



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الجزائر 2 أبو القاسم سعد الله



كلية: العلوم الاجتماعية

قسم: علم الاجتماع

المرأة الجزائرية وفعل المقاومة
دراسة ميدانية لدوافع وصعوبات إنشاء المرأة للمقاومات
-ولاية المدية-

أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم

تخصص: تنظيم وعمل

إشراف الدكتور:

قاسمي ناصر

إعداد الطالبة:

ساعد سكيانة

السنة الجامعية: 2020/2019



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الجزائر 2 أبو القاسم سعد الله

كلية: العلوم الاجتماعية

قسم: علم الاجتماع



المرأة الجزائرية وفعل المقاومة

دراسة ميدانية لدوافع وصعوبات إنشاء المرأة للمقاومات

-بولاية المدية-

أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه علوم

تخصص: تنظيم وعمل

إشراف الدكتور:

قاسيمي ناصر

إعداد الطالبة:

ساعد سكيينة

أعضاء لجنة المناقشة

- 1-الاستاذ(ة) الهاشمي مقراني.....رئيسا
- 2-الاستاذ(ة) قاسيمي ناصر.....مشرفا
- 3-الاستاذ(ة) مشتة ياسين.....عضوا
- 4-الاستاذ(ة) عوايجية سماح.....عضوا
- 5-الاستاذ(ة) لبديري مليكة.....عضوا
- 6-الاستاذ(ة) زوييري حسين.....عضوا

السنة الجامعية:2019/2020

الشكر والتقدير

الحمد والشكر أولاً وأخيراً لله عز وجل، على جزيل فضله، وكثير نعمه إذ وفقنا لجمع هذه المادة، ويسر لنا العمل فيها.

ومن باب " ولا تنسوا الفضل بينكم " أتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من قدم يد المساعدة من قريب أو بعيد، في إخراج هذا البحث إلى النور وأخص بالذكر:

الأستاذ المشرف على هذا البحث الدكتور قاسمي ناصر، الذي تفضل بقراءة المادة ومراجعتها، وإبداء الملاحظات، وبالتوجيهات القيمة.

كما يوجه الشكر للأساتذة الذين تفضلوا بمناقشة الأطروحة.

دون أن ننسى كل المقاولات اللواتي وافقن على إجراء المقابلات معهن.

فهرس المحتويات

الشكر والتقدير

فهرس المحتويات

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

01.....مقدمة.

الباب الأول: المدخل المنهجي والنظري للدراسة

الفصل الأول: المدخل المنهجي للدراسة

07.....1- الإشكالية.

12.....2- الفرضيات.

12.....3- تحديد المفاهيم.

31.....4- أسباب وأهمية اختيار الموضوع.

33.....5- مناقشة الدراسات السابقة.

الفصل الثاني: فكرة إنشاء المشروع وعلاقتها بالمساعدة أوبالوسط العائلي

53.....تمهيد.

53.....1- الماهية النظرية للمشاريع الصغيرة.

67.....2- فكرة إنشاء المشروع.

67.....1-2 المقولة: فعل وفاعل.

69.....	2-2 فكرة ودوافع إنشاء المشروع.
79.....	3- مرحلة الإنشاء والانطلاق
80.....	3-1 كيفية إنشاء المشروع.
81.....	3-2 مشاكل وصعوبات مرحلة الإنشاء والانطلاق في المشروع.
83.....	3-3 مشاكل وصعوبات المشروع الحالية.
84.....	4- إنشاء المؤسسة ورأس المال الاجتماعي
90.....	5- أهمية المشروعات الصغيرة
91.....	5-1 الأهمية الاقتصادية.
93.....	5-2 الأهمية الاجتماعية.
95.....	6- مزايا وخصائص المشروعات الصغيرة
100.....	7- أشكال المشاريع الصغيرة
100.....	7-1 الشكل الرسمي.
101.....	7-2 الشكل غير الرسمي.
101.....	8- المشكلات التي تواجه المشاريع الصغيرة
103.....	9- تمويل المشاريع الصغيرة في الجزائر
103.....	9-1 تعريف التمويل.
105.....	9-2 مصادر تمويل المشاريع الصغيرة.
105.....	9-3 أفضل الطرق التي يمكن تمويل المشاريع الصغيرة.
107.....	9-4 وظائف التمويل.
109.....	9-5 طرق تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر.
111.....	خلاصة الفصل

الفصل الثالث: دور الرأس المال الاجتماعي في تجسيد المشروع

114.....	تمهيد
114.....	1- مشروع المقاول في الجزائر
123.....	2- تجارب بعض الدول في مجال المقاول
124.....	1-2 تجارب عالمية
134.....	2-2 تجارب عربية
138.....	3- المعالجة السوسيوولوجية للمقاولة النسوية
138.....	1-3 المرأة المقاول في النظرية المادية الجدلية
140.....	2-3 المرأة المقاول في النظرية الاجتماعية النسوية
143.....	3-3 المرأة المقاول ونظرية النوع الاجتماعي
145.....	4-3 المرأة المقاول في النظرية الاقتصادية الحديثة
149.....	4- العوامل البيئية المساعدة على ظهور المقاولاتية
149.....	1-4 رأس المال الاجتماعي
151.....	1-1-4 أهمية الرأس المال الاجتماعي
153.....	2-1-4 مصادر الرأس المال الاجتماعي
153.....	2-4 المحيط الاجتماعي والبيئة الاجتماعية
155.....	5- دور الرأس المال الاجتماعي في سيرورة المقاول
160.....	6- أهمية الرأس المال الاجتماعي للمرأة المقاول
162.....	7- الصعوبات التي تواجهها المرأة المقاول
165.....	خلاصة الفصل

الفصل الرابع: ممارسة ونجاح الفعل المقاولاتي وعلاقتها بخصوصيات المرأة ومؤهلاتها المهنية

تمهيد.....	169
1- واقع المرأة المقاولة في الجزائر	170
1-1 الواقع الاجتماعي.....	170
2-1 الواقع التعليمي والتربوي.....	173
3-1 الواقع الاقتصادي والسياسي.....	178
2- العوامل الشخصية المساعدة لظهور المقاولاتية	183
1-2 الخصائص الشخصية للفرد المقاول.....	183
2-2 المؤهلات الشخصية للمقاول.....	186
3- العوامل المؤثرة على المرأة المقاولة	188
1-3 العوامل الذاتية.....	188
2-3 العوامل الدينية.....	189
3-3 العوامل الأسرية.....	191
4-3 العوامل الثقافية.....	193
4- أهم الشروط والخصائص التي يجب أن تتوفر في المرأة المقاولة	195
1-4 الخصائص الاجتماعية.....	196
2-4 الخصائص الذاتية.....	196
3-4 الخصائص التنظيمية.....	197
4-4 الخصائص الذهنية.....	197
5-4 الخصائص التعليمية.....	198

198.....	5- مميزات المقابلة النسوية وآثارها
198.....	5-1 خصائص وآثار المقابلة النسوية
199.....	5-2 مميزات المقابلة النسوية
201.....	6- مهام المقابلة النسوية
202.....	7- أهداف المقابلة النسوية
203.....	8- الدور الحكومي في إنشاء ودعم النساء المقابلات
204.....	8-1 الدور الحكومي في دعم المرأة المقابلة
205.....	8-2 دور الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب
206.....	8-3 دور المؤسسات المالية
206.....	8-4 دور حاضنات الأعمال
207.....	8-5 دور الهيئات المدعمة الأخرى
208.....	9- محاولة تحليل سياسات دعم المقابلاتية في الجزائر
209.....	9-1 الجانب الاجتماعي والثقافي
213.....	9-2 تحليل فعاليات هيئات دعم المقابلاتية في الجزائر
217.....	خلاصة الفصل

الفصل الخامس: النظريات والمقاربات التي تناولت الفعل المقابلاتي

221.....	تمهيد
222.....	1- الماهية النظرية لفعل المقابلة
225.....	1-1 العوامل المحفزة لفعل المقابلة
231.....	2- مقاربات حول الفعل المقابلاتي

- 231.....1-2 المقاول الرأسمالي في نظر كارل ماركس
- 233.....2-2 نظرة ماكس فيبر للفعل المقاولاتي
- 234.....3-2 المقاول المبدع عند جوزيف شومبيتر
- 235.....4-2 المنظور الاقتصادي لفعل المقاولة
- 238.....3- **البحث في ظاهرة الفعل المقاولاتي**
- 239.....1-3 دراسة "مكزي" و"جوليان" حول تأثير شخصية المقاولين في نمو المؤسسة...
- 243.....2-3 دراسة ل"ج.لوفلي" (1970-1950)
- 245.....3-3 دراسة حول مراحل سيرورة فعل المقاولة لدى المقاولين المنشئين للمؤسسات
- 248.....4-3 دراسة حول البحث عن الخصائص الرئيسية للمقاولين
- 250.....4- **المقاولاتية حسب منظور جوزيف شومبيتر (1950-1883)**
- 253.....5- **المقاول، الفاعل الرئيسي في المقاولاتية**
- 256.....1-5 المميزات الشخصية للمقاول حسب:
- 256.....1-1-5 تقسيم فايول
- 258.....2-1-5 مقارنة السمات
- 262.....3-1-5 المقاربة السوسيو مهنية (النظرة الاجتماعية المهنية)
- 263.....2-5 الأنماط المرتكزة على المقاول
- 266.....6- **المسار المقاولاتي**
- 270.....1-6 المسار المقاولاتي من وجهة نظر منشئ المؤسسة (المقاول)
- 272.....2-6 المسار المقاولاتي من وجهة نظر المؤسسة
- 274.....3-6 انقطاع المسار Le Découpage de Processus
- 275.....7- **البيئة المقاولاتية**
- 276.....1-7 البعد الاجتماعي الثقافي

279.....	2-7 البعد المؤسساتي التشريعي
280.....	8- النماذج المفسرة حول سيرورة الفعل المقاولاتي
280.....	8-1 نموذج (Shapéro A, 1975)
287.....	8-2 نموذج Pleitner
289.....	8-3 نموذج (Green Berg, Sexton, 1988)
292.....	8-4 نموذج " ك. برويات " (Bruyat)
293.....	8-5 نموذج " ل. مارواس " (Marois)
294.....	خلاصة الفصل

الباب الثاني: الدراسة الميدانية

الفصل السادس: الاجراءات المنهجية للدراسة الميدانية

298.....	تمهيد
298.....	1- مجالات الدراسة
298.....	1-1 المجال الجغرافي
299.....	1-2 المجال البشري
299.....	1-3 المجال الزمني
301.....	2- منهج الدراسة المعتمد
302.....	3- التقنيات المستعملة في الدراسة
302.....	3-1 المقابلة
304.....	3-2 الملاحظة
304.....	3-3 الوثائق والسجلات

305.....	4- عينة الدراسة
305.....	4-1 كيفية اختيار العينة
306.....	4-2 عرض وتحليل البيانات العامة للعينة
314.....	خلاصة الفصل

الفصل السابع: الجانب الميداني للدراسة

316.....	تمهيد
316.....	1- عرض وتحليل المقابلات
434.....	2- النتائج الجزئية للفرضيات
434.....	الفرضية الاولى: العلاقة بين تبني المرأة المقاوله لفكرة انشاء المشروع والمساعدة الفعالة للعائلة
435.....	النتائج
438.....	الفرضية الثانية: دور الرأسمال الاجتماعي للمرأة المقاوله في تجسيد واستمرار المشروع
438.....	النتائج
439.....	الفرضية الثالثة: دور المؤهلات المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي
439.....	النتائج
442.....	الاستنتاج العام للدراسة
452.....	خاتمة
456.....	قائمة المراجع
476.....	الملاحق

قائمة الجداول

الرقم	عناوين الجداول	الصفحة
01	تصنيف بعض الدول الصناعية للمنشأة حسب عدد العمال.....	58
02	التعريفات المعمول بها في دول جنوب شرق آسيا للمشاريع الصغيرة.....	59
03	الأحجام المختلفة للمشروعات الصناعية وخصائصها.....	66
04	وضعية الشباب المقاول قبل إنشاء مؤسساتهم حسب الجنس.....	70
05	وضعية الشباب قبل الإنشاء من خلال المدة الزمنية.....	72
06	دوافع الشباب نحو المقاولة حسب الجنس.....	73
07	فكرة إنشاء المؤسسة من قبل الشباب حسب الجنس.....	75
08	العلاقة بين مصدر فكرة إنشاء المؤسسة من قبل الشباب ودوافع توجيههم إلى المقاولة....	76
09	أفراد من عائلة المبحوثين الذين يمتلكون مؤسسة.....	78
10	كيفية الإنشاء أو امتلاكها حسب الجنس.....	80
11	مشاكل وصعوبات الانطلاق في المشروع.....	81
12	مشاكل وصعوبات المشروع الحالية.....	83
13	الفضل في إنشاء المؤسسة الخاصة بالشباب المقاول حسب الجنس.....	89
14	درجة الارتباط القوي بين العائلة والنجاح في ميدان الأعمال.....	90
15	الهيكل المالي للتمويل الثنائي.....	110
16	المواقف والتصورات تجاه المقاولة في الجزائر.....	210
17	طريقة اختيار العينة وفقا لقطاع النشاط.....	306

306.....	18	توزيع أفراد العينة حسب السن.....
307.....	19	توزيع أفراد العينة حسب الحالة المدنية.....
309.....	20	توزيع أفراد العينة حسب المنطقة الجغرافية.....
309.....	21	توزيع أفراد العينة حسب السن عند بداية مزاوله النشاط.....
310.....	22	فترة نضج المشروع.....
311.....	23	توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي.....
312.....	24	طبيعة الشهادات التي تمتلكها أفراد العينة.....
313.....	25	المؤسسات التي عملت بها أفراد العينة.....

قائمة الأشكال

الرقم	عناوين الأشكال	الصفحة
01	الفرق بين المقاول ومدير المشروع.....	223.....
02	مخطط الروابط بين المتغيرات المرتكزة على المقاول (Davel et Al,1999).....	265.....
03	مراحل المسار المقاولاتي حسب (Carton, Hofer, Meeks2004).....	269.....
04	نموذج (Shapero A,1975).....	281.....
05	نموذج Shapero المعدل حسب Krueger.....	287.....
06	تفضيل المقاولاتية كمسار مهني (Pleitner).....	288.....
07	دوافع إنشاء مؤسسة جديدة Pleitner.....	289.....
08	نموذج جديد لإنشاء المؤسسة (Green Berg, Sexton,1988).....	290.....

مقدمة

إن من بين المواضيع التي تطرح نفسها في السنوات الأخيرة هي الخصوصية والدخول في اقتصاد السوق هذا المنهج الجديد الذي سيعمل على تغيير عدة معايير وقيم في المجتمع الجزائري، كما يعمل على ظهور قيم جديدة وزوال أخرى، فالخطة التي وضعتها الدولة للدخول في الليبرالية جعلتها تضع برنامجا جديدا سنة 1990 والذي تضمن إجراء قطيعة من خلال عدم التمييز بين القطاع العمومي والخاص.

وهكذا تفتح المجال للظهور بعد أن كان ولسنوات طويلة منعزلا من خلال الرقابة الشديدة الموضوعية عليه، ومنذ التسعينات بدأت تظهر برامج وسياسات الدولة من أجل الإنعاش الاقتصادي وامتصاص البطالة، من خلال استغلال اليد العاملة النشطة.

ومما لا شك فيه أنه لا يمكن فهم دور المرأة في الحياة الاجتماعية والاقتصادية، إلا من خلال التغيرات العديدة والسريعة التي طرأت على المجتمعات عامة، وعلى المجتمع الجزائري بشكل خاص، وخاصة التغيرات التي طرأت على البناء الاجتماعي والاقتصادي للمجتمع الجزائري.

وفي ظل هذه التغيرات بدأ يظهر فاعلون يعملون للحصول على مكانة اجتماعية جديدة، والرقي الاجتماعي عن طريق الأدوار الاجتماعية الجديدة التي أخذوها ضمن السياسة المشجعة لتكوين فئة جديدة في المجتمع وهي فئة المقاولين، هذه الفئة التي تلقى تقييما إيجابيا من مختلف الفئات الاجتماعية، جعلت كل أفراد المالكين لمؤهلات مهنية وشخصية يطمحون لإنشاء مؤسسة مهما كانت الفئة الاجتماعية التي ينتمون إليها.

معركة المرأة اليوم ليست في مساواتها مع الرجل في الحقوق والواجبات فحسب وإنما في إثبات قدرتها على العطاء والإبداع، والثبات أمام التطورات المتسارعة الحاصلة في العالم. ولأننا نعيش العولمة بآثارها الايجابية والسلبية من بينها التحول في الملكية، من ملكية الدولة للمشروعات إلى الملكية الخاصة للأفراد، وهذا نتيجة للترابط الموجود بينه وبين تطورها وفرض مكانتها الاقتصادية، هاته المكانة التي تطمح إليها معظم دول العالم خاصة الدول المتخلفة، لا تتأتى إلا بتكاتف الجهود بين كل أفراد المجتمع ولأن هذا العصر اعتبروه عصر المرأة نتيجة لتفوقها في العديد من المجالات التي كانت حكرا على الرجل، والأمثلة كثيرة على ذلك، وأحسنها المرأة الجزائرية التي عانت في زمن الاستعمار من الحرمان المطلق، وحتى بعد الاستقلال تواصلت هذه الحالة مع اختلاف المسببات، إلا أنها ظلت تكافح من خلال الخوض في معارك البناء، فنجدها تمتهن جميع الحرف والمهن، بل تعدت كل ذلك لتخوض معترك السياسة وأضحت تنافس الرجل على أعلى منصب في الدولة.

وعلى صعيد آخر، ومع سياسة الدولة المنفتحة على اقتصاد السوق، إضافة إلى مشكلة البطالة التي طرحت نمطا جديدا من التفكير في الولوج إلى مجال الأعمال الحرة، حيث بدأت وتيرة الاتجاه نحو المقاولات الخاصة بكل أحجامها، حتى ولو تعلق الأمر بالمقاول المصغرة، ترتفع بالنظر إلى انكماش دور الدولة في التوظيف، كما أن التوظيف في القطاع الخاص لا ينظر إلى الشهادة بقدر ما ينظر إلى الخبرة والتجربة وجودة العمل.

وباعتبار المرأة عاملا مهما من عوامل إحداث التطور، لا يمكن الاستغناء عنه بأي حال من الأحوال، سواء في الريف أو الحضر، فقد استفادت هي الأخرى من انفتاح الدولة على اقتصاد السوق، وبادرت بدورها إلى إنشاء مقاولات خاصة، تساهم في توفير مناصب الشغل والتنمية ودعم

النظام الأسري، من حيث المدخول من جهة، وتخلق الثروات لصالح المجتمع من جهة أخرى، حيث يمكن تفسير هذا التوجه باجتماع عاملين أساسيين هما: خروج المرأة للتعليم الذي مكنها من اكتساب الأمان، ونسج شبكة علاقات اجتماعية، إضافة إلى الخبرة الفنية والقدرات اللازمة لتسيير المقاول. ومن جهة أخرى تصاعد نصيب القطاع الخاص من الاقتصاد الوطني.

والمرأة على غرار الرجل اعتبرت عالم المقاول هو النجاح الاجتماعي، وبالنسبة للبعض الآخر القفزة التي تجعلها تنتقل من مكانة اجتماعية دنيا لمكانة اجتماعية أفضل، فبعد أن كانت تبحث عن وظائف في المؤسسات الحكومية، أصبحت تنافس في الموارد المقدمة من طرف أجهزة الدولة.

ولكون موضوعنا يدور حول المرأة الجزائرية وفعل المقاول، فإننا حاولنا مقارنة الموضوع داخل الحقل السوسيولوجي بدراسته في إطار اجتماعي محدد بستة فصول:

الفصل الأول: يتضمن "المدخل المنهجي" تطرقنا فيه لمشكلة وتساؤلات البحث، أسباب اختيار الموضوع، أهمية وأهداف البحث، تحديد المفاهيم، إضافة إلى عرض نتائج بعض الدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوعنا.

الفصل الثاني: والذي عنوانه "فكرة إنشاء المشروع وعلاقته الوسيط العائلي"، حيث تضمن المراحل التي يمر بها المشروع عند إنشائه وعلاقته بالرأس المال الاجتماعي، لنختم بخصائص وأشكال المشاريع وطرق تمويلها في الجزائر.

الفصل الثالث: والذي عنوانه "دور رأسمال الاجتماعي في تجسيد المشروع"، والذي تضمن دور الرأسمال الاجتماعي وأهميته في سير المشروع، والصعوبات التي تواجهها والعلاقة التي تنشأ بين المرأة المقاتلة ومقاتلتها.

الفصل الرابع: وعنوانه "ممارسة ونجاح الفعل المقاتل وعلاقته بخصوصيات المرأة ومؤهلاتها المهنية"، تطرقنا فيه إلى واقعها في المجتمع الجزائري، وأهم العوامل المؤثرة على مؤهلاتها الشخصية، لنختم بدور الدولة وسياستها في دعم المقاتلات في الجزائر.

الفصل الخامس: والذي عنوانه "النظريات والمقاربات التي تناولت الفعل المقاتل"، تضمن أهم النظريات السوسولوجية التي عالجت موضوع المرأة المقاتلة والفعل المقاتل.

أما الجانب الميداني فتطرقنا في الفصل السادس إلى: "الاجراءات المنهجية للدراسة" من مجالات الدراسة والمنهج المعتمد، وطريقة اختيار العينة، وأدوات جمع البيانات.

أما الفصل السابع: تم "عرض وتحليل المقابلات"، وكذا نتائج الدراسة في ظل الفرضيات، لننتهي بالاستنتاج العام للدراسة والخاتمة.

الباب الأول

المدخل المنهجي والنظري للدراسة

الفصل الأول: المدخل المنهجي للدراسة

- 1- الإشكالية
- 2- الفرضيات
- 3- تحديد المفاهيم
- 4- أسباب وأهمية إختيار الموضوع
- 5- مناقشة الدراسات السابقة

الفصل الأول: المدخل المنهجي للدراسة

يعتبر البناء النظري للدراسة هام للبحث الذي أجريناه، فهو مرحلة أساسية تسبق التحقيق الامبريقي، وكونه لا يستطيع الباحث وضع حدود معينة لموضوع بحثه، وبناءا على ذلك تم طرح الإشكالية وصياغة الفرضيات المنبثقة عنها ومن ثمة تحديد المفاهيم، مع ذكر الأسباب التي دفعتنا إلى اختيار الموضوع وأهميته والأهداف التي تسعى إليها، وصولا إلى مناقشة الدراسات السابقة.

1- الإشكالية:

فرضت العولمة منطقا اجتماعيا واقتصاديا جديدا ، فكان من نتائج النظام النيوليبرالي الجديد نمو فعل مجتمعي تعتبر فيه المبادرة الركيزة الأساسية مع نمو مجتمع المعرفة، وأصبح الإبداع ضرورة من ضروريات القدرة التنافسية للمجموعات الاجتماعية.

ويظهر تغير المجتمع من خلال تغير دور أو وضعية المرأة عبر الزمان والذي يبرز بالعمل، فمنذ عقود كانت المرأة تزاوّل أعمال البيت إلا أنها كانت تقوم بأنشطة اقتصادية من خلال المشاركة في الزراعة والحرف التقليدية.

في بداية النهج الاشتراكي الذي يقوم على الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج ويستند على فكرة الدولة المقاول التي تتكفل لوحدها بمهمة التنمية والبناء والتشييد، أقامت الدولة آنذاك المصانع الكبرى وتحملت لوحدها مسؤولية التعليم والسكن والعمل... الخ، ولم تعرف المرأة الجزائرية في هذه الفترة أي ظهور ملفت بالنظر لعدم أخذها فرصا كبيرة في التعليم والعمل كنتيجة للأمية المطبقة في ذلك الوقت ومرد ذلك إلى سياسة التجهيل والامية التي اتبعتها الإدارة الفرنسية مع الشعب الجزائري.

فلم تكن أفعال المرأة المقاتلة ومشكلاتها وشكواها وهمومها موضوع بحوث سوسيولوجية في مؤسسات علم الاجتماع، ذلك أن التركيز على فكرة المقاتلة الخاصة بحسب التصورات الإيديولوجية للمرحلة الاشتراكية التي مرت بها البلاد يحمل في طياته نزعة استعمارية رأسمالية.

وعند ظهور الرأسمالية والثورة الصناعية في أوروبا نتيجة التطور التكنولوجي حدثت عدة تغيرات وتحولات على كل المستويات، من أهمها النزوح الريفي نظرا لحاجة المدن الكبرى لليد العاملة فنتج عنه الانتقال من العائلة الممتدة إلى العائلة النووية، الذي أدى بدوره إلى تغير الشبكة الاجتماعية نظرا للتفكك العائلي الذي سهل خروج المرأة للعمل لتشكل هي الأخرى جزءا هاما من الطبقة العاملة المستغلة، وبالتالي أخذت دورا جديدا ضمن عملية التفاعل الاجتماعي.

إلا أن الأمر ما فتى يتغير بالنظر إلى التحولات الإقليمية والعالمية التي حدثت والتي كان لها أثر على سيرورة التغير التي تشهدها الجزائر، فسياسة الانفتاح على السوق التي انتهجتها الجزائر بعد انهيار النظام الاشتراكي شجعت على خلق الثروة والمبادرة الخاصة في إنشاء مؤسسات اقتصادية تهدف إلى الربح.

ومع زيادة انتشار وسائل الاتصال وتنوعها، فلقد ساعد ذلك على تغيير فكر الأفراد بالإضافة إلى سهولة التنقل بوجود وسائل النقل التي تلعب دورا هاما في الحراك الاجتماعي، والذي عمل على انفصال الناس عن بعضهم البعض فأعطت للمرأة شكلا من الاستقلالية، دون أن ننسى الأجهزة المنزلية المتطورة التي أسهمت بشكل كبير في تقليص وقت الأعمال المنزلية ووفرت للمرأة وقتا أطول يسمح لها بالعمل خارج المنزل، وقطع أشواط كبيرة فيه بمساعدة الحركات والمنظمات العالمية للعمل التي تتجسد خاصة في ندوة بكين سنة 1995 والتي تطالب بمنح المرأة فرصا متكافئة مع الرجل والسعي لدمجها مهنيا.

فبرزت المرأة في مختلف الميادين والأنشطة وتعتبر المقاوله في المرحلة الراهنة أهم ميدان تقدم النساء على دخوله، ففي إحصائيات 2002 نجد نسبة 26% من المؤسسات الخاصة في أوروبا منشأة من طرف نساء مقاولات تسييرها بأنفسهن، فاتجهت بشكل كبير نحو المهن الحرة وذلك بسبب نقص مناصب العمل عند الدولة هذا من جهة، ومن جهة أخرى يفضلن الاستقلالية في العمل من أجل التوفيق بين الحياة العائلية والمهنية. وهذا ما التمسنه في بعض الدراسات.

فبالرغم من أن إقبال المرأة الجزائرية على سوق العمل كان محتشما في البداية وبتركز في قطاعات نشاط معينة، إلا أنه عرف مع الوقت ارتفاعا لتدخل في السنوات الأخيرة مختلف الميادين (الأمّن، سيطرة الحافلات والقطارات...)، وبما أن التطور الاقتصادي يرتبط أساسا بالتطور الاجتماعي أصبح الاهتمام بعمل المرأة ضمن أولويات الدولة، وتجسد ذلك في وضع برامج ومخططات تسعى لإدماج أحسن وأكثر للمرأة في عالم الشغل، وكذا تهيئة الأرضية لتقبل الأسرة والمجتمع خروجها للعمل، من خلال إدماج مختلف التكنولوجيات التي من شأنها أن ترتقي بالبلد وتطوره كوسائل النقل والمواصلات، ووسائل الاتصال التي تقوم من خلالها الدولة بحملات التوعية التي من شأنها تغيير فكر الأسرة حول عمل المرأة، كما لعبت التكنولوجيا المنزلية دورا هاما في تقليص الجهد والوقت، مما سمح للمرأة بالبحث على عمل يساعدها ويساعد أسرته.

كل هذه التطورات جعلت الدولة الجزائرية تغير منطق تعاملها فتشجع على المبادرة، وتسمح للفرديات بالتعامل الحر مع المجموعات الاجتماعية، فتفسح بذلك المجال للأفراد ليبادروا لما يروه يتفق مع اختياراتهم. فلا تحتفظ الدولة سوى بدور الضابط للقانون لتسهم بذلك في بروز فئة جديدة فرضت نفسها على الساحة الاجتماعية والاقتصادية تحتوي على نساء فرضن أنفسهن في مجال المقاوله كان ولزمن طويل حكرا على الرجال.

وبمساعدة تحفيّزات الدولة، دخلت فكرة استثمار رأس المال في المحيط الجزائري مما فتح المجال للمرأة للدخول في هذا الميدان، لتظهر إمكانياتها وقدراتها في القيادة من خلال التسيير والتنظيم، والتي يلعب التكوين والتعليم دورين هامين في تقوية عزميتها لدخول ميدان المقابولة، فإنشاء مؤسسات مصغرة في إطار قانوني من الأعمال التي أصبحت المرأة تبرز فيها، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على التغير الحاصل في مجتمعنا الجزائري والحركة المستمرة للمجتمع، فبعدما كانت مزاوله النشاطات الاقتصادية الخاصة بالنساء في البيوت، أصبحت الآن أعمال رسمية موثقة عند الدولة.

فهذه العوامل ساعدت في ظهور نساء مقابولات فرضن أنفسهن على الساحة الاقتصادية، فالمرأة اليوم تعتبر نفسها شريكة للرجل لا تابعة ولا منافسة له. كونها تابعت دراستها وتكوينها، فهي تعتبر نفسها تملك من الإمكانيات ما يجعلها قادرة على إنشاء مقابولة وتسيير مشروع، إلا أن هذا جعلها تعمل على جبهتين، فالجبهة الأولى هي نظرة المجتمع الذي مازال يفرق بين الجنسين، فلا توجد تقاليد تمكن من مساعدة المرأة على ممارسة المقابولية فتضمن استمراريتها فيها وتأخذ بعين الاعتبار التوازن الموجود بين الجنسين. والجبهة الثانية متمثلة في الضغوط الاجتماعية التي تعترضها، كونها امرأة- وهي تقريبا نفسها في كل دول العالم- مثل التحرش الجنسي، وبالتالي يكون لزاما عليها كسب ثقة العائلة كرأس مال اجتماعي تعتمد عليه في دعمها من الناحيتين المادية والمعنوية على السواء، من جهة أخرى تعاني المرأة نفس ما يعانيه الرجل عند إنشائهما للمشروع وتسييره فيما يتعلق بالمشاكل المالية والإدارية.

إذن فالدور الذي يفترض أن تلعبه المرأة في المجتمع من خلال تفاعلها مع أفرادها يعد عملية تكوينية تدعم استمرار أو تغير أي نمط من أنماط البناء الاجتماعي، ولأن للبشر بطبيعتهم لهم

القدرة على إقحام أي موضوع في موقف التفاعل، استطاعت المرأة طرح فكرة جديدة بناء على ما حصلت عليه من معلومات مكنتها من التدريب على مجموعة من الأنشطة من بينها المقالة التي تتضمن المبادرة والمخاطرة.

فالمرأة المقالة تفهم دورها في المجتمع أثناء تفاعلها مع الآخرين من خلال مجموعة من القيم والمعايير التي توجه هذا التفاعل، وهذا ما يؤدي إلى التطور والتغيير المستمر الذي يشهده المجتمع، والذي مس حتى التركيبة الذهنية للفرد الجزائري.

إن النساء المقالات قد برزن كقوة اجتماعية جديدة نتيجة تشابك مجموعة من التأثيرات الديموغرافية والقانونية وكذا التكنولوجية والمادية والثقافية والاقتصادية، إضافة إلى الضغوطات الاجتماعية المتزايدة التي تدفع أعدادا من السيدات إلى التفكير في خلق الثروة، فهذه الظاهرة أصبحت واقعا ملموسا، وهذا الواقع هو وليد مقاربات وتوجهات جديدة تميزت بإتاحة فرص أكثر للنساء لدخول عالم الاقتصاد، خصوصا بعد رحلة البحث عن الاقتصاد المنتج في الجزائر من خلال تفعيل دور المؤسسات المصغرة كبديل استراتيجي للأجيال القادمة.

كما نجد أن نسبة المقالة النسوية في الجزائر ليست بالمشجعة، بالرغم أنه وفي الآونة الأخيرة نلاحظ ارتفاعا محسوسا لنسبة المقالة النسوية في بلادنا ، وهذا يعود إلى التحول النوعي الذي تشهده وضعية المرأة في الجزائر، وكذا اهتمام الدولة بإدماجها في عالم الاقتصاد والاستثمار من خلال الأخذ بعين الاعتبار التحدي الكبير الذي يواجهه مجتمعنا وهو ولوج الاقتصاد الجديد القائم على المؤسسة الناجحة والمعرفة الفاعلة، إلا أن هذا لا يكف وبعيد جدا لنقارنه بالإنجازات التي حققت في البلدان الغربية أو حتى العربية.

ومن هنا تكمن أهمية موضوع دراستنا الخاصة بالمرأة الجزائرية وفعل المقابلة، الأمر الذي

جعلنا ننطلق من التساؤلات الآتية:

- كيف تتفاعل المرأة مع ظروف تسيير المشروع منذ النشأة؟
- كيف تتعامل مع المحيط القرابي والاجتماعي؟
- وماهي الصعوبات الاقتصادية والثقافية والأسرية والقانونية المرتبطة بخصوصيتها؟

2- الفرضيات:

يمكن صياغة الفرضيات على النحو الآتي:

- هناك علاقة بين تبني المرأة المقابلة لفكرة إنشاء المشروع والمساعدة الفعالة للعائلة لها.
- تعتمد المرأة المقابلة في إنشاء وتنظيم المؤسسة على رأسمالها الاجتماعي، والذي يسمح لها بتجاوز الصعوبات التي تواجهها في تجسيد واستمرار المشروع.
- كلما كان التأهيل المهني التي تحمله المرأة المقابلة متناسبا مع مشروعها، ساعدها ذلك على انطلاق ونجاح المشروع.
- هناك علاقة بين خصوصيات المرأة (الفيزيولوجية والنفسية وظروفها الاجتماعية) وممارسة ونجاح فعل المقابلة.

3- تحديد المفاهيم:

إن المفاهيم في علم الاجتماع هي مفتاح للبحث، وهي اللبنة التي تبنى عليها عملية البحث برمتها، حيث أن تسوية هذه اللبنة هي عملية تحديد المفهوم. ولما كانت دراستنا هذه قد تضمنت عديد المفاهيم، وجب علينا تحديدها حتى يرفع أي لبس في فهم محتوى البحث.

