Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche Scientifique
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
Université Mustapha Stambouli Mascara
جامعة مصطفى إسطمبولي معسكر

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
كلية العلوم الإقتصادية, العلوم التجارية و علوم التسيير

أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه

تخصص: المؤسسات واقتصاد عمومي

تحت عنوان

المقاولاتية و النمو الاقتصادي –دراسة مقارنة -

L'Entreprenariat et la Croissance économique - une étude comparative-

من تقديم الطالب : ساسي محمد الامين **تحت إشراف : د.بن عطةمحمد**

لجنة المناقشة:

أ.د.مختاري فيصل	أستاذ التعليم العالي	جامعة معسكر	رئيسا
د.بن عطة محمد	أستاذ محاضر- أ -	جامعة معسكر	مقررا
أ.د.تشيكو فوزي	أستاذ التعليم العالي	جامعة معسكر	عضوا
أ.د.صواريوسف	أستاذ التعليم العالي	جامعة سعيدة	عضوا
أ.د.بوثلجة عبد الناصر	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	عضوا
أ.د.بطاهر سمير	أستاذ التعليم العالي	جامعة تلمسان	عضوا

السنة الجامعية 2019 -2020

تشكرات

نحمد الله تعالى و نشكره على توفيقه لنا لإنجاز هذا العمل...

ثم أتقدم بالشكر الخالص إلى كل من ساهم من قريب أو من بعيد في إنجاز هذه الأطروحة، وأخص بالذكر الأستاذ المشرف دكتور **بن عطة محمد** على إشرافه و تتبعه المستمر لهذه الأطروحة، و بكل فخر و اعتزاز أجد نفسي ملزما على تقديم شكري الجزيل للأستاذ الدكتور **مختاري فيصل** على توجيهاته و نصائحه القيمة، و كذا على تفضله برئاسة لجنة المناقشة.

دون أن أنسى أستاذتنا الكرام أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة مذكرتنا و تصويبهم لنا.

إهداء

إلى من اخص الله الجنة تحت قدميها أمي الحبيبة

صاحب الوجه الطيب والأفعال الحسنة والدي العزيز

إلى إخوتي

إلى أحبابي

إلى كل طالب علم

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات.....1

قائمة الجداول.....6

قائمة الأشكال.....8

المقدمة العامة.....10

الفصل الأول: الإطار النظري للمقاولاتية 15

مقدمة الفصل.....16

1 .ماهية المقاولاتية 18

1.1. صعوبة تحديد مفهوم المقاولاتية 18

2.1. أصل و نشأة مفهوم المقاولاتية 19

1. 3 مقاربات المقاولاتية 20

3.1. 1.المقاولاتية و الفرص.....21

3.1. 2. المقاولاتية و إنشاء المنظمة.....24

3.1. 3. المقاولاتية وخلق القيمة 25

3.1. 4. المقاولاتية و الابتكار 26

2 . ماهية المقاول 28

2. 1. المقاول في الفكر الاقتصادي 30

2. 2. 1. المدرسة الكلاسيكية 30

2. 2. 2. المدرسة النمساوية 33

2. 2. 3. المدرسة النيوكلاسيكية.....34

2. 2. 4. المقاربة السلوكية.....36

2. 2. 5. المقاربة التنظيمية.....40

3 . المقاولاتية في نماذج النمو الاقتصادي..... 41

3 .1.الإطار النظري للنمو الاقتصادي 41

3 .2. نظريات النمو الاقتصادي 42

3. 1 .2. 1 . النظرية الكلاسيكية الجديدة 43

3. 1 .2. 2 . نظرية J. Schumpeter.....44

3. 1 .2. 3 . نظرية SOLOW 46

3 .3 . المقاولاتية في نماذج النمو الداخلي 48
3 .3. 1. نموذج Romer..... 48
3 .3 .2 . نموذج Lucas..... 50
3 .3 .3 . نموذج Grossman & Heplman..... 52
3 .3. 4. نموذج Hewitt & Aghion..... 54
3 .3. 5. نموذج Holmes and Schmitz's..... 55
خاتمة الفصل..... 57
الفصل الثاني: أهمية المقاولاتية في النمو الاقتصادي..... 58
مقدمة الفصل..... 59
1 . المقاولاتية و النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة 60
2 . المقاولاتية و النمو في الاقتصادات الانتقالية 68
3 . المقاولاتية و النمو في الدول النامية..... 76
4. قنوات المقاولاتية 78
4. 1. الابتكار، المقاولاتية و النمو 79
4. 1.1. الابتكار، المقاولاتية و النمو 81
4. 2. المقاولاتية والبطالة..... 89
4. 3. الثقافة و المقاولاتية..... 97
4. 4. المؤسسات و المقاولاتية و النمو الاقتصادي..... 101
4. 5. بعض النماذج المقترحة لعلاقة المقاولاتية مع النمو الاقتصادي..... 110
خاتمة الفصل..... 113
الفصل الثالث: المقاولاتية في الجزائر..... 114
مقدمة الفصل..... 115
1.مؤشرات الاقتصاد الجزائري..... 116
1.1. نمو الاقتصادي في الجزائر..... 116
2.1. البطالة في الجزائر 117
3.1. مناخ الأعمال..... 119
1.3.1. سهولة ممارسة الأعمال 120

3.2.1. الحرية الاقتصادية في الجزائر 120
2.المقاولاتية من منظور هيئات العالمية 122
1.2. المرصد العالمي للمقاولاتية GEM 122
1.2. المقاولاتية في الجزائر وفق مؤشرات المرصد العالمي للمقاولاتية 123
1.2. المعهد العالمي للمقاولاتية و التنمية GEDI 125
3.المقاولاتية في الجزائر 128
1.3. مراحل تطور المقاولاتية في الجزائر 128
1.1.3. مرحلة ما بين 1962-1982 الدولة هي المقاول الرئيسي في البلاد 128
2.1.3. مرحلة الفترة 1988-2000 130
3.1.3. الفترة 2001-إلى يومنا هذا 131
2.3. دور المقاولاتية في الاقتصاد الجزائري 132
1.2.3. مساهمة المقاولاتية في خلق مناصب العمل 134
2.2.3. دور المقاولاتية في الصادرات 136
2.2.3. دور المقاولاتية في تطور القيمة المضافة 137
3.3. دعم المقاولاتية في الجزائر 138
1.3.3. الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ 138
2.3.3. الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM 141
3.3.3. الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC 143
4.3.3. صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة FGAR 144
5.3.3. الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI 146
4. دراسة قياسية لأثر المقاولاتية على النمو الاقتصادي لعينة من الدول 148
1.4. اختيار النموذج 148
2.4. نماذج بيانات البانل 149
3.4. منهجية الدراسة والنموذج المستخدم 150
1.3.4. النموذج المستخدم 150
2.3.4. وصف المتغيرات المستعملة في الدراسة 151
3.3.4. تحليل العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج إلاجمالي و متغيرات الدراسة 153
4.4. خطوات تقدير النموذج و عرض النتائج 165

4 . 4. 1 الإحصاء الوصفي والارتباط بين المتغيرات التفسيرية 165
4 .4. 2 تقدير النموذج إما بالتأثيرات الثابتة أو التأثيرات العشوائية 167
4 .4. 3 . نتائج الدراسة 172
خاتمة الفصل..... 176
الخاتمة العامة.....177
قائمة المراجع.....182
الملاحق.....201

قائمة الجداول والاشكال

قائمة الجداول

الجدول 01-01: فرص وفق Schumpeter و Kirzner 23

الجدول 03-01 : توزيع السكان النشطون و المشتغلون و البطالون في الجزائر 119

الجدول 03-02: مناخ الأعمال في الجزائر 120

الجدول 03-03: ترتيب الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية 121

الجدول 03-04: ديناميكيات المقاولاتية في الجزائر وفقGEM 124

الجدول 03-05 : تطور المقاولاتية في الجزائر وفق (معهد GEDI) 125

الجدول 03-06: تطور أبعاد المقاولاتية في الجزائر وفق (معهد GEDI) 126

الجدول 03-07: المؤسسات الخاصة حسب النشاط حتى سنة 1999 130

الجدول 03-08: تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 131

الجدول 03-09: توزيع المؤسسات حسب النوع النشاط 134

الجدول 03-10: تطور عدد العمال مؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر 135

الجدول 03-11: توزيع سوق العمل في الجزائر خلال الفترة (2008-2018) (ألف شخص) 136

الجدول 03-12: تطور عدد المشاريع الممولة لوكالة ANSEJ 139

الجدول 03-13: عدد المشاريع الممولة لوكالة **ANSEJ** 140

الجدول 03-14: حصيلة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر 142

الجدول 03-15: توزيع عدد المستفيدين من القروض حسب الجنس. 142

الجدول 03-16 : حصيلة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة 144

الجدول 03-17: تطورحصيلة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 145

الجدول 03-18: تطور حصيلة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار 147

الجدول 03-19: متغيرات الدراسة 151

الجدول 03-20: الإحصاء الوصفي للمتغيرات التفسيرية 165

الجدول 03-21: مصفوفة الارتباط بين المتغيرات 166

الجدول 03-22: معلمات نموذج الدراسة المقدرة بإستخدام النماذج الثلاثة 168

الجدول 03-23: نتائج اختبار Hausman 170

الجدول 03-18: الجدول التأثيرات الثابتة لدول 171

قائمة الأشكال

الشكل 01-01 : تطور الأبحاث في مجال المقاولاتية. 18

الشكل 01- 02 : مقاربات المقاولاتية..... 27

الشكل 02-01: علاقة الثقافة بالمقاولاتية.....101

الشكل 02-02: روابط المؤسسات و المقاولاتية مع النمو الاقتصادي.....104

الشكل 02-03: نموذج Toma, Grigore & Marinescu(2014).....111

الشكل 02-04: نموذج Wennekers and Thurik (1999)..... 112

الشكل 03-01: تطور نمو الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر مابين 2000-2019 116

الشكل 03-02: تطور إجمالي الناتج المحلي في الجزائر خلال فترة 2000-2019 117

الشكل 03-03: تطور معدلات البطالة في الجزائر خلال فترة 1991-2018 118

الشكل 03-04 : تطور مؤشر المقاولاتية.....126

الشكل 03-05: توزيع القطاع الخاص في الجزائر سنة 1999.....131

الشكل 03-06: تطور عدد المؤسسات في الجزائر خلال فترة (2001-2018).....133

الشكل 03-07: توزيع الشركات حسب نوع الشركات الصغيرة والمتوسطة 133

الشكل 03-08: تطور صادرات خارج المحروقات خلال فترة 2003-2018.....137

الشكل 03-09: دور المقاولاتية في تطور القيمة المضافة خلال فترة 1999-2017 137

الشكل 03-10: تطور عدد مؤسسات من قبل ANSEJ.....139

الشكل 03-11: تطور عدد الضمانات الممنوحة مابين 2005 -2019.....145

الشكل03-12: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS مؤشر العمل الحر لـ 30 خلال فترة دولة 1996-2018 154

الشكل03-13: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS حرية التجارة لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.....155

الشكل03-14: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS معدل البطالة لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.....156

الشكل03-15: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS حرية الأعمال لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018 157

الشكل03-16: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الإئتمان المحلي المقدم للقطاع الخاص لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018 158

الشكل03-17: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الملكية الفكرية لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.....159
الشكل03-18: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الائتمان المحلي المقدم لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.....160
الشكل03-19: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الحرية المالية لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.....161
الشكل03-20: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الحرية الاستثمار لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.....162
الشكل03-21: اختبار البواقي.....171

المقدمة العامة

مقدمة عامة

يهتم الاقتصاديون بفهم و دراسة العوامل التي تعمل على تحقيق النمو و التقدم الاقتصادي اللذان يحدثان من خلال المكاسب في الإنتاجية هذه الأخيرة راجعة أساسا إلى تراكمات في رأس المال المادي، البشـري، التكنولـوجي و في نوعيـة المؤسسـات. و انطلاقـا مـن أعمـال A. MARSHAL (1890)، J Schumpeter (1921) أصبحت المقاولاتيـة Entrepreneuriat من بين المحـددات الرئيسـية للنمـو الاقتصـادي، إذ لا يقتصـر دورهـا على إنشـاء المؤسسـات فقـط بل يـرتبط هـذا الـدور بخلـق فـرص العمل، الابتكار، خلق الثروة، زيادة التنافسية و الرفاهية. يعتبر Cantillon (1721) أول من تطرق إلى المقاولاتيـة فقـد ميز بين ملاك الأراضي، العمال و المقاولين، و أوضح أهميـة الـدور الـذي يؤديـه المقاول في المجتمع و عبر عنه بتلك الشخصية التي هي على استعداد لإنشاء مشروع جديد و تتحمل المخاطر في حالة عدم اليقين، كما عرف مصطلح المقاولاتية بطرق مختلفة بدءا بمفهومها الضيق المتمثل في إنشـاء المشـاريع، إلى اعتبارهـا السـلوك الـذي يركـز على الاعتمـاد على الـذات، المبـادرة، الابتكار، و تحمل المخاطر.

تفترض نظريـة النمـو الـداخلي أن زيـادة المـوارد المخصصـة للابتكار و البحـوث و التطـوير تعمـل على زيـادة معـدلات نمـو، حيـث يؤكـد Romer (2007) على دور المقاولاتيـة في النمـو الاقتصـادي و هـذا الأخير يحدث عند استخدام الأفراد أي المقاولون للموارد بأفضل الطرق لإنتاج سلع و خدمات ذات قيمـة. و تنطـوي المقاولاتيـة حسـب Baumol (1969) في اكتشـاف أفكـار جديـدة و وضـعها موضـع التنفيذ حيث يذهب إلى المقارنة بين المقاولاتية و النظرية الكينزية التي تقترح أنه في أوقات الانكماش الاقتصـادي يكـون الإنفـاق الحكـومي هـو السـبيل الوحيـد للخـروج منـه، بينمـا يمكـن أن تكـون المقاولاتية أداة بديلة و فعالة لتحفيز النمو الاقتصادي و الخروج من الانكماش. وجد Acs (1992) أن المقاول يقوم بتحويل أفكار جديدة إلى منتجات جديدة تساهم بشكل فعال في خلق الوظائف و تحسين الاقتصاد.

يـرى Silva Faggio (2014) أن اخـتلاف مسـتويات الـدخل بـين البلـدان و المنـاطق راجـع أساسـا إلى الاختلاف في مستويات أنشطة المقاولاتية، و في نفس السياق أكد Reynolds and Others (1999) أن ما يعادل ثلث الاختلافات في معدلات النمو الاقتصادي يمكن أن ترجع إلى الاختلاف في مستوى النشاط المقاولاتي. كما أضاف Henderson and Others (2010) أن المقاولون يؤثرون بشكل كبير على النشاط الاقتصادي من خلال خلق فرص العمل، زيادة الثروة، و ربط الاقتصاديات المحلية بالاقتصاد العالمي. في حين يؤكد Fritsch M (2013) أنه لا يوجد أدنى شك في تأثير المقاولاتية على

النمو من خلال إدخال الابتكار، زيادة التنافسية، و خلق وظائف جديدة. و على هذا الأساس تزايد الاهتمام بالمقاولاتية بشكل كبير في العالم. فقد تصدرت اهتمامات مجموعة واسعة من الفاعلين في المجتمع، بما في ذلك صناع السياسات، المنظمات، الأكاديميون و المقاولون أنفسهم و كذلك بالنسبة للسكان، حيث تميل المقاولاتية عموما إلى ارتباطها بالتنمية الاقتصادية و رفاهية المجتمع.

يهدف المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM) منذ إنشاءه على اكتشاف و تقييم دور المقاولاتية في النمو الاقتصادي استنادا على مقاربة "Schumpeter" التي ترى أن المقاول يحفز الابتكار و يسرع من التغييرات الهيكلية في الاقتصاد، يساهم في الإنتاجية، خلق فرص العمل و زيادة القدرة التنافسية. و وفقا لآخر تقرير عالمي للمرصد العالمي للمقاولاتية (GEM)2020، وجد أكثر من 40% من المقاولين في 35 دولة من أصل 50 بلدا أن الدافع الأساسي لإطلاق مبادراتهم يكمن في إحداث فارق في العالم. حسب المعهد العالمي للمقاولاتية و التنمية (GEDI) يحتاج العالم إلى خلق مليار وظيفة في المستقبل القريب لخلق السلام و الازدهار العالميين. المقاولاتية تساعد على تحقيق هذه الغاية فهي تعمل على خلق فرص العمل و توليد النمو الاقتصادي و تحقيق الرفاهية للأفراد، فالمقاول هو شخص لديه رؤية على الابتكار و أيضا القدرة على عرضه في السوق، و بعبارة أخرى يعتبر المقاول كجسر الذي يربط بين الابتكار و التسويق، فبدون المقاولاتية يبقى الاختراع حبيس أدراج منشأة البحث و التطوير.

كما أن فشل العديد من الدول النامية في تحقيق إقلاع اقتصادي حقيقي، دفع بصناع القرار و الباحثين في إيجاد سبل جديدة، و رغم أن المقاولاتية لم تكن نهجا جديدا فإنها أيضا لم تكن نهجا شائعا في عصر التكيف الهيكلي و تغير الاقتصاد الكلي، فقد ساهمت المقاولاتية في التنمية الاقتصادية على عكس أساليب التنمية الاقتصادية السابقة، فمعظم الاستراتيجيات التنمية كانت تبدأ من الأعلى إلى الأسفل، عكس المقاولاتية التي تبدأ من المستوى المحلي و الإقليمي، حيث يمكن للشركات الجديدة أن تبدأ مباشرة في خلق فوائد و لهذا يمكن اعتبار المقاولاتية حلا مثاليا في تحقيق التنمية الاقتصادية للمجتمع .

فرضت التغيرات الاقتصادية في الآونة الأخيرة على الجزائر إعادة النظر في نموذج التنمية الخاص بها، و الذي اعتمد لعقود من الزمن على عائدات النفط، و لتنويع مصادر الدخل و تحقيق التنمية المستدامة للأجيال القادمة برزت الحاجة إلى ضرورة تشجيع النشاط المقاولاتي أكثر من أي وقت مضى من خلال العمل على تطوير و إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فالمقاولاتية تساعد على للانتقال تدريجيا من اقتصاد قائم على النفط إلى اقتصاد أكثر تنوعا حيث يمكن للقطاعات

المتعـددة المسـاهمة في التنميـة و الازدهـار، على إثـر ذلـك أدركـت الجزائـر أهميـة المقاولاتيـة في دفـع عجلة التنمية الاقتصادية حيث قامت بالعديد من الإصلاحات و من جهة أخرى عملت على إنشاء أجهزة الدعم و المرافقة (ANSEJ-CNAC-ANGEM-FGAR-ANDI) مهمتها تحفيز النشاط المقاولاتي و تشجيع المبادرات من خلال تقديم قروض مالية بدون فوائد و تسهيلات (إدارية، إعفاءات جبائية) تساعد على خلق مؤسسات و إنشاء المشاريع الخاصة. و قد ترتب عن هذه توجه العديد من الأفراد نحو العمل لحساب الخاص الأمر الذي أدى إلى زيادة عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

إشكالية البحث :

إن دراسة دور المقاولاتية Entrepreneuriat في الاقتصاد الحديث يعد مجالا بحثيا هاما لما له من آثار متفاوتة على النمو الاقتصادي و تتمثل الإشكالية الرئيسية لدراستنا في **البحث عن كيفية مساهمة المقاولاتية في النمو الاقتصادي؟**

من خلال تحديد العديد من تساؤلات الفرعية:

1. هل المقاول يخلق النمو الاقتصادي؟
2. ما هي روابط التي تجمع المقاولاتية بالنمو الاقتصادي؟
3. ما هو واقع المقاولاتية و النمو الاقتصادي في الجزائر؟

فرضيات الدراسة: للإجابة على الإشكالية قمنا بطرح الفرضيات التالية:

1. المقاولاتية هي مصدر من مصادر النمو الاقتصادي.
2. يؤدي توسع النشاط المقاولاتي إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

أهمية الدراسة

تهتم هذه الدراسة بتحديد و تفسير العلاقات و الروابط المباشرة و غير المباشرة بين المقاولاتية والنمو الاقتصادي على مستويات متباينة سواء بين الدول أو من إقليم إلى آخر.

أهداف الدراسة

تسعى هذه الدراسة إلى محاولة تسليط الضوء على موضوع المقاولاتية وعلاقتها بالنمو الاقتصادي، إضافة إلى تحديد الروابط التي تجمع بينهما معتمدين على دراسة مقارنة بين الجزائر و عينة من الدول النامية و تتمثل أهداف هذه الدراسة فيما يلي :

- محاولة تحديد المفاهيم الأساسية للمقاولاتية.
- تبيان القنوات و الآليات التي من خلالها تؤثر المقاولاتية على النمو الاقتصادي.
- دراسة تجارب الدول في مجال المقاولاتية و التركيز على السياسات و الاستراتيجيات التي انتهجتها هذه الدول.
- تحليل واقع المقاولاتية و النمو الاقتصادي في الجزائر.
- قياس أثر المقاولاتية على النمو الاقتصادي في عينة من الدول النامية.

منهجية الدراسة

قسمت الدراسة إلى ثلاثة فصول، تطرق الفصل الأول إلى المقاربات النظرية للمقاولاتية و النمو الاقتصادي و تناول الإطار النظري مختلف مدراس الفكر الاقتصادي و نماذج النمو الداخلي، أما في الفصل الثاني خصص لدراسة أهمية المقاولاتية في النمو الاقتصادي من خلال عرض الدراسات التجريبية و التحليلية بالإضافة إلى تحديد أهم الروابط التي تجمع المقاولاتية بالنمو الاقتصادي، أما الفصل الثالث فتناول تحليل واقع المقاولاتية و النمو الاقتصادي في الجزائر مع تحليل بيئة الأعمال من خلال التطرق إلى مختلف المؤشرات الدولية و الإقليمية المتاحة و المستخدمة في تقييم مستوى بيئة الأعمال و مدى ملاءمتها مع القطاع الخاص، إضافة إلى دراسة تطور المقاولاتية في الجزائر و واقعها من منظور الهيئات العالمية. و خصص الجزء الأخير من هذا الفصل للدراسة التطبيقية حول أثر المقاولاتية في النمو الاقتصادي باستخدام بيانات البانل لعينة من الدول تتكون من 33 دولة للفترة الممتدة بين 1996 إلى 2019، و في الأخير تلخص الخاتمة أهم النتائج المتوصل إليها في الدراسة النظرية و التطبيقية.

الفصل الاول : الإطار النظري للمقاولاتية والنمو الاقتصادي

"The search for the source of dynamic entrepreneurial performance has much in common with hunting the Heffalump. The Heffalump is a large and rather important animal (...). He has been hunted by many individuals using various ingenious trapping devices, but no one so far has succeeded in capturing him. All who claim to have caught sight of him report that he is enormous, but they disagree on his particularities".

Kilby (1971:275)[1]

[1] Kilby, P. 1971. "Hunting the Heffalump". In P. Kilby (Ed.), Entrepreneurship and Economic Development. New York.pp 1-40.

مقدمة

تعتبر المقاولاتية مجال أكاديمي حديث نسبيا فهو لازال في مرحلة بناء للإطار النظري، حيث يجد الباحثون صعوبة في إيجاد إطار مشترك لمفهوم المقاولاتية، و يمكن التعبير عن هذه الظاهرة بطرق عديدة، تجمع العلوم السياسية، الاقتصادية و الاجتماعية، علم النفس، والتسويق و التمويل . و قد شكل عدم وجود تعريف متفق عليه لهذا المفهوم مشكلة في مجال المقاولاتية. وهذا ما أدى إلى وجود اختلاف كبير في الأدبيات الاقتصادية. فهناك من ينظر إلى الابتكار كعنصر ضروري في المقاولاتية، و هناك من يعتبر العمل الحر كافيا للدلالة عليها. في الأدبيات الاقتصادية الأنجلو سكسونية، يبدو أن مصطلح المقاولاتية هو الأكثر ارتباطا بمفاهيم إنشاء مؤسسات و روح المبادرة.

سنتناول في هذا الفصل المقاربة النظرية للمقاولاتية و تحديد المفاهيم النظرية المتعلقة بموضوع الأطروحة:

- ماهية المقاولاتية
- مقاربات المقاولاتية
- المقاولاتية في الفكر الاقتصادي
- المقاولاتية في نماذج النمو الاقتصادي

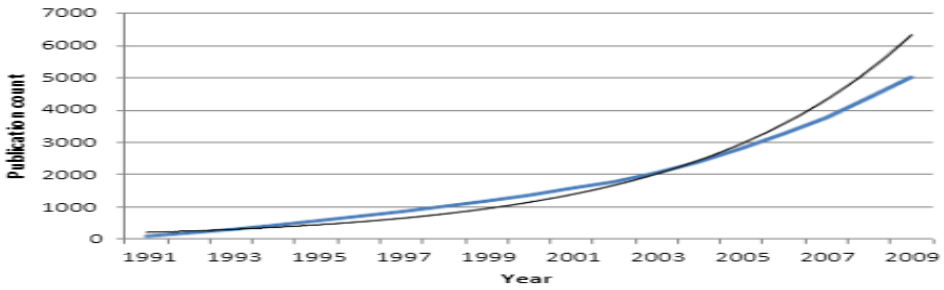
1. ماهية المقاولاتية

نظرا لغموض مصطلح المقاولاتية و تعدد مفاهيمها و اختلاف المدارس الاقتصادية في تعريفها لم يتم الوصول إلى تعريف متفق عليه في الأدبيات الاقتصادية الحديثة، و عليه سنحاول من خلال هذا المبحث معرفة مختلف الأطر النظرية الخاصة بالمقاولاتية.

1.1 صعوبة تحديد مفهوم للمقاولاتية

تطورت أبحاث المقاولاتية على مدى العقود الثلاثة الماضية، حيث تضاعف مستوى الأبحاث من 100 مقال في أوائل التسعينيات إلى 1000 مقال عند نهاية العقد، منذ ذلك الحين زادت وتيرة نمو الأبحاث بشكل كبير ليصل إلى أكثر من 1500 ورقة بحثية في نهاية عام 2000، و مع بداية عام 2010 نما هذا الرقم بنسبة 2.5 مرة ليتجاوز 5000 مقال، بمتوسط معدل النمو السنوي يصل إلى12.1%[1].

شكل 01-01 : تطور الأبحاث في مجال المقاولاتية



Source : Meyer, M and All. (2014), Origin and emergence of entrepreneurship as a research field.Scientometrics, p476.

المقاولاتية هي ظاهرة متعددة الجوانب، حسب Venkataraman(1997) أكبر عقبة تواجه حقل المقاولاتية هو تعريفها، حيث تكمن المشكلة في أن المقاولاتية تنطوي على العلاقة بين ظاهرتين وجود فرص مربحة من جهة و من جهة المقابلة وجود الأفراد المغامرين،[2] كما أن المقاولاتية ليست ظاهرة يمكن اختزالها في المنظمات فقط، بل ترتبط بجميع أنواع المنظمات التي تلبي حاجة المجتمع، بالإضافة إلى ذلك، لا تقتصر المقاولاتية على فكرة البحث عن الربح، بل يمكن ربطها بالمجال العام

[1] Meyer, M., Libaers, D, Thijs, B, Grant, K, Glänzel, W, &Debackere, K. (2014).Origin and emergence of entrepreneurship as a research field.Scientometrics, 98(1), pp 473-485.

[2] Venkataraman, S. (1997).The distinctive domain of entrepreneurship research. Advances in entrepreneurship, firmemergence and growth, 3(1), pp 119-138.

أو بالتنمية المستدامة، الثقافة، الفن و من خلال المنظمات غير الربحية و الخيرية.[1] تقترح النظرية الحديثة للمقاولاتية عدة طرق يمكن من خلالها فهم المقاولاتية إما من خلال وظيفة المقاول أو دوره أو شخصيته أو سلوكه الخاص.[2]

2.1 أصل و نشأة مفهوم المقاولاتية

لقد طور الاقتصاديون على مدى عقود نظرية المقاولاتية، فهم يهتمون بالدور أو الوظيفة التي يلعبها المقاول في الاقتصاد. و قد تم تفسير هذه الوظيفة بطرق مختلفة كل حسب وجهة نظره.[3] يعتبر مصطلح "المقاولاتية" ذو مفهوم واسع، يمكن فهمه على مستوى الفردي و الجماعي للشركة، في البداية اعتمدت أدبيات إدارة الأعمال تعريف المقاولاتية باعتبارها إنشاء المنظمات[4]، و مع مرور الوقت تغير تركيز مجال البحث بشكل كبير على فهم دور المقاول.[5]

اعتبر Richard Cantillon (1755) المقاولاتية بأنها تحمل مخاطر الشراء بأسعار معينة و بيعها بأسعار غير مؤكدة[6]، كما ينظر بأنها السعي المستمر للفرص دون النظر إلى الموارد الخاضعة للرقابة.[7]

يعرف Druker (1985) المقاولاتية بأنها عملية استخراج الأرباح من تركيبات جديدة في بيئة غير مستقرة وغامضة، كما ينظر إلى المقاولاتية بإعتبارها عملية إنشاء منظمة جديدة، بغض النظر عن قدرتها في الحفاظ على نفسها.[8] في حين يعرف Harper (1996) المقاولاتية بأنها نشاط يسعى إلى الربح من خلال تحديد المشكلات و حلها و مواجهة الحالات عدم اليقين المعقدة، و المقاول هو وكيل يسعى إلى الخروج من الروتين المعمول به و من إطار الأفكار.[9] ينظر Fillon (1999) إلى المقاولاتية

[1] Raouf Jaziri.(2009), Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Ver une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat. Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis, Apr 2009, Gafsa, Tunisie.

[2] Casson, M., &Casson, C. (2014). The history of entrepreneurship: Medieval origins of a modern phenomenon. Business history, 56(8), pp 1223-1242.

[3] Chell, E. (2008). The entrepreneurial personality. A Social Construction, Routledge.

[4] CATHERINE LEGER – JARNIOU, Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes - théories et pratique – Revue française de gestion –N 185, PARIS, 2008, P 163.

[5] De Massis, A., Kotlar, J., Wright, M., &Kellermanns, F. W. (2018).Sector-based entrepreneurial capabilities and the promise of sector studies in entrepreneurship,42 (1),pp 3-23.

[6] Stevenson, H. H., &Jarillo, J. C. (2007). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. In Entrepreneurship (pp. 155-170).Springer, Berlin, Heidelberg.

[7] Stevenson, H. H. and Sahlman, W. A. (1989) 'The entrepreneurial process', inP. Burns and J. Dewhurst (Eds) Small Business and Entrepreneurship, Houndsmills:Macmillan Education, pp. 94–157.

[8] Sikalieh, D., Mokaya, S. O., &Namusonge, M. (2012).The concept of entrepreneurship; in pursuit of a universally acceptable definition. International Journal of Arts and CommerceVol. 1 No. 6.

[9] Cherukara, J. M., &Manalel, J. (2011, February).Evolution of Entrepreneurship theories through different schools of thought.In The Ninth Biennial Conference on Entrepreneurship at EDI, Ahmedabad.

على أنها المجال الذي يدرس المقاولين من خلال أنشطتهم و خصائصهم و الآثار الاقتصادية و الاجتماعية لسلوكهم و كذلك أنماط الدعم التي يتم تقديمها لهم لتسهيل القيام بأنشطة تنظيم المشاريع.[1] كما عرفها Tounés, A (2003) على أنها عملية ديناميكية و معقدة، و تحدث نتيجة عوامل نفسية و اجتماعية، ثقافية، سياسية، اقتصادية، تأخذ شكل المواقف و التصورات و المفاهيم و الدوافع و السلوكيات التي تحدث في سياق معين.[2]

عرف الإتحاد الأوروبي (2003) المقاولاتية بأنها "الأفكار و الطرق التي تمكن من خلق و تطوير نشاط ما عن طريق المزج بين المخاطرة و الابتكار و الفاعلية في التسيير ضمن مؤسسة جديدة أو قائمة".[3]

فيما أشار Hisrich Robert and Others (2007) إلى المقاولاتية بكونها عملية تكوين شيء جديد مختلف ذو قيمة من خلال تكريس الوقت و الجهد، و تحمل المخاطر المالية و النفسية و الاجتماعية، و من ثم الحصول على العوائد المالية.[4] تنطوي المقاولاتية على إدراك أن هناك فرصة يمكن خلقها، وهي أيضا الحالات التي يمكن فيها إدخال السلع و الخدمات و المواد الخام و الأسواق و أساليب التنظيم الجديدة من خلال تشكيل وسائل جديدة، أو علاقات بين الوسائل و الغايات من أجل خلق القيمة.[5] يعرف Stevenson (2007) المقاولاتية بأنها العملية التي يقوم بها الأفراد عن طريق منظماتهم أو داخلها من خلال البحث عن الفرص دون النظر إلى الموارد التابعة لهم.[6] تنطلق المقاولاتية حسب Paturel (2009) من فكرة استغلال الفرص في إطار منظمة، تنشأ و تطور من طرف شخص واحد أو فريق الأمر الذي ينتج عنه تغيير كبير، و تؤدي إلى خلق قيمة جديدة.[7]

3.1 مقاربات المقاولاتية

يمكن للمقاولاتية أن تختزل في أربعة مقاربات أساسية وفقا لـ**Verstraete** و**Fayolle (2005)** و هي الفرص، خلق القيمة و أنها مرتبطة بإنشاء المنظمة أو الابتكار.

---

[1] Filion, L. J. (1999). De l'entrepreneuriat à l'entreprenologie. Revue Organisations et territoires, 8(1), pp 131-148.

[2] Tounés, A. (2006). L'intention entrepreneuriale des étudiants: le cas français. La revue des sciences de gestion, (3), pp 57-65.

[3] إدريس،جعفر عبدالله موسى& ,أحمد،أحمد عثمان إبراهيم. (2016). دورريادةالأعمال في الحد من مشكلة البطالةب منطقةا لطائف: دراسة استطلاعية = The Role of Entrepreneurship in the Reduction of Unemployment in Taif Region: An ExploratoryStudy of the Problem. AmarabacMagazin, 39(3406),pp 1-20

[4] Hisrich, R., Langan-Fox, J., & Grant, S. (2007). Entrepreneurship research and practice: a call to action for psychology. American psychologist, 62(6), p 575.

[5] Cardon, M. S., Foo, M. D., Shepherd, D., &Wiklund, J. (2012). Exploring the heart: Entrepreneurial emotion is a hot topic. Entrepreneurship Theory and Practice, 36(1), pp 1-10.

[6] Stevenson, H. H., &Jarillo, J. C. (2007). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. In Entrepreneurship (pp. 155-170).Springer, Berlin, Heidelberg.

[7] Levy-Tadjine, T., & Paturel, R. (2009). Entrepreneuriat et Management Stratégique où le rêve d'Icare, AIMS 2009- Grenoble, pp 1-18.

1.3.1 المقاولاتية و فرص الأعمال

ينظر Shane S & Venkataraman (2000) إلى المقاولاتية على أنها دراسة مصادر الفرص، أي عمليات اكتشاف و تقييم و استغلال الفرص، و المقاولون هم مجموعة الأفراد الذين يكتشفونها و يقيمونها و يستغلونها، إذ يرى الباحثان للحصول على المقاولاتية، يجب أن تتوفر فرص تنظيم المشاريع و هذه الأخيرة يعرفها Casson(1995) على أنها تلك الحالات التي يمكن فيها إدخال و بيع السلع و الخدمات و المواد الخام الجديدة و أساليب التنظيم و بيعها بأكثر من تكلفة إنتاجها.[1] أكد Short, and all (2010) على انه لا يمكن تجسيد المقاولاتية دون وجود فرصة، إذ يمكن للمقاول أن يكون مبتكرا و يعمل بجد، و لكن دون أن تكون لديه فرصة لا يمكن القيام بأنشطة المقاولاتية.[2]

حسب Casson(2007) أن استغلال الفرص هو جزء حيوي من الاقتصاد للحد من الصدمات الخارجية. فعندما تكون ندرة تكون هناك فرصا متاحة لتوجيه الموارد أو استبدالها بموارد أخرى، يقوم المقاولون بالبحث عن المشاريع (الفرص) التي تساعد الاقتصاد على التكيف مع الظروف المتغيرة. حسب النظرية النمساوية يشكل احتمال الربح من الفرص أساس محفز للبحث الذي بدوره يؤدي إلى الابتكار، و بالتالي فإن الفرص الأعمال هي نتيجة طبيعية للتقلبات الاقتصادية، في أي وقت سيتم التعرف على بعض الفرص واستغلالها و تجاهل فرص أخرى، حيث تؤثر الفرص بشكل كبير على أداء المقاول.[3] يعرف Eckhardt and Others (2010) الفرص بأنها "حالات يمكن فيها فيها إدخال سلع و خدمات جديدة و أسواق و أساليب تنظيمية من خلال تكوين وسائل جديدة أو علاقات بين الوسائل و الأهداف".[4] بين العديد من الباحثين في هذا المجال أن مفهوم المقاولاتية يشير الى التعرف على الفرص و استعمال الموارد و القدرات لتنفيذ الأفكار المبتكرة، يشكل مفهوم الفرص أحد أهم ركائز المقاولاتية، حيث يرى Timmons (1994) المقاولاتية أنها عملية إنشاء فرصة أو اغتنامها و متابعتها. و يجمع Bygrave وHofer (1991) نموذج الفرصة مع فكرة إنشاء منظمة،

[1] Shane, S., &Venkataraman, S. (2000).The promise of entrepreneurship as a field of research. Academy of management review, 25(1), pp 217-226.

[2] Short, J. C., KetchenJr, D. J., Shook, C. L., & Ireland, R. D. (2010). The concept of "opportunity" in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges. Journal of Management, 36(1), pp 40-65.

[3] Casson, M., &Wadeson, N. (2007). The discovery of opportunities: Extending the economic theory of the entrepreneur. Small Business Economics, 28(4), pp 285-300.

[4] Short, J. C., KetchenJr, D. J., Shook, C. L., & Ireland, R. D. (2010). The concept of "opportunity" in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges. Journal of Management, 36(1), pp 40-65.

كما قام كل من Venkataraman & Shane (2000) دمج النهج العملي (الاكتشاف والتقييم واستغلال الفرصة) و الأفراد (المكتشفون والمقيمون والمستغلون).[1]

وصف Druker (1985) ثلاث فئات مختلفة من الفرص:

(1) إنشاء معلومات جديدة، كما يحدث عند ابتكار تكنولوجيات جديدة.

(2) استغلال عدم كفاءة السوق الناتجة عن عدم تناسق المعلومات، كما يحدث عبر الزمن و الجغرافيا.

(3) رد الفعل عند التغير في التكاليف و الفوائد النسبية للاستخدامات البديلة للموارد، مثل التغييرات السياسية أو التنظيمية أو الديموغرافية.[2] إن الفرص تنطوي على تطوير فكرة جديدة تم تجاهلها من طرف آخرون.[3]

التعرف على الفرص لا تكمن فقط في التجارب الشخصية السابقة، و لكنها مرتبطة أيضا بالبيئة. بعض هذه العوامل يمكن تحكم بها و البعض الآخر هي أقل قابلية للتحكم مثل القوى البيئية، هذه العوامل تجعل من فرد مستعدا و قادرا على تصور نشاط مستقبلي، يدرك أنه مرغوب فيه و ممكن انجازه، و هذا ما يدفع إلى تبلور فكرة لكن مجرد وجود فكرة ليس كافيا، بل يجب تطويرها و تجسيدها في صورة منظمة.[4] على الرغم من ظهور الفرص كمفهوم مركزي في مجال المقاولاتية، إلا أنه لا يوجد اتفاق حول تعريف و طبيعة الفرص. يشير Francis Bacon إلى وجود إتجاهين في هذا السياق أحدهما يبين بأن الفرص يتم اكتشافها و الآخر يرى أنه يتم إنشاؤها. يركز الاتجاه الأول على العملية المعرفية التي يستخدمها بعض الأفراد لتحديد فرص الأعمال، وقد أكد على هذا الإتجاه كل من Gaglio et Taub (1992)، Hills (1995), Kaisch et Gilad (1991). بينما اعتقد كل من Woo and Others (1995) أن المقاولون يفتقرون إلى الممارسة و المعلومات أكثر من المقاولون ذوي الخبرة بحكم تجاربهم و شبكاتهم الخاصة. حيث يأتي اكتشاف الفرص نتيجة البحث عن المعلومات، و هذه الأخيرة تشكل قاعدة أساسية في بناء الفرص.[5] في حين يأخذ التوجه الثاني وجهة نظر السوق بالحسبان دون استبعاد تدخل المقاول، البيئة (إقليم ، شبكة، سوق، ...) كحامل للمعلومات.

[1] Thierry Verstraete, Alain Fayolle, « Paradigmes et entrepreneuriat », Revue de l'Entrepreneuriat 2005/1 (Vol. 4), pp 33-52.

[2] Shane, S., &Venkataraman, op cit, p 221.

[3] Alvarez, S. A., &Busenitz, L. W. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. Journal of management, 27(6), pp 755-775.

[4] Alan L. Carsrud and Malin E. Brännback (2007) Entrepreneurship. Westport, CT: Greenwood Press,Greenwood Guides to Business and Economics Series, p 208 .

[5] Short, J. C., KetchenJr, D. J., Shook, C. L., & Ireland, R. D. (2010). The concept of "opportunity" in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges. Journal of management, 36(1), pp 40-65.

وظيفة المقاولاتية بالنسبة Krizner (1973) تعتمد بشكل كبير على أهمية المعلومات لدى المقاول الخاصة باحتياجات السوق[1]، فالمقاول يقوم باستغلال حالة عدم توازن السوق، من خلال توظيف المعلومات و انتهاز الفرص لإعادة السوق إلى حالة التوازن.[2] بالنسبة لNystrom (1995) المقاولاتية هي تصور و تخطيط لتحقيق الأفكار الجديدة من قبل الأفراد القادرين على استخدام المعلومات و تعبئة الموارد اللازمة لتنفيذ تصوراتهم.[3]

الجدول 01-01 : فرص وفق Schumpeter و Kirzner

Schumpeterian Opportunities	Kirznerian Opportunities
Disequilibrating	Equilibrating
Requires new knowledge	Does not require new knowledge
Very innovative	Less innovative
Rare	Common
Involves creation	Limited discovery

Source: Scott Shane, *A General Theory of Entrepreneurship* (Cheltenham: Edgar Elgar, 2003), p. 21.

المقاول لدى Schumpeter ينشأ فرصا عن طريق الابتكار، في حين مقاول لدى Kirzner يرى الفرص من خلال امتلاكه معلومات أو معرفة فريدة. و يسعى هذا الأخير للاستفادة من نقص المعلومات في السوق، في حين يخلق مقاولSchumpeter أسواقا جديدة. و من ثم فإن إكتشاف الفرص يسير مع الإتجاهين، يتمحور البحث عن الفرص حول الرغبة في الالتزام التغيير و قبول عدم اليقين.[4]

أشار Choi and Shepherd (2004) أن الفرص موجودة عندما يكون هناك طلب على منتج جديد وبالمثل يحدد Kaish And Gilad (1995) الفرص باعتبارها فجوات في السوق تنتج عن عدم التوازن، يتم تعريف الفرص على أنها طلب لم يتم تلبيته في سوق معينة، على الرغم من عدم إمكانية تحقيق الربح الاقتصادي.[5] فإن المقاولاتية القائمة على الفرص تشمل أولئك الذين يختارون بدء أعمالهم التجارية الخاصة عن طريق الاستفادة من فرصة تنظيم المشاريع القابلة لتجسيد. تأخذ فرص المقاولاتية العديد من الأشكال، و لا تقتصر فقط على الفرص في أسواق المنتجات فهناك فرص أخرى كاكتشاف المواد الجديدة[6].

[1] Stevenson, H. H., &Jarillo, J. C. (2007). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. In Entrepreneurship (pp. 155-170). Springer, Berlin, Heidelberg.

[2] Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earning s differentials. Schmalenbach Business Review, 62(2), pp 154-174.

[3] Thierry Verstraete, Alain Fayolle« Paradigmes et entrepreneuriat », Revue de l'Entrepreneuriat 2005/1 (Vol. 4), pp 33-52.

[4] Alan L. Carsrud and Malin E. Brännback Entrepreneurship. Westport, CT: Greenwood Press, Greenwood Guides to Business and Economics Series, 2007. 208 pp.

[5] Choi, Y. R., & Shepherd, D. A. (2004).Entrepreneurs' Decisions to Exploit Opportunities. Journal of Management, 30(3), pp 377–395.

[6] Williams, C. C. (2007). Entrepreneurs Operating in the Informal Economy: Necessity or Opportunity Driven? Journal of Small Business & Entrepreneurship, 20(3), pp 309–319.

2.3.1المقاولاتية و إنشاء المنظمة

يعرفGartner (1988) في مقال تحت عنوان " who is an entrepreneur? is the wrong question" المقاولاتية بأنها عملية إنشاء منظمة.[1] بدون هذه الأخيرة لا توجد مقاولاتية، و يقول إجابتي للأفراد الذين يسألون من هو المقاول؟" إذا كان قد بدأ في إنشاء منظمة فهو مقاول، غير ذلك لا يمكن اعتباره مقاول"، فحسب Gartner رغم وجود فرص و ابتكارات جديدة لا يمكن اعتبارها "مقاولاتية" إن لم تتجسد هذه الفرص و الابتكارات في صورة المنظمات، و كل من يطلع على أبحاث (Gartner، 1985، 1988، 1989، 1990) يدرك أن مجال المقاولاتية يرتكز أساسا على ظاهرة إنشاء المنظمة[2]، و في نفس السياق يرى Verstraete (2003) المقاولاتية بأنها ظاهرة تؤدي إلى إنشاء منظمة يقودها فرد واحد أو أكثر.[3] و ينظر للمقاول باعتباره منشئ للمنظمة و المقاولاتية تقع ما بين المقاول و المنظمة.[4] أيضا يرى Schumpeter (1934) في إنشاء منظمات جديدة ميزة خاصة خاصة لممارسة المقاولاتية.[5] أيضا يرى Davidsson (2004) المقاولاتية في كتابه ResearchingEntrepreneurship باعتبارها إنشاء و تكوين نشاط اقتصادي جديد.[6]

كثيرا ما يتم التساؤل "هل المقاولاتية تخلق دائما منظمة جديدة "، في هذا السياق يجيب Casson (1982) أن المقاولاتية مقرونة غالبا بإنشاء منظمة جديدة، لكن ليس في كل الأحوال، وفقا لـ Rumelt (1987) و Sahlman &Stevenson (1994) لا يمكن متابعة الفرصة دون تغيير التنظيم الحالي و إقامة علاقات جديدة مع الموارد المطلوبة الخارجية و الداخلية للمنظمة، و هكذا يمكن القول أن المقاولاتية هي سلوك يرتبط بإنشاء منظمات جديدة أو كيفية إنشاءها.[7] و من بين المفاهيم المنظمة تلك التي قدمها François Bourricaud (1989) هي عبارة عن الشكل الاجتماعي الذي يضمن تعاون الأفراد في عمل مشترك من خلال تطبيق قواعد و تكون تحت سلطة القادة. أما Yves-Frédéric Livian (1998) يذهب إلى تعريف المنظمة انطلاقا من تحديد 4 خصائص:[8]

---

[1] Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. American journal of small business, 12(4), pp 11-32.

[2] Gartner, W. B. (1993). Words lead to deeds: Towards an organizational emergence vocabulary. Journal of business venturing, 8(3), pp 231-239.

[3] Thierry Verstraete, (2003), Proposition d'un cadre theorique pour la recherche en entrepreneuriat : phe = *f* [(C * S * P)≤ (E * O)], Edition de l'ADREG, p 13 .

[4] Verstraete, T. (2001).Entrepreneuriat: modélisation du phénomène. Revue de l'Entrepreneuriat, 1(1), pp 5-23.

[5] Mamede, R. R., &Davidsson, P. (2004, November). Entrepreneurship and Economic Development: How Can Entrepreneurial Activity Contribute to Wealth Distribution.In International Conference on Entrepreneurship Research in Latin America, November (pp. 11-13).

[6] Davidsson, P. (2004). Researching entrepreneurship. New York: Springer. P 17.

[7] Philipsen, K. (1998). Entrepreneurship as organizing.In DRUID Summer Conference, Bornholm.

[8] Hernandez Émile-Michel, « L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle », Revue française de gestion, 2008/5 (n° 185), pp 89-105.

1. وجود تقسيم المهام.
2. وجود تسلسل هرمي.
3. وجود القواعد والإجراءات الرسمية، على سبيل المثال تحديد كيفية دخول المؤسسة وتركها و كيف يمكن الوصول إلى الوظائف المختلفة للمنظمة.
4. الاستقرار.

كاستنتاج للعديد من الدراسات الباحثين المختصين في مجال المقاولاتية .R. Ronstadt (1984), W Gartner (1985), Th. Verstraete (2000). Brush et al (2003) أن المقاولاتية مقرونة بعملية إنشاء المنظمة، بحسب M. Hernandez (2001) أن إنشاء المنظمة هو نتيجة لعمل المقاول.[1]

3.3.1 المقاولاتية و خلق القيمة

ينظر إلى المقاولاتية في كثير من البحوث الأكاديمية على أنها عملية خلق القيمة، حيث تعتبر على أنها عملية خلق الثروة وفرص العمل، أي أنها تنشئ قيم جديدة، المقاول وفق J.B SAY يقوم بتحويل الموارد الاقتصادية من منطقة منخفضة إلى منطقة ذات إنتاجية أعلى و عائد أكبر، المقاول هو من يخلق القيمة.[2] أما Schumpeter يرى أن المقاولاتية تقود إلى خلق القيمة الجديدة من خلال عملية التغيير التكنولوجي والابتكار[3]. هذا الأخير يكمن في صميم عمل المقاول حيث يستغل المقاولون المبتكرون فرصا جديدة لخلق القيمة، فمن غير المنطقي أن يكون هناك ابتكار دون خلق للقيمة، فخلق القيمة هو مفهوم مركزي في الأدبيات الإدارية و التنظيمية سواء على المستوى الجزئي (الفـــردي والجمـــاعي) أو المســـتوى الكلـــي (نظريـــة التنظـــيم و الإدارة الإســـتراتيجية).[4]

يقدم Bowman and Ambrosini (2000) مفهوما للقيمة و يميز بين نوعين: قيمة الاستخدام و قيمة التبادل، تشير قيمة الاستخدام إلى الجودة المحددة لوظيفة أو مهمة، منتج، أو خدمة جديدة كما يراها المستخدمون فيما يتعلق باحتياجاتهم، مثل سرعة أو جودة الأداء في مهمة جديدة أو أداء منتج جديد أو خدمة جديدة.[5] حسب C. Bruyat (1993) تقع المقاولاتية أساسا بين " الفرد و خلق القيمة"، فعند تفاعل الفرد مع البيئة (ديناميكية مزدوجة للتغيير) ينتج عنه خلق قيمة جديدة.

---

[1] Omrane, A., Fayolle, A. & Ben-Slimane, O. (2011). Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique. La Revue des Sciences de Gestion, 251,(5), pp 91-100.

[2] Dees, J. G. (2017). 1 The Meaning of Social Entrepreneurship. In Case Studies in Social Entrepreneurship and Sustainability Routledge, p36.

[3] Bowman, C., & Ambrosini, V. (2000). Value creation versus value capture: towards a coherent definition of value in strategy. British journal of management, 11(1), pp1-15.

[4] Lepak, D. P., Smith, K. G., & Taylor, M. S. (2007). Value creation and value capture: a multilevel perspective. Academy of management review, 32(1), pp180-194.

[5] Amit, R., &Zott, C. (2001). Value creation in e-business. Strategic management journal, 22(6-7), pp 493-520.

الفرد (المقاول) هو شرط ضروري لخلق قيمة، فهو يحدد طرق و حجم الإنتاج بالتالي هو الفاعل الرئيسي، فإنشاء منظمة يعتبر مثلا خلقا لقيمة جديدة.[1] تحدث المقاولاتية حسب Fayolle, A (2004) عندما يكون هناك ارتباط بين الفرد و خلق القيمة و تختفي بمجرد وجود انفصال أو تباعد بين العنصرين.[2]

4.3.1 المقاولاتية و الإبتكار

يعتبر الابتكار من بين أكثر نماذج ارتباطا بالمقاولاتية و يرجع ذلك إلى الاقتصادي .J Schumpeter (1934)، فاللمقاول دور خاص لا غنى عنه في تطور النظام الاقتصادي، يخلق الشركات و الوظائف و يشارك في تجديد و إعادة هيكلة النسيج الاقتصادي، المقاول هو المبتكر الذي يولد "**التدمير الخلاق**"**la destruction créatrice** " هذا "التدمير الخلاق" هو نتيجة لمنتجات ونماذج أعمال جديدة تدخل الأسواق و تحل محل الأسواق القديمة، و بالتالي فإن الإبتكار هو أصل الديناميكية الصناعية و النمو طويل الأجل. غالبا ما يتم تعريف الابتكار من خلال أنشطة المقاولاتية[3]، فحسب Julien, Marchesnay(1996) الابتكار هو أساس النشاط المقاولاتي لأنه ينطوي على تقديم أفكار جديدة أو إنتاج سلع و خدمات جديدة أو إعادة تنظيم العمل، أيضا هو خلق عمل مختلف عما اعتدنا عليه، فهو يكتشف و يغير منتج ما، أو ينشأ طريقة جديدة للإنتاج ، التوزيع أو البيع. وفقا لـ Carland and Others (1984)، الابتكار هو ما يميز المقاولين عن المدراء،[4] . يجادل P.Druker (2014) في كتابه "Innovation and entrepreneurship" بأن ما يميز المقاول هو موقفه من التغيير إذ أنه يبحث دائما عن التغيير و يستجيب له و يستغله كفرصة لقيام بنشاط تجاري مختلف أو بخدمة مختلفة. إن استغلال التغيير حسب Druker هو الابتكار و هو السمة المحددة للمقاول، كما يقوم المقاولون بالبحث عن مصادر الابتكار و التغيرات التي تشير إلى فرص الابتكار، و هم بحاجة إلى معرفة و تطبيق مبادئ الابتكار الناجح، و يطلق على المقاولون بـ "المبتكرون".[5] اعتبر Ronstadt (1984) أن الإبتكار و القدرة على تحمل حالة عدم اليقين هما أهم ركائز المقاولاتية، و من خلال الابتكار يتمكن المقاول من إدارة الأعمال بشكل أكثر نجاحا خاصة في المواقف الجديدة و في حالات

[1] Omrane, A., Fayolle, A. & Ben-Slimane, O. (2011). Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique. La Revue des Sciences de Gestion, 251,(5), pp 91-100.

[2] Fayolle, A. (2004). À la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine. Revue internationale P.M.E., 17 (1), pp 101–121.

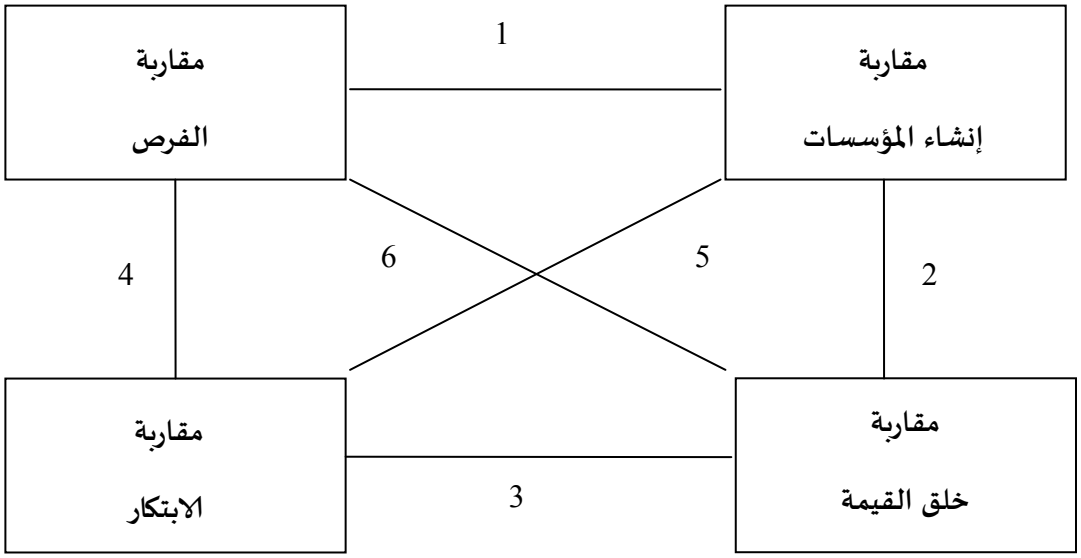
[3] Michael A. Crumpton, (2012),"Innovation and entrepreneurship", The Bottom Line: Managing Library Finances, Vol. 25 no 3, pp. 98 - 101

[4] Thierry Verstraete, Alain Fayolle, Paradigmes et entrepreneuriat ,op cite , p 42.

[5] Drucker, P. (2014). Innovation and entrepreneurship.Routledge, London, p 7.

عدم اليقين، الابتكار و المقاولاتية هما وجهان لعملة واحدة.[1] أكد أيضا Baumol (1990) على الدور الفعال للمقاولاتية في عملية التجديد و النمو.[2] يشير مفهوم الابتكار وفق دليل أكسفورد للابتكار، إلى وضع الاختراعات موضع التنفيذ[3]. في حين يميز Hayek (1945) بين نوعين من المعرفة التي تولد الابتكار: المعرفة العلمية و المعرفة العادية. تميل رؤية Schumpetérien إلى التركيز على المعرفة العلمية، حيث يشير الابتكار إلى المنتجات الجديدة أو أساليب الإنتاج أو التنظيم الجديدة و الأسواق الجديدة أو هياكل السوق الجديدة، إنشاء قيمة جديدة ناتجة عن استغلال هذه الأنواع من الابتكار المطبقة في منظمة جديدة.[4] و في الأخير أوضح Gartner في (1990) أن مفهوم المقاولاتية يرتبط ارتباطا وثيقا بنماذج إنشاء المنظمات و الابتكار و خلق القيمة و الفرص. و يمكننا أن نستخلص العلاقات و الروابط التي تجمع بين المقاربات الأربعة :

الشكل01- 02 : مقاربات المقاولاتية



Source : Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat, p 44.

وفي هذا الصدد نبرز ستة روابط يمكن تلخيصها على النحو التالي :

نلاحظ اتجاهين في الرابط الأول و الثاني، الاتجاه الأول يركز على إنشاء منظمات جديدة و تحديد الفرص المتاحة، و هذا المنظور السائد الذي يربط المقاولاتية مع المجال الصناعي و الاقتصادي بالإضافة إلى المجالات الأخرى مثل الاجتماعية و البيئية لاستغلال فرصة عمل. أما الرؤية الثانية

[1] Veeraraghavan, V. (2009).Entrepreneurship and innovation. Asia Pacific Business Review, 5(1), pp 14-20.

[2] Lucas, D. S., & Fuller, C. S. (2017). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive—Relative to what?. Journal of Business Venturing Insights, 7, pp 45-49.

[3] Szirmai, A., Naudé, W., &Goedhuys, M. (Eds.).(2011). Entrepreneurship, innovation, and economic development. Oxford University Press. P 5.

[4] Jacobson, R. (1992), « The "Austrian" School of Strategy », Academy of Management Review, Vol. 17, n° 4, pp 782-807.

تبين أن المقاولاتية هي جزء من عملية خلق القيمة و هذه الحالة ترتبط بالعمل و المبادرة، و سلوك بعض الأفراد الذين هم على استعداد لمحاولة القيام بأشياء جديدة أو القيام بها بشكل مختلف ببساطة لأن هناك إمكانية للتغيير، والرغبة في تطوير القدرة على التعامل مع التغيير و تجربة الأفكار و العمل مع الانفتاح و المرونة.[1]

الرابط 3: عادة ما تكون القيمة ناتجة عن الابتكار، سواء كان تنظيميا أو تقنيا أو تجاريا، فمن الغير المعقول أن يكون هناك ابتكار دون خلق قيمة جديدة .

الرابط 4: يمكن أن يتطابق الابتكار مع بناء فرصة يتم وضعها في السوق حيث ينظر الى الابتكار كعملية خلق لتقنية جديدة أو تنظيم أو طريقة تداول، توفير منتج أو خدمة جديدة، ظهور منظمة جديدة داخل السوق أو القطاع للإستغلال الفرص.

الرابط 5: من أجل استغلال الابتكار يتطلب وجود أو إنشاء منظمة لتسويقه فالدور الأساسي للمنظمات يكمن في إنتاج السلع و الخدمات الجديدة و إدخالها إلى الأسواق.

أخيرا في الرابط 6: يتم استغلال الفرص فقط إذا كان ينظر إليها على أنها من المحتمل أن تولد قيمة أي يتم اكتشاف الفرص لخلق القيمة[2] (يمكن أن يشير التحديد إلى الكشف أو الإنشاء أو الجمع بينهما) .

2. ماهية المقاول

تكمن إحدى أهم الصعوبات في دراسة المقاول وفقا لـ Fillon (1991)، هو تحديد مفهوم مصطلح المقاول أو ما هو المقاول . بالنسبة لـCasson، لا توجد نظرية أو مفهوم يحظى بإجماع من قبل الأكاديميين للمقاول، وجد Gartner (1988) أكثر من 44 تعريف للمقاول و يقول أن "من هو المقاول ؟" هو السؤال غير مناسب، و توصل إلى عدم وجود تعريف موحد و شامل للمقاول. يهتم الفكر الاقتصادي بأعمال و أنشطة المقاول[3]، فهو يركز على دور المقاول في الاقتصاد كمصدر للثروة.[4]

[1] Léger-Jarniou, C. (2008). Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes: Théorie(s) et pratique(s). Revue française de gestion, 185,(5), pp 161-174.

[2] Potts, J. (2016, February). The New Economics of Entrepreneurship, Innovation and Institutions: Considerations for Australian Agriculture. In 2016 Conference (60th), February 2-5, 2016, Canberra, Australia (No. 235504).Australian Agricultural and Resource Economics Society.

[3] De Massis, A., Kotlar, J., Wright, M., &Kellermanns, F. W. (2018).Sector-based entrepreneurial capabilities and the promise of sector studies in entrepreneurship, Entrepreneurship Theory and Practice, vol 42 (1).pp 3-23

[4] Tounés, A. (2004). L'entrepreneur: l'odyssée d'un concept. Agence universitaire de la francophonie, Réseau entrepreneuriat. p 2.

تنطلق كلمة المقاول Entrepreneur من الفعل " Entreprendre" بمعنى "القيام بشيء ما" أو "القيام به"، و بحلول القرن السادس عشر أصبح استخدام مصطلح المقاول للدلالة على الشخص الذي يقوم بمشروع تجاري.و وفقا لقاموس "**Petit Robert** " المقاول هو ذلك "الشخص الذي يقوم بشيء ما،" أو "الشخص المسؤول عن أداء العمل"، أو "أي شخص يقوم بإعداد عوامل الإنتاج المختلفة (العوامل الطبيعية ، العمل ، رأس المال) لبيع المنتجات و الخدمات، " أو " أي شخص يدير عمل تجاري بنفسه و ينظم عوامل الإنتاج المختلفة (الوكلاء الطبيعيون ، العمال ، رأس المال) لبيع المنتجات أو الخدمات"[1].

حدد قاموس أكسفورد في الطبعة السابعة المقاول بأنه "الشخص الذي يحصل على المال عن طريق إنشاء أو إدارة الأعمال، خاصة عندما ينطوي ذلك على تحمل مخاطر مالية"، كما أعطى Hisrich and Peters (2006) تعريف اقتصادي للمقاول على أنه ذلك الشخص الذي يجمع بين الموارد والعمالة والمواد والأصول الأخرى في مجموعات تجعل قيمتها أكبر من ذي قبل، و أيضا هو ذلك الشخص الذي يقدم الابتكارات و الأنظمة جديدة.

أما Gartner (1988) يعرف المقاول بأنه ذلك الشخص الذي يؤسس ويدير الأعمال التجارية من أجل تحقيق الأرباح و التطور، فالسمة الأساسية التي يتميز بها هي السلوك الإبداعي و يستخدم ممارسات الإدارة الإستراتيجية في الأعمال.[2] اعتبره Raymond and Others (2001) أحد عوامل الإنتاج، فهو يجمع بين العوامل الأخرى (الأرض والعمل ورأس المال) أو "الشخص الذي ينظم و يدير الأعمال"، يرى Secretan H.K. (2001) المقاول بذلك الشخص الذي يجمع بين المخاطرة و الابتكار، فن الإدارة و الموهبة، هو الذي يبني و يحفز الفريق ".[3] لقد تم وصف المقاولون بعدة خصائص منها أنهم فرديون للغاية (McClelland، 1961) و مستقلون بشكل كبير Blackburn and Curran، (1993) و هم الأشخاص الذين يمتلكون صفات شخصية نادرة مثل التصور و الإدراك (Casson، 1982).[4]

[1] Fayolle, A, & Filion, L. J. (2006). Devenir entrepreneur: des enjeux aux outils. Pearson Education France.p7.

[2] Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. American journal of small business, 12(4), pp 11-32.

[3] KAO Raymond W.Y. et TAN Wee Liang, 2001, Entrepreneurship and Enterprise Development in Asia, Singapore : Prentice Hall, pp 1-380.

[4] Chell, E. (2007). Social enterprise and entrepreneurship: Towards a convergent theory of the entrepreneurial process. International small business journal, 25(1), pp 5-26.

المقاول هو شخص و ليس فريقا أو منظمة يتمتع بميزة صنع القرار و يتخذ قرارات تتعارض مع ما هو معروف، بسبب امتلاكه لمعلومات أفضل أو إدراك مختلف للأحداث أو الفرص. يمتلك المقاول المسؤولية و يتحمل عواقب أفعاله، سواء كانت تحقق أرباحا أو خسائر.[1]

1.2 المقاول في الفكر الاقتصادي

لا يهتم الاقتصاديون عند دراسة ظاهرة المقاولاتية بالجوانب الشخصية أو النفسية للمقاولاتية ، فهم مهتمون في المقام الأول بالدور أو الوظيفة التي قد يلعبها المقاول في الاقتصاد، سنحاول تقديم لمحة تاريخية عن مساهمة الفكر الاقتصادي في دراسة المقاولاتية حتى يومنا هذا.

1.2.2 المدرسة الكلاسيكية

كان الاقتصاديون الكلاسيكيون هم أول من حاول فهم ظاهرة المقاولاتية بالنسبة لهم يظهر المقاول و المقاولاتية كصندوق أسود. لم يتناول Adam Smith (1766) المقاول بشكل مباشر في كتابه ثروة الأمم، إلا أنه أشار له ضمنيا باستخدام كلمات ذات دلالة مثل صاحب العمل، الرأسمالي، التاجر و المتعهد، المقاول حسبه هو الفرد الذي يشكل منظمة للأغراض التجارية، أي ذلك الرأسمالي صاحب الملكية، و رأس المال و في الوقت ذاته يعمل كمدير، وسيط بين العمال و المستهلكين.[2]

يعتبر R Cantillon (1680–1734) من أوائل الاقتصاديين الذي أدخل مفهوم المقاول في النظرية الاقتصادية، و هو أول من حدد ملامح المقاول، و مكانته الاجتماعية و وظيفته في كتابه عن طبيعة التجارة "Essai sur la nature du commerce en générale" سنة 1722، المقاول حسبه هو محور الديناميكية الاقتصادية و صاحب المشروع هو الشخص الذي يمارس عملية اتخاذ القرار للتعامل مع حالة عدم اليقين[3]، ينظر Cantillon إلى المقاول على أنه أحد العوامل الاقتصادية التي تدخل السوق في حالة من عدم اليقين[4]، و قد جعل من حالة عدم اليقين الصفة الأساسية في تعريف المقاول حيث وصفه بأنه الشخص الذي يمارس الحكم للتعامل مع حالة عدم اليقين و يتمتع المقاول بالاستقلالية.[5]

[1] Hébert, R. F., & Link, A. N. (1989).In search of the meaning of entrepreneurship. Small business economics, 1(1), pp 39-49.

[2] Newbert, S. L. (2003). Realizing the spirit and impact of Adam Smith's capitalism through entrepreneurship. Journal of Business Ethics, 46(3), pp 251-258.

[3] Laurent, Paul. "L'entrepreneur dans la pensée économique." Revue internationale P.M.E. 21 (1989): pp 57–70.

[4] Facchini, F. (2007). L'entrepreneur comme un homme prudent. La Revue des Sciences de Gestion, 226-227,(4), pp 29-38.

[5] Long, W. (1983), "The Meaning of Entrepreneurship".Ameircan Journal of Small Business, Vol. 8, n° 2, October, December, pp 47-59.

يصف R. Cantillon المقاول كمدير للإنتاج و التجارة، الذي يتحمل وحده المخاطر المتعلقة بقيود السوق و تقلبات الأسعار، حيث يقوم المقاول بعمليات الشراء بأسعار معينة للحصول على جميع الموارد اللازمة لإنتاجها غير أن مبيعاتها و إيراداتها لا يمكن التنبؤ بها، مما يجعل توقعات الربح غير مؤكدة، و مع ذلك فهو يرى أن المقاول لديه الفرصة لاستباق المخاطر من خلال محاولة التنبؤ بسلوك الشراء و اتخاذ القرارات من أجل تحديد مستويات أسعار مقبولة لبضائعه و التي يمكن أن يقبلها المشترون. و لذلك فإن تقييم حالة السوق هو وظيفة أساسية للمقاول من خلال اعتماده على تجربته الشخصية. يستند تحليل Cantillon على فرضية التوازن الطبيعي نحو كل شيء يعود أو يميل إلى العودة،[1] و يشترك Hawley Barnard (1907) مع Cantillon في اعتبار المقاول كمالك للإنتاج و يتعامل مع حالة عدم اليقين، و الأرباح هي المقابل التي يحصل عليها المقاول نتيجة تحمل المخاطر و المنافسة.[2]

المقاول في نظر Say J.-B هو وسيط بين جميع فئات المنتجين و بينهم و بين المستهلكين، و يدير أعمال الإنتاج، فهو مركز العديد من التقارير. بحيث يستفيد من ما يعرفه الآخرون و ما لا يعرفونه، و تتمثل المهمة الرئيسية لصاحب المشروع في الجمع بين عوامل الإنتاج و تنظيم هذا الإنتاج. للمقاول حسب SAY مهمة أساسية هي التنسيق بين العوامل الثلاثة للإنتاج بغية تحقيق أقصى قدر من المنافع، المقاول عند SAY يمكن أن يكون المزارع، الشركة المصنعة، التاجر أي الشخص الذي يقوم بإنشاء عمل لحسابه الخاص من أجل الحصول على الأرباح و يتحمل مخاطر الإنتاج و يستفيد من المعرفة لخلق منتجات مفيدة.[3] وفقا له المقاول هو الحلقة الأهم في عملية الإنتاج، كما أشار SAY إلى أن صاحب المشروع يجب أن يتمتع بالقرار، و المثابرة و المعرفة كما يجب أن يمتلك فن الرقابة و الإدارة.[4] و في نفس السياق يرى David Ricardo المقاول بأنه مالك لرأسمال يقبل و يتحمل المخاطر، و له القدرة على اتخاذ القرارات الأساسية.[5]

[1] Boutillier, S., Uzundis, D. (1999), La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise, Editions La Découverte et Syros, Paris, p 18.

[2] Aidis, Ruta (2003) : Entrepreneurship and Economic Transition, Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 03-015/2, Tinbergen Institute, Amsterdam and Rotterdam, pp 1-29.

[3] Say, J.-B., Traitéd'économiepolitique, Editions CalmannLévy, Paris, 1972, pp 74- 75.

[4] Alam, M. S., &Mohiuddin, G. (2014).Chronological development of entrepreneurship concept–A critical evaluation. American Journal of Economics, 4(2), pp 130-135.

[5] Tounés, A. & Fayolle, A. (2006). L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur. La Revue des Sciences de Gestion,(4), pp 17-30.

يبدأ Franck Knight (1921)من حيث انتهى Cantillon "حالة عدم اليقين"، و يميز بين نوعين من الأفراد : أفراد يحبون المخاطر و أولئك الذين هم عرضة للمخاطر، فعند البدء في النشاط التجاري يعني قبول المخاطر المالية و المخاطر المهنية (عدم الأمان الوظيفي)، المخاطر العائلية (قضاء وقت أقل مع عائلتك) و المخاطر النفسية إذا فشل المشروع (خوف من الفشل)، يفرق Franck Knight بين المخاطرة و عدم اليقين باستخدام ما يعرف بالاحتمالات، حيث يعرف Knight المخاطر كمستقبل توزيع الحالات المحتملة و المعروفة، مثلا إذا وضعنا ثلاث كرات خضراء و كرتين حمراء في الصندوق، فإننا نعرف "خطر" سحب كرة خضراء (60٪)، و من ناحية أخرى، فإن حالة عدم اليقين بالنسبة Knight تتطابق مع مستقبل بحيث لا يكون توزيع الحالات فيه مجهولا فحسب، بل من المستحيل معرفته أيضا فنحن لا نعرف عدد الكرات داخل الصندوق و لا حتى ألوانهم، و لا نعرف حتى ما إذا كانت هناك كرات. إن حالة عدم اليقين موضوعية فهي لا تنتج من نقص المعلومات أو عدم كفاءة المقاول وإنما راجعة لطبيعة هذه الظاهرة.[1]

يميز F Knight بين الحالات الخطرة (الأحداث المحتملة) و الأوضاع غير المؤكدة (حيث لا تكون الحالات المحتملة معروفة). لذلك، فإن عدم اليقين هو وضع لا يُعرف فيه المستقبل فحسب، بل لا يمكن أن يتم تعريفه كحدث غير محتمل، وبالتالي يرى Knight أن المقاول يواجه عدم اليقين المرتبط، من ناحية بتنظيم عملية الإنتاج و إنتاجية العمالة، ومن ناحية أخرى، بتفضيلات المستهلك وتطور الطلب،[2] و هناك اتفاق أن عملية اتخاذ القرار تكون في ظل ظروف من عدم اليقين.[3]

أيضا يرى Bareto (1989) أن المقاول هو اختصار لعدم اليقين، و يعمل في ظروف غامضة، عدم اكتمال المعلومات و في عدم التوازن.[4] و في المقابل ينظر Schultz (1972) للمقاولاتية على أنها القدرة على التعامل مع عدم التوازن بدلا من القدرة على التعامل مع عدم اليقين، لا تدخل المخاطر بشكل بارز في مفهومه. يقول Schultz أن المخاطر موجودة في أي اقتصاد ديناميكي، إلا أنه لا توجد علاقة حصرية بين المخاطرة و المقاولاتية، تحمل المخاطر ليس مقصور على المقاولين فحسب. كما يوجد

[1] Philippe Silberzahn ,Entrepreneuriat, risque et incertitude: l'apport de l'économiste Frank Knight Publié le 11 avril 2011

[2] Kéradec, H., &Testenoire, J. P. Didactique du risque. Économie et Management, n° 164 > juin 2017, pp 43-47.

[3] Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2005). How do entrepreneurs organize firms under conditions of uncertainty?. Journal of management, 31(5), pp 776-793.

[4] Barreto, H. (1989), The Entrepreneur in Economic Theory – Disappearance and Explanation, Routledge, London and New York.pp 1-172.

المقاولين يتحملون المخاطر، هناك أيضا أشخاص ليسوا مقاولين يتحملون المخاطر".[1] و يتم تجاوز حسبه هذه الاختلالات من خلال الآثار الإيجابية للتعليم و التدريب و الخبرة.[2]

2.2.2 المدرسة النمساوية

يعتبر Carl Menger (1871) من أهم رواد مدرسة الفكر الاقتصادي النمساوي، ففي كتابه مبادئ الاقتصاد لا يتناول Menger دور المقاول بشكل صريح لكنه يشير إلى المقاول باعتباره ذلك الفرد النشط الذي يبحث باستمرار عن معرفة جديدة لتحسين وضعه من خلال التعلم و التطور.

تمثل أعمال Menger حجر الأساس للمدرسة النمساوية و خاصة بالنسبة لأفكار Kirzner حيث يعد من أكثر اقتصاديين مساهمة في حقل المقاولاتية[3]، و يعتبر المقاول كعامل أساسي للتغيير.[4] فالمقاول حسبه يرى فرصا للربح، يكتشف وجود مكاسب لم يكن يراها بنفسه من قبل أو من أي شخص آخر. و تكمن الوظيفة الحقيقية للمقاول في شراء سلع بأسعار منخفضة و بيعها بأسعار مرتفعة.[5] يكون المقاول دائما في حالة من اليقظة حيث لا يعمل في عالم واضح من الأسعار و المعلومات، بالتالي صاحب المشروع هو العامل الذي يغير الأسعار و الكميات بشكل مقصود، من خلال الاكتشاف و التقييم والاستغلال و هي مراحل العمل المقاولاتي.[6]

إن مفهوم المهارة أو القدرة المعروفة باليقظة الريادية هي السمة الرئيسية للمقاول Kirznerian[7]، حيث تكون اليقظة هي الوسيلة نحو الوصول إلى النتائج المرغوبة،[8] ينظر إليها بأنها القدرة على اكتشاف فرص الربح غير المستغلة[9]، و لا تقتصر اليقظة الريادية على استغلال الفرص بل تشمل استكشاف الفرص[10]، و تسمح اليقظة بتحديد فرص التبادل المربحة، مما يعزز أهمية وظيفة "تحويل المعلومات" التي يقوم بها المقاول.[11] أيضا تناول V. Mises (1986) المقاول باعتباره شخص

[1] Hébert, R. F., & Link, A. N. (1989).In search of the meaning of entrepreneurship. Small business economics, 1(1), pp 39-49.

[2] Klein, P. G., & Cook, M. L. (2006).TW Schultz and the human-capital approach to entrepreneurship. Review of Agricultural Economics, 28(3), pp 344-350.

[3] Yu, T. F. L. (2001). Entrepreneurial alertness and discovery. The Review of Austrian Economics, 14(1), pp 47-63.

[4] Mason, C. (2007). International handbook series on entrepreneurship. The life cycle of entrepreneurial ventures, 3, pp 259-299.

[5] Tíryakí, A. (2005). Theories of entrepreneurship: A critical overview. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, pp1-13.

[6] Sautet, F. (2018).The battle for the essence of entrepreneurship. The Review of Austrian Economics, 31(1), pp123-139.

[7] Gaglio, C. M., & Katz, J. A. (2001). The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness. Small business economics, 16(2), pp 95-111.

[8] Douhan, R., Eliasson, G., &Henrekson, M. (2007). Israel M. Kirzner: An outstanding Austrian contributor to the economics of entrepreneurship. Small Business Economics, 29(1-2), pp 213-223.

[9] Harper, D. A. (2003). Foundations of entrepreneurship and economic development (Vol. 11). New York: Routledge, pp 1-167.

[10] Yu, T. F. L. (2001). Entrepreneurial alertness and discovery. The Review of Austrian Economics, 14(1), pp 47-63.

[11] Vera Catarina Rocha, (2012). "The entrepreneur in economic theory: from an invisible man toward a new research field," FEP Working Papers 459, Universidade do Porto, Faculdade de Economia do Porto, pp 1-35.

يتحمل المخاطر الخسارة أو أي نوع من عدم اليقين، و يتخذ قرارت للتعامل مع حالات عدم اليقين، وفقا لـ Mises العمل البشري هو بالضرورة عقلاني[1]، حيث نجاح أو فشل المقاول يعتمد على صحة توقعه للأحداث غير المؤكدة. إن المصدر الوحيد للربح المقاول هو قدرته على توقع الطلب المستقبلي للمستهلكين التي تكون أفضل من الآخرين.[2]

3.2.2 المدرسة النيوكلاسيكية

تحاول النظرية الكلاسيكية الجديدة تحليل ظروف التوازن في الأسواق في ظل افتراضات المعرفة و المعلومات الكاملة، و المنافسة الكاملة (وجود العديد من الشركات)، و وجود سلع متجانسة، و حرية الدخول و الخروج.

المقاول عند Alfred Marshall (1842-1924)

تناول A. Marshall (1890) المقاول في كتابه "مبادئ الاقتصاد" من خلال وظيفة الابتكار، فحسبه المقاول يسعى باستمرار إلى الحصول على فرص لتقليل التكاليف، بالإضافة إلى تحمل المخاطرة و الإدارة التي أكد عليها كل من Cantillon و Say. أدرك Marshall الحاجة إلى المقاولاتية نظرا لأنها تقوم بتقديم المنتجات و الابتكارات و تحقق التقدم للاقتصاد. و وفقا لـ Marshall المقاول هو من يأخذ المسؤولية و يمارس الرقابة، يوجه الإنتاج وينسق بين رأس المال والعمل، هو المدير و صاحب العمل في نفس الوقت. يعمل المقاول جاهدا لتقليل التكاليف و ذلك من خلال الابتكارات، خاصة و أنه يعمل في بيئة غامضة نظرا لغياب المعلومات الكاملة و يشدد على قدرة المقاول في التنبؤ للتغييرات العرض والطلب و على استعداد لمواجهتها، كما يحتاج أيضا إلى فهم عميق للأسواق و المنافسين و المستهلكين.[3]

Joseph Schumpeter (1883-1950): المقاول لاعب أساسي في التنمية الاقتصادية

مفهوم Schumpeter (1911) للرأسمالية يعتمد على الابتكار الذي يقوده المنظمون أي المقاولون على المدى الطويل، حيث يكون هو القوة الدافعة للنمو الاقتصادي.[4] فقد وضع Schumpeter

[1] Chabaud, D, & Messeghem, K. (2010). Le paradigme de l'opportunité. Revue française de gestion, (7), pp 93-112.

[2] Zahra, S. A., & Nambisan, S. (2012). Entrepreneurship and strategic thinking in business ecosystems. Business horizons, 55(3), pp 219-229.

[3] Iversen, J., Jørgensen, R., &Malchow-Møller, N. (2007). Defining and measuring entrepreneurship. Foundations and Trends® in Entrepreneurship, 4(1), pp 1-63.

[4] Laurent, P., (1989), L'entrepreneur dans la pensée économique. Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, v (2) n (1), pp 57-70.

(1911) في كتابه "نظرية التطور الاقتصادي"، المقاول في قلب الديناميكية الاقتصادية، مفهوم Schumpeter للمقاول لا يتوافق مع ما هو المعتاد، فالمقاول حسبه هو كل من يقدم ويدفع للابتكار، فهو يحسن الاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج والجمع بينها من أجل الابتكار في العملية الاقتصادية.[1]

الابتكار هو القوة الدافعة للأي تنمية اقتصادية، فهو الذي يبرز حقيقة المقاولاتية.[2] يرى Schumpeter أن الابتكارات التي يطلق عليها "تنفيذ توليفات جديدة" تتخذ أشكالا مختلفة، حيث يلعب الابتكار دورا رئيسيا في اقتصاديات السوق[3]، يعتبر أحد المحركات الرئيسية للتنمية الاقتصادية و مصدرا مهما للميزة التنافسية و بقاء الشركات. حسبه المنظمون (المقاولون) مهمون في هذه العملية يكمن دورهم في إدخال الابتكارات إلى السوق، يبحثون دائما عن مجموعات جديدة من الموارد لإنشاء منتجات أو خدمات جديدة، عادة ما يرتبط الابتكار بالأنشطة التي تحدث في القطاعات التكنولوجية، ومع ذلك يمكن أن يتخذ أشكالا عديدة. تشمل هذه الابتكارات في سوق المنتجات والعمليات التكنولوجية المبتكرة و التصميم التنظيمي الجديد.[4] صنف Schumpeter خمسة أشكال من الابتكار و هي:

1. تصنيع وإطلاق منتج جديد.
2. إدخال عملية جديدة أو طريقة إنتاج جديدة.
3. استخدام مصدر جديد للمواد الخام الأولية.
4. فتح أسواق جديدة.
5. إدخال تقنيات جديدة في تنظيم العمل.

حسبه المقاول هو عمود عملية التنمية الإقتصادية، هو مجدد يعمل على تنسيق بين عوامل الإنتاج و يحقق أفضل النتائج.[5]

يرى Baumol (1989) أن النظرية الاقتصادية فشلت في تقديم تحليل دقيق لسلوك المقاول، و وفقا له المقاول هو عامل منفصل عن عوامل الإنتاج الأخرى، ويتفق Baumol مع رؤية Schumpeter للمقاول كمبتكر، و في هذا الصدد أوضح أن المقاولاتية يمكن أن توجد في العديد من المجتمعات عبر التاريخ، و لكن في حين أنها منتجة في بعضها، فهي غير منتجة بل و يمكن أن

[1] Filion, L. J. (1998). From entrepreneurship to entreprenology: the emergence of a new discipline. Journal of enterprising culture, 6(01), pp 1-23.

[2] Hébert, R. F., Link, A. N. (1982), The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques, New York: Praeger, pp 1-178.

[3] Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship : Productive , Unproductive , and Destructive. Journal of Political Economy, 98(5), pp 893–921.

[4] Fuentelsaz, L., Maicas, J. P., & Montero, J. (2018). Entrepreneurs and innovation: The contingent role of institutional factors. International Small Business Journal, 36(6), pp 686-711.

[5] صالح الدين نامق،1986، " قادة الفكر الاقتصادي "،دار المعارف ،القاهرة، ص 46.

تكون مدمرة في مناطق أخرى، و بعبارة أخرى قد يكون للأنشطة التجارية آثار سلبية على انخفاض الدخل و الرفاهية[1]، لا سيما عندما يكسب صاحب المشروع الأرباح على حساب الأفراد الآخرين في المجتمع. و قد شدد على ضرورة وجود الحوافز المناسبة لتشجيع المقاولاتية،و يرى Baumol بأن الإبتكار و المقاولاتية الإنتاجية أمران ضروريان لدمج المدخلات بطرق مربحة، و نتيجة لذلك تصبح البيئة المؤسسية التي تشجع على المقاولاتية الإنتاجية هي العامل الحاسم للنمو الاقتصادي وبالتالي تشجيع المقاولاتية القائمة على الابتكار.[2]

4.2.2 المقاربة السلوكية

من أهم الانتقادات التي تم توجيهها إلى الاقتصاديين أنهم لم يتمكنوا من فهم سلوك المقاول و اهتموا بدور المقاول في الاقتصاد، حيث ليس من السهل إدخال عناصر العقلانية في السلوك المعقد لرواد الأعمال، هذا كان أحد العناصر التي دفعت الباحثين في مجال المقاولاتية إلى التحول إلى السلوكيين للحصول على معرفة أكثر عمقا بسلوك المقاول. وفق لهذا النهج ينظر إلى المقاولاتية كسلوك مرتبط بخلق القيمة من خلال استغلال الفرص بطرق جديدة و مبتكرة[3]، في الأساس المقاولاتية هي سمة سلوكية تمزج بين الصفات الداخلية (الشخصية و المهارات) و العوامل الخارجية (الحوافز الاجتماعية والاقتصادية) توفر حافزا للنشاط الإبتكاري[4]. و من خلال هذه العوامل تمكن السلوكيون من تحديد و فهم شخصية المقاول و أن مفتاح فهم المقاولاتية يكمن في طبيعة الأفراد الذين يفترض أنهم مميزون جدا "المقاولون".[5]

اهتم كل من علماء النفس، علماء الاجتماع و غيرهم من المتخصصين في دراسة السلوك البشري، و يعد Max Weber (1930) من الأوائل المهتمين في هذا المجال، و حدد نظام القيم الأساسية لتفسير سلوك المقاول، ينظر إلى المقاولين كمبتكرين و أشخاص مستقلين يتمتعون بسلطة لدورهم كقادة أعمال، المقاول حسب Weber هو شخصية محورية يقع في قلب النظام الرأسمالي و من أهم

[1] Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. Journal of business venturing, 11(1), pp 3-22.

[2] Rocha, V. C. (2012). The entrepreneur in economic theory: from an invisible man toward a new research field. FEP, School of Economics and Management, University of Porto, pp 1-35.

[3] Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R., & Chamorro-Premuzic, T. (2014).The relationship between the entrepreneurial personality and the Big Five personality traits. Personality and individual differences, 63, pp 58-63.

[4] Aidis, Ruta (2003) : Entrepreneurship and Economic Transition, Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 03-015/2, Tinbergen Institute, Amsterdam and Rotterdam, pp 1-29.

[5] Davidsson, P. (2016). The field of entrepreneurship research: Some significant developments. In Contemporary Entrepreneurship (pp. 17-28). Springer, Cham.

العناصر الفاعلة و قد حدد في كتابه "التاريخ العالمي للاقتصاد والمجتمع" نظام القيمة كأمر أساسي لشرح سلوك المقاول[1].

عرفت العلوم السلوكية للمقاولين تقدما بفضل Mc Clelland 1971 الذي استخدم مصطلح المقاول ليس بالمعنى الرأسمالي الذي يشير إلى الملكية، بل المقاول هو ببساطة شخص يمارس السيطرة على الإنتاج ليس فقط للاستهلاك الشخصي، المقاولون هم أفراد مختلفون مع تحقيق إنجازات عالية.[2] " المقاول هو الشخص الذي يمارس الرقابة على الإنتاج ليس فقط للاستهلاك الشخصي له، وفقا لتعريفه على سبيل المثال، المسؤول في وحدة إنتاج الصلب في اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفياتية هو أيضا المقاول. "

"An entrepreneur is someone who exercises control over production that is not just for his personal consumption. According to my definition, for example, an executive in a steel-producing unit in the USSR is an entrepreneur."

(McClelland, 1971; seealso 1961: 65)

حاول McClelland تفسير سلوك المقاول من خلال الحاجة للإنجاز و الحاجة للقوة[3]. و قد طورت نظرية الإنجاز القاعدة النفسية لنظرية المقاولاتية و أعطت توجها جديدا لتنمية المقاولاتية، خاصة في الاقتصادات النامية، يعتقد McClelland أن المجتمع الذي يتمتع بمستوى عال من الإنجاز سيؤدي إلى المزيد من رواد الأعمال الذين بدورهم سيساهمون في تنمية اقتصادية أكثر سرعة، و قد لاحظ ثلاثة مكونات رئيسية لسلوك المقاول :

1.الرغبة في تحمل المسؤولية الشخصية عن القرار.

2. تفضيل القرار الذي يتضمن درجة معتدلة أو خطر.

3. الاهتمام بالمعرفة الملموسة لنتائج القرار.

و وصف Everett Hagen (1964) المقاول في نظرية التغير الإجتماعي، كشخصية مبتكرة لديها حاجة للإنجار و الإستقلالية و المقاول في نظره هو الحل لمشكلة عملية الانتقال الاجتماعي[4]. وفقا لHagen المقاول هو فرد، مهتم بحل المشاكل الفنية و التقنية، يبحث عن "الابتكار" أو "التغيير" باعتباره

[1] Gilles Bastin. (2015). L'entrepreneur chez Max Weber. Pierre-Marie Chauvin; Michel Grossetti; Pierre-Paul Zalio. Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat, Presses de Sciences Po, pp1-8.

[2] Filion, L. J. (1999). De l'entrepreneuriat à l'entreprenologie. Revue Organisations et territoires, 8(1), pp 131-148.

[3] Moruku, R. K. Entrepreneurship and Performance: An Antithetical View Of Mcclelland's Ideological "Need for Achievement" DBA Africa Management Review 2012, Vol 2 No 3, pp 1-24

[4] Hagen, E. E. (1962). On the theory of social change: How economic growth begins., Homewood, 111: Dorsey Press, , pp. 7-15

السمة الأساسية للنمو الاقتصادي.[1] وفقا ل Cheysson (1836-1910)، لا يؤدي المقاول وظيفة اقتصادية من خلال الإنتاج و الإدارة بل أيضا يتمتع بمكانة اجتماعية معترف بها، و يتمتع بقوة اقتصادية، تتعلق برفاهية عماله[2]. و يتفق كل من Uzunidis & Boutillier(1995) مع هذا المنظور، بإعتبار المقاول عامل اجتماعي، يعترف به المجتمع و يعطيه دورا في إدارة الإنتاج و العمل.[3]

المقاول في نظر Hoselitz (1958) له سمات شخصيه إضافيه لتكوين الثروة، مثلا إلى كونه مدفوعا بتوقعات الربح، يتمتع ببعض القدرات الإدارية و يجب أن يكون لديه القدرة على القيادة.[4] و أكد John Kunkel (1966) في المقام الأول على الاحتياجات النفسية و القيم و المتغيرات الاجتماعية و النموذج السلوكي.[5]

بالنسبة لـ GASSE (2002) إن للعوامل النفسية أثر كبير على سلوك المقاول، تكمن في الخصائص الشخصية، المواقف، الدوافع، المصالح، إلى الملامح الاجتماعية والديمغرافية. و أن العوامل النفسية هي المحفزة لبدأ المشاريع[6]، و في نفس السياق يرى Scott & Shaver (1991) رغم أهمية العوامل الاقتصادية و العلاقات الاجتماعية، التسويق، التمويل، لكن هذه العوامل لوحدها لن تؤدي إلى خلق مشروع جديد بل العوامل النفسية هي التي لها دور حاسم في المقاولاتية.[7]

كما استعرض Walker and Brown (2004) أن للمقاولين العديد من مقاييس النجاح الغير المالية مثل، تمتعهم بالاستقلالية، و الرضا الوظيفي، و القدرة على تحقيق التوازن بين العمل و الأسرة، باعتبارها محددات موضوعية و شخصية، و يمكن أن يكون لها تأثير كبير على القرارات و التبادلات التي تنطوي عليها من خلق و استغلال الفرص.[8]

يقول Casson (2014) رغم تعدد التعريفات و اختلاف الكتاب حول مفهوم المقاول إلا أنهم يتفقون ضمنيا على شيء واحد وهو أن المقاولون يتحملون مسؤولية اتخاذ قرارات مهمة في ظل عدم

[1] Dana, L. P., Dana, T. E., & Anderson, R. B. (2007). 29 A theory-based empirical study of entrepreneurship in Iqaluit, Nunavut (formerly Frobisher Bay, Northwest Territories). International Handbook of Research on Indigenous Entrepreneurship, pp1-366.

[2] Verzat, C., &Toutain, O. (2015).Former et accompagner des entrepreneurs potentiels, diktat ou défi?. Savoirs, (3), pp 11-63.

[3] outillier, S., &Uzunidis, D. (1995). L'entrepreneur: une analyse socio-économique. Economica.pp1-110.

[4] Atkinson, J. W., & Hoselitz, B. F. (1963). Entrepreneurship and Personality. In N. J. Smelser & W. T. Smelser (Eds.), Personality and social systems , pp 500–507.

[5] Kunkel, J. H. (1966). Individuals, behavior, and social change. Pacific SociologicalReview, 9(1), pp 48-56.

[6] GASSE (Y) DIOCHON (M), MENZIES (T.V), (2002), Les entrepreneurs naissants et la poursuite de leur projet d'entreprise; une étude longitudinal", 6eme congrès international francophone sur la PME, HEC Montréal, octobre 2002, pp 1- 19.

[7] Shaver, K.G. et L.R. Scott (1991), « Person, process, choice : the psychology of new venture creation », Entrepreneurship Theory and Practice, n° n° 16, pp 23-45.

[8] Ahmad, N., & Seymour, R. G. (2008).Defining entrepreneurial activity: Definitions supporting frameworks for data collection, pp 1-19.

اليقين[1]، أي أن المقاول هو شخص متخصص في اتخاذ قرارات و أحكام بشأن تنسيق الموارد النادرة و أن للبعد النفسي أثر على سلوك المقاول[2]. يرى Casson أن المقاولين لهم نفس الأهداف و يتصرفون في ظروف مماثلة لكن بقرارات مختلفة، هذا الاختلاف يفسر بان لديهم "تصورات مختلفة عن المواقف" نتيجة لمعلومات أو تفسير مختلف. و بالتالي فإن المقاول هو شخص يختلف حكمه عن حكم الآخرين.

يرى Casson (1982) أن المقاول الناجح هو من يكون بارعا في جميع جوانب صنع القرار، يمتلك تصورات نادرة تمنحه ميزة، و علاوة على ذلك فإن مهارات المعرفة و التواصل الذاتي هي أيضا صفات أساسية لصنع القرار الفعال[3]، يقوم المقاول بعدد من الوظائف التي يمكن تلخيصها في الإدارة و التنسيق، الإبتكار و المخاطرة، و تشكل الوظيفتان الأخيرتان ميزة خاصة لسلوك المقاول. فالابتكار يعني القيام بأشياء خارجة عن المألوف من خلال إيجاد فرص جديدة، في حين تعتمد وظيفة المخاطرة على قدرة المقاول على التعامل مع عدم اليقين و الغموض، فهي تتعلق باستعداده لمواجهة المخاطر الاقتصادية و النفسية.

من وجهة نظر المقاربة النفسية تم التركيز على الصفات الخاصة بالمقاولاتية باستخدام مجموعة متنوعة من الاختبارات النفسية، من بين بعض الصفات التي تنسب بانتظام إلى شخصية تنظيم المشاريع مثل الدافع إلى الإنجاز، و الحاجة إلى الاستقلالية، و السلطة.[4]

وجد De Hoe and Janssen (2016) أن للعوامل النفسية أثر قوي على المقاول خاصة عندما تكون الشركة في مرحلة البناء والتطوير،[5] حتى أصبحت تسمى العوامل النفسية برأسمال النفسي هذا الأخير أصبح يشكل موردا أساسيا للبقاء و الاستدامة،[6] يعتبر رأس المال النفسي أمر إيجابي لتطور الفرد الذي يتميز بدرجة عالية من الكفاءة الذاتية و التفاؤل و الأمل و المرونة.[7]

---

[1] Casson, M., &Casson, C. (2014). The history of entrepreneurship: Medieval origins of a modern phenomenon. Business history, 56(8), pp 1223-1242.

[2] Chell, E. (2007). Social enterprise and entrepreneurship: Towards a convergent theory of the entrepreneurial process. International small business journal, 25(1), pp 5-26.

[3] Chell, E. (2008). The entrepreneurial personality. A Social Construction, Routledge/Taylor & Francis Group.pp 1-320.

[4] Kets de Vries, M. F. (1996). The anatomy of the entrepreneur: Clinical observations. Human relations, 49(7), pp 853-883.

[5] Bernard, M. & DubardBarbosa, S. (2016). Résilience et entrepreneuriat : Une approche dynamique et biographique de l'acte d'entreprendre. M@n@gement, vol. 19,(2), pp 89-123.

[6] SAHUT, J. M. Capital psychologique de l'entrepreneur et performance de l'entreprise nouvellement créée au Cameroun: le rôle modérateur des forces des liens du capital social. 10ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation AEI DAKAR – 6,7 et 8 décembre 2017

[7] SAHUT, J. M.(2017) Capital psychologique de l'entrepreneur et performance de l'entreprise nouvellement créée au Cameroun: le rôle modérateur des forces des liens du capital social, pp 1-20.

5. 2.2 المقاربة التنظيمية

يعتبر Druker المقاولاتية في المقام الأول كسلوك[1]، هذا السلوك موجه نحو تحقيق أهداف مثل توقع تغييرات السوق أو استغلالها[2]، ينظر إلى المقاول كفرد يحقق أو يجلب التغيير، بينما يواجه نتائج غير مؤكدة، حيث أن التغيير هو سمة المقاول "رواد الأعمال مبتكرون". و لذلك يرى الابتكار كأداة محددة للمقاول، و هي الوسائل التي يستغلون من خلالها التغيير كفرصة جديدة للربح، المقاول حسبه يعيد توجيه الموارد من المناطق ذات الربح المنخفض إلى المناطق الأعلى في السعي لتحقيق أرباح أعلى ، ينشئ أصحاب المشاريع شيئا مميزا، فالمقاول يبحث دائما عن التغيير الذي يستجيب له، و يستغله كفرصة". يستغلون الفرص التي تغير (في التكنولوجيا، تفضيلات المستهلك، الأعراف الاجتماعية، إلخ) ، بالنسبة لـ Drucker، فإن بدء نشاط تجاري ليس ضروريا و لا يكفي لتنظيم المشاريع. و هو يؤكد على أنه "ليس كل نشاط تجاري صغير جديد يعتبر مقاولاتية."[3] عكس Drucker يرى Gilder أن المقاول مرتبط دائما بالشركات الصغيرة فهو مالك لرأسمال و مسير، منظم حتى يمكن أن يكون مهندس، يأتي المقاول من جميع الفئات الاجتماعية ، و لا يمتلك ثروة في الأصل لأن Gilder يجيب بأن الثروة الشخصية يمكن أن تشكل عائقا ليصبح مقاول.[4] يعتقد Drukrer أن المقاولاتية هي سلوك و ليس سمة محددة في شخصية المقاول، و يقول إن المقاولاتية هي تطبيق لتقنيات و أساليب الإدارة. و يعتقد أن المقاول هو شخص يبدأ برأس المال الخاص به في ممارسة أنشطة مربحة جديدة و عادة ما تكون صغيرة، حيث يغير القيم و يطور من طبيعته.

Leibenstein (1979) في نظرية الكفاءة X التي تفترض أن الشركات التي لها نفس التكنولوجيا (عامل رأس المال) نفس التركيبة من العمالة (عامل العمل) يمكن أن يحقق أداء غير متكافئ من حيث الإنتاجية و جودة المنتج النهائي. و أشار إلى أن هناك عامل x، إلى جانب عوامل الإنتاج (العمل

[1]Elmuti, D., Khoury, G., &Omran, O. (2012). Does entrepreneurship education have a role in developing entrepreneurial skills and ventures' effectiveness?. Journal of Entrepreneurship Education, 15, pp 83-98.

[2]Verbeke, A., &Ciravegna, L. (2018). International entrepreneurship research versus international business research: A false dichotomy?, Journal of International Business Studies, 49, pp 387-394.

[3]Dees, J. G. (2017). 1 The Meaning of Social Entrepreneurship. In Case Studies in Social Entrepreneurship and Sustainability(pp. 34-42). Routledge. Dees, J. G. (2017). 1 The Meaning of Social Entrepreneurship. In Case Studies in Social Entrepreneurship and Sustainability(pp. 34-42). Routledge.4

[4]AOUEL, W. T. (2005). La Theorie De L'entrepreneur : Une Approche Fonctionnelle Cas De L'entrepreneur Algerien. les cahiers du mecas, 1(1), 200-209

ورأس المال) التي تفسر كفاءة أو عدم كفاءة الشركات. و ينظر الى وظيفة المقاول كاستجابة رد الفعل أو حتى خلاقة لعدم الكفاءة X، مشيرا إلى أن مقاول هو محرك النمو.[1]

يتفق Druker مع Leibenstein في أن المقاول يقوم بدور سد الثغرات، لكنه يذهب إلى أبعد من مفهوم Leibenstein في سد الثغرات، بالنسبة له المقاول يبحث عن فجوات و يملأها بالابتكار و يرى أن المقاولاتية تكون موجودة سواء داخل المؤسسة القائمة أو داخل الشركة المنشأة حديثا.[2]

يوجد أيضا حسب Drucker مصادر أخرى للفرصة و التي تتمثل في:

- الفرص المتواجدة في الأسواق كثمرة لعدم الكفاءة الناتجة عن تناظر المعلومة، أو عن عدم امتلاك التكنولوجيا اللازمة لتلبية الحاجات الغير مشبعة.
- الفرصة الناتجة عن التغيرات الخارجية في المجالات الاجتماعية، السياسية، الديموغرافية و الاقتصادية.

3. المقاولاتية في نماذج النمو الاقتصادي

1.3 الإطار النظري للنمو الإقتصادي

لا يزال النمو الاقتصادي يمثل أحد أكثر أهم المجالات الاقتصادية، حيث تسعى كافة دول العالم لتحقيق معدلات نمو مرتفعة، فحسب NORDHAUS & SAMUELSON يعتبر النمو الإقتصادي العامل الأهم في تحديد النجاح الاقتصادي للدول على المدى الطويل.[3] فهو يعبر عن التغير النسبي في الناتج المحلي الإجمالي، بحيث يعكس حجم السلع والخدمات التي يوجدها اقتصاد معين في زمن معين. المفهوم الكلاسيكي للنمو من Ricardo(1891) إلى R Solow (1956)، ينظر للنمو الاقتصادي بأنه "الزيادة الكمية في عوامل الإنتاج " رأس المال والعمل"، بما في ذلك المزيد من التعليم، و البنية التحتية الأفضل، وتحسين الصحة. النمو الاقتصادي هو محور أساسي لدى علماء الاقتصاد ، الذين يعتمدون على مقاييس قابلة للقياس كالناتج القومي الإجمالي أو الدخل الإجمالي[4].

[1] Leibenstein, H. (1979) «The General X-efficiency Paradigm and the Role of the Entrepreneur», in Rizzio, M.J. (Ed.) Time, Uncertainty And Disequilibrium, Lexington, Mass: D.C. Heath, p. 127-139

[2] Fonrouge, C. (2008). Entrepreneuriat et innovations organisationnelles. Revue française de gestion, (5), pp 107-123.

[3] P.A. samuelson, W.D.Nordhaus, (2001), Economics International, 17 th, edition, New York, McGraw Hill, p.568.

[4] Feldman, M. P., & Storper, M. (2018). Economic Growth and Economic Development: Geographical Dimensions, Definition, and Disparities. The New Oxford Handbook of Economic Geography, 143.p 6.

يعرف S.Kuzneds (1973) النمو الاقتصادي بأنه القدرة على توفير سلع متعددة بصفة متزايدة و مستمرة ويحدث النمو عندما يكون نمو الناتج المحلي الإجمالي أكبر من نمو السكان.[1] و هو عملية التوسع في الإنتاج خلال فترة زمنية معينة مقارنة بفترة التي تسبقها في الأجلين القصير و المتوسط. أي للزيادة في الناتج المحلي الإجمالي لسنة مقارنة بالسنة السابقة، والتي تعبر عن معدل نمو النظام الإنتاجي.[2] و نعني به حدوث زيادة مستمرة في متوسط الدخل الفردي الحقيقي مع مرور الزمن.[3]
عرف " F. Perroux النمو الاقتصادي بأنه الزيادة المستمرة لحجم الإنتاج على مدى فترة طويلة" أي حدوث زيادة في إجمالي الناتج المحلي (GDP) لبلد ما[4]، و هذا الأخير هو القيمة الإجمالية لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة داخل بلد ما لفترة زمنية معينة، لذلك فإن الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي هي الزيادة في إنتاج البلد[5]، نستنج أن النمو هو ظاهرة كمية.

2.3 نظريات النمو الاقتصادي

عرفت نظرية النمو الاقتصادي تطورا هائلا على يد مجموعة من الاقتصاديين باختلاف توجهاتهم وإيديولوجياتهم، انطلاقا من المدرسة الكلاسيكية ممثلة بآدم سميث و"ريكاردو "و" مالتيس"، وقد تلتها بعد ذلك بعض المحاولات الأخرى التي استعملت فيها النماذج الرياضية على نطاق واسع، وأول هذه النماذج قدمت من طرف كل من " Ramsey" 1928 و "Young1928 "و" Shumpeter 1943 ، " بالإضافة إلى كل من " Haroud " سنة 1939 "و Domar" 1947، و في ظل الانتقادات الموجهة لهذه النظريات وخاصة النموذجين الأخيرين ظهر نموذج أكثر تحليلا مقدم من طرف الباحث النيوكلاسيكي " Solow . R" سنة 1956 ، كان هدفه البحث عن أسباب الاختلافات بين مختلف الدول في درجة الغنى و الفقر، وقد ساهم هؤلاء الكتاب جميعهم في تكوين الإطار الأساسي لنظرية النمو الاقتصادي و إن لم يكن كافيا فهو مهم، فقد جاءت بعدة أفكار أساسية أهمها: التوازن الحركي، المنافسة التامة، التحليل وفق العائد المتناقص، التراكمات الرأسمالية، دراسة العلاقة بين الدخل الفردي والنمو السكاني... هذه النظريات طورت فيما بعد بشكل أفضل وعلى نطاق واسع وذلك انطلاقا من منتصف الثمانينات من القرن الماضي، و هي التي تسمى الآن بـ "نظريات النمو الداخلي" و كانت أهم المساهمات فيها مقدمة من طرف الاقتصادي " Romer " سنة 1986 ونموذجه

[1] Kuznets, S. (1973). Modern economic growth: findings and reflections. The American economic review, 63(3),p 247 .

[2] ERIC BOUSSERELLE, (2004), Dynamique –croissance, crises, cycle, gualinoéditeu ,paris , , p30.

[3] د عبد القادر محمد عبد القادر، د إيمان عطية ناصف، اتجاهات، حديثة في التنمية، (الدار الجامعية،الإسكندرية، 2003) ، ص 11.

[4] محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف، (2000)،" التنمية الاقتصادية: دراسات نظرية وتطبيقية"، جامعة الإسكندرية، ص51.

[5] د حسين عمر، التنمية و التخطيط الاقتصادي ، (1994)، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، ص 35.

لسنة 1990 بالإضافة إلى مجموعة من المساهمات و المحاولات الأخرى المقدمة من طرف كل من " Lucasسنة 1988 " و " Barro و " ...Robilo " و غيرهم.[1]

1.2.3 النظرية الكلاسيكية الجديدة

المدرسة النيوكلاسيكية هي امتداد لمدرسة الكلاسيكية التي اعتمدت على قانون «Say » لتحليل النمو الاقتصادي، بينما إهتم رواد المدرسة النيوكلاسيكية أمثال « Jevons » و Menger« «و «Walras» و « Alfred Marshall» بالمنفعة الحدية في تحديد أسعار عوامل الإنتاج.[2]

تفترض المدرسة النيوكلاسيكية أن عملية تكوين رأس المال تتم من خلال إحلاله محل العمل، اعتمادا على الادخار، الذي يعتمد بدوره على سعر الفائدة ومستوى الدخل، حيث تجمع الاستثمار و سعر الفائدة علاقة عكسية و بالإنتاجية الحدية لرأس المال، كما يلعب السكان و التكنولوجيا و التجارة الدولية دورا محفزا في توسع الإنتاج و يحقق النمو الاقتصادي من خلال ثلاث عوامل:

- يتحدد معدل نمو الإنتاج في المدى الطويل بمعدل نمو قوة العمل وإنتاجيته والمحددة خارج النموذج، كما أن معدل النمو مستقل عن معدل الادخار والاستثمار، فكل ارتفاع في هذا الأخير سيتم تعويضه إما بالمعدل الأعلى لنسبة رأس المال إلى الناتج k/y، أو بالمعدل المنخفض (الأدنى) لإنتاجية رأس المال V/k، بفرضية تناقص عوائد رأس المال.
- معدل نمو دخل الفرد يتغير إيجابا مع معدل الاستثمار والادخار وسلبا مع معدل نمو السكان.
- هناك علاقة سالبة لدى بلدان العالم بينv/k و k/y بسبب تفضيلات الادخار (دالة الاستهلاك) والتكنولوجيا (دالة الإنتاج)، بحيث أن البلدان الفقيرة التي تملك كميات قليلة من رأس المال تنمو أسرع من البلدان الغنية التي تملك كميات كبيرة منه، وهو الأمر الذي يؤدي إلى تقارب معدلات دخل الفرد و مستويات المعيشة فيما بين بلدان العالم المختلفة

من ناحية ثانية تفترض النظرية النيوكلاسيكية (Wicksell.K, Clarck.J, Marshall.A) أنه يمكن ضمان استمرار النمو بدون حدوث ركود لأن النمو الاقتصادي هو في الأصل عملية مترابطة ومتكاملة

[1] دحمان بواعلي سمير،البشير عبد الكريم،قياس أثر التطور التكنولوجي على النمو الاقتصادي-حالة الاقتصاد الجزائري-مداخلة منتدى الاقتصاديين المغاربة ، الموقع http://www.univ
chlef.dz/uhbc/seminaires_2008/com_international_albachir/com_8.pdf

[2] Kebdani, S. A. أثر النمو الإقتصادي على عدالة توزيع الدخل في الجزائر مقارنة بالدول العربية: دراسة تحليلية و قياسية،(Doctoral dissertation) 2013، ص38.

ومتوافقة ذات تأثير إيجابي متبادل، يؤدي فيها نمو قطاع معني إلى دفع القطاعات الأخرى للنمو (الوفرات الخارجية)، ويؤدي نمو الناتج الوطني إلى نمو فئات الدخل المختلفة من أجور وأرباح.
يعتمد على القدر المتاح من عناصر الإنتاج في المجتمع، فبينما يرتبط حجم القوى العاملة بالتغيرات السكانية وبحجم الموارد، فإن سعر الفائدة يلعب دور الموجه لرؤوس الأموال من خلال استقطاب مدخرات السكان وتوجيهها نحو الاستثمار مما يجعل النمو محصلة التفاعل بين التراكم الرأسمالي والنمو السكاني، في الوقت الذي يقوم فيه المقاول باستغلال التطور التكنولوجي بكيفية لا تسمح بحدوث الجمود في العملية التطويرية وذلك بالتجديد والابتكار .النمو الاقتصادي كالنمو العضوي لا يتحقق فجأة وإنما تدريجيا، فيحدث أولا على المستوى الجزئي وبتأثير متبادل مع المشاريع الأخرى، الأمر الذي يتطلب التخصص وتقسيم العمل وحرية التجارة، وذلك في سبيل تحسين معدل التبادل الدولي في صالح البلد.

2.2.3 نظرية J. Schumpeter

يعد J Schumpeter من أبرز الإقتصاديين في القرن العشرين الذين أسهموا بنصيب كبير في نظريات التنمية الإقتصادية، و من أهم أعماله "التنمية الاقتصادية" و "الاشترا كية و الرأسمالية و الديمقراطية" ، وفقا له التنمية هي عملية سريعة و مفاجئة بسبب ظهور ابتكارات جديدة تدخل الميدان التجاري على شكل استثمارات جديدة تؤدي إلى زيادة ملموسة في الدخل القومي[1]. و تطورت نظرية النمو Schumpetérien إلى إطار متكامل لا يمس فقط الهيكل الاقتصاد الكلي للنمو، و لكن أيضا يتضمن العديد من قضايا الاقتصاد الجزئي المتعلقة بالحوافز و السياسات و المنظمات التي تتفاعل مع النمو.[2]

تأثر Schumpeter بالمدرسة النيوكلاسيكية، إذ يعتبر أن النظام الرأسمالي هو الإطار العام للنمو الاقتصادي، و تأثر أيضا بأفكار Malthus فيما يخص تناقضات النظام الرأسمالي، و مع ذلك لا يدعو لإلغاء الرأسمالية ولا ينحاز إليها، و تنبأ بانهيار النظام الرأسمالي ليحل محله النظام الاشتراكي و ليس الشيوعي. و قد ظهرت أفكار Schumpeter في كتابه "نظرية التنمية الاقتصادية" عام 1911، و في كتاب له عن الدورات في 1939، للتركز أهم أفكاره في الآتي:[3]

[1] صالح الدين نامق، (1986)، " قادة الفكر الاقتصادي "، دار المعارف ، القاهرة، ص 52.

[2] Aghion, P., Akcigit, U., & Howitt, P. (2014). What do we learn from Schumpeterian growth theory?. In Handbook of economic growth (Vol. 2, pp. 515-563).

[3] عبلة عبدالحميد بخاري، (2009)، التنمية والتخطيط الاقتصادي: نظريات النُمو والتنمية الاقتصادية، الجزء الثالث ، 36-37.

1. أن التطور في ظل النظام الرأسمالي يحدث في صورة قفزات متقطعة واندفاعات غير منسقة تتزامن مع فترات من الكساد و الرواج قصيرة الأجل متعاقبة، و ذلك بسبب التجديدات و الابتكارات التي يحدثها المنظمون (المقاولون)، و التي من شأنها زيادة الإنتاج و دفع عجلة النمو .
2. يتوقف النمو على عاملين أساسيين الأول هو المقاول المبتكر، و الثاني هو الائتمان المصرفي الذي يقدم للمقاول إمكانيات التجديد و الابتكار.
3. إعطاء المنظم (المقاول) أهمية خاصة و وصفه بأنه مفتاح التنمية أو "الدينامو" المحرك لعجلة التنمية.
4. التطورات التي يحدثها المقاول تؤثر في العادات و التقاليد و أذواق المستهلكين، والتي يمكن أن تأخذ أحد أو بعض الصور التالية: استغلال موارد جديدة، استحداث سلع جديدة، استحداث أساليب إنتاج جديدة، فتح أسواق جديدة، إعادة تنظيم بعض الصناعات.
5. انهيار الرأسمالية قد يحدث نتيجة أحد أو كل الأسباب التالية: زوال وظيفة المقاول (نتيجة روتينية الابتكار و التجديد و قيام الخبراء و الباحثين بها، زوال الإطار التنظيمي للمجتمع الرأسمالي (الاحتكار و الكارتلات) ،(انحلال الطبقة السياسية التي كانت تحميها، العداء النشط المستحكم ضد الرأسمالية من جانب المثقفين و العمال.

و فيما يلي نعرض نموذج Schumpeter في التنمية الاقتصادية:

1-دالة الإنتاج(1) ..... $Q = f(L, K, T)$

2-المدخرات تتوقف على الأجور والأرباح و سعرالفائدة (2)..... $S = S(W, R, r)$

3- الاستثمار يتكون من جزئين محفز و تلقائي (3)..... $I = Ii + Ia$

حيث Ii :استثمار محفوز يتم نتيجة زيادة الدخل والإنتاج والأرباح، و Ia استثمار تلقائي يتولد نتيجة اعتبارات طويلة الأجل من أهمها التقدم التكنولوجي.

الاستثمار المحفوز يتوقف على الأرباح و سعر الفائدة والتراكم الرأسمالي

$$Ii = Ii(R, r, Q) \quad .....(4)$$

-التقدم التكنولوجي ومعدل اكتشاف موارد جديدة يتوقف على عرض المنظمين

$$T = T(E) \quad ..... (6) \quad , K = K(E) \quad ..... (7)$$

ولما كان المنظم (المقاول) هو العامل المقرر لمعدل النمو الاقتصادي لدى شومبيتر كان لابد من افتراض أن عرض التنظيم إنما يعتمد على معدل الأرباح والبيئة الاجتماعية، وحيث أن X ترمز إلى البيئة الاجتماعية:- (8) ..... E = E (R , X)

7- الناتج القومي الإجمالي يتوقف على العلاقة بين الادخار والاستثمار والمضاعف:

O = M (I - S) ..... (9)

حيث ترمز M إلى المضاعف ، تعبر I – S عن الفجوة بين الاستثمار و الادخار.

الأجور تتوقف على مستوى الاستثمار(10) ..... W = W (I)

توزيع الدخل يعكس البيئة الاجتماعية للمنظمين(11) ..... X = X (R/ W)

وبناء على ما سبق يبدأ Schumpeter تحليله لعملية النمو الاقتصادي بافتراض سيادة المنافسة والعمالة الكاملة للاقتصاد في حالة توازن ساكن يكرر نفسه دائما دون وجود صافي استثمار أو زيادة سكانية، حيث يقوم المنظم بإيجاد الفرص المربحة لتمويل استثمارات جديدة فتتولد موجة من الاستثمارات.

أيضا في النظرية Néo-Schumpetérien التي هي امتداد لنظرية Schumpeter يتم التركيز بشكل قوي على المعرفة و الابتكار و المقاولاتية، يعد الابتكار القوة الرئيسية التي تدفع الديناميكيات الاقتصادية إلى النمو الاقتصادي و هو مصدر رئيسي لتطور الاقتصاد، بشكل عام الابتكار هو المبدأ الأساسي الذي يستند إليه نهج Néo-Schumpetérien.[1]

3.2.3 نموذج SOLOW

يعد نموذج Solow مصدر إلهام للعديد من الاقتصاديين حيث اعتمد على وظيفة الإنتاج كأساس لشرح محددات النمو الاقتصادي، منهجه بشكل عام يتكون من العنصرين الأساسيين للإنتاج، رأس المال المادي والعمل لشرح التغيرات في معدلات النمو في فترة زمنية معينة في بلد واحد أو عبر البلدان.[2]

قدم Solow (1957) مقاربة بسيطة لشرح النمو الاقتصادي، حصل على إثرها على جائزة نوبل عن نموذج نموه الاقتصادي القائم على وظيفة الإنتاج النيوكلاسيكي. في هذا النموذج، هناك عاملان

[1] Hanusch, H., & Pyka, A. (2005). Principles of neo-Schumpeterian economics (No. 278), Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe/Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Augsburg , pp 1-23.

[2] David B. Audretsch_ Max C. Keilbach_ Erik E. Lehmann, (2006). Entrepreneurship and Economic Growth-Oxford University Press, pp 1-226.

رئيسيان للإنتاج - رأس المال المادي و العمالة (غير الماهرة) - يرتبطان اقتصاديا بتفسير النمو الاقتصادي، اعترف Solow بأن التغيير التقني له دور في النمو الاقتصادي، و لكن من حيث نموذجه الرسمي، فقد كان يعتبر التغيير التقني كبقايا غير مفسرة. أشار Nelson (1981) أن النظرية Solow عالجت إلى حد كبير التشاؤم في نموذج Harrod Domar، الذي كان يفترض النمو في حالة العمالة الكاملة، في هذا النموذج اعترف بإمكانية التقدم التكنولوجي أن يلعب دور هام في النمو الإقتصادي.

فقد أثبت Solow أن نسبة عالية من نمو الناتج القومي الإجمالي في الولايات المتحدة في القرن العشرين لا يمكن تفسيرها بتراكم المدخلات المادية فقط (رأسمال و العمل) و هناك ما يسمى بالجزء "المتبقي" غير المادي غالبا ما يتمثل في الابتكار، يفسره بدوره برأس المال الاجتماعي و البشري.[1]

افتراضات نموذج:[2]

- يرجع أصل نمو الفرد إلى كمية رأس المال التقني المستثمر (الآلات ، المعدات ، البرمجيات ، البنية التحتية ، إلخ)

- يتم تحديد مستوى الإنتاج من خلال نصيب الفرد من الاستثمارY. وطالما لم يتم الوصول إلى حالة استقرار ، فإن الاستثمار الإضافي يؤدي دائمًا إلى نمو اقتصادي.

- يتحدد معدل النمو / الفرد على المدى الطويل بالكامل من خلال متغير خارجي : معدل التقدم التقني.

تعد المعادلة الأساسية لتحقيق نمط النمو الممكن.[3]

$$r^* = s.f(r, 1) - nr$$

r: نسبة رأسمال إلى العمل $r = K/L$

r*: معدل رأسمال إلى العمل (تفاضل r بالنسبة إلى الزمن) $r^* = dr/dt$

n : المعدل النسبي للتغير في قوة العمل $n = L^*/L$

s : الميل المتوسط للإدخار

[1] David B. Audretsch_ Max C. Keilbach_ Erik E. Lehmann, (2006), Entrepreneurship and Economic Growth-Oxford University Press, pp 1-221.

[2] Diemer, A. (1995). Théories de la Croissance endogène et principe de convergence. Croissance Endogene et Convergence. MCF IUFM D'Auvergne, pp 1-15.

[3] سهير عبد الظاهر أحمد، محمد مدحت مصطفى، (1999)، النماذج الرياضية للتخطيط و التنمية الإقتصادية، مكتبة الاشعاع الفنية،الإسكندرية، ص ص 1-368 .

nr : هذا الشق من المعادلة يعبر عن قوة العمل المتحققة أو المستخدمة

f (r , 1) : تمثل الناتج الإجمالي عند القيم المتزايدة لمخزون رأسمال تعبر عنه r وعند العمالة قدرها وحدة واحدة من العمل. و بالتالي فإن هذا الشق من المعادلة يعبر أيضا عن رأسمال المتحقق أو المنفذ.

بهذا فقد مهد Solow الطريق للبحث لاحد أكثر المجالات اهمية في الاقتصاد، تلك العوامل غير المادية وتأثيرها على الدخل والرفاهية . تبعه عدد كبير من الأبحاث وبناء النماذج في محاولة لاستخدام تعريفات مختلفة لـ "التعليم" ، أو "رأس المال البشري" ، أو "المعرفة" كمتغيرات رئيسية تفسر النمو الاقتصادي، ومن أكثرها شهرة Lucas (1988) وRomer (1990).[1]

3.3 .المقاولاتية في نماذج النمو الداخلي

1.3.3 نموذج Romer

يعد K. J. Arrow (1962) من أوائل الاقتصاديين الذين عملوا على إدخال مفهوم التعلم بالممارسة **Learning by doing** و اعتبره جزءا من عملية النمو الداخلي، و مستوى عامل "التعلم" يدل على الاستثمار التراكمي (أي الاستثمار الإجمالي السابق)، سعى Arrow لربط وظيفة التعلم ليس مع معدل نمو الاستثمار بل مع المستوى المطلق للمعرفة. بين Arrow أن الآلات الجديدة تحسن و تصبح أكثر إنتاجية من تلك الموجودة، حيث لا يؤدي الاستثمار فقط إلى زيادة إنتاجية العمالة على رأس المال الموجود (كما يرى Kaldor)، لكنه سيحسن إنتاجية العمل على كل الآلات المصنوعة في الاقتصاد.[2]

يظهر **التعليم كعامل محدد في اختيار المقاولاتية و الأداء:** مستوى التعليم قد يؤثر على الميل إلى العمل لحساب الخاص من خلال عدة قنوات، التعليم يعزز القدرة الإدارية مما يزيد من احتمال المقاولاتية.[3]

أكدت كثير من الأبحاث أن "المعرفة" تعد كعامل مرتبط بنشاط المقاول، من خلال "نظرية المقاولاتية الذاتية" theory of endogenous entrepreneurship " و التي تعتبر الشركات الناشئة

[1] Gabriel Tortella_ Gloria Quiroga (2013). Entrepreneurship and Growth_ An International Historical Perspective-Palgrave Macmillan UK , p 2.

[2] Satyabrata Mishra (2016) , The New Theory of Economic Growth: Endogenous Growth Model, International Journal of Business and Management Invention, September. pp 50-53.

[3] Van der Sluis, J., Van Praag, M., & Vijverberg, W. (2005). Entrepreneurship selection and performance: A meta-analysis of the impact of education in developing economies. The World Bank Economic Review, 19(2), pp225-261.

دليل "استجابة داخلية للاستثمارات في المعرفة"[1]، سيكون من الخطأ الاعتقاد بأن المعرفة لم تعتبر عامل مؤثر في النمو الاقتصادي قبل "نظرية النمو الداخلي الجديدة"، حيث كانت أحد الاستنتاجات الرئيسية لنموذج Solow أن العوامل التقليدية لرأس المال و العمالة لم تكن كافية في تحديد النمو.[2]

يؤكد Romer على دور المقاولاتية في النمو الاقتصادي و يقول "أن النمو الاقتصادي يحدث كلما استخدم الناس الموارد وأعيد تنظيمها بطريقة ذات قيمة من خلال استخدام لأفضل الطرق، يُنظر عموما إلى المقاولاتية بأنها عملية تحفز المنافسة و تقود الابتكار.[3] انتقاد Paul Romer لنموذج Solow لم يكن لوظيفة الإنتاج ، (النموذج الأساسي لوظيفة الإنتاج النيوكلاسيكي)، بل في إهمال ما يعرف بالمعرفة[4]، ما يفعله النموذج هو ببساطة توسيع نموذج SOLOW عن طريق إدخال رأس المال البشري كعامل ثالث للإنتاج.[5] قبل تحليل النموذج، ينظر Mankiw (1995) للمعرفة" باعتبارها مجموع الاكتشافات العلمية و التكنولوجية (ما هو مكتوب في الكتب المدرسية، المجلات العلمية، المواقع الإلكترونية وما شابه)، و تحديد "رأس المال البشري" كمخزون من المعرفة الذي تم نقله من تلك المصادر إلى أدمغة بشرية من خلال الدراسة و البحث[6].

قدم Romer (1990) فكرة النمو الذاتي أو النمو الداخلي و التي تقر بأن النمو طويل الأجل يتحدد من داخل النشاط الإنتاجي، و أن العنصر المحفز له هو التقدم التقني من خلال نشاطات البحث و التطوير (D&R) [7]، لتوضيح نموذجه اعتمد على الفرضيات التالية:[8]

يوجد عاملان أساسيان للإنتاج: كمية محدودة من العمل و سلع رأسمالية متنوعة

[1] Gabriel Tortella_ Gloria Quiroga (eds.)-Entrepreneurship and Growth_ An International Historical Perspective-Palgrave Macmillan UK (2013) p 2.

[2] David B. Audretsch_ Max C. Keilbach_ Erik E. Lehmann-Entrepreneurship and Economic Growth-Oxford University Press (2006) , P16.

[3] Huggins, R., & Thompson, P. (2015). Entrepreneurship, innovation and regional growth: a network theory. *Small Business Economics*, *45*(1), pp 103-128.

[4] Gabriel Tortella_ Gloria Quiroga (eds.)-Entrepreneurship and Growth_ An International Historical Perspective-Palgrave Macmillan UK (2013), p 2.

[5] Philippe Aghion, Peter Howitt, [2009], «The Economics of Growth», The Mit Press, Cambridge, England, p 288.

[6] Christopher Carroll,(2017) the lucas growth model,pp 1-4.
http://www.econ2.jhu.edu/people/ccarroll/Public/LectureNotes/Growth/LucasGrowth.pdf

[7] طارق خليف طارق خليف. (2012). النمو الداخلي وأنشطة البحث والتطوير. مجلة الدراسات الإقتصادية والمالية, 5(1), ص ص 231-246.

[8] فطيمة بزعي ,زكية بن زروق. (2017). تحليل دور الابتكار في النمو الاقتصادي: بين النماذج النيوكلاسيكية ونماذج النمو الداخلي، الاقتصاد الصناعي ، (2)7 ، ، ص ص 358-372.

- يعتبر نموذج متعدد القطاعات (قطاع السلع النهائية و قطاع السلع الوسيطة، قطاع البحث و التطوير الذي يحتوي على المبتكرين الذين يبحثون عن تعظيم ربحهم انطلاقا من نشاطهم البحثي في صورة سعر الشهادة أو براءة الاختراع التي يبيعونها لقطاع السلع الوسيطة.
- ينتج قطاع البحث و التطوير تصاميم أو ابتكارات لأنواع جديدة من السلع الرأسمالية، ويستعمل هذا القطاع كمية L2 من إجمالي كمية العمل، كما يتميز هذا القطاع بوجود الوفرات المعرفية الإيجابية.
- يستعمل قطاع السلع الوسيطة التصاميم أو الابتكارات لإنتاج السلع الرأسمالية الوسيطة المختلفة و يتميز القطاع بسيادة المنافسة الاحتكارية.يعمل قطاع السلع النهائية تحت المنافسة الكاملة، والتي تعتبر في النهاية سلعة متجانسة واحدة.

دالة الإنتاج من الشكل: $Y = K^{\alpha}(ALa)^{1-\alpha}$ $0 < \alpha <$

حيث K هو رأس المال، L حجم العمل المطلوب للحصول على الإنتاج Y وباستخدام مخزون الأفكار A و إذا تم اعتبار الأفكار كعامل من عوامل الإنتاج فإن دالة الإنتاج تصبح ذات عوائد متزايدة، بالنسبة لRomer فإن الأفكار الجديدة المتولدة في كل لحظة تتناسب مع عدد الباحثين L_A، في حين العمل يستعمل من أجل إنتاج السلع أو الأفكار، و قد أظهر Romer بأن الناتج للفرد الواحد، رأس المال للفرد الواحد و مخزون المعارف تنمو بمعدلات متساوية مع معدل النمو المتوازن.

2.3.3 نموذج Lucas (1978)

عرفت نظرية النمو الاقتصادي تقدما مع نموذج "**Lucas**"، و قد اقترح هذا الأخير نموذج للنمو الداخلي يعتمد على تراكم رأس المال البشري، حيث يكون على الأفراد الإختيار بين العمل على إنتاج أو قضاء وقتهم في تراكم رأس المال البشري ليكونوا أكثر إنتاجية، فحسب **Lucas** يعرف رأسمال البشري بأنه كل المعارف و المهارات والقدرات الفنية للأفراد و التي ترفع كفاءة قوة العمل، و بعبارة أخرى يعتبره بأنه مخزون للمعرفة (المهارات والحالة الصحية..) و التي تعتبر عوامل إنتاج مستدامة، بحيث اهتم بالآليات الاقتصادية التي بواسطتها يتراكم رأسمال البشري، و يكون له اثار ايجابية على النمو في إطار ما يسمى بنظرية رأسمال البشري.[1]

[1] عتو الشارف, اجري خيرة. (2015). محددات النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية خلال الفترة 1970-2011. مجلة الإستراتيجية والتنمية, 5(8), ص ص 139-172.

يركز Lucas (1978) في النموذج على وظيفة التنسيق للمقاول، هذا الأخير يقوم بتنظيم الإنتاج باستخدام المستوى الأمثل من العمالة و رأس المال مقابل الأرباح (أي قيمة الإنتاج بعد تعويض عوامل الإنتاج). في هذا النموذج ، يُفترض أن يكون العمال لديهم نفس الإنتاجية بالكامل كموظفين، في حين يتمتعون "بمواهب مختلفة للإدارة". هذا المتغير الأخير يلعب دورا حاسما في اختيار الفرد بين أن يصبح موظف أو مقاول.[1] تحدد الموهبة عند Lucas بقدرة الفرد على استخراج الناتج من مجموعة معينة من المدخلات، و بالتالي فإن الأفراد الأكثر موهبة هم الأفراد الذين يمكنهم الحصول على إنتاجية عامل إجمالي أعلى (Total Factor Productivity) سيختارون أن يكونوا رواد أعمال[2]. يؤكد Lucas أن الكفاءة و القدرة هما أهم صفة يتمتع بهما المقاول.[3]

قام Lucas (1978) بدراسة الاثار الاقتصادية لقدرة المشاريع غير المتجانسة، حيث يتم قياس القدرة على أنها كمية أحادية الأبعاد x. الحد الأدنى للقدرة من حيث عدد السكان هي $\underline{x}$، في حين أن أعلى هو $\bar{\underline{x}}$، تشير إلى التكرار النسبي للأفراد ذوي القدرة على مقاولاتية x بواسطة(x) f، و التردد النسبي المتراكم بواسطة (x) F.[4]

افترضLucas (1978) أن x يرفع مستوى إنتاج المقاول q ليعطي ربحا صافيا:

$$\pi\ (x) = xq - c$$

، حيث c هي تكلفة استخدام رأس المال و العمالة لإنتاج q (تحقق نتائج مماثلة إذا كان x يقيس تكاليف المقاول)، حيث يتم تعميم سعر الإنتاج للوحدة و لكل الأفراد الغير المخاطرين. يترتب على ذلك مباشرة أن جميع الأفراد الذين لديهم $x \geq \bar{\bar{x}}$ فقط سيصبحون رواد أعمال، حيث$\bar{\bar{x}}$ هي هوية "المقاول الهامشي"، و المعرف بأنه الشخص الذي يجمع بين المهنتين:

$$\pi\ (\bar{\underline{x}}) = w. \qquad (2.1)$$

والآثار المترتبة على هذه المعادلة "الأساسية" للاختيار المهني للمقاولاتية هو أن هناك مجموعة $1-F\ \bar{\bar{x}}$

[1] Bianchi, M., & Henrekson, M. (2005). Is neoclassical economics stil, entrepreneurless?. kyklos, 58(3), pp 353-377.

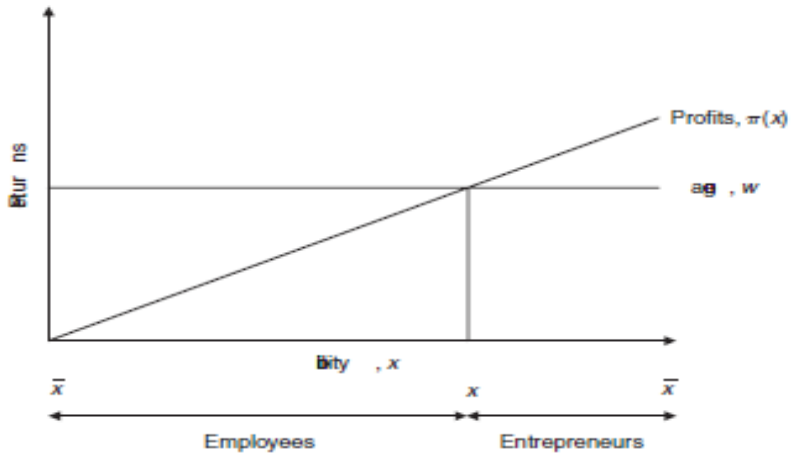
[2] Guiso, L., & Schivardi, F. (2005). Learning to be an entrepreneur, CEPR Discussion Paper No. 5290.pp 1-50

[3] Parker, S. C. (2018). The economics of entrepreneurship. second edition, Cambridge University Press.pp 1-570.

[4] Parker, S. C. (2008). The economics of entrepreneurship. 1nd edition, Cambridge University Press.pp 1-896

رواد الأعمال،في حين الجزء المتبقي$\bar{x}$ F يعملون مع رواد الأعمال كموظفين، هذا التوازن هو موضح في الشكل الموالي:

شكل 01-03: نموذج اختيار مهني للمقاولاتية وفق Lucas



Source : Parker, S. C. (2018). The economics of entrepreneurship.

إن خاصية إنتاج Lucas xq هي أن متطلبات رواد الأعمال للعمالة و رأس المال أكبر بين أولئك الذين لديهم x أعلى، أي أن أصحاب المشاريع الكبار يديرون شركات أكبر، بصرف النظر عما إذا كان الحجم محددا من حيث التوظيف أو الأصول الرأسمالية، هذا يقدم سببا آخر لماذا الأشخاص الذين لديهم قدرة يصبحون مقاولين. و في الأخير حسب Lucas، يصبح الأشخاص ذوي القدرات العالية رواد الأعمال و يوظفون أشخاصا ذوي قدرات منخفضة في شركاتهم، و يعملون على تحسين التقنيات الإنتاجية الحالية من أجل رفع إنتاج و زيادة الدخل، و يتحدد معدل التقدم التكنولوجي و نمو الدخل من خلال قدرة الشخص الأكثر على المشاركة في المقاولاتية، و هكذا يوضح النموذج أهمية النمو في تخصيص الأفراد الأكثر قدرة على القطاع الإنتاجي للاقتصاد.[1]

3.3.3. نموذج Grossman & Heplman

في هذا النموذج يفترض (Heplman & Grossman) (1991) [2] استمرار ابتكار الأنواع الحديثة من السلع الاستهلاكية، وكذلك تراكم المعرفة التكنولوجية بصورة متعمدة داخل الاقتصاد، المقاول

[1] Murphy, K. M., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1991). The allocation of talent: Implications for growth. The quarterly journal of economics, 106(2), pp 503-530.

[2] فاضل صباح, & طكوش صبرينة. (2016). أثر البحث والتطوير على النمو الاقتصادي: دراسة قياسية لحالة الجزائر (1990-2014). مجلة معهد العلوم الإقتصادية, 20(2), ص ص 173-189.

حسب Heplman & Grossman هو السباق لإبتكار الجيل الجديد من سلسلة من السلع.[1] بما يؤدي إلى استمرار النمو الاقتصادي في المدى الطويل و تقوم الشركات الهادفة إلى تعظيم أرباحها بالاشتراك في عملية البحوث والتطوير و ذلك بهدف ابتكار أنواع أحدث من السلع الاستهلاكية (N) في ظل وجود حرية الدخول و الخروج من الأسواق. و تمتلك هذه الشركات قوة احتكارية للسلع الحديثة داخل السوق مما يشكل حافزا قويا للقيام بالابتكارات التكنولوجية بغرض الحصول على الأرباح الاحتكارية ضخمة عن هذه السلع، و تتمتع السلع الاستهلاكية المبتكرة ضمن هذا النموذج بالتجانس أو بنفس دالة الإنتاج و نفس مستوى التفضيلات لدى المستهلكين و نفس سعر البيع ونفس مرونة الطلب، على الرغم من تمتع منتجي كل منها بقوة احتكارية داخل السوق.

يمكن التعبير عن إجمالي الناتج كما يلي $Y= Nx$، حيث N : عدد السلع الاستهلاكية الحديثة ، و X: الناتج الخاص بكل سلعة، بالنسبة للشركات المحتكرة لإنتاج الأنواع الحديثة من السلع الاستهلاكية فهي تقوم بمقارنة تكلفة ابتكار السلع الاستهلاكية الحديثة مع القيمة الحالية لتدفق الأرباح (V) في الزمن(t) وما بعده إلى مالا نهاية. وفي حالة التوازن تتساوى قيمة الأرباح مع تكلفة الابتكارات، أما في حالة ارتفاع قيمة الأرباح عن تكلفة الابتكارات تحدث زيادة في حجم الدخول إلى السوق أو زيادة عدد الشركات مما يؤدي إلى انخفاض قيمة الأرباح، و في حالة ارتفاع تكلفة الابتكارات عن قيمة الأرباح فلن يتوافر الدافع للقيام بالابتكارات التكنولوجية في مجال السلع الاستهلاكية. و تحسب تكلفة الابتكارات التي يتحملها المحتكر بالعلاقة التالية : $R= aw/K_n$ حيث a معامل تكلفة الابتكارات، w أجور العاملين في الابتكارات، Kn الرصيد المتاح من المعرفة التكنولوجية و الذي يعتمد على تراكم عدد الابتكارات السابقة أو تراكم ناتج أنشطة البحوث و التطوير السابقة، تنعكس الزيادة في الرصيد المتاح من المعرفة على إنتاجية البحوث في الاقتصاد مما يعني انخفاض تكلفة الابتكارات مع زيادة عدد السلع الاستهلاكية التي يتم ابتكارها، ويتم توزيع إجمالي العمالة داخل الاقتصاد بين قطاعين أساسيين هما: قطاع البحوث، قطاع إنتاج السلع و المنتجات :

$L=L_Y+L_A$ و ذلك كالتالي L_Y حجم العمالة التي تنتج السلع المعروفة سابقا داخل الاقتصاد، L_A حجم العمالة التي تعمل في مجال البحوث، ومنه

$$L_A=(a/K_n).(dN/dt)$$

[1] Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). Quality ladders in the theory of growth. The Review of economic studies, 58(1), pp 43-61.

حيث (a/Kn) يمثل حجم العمالة المطلوبة لإيجاد الابتكارات، يمثل(dN/dt) التغير في عدد السلع الاستهلاكية التي يتم ابتكارها أو هو عدد الابتكارات التي يجري إعدادها و بالتالي فإن: $L=L_{y+}+(a/K_n).(dN/dt)$ و بافتراض أن دالة الإنتاج داخل الاقتصاد تعتمد فقط على عنصر العمل فالناتج يختلف باختلاف العوامل المؤثرة على عنصر العمل، أي باختلاف الرصيد المتاح من المعرفة التكنولوجية، Kn دالة متزايدة بالنسبة لعنصر عدد السلع الاستهلاكية التي يتم ابتكارها (N) و قد افترض Heplman&Grossman أن: K=N ، و بالتالي فإن $L=L_y+a.gn$ و يشير النموذج إلى أن زيادة معدل الابتكارات يرتبط بزيادة حجم العمالة، أي أن الاقتصاد الذي يتمتع بحجم أكبر من العمالة سينمو أسرع من الاقتصاد الذي ينخفض لديه حجم العمالة، كما يشير النموذج إلى انخفاض معدل الابتكارات داخل الاقتصاد مع زيادة تكلفة الابتكارات.