3-1 المقاول:

ويراد به في المعنى المتداول أنه منشئ، متعهد، مؤسس، صاحب عمل، وهذا المصطلح يشمل النساء مثل الرجال¹.

مفهوم المقاول استعمل من طرف العديد من المفكرين والباحثين من زوايا مختلفة كالنشاط، والمبادرة... ويشيرون به إلى "الشخص الذي يقوم بوظائف المشروع الرئيسية ويكون مسؤولاً على اتخاذ القرارات وتحمل المخاطر"². أي هو الذي يأخذ المبادرة ويقوم بكل الوظائف المتعلقة بإنشاء وتنظيم المشروع.

بينما يعرفه إبراهيم مذكور على أنه "الشخص الذي تجتمع فيه وظيفتان، تحمل المسؤولية عند المخاطر التي يتعرض لها المشروع، والقيام بأعمال الإدارة"³ أي يتميز بروح الاستقلالية وروح المخاطرة والقدرة على تنظيم المشروع الاقتصادي.

أما بدوي أحمد زكي فيشدد وقبل كل شيء على "صفات القدرة على التجديد والابتكار، بمعنى أن المنظم (المقاول) يخرج منتجات جديدة، ولا يتردد في استخدام أساليب الإنتاج والتكنولوجيا الجديدة

¹. Mokhtar Lakehal. **Dictionnaire D'économie Contemporaine et Des Principaux Faits Politique et Sociaux**. Edition 3. Vuibert. 2002. p299.

². نبيل غطاس وآخرون: قاموس الإدارة مع سرد بالمصطلحات الإنجليزية المقابلة، مكتبة لبنان، بيروت، 1983، ص182.

³. إبراهيم مذكور: معجم العلوم الاجتماعية، الهيئة المصرية للكتاب، مصر، 1975، ص288.

وما إلى ذلك¹، وهناك من راح يحدد مواصفات هذا المقاول حيث اعتبر "أنه الشخص الذي تتوفر فيه الصفات التالية: المخاطرة، التجديد، الإبداع والابتكار وحب المبادرة"².

ولقد كانت **بريجيت بيرجير** من الباحثين الذين وضعوا مواصفات للمقاول على اعتبار أن له "صفات مميزة مثل الدافع القوي للريح والنزوع للشك والذهن المتفتح والاستعداد لتحمل المخاطر والقدرة على الابتكار... واتخاذ قرارات هادفة، والمثابرة في وجه المحن باعتبار ذلك ضروري لتنظيم العمل"³.

ويقوم المقاول بأنشطة متعددة في المؤسسة حيث أنه: "الشخص الذي يسير مؤسسة... وهو الذي يطور مؤسسة"⁴.

ويعرف **جوزيف شمبيتر (Joseph Alois Schumpeter) 1950**: المقاول على أنه شخص يملك صفة الإبداع والابتكار وهو فرد نادر، ذو موهبة يستطيع جذب أرباح كثيرة وأنه محرك التطور الاقتصادي.

وهو شخص صاحب فكرة وتتوفر لديه الإرادة نحو النجاح، مدرك ولديه مرونة في التعامل وتتوفر فيه الرغبة في المخاطرة بشكل معقول، يمتلك المهارة في التنظيم¹.

¹. أحمد زكي بدوي: معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية "انجليزي-فرنسي-عربي"، مكتبة لبنان، بيروت، 1978، ص35.

². Hisrich Robert. Pieter Michael. **Entrepreneurship .Lancer élaborer et gérer une entreprise.** Économico. Paris. 1991. p24

³. بريجيت بيرجير: **ثقافة تنظيم العمل**، ترجمة: محمد مصطفى غنيم، الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر، 1995، ص17.

⁴. Akoun André. Ansart Pierre. **Dictionnaire de Sociologie.** Le Robert Sewil. 1993. p188.

أما (A-Catillon) 1955: فيعرف المقاول بأنه ذلك الشخص الذي يتحمل خطر القيام بالأعمال التجارية لحسابه الخاص، وهو الشخص الذي ينتج منفعة جديدة لحسابه الخاص من أجل خلق منتج جديد.

أما بالنسبة (Hayek و Krizner) فالمقاول هو ذلك الشخص الذي يتمتع بالقدرة الخاصة لاتخاذ القرار في حالات عدم التأكد وهو فرد واثق، كما يعتبر المقاول ذلك المؤسس والمشيد للمؤسسة من نتائج تحليلاته السابقة وهو يمتلك القدرة على اقتراح رؤية جديدة دائما.

أما (Link و Hebert) 1989: فهما يعرفان المقاول بأنه ذلك الشخص الذي يتخصص في أخذ المسؤولية واخذ القرارات الحكيمة².

اعتبر جوزيف شمبيتر المقاول على أنه: "المنشئ الذي يحدث الإبداع التكنولوجي، ويحرك رؤوس الأموال، وينظم قوى العمل في منظور المشروع الصناعي أو التجاري موجه لتحقيق الربح"³.

معظم التعريفات للمقاول تتفق على أن الأمر يتعلق بسلوك مرتكز على أخذ المبادرة وتنظيم وإعادة تنظيم لميكانيزمات اقتصادية واجتماعية لاستغلال الموارد المتاحة، واستغلال ظروف المحيط بعقلانية وأيضا تحمل المخاطرة، ومن ثم فالمقاول هو الفاعل الاقتصادي والاجتماعي الذي يبحث دائما على الربح وعن شروط اكتساب المكانة الاجتماعية.

¹. La Formation a la Création Des Entreprise Algérie état Des Lieux. et Gestion Communication de M.Benarma. p03.

². www .Adreg. Net.

³.Gresle François & Al. **Dictionnaire des science humaines . Sociologie. Psychologie social. Anthropologie.** Nathan. 1990. p105.

3-2 المقابلة:

لغة: المقابلة مصدرها قول، أي اتفاق بين طرفين على القيام معا بعمل مشترك كبناء أو تجارة، وهي تعهد ببناء أو شق طريق أو بتقديم ما يقتضيه العمل من آلات وعمال ومواد لقاء قيمة معينة من المال.¹

وفي اللغة الانجليزية كلمة Contracting تعني بالأصل معنى الفائد، وهي مشتقة من كلمة Contract أي عقد.²

اصطلاحاً: أطلق مصطلح المقابلة حسب محمد علي جعلوك على نوع من الأعمال الذي يقوم فيه المقاول بالتعاقد مع صاحب العمل المراد تنفيذه، على القيام بإنجاز هذا العمل، نيابة عنه بحسب أحكام العقد المبرم بينهما.³

فهي تمثل ظاهرة معقدة تجمع بين مشروع إنشاء المقابلة وحامل فكرة المشروع (العمل) وذلك في محيط معين، بالرجوع إلى أحكام العقد المبرم، لكن هذا التعريف القانوني يعتبر غامض نوعاً ما كونه لم يحدد طبيعة المقابلة ولم يتحدث عن الطبيعة الاقتصادية والاجتماعية للمقابلة.

وعليه يرى Bernard Mottez أن المقابلة بالمعنى الاقتصادي يقصد بها الخطة الاقتصادية أو النشاط المنظم المبرمج، القائمة ببناء على تصميم وتنظيم وإدارة بشرية لتحقيق غرض معين صناعي أو تجاري أو حرفي أو خدماتي.⁴

¹. مسعود جبران: الرائد المعجم اللغوي الأحدث والأسهل، ط8، دار العلم للملايين، بيروت، 2003. (مقابلة).

². محمد علي عارف جعلوك: أعمال المقاولات، ط1، دار الراتب الجامعية، بيروت، لبنان، 1999، ص6.

³. محمد علي عارف جعلوك: مرجع سابق، ص15.

⁴. Bernard Mottez. **La sociologie Industrielle**. Presse Universitaire de France. 1975. p50.

وعليه يرى يحي مزبودي أن المقابلة هي علم وفن وإدارة، وليست كما يظن البعض عملية مغامرة أو مجازفة غير محسوبة النتائج يلعب الحظ الدور الأول فيها، فهي تتطلب جهدا متواصلا وتطورا مستمرا والتزاما تاما بالمبادئ العلمية، حتى توتي ثمارها وترد للمقاول ربحا ماديا وسمعة معنوية تضاف إلى رصيده المهني¹. بهذا المعنى يتضح أن المقابلة مرتبطة ارتباطا وثيقا بالمبادئ العلمية فهي ليست مجرد عملية ارتجالية غير محسوبة العواقب.

إجرائيا: نقصد بالمقابلة في هذه الدراسة ذلك التنظيم الذي يهدف إلى إنتاج جديد له قيمة بإعطائه الوقت والعمل اللازم مع تحمل المخاطرة المترتبة عن ذلك، وتحصيل النتائج يكون على شكل أموال ورضا النفس، فهي وحدة اجتماعية هادفة تتكون من عناصر بشرية ومادية وقانونية تمارس النشاط الاجتماعي وتتمتع بذمة مالية وتنتج سلع وخدمات.

وبناء على هذه المفاهيم يمكننا تحديد المفهوم الإجرائي الآتي حول المرأة المقابلة:

المرأة المقابلة إجرائيا:

هي تلك المرأة التي تسعى إلى التمكين الاقتصادي من خلال خلق مقاولتها الخاصة وتمتلك روح المبادرة والمخاطرة، وتكون مؤهلة لإدارة مقاولاتها واتخاذ قراراتها، تمتلك خصائص ومميزات وتمتلك روح المبادرة والمخاطرة وتتحمل المسؤولية وتتعامل بمرونة وبمهارة في التنظيم والإدارة، واثقة من قدراتها وإمكانياتها، تمارس نشاطات اجتماعية لحسابها الخاص وبشكل قانوني، هدفها النجاح والتفوق.

¹. يحي مزبودي: المقاولات علم وفن وإدارة، ط1، الشركة العالمية للكتاب، مصر، 2003، ص14.

3-3 إنشاء منظمة:

من خلال أعمال Gartner 1985 وأعمال Schumpeter الأولى، فإن البحث المقاولاتي اهتم بشكل خاص بالبروز المنظماتي وديناميكيته، البحث في مجال التسيير والمنظمات اهتم بشكل واسع بعمل المنظمات (Drucker,1996)، وبعد أن اعتمدت على نحو ضيق أصبح ينظر لإنشاء المؤسسة بنظرة أكثر اتساعاً، حيث أشار (Verstraete et Fayolle,2005) إلى أن التصور يحوي العديد من التخصصات المقاولاتية، وانعكاسات ترتكز على ديناميكية وهيكلية المنظمات يمكن توضيحها من خلال مختلف الأبحاث في المقاولاتية.

من الطبيعي، أن إنشاء المنظمة يعني عدم وجودها من قبل، هذا المفهوم يعني الاضطراب (Désordre) الذي يسبق وجود المنظمة، هذا التصور ظهر بشكل خاص في المقاربات التي أعدها (Morin,1977) كما أشار كل من (Schmitt et Bayad,2002) أن: "الأنظمة المفتوحة تتفاعل مع محيطها، فالبحث عن الترتيب والتنظيم بغير الأنظمة الموجودة، في حين أن التطور نحو الاضطراب لا يتطلب أي جهد خاص: يظل الترتيب أصعب من الاضطراب"

هذا النموذج مرتبط أكثر بمفهوم البروز المنظماتي، ومعناه العمليات التي تقود إلى ظهور منظمة جديدة، جاء هذا المفهوم، على يد: (Gartner,1988,1990,1993) ثم تطور على يد باحثين آخرين من بينهم (Sharma. Thornton 17 1999 Aldrich.1999) و (Hernandez 2001 et Chrisman1999).

من خلال هذه المقاربة المقاولاتية تعرف على أنها مجموعة المراحل التي تقود لإنشاء منظمة، معناه النشاطات التي تقوم من خلالها المقاول بتعبئة واستغلال الموارد (مادية، معلوماتية، بشرية...الخ) من أجل تحويل الفرصة إلى مشروع منظم ومهيكل.

كما أشار (Vestraete , 1997.2003)، إلى أن البروز المنظماتي يعود إجمالاً إلى الفعل التنظيمي والإشكالات التنظيمية الناجمة عن نشاطات: المشروع، الفريق، التنظيم...الخ.

وعليه فحسب هذه المقاربة فالمقاول هو رجل استراتيجي قادر على إعداد رؤية مقاولاتية (Filian,1997) وقيادي قادر على قيادة التغيير الناتج عن النشاطات المقاولاتية¹.

نشير إلى أنه حسب بعض الباحثين، هذا النموذج مرتبط حتماً بنموذج فرص الأعمال فبالنسبة ل(Pygrave et Hofer, 1991): "المقاول هو شخص يقتنص فرصة أعمال ويقوم بإنشاء منظمة من أجل متابعتها"²

3-4 المشروع المصغر:

يعتبر "المشروع أحد أشكال النشاط الاقتصادي وأحد الأشكال الاجتماعية للعمل في آن واحد"³ وهو ذلك الفضاء الاجتماعي والاقتصادي من أجل مزاولة عمل معين، والمشروع هو عبارة عن الاستخدام العقلاني لقوى الإنتاج من أجل تحقيق الأهداف المحددة فهو بذلك "نظام تسخير عوامل الإنتاج الثلاثة: الطبيعة، والعمل ورأس المال، لإنتاج السلع والخدمات بقصد بيعها وتحقيق

¹.Eric Michael Laviolette et Christopher Loue. **Les Compétences entrepreneuriales . définition et construction d'un référentiel.** le 8ème congrès international francophone (CIFE PME).l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales.2006.p3-p4.

².Bouslikhane Azi. **Enseignement de l'entrepreneuriat . pour un regard paradigmatique Autour de Processus Entrepreneuriat.** Thèse de doctorat non publier en science de gestion. Université de Nancy 2. p59.

³. فريدمان جورج ونافيل بيار: رسالة في سوسيولوجيا العمل، ج1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص57.

الربح، والمشروعات ذات الأحجام المختلفة: فمنها المشروع الكبير والمشروع المتوسط والمشروع الصغير¹.

والمشروع الصغير نظرا لأهميته البارزة في اقتصاديات معظم بلدان العالم وهو عبارة عن "الشركة أو المنشأة التي تمول وتدار ذاتيا من قبل أصحابها وتقوم على حجم عمالة قليلة، تتصف بال شخصية وتتكون من وحدات إدارية أساسية غير متطورة، وتشكل حيزا صغيرا في قطاع الإنتاج التي تعمل به وتقدم خدماتها للمنطقة التي تتواجد فيها..."².

وغالبا ما يكون صاحب المؤسسة المدير "يقوم بممارسة مهام الإدارة بنفسه ويحصل على جميع الأرباح المحققة في مقابل تحمله لجميع المخاطر المرتبطة بالاستثمار"³.

3-5 تنظيم المشروع:

يعرف التنظيم على أنه وضع الخطة موضع التنفيذ وذلك بإجراءات تحليل المهمات، وتركيب الوظائف وتشكيل الأقسام والهيكل الإداري وتحديد المهمات والعلاقات والسلطة والمسؤولية...⁴ وهو ضروري من أجل تحقيق أهداف المشروع، كما أنه "يتطلب تشكيل إدارة خاصة... وفي المشاريع الصغيرة جدا فإن بعض أو كل المهام يمكن أن تنفذ من قبل شخص واحد"⁵، والتنظيم يوضح المسؤوليات ويحدد العلاقات المهنية وينسق منتج كل الوظائف لتصب في المنتج الشامل للمؤسسة.

¹. أحمد زكي بدوي : مرجع سابق، ص135.

². كاسر نصر المنصور وشوقي ناجي جواد: إدارة المشروعات الصغيرة، ط1، الحامد، عمان، 2000، ص41.

³. نهال فريد مصطفى: أساسيات الأعمال، مكتبة الإشعاع، القاهرة، مصر، 1997، ص30.

⁴. كاسر نصر المنصور وشوقي ناجي جواد: مرجع سابق، ص132.

⁵. رهيد سيقن: تسيير المشاريع، ترجمة: وليد الماضي، ط1، دار المعرفة، دمشق، سوريا، 1991، ص15.

كما يقصد بتنظيم المشروعات "عملية جمع عناصر الإنتاج: رأس المال والطبيعة والعمل وتوليفات مثلى وتوجيهها بما يؤدي إلى تقدم الصناعة"¹، لذا يجب على المقاول أن تكون لديه معرفة بتنظيم المشاريع والعمليات الإدارية ليضمن نجاح مشروعه خصوصا لما يتعلق الأمر بإنشاء مشروع جديد فإن "وظيفة التنظيم مهمة في وضع الهياكل المناسبة لمختلف المصالح والوحدات وشبكات التسيير والإعلام والاتصال"².

من خلال ما سبق تبين أن تنظيم المشروع هو عبارة عن جمع رأس المال وتأمين مكان إقامة المشروع وتوظيف اليد العاملة ووضع الهياكل الإدارية للمشروع والتنظيم بين هذه العناصر.

3-6 المؤسسة المصغرة:

لتعريف المؤسسة المصغرة يجب علينا تحديد مفهوم المؤسسة أولا وعليه:

المؤسسة لغة: هي ترجمة لكلمة Institution بالانجليزية وبالفرنسية. وتعني بالفرنسية قانون: بمعنى تلك الهياكل والقواعد الموضوعية لإرضاء المصالح المشتركة³. أما بالإنجليزية فهي جمعية أو هيئة ذات صفة عامة، أو قانون، أو عرف وتقليد استقر في المجتمع⁴.

المؤسسة اصطلاحا: هي جميع أشكال المنظمات الاقتصادية المستقلة ماليا، هدفها توفير الإنتاج بغرض التسويق، وهي منظمة ومجهزة بكيفية توزع فيها المهام والمسؤوليات، كما تعرف بأنها وحدة اقتصادية تتجمع فيها الموارد البشرية والمادية اللازمة للإنتاج الاقتصادي¹.

¹. أحمد زكي بدوي: مرجع سابق، ص 135.

². محمد مسن: التدبير الاقتصادي للمؤسسات (تقنيات واستراتيجيات)، دار الساحل، الجزائر، 2001، ص 94.

³. Petit Larousse. Librairie Larousse. Paris. 1986. (Institution).

⁴. Webster Institution Collegiate Dictionary. n/y. 1954. (Institution).

المؤسسة المصغرة إجرائيا:

المؤسسة المصغرة هي أحد أشكال التنظيم الاقتصادي الذي يتميز بالشخصية الاعتبارية من الناحية القانونية، تهدف إلى تحقيق الربح، وهي نسق اقتصادي واجتماعي، يضم مجموعة من الفاعلين ذوي كفاءات مختلفة تربط بينهم علاقات اجتماعية من خلال العملية الإنتاجية، بهدف إنتاج السلع لتلبية مختلف حاجات أفراد المجتمع، تشغل أقل من 10 أجراء، رأسمالها محدود، وتتميز ببساطة المشاريع، والمؤسسة المصغرة في دراستنا هي التي تسيروها المرأة المدعمة من طرف أجهزة الدولة أو مؤسسات الاستثمار الحر، وهي قانونيا موثقة باسمها، أي ليس من الضروري أن تكون المالكة الأصلية للمؤسسة.

7-3 رأس المال الاجتماعي:

تعد شبكة العلاقات الاجتماعية أساس رأس المال الاجتماعي وهي " التي تربط أفراد المجتمع فيما بينهم، وتوجه ألوان نشاطهم المختلفة في اتجاه وظيفة عامة...² هذه الشبكة لها دور أساسي في تعاون وتضامن أفراد الجماعة فيما بينهم.

يؤكد فرانسيس فوكوياما على ضرورة رأس المال الاجتماعي بعدما عرفه بأنه " قدرة الأفراد على العمل معا لأغراض مشتركة، على شكل مجموعات وتنظيمات"³ فهو وليد الترابط الاجتماعي

¹ إسماعيل عراجي: اقتصاد المؤسسة، أهمية التنظيم، ديناميكية التنظيم، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص12.

² مالك بن نبي: ميلاد مجتمع، شبكة العلاقات الاجتماعية، ترجمة: عبد الصبور شاهين، ندوة مالك بن نبي، لبنان، 1974، ص12.

³ فرانسيس فوكوياما: الثقة، الفضائل الاجتماعية وتحقيق الازدهار، ط1، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، أبو ظبي، 1998، ص23.

التلقائي، ويعتبر عاملاً حاسماً للازدهار والتطور الاقتصادي، إن هذا الترابط أو التعاون التلقائي مرتبط بعادات وتقاليد وأعراف مشتركة بين أفراد الجماعة وأيضاً على درجة الثقة بينهم.

وهناك من يعتبره "شكلاً آخر من رأس المال مرتبط بالامتلاك المستمر لشبكة علاقات اجتماعية أو الانتماء إلى مجموعة مستقرة، والتي يستطيع الفرد أن يسخرها في استراتيجياته"¹ فشبكة العلاقات هي الدعامة الأساسية لرأس المال الاجتماعي حيث أنه "يرتكز على دعائم متوقفة على أعضاء شبكة فرد ما... وهي متحركة ومحركة من طرف هذا الفرد من أجل حصوله على كسب يسمح له بتحسين كينونته"² أي أنه متجسد في شبكة علاقات التي تمكن حصول الفرد على استثمارات نفعية، والشبكة هي عبارة على "مظهر خارجي ملاحظ ودائم نسبيًا، وموحدة بروابط بطبيعة وبوظيفة مختلفة، بين مجموعة من الأفراد في داخل الجماعة، في وضعية أو في مجتمع أكثر اتساعاً"³، ويقوم النشاط الاجتماعي أساساً على هذه الشبكة من العلاقات الاجتماعية الضرورية الناتجة عن العلاقة بين عوالم الأشخاص والأفكار والأشياء كما عبر عنها مالك بن نبي.

ونقصد برأس المال الاجتماعي في دراستنا هذه: رأس مال العلاقات والشبكات التي وظفتها المرأة المقاتلة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، أو التي تبحث عن تشكيلها وبنائها من أجل إنشائها وتنظيمها لمؤسستها المصغرة كمبادرة عقلانية قامت بها، وذلك باستعمال إستراتيجية هادفة في شبكة العلاقات الاجتماعية التي يكون أساس تشكيلها في الغالب العائلة، والأصدقاء أو الجماعة التي تتواجد فيها المرأة والتي تساعدها

¹. Akoun André. Ansart Pierre. **Opcit.** p60.

².Boudon Raymond & Al. **Dictionnaire de Sociologie.** La Rousse Montparnasse. Paris.2003. P21.

³. Gresle François & Al. **Opcit.** p286.

في تحقيق مشروعها فالمشاريع الاقتصادية هي مشاريع اجتماعية وأن شبكة العلاقات الاجتماعية ضرورية لكل عملية اجتماعية.

العائلة:

لقد اختلف العلماء في تحديد مفهوم العائلة وهذا يعود لتعدد أشكالها، فهناك من يعتبرها "جماعة من الأفراد تربطهم روابط قوية ناتجة عن صلات الزواج والدم والتبني وهذه الجماعة تعيش في دار واحدة وتربط أعضائها الأب، الأم، الأبناء، علاقات اجتماعية متماسكة أساسها المصالح والأهداف المشتركة"¹ أي أن ما يربط أفراد العائلة هو الرابطة الدموية التي تؤدي إلى تعاون أفرادها بعضهم مع بعض.

أما **عاطف غيث** يشير إلى أن العائلة هي "الجماعة التي تقيم في مسكن واحد وتتكون من الزوج والزوجة وأولادهما الذكور والإناث غير المتزوجين، والأولاد المتزوجين وأبنائهم وغيرهم من الأقارب كالعم أو العمة والابنة الأرملة الذي يقيمون في نفس المسكن ويعيشون حياة اجتماعية واقتصادية نوعاً ما واحدة تحت إشراف رئيس العائلة"²، فالعائلة هي الفضاء الأول للتنشئة الاجتماعية للطفل والتي تكسبه القيم الأساسية في حياته وهي مجال رحب للدعم المعنوي والمادي للأبناء سواء كانوا أطفالاً أم شباب مقبلين على إنشاء عمل حر.

ونقصد باستخدامها في هذا البحث الأشخاص الذي ترتبط بهم المرأة المقابلة دمويًا كالأب والإخوة وحتى العم والخال، وآخر قريب دمويًا وتستعين بهم انطلاقاً من هذه الرابطة الدموية.

¹. دينكن ميتشل: معجم علم الاجتماع، ترجمة، إحسان محمد الحسن، دار الطليعة، بيروت، لبنان، 1986، ص159.

². محمد عاطف غيث: التغيير الاجتماعي في المجتمع القروي، الدار القومية للطباعة والنشر، مصر، 1965، ص219.

3-8 التّأهيل المهني:

حسب تعريف بدوي أحمد زكي هو "مجموعة من المعارف والقدرات والمهارات والصفات العامة والشهادات الدراسية والخبرات والتدريب التي حصل عليها الفرد وتؤهله للعمل"¹ والتّأهيل يتوقف على معايير خارجة عن نطاق الفرد كالتعليم ومعايير شخصية تتمثل في مهارته في العمل، ولطالما كان التّأهيل محور نقاش في كل مؤسسة بين المسؤولين والمشرفين والعمال وحتى الدولة.

لقد وضع بيار نافيل تعريفا للتّأهيل من خلال تعريفه للعمل المؤهل فيقول أن "العمل المؤهل هو العمل الذي يحتوي على معايير معينة تتمثل في الكفاءة، والمهارة والتخصص وهي معايير تقنية وشخصية"²، وهناك من يقوم بربط التّأهيل بقدرة الفرد على انجاز عمل معين والتّأهيل هو "مقدرة الفرد على تنفيذ عمل معين، وهذه القدرة يمكن أن تنتج من تكيف سريع أو تكيف بسيط"³.

ينتج التّأهيل من خلال الاكتساب المنظم للمعارف عن طريق الخبرة المهنية المكتسبة جراء تنفيذ العمل، ويعتبر عاملا التكوين والتجربة المهنية جوهر التّأهيل، وقد حظيا باهتمام كبير من طرف بيار نافيل ويظهر هذا من خلال قوله أن "التكوين والتجربة لا يمثلان فقط جوهر التّأهيل المكتسب المحدد بل يمثلان كذلك عوامل محددة لنوعية اليد العاملة"⁴، من هنا نستطيع القول أن تّأهيل الفرد له علاقة بتكوينه والعمل الذي يقوم به لذا من المستحيل التكلم عن التّأهيل بغياب

¹. أحمد زكي بدوي : مرجع سابق، ص 135.

².Naville Pierre. **Essai sur la Qualification du travail**. Marcelle Rivière. Paris. 1956. p14.

³. Lowy(S) & Al. Time and Notion Study and Formulas for wage incentives/**Essai sur la Qualification du Travail**.Ibid.p17.

⁴. Jean Thomas.**Qualification Professionnel**.Eyrolles .Paris Saint Germain.1991.P8.

التكوين أو الخبرة المهنية، وهناك من يعتبره أنه القدرة على القيام بالعمل ف" التأهيل يقدم قيمة القدرات المهنية الأساسية للقيام بالعمل المرتبط بترتيب في سلم المراتب"¹.

ونقصد بالتأهيل المهني ذلك الشرط الأساسي الذي يجب أن يتوفر في المرءة المقاوله المتمثل في اكتساب معرفة أو ملكات معرفية، خبرة مهنية أو تكوين في الميدان والمثبت بشهادة في الاختصاص والذي يعد عاملا حاسما للمبادرة من أجل إنشاء مؤسسة مصغرة ويؤهلها لرؤية متغيرات الواقع الاجتماعي والاقتصادي والتطلع للمستقبل.

والتكوين هو جوهر التأهيل فهو أحد أشكال التدريب الموجودة لحد الآن، وينقسم إلى نوعين التكوين العام والتكوين الخاص فالأول هو عبارة عن "...المؤهلات المكتسبة عموما من النظام المدرسي"² وهناك من يشير إلى أنه: "...إثراء معارف واكتساب معارف قاعدية تكون تهيئة للتحكم في الفئة الثانية من المعارف"³ بينما التكوين الخاص أو ما يسميه البعض بالتمرن هو كل ما يرتبط بالعمل الملموس أو العمل في الميدان ويكون نتيجة التجربة الميدانية وهو " المعرفة والمعرفة الفعلية المكتسبة من الميدان"⁴ نلاحظ أن هناك إجماع على أن التكوين المهني هو تلك المكتسبات من معارف وخبرات، بينما تعبر الخبرة المهنية عن " الفترة التي يكتسب فيها الفرد مهارات وقدرات فنية وسلوكية جديدة"⁵.

¹. Ibid. p8.

². Vincent Merle & Al. Reconversion des Adultes peu qualifiés . Dimension sociale. psychologique/ **Organisation du Travail**. Anact. 1995. p214.

³. Feutrie Michel et Verdier Eric . Entreprise et Formation Qualifiante en construction sociale inachevé. **Organisation du Travail**. Opcit. p186.

⁴. Vincent Merle. **Opcit**. p214.

⁵. حبيب الصحاف: معجم إدارة الموارد البشرية وشؤون العاملين:عربي-انجليزي، مكتبة ناشرون، بيروت، لبنان، 1997، ص28.

فالخبرة هي اكتساب معارف جديدة وقدرات في ممارسة العمل وأيضا هي " قدرة الفرد على الربط بين المعلومات التي جمعها بجهوده الذاتية وكونت لديه مهارات ومعارف اكتسبها من تجاربه اليومية"¹.

3-9 التكوين:

التكوين هو مصطلح حديث النشأة ظهر في نهاية القرن التاسع عشر ومعناه العام هو اكتساب العامل الكفاءة والاختصاص في تأدية مهنة ما، فهو " مجموع المعارف التطبيقية والنظرية لشغل مركز ما"²، إذن فالتكوين مقسم إلى قسمين هما: النظري والمتمثل في الدراسة النظرية والتطبيقي هو تطبيق تلك الدراسات النظرية، إذن فهو إعداد الفرد نظريا وعمليا لاكتساب مهارات وخبرات تمكنه من ممارسة عمله بدراية وإتقان.

التعريف الإجرائي للتكوين:

نقصد بالتكوين في مجال بحثنا أنه إعداد وتحضير المرأة لمنصب تسيير وإشراف، حيث تكتسب رصيда معرفيا جديدا يؤهلها لإبراز قدراتها وكذا تسييرها لمؤسستها بطريقة تسمح لها بالاستمرار في السوق.

3-10 الخبرة المهنية:

كثيرا ما تسمى الخبرة المهنية بالتأهيل اللارسمي نظرا لأن صاحبها يحصل عليها من خلال احتكاكه بالميدان، فهي " قدرة الفرد على الربط بين المعلومات التي جمعها بجهوده الذاتية، وكونت

¹. نفس المرجع، ص 27.

². عادل رمضان الزيايدي: إدارة الموارد البشرية، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، 1995، ص 171.

لديه مهارات ومعارف اكتسبها من تجاربه اليومية¹، أي بالممارسة الطويلة للمهنة والتي عادة ما تكتسب بمرور الوقت، حيث يتحصل عليها من خلال التجربة المستمدة من الممارسة.

كما تعرف الخبرة المهنية على أنها "الفترة التي يكتسب فيها الفرد مهارات وقدرات فنية وسلوكية جديدة"²، وبالتالي فإن الفرد لديه القدرة لاستيعاب المعلومات وجمعها من أجل تطوير وتحسين مستواه.

التعريف الإجرائي للخبرة المهنية:

هي الفترة الزمنية التي قضتها المرأة المقاتلة التي قامت بمشروع خاص، بممارسة مهنة ما جعلتها تكتسب حقيبة معرفية نظرية وميدانية، تسمح لها بمزاولة نشاطها بإتباع تسيير عقلائي وموضوعي على وجه خصوصية الخبرة التي اكتسبتها في مشوارها المهني.

التعريف الإجرائي للتحدي:

هو الفعل الذي يبادر به الأفراد من أجل إثبات إمكانياتهم وقدراتهم في مجال أو ميدان محدد، فالتحدي الذي تستعمله المرأة يكون من خلال أفعال تثبت من خلالها قدرتها على التسيير الناجح للمؤسسة دون الإضرار بالنسق الاجتماعي، وذلك بأن تكون جديرة بالثقة التي وضعتها فيها أسرتها عندما وافقت على ممارستها هذا العمل، ويكون ذلك من خلال المحاولة قدر الإمكان على عدم التأثير سلبا والتقصير في العلاقات الداخلية للأسرة والعلاقات الاجتماعية مع الأفراد، وهذا باستعمال استراتيجيات مختلفة، تتخذها كأفعال تقوم بها من أجل كسب التقويم الإيجابي للأسرة

¹. أحمد زكي بدوي: معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية:عربي-انجليزي، مرجع سابق، ص27.

².حبيب الصحاف: معجم إدارة الموارد البشرية وشؤون العاملين:عربي-انجليزي، مكتبة الناشر، بيروت، 1997، ص28.

والمجتمع، وذلك من خلال طريقة تقسيمها للوقت الذي تقضيه في المنشأة والوقت الذي تقضيه في المنزل (مع أسرتها)، كما تتحدد أيضا من خلال المعاملة مع الزبائن وأفراد المجتمع، وطريقة اختيار العمال، طريقة التسويق للمنتج.

كل هذه العوامل وأخرى تساهم بشكل كبير في تحديد مدى التماسك الاجتماعي داخل النسق الاجتماعي للمرأة المقاول، فقرة هذا التماسك يعبر عن النجاح الاجتماعي، هذا النجاح الذي يؤدي بالمقابل إلى النجاح الاقتصادي (أي نجاح المؤسسة المسيرة من طرف المقاول).

نستنتج مما سبق أن التحدي هو وضع المرأة المقاول لأسرتها على المحك، لأنها تتحدى من أجل أن تكون عند حسن ظنها، وبالتالي فهي ترفع التحدي من زاويتين، الاستراتيجيات التي تعمل من خلالها لكسب ثقة المجتمع والأسرة، فتكون عند حسن ظن الجهات التي أعطتها الثقة من جهة، ومن جهة أخرى المعاملة التي ستواجهها في المجتمع كمرأة من نظرة الناس، إلى المعاملة المختلفة التي ستواجهها من نظرة الرجل، فالمعاملات تختلف مع الجنسين.

الاستقلالية:

تعرف الاستقلالية على أنها "وضعية جماعية غير خاضعة لسلطة أي شخص"¹، أي أن الأفراد لديهم الحرية في اختيار ما يريدون دون أن يكونوا مقيدين أو تسيطر عليهم أي قوى.

كما تعرف الاستقلالية على أنها "سلطة اتخاذ القرارات والمشاركة في التخطيط وتحديد الإجراءات الخاصة بالعمل"¹، وهذا يعني أن الفرد الذي يملك الاستقلالية قادر على أن يتجاوز القيود التي تحد من حركته وفكره ويستطيع أن يحقق رغباته وحاجاته دون الخوف من الآخرين.

¹.Akoun André et autres. **Dictionnaire de Sociologie**. Presse de Mame. France.1999. p274.