4.3.3 نموذج Hewitt & Aghion

طور Hewitt & Aghion (1992) نموذج للنمو الداخلي ينطوي على التدمير الخلاق، من خلال تجديد أفكار Schumpeter . وفق هذا النموذج النمو الاقتصادي ناتج بشكل حصري عن التقدم التكنولوجي، والذي ينتج بدوره عن المنافسة بين الشركات (المقاولاتية) التي تولد الابتكارات، حيث يفترض **Hewitt & Aghion** أن التحسن في جودة الإنتاج هو المصدر الرئيسي للتقدم التكنولوجي داخل الاقتصاد و أن التوازن يتم تحديده بواسطة معادلة الفروق المحتملة والتي بموجبها تعتمد على كمية البحوث في فترة معينة على كمية الأبحاث المتوقعة للفترة المقبلة، على غرار الفرق المعادلة.[1]

أكد **Hewitt & Aghion** فكرة أن ربحية الابتكارات الناتجة عن أنشطة البحث و التطوير تنخفض مع ظهور التكنولوجيا الأحدث، أي أن التكنولوجيا الحديثة تؤدي إلى تحول التكنولوجيا السابقة إلى تكنولوجيا قديمة، بما يعني أن الأرباح مؤقتة وتظل قائمة إلى حين صدور التكنولوجيا الأحدث، وتعرف فترة الأرباح المؤقتة للمحتكر باسم فترة حياة ربحية الابتكارات (Life profitable of innovation) و يتضح من ذلك أن الابتكارات تتمتع بعدة آثار خارجية موجبة وسالبة وتتمثل الآثار الموجبة في زيادة احتمالات ظهور ابتكارات حديثة في المستقبل بينما تتمثل الآثار السالبة في إنهاء الأرباح الاحتكارية للشركات صاحبة الابتكارات السابقة وبافتراض أن العمالة هي العنصر الوحيد في الاقتصاد يتم تقسيمها بين قطاعين أساسيين هما: قطاع إنتاج السلع النهائية، وقطاع البحث

[1] Aghion, Philippe, and Peter Howitt. (1992). "A Model of Growth Through Creative Destruction." Econometrica 60, no. 2: pp 323-351.

والتطوير وتعطى بالصيغة التالية : $L=L_y+L_A$ ، حيث Ly حجم العمالة التي تنتج السلع النهائية داخل L، LA حجم العمالة التي تعمل في مجال البحوث.

فمعدل النمو في الناتج يعتمد على كل من : معدل نمو الموارد الموجهة إلى البحث والتطوير ومدى تطبيق السياسات الاقتصادية المحفزة لأنشطة البحث والتطوير (السياسات المحفزة في تخفيض الضرائب، والدعم، والنظم والإجراءات التي تساهم في زيادة حجم الموارد الموجهة إلى أنشطة البحث والتطوير)، مما يتيح خلق زيادة في معدلات النمو داخل الاقتصاد.

5.3.3 نموذج Holmes and Schmitz's

حسب Holmes and Schmitz's (1990) تحمل المخاطر ليس هو السمة المميزة للمقاولين (كما هو الحال في نظرية Laffont & Kihlstrom [1979]). بل يعرفان رواد الأعمال على انهم " الأفراد الذين يستجيبون للفرص من أجل خلق منتجات جديدة (وما شابه) و تنشأ على سبيل المثال بسبب التقدم التكنولوجي" . حاول Holmes and Schmitz's دمج المقاول في النظرية الإقتصادي. وفق أفكار Schultz، حيث يبنى النموذج على فرضيتين رئيسيتين:

- الافتراض الرئيسي الأول هو أن فرص تطوير منتجات جديدة تكون بإستمرار عبر الزمن، هذا الظهور المستمر للفرص هو أمر مركزي لـ Schultz حول المقاولاتية، حسب Schultz يكون مصدرها في عدم التوازن الذي يؤدي إلى ضرورة التحديث والتغيير من اجل تحقيق النمو الاقتصادي، هناك العديد من مصادر هذه "الاختلالات" (وبالتالي الفرص) ، وهي تشمل تلك الناشئة عن التقدم التكنولوجي والتحولات الديموغرافية في السكان.
- الفرضية الثانية هي أن الأفراد يختلفون في قدراتهم على تطوير الفرص الناشئة، وقد أظهرت العديد من الدراسات أنه يمكن زيادة القدرة على المقاولاتية من خلال الخبرة والتدريب و التعليم و تحسين الصحة.

و خلص النموذج أن التوجه نحو المقاولاتية أمر مهم للغاية، و سيؤدي هذا التخصص إلى تغييرات في الأفراد الذين يديرون أعمالا تجاريه معينه عبر الزمن، لقد وصفت هذه التغييرات بـ"تحويلات الأعمال"، و هذه الأخيرة تمثل تدفقات هامة من الموارد تعمل على تسهيل تقسيم العمل.[1]

[1] Holmes, T. J., & Schmitz,, J. A. (1990). A Theory of Entrepreneurship and Its Application to the Study of Business Transfers. Journal of Political Economy, 98(2), pp265–294.

و في الأخير نستنتج أن نظرية النمو الداخلي قدمت مساهمتين أساسيتين تشكلان ثورة فكرية في الاقتصاد. الأولى تكمن في أن تكوين المعرفة و رأس المال البشري يتم كاستجابة و رد فعل لفرص المتاحة في السوق. و الثاني أن الاستثمار في المعرفة له تداعيات كبيرة و مستمرة على عوامل أخرى في الاقتصاد. لكن لا تشرح نظرية النمو الداخلي كيف أو لماذا تحدث هذه التداعيات. تتمثل الحلقة المفقودة هي آلية التي تقوم بتحويل المعرفة إلى معرفة اقتصادية تشكل فرصة تجارية، بمعنى آخر كان تركيز النظرية على تأثير المعرفة على النمو دون تحديد كيفية انتشار المعرفة. على سبيل المثال، يتقدم نصف حالات الكشف عن الاختراعات فقط في الجامعات الأمريكية على طلبات براءات الاختراع، نصف هذه الطلبات تحصل على براءات اختراع، يتم ترخيص ثلث براءات الاختراع فقط، و ما بين 10 إلى 20٪ من التراخيص تنجح و تحقق قيمة مضافة. بعبارة أخرى، تنجح 1٪ أو 2٪ فقط من الاختراعات في الوصول إلى السوق و تحقق الدخل و أرباحا.

قد تشكل المقاولاتية حلقة مفقودة في نماذج النمو المعاصرة، إذ يمكنها أن تكون بمثابة قناة لانتشار المعرفة الجديدة، حيث أوضح Schumpeter (1947) أن المخترع ينتج أفكارا أما المقاول" ينجز الأشياء"، على الرغم من أن الجزء الأكبر من رواد الأعمال لا ينخرطون في أنشطة البحث و التطوير، إلا أنهم يساهمون في النمو من خلال استغلال المعرفة بطريقة تشبه نهج Schumpeter. إن الدور الذي تلعبه المقاولاتية في زيادة كثافة وصول الابتكارات إلى الأسواق، و بالتالي توليد النمو الاقتصادي.[1]

[1] Braunerhjelm, P., Acs, Z. J., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2010). The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. Small Business Economics, 34(2), 105-125.

خاتمة

أصبحت المقاولاتية تيار حديث منفصل عن الأبحاث الاقتصادية الأخرى. حيث أنها ما زالت تسعى جاهدة لإيجاد مكانتها و تحديد النماذج التحليلية الخاصة بها التي تختلف عن نظرية المنظمة في الاقتصاد و الجوانب السلوكية في الإدارة. طوال تاريخ الفكر الاقتصادي، كان للمقاول مجموعة متنوعة من الأدوار. فتم تصويره على انه عامل أساسي في نظريات الإنتاج و التوزيع و النمو، المقاول بشكل أو بآخر ، كان موجودا منذ فترة طويلة في كل من النظرية الاقتصادية. لم تتطرق نظرية النمو الداخلي إلى المقاولاتية بشكل مباشر، حيث تفترض النماذج النمو الداخلي أن زيادة الموارد المخصصة للابتكار و البحوث و التطوير تؤدي بشكل ديناميكي إلى نمو أعلى، لكنها لم توضح كيف يتم تحويل المعارف إلى معارف اقتصادية قابلة للتسويق و تحقيق قيمة مضافة.

و سوف نتطرق في الفصل الآتي إلى أهمية المقاولاتية في النمو الاقتصادي التي نستنتج من خلالها العلاقات التي تجمع المقاولاتية مع النمو الاقتصادي.

الفصل الثاني : أهمية المقاولاتية في النمو الاقتصادي

مقدمة

شهدت الفترة الأخيرة اهتمام متزايد بالمقاولاتية حيث أصبحت جميع دول العالم متقدمة كانت أو نامية تولي أهمية كبيرة لهذا المجال، و هذا ما دفعها إلى تحفيز و تشجيع الافراد على ممارسة النشاط المقاولاتي. تؤكد الأدبيات و الدراسات التجريبية على الدور الهام التي تلعبه المقاولاتية في النمو الاقتصادي سواء مباشرة أو من خلال ما يعرف بقنوات المقاولاتية، حيث يمثل كل من الابتكار و انشاء المنظمات و الثقافة و المؤسسات أهم القنوات التي تؤثر من خلالها المقاولاتية على النمو الاقتصادي.

تطرقنا في هذا الفصل إلى الدراسات التجريبية التي تناولت دور المقاولاتية في النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة ثم في الدول ذات الاقتصاد الانتقالي، و أخيرا في الدول النامية، و أخيرا حاولنا استنتاج مختلف قنوات المقاولاتية التي لها صلة و روابط مع النمو الاقتصادي و كذا الدراسات التجريبية التي أظهرت تلك العلاقة.

1. المقاولاتية و النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة "دراسات تجريبية"

أشارت العديد من الدراسات إلى وجود علاقة إيجابية بين المقاولاتية و النمو الاقتصادي، و كلما كان نشاط المقاولاتية فعالا كان له التأثير الإيجابي على النمو الاقتصادي. وجد Acs (1992) أن المقاول يقوم بتحويل أفكار جديدة إلى منتجات جديدة تساهم بشكل فعال في خلق الوظائف و تحسين الاقتصاد، و في نفس السياق يرى .Fritsch, M (2013) أنه لا يوجد أدنى شك في تأثير للمقاولاتية على النمو من خلال إدخال الابتكار و زيادة التنافسية و خلق الوظائف جديدة.[1]

دراسة **Zaki, I. M and Others (2016)**[2] حول أثر المقاولاتية على النمو الاقتصادي في 7 دول ناشئة خلال فترة الممتدة من 2004-2014، استخدمت الدراسة نمو الناتج المحلي الإجمالي كمتغير تابع و معدل إنشاء المؤسسات للدلالة على المقاولاتية بالإضافة إلى معدل رأسمال المادي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، النمو في إنتاجية العمل، نفقات البحث والتطوير، معدل الالتحاق بالتعليم العالي.

أظهرت النتائج وجود علاقة سلبية ذات معنوية بين معدل إنشاء المؤسسات الجديدة، باعتبارها وكيلا للمقاولاتية و النمو الاقتصادي، و يرجع ذلك إلى طبيعة النشاط المقاولاتي في البلدان الناشئة القائم بدافع الضرورة، حيث هذا نوع من النشاط (ذو إنتاجية حدية معدومة) ليس له تأثير كبير على التنمية الاقتصادية. و خلصت الدراسة أنه يجب على الحكومات تهيئة مناخ ملائم للأعمال من خلال بناء بنية تحتية عالية الجودة، نظام ضريبي مرن، سهولة الوصول إلى الائتمان و الأسواق.

تناولت دراسة **Belitski & Desai (2016)**[3] أثر الإبتكار بإعتباره امتدادا للمقاولاتية على التنمية الاقتصادية في المدن باستخدام بيانات عن 187 مدينة في 15 دولة أوروبية للفترة 1999- 2009، و اعتمدت الدراسة على تقارير المكتب الإحصائي الأوروبي (UAS). تم استخدام نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لقياس التنمية الاقتصادية الحضرية، و تم قياس الإبتكار من خلال نسبة العمالة في قطاعات الثقافة و المالية، التجارة، الاتصالات و الصناعات ذات التكنولوجيا العالية، و تم قياس المقاولاتية من خلال مؤشر إنشاء أعمال جديدة، بالإضافة إلى مؤشرات رأسمال البشري و الكثافة السكانية. تبين من خلال الدراسة أن الإبتكار لا يعتبر الحل النموذجي للتنمية الاقتصادية الحضرية، و إنما هناك حاجة إلى قناة لتسويق الأفكار الإبداعية، حيث أظهرت النتائج أن العمال في أربعة قطاعات

[1] Fritsch, M. (2013): New Business Formation and Regional Development—A Survey and Assessment of the Evidence. Foundations and Trends in Entrepreneurship, 9, pp249–364.

[2] Zaki, I. M., & Rashid, N. H. (2016). Entrepreneurship impact on economic growth in emerging countries. The Business & Management Review, 7(2), pp1-31.

[3] Belitski, M., & Desai, S. (2016). Creativity, entrepreneurship and economic development: city-level evidence on creativity spillover of entrepreneurship. The Journal of Technology Transfer, 41(6), pp1354-1376.

رئيسية (تصنيع التكنولوجيا العالية والتجارة، و تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و الثقافة) لهم فرصة اكبر لتسويق إبداعاتهم، على عكس العاملين في القطاعات الأخرى. أكدت الدراسة أيضا أن للمقاولاتية أثر ايجابي على التنمية الاقتصادية في المناطق الحضرية و يمكن أن تكون كقناة أساسية لتسويق الإبداع.

دراسة **Kontolaimou, A and Others (2016)**[1] حول أثر المقاولاتية على الابتكار في أوروبا خلال الأزمة المالية العالمية، تم قياس الابتكار من خلال المؤشرات التالية (نسبة الإنفاق على أنشطة البحث و التطوير و رأس المال البشري، طلبات براءات الاختراع، صادرات السلع ذات التكنولوجيا العالية) اعتمادا على قاعدة بيانات (IUS) the Innovation Union Scoreboard ، بالإضافة إلى مؤشرات المقاولاتية (المقاولاتية بدافع الضرورة و المقاولاتية القائمة على الفرص) من المرصد العالمي للمقاولاتية.

وكانت هذه دراسة بانل لـ 28 دولة أوروبية خلال فترة 2008-2010، أظهرت النتائج أنه كلما ارتفع مستوى المقاولاتية القائمة على الضرورة كلما ارتفعت الفجوات التكنولوجية بين البلدان، و هذا النوع من المقاولاتية لا يساهم في حل المشاكل الاقتصادية، في حين تؤثر المقاولاتية القائمة على الفرص ايجابيا على التغيير التكنولوجي و الابتكار و التنمية الاقتصادية.

حاولت دراسة **Lundin, J (2015)**[2] تحليل كيف تساهم المقاولاتية في مختلف أنواع النمو الاقتصادي (المكثف، الشامل). النمو الاقتصادي المكثف هو نمو إجمالي الناتج المحلي للفرد و تم قياسه من خلال نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي أما النمو الشامل يهدف إلي تحسين مستويات المعيشة من حيث نمو دخل الأفراد. تم التعبير عن المقاولاتية من خلال مؤشر الإجمالي لنشاط المقاولاتي بالإضافة إلى مؤشرات (رأسمال البشري، رأسمال المادي، التضخم، الإنفاق الحكومي، حماية الملكية الفكرية، دورة الأعمال) كمتغيرات تحكمية. تضمنت الدراسة بيانات بانل لـ 33 دولة تابعة لمنظمة التعاون و التنمية خلال فترة الممتدة 2001-2011. توصلت الدراسة إلى 3 نتائج أساسية:

- المقاولاتية لا تؤثر فقط على نمو الناتج المحلي الإجمالي و لكن أيضا على النمو الشامل (زيادة دخل الأفراد) حيث يساهم النشاط المقاولاتي في إدخال ابتكارات جديدة، زيادة المنافسة، زيادة فرص العمل، زيادة الإنتاجية، التغيير الهيكلي، و استقرار الاقتصاد الكلي.
- المتغيرات التحكمية رأسمال المادي و البشري لها تأثير إيجابي على النمو المكثف عكس التضخم و دورات الاقتصادية ذات تأثير سلبي.

[1] Kontolaimou, A., Giotopoulos, I., & Tsakanikas, A. (2016). A typology of European countries based on innovation efficiency and technology gaps: The role of early-stage entrepreneurship. Economic Modelling, 52, pp477-484.

[2] Lundin, J. (2015). Entrepreneurship and Economic Growth: Evidence from GEM Data, pp 1-52.

- هناك علاقة غير خطية بين المقاولاتية و النمو المكثف، كما توجد علاقة طويلة الأجل بين المقاولاتية و النمو الشامل لا تظهر في المدى القصير.

هدفت دراسة **Smith, D (2010)**[1] إلى اعتبار المقاولاتية كعامل أساسي للنمو الاقتصادي و تم استخدام المؤشرات الآتية:

- نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي
- معدل إنشاء شركات
- معدل التوظيف
- نصيب الفرد من تكوين و التدريب
- نفقات البحث و التطوير
- حصة الفرد من مجموع نفقات التعليم (الابتدائي والثانوي والعالي)
- مؤشر سهولة ممارسة الأعمال

و كانت هذه دراسة بانل لـ 77 دولة في سنة 2005، بينت النتائج أن المقاولاتية لها تأثير ايجابي و قوي على النمو الاقتصادي و خلصت الدراسة أنه ينبغي إدراج المقاولاتية كعامل مستقل في النموذج الكلاسيكي الجديد للنمو الاقتصادي.

دراسة **Afghah, S. M and others**[2] حول علاقة المقاولاتية باعتبارها رأس المال الفكري و النمو اقتصادي في 50 دولة خلال فترة 2004 – 2012، تم استخدام مؤشر النمو الاقتصادي و مؤشر المقاولاتية كمتغيرات تابع و مستقل على التوالي بينما تم استخدام نسبة الإنفاق الحكومي على إجمالي الناتج المحلي، والحرية التجارية، التضخم و معدل الالتحاق بالمدارس كمتغيرات تفسيرية، اعتمادا على بيانات الصادرة عن Global Entrepreneurial Monitor (GEM) و البنك الدولي.

مؤشر الأعمال الصغيرة (Young business) هو نسبة المئوية للسكان البالغين الذين يملكون أو يديرون شركة يقل عمرها عن 42 شهرا (شركة صغيرة).

أشارت النتائج إلى أن المقاولاتية لها تأثير إيجابي و معنوي على النمو الاقتصادي، أي أن تحفيز النشاط المقاولاتي و زيادة المقاولين في بلد ما يمكن أن يؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي، كما أظهرت النتائج أن معدل الالتحاق بالمدارس و الحرية التجارية لهما أثر ايجابي على النمو الاقتصادي في حين كان للتضخم

[1] Smith, D. (2010). The role of entrepreneurship in economic growth. Undergraduate economic review, 6(1), pp 1-19.

[2] Afghah, S. M., Raoofi, A., & Hoshyar, S. To Study the Effect of Entrepreneurship on Economic Growth. SAY Conference France, pp 1-18.

أثر سلبي، كما توضح النتائج أن ارتفاع الإنفاق الحكومي في الاقتصاد الوطني يمثل عائق للنمو الاقتصادي.

حاول كل من **Toma,S and Others (2014)**[1] في دراسة على تأكيد دور المقاولاتية في النمو الاقتصادي من خلال مراجعة الأدبيات و الدراسات التجريبية. أظهرت الدراسة الدور الايجابي للمقاولاتية، حيث تم انشاء أكثر من 80٪ من الوظائف الجديدة بواسطة مؤسسات صغيرة (أقل من 500 موظف) في الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان، كما أن أكثر من 50 ٪ من الصادرات تقوم بها الشركات يقل عدد موظفيها عن 20 موظفا. في ألمانيامثلا تنتج الشركات التي يعمل بها أقل من 500 موظف ثلثي الناتج المحلي الإجمالي، وتقوم بتدريب تسعة من كل عشرة متدربين، وتوظف أربعة من كل خمسة عمال. دراسة **Plehn-Dujowich and Others (2012)**[2] حول طبيعة العلاقة التي تربط بين المقاولاتية والبطالة و النمو في الولايات المتحدة، باستخدام البيانات الفصلية في 10 قطاعات (البناء ، الصناعة، تجارة الجملة والتجزئة ، النقل و المرافق، معلومات، الأنشطة المالية، الخدمات المهنية و التجارية، الخدمات التعليمية و الصحية، الترفيه و الضيافة، خدمات أخرى باستثناء الإدارة العامة). خلال فترة 2000-2009، و تم قياس المقاولاتية بمعدل صافي دخول المؤسسات و النمو الاقتصادي من خلال معدل نمو ناتج المحلي الإجمالي بالإضافة إلى معدل البطالة. اعتمادا على نموذج (vector autoregressions (VAR، و كانت نتائج الدراسة كالاتي :

1. أن النمو له تأثير إيجابي على المقاولاتية في 4 قطاعات (البناء ، الصناعة ، تجارة الجملة والتجزئة ، والمعلومات) كما أن للبطالة أثر ايجابي على المقاولاتية في 3 قطاعات (البناء ، والأنشطة المالية ، والخدمات المهنية وخدمات الأعمال)
2. المقاولاتية لها تأثير سلبي على البطالة في 4 من أصل 10 قطاعات (البناء، النقل والمرافق ، الأنشطة المالية، الخدمات المهنية و خدمات الأعمال)، أيضا النمو الاقتصادي له تأثير سلبي على البطالة (البناء، الصناعة ، تجارة الجملة و التجزئة، الخدمات المهنية و التجارية، الترفيه و الضيافة، خدمات أخرى). و لا يوجد لهما تأثير إيجابي في القطاعات الأخرى.
3. المقاولاتية لها تأثير إيجابي على النمو في الأربعة القطاعات (البناء، النقل والمرافق، الأنشطة المالية، و الخدمات المهنية و خدمات الأعمال)، للبطالة أثر إيجابي على النمو في الأربعة القطاعات (الصناعة،

[1] Toma, S. G., Grigore, A. M., & Marinescu, P. (2014). Economic development and entrepreneurship. Procedia Economics and Finance, 8, pp 436-443.

[2] Plehn-Dujowich, J. M., & GROVE, W. (2012). The dynamic relationship between entrepreneurship, unemployment, and growth: evidence from US industries. Plehn Analytical Economic Solutions, LLC, Willow Grove. Under contract number SBAHQ-10-M-0204, pp 1-28.

تجارة الجملة والتجزئة، الخدمات المهنية و خدمات الأعمال، خدمات أخرى). و لها تأثير سلبي على الخدمات التعليمية و الصحية.

و في الأخير استنتجت الدراسة أن هناك علاقة ديناميكية تجمع المقاولاتية بالنمو الاقتصادي. كما أن البطالة تحفز المقاولاتية في حين تعمل المقاولاتية على تقليل من نسب البطالة.

دراسة **Stam, E and Others (2011)**[1] حول تأثير المقاولاتية على النمو الاقتصادي في 36 دولة تشمل الدول المتقدمة و الانتقالية و البلدان ذات الدخل المنخفض للفترة الممتدة من (2002-2005). تم التعبير عن المقاولاتية من خلال مختلف مؤشرات الأعمال الصغيرة (معدل الأعمال الصغيرة، معدل المرتفع لنمو للأعمال الصغيرة، معدل المتوسط لنمو الأعمال الصغيرة) بالإضافة إلى نمو الناتج المحلي الإجمالي، دخل الفرد، و مؤشر القدرة التنافسية للنمو. أظهرت النتائج أن للنشاط المقاولاتي أثر ايجابي قوي على النمو الاقتصادي في الدول ذات الدخل المرتفع، عكس دول ذات الدخل المنخفض حيث كان الأثر منعدما، فغالبا ما يكون العمل الحر هو الخيار المهني الوحيد (بدافع الضرورة). في حين كان أثر النشاط المقاولاتي في الدول التي تمر بمرحلة انتقالية ذو دلالة إحصائية هامة على النمو الاقتصادي، يرجع ذلك أن هناك العديد من فرص تنظيم المشاريع في قطاعات كانت تسيطر عليها الدولة سابقا، بالإضافة أن هناك العديد من المقاولين (المحتملين) المؤهلين تأهيلا عاليا لا يواجهون تكاليف الفرصة البديلة للعمل لدى مؤسسات العامة أو الخاصة.

دراسة **Dejardin, M (2011)**[2] حول أثر المقاولاتية (إنشاء شركات جديدة) على النمو الاقتصادي في 43 مقاطعة بلجيكية خلال الفترة الممتدة من 1982-1996 تم استخدام معدل صافي لدخول الشركات (net entry rate of firms) و معدل الناتج المحلي الإجمالي لقياس النمو. وجاءت نتائج الدراسة متوافقة مع الدراسات السابقة، للمقاولاتية أثر إيجابي على الأداء الاقتصادي في بلجيكا ذلك أن تدفق نشاط مقاولاتي مرتبط بمنتجات جديدة و الصناعات الناشئة، كما وجدت أن هناك تباين معدلات النمو الاقتصادي من مقاطعة إلى أخرى، و ذلك راجع إلى عدم تكافئ النشاط المقاولاتي (اختلاف تدفق الشركات) في المناطق البلجيكية، و خلصت الدراسة أن المناطق التي تشهد معدل إيجابي مرتفع لصافي دخول الشركات هي التي تحقق أداء أعلى من حيث إجمالي القيمة المضافة.

[1] Stam, E., & van Stel, A. (2011). Types of entrepreneurship and economic growth. Entrepreneurship, innovation, and economic development, Research Paper No. 2009/47, pp78-95.

[2] Dejardin, M. (2011). Linking net entry to regional economic growth. Small Business Economics, 36(4), pp443-460.

دراسة **Vilasinee Bunyasrie (2010)**[1] حول دور المقاولاتية في النمو الاقتصادي من خلال تحليل الدراسات التجريبية ذات صلة بالموضوع، توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- يوجد العديد من المفاهيم (الأنشطة و الوظائف الاقتصادية) التي تصف المقاولاتية .
- إهمال نظرية النمو الاقتصادي لدور المقاول حيث تنظر إلى الناتج الاقتصادي لبلد ما على أنه تفاعل بين مدخلات من رأس المال والعمالة، إلى جانب التغيير التكنولوجي ، ولا يوجد للمقاول مكانة و دور في نماذج النمو الداخلية.
- وجدت الدراسة أن دور المقاولاتية في النمو الاقتصادي هو متفاوت و ليس دائما ذو اثر ايجابي على النمو، حيث أشارت نتائج الدراسات التجريبية أن المقاولاتية ليس لها تأثير على النمو الاقتصادي في البلدان المنخفضة الدخل، على عكس البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية و البلدان ذات الدخل المرتفع.
- للسياسات الحكومية دورا هاما في تحفيز المقاولاتية من خلال خلق بيئة ملائمة و محفزة لنشاط المقاولاتي.

دراسة **Vázquez, E and Others (2010)**[2] حول علاقة المقاولاتية بالنمو الاقتصادي في بعض المناطق الاقليمية في اسبانيا و البرتغال خلال الفترة 2000-2010، اعتمدت الدراسة على نموذج Audrestsch et al (2006) الذي ينظر إلى المقاولاتية كعامل من عوامل الإنتاج. تم قياس المقاولاتية من خلال مؤشرين (معدل إنشاء شركات جديدة لكل منطقة،مؤشر بقاء الشركات(مؤشر بقاء الشركات يتمثل في عدد الشركات التي تم إنشاؤها في آخر 42 شهرًا / عدد الشركات العاملة)، بالإضافة إلى مؤشرات البحث و التطوير، رأس المال البشري، رأس المال الاجتماعي.

وجدت نتائج الدراسة أن للمقاولاتية تأثير إيجابي على نمو الناتج المحلي الإجمالي، سواء من حيث نمو نصيب الفرد أو من ناحية القيمة الإجمالية، و اكدت ايضا على اهمية رأس المال البشري، في الأخير خلصت الدراسة أنه من صعب تحديد مقياس حقيقي للمقاولاتية (يجمع بين الجوانب المختلفة) فمثلا هذا المقياس لا يأخذ في الاعتبار ما إذا كانت الأعمال التي تم إنشاؤها صغيرة أو كبيرة.

[1] Bunyasrie, V. (2010). The role of entrepreneurship on economic growth. Executive Journal, 14(01), pp149-156.

[2] Vázquez, Emilia; Gomes, Sofia; Vieira, Elvira (2010) : Entrepreneurship and Economic Growth in Spanish and Portuguese Regions, 50th Congress of the European Regional Science Association: "Sustainable Regional Growth and Development in the Creative Knowledge Economy", 19-23 August 2010, Jönköping, Sweden, European Regional Science Association (ERSA), Louvain-la-Neuve,pp1-29.

تبحث دراسة **Valliere, D., & Peterson, R (2009)**[1] في تأثير طبيعة الأنشطة المقاولاتية على النمو الاقتصادي في البلدان المتقدمة و الناشئة في 44 دولة خلال سنة 2004 و 2005. تم التعبير عن المقاولاتية كمتغير مستقل من خلال 3 مؤشرات التي يصدرها المرصد العالمي للمقاولاتية GEM :

- نشاط المقاولاتي عالي التوقع High-expectation Entrepreneurship Activity (HEA)
- نشاط المقاولاتي القائم على الفرص Opportunity Entrepreneurship Activity (OEA)
- نشاط المقاولاتي بدافع الضرورة Necessity Entrepreneurship Activity (NEA)

كما استخدمت الدراسة معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي كمتغير تابع و معدلات نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي و نصيب الفرد من الاستثمار الأجنبي المباشر و العمالة كمتغيرات تحكمية.

أظهرت النتائج أن تأثير المقاولاتية يختلف بين الدول الناشئة و المتقدمة و ذلك راجع إلى طبيعة النشاط المقاولاتي، حيث تنتشر المقاولاتية بدافع الضرورة بكثرة في الدول الناشئة (عمل لحساب الخاص لتفادي البطالة) عكس الدول المتقدمة التي يرتفع فيها النشاط المقاولاتي عالي التوقع و القائم على الفرص . بينت الدراسة أن النشاط المقاولاتي عالي التوقع يخلق الإنتاج و بالتالي النمو الاقتصادي بينما النشاط المقاولاتي القائم على الفرص يخلق الابتكار في حين يخلق النشاط المقاولاتي بدافع الضرورة فرص العمل. خلصت الدراسة أن المقاولاتية مهمة للنمو الاقتصادي لكن الأهم من ذلك يتمثل في نوعية النشاط المقاولاتي و بالتالي على البلدان تشجيع المقاولاتية عالية التوقع لما لها من آثار ايجابية على الأداء الاقتصادي.

دراسة **Friis C and Others (2006)**[2] حول علاقة المقاولاتية بالنمو الاقتصادي، من خلال تحليل المقاربات النظرية و الدراسات التجريبية، توصلت الدراسة أن علاقة المقاولاتية بالنمو الاقتصادي تكمن في ثلاث روابط أساسية:

- المقاولاتية هي إنشاء شركات ناشئة تعمل على زيادة مستويات التوظيف و هي المصدر الأول لخلق مناصب العمل.
- المقاولاتية هي سلوك ابتكاري، حيث وجدت الدراسة أن نسبة كبيرة من الابتكارات تقوم بها شركات صغيرة و حسب نظريات النمو الاقتصادي ينظر إلى الابتكار كمحرك رئيسي للنمو.
- المقاولاتية تزيد التنافسية، و هذه الأخيرة تلعب دورا هاما في زيادة الإنتاجية.

[1] Valliere, D., & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. Entrepreneurship & Regional Development, 21(5-6), pp 459–480.

[2] Friis C., Karlsson C., Paulsson T. (2006) Relating Entrepreneurship to Economic Growth. In: Johansson B., Karlsson C., Stough R. (eds) The Emerging Digital Economy. Advances in Spatial Science. Springer, Berlin, Heidelberg, pp 1-27.

توصلت دراسة **Wennekers , S and Other (2005)**[1] إلى وجود علاقة على شكل حرف U بين المقاولاتية و مستوى التنمية الاقتصادية، و هذا يعني أنه عند ارتفاع مستويات التنمية يتراجع انتشار النشاط المقاولاتي و إنشاء الشركات الجديدة إلى أن يحدث الانتعاش في الاقتصاد أي أن مستوى المقاولاتية يتحدد حسب مستوى التنمية الاقتصادية للبلدان. تضمنت الدراسة بيانات البانل لـ 36 دولة في سنة 2002 حيث تم قياس مستوى تنمية الاقتصادية من خلال دخل الفرد و مؤشر القدرة الابتكارية و المقاولاتية من خلال مؤشر النشاط المقاولاتي بالإضافة إلى متغيرات ثقافية اقتصادية ديمغرافية و مؤسساتية.

تهدف دراسة **Van Stel, A and Others (2005)**[2] إلى إمكانية اعتبار المقاولاتية كمحدد من محددات النمو الاقتصادي، من خلال اختبار أثر النشاط المقاولاتي على نمو ناتج المحلي الإجمالي في 36 دولة متقدمة و ناشئة خلال الفترة الممتدة من 1999-2003. حيث استخدمت الدراسة المؤشرات التالية:

- معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي من قاعدة بيانات الصندوق النقد الدولي.
- معدل نصيب الفرد من الناتج المحلي إجمالي من قاعدة بيانات البنك الدولي.
- مؤشر القدرة التنافسية للنمو الذي يقيس قدرة الاقتصاد (الهياكل و المؤسسات و السياسات) على التحقيق النمو الاقتصادي المستدام من تقرير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي.
- مؤشر النشاط المقاولاتي (TEA) the Total Entrepreneurial Activity الصادر من المرصد العالمي للمقاولاتية.

أظهرت النتائج أن النشاط المقاولاتي له تأثير على النمو الاقتصادي لكن يختلف نوع التأثير حسب الدول، حيث له تأثير سلبي في البلدان النامية، في حين له تأثير إيجابي في البلدان المتقدمة، وجدت الدراسة أن النشاط المقاولاتي في البلدان المتقدمة يساعد على تسويق المعرفة التكنولوجية (الجديدة)، أيضا تقدم الشركات الجديدة العديد من الابتكارات و تساهم في خلق صناعات جديدة. دراسة **Audretsch, D and Others (2004)**[3] حول أثر رأس المال المقاولاتي على الأداء الاقتصادي في 327 مقاطعة في ألمانيا خلال فترة 1992-2000 حيث قام الباحثان باعتبار رأسمال المقاولاتي كعامل من عوامل الإنتاج (رأسمال المادي، العمل، المعرفة) و تم قياسه من خلال عدد الشركات الناشئة. أظهرت النتائج أن المناطق التي تتمتع بدرجة أعلى من نشاط المقاولاتي تظهر مستويات أعلى من الإنتاج، حيث أن الاختلافات في الإنتاج

[1] Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. Small business economics, 24(3), pp 293-309.

[2] Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. Small business economics, 24(3), pp311-321.

[3] Audretsch, D., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship capital and economic performance. Regional studies, 38(8), pp949-959.

ترجع أساسا إلى اختلاف في المستويات المقاولاتية، هذه الأخيرة هي الآلية التي تسهل انتشار المعرفة من خلال تحويلها إلى معرفة اقتصادية و إدخالها في عملية الإنتاج. تم قياس الأداء الاقتصادي من خلال الناتج المحلي الإجمالي.

و في دراسة أخرى توصل نفس الباحثان Audretsch, D and Others (2004)[1] إلى النتائج مشابهة، حيث للنشاط المقاولاتي أثر ايجابي على إنتاجية العمل و أن المناطق ذات المستويات الأعلى من المقاولاتية لديها معدلات إنتاجية عالية من العمل.

تنطلق دراسة **Marcus Dejardin (2001)**[2] من سؤالين أساسين: أول يتناول طبيعة العلاقة التي تجمع المقاولاتية بالنمو الاقتصادي، و الثاني يتعلق بأنواع الأنشطة التي يتجه إليها المقاول (وفق مهاراته) و تأثيرها على النمو. أوضحت الدراسة أن النشاط المقاولاتي القائم على الابتكار هو الذي يحقق النمو الاقتصادي عكس النشاط القائم على البحث عن الريع Rent-seeking، أكدت الدراسة على أهمية محددات النشاط المقاولاتي، و توصلت الدراسة أن العلاقة بين المقاولاتية و النمو الاقتصادي تنشأ من خلال المكافآت و المنافع.

2. المقاولاتية في الاقتصادات الانتقالية

قامت دراسة **Jelena Petrović and Snežana Radukić (2019)** [3] بتحليل النشاط المقاولاتي في صربيا و انطلقت الدراسة من الفرضية الأساسية مفادها أن النمو الاقتصادي يؤثر على تنمية المقاولاتية. تم دراسة الارتباط بين عدد المقاولين و الناتج المحلي الإجمالي في صربيا خلال فترة 2005-2017. توصلت الدراسة عند تحليل الارتباط إلى وجود علاقة سلبية بين الناتج المحلي الإجمالي للفرد و عدد المقاولين، في حين أظهرت النتائج أن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي له تأثير كبير على تطور المقاولاتية لدى الإناث في صربيا.

[1] Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship and regional growth: an evolutionary interpretation. Journal of Evolutionary Economics, 14(5), pp 605-616.

[2] Dejardin, M. (2000). Entrepreneurship and economic growth: An obvious conjunction. The Institute for Development Strategies, Indiana University, pp 1-17.

[3] Jelena Petrović and Snežana Radukić (2019), An Analysis of the Development of Entrepreneurship in the Republic of Serbia with a Special Focus on Female Entrepreneurship, journal of Women's Entrepreneurship and Education, No. 1-2,pp 1-16.

دراسة **Gunjan K, Saundarjya B (2019)**[1] حول كيفية تطوير المقاولاتية في الهند من خلال استخدام مركب للجودة المؤسسية يعتمد على منهجية the Penalty for Bottleneck (PFB). حيث تعد المقاولاتية الشغل الشاغل لصانعي السياسات في الهند لما لها من روابط قوية مع التنمية الاقتصادية (خلق فرص العمل، المساهمة في الدخل القومي، التنمية الريفية، التصنيع ، التطوير التكنولوجي و تشجيع الصادرات). وجدت الدراسة أن الاختلافات في درجة الجودة المؤسسية تلعب دورًا هاما في تفسير الاختلافات في حجم أنشطة المقاولاتية عبر الأقاليم الهندية، و خلصت الدراسة أن تحفيز المقاولاتية ينطلق أولا و قبل كل شيء من إصلاح البيئة المؤسسية أي التركيز بشكل أكبر على تطوير العوامل المؤسسية الضعيفة و على تحسين المناخ العام لأي تنمية ريادية.

و في نفس السياق وجد المجلس الوطني للبحوث الاقتصادية التطبيقية NCAER (1993) ، أن قلة التدريب و التمويل تعتبر من المشاكل الرئيسية التي تواجه الصناعات الصغيرة الحجم (SSIs) بالإضافة إلى تعقد الإجرائية و العقبات الإدارية و نقص البنية التحتية و الدراسات الاستشارية، حيث لا يزال 59 % من المواطنين في الهند يجدون أن الفساد و طول الإجراءات يمنع نمو نشاط المقاولاتي، بينما يرى 14 % أن التمويل هو المشكلة الرئيسية. احتلت الهند المرتبة 142 من بين 189 دولة من حيث مؤشر سهولة ممارسة الأعمال لسنة 2014. لمواجهة هذه التحديات قامت الحكومة بمجموعة من الإصلاحات السياسية أهمها إنشاء هيئة وزارية مهمتها رفع و تنمية مستوى المهارات الافراد و تطوير النشاط المقاولاتي في الهند، و قد ذلك انعكس ايجابا على الاقتصاد الهندي فقد زاد عدد الشركات الناشئة في الهند بنسبة 40 في المئة، و تم خلق ما بين80000-85000 وظيفة في عام 2015. منذ بداية 2016، كانت هناك 19400 شركة ناشئة في قطاع التكنولوجيا، منها 5000 بدأت في عام 2015.[2] برزت المقاولاتية كعنصر حيوي و ديناميكي في الاقتصاد الهندي بسبب مساهمتها الكبيرة في الناتج المحلي الإجمالي والإنتاج الصناعي وفي تعزيز الصادرات(تمثل 45% في الناتج المحلي، و 40 % من إجمالي صادرات). إلا أن أهم إسهاماتها يكمن في خلق فرص العمل (توظف 65.9 مليون شخص) و تأتي في المرتبة الثانية بعد الزراعة من حيث استقطاب لليد العاملة.[3]

[1] Gunjan Kumar, Saundarjya Borbora, (2019) "Institutional environment differences and their application for entrepreneurship development in India", Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies, Vol. 11 Issue: 2, pp.177-199.

[2] Jindal, M. K., & Bhardwaj, A. (2016). Entrepreneurship Development in India: A New Paradigm. In Proceedings of the World Congress on Engineering ,Vol. 2,pp1-3.

[3] Jahanshahi, A. A., Nawaser, K., Sadeq Khaksar, S. M., & Kamalian, A. R. (2011). The relationship between government policy and the growth of entrepreneurship in the micro, small & medium enterprises of India. Journal of technology management & innovation, 6(1), pp66-76.

تناولت دراسة **Maria Saberi, Allam Hamdan (2018)**[1] دور تدخل الحكومي في خلق بيئة مناسبة لتحفيز المقاولاتية على المساهمة في النمو الاقتصادي في الدول الخليج العربي خلال الفترة الممتدة من 2006 إلى 2015. باستخدام معدل إنشاء مؤسسات جديدة لدلالة على النشاط المقاولاتية. و معدل النمو الإقتصادي بالإضافة إلى قياس دور الحكومي من خلال مؤشرات فعالية الحكومة و جودة التشريعات. تم جمع البيانات من قاعدة البنك الدولي، و مؤشر المقاولاتية العالمية من المعهد العالمي لريادة الأعمال و التنمية (GEDI) و قاعدة بيانات (Global Entrepreneurship Monitor (GEM. أظهرت نتائج بيانات بانل data panel إلى وجود علاقة غير معنوية بين المتغيرات الدراسة، و لكن تحليل البيانات أظهر أن فعالية الحكومة و الجودة التنظيمية لهما أهمية بالغة في تهيئة مناخ ملائم يساهم في انشاء علاقة ايجابية بين المقاولاتية و النمو الاقتصادي.

دراسة **Nurmalia and All (2018)**[2] حول دور المقاولاتية في النمو الاقتصادي الإقليمي في إندونيسيا، من خلال استخدام بيانات بانل في 33 مقاطعة أندونيسية خلال الفترة 2008-2013، تم التعبير عن المقاولاتية من خلال معدل العمل الحر و معدل ملكية الأعمال بالإضافة إلى مؤشرات البحث و التطوير و رأس المال البشري، معدل نمو السكان في سن العمل، نسبة قطاع الصناعة و النفط و الغاز من الناتج المحلي الإجمالي كمتغيرات تفسيرية . أظهرت نتائج الدراسة أن النمو الاقتصادي يرتبط إيجابيا مع درجة النشاط المقاولاتي خاصة في القطاعات الرسمية و يرتبط سلبيا في القطاعات الغير الرسمية ذلك أن النشاط المقاولاتي في القطاع الغير الرسمي لا يخلق الابتكار و إنما بدافع الضرورة لتفادي خطر البطالة. بحسب مكتب الإحصاء الإندونيسي (BPS)، ارتفع عدد المقاولون بشكل ملحوظ من 22.7 مليون في عام 2006 إلى 26.7 مليون في عام 2016. بينما بلغت مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 60.3 ٪ من إجمالي الناتج المحلي (GDP) سنة 2016 .

دراسة **S. Ramesh (2017)**[3] تناولت المقاولاتية في الصين و الهند، حيث تشترك كلاهما في كثير من الخصائص (اقتصاد زراعي، نظام السياسي، ارتفاع معدلات الفقر، عدد السكان) ، منذ 1978 باشرت الصين بالإصلاحات الاقتصادية التدريجية، أنشأت من خلالها بيئة محفزة لنشاط المقاولاتي،و في المقابل قامت الهند هي الأخرى بتبني"الإصلاحات في جميع القطاعات" ما يعرف بمقاربة انفجار الكبير "(big bang approach) . أشارت نتائج الدراسة أن مستوى المقاولاتية في الهند لم ينتشر على نطاق واسع كما هو

[1] Maria Saberi, Allam Hamdan, (2018) "The moderating role of governmental support in the relationship between entrepreneurship and economic growth: A study on the GCC countries", Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies, 11(2), pp1-19.

[2] Nurmalia, Hartono, D. & Muzayanah, I.F.U. J Knowl Econ (2018). The Roles of Entrepreneurship on Regional Economic Growth in Indonesia. Journal of the Knowledge Economy, pp1-14.

[3] Ramesh, S. (2017). Entrepreneurship in China and India. In China's Lessons for India: Volume II , pp113-156.

الحال في الصين. فحسب البنك الدولي (2016) تقدر كثافة الأعمال الجديدة في الهند بـ 0.12% بينما كانت في هونغ كونغ (الصين) بـ 31.3%.[1] وفقا ل Zoltan and All (2016)، تحتل الصين المرتبة 60 عالميا في مقياس المقاولاتية بمعدل 34.9%، في حين احتلت الهند المرتبة 98 بمعدل% 24.9. في أخير توصلت الدراسة أن المقاولاتية لعبت دورا هاما في تحقيق النمو الاقتصادي في الصين مقارنة بالهند، والسبب في ذلك هو أن التنمية المؤسسية في الصين أكثر مرونة منها في الهند.

تناولت دراسة **Pilkova A., Holienka M (2017)** [2] تطور المقاولاتية في سلوفاكيا بعد الانتقال إلى اقتصاد السوق، بالاعتماد على تقارير و بيانات المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM). انطلقت الدراسة بتحليل سلوكات الأفراد و المجتمع إلى المقاولاتية، حيث ينظر حوالي 50 % من المجتمع السلوفاكي إلى المقاولاتية باعتبارها خيار مهني جيد و أكثر من 50 % من البالغين يعتقدون أن لديهم المهارات و الخبرة تمكنهم من البدء بعمل تجاري جديد في حين يعتقد 41.1% من الأفراد أن الخوف من الفشل يمنعهم من قيام بأي نشاط مقاولاتي، كما شارك واحد من كل عشرة أشخاص بالغين في بدء عمل تجاري جديد لمدة تقل عن 3.5 سنوات بمعدل (10.9٪) و يبلغ مستوى الابتكار 20.7% وهو أقل بكثير من متوسط الاقتصادات التي يحركها الابتكار (30.9 ٪). تعرف سلوفاكيا العديد من العوامل التي تعزز النشاط المقاولاتي مثل انفتاح الاقتصاد و سهولة الوصول إلى السوق الأوروبية بنسبة وجود يقدر بـ 21.0 ٪، إلى جانب القوى العاملة ذات الجودة والإنتاجية. بخلاف ذلك يوجد أيضا القيود المؤسسية تعيق النشاط المقاولاتي منها ارتفاع الضرائب ومساهمات الضمان الاجتماعي ، البيروقراطية ، ضعف إنفاذ القانون بمعدلات 42.4 ٪ 43.5 ٪ 43.1 % على التوالي، عموما بيئة الأعمال في سلوفاكيا تبقى متأخرة مقارنة بالاقتصادات المتقدمة.

تشير نتائج الدراسة أن النشاط المقاولاتي في سلوفاكيا يساهم في خلق مناصب العمل، و تعدالمقاولاتية مصدرا هاما للنمو الاقتصادي المستدام فهي تحقق قيمة مضافة . أكدت الدراسة أيضا أن التحدي الأكبر يكمن في تشجيع المقاولاتية القائمة على الفرص ،حيث سيحتاج رواد الأعمال إلى دعم أكبر من المؤسسات الرسمية و غير الرسمية على حد سواء ، بدءا من التخلص من الأعباء الإدارية و الضريبية و إلى البرامج التعليم و التدريب .

[1] يتم قياس كثافة الأعمال الجديدة كنسبة عدد الشركات المسجلة حديثًا لكل 1000 شخص في سن العمل تتراوح أعمارهم بين 15 و 64عاما

[2] Pilkova A., Holienka M. (2017) .Entrepreneurship Development in Slovakia. In: Sauka A., Chepurenko A. (eds) Entrepreneurship in Transition Economies. Societies and Political Orders in Transition. Springer, Cham

أكدت دراسة **Rubach, M and Others (2015)**[1] أن أحد أهم الأسباب لعدم تطور المقاولاتية الداعمة للنمو يكمن في المؤسسات و اللوائح المؤسسية، على رغم من وجود ثقافة قوية تشجع و تدعم نشاط المقاولاتي في أمريكا اللاتينية، حيث يوجد 55.9 ٪ من الأفراد بأن لديهم القدرة على التعرف على الفرص التجارية و 58.4 ٪ لديهم القدرات و المهارات اللازمة لاستغلال هذه الفرص في حين صرح 28.9% بأنهم سيتجنبون بدء مشروع جديد بسبب الخوف من الفشل حسب المرصد العالمي للمقاولاتية.

دراسة **Popescu,N.E (2014)**[2] حول المقاولاتية و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الابتكار في رومانيا، اعتمادا على بيانات المجلس الوطني للشركات الصغيرة و المتوسطة CNIPMMR (مسح لـ 1858 شركة صغيرة و متوسطة الحجم من جميع القطاعات الاقتصادية). أوضحت الدراسة أن المقاولاتية في رومانيا تشجع على الابتكار، إذ تتجه أنشطة الابتكار في الشركات الصغيرة و المتوسطة إلى إنشاء منتجات جديدة بنسبة 37.21٪، ثم أساليب الإدارة و التسويق الجديدة بنسبة 19.57٪. بلغت جهود الشركات الصغيرة و المتوسطة الرومانية لتطوير تكنولوجيات جديدة 16.54٪ و تحديث أنظمة المعلومات 7.60٪، بينما يتم تنفيذ 40.52٪ من جميع أنشطة الابتكار داخل الشركات الصغيرة والمتوسطة، كما تعمل المقاولاتية على خلق مناصب العمل إذ يتم توفير ثلثي الوظائف من قبل الشركات الصغيرة و المتوسطة و تساهم بنسبة 58 ٪ من إجمالي القيمة المضافة.

دراسة Zbierowski, P (2014)[3] حول المقاولاتية في بولندا حيث قام الباحث بتحليل خصائص المقاولاتية من خلال العديد من المؤشرات حيث يظهر أن رغبة المقاولاتية تقدر بـ 15.6% أعلى من متوسط الاتحاد الأوروبي 12.1%، كما يظهر أن الخوف من الفشل مرتفع حوالي 60% مقارنة بـ40% متوسط الأوروبي. أوضحت الدراسة أنه منذ بداية التحول السياسي و الاقتصادي سنة 1989، عملت بولندا على تطوير المقاولاتية من خلال خلق بيئة قانونية و مؤسسية أكثر ملائمة حيث عملت على تسهيل الوصول إلى الأسواق و مصادر التمويل الخارجية و إرساء شفافية في النظام الضريبي و العمل على خفض تكلفة إنشاء أعمال جديدة، مما تسبب في نقلة نوعية للاقتصاد البولندي إذ احتل مرتبة 25 من بين 185 اقتصادا و برزت بولندا كمركز مالي و ممثل رئيسي لـ أوروبا الوسطى و الشرقية.

[1] Rubach, M. J., Bradley III, D., & Kluck, N. (2015). Necessity entrepreneurship: a Latin American study. International Journal of Entrepreneurship, 19, pp1-126.

[2] Popescu, N. E. (2014). Entrepreneurship and SMEs innovation in Romania. Procedia Economics and Finance, 16, pp512–520.

[3] Zbierowski, P. (2014). Entrepreneurship in Poland: Dynamics and Cross-Country Comparison. In Poland and the Eurozone, pp230-263.

دراسة **Chen, C. C (2014)**[1] حول العلاقة بين المقاولاتية و النمو الاقتصادي و العمالة في تايوان خلال الفترة الممتدة 1987 إلى 2012 باستخدام نموذج VAR حيث استخدمت الدراسة معدل إنشاء المؤسسات الجديدة للدلالة على المقاولاتية و معدل نمو الناتج المحلي الحقيقي و معدل التوظيف. أظهرت نتائج الدراسة أن المقاولاتية لا تحفز فقط النمو الاقتصادي، بل تعمل أيضا على زيادة معدلات التوظيف كما أن هناك تفاعل و تأثير متبادل بين المقاولاتية و التوظيف. خلصت الدراسة انه كلما كانت هناك بيئة محفزة لنشاط المقاولاتي سيكون له أثر ايجابي على التنمية الاقتصادية و على زيادة معدل التوظيف.

دراسة **Cravo, T and Others (2012)**[2] حول علاقة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (SME) بالنمو الاقتصادي في البرازيل خلال الفترة 1985-2004. و تم اعتماد على المتغيرات التالية : النمو الاقتصادي، معدل نمو السكاني، و متوسط سنوات الدراسة لتحديد رأس المال البشري للمقاولين، بالإضافة إلى نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إجمالي القوى العاملة الرسمية في قطاع الصناعات التحويلية. أظهرت نتائج الدراسة أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ترتبط سلبا بالنمو الاقتصادي الإقليمي في البرازيل، و أن رأس المال البشري للشركات الصغيرة و المتوسطة له أثر إيجابي محدود على الأداء الاقتصادي. و يعود ذلك إلى ضعف جودة المؤسسات التي تمنع الشركات الصغيرة والمتوسطة من الوصول إلى الأداء الفعال.

حاولت دراسة **Baliamoune-Lutz, Mina(2009)**[3] اكتشاف أثر الإصلاحات المؤسسية و السياساتية على العلاقة بين المقاولاتية و النمو في 44 من الدول النامية و الانتقالية عن طريق إجراء تقديرات Arellano-Bond GMM خلال الفترة 1990-2002. تم استخدام معدل النمو نصيب الفرد من الدخل كمتغير تابع، و تم التعبير عن المقاولاتية بدلالة نسبة العاملين لحسابهم الخاص من إجمالي العمالة غير الزراعية بالإضافة إلى مؤشرات الانفتاح الاقتصادي و الائتمان قطاع الخاص و الاستثمار المحلي و مؤشر العالمي للمخاطر الدولية لتعبير عن إصلاح المؤسسي. أشارت النتائج أن الإصلاحات التجارية و المالية يمكن أن تقلل من تأثيرات نمو نشاط المقاولاتي، حيث أظهرت النتائج تأثير سلبي لإصلاح التجارة و المقاولاتية على النمو الاقتصادي كما أن التفاعل بين إصلاح القطاع المالي و المقاولاتية كان له تأثير غير خطي على النمو، إذ كانت لها تأثير إيجابي عند بداية الإصلاحات، و من جهة أخرى لم يظهر أي أثر للإصلاح المؤسسي على تطوير المقاولاتية. وخلصت الدراسة أن نمو النشاط المقاولاتي يعتمد أساسا على مستويات موجودة بالفعل من المقاولاتية و على إصلاح السياسات.

[1] Chen, C. C. (2014). Entrepreneurship, economic growth, and employment: A case study of Taiwan. Hitotsubashi Journal of Economics, pp71-88.

[2] Cravo, T. A., Gourlay, A., & Becker, B. (2012). SMEs and regional economic growth in Brazil. Small Business Economics, 38(2), pp217-230.

[3] Baliamoune,L. M. (2009) . Entrepreneurship and reforms in developing countries, WIDER Research Paper, No. 2009/04, pp1-19.

تحاول دراسة **Larroulet C & Couyoumdjian (2009)**[1] الكشف عن مفارقة لماذا تعرف دول أمريكا اللاتينية معدلات نمو منخفضة رغم تمتعها بمستويات عالية من النشاط المقاولاتي؟. فحسب المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM) تمتلك بلدان أمريكا اللاتينية ثاني أعلى معدلات المقاولاتية في العالم، حيث شارك ما يقارب 18 % من السكان في سن العمل في نشاط مقاولاتي بين عامي 2000 و 2007. في حين كان الأداء الاقتصادي خلال هذه الفترة متواضعا.

يميز المرصد العالمي للمقاولاتية بين المقاولاتية القائمة على الفرص (القائمة على أساس الإنتاج و الابتكار) و المقاولاتية بدافع الضرورة فمساهمة الأولى في النمو الاقتصادي أكبر بكثير من الثانية وفي حالة بلدان أمريكا اللاتينية يكثر النشاط المقاولاتي القائم على الضرورة بنسبة 35 % من الأفراد يشاركون في نشاط مقاولاتي بدافع الضرورة في حين لا يتجاوز 20 % في الدول المتقدمة. وهذا يكمن في وجود بيئة مؤسسية ضعيفة غير محفزة على الابتكار، إذ أثبتت الدراسات أن البلدان التي تتمتع بدرجة أكبر من الحرية الاقتصادية لديها درجات أعلى من المقاولاتية القائمة على أساس الفرص.

تتمتع الدول المتقدمة ببيئة تنظيمية مناسبة للمقاولاتية أكثر من دول أمريكا اللاتينية. فعلى سبيل المثال، عدد الأيام اللازمة لبدء عمل تجاري جديد والتكاليف المرتبطة به (كنسبة مئوية من إجمالي الدخل القومي للفرد) في أمريكا اللاتينية (66 يوم وحوالي 43 % من نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي) وفي دول OCED (15 يوم وحوالي 6 % من الدخل القومي الإجمالي). خلصت الدراسة أن الإصلاح المؤسساتي ضروري إذا أرادت دول أمريكا اللاتينية تحفيز المقاولاتية القائمة على الفرص و الحصول على معدلات النمو الاقتصادي المرتفعة.

تناولت دراسة **Bruton, G. D and Others (2008)**[2] تحليل المقاولاتية في الاقتصادات الناشئة، و أرجعت الدراسة أن اختلاف مستويات المقاولاتية في الاقتصادات الناشئة يمكن إرجاعه إلى العاملين أساسين أولها اختلاف الثقافة المقاولاتية السائدة في كل اقتصاد، فمن المعروف أن القيم الثقافية و الدين و الأنظمة التعليمية تشكل السلوك الفردي و التنظيمي و بالتالي المقاولاتية. كما أن للمؤسسات تأثيرات مختلفة على النشاط المقاولاتي فرواد الأعمال يتصرفون بشكل مختلف حسب طبيعة البيئة المؤسسية.

[1] Larroulet, C., & Couyoumdjian, J. P. (2009). Entrepreneurship and growth: A Latin American paradox?. The Independent Review, 14(1),pp 81-100.

[2] Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Obloj, K. (2008). Entrepreneurship in emerging economies: Where are we today and where should the research go in the future. Entrepreneurship theory and practice, 32(1), pp 1-14.

تضمنت دراسة **Smallbone, D., & Welter, F (2006)**[1] أن التنمية المؤسسية و بناء القدرات تعد شرطا أساسيا لتطوير المقاولاتية لدول التي تمر بمرحلة انتقالية (أوكرانيا و بيلاروسيا و روسيا)، نظرا لأن السياسات و المؤسسات تمس أصحاب المشاريع بشكل مباشر، حيث لدولة دور هام في تعزيز المقاولاتية من خلال إزالة العقبات و تهيئة مناخ مناسب للأعمال و المساهمة في تطوير مؤسسات السوق التي تعد جزءًا مهمًا من هذه البيئة، و كذا تطوير أنظمة ابتكار فعالة (مثل مراكز الابتكار وحدائق التكنولوجيا و حدائق العلوم) كل من شأنه أن يساعد في تحفيز النشاط المقاولاتي.

دراسة .McMillan, J. &Woodruff, C (2002)[2] حول تحليل نماذج المقاولاتية في أربعة الاقتصادات تمر بمرحلة انتقالية (روسيا، الصين ، بولندا و فيتنام) من خلال التركيز على دور الدولة في تشجيع النشاط المقاولاتي. عند تحليل إجراءات الدخول كانت بولندا الأكثر تقدما في منح تسهيلات لإنشاء الشركات الجديدة بينما كانت روسيا في المرتبة الأخيرة.

عند بداية الإصلاح في الصين سنة 1979، كان متوسط أرباح الشركات غير الحكومية 28 % من رأس المال المستثمر. و انخفضت إلى 15 % في عام 1984 و استقرت عند 6 % في عام 1991، في بولندا، انخفضت معدلات أرباح في عامها الأول من متوسط 25 % من رأس المال المستثمر للشركات إلى 6% سنة 1995. وفي روسيا أيضا كانت معدلات أرباح مرتفعة في متوسط قدره 17% من رأس المال المستثمر في السنة الأولى من تشغيلها، و على النقيض الصين و بولندا لم تنخفض الأرباح مع مرور الوقت، كما أنشأ القطاع الخاص في فيتنام حوالي 10 مليون وظيفة في السنوات السبع من بداية الإصلاحات. في الأخير يلخص McMillan & Woodruff (2002) أن عملية الانتقال ليست مجرد مسألة وضع و تبني سياسات معينة و إنما يتوقف نجاح أو فشل الاقتصاد الانتقالي كثيرا على أداء المقاولين من خلال خلق فرص العمل، و توفير السلع الاستهلاكية، و الحد من القوة السوقية للمؤسسات العامة و خلق ديناميكية الإصلاح building reform momentum، و تحقيق الرفاه.

3. المقاولاتية و النمو الاقتصادي في الدول النامية

[1] David, S., Friederike ,W. (2006). Institutional Development and Entrepreneurship in a Transition Context, in Craig S. Galbraith, Curt H. Stiles (ed.) Developmental Entrepreneurship: Adversity, Risk, and Isolation (International Research in the Business Disciplines, Volume 5) Emerald Group Publishing Limited, pp37-53.

[2]McMillan, J., & Woodruff, C. (2002). The central role of entrepreneurs in transition economies. Journal of economic Perspectives, 16(3),pp153-170.

أشار Kirby (1983) أنه هناك الكثير من الفرص المقاولاتية الغير المستغلة في البلدان النامية أكثر منها في البلدان المتقدمة، و على الرغم من أهمية و الدور الايجابي للمقاولاتية في الدول المتقدمة فقد، تم تجاهل تأثيرها المحتمل على اقتصادات الناشئة حيث تم نشر 43 مقالة فقط على المقاولاتية خلال 17 سنة الماضية.[1]

دراسة Omoruyi EMM and Others(2017)[2] لواقع المقاولاتية في إفريقيا من خلال عرض كيف تؤثر المقاولاتية على اقتصادات الدول الأفريقية .اظهر تقرير التوقعات الاقتصادية لأفريقيا 2017 أن حوالي 22 % من السكان في سن العمل يباشرون أعمالا تجارية جديدة، و يتجه حوالي 44 % من الأفارقة إلى النشاط المقاولاتي للاستفادة من الفرص المتاحة في السوق، في حين يتجه 33 % من أفراد إلى المقاولاتية لتفادي خطر البطالة كما خطط أكثر من واحد من كل ثلاثة (35٪) لبدء العمل لحسابهم الخاص. ففي غامبيا مثلا، ساهمت المقاولاتية في توظيف 60 % من سكان التي تتراوح أعمارهم بين 15 و 64 سنة و ساهمت أيضا حوالي 20 % من الناتج المحلي الإجمالي.

ساهمت الشركات الصغيرة و المتوسطة بنسبة تصل إلى 57 % من الناتج المحلي الإجمالي و حوالي 61 %من العمالة في جنوب أفريقيا، أما في غانا فقد ساهمت بـ 70 %من الناتج المحلي الإجمالي، كما يتطلع 86 % من الشباب في نيجيريا إلى أن يصبحوا من أصحاب المشاريع.

وفقا لـ مجلة Forbes، أن المقاولين في أفريقيا يُنظر إليهم بدرجة الأولى كمصدر لخلق مناصب العمل حيث وافق حوالي 59 % من المشاركين على ذلك. أظهرت النتائج أن المقاول في إفريقيا "جنوب الصحراء "هو اللاعب الرئيسي في الحد من مستويات الفقر و إنشاء مناصب العمل.

تضمنت **دراسة**[3] **Adusei, M (2016)** اختبار دور المقاولاتية على النمو الإقتصادي في إفريقيا، باستخدام بيانات البانل 12 دولة إفريقية في الفترة الممتدة (2004-2011). استخدم مجموعة من المؤشرات على رأسها معدل النمو الاقتصادي و مؤشر عدد المؤسسات الجديدة كل سنة في كل بلد للتعبير عن المقاولاتية و مؤشرات التحكم (مؤشر التطوير المالي (FINDEV)، مؤشر التضخم (INFL)، مؤشر رأس المال البشري (HC)، مؤشر الانفتاح الاقتصادي (OPEN)، مؤشر الاستثمار الخاص (INVEST) و الإنفاق الحكومي).

[1] Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Obloj, K. (2008). Entrepreneurship in emerging economies: Where are we today and where should the research go in the future. Entrepreneurship theory and practice, 32(1), pp1-14.

[2] Omoruyi, EMM., Olamide ,K.S., Gomolemo,G., Donath,O.A. (2017). Entrepreneurship and Economic Growth: Does Entrepreneurship Bolster Economic Expansion in Africa?. 6(1), p1-11.

[3] Adusei, M. (2016). Does Entrepreneurship Promote Economic Growth in Africa? African Development Review, 28(2), pp201–214.

و تم استخدام نموذجين، الأول يختبر أثر المقاولاتية على النمو الإقتصادي مباشرة دون اختيار متغيرات التحكم، في حين يختبر النموذج الثاني متانة نتائج النموذج الأول من خلال اختبار متغيرات التحكم. و أظهرت النتائج الأثر القوي للمقاولاتية على النمو الاقتصادي و أن كل المؤشرات التحكم لها تأثير الإيجابي، كما بينت النتائج أن مؤشر الانفتاح الاقتصادي له علاقة قوية إيجابية مع النمو الاقتصادي أي أن الانفتاح الاقتصادي يدعم النمو الاقتصادي.

دراسة Afolabi Adeoye (2015)[1] تناول دور المقاولاتية في تعزيز النمو الاقتصادي في نيجيريا، تم استخدام طريقة narrative-textual case study (NTCS) و هي طريقة تدرس العلاقة بين التجارب أو الأحداث مع التوجه الزمني و المكاني. و وجد أن المقاولاتية يمكن أن تعزز النمو الاقتصادي و التنمية في المقام الأول عن طريق توليد فرص العمل و تعزيز نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في نيجيريا.

و في نفس السياق توصلت UNIDO-Nigeria سنة 2012، أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (MSMEs) لديها القدرة على دفع الاقتصاد النيجيري إلى الأمام، حيث يوجد أكثر من 17 مليون مؤسسة صغيرة و المتوسطة توظف أكثر من 31 مليون نيجيري، و تمثل هذه المؤسسات ما يزيد عن 80٪ من الشركات توظف حوالي 75٪ من إجمالي القوى العاملة في نيجيريا. و أظهرت الدراسة لـ المرصد العالمي للمقاولاتية أن من بين كل 100 نيجيري يوجد 35 شخص (أكثر من الثلث) يشارك في نوع من النشاط المقاولاتي. أظهرت الأبحاث أن البيئة التنظيمية والمؤسسية التي تفرضها الحكومات تؤدي إلى نمو نشاط المقاولاتي. يؤكد البنك الدولي على الدور المحوري للبيئة التنظيمية في تشجيع نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة وفق تقرير "سهولة ممارسة أنشطة الأعمال 2004"، يتعين على البلدان في أفريقيا أن تبدأ في إدخال تحسينات على البيئة التنظيمية.

دراسة Naudé, W (2010)[2] حول دور المقاولاتية في النمو في البلدان النامية. ينطلق Naudé من نقطة مفادها أن معظم الدراسات شملت المقاولاتية و النمو في الاقتصادات المتقدمة دون التطرق إلى خصائص الاقتصادات النامية و هذا ما جعله يتساءل عن دور المقاول في هذه الاقتصادات. و اعتمدت الدراسة على تحليل أبحاث مشروع UNU-WIDER حول "تعزيز القدرة على المقاولاتية"، و قد توصلت جميع دراسات هذا المشروع إلى نتائج مماثلة و هي يمكن أن تكون المقاولاتية كمحرك للتنمية في البلدان الفقيرة، وفي الأخير خلصت الدراسة أن المقاولاتية تقدم مساهمة محورية في عملية التنمية من خلال تشجيع و

[1] Adeoye, A. A. (2015). The effect of entrepreneurship on economy growth and development in Nigeria. International Journal of Development and Economic Sustainability, 3(2), pp49-65.

[2] Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. Small business economics, 34(1), pp 1-25.

مواكبة التغيير الهيكلي و النمو الاقتصادي و يمكن حتى اعتبارها كوسيلة لمواجهة الفقر و عدم المساواة بشرط أن تكون البيئة المؤسسية و السياسية ملائمة و محفزة لنشاط المقاولاتي.

وجد **John Kuada (2015)**[1] أن معظم الدراسات التي تطرقت إلى المقاولاتية و النمو في البلدان المتقدمة لا تأخذ في الاعتبار الظروف الاقتصادية و سوق العمل في أفريقيا و كذلك السياق الاجتماعي و الثقافي، و من خلال تحليل الدراسات السابقة توصلت الدراسة أن المقاول في إفريقيا هو نتاج (ثمرة) البيئة الثقافية و الاجتماعية التي نشئوا فيها، فهذه الأخيرة لها دور كبير في تحديد نوع النشاط المقاولاتي. و حسب الدراسة يوجد في إفريقيا أربع فئات من المقاولون نوع الأول المقاول المبتكر من اجل البقاء و العيش، مقاول الانتهازي، و خلصت الدراسة أن دور المقاول في اقتصادات التنمية هو معقد و لكي يتم فهم دوره بشكل أفضل سيكون بمثابة تفريغ "الصندوق الأسود" للتفسيرات المؤسسية .

حاولت دراسة **Haddad S., Selmi I (2013)**[2] إظهار طبيعة نشاط المقاولاتي في البلدان النامية و كذا تحليل العلاقات التي تجمع بين المقاولاتية و النمو الاقتصادي و السياسة العامة في هذه البلدان. غالبا ما يكون النشاط المقاولاتي في الدول النامية على شكل المشروعات الصغيرة (MSE)، و هذه الأخيرة لا تسهم كثيرا في التخفيف من حدة الفقر و النمو. و غالبية هذه المشروعات تفشل خلال أول سنتين، و عادة ما تكون هذه المشروعات في القطاع الغير الرسمي (بنسبة تصل إلى 40 ٪ من الناتج المحلي الإجمالي و 50 ٪ من حجم القوى العاملة). بالإضافة إلى ذلك يعمل المقاولون في الدول النامية في ظل أسواق مالية أقل كفاءة، و مناخ اقتصادي اقل استقرار، و تكاليف دخول أعلى و نظام ضريبي و مالي معقد. خلصت الدراسة أن نجاح المقاولاتية يكمن في السياسات العمومية لأنها تساعد على خلق بيئة مؤسسية و قانونية محفزة لنشاط المقاولاتي.

4. قنوات المقاولاتية

من خلال تحليلنا لدراسات التجريبية التي تطرقت لعلاقة المقاولاتية مع النمو الاقتصادي استخلصنا المقاولاتية تؤثر على النمو الاقتصادي عن طريق العديد من القنوات أهمها قناة الابتكار و ايضا مساهمتها في خلق مناصب العمل، كما أن نجاح المقاولاتية في تحقيق أهدافها يعتمد على توفر مجموعة من العوامل المحفزة لانتشارها كثقافة المقاولاتية و الجودة المؤسسات.

[1] John, K . (2015) ."Entrepreneurship in Africa – a classificatory framework and a research agenda", African Journal of Economic and Management Studies, 6(2), pp.148-163.

[2] Haddad S., Selmi I. (2013) .Entrepreneurship in Developing Countries. In: Carayannis E.G. (eds) Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship. Springer, New York, NY

1.4 الابتكار و النمو الاقتصادي

أصبح الابتكار في الاقتصاد الحديث أحد المصادر الرئيسية للنمو و الأداء الاقتصادي فهو يساعد على تحسين نوعية حياة الأفراد،[1] و أصبحت المنافسة في الاقتصاد العالمي قائمة على المعرفة باعتبارها مفتاح التنافسية و نجاح الأعمال.[2]

توصل SOLOW (1957) أن "التغير التقني" هو المسئول عن تحقيق النسبة الأكبر من النمو الاقتصادي في و .م .أ خلال فترة 1909-1949، كما يقدر Fabricant (1954) أن حوالي 90٪ من الزيادة في الناتج للفرد في الولايات المتحدة بين عامي 1871 و 1951 كان مصدرها التقدم التقني،[3] حيث ان أكثر من 50٪ من الثروة التي تم إنشاؤها في البلدان المتقدمة مصدرها الابتكار الذي كان نتيجة البحث و التطوير.[4] عادة ما ترتبط الاقتصادات الناجحة بنظم الابتكار الفعالة الناتجة عن مستويات عالية من المقاولاتية، في حين أن الاقتصادات الضعيفة هي تلك التي لديها أنظمة ابتكار متدنية و مستويات أدنى من المقاولاتية.[5]

حسب قاموس أكسفورد، يشير مفهوم الابتكار إلى وضع الاختراعات موضع التنفيذ، في حين يعرف Herkema (2003) الابتكار كعملية معرفية تهدف إلى خلق معارف جديدة موجهة نحو تطوير حلول تجارية و جعلها قابلة للاستخدام. الابتكار أيضا هو اعتماد فكرة أو سلوك جديد بالنسبة إلى المنظمة. يرتبط الابتكار بالتغيير، إذ يمكن أن يكون جذريا أو تدريجيا.[6] الإبتكار حسب Sawhneyet and al هو خلق قيمة جديدة سواء للعملاء أو للمنظمة عن طريق تغيير واحد أو أكثر. ينظر إلى الابتكار كوسيلة لتغيير المنظمة، و يكون إما كاستجابة للتغيرات في البيئة الخارجية أو كإجراء وقائي للتأثير على البيئة، و على هذا أساس يتم تعريف الابتكار على نطاق واسع ليشمل مجموعة من الأنواع، بما في ذلك المنتجات أو الخدمات الجديدة، تكنولوجيا العمليات الجديدة، الهيكل التنظيمي الجديد أو الأنظمة الإدارية، أو الخطط الجديدة أو البرامج المتعلقة بأعضاء المنظمة.[7]

---

[1] Gerguri, S., & Ramadani, V. (2010). The impact of innovation into the economic growth, MPRA Paper 22270, University Library of Munich, Germany.pp 1-22.