التعريف الإجرائي للاستقلالية:

إن الاستقلالية التي نريد دراستها بالنسبة للمرأة المقاوله هي الاستقلالية المادية، أي الحصول على مورد عيش من عملها وتحررها من الجانب المادي عن الأسرة لتتمكن من تلبية حاجاتها دون اللجوء لإعانة الآخرين، وأيضا الاستقلالية المعنوية وهو الإحساس بالانفصال عن سيطرة الآخرين ولو نسبيا بقضائها ساعات وهي تعمل من أجل إثبات قدراتها وإمكانياتها، فالاستقلالية هنا القدرة على ممارسة ما هو ممكن من أجل البروز والحصول على الراحة النفسية، من حيث المساهمة في ترقية أوضاعها الاجتماعية.

3-11 المعوقات:

لغة: مشتق من الفعل عاق، بمعنى صرفه وثبطه وأخره عن شيء، من العوق وهو الحبس والصرف والتنشيط، والعوق الأمر الشاغل. وعوائق الدهر: الشواغل من أحداثه، والتعوق التنشيط، التعويق: التنشيط².

اصطلاحا: ورد في تقرير المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم، أن العائق هو مفهوم يتضمن ما هو أكثر من التبسيط حيث يشتمل على الحيلولة دون تحقيق الهدف والمنع والعرقلة³. إذن نستنتج أن المقصود بالمعوقات هو كل ما من شأنه أن يقف في وجه انجاز الأمر أو إحراز النجاح.

¹. محمد بلال إسماعيل: إدارة الموارد البشرية، دار الجامعة العربية الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص239.

². منجد الطلاب: ط22، دار المشرق، لبنان، 1978. (ثقافة)

³. www.projects-alesco.or/ 14:00، 2014/07/22، زيارة يوم

وفي تعريف آخر هي مجموعة العوامل والمؤثرات التي تحول دون إتمام عملية ما، فهي كل ما يعوق الفكر أو الإدارة من شواغل داخلية أو موانع خارجية تمنع تحقيق الهدف أو تحول دون اكتماله. كما تعبر هذه الكلمة مجازيا عن كل ما يحول دون الحصول على نتائج ايجابية ويمنع من تحقيق الانجازات، فهو بذلك نوع من المضايقة أو الاعتراض أو الصعوبات¹.

من خلال ما سبق يظهر أن العائق هو عبارة عن علاقة تناقض بين الواقع وما يراد التوصل إليه.

إجرائيا: يقصد بالمعوقات في هذه الدراسة الصعوبات الإدارية والمادية والاجتماعية التي من شأنها التأثير على المبادرة النسوية في تحقيق الفعل المقاولاتي، وهي كل ما له تأثير سلبي على ظاهرة المقابلة النسوية بحيث يعطل تحقيق الهدف المنشود.

4- أسباب وأهمية اختيار الموضوع:

4-1 أسباب اختيار الموضوع:

تقوم معظم الدراسات العلمية على أسباب ذاتية وأخرى موضوعية، هذه الأخيرة تفرض على الباحث اختيار موضوع معين لقي اهتمامه وأثار لديه مجموعة من التساؤلات، يحاول الإجابة عليها عن طريق البحث، وعلى هذا كان اختيارنا للموضوع يعود للأسباب الآتية:

- اهتمام خاص بواقع المرأة المقابلة خاصة في علاقتها مع محيطها.
- قلة الدراسات حول هذا الموضوع بالرغم من الأهمية التي أصبح يكتسبها خاصة في السنوات الأخيرة.

- قلة المراجع التي تتناول الفكر المقاولاتي من منظور اجتماعي في الجزائر.

¹ Le petit Robert 1. **Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française.** Le Robert. Paris.1991. P 1296.

- التعرف على حيثيات ولوج المرأة لفعل المقاولة، والذي كان مقتصرًا على الرجال فقط.
- الاقتراب أكثر من تجربة المرأة في الاستثمار ومبادرتها في إنشاء مقولة خاصة بها، خاصة في ظل ما يحيط بالمرأة من ظروف اجتماعية واقتصادية.
- معرفة ما إذا كان للمقاولة النسوية دور في دفع وتحريك عجلة التنمية الاقتصادية.
- التحري عن النشاطات الاجتماعية التي تلجها المرأة المقاولة.

4-2 أهمية الدراسة:

لقد أصبحت فاعلية العمل النسوي تقاس بمؤشرات النشاط، وزيادة عدد الإناث في العدد الإجمالي للعمال، فلم يبق عمل المرأة محصورًا في القطاع العام فقط بل تجاوزت طموحاتها كل العقبات بدخولها مجال المقاولات الخاصة والاستثمار في القطاع الخاص محاولة إبراز قدراتها على إنجاز وتسيير مقولة.

لذا أصبح موضوع المرأة المقاولة يحظى باهتمام كبير من قبل الدارسين والمختصين، إضافة إلى عدم وجود خلفية نظرية وعلمية يمكن الاستناد إليها أثناء دراسة هذا الموضوع في المجتمع الجزائري، لذا تبرز أهمية الموضوع فيما يلي:

- 1- إثراء هذا الموضوع بتقديم معلومات جديدة حول المقاولة النسوية في الجزائر.
- 2- التعرف على مدى قدرة المرأة على المخاطرة والمبادرة في إنشاء مقولة خاصة.
- 3- إبراز أهم المعوقات التي تواجه المرأة المقاولة.
- 4- إبراز دور العائلة كرأس مال اجتماعي في تحفيز المرأة على المبادرة.
- 5- كما ستسهم هذه الدراسة في تنبيه واضعي السياسات والقائمين على شؤون المرأة على وضع برامج خاصة للنهوض بالمقاولات النسوية.

3-4 أهداف الدراسة:

من منطلق الوقوف على فعل المقابولة لدى المرأة الجزائرية ، وتقديم تحليل سوسيولوجي أقرب إلى الواقع، لمحاولة الوصول إلى تفسير ما هو كائن فعلا، فإن ما نهدف إليه من دراستنا لهذا الموضوع هو الاطلاع بشكل علمي على ظاهرة فعل المقابولة لدى المرأة الجزائرية، ورصد مختلف الجوانب المتغيرة في حياتها الاجتماعية، ومدى تأثير الوسط العائلي والأسري باختيارها مجال عمل كهذا، بالإضافة إلى الاطلاع على دوافعها، مع الكشف عن الصعوبات التي تواجهها وكيفية تعاملها مع هذه الأخيرة.

5- مناقشة الدراسات السابقة:

لما كان التراكم من أبرز خصائص العلم، بمعنى أن المعرفة العلمية اللاحقة تركز على المعرفة السابقة، كانت الدراسات السابقة في البحوث الأكاديمية من النقاط المهمة في أي بحث بحيث أنها خبرة سابقة تتوفر على الحد الأدنى من شروط البحث.

وفي هذا الإطار تحصلنا على بعض الدراسات السابقة والمشابهة لموضوعنا:

*الدراسة الأولى: للباحثة يمينة رحو بعنوان مؤهلات وعوائق المقابولة النسوية¹سنة

2008، في شكل تحقيق قامت به الباحثة في إطار البحوث التي يقوم بها مركز أبحاث

الأنثروبولوجيا الاجتماعية والثقافية (CRASC) .

¹. Rahou Yamina. Atous et Difficultés de L'entrepreneuriat Féminine. Enquête sur les femmes qui s'inscrit dans l' économie de production et de reproduction. Centre de recherche en anthropologie sociale et culturelle. CRASC. Alger.2008.

تمثلت في وضع استمارة بحث تم توزيعها على 85 امرأة مقابلة في الجزائر العاصمة، وكان البحث يعالج تساؤل رئيسي مفاده: كيف تمكنت النساء من إنشاء وإدارة وتسيير مؤسسة في جو لا يساعد كثيرا على مثل هذه المبادرات وخاصة أنها تنتمي لمجتمع أبوي؟

وقد تحصلت على جملة من النتائج من بينها أن:

- عمر النساء المقاولات يتراوح بين 25 و 29 سنة. منهن متزوجات بنسبة 44.7%، عازبات 42,4%، مطلقات 8,23%، أرامل 4,41%.
- مستواهن التعليمي يتراوح بين الجامعي والثانوي والمتوسط الابتدائي، حيث وجدت أن في التعليم العالي بنسبة 24,7% ومستوى ثانوي بنسبة 41,2% ومستوى متوسط بنسبة 27% ومن مستواهن ابتدائي نسبة 7% أغلبهن مارسن مهن قبل توجههن إلى المقابلة.
- نسبة 28% منهن استثمرن برأسمالهن الخاص والعائلي. ويرين أن البيئة التي يعملن فيها غير مشجعة على التطور والمبادرة الخاصة.
- وكذلك نقص المواد الأولية وفي ضعف الدعم ونوعية الاستقبال وعدم وجود مساواة بين الجنسين في هذا المجال. والنساء المقاولات في الجزائر يواجهن معوقات أكثر من الرجال.

***تعقيب:**

جاءت هذه الدراسة في شكل تحقيق ميداني أعطى جانبا كبيرا من الموضوعية والواقعية، كما قدمت صورة واضحة عن خصائص المرأة المقابلة في الجزائر وعن الصعوبات التي تعترض طريقها في مسارها المهني، لتقدم لنا بذلك نتائج تم أخذها بعين الاعتبار في الجانب الميداني من دراستنا.

مع هذا جاءت هذه الدراسة وكأنها سبر للآراء، كما أنها ركزت على الجانب المهني للمرأة
المقولة، وبهذا سنحاول من خلال دراستنا أن نضيف أبعاد جديدة لم يتم التطرق لها في هذه
الدراسة، لعلها تكون في المستقبل دعماً لدراسات أخرى، قد تتطرق للظاهرة من جوانب أخرى كنا قد
أهملناها من غير عمد.

***الدراسة الثانية:** وهي عبارة عن رسالة ماجستير في علم الاجتماع تنمية وتسيير الموارد
البشرية بجامعة منتوري بقسنطينة، سنة 2009، للباحثة شلوف فريدة، عنوان الدراسة **المرأة
المقولة في الجزائر دراسة سوسيولوجية¹**.

حيث طرحت في هذه الدراسة عدة تساؤلات:

- هل تملك المرأة المقولة في الجزائر الخصائص التي تمكنها من إنشاء مؤسسة والنجاح في
إدارتها؟

والأسئلة الفرعية الآتية:

- هل للمرأة الخصائص الكاريزمية التي تجعلها قادرة على البروز في هذا المجال؟
- هل منحت الدولة حماية قانونية كافية للمرأة لمزاولة هذا النشاط؟
- وهل تم تطبيق القوانين التي ينص عليها تشريع العمل دون نقائص؟
- هل تؤثر العوامل الاجتماعية على المرأة المقولة في الجزائر؟
- هل لها القدرة على تسيير رأسمالها؟
- هل مازالت الأسرة تحتكم إلى العرف والتقاليد في الوقت الذي أصبحت فيه المرأة تخرج إلى

التعليم؟

¹. فريدة شلوف: المرأة المقولة دراسة سوسيولوجية، رسالة ماجستير في علم اجتماع، تنمية وتسيير الموارد
البشرية، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2009.

- هل وجدت المساعدة من طرف الأسرة بالوقوف إلى جانبها ماديا ومعنويا؟
- هل وجدت دعما ومساعدة من طرف زوجها؟
- هل ساعدها المجتمع؟
- هل نجحت المرأة الجزائرية في هذا المجال؟
- نعم إنها تأخذ نصيبها من المساعدات، لكن لا ندري هل أصبحت فعلا مقالة؟ وهل لها شراكة؟ وهل استطاعت أن تصل إلى مستوى القوة والنفوذ؟

وننتج عن التساؤلات السابقة الفرضيات الآتية:

- تمتلك المرأة الجزائرية الخصائص الفردية والاجتماعية التي تساعدها على إنشاء المؤسسة.
 - المقالة تحقق للمرأة المكانة الاجتماعية.
 - المقالة تفتح المجال للمرأة على إبراز قدرتها الفردية.
 - تنمي المقالة روح المبادرة لدى المرأة.
- أما من حيث المنهج فالباحثة استخدمت منهج دراسة الحالة واعتمدت على مجموعة من التقنيات هي: المقابلة، الملاحظة والوثائق والسجلات، استخدمت العينة العشوائية البسيطة حيث اختارت من بين 607 مقالة 6 مقالات فقط.

وقد تبين خلال الدراسة الميدانية أن المرأة في الجزائر لديها من المؤهلات والخصائص التي تجعلها تنجح في هذا المجال وتساهم بذلك مساهمة إيجابية في الحياة الاجتماعية والاقتصادية على السواء. وقد سمح لها هذا بتكريس حماية إنسانيتها وإثبات ذاتها، وفي الوقت ذاته تمكنت أن تجعل من مبادرتها وقوة إرادتها لنفسها مركزا اجتماعيا داخل المجتمع، وأن المجتمع الجزائري أضحي

مدركا لضرورة مشاركة المرأة في مختلف المجالات، وأن التطور الاقتصادي مرتبط بشكل كبير بتقدم النساء.

*تعقيب:

تعتبر هذه الدراسة متميزة كونها قدمت نتائج ميدانية عن واقع المرأة المقاتلة، بالإضافة إلى تمعنها في الجانب النظري لهذا الموضوع والذي ساعد الطالبة في هذا البحث على توجيه القراءات. إلا أن العدد من المقابلات في هذه الدراسة (6 مقاولات فقط) يجعل النتائج المحصل عليها غير قابلة للتعميم، لهذا سأحاول تسليط الضوء أكثر على فعل المقاتلة لدى المرأة بعدد أكبر من المقاولات.

*الدراسة الثالثة: عنوان الدراسة: دوافع إنشاء وسيرورة المؤسسة المصغرة لدى الشباب

البطال¹ - تجربة المؤسسات المصغرة الناشئة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب - أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في علم الاجتماع، تخصص: تنظيم وعمل، للطالب: شويمات كريملسنة 2010-2011.

لقد سلط الضوء على الشاب المقاتل وسيرورة إنشائه للمؤسسة، وبضبط تبلور وتشكل طبقة المقاتلين، وعلى ضوء ما تحقق في أرض الواقع من تجسيد لمشاريع استثمارية لصالح الشباب، جاءت أسئلته على النحو التالي:

- ماهي خصائص وسمات هؤلاء المقاتلين الشباب وماهي دوافع فعل المقاتلة لديهم؟
- هل فعل المقاتلة هو ترجمة لمواقف سلبية أو ايجابية تعرض لها الشباب البطال؟

¹. كريم شويمات: دوافع إنشاء وسيرورة المؤسسة المصغرة لدى الشباب البطال، تجربة المؤسسات المصغرة الناشئة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في علم الاجتماع، تنظيم وعمل، جامعة الجزائر، 2010-2011.

- هل للأوساط الاجتماعية التي ينتمي إليها هؤلاء الشباب دور في بلورة وتجسيد المشروع؟
- هل يعتبر الرأسمال البشري الذي يمتلكه الشباب المقاول وحده كافياً لأجل إنشاء وتسيير وتنظيم المؤسسة المصغرة، أم يلجأ إلى عناصر أخرى تعطي لفعل المقاول أكثر فرصاً للتجسيد والاستمرارية؟

- هل مفهوم المخاطرة نجده حاضراً في هذا الشكل من المؤسسات؟

كل هاته الأسئلة حاول أن يجيب عليها الباحث في دراسته، وهذا من خلال جملة من الفرضيات وهي :

- عدم جدوى طرق التوظيف دفع بالشباب البطال إلى تبني مشروع المؤسسة المصغرة.
- فكرة إنشاء المؤسسة المصغرة تعد نتيجة توفيق بين التبنّي الفردي للمشروع من طرف الشباب والدعم الفعال والضمني من طرف العائلة.
- يعتمد الشاب المقاول في تسيير مؤسسته على رأس ماله الاجتماعي، بحيث تعمل الشبكات العلائقية للأوساط الاجتماعية التي ينتمي إليها، كعوامل إنتاجية لموارد تسمح بتخطي وتجاوز الصعوبات التي تواجه تجسيد واستمرارية المشروع.
- اعتمد الباحث على المنهج الكمي واستعان بالمنهج الكيفي، كما استعمل تقنية المقابلة والاستبيان، اختار العينة المكانية والمتمثلة في وكالة حسين داي، وحجم العينة متكون من 138 مبحوث.

وقد توصلت الدراسة إلى النتائج الآتية:

- هناك علاقة سببية وطيدة بين وضعية البطالة وتبني مشروع المؤسسة المصغرة من طرف الشباب المقاول.

- للعلاقات الشخصية دور هام في الحصول على منصب عمل، بالإضافة إلى تدخل عوامل أخرى تكون لها الأسبقية والأفضلية في عملية التوظيف، فالشباب يعتقد اعتقادا راسخا أن عملية البحث عن العمل أو بالأحرى الحصول عليه تتم وفق معيارين أساسيين، الأول يتمثل في تحقيق الرأسمال البشري والعمل على تنميته، أما الثاني فيتمثل في تنمية الرأسمال الاجتماعي في شقه العلائقي المتمثل في العلاقات الشخصية.

*فعل المقالة في الدراسات الجزائرية:

رصدنا بعض الدراسات التي تناولت فعل المقالة في الجزائر، منها:

1- دراسة رؤساء المؤسسات ل 1981 " ج. بيناف":¹

انطلق جون بيناف في دراسته من منطلقات سوسيولوجية، وهذا لغرض معرفة:

1- الشروط الاجتماعية التي ساهمت في تكون وتبلور طبقة المقاولين الجزائريين،

2- الأصول الاجتماعية لهاته الفئة،

3- فهم التصرفات التي يتبناها هؤلاء المقاولين في سيرورة نشاط المؤسسة، فاعتمد على

متغيرات مختلفة في البحث، منها المسار الاجتماعي، الأصل الجغرافي، المسار المهني، الانخراط

الحزبي، اعتمد الباحث في دراسته على عينة مكونة من 250 مقاولا ومسيرا لمؤسسة، وتوصل إلى

وجود ثلاثة أنواع من المقاولين:

¹. Penef (J). **Les Chefs D'entreprise en Algérie**. In Acte du colloque. entreprise et entrepreneurs en Afrique . Harmattan. Paris. 1983. p574.

1-1 المقاولون التجاري:

خاصية هذه الفئة من المقاولين أن أصولهم من الشرق الجزائري خاصة قسنطينة، واد سوف، ميلة، بسكرة، منحدرون من عائلات نبيلة(أصحاب أراضي في العهد الاستعماري) تعلموا اللغة العربية في مدارس ابن باديس، سمح لهم قانون الاستثمارات 1966 بالانخراط أكثر في المجال الصناعي فأنشئوا مؤسسات ذات الحجم الكبير(5 إلى 100 عامل)، تضم نشاطات تعتمد على تكنولوجيا بسيطة وتحقق مردودية عالية، كالمواد الغذائية والنسيج، أما مؤسسات الحجم الصغير(من 20 إلى 50 عامل) فمُنشئوها تعلموا في المدارس الفرنسية، وهم من منطقة القبائل منحدرون من عائلات متواضعة، ليس لهم رصيد في القطاع الخاص، وإنما تجار قدامى بعد الاستقلال فتحوا أنشطة جديدة في العاصمة خاصة.

إن أهم ما يميز هذا النوع من المقاولين التجاري، أن ولوجهم في المجال الصناعي جاء لظروف سياسية واقتصادية مرت بها الجزائر، وخاصة قانون الاستثمارات لسنة 1966، أين تحصل هؤلاء التجار على المساعدات والضمانات، فذهنية هؤلاء المقاولين تجارية، فهم يقومون بإنتاج المنتج، ويقومون بفتح محلات تجارية لبيعه.

2-1 المقاولون العمال:

من خصائص هاته الفئة" أنهم عبارة عن عمال مؤهلين، مستخدمين في الإدارة، إطارات متوسطة، أرادوا تحسين دخلهم، يشتركون فيما بينهم اثنين أو ثلاثة...يستأجرون أو يشترون آلات قديمة ويبيعونها بعد تحويل نشاطهم لإنتاج منتج آخر"¹، وبعضهم مهاجرين سابقين خاصة من منطقة القبائل كانوا مالكين لفنادق ومطاعم ومقاهي في المهجر، وبعد الاستقلال"استثمروا مدخراتهم

¹. Ibid. p 575.

في شراء ورشات حرفية التي كان يملكها من قبل أوربيون¹. فهم عائلات فقيرة فلاحية أو تجار، تحصلوا على تلمذ جيد في المدرسة الفرنسية، هاته الفئة لا تملك شهادات، لكنها تملك تجربة ميدانية كبيرة، وهؤلاء المقاولون اكتسبوا تجربة صناعية كبيرة"خبرتهم في الصناعة الفرنسية كعمال، تربصاتهم، أسفارهم إلى بلدان الكتلة الشرقية كمنخرطين أو تقنيين، سمح لهم بمعرفة العمل الصناعي، واكتسبوا حس الملاحظة، وأصبحوا تقنيين متعددي المهام²، والكثير منهم فضلوا المغامرة الصناعية وتركوا مناصب عمله في القطاع العام لتحسين العيش الحسن، كما يشير الباحث أن من خصائص هاته المؤسسات أنها تظهر وتختفي وتتميز ببساطة الآلات المستعملة، كما أنها ضعيفة التواجد في فضاء منظم، فهي غالبا ما تكون موجودة في المساكن أو الأقبية، وتتميز بالإنتاج الموسمي والظرفي.

3-1 المقاولون غير المسيرين:

من خصائص هاته الفئة أن هؤلاء المقاولين لا يسيرون مؤسساتهم، وإنما توكل هذه المهمة لأفراد آخرين، تقنيين وإطارات أجنبية، سواء كانوا تونسيين أو فرنسيين أو سويسريين، كما أن هناعض المؤسسات المختلطة (رؤوس أموال وطنية وأجنبية) مختلفون عن المقاولين الآخرين، هم أبناء موظفين جزائريين في فترة الاستعمار، درسوا في التعليم الثانوي أو العالي... حذرين ومتكتمين³.

إن أهم ما يمكن استخلاصه من هاته الدراسة، هو أن ولوج المقاولين الجزائريين في القطاع الخاص، جاء نتيجة لظروف اقتصادية وسياسية مرت بها البلاد، بحيث سمحت قوانين الاستثمارات

¹. Ibid. p 576.

². Ibid. p 576.

³. Ibid. p 578.

سنة 1966 بإعطاء أكثر ضمانات ومساعدات لهذا القطاع، كما تشكل وتبلور هذه الفئة ليس نتيجة إعادة إنتاج اجتماعي لطبقة من المقاولين السابقين في القطاع الخاص وإنما هم مقاولين أحفاد باعة وتجار قدامى، ضف إلى ذلك أغلبية المؤسسات المنشأة هي ذات طابع عائلي (روح المؤسسة العائلية).

فالعائلة تمثل الرأسمال الاجتماعي لهؤلاء المقاولين لما تقدمه من مساعدات كفضاء العمل، المدخرات، اليد العاملة، بالإضافة إلى ذلك يستعمل هؤلاء المقاولين تكنولوجيا بسيطة في العمل، إلا أن مرد وديتها عالية، وهذا باستغلال أنشطة استهلاكية واسعة كالمواد الغذائية والنسيج، أما العلاقة مع الإدارة فهي تفضيلية بحكم الانتماء الحزبي لهؤلاء المقاولين (حزب جبهة التحرير الوطني).

2- دراسة جيلالي اليابس، تكون الطبقة البرجوازية الصناعية:

لم يمنع التوجه الاشتراكي من ظهور بعض المقاولين الخواص، الذين أسهموا في النسيج الصناعي للاقتصاد الجزائري، إلا أن دورهم في التنمية لم يعر له الأهمية بقدر ما وجهت الأولوية إلى المشاريع الضخمة ذات قاعدة كبيرة، والتي كانت تعتبر السبيل الوحيد لتحقيق التنمية الاقتصادية، فكل ما هو صغير لا يمكن أن يكون له دور فيها، غير أنه " بالرغم من المراقبة والحدود المفروضة، استطاع هذا القطاع التطور والمهيكل تحت ظل القطاع العمومي"¹.

في هذا السياق درس جيلالي اليابس الطبقة البرجوازية الصناعية، في علاقتها بالقطاع العمومي وأهم المرجعيات الأساسية المكونة لهاته الطبقة، فهو يرى أن الطبقة البرجوازية الصناعية

¹.Liabes (DJ). **Capital Privé et Patrons D'industrie en Algérie** (1962-1982). CREAD. Alger. 1984. p 512.

نقلا عن حياة مراح: المقاول الجزائري الجديد بين المعاناة والإبداع، رسالة ماجستير، معهد علم الاجتماع، الجزائر، 2002-2003، ص16.

في علاقة قوية بالدولة الوطنية وأساس وجودها، فتشكلها لا يعود لعملية إعادة إنتاج اجتماعي لطبقة برجوازية سابقة (في العهد الاستعماري)، وإنما هي استمرار لطبقة برجوازية تجارية واكبت رأسمالها في تلك الحقبة، (أي لم يكن لها ماضي استثماري صناعي).

ونشأتها ترجع إلى تهيكلها أو بصفة أوسع تموقعها إلى جانب القطاع العمومي الذي كان يوفر لها المساعدة والحماية، فحسب جيلالي اليابس كانت تسعى هذه الطبقة دائما إلى تمتين علاقتها بجهاز الدولة إذ لا يمكن أن ينجح إلا الذي حضر أرضية للمؤسسة، بتسيير أحسن لمصالحه ولرأسمال علاقته، وذلك بتزويج أولاده من موظفين ساميين، أو أبناءهم بالبحث عن حاميين أو حلفاء من جهاز الدولة¹.

ونجاح فعل المقاومة في هذه المرحلة لا يعود للاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية والفرص المتاحة فحسب، وإنما هو مرهون بتهيئة الظروف أو الأرضية اللازمة لهذا الفعل، بالاستثمار أو الاستغلال الأمثل لرأسمال العلاقات، فلدولة دور مباشر في تكون طبقة المقاولين، وهذا ما جعلهم في ارتباط وتبعية إليها على المستوى الإيديولوجي، السياسي، القضائي والاجتماعي.

3- دراسة أحمد بويعقوب، بروز المقاولين الجدد:

يرى أحمد بويعقوب² أن الإصلاحات الاقتصادية*، سمحت بظهور عدد من المقاولين الجدد**، الذين يختلفون كلية عن المقاولين السابقين في عهد الاقتصاد الموجه، "بحيث يبرز فريق

¹. Liabes (DJ). Entreprise et Bourgeoisie D'industrie en Algérie. . N°1. in **Les Cahiers du CREAD**. CREAD. Alger.1984. p 102. 16. نقلا عن نفس المرجع، ص

². Bouyakoub (A). Les Caractéristique de la Gestion des Ressources Humaines dans les PME en Algérie de la transition vers l'économie de marché. **Les Cahiers de CREAD**. n° Spécial. Alger. 1997.

* تتمثل هذه الإصلاحات في لجوء الجزائر إلى صندوق النقد الدولي لإمضاء اتفاق (Stand By) 1991 و1994، وتم الاتفاق على: تقليص من تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، ترشيد الاستهلاك، تحرير التجارة الخارجية، تخفيض قيمة الدينار، تحرير الأسعار، تحرير قواعد سوق الحرة... أنظر: الهادي الخالدي: المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هومة، الجزائر، 1996، ص200.

من المقاولين الجدد ببطء في الساحة الاقتصادية، خصائصهم الأساسية تتعلق بمستواهم التعليمي
المعتبر، في المؤسسة العمومية¹.

وهذه الفئة ظهرت في فترة الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، الذي لم تتضح
معالمه بعد، واتسمت بتدخل الدولة في شؤون الاقتصاد من جهة، ومن جهة أخرى تسعى إلى
تحريره والدخول في الاقتصاد الحر، فيرى أحمد بويعقوب أن المقاولين الجدد ظهوروا في مرحلة
انتقالية اتسمت بميكانيزمات هذا التحول.

ويرى أيضا أن هؤلاء المقاولين الجدد من الجيل الثاني للمقاولين السابقين أو القدامى الذين
أنشئوا مؤسسات صغيرة ومتوسطة على أساس التشجيعات والضمانات التي أقرها قانون
الاستثمارات لسنة 1966، هؤلاء الورثة لديهم خصائص مختلفة عن آباءهم المؤسسين للمؤسسة، هم
أكثر تعليما وأكثر تأهيلا مهنيا²، ويرى أيضا أن المؤسسات المنشأة هي في الكثير من الأحيان
قائمة على عقد شراكة بين أصحاب رؤوس الأموال وبين حاملي التأهيل المهني، فهي علاقة
مصلحة بين الطرفين، أن يقدم صاحب التأهيل، الخبرات والمعارف المهنية التي تراكمت في
القطاع العمومي، ويقدم صاحب رؤوس الأموال الدعم المالي الذي يرى أن دوره قد حان في ظل
التحول إلى اقتصاد السوق، فهناك من يرى أن التحول من العام إلى الخاص خدم فئات من
المجتمع، أطلق عليها اسم "فئات برجوازية" "أصحاب رؤوس الأموال"، هذه الأخيرة كانت ترى أن

** في نفس السياق يرى عبد اللطيف بن أشنهو: " أن بعض أفراد البرجوازية تأتي مباشرة من الطبقة العاملة نفسها المحلية والمهاجرة،
ومن بعض أجزاء الشرائح المتوسطة التي كان أفرادها مأجورين قديما وتركوا القطاع العمومي والخاص يعملون في قطاع الإنتاج التجاري"
أنظر: عبد اللطيف بن أشنهو: التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط 1962، 1980. تر: محمد صبح وآخرون، المؤسسة الوطنية
للكتاب، الجزائر، 1988، ص489.

1. Bouyakoub(A). *opcit.* p75.

2. *Ibid.* p76.

مكانتها أصبحت قوية بقدر الكفاية، لتسمح لها بالشروع في إصلاحات ذات محتوى نيوليبرالي والاستمرار في تحطيم الجهاز الإنتاجي الوطني¹.

إذن فالمقاولين الجدد هم في قطيعة كاملة عن المقاولين القدامى، فالظروف السياسية والاقتصادية سمحت لهم بالولوج في النشاط الاقتصادي، وقد سمحت اتفاقيات Stand-By 1994-1991 ومع تحرير التجارة الخارجية وتحرير الأسعار إلى تشكل هؤلاء المقاولين، الذي يزاول الكثير منهم النشاط التجاري.

4- دراسة لـ "أن جيلي": النماذج المختلفة للمقاولين الجزائريين²

أرادت هذه الباحثة أن تدرس من خلال هذا البحث، الأصل الاجتماعي والمهني للمقاولين الجزائريين، والشروط التي أدت إلى بروز هاته الفئة، وماهو تأثير الأقطاب الاجتماعية المختلفة في تكون وتبلور هؤلاء المقاولين؟

لقد توصلت هذه الباحثة إلى وجود خمسة نماذج أساسية للمقاولين (وهذا من خلال دراسة لحوالي 20 مقاول) تتمثل في: المقاول الإطار، المقاول الوريث، المقاول ذو أصول مقاولاتية، المقاول المغترب والمقاول العامل³.

4-1 بالنسبة للمقاول الإطار: أطلقت عليهم هاته الصفة، كونهم إطارات سابقين في

مؤسسات عمومية، أين اكتسبوا معرفة وخبرة مهنية عالية، ويمتازون بمستوى تعليمي وتكويني عالي، شغلوا مناصب هامة، مكنت لهم من امتلاك رأسمال اجتماعي (في شقه العلائقي المهني)

¹. أحمد شفير: التحولات الاقتصادية والاجتماعية آثارها على البطالة والتشغيل في المغرب العربي، معهد العربي للثقافة العمالية وبحوث العمل، 1999، ص107.

². Gillet (A). **Entrepreneurs Algériens. Un groupe hétérogène entre logique familial et logique économique.** l'harmattan. Paris. 2004. p52.

³. Ibid. p52.

معتبر ومهم، وظف في إنشاء مؤسسات خاصة، تتميز هاته الفئة بالسن العالي نوعا ما فهي تفوق 50 سنة.

4-2 أما المقاول الوارث: ترى آن جيلي أن هذا النوع من المقاولين ينقسم بدوره إلى ثلاثة

أنواع، النوع الأول يتمثل في شباب في مقتبل العمر، ورثوا مؤسسات عائلية، مستواهم التعليمي عالي، مكنهم من استحداث معايير تسييرية وتنظيمية حديثة في المؤسسة، النوع الثاني ويتمثل في فئة يتراوح سنهم بين 40 و 50 سنة، مستواهم التعليمي ضعيف، إلا أنهم يمتلكون معرفة وخبرة مهنية عالية، يقومون بإعادة إنتاج نفس خصائص العمل الموروث بدون إدخال تغييرات جديدة، أما النوع الثالث، ورثوا عن آبائهم الخبرة المهنية والعلاقات المهنية (رأسمال اجتماعي) واستفادوا من إعانات الدولة فيما يتعلق بإنشاء مؤسسات مصغرة خاصة بهم، أي ورثوا قيم ومعايير المقاوله ووظفت في مؤسساتهم المصغرة.

4-3 بينما المقاول ذوي أصول مقاولاتية: هؤلاء يتعدى سنهم 50 سنة، أنشئوا مؤسسات

على أنقاض مؤسسات قديمة بتغير نماذج العمل والتسيير، هي مؤسسات عائلية، تشغل جميع أفراد العائلة الموسعة (تعمل على الحفاظ على اسم العائلة).

4-4 أما المقاول المغترب: فيتمثل في الفئة التي استثمرت مدخراتها بعد عودتها من

المهجر، في إنشاء مؤسسات خاصة، يمتلكون خبرات معرفية ومهنية، استفادت من التسهيلات والإعانات المقدمة من طرف الدولة لأجل الاستثمار.

4-5 المقاول العامل: هم فئة من المقاولين، كانوا أجراء سابقين في القطاع العمومي أو

الخاص، ونتيجة للظروف الاقتصادية والسياسية التي مرت بها الجزائر وما صاحبها من إصلاحات اقتصادية قاسية، أدت بهم إلى فقدان مناصب عملهم جراء التسريح أو التقاعد المسبق، أنشئوا مؤسسات للخروج من البطالة، تتميز هذه الفئة بمعارف مهنية وتقنية عالية.

لقد توصلت الباحثة أن جيلي على غرار الباحثين السابقين، إلى أن المقاولين الجدد نشئوا في فترة التحول من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، أين سمحت القوانين للاستثمار على إنشاء مؤسسات خاصة، كما نوهت بمساهمة القطاع العمومي في تنمية الخبرات المهنية، والقدرات المعرفية اللازمة لإنشاء المؤسسات، أي اكتساب المقاولين الجدد لرأس مال اجتماعي قوي كتشكل من شبكة من العلاقات المهنية، بالإضافة إلى هذا، تؤكد على دور العائلة القوي في عملية إعادة الإنتاج الاجتماعي للقيم والمعايير الخاصة عن المقاولين القدامى الذين ظهروا في الاقتصاد الموجه والتي لها علاقة مباشرة بالتحويلات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للبلاد.