[2] Szirmai, A., Naudé, W., & Goedhuys, M. (Eds.). (2011). Entrepreneurship, innovation, and economic development. Oxford University Press, pp1-328.

[3] Cameron, G. (1996). Innovation and Economic Growth. Centre for Economic Performance. Discussion Paper, No. 277, pp 1-35.

[4] Akinwale, Y. O., Abolaji D. D, Adekemi J. O., Olalekan A. J., Willie O. S. (2012). "Understanding the Nexus of R&D, Innovation and Economic Growth in Nigeria." International Business Research 5(11),pp 187–96.

[5] Huggins, R., Thompson, P. (2015). Entrepreneurship, innovation and regional growth: a network theory. Small Business Economics, 45(1), pp103-128.

[6] Du Plessis, M. (2007). The role of knowledge management in innovation. Journal of knowledge management, 11(4), pp 20-29.

[7] Baregheh, A., Rowley, J., & Sambrook, S. (2009). Towards a multidisciplinary definition of innovation. Management decision, 47(8),pp 1323-1339.

أشار J. Schumpeter (1937) أن المقاولون هم في الغالب أفراد مبتكرون، يجلبون سلعا و تكنولوجيات جديدة إلى الأسواق، يفتحون أسواقا و عمليات و يسوقون معارف جديدة.[1] يمكن للمقاولين المساهمة في التنمية الاقتصادية من خلال إعادة تخصيص الموارد ذات الاستخدامات الأقل إلى الاستخدامات الأكثر إنتاجية.[2]

الابتكار هو محور الكثير من النظريات الحديثة للنمو و التنمية[3]. (Barro & Sala-I-Martin, 1995; Chenery & Syrquin, 1975; Denison, 1962; Jorgenson, Gollop, & Fraumeni, 1987; Porter, 1990)، حسب نظرية Gerschekron (1962) يشكل الابتكار (القيام بأشياء جديدة) جزءا أساسيا في عملية التنمية الاقتصادية،[4] إذ أنه يلعب دورا مركزيا في خلق القيمة و الحفاظ على الميزة التنافسية للشركات فهو يضمن ديمومتها ومفتاح نموها Covin & Zahra (1994). كما ينظر Uzunidis (2010) للبيئة المبتكرة كمصدر رئيسي للمقاولاتية الأمر الذي ينتج عنه تدفقات في رأس المال، السلع و المعرفة،[5] و يساهم في خلق العديد من الوظائف و المزيد من الإنتاجية.[6]

في دراسة لوزارة التجارة في المملكة المتحدة سنة 2003،أكدت على أن الوظائف، و الأرباح و مستوى المعيشة مرتبطون أساسا بالابتكار المستمر، و خلصت الدراسة أنه عند غياب الابتكار سوف تتأثر الوظائف و الأرباح، و سوف ينخفض مستوى المعيشة في المملكة مقارنة بالبلدان الأخرى.[7] قام Mustaffa, F and Others (2019) بدراسة أثر الابتكار على القطاع الزراعي في ماليزيا شملت الدراسة الصغار المقاولين، وجدت أن الزراعة التي تفتقر إلى الابتكار لديها ميل كبير إلى الفشل،[8] حيث التوجه نحو تشجيع المقاولاتية الزراعية Agropreneurship التي تعتمد على الإبتكار تساهم في النمو الاقتصادي و زيادة الانتاجية.[9] يشمل الابتكار كل القطاعات حتى في القطاعات الاقتصادية التقليدية مثل المنسوجات و

[1] Sharma, P., & Chrisman, S. J. J. (2007). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. In Entrepreneurship (pp. 83-103).

[2] Szirmai, A., Naudé, W., Goedhuys, M. (Eds.). (2011). Entrepreneurship, innovation, and economic development. op cite, p 27.

3 LeBel, P. (2008). The role of creative innovation in economic growth: Some international comparisons. Journal of Asian Economics, 19(4), pp 334–347.

4 Hobday, M. (2003). Innovation in Asian Industrialization: A Gerschenkronian Perspective. Oxford Development Studies, 31(3), pp 293–314.

[5] Uzunidis, D. (2010). milieu innovateur, relations de proximité et entrepreneuriat. analyse d'une alchimie féconde. canadian journal of regional science, Vol 33 N° Spécial, pp 91-106.

[6] Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., & Prantl, S. (2009). The effects of entry on incumbent innovation and productivity. The Review of Economics and Statistics, 91(1),pp 20-32.

[7] Baregheh, A., Rowley, J., & Sambrook, S. (2009). Towards a multidisciplinary definition of innovation. Management decision, 47(8), pp1323-1339.

[8] Mustaffa, F., Singaravelloo, K., & Azmah, O. (2019). MULTIPLICITY IN ENTREPRENEURSHIP ECONOMIC DEVELOPMENT OF MALAYSIAN SMALLHOLDER FARMERS. Academy of Entrepreneurship Journal, 25(1), pp 1-6.

[9] Asliza, Y., Noor, H. A. , Hasliza, A.H. (2015) , Promoting Agropreneurship Among Gen Y: An Integration of Individual, Institutional and Social Level Factors. Aust. J. Basic & Appl. Sci., 9(14), pp74-86,

الجلود، الصناعات الغذائية، و ينطبق نفس الأمر على قطاعات الخدمات مثل التوزيع و التجزئة و الخدمات المالية و خدمات تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات، كما يرتبط الابتكار ارتباطا وثيقا بالتغيرات في هيكل الاقتصاد، و إدخال أساليب التقدم التكنولوجي في الإنتاج و يتمثل هذا التحديث في الأجيال الجديدة من الآلات و المعدات و الأجيال الجديدة من العمال ذو تكوين عالي المستوى.[1] هناك العديد من العوامل الأساسية لتحفيز الابتكار و تشجيع النمو الاقتصادي من بينها حماية الملكية الفكرية، تعزيز نظام التعليم، و أسواق ذات تنافسية عالية، و استدامة البحث و التطوير، توفر بنية تحتية أساسية لتطوير الاتصالات و تكنولوجيا المعلومات، السياسات العامة لدعم الإبداع في المنظمات.[2]

1.1.4 دور الابتكار في النمو الإقتصادي

عالجت العديد من الدراسات الدور الاساسي للمقاولاتية القائمة على الابتكار في تحقيق القيمة المضافة، سنتطرق اليها كما يلي :

تمحورت دراسة **Jamie Lap Cao. (2019)** [3] حول إشكاليتين رئيسيتين :

1. ماهو أثر الابتكار و المقاولاتية على النمو الاقتصادي؟
2. و ما هو الفرق هذا التأثير على البلدان المتقدمة و البلدان النامية؟

تمت الدراسة باستعمال بيانات البانل لـ 125 دولة (36 دولة متقدمة و89 دولة نامية) للفترة 2006 – 2016، حيث استخدم الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد، الاستثمار في البحث و التطوير للفرد وكثافة الأعمال الجديدة لقياس النمو ، الابتكار و المقاولاتية على التوالي، كما استخدم متغيرات تفسيرية أخرى مثل رأسمال البشري من خلال سنوات التمدرس، مخزون رأسمال، معدل التقدم التكنولوجي، معدل نمو اليد العاملة.

أظهرت النتائج أن المقاولاتية لها تأثير سلبي و كبير على النمو في البلدان النامية عكس البلدان المتقدمة الذي كان محدودا في المدى القصير، و لكن على المدى الطويل كان له تأثير إيجابي في كلا المجموعتين، يتغير تأثير الابتكار على النمو من عدم الأهمية بدون دلالة إحصائية في المدى القصير إلى الأهمية الإيجابية على المدى الطويل في البلدان المتقدمة.

[1] Szirmai, A., Naudé, W., & Goedhuys, M. (Eds.). (2011). Entrepreneurship, innovation, and economic development. op cite, p 35.

[2] Thurik, R. (2003). Entrepreneurship and unemployment in the UK. Scottish Journal of Political Economy, 50(3), pp 264-290.

[3] Cao, J. L. (2019). Entrepreneurship, Innovation & Economic Growth: an Empirical Study of Developed & Developing Countries. University of Ottawa, pp 1-41.

دراسة **Cheng C and All (2019)** [1] تهدف إلى معرفة دور رأسمال المخاطر Venture capital في الابتكار و النمو، شملت الدراسة 282 مقاطعة صينية من 2003 إلى 2015. تم قياس الابتكار بدلالة براءة اختراع الذي تم جمعه من مكتب الملكية الفكرية للصين بينما تم الإعتماد على مجموعة من المؤشرات معدل التوظيف و الأجور، الإنفاق العام، بناء الطرق، التعليم العالي و السكان. توصلت نتائج الدراسة أن رأسمال المخاطر يرتبط بشكل إيجابي و كبير مع الابتكار، و يعتبر كمحفز للمقاولاتية من خلال إنشاء مؤسسات جديدة و خلق مناصب العمل و الزيادة في مستوى الأجور.

بينما كان هدف دراسة **Hummera Saleem and Others (2019)**[2] معرفة كيف يرتبط الابتكار و النمو الاقتصادي في باكستان في الفترة الممتدة بين 1972-2016، بالاعتماد على المؤشرات التالية:

- عدد براءات الإختراع لكل ألف نسمة
- اجمالي مؤشر الإنتاجية total factor productivity (TFP)
- مؤشرات رأس المال البشري (عدد سنوات الدراسة ، عوائد التعليم) بإعتباره المحدد الجوهري لـ TFP
- الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي
- الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) واستيراد المعدات التكنولوجية
- معدل التضخم: الغرض من معدل التضخم هو التحقق من الجودة التنظيمية وعدم الاستقرار الكلي

جاءت النتائج متوافقة مع فرضية الدراسة فقد كان لمؤشر براءات الاختراع تأثير كبير و إيجابي على نمو مؤشر الإنتاجية، كما أن استيراد الآلات (IMM) له أثر إيجابي و ذو دلالة إحصائية عند مستويات 10 ٪ و 1 ٪، مما يدل على أن الآلات المستوردة الناقلة للمعرفة تحقق نمو الانتاجية، بينما الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) و التضخم لهما علاقة سلبية و معنوية مع مؤشر الإنتاجية، كما أوضحت النتائج وجود علاقة إيجابية و قوية بين كل من رأسمال البشري و الانفتاح التجاري من جهة و الإنتاجية من جهة أخرى. وقد خلصت الدراسة إلى أن النمو الاقتصادي على المدى الطويل يعتمد بشكل كبير على الارتقاء بمستوى الابتكار و هذا من خلال دعم لأنشطة البحث و التطوير (R & D) لدفع القطاعات الاقتصادية الرئيسية في البلاد.

[1] Cheng, C., Sun, Y., Su, Y., & Yang, S. (2019). Venture capital, innovation, and growth: evidence from Chinese metropolitan data. Applied Economics Letters, 26(7), pp549-553.

[2] Saleem, H., Shahzad, M., Khan, M. B., & Khilji, B. A. (2019). Innovation, total factor productivity and economic growth in Pakistan: a policy perspective. Journal of Economic Structures, 8(1), pp 1-18.

هدفت دراسة **Ferreira and All (2017)**[1] إلى تحليل الروابط بين المقاولاتية، الابتكار و القدرة التنافسية للفترة الممتدة 2009 و 2013 لـ 63 دولة بالاعتماد على بيانات المرصد العالمي للمقاولاتية و مؤشر التنافسية العالمية (GCI). تم قياس الابتكار من خلال 6 مؤشرات (القدرة على الابتكار، نوعية مؤسسات البحث العلمي، إنفاق الشركة على البحث و التطوير، تعاون مؤسسات الجامعية مع قطاع الخاص في مجال البحث والتطوير، المشتريات الحكومية للمنتجات التكنولوجية المتقدمة، توفر العلماء والمهندسين)

توصلت نتائج الدراسة أن الرغبة في المقاولاتية لها تأثير إيجابي على إنشاء الشركات جديدة، في حين انها تؤثر سلبيا على القدرة التنافسية (GCI) في ظل غياب الابتكار و لكنه يولد أثرا ايجابيا ذو دلالة إحصائية على GCI عندما يتم دمجه مع الابتكار و هذا الاخير يساعد المقاول على تنويع المنتجات والخدمات و تعزيز الإنتاجية و زيادة القدرة التنافسية.

دراسة **Hanusch, Horst and Others (2017)**[2] تم فيها إختبار فعالية الإنفاق العام لبلدان مجموعة العشرين خلال الفترة 2000 إلى 2010، تم تحليل الروابط المحددة للنفقات العامة (الدفاع و البنية التحتية، نفقات الصحة و التعليم) للدلالة على رأسمال البشري، و تم التعبير عن الابتكار من خلال نفقات البحث و التطوير مع النمو الاقتصادي بدلالة الناتج المحلي الإجمالي.

وجدت النتائج أن الإنفاق العام و الابتكار له تأثير كبير على النمو الاقتصادي و هو أعلى بكثير من المتغيرات الكلية الأخرى، استخلصت الدراسة أن الاستثمار في البحث و التطوير أمر حاسم لتحقيق نمو اقتصادي مستدام في بلدان مجموعة العشرين. و يطلق على هذا النوع من النمو اسم "الابتكار المدفوع" "innovation driven" و هو ما يتفق تماما مع نهج Schumpeter لتحقيق التنمية الاقتصادية.

اما الباحثان **Feki, C & Mnif, S (2016)**[3] قاما في دراستهما باختبار أثر المقاولاتية و الابتكار على النمو الاقتصادي، تم تعبير عن المقاولاتية بمؤشر إنشاء المؤسسات الجديدة أما الابتكار بعدد البراءات الجديدة و النمو الاقتصادي بالناتج المحلي الإجمالي بالإضافة إلى المتغيرات أخرى التفسيرية (مخزون رأس المال البشري الذي يقاس بمعدل الاستثمار في الفرد، وحصة الاستهلاك الحكومي، و نمو السكان،

[1] Ferreira, J. J., Fernandes, C. I., & Ratten, V. (2017). Entrepreneurship, innovation and competitiveness: what is the connection?. International Journal of Business and Globalisation, 18(1), pp 73-95.

[2] Hanusch, H., Chakraborty, L. S., Khurana, S. (2017) : Fiscal policy, economic growth and innovation: An empirical analysis of G20 countries, Working Paper, No. 883, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY, pp 1-17.

[3] Feki, C., & Mnif, S. (2016). Entrepreneurship, Technological Innovation, and Economic Growth: Empirical Analysis of Panel Data. Journal of the Knowledge Economy, 7(4), pp984–999.

والمستوى العام للاسعار، و درجة الانفتاح الاقتصادي تقاس بمعدل الصادرات / الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي) و ذلك اعتمادا على بيانات البنك الدولي.

تضمنت الدراسة بيانات بانل لـ 35 دولة من الدول النامية في الفترة الممتدة بين 2004 – 2011 و باستخدام طريقة (static and dynamic)،أظهرت النتائج أن المقاولاتية التي تقاس بكثافة الشركات الجديدة لها تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي و بمعنوية إحصائية مرتفعة، علاوة على ذلك فإن متغيرات التحكم لها تأثير و ذات أهمية حيث كان للإنفاق الحكومي و النمو السكاني آثار سلبية على التنمية الاقتصادية. في حين لا يظهر التأثير الإيجابي للابتكار إلا على المدى الطويل. أما في المدى القصير، يكون أثر الابتكار على النمو سلبيا بالنسبة للبلدان النامية.

دراسة **Pradhan (2016)**[1] حول التفاعل بين الابتكار و التنمية المالية و النمو الاقتصادي في 18 دولة في منطقة اليورو بين عامي 1961 و 2013 اعتمادا على مؤشرات التنمية العالمية، باستخدام نموذج panel vector auto-regressive model حيث اعتمدت هذه الدراسة على خمسة مؤشرات للإبتكار

- عدد براءات الاختراع لكل ألف نسمة
- عدد براءات الاختراع لغير المقيمين لكل ألف نسمة
- عدد براءات الاختراع من قبل المقيمين وغير المقيمين لكل ألف نسمة
- حصة الإنفاق على البحث والتطوير (R & D) كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي
- عدد الباحثين و العلماء المشاركين في أنشطة البحث والتطوير لكل مليون من السكان
- كما تم التعبير عن التنمية المالية بالمؤشرات التالية:
- تحليل المكونات الرئيسية principal component analysis
- الائتمان المحلي المقدم إلى القطاع الخاص
- الائتمان المحلي المقدم للقطاع الخاص من قبل البنوك
- الائتمان المحلي المقدم من القطاع المالي
- القيمة السوقية للشركات المدرجة
- نسبة دوران turnover ratio
- الإجمالي قيمة الأسهم المتداولة
- عدد الشركات المحلية المدرجة

[1] Pradhan, R. P., Arvin, M. B., Hall, J. H., & Nair, M. (2016). Innovation, financial development and economic growth in Eurozone countries. Applied Economics Letters, 23(16), pp 1141-1144.

و أظهرت النتائج أن كل المؤشرات ذات تأثير الإيجابي على النمو الاقتصادي و بمعنوية إحصائية مرتفعة و أن النمو الاقتصادي للفرد في دول منطقة اليورو يتأثر بشكل كبير بالتنمية المالية والابتكار على حد سواء، و بعبارة أخرى لتحفيز النمو الاقتصادي على المدى الطويل يجب تعزيز كل من الابتكار وتطوير القطاع المالي في منطقة اليورو.

وجد **Svetlana Rastvortseva (2015)**[1] أن الابتكار يعد كعامل إقليمي للنمو حيث قام بدراسة الأداء الاقتصادي و الاجتماعي لـ 83 منطقة تابعة للاتحاد الفيدرالي الروسي خلال الفترة الممتدة 2005-2014، وذلك من خلال تحليل نفقات البحث والتطوير متضمنة عدد العلماء والمهندسين و كل العاملين في المجال العلمي و التكنولوجي لشركات الابتكار، تم جمع البيانات في من دائرة الإحصاء الفيدرالية و بإستخدام نموذج power-mode regression model، توصلت الدراسة أن المناطق التي تنفق على البحث و التطوير و التحسينات التكنولوجية لديها معدلات نمو اقتصادي مرتفعة. دراسة **Galindo, M. Á., & Méndez, M. T (2014)**[2] هدفت إلى تحليل العلاقة بين المقاولاتية والابتكار و النمو الاقتصادي باستخدام بيانات panel لـ 13 دولة متقدمة من 2002-2007، اعتمدت الدراسة على المؤشرات التالية:

- الناتج المحلي الخام
- عدد براءات الاختراع للدلالة على الابتكار
- مؤشر النشاط المقاولاتي لقياس المقاولاتية
- استثمار القطاع الخاص
- رأسمال البشري
- السياسة النقدية : مؤشر العرض النقدي
- مؤشر Gini المناخ الاجتماعي Schumpeterian

أظهرت النتائج أن الابتكار يلعب دورا حاسما في النمو الاقتصادي، إذ تؤدي المقاولاتية إلى الابتكار و هذا الأخير يعمل على تعظيم أرباح الشركات. كما أظهرت النتائج أن هناك عوامل أخرى مثل المناخ الاجتماعي و الاستثمار الخاص و المؤسسات تساهم في تحقيق النمو الاقتصادي و التنمية.

[1] Rastvortseva, S. (2015). Innovation as a factor of regional economic growth: evidence from Russia. In Innovation Management and Corporate Sustainability (IMACS 2015) , pp. 251-262.

[2] Galindo, M. Á., & Méndez, M. T. (2014). Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work?. Journal of Business Research, 67(5), pp 825-829.

في دراسة **Baksi, A. K (2013)** [1] حول مدى تأثير الابتكار التكنولوجي و المقاولاتية على النمو الإقتصادي في الهند. تم اختبار أربعة مؤشرات للتعبير عن المقاولاتية الصادرة عن المرصد العالمي للمقاولاتية: (المؤشر الإجمالي للمقاولاتية، مؤشر المقاولاتية القائمة على الفرص، مؤشر المقاولاتية القائمة بدافع الضرورة، مؤشر المقاولاتية المحتملة)، إلى جانب استطلاعات مؤسسة البنك الدولي (2006) لاستكشاف العلاقة المحتملة بين المقاولاتية والابتكار والتقدم الاقتصادي. أوضحت النتائج وجود تأثير قوي لكل المؤشرات خاصة الابتكار، حيث كان له اثر ايجابي على النمو الإقتصادي و بمعنوية إحصائية مرتفعة، كما بينت النتائج أن النمو الاقتصادي للهند (من حيث الناتج المحلي الإجمالي) يرجع بشكل كبير إلى أنشطة المقاولاتية(المؤسسات الصغيرة و المتوسطة).

دراسة Akinwale and All (2012)[2] حول أثر البحث و التطوير و الابتكار على النمو الاقتصادي في نيجيريا خلال فترة (1977-2007) تم قياس البحث والتطوير والابتكار من خلال إجمالي الإنفاق على البحث والتطوير، توصلت الدراسة إلى وجود أثر إيجابي للإبتكار على النمو الاقتصادي بالإضافة لعوامل الإنتاج الأخرى (العمل، رأسمال) إلا أنه لا يكفي في ظل وجود مؤسسات ضعيفة، و ممارسات فساد عالية، و تفاعل منخفض بين الأوساط الأكاديمية والصناعة، وضعف نظام التنسيق.

أيضا، اختبر **Kim, J (2011)** [3] مدى مساهمة الابتكار في النمو الاقتصادي في كوريا الجنوبية خلال الفترة الممتدة من 1976-2009 باستخدام دالة الإنتاج Cobb-Douglas القائمة على R & D، و توصل إلى أن الابتكار هو أكثر الطرق فعالية لزيادة القدرة التنافسية في الاقتصاد حيث يضمن نموا اقتصاديا مستداما. أوضحت نتائج الدراسة أن عوامل الإنتاج التقليدية من العمالة و رأس المال تسهم بنحو 65٪ في النمو الاقتصادي. في حين تبلغ نسبة مساهمة الابتكار (البحث والتطوير) في النمو الاقتصادي حوالي 35٪. كما أظهرت الدراسة أن المقاولاتية القائمة على الابتكار مسئولة عن 19٪ من النمو الاقتصادي.

بينت دراسة **Stam, E., & Wennberg, K. (2009)**[4] حول أثر البحث والتطوير (R & D) على تطوير المنتجات الجديدة و القيام بالتحالفات و نمو العمالة في هولندا بإستخدام بيانات 647 شركة جديدة (لستة سنوات من دورة حياة الشركات) تم استخدام معدل نمو الموظفين للدلالة على نمو الشركة، و تم قياس البحث والتطوير من خلال استبيان عما إذا كانت الشركات تقوم بأنشطة بحث وتطوير لتطوير

[1] Baksi, A. K. (2014). Exploring the relationship between entrepreneurship, innovation and economic progress: a case of India with evidences from GEM data and world bank enterprise surveys. Journal of Entrepreneurship and Management, 3(1), pp 1-10.

[2] Akinwale, Yusuf O., Abolaji D. Dada, Adekemi J. Oluwadare, Olalekan A. Jesuleye, and Willie O. Siyanbola. 2012. "Understanding the Nexus of R&D, Innovation and Economic Growth in Nigeria." International Business Research 5(11), pp 187–96.

[3] Kim, J. (2011). The Economic Growth Effect of R&D Activity in Korea. Economy Journal, 12,pp 25-44.

[4] Stam, E., Wennberg, K. (2009). The roles of R&D in new firm growth. Small Business Economics, 33(1), pp77-89.

منتجات أو عمليات جديدة لأعمالها. تم قياس التحالفات عن طريق السؤال عما إذا كانت الشركات تتعاون مع الشركات الأخرى (عمليات الإنتاج، الشراء، المبيعات،البحث و التطوير، و الخدمات اللوجستية). تبين أن النمو في الشركات التي جمعت بين عمليات البحث والتطوير و بين تطوير المنتجات الجديدة قد ازداد بشكل ملحوظ مع مرور الوقت: من 59٪ في الفترة الأولى إلى 75٪ في الفترة الثانية و 77٪ في الفترة الأخيرة. خلصت الدراسة أن البحث والتطوير يلعب عدة أدوار خلال دورة حياة الشركة بدآ من عقد شراكات مع الشركات الأخرى و الاستغلال المعرفة الخارجية و زيادة معدل التوظيف إلى تطوير منتجات جديدة.

قام الباحثان **Anokhin, S & Schulze, W. S (2009)**[1] بتحليل أثر الفساد على الإبتكار و المقاولاتية باستخدام بيانات بانل لـ64 دولة خلال فترة 1996-2002، حيث تم قياس الابتكار من خلال مؤشرين الأول يتمثل في عدد طلبات براءات الاختراع و الثاني في معدل التقدم التكنولوجي بالإضافة إلى مؤشر الإنتاجية و مؤشر المقاولاتية، معدل الاستثمار الأجنبي المباشر و الناتج المحلي الإجمالي للفرد و مؤشر مراقبة الفساد، أشارت نتائج الدراسة أن التحكم في الفساد يساهم بإرتفاع مستويات الإبتكار و المقاولاتية حيث ان عدم اليقين يدفع بالمقاول أو المبتكر إلى الحد من الإستثمار و الإبتكار .

دراسة **Wong and Others (2005)** [2] حول أثر الابتكار التكنولوجي على النمو ، إضافة إلى اختبار أكثر أنواع المقاولاتية تأثيرا على النمو وذلك باستخدام بيانات البانل لـ 37 دولة، و انطلاقا من دالة إنتاج Cobb Douglas –، تم التعبير عن الابتكار بمؤشر براءات الاختراع، إضافة إلى اربع مؤشرات الخاصة بالمقاولاتية (Necessity TEA Overall TEA Opportunity TEA High Potential TEA) اعتمادا على إصدارات المرصد العالمي للمقاولاتية GEM 2002.

و جاءت النتائج متفقة مع فرضية الدراسة و بمعنوية إحصائية مرتفعة، الابتكار التكنولوجي هو محدد مهم لنمو الناتج المحلي الإجمالي حيث سيكون للبلدان التي تتمتع بمستويات أعلى من الابتكار التكنولوجي معدلات نمو مرتفعة. كما أوضحت نتائج الدراسة أن المقاولاتية المحتملة TEA potential entrepreneurship لها تأثير كبير على النمو الاقتصادي من بين الأنواع الأربعة لأنشطة المقاولاتية، يظهر ذلك من القيمة للمعامل البالغة 0.207 بالنسبة لـ TEA المحتملة العالية، مقارنة بالقيم التي تقترب من الصفر لمختلف انواع المقاولاتية الأخرى.

[1] Anokhin, S., Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. Journal of Business Venturing, 24(5), pp465–476.

[2] Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. Small business economics, 24(3), pp335-350.

دراسة **Crépon, B., and Others (1998)**[1] حول علاقة الإنتاجية بالإبتكار لشركات التصنيع الفرنسية حيث تم إستخدام مؤشرات عدد براءات الاختراع الأوروبية و نسبة المبيعات من المنتجات الجديدة، متوسط حصة السوق، مؤشر التنويع، بالاضافة إلى نفقات البحوث و التطوير من بيانات وزارة البحث العلمي. أوضحت النتائج أن هناك علاقة ايجابية بين البحث و التطوير و الابتكار و التي بدورها كان لها تأثير معنوي و ايجابي على زيادة حجم الشركة (عدد الموظفين) و زيادة حصتها في السوق، كما أوضحت النتائج أن الإنتاجية ترتبط بشكل ايجابي و قوي مع الابتكار.

تبحث دراسة **Cameron, G (1996)**[2] في علاقة الابتكار بالنمو الاقتصادي، تم تعبير عن الابتكار بدلالة الإنفاق على البحوث و التطوير، براءات الاختراع، و كانت هذه دراسة تحليلية لعديد من الدراسات ذات صلة بالإبتكار و النمو. توصلت الدراسة الى ثلاثة نتائج، اولها أن الابتكار له دور كبير في الإنتاجية و بالتالي على النمو، ثانيا وجود آثار ايجابية غير مباشرة للابتكار على البلدان و الشركات و الصناعات، أخيرا أن هذه الاثار الايجابية (مكاسب) تكون أكثر على مستوى الاقتصاد المحلي. من المعترف به أن الابتكار هو وسيلة رئيسية تعزز من خلالها المناطق النمو الاقتصادي و القدرة التنافسية، و في الوقت نفسه تعد المقاولاتية هي أيضا مصدر رئيسي لنمو الاقتصادي.سوف تشهد المناطق ذات معدلات أعلى من المقاولاتية و من تراكم رأس المال الشبكي على معدلات أعلى من الابتكار.[3]

[1] Crépon, B., Duguet, E., & Mairessec, J. (1998). Research, Innovation And Productivi [Ty: An Econometric Analysis At The Firm Level. Economics of Innovation and new Technology, 7(2),pp 115-158.

[2] Cameron, G. (1996). Innovation and Economic Growth. Centre for Economic Performance. Discussion Paper, No. 277, pp 1-35.

[3] Huggins, R., & Thompson, P. (2015). Entrepreneurship, innovation and regional growth: a network theory. Small Business Economics, 45(1), pp103-128.

2.4 المقاولاتية و البطالة

ينظر Oxenfeldt (1943) إلى الأفراد الذين يواجهون خطر البطالة و انخفاض في فرص العمل أنهم سيتحولون تلقائيا إلى العمل لحساب الخاص كبديل قابل للتحقيق، و هذا ما هو إلا امتداد لنظرة Knight (1921) حيث يكون الأفراد بين ثلاث خيارات البطالة أو العمل لحساب الخاص أو التوظيف.[1] وفقا لـ Okun Arthur (1962) تجمع البطالة و الإنتاج علاقة عكسية من خلال دراسة أجراها على الاقتصاد الأمريكي خلال للفترة (1947- 1960). توصل أن عند نمو 1% من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي سينخفض معدل البطالة بمقدار 0.3 %[2]، و أيضا حسب D. Birch (1979) تم خلال الفترة 1969 و 1976، إنشاء 66 ٪ من مناصب العمل في الاقتصاد الأمريكي من قبل الشركات الصغيرة التي تضم أقل من 20 موظفا، و 16٪ من مناصب العمل من طرف الشركات التي توظف ما بين 20-99 شخصا.[3] كما بينت دراسة Aghion et al. (2008) إلى انخفاض معدلات البطالة في الهند راجع إلى إنشاء مؤسسات جديدة.[4]

تشير العديد من الدراسات أن الانخفاض معدل التوظيف في الاقتصاد الأمريكي راجع في الأساس إلى انخفاض معدل الشركات الناشئة (مقاولاتية)، إذ يتم إنشاء ملايين الوظائف في العالم من خلال نمو إنشاء أعمال جديدة، و يبدو أن الشركات الناشئة تلعب دورا حاسما في النشاط الإبتكاري الذي يساهم أيضا في نمو و و زيادة الإنتاجية (بما في ذلك نمو الإنتاجية داخل الشركة).[5] إذ تعد المقاولاتية من أهم المساهمين في خلق فرص العمل و زيادة الإنتاجية[6]. تساءل Faria, J. R et all (2010) حول طبيعة علاقة المقاولاتية مع البطالة و هل تعمل المقاولاتية على خفض في معدلات البطالة؟.[7]

علاقة البطالة بالمقاولاتية هي محل دراسات كثيرة تتميز بالتعقيد و الغموض فقد أظهرت بعض الدراسات أن البطالة تدفع إلى المزيد من المقاولاتية، في حين أظهرت دراسات أخرى أن المقاولاتية والبطالة

[1] Audretsch, D.B.; Carree, M.A.; Thurik, A.R. (2001) : Does Entrepreneurship reduce Unemployment?, Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 01-074/3, Tinbergen Institute, Amsterdam and Rotterdam, pp 1-24.

[2] Porras-Arena, M. S., Martín Á. L. (2018). Self-employment and the Okun's law. Economic Modelling.pp1-25

[3] Jerzy Cieślik,(2014) ENTREPRENEURSHIP AND JOB CREATION, Management and Economic Policy for Development, ISBN: 978-1-63117-606-7,p 111.

[4] Branstetter, L., Lima, F., Taylor, L. J., & Venâncio, A. (2013). Do entry regulations deter entrepreneurship and job creation? Evidence from recent reforms in Portugal. The Economic Journal, 124(577), pp 805-832.

[5] Haltiwanger, J. (2012). Job creation and firm dynamics in the United States. Innovation policy and the economy, 12(1), pp 17-38.

[6] Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014). The role of entrepreneurship in US job creation and economic dynamism. Journal of Economic Perspectives, 28(3), pp 3-24.

[7] Faria, J. R., Cuestas, J. C., & Mourelle, E. (2010). Entrepreneurship and unemployment: A nonlinear bidirectional causality? Economic Modelling, 27(5), pp 1282–1291.

ترتبطان عكسيا، وجد Leighton & Evans (1990)، أن البطالة ترتبط بشكل إيجابي مع إنشاء شركات جديدة، وجد كل من (1994) Garofoli، Audretsch وFritsch (1994) أن معدلات البطالة ترتبط سلبا مع إنشاء الشركات، و على نقيض من ذلك توصل البعض إلى استنتاج معاكس حيث لم يجد Carree (2002) أي علاقة ذات دلالة إحصائية تجمع البطالة مع إنشاء المؤسسات، وفيما يلي نذكر أهم الدراسات التي أظهرت علاقة المقاولاتية بالبطالة.

قام **Porras-Arena, M. S and Others(2018)**[1] بتحليل العلاقة بين العمل لحساب الخاص و قانون أوكو «Okun's Law» في 17 مقاطعة إسبانية خلال فترة 1980-2013 و تم التعبير عن قانون Okun's law من خلال معدلات البطالة و معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الإقليمي بالإضافة إلى مؤشر إنتاجية العمل. عند تقدير معامل Okun's، أوضحت النتائج أن قيمة التباين تراوحت بين (-0.18 و 0.91)، و هذا يدل على وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين نسبة العاملين لحسابهم الخاص و معامل Okun's، و بدرجة معنوية كبيرة.

تناولت دراسة **Laffineur, C and Others (2017)**[2] أثر برامج سوق العمل النشطة (Active labor ALMP market programs) على زيادة الحافز لبدء نشاط مقاولاتي و الحد من البطالة في الفترة الممتدة من 2002 - 2013 في بلدان OECD، تم الاعتماد على مجموعة من المؤشرات :

- مؤشرات النشاط المقاولاتي الصادرة عن المرصد العالمي للمقاولاتية.
- مؤشر حوافز البدء : الصادر عن (OECD) هو مقياس لسياسات سوق العمل النشطة، و هو مجموع النفقات (التدريب، دعم الرأسمال للإقراض ، إعفاءات الضرائب) المخصصة لتشجيع عملية بدء الأعمال الخاصة كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي، أي برامج تشجيع العمال العاطلين عن العمل للتحول إلى العمل الخاص.
- معدل الاستبدال الصافي (net replacement rate) من (OECD) والذي يأخذ في الاعتبار حصة صافي الأجر المتوسط لجميع العاملين بأجر تقريبا.
- أنظمة الضمان الاجتماعي حيث يتم تقسيم مساهمات الضمان الاجتماعي بين المساهمات التي يدفعها أصحاب العمل (معدل الضرائب على المرتبات و معدل الضرائب على الشركات) والمساهمات التي يدفعها الموظفون (معدل ضريبة الدخل). بالإضافة إلى محددات الاقتصاد الكلي

[1] Porras-Arena, M. S., & Martín-Román, Á. L. (2018). Self-employment and the Okun's law. Op cité.pp1-25

[2] Laffineur, C., Barbosa, S. D., Fayolle, A., & Nziali, E. (2017). Active labor market programs' effects on entrepreneurship and unemployment. Small Business Economics, 49(4), pp889-918.

مثل معدلات البطالة، معدل النمو، معدل نمو الفردي، الانفتاح التجاري، نسبة البحث والتطوير. أظهرت النتائج أن برامج سوق العمل تعد محدد هام للمقاولاتية القائمة على الضرورة، ولكنها لا تؤثر على المقاولاتية القائمة على الفرص، فالأخيرة مقرونة بالنمو الاقتصادي.

حاول كل من **Dvouletý, O & Mareš, J (2016)** [1] من خلال التحقق ما إذا كان الأفراد في فترات ارتفاع معدل البطالة يتوجهون إلى النشاط المقاولاتي، باستخدام بيانات اللوحة لمجموعة البلدان Visegrad التي تضم (المجر، بولونيا، تشيكيا، سلوفاكيا) خلال فترة 1998-2014. تم التعبير عن مستوى النشاط المقاولاتي من خلال مؤشر عدد الشركات الجديدة المسجلة لكل فرد و معدل البطالة بالإضافة إلى مجموعة من المؤشرات التفسيرية (الناتج المحلي الإجمالي للفرد، الإنفاق على البحث و التطوير، عدد الأيام لإنشاء نشاط تجاري، مؤشر حرية الشركات من (Foundation Heritage). كانت النتائج متوافقة مع الفرضية الأولى أن لمعدل البطالة أثر ايجابي و قوي على المقاولاتية في حين لم تتأكد الفرضية الثانية فقد كان أثر المقاولاتية سلبي على تخفيض معدل البطالة و ذلك راجع إلى أن النشاط المقاولاتي يتطلب بعض الوقت لإنشاء مناصب العمل. كما أن كل المؤشرات التفسيرية ذات أثر إيجابي على النشاط المقاولاتي و بمعنوية إحصائية مرتفعة ما عدا مؤشر عدد الأيام لبدء نشاط تجاري يؤثر سلبا على النشاط المقاولاتي.

توصل **Chigunta F** [2] **(2016)** أن المقاولاتية تعتبر كوسيلة للحد من البطالة في إفريقيا، حيث ينخرط الشباب في أفريقيا "جنوب الصحراء" بشكل أكبر في الشركات الناشئة و الأعمال التجارية الجديدة التي يقل عمرها عن 42 شهرا مقارنة بالشركات القائمة حسب المرصد العالمي للمقاولاتية (GEM 2015)، فقد تباينت مشاركة الشباب في النشاط المقاولاتي بين الدول إذ سجلت أوغندا أعلى نسبة من المقاولين الشباب بنسبة 55.6 ٪ من السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و 38 سنة، تليها زامبيا (53.4 ٪) ونيجيريا (52.7 ٪).) في غانا ، 40.6٪ ملاوي، 37.9 ٪؛ وناميبيا ، 32.9 ٪ في أنغولا ، كان 26.5 ٪ ، بينما كان في بوتسوانا 21.6 ٪ ، سجلت جنوب أفريقيا أدنى مستوى من المقاولاتية لدى الشباب بنسبة 12.8٪ فقط.

توضح الدراسة أن المقاولاتية تنتشر في أوساط الشباب أكثر في بلدان منطقة جنوب الصحراء ذات الدخل المنخفض مثل ملاوي و أوغندا، بسبب ميل الشباب إلى المغامرة في العمل لحسابهم الخاص، و رغم ذلك يبقى مستوى التوظيف لكل مقاول منخفض للغاية حيث توفر الغالبية العظمى من المقاولين فرص

[1] Dvouletý, O., & Mareš, J. (2016). Relationship between Unemployment and Entrepreneurial Activity: Evidence Found among Visegrad Countries. In Innovation Management, Enterpreneurship and Corporate Sustainability (IMECS 2016), pp 146-156.

[2] Chigunta, F. (2017). Entrepreneurship as a possible solution to youth unemployment in Africa. Laboring and Learning, pp 433-451.

عمل لخمسة موظفين كحد أقصى، و هناك دول مثل أنغولا (6.1٪) وجنوب أفريقيا (4.5٪) وناميبيا (3.1٪) لديها مجموعة صغيرة من المقاولين لديهم القدرة على إنشاء وظائف لعشرين عاملا أو أكثر.

حاولت دراسة **Halicioglu, F and Others (2015)** [1] إظهار أن التوجه نحو المقاولاتية هو أحد أهم الحلول للحد من البطالة، و وفقا لمقاربة أثر اللاجئ" the refugee effect" هناك فرضيتان تستند الأولى على نظرية اختيار الدخل "عند ارتفاع مستويات البطالة تؤدي إلى الزيادة في إنشاء الاعمال الخاصة على أساس أن تكلفة الفرصة البديلة لبدء الشركة أقل"، الافتراض الثاني "أن تأثير البطالة قد يكون سلبي على العمل الحر لأن العاطلين عن العمل لا يفقدون وظائفهم فحسب، بل هم في الحقيقة لا يملكون حتى رأس المال البشري اللازم و المهارات المطلوبة لإنشاء الأعمال الجديدة". وكانت هذه الدراسة مقارنة لـ 28 دولة عضو فيOECD للفترة الممتدة 1986-2013، باستخدام نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية ARDL، و تم استخدام مؤشر الأعمال الخاصة كنسبة مئوية من إجمالي القوى العاملة للدلالة على المقاولاتية بالإضافة إلى معدل البطالة اعتمادا على قاعدة البيانات السنوية OECD، و جاءت نتائج الدراسة متوافقة مع معظم الدراسات التجريبية السابقة على أن هناك روابط بين العمل الخاص (المقاولاتية) و البطالة. و قد كانت نتائج بلجيكا، كندا، السويد و المملكة المتحدة متوافقة مع الفرضية الأولى بينما الفرضية الثانية تحققت في حالة اليونان، لكسمبورج والبرتغال، في حين لم تظهر علاقة طويلة المدى في الدول المتبقية.

دراسة **Aubry, M and Others (2015)** [2] تبحث في الروابط التي تجمع بين الناتج المحلي الإجمالي و معدل البطالة والشركات الناشئة الجديدة على المدى القصير و على المدى الطويل على المستوى الإقليمي و على مستوى الاقتصاد الكلي في فرنسا باستخدام بيانات فصلية لـ 22 منطقة فرنسية خلال الفترة 1993-2011. تم التعبير عن النشاط الاقتصادي من خلال الناتج المحلي الإجمالي ومعدل البطالة اعتمادا على قاعدة البيانات للمعهد الوطني للإحصاء والدراسات الاقتصادية (INSEE) بالإضافة إلى عدد الشركات الناشئة الجديدة بكل قطاعات الأعمال بما في ذلك أصحاب الأعمال الخاصة.

[1] Halicioglu, F., & Yolac, S. (2015). Testing the impact of unemployment on self-employment: Evidence from OECD countries. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 195,pp 10-17.

[2] Aubry, M., Bonnet, J., & Renou-Maissant, P. (2015). Entrepreneurship and the business cycle: the "Schumpeter" effect versus the "refugee" effect—a French appraisal based on regional data. The Annals of Regional Science, 54(1), pp 23-55.

بينت نتائج الدراسة على المستوى الوطني، ان التغير في الناتج المحلي الإجمالي يعتبر حافزا للشركات الناشئة الجديدة (تأثير Leibenstein)[1]، لكن على المدى الطويل لا يمكن إقامة أي علاقة بينهما، كما أوضحت النتائج أن هناك ارتباط قوي جدا بين معدلات البطالة و الشركات الناشئة الجديدة على المدى القصير و كذلك على المدى الطويل، حيث أكدت على وجود و أثر «Schumpeter» و تأثير اللاجئ "refugee"، و هذا الأخير الأكثر انتشارا على المستوى الإقليمي في فرنسا، إذ يتسبب معدل البطالة في بدء الشركات الجديدة في 13 منطقة (59٪)، وأن الشركات الناشئة الجديدة تتسبب في خفض معدل البطالة في 5 مناطق فقط (23٪) حيث تكون البطالة هي الدافع الرئيسي لإنشاء الشركات الجديدة. و يظهر تأثير "Schumpeter" في منطقة وحيدة و هي Île-de-France على المدى الطويل باعتبارها المنطقة الأكثر تقدما من الناحية التكنولوجية في فرنسا، وهو ما يعكس القوة الإبتكارية و نسبة عالية من الشركات الناشئة التي تتمتع بآفاق نمو كبيرة.

التساؤل**Fritsch, M et All (2015)** [2] حول ماهي أكثر الفترات التي تسمح بالتوجه إلى النشاط المقاولاتي؟ هل تكون في فترات الازدهار أم في فترات الركود؟، أي أثر الدورة (الظروف) الاقتصادية على النشاط المقاولاتي في ألمانيا خلال الفترة الممتدة من 1996 إلى2010 . و تم قياس الدورة الاقتصادية من خلال نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي و المركب الدوري للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، معدل البطالة، المركب الدوري لمعدل البطالة، أسعار الفائدة. بالإضافة إلى مؤشر عدد براءات الاختراع للدلالة على رأسمال المعرفي و مؤشر العمل الحر. أوضحت نتائج الدراسة أن المستويات المنخفضة من البطالة لها تأثير إيجابي و قوي على الدخول إلى النشاط المقاولاتي فهي تعمل كمحفز، حيث تؤدي زيادة بنسبة 10 % في معدل البطالة إلى زيادة ما يقرب من 7 % في معدل بدء في أعمال جديدة، في حين كان لمعدل الفائدة دلالة إحصائية سلبية، حيث يعمل ارتفاع أسعار الفائدة على خفض مستويات إنشاء الأعمال الجديدة و العكس صحيح، كما تتأثر المقاولاتية بتغيرات الناتج المحلي. خلصت الدراسة أن دور المقاول لا يكمن فقط في خلق الوظائف و الابتكار بل يلعب دورا في تحقيق الاستقرار الاقتصادي.

[1] أثر Leibenstein: عند الزيادة في الناتج المحلي إجمالي يؤدي إلى زيادة في عدد الشركات الجديدة الناشئة، والتي يمكن تفسيرها على أن هناك فرص للربح (ثغرات) و المبادلات، و المقاول حسب (1968) Leibenstein هو من يقوم بسد هذه الثغرات «gap-filler» و قيام بالمبادلات.

[2] Fritsch, M., Kritikos, A., & Pijnenburg, K. (2015). Business cycles, unemployment and entrepreneurial entry—evidence from Germany. International Entrepreneurship and Management Journal, 11(2), pp 267-286.

وجد **Ali Asad, and Others(2014)**[1] أن معدل البطالة له علاقة سلبية مع تطور المقاولاتية في الاقتصاد الباكستاني. و قد استخدم الباحثين طريقة تحليل الانحدار المتعدد The multiple regression analysis لأنه يسمح بشرح الظواهر الاقتصادية مع العديد من المتغيرات التفسيرية المختلفة، و هو أداة إحصائية قوية تعبر عن العلاقة بين متغيرين أو أكثر بحيث يمكن توقع متغير واحد من الآخر .

إذا تم الاعتماد على المؤشرات التالية:

- الإنتاج الصناعي للدلالة على المقاولاتية.
- مؤشر الإنتاج الزراعي.
- مؤشر استخدام القدرات.
- معدل التضخم، معدل البطالة، سعر الصرف.

وتشير النتائج إلى أن 91 % من الاختلافات في المقاولاتية قد تم تفسيرها من خلال المتغيرات التفسيرية. خاصة مؤشر الإنتاج الزراعي الذي يؤثر على تنمية المقاولاتية. فعند الزيادة مؤشر الإنتاج الزراعي سيزيد معه النشاط المقاولاتي بسبب استقطاب القطاع الزراعي لنسبة كبيرة من اليد العاملة. معدل التضخم له تأثير سلبي و غير جوهري على المقاولاتية، وفي نفس الاتجاه يرتبط معدل البطالة سلبا مع تنمية النشاط المقاولاتي.

دراسة Fairlie, R. W (2013)[2] حول العلاقة بين المقاولاتية و البطالة و الإسكان، باستخدام بيانات بانل لـ 250 منطقة حضرية في و م أ للفترة الممتدة من 1996-2009 اعتمادا على قاعدة بيانات Current Population Surveys (CPS)، حيث تم استخدام معدلات البطالة المحلية و أسعار المنازل للتعبير عن سياسة الإسكان بالإضافة إلى مؤشر ملكية الأعمال. أثبتت النتائج وجود علاقة إيجابية قوية بين المقاولاتية و معدلات البطالة حيث أن ارتفاع معدلات البطالة يزيد من احتمالية أن يبدأ الأفراد أعمالهم الخاصة، فعند ارتفاع معدل البطالة بنسبة 10٪ ارتفع معها معدل المقاولاتية بنسبة 16 ٪، كما وجد أن ملكية المنازل و قيم المنازل المحلية لأصحاب المنازل لها آثار إيجابية على خلق الأعمال التجارية.

[1] Asad, A., Ali, H. M., & Islam, U. (2014). The Relationship between Entrepreneurship Development and Unemployment Reduction in Pakistan. Global Journal of Management And Business Research, (14) (10), pp 1-7.

[2] Fairlie, R. W. (2013). Entrepreneurship, Economic Conditions, and the Great Recession. Journal of Economics & Management Strategy, 22(2), pp207–231.

أما دراسة **Plehn-Dujowich, J.M. (2012)** [1] اعتمدت على ثلاث مؤشرات و هي صافي معدل دخول مؤسسات جديدة لقياس المقاولاتية بالإضافة إلى معدل البطالة و نمو الناتج المحلي الإجمالي لقياس العلاقة التي تجمع المقاولاتية بالبطالة و النمو عبر 10 قطاعات اقتصادية في الولايات المتحدة باستخدام بيانات ربع سنوية للفترة 2000-2009. أوضحت النتائج أن علاقة المقاولاتية بالنمو هي علاقة ديناميكية (ثنائية الاتجاه) حيث كل منهما يولد الآخر فقد بينت اختبارات السببية لجرانجر أن المقاولاتية لها تأثير إيجابي على النمو في 4 قطاعات من أصل 10 وهو ما يؤثر سلبا على البطالة في 4 من بين 10 قطاعات، و نفس الأمر بالنسبة للنمو له تأثير إيجابي على المقاولاتية في 4 من أصل 10 قطاعات، و له تأثير سلبي على البطالة في 6 من أصل 10 قطاعات،و للبطالة أثر إيجابي على المقاولاتية في 3 من أصل 10 قطاعات، و لها أيضا تأثير إيجابي على النمو في 4 من أصل 10 قطاعات.

دراسة **Faria, J. R and Others (2010)**[2] حول علاقة البطالة مع المقاولاتية من خلال اختبارات السببية (Granger)وتقدير (STAR-EXT) وذلك باستخدام معدلات البطالة و مؤشر ملكية الأعمال لمجموعة دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية من سنة 1972 إلى 2004 اعتمادا على قاعدة بيانات (COMPENDIA). أظهرت النتائج وجود علاقة ثنائية الاتجاه بين تغيرات البطالة و المقاولاتية في البلدان ذات أسواق العمل المرنة، يؤدي التغير في معدلات البطالة إلى خلق اعمال جديدة (والعكس بالعكس) بطريقة غير خطية في جميع بلدان الدراسة.

بينما تناولت **دراسة Faria J.R and Others (2009)**[3] علاقة البطالة مع المقاولاتية في أربعة دول (اسبانيا، ايرلندا، المملكة المتحدة، و م أ)، و تم الاعتماد على معدلات البطالة و مؤشر ملكية الأعمال للدلالة على المقاولاتية في الفترة 1972 إلى 2004، نتائج تتوافق مع فرضيات الدراسة فقد تبين أن البطالة و المقاولاتية لهما اثر متبادل بشكل ايجابي و دينامكي.

اما دراسة**Cowling, M., & Bygrave, W. D. (2006)**[4] تبحث في العلاقة بين المقاولاتية و الرعاية الاجتماعية و البطالة، شملت الدراسة 37 دولة تمثل 89٪ من الناتج المحلي الإجمالي العالمي و 63٪ من

[1] Plehn-Dujowich, J.M. (2012): The Dynamic Relationship between Entrepreneurship, Unemployment, and Growth: Evidence from U.S. Industries. Report, pp 1-31.

[2] Faria, J. R., Cuestas, J. C., & Mourelle, E. (2010). Entrepreneurship and unemployment: A nonlinear bidirectional causality? Economic Modelling, 27(5), pp1282–1291.

[3] Faria, J. R., Cuestas, J. C., & Gil-Alana, L. A. (2009). Unemployment and entrepreneurship: A cyclical relation?. Economics Letters, 105(3), pp318-320.

[4] Cowling, M., & Bygrave, W. D. (2006). Entrepreneurship, Welfare Provision, and Unemployment: Relationships between Unemployment, Welfare Provisions, and Entrepreneurship in Thirty-Seven Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002. Comp. Lab. L. & Pol'y J., 28, p617.

سكان العالم، توصلت الدراسة أن هناك تباين ملحوظ في معدلات المقاولاتية بين الدول، حيث ادى ارتفاع معدلات البطالة إلى اتجاه معدلات المقاولاتية إلى الانخفاض في المدى القصير، إلا أنها تعمل على زيادة معدلات المقاولاتية في المدى المتوسط و الطويل، خلصت الدراسة أن هناك بعض البلدان يتجه العاطلين عن العمل فيها إلى المقاولاتية عندما تكون الوظائف ذات اجر محدود، في حين يمكن أن تكون المقاولاتية السبيل الوحيد لخلق الدخل و تعزيز المكانة الاجتماعية، كما ان لمستويات الرفاهية الاجتماعية تأثير هامشي على المقاولاتية.

بينت دراسة **Sternberg, and Others (2005)**[1] أن علاقة المقاولاتية بالنمو الاقتصادي تأخذ شكل حرف U و تنظر إلى البدء في مشروع جديد باعتباره السمة المميزة للمقاولاتية، و خلصت إلى أن للمقاولاتية أثر إيجابي و ملحوظ على النمو الاقتصادي في البلدان المتقدمة، عكس الدول النامية الذي كان ذو تأثير سلبي، استنتجت الدراسة انه على البلدان النامية تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر لما له من اثار الخارجية إيجابية على الشركات الصغيرة و على رأسمال البشري، بينما ينبغي أن تركز الدول المتقدمة على هياكل الحوافز لتشجيع الشركات الناشئة و استغلال النتائج العلمية. دراسة **(2000) Stefan Fölster** [2] حول هل المقاول يخلق الوظائف؟، بمعنى هل عند التغير في عدد المقاولين يؤدي إلى التغير في معدل البطالة. من خلال دراسة التباين بين المقاولاتية بدلالة العمل لحساب الخاص و البطالة في الفترة 1976-1994 في 24 مقاطعة سويدية، استخدم نموذج (1991) the Layard-Nickell-Jackman model الذي يدرس العلاقة بين الأجور و الطلب على اليد العاملة. توصلت النتائج أنه عند زيادة العمل الحر بـ 1% يزداد إجمالي العمالة بـ 1.3% و قد أكد اختبار سببية Granger أن العمل لحساب الخاص يسبب فرص العمل.

وفي نفس السياق قام **Blanchflower, D. G. (2000)**[3] بتحليل آثار العمل للحساب الخاص في منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية OECD خلال فترة 1966-.1996 باستخدام مجموعة من المؤشرات (معدل العمل لحساب الخاص، معدل البطالة، معدل النمو). خلصت النتائج ان هناك ارتباط قوي جدا (علاقة عكسية) بين نسبة العاملين لحسابهم الخاص والبطالة في معظم البلدان هذا من جهة، و من جهة الأخرى يرتفع معدل العاملين لحسابهم الخاص عند الأفراد الأقل تعليما في جميع الدول باستثناء المملكة المتحدة حيث العكس هو الصحيح. و هذا المعدل أكثر انتشارا عند الفئات العمرية الأكبر سنا مما هو عند

[1] Sternberg, R., & Wennekers, S. (2005). Determinants and effects of new business creation using global entrepreneurship monitor data. Small business economics, 24(3), pp193-203.

[2] Fölster, S. (2000). Do entrepreneurs create jobs?. Small Business Economics, 14(2), pp137-148.

[3] Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. Labour economics, 7(5), pp471-505.

الشباب. كما أظهرت النتائج أن لدى العاملين لحسابهم الخاص مستويات أعلى من الرضا الوظيفي مقارنة بالموظفين. في حين لم تجد الدراسة أي أثر على أن الزيادات في معدل التوظيف تزيد من معدل النمو الحقيقي للاقتصاد.

3-4 ثقافة و المقاولاتية

تلعب الثقافة دورا رئيسيا في تحفيز الأفراد بالتوجه نحو المقاولاتية، فكل مجتمع يتميز بثقافة المقاولاتية تسود فيه مستويات أعلى من المقاولاتية، فالثقافة المقاولاتية هي بمثابة برمجة جماعية للعقل نحو قيم و قواعد المقاولاتية مثل روح المبادرة، المخاطرة، قبول الفشل و الانفتاح على الأفكار الجديدة، الفردية، الاستقلال و الإنجاز . إذ أكد العديد من الخبراء أن ثقافة المقاولاتية قد تؤثر على جوانب الأداء الاقتصادي أو النمو الاقتصادي بشكل عام و بطريقة غير مباشرة.

دراسة **Audretsch, D.B (2019)** [1] حول دور الثقافة و المقاولاتية في الأداء الاقتصادي و النمو بمعنى آخر ما هي السياقات الثقافية التي تكون فيها المقاولاتية أكثر فعالية؟.

يحدد Audretsch في هذه الدراسة ثلاث جوانب للثقافة:

- الجانب الأول يركز على مدى تفاعل الأفراد لخلق أفكار جديدة في مكان معين، و يشمل الشبكات والعلاقات ما يعرف برأس المال الاجتماعي.
- الجانب الثاني من الثقافة فيتضمن القيادة .
- الجانب الثالث من الثقافة ينطوي على هوية و صورة المكان، بحيث تشير الهوية إلى الطريقة التي ينظر بها الأفراد إلى أنفسهم، كما تشير الصورة إلى الطريقة التي ينظر بها الأفراد الذين يعيشون خارج المكان إلى ذلك المكان، اي تاثير صورة و هوية المكان على القرارات الاقتصادية.

أظهرت نتائج الدراسة أن المقاولاتية تتأثر أساسا بالسياق الثقافي و لن تكون فعالة إلا في المناطق التي تظهر ثقافة عالية من المقاولاتية، و خلصت الدراسة أيضا أن السياسات التي تهدف إلى تعزيز الأداء الاقتصادي و النمو من خلال تشجيع المقاولاتية يمكن أن تكون فعالة، إذا تضمنت السياق الثقافي في تشكيل تلك السياسات.

تحاول دراسة **Stuetzer, M and Others (2018)**[1] اكتشاف طبيعة العلاقة التي تجمع الثقافة المقاولاتية بالأداء الاقتصادي الإقليمي في 366 إقليم في و م أ، خلال الفترة الممتدة من 1990-2015، حيث

[1] Audretsch, D.B. (2019) , Entrepreneurship and culture , Eurasian Economic Review, pp 1-8.

استخدمت الدراسة مؤشر نمو العمالة للدلالة على النمو الاقتصادي كما تم اعتماد على بيانات شخصية للتعبير على ثقافة المقاولاتية من مشروع Internet Gosling-Potter، كان متوسط عدد المشاركين في كل إقليم حوالي2557 مشارك، وجدت النتائج أن المناطق الأمريكية التي تتمتع بمستويات أعلى من ثقافة المقاولاتية تحقق معدلات مرتفعة من التوظيف و بالتالي نمو اقتصادي أعلى.

طبقت دراسة **Eunice Oluwakemi Chukwuma-Nwuba (2018)** [2] نظرية السلوك المخطط لدراسة التفاعل بين الثقافة و المقاولاتية في نيجيريا، حيث شملت الدراسة المسح لـ 409 من خريجين ست جامعات باستخدام نموذج المعادلة الهيكلية AMOS، أظهرت النتائج أن الثقافة تمارس تأثيرا بالغا على الرغبة في المقاولاتية من خلال المواقف و السلوكات الشخصية التي لها تأثير مباشر و غير مباشر على نوايا الخريجين في التوجه نحو العمل الحر.

حاولت دراسة **Sabrina Fredin & Marina Jogmark (2017)**[3] إظهار كيف يمكن أن تكون الثقافة المحلية كمحرك رئيسي للنشاط المقاولاتي ومن ثم النمو الاقتصادي من خلال تحديد العوامل التي لها دور أساسي في تشكيل ثقافات محلية المتميزة. في دراسة تجريبية على مدينتين في السويد (Linköping and Norrköping) تم فيها استخدام مصادر متعددة من البيانات و المقابلات الشخصية و بعد الاطلاع على الأرشيفات و السجلات و التقارير الإعلامية، تمكن الباحثين من تحديد أربعة عوامل تساهم بقوة في تشكيل الثقافة المحلية :

- البيئة الاقتصادية حيث تلعب الظروف الاقتصادية دورا هاما في جذب الاستثمار.
- خصائص الفاعلين الرئيسيين لها تأثير قوي على الثقافة.
- أنشطة الشبكات و التواصل حيث ساعدت في تعزيز الثقافة المحلية.
- خصائص و طبيعة الوافدون (القادمين الجدد) يمكن أن يعزز أو يضعف من الثقافة.

سعت دراسة **Mungai and Others (2012)**[4] إلى معرفة التأثيرات الثقافية و العرقية و الجنسية على المقاولاتية في كينيا من خلال استبيان مستوحى من نموذج (1984) Hofstede الخاص بتحديد الصفات الشخصية الرئيسية المرتبطة بالمقاولاتية، توصلت نتائج الدراسة أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية

[1] Stuetzer, M., Audretsch, D. B., Obschonka, M., Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Potter, J. (2018). Entrepreneurship culture, knowledge spillovers and the growth of regions. Regional Studies, 52(5), pp 608-618.

[2] Chukwuma, E. O. (2018). The influence of culture on entrepreneurial intentions: a Nigerian university graduates' perspective. Transnational Corporations Review, 10(3), pp213-232..

[3] Fredin, S., & Jogmark, M. (2017). Local culture as a context for entrepreneurial activities. European Planning Studies, 25(9), pp1556-1574..

[4] Mungai, E. N., & Ogot, M. (2012). Gender, culture and entrepreneurship in Kenya. International Business Research, 5(5), pp 1-9.

بين الجنسين في التوجه نحو النشاط المقاولاتي في حين كان للانتماء العرقي(ثقافة المجتمع) أثر كبير في زيادة الرغبة نحو المقاولاتية.

تقوم دراسة **Akpor-Robaro, M. O. M. (2012)** [1] على تحليل علاقة البيئة الاجتماعية- الثقافية و تأثيرها على ظهور النشاط المقاولاتي في المجتمع النيجيري من خلال إجراء دراسة تحليلية نوعية إذ تمحورت اشكالية البحث حول كيف تؤثر الثقافة السائدة (تحفز أو تحبط) لكل قبيلة على المقاولاتية. توصلت الدراسة أن للعوامل الاجتماعية و الثقافية أثر كبير على ظهور روح المبادرة، سواء سلبا و إيجابا حيث تؤثر القيم و الظروف الاجتماعية و الثقافية على سلوك الأفراد و قراراتهم، كما تؤثر عليهم كمجموعات في التوجه نحو المقاولاتية إلى جانب الظروف الاقتصادية و خلصت الدراسة أن البيئة الثقافية في نيجيريا لا تحفز على ظهور المقاولين.

بينما دراسة **Eroglu O & Piçak M (2011)**[2] حول أثر الثقافة على المقاولاتية في تركيا من خلال المقارنة بين الثقافة التركية و الثقافة الأمريكية اعتمادا على الأبعاد Hofstede's (المسافة من السلطة، الفردية مقابل الجماعية، تجنب عدم اليقين و الغموض، الذكورة، التوجه الزمني طويل المدى). أظهرت النتائج أن تركيا تتمتع بمستويات عالية في كل من الجماعية و تجنب عدم اليقين و المسافة من السلطة وهذا يدل على أن الثقافة التركية لا تحفز على المقاولاتية، بينما تتصف الثقافة الأمريكية بمستويات عالية من الفردية و بمستويات منخفضة من حالة عدم اليقين و المسافة من السلطة، هذا يشير أن الثقافة الأمريكية أكثر انفتاحا للتغيير و أكثر تحفيزا للنشاط المقاولاتي.

و في نفس السياق تناولت دراسة **Abzari, M., & Safari, A(2010)** [3] دور الثقافة في تطوير المقاولاتية في إيران حسب الأبعاد Hofstede's الثقافية، و أوضحت النتائج أن إيران تحتل المرتبة 24 في مؤشر الفردية و المرتبة 29 في مؤشر مسافة السلطة، مرتبة 31 في تجنب عدم اليقين و المرتبة 35 في مؤشر الذكورة فهو أنثوي إلى حد ما و كانت هذه النتائج من أصل 53 دولة شملها المسح سنة 2006. و وفقا لـ Hofstede's (1990) تظهر المقاولاتية في الغالب عند المجتمعات التي تكون فيها مسافة القوة المنخفضة، تجنب عدم اليقين المنخفض، الفردية العالية و الذكورة.

[1] Akpor-Robaro, M. O. M. (2012). The impact of socio-cultural environment on entrepreneurial emergence: A theoretical analysis of Nigerian society. European Journal of Business and management, 4(16), pp172-182.

[2] Eroglu, O., & Piçak, M. (2011). Entrepreneurship, national culture and Turkey. International Journal of Business and Social Science, 2(16),pp 1-6.

[3] Safari, A., & Abzari, M. (2009). The Role of Culture on Entrepreneurship Development. The International Journal of Knowledge, Culture, and Change Management: Annual Review, 9, pp 135-154.

أما **Beugelsdijk, S (2007)** [1] قام بربط ثقافة المقاولاتية مع النمو الاقتصادي من خلال المقارنة بين الأشخاص المقاولين مع الأشخاص الغير المقاولين في 54 منطقة أوروبية، و ذلك باستخدام طريقة تحليل المكونات الرئيسية إعتمادا على قاعدة بيانات المسح الأوروبية European Values Survey (EVS). خلصت الدراسة أن المناطق التي شهدت معدلات أعلى من النمو الاقتصادي تتمتع بثقافة عالية من المقاولاتية حيث تزيد ثقافة المقاولاتية من معدلات بدء الأعمال التجارية التي تولد الابتكار و بالتالي تسهم في النمو الاقتصادي.

دراسة **TOUNÉS, A & Assala, K(2007)** [2] حول دور التأثيرات الثقافية على سلوك المقاولين في الجزائر حيث تم الاعتماد على المقاربة النظرية Hofstede، توصلت الدراسة أن القيم ثقافية تعمل على تعزيز روح المبادرة للمقاولين في الجزائر كما ان لمتغيرات البيئة المؤسسية و الاقتصادية دور في التأثير على الاتجاهات المقاولاتية. قام أيضا **Hayton J. C and Others (2002)** [3] بتحليل 21 دراسة ركزت على الارتباط بين الخصائص الثقافية و المقاولاتية، خلصت الدراسة أن الأبعاد الثقافية هي من المحددات الأساسية للمقاولاتية باعتبار القيم الثقافية و القيم الفردية و السلوكيات جد مترابطة، و هي في الأصل مكملة للسياقات المؤسسية والاقتصادية التي تؤثر على المقاولاتية.

دراسة **Davidsson, P (1995)** [4] حول مدى ارتباط القيم و المعتقدات الثقافية بسلوك المقاولاتي في السويد، تم قياس المقاولاتية من خلال عدد المؤسسات الجديدة لكل 1000 نسمة في سن العمل (16-64 سنة)، بالإضافة إلى استخدام مؤشر القيم المقاولاتية Entrepreneurial Values Index. أشارت النتائج أن الثقافة و المقاولاتية تجمعهما العلاقة المعقدة، و أن انتشار القيم أثر ايجابيا على مستويات المقاولاتية فمثلا تعرف مقاطعة ستوكهولم ارتفاع معدل تكوين المؤسسات الجديدة يمكن إرجاعه إلى ارتفاع مستويات الثقافة و القيم لدى الأفراد. وقد قدم Davidsson, P نموذج يبين دور المعتقدات الثقافية في تعزيز المقاولاتية كما هو مبين في الشكل التالي:

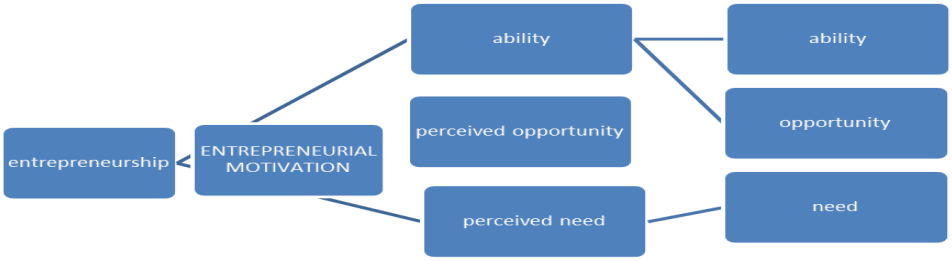
[1] Beugelsdijk, S. (2007). Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth. Journal of Evolutionary Economics, 17(2), pp 187-210.

[2] Tounés, A., & Assala, K. (2007). Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs Algériens. 5éme congrès international de l'académie de l'entrepreneuriat, Sherbrooke-Canada, pp 1-28.

[3] Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. Entrepreneurship theory and practice, 26(4), pp 33-52.

[4] Davidsson, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. Entrepreneurship & Regional Development, 7(1), pp 41-62.

الشكل 02-01: علاقة الثقافة بالمقاولاتية



Source : Davidsson, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship, P56

دراسة **Shane, S. (1993)**[1] حول تأثير القيم الثقافية (الفردية، ومسافة السلطة، تجنب عدم اليقين و الذكورة) على مستوى للابتكار في 33 دولة خلال فترة 1975 و 1980. تم قياس الابتكار من خلال عدد براءات الاختراع و نصيب الفرد من العلامات التجارية، في حين تم التعبير عن الثقافة من خلال الأبعاد الثقافية الأربعة لـ Hofstede (تجنب عدم اليقين، مسافة السلطة، الفردية و الذكورة) بالإضافة إلى متغيرات اقتصادية، نسبة القيمة المضافة للصناعات المولدة من الابتكارات ودخل الفرد. أظهرت النتائج أن معدلات الابتكار ترتبط بقوة مع القيم الثقافية و أكثرها أهمية هو تجنب عدم اليقين، خلصت الدراسة أيضا أن الاختلاف في معدلات الابتكار في البلدان راجع إلى القيم الثقافية لمواطنيها، فزيادة معدلات الابتكار لا يكون مقرونا فقط بزيادة نفقات البحوث و التطوير أو البنية التحتية الصناعية بل أيضا في العمل على تغيير القيم (ثقافات) إلى تلك التي تشجع الابتكار.

4.4 المؤسسات ، المقاولاتية و النمو الاقتصادي

يهتم العديد من الباحثين بفهم العوامل التي تحفز على المقاولاتية و خاصة النشاط المقاولاتي القائم على المعرفة، فحسب Thornton et al. (2011) يمكن أن يكون النهج المؤسسي إطارا مناسبا لفهم تلك العوامل، لأن المؤسسات "تنشئ بنية مستقرة للتفاعل البشري" [2]، فحسب المقاربة المؤسسية سوف يستفيد الجميع من التغيرات المؤسسية باعتبارها سلعة عامة.[3] اكتسبت النظرية المؤسسية اهتماما متزايدا في أبحاث المقاولاتية، فقد تم قيام بالعديد من الدراسات من أجل قياس و فهم العلاقة التي تجمع

[1] Shane, S. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. Journal of business venturing, 8(1), pp 59-73.

[2] Ben Letaifa, S., & Goglio-Primard, K. (2016). How does institutional context shape entrepreneurship conceptualizations? Journal of Business Research, 69(11),pp 5128–5134.