5- دراسة عبد اللطيف رباح حول المرأة المقاول: ¹

تعد هذه الدراسة من الدراسات القليلة التي تناولت موضوع المرأة المقاول في الجزائر، فقد تطرقت في البحث عن أهم الدوافع التي دفعت بالمرأة لفعل المقاول، وعن تأثير الأقطاب الاجتماعية المختلفة في هذا الفعل، كما تطرقت كذلك للمعوقات والصعوبات التي تعترض المرأة المقاول في أداء دورها كفاعل اجتماعي واقتصادي مهم في المجتمع، فالسؤال الذي طرحه الباحث حول لماذا المقاول؟ أو ماهي العوامل التي دفعت بالمرأة إلى اختيار مسار لإنشاء مؤسسة خاصة؟ تتمثل عينة البحث في 10 نساء صاحبات مؤسسات مختلفة الحجم والشكل، وتختلف كذلك في فئات السن والوضعية الاجتماعية، 50% من أفراد العينة لا يتجاوز سنهن 38 سنة، مستواهم التعليمي عالي، كونهن متحصلات على شهادات جامعية في تخصصات مختلفة، قادمات من عائلات ميسورة ليس لها ماضي استثماري في القطاع الخاص، وإنما عائلات أجنبية تستمد مدخولها من القطاع العمومي، بالرغم من هذا وجدت هاته النساء مساعدة من عائلتها الأصلية ومن أزواجهن كذلك.

¹. Rebah Abdelatif. **La Minority Invisible**. Casbah. Alger. 2007.

يرى الباحث أن من أهم الدوافع التي أدت بالمرأة لاختيار مسار المقاول، هو تحقيق الذات، ويعتقد أنه من الصعوبة بمكان أن تحقق المرأة هذا الدافع في المؤسسات والإدارات العمومية، فتولي مناصب عالية، أو تحقيق صعود في سلم الترقية يعتبر أمرا صعبا، فصورة المرأة في عالم الشغل مرتبطة بالقصور وعدم الموازنة بين شروط العمل وواجبات العائلة¹.

بالنسبة للمرأة إذن، المقاوله تعد المحرك الرئيسي لمسارها المهني، إذ تفتح لها الطريق للاستقلالية وتحقيق الذات، والهروب من وضعية الأجير الروتينية التي لازمتها في المؤسسات والإدارات العمومية، ومن منطلق النشاطات الثانوية، كما تسعى عن طريق المقاوله إلى تجاوز المشاكل المتعلقة بالتهميش والإقصاء والدونية التي تعاني منها الكثير من النساء².

يرى الباحث أن النساء المقاولات، كغيرهم من الرجال المقاولين يتقاسمون عبئا مشتركا، فيما يتعلق بالعوامل السلبية التي تعيق فعل المقاوله في الجزائر، ويلخصها لنا في جملة من العوامل السلبية أهمها:

- تشريعات وقوانين بيروقراطية تكبح من حرية رؤساء المؤسسات.
- ضعف اليد العاملة المؤهلة.
- غياب مشاركة البنوك في العمل المقاولاتي.
- هشاشة نظام التكوين وعدم تكيفه مع متطلبات المؤسسات.
- إدارة مركزية ثقيلة ومعقدة.

ويشير الباحث كذلك، أن هناك ضوابط سوسيو- ثقافية تفرض على المرأة، وتضيق من حركيتها في فعل المقاوله، مقارنة بالمقاولين الرجال (أصحاب المؤسسات) والتي لها علاقة بالثقافة

¹ Ibid. p52.

² Ibid. p58.

المحلية والمحيط، كما أن هناك صعوبة في أداء بعض المهمات المتعلقة بدور المرأة المقاتلة والمتمثلة في التنقلات والسفر داخل وخارج البلاد، الأعمال من الأحسن أن تتم في النهار، تفضيل فطور عمل على غذاء عمل، تعاملاتها الخارجية مقرونة بالحدز والتحفظ، أين تلتزم " باستراتيجية في المظهر"¹، تتمثل في عدم التزيين والتجميل، لا تعرض جمالها، لا تضع مجوهرات، تلبس لباسا عاديا محتشما، فالمرأة المقاتلة لا تعتبر نفسها رئيسية مثلما هو معروف عند الرجال المقاتلين ولا حتى قائدا، وإنما تأخذ صفة المنشطة في المؤسسة، وهذا لتجاوز الذهنيات السلبية التي ترى بأن المرأة لم توجد من أجل القيادة.

يرجع دخول المرأة مجال المقاتلة وإنشاء المؤسسات، حسب الباحث إلى توفر بعض العوامل

التي شهدتها الجزائر منذ الاستقلال أهمها:²

- السياسة التعليمية والتكوينية التي عرفتها الجزائر والتي سمحت للجنسين ذكور وإناث للتعلم ولاكتساب الخبرات والكفاءات في جل التخصصات والميادين.
- دخول المرأة مجال العمل في القطاع العمومي (إدارات أو مؤسسات) سمح لها باكتساب تجربة مهنية وخبرة معرفية مكنتها من استغلالها في فعل المقاتلة.
- الإصلاحات الاقتصادية التي حدثت بعد التسعينات، والانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، سمح بظهور المبادرات الفردية فيما يتعلق بإنشاء المؤسسات الخاصة.
- التطور التكنولوجي في مجالات الاتصالات يعد عاملا مهما ومساهما في دخول المرأة عالم المقاتلة (الهاتف النقال، الانترنت، الإعلام الآلي).

¹ . Ibid. p59.

² . Ibid. p156.

- تجاوز الذهنيات السلبية التي كانت ترى في عمل المرأة فعلا منافيا للتقاليد وتجاوز الصورة النمطية المتمثلة في منطق النشاطات الثانوية.

تضمنت هذه الدراسة دوافع لجوء المرأة لفعل المقاولة، حيث لاحظنا أن الدافع الأساسي يتمثل في تحقيق الذات والخروج من الوضعية الروتينية للعامل الأجير في القطاع العمومي أو الخاص على حد سواء، إلا أنه وبالرغم من حجم الأعمال المنشأة، إلا أن تواجدها في النسيج الاقتصادي يبقى ضعيفا، إذ تبين لنا الإحصائيات أنه من بين 72981 مؤسسة منشأة في إطار وكالة (ANSEJ) إلى غاية 31 ديسمبر 2006، نجد 9439 مؤسسة مصغرة منشأة من طرف نساء مقاولات أي بنسبة 14%¹، إلا أننا نعتبرها خطوة إيجابية مقارنة بالسنوات السابقة.

تعقيب:

كما تنوعت الدراسات التي تناولت المقاول وفعل المقاولة في الجزائر، فقد جاءت متنوعة هي الأخرى من حيث إشكالياتها ومتغيرات البحث فيها، فهناك من الباحثين من اعتمد في تحليله على المقارنة بين خصائص المقاولين القدامى والمقاولين الجدد مبرزا أهم أوجه التشابه والاختلاف فيما بينهم، بينما ذهب آخرون إلى ربط تكون البرجوازية الصناعية بمسار الاقتصاد العام.

¹. إحصائيات مقدمة من طرف الوكالة.

الفصل الثاني: فكرة إنشاء المشروع وعلاقتها

بالمساعدة أو بالوسط العائلي

تمهيد

1- الماهية النظرية للمشاريع الصغيرة

2- فكرة إنشاء المشروع

2-3 المقابلة: فعل وفاعل

2-4 فكرة ودوافع إنشاء المشروع

2-2-1 الوضعية السوسيو- مهنية للشباب قبل دخولهم عالم الأعمال

2-2-2 دوافع الشباب للتوجه نحو المقابلة وعالم الأعمال

أ- فكرة إنشاء المؤسسة

ب- إنشاء المشروع

3- مرحلة الإنشاء والانطلاق

3-1 كيفية إنشاء المشروع

3-2 مشاكل وصعوبات مرحلة الإنشاء والانطلاق في المشروع

3-3 مشاكل وصعوبات المشروع الحالية

4- إنشاء المؤسسة ورأس المال الاجتماعي

4-1 التبعية للعائلة ودرجة التعلق بالجماعة

4-1-1 العائلة و إنشاء المؤسسة

4-1-2 الارتباط بالعائلة والنجاح الاجتماعي

5- أهمية المشروعات الصغيرة

5-1 الأهمية الاقتصادية

5-2 الأهمية الاجتماعية

6- مزايا وخصائص المشروعات الصغيرة

7- أشكال المشاريع الصغيرة

1-7 الشكل الرسمي

2-7 الشكل غير الرسمي

8- المشكلات التي تواجه المشاريع الصغيرة

1-8 المشكلات الإدارية

2-8 مشاكل التمويل

3-8 المشاكل المرتبطة بالعقار

4-8 المشاكل المتعلقة بالإنتاج التجاري.

9- تمويل المشاريع الصغيرة في الجزائر

1-9 تعريف التمويل

2-9 مصادر تمويل المشاريع الصغيرة

3-9 أفضل الطرق التي يمكن تمويل المشاريع الصغيرة

4-9 وظائف التمويل

5-9 طرق تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر

خلاصة الفصل

الفصل الثاني: فكرة إنشاء المشروع وعلاقتها بالمساعدة أو بالوسط العائلي

تمهيد

سنتطرق في هذا الفصل إلى تسليط الضوء على دور المشاريع الصغيرة وأهميتها على كافة المستويات الاقتصادية والاجتماعية، وهذا بعد الاستعراض النظري لمفهوم المشاريع الصغيرة أو بالأحرى كيفية تبلور فكرة إنشاء المشاريع أو المؤسسات وعلاقتها بالرأسمال الاجتماعي المرتبط بالعائلة. كما سنتناول خصائص ومزايا المشروعات الصغيرة التي تميزها عن غيرها من الأحجام الأخرى، والأشكال التي تتبعها في تسييرها بالإضافة إلى طرق تمويل هذه المشاريع.

1- الماهية النظرية للمشاريع الصغيرة:

2- تعريف المشاريع الصغيرة:

تتنوع التعاريف الخاصة بالمشاريع الصغيرة بتنوع الخصائص التي يركز عليها كل تعريف فهناك من يركز على التنظيم فيعتبر " المؤسسة هي التنظيم الذي يهتم مجموعة من الأفراد الذين يعملون معا للوصول إلى أهداف مشتركة، والتسيير هو العنصر الأساسي"¹

وهناك من يركز على عوامل الإنتاج وأنواع المؤسسات كما يذهب إلى ذلك أحمد زكي بدوي فيعتبر أنها "نظام تسخير عوامل الإنتاج الثلاثة: الطبيعة، العمل ورأس المال، لإنتاج السلع

¹. عمر صخري: اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 24.

والخدمات، بقصد بيعها لتحقيق الربح، والمشروعات ذات أحجام مختلفة: فمنها المشروع الكبير والمشروع المتوسط والمشروع الصغير"¹، ففي هذا التعريف يجمع بين العوامل الثلاثة التي يعتبرها أساسية لقيام كل أنواع المؤسسات وليس فقط المؤسسات الصغيرة.

فالمؤسسة تعتبر فضاء اجتماعيا واقتصاديا في آن واحد، فيمكن تحديد نوع المؤسسة من حيث الحجم من خلال عدد العمال، والمؤسسة الصغيرة هي المؤسسة التي تحتوي على "01- 09 عمال"² فهي متكونة من المسير والمسيرين، وتركز على حجم العمال والموارد البشري كخصائص مميزة وأساسية لتحديد المشاريع الصغيرة، كما تعتبر "مركزا للإبداع ومركزا للإنتاج"³ في نفس الوقت فهي إفران للطاقات والقدرات التي بداخله عن طريق إنتاج مفيد وبناء فعال.

تختلف الآراء حول تحديد تعريف دقيق للمشروعات الصغيرة*، ويختلف هذا التعريف بين دولة وأخرى باختلاف إمكانياتها وقدراتها الاقتصادية ومراحل نموها ومستوى التقدم التكنولوجي المستخدم بها، ويمكن اعتبار التعريف التالي أحد التعاريف التي وردت في هذا الشأن:

"تعتبر المشروعات الصغيرة** تلك المشروعات التي تتميز بانخفاض رأسمالها وقلة العدد الذي تستخدمه من العمال وصغر حجم مبيعاتها وقلة الطاقة اللازمة لتشغيلها، كما تتميز بارتباطها الوثيق بالبيئة، واعتمادها على الخامات المتوفرة محليا وعلى تصريف وتسويق منتجاتها في نفس المنطقة التي تنشأ بها والمناطق المجاورة لها"⁴

¹. أحمد زكي بدوي: معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية: إنجليزي - عربي، مكتبة لبنان، بيروت، 2003، ص 135.

². ناصر دادي عدون: اقتصاد المؤسسة، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 71.

³. عبد الرزاق بن حبيب: اقتصاد وتسيير المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 24.

* كما ترجع صعوبة تحديد مفهوم دقيق للصناعات الصغيرة إلى أن هذا القطاع بمكوناته هو دائم التغير ويحمل أنشطة مختلفة الحجم والنشاط والمهام والهدف والنظام فالورش والمحلات التجارية والجمعيات التعاونية والمطابع والأسواق المركزية الخاصة، ومحلات السلسلة، ومشروعات العائلة والمزارع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ومكاتب السياحة والسفريات والنقل والشحن والوكالات والمهن الحرة بأنواعها، والتجارة بتجزئة وبعض أنشطة البيع بالجملة والوسطاء وغيرها، كلها أنواع من المشروعات الصغيرة، أنظر: فريد راغب النجار: إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة، شباب الجامعة، القاهرة، 1999، ص 6.

ومن أمثلة هذه التعريفات: التعريف الذي وضعته لجنة التنمية الاقتصادية (CED) الذي ضم العديد من الخصائص حيث عرف المشروع الصغير بأنه ذلك المشروع الذي يجب أن يستوفي شرطين أو خاصيتين على الأقل:

- استقلال الإدارة: المديرون هم أنفسهم ملاك المشروع بصفة عامة.
- رأسمال: يتم توفيره بواسطة مالك الفرد أو مجموعة صغيرة من الملاك.
- العمل في منطقة محلية: يعيش العاملون والملاك في مجتمع واحد ولا يشترط أن تكون الأسواق محلية.

➤ حجم المشروع: صغير نسبياً بالنسبة للصناعة التي ينتمي إليها المشروع¹.

وبناء على هذا التعريف نجد أن هناك العديد من المعايير التي تساعد في تحديد مفهوم مشترك نسبياً للمشروعات الصغيرة، وحتى تتبلور الصورة فقد ارتأينا عرض وتحليل أهم المعايير التي تستخدم في التمييز بين المشروع الصغير وغيره من المشروعات.

فتصنيف أنماط المشاريع الصغيرة يكمن وفقاً لمركب من الضوابط والمعايير، فهي تشمل على سبيل المثال: حجم العاملين، أرقام المبيعات أو الإنتاج، حجم رأسمال، أرقام العملاء، حجم السوق، معدل دوران البضاعة، عدد براءات الاختراع، عدد الفروع، حجم الضرائب على الدخل

*تطلق عليها؟؟ أسماء كثيرة، مثل: المؤسسة المصغرة، المشروع الصغير، المنشأة الصغيرة، الأعمال الصغيرة، المؤسسة، المقولة الصغيرة، والمقولة مهما اختلفت الأسماء التي تطلق عليها و يبنهاها أي باحث أو هيئة أو بلد، فهي تعبر عن شكل من أشكال المؤسسة الاقتصادية.

⁴. نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006، ص 29.

¹. هالة محمد لبيب: إدارة المشروعات الصغيرة، المنظمة العربية للتنمية، القاهرة، مصر، 2006، ص 3.

سنويا، عدد الأعضاء أو الأصحاب رأس المال أو المؤسسين وغيرها¹، والتي يختلف مدلولها من بلد إلى بلد آخر، وهذا حسب الأهمية النسبية لهذا النوع من المؤسسات من اقتصاد لاقتصاد آخر.

ففي البرازيل بالإضافة إلى معيار عدد المستخدمين، هناك معايير أخرى تستعملها لتعريف مفهوم المنشآت الصغيرة، مثل رقم الأعمال، ورأس المال المستثمر ونوع التنظيم الإداري (أسري أو إداري) والمنتجات أو الخدمات المقدمة².

أما في الشيلي فهي تراعي متغيرات أخرى (حجم المواد المستهلكة، رأس المال المستثمر، القيمة الإجمالية للإنتاج، حجم المبيعات) بما فيها المتغيرات التي لا يمكن قياسها كمياً: كالاتصال المباشر مع الأيدي العاملة وطبيعة الإدارة وتعتها... الخ³. وأما في بلجيكا، تعترف بالتعدد الحتمي لكل المعايير النوعية (مثل الإدارة العائلية والعلاقات الاجتماعية الوثيقة). وفي تركيا (اتحاد رابطات أصحاب العمل) يراعي معايير عدد العمال، هيكل رأس المال والتكنولوجيا المستخدمة، الإنتاج، حجم المبيعات، نوعية الأيدي العاملة، كمية الطاقة المستهلكة والاندماج في الأسواق. أما سوريا، فهي تراعي معيار عدد العمال ومعايير أخرى مثل حجم الإنتاج وحجم الموجودات⁴.

لقد واجهت الاقتصاديين بخصوص تعريف الصناعات الصغيرة صعوبات فنية واجتماعية، واختلفت آرائهم حول المعيار الذي يعبر أكثر من غيره من هذه الصناعات، لأن هناك عدة معايير متداولة لدى هؤلاء الاقتصاديين، ويمكن تصنيفها إلى ثلاث أصناف هي: المعيار الاجتماعي، المعيار الاقتصادي، والمعيار الفني.

¹. مكتب العمل الدولي: الظروف العامة لتحفيز خلق الوظائف في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، مؤتمر العمل الدولي، دورة 85، جنيف، سويسرا، 1999، ص 79.

². نفس المرجع، ص 79.

³. نفس المرجع، ص 79.

⁴. نفس المرجع، ص 80.

• المعيار الاجتماعي:

وهو خاص بعدد العاملين أو عدد المشتغلين، والذي يعتبر من أهم المعايير وأكثرها شيوعاً على الإطلاق في تحديد حجم المشروع الصناعي، ومن ثم في التمييز بين الصناعات الصغيرة والكبيرة، وذلك نظراً للسهولة التي تكتنف عملية قياس الحجم بواسطته، خاصة عند المقارنة على المستوى الدولي وذلك نتيجة لتوفر البيانات الخاصة بالعمالة في غالبية الدول¹، ولكن على الرغم من ذلك فإنه لا يوجد اتفاق حول عدد المشتغلين بالمشروع الصغير، كونه يتأثر بالحالة الاقتصادية للدولة من حيث كونها متخلفة أو متقدمة.

ففي ماليزيا يمكن تعريف المنشآت الصغيرة بأنها تستخدم ما بين شخص واحد و200 شخص، أما في الصين تعتبر المنشأة صغيرة إذا كانت تستخدم ما بين عامل واحد و300 شخص على الأقل، وفي كندا فإن العديد من المقاطعات الكندية تستخدم أغلبية المنشآت 50 مستخدماً أو أقل، وقد يكون الحد الأقصى الذي يبلغ 50 شخصاً أنسب للمنشآت الصغيرة، على أن يصل إلى 100 شخص بالنسبة للمنشآت المتوسطة. أما في المكسيك، يصنف التعريف الرسمي للمنشآت التي تستخدم مباشرة 15 عاملاً على الأكثر كصناعات بالغة الصغر، وتشمل الصناعة الصغيرة الحجم المنشآت التي تستخدم مباشرة ما بين 16 عاملاً و100 عاملاً².

ومن هذه الملاحظة يمكن استنتاج عدم إمكانية وضع تعريف موحد لكل الدول، فالاختلاف لا يكمن بين البلدان فقط، بل كذلك ضمن البلدان بسبب جغرافيتها الاقتصادية التي تتسم بالتنوع المستمر. أما في بعض الدول الصناعية، فنلاحظ تصنيفاً آخر يختلف، فالجدول التالي يوضح لنا ذلك:

¹ صفوت عبد السلام عوض الله: اقتصاديات الصناعات الصغيرة، دار النهضة، القاهرة، مصر، 1993، ص11.

² مكتب العمل الدولي: مرجع سابق، ص79.

جدول رقم 01: تصنيف بعض الدول الصناعية للمنشأة حسب عدد العمال

البلد	صناعات صغيرة	صناعات متوسطة	صناعات كبيرة
المجر	9-1	100 - 10	101<
بلجيكا	50 - 1	200 - 51	201<
الدانمارك	50-1	200-51	201<
الولايات المتحدة	250-1	500 - 25	501<
فنلندا	50-1	200-51	201<
فرنسا	49-1	449 - 50	500<
بريطانيا	50-1	200 - 51	201<
اليابان	49-1	500 - 50	501<
سويسرا	80-1	100-21	101<
ألمانيا	49-1	499 - 50	500<

Source: Billi (S) et Autres: **LES PME bilan et**

perspectives, Economique, Paris, 1998, p26

نلاحظ من خلال هذا الجدول الاختلاف الموجود في تصنيف بعض الدول الأوروبية للمنشأة حسب عدد العمال، فهو يتباين من دولة إلى دولة أخرى، فما يعد صناعات صغيرة في بلدان مثل الولايات المتحدة يعد صناعات كبيرة في بلدان أخرى كبريطانيا والدانمارك، وما يعتبر صناعات متوسطة في ألمانيا وفرنسا يعد صناعات كبيرة في بلجيكا وفنلندا.

فهيكّل المنشآت يتصف بطابع خاص، من حيث التنظيم والإنتاج، ويرتبط ارتباطاً وثيقاً بالظروف الوطنية، ضف إلى ذلك فما يعد صناعة صغيرة في وقت من الأوقات قد لا يعد كذلك في وقت لاحق، وما يعد صناعة صغيرة في صناعة الصلب لا يعد كذلك في صناعة أخرى كالنسيج أو الملابس.

جدول رقم 02: التعريفات المعمول بها في دول جنوب شرق آسيا للمشاريع الصغيرة

الرقم	البلد	معيار القياس كحد أقصى
1	اندونيسيا	أقل من 19 عامل
2	ماليزيا	أقل من 25 عامل
3	الفلبين	أقل من 99 عامل
4	سنغافورة	أقل من 50 عامل
5	تايلاند	أقل من 05 عمال

المصدر: نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائرية

للكتاب، الجزائر، 2006، ص 27.

نلاحظ كذلك من خلال هذا الجدول الاختلاف الموجود في تصنيف بعض دول جنوب شرق

آسيا للمشاريع الصغيرة حسب معيار عدد العمال.

أما في الدول العربية فنجد نفس الاختلاف، ففي مصر يعتبر المشروع الصغير الذي يقل

عدد العاملين فيه عن عشرة أفراد، بينما المشروعات المتوسطة فيتراوح عدد العاملين فيها بين 10

و 49 عاملاً¹. أما في لبنان يتم تعريف المؤسسات انطلاقاً من تصنيفها، مؤسسة صغيرة الحجم من

01 إلى 05 عمال، مؤسسة متوسطة الحجم من 06 إلى 500 موظف، ومؤسسة كبيرة الحجم أكثر

من 500 عاملاً¹. وفي الكويت تعتبر المنشآت الصغيرة بأنها التي تستخدم ما بين عامل واحد

وتسعة عمال، والمنشآت المتوسطة بأنها تلك التي تستخدم بين 10 عمال و 50 عاملاً، وفي الأردن

يتراوح عدد العمال في المنشآت الصغيرة بين شخص واحد و 5 أشخاص².

¹. نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006، ص 24.

¹. نفس المرجع، ص 27.

². مكتب العمل الدولي: مرجع سابق، ص 68.

يؤخذ على هذا المعيار أن استخدام العمالة وحدها لا يعكس تماما الوضع الحقيقي لحجم المشروع، فإن هناك صناعات كثيرة تتطلب استثمارات رأسمالية كبيرة وتوظف عددا صغيرا من العمال، وبالتالي فالاعتماد على هذا المعيار وحده سيؤدي إلى إدخال هذه الصناعات إلى إدارة الصناعات الصغيرة، مع أنها ليست صغيرة.

كذلك فإن هناك صناعات عديدة لا تتطلب إلا مقادير ضئيلة من الاستثمارات الرأسمالية ولكنها توظف عددا كبيرا نسبيا من الأيدي العاملة، مما يؤدي إلى استبعاد هذه الصناعات من نطاق الصناعات الصغيرة، بالرغم من كونها صناعات صغيرة في المقام الأول، وقد دفع ذلك البعض إلى القول بأن معيار العمالة لا يكفي لوحده لتحديد حجم المشروعات الصناعية، بمعنى لا يصلح منفردا للحكم على كون المشروع صغيرا أو كبيرا¹.

وفي الأرجنتين مثلا بالإضافة إلى معيار المستخدمين فإن هناك متغيرات أخرى تأخذ بعين الاعتبار مثل: فواتير المبيعات والقطاع الاقتصادي المعني، أما في الولايات المتحدة الأمريكية التمييز بين المنشآت الصغيرة يكمن في التعريف كذلك بين التنظيمات الناشئة والتنظيمات القائمة، ومراعاة متغيرات أخرى مثل القطاع الصناعي وهياكل الملكية².

وهناك مسألة وهي تحديد ما إذا كان يصح أو لا يصح أن يستخدم نفس المتغير لكل الصناعات، وحتى إذا استخدم نفس المتغير، ما إذا كان يتعين وضع حدود مختلفة في الصناعات المختلفة، وثم مسألة أخرى هي إذا كان يتعين شمل المشاريع غير المشغلة للأشخاص (كالمشاريع

¹. صفوت عبد السلام عوض الله : مرجع سابق، ص15.

².مكتب العمل الدولي: مرجع سابق، ص72.

الفردية والشركات التي لا تشغل مستخدمين) وهي مشاريع يشار إليها غالبا تحت اسم المنشآت بالغة الصغر¹.

• المعيار الاقتصادي:

فيتعلق بالأهمية الاقتصادية للوحدة الإنتاجية وتتمثل هذه الأهمية في علاقة الوحدة الإنتاجية بالسوق ونوع المنتجات المعروضة ونطاق السوق، فإن إنتاج الصناعات الصغيرة هو إنتاج سلعي، والعلاقة بينهما وبين السوق هي علاقة العرض والطلب للمنتجات، وتتحدد قوة هذه العلاقة بمدى سيطرة هذه الوحدة الصناعية على السوق². إذن نحن أمام مجموعة من المعايير الكمية، أين اتفق معظم الباحثين في هذا المجال على أن المعيار الاقتصادي يستوفي جملة من المعايير الكمية وهي كالتالي:

أ- معيار رأسمال:

يعتبر معيار رأس المال من المعايير الأساسية التي تستخدم في تمييز حجم المشروع نظرا لأنه يمثل عنصرا هاما في تحديد الطاقة الإنتاجية، ويختلف هذا المعيار من دولة إلى أخرى، فعلى مستوى دول مجلس التعاون الخليجي حددت مفهوم المشروع الصغير بأنه المشروع الذي لا يتجاوز رأسماله 600 ألف دولار تقريبا، وعلى مستوى مجموعة من الدول الآسيوية شملت الفلبين، الهند، كوريا وباكستان، فإن مدى رأسمال المشروع الصغير قد يتراوح ما بين 35 إلى 200 ألف دولار¹، أما

¹ نفس المرجع، ص 73.

² محمد بلقاسم حسن بهلول: الاستثمار وإشكالية التوازن الجهوي " حالة الجزائر"، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1999، ص 354.

¹ نبيل جواد: مرجع سابق، ص 30.

في مصر فالمؤسسة الفردية تبلغ قيمة الأصول الثابتة بها بخلاف الأراضي والمباني لا تتجاوز 10.000 دولار، المؤسسات المتوسطة تزيد قيمة الأصول الثابتة بها على 100.000 دولار¹.

وقد حدد البنك الدولي الحد الأقصى لقيمة الأصول الرأسمالية الثابتة للمنشآت الصناعية الصغيرة، وبمبلغ 250 ألف دولار أمريكي وتوصي منظمة العمل الدولية بألا يتجاوز الاستثمار في الصناعات الصغيرة 100 ألف دولار².

يعاني هذا المعيار من بعض جوانب القصور كاختلاف العملات وأسعار صرفها، بالإضافة إلى اختلاف مفهوم الرأس المال المستخدم. تختلف قيمة الرأس المال من دولة إلى أخرى ومن وقت لآخر، كما تختلف أيضا داخل البلد الواحد وفي نفس الوقت ما بين مدينة وأخرى أو حي وآخر، ويتطلب الاعتماد على هذا المعيار إدخال تعديلات مستمرة حتى يتواءم مع التغير المستمر في قيمة النقود والتضخم في الأسعار، لذلك يفضل عدم الاعتماد على هذا المعيار بمفرده حيث يمكن الاسترشاد به مع معيار آخر على أن يتم تطويره كل فترة³.

ب- معيار قيمة المبيعات:

يعتبر من المعايير المهمة والمستخدمه في تصنيف المشروعات من حيث الحجم، ويعتبر مقياسا صادقا لمستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية، ففي الولايات المتحدة تصنف المشروعات التي تبلغ قيمة مبيعاتها مليون دولار فأقل ضمن المشروعات الصغيرة¹، إلا انه يعاني هو كذلك من

¹ حسن مختار جمال: سياسة التشغيل في مصر، مكتب العمل العربي، القاهرة، مصر، 1999، ص116.

² صفوت عبد السلام عوض الله: مرجع سابق، ص18.

³ هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص05.

¹ نبيل جواد: مرجع سابق، ص30.

نفس عيوب معيار رأس المال، ويرى البعض أن هذا المعيار يلاءم المشروعات التجارية والخدمية أكثر من ملاءمته للمشروعات الصناعية¹.

ت- معيار حجم الموجودات الثابتة:

إن قيمة تتراوح ما بين (50.000 دولار - 500.000 دولار) يمكن اعتبارها معياراً لتعريف المؤسسة الصغيرة، ولكن فقط في المنشآت المكثفة للعمل، كذلك يمكن تحديد قيمة تتراوح ما بين (10.000 دولار - 2.500.000 دولار) في بعض القطاعات التي توظف تكنولوجيا أكثر تقدماً (مثلاً المطابع)².

ففي فرنسا تقدر قيمة حجم الموجودات الثابتة للمؤسسات الصغيرة بين 50 ألف و100 ألف دولار، أما في البرازيل تقدر بين 30 ألف و75 ألف دولار، أما في الأردن فتقدر بين 10 ألف و50 ألف دولار³.

• المعيار الفني:

فيتمثل في مكان العمل، إذا كان منزلاً أو كان محلاً مستقلاً، وفي نوع التكنولوجيا المستخدمة التي تتعلق بالتجهيزات المشغلة، إذا كانت من النوع المتطور أو غيره، وبطرق تنظيم وسير الوحدة الصناعية إذا كان قائماً على إدارة منظمة تخضع لقوانين محددة في تسيير هيكلها المادية، وتوقيت

¹. هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص 06.

². مكتب العمل الدولي: مرجع سابق، ص 92.

³. نفس المرجع، ص 92.

نظام العمل، وتحديد علاقات العمال من المنشأة وفيما بينهم وتحديد الشروط المادية والاجتماعية للعمل إلى آخره¹.

كما يتوقف الشكل القانوني للمنشأة على طبيعة وحجم رأسمال المستثمر فيها وطريقة تمويله، فشركات الأموال غالبا ما يكون رأسمالها كبيرا مقارنة مع شركات الأشخاص، ووفقا لهذا المعيار، تشمل المشروعات الصغيرة جميع المشروعات ذات الشكل غير المؤسسي مثل: مشروعات الأفراد، والمشروعات العائلية والتضامنية، وشركات التوصية البسيطة والتوصية بالأسهم، والوكالات والحرف والمهن الصغيرة الإنتاجية والحرفية، مثل الورش والمحلات التجارية والمطابع والأسواق المركزية الخاصة، والمزارع ومكاتب السياحة والسفريات والشحن والمهن الحرة... الخ.

وتصنف المنشأة الصغيرة وفقا لهذا المعيار إذا كانت تتسم بخاصيتين أو أكثر من هذه

الخواص:

- أ- الجمع بين الملكية والإدارة (مدير المشروع مالكة).
- ب- قلة عدد مالكي رأس المال.
- ت- ضيق نطاق العمل (إنتاج سلعة واحدة أو تقديم خدمة واحدة).
- ث- صغر حجم الطاقة الإنتاجية.
- ج- تعتمد بشكل كبير على المصادر المحلية (التمويل والمواد الأولية)².

فبعدما أشرنا إلى مختلف هذه المعايير يمكن القول أنه من الصعب أن يقوم تحديد وقياس حجم المشروعات باعتماد على أحد المعايير الثلاثة دون الأخرى، فهناك من يحتاج إلى استخدام أكثر من معيار واحد في نفس الوقت، فإن الاعتماد على أي منها منفردا يؤدي إلى نتيجة غير

¹. محمد بلقاسم حسن بهلول: مرجع سابق، ص354.

². نبيل جواد: مرجع سابق، ص34.

دقيقة في تحديد حجم المشروع، فقد نجد أن عدد العمال في المنشأة قليل ولا يعني ذلك أن حجمها صغيراً، إذ من المحتمل أن يكون حجم رأس المال فيها كبيراً أي أنها تستخدم أسلوب فني إنتاجي كثيف من حيث رأس المال.

وبالتالي تصنف هذه المنشأة حسب معيار رأس المال من المنشآت الكبيرة، وقد تكون بالفعل كذلك في حين تكون مصنفة صغيرة وفقاً لمعيار العمالة، وربما يحدث العكس، فقد نجد رأسمال صغيراً وحجم العمالة كبيراً فيتم تصنيف المنشأة كبيراً وفقاً لمعيار العمالة وصغيرة وفقاً لمعيار رأس المال¹. بالإضافة إلى ذلك أنه ما يعد صناعة صغيرة في وقت من الأوقات قد لا يعد كذلك في وقت لاحق، وما يعد صناعة صغيرة في صناعة الصلب قد لا يعد كذلك في صناعة أخرى كالنسيج أو الملابس وهذا ما أشرنا إليه سابقاً.

1- الفرق بين المشروعات الصغيرة والأحجام الأخرى من المشروعات:

ما زال هناك خلط بين المشروع الصغير وغيره من الأحجام الأخرى للمشروعات، مما يتطلب ضرورة للتفرقة بينهما للتعرف على موقع المشروعات الصغيرة، ولقد تعددت تصنيفات المشروعات (خاصة الصناعية) حسب الحجم والخصائص.

¹. نفس المرجع، ص 31.

جدول رقم 03: الأحجام المختلفة للمشروعات الصناعية وخصائصها

الصناعات الكبيرة	الصناعات المتوسطة	الصناعات الصغيرة			عوامل مقارنة
		صناعات صغيرة	صناعات صغيرة جدا		
			بالمصنع	صناعات بيئية وحرفية	
المصنع	المصنع	المصنع	الورشة	المنزل	المكان
شركات أموال	شركات أشخاص/أموال	فردية/شركات أشخاص	فردية أو تضامن	فردية	الملكية
أكثر من 100	100 - 51	10 - 50	أقل من 10	أقل من 05	عدد العمال
آلية	نصف آلية وآلية	يدوية ونصف آلية	يدوية وآلات بسيطة	يدوية	درجة الآلية
السوق المحلي والدولي	السوق المحلي والدولي	السوق المحلي أساسا	الحي والأسر المنتجة	أسرة ومعارف أو أسر منتجة	السوق
محلية ومستوردة	محلية ومستوردة	محلية ومستوردة أحيانا	محلية	محلية ورخيصة	المواد الخام

المصدر: هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص 06.

من خلال الجدول يمكن التوصل للتعريفات التالية للأحجام المختلفة من المشروعات

الصناعية الصغيرة.

المشروع الصغير المنزلي، وهو مشروع فردي بالمنزل يعمل به أقل من خمسة عمال

ويستخدمون معدات يدوية ومستلزمات إنتاج محلية وتسوق منتجاته للأسرة وللمعارف، أما المشروع

الصغير الحرفي فهو ورشة ذات ملكية فردية أو تضامن يصل بها أقل من عشرة عمال، يستخدمون

معدات بسيطة ومستلزمات إنتاج محلية وتسوق منتجاته بالمنطقة المحيطة، أما المشروع الصغير،مصنع ملكيته فردية أو شركة يعمل به من 10-50 عاملا، يستخدمون معدات نصف آلية ومستلزمات إنتاج محلية أو مستوردة، وتسوق منتجاته في السوق المحلي أساسا مع إمكانية التصدير¹.

يمكن تعريف الصناعات الصغيرة بصفة عامة بأنها مجموعة المنشآت والأعمال التي تقوم بالإنتاج على نطاق صغير، وتستخدم رؤوس أموال صغيرة، وتوظف عددا محدودا من الأيدي العاملة(وهذه الحدود ليست حتمية ويمكن تجاوزها حسب ظروف كل بلد).

ويبقى هذا التعريف نسبيا من بلد إلى آخر، فقد جاء في القرار المتعلق بتعزيز المنشآت الصغيرة والمتوسطة الذي اعتمده مؤتمر العمل الدولي في دورته الثانية والسبعين عام 1986، أنه لا يوجد تعريف مقبول(من جميع الدول الأعضاء) للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وأنه من الأنسب، وبالتالي أن يضع كل بلد تعريفا خاصا به، بما يتفق مع ظروفه الاجتماعية والاقتصادية والوطنية²، فبالرغم من وجود اختلاف نسبي بين مختلف الدول حول تحديد مفهوم موحد للمشاريع الصغيرة، إلا أنها تتفق وبصورة كبيرة في أهميتها ودورها الضروري في اقتصادياتها.

2-فكرة إنشاء المشروع:

2-1المقابلة: فعل وفاعل

المقابلة عبارة عن السيرورة التي تبدأ بفكرة وتنتهي بعرض منتج جديد ذو قيمة في السوق،وبين المغامرة بالجمع والتنسيق بين مختلف الموارد المتوفرة وخوض كافة المخاطر المترتبة

¹. هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص07.

². مكتب العمل الدولي: مرجع سابق، ص81.

عن هذه العملية، وبما أن السيروورة هو التجديد سواء على مستوى المنتج المادي أو الفكري (الطرق والمناهج...) أو اكتشاف موارد جديدة، فتتطوي المقابلة على مبدأ الإبداع.¹

كما تعرف على أنها "الفعل الذي يقوم به المقاول والذي ينفذ في سياقات مختلفة وبأشكال متنوعة، فيمكن أن يكون عبارة عن إنشاء مؤسسة جديدة بشكل قانوني، كما يمكن أن يكون عبارة عن تطوير مؤسسة قائمة بذاتها، إذ أنه عمل اجتماعي بحث على حد قول Marcel Mauss (1923-1924)"²

أما Fayolle فقد حددها على أنها حالة خاصة، يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بعدم اليقين أي تواجد الخطر، والتي تدمج فيها أفراد ينبغي أن تكون لهم أفعال ذات قاعدة متميزة بتقبل التغيير والأخطار المشتركة والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي.

أما بالنسبة للإنجلو- ساكسون وخاصة الأمريكيون فقد استعملوا المصطلح منذ سنوات التسعينات، إذ نجد أن البروفيسور Howard Stevenson بجامعة Harvard يوضح بأن: "المقاولتية عبارة عن مصطلح يعطي التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتجسيدها"³.

¹. حياة مراح: إشكالية المقاول الجزائري الجديد، الجزء الأول، مجلة دراسات اجتماعية، عدد 03، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات العلمية، الجزائر، جانفي 2010، ص 26.

². Hernandez (E.M). **L'entrepreneuriat. Approche Théorique** Editions L'harmattan. Paris. 2001. p13.

³.Fayolle (A). **Le Métier de Créateur D'entreprise**. Editions D'organisation. Paris. 2003. P16.

إن المقاولاتية هي الأفعال والعمليات الاجتماعية التي يقوم بها المقاول، لإنشاء مؤسسة جديدة، أو تطوير مؤسسة قائمة في إطار القانون السائد، من أجل إنشاء ثروة، من خلال الأخذ بالمبادرة، وتحمل المخاطر، والتعرف على فرص الأعمال، ومتابعتها وتجسيدها على أرض الواقع. مهما كان المعنى الذي أعطي للمقاولة، فإن هذه الأخيرة تجمع بين المفاهيم الثلاثة الرئيسية: إنشاء المؤسسة، روح المقاولة والمقاول¹.

2-2 فكرة ودوافع إنشاء المشروع:

لقد قدم كل من Shapero et Sokol نموذجا في تحليل التوجه المقاولاتي ودوافع الإنشاء، حيث سمي هذا النموذج بـ "تكوين الحدث المقاولاتي"، والفكرة الأساسية لهذا النموذج هي "أنه لكي يبادر الفرد بتغيير كبير ومهم لتوجهه في الحياة، مثل اتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، فيجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بإيقاف وكسر الروتين المعتاد"².

ويشير هذا النموذج-الذي يعد مرجعا للعديد من البحوث حول المقاولاتية-إلى ثلاثة مجموعات من العوامل، الأولى التي سماها بالانتقالات السلبية les déplacements négative مثل التسريح من العمل، الهجرة، الطلاق، عدم الرضا عن العمل... الخ، والثانية هي الانتقالات الإيجابية les déplacements positifs مثل تأثير العائلة، وجود سوق أو مستثمرين محتملين

¹. Julien (P.A) et Marchesnay (A). **L'entrepreneuriat**. Editions Economica. Paris. 1996. p08-p09.

².BAYAD (M) et BOURGUIBA (M). **De l'universalisme a la contingence culturelle : réflexion sur l'intention entrepreneuriale**.le 8eme congres international francophone(Suisse:25-26-27octobre2006).P07.

...الخ، أما الثالثة فهي التي سماها بالأوضاع الوسيطة les situations intermédiaire مثل

الخروج من الجيش، المدرسة، السجن... الخ¹.

1-2-2 الوضعية السوسيو- مهنية للشباب قبل دخولهم عالم الأعمال

جدول رقم 04: وضعية الشباب المقاول قبل إنشاء مؤسساتهم حسب الجنس

المجموع	الإناث	الذكور	الجنس
			وضعية الشباب قبل الإنشاء
%54,06 93	%32,60 15	%61,90 78	بطلال
%8,14 14	%23,92 11	%2,39 03	أجير في مؤسسة عمومية
%37,80 65	%43,48 20	%35,71 45	أجير في مؤسسة خاصة
%100 172	%100 46	%100 126	المجموع

يظهر من خلال الجدول أن الوضعية السوسيو مهنية للشباب المقاول من كلا الجنسين قبل دخولهم لعالم الأعمال كانت البطالة بنسبة 54,06%، ثم كأجراء بمؤسسات خاصة بنسبة قدرت 37,80%، ثم تليه نسبة 8,14% ممن يشتغلون كأجراء في مؤسسات عمومية.

من هذه القراءة الأولية يظهر أن البطالة كانت هي الواقع الاجتماعي المهيمن على حياة الشباب لكلا الجنسين، ولهذا ليس بالغريب أن بطالة الشباب تحتل المرتبة الأولى ضمن الأصناف

¹.TOUNES(A), l'intention entrepreneuriales ; une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac +5) et des étudiants en DESS CAE. Thèse de doctorat de gestion. université de Rouen. France. 2003. P163.

العمرية في المجتمع الجزائري، فأنماط التوظيف الشائعة إما تكون على شكل عقود ما قبل الإدماج المهني ضمن الإجراءات المتخذة للتقليل من البطالة وإدماج الشباب بمختلف مؤهلاتهم وإما القطاع غير الرسمي الذي يستقطب بكثرة هذه الفئة الاجتماعية .

كما نلاحظ أن الشغل في القطاع الخاص قد شكل إحدى دوافع التوجه المقاولاتي بالنسبة لهذه الفئة، فعمل الفرد وديناميته كأجير بالإضافة إلى النجاح الذي قد تكون عليه المؤسسة دون أن ننسى الخبرة التي يكتسبها في ميدان التنظيم والتسيير كلها عوامل تدفعه لخلق وابتكار نشاط مستقل وخاص به¹.

كما نلاحظ أنه وبالرغم من أن القطاع العام الذي يستقطب النسب الكبيرة من عملية التشغيل وبالرغم من ما يوفره من استقرار وظيفي عموماً، إلا أن خيار الشباب لتغيير المسار المهني يرجع إلى الرغبة في الاستقلالية من جهة والعمل "باستراتيجية مضادة" للاستراتيجية المتبعة في التوظيف عن طريق عقود الإدماج المهني المحددة المدة، كرد فعل على "تفهم" شروط الوظائف الممارسة من قبلهم" - أي الشباب -

¹. SOUIDI (R). FERFERA (M.Y) et AKROUF (T). **les entrepreneurs . le territoire et la création d'entreprises : enquête a Boghni** . cahier du CREAD. n⁰ 51.1^{er} trimestre 2000. p54 p55.

جدول رقم 05: وضعية الشباب قبل الإنشاء من خلال المدة الزمنية

المجموع	أكثر من 5 سنوات	من 2 إلى 5 سنوات	أقل من سنتين	المدة الزمنية
				وضعية الشباب قبل الإنشاء
%54,06 93	%30 03	%23,40 22	%100 68	بطل
%37,80 65	% 70 07	%61,71 58	%00 00	أجير في مؤسسة عمومية
%8,14 14	% 00 00	%14,89 14	%00 00	أجير في مؤسسة خاصة
%100 172	%100 10	%100 94	%100 68	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن وضع الشباب في حالة البطالة لمدة أقل من سنتين كانت بنسبة 100%، بالمقابل اشتغل حوالي 14,89% كأجراء بمؤسسات خاصة لمدة تتراوح ما بين السنتين إلى 5 سنوات، أما فيما يخص ممن اشتغلوا كأجراء في القطاع العام، فقدرت النسبة بـ 70% لأكثر من 5 سنوات .

من خلال المعطيات السالفة الذكر يظهر أن المدة في أي وضع من الأوضاع التي عاشها الشباب قبل دخولهم لعالم الأعمال كانت لأقل من سنتين وذلك بنسبة تتجاوز 54%، وحوالي 38% لمدة أكثر من 5 سنوات وأخيرا أكثر بقليل من 8% لمن قضاوا ما بين السنتين إلى 5 سنوات.

2-2-2 دوافع الشباب للتوجه نحو المقاوله وعالم الأعمال

جدول رقم 06: دوافع الشباب نحو المقاوله حسب الجنس

المجموع	الإناث	الذكور	الجنس
			دوافع التوجه نحو المقاوله
%38,96 67	%15,21 07	%47,62 60	حل للخروج من البطالة
%47,09 81	%69,58 32	%38,88 49	حتى تكون رب عمل مستقلا
%13,95 24	%15,21 07	%13,50 17	تقليد عائلي
%100 172	%100 46	%100 126	المجموع

يوضح الجدول أنه هناك تعددا في دوافع الشباب لولوج عالم الأعمال وباختلاف الجنسين، حيث جاء دافع أن يكون الشاب رب عملا مستقبلا بنسبة 47,1% من العينة، تتوزع حسب النوع كالتالي: نسبة 69,6% من الإناث، وأقل من نسبة 40% من الذكور، تليها نسبة 39% من أفراد العينة كان الخروج من البطالة هو الدافع الرئيسي لولوجهم عالم الأعمال، وتتوزع هذه النسبة حسب الجنس إلى نسبة 47,6% من الذكور مقابل نسبة 15,2% من الإناث، و قدرت نسبة 14% من عينة البحث أشارت أن الدافع يرجع إلى أن الأعمال هي تقليد عائلي وتتوزع هذه النسبة حسب النوع الاجتماعي إلى نسبة 15,2% من الإناث ونسبة 13,5% من الذكور .

وكقراءة أولية لهذه المعطيات يظهر أنه هناك علاقة بين النوع الاجتماعي ودافعية ولوج عالم الأعمال بصفة عامة ولمقاوله بصفة خاصة، حيث أن دافع الظروف الاجتماعية والمتمثلة في البطالة بالدرجة الأولى كان خاصية ذكورية.

في حين نلاحظ أن دافع الاستقلالية والمتمثل في مؤشر أن يكون الشاب رب عمل كان السبب الذي ترى فيه أكثر من نسبة 69% من الإناث الدافع الرئيسي للتوجه المقاولاتي مقابل نسبة 39% من الذكور، ويبقى التقليد العائلي دافعا ثانويا حيث نلاحظ تقاربا في النسب حسب النوع، لأن هذا مرتبط بمدى الممارسة في ميدان الأعمال من قبل أفراد العائلة.

ومن أهم الأسباب التي تدفع إلى المقاولالية تتمثل في: الرغبة في الاستقلالية، التحدي، الخلفية العائلية، فرصة الأعمال، الثروة... الخ.¹

لقد أشار العديد من الباحثين إلى ميزة المقاولين الجزائريين الجدد وعن ما يختلفون فيه عن المقاول الكلاسيكي هو امتلاكهم للمستويات التعليمية أحسن ومرتفعة²، الشيء نفسه الذي أشار إليه بويغقوب، حيث رأى الباحث أن المقاولين الجدد يتميزون من حيث السن بشبابيتهم نسبيا ومن ذوي المستويات التعليمية الجامعية أو المهنية والحاصلين على الشهادات، وهذا ما يمثل حسب الباحث أحد عناصر القطيعة مع مقاولي سنوات السبعينات.³

¹. Report of national Knowledge commission. **Entrepreneurship in India**. National knowledge Commission. India. 2008. p09 p18 .

². GILLET (A). **op cit**. p 10 .

³. BOUYAKOUB (A). **Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition :la dimension transnationale**. in les cahiers du CREAD. Alger. n40. 2eme semestre. 1997. p117.

أ- فكرة إنشاء المؤسسة

بالرغم من عدم وجود نموذج عملياتي كوني للمقابلة إلا أنه يمكن ملاحظة ثلاثة مراحل معروفة وهي الفكرة، المشروع والمؤسسة¹، حيث تعد فكرة المشروع المرحلة الأولى في العملية المقاولاتية وفي إنشاء المؤسسة، وتبقى شرطا مهما لكن غير كاف في خلق المؤسسة وتتدخل في ذلك عدة عوامل من بينها مصادر الأفكار التي تبقى متعددة.

جدول رقم 07: فكرة إنشاء المؤسسة من قبل الشباب حسب الجنس

المجموع	الإناث	الذكور	الجنس
			فكرة إنشاء المؤسسة
69,77%	67,40%	70,63%	تجربة مهنية
120	31	89	
13,96%	15,21%	13,50%	العائلة
24	07	17	
16,27%	17,39%	15,87%	أحد المقاولين
28	08	20	
100%	100%	100%	المجموع
172	46	126	

يظهر الجدول أن ما يقارب نسبة 70% من العينة كانت فكرة إنشاء المؤسسة من خلال تجربتهم المهنية يتوزعون حسب الجنس بأكثر من نسبة 70% من الذكور ونسبة 67,40% من الإناث، مقابل أكثر من نسبة 16% كان مصدر الفكرة لديهم هو أحد المقاولين من بينهم ما يقارب نسبة 16% من الذكور وأقل من نسبة 17,5% من الإناث، أما فيما يخص الذين أشاروا إلى أن

¹ . GASSE (Y). L'influence du milieu dans la création d'entreprises . document de travail. centre d'entrepreneuriat et de PME. Université Laval. Québec. 2003. p11.

مصدر فكرة المشروع المقاولاتي لديهم كانت العائلة فلا يتجاوزون نسبة 14% ويتوزعون حسب الجنس كالتالي نسبة 15,2% بالنسبة للإناث ونسبة 13,5% بالنسبة للذكور.

يتبين من هذه المعطيات أن التجربة المهنية هي المصدر الأساسي لفكرة المشروع بالنسبة لأكثر من ثلثي (3/2) عينة البحث، فأغلبية من المقاولين ينشطون في ميادين كانت لهم تجربة فيها، أو معرفة بالسوق المستهدف أو التكنولوجيا المستخدمة، ومنهم من وجدوا فكرة مشروعهم من خلال وظيفة سابقة، أو كانت ضمن هواياتهم الترفيهية، كالتالي لها علاقة بالرياضة على سبيل المثال¹، ويبقى كذلك لنوع التكوين أو الشهادات المحصل عليها مصدرا مهما للأفكار مشاريع الأعمال.²

جدول رقم 08: العلاقة بين مصدر فكرة إنشاء المؤسسة من قبل الشباب ودوافع توجيههم

إلى المقابلة

المجموع	أحد المقاولين	العائلة	تجربة مهنية	فكرة إنشاء المؤسسة
				دوافع التوجه نحو المقابلة
%38,95 67	%00 00	%00 00	%55,83 67	حل للخروج من البطالة
%47,10 81	%100 28	%00 00	%44,16 53	حتنكون رب عمل مستقبلا
%13,95 24	%00 00	%100 24	%00 00	تقليد عائلي
%100 172	%100 28	%100 24	%100 120	المجموع

¹.GASSE (Y). D'AMOURS (A). **Profession : Entrepreneur.** les éditions Transcontinentales. Fondation de l'Entrepreneurs hip. Québec . 1993 . p 88.

². GASSE (Y). L'influence du milieu dans la création d'entreprises . **op cit.** p11.

يبين الجدول أن نسبة 39% من المبحوثين الذين جاءتهم فكرة إنشاء المؤسسة من خلال تجربتهم المهنية، كان سبب توجههم للمقاولة هو الخروج من حالة البطالة، ونسبة 47,10% لكي يكونوا أرباب عمل مستقبلا، ويمكن أن نفهم من هذه الأرقام أنه فعلا هناك ارتباط بين التجربة المهنية كمصدر للأفكار ودوافع الشباب للتوجه المقاولاتي، نقول هذا حتى في حالة "البطالة"، ونحن نعرف أن العمل أو الشغل في العالم أكمله يعرف أشكالاً مرنة، بين العمل الرسمي، والنشاطات الرسمية/العمل غير الرسمي والنشاطات غير الرسمية والعمل بالوقت الجزئي ونمط تجميع الموظفين... الخ¹، ونلاحظ من خلال الجدول أن أكثر من نسبة 16% من أفراد العينة كان مصدر قوة المشروع/المؤسسة هو أحد المقاولين والدافع هو حتى يكونون أرباب عمل مستقبلا، ونسبة 14% من الذين مصدر فكرتهم العائلة، كان دافعهم هو أن الأعمال هي تقليد عائلي وهذا يتناسب كليا مع الأفراد الذين أجابوا سابقا بأن دافع التوجه المقاولاتي لديهم هو تقليد عائلي، أي أن تأثير العائلة والمقربين في دافع التوجه المقاولاتي للشباب، موجود ومأخوذ بعين الاعتبار، فغالبا ما يكون الشباب أصحاب المشاريع من عائلات يمارس فيها الآباء أو الإخوة نشاطات في عالم الأعمال، ويفترض أن يعتبر الشباب- الذين ينشؤون في هذا النوع من الأسر- أفراد عائلاتهم المزاولين للأعمال كقدوة².

¹. ROUPNEL-FUENTES (M). **ce que travailler veut dire**. Revue Sociologie (en ligne). comptes rendus. 2012 . mis en ligne le 30 mai 2013. consulte le 26 aout 2013. URL. <http://sociologie.revues.org /1059>

². GASSE (Y). L'influence du milieu dans la création d'entreprises. **op cit**. p04.

جدول رقم 09: أفراد من عائلة المبحوثين الذين يمتلكون مؤسسة

النسبة %	التكرار	امتلاك عائلات المبحوثين مؤسسات
18,60%	32	نعم
81,40%	140	لا
100%	172	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 18,6% من المقاولين الذين استجوبناه، ينتمون لعائلات

يمارس أحد أعضائها على الأقل الأعمال من خلال امتلاكهم لمؤسسات، هذه النسبة تقترب نوعاً

ما من نسبة الذين أجابوا بأن دافع التوجه المقاولاتي هو تقليد عائلي وأن الفكرة جاءت من العائلة

13,95% أي بنسبة 14%.

ب- إنشاء المشروع:

إن الحديث عن ظاهرة المقاولية يحيلنا مباشرة إلى مفهوم إنشاء المؤسسة والتي تحتوي على

مختلف النشاطات والإجراءات المتعلقة بإنشاء وتطوير مشروع أعمال وبصفة عامة خلق نشاط.

تتعدد أشكال خلق النشاط أو بصفة أوضح أشكال المقاولية حسب طبيعة المشروع وصاحب

المشروع، لكنه على العموم وكنتيجة لمختلف الأدبيات التي راجعناها، اتضحت لنا الأشكال التالية:

❖ المؤسسات ذات النشاط الجديد Ex-nihilo:

المقاول يقوم بخلق نشاط إنتاجي أو خدماتي جديد وبالتالي وسائل وطرق عمل وإنتاج جديدة.

❖ مؤسسات استعادة النشاط La Reprise:

وهو ما تعلق بمؤسسة أو نشاط متوقف أو موجود يقوم المقاول باستعادة ومتابعة العمل فيه

وتطويره.

❖ خلق مؤسسة من رحم مؤسسة (L'essaimage) (L'entrepreneuriat)

هنا يتعلق الأمر بأجير تقوم المؤسسة الأم، الذي يزول نشاطه بها، بمساعدته على خلق نشاطه المستقل.

3- مرحلة الإنشاء والانطلاق

هذه المرحلة التي يصبح فيها المؤسسة وجودا عمليا من خلال المشروع الاستثماري المستهدف انجازه، وفي هذا الصدد يعرف Bridie et Michaillof المشروع على أنه: "مجموعة كاملة من النشاطات والعمليات التي تستهلك موارد محدودة (تجهيزات، يد عاملة، موارد بشرية) حيث ينتظر (الأفراد والجماعات أو طبقات اجتماعية أو المجتمع كله...) تحصيل مداخيل أو منافع نقدية أو غير نقدية من هذه العملية".¹

وفي العناصر الآتية سنحاول عرض البيانات المتعلقة بكيفية إنشاء المشروع، وأهم مشاكل والصعوبات التي واجهها الشباب المقاول أثناء الانطلاق والمشاكل والصعوبات الحالية .

¹. BRIDIE (M) et MICHAÏLOF (S). **Pratique d'analyse de projet :évaluation et choix des projets d'investissements**. Editions Economica. Paris. France. 1995. p01.

1-3 كيفية إنشاء المشروع

جدول رقم 10: كيفية الإنشاء أو امتلاكها حسب الجنس

المجموع	الإناث	الذكور	الجنس
			كيفية إنشاء المؤسسة
%2,32 04	%00 00	%3,17 04	اشتريتها
%56,4 97	%54,34 25	%57,14 72	أنشأتها بنفسك
%16,87 29	%28,26 13	%12,70 16	أنشأتها رفقة الأصدقاء
%24,41 42	%17,40 08	%26,99 34	أنشأتها رفقة أحد أفراد العائلة
%100 172	%100 46	%100 126	المجموع

معطيات الجدول تبين أن أكثر من نسبة 56% من العينة أنشئوا مؤسساتهم بمفردهم، مقابل أكثر من نسبة 24% من المبحوثين أنشئوها رفقة أحد أفراد العائلة، وأقل من نسبة 17% منهم أنشئوها رفقة أحد الأصدقاء، ففيما يخص الغالبية التي أنشأت مشاريعها بنفسها لا يظهر اختلاف على أساس الجنس، فالنسب متقاربة جدا بين الذكور بحوالي نسبة 57% والإناث بأكثر من نسبة 53%، ويبقى أن أكثر من نسبة 28% من الإناث أنشأن مشاريعهن رفقة أحد الأصدقاء، مقابل أقل من نسبة 13% بالنسبة للذكور، وتتشارك هذه الفئة الأخيرة مع أحد أفراد العائلة في خلق مشاريعهم بنسبة 27% مقابل نسبة 17,4% بالنسبة للإناث .

2-3 مشاكل وصعوبات مرحلة الإنشاء والانطلاق في المشروع

إنشاء وخلق المؤسسة هو عملية تتطلب تجميع مجموعة من الشروط الشخصية والمهنية والمؤسسية والمالية لأجل تجسيد الفكرة على أرض الواقع، لذا فإن المدة التي تكون ما بين الفكرة وتجسيد المشروع عادة طويلة وتأخذ حسب بعض الدراسات الميدانية في الجزائر على الأقل 18 شهراً¹، ذلك أنها مرتبطة بالعديد من الإجراءات الإدارية المطلوبة (ملفات السجل التجاري، ملفات القرض البنكي... الخ)، التمويل، المحل، التجهيزات والآلات، وبعض الأحيان اختيار الشريك/الشركاء... الخ .

فيما يلي سنعرض البيانات المتعلقة بأهم المشاكل والصعوبات التي واجهها الشباب المقاول في هذه المرحلة .

جدول رقم 11: مشاكل وصعوبات الانطلاق في المشروع

النسبة %	التكرار	أهم مشاكل مرحلة الانطلاق
54,65%	94	المشاكل المالية
27,90%	48	البيروقراطية والمشاكل الإدارية
8,72%	15	غياب المحل
4,06%	07	نقص الخبرة والتجربة
4,67%	08	أخرى
100%	172	المجموع

من خلال الجدول نلاحظ أن المشاكل المالية تتصدر قائمة المشاكل التي واجهها الشباب المقاول خلال عملية الانطلاق في مشاريعهم، حيث أن ما يقارب نسبة 55% من المبحوثين أشاروا

¹. SOUIDI (R.A).Emergence des entreprise et raison d'échecs ; enquête menée a Tizi-Ouzou. cahier du CREAD. N° 73. Alger. 2005. p125 .

إلى ذلك، فالعائق المالي يعد مشكلا مشتركا للمقاولين الشباب¹ سواء ما تعلق بتمويل ذاتي والقيام بمخاطرة غير متوقع نتائجها، أو صعوبة الحصول على قروض بنكية والمدة الزمنية التي تأخذها العملية وهذا ما يسمى بالزمن الميت والذي يؤدي بالمؤسسة إلى نفقات دون عائد، بالمقابل نجد حوالي نسبة 28% منهم أشاروا إلى البيروقراطية والعراقيل الإدارية والتي أصبحت عائقا كبيرا أمام خلق المؤسسات والمقاول، فالملف الإداري المتعلق بإنشاء المؤسسة معقد ومبالغ فيه، وفيما يخص آجال الإنشاء، تعتبر طويلة.²

وأشار أقل من نسبة 9% غياب المحل الذي يعد مهما سواء لبداية النشاط أو كإجراء أولي مكمل للإجراءات الإدارية المتعلقة بالإنشاء، تليها نسبة حوالي 4% مشاكل متعلقة بالخبرة ونقص التجربة حيث أن غياب المعرفة المتعلقة بالتسيير والإدارة وحتى المنافسة والمفاوضة، واقع يعاني منه المقاولون الشباب، فكثير منهم ليس لديهم دراية أو تصور حول المحاسبة أو مثلا إجراءات المتعلقة بدراسة السوق... الخ

أما ما يقارب نسبة 5% الأخرى فاحتوت على مشاكل تتعلق بصعوبة الحصول على المعلومة، وأشار مبحثين إلى عدم التفاهم والتوتر بين الشركاء، تتعلق بالسوق المشبع، والمنافسة الكبيرة وغير النزيهة حسب أحد المبحثين مع بعض المؤسسات وكذلك ضغط القطاع غير المنظم.

¹. CHIGUNTA (F). **L'entrepreneuriat chez les jeunes : Relever les grands défis stratégiques**. L'actualité des services aux entreprise. n°7. DGCID. (MAE). décembre2003. p09. www.yesweb.org/gkr/res/bg.frentrep.ta.doc.

². حسب تحقيق للديوان الوطني للإحصائيات ما بين شهر ماي وجويلية 2011، والهدف منه هو إحداث تقارب ما بين المتعاملين الاقتصاديين والسلطات العمومية من أجل إيجاد حلول ملائمة لمشاكل المؤسسات www.ons.dz

وفيما يخص المشاكل التي يواجهها الشباب المقاول حسب متغير الجنس ، فتقريبا لا يظهر فرق كبير بين الجنسين فعدد الإناث من العينة هو 46 والذكور 126، وبالتالي نلاحظ أن أكثر المشاكل التي تواجه كلا الجنسين هي المشاكل المالية والعراقيل الإدارية والبيروقراطية.

مما سبق يتبين أنه بين تجسيد المشروع وازدهاره ونجاحه، عدة عوائق تصادف المقاول، هذه الأخيرة يمكن تلخيصها في القوى الداخلية والخارجية للمؤسسة والمقاول، هذه القوى المعترضة تبرز من خلال الخصائص المرتبطة بالشخص صاحب المشروع وقدرته على التنظيم وربط علاقات ذات نفعية على مؤسسته، كذلك هذه القوى المؤثرة والمعيقة ترتبط بجدوى الدراسة الاستراتيجية المنجزة حول المشروع، ودور البيئة العائلية والاجتماعية للمقاول في تشكيل قاعدة متينة للمؤسسة أو عدمه.

3-3 مشاكل وصعوبات المشروع الحالية:

جدول رقم 12: مشاكل وصعوبات المشروع الحالية

النسبة %	التكرار	مشاكل وصعوبات المشروع الحالية
28,51%	49	هيمنة المعاملات الغير رسمية
27,90%	48	قلة اليد العاملة الماهرة
18,02%	31	الصعوبات المالية
15,69%	27	التكاليف الباهظة
5,23%	09	قلة الطلب
4,65%	08	العراقيل الإدارية
100%	172	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 28,5% من المبحوثين أشاروا إلى أن المعاملات غير الرسمية هي من بين أهم المشاكل والصعوبات التي يواجهونها حاليا بعد انطلاقهم في مشاريعهم الاستثمارية، بالمقابل أشار ما يقارب نسبة 28% من المقاولين الشباب أن قلة اليد العاملة الماهرة

هي من بين أكبر المشاكل التي تواجههم اليوم، فنموذج المؤسسات الصغيرة يتطلب يد عاملة ذات مؤهلات متعددة وعالية المستوى، لكن عمليا من الصعب ضمان ذلك.

ثم تليها نسبة 18% من أفراد العينة إلى الصعوبات المالية التي تعترضهم في هذه المرحلة، وحتى وإن يظهر أنها جاءت في المرتبة الثالثة مقارنة بمرحلة الإنشاء والانطلاق أين كانت الصعوبات المالية هي العائق الأول، إلا أن صعوبات التمويل تبقى دوما قائمة وبدرجات مختلفة حسب حجم المؤسسة، طبيعة المنتج أو الخدمة، والتكاليف.

فإذن كلما استطاع المقاول عقد صداقات وتشكيل علاقات مع أفراد في مختلف المواقع (الإدارية، الاقتصادية، والسياسية... الخ) فإنه يستطيع رصد عناصر قوة يسخرها لصالح مشروعه، وبالتالي عدم امتلاك الشباب لهذا النوع من الرأسمال جعلهم في موقع "ضحايا منطق مهيم"، خاصة في مواجهة المقاولين أصحاب التواجد والتجربة والتغلغل في دواليب الصفقات والمشاريع، أما مشكلة كفاءة اليد العاملة مرتبطة بعدة عناصر من بينها عدم الاستقرار الوظيفي في القطاع الخاص وقلّة عناصر التحفيز فيه تجعل من حركية العمال فيه كبيرة جدا، خاصة أن التوظيف فيه غالبا ما يكون على شكل توظيف مؤقت، وعقود شفوية... الخ، بالإضافة إلى شبكة الأجور الضعيفة مقارنة بالقطاع العام، كما أن التغيرات التي مست تنظيم ومحتوى العمل في حد ذاته انعكست على اليد العاملة في عدة جوانب منها التقليل من حجمها.

4- إنشاء المؤسسة ورأس المال الاجتماعي :

لا يخلو أي عمل من مرجعيات ثقافية وجماعية، فالفعل سواء الفردي أو الجماعي هو متعدد الرساميل، فمصطلح رأس المال أخذ قسطا كبيرا من التحليل في الأدبيات السوسيولوجية والاقتصادية خاصة سنوات الستينيات في ميادين التربية والثقافة، والاستثمار في الموارد البشرية... الخ

وبالخصوص إسهامات Pierre Bourdieu و Jean Claude Passerons في أعمالهما "الورثة" و "إعادة الإنتاج"، كذلك إسهام الأمريكيان Theodore Churtz و Gary Becker حول مفهوم رأس المال البشري.¹

يشير رأس المال الاجتماعي إلى الموارد المرتبطة بالاتصال والشبكات العلائقية بين الأشخاص، هذا المفهوم استخدم كثيرا في بحوث العلوم الاجتماعية. بالنسبة لـ Bourdieu و James Coleman رأس المال الاجتماعي هو مورد فردي، يتكون من خلال العلاقات الشخصية التي بإمكان الفرد تعبئتها مثلا في سوق العمل وإلا كيف نفسر الاختلافات في الاندماج المهني لفردين يمتلكان شهادتين متكافئتين، إن هذا مرتبط بالشبكات الاجتماعية والمتعلقة بالدرجة الأولى بالموارد العائلية.