[3] Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. Technological Forecasting and Social Change, 102, 45-61

بين المؤسسات و المقاولاتية[1]، قام Bruns and Others (2017) باستخدام مؤشرات الجودة المؤسسية التي تسمح لهم بتحديد نوعية المؤسسات التي تسهم في جعل المقاولاتية أكثر إنتاجية. كما قام كل من Acs and Szerb(2009), Acs and Szerb (2016), and Acs et al. (2018) بتطوير مؤشر عالمي للمقاولاتية (GEI) تم فيه دمج المتغيرات المؤسسية و مؤشرات النشاط المقاولاتي الذي يفترض في النهاية وجود علاقة قوية بين المؤسسات و المقاولاتية. أشار كل من Baumol (1990)، Nyström (2008)، و Boettke and Coyne (2009)، أن نوعية النشاط المقاولاتي يرتبط مباشرة بنوعية المؤسسات القائمة، أي وجود مؤسسات عالية الجودة تسهل بشكل مباشر الأنشطة المقاولاتية القائمة على الابتكار و الإنتاجية.[2]

تهدف دراسة **Samadi, A. H. (2019)**[3] إلى اكتشاف العلاقة السببية بين المؤسسات و المقاولاتية و هل هي أحادية الاتجاه أم ثنائية الاتجاه؟، تم استخدام مؤشرين للدلالة على المقاولاتية من قاعدة بيانات GEM :

- مؤشر المقاولاتية القائمة على الضرورة
- مؤشر المقاولاتية القائمة على الفرص

و لتعبير عن المؤسسات تم الاعتماد على المؤشرات :

- المؤشر الدولي لحقوق الملكية
- مؤشر تغير حقوق الملكية.
- حقوق الملكية المادية
- حقوق الملكية الفكرية

و باستخدام panel-Granger-type خلال فترة 2005 -2015، أظهرت النتائج أن اتجاه السببية يختلف على المدى القصير و المدى الطويل، كما أن اتجاه السببية يظهر فقط في البلدان التي تعتمد على الابتكار. كما حثت الدراسة صانعي سياسات على تشجيع المقاولين.

في دراسة **Chambers, D., & Munemo, J (2019)**[4] حيث تم قياس إنشاء الشركات الجديدة من خلال الاعتماد على مؤشر كثافة الأعمال الجديدة (كمتغير تابع)، كما تم استخدام مؤشر بدء نشاط تجاري للدلالة على لوائح الدخول و يدل هذا المؤشر على التحديات التي يواجهها المقاول (الإجراءات المطلوبة مثل الموافقات و التراخيص و التصاريح ..) لإنشاء وتشغيل شركة. تم قياس الجودة الشاملة للمؤسسات عن

[1] Hörisch, J., Kollat, J., & Brieger, S. A. (2017). What influences environmental entrepreneurship? A multilevel analysis of the determinants of entrepreneurs' environmental orientation. Small Business Economics, 48(1), pp47-69.

[2] Chambers, D., & Munemo, J. (2019). Regulations, institutional quality and entrepreneurship. Journal of Regulatory Economics, pp1-21.

[3] Samadi, A. H. (2019). Institutions and entrepreneurship: unidirectional or bidirectional causality?. Journal of Global Entrepreneurship Research, *9*(1), pp 1-16.

[4] Chambers, D., & Munemo, J. (2019). Regulations, institutional quality and entrepreneurship. Journal of Regulatory Economics, pp 1-21.

طريق متوسط مؤشرات الحوكمة الستة (06) التي يصدرها البنك الدولي (المشاركة، المساءلة، الاستقرار السياسي، الفعالية الحكومية، جودة التشريعات، سلطة القانون و التحكم في الفساد)، بالإضافة إلى مؤشر الحصول على القروض للدلالة على مستوى الائتمان. تم قياس النمو الاقتصادي بدلالة نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي أما التنمية الاقتصادية، فتم قياسها بواسطة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد.

تضمنت الدراسة بيانات بانل لـ 119 دولة خلال الفترة الممتدة 2001 – 2012، أوضحت النتائج أن الجودة المؤسسية تلعب دورا أساسيا في تحديد مستوى المقاولاتية و هي ذات دلالة إحصائية قوية، حيث ارتفاع إجراءات بدء التشغيل بـ 1 % يؤدي إلى انخفاض يتراوح بين 3 و 7٪ في النشاط التجاري الجديد، و بشكل آخر فإن تحسن انحراف معياري واحد في متوسط مؤشرات الحوكمة(المؤسسات) كفيل بتحقيق 34 % في نمو أنشطة تجارية جديدة (المقاولاتية) كما أظهرت النتائج أيضا أن زيادة معدل النمو الاقتصادي بـ 1% تعمل على زيادة كثافة الأعمال الجديدة بنسبة 4.5٪، للتنمية الاقتصادية أيضا أثر ايجابي و ذات دلالة إحصائية هامة على المقاولاتية إذ تساهم الزيادة بنسبة 10٪ في الإنتاج الحقيقي للفرد الواحد تزيد من كثافة الأعمال الجديدة بنسبة 5.85٪.خرجت الدراسة بتوصيات هامة حيث يكون تعزيز مستويات أعلى من المقاولاتية عن طريق إعطاء أولوية لتقليص الحواجز أمام دخول شركات جديدة وتحسين الجودة المؤسسية الشاملة (و خاصة الاستقرار السياسي، الجودة التنظيمية، و الصوت و المساءلة).

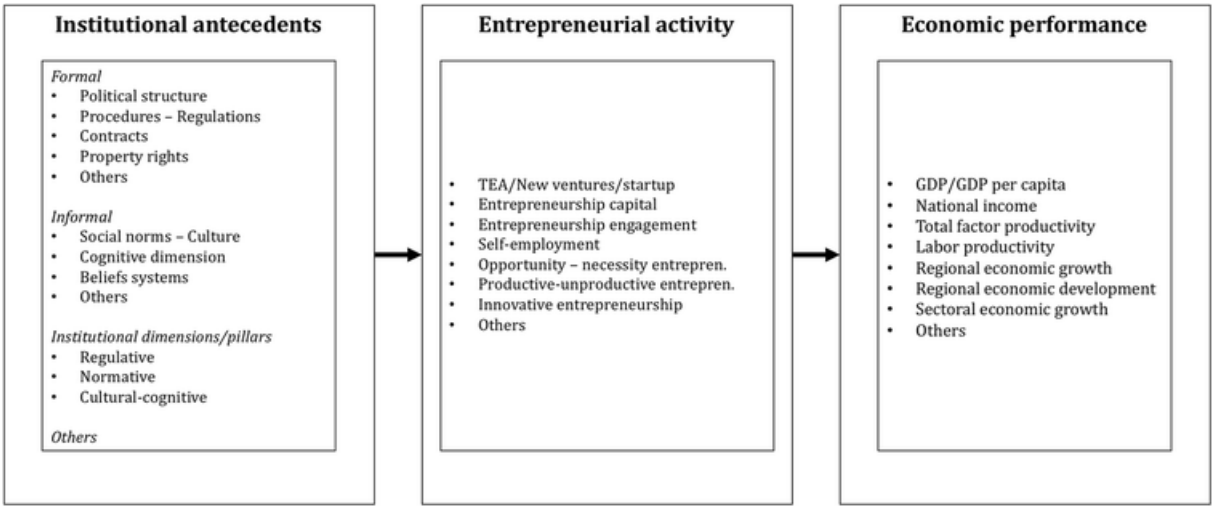
حاولت **دراسة Acs.ZJ[1](2018)** تفسير مصادر المتبقية لـ Solow من حيث المؤسسات و المقاولاتية، حيث تم قياس جانب المؤسسي اعتمادا على مؤشرات الصادرة عن البنك الدولي و المنتدى الاقتصادي العالمي، كما تم قياس المقاولاتية من خلال مؤشر العالمي للمقاولاتية (Global Entrepreneurship Index (GEI) الصادر عن National Systems of Entrepreneurship. و مؤشر النشاط المقاولاتي من المرصد العالمي للمقاولاتية GEM. تم الاعتماد أيضا على مجموعة من المؤشرات لتقييم السياسات الاقتصادية تتضمن نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، استثمار رأس المال الثابت، العمالة، و رأسمال البشري من قاعدة Penn World Table. و كانت هذه الدراسة مقارنة لـ 46 دولة خلال الفترة 2002-2011 . و قد أظهرت النتائج أن المقاولاتية و المؤسسات المعبر عنها بدلالة النظم الوطنية للمقاولاتية ترتبط بشكل إيجابي و كبير بالنمو الاقتصادي. و يمكن أن تكون وسيلة تفسر إلى حد كبير الاختلافات في معدلات النمو عبر البلدان.

[1] Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. Small Business Economics, 51(2), pp 501-514.

هدفت دراسة **Urbano, D and Others (2018)**[1] إلى فهم العلاقات (المعقدة و المتشابكة) التي تجمع المؤسسات و المقاولاتية و النمو الاقتصادي من خلال تحليل الأدبيات و الدراسات الكمية و النوعية التي تمت خلال فترة (1992-2016) إذ تم تقسيمها وفق 3محاور: الأول قام بتحليل أثر العوامل المؤسسية على المقاولاتية، الثاني تناول تأثير المقاولاتية على النمو الاقتصادي، أما المحور الثالث دراسات حول المؤسسات، المقاولاتية و النمو الاقتصادي.

يظهر الشكل التالي أن المؤسسات لها أثر قوي على المقاولاتية حيث للعوامل المؤسساتية أهمية بالغة في تحفيز أو تقليل النشاط المقاولاتي، لكن للمؤسسات غير الرسمية تأثير أعلى و أكثر إيجابية من المؤسسات الرسمية. و للمقاولاتية تأثير إيجابي و قوي على النمو الاقتصادي، كما أن المؤسسات تؤثر على النمو الاقتصادي من خلال عوامل داخلية، مثل المقاولاتية والتنمية الصناعية.

الشكل 02-02 : رو ابط المؤسسات و المقاولاتية مع النمو الاقتصادي



Source : Urbano, D and Others (2018),p21.

دراسة **Niels Bosma and Others (2018)**[2] تم قياس المؤسسات من خلال ثلاث مؤشرات اعتمادا على قاعدة بيانات Fraser Institute Economic Freedom project و هي :

- حجم الحكومة
- اللوائح و التنظيمات (الائتمان والعمل والتجارة)
- استقرار النظام المالي

[1] Urbano, D., Aparicio, S., & Audretsch, D. (2018). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned?. Small Business Economics, pp1-29.

[2] Bosma, N., Content, J., Sanders, M., & Stam, E. (2018). Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. Small Business Economics, pp1-17.

كما تم اعتماد على مؤشرات للمقاولاتية

- المؤشر الإجمالي للمرحلة المبكرة من النشاط المقاولاتي (TEA) Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (TEA) : و يشير هذا المؤشر نسبة الأفراد الذين هم في سن العمل و يشاركون بفاعلية في بدء نشاط تجاري، أو الذين بدأوا نشاطهم في فترة لا تتجاوز 42 شهرا.
- مؤشر المقاولاتية القائم على الفرص و مؤشر المقاولاتية القائم على الضرورة حيث المشاركة و بدء في نشاط المقاولاتي يكون إما بدافع الفرص بالنسبة للمؤشر الأول أو بدافع الضرورة في المؤشر الثاني.
- مؤشر النشاط المقاولاتي الموظف (the rate of entrepreneurial employee activity (EEA يشير إلى نسبة الأفراد الذين يشاركون بشكل نشط في تطوير منتجات و خدمات جديدة.

بالإضافة إلى استخدام مؤشر المهارات و المعارف التي تسمح ببدء نشاط تجاري، مؤشر الخوف من الفشل(نسبة الأفراد الذين لديهم شعور بالخوف من فشل مشاريعهم)، مؤشر المقاولاتية كخيار مهني جيد (يدل على النسبة المئوية للسكان في سن العمل الذين يعتقدون أن المقاولاتية تعتبر خيارا مهنيا جيدا) من قاعدة بيانات المرصد العالمي للمقاولاتية. بالإضافة إلى معدل النمو الاقتصادي و تكوين رأس المال من قاعدة بيانات عن Penn World Table و معدل نمو السكاني و معدل البطالة و مؤشر رأسمال البشري الذي يقاس بمتوسط سنوات الدراسة.

و كانت هذه الدراسة هي دراسة مقارنة لـ 25 دولة أوروبية بين عامي 2003 و 2014، و أظهرت النتائج على وجود علاقة قوية بين الجودة المؤسسية و المقاولاتية و التي بدورها لها تأثير ايجابي و معنوي على النمو الاقتصادي فمثلا صغر حجم الحكومة يزيد من النشاط المقاولاتي. كما أن تحسين الأنظمة و اللوائح حول الائتمان و العمل و التجارة بنسبة 10٪ قد يؤدي إلى نمو إضافي بنسبة 1.1٪، و تكمن أهمية الجودة المؤسسية في تحسين نوعية النشاط المقاولاتي.

كما أوضحت النتائج أن تحسن المتغيرات المؤسسية بنسبة 10٪ تؤدي إلى زيادة نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد بنسبة 1٪ هذا من جهة و من جهة أخرى عند زيادة 10٪ في مؤشر الإجمالي للمقاولاتية سيؤدي إلى 0.18٪ زيادة في نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد هذا مهم من الناحية الإحصائية، ولكن له تأثير ضئيل على الاقتصاد فمثلا لا يؤدي المزيد من المطاعم و متاجر البيع بالتجزئة إلى نمو اقتصادي كبير في أوروبا، كما ان زيادة مؤشر المهارات و المعارف بنسبة 10٪ قد تؤدي إلى زيادة في نمو الناتج المحلي الإجمالي للفرد بنسبة 0.5٪. و في الأخير أظهرت النتائج أن تباين في النمو الناتج في البلدان الأوروبية يفسر في الغالب من خلال

نوعية النشاط المقاولاتي مقارنة بتأثير الضئيل لرأس المال البشري و هذا ما يشير أن التعليم لا ينبغي أن يكون موجها نحو المهارات المعرفية فحسب، بل أيضا نحو التعرف على فرص و روح المبادرة.

دراسة **Aparicio, S and Others (2016)**[1] تم فيها اختبار العوامل المؤسسية التي تشجع على المقاولاتية و تأثيرها اللاحق على معدلات النمو الاقتصادي. تم التعبير عن المؤسسات الرسمية من خلال (مؤشر عدد الإجراءات لبدء النشاط التجاري، مؤشر الحصول على الإئتمان) و (مؤشر التحكم في الفساد، مؤشر الثقة المهارات و المعارف القدرة على المقاولاتية) للدلالة على المؤسسات الغير الرسمية، في حين تم قياس المقاولاتية من خلال مؤشر المقاولاتية القائم على الفرص. بالإضافة إلى مؤشر الأداء الاقتصادي المعبر عنه بدلالة الناتج المحلي الإجمالي مقسوما على القوة العاملة كما تم استخدام مؤشرات تكوين الرأسمال الإجمالي، مؤشر الصادرات (E)، و متوسط العمر عند الولادة (LE) و الاستهلاك الحكومي. بإستخدام طريقة three-stage least-square (3SLS) لبيانات 43 دولة خلال فترة الممتدة من (2004-2012).

توصلت الدراسة إلى ثلاث نتائج أساسية:

- جميع المتغيرات المؤسسية ذات أهمية و لديها قوة تفسيرية عالية، تقدر بـ 85.3٪ من التباين في المقاولاتية قائمة على الفرص و هذا يشير أن المؤسسات تلعب دورا رئيسيا في تفسير نوعية النشاط المقاولاتي كما أظهرت نتائج أن المؤسسات غير الرسمية لها تأثير أكبر على المقاولاتية من المؤسسات الرسمية.
- النشاط المقاولاتي القائم على الفرص يمكن أن يكون عنصرا رئيسيا في تحقيق النمو الاقتصادي، ومن جهة أخرى يرتبط النمو الاقتصادي المعبر عنه بدلالة إنتاجية بشكل كبير بتكوين رأس المال، الصادرات، متوسط العمر المتوقع، والاستهلاك الحكومي.
- استنتجت الدراسة أن المؤسسات غير الرسمية التي تقاس من خلال التحكم في الفساد و الثقة في مهارات الفرد تعتبر محدد أساسي لنوعية المقاولاتية اللازمة لتحقيق نمو الاقتصادي مرتفع.

توصلت دراسة **Bhat, S., & Khan, R (2014)**[2] أن البيئة المؤسسية لها تأثير كبير على تنمية المقاولاتية في أي اقتصاد. أي وجود بيئة مؤسسية ذات جودة تفضي أو تقود إلى تحفيز النشاط المقاولاتي، حيث تشكل البيئة المؤسسية بالإضافة إلى العوامل الأخرى عنصرا هاما من البيئة الكلية المكونة للمقاولاتية، و قد تم

[1] Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2015). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. Technological Forecasting and Social Change, 102, pp45-61

[2] Bhat, S., & Khan, R. (2014). Entrepreneurship and institutional environment: Perspectives from the review of literature. European Journal of Business and Management, 6(1),pp 84-91.

في هذه الدراسة مراجعة و تحليل حوالي 103 من الأدبيات ذات صلة، و خلصت إلى أن تحليل حقل المقاولاتية يجب أن يمر عبر قناة المؤسسات.

تقدم دراسة **Gil Avnimelech and Others (2014)**[1] دليلا تجريبيا على أن البلدان التي تعرف المستويات العالية من الفساد تواجه مستويات منخفضة من المقاولاتية و خاصة المقاولاتية المنتجة. كانت هذه الدراسة عبارة عن دراسة مقارنة لـ 176 دولة مجتمعة و تم في المرحلة الثانية تقسيم الدول لعينتين 70 دولة أقل تقدما و 34 دولة في منظمة التعاون و التنمية. توصلت النتائج أن للفساد تأثير سلبي و كبير على المقاولاتية، إذ وصل إلى 0.88 ، كما يظهر أثر الفساد على المقاولاتية بقوة في البلدان المتقدمة بمقدار الضعف أو أكثر مقارنة بالبلدان غير المتقدمة. استخدمت الدراسة عدد المقاولين لكل مليون نسمة في بلد كمتغير التابع، أما المتغيرات المستقلة تتضمن:

- مؤشر الفساد الصادر عن المنظمة العالمية للشفافية.
- متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي
- متوسط نصيب الفرد من نفقات التعليم للدلالة على رأسمال البشري
- قيمة الواردات و الصادرات من الناتج المحلي الإجمالي للتعبير عن درجة الانفتاح الاقتصادي ، من قاعدة بيانات البنك الدولي.
- بالإضافة إلى متغيرات التحكم:
- مؤشر قوة الحقوق القانونية يقيس الدرجة التي تحمي بها قوانين الضمانات العينية و الإفلاس حقوق المقترضين و المقرضين، و بالتالي تسهيل الإقراض
- مؤشر مرونة التوظيف
- حجم الحكومة يقاس من خلال الإنفاق الحكومي كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي
- مؤشر جيني
- مؤشر تمركز السكان (النسبة المئوية لمجموع السكان الذين يعيشون في المناطق الحضرية)، معدل البطالة من كتاب حقائق العالم
- النسبة للسكان الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و 64 سنة داخل البلد من قاعدة بيانات البنك الدولي ، مؤشر استخدام انترنت، مؤشر استخدام شبكات الاجتماعية Facebook.

[1]Gil, A., Yaron, Z., Eyal, S.,(2014)."The effect of corruption on entrepreneurship in developed vs non-developed countries", International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, Vol. 20 Issue: 3, pp.237-262,

دراسة **Valdez, M. E., & Richardson, J. (2013)**[1] تكشف علاقة المحددات المؤسسية (المعيارية، الثقافية، التنظيمية) على المقاولاتية على المستوى الكلي، تم اختبار نوعين من المقاولاتية القائمة على الفرص و المقاولاتية القائمة على الضرورة، و تم قياس المحددات الثقافية من خلال حساب مركب يجمع مؤشر الخوف من الفشل و مؤشر المعارف و المهارات و الخبرات المطلوبة لبدء عمل تجاري جديد، مؤشر الدعم الثقافي (يبين نظرة المجتمع للمقاولاتية) للدلالة على المحددات المعيارية من قاعدة بيانات GEM. و مؤشر الحرية الاقتصادية للتعبير عن البعد التنظيمي من معهد heritage العالمي، بالإضافة إلى مؤشرات أخرى كمتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. و كانت الدراسة عبارة عن استبيان أجراه المرصد العالمي للمقاولاتية لعينة من السكان البالغين في 52 دولة خلال فترة 3 سنوات 2005-2006-2007 .

جاءت النتائج متوافقة تماما مع الفرضية الأولى إذ ترتبط المحددات المعرفية و الثقافية بشكل كبير مع النشاط المقاولاتي أي أن الدول التي لديها إدراك ثقافي أعلى (معرفة أعلى و عدم الخوف من بدء عمل تجاري) لديها احتمال لارتفاع معدلات المقاولاتية مقارنة بتلك الدول التي لديها المستويات الأدنى من الإدراك الثقافي خاصة في2005 و 2006 (في سنة 2007 لم يكن ذات دلالة إحصائية)، ومن ناحية أخرى أظهرت النتائج أن جزء كبير من التباين في النشاط المقاولاتي تم تفسيره من خلال المحددات المعيارية، مثلا كلما اعتقد الأفراد أن مجتمعهم ينظر إلى المقاولين على نحو إيجابي، زاد احتمال القيام بالنشاط المقاولاتي، في حين جاءت النتائج عكس التوقعات لم يظهر للمحددات التنظيمية أي أثر على مستوى النشاط المقاولاتي.

بحثت دراسة **C. Bjørnskov and N. Foss (2013)**[2] في كيفية الارتباط بين المؤسسات، و متغيرات الحرية و الإنتاجية الكلية للعمل، إذ تم قياس الحرية الاقتصادية من خلال مؤشرات المؤسسات اعتمادا على الخمسة المؤشرات الفرعية:

- مؤشر حجم الحكومة.
- مؤشر جودة القوانين: يقيس هذا المؤشر حماية واحترام حقوق الأفراد في حياتهم الخاصة والممتلكات يتكون من مؤشرات استقلال القضاء ونزاهة المحاكم وحماية حقوق الملكية الفكرية والتدخل العسكري في القانون والسياسة وسلامة النظام القانوني.
- مؤشر الاستقرار نظام المالي.

[1] Valdez, M. E., & Richardson, J. (2013). Institutional determinants of macro–level entrepreneurship. Entrepreneurship theory and practice, 37(5), pp1149-1175.

[2] Bjørnskov, C., & Foss, N. J. (2013). How Strategic Entrepreneurship and the Institutional Context Drive Economic Growth. Strategic Entrepreneurship Journal, 7(1), pp 50-69.

- مؤشر حرية التجارة الدولية (درجة الانفتاح) .
- مؤشر اللوائح و التنظيمات (تشمل الأنظمة الائتمان والعمل والتجارة).

و تم التعبير عن المقاولاتية من خلال مؤشر العمل لحساب الخاص بالإضافة إلى مؤشر إجمالي إنتاجية العمل Total factor productivity (TFP).

وكانت هذه الدراسة مقارنة لـ 25 دولة خلال الفترة الممتدة من 1980-2005. أوضحت النتائج أن المقاولاتية تؤثر بقوة و بشكل كبير على TFP. كما جاءت النتائج مخالفة للفرضيات حيث لم تجد أي أثر للاستقرار المالي و جودة القوانين على TFP في حين وجد أن حجم الحكومة كان ذو اثر ايجابي فمثلا التدخل الحكومي من خلال " الاستثمارات في البنية التحتية" تؤثر بشكل إيجابي على الإنتاجية لأنها مكملة للاستثمارات (الخاصة) التي يقوم بها المقاولون في تحسين العمليات و المنتجات و غيرها.

هدفت دراسة **Edward Nissan and Others [1] (2011)** هو إظهار المقاولاتية على أنها العامل التي تؤثر من خلاله المنظمات و المؤسسات على النمو الاقتصادي. تم قياس المقاولاتية من خلال مؤشر الإجمالي للنشاط المقاولاتي الصادر عن المرصد العالمي للمقاولاتية كما تم الاعتماد على مجموعة من المؤشرات تتضمن :

الناتج المحلي الإجمالي، الإنفاق العمومي، رأسمال البشري بالإضافة إلى مؤشر رأسمال الإجتماعي، مؤشر جيني للدلالة على توزيع الدخل، عرض النقود. من قاعدة بيانات World Values Survey، the World Bank, GEM، و كانت الدراسة بانل لـ 11 دولة المتطورة خلال فترة 2000-2005. جاءت النتائج متوافقة مع الفرضيات فقد أظهرت أن المقاولاتية ورأس المال البشري لهما تأثير إيجابي على الدخل، كما يؤدي المناخ الاجتماعي (عدم المساواة في الدخل) إلى خلق التوترات الاجتماعية و عدم الاستقرار السياسي. هذه المشاكل تزيد من عدم اليقين الذي يؤدي بدوره إلى انخفاض النشاط المقاولاتي و النمو الاقتصادي. أما عرض النقود ليس له أي تأثير معنوي في حين يرتبط رأسمال الاجتماعي بقوة مع المقاولاتية حيث يتضح من نتائج الانحدار أنه يفسر 36% من مستويات المقاولاتية.

قامت دراسة **Smallbone, D., & Welter, F (2010)**[2] بتحليل دور السياسات الحكومية في تطوير النشاط المقاولاتي في البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية إستونيا و بيلاروسيا نموذجا (الجمهوريات السوفيتية السابقة) حيث كانت تشترك في كثير من الخصائص (التخطيط المركزي، سيطرة قطاع العام).

[1] Nissan, E., Martín, M. Á. G., & Picazo, M. T. M. (2011). Relationship between organizations, institutions, entrepreneurship and economic growth process. International Entrepreneurship and Management Journal, 7(3),pp 311-324.

[2] Smallbone, D., & Welter, F. (2010). Entrepreneurship and government policy in former Soviet republics: Belarus and Estonia compared. Environment and Planning C: Government and Policy, 28(2),pp 195-210.

أظهرت نتائج الدراسة أن استونيا حققت نتائج ايجابية ملموسة خاصة من ناحية الأسواق و التجارة، إعادة هيكلة المؤسسات، بنية التحتية و المؤسسات المالية و ذلك بفضل انتهاجها لإصلاحات المؤسساتية فعالة الأمر الذي ساهم في خلق بيئة محفزة لنشاط المقاولاتي، و هو ما انعكس على حجم مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي إذ يقدر بـ 80%، مقارنة 30 % في بيلاروسيا على رغم من أن دولتين كان لهما نفس المستوى في بداية التسعينات. يعرف المناخ الاقتصادي في بيلاروسيا قيود و عقبات على إنشاء و تطوير مشروعات صغيرة (وقيود الاستيراد والتصدير ، وضعف إمكانية الوصول إلى القروض، سياسات بيروقراطية، دعم المستمر لشركات العمومية غير قادرة على الاستمرار أصلا، ارتفاع تكاليف المعاملات) و هذا يدل على وجود الجودة المؤسسية ضعيفة، على الرغم من أن الحكومة قامت بتحفيز المشاريع الصغيرة من خلال وضع بيئة قانونية مناسبة لنشاط الأعمال و سهولة الوصول إلى التمويل و إنشاء بنية تحتية، إلا أنه في الممارسة العملية لم يتم تطبيقها سوى على القليل من الإجراءات الإيجابية.

5.4 بعض النماذج المقترحة لعلاقة المقاولاتية مع النمو الاقتصادي

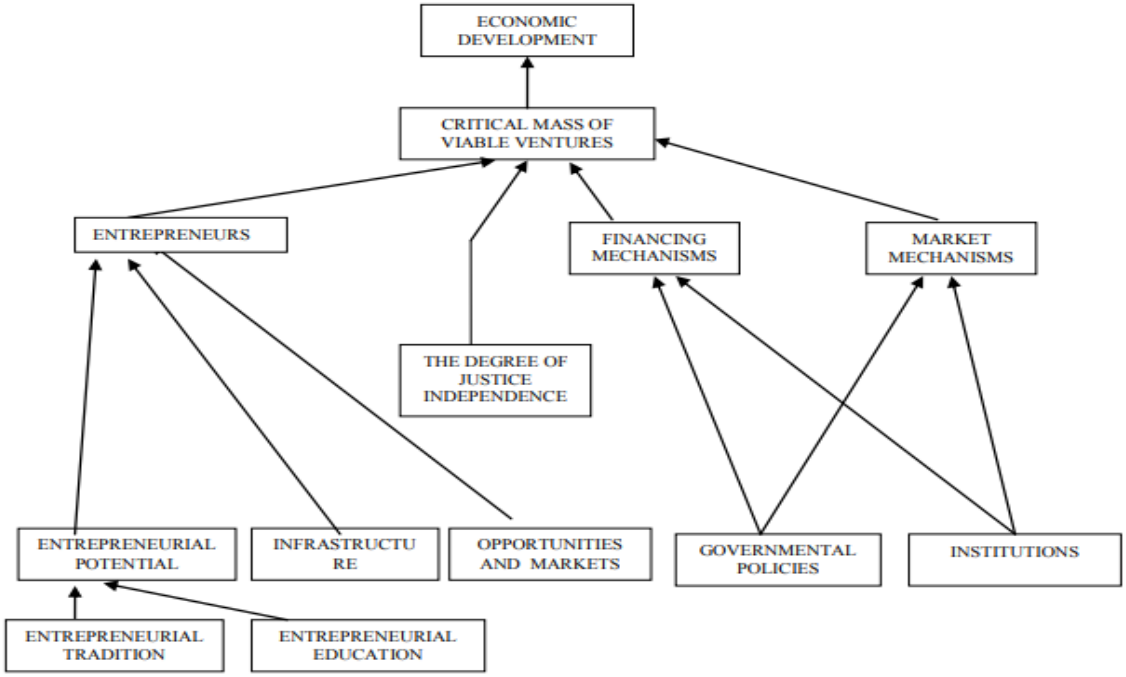
- نموذج Toma, S. G, Grigore, A. M, & Marinescu, P. (2014)

قدم اقتصاديان Toma, S. G, Grigore, A. M & Marinescu P (2014) نموذج يوضح العلاقة بين المقاولاتية و النمو الاقتصادي.[1] ينطلق هذا النموذج من أن أي اقتصاد رأسمالي يحتاج إلى مقاولين فكلما كانت هناك إمكانيات للمقاولاتية (ثقافة و تعليم المقاولاتية في المدارس و الجامعات، جودة البنية التحتية،الفرص) سوف تخلق بيئة محفزة لنشاط المقاولاتي و من ناحية أخرى يركز النموذج على أهمية السياسات و المؤسسات في تسهيل الوصول إلى الأسواق المالية و الائتمان. و من أجل ضبط هذه الميكانيزمات من الضروري وجود عدالة مستقلة و محايدة. إذا تم استيفاء هذه الشروط، فقد يتجه المجتمع بقوة نحو النشاط المقاولاتي القائم على الإنتاج و الابتكار و من ثم يتم تحقيق التنمية الاقتصادية.

الشكل 02-03: نموذج Toma, S. G, Grigore, A. M, & Marinescu, P. (2014)

[1] Toma, S. G., Grigore, A. M., & Marinescu, P. (2014). Economic development and entrepreneurship. Procedia Economics and Finance, 8, pp436-443.

Appendix A. A theoretical model of linking economic development and entrepreneurship



Source : Toma, S. G., Grigore, A. M., & Marinescu, P. (2014),P442.

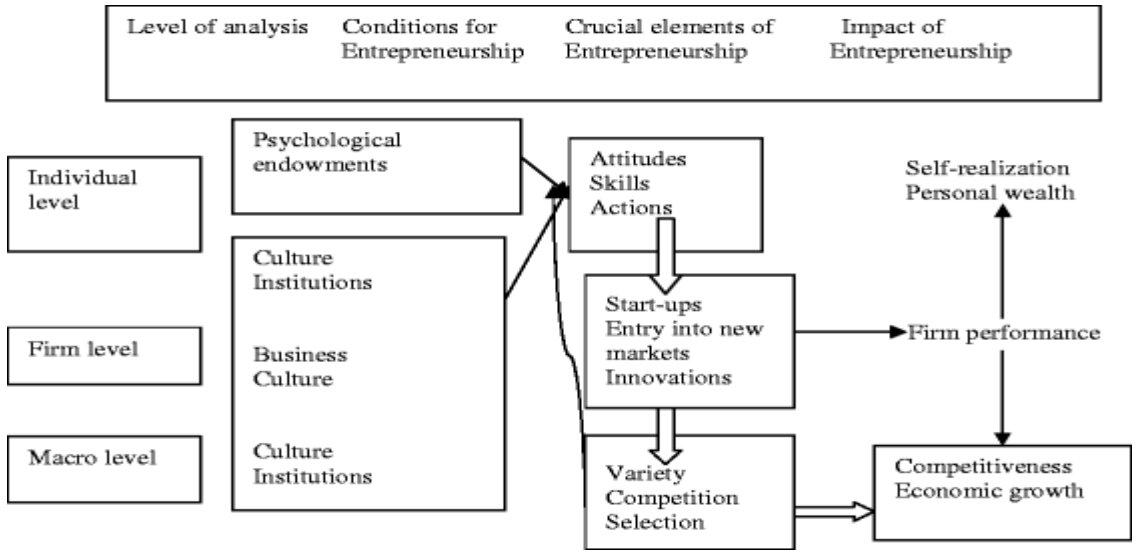
في هذا النموذج يشبه Toma S and Others (2014) المقاولاتية بالزراعة، فمن أجل الحصول على محصول جيد يجب توفر كمية كافية من البذور الجيدة، هذه الأخيرة بالنسبة إلى المقاولين تتمثل في الثقافة و التعليم المستمر و كما يحتاج المنتوج إلى تربة خصبة تحتاج مقاولاتية أيضا إلى بنية تحتية جيدة ، الظروف المناخية مهمة للمحصول أيضا السياسات الحكومية جد مهمة للمقاولاتية إن لم تكن حاسمة في كثير من الأحيان، أخيرا كما يحتاج المحصول إلى السوق الفعلي لتسويقه يحتاج أيضا النشاط المقاولاتي الوصول إلى الأسواق و الفرص الأعمال.

- نموذج Wennekers and Thurik (1999)

يعتبر الاقتصاديان Wennekers and Thurik من أهم الباحثين المختصين الذين ربطوا المقاولاتية مع النمو الاقتصادي و خلصوا إلى نموذج يوضح علاقة المقاولاتية بالنمو الاقتصادي.[1]

الشكل 02-04: نموذج Wennekers and Thurik (1999)

[1] Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. Small business economics, 13(1), pp27-56.



Source: Wennekers and Thurik (2002),P 51.

يميز هذا النموذج بين ثلاثة مستويات للمقاولاتية : على المستوى الفردي، و على مستوى المنظمة و على المستوى الكلي. ففي البداية غالبا ما ينشأ النشاط المقاولاتي على المستوى الفردي أي لشخص واحد (المقاول)، و بالتالي المقاولاتية هي الناتجة عن سلوك أو عن دوافع الفرد و كذلك المهارات و العوامل النفسية. حيث تتأثر دوافع الأفراد و سلوكاتهم بالعوامل الثقافية و المؤسسية و بيئة الأعمال و ظروف الاقتصاد الكلي. رغم أن روح المبادرة في البداية تنشأ على المستوى الفردي، لكنها تنتقل إلى مستوى الشركة، هذه الشركات المبتدئة هي وسيلة التي يتم من خلالها تحويل الصفات الشخصية إلى نشاط مقاولاتي، أما على المستوى الكلي للصناعات و الاقتصادات الوطنية، تشكل مجموع هذه الأنشطة مجموعة من الأفكار و المبادرات الجديدة و تحفز على المنافسة في السوق، هذه المنافسة تؤدي إلى التنوع و التغيير و بالتالي فإن النشاط المقاولاتي يعمل على زيادة الإنتاجية و التوسع في مجالات و الصناعات جديدة أي خلق قيمة مضافة.[1]

الخاتمة

أشارت العديد من الدراسات إلى وجود علاقة إيجابية بين المقاولاتية والنمو الاقتصادي. و كلما كان نشاط المقاولاتية فعالا، كان له التأثير الإيجابي على النمو الاقتصادي، وقد وجد الباحثون أن إختلاف في مستويات النمو يمكن إرجاعه إلى إختلاف في مستوى النشاط المقاولاتي فالدول التي لديها معدلات نمو

[1] Sanyang, S. E., & Huang, W. C. (2010). Entrepreneurship and economic development: The EMPRETEC showcase. International Entrepreneurship and Management Journal, 6(3), pp317-329.

مرتفعة من النمو لديها معدلات عالية من المقاولاتية خاصة إذا كان قائم على الابتكار و استغلال الفرص، و توصلت الدراسات أن طبيعة النشاط المقاولاتي هو الذي يؤثر بقوة على النمو الاقتصادي.

كما توصلت الدراسات أن هناك ارتباط كبير بين المقاولاتية و الابتكار،المؤسسات، البطالة، و كذا الثقافة، هذا من جهة و مع النمو الاقتصادي من جهة أخرى، و خلصت الجميع الدراسات أن المقاولين يؤثرون بشكل كبير على النشاط الاقتصادي من خلال خلق فرص عمل و زيادة الثروة و ربط الاقتصادات المحلية بالاقتصاد العالمي.

الفصل الثالث : المقاولاتية و النمو الاقتصادي في الجزائر

مقدمة

تطورت أبحاث المقاولاتية بشكل كبير على مدى العقود الثلاثة الأخيرة، و تنوعت الأبحاث التطبيقية لأثر المقاولاتية على النمو الاقتصادي و التي تقوم أساسا في استخدام أساليب قياسية لتقدير النماذج و تفسير العلاقات، فقد أظهرت الدراسات و المرجعيات السابقة نتائج متفاوتة فيما يخص أثر المقاولاتية على النمو الاقتصادي فبعض الدراسات وجدت أن المقاولاتية ليس لها أي أثر على النمو في حين أظهرت دراسات أخرى أن المقاولاتية تؤثر إيجابيا على النمو الاقتصادي.

و من أجل تحديد هذه العلاقة قمنا بدراسة قياسية معتمدين على بناء نموذج قياسي لمعرفة مدى تأثير المقاولاتية المعبر عنها من خلال مؤشر العمل لحساب الخاص على النمو الاقتصادي لعينة من الدول متكونة من 30 دولة خلال فترة الممتدة من 1996 إلى 2018 و باستعمال بيانات البانل. لكن قبل ذلك تطرقنا إلى مختلف الدراسات التجريبية التي تناولت المقاولاتية من خلال العمل لحساب الخاص (العمل الحر) و باستخدام بيانات البانل.

و قبل ذلك قمنا في هذا الفصل بتحليل بيئة الأعمال في الجزائر من خلال التطرق إلى مختلف المؤشرات الدولية و الإقليمية المتاحة و المستخدمة في تقييم مستوى مؤشرات المقاولاتية و مدى ملاءمتها للقطاع الخاص، كما سنتطرق إلى تطور المقاولاتية في الجزائر و واقعها من منظور الهيئات العالمية.

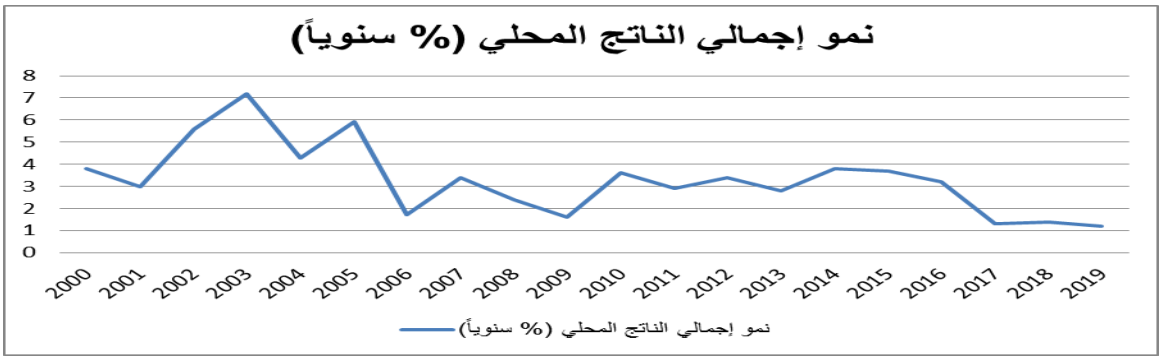
1- مؤشرات الاقتصاد الجزائري

قبل التطرق إلى واقع المقاولاتية في الجزائر نحاول الإطلاع على المؤشرات الكمية للاقتصاد الجزائري بالاعتماد على المؤشرات الدولية و الإقليمية المتاحة و المستخدمة في قياس مستوى بيئة الأعمال الجزائرية و مدى ملاءمتها للنشاط المقاولاتي.

1-1 النمو الاقتصادي في الجزائر

يعتبر النمو الاقتصادي أحد أهم المؤشرات الاقتصادية، فهو يعبر عن تطور حصيلة النشاط الانتاجي في الاقتصاد، عادة ما يتم قياسه من خلال ناتج المحلي الاجمالي. عرف النمو الاقتصادي في الجزائر انتعاشا خلال فترة الستينات و السبعينات و حتى منتصف الثمانينات سرعان ما تلاشى هذا الانتعاش و تحول إلى انكماش مع انخفاض أسعار النفط سنة 1986 إلى غاية منصف التسعينات حيث سجل تحسن طفيف في أداء النمو.[1]

الشكل 03-01: تطور نمو الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر ما بين 2000-2019



Source: http://data.worldbank.org/

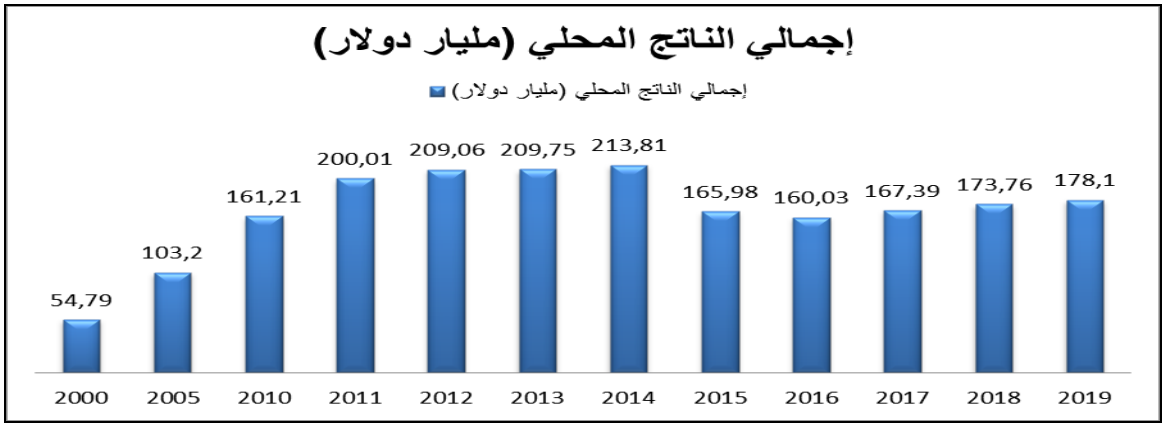
و مع بداية الألفية الجديدة تم تحقيق معدلات نمو اقتصادية موجبة في الجزائر، هذا النمو راجع أساسا إلى ارتفاع أسعار النفط، حيث يعد قطاع النفط محركا هاما للنمو الاقتصادي في الجزائر،[2] نلاحظ تراجع النمو الاقتصادي بشدة في الربع الثاني من سنة 2019 بنسبة 0.3 في المائة بعدما كان 1.3في المائة في الربع الأول من السنة نفسها، يعود هذا الانخفاض أساسا إلى تباطؤ نمو قطاع

[1] مولود حشمان، مسلم عائشة، (2008)، اتجاهات النمو الاقتصادي في الجزائر خلال فترة 1999-2004، مجلة معهد العلوم الإقتصادية،جامعة الجزائر، العدد 12(1)، ص ص 169-188.

[2] بومعراف الياس . صاولي مراد، (2017)، محددات النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية باستعمال نموذج متجهات تصحيح الخطأ (vecm) خلال الفترة: (1980-2015)، مجلة دفاتر اقتصادية، جامعة الجلفة، العدد 8 رقم1 ، ص ص 8 1-21.

المحروقات إضافة إلى انكماش النشاط اقتصادي مما أدى إلى تراجع تطور النمو في القطاعات خارج المحروقات.[1]

الشكل 03-02: تطور إجمالي الناتج المحلي في الجزائر خلال فترة 2000-2019



Source: http://data.worldbank.org/

حقق الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر تطورا كبيرا في 20 سنة الأخيرة فقد تضاعف من 54.79 مليار دولار سنة 2000 إلى 178.1 مليار دولار سنة 2019 و كان العامل الرئيسي لهذا التطور هو الإنتاج القوي لقطاع المحروقات حيث تشكل صادرات هذه الأخيرة نسبة 97 % من إجمالي الصادرات، يعتبر الاقتصاد الجزائري ذو طابع أحادي فهو من الأكثر الاقتصادات تخصصا في العالم و يظهر ذلك من خلال مؤشر تركيز الصادرات، إذ يعتبر مؤشر تركيز الصادرات في الجزائر من أقوى المؤشرات في العالم و إفريقيا.[2]

2-1 البطالة في الجزائر

تتصدر البطالة اهتمام الخبراء الاقتصاديين و صانعي السياسات الاقتصادية لما لها من كبير الأثر على تطور و رفاه المجتمعات فإرتفاع معدلاتها يدل على وجود خلل في النشاط الاقتصادي، لذا نجد أغلب الدول أخذت بالحسبان هذه الظاهرة في سياساتها و جعلت الحد منها أحد أهم أهداف الاقتصادية . في دراستنا للبطالة سوف نركز على ثلاث فترات مر بها الإقتصاد الوطني :

المرحلة الأولى : شهدت معدلات البطالة خلال فترة 1970 و حتى 1985 انخفاضا شديدا و ذلك راجع إلى تبني الجزائر إستراتيجية الصناعات الثقيلة باعتبار أن الصناعة تتميز بكثافة عنصر العمل و قد خصصت لهذا القطاع اعتمادات مالية هامة و قد عرفت هذه الفترة نسب عالية من

[1] البنك الدولي، الجزائر آفاق الاقتصادية- أفريل 2019

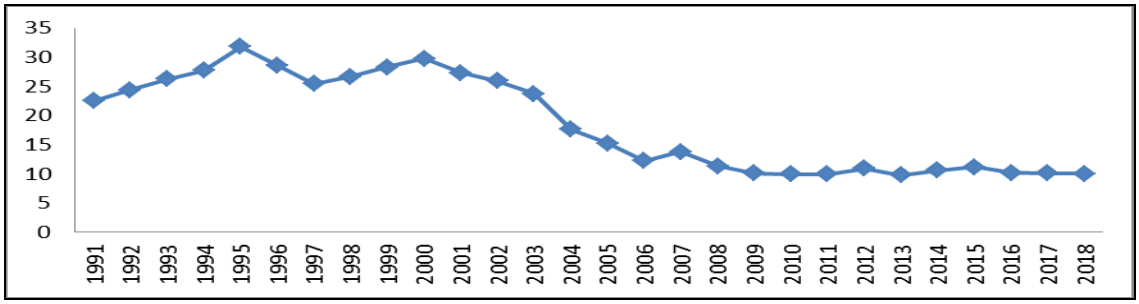
[2] Benabdallah, Y. (2009). Rente et désindustrialisation. Confluences Méditerranée .p 71.

الاستثمارات العمومية و الظروف جد ملائمة، لكن هذا التطور سرعان ما بدأ في الانخفاض في بداية الثمانينات و بالأخص في النصف الثاني.[1]

المرحلة الثانية : تمتد من 1986إلى سنة 2000، عرفت الجزائر في هذه المرحلة الصدمة البترولية حادة سنة 1986 حيث عرفت أسعار البترول أدنى مستوياتها إذ انخفضت أسعار النفط من 35 دولارا في 1981 إلى 31 دولارا في 1982 ثم تواصل الهبوط إلى 29 دولارا في عام 1983 و استمر ليصل إلى 28 دولارا في 1984 و أخيرا إلى 26 دولارا في 1985 قبل أن تنهار في عام 1986 و تصل إلى أقل من 14 دولارا و هذا ما أثر على مداخيل للبلاد و كان له اثر سلبي و مباشر على البطالة، حيث انتقلت معدلات البطالة من 13.59% سنة 1985 إلى 21.22 %سنة 1988 وصولا إلى 24.37% سنة 1992 لتصل إلى مستويات قياسية بنسبة31% سنة 1995. قدر المعدل المتوسط للبطالة في هذه الفترة حوالي 2.3 مليون شخص، حيث تشهد معدلات البطالة ارتفاعا كبيرا في أوساط الشباب أقل من 30 سنة بحوالي 80% من ناحية أخرى، فقد أكثر من 360000 موظف مناصب عملهم أو وجهوا إلى البطالة التقنية ما بين 1994-1998، و لا يمكن إرجاع هذا الارتفاع إلى الأزمة البترولية فقط بل أيضا إلى حالة اللاإستقرار السياسي و الأمني و زيادة المتسارعة لنمو السكاني بالإضافة إلى التصحيح الهيكلي التي فرضها الصندوق النقد الدولي.[2]

المرحلة الثالثة : من سنة 2001 إلى يومنا هذا تميزت بتحسن الوضعية المالية بفضل ارتفاع المداخيل من عائدات المحروقات الناتجة عن ارتفاع أسعار النفط في السوق العالمية هذا التحسن سمح بتحسين المؤشرات الاقتصاد الكلي و خاصة معدلات البطالة التي تراجعت من 29.50% سنة 2001 إلى 10.00% سنة 2010. إلا أن معدلات البطالة تبقى مرتفعة و خاصة بين فئة الشباب و حاملي الشهادات الجامعية.

الشكل 03-03: تطور معدلات البطالة في الجزائر خلال فترة 1991-2018



Source: http://data.worldbank.org/

[1] سحنون سمير، و دحماني محمد ادريوش. (2016). العلاقة بين نمو الناتج و البطالة: إعادة اختبار صحة قانون أوكن بالنسبة لحالة الجزائر. مجلة دفاتر اقتصادية (4)، 96-119.

[2] بوعلام مولاي، و سفير محمد. (2018). أثر البطالة والتشغيل على تحقيق النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة تحليلية وقياسية خلال الفترة : 1970-2015. مجلة الدراسات الاقتصادية المعمقة، العدد 8، 258-289.

الجدول 03-01 : توزيع السكان النشطون و المشتغلون و البطالون في الجزائر

السنوات	2008	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
السكان الناشطون	10315	10812	11423	11 964	11453	11932	12117	12298	**12463**
عدد السكان المشتغلون	9145	9735	10170	10788	10239	10594	10845	10858	**11011**
عدد السكان البطالون	1170	1077	1253	1176	1214	1338	1272	1440	**1452**
معدل البطالة 16-24 سنة	23,8	21,5	27,5	24,8	24,8	29,9	26,7	28,3	**29,1**
معدل البطالة لدى الرجال	10,1	8,1	9,6	8,3	9,2	9,9	8,1	9,4	**9,9**
معدل البطالة لدى نساء	17,4	19,1	17	16,3	17,1	16,6	20	20,7	**19,4**

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات، حصيلة إحصائية حول البطالة و التشغيل من (2008-2018).

بلغ حجم البطالين حسب المكتب الدولي للعمل 1462000 شخصا، تعادل 11.7% على مستوى الوطني مع ارتفاع بلغ 0.6 نقطة مقارنة بـ أفريل 2018، و ارتفعت البطالة أساسا لدى الذكور حيث انتقل من 9.0% إلى 9.9% ما بين أفريل و سبتمبر 2018، بينما عرفت تراجعا طفيفا لدى الإناث خلال نفس الفترة. أما البطالة لدى الشباب 16-24 سنة تبقى دائما محافظة على مستويات المرتفعة عند 30% .

من جهة أخرى، يوجد حوالي 668000 بطال ليس لديهم شهادات و هو ما يعادل 45.7% من إجمالي البطالين، أما حاملوا الشهادات الجامعية فهم يمثلون 29.7%، بينما أصحاب شهادات التكوين المهني 26.4% من إجمالي هذه الفئة. و يوجد كل بطال من إثنين في حالة بطالة طويلة المدى أي في حالة بحث عن منصب شغل منذ سنة أو أكثر. أما فئة البطالين الذين سبق لهم أن اشتغلوا في الماضي، فقد بلغ حجمهم 728000 شخصا، و هو ما يعادل 49.8% من إجمالي فئة البطالين.[1]

3-1 مناخ الأعمال في الجزائر

يعد تحليل مناخ الأعمال أمرا ضروريا خاصة و أن الجزائر تمر في مرحلة انتقالية تعرف من خلالها تحولات و تغييرات كبيرة تم القيام بها سابقا و هناك العديد من المؤشرات الاقتصادية التي تنشرها المؤسسات و المنظمات العالمية سواء كانت كمية أو نوعية، و التي تهدف إلى تقييم بيئة الأعمال و مناخ الاستثمار، يصدر المنتدى الاقتصادي العالمي مؤشر التنافسية العالمي و يعد أداة هامة

[1] الديوان الوطني للإحصائيات، حصيلة إحصائية حول البطالة و التشغيل من (2008-2018).

في توجيه السياسات الاقتصادية و اكثر تأثير اعلى قرارات الاستثمار و أداة لتقييم نقاط القوة و مواطن الضعف في بيئة أداء الأعمال، تراجعت الجزائر بعشرة مراكز محتلة المركز 89 في تقرير التنافسية العالمي لعام 2019[1] من أصل 141 دولة بعدما كانت في المرتبة79 عالميا سنة 2015.[2]

1-3-1 سهولة ممارسة الأعمال

يصدر أيضا البنك الدولي مؤشرات سهولة ممارسة أنشطة الأعمال و الجدول الآتي يوضح تطور مؤشرات سهولة ممارسة الأعمال في الجزائر وفقا لتقارير الصادرة من 2009 إلى غاية آخر إصدار لسنة 2020.

الجدول 03-02: مناخ الأعمال في الجزائر

المواضيع	2009	2010	2011	2012	2014	2015	2017	2018	2019	2020
الترتيب في مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال	132	136	143	148	147	154	166	157		157
بدء النشاط التجاري	141	148	150	153	139	141	145	150		152
استخراج تراخيص البناء	112	110	117	118	122	127	146	129		121
الحصول على كهرباء	118	122	122	-	-	-	120	106		102
تسجيل ملكية	162	160	165	167	156	157	163	165		165
الحصول على الإئتمان	131	135	139	150	169	171	177	178		181
التجارة عبر الحدود	118	122	123	127	131	131	181	168		172
حماية المستثمرين	70	73	74	79	123	132	170	156		179
دفع الضرائب	166	168	162	164	174	176	157	173		158
انفاذ العقود	126	123	123	122	120	120	103	112		113
تسوية حالات الإعسار	49	51	52	59	94	97	71	75		81

Source: Doing Business, www.doingbusiness.org2020 le 07/04/2020

[1] World Economic Forum, The global competitiveness report 2019, P 50

[2] -World Economic Forum, The global competitiveness report 2015, P13.

واستنادا إلى تقرير البنك الدولي الأخير لسهولة ممارسة الأعمال واصلت الجزائر احتلالها مراتب متدنية في هذا المؤشر حيث احتلت المرتبة 157 من أصل 190 دولة شملها المسح، بعدما كانت تحتل المرتبة 143 سنة 2011 و المرتبة 132 سنة 2009، ما يبين أن الجزائر ما زالت غير قادرة على بناء المناخ ملائم لممارسة النشاط المقاولاتي. و من خلال استقرائنا المؤشرات الفرعية نلاحظ ان الجزائر تعرف الطلب المفرط للوثائق الخاصة في بدء النشاط التجاري حيث تتطلب المرحلة 12 إجراءا إلزاميا و14 وثيقة بمعدل 20 يوما لكل مرحلة مقارنة ب 6.5 إجراء في منطقة MENA، و أيضا في رخص البناء يتطلب الأمر 19 وثيقة و إجراء، لذلك صنفت الجزائر في المرتبة 121، و من جانب آخر صنف التقرير الجزائر في المرتبة 162 في تسوية الملكية، كما جاءت الجزائر في المراتب الأخيرة في مؤشر الاستفادة من القروض البنكية الرتبة 181 من أصل 190، نظرا لعدم ليونة القوانين في هذا المجال، و هو ما جعل البنك الدولي يضع الجزائر ضمن أسوء البلدان في هذا المؤشر، كما يتطلب الوقت اللازم لإتمام عمليات التصدير (الامتثال للشروط و المتطلبات المستندية) 149 ساعة مقارنة بـ 66.4 ساعة في دول MENA و2.3 في دول OCDE، و يلاحظ عدم تمتع المستثمر بحماية أفضل حيث يواجه المستثمرون مشاكل عديدة في مجال تسوية الضرائب و الرسوم.

لا تزال بيئة الأعمال في الجزائر تواجه العديد من القيود التي تحد من تطوير النشاط المقاولاتي حيث لا يزال الإطار القانوني يتسم بعدم كفاية المعايير و القواعد المطبقة على عالم الأعمال، و لا سيما ما يتعلق منها إنشاء و تشغيل الشركات التجارية، نظام المنافسة و عدم الشفافية في المعاملات التجارية، الحماية الملكية الخاصة، و من الإفلاس و التسوية القضائية. كما أن أوجه القصور الهيكلية متمثلة في بطء شبكة الحاسوب، و ضعف نظم المقاصة بين المصارف، و تسهم المؤسسات في النظام المصرفي و المالي أيضا في تأثير سلبيا على عملية التنمية.[1] و بالرغم من تحسن بعض المؤشرات الكلية، إلا أن الاقتصاد الجزائري مازال بعيدا عن منافسة الاقتصاديات الأخرى كالبلدان الأوروبية، بدليل المراكز الأخيرة للجزائر في مؤشرات التنافسية الدولية في مختلف التقارير الدولية، إذ تظهر معظم المؤشرات الضعف النسبي في تنافسية الاقتصاد الجزائري.[2]

[1] Bellal, S ,(2008) , Changement institutionnel et ´économie parelle en Algérie quelques enseignements, Revue du Chercheur, 2008 , p9-1

[2] بن طيرش عطاءالله ، بوسالم أبوبكر (2017)،تحليل مؤشرات تنافسية الاقتصاد الجزائري دراسة تقييمية للفترة 2010-2017، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، جامعة الوادي، العدد 2 رقم 1.

2-3-1 الحرية الاقتصادية في الجزائر

تقع الجزائر في منطقة حرية اقتصادية ضعيفة حيث تراوحت قيمة مؤشر الحرية الاقتصادية في الجزائر خلال الفترة 2000- 2020 مابين 56.5 و46.9 نقطة، أخذت الجزائر في التراجع في سلم ترتيب الحرية الاقتصادية من مرتبة 107 سنة 2009 إلى المرتبة 157 سنة 2015 لتصل إلى مرتبة 169 من أصل 180 دولة يغطيها مؤشر الحرية الاقتصادية في آخر تقرير لسنة 2020 .

الجدول 03-03: ترتيب الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية

السنوات	2009	2010	2011	2012	2015	2017	2018	2019	2020
الترتيب عالميا 179 دولة للسنوات 2009-2012 الترتيب عالميا 172 دولة للسنة 2019	107	105	132	140	157	172	172	171	169
الترتيب عربيا 19 دولة للسنوات 2009-2012 الترتيب عربيا 15 دولة للسنة 2015-2017	14	13	14	15	14	15	14	15	14
قيمة المؤشر	56.6	56.9	52.4	51.0	48.9	46.5	44.7	46.2	46.9

Source: The Heritage Foundation, 2020 Index of Economic Freedom Database http://www.heritage.org

2- المقاولاتية في الجزائر من منظور الهيئات العالمية

2-1 المرصد العالمي للمقاولاتية

يعد المرصد العالمي للمقاولاتية أكبر منظمة بحثية مختصة في مجال المقاولاتية عبر العالم، أنشئ في لندن سنة 1997 كمشروع مشترك بين جامعة Babson الأمريكية و كلية لندن لإدارة الأعمال و بتمويل من مؤسسة Kauffman، بهدف أساسي يكمن في فهم العلاقات المعقدة القائمة بين المقاولاتية و النمو الاقتصادي تحت إشراف الباحثين المختصين في مجال المقاولاتية.[1] يعتبر الفرد (المقاول) بالنسبة للمرصد GEM هو بمثابة حجر الزاوية للمقاولاتية و ليس المؤسسة. يصدر GEM تقارير سنوية للمستوى النشاط المقاولاتية في مختلف دول العالم بالاعتماد على البيانات يحصل

[1] Reynolds, P. D., Hay, M., & Camp, S. M. (1999). Global entrepreneurship monitor. Kansas City, Missouri: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.p4

عليها مباشرة من المقاولين (يضم أكثر من 500 باحث و يجري أكثر من 200.000 مقابلة في السنة) . ينطوي مشروع بحث GEM (المرصد العالمي للمقاولاتية) على ثلاثة محاور رئيسية:[1]

- قياس الاختلافات و الفروق في مستوى النشاط المقاولاتي بين البلدان .
- تحديد العوامل التي تؤثر على مستوى نشاط المقاولاتي على المستوى الوطني.
- تحديد الظروف السياسية التي من شأنها تحفيز المقاولاتية.

منذ صدور "تقرير GEM لسنة 2008"، و بالاعتماد على تصنيف "تقرير التنافسية العالمية" (Porter، Sachs & McArthur، 2002). تم تقسيم دول العالم إلى ثلاث مجموعات: [2]

1- تتكون المجموعة الأولى من دول ذات اقتصادات منخفضة ذات الطبيعة الاستخراجية المدفوعة بعوامل Factor-driven economies. يأتي النمو الاقتصادي في هذه البلدان نتيجة اعتماد الكبير على العوامل الأساسية من الإنتاج (الأرض، المواد الخام و العمالة منخفضة المهارة).
2- يعتمد النمو الاقتصادي للمجموعة الثانية قبل كل شيء على زيادة الكفاءة (اقتصاديات مدفوعة بالكفاءة (efficiency-driven economies)، و التي يتم الحصول عليها غالبا من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة (على سبيل المثال استيراد تقنيات الإنتاج).
3- تتميز دول المجموعة الثالثة المسماة بالاقتصادات القائمة على الابتكار، باستثمارات كبيرة في التدريب و البحث و التطوير، سواء من الدولة أو من القطاع الخاص. و التبادل المكثف بين المنتجين و العملاء القائم على تطوير و إطلاق منتجات و خدمات جديدة. و مع تطور البلدان اقتصاديا ، تميل إلى التحول و انتقال من مرحلة إلى أخرى.

يعتبر معدل إجمالي النشاط المقاولاتي في المرحلة المبكرة (TEA) من أهم مؤشرات التي يصدرها المرصد العالمي للمقاولاتية و هو نسبة الأفراد من السكان الذين هم في سن العمل 18 إلى 64 الذين هم في مرحلة بدء نشاط المقاولاتي (مقاول مبتدئ أو ناشئ)أو ملاك مسيرين لنشاط مقاولاتي عمره 42 شهرا.

2-1-2 المقاولاتية في الجزائر وفق مؤشرات المرصد العالمي للمقاولاتية

أجرى المرصد العالمي للمقاولاتية GEM سنة (2011)[1] دراسة حول واقع المقاولاتية في الجزائر، بالشراكة مع كل من CREAD و مكتب التعاون الدولي الألماني GIZ، حيث كان الهدف الرئيسي من

[1] Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2005). Global entrepreneurship monitor. 2004 report on women and entrepreneurship,p 9.

[2] Rico J. Baldegger,Andreas A. Brülhart,Patrick E. Schüffel, Thomas Straub ,Monitor, G. E. (2009). L'entrepreneuriat en comparaison internationale. Rapport national suisse.p7

هذه الدراسة يتمحور حول دور المقاولاتية في الاقتصاد الجزائري (مساهمة في الناتج الوطني، تأمين مناصب الشغل).

شملت عينة دراسة 3500 مقاول تتراوح أعمارهم بين و18- 64 سنة في مختلف مراحل النشاط المقاولاتي، توصلت الدراسة أن النشاط المقاولاتي في الجزائر لا يزال في بدايته و مازال هناك آفاق للتطور و النمو ، حيث وجدت الدراسة أن أكثر من 15.5%من البالغين يشاركون في واحدة من ثلاث مراحل من النشاط المقاولاتي،و 5.5٪ يحاولون بدء نشاط مقاولاتي جديد و 4.2٪ لديهم مشاريع جديدة في أقل من 42 شهرا، بالمقابل سجلت الجزائر نسبة عالية من معدل التوقف (شطب) عن النشاط المقاولاتي بنسبة 9.5 ٪. بالإضافة إلى تزايد مشاركة الجامعيين حاملي الشهادات و العنصر النسوي في الأنشطة المقاولاتية.

أظهرت النتائج أن مؤشر النشاط المقاولاتي في الجزائر يقدر بـ 9.6 %، و أن مؤشر المقاولاتية القائمة على أساس الفرص مرتفع مقارنة مع مؤشر المقاولاتية القائمة على أساس الضرورة بفارق TEA 1.24 لصالح الفرص ، إذ بادر 46٪ من المقاولين بنشاط مقاولاتي للاستفادة من الفرص حيث أنهم اكتشفوا الفرص المتاحة في السوق غير مستغلة مقابل 37٪ توجهوا نحو المقاولاتية بدافع الضرورة. تجدر الإشارة أن المقاولاتية التي تم إنشاؤها بدافع الضرورة تتميز بمستوى منخفض من الابتكار و النمو. يظهر التقرير أيضا المؤسسات التي تم استحداثها تتجه بشكل رئيسي نحو مجالات الاستهلاك (الخدمات المتعلقة بالاستهلاك)، بينما يشهد قطاع الصناعة إقبال ضعيف، أما من حيث مساهمتها في خلق و تأمين فرص عمل تبقى ضئيلة للغاية. فيما يتعلق بالقدرة التنافسية، يقدر المؤشر التركيبي لإمكانات نمو الشركات بـ 26 / 100 ، و هو منخفض نسبيا يقع في نطاق المؤسسات غير المبتكرة، كما ارتفع مؤشر مناخ الأعمال الذي يجمع بين مؤشرات السياق الفردي و الثقافي، من 45.75 في سنة 2009 إلى أكثر من 57.75 في عام 2011 ، بزيادة تزيد عن 12 نقطة، أجمع المشاركون في الدراسة أن المقاولاتية تعتبر خيار مهني جيد و أن المقاولون يتمتعون بوضع جيد داخل المجتمع.

من خلال النتائج يظهر أن المؤسسات تتجاوز بسهولة المرحلة الأولى، و الصعوبة تبدأ من المرحلة الثانية للنشاط، في حين احتمال نجاح عملية الانتقال إلى المرحلة الثالثة يبقى ضئيل جدا. و من هنا تظهر أهمية المرافقة و الدعم المحلي، التكوين و التدريب. يتجنب المقاولين قدر الإمكان اللجوء إلى الهيئات الحكومية للدعم و يفضلون القنوات غير الرسمية للحصول على الموارد المالية و الاستفادة من الخبرات الشبكات الخاصة (الأسرة والجيران والأصدقاء) مجندة باستمرار لدعم

[1] Abderrahmane Abdou, and all, (2013), L'entrepreneuriat en Algérie 2009- 2012, Rapport GEM Algérie 2012, GIZ, DEVED, CREAD, Alger.

المقاولين الجزائريين، و مع ذلك لاحظت الدراسة في السنوات الأخيرة زيادة التوجه نحو أجهزة الدعم ANSEJ CNAC ANGEM حيث يوجد مؤسستين من كل خمس مؤسسات منشاة من طرف الشباب كانت في إطار هيئات الدعم التي أقامتها الدولة.

الجدول 03-04: ديناميكيات المقاولاتية في الجزائر وفق GEM

السنوات	معدل المقاولاتية الناشئة	معدل ملكية الأعمال الجديدة	معدل نشاط المقاولاتي
2009	%11.3	5.6%	16.7%
2011	5.5%	4.2%	9.7%
2013	%2.2	2.6%	4.9%

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على تقارير المرصد العالمي للمقاولاتية

يلخص الجدول أعلاه ديناميكيات المقاولاتية في الجزائر، يظهر المرصد العالمي للمقاولاتية GEM أن النشاط المقاولاتي في الجزائر لا يزال متواضعا، فحسب آخر إحصائيات عن الجزائر سنة 2013 بلغ معدل نشاط المقاولاتي TEA ما يقارب 5% بعدما كان في حدود 16.7% سنة 2009، و هذا انخفاض يمكن إرجاعه إلى العديد من الأسباب أهمها الخوف من الفشل حيث ينظر إلى المقاولاتية كمسار محفوف بالمخاطر، إذ يرى 60٪ من شملهم الاستطلاع أنه كان من الصعب بدء عمل تجاري و أكثر من الثلث يرون أن أصعب مرحلة هي تنمية و تطوير نشاط مقاولاتي، كما تنتشر المقاولاتية في الجزائر بكثرة في أوساط الشباب المتعلمين، أكثر من 60 ٪ من المقاولين الذين شملهم الاستطلاع هم دون سن 35 سنة و أكثر من 91 ٪ منهم لديهم تعليم ثانوي و جامعي، بالإضافة إلى ذلك 11٪ من السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و 64 عاما يحاولون البدء بنشاط تجاري جديد في عام 2009، و كان 5.6٪ منهم مالكين لأعمال تجارية ناشئة دون سن 42 شهرا سنة 2009 لينخفض إلى 2.6٪، و يمتلك 4.7٪ من السكان البالغين نشاطا تجاريا ثابتا يزيد عمره عن 42 شهرا.

في الأخير يوصي المرصد العالمي للمقاولاتية إلى ضرورة بذل المزيد من الجهود لتعزيز ثقافة المقاولاتية في الجزائر، من خلال زيادة فرص المشاركة في التعليم و التدريب التي من شأنها أن تنمي روح المبادرة، و تعزز ثقة الأفراد في قدرتهم على قيام بمبادرات جديدة.[1]

[1] Global Entrepreneurship Monitor: Rapport Régional GEM-MOAN 2009 (Moyen-Orient et Afrique du Nord), Décembre 2010, p 92.

2-2 المقاولاتية في الجزائر وفق مؤشرات المعهد العالمي للمقاولاتية و التنمية (معهد GEDI)

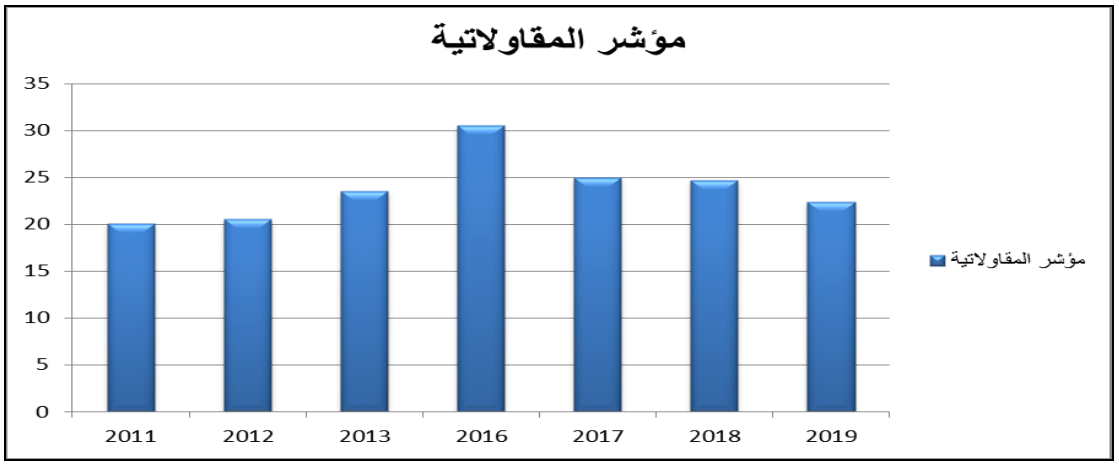
يختص المعهد العالمي للمقاولاتية و التنمية في دراسة الروابط التي تجمع المقاولاتية بالتنمية و التقدم الاقتصادي. تم تأسيسه من قبل أكاديميين مختصين في مجال المقاولاتية على رأسهم Zoltan Acs من LSE و جامعة جورج ميسون و جامعة بيكس و كلية إمبريال لندن(George Mason University University of Pécs and Imperial College London.). منذ 2009 يصدر المعهد سنويا مؤشر العالمي للمقاولاتية و التنمية GEDI هذا أخير يقيس نوعية المناخ لممارسة النشاط المقاولاتي في 137 دولة. المؤشر العالمي للمقاولاتية هو أداة هامة يساعد البلدان على تقييم دقيق لمناخ الأعمال.[1]

الجدول 03-05 : تطور المقاولاتية في الجزائر وفق (معهد GEDI)

السنوات	2011	2012	2013	2016	2017	2018	2019
شمال إفريقيا	--	--	--	15/11	15/12	15/13	14/12
دوليا	--	--	--	132/75	137/73	137/80	137/88
مؤشر المقاولاتية	20.1	20.5	23.2	30.5	25	24.7	22.4

المصدر: من إعداد الباحث إعتمادا على تقارير المعهد العالمي للمقاولاتية والتنمية

الشكل 03-04 : تطور مؤشر المقاولاتية



المصدر: من إعداد الباحث إعتمادا على تقارير المعهد العالمي للمقاولاتية والتنمية

نلاحظ من الشكل أنه رغم تطور مؤشر النشاط المقاولاتي في الجزائر حيث وصل إلى 30.1 نقطة في سنة 2016 بعدما كان في حدود 20.1 سنة 2011 إلا أنه يبقى ضعيفا بعيدا عن المستوى المطلوب،

[1] Zoltán J Ács and All, The Global Entrepreneurship Index 2019, The Global Entrepreneurship and development Institute, P2

فقد إحتلت الجزائر مرتبة 88 من أصل 137 دولة في مدى ملائمة مناخ الأعمال لممارسة المقاولاتية سنة 2019 و حتى بالمقارنة مع الدول العربية فالجزائر تحتل مرتبة متأخرة مقارنة بدولة الإمارات العربية و قطر التي قاربت الـ 60 نقطة، بإضافة إلى تونس التي حصلت على 40 نقطة.