في هذا الصدد وجهة نظر Robert Putnam حول المفهوم تحيل إلى أن رأس المال الاجتماعي مرتبط بحدة وكثافة الروابط الاجتماعية داخل الجماعة البشرية، كما أنه يترجم بالثقة في الآخرين وفي المؤسسات، الفكرة التي أكدها Coleman حيث أشار إلى أن المردودية تتطلب درجة من الثقة الغالبة داخل الجماعة²، كذلك بأهمية التبادل في العلاقات البشرية ووجود القيم المشتركة، أما فيما يخص رأس المال الثقافي فهو يحيل من وجهة نظر Bourdieu إلى مختلف العناصر المكتسبة من خلال التنشئة الاجتماعية، عن طريق مؤسسات العائلة، المدرسة، المؤسسات الثقافية... الخ، التي تقوم بنقل والتحكم في هذا الرأس المال من خلال المال مجموعة من المؤشرات

¹. LEBARON (F). **la sociologie de A à Z :250 mots pour comprendre**. Ed :Dunod. Paris. 2009. p23 p24 .

².BOUDON (R) et CHAMBOREDON (JC). **Dictionnaire de sociologie**. Larousse. Paris. 2005. p21 .

مثل : الشهادات، المقرئية الاستماع إلى الموسيقى...الخ¹، فرأس المال الثقافي يظهر من خلال عدة ميادين مثل:الاستراتيجيات المدرسية، السلوك المنزلي، المنافسة الانتخابية المحلية، الممارسات في ميدان العمل...الخ²، أما رأس المال البشري فيشير إلى مجموع الكفاءات بمختلف طبيعتها المكتسبة من خلال الأفراد الذين يهدفون إلى تحقيق عائد في سوق العمل، ولقد حاول كل من تيودر شورتز وغاري بيكر Theodore Churtz, Gary Becker سنوات الستينيات تفسير الاختلافات في الإنتاجية الملاحظة بين الأجراء من خلال إعطاء الأهمية للعقلانية الاقتصادية للاستثمار في المورد البشري من خلال النظام التعليمي هذا المفهوم هو بالدرجة الأولى اقتصادي.³

مما سبق يظهر أن مختلف الرساميل التي يمكن أن نعطيها الصيغة الاجتماعية، هي عبارة عن مجموعة موارد معينة يستحضرها الأفراد في مختلف وضعيات الفعل والممارسة، فبيما يتعلق بخلق وإنشاء المؤسسة أي المقابلة فإن المقاول لم يأتي من فراغ فهو يقوم باستغلال مجموعة الموارد المتاحة سواء بطريقة مباشرة (التمويل مثلا) أوغير مباشرة (الانتماء لأسرة أعمال وما توفره من تنشئة).

أشار Moreau إلى ما جاء به كل من Boutillier et Uzunidis حول أن المقاول لا يمكن دراسته إلا من خلال علاقته بالبنيات المتعلقة بالمجتمع، فالمقاول المعاصر هو ذو تنشئة

¹. Ibid. p23 .

². SERRE (D). **Le capital culturel dans tous ses états**. actes de la recherche en science sociales . N°191-192 . France . 2012/1 .p05 .

³. Ibid. p24 .

اجتماعية، بمعنى لا يمكن إدراكه وفهمه إلا بعلاقته مع المجتمع الذي منحه هذا الدور والموقع الاجتماعي¹، وبالتالي فإن إمكانية الفعل المقاولاتي والنجاح في إنشاء المؤسسة، مرتبط بما يلي:

- موقع الفرد ضمن النسق الاجتماعي ورأس المال الاجتماعي الذي يميزه، فمختلف الموارد المالية والمعارف النظرية والعملية وكذلك العلاقات الشخصية المؤسسية، كلها معبأة بفضل هذا التوقع.

- عناصر خارجية تتمثل في تدخل الدولة، مستوى التطور التقني، والطلب القادم من المستهلك. مثل هذه الدراسات تجعل من المقاول عونا اجتماعيا ، فالموقع الاجتماعي الذي يشغله الفرد في بنية المجتمع هي التي تحدد خياراته وفرص المبادرة لديه².

4-1 التبعية للعائلة ودرجة التعلق بالجماعة:

تعد العائلة وعاء للثقافة والتاريخ، إذ تؤثر حتما في طبيعة إدارة المؤسسة لأنها تساهم في بناء الأفعال التي تتحرك حول مفاهيم وقيم الثقة والتعاون والهوية، العائلة هي المجتمع الصغير ونواة المجتمع الكبير تصبغ الممارسات التسييرية للمؤسسة خاصة العائلية بقيمتها، وهي حسب Granovetter مثلها مثل المؤسسات الأخرى التربوية تقدم معارف ظاهرية لمختلف أعضائها وتلقنهم معرفة جماعية تمثل مجمل القيم الاجتماعية ومعايير الأفعال التي تحملها المجموعة العائلية.

¹. MOREAU (R). **L'émergence organisationnelle. le cas des entreprises de nouvelle technologie**. Thèse de doctorat en sociologie. faculté des lettres et des sciences humaines. France .2004. p89.

². BOUTILLIER (S) et UZUNIDIS (D). «Le self-made-man est d'abord un social-made-man». Les dimensions socio-économiques et politiques de l'entrepreneur dans VERSTRAETE (T). (S/D). Histoire d'entreprendre. les réalités de l'entrepreneuriat. Editions Management et Société. Paris. 2000. IN: MOREAU (R). **Ibid**. p89.

وفي الجزائر تميزت العائلة سابقا بطبيعتها الممتدة، كما شكلت وحدة اقتصادية واحدة خاصة في الريف ضمن نسق-العشيرة- أو -الفرقة-، إلا أنه ونظرا للتغيرات والتحويلات والأحداث التي عرفها المجتمع الجزائري اتجهت العائلة الجزائرية تدريجيا نحو الأسرة النووية، وهذا لعدة أسباب أهمها:

- **الاستعمار:** حيث عمدت فرنسا إلى تفكيك النسيج الاقتصادي التقليدي واستبدال المنظومة القيمية والعلائقية خاصة في الريف الجزائري، وتم نقل الفاعلين بشكل سريع وعنيف من نمط الحياة الاجتماعية القائمة على الوحدة العشائرية ذات التضامن القرابي، إلى جماعات اصطناعية قائمة على أساس الفردانية¹، حيث انتقلت السلطة من-الشيخ- إلى-الأب- وما تبعه من تغير في البنية الاجتماعية للعمل والسلطة والملكية... الخ.

كذلك لعبت الديناميكية الكبيرة في مجالات التعليم والصحة والتصنيع بعد الاستقلال دورا في هذا التحول، نظرا لنتائج هذه الديناميكية على مستوى التحضر أي اتساع المدن وبروز الطبقة المتوسطة، وزيادة فرص الحصول على العمل الخاص وما يتبع من قيم انفتاح خاصة تلك المتعلقة بالاستقلالية عن العائلة الكبيرة، وكانت هذه من نتائج تغير أسلوب الإنتاج.²

¹. محمد نجيب بوطالب: سوسيولوجيا القبيلة في المغرب العربي، رسالة دكتوراه، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، 2002، ص101.

². حليم بركات: المجتمع العربي المعاصر، ط3، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1986، ص194.

1-1-4 العائلة وإنشاء المؤسسة:

جدول رقم 13: الفضل في إنشاء المؤسسة الخاصة بالشباب المقاول حسب الجنس

المجموع	الإناث	الذكور	الجنس
			الفضل في الإنشاء
%44,20 76	%41,30 19	%45,23 57	العائلة
%27,90 48	%23,92 11	%29,37 37	إليك شخصيا
%27,90 48	%34,78 16	%25,40 32	مقاول سابق عملت عنده أو معه
%100 172	%100 46	%100 126	المجموع

يبين الجدول أن المبحوثين أقرروا أن الفضل في إنشاء مؤسساتهم يرجع بالدرجة الأولى إلى العائلة وذلك بنسبة فاقت 44%، تتوزع حسب الجنس بأكثر من نسبة 45% من الذكور وأكثر من نسبة 41% بالنسبة للإناث، في حين تتوزع باقي النسب بالتساوي بين من أجابوا بأن الفضل يرجع لهم شخصيا أقل من نسبة 28% ونفس النسبة للذين يرجعون الفضل إلى مقاول سابق تم العمل عنده أو معه.

نلاحظ من كل هذا أن دور العائلة في خلق وإنشاء المؤسسة لا نقاش فيه بالنسبة للمقاولين الشباب، كما أننا لا نلاحظ أي فرق فيما يتعلق بالجنس، فالعائلة لازالت إلى حد ما تشكل تلك الوحدة الإنتاجية الاقتصادية، الاجتماعية الأساسية، والتي تفترض التعاون فيما بين أعضائها والاعتماد المتبادل في جميع المجالات كل حسب قدراته وعمره وجنسه من أجل تحسين معيشتها وتحسين أوضاعها ومكانتها الاجتماعية، بالرغم من التطورات السريعة للمجتمع الجزائري والتي

نلمسها على مختلف الأصعدة الاجتماعية، فالمقاولة في الجزائر تبقى متأثرة بصفة مباشرة بالعائلة وبقيمها التي يحملها أفرادها المؤسسين والمسيرين، كما أن المؤسسة هي حقل آخر من حقول الإنتاج وإعادة الإنتاج فنزعة العائلة إلى دعم أفرادها ومرافقتهم في مساهمهم المقاولاتي هو مظهر من مظاهر الحفاظ على كيانها ووجودها.

4-1-2 الارتباط بالعائلة والنجاح الاجتماعي:

جدول رقم 14: درجة الارتباط القوي بين العائلة والنجاح في ميدان الأعمال

الإناث	الذكور	درجة الارتباط
26,7%	73,3%	نعم
0,0%	0,0%	لا

في سؤال حول إن كان الارتباط القوي بالعائلة عاملا مشجعا على النجاح في ميدان الأعمال، أجاب كل المبحوثين ومن كلا الجنسين بنعم، كما هو مبين تماما في الجدول أعلاه، وهذا يؤكد مرة أخرى المكانة الأساسية للعائلة، ودرجة الاندماج بين المقاول ومجتمعهم الصغير وكذلك درجة ولائهم ووفائهم للعائلة، وتعد وسطا يلعب دورا مهما في نجاحهم، خاصة وأنها مصدر أساسي يعرض فيه مختلف الموارد.

5- أهمية المشروعات الصغيرة:

يحظى المشروع الصغيرة بالأهمية الكبيرة على المستوى الاقتصادي والاجتماعي على حد سواء لما يليه من حاجيات للأفراد.

5-1 الأهمية الاقتصادية:

إن معظم دول العالم تبني اقتصادها على المؤسسات الصغيرة والصغيرة باعتبارها أكثر مرونة من المؤسسات الكبرى، ونظرا لسهولة تكيفها مع الأزمات الاقتصادية وإمكانية استمرارها في السوق، عكس المؤسسات الكبيرة التي تتعرض لوقف النشاط عند الأزمات.

وتساهم المؤسسات الصغيرة في تقليص البطالة بما توفره من مناصب شغل للأفراد خاصة إذا كان المشروع في المناطق الريفية والمعزولة، فتعمل على الحد من الهجرة الداخلية باستقطابها لليد الناشطة حيث لا تتوفر المنشأة الكبيرة التي توفر مناصب الشغل، وهي الأقرب للمستهلك لما توفره من خدمات ليس فقط للأشخاص بل حتى للمؤسسات الكبرى، فتعمل على تدبير احتياجاتها من مستلزمات الإنتاج السلعية (المواد والأجزاء وقطع الغيار)¹ فتكون من الأحيان الوسيط بين المؤسسة الكبيرة والمستهلك، وتضع بصمتها حتى في نشاط المؤسسات المالية (البنوك) ومؤسسات التمويل المختلفة) عن طريق الأموال التي تقتربها لإنشاء المؤسسة وإنجاح مشروعها، فتكون محركا للنشاط الاقتصادي من خلال تحريكها لمختلف القطاعات والأشخاص، فهو "يقوم على أهداف محددة تبدأ من تحقيق الربح وتمتد إلى تناول النمو المستمر والاستقرار وتكوين سمعة طيبة في السوق وتحقيق مركز قيادي في مجال قطاع الإنتاج الذي ينتمي إليها المشروع"².

كما نجد أن المشروعات الصغيرة تمثل نسبة كبيرة من المنشآت الصناعية في العديد من دول العالم، فهي تمثل المستوعب الأساسي للعمالة، وتسهم بفاعلية في التصديروزيادة قدرات الابتكار، والجدير بالذكر أن المشروعات الصغيرة تمثل نحو 90% من المنشآت في بلدان العالم

¹.سميرة علام: إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، الدار العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1993، ص12.

². كاسر نصر المنصور وشوقي ناجي جواد: إدارة المشروعات الصغيرة، ط1، الحامد، 2000، ص30.

المتقدم والنامي.توضح الإحصاءات المتاحة عن بعض دول العالم العربي، أن عدد المنشآت الصناعية التي تشغل أقل من عشرة عمال تمثل 95% في مصر و42% في تونس، و50% في المغرب، و88% في لبنان، وتصل هذه النسبة إلى نحو 90% في القطاعات الصناعية بالولايات المتحدة ومن 85% إلى 95% في دول أوروبا ونحو 76% في اليابان و97% في الهند¹.

فعلى الرغم مما قد يبدو أن الصناعات الكبيرة أقدر على توفير فرص العمالة كلية أكبر من الصناعات الصغيرة، إلا أن الدراسات أثبتت تفوق المنشآت الصغيرة من حيث المقدرة على خلق فرص العمل المباشرة وغير المباشرة، ففرنسا مثلا: اقتصادها مكون من 1,6 مليون منشأة تختلف فيما بينها من حيث حجمها وتنظيمها وأهدافها وقطاعاتها الإنتاجية، فمثلا نجد 1,1 مليون مؤسسة عائلية (أي من نوع الحجم الصغير) تمثل 4% من مجموع رقم الأعمال الفرنسي، ويتمركز الكثير منها في القطاع الفلاحي والتجارة والخدمات، فالحجم الاقتصادي لهذه المؤسسات ضعيف إلا أن حجمها ودورها قوي جدا*، فهي تمثل شريحة كبيرة من السكان، فمن بين 540.000 مؤسسة، نجد 406.000 مؤسسة صغيرة تشغل أقل من عشرة عمال².

أما في بريطانيا فبالنظر إلى وضع الأرقام المنشورة عن المنشآت في المملكة، يتبين لنا أن عدد المنشآت التجارية المرخصة من وزارة التجارة أكثر من 500.000 منشأة، تمثل المؤسسات الفردية أكثر من 94% منها، وفي الولايات المتحدة الأمريكية، استحدثت التجارة من ضمن

¹. نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006، ص74.

*تعد المؤسسات الصغيرة عاملا مساعدا للاستقرار الاجتماعي والسياسي، بحيث تمنح الفرص لأفراد الفئات التي تعيش على هامش المجتمع لأن تصبح قوى فاعلة عبر إقامة وتأسيس مشروعات صغيرة، ففي جنوب إفريقيا، وبعد إلغاء سياسة الفصل العنصري قامت بتأسيس برامج تهدف إلى تشجيع السود على دخول مجال العمل الحر، بهدف دمجهم في المجتمع وجعلهم قوى إنتاجية فاعلة مما يشعرهم أنهم مثل باقي أفراد المجتمع: نفسالمرجع، ص80.

². Angelier(J.P). **Economie industrielle éléments de méthodes**. O.P.U. Alger. 1993.p 928.

هياكلها "إدارة الأعمال الصغيرة"، وهي دليل واضح لهذه الأهمية، فهي أكبر إدارة في الوزارة وتتنوع خدماتها لتشمل: توزيع كتيبات تعليمية لكيفية تأسيس مؤسسة صغيرة في قطاع محدد، إلى المساعدة للحصول على قروض مالية ميسرة، إضافة إلى تواجدها في معظم المدن الأمريكية تقريباً¹.

وفي كندا، عدد العمال الذين يعملون لحسابهم الخاص، تضاعف لما كان عليه الأمر في السنوات السابقة، فنجد 2,6 مليون عامل كندي يشتغلون لحسابهم الخاص أي واحد من بين ستة أشخاص، كما يوجد حوالي مليون رئيس مؤسسة 78% منها تشتغل بأقل من 5 عمال².

ومن هنا أصبح العديد من الدول يولي أهمية بالغة لهذا النوع من المؤسسات لما لها من خصائص مميزة، وما يمكن أن تلبيه في التنمية الاقتصادية، وكذا الرفع من فرص العمالة، فالكثير من الدول وضعت برامج هامة، وفرت لها إمكانيات مالية معتبرة، قصد تنمية هذا النوع من المؤسسات في المجتمع، والتي تعتبر حلاً شافياً للعديد من المشاكل وأهمها البطالة.

5-2 الأهمية الاجتماعية:

الإنسان بطبيعته يحب النجاح والتميز والحرية، والمؤسسة المصغرة تكون أرضية لإبراز القدرات والإمكانيات والمهارات فيبذل فيها كل طاقاته ف" تشكل المشروعات الصغيرة فرصة كبيرة للأفراد في التعبير عن آرائهم وذاتهم... فمن خلال المشروعات المصغرة يجد الأفراد فرصة للتعبير

¹. نبيل جواد: مرجع سابق، ص74.

². Goldford(C). le monde des petites entreprises. la fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Toronto. 1999. p01.

عن ما لديهم من مهارات ومعارف وتطبيق أفكارهم الجديدة ووضعها موضع التنفيذ¹، من أجل إنجاح مشروعهم والإحساس بطعم النجاح الذي يكون ذي فائدة مزدوجة:

الفائدة الأولى شخصية، أي له كفرد في تحقيق الحرية والاستقلالية وعدم الإحساس بالتبعية للآخرين، وامتعة الإحساس بالنجاح وذلك بإظهار للمجتمع قدراته فهي " رغبة غير عادية في إثبات قيمته لنفسه أو للمجتمع"²، من أجل كسب احترامهم وتقديرهم، كما تعمل على رفع المكانة الاجتماعية من خلال رفعه لمستواهم المعيشي.

أما الفائدة الثانية فاجتماعية لما توفره من مناصب عمل للأفراد "ذوي المهارات المنخفضة"³ فتقوم بتلبية حاجات الناس من خدمات، وتعمل على تقوية الإحساس بالتضامن الاجتماعي فلا يمكن إنشاء مؤسسة ناجحة بدون أن يكون هناك تبادل بين الأفراد، هذا التبادل الذي يقوم بتقوية الأواصر الاجتماعية من خلال الاتصال المستمر واليومي بين المقاول والزبون، فعملاء المشروعات المصغرة محليين في كثير من الأحوال بل وأصدقاء، والتعامل بينهم يتم في جو من التآلف والود والحرص المتبادل على منافع الطرفين فتعمل المؤسسة المصغرة على تحسين المجتمع المتواجد فيه وذلك "بتوفير الخدمات المتعلقة بتحقيق البيئة المستدامة"⁴.

¹. سميرة علام: نفس المرجع، ص12.

². Plum Werner. **L'entrepreneur. Personnage marginal de la société industrielle.** Edition Fried-Ebert-Stiftung. Bonn. 1977. p15.

³. مكتب العمل الدولي: **الخلاص من الفقر**، مؤتمر العمل الدولي، التقرير الأول، دورة91، جنيف، 2003، ص10.

⁴. سميرة علام: مرجع سابق، ص13.

6- مزايا وخصائص المشروعات الصغيرة:

"تعتمد الصناعات الصغيرة على تكثيف عنصر العمل وذلك بعكس الصناعات التي تعتمد على تكثيف عنصر رأس المال، كما أنها لا تحتاج إلى خبرات ومهارات كبيرة بل إلى تدريب"¹، فتأخذ المشروعات المصغرة طابعاً شخصياً في التعامل بين صاحب المشروع والزبائن فتكون المعاملة مبنية على الألفة والمودة، فالزبون لا يقدم على إيقاف التعامل مع صاحب العمل إلا إذا كان لسبب شخصي وليس بسبب نوع المنتج أو السلعة أو الخدمة.

يتواجد المشروع الصغير في رقعة جغرافية صغيرة تسمح لصاحب المشروع بالتعامل الشخصي مع الأفراد والزبائن، ف"قوة الاتصالات الشخصية بين القائمين بالعمل في هذه المشروعات والموردين والملاك، يسمح بالتعرف على أذواقهم ورغباتهم مما يسمح له بتجديد المنتج والتماشي مع متغيرات السوق بسهولة ومرونة، فهو يؤقلم نوعية المنتج مع أذواق وحاجيات الزبائن وفي نفس الوقت يحكم حسب منطق تحسين السعر ورفع الربح"².

إن أهم ما يميز المشروعات المصغرة العلاقات القوية بالمجتمع المحلي الذي يحيط بها"³، فالتفاعل بين الأفراد والمشروع يؤدي إلى التعاون والتضامن بشتى أنواعه، فالزبائن يشهرون بالمنتج في المنطقة ويساهمون في حل مشاكل المنشأة من خلال شبكة علاقاتهم الشخصية، فهم بديل إشهاري للمؤسسة الأشهارية، ويكونون أحياناً أكثر نجاحاً في إقناع الناس بالمنتج من الوسائل الأشهارية الأخرى.

¹. سعد عبد الرسول محمد يحي: الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المعهد العالي للخدمة الاجتماعية، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1998، ص40.

². Weber Max. **L'éthique Protestante et L'esprit du Capitalisme**. Traduction Chavy Jacque. Librairie Plon. Paris. 1964. p70.

³. سميرة علام: إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، الدار العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1993، ص22.

كما تتميز المشروعات المصغرة والصغيرة بمرونة الإدارة وذلك بتعاملها مع يد عاملة صغيرة الحجم مما يسمح بالتحكم فيها، ويأخذ التوظيف فيها طابع غير رسمي، وأما فيما يخص التنظيم الداخلي للمؤسسة فالقرارات التي تتخذ في المنشأة لا تكون بلوائح مجمدة بل يسهل إصدار القرارات وتنفيذها أو إلغائها، أو توقيف النشاط ثم العودة إليه أو تغيير نوعية النشاط، فالمشروع المصغر من البيروقراطية فالعمال يتمكنون من الاتصال مع المدير بسهولة وبطريقة مباشرة، هذه المرونة لا توجد في المشاريع الكبرى فهي تسمح بمعرفة المشكل وإيجاد حل له دون البقاء في حلقة مفرغة التي كثيرا ما نجده في المشاريع الكبرى، فأصحاب المشاريع المصغرة ليسوا بحاجة للاختصاص في مجال النشاط وإذا ما وجد التخصص فهو تخصص في نطاق ضيق، فمالك المشروع هو الذي يقوم بإدارة مشروعه، وتمس مشاركته مختلف الوظائف الموجودة في المؤسسة وبالتالي فإن المشروع المصغر يحرك اقتصاد المنطقة المتواجد فيها بتوفيره مناصب شغل للأفراد المقيمين فيها.

كما نجد الكثير من الباحثين الاقتصاديين أجمعوا على أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مزايا وسمات عديدة، تتلخص فيما يلي:

• الجمع بين الإدارة والملكية:

ففي الغالب ما تكون الملكية الفردية، عائلية أو شركات أشخاص، وتساعد هذه الأنماط من الملكية على استقطاب وإبراز الخبرات والمهارات التنظيمية في البيئة المحلية وتعمل على تميمتها¹.

¹. صفوت عبد السلام عوض الله: اقتصاديات الصناعات الصغيرة، دار النهضة، القاهرة، 1993، ص25.

• صغر حجم رأس المال:

نسبيا نظرا لصغر حجم المشروع المصغر مقارنة بالمشروعات الكبيرة، ولأنه لا يحتاج لمساحة كبيرة لأداء نشاطه، ولانخفاض احتياجاته بحيث يتميز بانخفاض مستلزمات رأس المال المطلوب لمباشرتها وصغر القروض اللازمة، والمخاطر المنوطة بها¹، فالإجراءات التكوينية محدودة وأقل تكلفة، كانخفاض المصروفات الإدارية، ومصروفات التأسيس والضرائب والأجور... الخ².

• إمكانية الاستمرار والتطور:*

وهذا رغم اختفاء العديد منها سنويا، إلا أن لها إمكانية الاستمرار والتطور وظهور مؤسسات أخرى³، من خلال ما تتميز به من إمكانيات التجديد والمرونة في المجال التقني، عكس المؤسسات الكبيرة التي تجد صعوبة في التأقلم مع التحولات التكنولوجية السريعة⁴.

• استغلال المدخرات البسيطة:

توظف المدخرات الصغيرة بدلا من اتجاهها إلى ضروب الاستهلاك، أو الاتجاه نحو ضروب الاكتناز المختلفة¹، فمن المعروف أن طلب المشاريع الصغيرة على رأس المال هو طلب

¹. فريد راغب النجار: إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة، شباب الجامعة، القاهرة، 1999، ص 06.

². نفس المرجع، ص 37.

* باستعراض تاريخ المؤسسات الكبرى، نكتشف أن الكثير منها انطلقت من مشروعات صغيرة، فقد بدأت طموحات ماجنس إريكسون عام 1876م من ورشة صغيرة في أحد منازل استكهولم برأس مال ألف كرونا سويدية، حيث كان يقوم بإصلاح الهواتف المستوردة، وفكر إريكسون وقتها في تصنيع الهواتف في ورشته الصغيرة وتجنب العيوب التي كان يجدها ويصلحها في الهواتف المستوردة، وأخذ يتطور إنتاجه في الهواتف، فصمم أول هاتف 1885، وتوالى الاختراعات والتعديلات التي حولت ورشة الصيانة الصغيرة لاريكسون إلى مصنع كبير، بحيث أصبحت الآن من الشركات الرائدة في مجال الاتصالات على مستوى العالم، وكذلك في عصرنا الحديث مثل ميكروسوفت وغيرها من الأمثلة الكثيرة: أنظر نبيل جواد: مرجع سابق، ص 76.

³. ناصر داداي عدون: اقتصاد المؤسسة، دار المعرفة العامة، الجزائر، 1998، ص 71.

⁴. نفس المرجع، ص 72.

محدود، ومن ثم فإن المدخرات القليلة لدى أفراد الأسرة قد تصبح كافية لإقامة مشروع من هذه المشروعات الصغيرة والمفيدة وذلك بدلا من ترك هذه الأموال عاطلة وعرضت للإتفاق، أو حتى إيداعها في البنوك². كما لا تواجه المشروعات الصغيرة صعوبة كبيرة نسبيا في توفير الأموال اللازمة للمشروع، سواء من القطاع المصرفي أو من أفراد الأسرة وذلك نظرا لقلّة مخاطر الاستثمار وصغر حجم الرأسمال المطلوب لإنشاء المشروع³.

- **عدم تعقيد التكنولوجيا المستخدمة:**

تتميز المشاريع الصغيرة بعدم تعقيد التكنولوجيا المستخدمة وبساطة العمل في المشروعات الصغيرة⁴، يجعلها لا تتعرض لأخطار السوق بنفس الحجم الذي تتعرض له المؤسسات الكبيرة، خاصة عند إدخال منتج أو تكنولوجيا جديدة⁵، كما تسمح برد الاعتبار للعديد من المهن الحرفية والخدمات التي هي في طريق الزوال.

- **سهولة الانتشار الواسع:**

صغر حجم هذه المشروعات تسمح بتحقيق الانتشار في مناطق جغرافية مختلفة بعيدة عن المركز الصناعية التقليدية، كما أنها تتميز بالقدرة على التنوع في مجالات الأنشطة الصناعية المختلفة وذلك بدءا من الصناعات الهندسية المغذية والأعمال الصناعية والأشغال اليدوية⁶.

¹. محمد محروس إسماعيل: قضايا اقتصادية معاصرة، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1997، ص112.

². صفوت عبد السلام عوض: مرجع سابق، ص84.

³. نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006، ص34.

⁴. فريد راغب النجار: إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة، شباب الجامعة، القاهرة، مصر، 1999، ص07.

⁵. ناصر دادي عدون: اقتصاد المؤسسة، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1998، ص73.

⁶. صفوت عبد السلام عوض: مرجع سابق، ص27.

- **سهولة الإدارة وبساطة الهيكل التنظيمي:**

يقوم بإدارة المشروع الصغير شخص واحد إجمالاً أو عدد من الأشخاص لذلك تتسم هذه الإدارة بالمرونة وسهولة اتخاذ القرار، وقصر الضغط الإداري المتمثل في نقص الروتين واختصار في استخدام الأوراق المكتبية وارتفاع مستوى الاتصال، كما تتمثل كذلك في ارتفاع مستوى العلاقة الشخصية بين أصحاب المشروع والعاملين¹، فبساطة التنظيم وإجراءات العمل المبسطة والخطط الواضحة، تسمح لها بتغيير سياسات الإنتاج أو التسويق أو التمويل ومواجهة التغيير بسرعة بما يساعد على التغلب على العقبات².

- **لها دور أساسي في التدريب والتنمية البشرية:**

المؤسسات الصغيرة هي مراكز للتدريب الذاتي لأصحابها والعاملين بها، بحيث تساعد على خلق مختصين وتقنيين يعتبرون المصدر الرئيسي للأفكار والاختراعات، فهي تعمل (المؤسسات الصغيرة) على تحفيز الابتكار وتطوير التكنولوجيا والبحوث (ساهمت بـ 60% من الاختراعات الرئيسية في القرن العشرين مثل الطائرات، آلات التصوير، أجهزة النقل والحاسبات... الخ)³.

- **مصدر غير مكلف لخلق فرص عمل جديدة:**

تعمل المؤسسات الصغيرة على زيادة فرص كسب الدخل، وزيادة المدخرات والاستثمارات المحلية⁴، كما أثبتت الدراسات أن المؤسسات الصغيرة قادرة على خلق فرص عمل أكثر مقارنة

¹. نبيل جواد: مرجع سابق، ص 87.

². فريد راغب النجار: مرجع سابق، ص 06.

³. نبيل جواد: مرجع سابق، ص 87.

⁴. مكتب العمل الدولي: الظروف العامة لتحفيز خلق الوظائف في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، مؤتمر العمل الدولي، دورة 85، جنيف، سويسرا، 1999، ص 281.

بالمشروعات الضخمة مع الأخذ بعين الاعتبار حجم رأس مال المستثمر، بعبارة أخرى أن تكلفة خلق فرص عمل في المؤسسة الصغيرة أقل من مثيلتها في المؤسسة الكبيرة¹.

من الطبيعي أن تختلف المؤسسات بأهدافها وبنوعية مواردها البشرية وبأساليبها وهياكلها التنظيمية، والجدول التالي يوضح وبأكثر شمولية خصائص المؤسسات الكبيرة التقليدية وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ولعل ما شجع الأفراد للإقبال على إقامة المنشآت الصغيرة، الخصائص المميزة لها عن المنشآت الكبيرة، ومن أهم هذه الخصائص كذلك، سهولة إنشائها وتشغيلها، وسهولة تسويق منتجاتها وخدماتها وارتباطها الكبير بالسوق المحلية، وسهولة دخولها وخروجها من السوق، وقصر استيراد رأس مال المستثمر، وتمكن مالكيها من إدارتها بنفسه وإتاحة الفرص للمدخر الصغير بأن يتحول من خلالها إلى مستثمر كبير².

7- أشكال المشاريع الصغيرة:

إن المشروعات الصغيرة مقسمة إلى شكلين:

7-1 الشكل الرسمي:

وهو ذو طابع قانوني حيث يكون أصحاب المشاريع مسجلين في الجهات الرسمية، حقوقهم محفوظة لديها ويدفعون المستحقات التي عليهم، فيساهمون في تحقيق التنمية الوطنية.

¹. نبيل جواد: مرجع سابق، ص75.

². نبيل جواد: مرجع سابق، ص74.

7-2 الشكل غير الرسمي:

ويعرف على " أنه مجموعة المنتجات وتبادل السلع والخدمات التي تنهرب كليا أو جزئيا من القوانين والقواعد التجارية والحماية والاجتماعية، والتي لا تخضع إلى التسجيل الإحصائي والمحاسبي بصفة كلية أو جزئية"¹، فهو يأخذ طابع غير رسمي في كل شيء، فيعمل في الظلام ليس مسجل في الجهات الرسمية وهذا تهربا من الضرائب، أي دفع المستحقات للسلطات، وكثيرا ما يكون تابع للنشاط المنزلي كالحرف التقليدية، ويكون نتيجة البطالة أو الفقر ويصعب على الجهات الرسمية الحصول على معلومات عليه.

8- المشكلات التي تواجه المشاريع الصغيرة:

الصناعة هي النشاط الذي به يدخل الفرد إلى عالم الملكية الخاصة²، لكن هذا العالم الذي تعددت مظاهره من مؤسسات مصغرة، صغيرة ومتوسطة، وحتى كبيرة، تختلجه العديد من المشكلات تقف كحاجز وعقبة أمام تنامي وتطوير المشاريع الاقتصادية، وسوف نذكر أهم المشكلات التي تواجه هذا النمو:

8-1 المشكلات الإدارية:

لطالما كانت المشاكل البيروقراطية في الجزائر تشكل أهم حاجز تتحطم عليه إدارة المستثمر في قطاع المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة، حيث تصطم كافة الجهود المتعلقة بالحركية

¹. المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي: القطاع غير الرسمي: أوهام وحقائق، لجنة علاقات العمل، 2004، ص21.

². Marc Ecrement. **Indépendance Politique et Libération économique**. Un quart de siècle du développement Algérien 1962-1985. Entreprise Algérien du presse et office des publications universitaires Algérienne. P106.

الاستثمارية بمجموعة من العوائق الإدارية والإجراءات البيروقراطية المعقدة التي تتطلب عشرات التراخيص والموافقات، والعديد من الوثائق والجهات التي يتطلب الاتصال بها، وحسب ما توصل إليه المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي إلى أن هناك تباطؤ في الإجراءات، وتعقيد للشبكات، وتفسير ضيق للنصوص، ونقص في تكوين الموظفين، والوثائق المطلوبة تكون مزدوجة الاستعمال في كثير من الحالات.

8-2 مشاكل التمويل:

تعتبر أهم وأخطر المشاكل المواجهة للمؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة، حيث تعتمد وبشكل كبير على البنوك لتغطية احتياجاتها في ظل نقص قدراتها على التمويل الذاتي، وهذا ما يجعلها تابعة للبنوك ويؤدي إلى اختلال الهيكل المالي لهذه المؤسسات، إضافة إلى التوزيع غير متوازن للقروض¹، إشكال كبير تعاني منه المؤسسات، فالبنوك ترى أن إنشاء هذا النوع من المؤسسات يتضمن درجة عالية من المخاطرة، وهذا ما يجعلها تواجه صعوبات في الأتعاب والعمولات التي تفرضها البنوك على هذه المؤسسات.

8-3 المشاكل المرتبطة بالعقار:

توجد مشكلات متعلقة بالعقار أو المكان المخصص لتوطين المؤسسات المصغرة، الصغيرة والمتوسطة، إذ أن الحصول على عقد الملكية للعقار أو عقد الإيجار بعد أساسا في الحصول على التراخيص الأخرى المكتملة، والمشكل أن سوق العقارات إلى حد الآن لم تحدد بشكل يحفز على الاستثمار، فهي رهينة العديد من الهيئات التي تتزايد باستمرار مثل وكالات الدعم الوطنية من

¹. مليكة زغيب: دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عدد 5، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2005، ص 173 ص 174.

طرف أجهزة الدولة، حيث أن الوكالات تكون أحيانا عاجزة على تسهيل إجراءات الاستفادة والحصول على العقار اللازم لإقامة المشاريع المصغرة، الصغيرة والمتوسطة، وذلك يعود إلى:

- محدودية الأراضي الخاصة بالنشاط الصناعي وغيره.
- ارتباط التحفيزات المقدمة للمستثمرين من خلال تخصيص أراضي بأسعار منخفضة، وهذا ما يؤدي إلى تزايد أشكال المضاربة على الأراضي التي تتحول دون تنفيذ تعهدات الاستثمار.

8-4 المشاكل المتعلقة بالإنتاج التجاري:

كان لمخطط التعديل الهيكلي ضربة قاضية لدور الدولة التي لم يعد قادرا على تأمينه، وهذا ما أدى إلى الانتقال من اقتصاد مسير إداريا إلى انفتاح تجاري ليبرالي بما يحمله من ريع وأشكال الفساد التي انعكست على المؤسسات الإنتاجية الخاصة والعامة، مما أدى إلى ارتفاع معدل الأرباح في النشاط التجاري والاقتصادي غير الأساسي، مما أثر على نمو وتطوير المنظومة الإنتاجية.

9-تمويل المشاريع الصغيرة في الجزائر:

9-1 تعريف التمويل:

ظهر التمويل بشكل ملحوظ وكان ضروريا للتغلب على التحديات المختلفة التي تواجهها الأعمال الاستثمارية ما يدفع بالمستثمرين إلى البحث عن مصادر متعددة ومتنوعة نعرض تمويلها ومن هنا نستنتج أن لكلمة التمويل مفهومين:

- من حيث النظرة الضيقة: تعني كلمة تمويل مجموع وسائل الاقتراض التي تضمن للمؤسسة استمرار نشاطها.

• **من حيث النظرة الواسعة:** التمويل هو مجمل العمليات التي من خلالها تقوم المؤسسة بتلبية كل متطلباتها من أموال وزيادات لاحقة لعقود القروض بصفة عامة، أو المنشآت المالية والمساهمات الممنوحة بسندات باهظة أو تطوعية من طرف الدولة، الخزينة العامة، الجماعات المحلية.

وتختلف وجهات نظر الباحثين في تقديم تعريف للتمويل إلا أنهم يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص أو عام¹.

ومن خلال ما سبق يمكن تعريف التمويل على أنه: "الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها". وهذا التعريف يتكون من العناصر التالية:

- تحديد دقيق لوقت الحاجة له.
- البحث عن مصادر للأموال.
- المخاطر التي تعترض أي نشاط يزاوله

فطالب التمويل بهذا المفهوم لا يقتصر على المؤسسات فقط وإنما الأفراد، الأسر والدول، وبالتالي كل شخص مسؤول عن تمويله، سواء كان مرتبط بتمويل مشروع كبير أو تدبير شؤون البيت، فعندما تتساوى المحصلات مع المدفوعات فلا إشكال هنا، أما إذا كانت المحصلات والمدفوعات تحدث بصورة غير مستمرة فيلزم التدبير وذلك من أجل ضمان توفير المال للمدفوعات، ويحدث هذا في حالة كون المحصلات النقدية أقل من المدفوعات فتكون أمام عجز، أما الحالة العكسية فيظهر لنا فائض.

¹. الهام بن الشيخ وآخرون: دور البنوك في التمويل بالقروض المصرفية للمؤسسات الاقتصادية، رسالة تخرج لنيل شهادة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية، قسم العلوم التجارية، فرع مالية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007، ص95.

9-2 مصادر تمويل المشاريع الصغيرة:

يقوم الكثير من الشباب ومن يريدون الدخول إلى عالم المال والأعمال بالعمل على بدء مشاريعهم الشخصية الخاصة وذلك بعد البحث الجاد والخروج بمجموعة من الأفكار ومقارنتها وتفصيلها واختيار أفضلها ودراستها دراسة تفصيلية لمعرفة كل جوانب المشروع، ومن ضمن الجوانب التي تظهرها الدراسة حجم التكاليف التي تحتاج إليها المشاريع الصغيرة وهنا قد يستمر بعض الشباب في العمل حيث تتوافر الماديات والأموال التي تساعد على الاستمرار، ويضطر بعض الشباب وراغبين الاستثمار الآخرين إلى التوقف لعدم توافر الكم اللازم من المال لمتابعة المشروع، وتوجد مجموعة أخرى لا تستسلم وتبحث عن مصدر أو طريقة لتمويل المشاريع الصغيرة، ويمكن لهؤلاء الشباب أن يعتمدوا على مجموعة من الطرق التي تساعدهم على الحصول على التمويل اللازم في البداية.

9-3 أفضل الطرق التي يمكن تمويل المشاريع الصغيرة:¹

• الأموال الشخصية:

إذا كانت فكرتك مضمونة أو فرصة نجاحها كبيرة، فيمكن أن تعتمد على بعض من أموالك الشخصية أو التخلي عن بعض ممتلكاتك الخاصة والإنفاق على مشروعك.

• الشراكة التجارية:

يمكنك عرض فكرتك على مستثمر أو صديق ومحاولة إقناعه بمشاركتك في العمل، وهنا يجب تحرير عقود حتى يلتزم كل شخص بما له وبما عليه.

عبد الرحمن الملقى، طرق فعالة لتمويل المشاريع الصغيرة والناشئة، 2017. [http :Maksab. Blog](http://Maksab.Blog).

- **المستثمر الملاك:**

هذه الطريقة تعتمد على التوقيت وعلى الاستفادة من العلاقات والمعارف الشخصية للوصول إلى المستثمر الملاك؛ وهو المستثمر الذي لديه الاستعداد لاستثمار مبلغًا من المال معك لدعم مشروعك في مرحلته الأولى، يمكن بناء ثقة متينة مع المستثمر عبر إعادة رأس المال إليه إضافة إلى حصته من الأرباح بعد انتهاء المرحلة الأولى، لكن هذا لا يعني بالضرورة أنهم شركاء جيّدون على المدى البعيد، في المقابل فإن المستثمرين يحبون أن يمتلكوا جزءًا من المشروع، ولذلك يجب أن يكون المجهود كبير من أجل إنجاز المشروع ورضا الشركاء.

جذب هذا النوع من المستثمرين أمر صعب، فمهما كانت المقابلات والمحادثات الأولى جيدة وبعثة للأمل إلا أن السر يكمن في التفاصيل. لهذا لا بد من الوضوح والصراحة لتأسيس علاقة مبنية على الثقة.

- **نظام الأسهم:**

إذا كانت تكلفة المشروع كبيرة، فيمكن الاعتماد على نظام الشراكة بالأسهم، ويعني هذا مشاركة عدد كبير من الناس كلا حسب قدرته المالية، وتكون نسبة كل فرد من الرّيح مبنية على أساس مشاركته وعدد أسهمه.

- **التمويل العائلي:**

يعتمد الكثير من المستثمرين الجدد على هذا النوع من التمويل لبدء المشاريع المصغرة، حيث يطرحون الأفكار على أسرهم وطلب الحصول على المال منهم وهو أسلوب معروف ومتبع في كل مكان.

ويعدّ الحصول على التمويل من العائلة والأصدقاء - خصوصًا المقربين - هو أحد الطرق الفعالة والمؤثرة لتمويل المشاريع المصغرة، فهؤلاء لا يؤمنون برؤيتك فقط، بل بمقدرتك على الوصول لهدفك أيضًا. لكن من سلبيات هذه الطريقة هي المخاطرة بالعلاقات الشخصية في حال فشل المشروع، ولتفادي ذلك لابد أن يكون التمويل عبارة عن قرض لمدة عام، اقترض منهم مبلغًا كافيًا لإطلاق المشروع والموقع الإلكتروني أو تطوير بعض المواد الإضافية.

• الاقتراض:

تقدم الكثير من البنوك التمويل إلى المشاريع الصغيرة وغيرها، إذا ما قدمت دراسة وافية لذلك المشروع وذلك مقابل فوائد، ويمكن الاعتماد على الجمعيات أو المؤسسات التي تعطي قروض حسنة بدون فوائد

• حاضنات الأعمال:

وهي مؤسسات تهتم بإقراض الأموال لأصحاب المشاريع الصغيرة والمصغرة والتي تمتلك فرصة نجاح جيدة كنوع من المساهمة في تحسين الاقتصاد المحلي، كما أنها تسهم في تأهيل وتنقيف رواد الأعمال بكيفية إدارة مشاريعهم بفعالية.

9-4 وظائف التمويل:

إن آلية التمويل تعتبر من أهم الوظائف في مختلف المشاريع، وذلك نظرا لما توفره من ليونة في سير العمل، حيث أن الإدارة المالية هي التي تتكفل بها. فيما يلي سنذكر أبرز وظائف التمويل:

- **التخطيط المالي:** تطبق المؤسسة هذا النوع من التخطيط لوضع توقعاتها المستقبلية، حيث أنه بتقدير المبيعات والمصاريف تسعى المؤسسة إلى تحضير المستلزمات المالية وطريقة تحصيلها سواء كانت هذه المستلزمات قصيرة أو متوسطة أو طويلة المدى، دون إهمال عنصر عدم التأكد من المعلومات التنبؤية وهذا لا يعني استبعاد التخطيط وإنما يجب وضع خطط تتلاءم مع الأوضاع غير المتوقعة أي جعلها مرنة.

- **الرقابة المالية:** تتم الرقابة المالية عن طريق تقييم أداء النشاط مقارنة بالخطط الموضوعية، ويتم هذا التقييم من خلال الاطلاع على تقارير الأداء بإبراز الانحرافات ثم تحديد مسببات حدوثها.

- **الحصول على الأموال:** يبين التخطيط المالي للمؤسسة الأموال التي تحتاجها في الوقت المناسب ولتلبية هذه الحاجة تلجأ المؤسسة إلى مصادر خارجية أو داخلية من أجل الحصول على هذه الأموال بأدنى التكاليف وأبسط الشروط.

- **استثمار الأموال:** عندما تتحصل المؤسسة على الأموال المطلوبة يسعى المدير المال إلى استغلالها بشكل أمثل في مختلف المشاريع، وعليه التأكد أن استخدام هذه الأموال يضمن تحقيق أعلى مستوى من الربح، فكل مشروع استثماري هو عبارة عن أصل من الأصول الثابتة أو المتداولة للمؤسسة، ويميل استثمار الأموال، ومن المهم أن تستعيد المؤسسة الأموال التي استثمرتها في أصل من الأول، وفي نفس الوقت تقوم المؤسسة بتسديد التزاماتها.

- **مقابلة مشاكل خاصة:** إن الوظائف السابقة الذكر دورية دائمة للإدارة المالية، ولكن قد تحصل مشاكل مالية ذات طبيعة خاصة لم تتعود المؤسسة على حدوثها، وهذا يتم عند الجمع بين مشروعين أو عدة مشاريع في مشروع واحد، ويتخذ ذلك إحدى الصورتين التاليتين:¹

¹. محمد إبراهيم عبيدات: أساسيات الإدارة المالية، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الجزائر، 1999، ص21ص22.

أ- **الاندماج**: هو تكتل ينتج عن اندماج عدد من المؤسسات، تفقد استقلاليتها المالية وشخصيتها القانونية، ويحدث الاندماج بعدة طرق مثل: الاندماج لأكثر من مجموعة أو شراء إحداها لأخرى، أو أكثر من خلال أحد الشركاء، أو مجموعة منهم، فتصبح أصول وخصوم المؤسسة المندمجة تابعة إلى المنشأة الجديدة أو جزء منها فقط.

ويسمح الاندماج للمؤسسة من تحقيق بعض المزايا منها، تحسين المردودية، انخفاض أسعار منتجاتها.

ب- **الانضمام**: يحدث الانضمام عندما تفقد المؤسسة شخصيتها ووجودها فتقوم بضم جميع أصولها أو جزء منها لمؤسسة أخرى، وعليه تحتوي المؤسسة الجديدة المؤسسة القديمة.

9-5 طرق تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر:

يتم تمويل المؤسسات الصغيرة في الجزائر عبر ثلاث طرق تتمثل في:

- **التمويل الذاتي**: يقوم صاحب المشروع في هذه الحالة بتمويل مشروعه بالكامل ويتحمل كافة المصاريف الضرورية المتعلقة به.

يعتبر التمويل عن طريق صاحب المشروع هو أحد الطرق التمويلية التي يلجأ إليها صاحب المشروع الصغير لتمويل مشروعه، إذا كان لديه القدرة المادية على ذلك، ولكن بالإضافة إلى هذه القدرة المادية يجب عليه أن يتحلى أيضاً ببعض الخبرة العملية المالية التي تمكنه من إدارة المشروع مالياً في مراحله الأولى حتى يستطيع الوقوف على قدميه، لذا ينبغي على صاحب المشروع الصغير أن يحدد كمية رأس المال الذي سيستثمر في الأصول الثابتة على أساس الحد الأدنى الذي يتطلبه العمل ويبقى جزءاً من رأس المال لمواجهة الاحتياجات المستقبلية لتشغيل

المشروع ويسمى رأس المال العامل والذي يستطيع تشغيل المشروع لمدة ستة أشهر على الأقل حتى لا يكون الشخص معرضاً لفقد مشروعه¹.

- **التمويل الثنائي:** في هذه الصيغة من التمويل يساهم صاحب المشروع بجزء من تكلفة الاستثمار، وتتحمل الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب الجزء الآخر في شكل قرض طويل الأجر بدون فائدة، تتحدد مساهمة كل من المستثمر والوكالة انطلاقاً من مستوى التكلفة الكلية للاستثمار، وإن كان صاحب المشروع هو الذي يتحمل القسط الأكبر من مبلغ التمويل².

جدول رقم 15: الهيكل المالي للتمويل الثنائي.

المساهمة الشخصية	القرض بدون فائدة	تكلفة الاستثمار
75%	25%	أقل من 1 مليون دج
80%	20%	من 1 - 2 مليون دج
85%	15%	من 2 - 4 مليون دج

المصدر: محفوظ جبار، نفس المرجع، ص 409.

من أهم الإعانات التي تقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا الإطار بالإضافة إلى المزايا الضريبية هي القروض طويلة الأجل الخالية من الفوائد للسماح للمشاريع الفتية بالانطلاق في ظروف معقولة.

¹. <https://rawateb.org/home/tips-for-action/entrepreneur/funding-own-business,2018>.

². محفوظ جبار: المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها، بحوث وأوراق عمل الدورة الدولية، حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، يومي 25-28 ماي 2003، منشورات مخبر الشراكة والاستثمار، سطيف، الجزائر، 2004، ص 723 ص 724.

• **التمويل الثلاثي:** وفي هذه الصيغة تكمل المساهمة المالية لصاحب المشروع بقرض بدون فائدة تمنحه الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، والجزء الثالث قرض بنكي، تتحمل الوكالة تغطية جزء من فوائده، ويتوقف مستوى التغطية في هذه الحالة حسب طبيعة النشاط وموطنه.

بالإضافة إلى هذه التمويلات الثلاثة يوجد أنواع أخرى على العموم نجد كذلك :

• **التمويل الخاص:** هذا النوع من التمويل يأتي عن طريق العلاقات الجيدة لصاحب المشروع الصغير مع الغير. فقد يكون هذا الغير قريبا أو صديقا يقوم بإقراض المال لصاحب المشروع بدون فوائد أو ضمانات قد يطلبها الآخرون مقابل هذا القرض.

لكن يعاب على هذا النوع من التمويل أن المقرضين من الأهل والأقارب أو الأصدقاء قد يحاولوا التدخل في قرارات صاحب العمل أو تقديم النصائح له بشكل يتعارض مع رغبة وأهداف صاحب المشروع، وذلك رغبة منهم في المحافظة على مصالحهم، وأحيانا يصرون على مواقفهم بشكل قد يضعف من مركز صاحب المشروع حتى يتخذ قرار لمصلحة مشروعه¹.

خلاصة الفصل

إن المشروع المصغر مهم جدا في عملية تنمية الموارد من جهة وتقوية العلاقات الاجتماعية من جهة أخرى، وذلك باستعمال الرأس المال الاجتماعي في عملية تبادل المصالح مع الأفراد، والمشاريع المصغرة في الجزائر برزت في الانفتاح الاقتصادي، وهذا من خلال مختلف الأجهزة التي تعمل على تدعيم الشباب بالموارد المادية من أجل تشجيع الاستثمار في هذا الميدان، والسياسة التي تتبعها الجزائر لا تقتصر على نوع اجتماعي واحد، وإنما تعمل على توفير الفرص لكلا الجنسين. وإن كانت نسبة النساء منخفضة على تلك المسجلة لدى الرجال بـ14%

¹<https://rawateb.org/home/tips-for-action/entrepreneur/funding-own-business,2018>.

للمشاركة النسوية في المقابلة إلا أنها بدأت تنمي في مشاريعها، فمن خلال خطاب رئيس الجمهورية الذي يقول فيه "ففي المقام ينبغي ألا يكتفي دخول المرأة عالم الشغل بالنتائج الباهرة التي تم تحقيقها في مجال التوظيف العمومي على أساس المؤهلات بل يجب أن تقتحم الجزائريات الاقتصاد الحديث وهو اقتصاد الأعمال والمقابلة العالمية العالية الأداء والمعرفة الناجحة الفعالة لم يعد يكفي أن نقيس مشاركة النساء بعدد المعلمات أو الطبيبات، بل ينبغي أن تقاس بعدد المقاولات المنتجات للفائض والثروة لفائدتهن ولفائدة البلاد فرغم بعض التقدم يبقى على الجزائريات أن يقتحن هذا الميدان ويأخذنه غلباً"¹.

¹.الرئيس عبد العزيز بوتفليقة، المرأة الجزائرية عضو كامل الصفة في مجتمعنا/ في جريدة المساء، العدد 3044، ص2.

الفصل الثالث: دور الرأس المال الاجتماعي في تجسيد المشروع

تمهيد

- 1- مشروع المقاول في الجزائر
- 2- تجارب بعض الدول في مجال المقاوله
 - 1-2 تجارب عالمية
 - 2-3 تجارب عربية
- 3- المعالجة السوسيولوجية للمقاولية النسوية
 - 1-3 المرأة المقاوله في النظرية المادية الجدلية
 - 2-3 المرأة المقاوله في النظرية الاجتماعية النسوية
 - 3-3 المرأة المقاوله ونظرية النوع الاجتماعي
 - 3-4 المرأة المقاوله في النظرية الاقتصادية الحديثة
- 4- العوامل البيئية المساعدة على ظهور المقاولاتية
 - 1-4 رأس المال الاجتماعي
 - 1-1-4 أهمية الرأس المال الاجتماعي
 - 1-4-2 مصادر الرأس المال الاجتماعي
 - 2-4 المحيط الاجتماعي والبيئة الاجتماعية
- 5- دور الرأس المال الاجتماعي في سيرورة المقاوله
- 6- أهمية الرأس المال الاجتماعي للمرأة المقاوله
 - مساعدة العائلة للمرأة المقاوله في إنشاء مؤسستها الخاصة
- 7- الصعوبات التي تواجهها المرأة المقاوله

خلاصة الفصل

الفصل الثالث: دور الرأس المال الاجتماعي في تجسيد المشروع

تمهيد

يهدف هذا الفصل إلى الاستعراض النظري لمفهوم مشروع المقاول أو بالأحرى إنشاء المؤسسات، من خلال الآراء والتصنيفات والمعايير المستخدمة من مجتمع لآخر. كما سنتطرق إلى أهم التجارب العالمية في المقاول، بحيث لم تتفرد دولة دون الأخرى ببعث هذا النوع من المؤسسات، ومن بين العوامل التي تساعد المقاول على إنشائها للمشروع هو توفر الرأس المال الاجتماعي ودوره وأهميته في تسييرها لمؤسستها الخاصة بالرغم من الصعوبات التي تواجهها.

1- مشروع المقاول في الجزائر:

1-1 الجانب التاريخي (بعد الاستقلال):

لم تتخلف الجزائر عن باقي البلدان المتخلفة فيما يتعلق بنوع الصناعات التي ورثتها عن الاستعمار الفرنسي سنة 1962، وكانت من نوع الصناعات الاستخراجية أو الصناعات الصغيرة، وكانت جميعها تابعة للقطاع الخاص¹ وما يميز هذه الفترة هو "مغادرة المعمرين الفرنسيين، مما أدى إلى شغور معظم المؤسسات الزراعية والصناعية والخدماتية، دون أن يترك أصحابها من يتولى أمرها، بإضافة إلى وجود جهاز إداري يخلو من الإطارات والأشخاص القادرة

¹. محمد بلقاسم حسن بهلول: الاستثمار وإشكالية التوازن الجهوي "حالة الجزائر"، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1999، ص362.

على إدارة المؤسسات¹، بحيث بلغ عدد المغادرين حوالي 900 ألف فرنسي من الجزائر... إلى جانب مغادرة العديد من العمال الجزائريين المتجهين نحو فرنسا، بحيث سجلت الهيئة المختصة بالهجرة سنة 1963 حوالي 222.631 مهاجر².

هذا الإرث سوف تضطلع به الدولة الجزائرية الفتية منذ السنوات الأولى من الاستقلال بإرادة لموضوع استراتيجية تنمية تقوم على بناء جهاز إنتاجي وطني، عن طريق تأميم الأملاك الصناعية الشاغرة، وتأميم رأس المال الأجنبي الصناعي، أو عن طريق الاستثمارات الجديدة. وقد اتخذت سياسة التصنيع التي طبقتها الدولة منذ سنة 1967، تاريخ بداية تطبيق سياسة التخطيط، اتجاهين: أحدهما نحو الاستثمار في الصناعات الكبيرة المنتجة لوسائل الإنتاج وخاصة منها المنتجة لأدوات العمل، وثانيهما نحو الاستثمار في الصناعات الصغيرة أو المتوسطة التي اعتمدت الدولة بخصوصها سياسة اللامركزية المتمثلة في وضعها تحت إشراف المجموعات المحلية سواء الولاية أو البلدية³.

فالهيكل القانوني للصناعات الصغيرة، تشير الإحصائيات المنشورة عن الوحدات الصناعية الصغيرة في الجزائر متفاوتة فيما بينها، مما يدل على عدم وجود إحصاء دقيق، لأنه توجد وحدات صناعية صغيرة تابعة للقطاع الخاص أنشئت بطريقة غير نظامية ومجهولة عند رجال الإحصاء.

وقد قامت مديرية الإحصاءات التابعة لوزارة المالية والتخطيط بتحقيق مهمين سنة 1964

وسنة 1969 كانت نتائجهما حسب الشكل القانوني للملكية كما يلي:

¹. محمد الصغير بعلي: تنظيم القطاع العام في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص10.

². Boutefnouché Mustapha. **Les Travailleurs en Algérie**. ENAL. Alger. 1984. p31.

³. محمد بلقاسم حسن بهلول: نفس المرجع، ص363.

- في سنة 1964:

- عدد مؤسسات القطاع الخاص 1120 مع عدد عمال 57,480
 - عدد مؤسسات قطاع الدولة 399 مع عدد عمال 26,955
 - عدد مؤسسات التسيير الذاتي 76 مع عدد عمال 2,759
 - عدد المؤسسات المختلفة 10 مع عدد عمال 3,286
- المجموع: 1,605 مع عدد عمال 90,480

وتوزعت هذه الصناعات حسب حجمها تبعا للتصنيف الذي تقدمه كما يلي:

- عدد المؤسسات التي تشغل أقل من 10 عمال 411
- عدد المؤسسات التي تشغل 10 إلى 19 عاملا 298
- عدد المؤسسات التي تشغل 20 إلى 49 عملا 300
- عدد المؤسسات التي تشغل 50 إلى 99 عاملا 195
- عدد المؤسسات التي تشغل 100 إلى 499 عاملا 253
- عدد المؤسسات التي تشغل 500 عاملا فأكثر 148

المجموع: 1,605

- أما في سنة 1969:

التحقيق الصناعي الذي تم إجراؤه، عن المنشآت الصناعية في هذه السنة، كان قد انصب على تلك التي تشغل خمسة عمال وأكثر وكانت موزعة، حسب الشكل القانوني للملكية وعدد الذين كانت تشغلهم على هذا النحو:

- عدد مؤسسات القطاع الخاص 1,873 بعدد عمال 65,053
- عدد المؤسسات المسيرة ذاتيا 192 بعدد عمال 8,080

• عدد مؤسسات القطاع العام 393 بعدد عمال 51,392

المجموع 2,458 مع عدد عمال 124,425

ويمكن توزيعها حسب الحجم، ومع مراعاة المؤسسات التي يقل عدد عمالها عن 5 أشخاص

والتي قدرت بعدد 400 مؤسسة على الأقل، توزيعا في شكل هذا التصنيف:

• عدد المؤسسات التي تشغل أقل من 10 عمال 1,095

• عدد المؤسسات التي تشغل 10 إلى 19 عاملا 573

• عدد المؤسسات التي تشغل 20 إلى 49 عاملا 483

• عدد المؤسسات التي تشغل 50 إلى 99 عملا 204

• عدد المؤسسات التي تشغل 100 إلى 499 عاملا 146

• عدد المؤسسات التي تشغل 500 عاملا فأكثر 357

المجموع: 2,858¹

إن المقارنة بين أرقام السنتين (1964 و 1969) تدل على تطور في عدد المؤسسات

الصناعية، ضمن القطاع الخاص، ويوجد ما يفسر هذه الزيادة كون استثمارات الدولة في الفترة

ما بين 1963 و 1966 كانت منخفضة، وذلك لضعف الإمكانيات المالية المحلية وصعوبة تدبيرها

من الخارج، وقد انتعشت استثمارات الدولة ابتداء من سنة 1967 مع بداية تطبيق المخطط

الثلاثي، فكانت للجزائر إيرادات مالية معتبرة، تضاعفت بارتفاع أسعار البترول، وقد سمحت هذه

¹. محمد بلقاسم حسن بهلول: مرجع سابق، ص 364.

الإستراتيجية منذ البداية إلى بعث استثمارات في القطاع الصناعي أساسا، بحيث خصصت لهذه المرحلة مقدارا إجماليا يبلغ 247 مليار دينار أي 54,5% من المبلغ الإجمالي للاستثمارات¹.

من خلال هذا التصنيف والتوزيع نلاحظ أن الصناعات الصغيرة كانت تعتبر وسيلة لتطوير الإمكانات المحلية، لكن في إطار المجموعة المحلية، أي تكون تابعة من حيث تنظيم وتسييرها للولايات والبلديات، لأن ذلك يستجيب لهدف تحقيق التوازن الجهوي. لهذا اهتمت الدولة بإنشاء مقاولات الإنجاز المحلية لهدف فني واجتماعي، وهو من جهة تدعيم الولايات والبلديات بوسائل الإنجاز الضرورية لتنفيذ برامجها الاستثمارية المقررة في إطار المخططات الوطنية. ومن جهة توفير وظائف الشغل للأيدي المحلية بمختلف مستويات التكوين في المجال الإداري ومجال فن البناء².

ولتحليل نتائج تجربة الصناعات الصغيرة في الجزائر، يمكن القول أن أثرها على التوازن الجهوي كان ضعيف جدا، وينطبق بصفة أكيدة على استثمارات القطاع الخاص، الذي تركز بشكل عنيف في المدن، وتدل إحصاءات وزارة الصناعات الخفيفة، أن من بين 4800 وحدة صناعية خاصة في سنة 1978 يوجد 65% منها متمركزة في ثلاث مدن بالشمال هي الجزائر العاصمة، البليدة ووهران، وهي صناعات 84,5% منها ذات حجم من تشغيل يقل عن 20 عاملا للوحدة الصناعية الواحدة، كما يوجد من هذه الصناعات أيضا 165 وحدة هي في الواقع صناعات صغيرة، وتشغل أقل من 5 عمال للوحدة، وتمثل نسبتها أكثر قليلا من 34% من العدد الكلي للصناعات الصغيرة الخاصة، وهذه الصناعات هي في الغالب متمركزة بالمدن القريبة من الموانئ لكونها تعتمد

¹. عبد العزيز طبان: الاقتصاد الجزائري ماضيه وحاضره، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992، ص 123.

². محمد بلقاسم حسن بهلول: مرجع سابق، ص 371.

على مواد أولية مستوردة من الخارج، وعليه فإن أثرها على التكامل الاقتصادي يكاد يكون منعدما، مما جعل منها وحدات تجارية أكثر مما هي تصنيعية.¹

بالإضافة إلى ذلك، فإن الوسط الجغرافي الذي غرست فيه هذه الصناعات هو وسط ريفي لا يتوفر من جهة على هياكل صناعية إسنادية كبيرة، تمد الصناعات الصغيرة المحلية بمواد أولية أو نصف مصنوعة، كما هو الحال في الصناعات اليابانية، ومن جهة أخرى هو وسط ريفي يفتقر إلى هياكل الخدمات الاجتماعية والثقافية ومرافق الترفيه، وهي شروط أدى افتقار هذه المناطق إليها إلى هروب الإطارات الفنية والعمال المتكونين إلى المدن التي هي أكثر حظا.²

فبالرغم من التواجد المميز للصناعات الصغيرة في النسيج الصناعي للاقتصاد الجزائري، إلا أن دورها لم تكن بقدر ما كان منتظر منها، فقد شابها الكثير من المشاكل والمعوقات، فالشكل القانوني للملكية (تنظيم تسييرها للولايات والبلديات) جعلها تتخبط في فوضى التسيير وعدم الكفاءة، بالإضافة إلى نقص التنظيم وحتى أيضا من التحكم القوي في التقنيات المالية، بخصوص نظام التمويل كون البنك الجزائري للتنمية والقرض الشعبي المكلفتين بتمويل هذه الاستثمارات الصناعية مؤسستين ماليتين ثقيلتين في إجراءات التمويل.³

فالاتجاه العام الذي ساد تجربة التصنيع في الجزائر يعتبر أن الصناعة تعد عملية لإنتاج السلع المختلفة فحسب، وليست عملية تصنيعية، تتم على مراحل متعددة ومتنوعة، في وحدات صناعية مختلفة إسنادية، والتي يمكن تجميعها فيما بعد، كما هو الحال في الصناعات اليابانية التي تتوفر على هياكل إسنادية كبيرة. ويعتبر تعاوننا صناعيا مثمرا يعبر على تكامل اقتصادي

¹. نفس المرجع، ص 372.

². نفس المرجع، ص 373.

³. نفس المرجع، ص 374.

جغرافي واضح، أثبت نجاحه على مستوى إتقان العمل الصناعي وعلى مستوى التنافس الدولي بين الصناعات.¹

فدور الصناعات الصغيرة في التنمية لم يعر له أهمية بقدر ما وجهت الأولوية إلى المشاريع الصناعية الضخمة ذات قاعدة كبيرة، والتي كانت تعتبر السبيل الوحيد لتحقيق التنمية الاقتصادية، فالمصانع التي أنشئت في الجزائر كانت معظمها تقوم على إنتاج سلع كاملة ولذلك فقد ضاعت إمكانات التكامل والترابط بين الصناعات الجديدة والصناعات الصغيرة القائمة آنذاك.

- الانتقال إلى اقتصاد السوق (ما بعد 1990):

أمام تعقد مشكلات التنمية، وعجز المؤسسات العمومية الكبيرة من تحقيق التراكم الاقتصادي، شهد الاقتصاد الوطني في الآونة الأخيرة، جملة من الإصلاحات الاقتصادية والتنظيمية تأهبا للدخول في اقتصاد السوق، "حيث وجهت الاستثمارات نحو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد مواجهة المشاكل التكنولوجية والمالية"²، ونظرا لأهميته البالغة، فهو قادر على إحداث مناصب شغل عديدة وبتكلفة أقل من جهة، وإمكانية التكيف مع المحيط التكنولوجي والمساهمة في ترقية الصادرات من جهة أخرى.

وإلى غاية سنة 1988 ومع الإصلاحات الاقتصادية، خاصة مع صدور قانون 88-25 لسنة 1990 الذي قام بتوضيح كفاءات توجيه الاستثمارات الخاصة، وفي هذه الفترة تم استحداث إطار تشريعي جديد من أجل تحقيق أهداف عامة هي:

- الانتقال من اقتصاد مسير مركزيا إلى اقتصاد السوق.
- البحث على أكثر استقلالية للمؤسسات العمومية.

¹. صفوت عبد السلام عوض: اقتصاديات الصناعات الصغيرة، دار النهضة، القاهرة، 1993، ص 04.

². المؤسسة الوطنية لنشر المجالات الدورية، "العمل...صمام الأمان"، مجلة الأحداث الاقتصادية، العدد 33، 1988، ص 11.

- تحرير التجارة الخارجية والتبادل.
- استقلالية البنوك التجارية والبنك الجزائري.

وتوالى الأطر والمراسيم التشريعية لهذا الغرض (قانون 10-09-1990 المتعلق بالمالية والنقد، المرسوم التشريعي الجديد 93-12-1993 المتعلق بترقية الاستثمارات)¹، والذي عزز الدور الهام للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

فعدد معتبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استطاعت أن تجد مكانا في سوق الأعمال، فقطاع النسيج مثلا يضم أكثر من 1500 مؤسسة صغيرة يشغل أكثر من 11.000 شخصا، تنتج هذه المؤسسات ما يفوق 150 مليون وحدة إنتاج بمختلف أنواعها، برقم أعمال يقارب 30 مليار دينار، وهذا ليس بالشيء القليل، وفي المقابل نجد القطاع العمومي، بقطاعاته الضخمة يشغل 45.000 شخص، وينتج 50 مليون وحدة إنتاجية بمختلف أنواعها.²

هذا المثال يبرز لنا الدور الكبير والفعال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الاقتصاد الوطني، حيث يبلغ عدد هذا النوع من المؤسسات (الصغيرة والمتوسطة) في الجزائر 156 ألف مؤسسة حسب إحصائيات عام 1999، ومن هذا الرقم المتواضع 7% فقط تشغل عددا من العمال يفوق 10 أشخاص³، (أي 93% منها تشغل عددا من العمال يقل عن 10 أشخاص).

¹ . CNES. **Projet de rapport. pour une politique de développement de la PME en Algérie.** 20eme session plénière. Alger. Juin 2002. p14.