من الجدول التالي نلاحظ أن لشبكات الدعم دور هام في تشجيع المقاولاتية في الجزائر، تليها بدرجة أقل تحمل المخاطر و إدراك الفرص، بالإضافة إلى المنافسة و فرص الشركات الناشئة حصلت على نتائج ضعيفة0.16 ، 0.17، في حين تتمثل الحلقة الأضعف في مستوى المقاولاتية بالجزائر في ضعف الابتكار بقيمة 0.10 النقطة حيث يمكن إرجاع هذا التدني إلى لضعف الإنفاق على البحوث و التطوير بالنسبة للمؤسسات، و في الشراكة بين الجامعات و قطاع الصناعة في ميدان البحوث و التطوير، إضافة إلى نوعية البحوث العلمية و مؤسسات البحث العلمي، و كل هذا له تأثير مباشر على تطور القطاع الخاص و على تنافسية اقتصاد الجزائري، الجزائر هي ضمن أسوأ الدول الإفريقية فيما يخص الأنشطة الداعمة للابتكار.[1]

الجدول 03-06: تطور أبعاد المقاولاتية في الجزائر للسنوات الثلاثة الأخيرة وفق مؤشرات المرصد العالمي

المؤشر/ سنة	2016	2017	2018
الابتكار	0.12	0.10	0.10
النمو	0.20	0.20	0.20
دولية الأعمال	0.23	0.20	0.19
المنافسة	0.24	0.16	0.16
ابتكار المنتجات	0.26	0.22	0.31
قبول المخاطر	0.26	0.39	0.39
شبكات الدعم	0.27	0.51	0.50
استعاب التكنولوجيا	0.29	0.25	0.27
فرص الإنشاء	0.34	0.17	0.17
مهارات الإنشاء	0.36	0.28	0.31
الدعم الثقافي	0.36	0.32	0.30
رأسمال البشري	0.38	0.31	0.29
تصور الفرص	0.69	0.34	0.27
رأسمال المخاطر	0.70	0.31	0.27

المصدر: من إعداد الباحث إعتمادا على تقارير المعهد العالمي للمقاولاتية والتنمية

[1] شليحي الطاهر، سالمي محزة،(2019)، بيئة العمل المقاولاتي كعامل نجاح الشباب الجزائري المقاول، مجلة البشائر الاقتصادية (المجلد الرابع، العدد 3)،ص 450.

احتلت الجزائر المراتب الأخيرة في المؤشر العالمي للابتكار (2019) مرتبة 113 من أصل 129 دولة بقيمة 24 نقطة بينما يبلغ المتوسط العالمي 36.31 نقطة و بالمقارنة مع اقتصادات شمال أفريقيا و غرب آسيا احتلت المرتبة الأخيرة و تكمن أهم نقاط ضعف الجزائر في رأس المال البشري و البحوث و شركات البحث و التطوير العالمية، جودة الجامعات، الجودة التنظيمية، سهولة الحصول على الائتمان، تعقيد الأعمال.[1]

3- واقع المقاولاتية في الجزائر

يرتبط تطور دور المقاولاتية ارتباطا وثيقا بإستراتيجية التنمية التي تتبعها الجزائر، إذ أن دور المقاولاتية خلال حقبة الستينات و السبعينات كان هامشيا، نظرا لإتباع الدولة إستراتيجية الاقتصاد الاشتراكي، و لكن مع بداية القيام بإصلاحات اقتصادية منذ التسعينات و التي سميت بسياسات الانفتاح الاقتصادي بدأ النشاط المقاولاتي في الاتساع نسبيا، و تصاعدت وتيرة ذلك التوجه مع بداية القرن الواحد و العشرين.[2]

3-1 مراحل تطور المقاولاتية في الجزائر

نحاول أن نلقي نظرة سريعة على تاريخ تطور المقاولاتية و القطاع الخاص في الجزائر من خلال التطرق لمختلف المراحل التي مرت بهم بدآ من الاستقلال إلى غاية اليوم.

3-1-1 مرحلة ما بين 1962-1982؛ الدولة هي المقاول الرئيسي في البلاد:

عرفت المؤسسة الجزائرية أول مرحلة بعد الاستقلال مباشرة، حيث قامت الدولة بإصدار قانون التسيير الذاتي، (الأمر رقم 32/62 الصادر في 1962/11/22 المتعلق بتسيير وحماية الأملاك الشاغرة، و المرسوم المتعلق بلجان التسيير في المؤسسات الصناعية الشاغرة، نظرا للصعوبات و المشاكل التي واجهت المؤسسة في غياب سياسة واضحة المعالم)[3]، أصدرت الجزائر قانون للإستثمار سنة 1963، و يعتبر هذا القانون أول تشريع جزائري بعد الاستقلال ينظم نشاط الاستثمار في الجزائر و كان هذا القانون موجه خاصة إلى الاستثمار الأجنبي، فقد نصت المادة الثالثة منه أن حرية الاستثمار معترف بها للأشخاص الطبيعيين و المعنويين في إطار النظام العام و قواعد

[1] Dutta, S., Lanvin, B., & Wunsch-Vincent, S. (2019). The global innovation index 2019. Effective Innovation Policies for Development, Geneva: World Intellectual Property Organization.p1

[2] مولاي لخضر عبد الرزاق . بونوة شعيب (2009) .دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بالدول النامية – دراسة حالة الجزائر –مجلة الباحث، العدد 7 رقم 7، ص 137 – 153 .

[3] - Nacer-Eddine Sadi,(2006) la privatisation des entreprises publique en Algerie, 2ème Edition, Office des publications universitaire, France,, p 7.

التأسيس[1]، و الملاحظ في هذا القانون أنه ضمن حرية الاستثمار للخواص و الأجانب على حد سواء و عدم تجسيد التوجه الاشتراكي كليا في الاقتصاد. ثم جاء قانون 1966 ليحدد أن الأولوية الاستثمار في القطاعات الحيوية تكون من نصيب الشركات العمومية و بالتالي القطاع العام هو المهيمن على الاقتصاد،كما ألزم هذا القانون المقاولين بالحصول على موافقة الهيئة الوطنية للاستثمار (CNI) لمباشرة مشاريعهم و قد حلت هذه الهيئة سنة 1981 بسبب تعقيد و صعوبة إجراءات الاعتماد.[2]

منذ سنة 1965 أصبحت الشركات الوطنية مهيمنة على الاقتصاد الوطني من حيث عمليات الإنتاج و خلق القيمة المضافة و مناصب العمل هذه الشركات تنشط في قطاعات الصناعة، التجارة، الفلاحة، النقل، الأشغال العمومية و غيرها من الأنشطة الاقتصادية. عند إعادة هيكلة المؤسسات سنة 1982،أحصت الجزائر 150 شركة و 1000 وحدة لإنتاج السلع و الخدمات تشكل خلايا أساسية للاقتصاد. و بذلك أثبتت الدولة بأنها المقاول الرئيسي من خلال ملكيتها و إدارتها لوسائل الإنتاج و الموافقة على عمليات الاستثمار و أذونات الاستيراد و توطين الحسابات المصرفية و تعيين المديرين.[3]

مع بداية سنة1982 حاولت الدولة إعطاء دفعة جديدة لشركات العمومية من خلال عملية إعادة الهيكلة تهدف إلى منح المؤسسات العامة المزيد من المرونة و الشفافية و اللامركزية في اتخاذ القرار. شهدت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة النور مع إصدار قانون الاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص رقم 82-11 المؤرخ في 21أوت 1982،و إنشاء الديوان التوجيهي للمتابعة و التنسيق للاستثمار الخاص سنة 1983 ، و قد حاول المشرع الجزائري من خلال هذه القوانين النهوض بالقطاع الخاص رغم الشروط غير المحفزة للاستثمار و هي: [4]

- إجراءات الاعتماد إلزامية.
- لا يتعدى تمويل البنوك 30 %من الاستثمار المعتمد.
- لا ينبغي أن يتجاوز مبلغ الاستثمار 30 مليون دينار للمؤسسة ذات مسؤولية محدودة أو بالأسهم, و10ملايين دينار للمؤسسة الفردية أو شركة التضامن.
- كما يمنع امتلاك عدة مشاريع.

[1] . المادة3 من قانون 63-267 المؤرخ في 26 جويلية 1963 المتعلق بالاستثمارات.

[2] Sekiou A. & Bouhala A. & Bouzidi N. (2017). Entrepreneuriat En Algérie : Réalité et Perspective "Cas de Tlemcen". Journal of Economics of Business and Finance, 14(1), p.16.

[3] Mohamed Arezki Isli,(2005), La création d'entreprise en Algèrie, Les cahiers du CREAD, n 73, Algérie, p 5.

[4] مسيكة بوفامة، رابح حمدي باشا،(2006)، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دفاتر CREAD ،العدد 76،الجزائر،ص 7 .

يمكن القول في هذه الفترة، تم اعتبار الشركات الصغيرة و المتوسطة على أنها "مساعد" للقطاع العام ، لأن جميع السياسات كانت تتركز على تطوير القطاع العام و تهميش المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة التي ظلت تتخبط في العراقيل الإدارية (ضرائب ثقيلة، قوانين العمل القاسية وإغلاق التجارة الخارجية) كانت أهم العقبات لتحرير الشركات الصغيرة و المتوسطة الخاصة[1]. إن ضعف الاهتمام بالقطاع الخاص انعكس جليا على عدد المؤسسات الخاصة الذي قدر سنة 1982 بحوالي 12000 مؤسسة، تنشط منها حوالي 5000 مؤسسة في القطاع الصناعي، و حوالي 7000 مؤسسة في مجال البناء، بمعدل إنشاء حوالي 600 مؤسسة جديدة سنويا.

3-1-2 الفترة 1988-2000

خلال هذه الفترة عرف الاقتصاد الجزائري العديد من التحولات نظرا لانهيار أسعار المحروقات سنة 1986 و توجه الاقتصاد العالمي نحو العولمة و اقتصاد السوق، على اثر ذلك اهتم صناع القرار في الجزائر بالقطاع الخاص بإعتباره السبيل الوحيد لنمو و خلق الوظائف و محرك للتقدم الاجتماعي و الاقتصادي و تعويض الفراغ القطاع العمومي، و ابتعاد الدولة عن دورها كمقاول الرئيسي في البلاد و و ضعت مجموعة من القوانين و الأجهزة لتحفيز الاستثمار الخاص بهدف خلق الثروة و فرص العمل أهمها[2]، قانون النقد و القرض(10-90) الصادر في أفريل 1990، الذي فتح المجال أمام الاستثمار الأجنبي في كل القطاعات غير تابعة للدولة و قانون تحرير التجارة الخارجية (37-91) 19 فيفري 1991.

تبنت الدولة السياسة الجديدة لترقية الاستثمار و تحرير الاقتصاد و المساواة بين القطاع العام و الخاص من خلال قانون المتعلق بترقية الاستثمار (12-93) الصادر في 05 أكتوبر 1993. و بموجب هذا القانون أيضا أنشأت وكالة ترقية و متابعة الإستثمار APSI، كهيئة حكومية مستقلة تحت إشراف رئيس الحكومة بموجب هذا قانون المتعلق بترقية الاستثمار، الصادر في 1993، عرفت بأنها "مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي"، و جاءت في المادة 7 من القانون: "تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة لترقية الإستثمارات و دعمها و متابعتها".[3] و في هذه السنة أيضا تم استحداث وزارة خاصة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة مهمتها تشجيع إنشاء

[1] Sekiou A, La création d'entreprise en Algèrie, Les cahiers du CREAD,Op.cit., p 291

[2] AKNINE SOUIDI Rosa,FERFERA M. Yacine (2014),ENTREPRENEURIAT ET CREATION D'ENTREPRISE EN ALGERIE : UNE LECTURE A PARTIR DES DISPOSITIFS DE SOUTIEN ET D'AIDE A LA CREATION DES ENTREPRISES,Revue des Sciences Économiques et de Gestion , p 68N°14

[3] المرسوم 93/12 الصادر في 05/10/ 1993 ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد64 ،سنة 1993.

المؤسسات و تطويرها، و تذليل العقبات التي تواجهها و هو ما انعكس إيجابيا في زيادة المؤسسات الخاصة في الجزائر، خصوصا فئة تحفيز الشباب نحو الولوج إلى عالم المقاولاتية.[1]

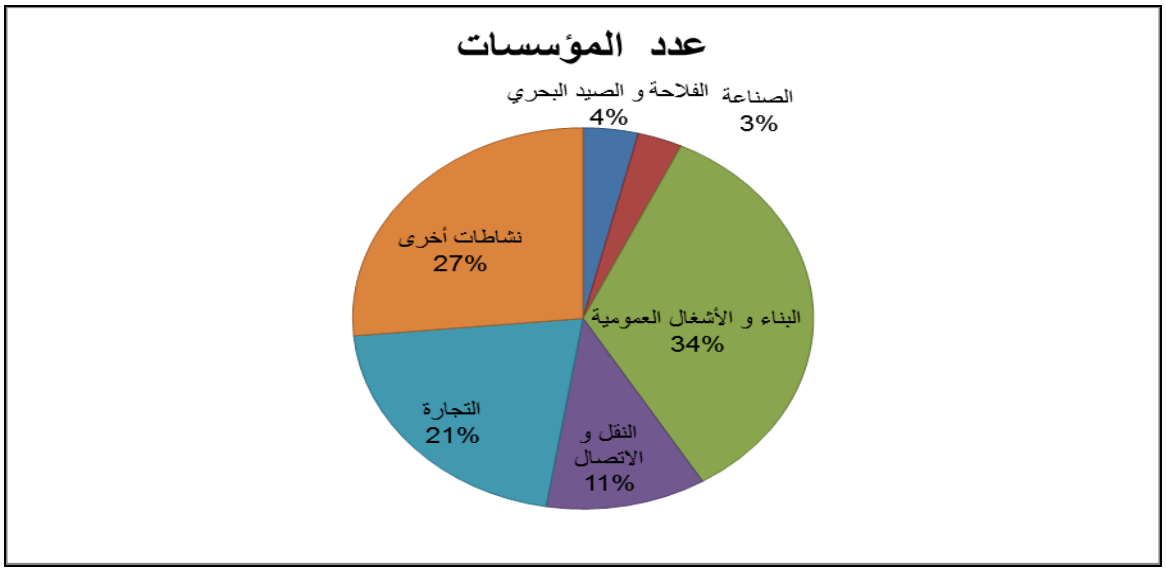
وصل عدد المؤسسات الخاصة الناشطة في الجزائر سنة 1999 إلى 159500، تتوزع على نشاطات مختلفة يحتل فيها قطاع البناء و الأشغال العمومية الصدارة بنسبة 27% يليه قطاع الصناعة بـ 25%، بينما جاء قطاعا الفلاحة والصيد البحري و النقل و الاتصال في المراتب الأخيرة بنسبة 3% و 9% على التوالي، كما هو الظاهر في الجدول التالي:

الجدول 03-07: المؤسسات الخاصة حسب النشاط حتى سنة 1999

القطاع	عدد المؤسسات	النسبة
الفلاحة و الصيد البحري	4800	3%
الصناعة	3900	25%
البناء و الأشغال العمومية	42700	27%
النقل و الاتصال	14000	9%
التجارة	26100	16%
نشاطات أخرى	32900	20%
المجموع	159500	100%

Source : Mohamed Arezki Isli, La création d'entreprise en Algèrie , op cité , p 10.

الشكل 03-05: توزيع القطاع الخاص في الجزائر سنة 1999



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على منشورات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

[1] - Mohamed Arezki Isli, La création d'entreprise en Algèrie, Les cahiers du CREAD, n 73, Algérie, 2005, p 5

3-1-3 الفترة 2001-إلى يومنا هذا

مع بداية الألفية أولت الجزائر إهتماما بالغا بقطاع الاستثمار و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال تطبيقها لمجموعة من البرامج التنموية بغرض تجاوز النقائص الموجودة في قوانين الاستثمار السابقة، صدر قانون تطوير الاستثمار في 20 أوت سنة 2001 تحت رقم 03-01 [1]، المعدل و المتمم بالأمر رقم 06-08 المؤرخ في 15 جويلية 2006 بهدف تشجيع الاستثمار المحلي و الأجنبي. [2]

أعطى قانون 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، دفعا جديدا لمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر حيث عمل على تشجيع إنشاء المؤسسات الجديدة، و الرفع من مستوى النسيج المؤسساتي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر.

- إنشاء صندوق ضمان القروض لضمان القروض البنكية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- إستحداث الحاضنات (Incubateur) للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة قصد توفير بيئة ملائمة للمقاولين من أجل إطلاق مشاريعهم و أعمالهم الخاصة و ضمان نجاحها.
- سهولة الوصول إلى المعلومات على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

من خلال هذا القانون تم تصنيف و تعريف المقاولات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول 03-08: تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

نوع المؤسسة	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي (دج)	الميزانية السنوية(دج)	الاستقلالية
مؤسسة مصغرة	من 01 إلى 09	أقل من 20 مليون	لا يتجاوز 10 مليون	إستقلالية في التسيير
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 200 مليون	لا يتجاوز 100 مليون	
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	بين 200 مليون إلى 2 مليار	بين100 و 500 مليون	

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، عدد 7.

في هذا التعريف نلاحظ أن الجزائر اعتمدت على دمج بين معايير التوظيف و الدوران و الميزانية العمومية في تعريف بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، هذا التعريف يشبه إلى حد ما تعريف الاتحاد الأوربي خاصة من حيث معايير التوظيف (توصية الاتحاد الأوروبي رقم Recommandation de l'UE 2003/361).

[1] - الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 47 ،الصادر في 22 أوت سنة 2001 ،ص4

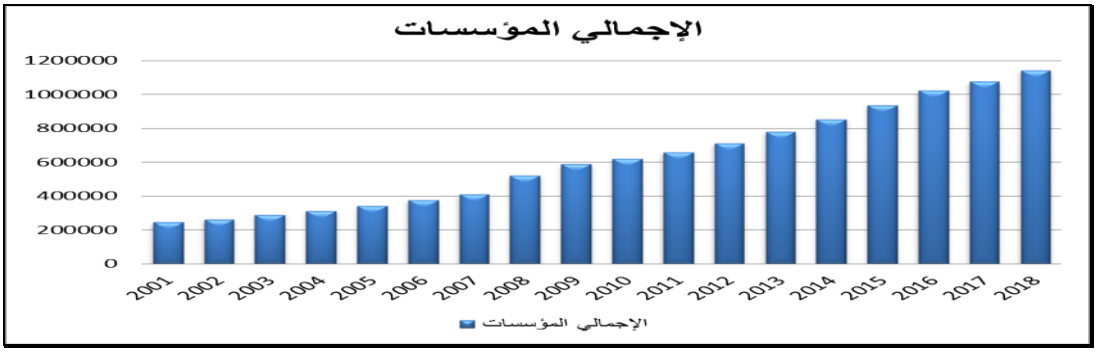
[2] الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 47 ،الصادر في 19 جويلية سنة 2006 ،ص17

فيما يلي، سنقوم بتحليل الخصائص الرئيسية للمقاولاتية في الجزائر من خلال ملاحظة الديناميكيات والنتائج التي تحققت في السنوات الأخيرة.

2-3 دور المقاولاتية في الاقتصاد الجزائري

تهمين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على النسيج الاقتصادي في الجزائر بعدد 1.171.945 مؤسسة مع نهاية سداسي الأول 2019، تنشط غالبية هذه الشركات بشكل رئيسي في الخدمات و الحرف اليدوية و البناء ،و تشكل المؤسسات المصغرة (أقل من 10 عمال) الغالبية نسبة 97% أي 1136787 تليها المؤسسات الصغيرة بنسبة 2.60% ثم المؤسسات المتوسطة بنسبة 0.40%.

الشكل 03-06: تطور عدد المؤسسات في الجزائر خلال فترة (2001-2018)

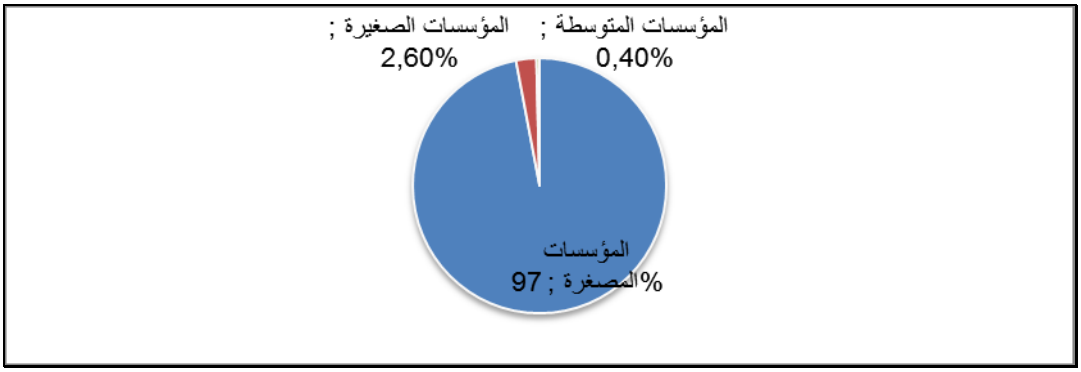


المصدر: من إعداد الباحث بناءا على منشورات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتضح من الشكل التطور الديناميكي لنسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث بلغ إجمالي عدد المؤسسات في نهاية عام 2018 ما يقارب مليون و مائتي ألف مؤسسة مسجلة بعدما كان لا يتجاوز عددها 250000 مؤسسة سنة 2001 بفارق مليون مؤسسة مستحدثة. ففي سنة 2018 لوحدها تم إنشاء حوالي 70 ألف مؤسسة جديدة. يحتل القطاع الخاص أغلبية بنسبة تقدر بـ 99%. يعاني نسيج الشركات الصغيرة و المتوسطة من توزيع جغرافي غير متكافئ ، حيث أن معظم الشركات تتركز في شمال البلاد بنسبة 70٪. و بلغ متوسط كثافة المؤسسات حوالي 28 مؤسسة لكل 1000 نسمة، إذ يقدر في الشمال بـ31 مؤسسة لكل 1000 نسمة بينما في الهضاب العليا بـ21 مؤسسة و في الجنوب بـ 24 مؤسسة لكل 1000 نسمة و نلاحظ وجود فجوة كبيرة في انتشار المؤسسات بين مختلف المناطق في البلاد.[1]

[1] Bulletin d'information statistique de la PME (2019), Ministère de l'industrie et des Mines, Algérie, n 35.

الشكل 03-07: توزيع الشركات حسب نوع الشركات الصغيرة والمتوسطة



المصدر: نشرة المعلومات الإحصائية نوفمبر 2019، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 35.

و على الرغم من النمو السريع و المستدام للنشاط المقاولاتي في الجزائر إلا أنه يواجه صعوبات في البقاء لأسباب مختلفة داخلية و خارجية[1]، حيث لا يمكن فيها للفرد أن يتطور و ينمي أعماله من دون دعم السلطة السياسية. أشار أيضا البنك الدولي أن الإطار القانوني الخاص بالمؤسسات في الجزائر لا يزال يتسم بعدم كفاية المعايير و القواعد المطبقة على عالم الأعمال.[2]

الجدول 03-09: توزيع المؤسسات حسب النوع النشاط

القطاع	العدد	النسبة
الفلاحة	7275	0.62
الطاقة و المناجم و الخدمات ذات الصلة	3032	0.26
البناء و الأشغال العمومية	188275	16.07
الصناعة	102055	8.71
الخدمات و أعمال الحرة	602695	51.44
الحرف	268369	22.90
المجموع	1171701	100

المصدر: نشرة المعلومات الإحصائية نوفمبر 2019، وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 35

أظهرت بيانات السجل التجاري انخفاضا ملموسا في عدد المؤسسات المسجلة بفارق 11596 مؤسسة أي بنسبة 3.1% سنة 2015 مقارنة بالسنة السابقة 2014 و واصلت في انخفاض لتصل إلى 360640 ثم عادت و عرفت ارتفاعا طفيفًا بنسبة 1,7% في عام 2017 مقارنة بعام 2016. تم قيام بأكثر من 32000 نشاط مقاولاتي خلال الفترة 2002-2012 خلقت ما يقارب 300000 منصب عمل عن طريق الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

[1] Guechtouli W. & Guechtouli M. (2014). L'entrepreneuriat en Algérie : quels enjeux pour quelles réalités. Working Paper IPAG Business School, p11.

[2] Bellal, S. (2011). PROBLEMATIQUE DU CHANGEMENT INSTITUTIONNEL EN ALGERIE. : UNE LECTURE EN TERMES DE REGULATION. Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques nouvelle série , 43-71, p50

1-2-3 مساهمة المقاولاتية في خلق مناصب العمل

ترتب عن الإصلاحات توجه العديد من الأفراد نحو العمل لحساب الخاص الأمر الذي أدى إلى زيادة عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التي كان لها جملة من الآثار الاقتصادية خاصة على البطالة و خلق مناصب العمل.[1]

بعد استقراء نتائج الجدول نلاحظ أن العمل الحر (لحساب الخاص) عرف ارتفاعا ملحوظا حيث انتقل من 2655000 سنة 2008 إلى 3042000 سنة 2015 ليستقر عند 3382000 سنة 2018، و يعكس هذا التطور توجه الأفراد نحو النشاط المقاولاتي بإعتبارها وسيلة لكسب الرزق من جهة و تفادي البطالة من ناحية أخرى.

الجدول 03-10: تطور عدد العمال مؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

تطور العمالة	2011	2012	2013	2014
عدد العمالPME الخاصة	1625729	1728046	1953636	2110665
عدد العمال PMEالعامة	50467	48415	48256	46567
تعداد الإجمالي للعمال	1676196	1776461	2001892	2157232

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار **(سبتمبر 2018)**

يظهر التوزيع حسب القطاع القانوني أن القطاع الخاص يشغل 62.8% من إجمالي اليد العاملة تقدر بـ 6911000 موظف حيث عرفت ارتفاعا ما يقارب مليون موظف مقارنة بسنة 2008 الذي كان في حدود 5996000 شخص.

تشكل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حوالي 97.8 % من مجموع المؤسسات الخاصة في الجزائر، مع الإشارة أن ثلثي أصحاب المؤسسات الصغيرة ينشطون في القطاع غير الرسمي،[2] بالنسبة للعديد من الأكاديميين عند غياب الإطار القانوني للمؤسسة لا يعني غياب النشاط المقاولاتي خاصة أن هذا النشاط الموازي يلعب دور الملجأ للبطالين أين ارتكز على النشاطات و القطاعات ذات مخاطرة ضعيفة و رأس مال صغير (كالنقل، الإطعام السريع، الحلاقة...الخ).[3] يشكل حوالي 3 ملايين شخص أي ما يعادل 35% من القوة العاملة مختصة في العديد من المجالات حتى أنها لم تعد مقتصرة على

[1] قروي، رفيق; عمراوي، حادة،(2018)، ديناميكية المقاولاتية الشبابية في الجزائر -دراسة تحليلية سوسيو اقتصادية، مجلة العلوم الاجتماعية، الجزائر، ص 18.

[2] LEKHAL, S. (2012). le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives. revue des recherches économiques et managériale , p51.

[3] كسري، مسعود، و علي طهراوي دومة. (2014). أثر القطاع غير الرسمي على سوق الشغل بالجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية جامعة المسيلة ، 1- 26 ، ص 12.

المهن البسيطة بل إمتدت إلى تخصصات تتطلب تكوينا عاليا، و يشتغل 18% من الاطباء في السوق الغير الرسمية و 16% من المهندسين المعماريين و 15% من المهندسين في الإعلام الآلي، و 14% من المحامين و 9% من الخبراء المحاسبين، و 5% من الأساتذة و 4% من المختصين في الصحة.[1] هذا التوجه يعيق تطور مشاريع المقاولاتية ذات المردودية التي تعتبر كمصدر للإبداع و الابتكار، يظهر جليا أهمية المقاولاتية في القضاء على البطالة كما لا يمكن إهمال دورها من الناحية الاجتماعية و النفسية على الفرد.[2]

الجدول 03-11: توزيع سوق العمل في الجزائر خلال الفترة (2008-2018) (ألف شخص)

السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
العمل الحر	2655	2762	2847	2963	2882	3117	2811	3042	3133	3236	**3382**
التوزيع حسب القطاع											
العمل في القطاع العام	3149	3235	3346	3843	4354	4440	4100	4455	4355	4001	**4090**
العمل في القطاع الخاص	5996	6238	6390	5756	5816	6349	6139	6139	6490	6857	**6911**
التوزيع حسب النشاط											
الزارعة	1252	1242	1136	1034	912	1141	899	917	865	1102	**1067**
الصناعة	1141	1194	1337	1367	1335	1407	1290	1377	1465	1493	**1434**
البناء و الأشغال العمومية	1575	1718	1886	1595	1663	1791	1826	1776	1895	1847	**1774**
الخدمات	5178	5318	5377	5603	6260	6449	6224	6524	6620	6417	**6726**

المصدر : (الديوان الوطني للإحصائيات، 2018)

من الجدول أيضا نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تنشط في جميع قطاعات النشاط الاقتصادي و لكن بنسب متفاوتة، حيث نلاحظ هيمنة الخدمات بإعتباره أكثر القطاعات استقطابا لتوظيف بـ 6726000 موظف يليها القطاع البناء و الأشغال العمومية بـ 1774000 موظف كما عرف القطاع الصناعي ارتفاعا ملحوظا بـ1434000 موظف بفارق 300000 موظف على ما كان عليه في سنة 2008، في حين كان عدد المشتغلين في القطاع الزراعي في حدود 1067000 بعدما كان

[1] بودلال علي. (2012). لقطاع غير الرسمي في سوق العمل الجزائري- دراسة تحليلية تقيمية للفترة (1970-2010)، مجلة الحقيقة، 1-44.

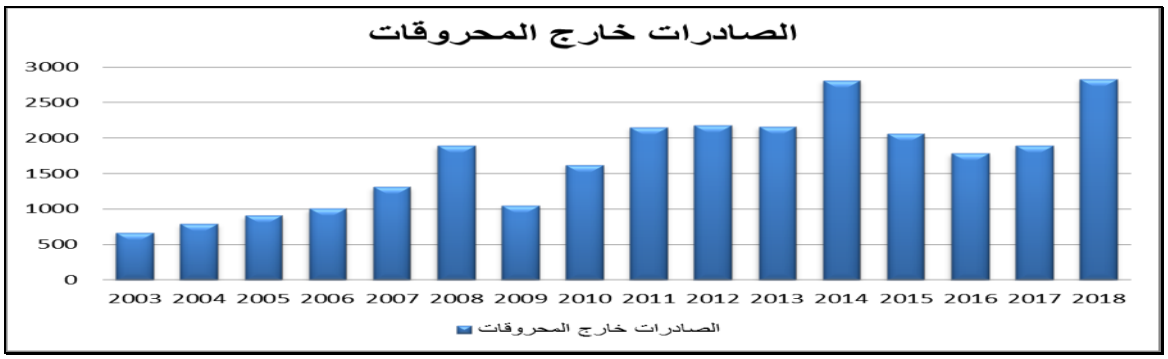
[2] مزيان أمينة، و إيمان خديجة عماروش. (2015) ، دعم و تشجيع المقاولاتية كأبرز آلية للقضاء على البطالة في الجزائر. الريادة لاقتصاديات الأعمال ، 30-54.

عند 1300000 موظف في سنة 2008، و هذا راجع إلى عزوف الأفراد و خاصة الشباب عن الزراعة بسبب نقص الإمكانيات و الخبرة.

3-2-2 دور المقاولاتية في الصادرات

تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في تنمية الصادرات و تخفيف العجز في ميزان المدفوعات و مساعدتها على الاندماج في الاقتصاد العالمي من خلال الدخول إلى الأسواق الخارجية و على هذا الأساس سعت الجزائر لتنمية صادراتها خارج المحروقات من خلال تدعيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خصوصا غير أن ذلك لم يتحقق لحد الآن، حيث تشكل المحروقات جزء الأكبر من الصادرات الجزائرية بنسبة 93.10٪ من إجمالي حجم الصادرات حتى نصف الأول من سنة 2019 و بانخفاض 6.31 ٪ مقارنة بالفترة نفسها من عام 2018، أما الصادرات خارج قطاع المحروقات فلا تزال هامشية بنسبة 6.90 ٪ فقط من إجمالي حجم الصادرات.

الشكل 03-08: تطور صادرات خارج المحروقات خلال فترة 2003-2018



Source : http ://data.worldbank.org/

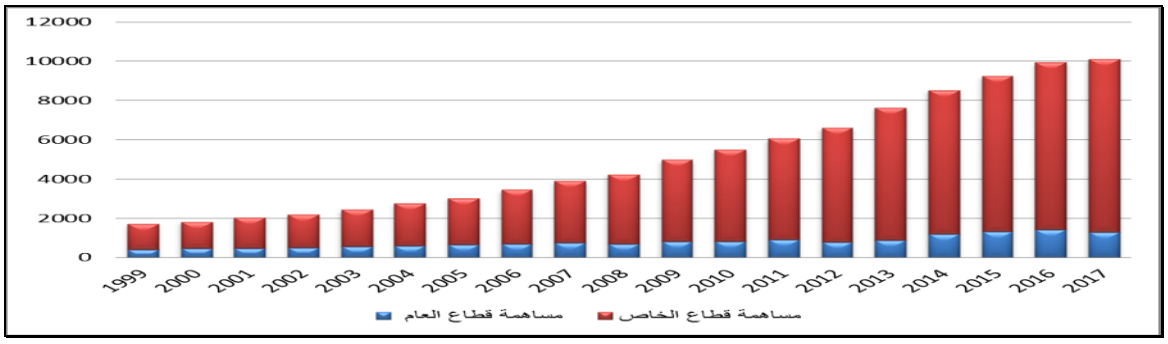
نلاحظ من الشكل تطور صادرات القطاع الخاص خارج المحروقات حيث كانت في حدود 664 مليون دولار سنة 2003 لتصل إلى أكثر من مليار دولار سنة 2006 و تستمر في الارتفاع متجاوزة عتبة 2 مليار دولار سنة 2012 لتستقر عند 2.81 مليار دولار سنة 2018. رغم هذه التطور في الصادرات إلا أنها لم ترتقي إلى الواقع المأمول إذ أنها لم تتعدى نسبة 6% من إجمالي الصادرات نظرا للارتباط القوي بين الاقتصاد الجزائري مع قطاع المحروقات .

3-2-3 دور المقاولاتية في تطور القيمة المضافة

الشكل التالي يظهر تطور مساهمة المقاولاتية في الناتج المحلي الإجمالي - PIB – حيث عرفت زيادة مضطردة من 1.71 مليار دج سنة 1999 لتتضاعف بنسبة 591% لتصل إلى 10106.76 مليار دج

سنة 2017 ، نسبة كبيرة من تطور القيمة المضافة مصدره القطاع الخاص حيث وصل في سنة 2017 إلى 88% من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي.

الشكل 03-09: دور المقاولاتية في تطور القيمة المضافة خلال فترة 1999-2017



المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على المعطيات السابقة.

3-3 دعم المقاولاتية في الجزائر

عرف المشرع الجزائري المقاولة بموجب المادة 549 من القانون المدني على أنها "عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين أن يضع شيئا أو أن يؤدي عملا مقابل أجر يتعهد به المتعاقد الآخر." كما عرف القانون الأساسي للحرفي المقاولة على أنها "استخدام وسائل الإنتاج في منظمة دائمة أسست على نشأة مادية، فالعمل يعتبر تجاريا إذا كان يتم على شكل مشروع، و هو موضوع يعتمد على فكرتين أساسيتين: التكرار و التنظيم.[1] أدركت الجزائر أهمية المقاولاتية في دفع عجلة التنمية الاقتصادية حيث عملت على إنشاء أجهزة الدعم و المرافقة (ANSEJ-CNAC-ANGEM-FGAR-ANDI-CGCI) مهمتها تحفيز النشاط المقاولاتي و ضمان ترقيتها و استمرارها في السوق بالإضافة إلى تشجيع المبادرات من خلال تقديم قروض مالية بدون فوائد و تسهيلات (إدارية، إعفاءات جبائية) تساعد على خلق مؤسسات و إنشاء المشاريع الخاصة.

3-3-1 الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

أنشأت سنة 1996 بمرسوم التنفيذي رقم 96-296[2]، وهي مؤسسة عمومية مهمتها تشجيع الشباب على التوجه نحو النشاط المقاولاتي من خلال دعم و مرافقة أصحاب المشاريع في إنشاء مؤسسة، و هي هيئة ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية و الإستقلالية المالية خاضعة لسلطة رئيس

[1] قانون رقم 57-75 مؤرخ في 62 سبتمبر5557 يتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم¬

[2] المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 1996/09/08 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنة لدعم تشغيل الشباب و تحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية رقم 52 المؤرخة في 1996/09/11.

الحكومة، تابعة لوزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي، لها فروع جهوية و محلية تتلخص مهامها الرئيسية في:[1]

- تقديم قروض مالية لحاملي الأفكار و المشاريع.
- تقديم استشارات و مرافقة أصحاب المشاريع في تجسيد مشاريعهم.
- متابعة الاستثمارات التي ينجزها المقاولون و مدى ملاءمتها لبنود دفاتر الشروط التي تربطهم بالوكالة و مساعدتهم لدى المؤسسات و الهيئات المعنية بإنجاز الاستثمارات.
- توفير كل المعلومات ذات طابع الاقتصادي و التقني و التشريعي و التنظيمي المتعلقة بممارسة نشاطهم.
- تنشئ علاقات مع البنوك و المؤسسات المالية في إطار التركيب المالي للمشاريع و تطبيق خطة العمل التمويل و متابعة إنجاز المشاريع و استغلالها.
- إبرام اتفاقيات مع الهيئات أو المؤسسات عمومية لمساعدة المقاولين في مشاريعهم.
- تكوين أصحاب المشاريع .

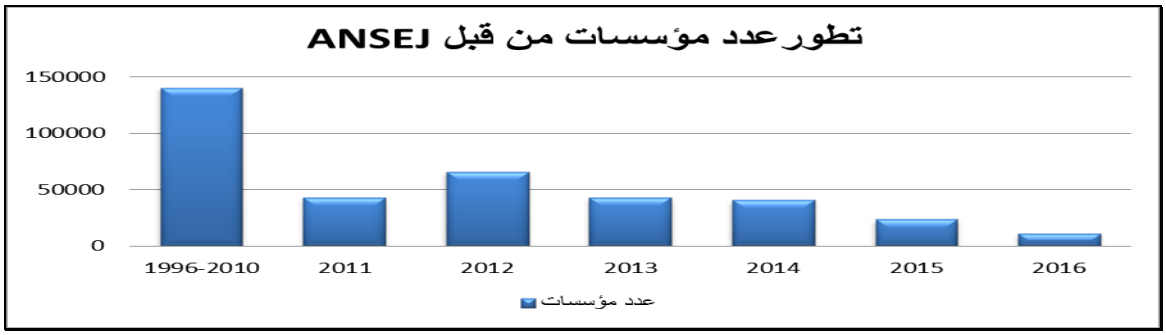
تطور عدد المشاريع لدى وكالة ANSEJ

ارتفعت نسبة مساهمة الوكالة ANSEJ في تعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من إجمالي المؤسسات حيث سجلت 31.27 %سنة 2011 لتقفز إلى 09.39 %سنة 2014 ، والذي يفسر الجهود المبذولة من طرف الدولة من خلال البرامج المخصصة في تدعيم و ترقية هذا القطاع الحيوي، و كذلك للامتيازات التي تمنحها الوكالة ANSEJ للمستثمرين الراغبين في إنشاء مشروعات مصغرة.

في حين تميزت كل من سنتي 2015 و 2016 بتراجع نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة من قبل ANSEJ من إجمالي المؤسسات إلى 2.35 % و36 %مقارنة بسنة 2014 ،و يمكن تفسير ذلك بتأثر الوكالة ANSEJ بالصدمة الخارجية الذي تعرض لها الاقتصاد الجزائري المتعلقة بقطاع المحروقات بشكل غير مباشر نتيجة لعلاقتها مع البنوك، و إلى جملة من العراقيل الإدارية التي يواجهها الشباب المقاول في علاقته مع البنوك عند طلب التمويل، و كذا علاقته مع مختلف الهيئات الإدارية الموجودة على مستوى الدولة.

[1] محمد صلاح . يونس قرواط . حنان زلاقي . دور المقاولاتية في إنشاء و تمويل المؤسسات المصغرة - إشارة إلى هيئات الدعم والمرافقة في الجزائر – مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، جامعة شلف، العدد 5 رقم1 ص 184-198.

الشكل 03-10: تطور عدد مؤسسات من قبل ANSEJ



المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على المعطيات السابقة

يظهر من الشكل أن عدد مؤسسات الصغيرة و المتوسطة المستحدثة من قبل ANSEJ في تزايد مستمر من سنة إلى أخرى خاصة بعد إصلاحات 2011، و هذا ما انعكس إيجابا على تطور عدد المؤسسات المستحدثة حيث ما بين 2011 و 2013 تم إنشاء 151683مؤسسة أكثر ما تم إنشاءه خلال فترة 1996-2010 المقدر بـ 140503 مؤسسة.

يظهر من الجدول أدناه أن قطاع الزراعة عرف تطورا ملحوظا إذ ارتفع من 9% سنة2011 لتصل إلى 31% من إجمالي المشاريع الممولة سنة 2016، في حين عرف قطاع الخدمات انخفاضا حادا بعدما كان له نصيب الأسد من إجمالي المشاريع بنسبة 69% سنة 2012 ليصل إلى 21% سنة 2016، كما عرفت القطاعات البناء و أشغال العمومية و الصناعة و الصيانة إقبالا من طرف المقاولين الشباب.

الجدول 03-12: تطور عدد المشاريع لدى وكالة ANSEJ

	الزراعة و الصيد البحري	%	الحرف	%	البناء و الأشغال العمومية	%	الصناعة و الصيانة	%	الأعمال الحرة	%	الخدمات	%
من الإنشاء حتى 2010/12/31	15171	11%	21979	16%	9818	7%	10807	8%	3648	3%	79080	**56%**
2011	3686	9%	3559	8%	3672	9%	2118	5%	569	1%	29228	**68%**
2012	6705	10%	5438	8%	4375	7%	3301	5%	826	1	45167	**69%**
2013	8225	19%	4900	11%	4347	10%	3333	8%	1042	2%	21192	**49%%**
2014	10487	26%	4255	10%	5106	12%	6614	16%	1450	4%	12944	**32%**
2015	6862	29%	2170	9%	3838	16%	4913	21%	1205	5%	4688	**20%**
2016	3479	31%	320	3%	1672	15%	2720	24%	716	6%	2355	**21%**
المجموع	54615	15%	42621	12%	32828	9%	33806	9%	9456	3%	194654	**53%**

المصدر: الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/nos-statistiques2020/01/29

منذ بداية نشاط وكالة ANSEJ تم تمويل 381427 نشاط مقاولاتي ساهمت في خلق ما يقارب مليون منصب عمل، يظهر من الجدول أعلاه أن قطاع الخدمات هو القطاع الأكثر جذبا لأصحاب المشاريع، إذ يشغل أكثر من 250 ألف عامل، يليه قطاع الزراعة بـ 57183 مشروع. أتاح جهاز ANSEJ دعم 374323 مقاول من الرجال مقابل 39495 من النساء بنسبة 10 ٪. من إجمالي المشاريع، كما تتجه المرأة المقاولة بقوة نحو الأنشطة الحرة بنسبة 46%، تمثل نسبة المقاولين الجامعيين و خريجي مراكز التكوين المهني 84% من إجمالي المقاولين.

الجدول 03-13: عدد المشاريع الممولة لوكالة ANSEJ منذ الإنشاء حتى2019/06/30

القطاعات	عدد المشاريع	عدد العمال
الزراعة	57183	**135222**
الحرف	42998	**126245**
أشغال عمومية	34282	**99590**
الموارد المائية	556	**2049**
الصناعة	26740	**77133**
الصيانة	10271	**23663**
الصيد البحري	1131	**5549**
العمل الحر	11356	**25485**
الخدمات	108003	**251301**
النقل المبرد	13385	**24132**
النقل البضائع	56530	**96237**
النقل المسافرين	15992	**43691**
المجموع	381427	**910297**

المصدر: نشرة المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر: وزارة الصناعة والمناجم ، 2019.

2-3-3 الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

أنشئت الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04-14 المؤرخ في22 جانفي 2004 ،و هي هيئة ذات طابع خاص تتمتع بالشخصية المعنوية و الاستقلال المالي . تعمل هذه الهيئة على تقديم قروض صغيرة إلى فئات اجتماعية واسعة خاصة لأصحاب الدخل المحدود ليمكنهم من بدء في مشاريعهم المصغرة، و من بين هذه الفئات العريضة التي تقصد هذه الوكالة نجد العنصر النسوي و خاصة النساء الماكثات في البيت، و ذلك لحصولهم على مساعدة مالية لتطوير نشاطاتهم لتعود بالنفع عليهم و على أسرهم، و قامت الوكالة منذ إنشائها و إلى غاية 2019/12/31 ببعث ما يقارب مليون مشروع ساعد في خلق أكثر من مليون و 1351807 منصب عمل.

ساعدت الوكالة ANGEM بإنشاء مليون مؤسسة صغيرة في مختلف المجالات حيث يظهر من الجدول أن نشاط الصناعات متناهية الصغر تحتل المرتبة الأولى من القروض الممنوحة بنسبة تقارب 40% تليها الخدمات و الصناعات التقليدية و الفلاحة بـ % 20. ، 17.59%، 13.62% على التوالي.

الجدول 03-14: حصيلة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر حتى 2019/12/31

القطاع	عدد القروض الممنوحة	القيمة	النسبة
الفلاحة	125301	8063294457.37	13.62%
الصناعات الصغيرة	364837	17274833907.88	39.66%
البناء و أشغال العمومية	79897	6406748306.42	8.68%
الخدمات	182806	16287151951.72	19.87%
الصناعة التقليدية	161857	8859459123.4	17.59%
التجارة	4404	995353071.95	0.48%
الصيد البحري	844	108934313.79	0.10%
المجموع	919985	57995775132.54	%100

المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM ،2020/03/23 https ://www.angem.dz/article/prets-octroyes/

في حين نجد أن النشاطات الممولة في قطاع التجارة و الصيد البحري ضئيلة جدا. كما نلاحظ أن نسبة القروض الممنوحة للمرأة تفوق ما هو مقدم للرجال بنسبة 64 مقارنة ب 34 % لرجال، و هذا نظرا لكون الوكالة هي أكثر جذبا و تحفيزا لنساء الماكثات بالبيت كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول 03-15: توزيع عدد المستفيدين من القروض حسب الجنس

جنس المستفيد	العدد	النسبة %
نساء	584995	63.59%
رجال	334990	36.41%
المجموع	889148	100%

المصدر: الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر 2019/10/19

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن هذه الآلية تعتبر الأكثر جذبا للعنصر النسوي، إذ بلغت نسبة القروض 63.39% مقابل 36.61 % لصالح الرجال و تفسير هذه النتائج يرجع إلى أن هذه القروض في الأساس تستهوي فئة النساء أكثر، نظرا لقيمتها المالية الصغيرة و قلة نسبة المخاطرة بالإضافة أن القرض يخصص لشراء المواد الأولية، حيث أن النساء يقمن بشراء المواد الأولية المتعلقة بالصناعات التقليدية من لوازم النسيج و الخياطة و غيرها، كما أن هذا النوع من القروض يشجع كثيرا النساء القاطنات في البيت على توسيع مشاريعهن و إنشاء مشاريع جديدة خاصة في مجال الصناعات التقليدية و الفلاحة و الأنشطة البسيطة (الصناعات الغذائية والخياطة والألبسة...).

3-3-3 الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة CNAC

أنشأ الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة سنة 1994 كبديل للعمال الأجراء الذين فقدوا مناصب شغلهم بصفة لا إرادية و لأسباب اقتصادية بهدف التخفيف عن الآثار الاجتماعية الناجمة عن تسريح العمال الأجراء و هو موجه إلى:[1]

- كل شخص بطال يتراوح سنه مابين 35 و 50سنة.
- مسجل لدى مصالح الوكالة الوكنية لتشغيل لـ 6أشهر على الأقل.
- لا يشغل أي منصب عمل عند تقديمه لطلب الإعانة.
- لم يستفيد من قبل من أي إعانة عمومية في إطار إحداث النشاط.

[1] المرسوم التنفيذي رقم 84-188 المؤرخ في 26 محرم عام 1415 الموافق 6 جويلية سنة 1994 يتضمن القانون الأساسي للصندوق الوطني للتامين عن البطالة ، جريدة رسمية عدد 44، مادة 1 -2، ص 6.

- أن يملك مؤهلا مهنيا.

و بمقتضى المرسوم الرئيسي رقم 03-514 المؤرخ في 30 ديسمبر 2003 و المتعلق بدعم إحداث النشاطات من طرف البطالين ذوي المشاريع البالغين ما بين 33 و 50 سنة، أخذ الصندوق منحنى جديد يتمثل في تحفيز و مساعدة البطالين في ميدان التشغيل من خلال دعم إنشاء المؤسسات المصغرة إضافة إلى تقديم الدعم المالي و تقديم الاستشارات و الامتيازات الجبائية.

إبتداءا من سنة 2010، قام الصندوق بإجراءات الجديدة و مزايا متعددة لفائدة الفئة الاجتماعية التي يتراوح عمرها ما بين ثلاثين (30) و خمسين (50) سنة الالتحاق بالجهاز، منها رفع مبلغ الاستثمار الإجمالي الذي أصبح في حدود عشرة (10) ملايين دج بعدما كان لا يتعدى خمسة (05) ملايين دج و كذا إمكانية توسيع إمكانات إنتاج السلع و الخدمات لذوي المشاريع الناشطين.[1]

من الجدول نلاحظ أن الصندوق قام بتمويل جميع قطاعات النشاط الاقتصادي و لكن بنسب متفاوتة، حيث يحتل قطاع نقل البضائع حصة الأسد من المشاريع الممولة يليه قطاع الخدمات ثم قطاع الفلاحة بنسبة 31%، 21 %، 15%.و قد تذيل قطاع الموارد المائية الترتيب ب 341 مشروع فقط. كما يبين الجدول أن المقاولاتية النسوية تنشط أكثر في قطاعات الأعمال الحرة بنسبة 47% و صناعات التقليدية حوالي 22%، الخدمات 17.2%. قام الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة منذ إنشائه على تمويل 147500 نشاط مقاولاتي ساهمت في استحداث 310398 منصب شغل.

[1] الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة2020/03/24، https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_PresentationCNAC.aspx#

الجدول 03-16 : حصيلة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة حتى 2019/06/30

القطاع	عدد القروض الممنوحة	الشغيل	نسبة النساء	القيمة المالية (مليون دينار)
الفلاحة	21858	52536	11.28%	88886.39
الصناعة التقليدية	13721	35893	22.59%	44341.83
البناء و أشغال العمومية	8433	27003	2.42%	34031.76
الموارد المائية	341	1159	%4.99	2402.34
الصناعة	11524	33510	%21.82	52779.95
الصيانة	873	2112	%2.29	2608.74
الصيد البحري	475	1704	0.42%	3267.15
المهن الحرة	1123	2435	%47.02	4635.65
الخدمات	31090	65850	%17.19	110990.61
النقل البضائع	45848	69666	%1.52	118383.90
المجموع	**147500**	**310398**	**%10.20**	**491238.78**

المصدر: نشرة المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،رقم 35، وزارة الصناعة و المناجم، الجزائر، 2019

4-3-3 صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة FGAR

أنشئ صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 373/02 المؤرخ في 11 نوفمبر ، المتعلق بتطبيق القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة المتضمن للقانون الأساسي لصندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فهو مؤسسة عمومية يقع تحت وصاية وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية. يتمتع هذا الصندوق بالشخصية المعنوية و الاستقلالية المالية، و بدأ في النشاط بصورة رسمية في 14 مارس 2004. يهدف الصندوق إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر إلى الضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك.

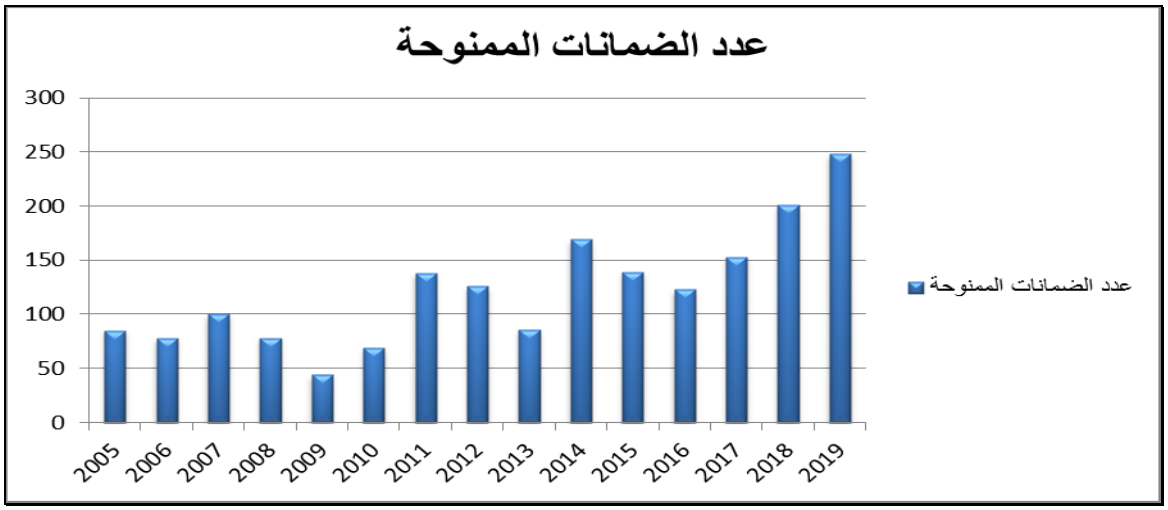
الجدول 03-17 : تطورحصيلة صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الوحدة)دج

السنوات	2005	2007	2009	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
الضمانات الممنوحة	85	100	44	138	126	86	169	139	123	153	201	248
مناصب الشغل	3252	8716	1730	4534	3732	3739	4507	3065	2146	3006	4342	7722

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على منشورات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يظهر من الجدول أن صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ساهم الصندوق في استحداث 80863 منصب عمل منذ سنة 2005 إلى غاية 2019، كما منح الصندوق ضمان القروض منذ إنشاءه و إلى غاية 2019 /06/30 ما يعادل 2717 ضمان بمعدل متوسط التمويل 63% و بلغ معدل الضمان الممنوح 46%. نلاحظ من الشكل أدناه أن عدد الضمانات الممنوحة تراوحت بين 44 سنة 2009 كحد أدنى و 248 ضمان ممنوح سنة 2019 كحد أقصى إلا أن هذا الرقم لا يرقى إلى المستوى المطلوب، بنسب ضمان تتراوح بين 28 %و 58 % و هي قيم ضعيفة بالنظر إلى عدد المؤسسات التي تنشأ سنويا في إطار هيئات الدعم المختلفة.

الشكل 03-11: تطور عدد الضمانات الممنوحة مابين 2005 -2019



المصدر: من إعداد الباحث بناءا على منشورات وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسط

5-3-3 الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

تم استحداث الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في الجزائر من خلال قانون تطوير الإستثمار الذي صدر في شهر أوت 2001[1]، وقد عوضت وكالة ترقية و متابعة الإستثمار APSI، التي أنشأت كهيئة حكومية مستقلة تحت إشراف رئيس الحكومة بموجب قانون المتعلق بترقية الاستثمار، الصادر في 1993، عرفت بأنها "مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي"، و جاءت في المادة 7 من القانون: "تنشأ لدى رئيس الحكومة وكالة لترقية الإستثمارات ودعمها ومتابعتها".[2]

مهام الوكالة:

تتمثل مهام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار في:[3]

- تسجيل الاستثمارات.
- ترقية الاستثمارات في الجزائر و في الخارج.
- ترقية الفرص والإمكانات الإقليمية.
- تسهيل ممارسة الأعمال و متابعة تأسيس الشركات و إنجاز المشاريع.
- دعم المستثمرين ومساعدتهم ومرافقتهم.
- الإعلام والتحسيس في لقاءات الأعمال..
- تأهيل المشاريع التي تمثل اهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني، وتقييمها وإعداد اتفاقية الاستثمار التي تعرض على المجلس الوطني للاستثمار للموافقة عليها.

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار هي مؤسسة حكومية مسؤولة عن تسهيل و ترقية و مرافقة الاستثمار و خلق المؤسسات من خلال أجهزة التحفيز التي تتمحورا أساسا على

عملت الوكالة على استحداث الشباك الوحيد الامركزي يضم الأعوان المحليين للوكالة والمنظمات والإدارات المعنية بالاستثمار (السجل التجاري والضرائب، والجمارك، والعقار ، السكن،التشغيل). فهي تحرص على أن تكون المخاطب الوحيد للمقاول من أجل التخفيف و التسهيل الإجراءات الإدارية المتعلقة بمشروع الإستثمار و تجاوز العراقيل البيروقراطية .

تتواجد الوكالة عبر كامل التراب الوطني ممثلة في الشباك الوحيد اللامركزي يعمل على تسهيل و تبسيط الإجراءات القانونية لإنشاء المؤسسات و تنفيذ المشاريع الاستثمارية، يؤهل ممثلوا الإدارات

[1] لأمر ا التشريعي رقم ، 03-01 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد أوت 4 ،47 2001. 4ص،

[2] المرسوم 93/12 الصادر في /05/10 1993، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد64 ،سنة 1993.

[3] الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار http://www.andi.dz/index.php/ar/missions-de-l-andi يوم 2020/03/24

و الهيئات الموجودون على مستوى المراكز، لتسليم كل الوثائق المطلوبة مباشرة على مستواهم، و تقديم كل الخدمات الإدارية المرتبطة بإنجاز الإستثمار و تكوين الشركات. و يكلفون بالتدخل لدى المصالح المركزية و المحلية لإداراتهم أو هيئاتهم الأصلية لتذليل الصعوبات المحتملة التي يواجهها المستثمرون.

إنجازات الوكالة :

منذ نهاية سنة 1993 إلى غاية /31/ 12 2001، تم التصريح بـ48231 مشروع استثماري، بالنسبة لوكالة ترقية ومتابعة الاستثمار APSI بتكلفة إجمالية تقدر بـ3623 مليار دج مع إمكانية خلق 1.718.874 منصب شغل .قامت الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار بإستحداث أكثر من 64072 مشروع ساهمت في خلق أكثر من مليون منصب عمل حوالي 1176447 منصب شغل، و كان لقطاع الصناعة الحصة الأكبر مقارنة مع القطاعات الأخرى، و هو ما يؤكد توجه هذه الوكالة نحو الاستثمار في مجال الصناعة و الأشغال العمومية. يظهر الجدول التالي تطور مشاريع الوكالة منذ 2002 لغاية سنة 2019 حيث نلاحظ أن هناك زيادة مستمرة في نسبة المشاريع المدعمة في إطار الوكالة حيث بلغت ذروة المشاريع الممولة في سنة 2009 بما يقارب 7000 مشروع.

الجدول 03-18: تطور حصيلة الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار

السنوات	عدد المشاريع	النسبة	القيمة	مناصب العمل
2002	495	0.84%	98566	29586
2007	4257	7.23%	664782	86733
2012	4275	10.32%	409855	47040
2015	4773	-0.04%	752087	81305
2016	3653	-23.47%	930427	81004
2017	2916	-20.18%	1283487	94888
2018	2027	-30.49%	848114	73836
2019	1765	14.84%	530291	48784
المجموع	64072	-	13264227	1176447

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على منشورات وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

4- دراسة قياسية لأثر المقاولاتية على النمو الاقتصادي لعينة من الدول

4-1 اختيار النموذج:

من أهم الدراسات التي اعتمدت على مؤشر العمل لحساب الخاص أو العمل الحر كمتغير لقياس المقاولاتية، **دراسة Victor M. Gonzalez Sanchez (2018)**[1] التي ركزت على تحليل العلاقة القائمة بين النمو الاقتصادي و المعرفة و المقاولاتية في دول أمريكا اللاتينية خلال الفترة 2001-2016، و تم استخدام متغير العمل لحساب الخاص للدلالة على المقاولاتية. بينت النتائج أن تأثير البطالة على المقاولاتية كان إيجابيا و هاما و يسيران في نفس الاتجاه و هو ما يعرف ب "تأثير اللاجئ". و من ناحية أخرى يؤثر التحسن في التعليم بشكل إيجابي على حجم العمل للحساب الخاص.

و في نفس السياق تناولت **دراسة Saima Bashir Follow, and Other (2011)**[2]، أثر العمل الحر في توليد فرص العمل و تقليل من حدة الفقر المناطق الريفية في شمال شرق الولايات المتحدة الأمريكية. أظهرت نتائج الدراسة أن العمل الحر له أثر إيجابي على التنمية الاقتصادية الإقليمية، إذ انه يسمح في خلق فرص العمل و زيادة دخل الأفراد، و أيضا يساهم العمل الحر في خلق فرصة للمجتمعات الريفية لتحسين نوعية الحياة و تسريع التنمية الاقتصادية الإقليمية.

كما قام **Gaweł, A (2010)**[3] بدراسة روابط المقاولاتية مع سوق العمل في بولندا خلال فترة 1993-2009 من خلال تقسيم المقاولين إلى مجموعتين (العاملين لحسابهم الخاص بدون أي عمال، و المقاولين الذين يوظفون عمال). وجدت الدراسة أن تقلبات العمل لحساب الخاص تكون معاكسة للدورات الاقتصادية فعند زيادة معدلات العمل الحر تنخفض معدلات البطالة و عكس صحيح.

في حين توصلت دراسة Wennekers , S and Other (2005) [4] إلى وجود علاقة على شكل حرف U بين المقاولاتية و مستوى التنمية الاقتصادية، و هذا يعني أنه عند ارتفاع مستويات التنمية يتراجع انتشار النشاط المقاولاتي و إنشاء الشركات الجديدة أي أن مستوى المقاولاتية يتحدد حسب مستوى التنمية الاقتصادية للبلدان، و تضمنت الدراسة بيانات البانل لـ 36 دولة في سنة 2002

[1] Sánchez, V. M. G. (2018). Self-employment, knowledge and economic growth: An empirical study for Latin American countries. Contemporary Economics, 12(4), 473-484.

[2] Bashir, S., Gebremedhin, T., & Fletcher, J. J. (2011). An Analysis of the role of self-employment in the economic development of the rural northeastern United States.

[3] Gaweł, A. (2010). The relationship between entrepreneurship and unemployment in the business cycle. Journal of International Studies, 3(1), 59-69.

[4] Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. Small business economics, 24(3), 293-309.

حيث تم قياس مستوى تنمية الاقتصادية من خلال دخل الفرد و مؤشر القدرة الابتكارية و المقاولاتية من خلال مؤشر النشاط المقاولاتي بالإضافة إلى متغيرات ثقافية اقتصادية ديمغرافية و مؤسساتية.

حاولت دراسة **Carree et Other (2002)** [1] تقدير علاقة العمل الحر باعتباره مؤشر يعكس المقاولاتية و التنمية الاقتصادية على المستوى الكلي. باستخدام بيانات البانل في 23 دولة تابعة لمنظمة التعاون و التنمية خلال فترة 1976-1996 و خلصت الدراسة أن العمل الحر يعزز من التنمية الاقتصادية و أن النمو الاقتصادي يتأثر سلبا في ظل وجود عدد قليل من العاملين لحسابهم الخاص.

و في الأخير استخدمت دراسة **Blanchflower (2000)** [2] أثر العمل لحساب الخاص لقياس مستوى المقاولاتية في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD خلال فترة 1966-.1996 باستخدام نماذج البانل، اعتمدت الدراسة على مجموعة من المؤشرات (معدل العمل لحساب الخاص، معدل البطالة، معدل النمو). خلصت النتائج إلى هناك ارتباط قوي جدا (علاقة عكسية) بين نسبة العاملين لحسابهم الخاص والبطالة في معظم البلدان هذا من جهة، و من جهة الأخرى يرتفع معدل العاملين لحسابهم الخاص عند الأفراد الأقل تعليماً في جميع الدول باستثناء المملكة المتحدة حيث العكس هو الصحيح. و هو أكثر انتشارا عند الفئات العمرية الأكبر سنا مما هو عند الشباب. و أظهرت النتائج أن لدى العاملين لحسابهم الخاص مستويات أعلى من الرضا الوظيفي مقارنة بالموظفين. في حين لم تجد الدراسة أي أثر على أن الزيادات في معدل التوظيف تزيد من معدل النمو الحقيقي للاقتصاد.

و بناءا على الدراسات التي تم التطرق إليها نعتمد في دراستنا على متغير العمل لحساب الخاص (self-employement) كمؤشر لدلالة على المقاولاتية في بلدان محل الدراسة باستخدام بيانات البانل.

2-4 نماذج بيانات البانل

اكتسبت نماذج البانل في الآونة الأخيرة أهمية بالغة خاصة في الدراسات الاقتصادية التطبيقية نظرا لأنها تأخذ في الاعتبار أثر تغير الزمن وأثر تغير الاختلاف بين الوحدات المقطعية، على حد سواء الكامن في بيانات عينة الدراسة. تعرف بيانات البانل بالبيانات المدمجة أو بنماذج البيانات الطولية عند مقارنتها مع نماذج البيانات المقطعية و التي تشتمل على أعداد كبيرة من المفردات،

[1] Carree Martin A, Stel André, Thurik Roy, and Wennekers Sander (2002), "Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period of 1976-1996", Small Business Economics, Vol. 19, pp. 271–290.

[2] Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. Labour economics, 7(5), 471-505.

كما قد تسمى أيضا بيانات " Data Longitudinal " عندما تحتوي على سلاسل زمنية طويلة[1]، ترجع أهمية بيانات البانل في كونها[2] :

- تساعد على التحكم في عدم تجانس التباين الخاص الذي يظهر في حالة البيانات المقطعية أو حالة البيانات الزمنية.

- تأتي نماذج بيانات البانل في ثلاثة أشكال رئيسية هي : نموذج الانحدار التجميعي، نموذج التأثيرات الثابتة و نموذج التأثيرات العشوائية.

- تظهر البيانات المدمجة كفاءة أفضل و نتائج أكثر دقة، كما تتميز بزيادة في درجات الحرية و كذلك أقل تعددية خطية بين المتغيرات وهذا ما يؤثر إيجابيا على دقة المقدرات.

3-4 منهجية الدراسة و النموذج المستخدم :

تم اعتماد في هذه الدراسة على منهج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية Data Method Panel من خلال استخدام ثلاثة نماذج هي : نموذج الانحدار التجميعي،(Pooled Regression Model) نموذج الآثار الثابتة Fixed Effects Model (FEM) نموذج الآثار العشوائية Random Effects Model (REM) و سوف يتم تطبيق اختبار Hausman الذي من خلاله يتم الاختيار بين نموذج المناسب للدراسة إذا كان الآثار الثابتة FEM أو نموذج الآثار العشوائية REM.

1-3-4 النموذج المستخدم :

تعتمد هذه الدراسة في التحليل القياسي على قاعدة بيانات مدمجة(مقطع عرضي وسلاسل زمنية) مع عدد n =30 من الوحدات المقطعية i المتمثلة في 30 دولة وفي نفس الوقت تحتوي كل وحدة مقطعية على سلسلة زمنية لعدد t=23 من الفترات فهي بذلك تغطي الفترة السنوية t من 1996 إلى غاية 2018 وبالتالي يكون عدد المشاهدات المستخدمة في التحليل (txn) هو 683 مشاهدة.

وعلى ضوء العينة المستخدمة في التحليل يتم كتابة دالة النمو وفق الصيغة الأساسية لتكديس البيانات كما يلي:

$$Y_{it}=\alpha_i+\beta 1 self_employed_{it}+\beta 2 buss_free_{it}+\beta 3 fin_free_{it}+\beta 4 trade_free_{it}+\beta 5 d_p_{it}+\beta 6 domestic_credit_{it}+\beta 7 credit_to_prv_{it}+\beta 8 umpl_{it}+\beta 9 INV_FR_{it}+\varepsilon_{it}$$

و الجدول التالي يبين التعريف بمتغيرات الدراسة :

[1] Free. A and Kim, Longitudinal and Panel Data, University of Wisconsin, Madison, 2007, p 02.

[2] Blatagi, B., H., 2005, "Econometric Analysis of Panel Data", 3rd ed., John Wiley & Sons, Ltd, West Sussex.

جدول رقم 03-19: متغيرات الدراسة

رمز المتغير	اسم المتغير	مصادر بيانات الدراسة	فترة الدراسة
Pib-h	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي	البنك الدولي	2018-1996
self_employed	مؤشر العمل الحر	البنك الدولي	2018-1996
trade_fre	مؤشر حرية التجارة	بيت الحرية	2018-1996
Umpl	معدل البطالة	البنك الدولي	2018-1996
buss_free	مؤشر حرية الأعمال	بيت الحرية	2018-1996
INV_FR	مؤشر حرية الاستثمار	بيت الحرية	2018-1996
credit_to_prv	مؤشر القروض المقدمة للقطاع الخاص	البنك الدولي	2018-1996
d_p	مؤشر ملكية الفكرية	بيت الحرية	2018-1996
domestic_credit	معدل الائتمان المحلي	البنك الدولي	2018-1996
fin_fre	مؤشر الحرية المالية	بيت الحرية	2018-1996

2-3-4 وصف المتغيرات المستعملة في الدراسة :

تعتمد هذه الدراسة على مجموعة من المؤشرات المفسرة للنمو الاقتصادي في عينة من الدول، تتمثل في مؤشر حرية التجارة، معدل البطالة، مؤشر حرية الأعمال، مؤشر حرية المالية، مؤشر حرية الاستثمار، مؤشر الإئتمان الموجه لقطاع الخاص، مؤشر حقوق الملكية، مؤشر الإئتمان المحلي، بالإضافة إلى مؤشر العمل لحساب الخاص للتعبير على النشاط المقاولاتي، في محاولة تقييم العلاقة بين هذه المؤشرات و معدلات النمو الاقتصادي في الدول محل الدراسة، أما بخصوص مصادر المعطيات فقد تم الاعتماد على قاعدة بيانات البنك العالمي و بيانات بيت الحرية .

تعددت متغيرات الدراسة على حسب طبيعة البيانات و توافقها مع أدبيات الفكر الاقتصادي، و فيما يلي شرح لمختلف المتغيرات المستخدمة في النموذج القياسي:

نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي : يمثل المتغير التابع باعتباره مؤشرا يقيس النمو الاقتصادي استخدم في العديد من الأدبيات النظرية النيوكلاسيكية و نظريات النمو الداخلي المطورة من قبل Romer (1986)، Lucas (1988 -1990) .

مؤشر العمل الحر : هذا المؤشر يقيس عدد الأفراد العاملين لحسابهم الخاص أو مع شريك أو مجموعة من الشركاء أو في مؤسسة تعاونية، يشغلون النوع من الوظائف تعرف بأنها "وظائف العمل الحر" (الوظائف التي يتوقف مقدار التعويض المادي فيها مباشرة على الأرباح المتحصلة مما ينتجون من سلع وخدمات). و يشمل أصحاب الأعمال الحرة ثلاث فئات فرعية: أصحاب العمل، و العاملون لحساب أنفسهم، و أعضاء تعاونيات المنتجين. المصدر الأساسي لهذا المتغير هو إحصاءات البنك الدولي.

مؤشر حقوق الملكية: يقيس هذا المؤشر قدرة الأفراد على الاحتفاظ بالممتلكات الخاصة و تنميتها، و هو ما يتطلب بالتالي وجود قوانين قوية وضمان فاعليتها و ضمان إنفاذ العقود و سرعة إنهاء المنازعات القضائية و غياب الفساد المضيع لحقوق الملكية،أما المصدر الأساسي لهذا المتغير هو إحصاءات بيت الحرية Freedom House .

مؤشر حرية الاستثمار: يقيس هذا المؤشر القيود التي تضعها الحكومة على تدفقات رؤوس الأموال للداخل و الخارج و يدخل فيها كذلك القيود التي توضع على المستثمرين الأجانب كحق تملك المشروعات أو العقارات كما يتأثر كذلك بمدى استقرار سوق الصرف و توافر العملة الأجنبية،أما المصدر الأساسي لهذا المتغير هو إحصاءات بيت الحرية Freedom House .

مؤشر حرية التجارة: هنا يتم تقييم المعوقات الجمركية و غير الجمركية التي قد تواجه المصدرين و المستوردين و التقييم هنا بشكل أساسي هو تقييم لدور الحكومة في تحرير دخول و خروج السلع و الخدمات و هو ما ينعكس بالتالي على تحقيق الأهداف الاقتصادية لمختلف الأطراف.

مؤشر حرية الأعمال : في هذا المؤشر يتم تقييم حرية الأفراد في إنشاء و إدارة المشروعات دون تدخلات حكومية مفرطة سواء في شكل قواعد و إجراءات أو في شكل ضرائب و رسوم و التقييم في هذا الإطار يعتمد على نتائج مؤشرات ممارسة الأعمال للبنك الدولي.

مؤشر الحرية المالية: يتم من خلال هذا المؤشر قياس الكفاءة المصرفية، و كذلك قياس الاستقلالية البنوك و مؤسسات المالية عن سيطرة الحكومة و تدخلها في القطاع المالي. كلما كانت

البنوك تتمتع بحرية في منح الائتمان و قبول الودائع و إجراء العمليات بالعملات الأجنبية. تعمل المؤسسات المالية الأجنبية بحرية و تعامل معاملة المؤسسات المحلية كلما انعكس ايجابيا على حرية المالية.

معدل البطالة: يحسب هذا المعدل نسبة أفراد القوي العاملة الذين ليس لديهم عمل و لكنهم متاحين للعمل و يبحثون عن الوظائف، أي هو النسبة المئوية لعدد العاطلين عن العمل من إجمالي "السكان النشطين".

مؤشر القروض المقدمة للقطاع الخاص: يشير هذا المؤشر إلى الموارد المالية التي يتم توفيرها للقطاع الخاص، على شكل قروض أو مشتريات سندات، أو تسهيلات الائتمانية للتبادل التجاري و الحسابات المستحقة القبض الأخرى.[1]

معدل الائتمان المحلي: يشمل جميع القروض لمختلف القطاعات المقدم من القطاع المالي لمختلف القطاعات على أساس إجمالي، باستثناء القروض المقدمة للحكومة المركزية مثل الشركات المالية الأخرى شركات التمويل و التأجير، و مقرضو الأموال، شركات التأمين، صناديق التقاعد و شركات الصرف الأجنبي.

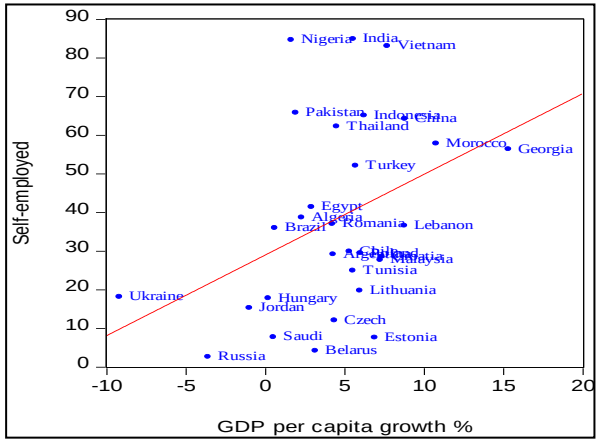
وصف عينة الدول في الدراسة

تم اختيار 30 دولة نظرا لتشابه اقتصادياتها و من ناحية أخرى بسبب توفر المعطيات الخاصة بها خلال الفترة 1996-2018، (الجزائر، تونس، المغرب، مصر، السعودية، الأردن، لبنان، ماليزيا، تايلاند، فيتنام، اندونيسيا، هند، باكستان، الصين، نيجيريا، بيلاروسيا، تشيكيا، استونيا، جورجيا، كرواتيا، المجر، ليتوانيا، بولندا، رومانيا، روسيا، تركيا، أوكرانيا، الأرجنتين، البرازيل، الشيلي).

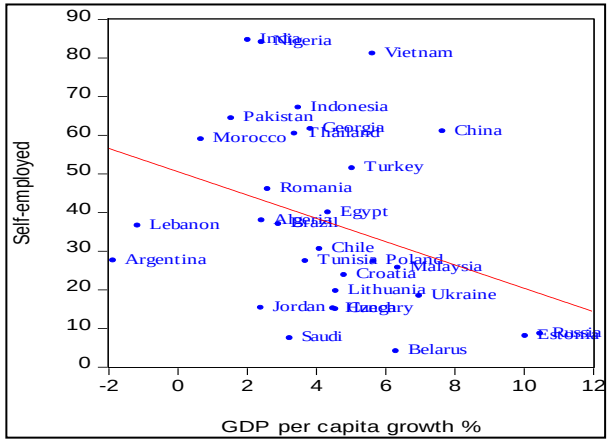
3-3-4 تحليل العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج الإجمالي و متغيرات الدراسة : منحنيات التشتت هي أداة لتحليل العلاقة التي تجمع بين متغيرين و تحديد مدى ارتباط بينهما، و سيتم عرض منحنيات التشتت لمتغيرات الدراسة كما يلي:

[1] محمد بن بو زيان ,عبد اللطيف مصيطفى،2015، أساسيات النظام المالي و اقتصاديات الأسواق المالية ، مكتبة الحسين العصرية ، ص 328.

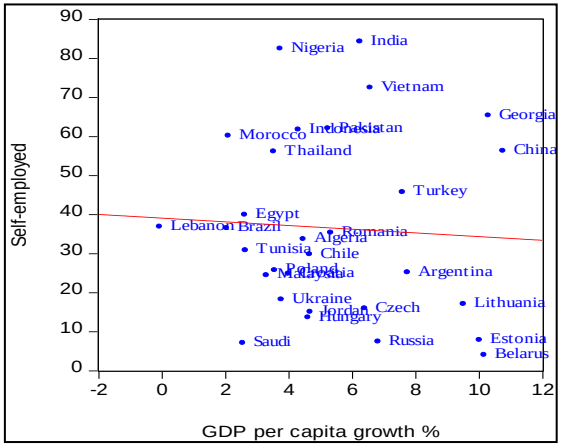
الشكل03-12 : منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS مؤشر العمل الحر لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.



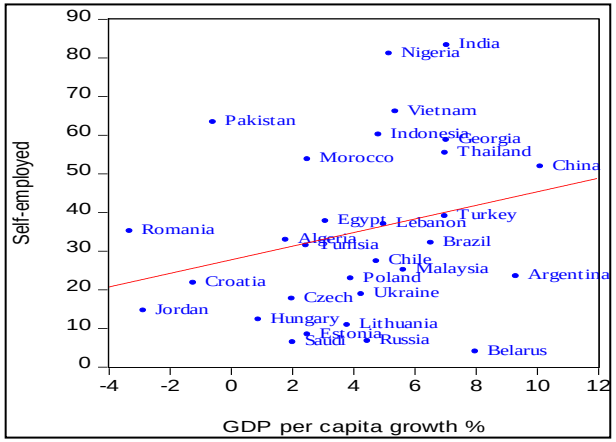
1996



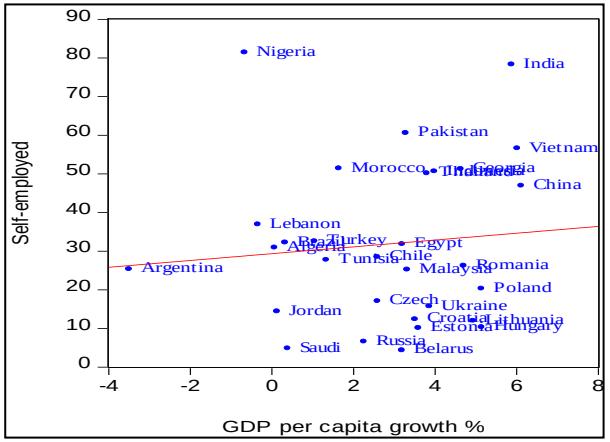
2000



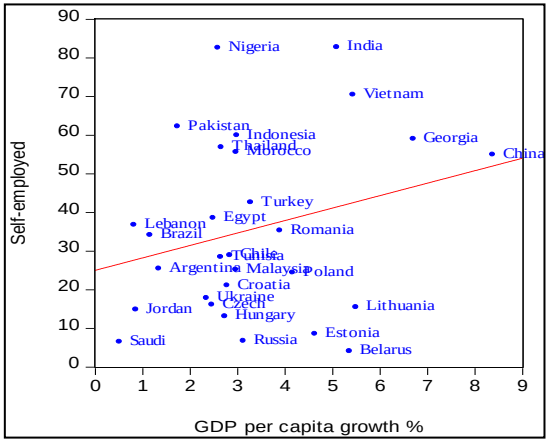
2005



2010

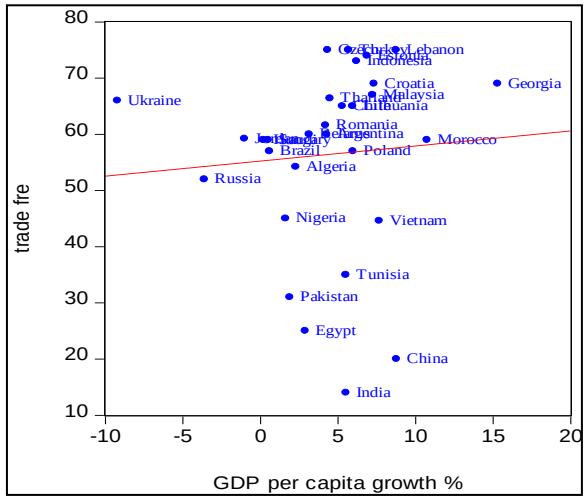


2018

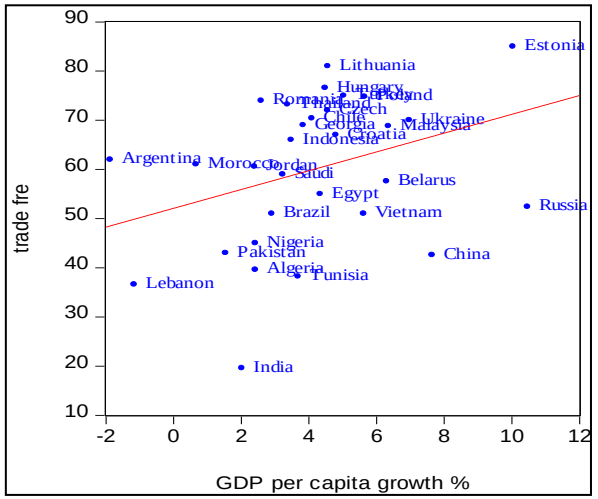


معدل السنوات

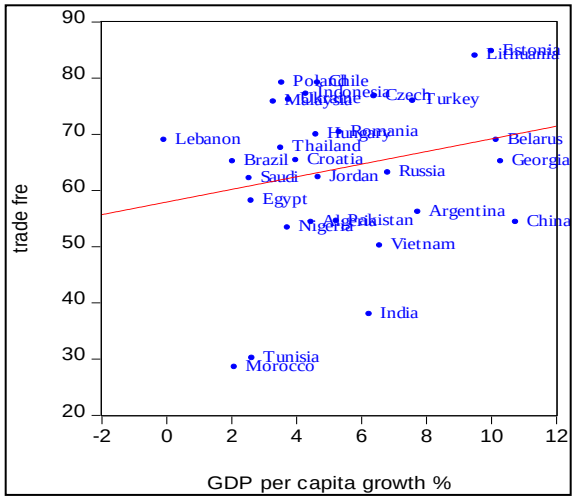
الشكل03-13: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS حرية التجارة لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.



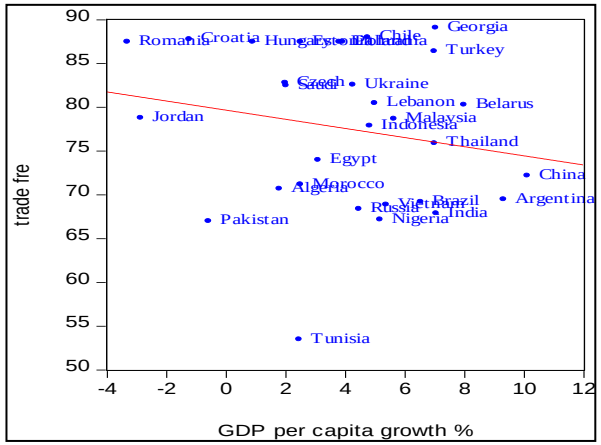
1996



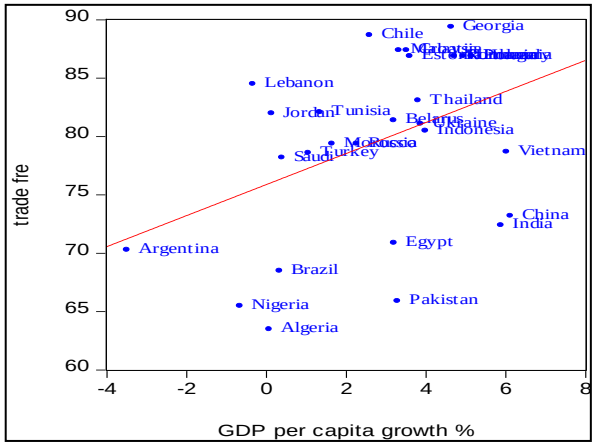
2000



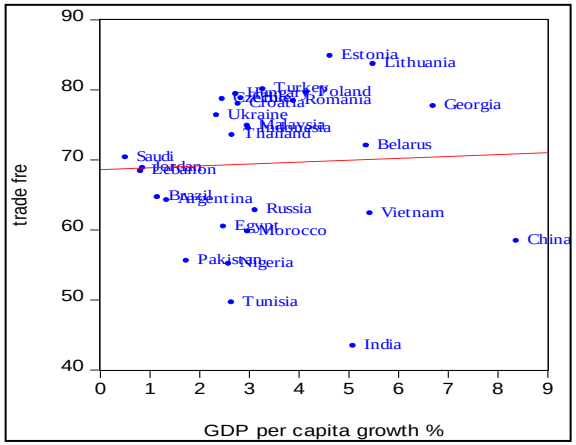
2005



2010

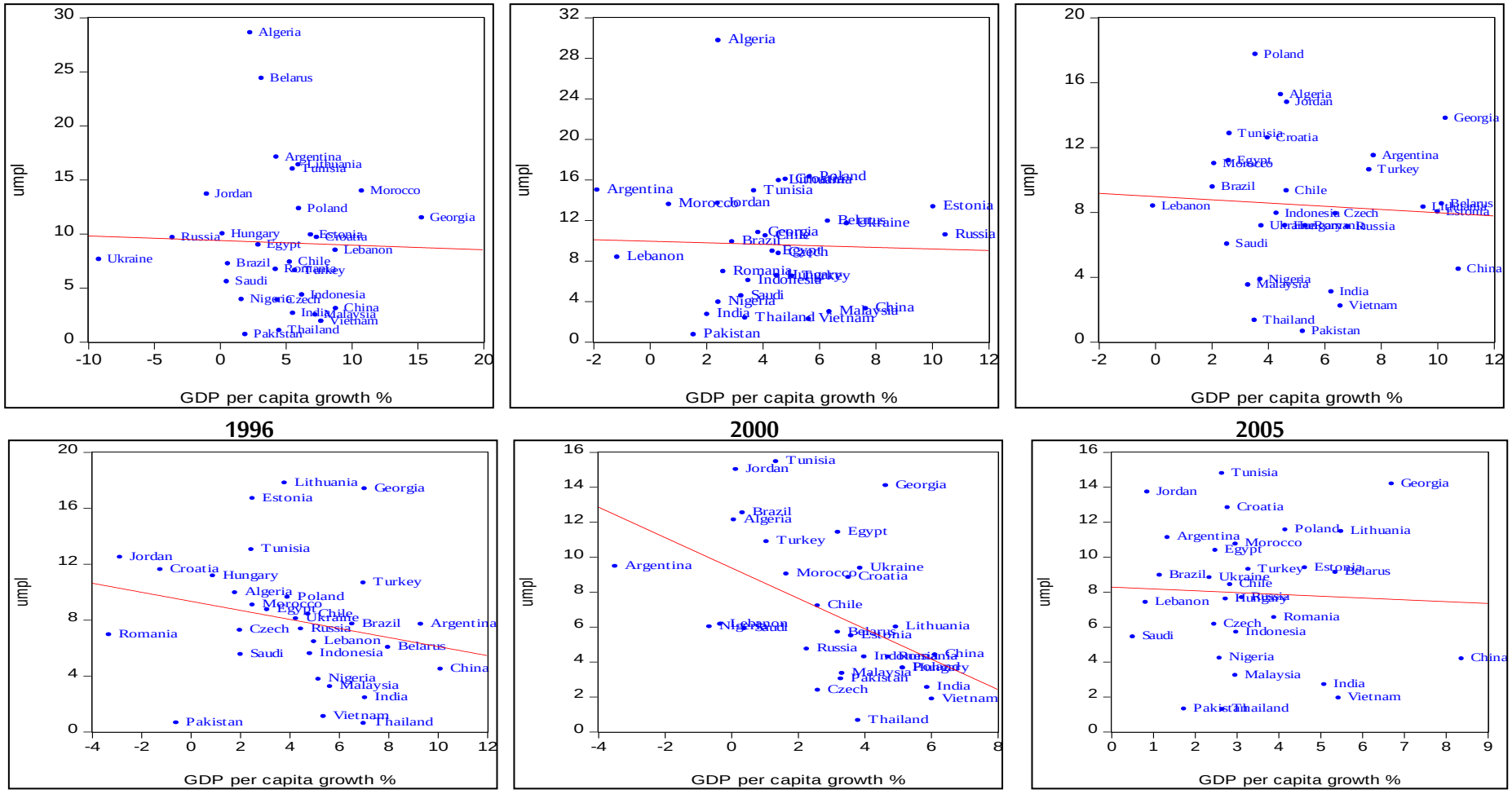


2018

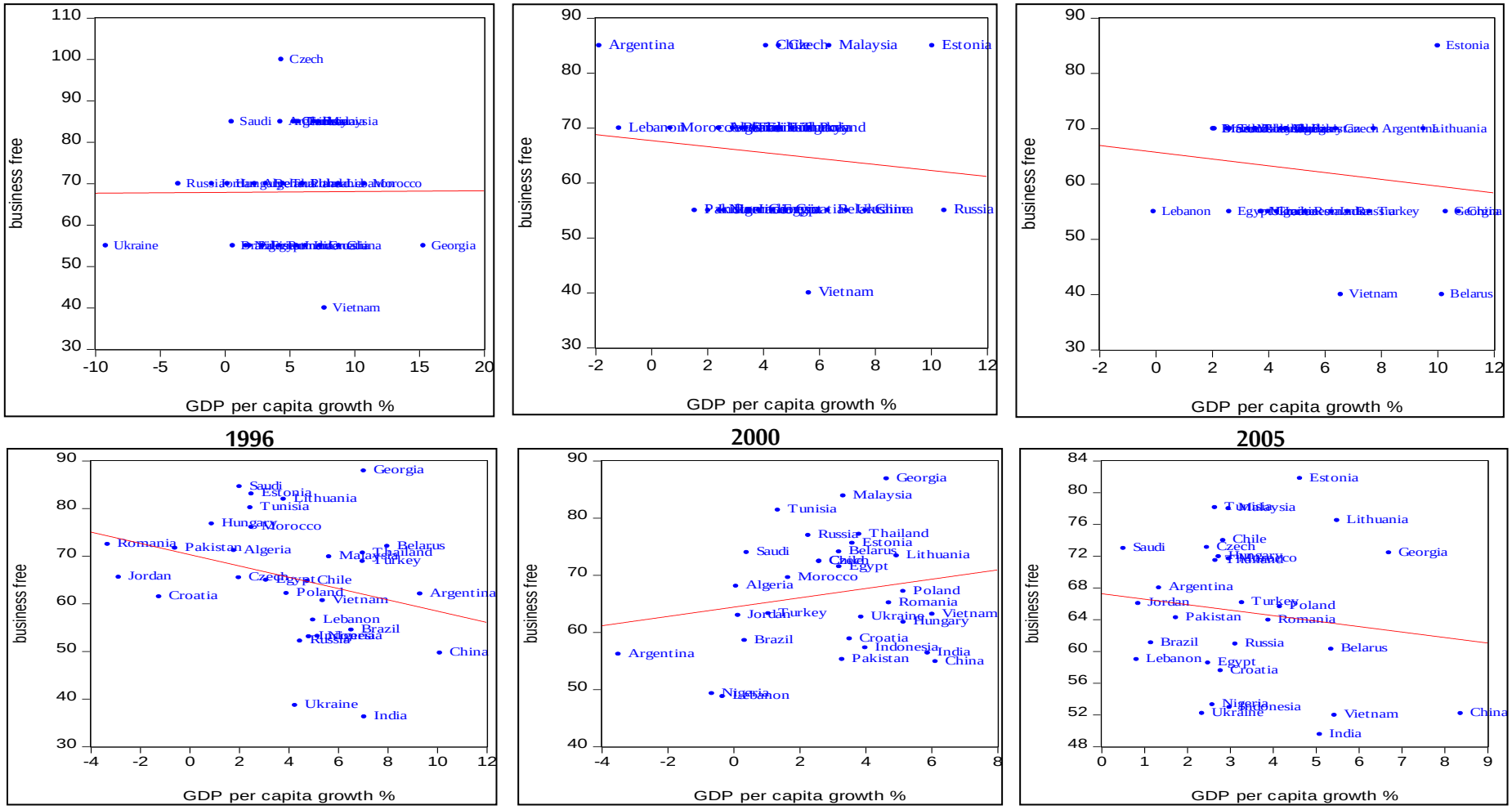


معدل السنوات

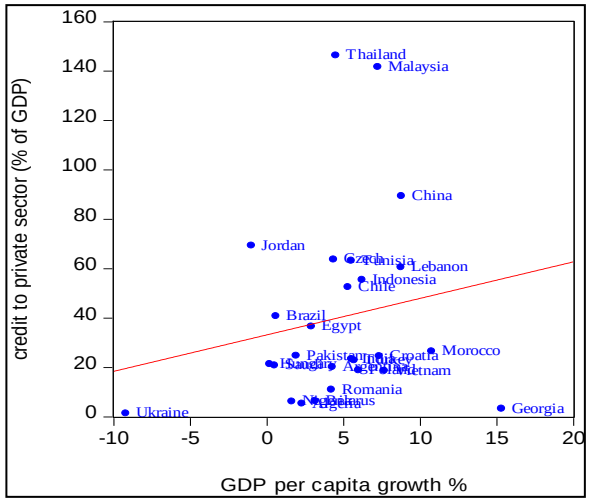
الشكل03-14: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS معدل البطالة لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.



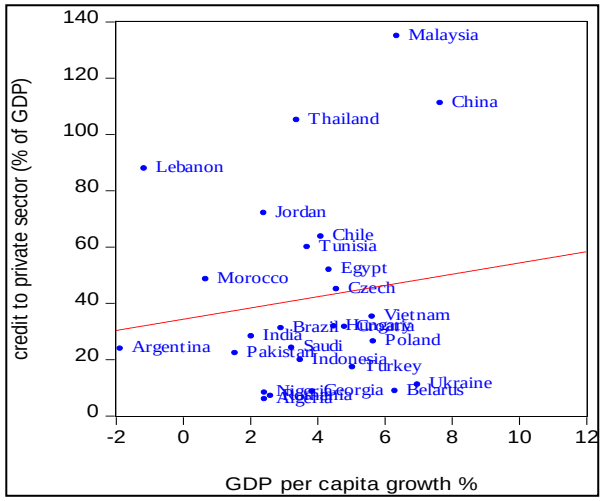
الشكل03-15: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS حرية الأعمال لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.



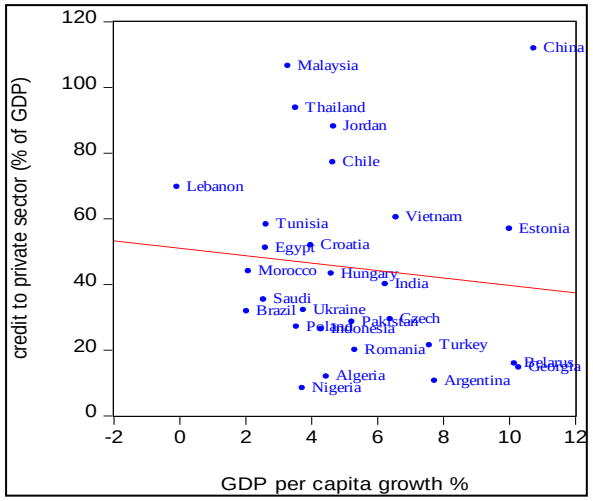
الشكل03-16: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الإئتمان المحلي المقدم للقطاع الخاص لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.



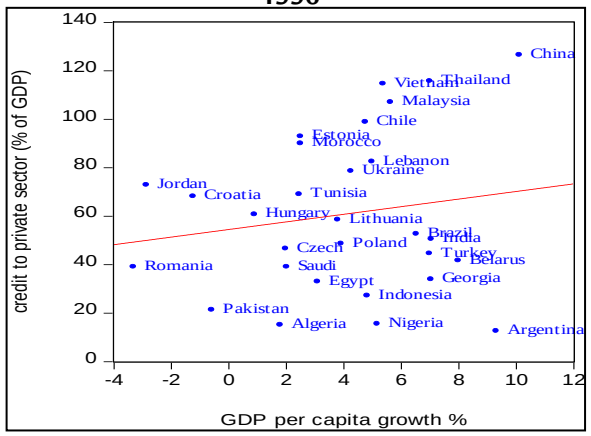
1996



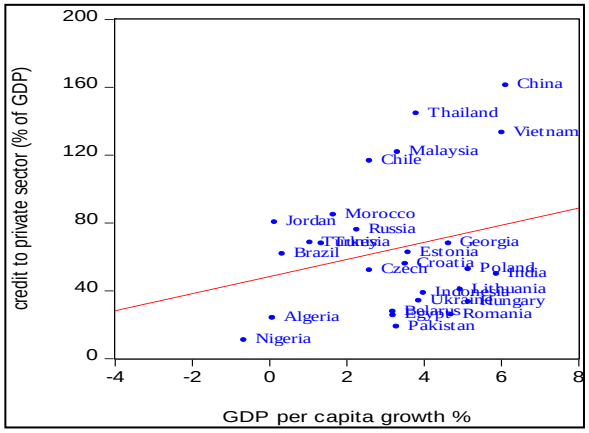
2000



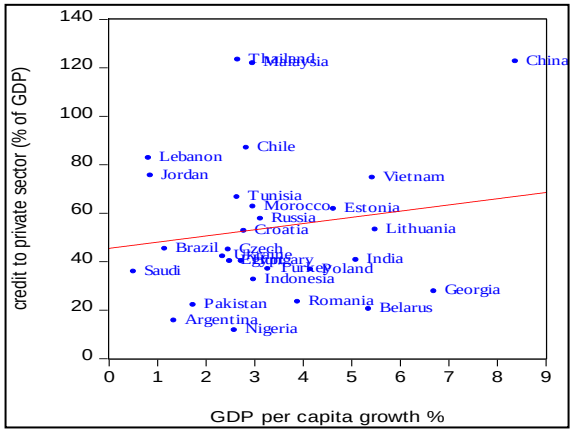
2005



2010

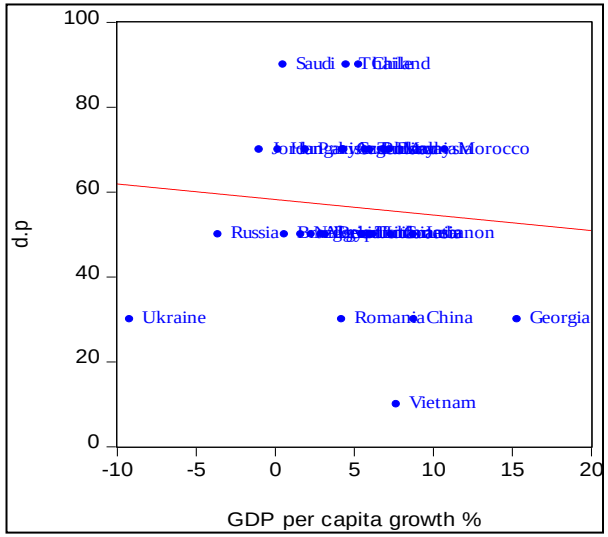


2018

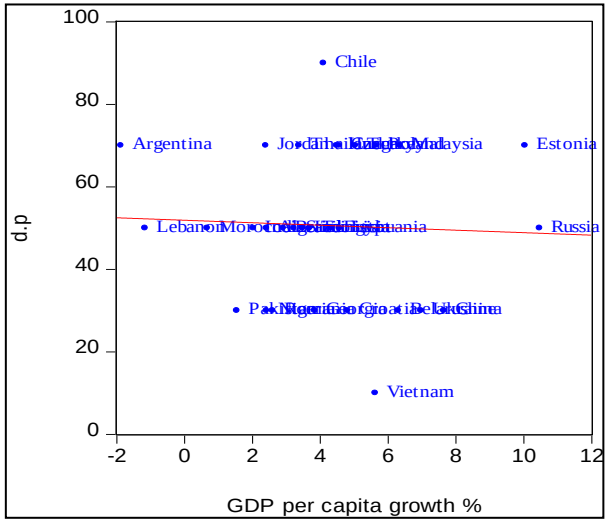


معدل السنوات

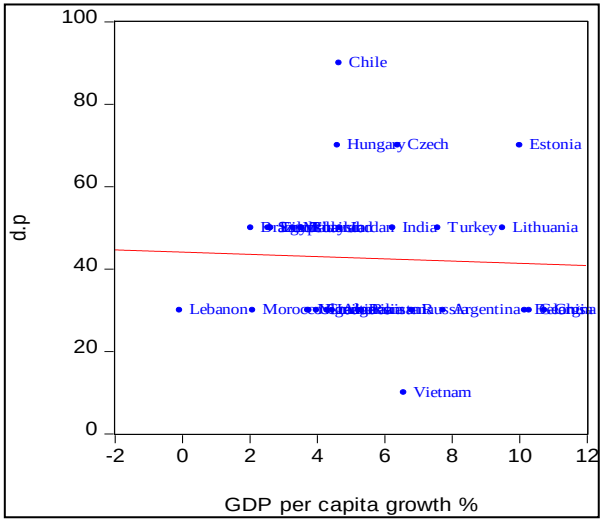
الشكل 03-17: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الملكية الفكرية لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.



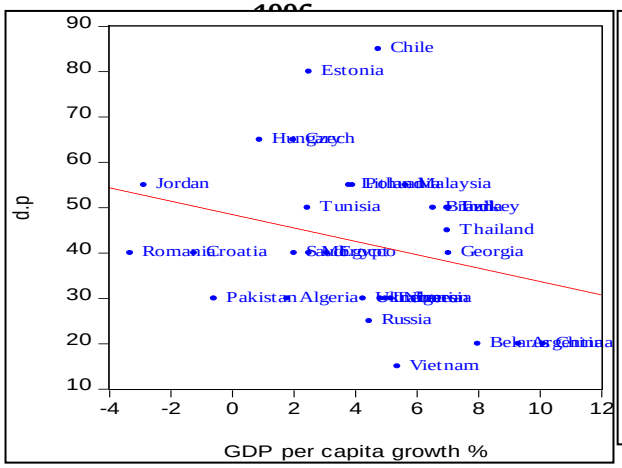
1996



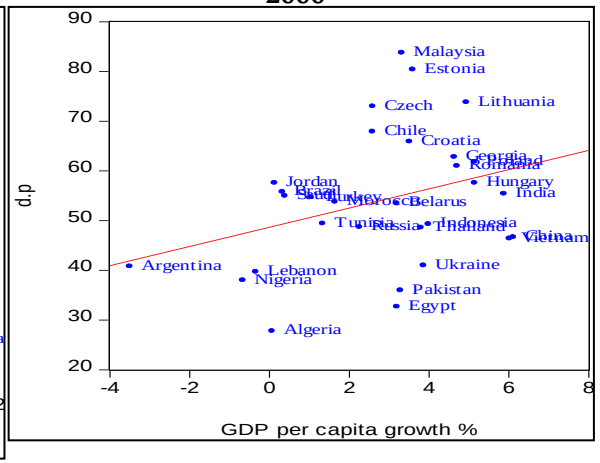
2000



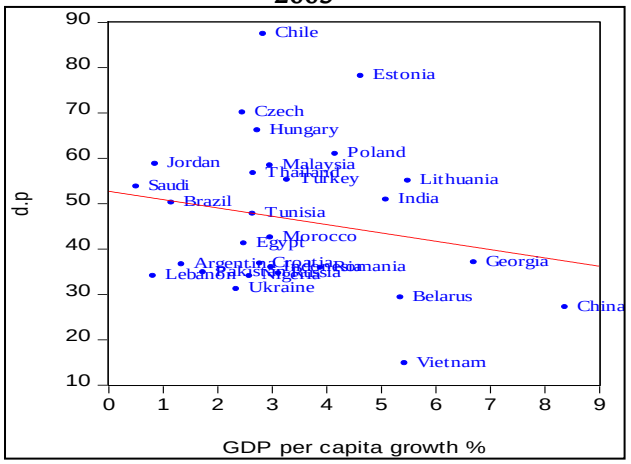
2005



2010

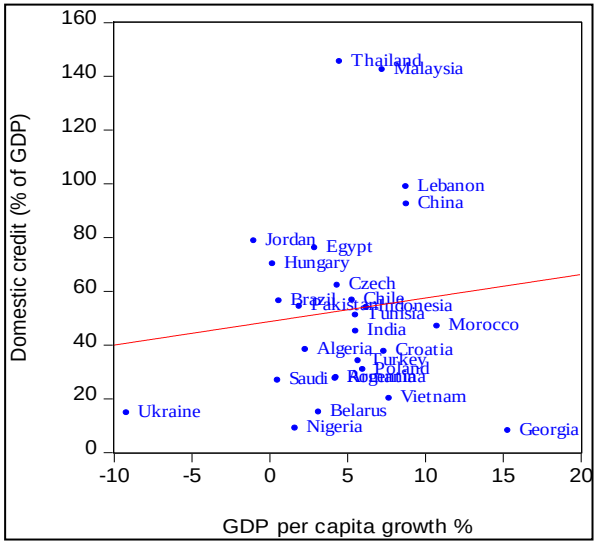


2018

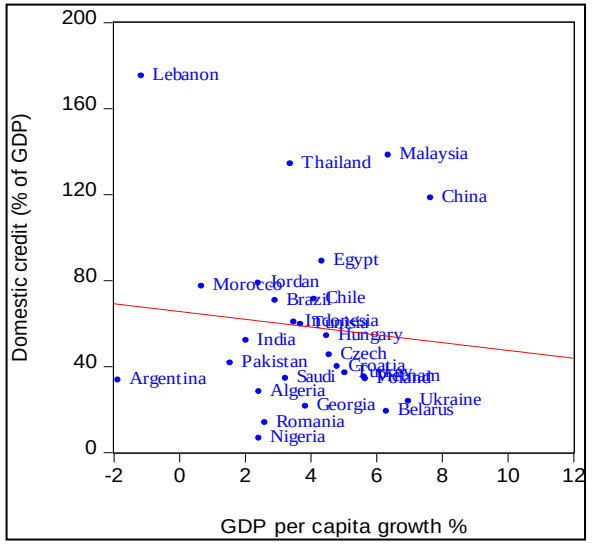


معدل السنوات

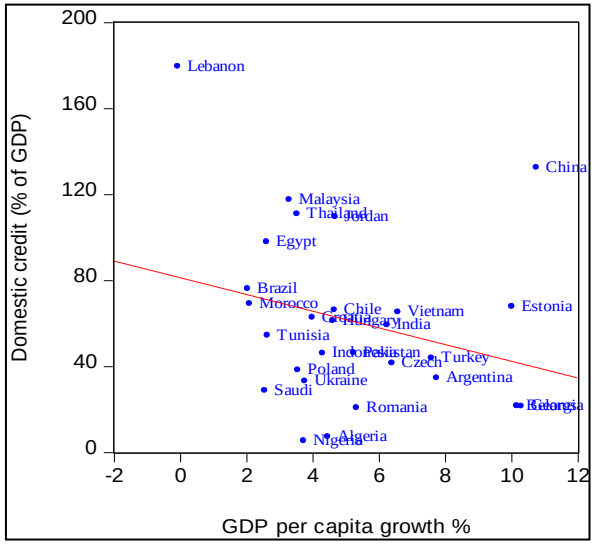
الشكل 03-18: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الائتمان المحلي المقدم لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.



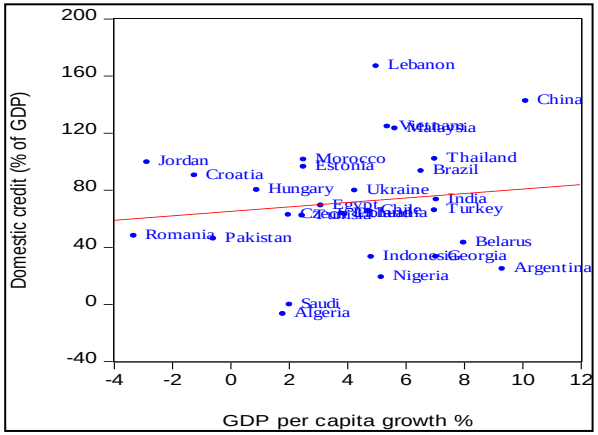
1996



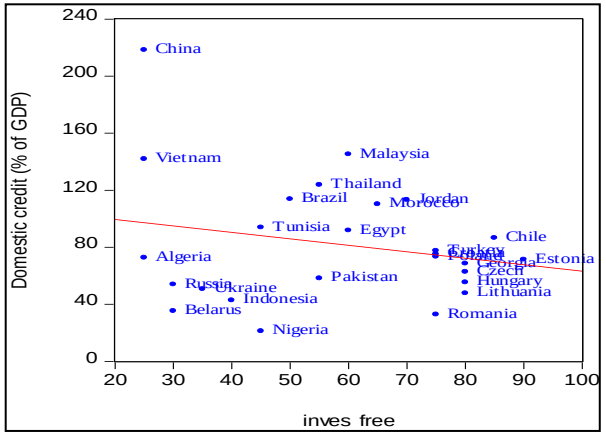
2000



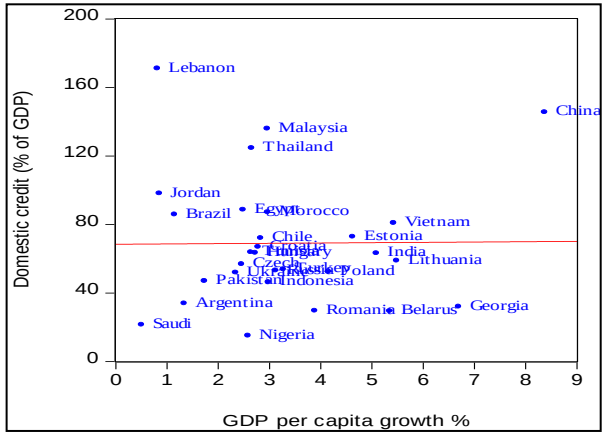
2005



2010

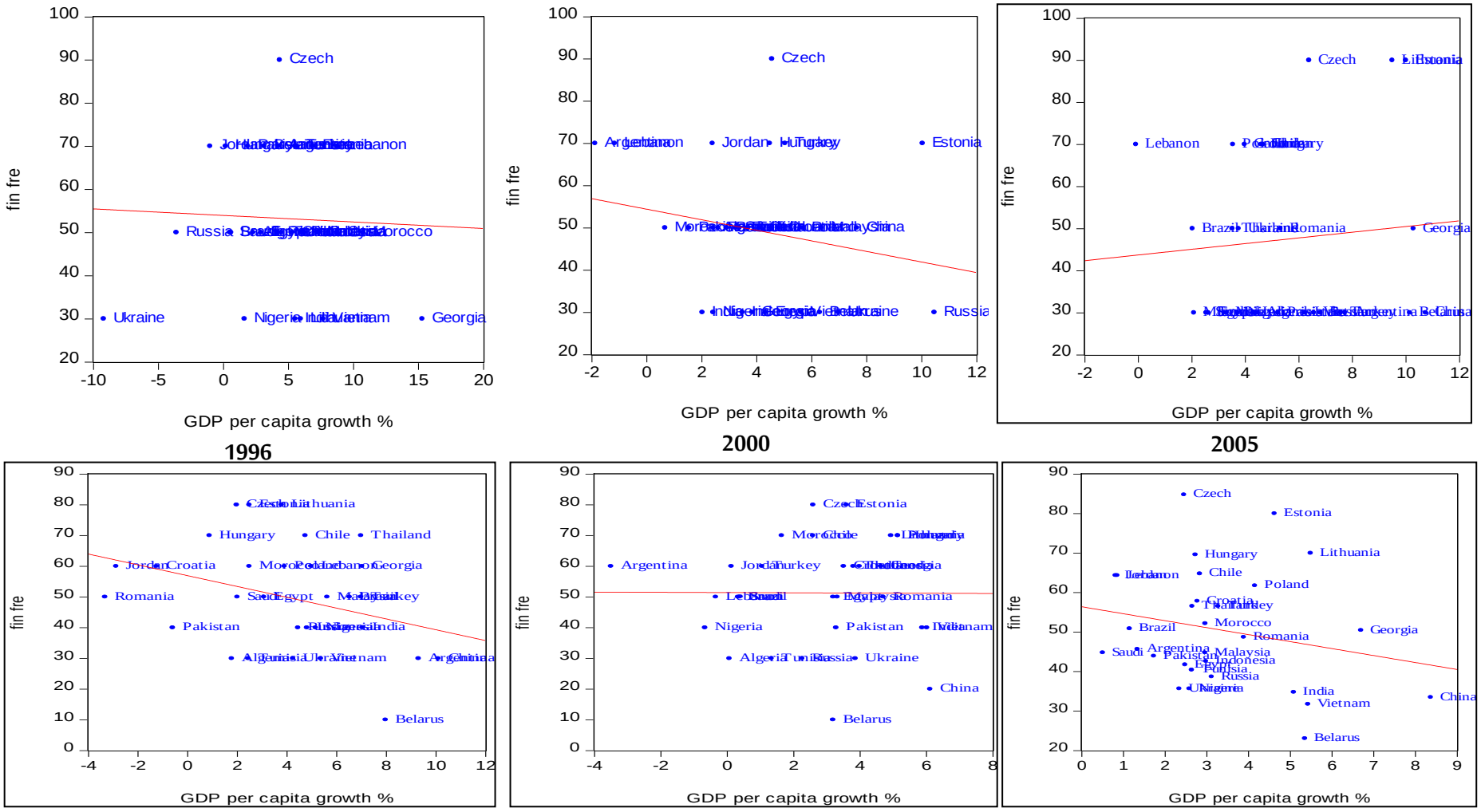


2018

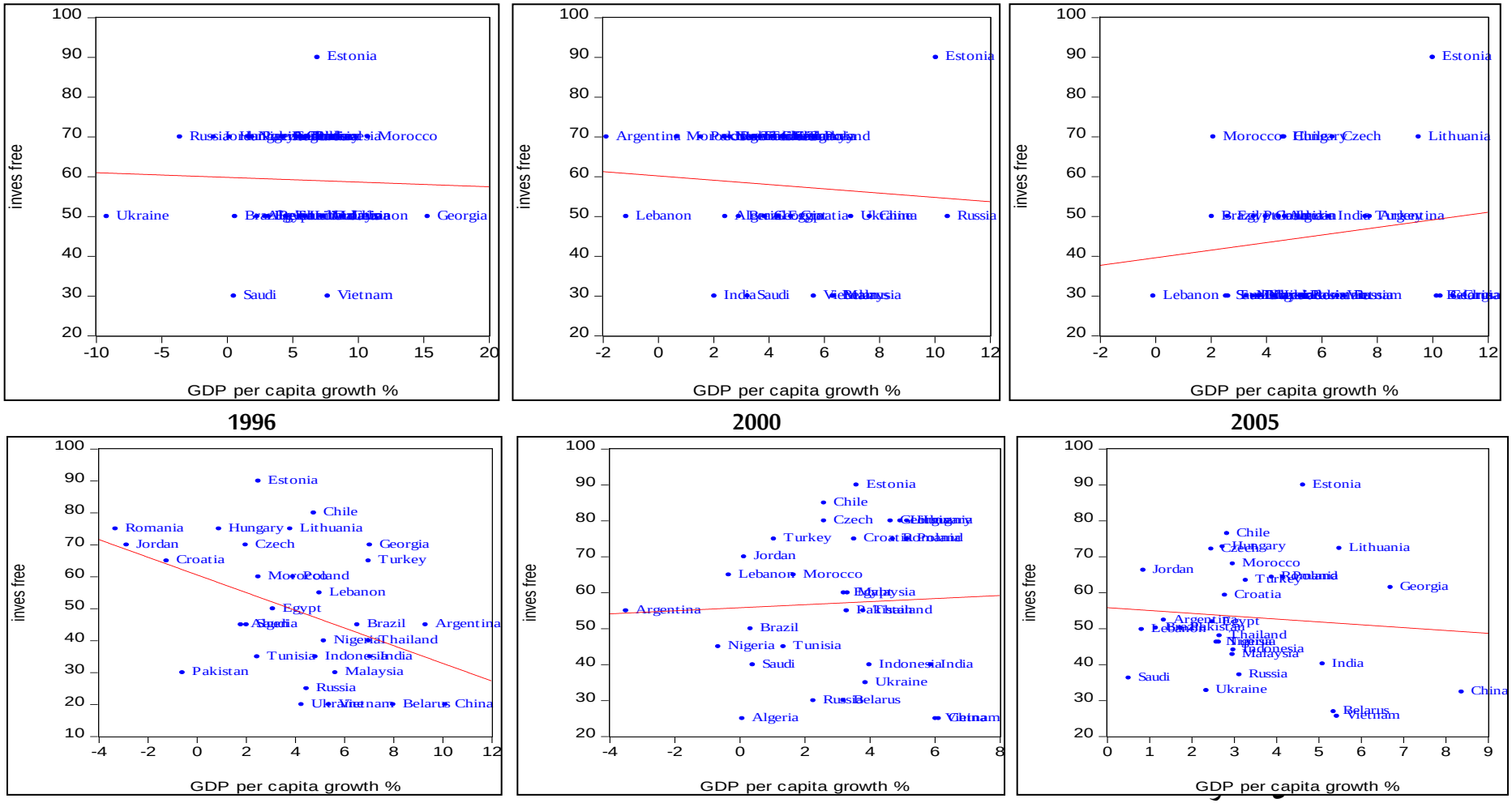


معدل السنوات

الشكل 03-19: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الحرية المالية لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.



الشكل 03-20: منحنى التشتت لوغاريتم نصيب الفرد من الناتج المحلي VS الحرية الاستثمار لـ 30 دولة خلال فترة 1996-2018.



- ✓ **تحليل العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج الإجمالي و متغيرات الدراسة**

- ✓ **العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و مؤشر العمل الحر**

نلاحظ من منحنيات التشتت لنمو الاقتصادي و العمل الحر في عينة الدراسة خلال فترة 1996-2018 إلى تذبذب علاقة بين المتغيرين، فخلال فترة 1996تكون هناك علاقة ايجابية خطية قوية، ثم تتحول إلى علاقة سلبية قوية بعد 5 سنوات ثم لا يتغير الاتجاه العلاقة خلال فترات 2005-2010-2018، عموما تجمع بين المتغيرين علاقة ايجابية خطية متوسطة حسب معدل جميع السنوات، و يقدر معامل الارتباط بينهما بـ 0.57.

- ✓ **العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و حرية التجارة**

تظهر منحنيات التشتت لنمو الاقتصادي و حرية التجارة في 30 دولة خلال فترة 1996-2018 إلى وجود علاقة ايجابية خطية متوسطة ، فخلال فترة 1996تكون هناك علاقة ايجابية خطية قوية، ثم تتحول إلى علاقة سلبية قوية خلال سنة 2000 ثم لا يتغير الاتجاه خلال فترات 2005-2010-2018 ، عموما تجمع بين المتغيرين علاقة ايجابية خطية متوسطة حسب معدل جميع السنوات.

- ✓ **العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و معدل البطالة**

من خلال ما سبق يتضح وجود علاقة سلبية نصيب الفرد من الناتج المحلي و معدل البطالة في عينة دول الدراسة خلال فترة 1996-2018.

- ✓ **العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و حرية الأعمال**

من خلال ما سبق يتضح وجود علاقة طردية بين المتغيرين نصيب الفرد من الناتج المحلي و حرية الأعمال في عينة الدراسة خلال فترة 1996-2018، أما منحنى فترة 2018 كما هو موضح وجود علاقة عكسية بين المتغيرين.

- ✓ **العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و الإئتمان المحلي المقدم للقطاع الخاص**

من خلال ما سبق يتضح وجود علاقة طردية بين المتغيرين نصيب الفرد من الناتج المحلي و الإئتمان المحلي المقدم للقطاع الخاص في عينة الدراسة خلال فترة 1996-2018 ما عدا في منحنى فترة 2005 الذي يظهر وجود علاقة عكسية بين المتغيرين.

- ✓ **العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و الملكية الفكرية**

تشير منحنيات التشتت لنمو الاقتصادي و الملكية الفكرية في 30 دولة خلال فترة 1996-2018 إلى وجود علاقة سلبية في جميع السنوات ما عدا منحنى سنة 2018 الذي يظهر علاقة طردية بين المتغيرين ، لكن عموما تجمع بين المتغيرين علاقة عكسية حسب معدل جميع السنوات.

- ✓ **العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و الائتمان المحلي المقدم**

نلاحظ من منحنيات التشتت لنمو الاقتصادي و الائتمان المحلي المقدم في 30 دولة خلال فترة 1996-2018 إلى تذبذب علاقة بين المتغيرين، فخلال فترة 1996تكون هناك علاقة ايجابية خطية ، ثم تتحول إلى علاقة عكسية في منحنيات 2005 و 2010 و 2018 .

- ✓ **العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و الحرية المالية**

من خلال متوسط السنوات تظهر علاقة عكسية تجمع بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و الحرية المالية في عينة دول الدراسة خلال فترة 1996-2018.

- ✓ **العلاقة بين نصيب الفرد من الناتج المحلي و الحرية الاستثمار**

تشير منحنيات التشتت إلى وجود علاقة عكسية بين المتغيرين نصيب الفرد من الناتج المحلي و الحرية الاستثمار في عينة دول الدراسة خلال فترة 1996-2018.

4-4 تقدير النموذج وعرض النتائج

1-4-4 الإحصاء الوصفي و الارتباط بين المتغيرات التفسيرية

الإحصاء الوصفي

في البداية لابد من القيام بإجراء مجموعة من الاختبارات الإحصائية على المتغيرات التفسيرية الممثلة في نموذج الدراسة ولعينة متكونة من 30 دولة. وتظهر النتائج كما يلي :

جدول رقم 03-20 : الإحصاء الوصفي للمتغيرات التفسيرية

	GDP_PER_CAPITA	SELF_EMP	TRD_FRE	UMPL	BUS_FRE	CR_PRVT	D_P	DMSTIC_CR	FIN_FRE	INVS_FRE
Mean	5975.874	35.55153	69.09482	8.288681	65.17628	52.51725	46.23265	67.53446	50.05857	52.86969
Median	4141.976	30.88500	71.60000	7.719000	67.70000	46.68628	50.00000	60.38038	50.00000	50.00000
Maximum	25243.36	84.91900	89.40000	29.77000	100.0000	166.5041	90.00000	218.3084	90.00000	90.00000
Minimum	324.1472	2.633000	13.20000	0.398000	35.50000	1.385387	10.00000	-12.69827	10.00000	15.00000
Std. Dev.	5191.924	22.53584	14.94864	4.814467	11.72500	34.63307	18.74219	40.96295	17.66409	18.77578
Observations	683	683	683	683	683	683	683	683	683	683

المصدر:من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Eviews 10

الارتباط بين المتغيرات التفسيرية :

يسمح اختبار فحص مصفوفة الارتباط بين المتغيرات التفسيرية بتحديد أزواج الارتباط الممكنة بين هذه المتغيرات وبالتالي التأكد من خلو النموذج من أهم المشاكل التي يمكن أن تحدث عند تقدير نموذج بيانات البانل، بحيث أن معاملات الارتباط المتعدد تكون ذات صلة بالانحدار الخاص بكل متغير مستقل بالنسبة لباقي المتغيرات التفسيرية و التي يتم حسابها عن طريق استخدام البرامج المختلفة للاقتصاد القياسي.

و بعد الاعتماد على برنامج **Eviews 10** تحصلنا على الجدول التالي:

جدول رقم 03-21: مصفوفة الارتباط بين المتغيرات

	GDP_PC	SELF_EMP	TRAD_FRE	UMPL	BSNS_FREE	CRDT_PRVTE	D_P	DMSTIC_CRDIT	FIN_FRE	INVES_FREE
GDP_PC	1.000									
SELF_EMP	-0.570	1.00								
TRAD_FRE	0.556	-0.429	1.000							
UMPL	-0.028	-0.355	0.039	1.00						
BSNS_FREE	0.309	-0.377	0.268	0.245	1.00					
CRDT_PRVTE	0.139	-0.033	0.190	-0.27	0.156	1.000				
D_P	0.356	-0.311	0.218	0.114	0.517	0.189	1.000			
DMSTIC_CRDIT	0.009	0.035	0.106	-0.19	0.020	0.844	0.094	1.000		
FIN_FRE	0.437	-0.313	0.356	0.186	0.438	0.161	0.614	0.150	1.000	
INVES_FREE	0.303	-0.203	0.250	0.308	0.459	-0.023	0.630	-0.019	0.702	1.000

المصدر:من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Eviews 10

من خلال هذا الجدول نلاحظ بأن مصفوفة الارتباط بين هذه المتغيرات التفسيرية تبين النتائج التالية:

- يرتبط مؤشر العمل لحساب الخاص بشكل سلبي مع معظم المتغيرات خاصة مع نصيب الفرد من ناتج الداخلي الخام، حرية التجارة، البطالة حيث تقدر معاملات الارتباط المحصل عليها بين المتغير التابع وهذه المتغيرات التفسيرية بـ 0.57 ، 0.43 ، 0.35 على الترتيب.

- وجود علاقة ارتباط قوية بين مؤشر القروض الممنوحة للقطاع الخاص مع معدل الائتمان المحلي، بحيث قدر معامل الارتباط ب 0.84.

- يوجد ارتباط بين حرية المالية مع حرية استثمار و حقوق الملكية حيث قدر معامل الارتباط بينهم 0.70، 0.63 على التوالي.

- وجود علاقة ارتباط بين مؤشر حرية التجارة و حقوق الملكية ، بحيث قدر معامل الارتباط ب 0.52.

2-4-4 تقدير النموذج إما بالتأثيرات الثابتة أو التأثيرات العشوائية :

في الجدول الموالي سيتم عرض نتائج تقدير النموذج المدروس باستخدام نماذج البيانات للبانل الثلاثة : نموذج الانحدار التجميعي ،(Pooled Regression Model) نموذج الآثار الثابتة (Fixed Effects Model) ونموذج الآثار العشوائية ،(Random Effects Model) من أجل اختيار النموذج الملائم للدراسة

جدول رقم 03-22 : معلمات نموذج الدراسة المقدرة بإستخدام النماذج الثلاثة

المتغير التابع : نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (Pib-h)			
الفترة: 1996- 2018 N= 30 T= 23 مجموع مشاهدات البانل: 683 مشاهدة			
المتغيرات التفسيرية	نموذج الانحدار التجميعي	نموذج التأثيرات الثابتة	نموذج التأثيرات العشوائية
Constante	coff 2444.526	coff 7109.820	**coff 5216.385**
	(statistic t)** 1.994229	(statistic t)*** 3.290413	**(t statistic) *** 3.208737**
SELF_EMPLOYED	coff -105.6722	coff -162.7958	**coff -132.6441**
	(statistic t)*** -13.88218	- (statistic t)*** 4.485996	**- (t statistic)*** 7.182614**
TRADE_FRE	coff 96.33166	coff 105.5194	**coff 111.6103**
	(statistic t)*** 9.024881	(statistic t)*** 9.012621	**(t statistic)*** 10.18983**
UMPL	coff -281.5997	coff -276.9190	**coff -284.3982**
	(statistic t)*** -8.364685	- (statistic t)*** 6.443192	**- (t statistic) *** 7.063936**
BUSS_FREE	coff -10.92113	coff -47.24081	**coff -43.16351**
	(statistic t)* -10.92113	- (statistic t)*** 3.374379	**- (t statistic) *** 3.145549**
CREDIT_TO_PRV	coff 21.46919	coff 53.77714	**coff 49.78275**
	(statistic t)*** 2.654657	(statistic t)*** 4.755172	**(t statistic) *** 4.766229**
D_P	coff 4.464954	coff -28.60436	**coff -25.69871**
	(statistic t)* 0.419587	- (statistic t)***	**- (t statistic) **

2.308711	2.442091		
coff -28.56702	coff -28.29735	coff -25.63826	**DOMESTIC_CREDIT**
- (t statistic) * 3.216957**	- (statistic t)*** 2.882047	-3.972958 (statistic t) ***	
coff 25.60899	coff 21.08099	coff 55.67099	**FIN_FREE**
(t statistic) ** 2.316250	(statistic t)** 1.829339	4.670617 (statistic t)***	
coff 41.35833	coff 39.55224	coff 24.37603	**INV_FREE**
(t statistic)* 3.923945**	39.55224 (statisti t) ***	2.069184 (statistic t)**	
683	**683**	**683**	**Number of obs**
0.420887	**0.766651**	**0.548901**	**R- squared**
0.413143	**0.752882**	**0.542869**	**Adj R- squared**

،**،، تمثل القيمة الإحصائية ل t statistic يعني ان المعلمة معنوية عند 10 % أو 5 % أو 1 % على الترتيب.**

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج eviews 10.

إختبـــــــار Hausman :

واستنادا على المراحل السابقة و بعد الأخذ بالتأثيرات الفردية في النموذج لابد من فحص طبيعة هذا الأثر، بحيث تتلخص المرحلة الأولى في التحليل بالتعرف على نوع التأثيرات المستخدمة للمعلمة α_i فيما إذا كانت تتبع أثر عشوائي (نموذج مركبات الخطأ) أو تحديدي (نموذج التأثيرات الثابتة)، و بالتالي فإن:

نموذج التأثيرات الثابتة و الذي يعتبر α_i مجموعة من الحدود الثابتة الخاصة بكل وحدة.

نموذج التأثيرات العشوائية و الذي يعتبر α_i ضمن عنصر الخطأ العشوائي المركب.

ويتم استخدام إختبار Hausman لمعرفة أي من التأثيرات تعتبر أكثر ملائمة لتقدير النموذج سواء كانت نماذج التأثيرات الثابتة أم نماذج التأثيرات العشوائية من أجل تحديد أي من النموذجين ينبغي اختياره و استعماله في دراستنا، و بالتالي تأخذ فرضية العدم الشكل الأتي:

$$\begin{cases} H_0 : E(\alpha_i / X_i) = 0 \\ H_1 : E(\alpha_i / X_i) \neq 0 \end{cases}$$

بحيث تمثل:

H_0 هي فرضية العدم عندما يكون نموذج التأثيرات العشوائية هو الملائم، وفي هذه الحالة يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى المعممة GLS.

H_1 وهي الفرضية البديلة عندما يكون نموذج التأثيرات الثابتة هو الملائم، وفي هذه الحالة يتم الاعتماد على طريقة المربعات الصغرى العادية OLS.

وتكون صيغة الاختبار على الشكل التالي:

$$H= (\hat{\beta}_{OLS} - \hat{\beta}_{GLS})' [Var(\hat{\beta}_{OLS} - \hat{\beta}_{GLS})]^{-1} (\hat{\beta}_{OLS} - \hat{\beta}_{GLS})$$

بحيث تتبع H تحت فرضية العدم توزيع كاي تربيع (X2) مع درجة حرية K أي عدد المتغيرات المستقلة، فإذا تبين بأن القيمة المحسوبة لإحصائية الاختبار أكبر من القيمة الجدولية يتم رفض فرضية العدم المؤيدة لأفضلية نموذج التأثيرات العشوائية، وقبول الفرضية البديلة القائلة بأن نموذج التأثيرات الثابتة هو الأفضل.

وبالتالي سيجرى في البداية اختبارHausman من أجل تحديد النموذج الملائم لهذه الدراسة، والجدول التالي يبين النتائج المتحصل عليها من خلال هذا الاختبار وذلك بالاعتماد على برنامج Eviews 10 :

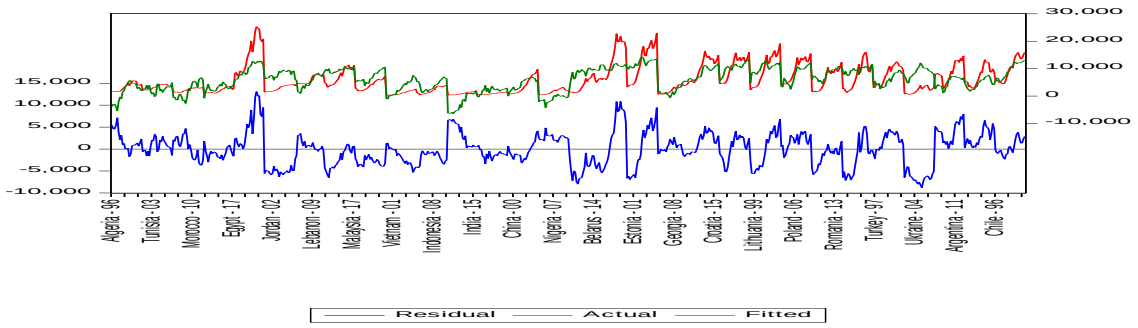
جدول رقم 03-23 : نتائج اختبار Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test Equation: Untitled Test cross-section random effects		
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f. Prob.
Cross-section random	17.079802	9 0.0475

المصدر:من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Eviews 10

من خلال الجدول نلاحظ أن القيمة الاحتمالية لاختبارHausman معنوية عند مستوى 5% حيث بلغت (0.0475) و هذا يدل على أن نموذج التأثيرات الثابتة هو النموذج الأكثر ملائمة لبيانات الدراسة. و من أجل معرفة صلاحية و استقرار النموذج نقوم بإختبار القيم الحالية و القيم المقدرة أو ما يعرف بإختبار البواقي وتحديد مجال أخطاء العشوائية

الشكل03-21 : اختبار البواقي



المصدر:من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Eviews 10

و يشير الشكل السابق إلى استقرار النموذج المقدر و صلاحية و يظهر ذلك من خلال تطابق القيم الحالية و القيم المقدرة مع وجود مجال صغير لأخطاء العشوائية.

جدول رقم 03-24: الجدول التأثيرات الثابتة لدول

التأثيرات الثابتة للدول (fixed effects)				
الجزائر	تونس	المغرب	مصر	روسيا
(-4.651685)	(-1.662478)	(5.664059)	(0.131461)	(-7.057088)
السعودية	الأردن	لبنان	ماليزيا	تركيا
(-11.28339)	(-4.019592-)	(2.570337)	(2.613796)	(1.090170)
تايلاند	فيتنام	اندوسيا	الهند	اوكرانيا
(7.824931)	(8.623576)	(2.432282)	(8.888259)	(-6.324928)
باكستان	الصين	نيجيريا	ليتوانيا	الأرجنتين
(1.673521)	(12.75087)	(4.388735)	(-0.590823)	(-5.856073)
تشيكيا	استونيا	جورجيا	بولندا	البرازيل
(-4.678084)	(-1.245995)	(6.999037)	(1.737490-)	(-2.158061)
المجر	بلاروسيا	كرواتيا	رومانيا	الشيلي
(-4.375881)	(-7.390758)	(-3.086084)	(-1.032073)	(0.642271)

المصدر:من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج Eviews 10

من الجدول نلاحظ أن الأثر يختلف من الدولة إلى أخرى إذ يظهر أثر إيجابي في كل من الدول المغرب، لبنان، تايلاند، فيتنام، اندونيسيا، باكستان، الصين، نيجيريا، جورجيا، مصر، ماليزيا، الهند أما الجزائر، تونس، السعودية، الأردن، تشيكيا، أستونيا، المجر، بلاروسيا، كرواتيا فلها أثر سلبي كما نلاحظ أن أكبر قيمة للأثر سجلتها الصين و أدنى قيمة لأثر السلبي كانت من نصيب السعودية بقيمة **(-11.28339)**، و بلغت قيمة الأثر الثابت للجزائر (-4.66) و هي قيمة سالبة تبين وجود تأثير سلبي ثابت للجزائر على الأثر المقدر في العينة ككل.

3-4-4 نتائج الدراسة :

تفسير نتائج النموذج الأكثر ملائمة (نموذج التأثيرات الثابتة)

بعد نتائج اختبار**Hausman** سوف نقدر معلمات النموذج باستخدام نموذج التأثيرات الثابتة باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية بالاعتماد على برنامج eviews 10

وعليه يكون نموذج الدراسة بالشكل التالي :

GDP_PER_CAPITA = -132.644*SELF_EMP + 111.610*TRD_FRE - 284.398*UMPL - 43.163*BUS_FRE + 49.782*CR_PRVT - 25.698*D_P - 28.5670205767*DMSTIC_CR + 25.608*FIN_FRE + 41.358*INVS_FRE + 5216.384

يعتمد التحليل الإحصائي على أدوات القياس الاقتصادي كاختبار جودة النموذج من خلال مقارنة النتائج الإحصائية بالنظرية الاقتصادية و التأكد إن كانت توافقها أو تتناقض معها، فانطلاقا من هذه النتائج يمكن القول بأن العلاقة بين المتغير التابع والمتغيرات المفسرة قوية جدا و ذلك من خلال معامل الارتباط (R2: R-squared) والذي يقترب من1 ، هذا يدل على أن النتائج المحصل عليها هي جيدة نلاحظ معنوية النموذج من خلال قيمة F الإحصائية. هذا ما يبين أن النموذج قادر على تفسير التغيرات التي تحدث في معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي و قدرة المتغيرات المستقلة على تفسير التغير الحاصل في المتغير التابع.

يمكن التعبير عن نتائج الدراسة كالتالي :

- **وجود أثر سلبي و معنوي لمؤشر العمل الحر على النمو الاقتصادي** : إن لهذا المتغير معامل سلبي و معنوي إحصائيا عند مستوى معنوية 1%، وهو ما يبين وجود علاقة عكسية تجمع المقاولاتية مع معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أي أن للمقاولاتية أثر سلبي على زيادة معدلات النمو في الناتج المحلي في دول عينة الدراسة.

و جاءت نتائج دراستنا متوافقة مع العديد من الدراسات التجريبية التي أظهرت تأثير سلبي للمقاولاتية على النمو، حيث تعد دراسة Baumol, W. J. (1996) من أشهر الدراسات التي أجريت في هذا المجال، و التي قدمت دليلا واضحا أن للمقاولاتية الآثار المتفاوتة على نمو الاقتصادي بل يمكن أن تصبح مدمرة في بعض أحيان، و هذا راجع إلى طبيعة الأنشطة المقاولاتية (منتجة مثل الابتكار، و أنشطة غير منتجة مثل شركات إيجار أو التجزئة، أو حتى أنها تكون هدامة و خطيرة مثل الجريمة المنظمة).

كما أوضحت أيضا دراسة Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005) علاقة سلبية للمقاولاتية مع نمو الناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية، و في نفس الاتجاه لاحظت دراسات كل من Almodóvar-González and Others (2020) و Liñán and Fernández-Serrano (2014) وجود تأثيرات متفاوتة للمقاولاتية على النمو الاقتصادي ففي الاقتصادات المتقدمة يكون تأثير إيجابي و في الاقتصادات المتوسطة و منخفضة الدخل يكون تأثير سلبي.

و يمكن تبرير ذلك في عدم استفادة الدول النامية من النشاط المقاولاتي حيث غالبا ما يتجه العمل لحساب الخاص في هذه البلدان إلى الأنشطة البسيطة التقليدية و يكون لتفادي البطالة، حيث يكون النشاط المقاولاتي في هذه الدول قائم بدافع الضرورة مع عدم وجود سياسات محفزة للمقاولاتية القائمة على الابتكار.

- **وجود اثر موجب و معنوي لحرية التجارة على النمو الاقتصادي :** هناك علاقة طردية بين حرية التجارة و النمو الاقتصادي و هو ما يتوافق مع النظرية الاقتصادية، حيث أكدت العديد من الدراسات على العلاقة الإيجابية التي تجمع الانفتاح التجاري مع النمو الاقتصادي من أشهرها دراسة Frankel, Jeffrey, A., and David H. Romer. 1999 ، التي توصلت أن تحرير التجارة تسبب النمو الاقتصادي، كما خلصت دراسة Rani, R., & Kumar, N. (2019) أن انفتاح التجاري يعد محدد هام لنمو الاقتصادي في دول BRICS.

- **وجود إشارة متوقعة نظريا لمعدل البطالة على النمو الاقتصادي:** فكلما زادت معدلات البطالة أثرت بشكل سلبي على معدلات النمو الاقتصادي و هذا يتوافق مع النظرية الاقتصادية. حيث تشكل البطالة مشكلة حقيقية للاقتصاد الكلي فهي تدل على وجود خلل في الاقتصاد إذ أنها تؤثر بشدة على الأفراد، ففقدان الوظيفة يعني انخفاض مستوى المعيشة و زيادة الضغط النفسي، ومن ثم سوف يتأثر كل من الاستهلاك و الإنتاج.

تم دراسة العلاقة بين البطالة و الناتج المحلي الإجمالي بشكل كبير في الأدبيات، وجاءت معظم نتائج في نفس الاتجاه حيث أن النمو الاقتصادي يتأثر بشدة عند زيادة معدلات البطالة و هو ما توصلت إليه العديد من الدراسات نذكر منها دراسة (Khan, B. (2020 ، Makaringe, S. C., & Khobai, H. (2018) ، Abdul-Khaliq, S and All (2014)، (Akeju, K. F., & Olanipekun, D. B. (2014).

- **وجود اثر سلبي و معنوي لحرية الأعمال على النمو الاقتصادي:** وجود علاقة سلبية بين حرية الأعمال و النمو الاقتصادي يمكن إرجاعها إلى طبيعة هذه الأعمال و عدم مساهمتها في النمو الاقتصادي حيث غالبا ما يكون أصحاب الأعمال في الدول النامية غير مهتمين غالبا بالنمو. إذ ارتفاع حرية الأعمال بـ 1 % يؤدي إلى انخفاض النمو نصيب الفرد من الناتج المحلي بـ 47 %. وتم الحصول على نفس النتيجة في دراسة Doran, J McCarthy, N., & O'Connor, M. (2018) على أصحاب القرار فتح المجال أمام حرية الأعمال و إزالة كافة الحواجز التي تواجهها.

- **وجود اثر موجب و معنوي للإئتمان قطاع الخاص على النمو الاقتصادي:** إن هذا المتغير معنوي إحصائيا و ايجابي، أي أن هناك علاقة طردية بين معدل القروض الممنوحة للقطاع الخاص والنمو الاقتصادي، و قد أشارت نتائج العديد من الدراسات، Olowofeso , E. O and All (2015) ، Osman, E. G. (2014) ، فالائتمان يمول الإنتاج و الاستهلاك و تكوين رأس المال، و هو ما يؤدي بدوره إلى زيادة النشاط الاقتصادي و بالتالي تطور الناتج المحلي الإجمالي، و قد توصلت دراسة Timsina, N. (2014) أن زيادة الائتمان للقطاع الخاص بنسبة 1 % يساهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بنسبة 0.40 % على المدى الطويل في النيبال.

- **وجود اثر سلبي و معنوي لمؤشر حقوق الملكية على النمو الاقتصادي:** يعتبر معنوي إحصائيا عند 1% و بإشارة سالبة. فعدم الإسراع في إصلاح الحقوق الملكية (فعالية النظام القانوني،حماية ممتلكات الأفراد) يؤثر سلبا على النمو الاقتصادي ب 28% . توصلت دراسة Hudson, J & Minea, A. (2013) أن حقوق الملكية تؤثر سلبا على النمو الاقتصادي في الدول النامية.

- **وجود أثر موجب و غير معنوي لمؤشر حرية المالية على النمو الاقتصادي:** عدم معنوية هذا المتغير إحصائيا و بإشارة موجبة أي كلما زادت الحرية المالية بنسبة 1% تزيد معدل النمو الاقتصادي ب 21%، مما لا شك فيه أن للتنمية المالية دور كبير في النمو الاقتصادي و التنمية فكلما كانت الحرية المالية مرتفعة أعطى حرية للبنوك في منح القروض و اعتمادات و تقليل من التكاليف المعاملات و أكدت العديد من الدراسات هذا الاتجاه Ross Levine (1999) De Gregorio J , & Guidotti P E. ((1995)

- **معامل متغير حرية استثمار** اكتسب إشارة متوقعة إذ أنه أخذ إشارة موافقة لنظرية الاقتصادية، فحرية استثمار له اثر موجب و معنوي على النمو الاقتصادي بدول عينة الدراسة، و هو معنوي

عند مستوى 1%، بحيث أن زيادة معدلات الاستثمار تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي. أكدت العديد من الدراسات على أهمية حرية الاستثمار باعتباره محرك لنمو الاقتصادي من خلال زيادة الإنتاج و توفير مختلف السلع و الخدمات و خلق مناصب العمل و في جذب التكنولوجيا، وجاءت نتائج في نفس الاتجاه مع العديد من الدراسات Gwartney, J. Holcombe, R. G & Lawson, R. A. (2006)).

خاتمة الفصل

خصص هذا الفصل لدراسة واقع المقاولاتية و النمو الاقتصادي في الجزائر من خلال تحليل بيئة الأعمال و تطور نسيج المقاولاتي، وقد لاحظنا أن المقاولين اكتسبوا مكانة هامة في الاقتصاد الجزائري و يتم تقديمهم كفاعلين أساسيين في مجال التنمية، إذ يمكنهم أن يصبحوا محركا جديدا لنمو الاقتصادي في الجزائر، كما تم دراسة أثر المقاولاتية المعبر عنها من خلال مؤشر العمل الحر بالإضافة إلى بعض المتغيرات التفسيرية متمثلة في مؤشر حرية التجارة، معدل البطالة، مؤشر حرية الأعمال، مؤشر حرية المالية، مؤشر حرية الاستثمار، مؤشر الإئتمان الموجه لقطاع الخاص، مؤشر حقوق الملكية، مؤشر الإئتمان المحلي على النمو الاقتصادي في 30 دولة خلال الفترة 1996-2018.

و قبل ذلك قمنا في هذا الفصل بعرض بعض الدراسات التجريبية التي قامت بقياس المقاولاتية من خلال مؤشر العمل لحساب الخاص باستخدام بيانات البانل و ذلك من أجل اختيار النموذج، حيث توصلنا بعد تقدير النموذج إلى التأثير السلبي لكل من المقاولاتية و البطالة و حرية الأعمال، حقوق الملكية، على النمو الاقتصادي، أما تأثير باقي المتغيرات على النمو الاقتصادي جاء ايجابيا.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

يرى R Holcombe (2006) أن التقدم الاقتصادي يحدث نتيجة المقاولاتية، ففي كتابه تحت عنوان "المقاولاتية و التقدم الاقتصادي" لاحظ أن النظرية الاقتصادية قد أهملت دور المقاولاتية في التقدم الاقتصادي رغم أن العوامل التي تخلق التقدم الاقتصادي تكمن في التحسن في نوعية المخرجات (السلع و الخدمات الجديدة) و في طرق الإنتاج التي هي في الأساس نتيجة النشاط المقاولاتي. و في نفس السياق أظهر العديد من الباحثين أن المقاولاتية ليست مفيدة فقط بل ضرورية لتطوير الاقتصاد. فقد لاحظ .Gavron et al (1998) أن فترات النمو الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية تميل إلى الارتباط مباشرة بزيادة في عدد الشركات الجديدة. في أوروبا أيضا أشار Garavan et al (1997) أنه منذ سبعينيات القرن العشرين، أصبحت الشركات الصغيرة هي مصدر الأول لخلق الوظائف و الثروة.أكد Ncube, M (2005) أن نشاط المقاولاتي هو عامل مهم في شرح و تفسير اختلافات في النمو الاقتصادي في جميع أنحاء العالم.

و على هذا الأساس تقوم هذه الدراسة بقياس العلاقة التي تجمع المقاولاتية بالنمو الاقتصادي في عينة من الدول حيث تم تقسيم الدراسة إلى أربعة فصول، حاولنا في الفصل الأول الإلمام بمختلف جوانب النظرية للمقاولاتية و التطرق إلى مختلف المدارس الاقتصادية و أهم المفكرين الاقتصاديين الذين تناولوا المقاولاتية و ما يمكن استنتاجه أن المقاولاتية هي ظاهرة متعددة الأوجه يمكن رؤيتها من زوايا مختلفة، حيث هناك اتفاق واسع على أن السلوكيات و الأنشطة المقاولاتية تشمل أبعادا متعددة، مثل التعرف على الفرص و المخاطرة و تعبئة الموارد ، الابتكار، إنشاء مؤسسات جديدة. تتنوع تأثيرات مثل هذه السلوكيات و الأفعال من خلال خلق القيمة، و خلق الوظائف، و الآثار غير المباشرة للمعرفة.

كما تطرقنا إلى نماذج النمو الداخلي التي توضح أن الاستثمار في المعرفة له تداعيات كبيرة و مستمرة على الاقتصاد. لكن ما يمكن ملاحظته أن هذه النماذج لا تشرح كيف تحدث هذه التداعيات، إذ تتمثل الحلقة المفقودة في الآلية التي تقوم بتحويل المعرفة إلى معرفة اقتصادية تشكل فرصة تجارية، بمعنى آخر كان تركيز النظرية على تأثير المعرفة على النمو دون تحديد كيفية انتشار المعارف. قد تشكل المقاولاتية هذه الحلقة المفقودة في نماذج النمو المعاصرة، إذ يمكنها أن تكون بمثابة قناة لانتشار المعرفة الجديدة، حيث أوضح Schumpeter (1947) أن المخترع ينتج أفكارا أما المقاول" ينجز الأشياء"، على الرغم من أن الجزء الأكبر من رواد الأعمال لا ينخرطون في أنشطة البحث و التطوير، إلا أنهم يساهمون في النمو من خلال استغلال المعرفة بطريقة تشبه

نهج Schumpeter. تقوم المقاولاتية في زيادة كثافة وصول الابتكارات إلى الأسواق، و بالتالي توليد النمو الاقتصادي.

تناولنا في الفصل الثاني أهمية المقاولاتية في النمو الاقتصادي من خلال عرض مختلف الدراسات التي اهتمت بدراسة دور المقاولاتية في النمو الاقتصادي في الدول المتقدمة ثم في الدول ذات الاقتصادات الانتقالية و أخيرا في الدول النامية، فقد أثبتت مختلف البحوث الاقتصادية أن إختلاف في مستويات النمو يمكن إرجاعه إلى إختلاف في مستوى النشاط المقاولاتي فالدول التي لديها معدلات نمو مرتفعة لديها مستويات عالية من المقاولاتية خاصة إذا كانت قائمة على الابتكار و استغلال الفرص، و من خلال هذا الفصل استنتجنا أن المقاولاتية تؤثر على النمو الاقتصادي من خلال قنوات متعددة أهمها الابتكار و الخلق مناصب العمل و جودة المؤسسات و في الثقافة المقاولاتية.

تم عرض واقع المقاولاتية والنمو الاقتصادي في الجزائر في الفصل الثالث من خلال التطرق إلى مختلف المؤشرات الدولية المستخدمة في تقييم مستوى بيئة الأعمال (مؤشر سهولة الأعمال، الحرية الاقتصادية)، بالإضافة إلى واقع المقاولاتية من منظور الهيئات العالمية (المرصد العالمي للمقاولاتية GEM، المعهد العالمي للمقاولاتية و التنمية GEDI). و من خلال هذا الفصل تبين أن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تهمين على النسيج الاقتصادي في الجزائر بعدد 1.171.945 مؤسسة مع نهاية سداسي الأول 2019، تنشط غالبية هذه المؤسسات بشكل رئيسي في الخدمات و الحرف اليدوية و البناء، و تشكل المؤسسات المصغرة (أقل من 10 عمال) الغالبية نسبة 97% تليها المؤسسات الصغيرة بنسبة 2.60% ثم المؤسسات المتوسطة بنسبة 0.40%. ساهمت أجهزة الدعم و المرافقة المستحدثة في زيادة عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من خلال تحفيز النشاط المقاولاتي بتقديم قروض مالية بدون فوائد بالإضافة إلى منح تسهيلات إدارية و جبائية، و لكن تكمن أهم نقاط ضعف المقاولاتية في الجزائر في رأس المال البشري و البحث و التطوير، الجودة التنظيمية، سهولة الحصول على الائتمان، تعقيد الأعمال.

أيضا تناولنا في هذا الفصل الدراسات التجريبية التي قامت بقياس المقاولاتية من خلال مؤشر العمل لحساب الخاص باستخدام بيانات البانل و على هذا أساس حاولنا بناء نموذج قياسي بوضح علاقة المقاولاتية بالنمو الاقتصادي في 30 دولة تتشابه هذه الدول في العديد من الخصائص خلال الفترة الممتدة من 1996-2018، و تتمثل أهم النتائج المتوصل إليها في :

انتهت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة معنوية و سلبية بين العمل لحساب الخاص (المقاولاتية) و النمو الاقتصادي، و من خلال هذه النتيجة يظهر أن المقاولاتية لم يكن لها أي دور في النمو الاقتصادي في دول محل الدراسة من بينها الجزائر و يمكن تفسير عدم استفادة الدول النامية من النشاط المقاولاتي حيث غالبا ما يتجه العمل لحساب الخاص في هذه البلدان إلى الأنشطة البسيطة التقليدية و يكون لتفادي البطالة، أي أن النشاط المقاولاتي في هذه الدول يكون قائم بدافع الضرورة، كما أظهرت النتائج وجود أثر سلبي لكل من معدل البطالة و حرية الأعمال، حقوق الملكية، على النمو الاقتصادي. في حين كان لكل من مؤشر الائتمان الموجه لقطاع الخاص و مؤشر الائتمان المحلي، حرية المالية، حرية الاستثمار أثر إيجابي على النمو الاقتصادي.

و تتمثل أهم الاستنتاجات الدراسة فيما يلي:

المقاولاتية مهمة للنمو الاقتصادي لكن الأهم من ذلك يتمثل في نوعية النشاط المقاولاتي و بالتالي على البلدان تشجيع المقاولاتية عالية التوقع أو القائمة على الفرص لما لها من آثار ايجابية على الأداء الاقتصادي. فقد وجدت الدراسات أن المقاولاتية القائمة بدافع الضرورة ليس لها تأثير كبير على التنمية الاقتصادية عكس المقاولاتية القائمة على الفرص التي لها تأثير إيجابي و قوي على التنمية.

ضرورة تحسين نوعية المؤسسات، حيث أن العوامل الاقتصادية التقليدية (رأسمال المادي و البشري) لا تكفي لتحقيق التقدم الاقتصادي بل من الضروري وجود المؤسسات الاقتصادية المناسبة، أو "قواعد اللعبة" التي تشجع على توجيه أنشطة المقاولاتية نحو التقدم الاقتصادي، فمن الضروري وجود بيئة أو مناخ ملائم لتسهيل النشاط المقاولاتي، و على هذا الأساس فإن سيادة القانون و حماية الملكية الخاصة، مستوى الحرية الاقتصادية جيد، هي متطلبات ضرورية لخلق مثل هذه البيئة، فوجود مؤسسات عالية الجودة تسهل بشكل مباشر الأنشطة المقاولاتية القائمة على الابتكار و الإنتاجية. أيضا استنتجت الدراسة أن المؤسسات غير الرسمية التي تقاس من خلال التحكم في الفساد و الثقة في مهارات الفرد تعتبر محدد أساسي لنوعية المقاولاتية.

خلصت الدراسة أن الأبعاد الثقافية هي من المحددات الأساسية للمقاولاتية باعتبار القيم الثقافية و القيم الفردية و السلوكيات جد مترابطة، و هي في الأصل مكملة للسياقات المؤسسية والاقتصادية التي تؤثر على المقاولاتية.

يمكن القول أن المقاولاتية في الجزائر أصبحت تفرض نفسها من خلال السياسات المختلفة التي أقرتها و انتهجتها الدولة في السنوات الأخيرة، حيث فرضت التغيرات الاقتصادية في الآونة الأخيرة على الجزائر إعادة النظر في نموذج التنمية الخاص بها، و الذي اعتمد لعقود من الزمن على عائدات النفط،

المقاولاتية تساعد على للانتقال تدريجيا من اقتصاد قائم على النفط إلى اقتصاد أكثر تنوعا حيث يمكن للقطاعات المتعددة المساهمة في التنمية و الازدهار. لذلك فإن ضرورة تشجيع نشاط المقاولاتي خاصة القائم على الابتكار من خلال العمل على تحسين و تطوير نوعية المؤسسات.

بعد محاولتنا الإلمام بمختلف جوانب الموضوع تمكنا من اختبار الفرضيات التي بني عليها البحث على النحو التالي:

جاءت نتائج الدراسة غير مطابقة للفرضية الأولى والتي تنص على أن المقاولاتية مصدر من مصادر النمو الاقتصادي ، حيث أظهرت نتائج الدراسة وجود علاقة سلبية ومعنوية بين المقاولاتية والنمو الاقتصادي.

أما فيما يخص الفرضية الثانية والمتمثلة في ان التوسع في النشاط المقاولاتي يؤدي إلى زيادة معدلات النمو الاقتصادي ، أثبتت نتائج الدراسة عدم صحة هذه الفرضية حيث أن توسع في أنشطة المقاولاتية ليست شرطا ضروريا لزيادة معدلات النمو الاقتصادي.

آفاق البحث:

إن موضوع المقاولاتية و النمو الاقتصادي هو موضوع واسع يحتاج إلى المزيد من البحث و التوسع للإلمام به، رغم محاولتنا الإحاطة بمختلف جوانب الموضوع خاصة من الجانب الاقتصادي إلا أن نتائج تبقى فردية يمكن أن ترجع إلى تعدد مؤشرات التي تقيس المقاولاتية أو في مصادر البيانات أو قصر سلسلة الزمنية و بالتالي يمكن أن تكون هناك دراسات أخرى تتناول الموضوع من خلال سياقات ثقافية و مؤسساتية و تاريخية.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية

إدريس،جعفر عبدالله موسى ,أحمد،أحمد عثمان إبراهيم. (2016). دور ريادة الأعمال في الحد من مشكلة البطالة بمنطقة الطائف: دراسة استطلاعية ,(3406)39 , 1-20.

بن طيرش عطاءالله ، بوسالم أبوبكر .تحليل مؤشرات تنافسية الاقتصاد الجزائري دراسة تقييمية للفترة 2017-2010، مجلة البحوث الاقتصادية المتقدمة، جامعة الوادي، العدد 2 رقم 1 سنة 2017.

بودلال علي. (2012). لقطاع غير الرسمي في سوق العمل الجزائري- دراسة تحليلية تقيمية للفترة (1970-2010،. مجلة الحقيقة ، 1-44.

بوعلام مولاي، و سفير محمد. (2018). أثر البطالة والتشغيل على تحقيق النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة تحليلية وقياسية خلال الفترة : -2015-1970. مجلة الدراسات الاقتصادية المعمقة، العدد 8، 258-289.

بومعراف الياس . صاولي مراد ، محددات النمو الاقتصادي في الجزائر: دراسة قياسية باستعمال نموذج متجهات تصحيح الخطأ (vecm) خلال الفترة: (1980-2015)، مجلة دفاتر اقتصادية، العدد 8 رقم 1 2017 .

د حسين عمر ، التنمية و التخطيط الاقتصادي ، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 1994 .

د عبد القادر محمد عبد القادر، د إيمان عطية ناصف، اتجاهات، حديثة في التنمية، (الدار الجامعية،الإسكندرية، 2003).

دحمان بواعلي سمير،البشير عبد الكريم،قياس أثر التطور التكنولوجي على النمو الاقتصادي-حالة الاقتصاد الجزائري-مداخلة منتدى الاقتصاديين المغاربة ، الموقع
http://www.univ-chlef.dz/uhbc/seminaires_2008/com_international_albachir/com_8.pdf

الديوان الوطني للإحصائيات، حصيلة إحصائية حول البطالة و التشغيل من (2008-2018).

سحنون سمير، و دحماني محمد ادريوش. (2016). العلاقة بين نمو الناتج و البطالة: إعادة اختبار صحة قانون أوكن بالنسبة لحالة الجزائر. مجلة دفاتر اقتصادية (4)، 96-119.

سهير عبد الظاهر أحمد، محمد مدحت مصطفى، النماذج الرياضية للتخطيط و التنمية الإقتصادية، مكتبة الاشعاع الفنية، الإسكندرية، 1999

شليحي الطاهر، سالمي محزة، بيئة العمل المقاولاتي كعامل نجاح الشباب الجزائري المقاول، مجلة البشائر الاقتصادية (المجلد الرابع، العدد 3) ، 2019.

صالح الدين نامق، "قادة الفكر الاقتصادي"، دار المعارف ، القاهرة ، 1986.

طارق خليف. (2012). النمو الداخلي وأنشطة البحث والتطوير. مجلة الدراسات الإقتصادية والمالية, 5(1), 231-246.

عتو الشارف، اجري خيرة. (2015). محددات النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية خلال الفترة 1970-2011. مجلة الإستراتيجية والتنمية, 5(8), 139-172.

فاضل صباح, & طكوش صبرينة. (2016). أثر البحث والتطوير على النمو الاقتصادي: دراسة قياسية لحالة الجزائر (1990-2014). مجلة معهد العلوم الإقتصادية، 20(2), 173-189.

فطيمة بزعي، زكية بن زروق. (2017). تحليل دور الابتكار في النمو الاقتصادي: بين النماذج النيوكلاسيكية

قائمة المراجع

ونماذج النمو الداخلي khazzartech .الاقتصاد الصناعي372-358 ,(2)7 ,

قروي, رفيق; عمراوي, حادة، ديناميكية المقاولاتية الشبابية في الجزائر -دراسة تحليلية سوسيو اقتصادية، مجلة العلوم الاجتماعية، الجزائر، صفحة 18- 2018.

كسري، مسعود، و علي طهراوي دومة. (2014). أثر القطاع غير الرسمي على سوق الشغل بالجزائر. مجلة العلوم الاقتصادية جامعة المسيلة ، 1- 26 .

محمد بن بو زيان ,عبد اللطيف مصيطفى، أساسيات النظام المالي و اقتصاديات الأسواق المالية ، مكتبة الحسين العصرية ، 2015 ص 328

محمد صلاح . يونس قرواط . حنان زلاقي . دور المقاولاتية في إنشاء وتمويل المؤسسات المصغرة - إشارة إلى هيئات الدعم والمرافقة في الجزائر – مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، جامعة شلف، العدد 5 رقم1.

محمد عبد العزيز عجمية، إيمان عطية ناصف،" التنمية الاقتصادية: دراسات نظرية وتطبيقية"، جامعة الإسكندرية)2000 ،).

مزيان أمينة، و إيمان خديجة عماروش. (2015). ، دعم و تشجيع المقاولاتية كأبرز آلية للقضاء على البطالة في الجزائر. الريادة لاقتصاديات الأعمال، 30-54.

مسيكة بوفامة، رابح حمدي باشا، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دفاتر CREAD ،العدد 76 ،الجزائر، 2006.

مولاي لخضر عبد الرزاق . بونوة شعيب .دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بالدول النامية – دراسة حالة الجزائر –مجلة الباحث، العدد 7 رقم 7 ، 2009 .

مولود حشمان، مسلم عائشة، اتجاهات النمو الاقتصادي في الجزائر خلال فترة 1999-2004، جامعة الجزائر.

القوانين و المنشورات

Bulletin d'information statistique de la PME (2019), Ministère de l'industrie et des Mines, Algérie, n 35.

World Economic Forum, The global competitiveness report 2015, P13.

World Economic Forum, The global competitiveness report 2019, P 50

البنك الدولي، الجزائر آفاق الاقتصادية- أفريل 2019

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 47 ،الصادر في 19 جويلية سنة 2006 .

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الجريدة الرسمية، العدد 47 ،الصادر في 22 أوت سنة 2001 .

الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة2020/03/24،

https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Ar/AR_PresentationCNAC.aspx#

قانون رقم 57-75 مؤرخ في 62 سبتمبر5557 يتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم لأمر ا التشريعي رقم ، 03-01 الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد أوت 4 ،47 2001.

المادة3 من قانون 63-267 المؤرخ في 26 جويلية 1963 المتعلق بالاستثمارات

المرسوم 93/12 الصادر في /05/10 1993 ،الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد64 ،سنة 1993.

Mohamed Arezki Isli, La création d'entreprise en Algérie, Les cahiers du CREAD, n 73, Algérie, 2005,

المرسوم 93/12 الصادر في /05/10 1993، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 64، سنة 1993.

المرسوم التنفيذي رقم 84-188 المؤرخ في 26 محرم عام 1415 الموافق 6 جويلية سنة 1994 يتضمن القانون

قائمة المراجع

الأساسي للصندوق الوطني للتامين عن البطالة ، جريدة رسمية عدد ،44 مادة 1 -2.

المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 1996/09/08 المتضمن إنشاء الوكالة الوطنة لدعم تشغيل الشباب و تحديد قانونها الأساسي، الجريدة الرسمية رقم 52 المؤرخة في 1996/09/11.

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار http://www.andi.dz/index.php/ar/missions-de-l-andi يوم 2020/03/24

المراجع باللغة الأجنبية

Abderrahmane Abdou, and all, (2013), L'entrepreneuriat en Algérie 2009- 2012, Rapport GEM Algérie 2012, GIZ, DEVED, CREAD, Alger.

Abzari, M., & Safari, A. (2010). The Role of Culture on Entrepreneurship Development. A case study: Department of Management, University of Isfahan, Iran.

Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. Small Business Economics, 51(2), 501-514.

Adeoye, A. A. (2015). The effect of entrepreneurship on economy growth and development in Nigeria. International Journal of Development and Economic Sustainability, 3(2), 49-65.

Adusei, M. (2016). Does Entrepreneurship Promote Economic Growth in Africa? African Development Review, 28(2), 201–214.

Afghah, S. M., Raoofi, A., & Hoshyar, S. To Study the Effect of Entrepreneurship on Economic Growth. SAY Conference France

Aghion, P., Akcigit, U., & Howitt, P. (2014). What do we learn from Schumpeterian growth theory?. In Handbook of economic growth (Vol. 2, pp. 515-563). Elsevier

Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., & Prantl, S. (2009). The effects of entry on incumbent innovation and productivity. The Review of Economics and Statistics, 91(1), 20-32.

Aghion, Philippe, and Peter Howitt. 1992. “A Model of Growth Through Creative Destruction." Econometrica 60, no. 2: 323-351.

Ahmad, N., & Seymour, R. G. (2008).Defining entrepreneurial activity: Definitions supporting frameworks for data collection.

Aidis, Ruta (2003) : Entrepreneurship and Economic Transition, Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 03-015/2, Tinbergen Institute, Amsterdam and Rotterdam

Aidis, Ruta (2003) : Entrepreneurship and Economic Transition, Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 03-015/2, Tinbergen Institute, Amsterdam and Rotterdam.

Akinwale, Yusuf O., Abolaji D. Dada, Adekemi J. Oluwadare, Olalekan A. Jesuleye, and Willie O. Siyanbola. 2012. “Understanding the Nexus of R&D, Innovation and Economic Growth in Nigeria.” International Business Research 5(11): 187–96.

Akinwale, Yusuf O., Abolaji D. Dada, Adekemi J. Oluwadare, Olalekan A. Jesuleye, and Willie O. Siyanbola. 2012. “Understanding the Nexus of R&D, Innovation and Economic Growth in Nigeria.” International Business Research 5(11): 187–96.

قائمة المراجع

Aknine souidi rosa,ferfera m. Yacine (2014),entrepreneuriat et creation d'entreprise en algerie : une lecture a partir des dispositifs de soutien et d'aide a la creation des entreprises,Revue des Sciences Économiques et de Gestion , p 68N°14

Akpor-Robaro, M. O. M. (2012). The impact of socio-cultural environment on entrepreneurial emergence: A theoretical analysis of Nigerian society. European Journal of Business and management, 4(16), 172-182.

Alam, M. S., &Mohiuddin, G. (2014).Chronological development of entrepreneurship concept–A critical evaluation. American Journal of Economics, 4(2), 130-135.

Alan L. Carsrud and Malin E. Brännback (2007) Entrepreneurship. Westport, CT: Greenwood Press,Greenwood Guides to Business and Economics Series, . 208 pp

Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2005). How do entrepreneurs organize firms under conditions of uncertainty?. Journal of management, 31(5), 776-793.

Alvarez, S. A., &Busenitz, L. W. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. Journal of management, 27(6), 755-775.

Amit, R., &Zott, C. (2001). Value creation in e-business. Strategic management journal, 22(6-7), 493-520.

Anokhin, S., & Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. Journal of Business Venturing, 24(5), 465–476.

Aouel, w. T. (2005). La theorie de l'entrepreneur: une approche fonctionnelle cas de l'entrepreneur algerien. les cahiers du mecas, 1(1), 200-209

Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2015). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. Technological Forecasting and Social Change, 102, 45-61

Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. Technological Forecasting and Social Change, 102, 45-61

Asad, A., Ali, H. M., & Islam, U. (2014). The Relationship between Entrepreneurship Development and Unemployment Reduction in Pakistan. Global Journal of Management And Business Research.

Asliza Yusoff, Noor Hazlina Ahmad, Hasliza Abdul Halim (2015) ., Promoting Agropreneurship Among Gen Y: An Integration of Individual, Institutional and Social Level Factors. Aust. J. Basic & Appl. Sci., 9(14): 74-86,

Atkinson, J. W., &Hoselitz, B. F. (1958).Entrepreneurship and personality. Explorations in Economic History, vol10 n° (3).

Aubry, M., Bonnet, J., & Renou-Maissant, P. (2015). Entrepreneurship and the business cycle: the "Schumpeter" effect versus the "refugee" effect—a French appraisal based on regional data. The Annals of Regional Science, 54(1), 23-55.

Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship and regional growth: an evolutionary interpretation. Journal of Evolutionary Economics, 14(5), 605-616.

Audretsch, D., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship capital and economic performance. Regional studies, 38(8), 949-959.

Audretsch, D.B. (2019) , Entrepreneurship and culture , Eurasian Economic Review, pp 1-8.

قائمة المراجع

Audretsch, D.B.; Carree, M.A.; Thurik, A.R. (2001) : Does Entrepreneurship reduce Unemployment?, Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 01-074/3, Tinbergen Institute, Amsterdam and Rotterdam

Baksi, A. K. (2014). Exploring the relationship between entrepreneurship, innovation and economic progress: a case of India with evidences from GEM data and world bank enterprise surveys. Journal of Entrepreneurship and Management, 3(1).

Baliamoune-Lutz, Mina (2009) : Entrepreneurship and reforms in developing countries, WIDER Research Paper, No. 2009/04, ISBN 978-92-9230-173-6, The United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), Helsinki

Baregheh, A., Rowley, J., & Sambrook, S. (2009). Towards a multidisciplinary definition of innovation. Management decision, 47(8), 1323-1339.

Barreto, H. (1989), The Entrepreneur in Economic Theory – Disappearance and Explanation,

Bashir, S., Gebremedhin, T., & Fletcher, J. J. (2011). An Analysis of the role of self-employment in the economic development of the rural northeastern United States.

Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. Journal of business venturing, 11(1), 3-22.

Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship : Productive , Unproductive , and Destructive. Journal of Political Economy 98(5): 893–921.

Belitski, M., & Desai, S. (2016). Creativity, entrepreneurship and economic development: city-level evidence on creativity spillover of entrepreneurship. The Journal of Technology Transfer, 41(6), 1354-1376.

Bellal, S. (2008). Changement institutionnel et ´économie parelle en Algérie quelques enseignements. Revue du Chercheur , 1-9, p3

Bellal, S. (2011). Problematique du changement institutionnel en algerie. : une lecture en termes de regulation. Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques nouvelle série , 43-71, p50

Ben Letaifa, S., & Goglio-Primard, K. (2016). How does institutional context shape entrepreneurship conceptualizations? Journal of Business Research, 69(11), 5128–5134.

Benabdallah, Y. (2009). Rente et désindustrialisation. Confluences Méditerranée .

Benata, m. Influence de la culture et de l'environnement sur l'intention entrepreneuriale: cas de l'algerie (Doctoral dissertation).

Bernard, M. & DubardBarbosa, S. (2016). Résilience et entrepreneuriat : Une approche dynamique et biographique de l'acte d'entreprendre. M@n@gement, vol. 19,(2), 89-123.

Beugelsdijk, S. (2007). Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth. Journal of Evolutionary Economics, 17(2), 187-210.

Bhat, S., & Khan, R. (2014). Entrepreneurship and institutional environment: Perspectives from the review of literature. European Journal of Business and Management, 6(1), 84-91.

Bianchi, M., & Henrekson, M. (2005). Is neoclassical economics still entrepreneurless?. kyklos, 58(3), 353-377.

Bjørnskov, C., & Foss, N. J. (2013). How Strategic Entrepreneurship and the Institutional Context Drive Economic Growth. Strategic Entrepreneurship Journal, 7(1), 50-69.

قائمة المراجع

Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. Labour economics, 7(5), 471-505.

Blatagi, B., H., 2005, "Econometric Analysis of Panel Data", 3rd ed., John Wiley & Sons, Ltd, West Sussex.

Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earning s differentials. Schmalenbach Business Review, 62(2), 154-174.

Bosma, N., Content, J., Sanders, M., & Stam, E. (2018). Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. Small Business Economics, 1-17.

Boutillier, S., Uzundis, D. (1999), La légende de l'entrepreneur. Le capital social, ou comment vient l'esprit d'entreprise, Editions La Découverte et Syros, Paris, .

Bowman, C., & Ambrosini, V. (2000). Value creation versus value capture: towards a coherent definition of value in strategy. British journal of management, 11(1), 1-15.

Boy, F. (2011). Innovation und Entrepreneurship.Shaker.

Branstetter, L., Lima, F., Taylor, L. J., & Venâncio, A. (2013). Do entry regulations deter entrepreneurship and job creation? Evidence from recent reforms in Portugal. The Economic Journal, 124(577), 805-832.

Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Obloj, K. (2008). Entrepreneurship in emerging economies: Where are we today and where should the research go in the future. Entrepreneurship theory and practice, 32(1), 1-14.

Bunyasrie, V. (2010). The role of entrepreneurship on economic growth. Executive Journal, 14(01), 149-156.

Busenitz, L. W., West III, G. P., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G. N., & Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship research in emergence: Past trends and B. future directions. Journal of management, 29(3), 285-308.

Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1991).Theorizing about entrepreneurship. Entrepreneurship Theory and Practice , 16 (2), 13-22

Cameron, G. (1996). Innovation and Economic Growth. Centre for Economic Performance. Discussion Paper, No. 277.

Cao, J. L. (2019). Entrepreneurship, Innovation & Economic Growth: an Empirical Study of Developed & Developing Countries.

Cardon, M. S., Foo, M. D., Shepherd, D., &Wiklund, J. (2012). Exploring the heart: Entrepreneurial emotion is a hot topic. Entrepreneurship Theory and Practice, 36(1), 1-10.

Carree Martin A, Stel André, Thurik Roy, and Wennekers Sander (2002), "Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period of 1976-1996", Small Business Economics, Vol. 19, pp. 271–290.

Casson Mark, 1991 (1982), L'entrepreneur, Paris : Economica.

Casson, M., &Casson, C. (2014). The history of entrepreneurship: Medieval origins of a modern phenomenon. Business history, 56(8), 1223-1242.

Casson, M., &Wadeson, N. (2007). The discovery of opportunities: Extending the economic theory of the entrepreneur. Small Business Economics, 28(4), 285-300.

Catherine leger – jarniou, Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes - théories et pratique – Revue française de gestion –N 185, PARIS, 2008.

Chabaud Didier, Messeghem Karim, « Le paradigme de l'opportunité. Des fondements à

la refondation », Revue française de gestion, 2010/7 (n° 206), p. 93-112. URL : https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2010-7-page-93.htm

Chambers, D., & Munemo, J. (2019). Regulations, institutional quality and entrepreneurship. Journal of Regulatory Economics, 1-21.

Chell, E. (2007). Social enterprise and entrepreneurship: Towards a convergent theory of the entrepreneurial process. International small business journal, 25(1), 5-26.

Chell, E. (2008). The entrepreneurial personality. A Social Construction, Routledge.

Chen, C. C. (2014). Entrepreneurship, economic growth, and employment: A case study of Taiwan. Hitotsubashi Journal of Economics, 71-88.

Cheng, C., Sun, Y., Su, Y., & Yang, S. (2019). Venture capital, innovation, and growth: evidence from Chinese metropolitan data. Applied Economics Letters, 26(7), 549-553.

Cherukara, J. M., &Manalel, J. (2011).Evolution of Entrepreneurship theories through different schools of thought.In The Ninth Biennial Conference on Entrepreneurship at EDI, Ahmedabad.

Chigunta, F. (2017). Entrepreneurship as a possible solution to youth unemployment in Africa. Laboring and Learning, 433-451.

Choi, Y. R., & Shepherd, D. A. (2004).Entrepreneurs' Decisions to Exploit Opportunities. Journal of Management, 30(3), 377–395.

Christian Bruyat. (1993) création d'entreprise : contributions épistémologiques et modèlisation. Gestion et management. Université Pierre Mendès-France - Grenoble II,. Français.

Christopher Carroll (2017), the lucas growth model,novembre

Cowling, M., & Bygrave, W. D. (2006). Entrepreneurship, Welfare Provision, and Unemployment: Relationships between Unemployment, Welfare Provisions, and Entrepreneurship in Thirty-Seven Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002. Comp. Lab. L. & Pol'y J., 28, 617.

Cravo, T. A., Gourlay, A., & Becker, B. (2012). SMEs and regional economic growth in Brazil. Small Business Economics, 38(2), 217-230.

Crépon, B., Duguet, E., & Mairessec, J. (1998). Research, Innovation And Productivi [Ty: An Econometric Analysis At The Firm Level. Economics of Innovation and new Technology, 7(2), 115-158.

Dana, L. P., Dana, T. E., & Anderson, R. B. (2007). 29 A theory-based empirical study of entrepreneurship in Iqaluit, Nunavut (formerly Frobisher Bay, Northwest Territories). International Handbook of Research on Indigenous Entrepreneurship.

David B. Audretsch_ Max C. Keilbach_ Erik E. Lehmann-Entrepreneurship and Economic Growth-Oxford University Press (2006) .

David Smallbone, , Friederike Welter, (2006), Institutional Development and Entrepreneurship in a Transition Context, in Craig S. Galbraith, Curt H. Stiles (ed.) Developmental Entrepreneurship: Adversity, Risk, and Isolation (International Research in the Business Disciplines, Volume 5) Emerald Group Publishing Limited, pp.37 – 53

قائمة المراجع

Davidsson, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. Entrepreneurship & Regional Development, 7(1), 41-62.

Davidsson, P. (2004). Researching entrepreneurship. New York: Springer.

Davidsson, P. (2016). The field of entrepreneurship research: Some significant developments. In ContemporaryEntrepreneurship (pp. 17-28). Springer, Cham.

De Massis, A., Kotlar, J., Wright, M., &Kellermanns, F. W. (2018).Sector-based entrepreneurial capabilities and the promise of sector studies in entrepreneurship.

Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014). The role of entrepreneurship in US job creation and economic dynamism. Journal of Economic Perspectives, 28(3), 3-24.

Dees, J. G. (2017). 1 The Meaning of Social Entrepreneurship. In Case Studies in Social Entrepreneurship and Sustainability(pp. 34-42). Routledge.

Dejardin, M. (2000). Entrepreneurship and economic growth: An obvious conjunction. The Institute for Development Strategies, Indiana University, http://econwpa. wstl. edu/eps/dev/papers/0110/0110010. pdf.

Dejardin, M. (2011). Linking net entry to regional economic growth. Small Business Economics, 36(4), 443-460.

Diemer, A. (1995). Théories de la Croissance endogène et principe de convergence. Croissance Endogene et Convergence. Theories of Endogenous Growth and Convergence Principle. Endogenous Growth and Convergence]. MCF IUFM D'Auvergne, http://www. oeconomia. net/private/cours/croissanceendogene. pdf.

Douhan, R., Eliasson, G., &Henrekson, M. (2007). Israel M. Kirzner: An outstanding Austrian contributor to the economics of entrepreneurship. Small Business Economics, 29(1-2), 213-223.

Drucker, P. (2014). Innovation and entrepreneurship.Routledge

Du Plessis, M. (2007). The role of knowledge management in innovation. Journal of knowledge management, 11(4), 20-29.

Dutta, S., Lanvin, B., & Wunsch-Vincent, S. (2019). The global innovation index 2019. Effective Innovation Policies for Development, Geneva: World Intellectual Property Organization.p1

Dvouletý, O., & Mareš, J. (2016). Relationship between Unemployment and Entrepreneurial Activity: Evidence Found among Visegrad Countries. In Innovation Management, Enterpreneurship and Corporate Sustainability (IMECS 2016), 146-156.

Elmuti, D., Khoury, G., &Omran, O. (2012). Does entrepreneurship education have a role in developing entrepreneurial skills and ventures'effectiveness?. Journal of entrepreneurship education, 15, 83.

Eric bousserelle,(2004), Dynamique –croissance, crises, cycle, gualinoéditeu ,paris .

Eroglu, O, Piçak, M. (2011). Entrepreneurship, national culture and Turkey. International Journal of Business and Social Science, 2(16).

Eunice Oluwakemi Chukwuma-Nwuba (2018): The influence of culture on entrepreneurial intentions: a Nigerian university graduates' perspective, Transnational Corporations Review.

قائمة المراجع

Facchini, F. (2007). L'entrepreneur comme un homme prudent. La Revue des Sciences de Gestion, 226-227,(4), 29-38. doi:10.3917/rsg.226.0029.

Fairlie, R. W. (2013). Entrepreneurship, Economic Conditions, and the Great Recession. Journal of Economics & Management Strategy, 22(2), 207–231.

Faria, J. R., Cuestas, J. C., & Gil-Alana, L. A. (2009). Unemployment and entrepreneurship: A cyclical relation?. Economics Letters, 105(3), 318-320.

Faria, J. R., Cuestas, J. C., & Mourelle, E. (2010). Entrepreneurship and unemployment: A nonlinear bidirectional causality? Economic Modelling, 27(5), 1282–1291.

Fayolle, A. (2004). À la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine. Revue internationale P.M.E., 17 (1), 101–121.

Feki, C., & Mnif, S. (2016). Entrepreneurship, Technological Innovation, and Economic Growth: Empirical Analysis of Panel Data. Journal of the Knowledge Economy, 7(4), 984–999.

Feldman, M. P., & Storper, M. (2018). Economic Growth and Economic Development: Geographical Dimensions, Definition, and Disparities. The New Oxford Handbook of Economic Geography, 143.

Ferreira, J. J., Fernandes, C. I., & Ratten, V. (2017). Entrepreneurship, innovation and competitiveness: what is the connection?. International Journal of Business and Globalisation, 18(1), 73-95.

Filion, L. J. (1998). From entrepreneurship to entreprenology: the emergence of a new discipline. Journal of enterprising culture, 6(01), 1-23.

Filion, L. J. (1999). De l'entrepreneuriat à l'entreprenologie. Cahier de recherche- Ecole des hautes études commerciales. Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter.

Fölster, S. (2000). Do entrepreneurs create jobs?. Small Business Economics, 14(2), 137-148.

Fonrouge, C. (2008). Entrepreneuriat et innovations organisationnelles. Revue française de gestion, (5), 107-123.

Free. A and Kim, (2007) Longitudinal and Panel Data, University of Wisconsin, Madison,

Freytag, A., & Thurik, A. R. (Eds.). (2010). Entrepreneurship and culture. Heidelberg: Springer.

Friis C., Karlsson C., Paulsson T. (2006) Relating Entrepreneurship to Economic Growth. In: Johansson B., Karlsson C., Stough R. (eds) The Emerging Digital Economy. Advances in Spatial Science. Springer, Berlin, Heidelberg.

Fritsch, M. (2013): New Business Formation and Regional Development—A Survey and Assessment of the Evidence. Foundations and Trends in Entrepreneurship, 9, 249–364.

Fritsch, M., Kritikos, A., & Pijnenburg, K. (2015). Business cycles, unemployment and entrepreneurial entry—evidence from Germany. International Entrepreneurship and Management Journal, 11(2), 267-286.

Fuentelsaz, L., Maicas, J. P., &Montero, J. (2018). Entrepreneurs and innovation: The contingent role of institutional factors. International Small Business Journal, 0266242618766235.

Gabriel Tortella_ Gloria Quiroga (2013) , (eds.)-Entrepreneurship and Growth_ An International Historical Perspective-Palgrave Macmillan UK .

قائمة المراجع

Gaglio, C. M., & Katz, J. A. (2001). The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness. Small business economics, 16(2), 95-111.

Galindo, M. Á., & Méndez, M. T. (2014). Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work?. Journal of Business Research, 67(5), 825-829.

Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. American journal of small business, 12(4), 11-32.

Gartner, W. B. (1993). Words lead to deeds: Towards an organizational emergence vocabulary. Journal of business venturing, 8(3), 231-239.

Gasse (y) diochon (m), menzies (t.v): " Les entrepreneurs naissants et la poursuite

Gaweł, A. (2010). The relationship between entrepreneurship and unemployment in the business cycle. Journal of International Studies, 3(1), 59-69.

Gerguri, S., & Ramadani, V. (2010). The impact of innovation into the economic growth.

Gil Avnimelech, Yaron Zelekha, Eyal Sharabi, (2014) "The effect of corruption on entrepreneurship in developed vs non-developed countries", International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, Vol. 20 Issue: 3, pp.237-262,

Gilles Bastin. L'entrepreneur chez Max Weber. Pierre-Marie Chauvin; Michel Grossetti;

Pierre-Paul Zalio, (2015) Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat, Presses de Sciences Po,.

Global Entrepreneurship Monitor: Rapport Régional GEM-MOAN 2009 (Moyen-Orient et Afrique du Nord), Décembre 2010, p 92.

Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). Quality ladders in the theory of growth. The Review of economic studies, 58(1), 43-61.

Guechtouli W. & Guechtouli M. (2014). L'entrepreneuriat en Algérie : quels enjeux pour quelles réalités. Working Paper IPAG Business School.

Guiso, L., & Schivardi, F. (2005). Learning to be an entrepreneur.

Gunjan Kumar, Saundarjya Borbora, (2019) "Institutional environment differences and their application for entrepreneurship development in India", Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies, Vol. 11 Issue: 2, pp.177-199.

Haddad S., Selmi I. (2013) Entrepreneurship in Developing Countries. In: Carayannis E.G. (eds) Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship. Springer, New York, NY

Hagen, E. E. (1962). On the theory of social change: How economic growth begins., Homewood, 111: Dorsey Press, , pp. 7-15

Halicioglu, F., & Yolac, S. (2015). Testing the impact of unemployment on self-employment: Evidence from OECD countries. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 195, 10-17.

Haltiwanger, J. (2012). Job creation and firm dynamics in the United States. Innovation policy and the economy, 12(1), 17-38.

Hanusch, H., & Pyka, A. (2005). Principles of neo-Schumpeterian economics (No. 278). Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe/Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Augsburg.

قائمة المراجع

Hanusch, Horst; Chakraborty, Lekha S.; Khurana, Swati (2017) : Fiscal policy, economic growth and innovation: An empirical analysis of G20 countries, Working Paper, No. 883, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY

Harper, D. A. (2003). Foundations of entrepreneurship and economic development (Vol. 11). New York: Routledge.

Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research. Entrepreneurship theory and practice, 26(4), 33-52.

Hébert, R. F., & Link, A. N. (1989).In search of the meaning of entrepreneurship. Small business economics, 1(1), 39-49.

Hébert, R. F., Link, A. N. (1982), The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques, New York: Praeger

Hernandez Émile-Michel, « L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle », Revue française de gestion, 2008/5 (n° 185), p. 89-105.

Hisrich, R., Langan-Fox, J., & Grant, S. (2007). Entrepreneurship research and practice: a call to action for psychology. American psychologist, 62(6), 575.

Hobday, M. (2003). Innovation in Asian Industrialization: A Gerschenkronian Perspective. Oxford Development Studies, 31(3), 293–314.

Holcombe, R. (2007). Entrepreneurship and economic progress. Routledge, p1-384.

Holmes, T. J., & Schmitz,, J. A. (1990). A Theory of Entrepreneurship and Its Application to the Study of Business Transfers. Journal of Political Economy, 98(2), 265–294.

Hörisch, J., Kollat, J., & Brieger, S. A. (2017). What influences environmental entrepreneurship? A multilevel analysis of the determinants of entrepreneurs' environmental orientation. Small Business Economics, 48(1), 47-69.

Iversen, J., Jørgensen, R., &Malchow-Møller, N. (2007). Defining and measuring entrepreneurship. Foundations and Trends® in Entrepreneurship, 4(1), 1-63.

Jahanshahi, A. A., Nawaser, K., Sadeq Khaksar, S. M., & Kamalian, A. R. (2011). The relationship between government policy and the growth of entrepreneurship in the micro, small & medium enterprises of India. Journal of technology management & innovation, 6(1), 66-76.

Jaziri, R. (2009, April). Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat: Vers une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat. In Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis.

Jelena Petrović and Snežana Radukić (2019), An Analysis of the Development of Entrepreneurship in the Republic of Serbia with a Special Focus on Female Entrepreneurship, journal of Women's Entrepreneurship and Education (2019, No. 1-2, 1-16)

Jerzy Cieślik,(2014) entrepreneurship and job creation, Management and Economic Policy for Development, ISBN: 978-1-63117-606-7p 111

Jindal, M. K., & Bhardwaj, A. (2016). Entrepreneurship Development in India: A New Paradigm. In Proceedings of the World Congress on Engineering (Vol. 2).

قائمة المراجع

John Kuada, (2015) "Entrepreneurship in Africa – a classificatory framework and a research agenda", African Journal of Economic and Management Studies, Vol. 6 Issue: 2, pp.148-163,

Kéradec, H., &Testenoire, J. P. Didactique du risque. Économie et Management, n° 164 > juin 2017.

Kets de Vries, M. F. (1996). The anatomy of the entrepreneur: Clinical observations. Human relations, 49(7), 853-883.

Kim, J. (2011). The Economic Growth Effect of R&D Activity in Korea. Economy Journal, 12, 25-44.

Klein, P. G., & Cook, M. L. (2006).TW Schultz and the human-capital approach to entrepreneurship. Review of Agricultural Economics, 28(3), 344-350.

Kontolaimou, A., Giotopoulos, I., & Tsakanikas, A. (2016). A typology of European countries based on innovation efficiency and technology gaps: The role of early-stage entrepreneurship. Economic Modelling, 52, 477-484.

Kunkel, J. H. (1966). Individuals, behavior, and social change. Pacific SociologicalReview, 9(1), 48-56.

Kuznets, S. (1973). Modern economic growth: findings and reflections. The American economic review, 63(3).

Laffineur, C., Barbosa, S. D., Fayolle, A., & Nziali, E. (2017). Active labor market programs' effects on entrepreneurship and unemployment. Small Business Economics, 49(4), 889-918.

Larroulet, C., & Couyoumdjian, J. P. (2009). Entrepreneurship and growth: A Latin American paradox?. The Independent Review, 14(1), 81-100.

Laurent, P., (1989), L'entrepreneur dans la pensée économique. Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Volume 2, numéro 1, 1989, p. 57-70

Laurent, Paul, (1989). "L'entrepreneur dans la pensée économique." Revue internationale P.M.E. 21: 57–70.

LeBel, P. (2008). The role of creative innovation in economic growth: Some international comparisons. Journal of Asian Economics, 19(4), 334–347.

Léger-Jarniou, C. (2008). Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes: Théorie(s) et pratique(s). Revue française de gestion, 185,(5), 161-174.

Leibenstein, H. (1979) «The General X-efficiency Paradigm and the Role of the Entrepreneur», in Rizzio, M.J. (Ed.) Time, Uncertainty And Disequilibrium, Lexington, Mass: D.C. Heath, p. 127-139

LEKHAL, S. (2012). le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives. revue des recherches économiques et managériale , p51.

Lepak, D. P., Smith, K. G., & Taylor, M. S. (2007). Value creation and value capture: a multilevel perspective. Academy of management review, 32(1), 180-194.

Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R., & Chamorro-Premuzic, T. (2014).The relationship between the entrepreneurial personality and the Big Five personality traits. Personality and individual differences, 63, 58-63.

Levy-Tadjine, T., & Paturel, R. (2009). Entrepreneuriat et Management Stratégique où le rêve d'Icare.

قائمة المراجع

Long, W. (1983), "The Meaning of Entrepreneurship".Ameircan Journal of Small Business, Vol. 8, n° 2, October, December, pp.47-59.

Lucas, D. S., & Fuller, C. S. (2017). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive—Relative to what?. Journal of Business Venturing Insights, 7, 45-49.

Luengo, M., & Obeso, M. (2012, September). Innovation as Value key in Enterprises: The Spanish Case. In Proceedings of the 7th European Conference on Innovation and Entrepreneurship: ECIE (p. 447). Academic Conferences Limited.

Lundin, J. (2015). Entrepreneurship and Economic Growth: Evidence from GEM Data.

Mamede, R. R., &Davidsson, P. (2004, November). Entrepreneurship and Economic Development: How Can Entrepreneurial Activity Contribute to Wealth Distribution.In International Conference on Entrepreneurship Research in Latin America, November (pp. 11-13).

Maria Saberi, Allam Hamdan, (2018) "The moderating role of governmental support in the relationship between entrepreneurship and economic growth: A study on the GCC countries", Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies.

Martín, M. Á. G., & Picazo, M. T. M. Entrepreneurship, economic growth and distributive justice: The two faces of Janus.

Mason, C. (2007). International handbook series on entrepreneurship. The life cycle of entrepreneurial ventures, 3, 259-299.

McMillan, J., & Woodruff, C. (2002). The central role of entrepreneurs in transition economies. Journal of economic Perspectives, 16(3), 153-170.

Menzies, T. V., Gasse, Y., Diochon, M. & Garand D., Nascent Entrepreneurs in Canada: An Empirical Study, Paper presented at the ICSB 47th World Conference, San Juan, Puerto Rico, June 2002.

Meyer, M., Libaers, D., Thijs, B., Grant, K., Glänzel, W., &Debackere, K. (2014).Origin and emergence of entrepreneurship as a research field.Scientometrics, 98(1), 473-485.

Michael A. Crumpton, (2012),"Innovation and entrepreneurship", The Bottom Line: Managing Library Finances, Vol. 25 Iss: 3 pp. 98 - 101

Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2005). Global entrepreneurship monitor. 2004 report on women and entrepreneurship.

Mohamed Arezki Isli (2005) , La création d'entreprise en Algèrie, Les cahiers du CREAD, n 73, Algérie.

Moruku, R. K, (2012). Entrepreneurship and Performance: An Antithetical View Of Mcclelland's Ideological "Need for Achievement" DBA Africa Management Review, Vol 2 No 3, pp 1-24

Mrabet, A., & Ellouze, A. (2014). Entrepreneurship and economic growth: meta-analysis. Impact Journals, 2(5), 57-72.

Mungai, E. N., & Ogot, M. (2012). Gender, culture and entrepreneurship in Kenya. International Business Research, 5(5), 175.

Murphy, K. M., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1991). The allocation of talent: Implications for growth. The quarterly journal of economics, 106(2), 503-530.

قائمة المراجع

Mustaffa, F., Singaravelloo, K., & Azmah, O. (2019). Multiplicity in entrepreneurship economic development of malaysian smallholder farmers. Academy of Entrepreneurship Journal, 25(1).

Nacer-Eddine Sadi, (2006), la privatisation des entreprises publique en Algerie, 2ème Edition, Office des publications universitaire, France.

Nathalie F. (2013) Entrepreneur in Utopian Thinking. In: Carayannis E.G. (eds) Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship. Springer, New York, NY

Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. Small business economics, 34(1), 1.

Newbert, S. L. (2003). Realizing the spirit and impact of Adam Smith's capitalism through entrepreneurship. Journal of Business Ethics, 46(3), 251-258.

Nissan, E., Martín, M. Á. G., & Picazo, M. T. M. (2011). Relationship between organizations, institutions, entrepreneurship and economic growth process. International Entrepreneurship and Management Journal, 7(3), 311-324.

Nurmalia, Hartono, D. & Muzayanah, I.F.U. J Knowl Econ (2018). The Roles of Entrepreneurship on Regional Economic Growth in Indonesia. Journal of the Knowledge Economy, 1-14.

Omoruyi EMM, Olamide KS, Gomolemo G, Donath OA (2017), Entrepreneurship and Economic Growth: Does Entrepreneurship Bolster Economic Expansion in Africa?. J Socialomics 6: 219.

Omrane, A., Fayolle, A. & Ben-Slimane, O. (2011). Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique. La Revue des Sciences de Gestion, 251,(5), 91-100.

Outillier, S., &Uzunidis, D. (1995). L'entrepreneur: une analyse socio-économique. Economica.

P.A. samuelson, W.D.Nordhaus, (2001), Economics International, 17 th, edition, New York, McGraw Hill.

Parker, S. C. (2018). The economics of entrepreneurship. Cambridge University Press.

Philippe Aghion, Peter Howitt, [2009], «The Economics of Growth», The Mit Press, Cambridge, England, p. 288.

Philippe Silberzahn ,(2011), Entrepreneuriat, risque et incertitude: l’apport de l’économiste Frank Knight

Philipsen, K. (1998). Entrepreneurship as organizing. In DRUID Summer Conférence, Bornholm.

Pilkova A., Holienka M. (2017), Entrepreneurship Development in Slovakia. In: Sauka A., Chepurenko A. (eds) Entrepreneurship in Transition Economies. Societies and Political Orders in Transition. Springer, Cham

Plehn-Dujowich, J.M. (2012): The Dynamic Relationship between Entrepreneurship, Unemployment, and Growth: Evidence from U.S. Industries. Report1-204.

Popescu, N. E. (2014). Entrepreneurship and SMEs innovation in Romania. Procedia Economics and Finance, 16, 512–520.Porras-Arena, M. S., & Martín-Román, Á. L. (2018). Self-employment and the Okun's law. Economic Modelling.1-25.

قائمة المراجع

Potts, J. (2016). The New Economics of Entrepreneurship, Innovation and Institutions: Considerations for Australian Agriculture. In 2016 Conference (60th), February 2-5, 2016, Canberra, Australia (No. 235504).Australian Agricultural and Resource Economics Society.

Pradhan, R. P., Arvin, M. B., Hall, J. H., & Nair, M. (2016). Innovation, financial development and economic growth in Eurozone countries. Applied Economics Letters, 23(16), 1141-1144.

Ramesh, S. (2017). Entrepreneurship in China and India. In China's Lessons for India: Volume II (pp. 113-156). Palgrave Macmillan, Cham.

Raouf Jaziri (2009). Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Ver une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat. Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis, Apr 2009, Gafsa, Tunisie.

Rastvortseva, S. (2015). Innovation as a factor of regional economic growth: evidence from Russia. In Innovation Management and Corporate Sustainability (IMACS 2015) (pp. 251-262). Vysoká škola ekonomická v Praze.

Reynolds, P. D., Hay, M., & Camp, S. M. (1999). Global entrepreneurship monitor. Kansas City, Missouri: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.

Rico J. Baldegger,Andreas A. Brülhart,Patrick E. Schüffel, Thomas Straub ,Monitor, G. E. (2009). L'entrepreneuriat en comparaison internationale. Rapport national suisse.

Rocha, V. C. (2012). The entrepreneur in economic theory: from an invisible man toward a new research field. FEP, Economics and Management.

Rubach, M. J., Bradley III, D., & Kluck, N. (2015). Necessity entrepreneurship: a Latin American study. International Journal of Entrepreneurship, 19, 126.

Sabrina Fredin & Marina Jogmark (2017): Local culture as a context for entrepreneurial activities, European Planning Studies,

SAHUT, J. M.(2017), Capital psychologique de l'entrepreneur et performance de l'entreprise nouvellement créée au Cameroun: le rôle modérateur des forces des liens du capital social. 10ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation AEI DAKAR – 6,7 et 8 décembre 2017

Saleem, H., Shahzad, M., Khan, M. B., & Khilji, B. A. (2019). Innovation, total factor productivity and economic growth in Pakistan: a policy perspective. Journal of Economic Structures, 8(1), 7.

Samadi, A. H. (2019). Institutions and entrepreneurship: unidirectional or bidirectional causality?. Journal of Global Entrepreneurship Research, 9(1), 3.

Sánchez, V. M. G. (2018). Self-employment, knowledge and economic growth: An empirical study for Latin American countries. Contemporary Economics, 12(4), 473-484.

Sanyang, S. E., & Huang, W. C. (2010). Entrepreneurship and economic development: The EMPRETEC showcase. International Entrepreneurship and Management Journal, 6(3), 317-329.

Satyabrata Mishra , (2016) , The New Theory of Economic Growth: Endogenous Growth Model, International Journal of Business and Management Invention, September. 2016 || PP—50-53

قائمة المراجع

Sautet, F. (2018).The battle for the essence of entrepreneurship. The Review of Austrian Economics, 31(1), 123-139.

Say, J.-B., Traitéd'économiepolitique, Editions CalmannLévy, Paris, 1972.

Sekiou A. & Bouhala A. & Bouzidi N. (2017). Entrepreneuriat En Algérie : Réalité et Perspective "Cas de Tlemcen". Journal of Economics of Business and Finance, 14(1).

Shane, S. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. Journal of business venturing, 8(1), 59-73.

Shane, S., &Venkataraman, S. (2000).The promise of entrepreneurship as a field of research. Academy of management review, 25(1), 217-226.

Sharma, P., & Chrisman, S. J. J. (2007). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. In Entrepreneurship (pp. 83-103). Springer, Berlin, Heidelberg.

Shaver, K.G. et L.R. Scott (1991), « Person, process, choice : the psychology of new venture creation», Entrepreneurship Theory and Practice, n° 16.

Short, J. C., KetchenJr, D. J., Shook, C. L., & Ireland, R. D. (2010). The concept of "opportunity" in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges. Journal of Management, 36(1), 40-65.

Short, J. C., KetchenJr, D. J., Shook, C. L., & Ireland, R. D. (2010). The concept of "opportunity" in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges. Journal of management, 36(1), 40-65.

Sikalieh, D., Mokaya, S. O., &Namusonge, M. (2012).The concept of entrepreneurship; in pursuit of a universally acceptable definition. International Journal of Arts and CommerceVol. 1 No. 6

Smallbone, D., & Welter, F. (2010). Entrepreneurship and government policy in former Soviet republics: Belarus and Estonia compared. Environment and Planning C: Government and Policy, 28(2), 195-210.

Smith, D. (2010). The role of entrepreneurship in economic growth. Undergraduate economic review, 6(1), 7.

Stam, E., & van Stel, A. (2011). Types of entrepreneurship and economic growth. Entrepreneurship, innovation, and economic development, 78-95.

Stam, E., & Wennberg, K. (2009). The roles of R&D in new firm growth. Small Business Economics, 33(1), 77-89.

Sternberg, R., & Wennekers, S. (2005). Determinants and effects of new business creation using global entrepreneurship monitor data. Small business economics, 24(3), 193-203.

Stevenson, H. H. and Sahlman, W. A. (1989) 'The entrepreneurial process', inP. Burns and J. Dewhurst (Eds) Small Business and Entrepreneurship, Houndsmills:Macmillan Education, pp. 94–157.

Stevenson, H. H., &Jarillo, J. C. (2007). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. In Entrepreneurship (pp. 155-170).Springer, Berlin, Heidelberg.

قائمة المراجع

Stuetzer, M., Audretsch, D. B., Obschonka, M., Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Potter, J. (2018). Entrepreneurship culture, knowledge spillovers and the growth of regions. Regional Studies, 52(5), 608-618.

Szirmai, A., Naudé, W., &Goedhuys, M. (Eds.).(2011). Entrepreneurship, innovation, and economic development.Oxford UniversityPress.

Thierry Verstraete, Alain Fayolle« Paradigmes et entrepreneuriat », Revue de l'Entrepreneuriat 2005/1 (Vol. 4), p. 33-52.

Thurik, R. (2003). Entrepreneurship and unemployment in the UK. Scottish Journal of Political Economy, 50(3), 264-290.

Tíryakí, A. (2005). Theories of entrepreneurship: A critical overview. DumlupınarÜniversitesiSosyalBilimlerDergisi, (13).

Toma, S. G., Grigore, A. M., & Marinescu, P. (2014). Economic development and entrepreneurship. Procedia Economics and Finance, 8, 436-443.

Tounés, A. & Fayolle, A. (2006). L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur. La Revue des Sciences de Gestion, 220-221,(4), 17-30.

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(Doctoral dissertation, Rouen).

Tounés, A. (2004). L'entrepreneur: l'odyssée d'un concept. Agence universitaire de la francophonie, Réseau entrepreneuriat.

Tounés, A., & Assala, K. (2007). Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs Algériens. 5éme congrès international de l'académie de l'entrepreneuriat, Sherbrooke-Canada.

Urbano, D., Aparicio, S., & Audretsch, D. (2018). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned?. Small Business Economics, 1-29.

Uzunidis, D. (2010). Millieu innvoateur, relations de proximité et entrepreneuriat . analyse d'une alchimie féconde, Canadian Journal of Regional Science, 33.

Valdez, M. E., & Richardson, J. (2013). Institutional determinants of macro–level entrepreneurship. Entrepreneurship theory and practice, 37(5), 1149-1175.

Valliere, D., & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. Entrepreneurship & Regional Development, 21(5-6), 459–480.

Van der Sluis, J., Van Praag, M., & Vijverberg, W. (2005). Entrepreneurship selection and performance: A meta-analysis of the impact of education in developing economies. The World Bank Economic Review, 19(2), 225-261.

Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. Small business economics, 24(3), 311-321.

قائمة المراجع

Vázquez, E., Gómes, S., & Vieira, E. (2010). Entrepreneurship and economic growth in Spanish and Portuguese Regions.

Veeraraghavan, V. (2009).Entrepreneurship and innovation. Asia Pacific Business Review, 5(1), 14-20.

Venkataraman, S. (1997).The distinctive domain of entrepreneurship research. Advances in entrepreneurship, firmemergence and growth, 3(1), 119-138.

Vera Catarina Rocha, 2012. "the entrepreneur in economic theory : from an ivisible man toward a new research field" ," feb working papers 459, Universidade do Porto, Faculdade de Economia do Porto.

Verbeke, A., &Ciravegna, L. (2018). International entrepreneurship research versus international business research: A false dichotomy?.

Verstraete, T. (2001).Entrepreneuriat: modélisation du phénomène. Revue de l'Entrepreneuriat, 1(1), 5-23.

Verzat, C., &Toutain, O. (2015).Former et accompagner des entrepreneurs potentiels, diktat ou défi?. Savoirs, (3), 11-63.

Wennekers, S, Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. Small business economics, 24(3), 293-309.

Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. Small business economics, 13(1), 27-56.

Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. Small business economics, 24(3), 293-309.

Williams, C. C. (2007). Entrepreneurs Operating in the Informal Economy: Necessity or Opportunity Driven? Journal of Small Business & Entrepreneurship, 20(3), 309–319.

Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. Small business economics, 24(3), 335-350.

Yu, T. F. L. (2001). Entrepreneurial alertness and discovery. The Review of Austrian Economics, 14(1), 47-63.

Zaki, I. M., & Rashid, N. H. (2016). Entrepreneurship impact on economic growth in emerging countries. The Business & Management Review, 7(2), 31.

Zbierowski, P. (2014). Entrepreneurship in Poland: Dynamics and Cross-Country Comparison. In Poland and the Eurozone(pp. 230-263). Palgrave Macmillan, London.

Zoltán J Ács and All, The Global Entrepreneurship Index 2019, The Global Entrepreneurship and development Institute.

الملاحق

الملحق رقم 01: نموذج الإنحدار التجميعي

Dependent Variable: GDP_PER_CAPITA
Method: Panel Least Squares
Date: 10/26/20 Time: 10:27
Sample: 1996 2018
Periods included: 23
Cross-sections included: 30
Total panel (unbalanced) observations: 683

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
SELF_EMP	-105.6722	7.612074	-13.88218	0.0000
TRD_FRE	96.33166	10.67401	9.024881	0.0000
UMPL	-281.5997	33.66531	-8.364685	0.0000
BUS_FRE	-10.92113	14.74758	-0.740537	0.4592
CR_PRVT	21.46919	8.087366	2.654657	0.0081
D_P	4.464954	10.64130	0.419587	0.6749
DMSTIC_CR	-25.63826	6.453192	-3.972958	0.0001
FIN_FRE	55.67099	11.91941	4.670617	0.0000
INVS_FRE	24.37603	11.78050	2.069184	0.0389
C	2444.526	1225.800	1.994229	0.0465

R-squared	0.548901	Mean dependent var	5975.874
Adjusted R-squared	0.542869	S.D. dependent var	5191.924
S.E. of regression	3510.337	Akaike info criterion	19.17934
Sum squared resid	8.29E+09	Schwarz criterion	19.24562
Log likelihood	-6539.746	Hannan-Quinn criter.	19.20499
F-statistic	90.99028	Durbin-Watson stat	0.110651
Prob(F-statistic)	0.000000		

الملحق رقم 02: نموذج التأثيرات الثابتة

Dependent Variable: GDP_PER_CAPITA
Method: Panel Least Squares
Date: 10/26/20 Time: 10:20
Sample: 1996 2018
Periods included: 23
Cross-sections included: 30
Total panel (unbalanced) observations: 683

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
SELF_EMP	-162.7958	36.28977	-4.485996	0.0000
TRD_FRE	105.5194	11.70795	9.012621	0.0000
UMPL	-276.9190	42.97854	-6.443192	0.0000
BUS_FRE	-47.24081	13.99985	-3.374379	0.0008
CR_PRVT	53.77714	11.30919	4.755172	0.0000
D_P	-28.60436	11.71306	-2.442091	0.0149
DMSTIC_CR	-28.29735	9.818488	-2.882047	0.0041
FIN_FRE	21.08099	11.52383	1.829339	0.0678
INVS_FRE	39.55224	10.80524	3.660470	0.0003
C	7109.820	2160.768	3.290413	0.0011

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.766651	Mean dependent var	5975.874
Adjusted R-squared	0.752882	S.D. dependent var	5191.924
S.E. of regression	2580.954	Akaike info criterion	18.60511
Sum squared resid	4.29E+09	Schwarz criterion	18.86358
Log likelihood	-6314.646	Hannan-Quinn criter.	18.70514
F-statistic	55.67944	Durbin-Watson stat	0.233075
Prob(F-statistic)	0.000000		

الملحق رقم 03: نموذج التأثيرات العشوائية

Dependent Variable: GDP_PER_CAPITA
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
Date: 10/26/20 Time: 10:28
Sample: 1996 2018
Periods included: 23
Cross-sections included: 30
Total panel (unbalanced) observations: 683

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
SELF_EMP	-132.6441	18.46738	-7.182614	0.0000
TRD_FRE	111.6103	10.95311	10.18983	0.0000
UMPL	-284.3982	40.26059	-7.063936	0.0000
BUS_FRE	-43.16351	13.72209	-3.145549	0.0017
CR_PRVT	49.78275	10.44489	4.766229	0.0000
D_P	-25.69871	11.13120	-2.308711	0.0213
DMSTIC_CR	-28.56702	8.880139	-3.216957	0.0014
FIN_FRE	25.60899	11.05623	2.316250	0.0208
INVS_FRE	41.35833	10.53999	3.923945	0.0001
C	5216.385	1625.682	3.208737	0.0014

Effects Specification	S.D.	Rho
Cross-section random	2421.852	0.4682
Idiosyncratic random	2580.954	0.5318

Weighted Statistics

R-squared	0.420887	Mean dependent var	1306.966
Adjusted R-squared	0.413143	S.D. dependent var	3391.190
S.E. of regression	2596.448	Sum squared resid	4.54E+09
F-statistic	54.34695	Durbin-Watson stat	0.224798
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.498939	Mean dependent var	5975.874
Sum squared resid	9.21E+09	Durbin-Watson stat	0.110722

ملخص:

تهدف هذه الأطروحة إلى دراسة العلاقة بين المقاولاتية و النمو الاقتصادي، تم التطرق إلى أهم المفاهيم المتعلقة بالمقاولاتية و النظريات المفسرة لها بالإضافة إلى الدراسات التجريبية و التطبيقية و بعدها قمنا بتحليل واقع المقاولاتية و دورها في النمو الاقتصادي في الجزائر. و لتحقيق هذا الهدف اعتمدنا على دراسة قياسية و ذلك باستخدام بيانات البانل (data panel) على عينة تتكون من 30 دولة خلال فترة 1996- 2018 بما فيها الجزائر. تشير نتائج التي توصلنا إليها بعد تقدير النموذج إلى التأثير السلبي لكل من المقاولاتية و البطالة و حرية الأعمال، حقوق الملكية، على النمو الاقتصادي، أما تأثير باقي المتغيرات على النمو الاقتصادي جاء ايجابيا.

الكلمات المفتاحية: المقاولاتية، النمو الاقتصادي، الاقتصاد الجزائري، بيانات البانل .

Résumé:

Cette thèse analyse la relation entre l'Entrepreneuriat et la croissance économique après avoir abordé les concepts les plus importants liés à l'entrepreneuriat et des études empiriques qui explique cette relation, après nous avons analysé la réalité de l'entrepreneuriat et son rôle dans la croissance économique en Algérie. L'étude se base sur les données de panel sur un échantillon de 30 pays durant la période 1996 à 2018.

Les résultats montrent que l'entrepreneuriat ont un effet négatif sur le PIB ainsi que, chômage, de la liberté de travail, des droits de propriété. Par contre, d'autres variables ont un effet positive sur la croissance.

Mots-clés : l'Entrepreneuriat , croissance économique, économie algérienne , données de Panel.

Abstract:

This research analyzes the relation between Entrepreneurship and economic growth.The theoretical and experimental approach reveals a strong causal relationship between them.The study is based on panel data of 30 countries during the period 1996 to 2018.

The results show that Entrepreneurship has a negative effect on economic growth and the unemployment, labour freedom, Property rights. on the other side, other variables have a positive effect on growth.

Keywords : Entrepreneurship, economic growth, Algerian economy , panel data.