² .Zengadi(A). PME-PMI histoire et réalité. **la revue algérienne de l'économie et de l'entreprise :PME-PMI.** quel devenir ?.n°04. 2001. p11.

³ . مصطفى بشير: الجزائر في خارطة الاقتصاد العالمي، مجلة فضاءات، وزارة الصناعات الصغيرة والمتوسطة، العدد 1، جانفي 2002، ص04.

* أهم المراحل التي يمر بها الشباب أصحاب المشاريع لإنشاء مؤسسات مصغرة:

- المرحلة الأولى: إيداع الملف للوكالة الفرعية قصد الحصول على شهادة الأهلية أو القابلية (Attestation D'éligibilité).
- المرحلة الثانية: الحصول على الموافقة البنكية لتمويل المشروع.
- المرحلة الثالثة: الحصول على قرض بدون فائدة من الوكالة.
- المرحلة الرابعة: دفع القرض البنكي في الحساب البنكي للشباب أصحاب المشاريع.
- المرحلة الخامسة: الاستفادة من الإعانات في مرحلة استغلال المشروع.

* **وضعية المؤسسات المصغرة الناشئة عن الوكالة (ANSEJ):**

لقد شرعت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب عمليا، في استقبال ملفات الشباب أصحاب المشاريع، ابتداء من السداسي الثاني لسنة 1997، وقد أصبح جهاز دعم تشغيل الشباب، أحد الحلول المناسبة لمعالجة مسألة البطالة، في المرحلة الانتقالية إلى اقتصاد السوق من خلال تنظيمها للخدمات بصفة عامة، ودعم الإنتاج الوطني بصفة خاصة.

إن عدد المشاريع الممولة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب قدر بتاريخ 2006/03/31 ب 71638 مؤسسة مصغرة من شأنها خلق 201828 منصب شغل وهذا للجنسين، فقد جاءت إحصائيات 30 سبتمبر 2005 على الشكل التالي: عدد المؤسسات المصغرة

المنشأة من طرف الذكور ب 57766 أي بنسبة 86,63% مقارنة ب 8917 مؤسسة مصغرة منشأة من طرف الإناث بنسبة 13,37%¹.

فهذا إن دل على شيء فإنه يدل على أن مجال المقاولات لم تعد حكرا على فئة الذكور، وإنما حتى الإناث دخلت هذا المعترك بالرغم من أن نسبتها ضعيفة.

2- تجارب بعض الدول في مجال المقاولات:

نجحت العديد من الدول في الاستفادة من مزايا المشروعات الصغيرة عن طريق تبنيها لهذا القطاع على المستوى القومي كأحد وسائل التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهذا أمام عجز المؤسسات الحكومية الكبرى عن خلق مواطن الشغل والتنمية بوفرة مثلما هو الحال في الماضي، بحيث حتم عليها خلق مؤسسات جديدة من نوع آخر قادرة على القيام بهذا الدور، من خلال إصدار عدة قوانين لتشجيع المبادرة الفردية للمساهمة بشكل إيجابي في القطاع الصناعي والأنشطة الاقتصادية الأخرى.

وعلى هذا الأساس، تتفرد دولة دون أخرى ببعض هذا النوع من المؤسسات، بل شملت هذه التجربة جل البلدان، ومن بين التجارب الناجحة في دول العالم، تجارب الدول الصناعية مثل: الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، اليابان، وكذلك تجارب بعض دول جنوب شرق آسيا مثل الهند وكوريا الجنوبية، وتجارب عض الدول العربية مثل: الأردن، مصر والمغرب.

¹. إحصائيات مقدمة من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، الجزائر، 2006.

1-2 تجارب عالمية:

1-1-2 التجربة اليابانية:

بالرغم من أن الاقتصاد الياباني يعتبر في الوقت الحاضر اقتصاد صناعي متقدم على أعلى مستوى في العالم، فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة لا تزال تسهم في تطويره وفي توسيع قاعدة الإنتاج فيه، وفي التوزيع الكفء للسلع على كافة أنحاء البلاد، وفي إتاحة فرص عمل كبيرة أمام أفراد الشعب.

وتؤكد الأرقام أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة، تسهم بدور هام في النشاط الاقتصادي الفعلي في اليابان، والدليل على ذلك أن نسبة 99% من المشروعات المنشأة في اليابان هي من نوعية المشروعات التي تندرج تحت ما سمي بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتقدر بنحو خمسة ملايين مشروع تسهم بنسبة 55% من إجمالي قيمة السلع المصنعة في اليابان، وتستخدم هذه المشروعات نسبة 80% من المجموع الكلي للعمال، وهكذا فعلى الرغم من أن المشروعات الكبيرة الضخمة هي التي تهيمن على الاقتصاد الياباني، فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة تتميز بأداء طليعي مرن في النشاط الاقتصادي لليابان¹.

فإيماناً من الحكومة اليابانية بأهمية المشروعات الصغيرة، فقد أصدرت 1963 القانون الأساسي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والذي يرمي إلى تحقيق الاستقرار والحماية لها، ويهدف هذا القانون إلى تشجيع نمو وتطوير المشروعات الصغيرة، بالإضافة إلى المساهمة في تحسين

¹. صفوت عبد السلام عوض: اقتصاديات الصناعات الصغيرة، دار النهضة، القاهرة، 1993، ص 04.

الوضع الاجتماعي والاقتصادي للعالمين فيها وتحسين الموارد والتسهيلات الإدارية المتاحة لها والمناخ الذي تعم في ظلّه.¹

وفي السبعينيات، كان شعار اليابان "الصغير جميل" «Small is Beautiful»، وقد عاد هذا الشعار يجذب الانتباه مرة أخرى في التسعينيات نتيجة لبحث اليابانيين عن التوزيع، والذي لا تستطيع المشروعات الكبيرة إشباعه، كما عملت الحكومة على إصدار قانون المشاركة (Tie-op Law) والذي يهدف إلى تطوير فكر المشروعات الصغيرة وزيادة قدرتها الابتكارية من خلال تكامل المعرفة بين المشروعات الصغيرة، فملاك المشروعات الصغيرة اقتنعوا بأن الجهود الفردية لهم لا تمكنهم من إحداث التطور، وإنما يساعد في تحقيق تكامل الموارد الإدارية والتكنولوجية للمشروعات الصغيرة معاً.

وتمت عملية التكامل بثلاث مراحل، تبدأ بمرحلة التبادل بين المشروعات الصغيرة أولاً ويقصد بها أن تلتقي المشروعات الصغيرة من أجل تعميق الفهم المشترك والمتبادل بينها حول عدد من القضايا المرتبطة بالعمل، بالإضافة إلى محاولة خلق فرص لتطوير أعمال جديدة، أما المرحلة الثانية وهي مرحلة التطوير، تحقق المجموعات المتبادلة المنتمية لهذه المرحلة عدداً من النتائج المتمثلة في تطوير العديد من المجالات منها (تطوير منتجات جديدة، أسواق جديدة، تكنولوجيا جديدة، الحصول على إعانات وضمانات، الحصول على إرشادات وتوجيهات)، أما المرحلة الثالثة، مرحلة التسويق، بحيث تتمكن المشروعات المنتمية إليها من تسويق المنتجات التي تم تطويرها نتيجة التبادل.²

¹. هالة محمد لبيب: إدارة المشروعات الصغيرة، المنظمة العربية للتنمية، القاهرة، 2006، ص171.

². هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص172 ص173.

وتوضح هذه المراحل مدى التكامل والتعاون الذي تعمل في ظلّه المشروعات الصغيرة حالياً في اليابان، والذي يعتبر من أهم أسرار نجاح هذه التجربة، (يوجد في اليابان 1526 مجموعة متبادلة بين صناعات مختلفة، تضم 51246 مشروعاً صغيراً موزعة على مراحل التكامل الثلاث).¹

وتعتبر المشروعات الصغيرة في اليابان " تلك التي يقل رأسمالها المدفوع عن 50 مليون ين، كما تعتبر وحدات الأعمال التي تستخدم أقل من 30 عاملاً من المنشآت الصغيرة جداً"²، وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية وحتى عام 1958م حدد رأسمال الصناعات الصغيرة والمتوسطة ما لا يزيد عن عشرة ملايين ين أي حوالي 28500 دولار.

وتتميز الصناعات الصغيرة في اليابان بظواهر من أهمها:³

- التخصص: فكل عامل يقوم بعملية بسيطة.
 - التركيز: فالمصانع الصغيرة تقوم بجوار بعضها البعض وتكمل أعمال بعضها البعض.
 - الاتصال الوثيق ما بين المنتج والتاجر ومن ثم نجد أن التاجر قد أخذ على عاتقه في كثير من الأحيان عمليات الشراء والبيع والتمويل في حين يقتصر المنتج على عملية الإنتاج فحسب.
- هذا وتحل المنشأة الصغيرة مركزاً هاماً جداً في الاقتصاد الياباني إذ أنها تتيح فرصاً كبيرة للعمال وتكمل إنتاج المنشآت الكبرى وتؤدي إليها خدمات قيمة وتساهم بقسط كبير في إنتاج الضروريات اليومية وبيع التصدير.

¹. هالة محمد أبيب: مرجع سابق، ص 175.

². سعد عبد الرسول محمد يحي: الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المعهد العالي للخدمة الاجتماعية، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1998، ص 18.

³. نفس المرجع، ص 19.

بفضل هذا استطاعت اليابان أن تستعيد نشاطها الاقتصادي بعد أن دمرت الحرب العالمية معظم منشآتها الاقتصادية وتعتبر اليابان نموذجا للدول المتقدم والمتخلفة في الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة واعتبرتها الركيزة الأساسية للاقتصاد، حيث شجعت الأفراد على الادخار وتشجيع البنوك الوطنية على تقديم القروض والتسهيلات للمشاريع الصغيرة وإنشاء مؤسسات مالية متخصصة في تقديم الدعم المالي والتحويل للمشاريع الصغيرة "كمؤسسة تأمين الائتمان الممنوحة للمشروعات الصغيرة" وبهذا فالمشروعات الصغيرة " تساهم بدور هام في النشاط الاقتصادي الفعلي في اليابان ... إن 99% من المشروعات المنشأة في اليابان هي من نوعية المشروعات التي تدرج تحت اسم المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتقدر بنحو خمسة ملايين مشروع، تساهم ب 55% من إجمالي قيمة السلع المصنعة في اليابان وتستخدم هذه المشروعات 80% من المجموع الكلي للعمال..."¹

لقد عملت الحكومة اليابانية على توفير المناخ الاقتصادي والإداري الجيد لنمو وتشجيع المؤسسات الصغيرة "وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة...المبلغ المستثمر أقل من 50 مليون وعدد العمال أقل من 300 عامل"²

2-1-2 التجربة الفرنسية:

أما في أوروبا، فإن الاتحاد الأوروبي يمتلك نسيجا إنتاجيا يحتوي على 17,9 مليون مؤسسة من الحجم الصغير والمتوسط، وهذا الحجم من المؤسسات يقوم بتشغيل نسبة يد عاملة في الاتحاد الأوروبي تقدر ب 66% وتمثل من جهة أخرى 56,2% من رقم الأعمال فيها.³

¹. صفوت عبد السلام عوض الله: اقتصاديات الصناعة الصغيرة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص04.

². Sellami Ahmed. **Petite moyenne industrie et Développement économique**. Entreprise national du livre(ENAL). Alger. 1985.p37.

³. مصطفى بشير: «نحو تموقع جديد للجزائر في خارطة الاقتصاد العالمي»، مجلة فضاءات، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد1، الجزائر، جانفي 2002، ص04.

ومن بين تجارب الاتحاد الأوروبي، التجربة الفرنسية، بحيث بينت إسقاطات التشغيل أهمية هذه المؤسسات في التشغيل، فلقد قامت السلطات الفرنسية لغاية سنة 1985 بمساعدة المؤسسات الصغيرة عن طريق دعمها ماليا، بهدف تشجيعا وذلك عن طريق البنوك والهيئات المالية المختصة ولكن نتيجة الاختلال التي عرفه النظام البنكي الفرنسي خاصة في منتصف الثمانينات، قامت بالتوجه إلى نوع آخر من المساعدات التي كانت تتماشى وحاجيات المؤسسات الصغيرة. فمن بين 2,4 مليون مؤسسة نجد مليون وتسعة آلاف مؤسسة مصغرة، فهي تمثل 93,5% من النسيج الصناعي الوطني، هذه المنشآت تشغل أقل من 10 عمال، وتعد المنبع الرئيسي لخلق فرص الشغل بـ 2.700.00 أجير فهي تقوم بإعطاء فرصة عمل لشخص واحد من بين 5 أشخاص في فرنسا، صف على ذلك أن هناك 3 ملايين فرنسي يحملون فكرة لإنشاء مؤسسة، ولهذا الغرض أولت السلطات العمومية في فرنسا الأهمية البالغة لهذا النوع من المؤسسات، ووفرت لها مجهودات كبيرة لتسهيل عملية إنشائها وهذا عن طريق تبسيط وتسهيل الإجراءات الإدارية والحماية والمالية.

فالمؤسسة المصغرة في فرنسا تصنف على أساس الشكل القانوني لها، فنجد منها عدة أنواع:

المؤسسة الموحدة ذات المسؤولية المحدودة (EURL) شركات تحت اسم جماعي، مؤسسة ذات مسؤولية محدودة (SARL)، مؤسسة النشاط الحر ذات مسؤولية محدودة (SELRL)، الشركة المدنية الاحترافية، شركة التعاون العمل للإنتاج (SCOP).

وفيما يخص تمويل المشاريع، توجد أكثر من 3000 هيئة تساهم في دعم إنشاء المؤسسات وأكثر من 1200 شكل أو مساعدة من أصل أوروبي ووطني وجهوي، ونذكر منها على سبيل المثال: بنك تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي أقرض في سنة 2000 حوالي 45000 مؤسسة مصغرة تشغل ما بين 10 إلى 10 عمال بتكلفة إجمالية قدرت بـ 11.2 مليار أورو،

وسيسمح لأكثر من 30.000 مؤسسة مصغرة الحصول على قروض بنكية سنة 2001 (يقوم هذا البنك بتمويل المشاريع الصغيرة بقرض يقدر ب 3000 و 5000 أورو)¹ .

2-1-3 التجربة الأمريكية:

هناك ثلاث أسباب في نظر الباحثين، تتعلق بنمو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية.

- يرجع السبب الأول إلى التحولات الكبيرة التي طرأت على سوق العمل، منها ارتفاع نسبة فئة الشباب الداخلين لسوق العمل، خاصة مع سنوات 1950، أين دفعت الكثير منهم إلى إنشاء منصب عمل ذاتي وهذا عن طريق المقاولات.

- كما يرجع السبب الثاني إلى ارتفاع نسب المرأة العاملة وهذا في مختلف المجالات، مما يسمح بإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة خاصة في قطاع الخدمات أين تجد النساء المقاولات أوقات عمل مناسبة لحياتهم العائلية.

- أما السبب الثالث فيرجع للسياسات والتشريعات الحكومية، التي فتحت المجال للمبادرة الفردية، وهذا بمزيد من الدعم المالي والضريبي والقانوني².

ولقد انتهجت الولايات المتحدة سياسة عامة منذ مطلع الخمسينيات، تهدف إلى دعم وتشجيع المشروعات الصغيرة، لتلعب دورا كبيرا في التنمية الاقتصادية، ولقد اعتمدت هذه السياسة على عدد من المحاور نوجز أهمها فيما يلي:

¹.Alary(C). **Micro entreprise un tremplin pour l'emploi. Cahiers Industrie.**

Ministère de l'économie. des finances et de l'industrie. N°73. 01/2002. p 14.

² . Bilili (S) et autres. **LME bilan et perspectives.** Economique. Paris. 1994.p26.

- إنشاء جهاز حكومي مركزي عام 1953 يعرف باسم "الإدارة الاتحادية للمنشآت الصغيرة"، ليكون بمثابة الجهة المختصة عن تنفيذ هذه السياسة، لإقامة وتنمية وحماية المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم.
- منح المشروعات الصغيرة إعفاءات ضريبية، فقد نص قانون الضرائب الاتحادي الذي صدر عام 1981 على تخفيض ضرائب الدخل على الإيرادات ليصل إلى 2% في حالة المشروعات الصغيرة.
- قيام الإدارة الاتحادية للمشروعات الصغيرة بوضع برامج تدريب وتقديم الاستشارات اللازمة لإقامة وتنمية المشروعات الصغيرة.
- وضع نظام تمويلي لمساعدة المشروعات الصغيرة يعتمد على مجموعة العناصر التالية:¹
 - إنشاء شركات متخصصة لإقراض المشروعات الصغيرة، لشراء الآلات والخامات أو لزيادة رأس المال العامل.
 - عقد مؤتمر دوري بالبيت الأبيض خاص بالأعمال الصغيرة ، مهمته وضع وتطوير سياسات ناجحة تختص بخدمات التمويل وتنمية الأعمال ونقل التكنولوجيا وتطوير الإنتاج وتنمية الأسواق وزيادة القدرة التنافسية.
 - بناء القدرات الخاصة بوضع البيانات القطاعية والائتمان.
 - تنمية المهارات الإدارية ومهارات العاملين والارتقاء بتلك المهارات حتى تمكنهم من النجاح في المنافسة المحلية والدولية والتواجد بالأسواق.

¹سمير عبد الحميد عريقات: المشروعات الصغيرة في إطار التنمية الشاملة، معهد التخطيط القومي، القاهرة، 2004، ص77 ص78.

- تعزيز المشاركة في الأعمال والتشاكب بين الأعمال الصغيرة والكبيرة لتسهيل نقل المعرفة في مجالات مثل إدارة الأعمال، زيادة مهارات العمال، استخدام تكنولوجيا المعلومات والترويج لمفهوم مجمع الخدمات المتكامل.
 - توفير الاستشارات الفنية غير المكلفة للمنشآت الصغيرة، كما توفر حكومة الولايات المتحدة الأمريكية الدعم المال لهيئة خدمات المتقاعدين من الجهاز التنفيذي مقابل تعهد أعضاء هذه الهيئات والأجهزة بتقديم الاستشارة والتوجيه للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.
 - تقديم مبادرة ضمان السندات لزيادة فاعلية أسهم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بمساعدتها في التأهيل للحصول على نصيب من المشتريات والمناقصات الحكومية.
 - توفير المعلومات اللازمة لزيادة الوعي بالقرض والتحديات التي تواجه التصدير وتشجيع التدريب وتمويل الصادرات.
 - إعطاء قروض مسيرة لأصحاب المشروعات الصغيرة، أو تلك التي يمتلكها القاصرين أو السيدات أو المعوقين أو المحاربين القدامى أو التي تواجهه مشكلات في السوق المحلية.
 - ضمان القروض والتسهيلات الائتمانية المقدمة للمشروعات الصغيرة وقد ترتفع نسبة الضمان هذه إلى نحو 90% من القروض الممنوحة للصناعات الصغيرة.¹
- فقد أثبتت الدراسات والإحصائيات أن المشروعات الصغيرة هي المولد الأول للوظائف في أمريكا وحتى في أوقات البطء الاقتصادي عام 1990، وفرت المشروعات الصغيرة 9 فرص عمل من بين كل 10 فرص، ويتوقع أن تصل نسبة مساهمة المشروعات الصغيرة في نمو العمالة إلى 68% حتى 2005، بينما توفر الصناعات الكبرى 32% فقط²

¹. هالة محمد لبيب: إدارة المشروعات الصغيرة، المنظمة العربية للتنمية، القاهرة، 2006، ص182.

². نفس المرجع، ص184.

2-1-4 التجربة الصينية:

مما لا شك فيه أن التجربة الصينية أصبحت ماثراً دهشة للعالم أجمع، لما حقته من إنجازات بدأت آثارها تتضح بشكل جلي على الاقتصاد العالمي، ومن المتوقع لهذه التجربة أن تصبح الأكبر اقتصادياً بحلول عام 2030، فقد بلغت صادراتها أربعة مليارات وواراداتها ثلاث مليارات دولار عام 1972، ووصل كل منهما إلى 194,9-165,8 مليار دولار على التوالي عام 1999، وتعتبر الصين أكبر دائن لأمريكا حيث يفيض الميزان التجاري بينهما لصالحها بنحو 400 مليار دولار، وفي عام 1997 وصلت التجربة الصينية إلى ذروتها حيث حققت أعلى معدل نمو على الإطلاق لأي دولة وهو بنسبة 9,7%¹

وتشير الإحصائيات إلى وجود 8,5 مليون شركة ومصنع في الصين نسبة 99% منها تعتبر شركات صغيرة ومتوسطة، وتحقق هذه المشروعات نسبة 60% من إجمالي الناتج الصناعي ويعمل بها نسبة 75% من اليد العاملة، فأهمية هذا الشكل من المؤسسات في الاقتصاد الصيني يرجع إلى السياسات والتشريعات التي شجعت الصينيين على إنشائها منها:²

- قيام الحكومة الصينية بإعفاء المشروعات الصغيرة من الضرائب في بداية المشروع (في العامين الأول والثاني) مع إعطاء إعفاء لمدة خمسة سنوات لبعض المشروعات الهامة.
- إعفاء الواردات من الخامات والآلات من ضرائب الجمارك.
- إقامة العديد من المناطق الحرة التي استطاعت اجتذاب قدر كبير من الاستثمارات المؤثرة والدافعة للنمو الاقتصادي.

¹. هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص 184.

². سميرة علام: إدارة المشروعات الصناعية والصغيرة، الدار العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، 1993، ص 04.

- اجتهدت الصناعة الصينية في استيعاب التكنولوجيا المتقدمة بمختلف أنواعها مع الاهتمام الشديد ببرامج البحوث والتطور لتنمية التكنولوجيا الصينية.
- إنشاء كيانات مؤسسية لتدريب المنظمين وتنمية مهارات إدارات المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

2-1-5 التجربة الكورية:

تعتبر كوريا نموذجا لدول شرق آسيا والتي تعتبر من التجارب الناجحة عالميا، حيث أن الاقتصاد الكوري استطاع أن يحقق قفزة نوعية في الربع الثالث من القرن العشرين، وتعود أسباب النجاح إلى إنشاء صناعة معتمدة أساسا على المنشآت الصغيرة والموجهة للتصدير" حيث وصل معدل نمو الصادرات إلى 40%... وبلغت صادرات بعض المنشآت الصغيرة إل نحو 90% من إنتاجها...¹ وأهم ركائز هذه التجربة هي:²

- وضع إطار تنظيمي للتنمية مرتبط بتنمية الصناعات الصغيرة .
- إنشاء بنك متخصص للصناعات الصغيرة والمتوسطة سنة 1971، استهدف دعم الأنشطة الاقتصادية للمنشآت الصغيرة عن طريق تقديم القروض والتسهيلات الائتمانية بالعملة المحلية والأجنبية، وقبول الودائع والمشاركة في رؤوس أموال المشروعات وعمليات النقد المحلي والأجنبي، وتقديم الخدمات الاستشارية المتعلقة بالأعمال الإدارية والفنية.
- إقامة هيئة لتدعيم الصناعات الصغيرة والمتوسطة لمساعدة الحكومة الكورية في وضع السياسات الاقتصادية المرتبطة بتنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة وارتكزت على عدة محاور

¹. سمير عبد الحميد عريقات: مرجع سابق، ص 78.

². نفس المرجع، ص 78.

أهمها: تحديث وسائل الإنتاج، تقوية الأنشطة التعاونية بين الصناعات الصغيرة والمتوسطة، إنشاء المدن الصناعية الصغيرة...الخ.

الركائز السابق ذكرها أدت إلى ازدهار اقتصادي لكوريا الجنوبية ونمو صادراتها والتي أغلبها منتجات لمؤسسات صغيرة ومتوسطة، ولقد ألتمت الحكومة الكورية بكل جوانب المساعدة לנו أفضل لمؤسساتها الصغيرة.

بعدما تطرقنا إلى بعض تجارب الدول المتقدمة، والأهمية البالغة التي تليها للصناعات الصغيرة، نعرض على بعض تجارب الدول العربية، والتي أصبحت لها أهمية كبرى لهذا النوع من المؤسسات.

2-2 تجارب عربية:

2-2-1 التجربة الأردنية:

تعتمد الأردن في تحديد أحجام المشروعات على معيار عدد العمال استرشادا بالمعيار الذي يستخدمه صندوق النقد الدولي، وتقسّم دائرة الإحصاءات العامة أحجام المشروعات إلى صغيرة ومتوسطة وكبيرة، فالمشاريع الصغيرة تستخدم أقل من خمسة عمال بينما تستخدم المشاريع المتوسطة من 5 إلى 19 عاملا، ويعتبر المشروع كبيرا عند استخدام 20 عاملا فأكثر.

وتشير الإحصاءات بأن المشروعات الصغيرة والمتوسطة ساهمت بحوالي 23% من قيمة الإنتاج المحلي وبحوالي 33% من إجمالي الأيدي العاملة وحوالي 14% من قيمة الاستثمارات

الثابتة وتكوين رأس المال الثابت في سنة 1992.¹

¹. هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص 198.

ومن نتائج دراسة قامت بها "مؤسسة أمير" سنة 1998 عن المشروعات الصغيرة وجد أن النشاط الصناعي استحوذ على 42% من مجموعة الأنشطة الخاصة في مجال الصناعة اليدوية والحرفية، ثم يأتي نشاط الخدمات في المرتبة الثانية بنسبة 35%، ثم نشاط التجارة بنسبة 23%، ويمثل التمويل الذاتي لهذه المشروعات نسبة 74%، والقروض من العائلة والأصدقاء بنسبة 14% بينما تمثل القروض من البنوك والمؤسسات غير الحكومية والموردين نسبة 12% فقط (وهو يعكس ضالة أهمية التمويل المصرفي بالنسبة للمشروعات الصغيرة في الأردن)، كما أوضحت الدراسة أن نسبة 67% من المشروعات التي يتم دراستها لم يسبق لهم التقدم بقروض وذلك لأسباب تتراوح بين عدم كفاية الضمانات وارتفاع سعر الفائدة، وصعوبة الإجراءات وعدم الخبرة في الاقتراض المصرفي، ولأسباب دينية (الفوائد الربوية)، بالإضافة إلى الخوف من عدم القدرة على التسديد.¹

2-2-2 التجربة المصرية:

فقد أحدث برنامج سمي "برنامج تنمية المشروعات" يكتسب أهميته من الدور الذي يمكن أن تلعبه الصناعات الصغيرة في حل مشكلة البطالة، وتوفير فرص العمل، وكذلك تعميق الوعي لدى الشباب بأهمية إقامة وتملك المشاريع الصغيرة كاختيار للمستقبل، فضلا عما تحدته الصناعات الصغيرة من تنمية صناعية.

ويستهدف هذا البرنامج أصحاب الموهبة والرغبة في بدء مشروعات صغيرة، أو الذين يبحثون عن فرص عمل، والحرفيين الراغبين في بدء النشاط أو التوسع فيه، وكذا الأسر المنتجة التي ترغب في توسيع نشاطها أو إقامة مشروعات جديدة صغيرة، والراغبين في إقامة مشروعات صغيرة في المجتمعات العمرانية وأعضاء الجمعيات، كما يمنح البرنامج قروضا لتمويل رأس المال

¹. هالة محمد ألييب: مرجع سابق، ص 199.

العامل والمعدات ومستلزمات الإنتاج ومصاريف التشغيل لمشاريع الصناعات الصغيرة والحرفية، كما يوفر البرنامج منحا لا ترد لتقديم المساعدات الفنية ورفع الكفاءة الفنية والإدارية للجهات المنفذة والكفيلة بالمشروع، ويوفر البرنامج فرصا للتدريب المهني والإداري والفني، والخبرة اللازمة للمشروعات والعاملين فيها حسب ظروف وحالة كل مشروع، وهذا التدريب يعتبر منحة لا ترد ولا تدخل في قيم القرض، وقد قدرت قيم القروض للمشروعات الفردية الأولية ب200 إلى 1000 دولار أمريكي.¹

2-2-3 التجربة المغربية:

شرعت الحكومة منذ الثمانينيات في نهج سياسة التقويم وإصلاح الهيكل الاقتصادي في جميع فروع النشاط الاقتصادي، كأدوات لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومن أجل تمكين هذه السياسة من إثبات فعاليتها اتخذت عدة تدابير لتحفيز المبادرة الفردية للمساهمة بشكل إيجابي في النسيج الاقتصادي الوطني، من خلال إصدار عدة قوانين لتشجيع المستثمرين في القطاع الصناعي والأنشطة الاقتصادية الأخرى.

وتتجلى أهم التدابير العامة في إصدار قانون 17 جانفي 1983 المعدل الذي يخول للمقاولات الصناعية الصغيرة والمتوسطة حق الاستفادة من الإعفاءات الضريبية والجمركية، إلى جانب الاستفادة من القروض بفوائد مناسبة، يهدف التخفيف من العبء المالي الذي تواجه هذه المقاولات، وتسمح لها بزيادة إنتاجها كما وكيف لتعزيز قدرتها على المنافسة في السوق.

كما اتخذت تدابير أخرى خاصة، ترمي إلى إعفاء حاملي الشهادات من الشباب أداء بعض الضرائب والرسوم، بقصد مساعدتهم وتشجيعهم على تنمية روح المبادرة لديهم على إنشاء مشروعات خاصة بهم، ومنحهم الحق في الحصول على قروض بفوائد مناسبة، ويفضل هذه

¹ حسين مختار جمال: سياسة التشغيل في مصر، مكتب العمل العربي، القاهرة، 1999، ص 355 ص 356.

التدابير التشجيعية اتجه المستثمرون شبابا وكهولا إلى إحداث مقاولات صناعية صغيرة، وصل عددها حوالي 4000 مقاولة، أحدثت حوالي 100.000 منصب عمل، وهي تسهم بحوالي 20% من إجمالي الإنتاج الصناعي الوطني، وتعمل الحكومة جاهدة على تنمية المقاولات بالعالم القروي، يهدف إلى التوازن بين المدن والقرى، وذلك من خلال الإصلاح الشامل لنظام تشجيع الاستثمارات، بواسطة إطار جديد يطبعه الانسجام والاستقرار وتبسيط الإجراءات الإدارية، وتحقيق كلفة عوامل الإنتاج بهدف تنشيط الاقتصاد.¹

وبناء على ما تقدم يمكن الإشارة إلى أن الصناعات الصغيرة والمتوسطة تؤدي دورا فعالا في مجال تنمية الإنتاج وتعظيم الدخل، وكذا خلق فرص العمالة في البلدان المتقدمة، كما هو الشأن في الصين واليابان وكوريا والولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا، إلا أنها في البلدان الأقل تقدما صناعيا فهي لا تقوم بالدور المنوط بها ولا تحقق ما حققته في الدول المتقدمة، فالكثير أشار "أن قطاع الصناعات الصغيرة في هذه البلدان تتكون من منشآت تقليدية سواء كان إنتاجها منزليا أو حرفيا أم في ورشة ومنشآت صغيرة جدا"²، بحيث تكون "عند تأسيسها مبنية على تقنيات تقليدية معروفة، وتعمل على سد جزء من الحاجة وطلب الأسواق المحلية، ومع مرور الزمن تبدأ هذه الصناعات بمواجهة مشكلات وتحديات تقنية، تقلل من كفاءتها وفعاليتها"³.

كما تعاني الكثير من المشروعات الصغيرة في الدول العربية من مشكلات تتعلق بصفة عامة في "غياب الفكر التنظيمي بين الشباب نتيجة سيادة الفكر الوظيفي الحكومي، الذي يفضل

¹. مكتب العمل العربي: «التشغيل في المغرب»، مجلة العمل العربية، منظمة العمل العربية، عدد 64، القاهرة، 1999، ص 128.

². صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعة الصغيرة، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 35.

³. مكتب العمل العربي، نفس المرجع، ص 122.

الشباب من خلاله وظيفة مضمونة على العائد عن العمل ذي المخاطر¹(الاستثمار في المشروعات الصغيرة)، كما يعرف سوق الإقراض(الجهات التي تتولى تمويل المشروعات الصغيرة) ضعفا في فرص تمويل هذا النوع من المشاريع مع القيود البيروقراطية والتعقيدات الإدارية التي تزيد من كبح المبادرة الفردية.

3- المعالجة السوسولوجية للمقاولة النسوية:

في النظرية السوسولوجية نجد أن الدراسات حول المرأة لم تحظ باهتمام واسع، حيث كانت مناقشة قضايا المرأة تأتي ضمن موضوعات الزواج والأسرة، حيث كان الاعتقاد السائد بخصوص المرأة على مستوى المجتمع متمثلة في جملة واضحة فحواه أن "البيت هو المكان الطبيعي للمرأة"².

3-1 المرأة المقولة في النظرية المادية الجدلية:

تقوم هذه النظرية في تفسيراتها على الأساس الاقتصادي للمجتمع وما ينجر عنه من علاقات اجتماعية، فالمرأة نجدها في كل المراحل التاريخية³، فهي تجعل من الإنتاج ووسائله أساسا لتمتين العلاقات الاقتصادية ومحددا لدور المرأة في التنمية والتطور الاقتصادي.

وقد جاءت تفسيراتها لعلاقة المرأة بالرجل في سياق تفسيرها لتاريخ المجتمعات البشرية ففي العصور الحجرية لم يكن هناك اختلاف بين المرأة والرجل في الأدوار وهذا ما يؤكد علماء الانثربولوجيا فلم تكن الحقوق محددة لكل منهما⁴.

¹. هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص195.

². عبد الباسط عبد المعطي واعتماد علام: العولمة وقضايا المرأة، أعمال الندوة العلمية لمركز الدراسات والبحوث والخدمات المتكاملة، كلية البنات، جامعة عين شمس، مصر، 3-4 مارس 2002، ص108.

³. نفس المرجع، ص23.

⁴. حكمت أبو زيد: إمكانيات المرأة العربية في العمل السياسي، عن ندوة مركز دراسات الوحدة العربية حول المرأة، مصر، 1982، ص154.

فالاقتصاد في هذا العصر كان مبني على الزراعة والرعي وقد رجح الكثير من المؤرخين أن تكون المرأة هي مكتشفة الزراعة البدائية لخبرتها الطويلة في التقاط الثمار والجذور، ومعرفتها بما يؤكل وما لا يؤكل، كما أنها هي التي تتولى على أية حال الزراعة بالعصا المعقوفة أما الرجل فيقوم بالأعمال العنيفة مثل قطع الأشجار أو الصيد وقد ترتب على هذه الأهمية الاقتصادية للمرأة في مجتمع الزراعة البدائية نشوء آثار بعيدة المدى في نطاق القانون ونظام الأسرة فقد فسحت للمرأة مكانة سياسية واجتماعية لا تقل عن مكانة الرجل إن لم تكن تتصدرها.¹

أما حال المرأة في عصر الإقطاع فكان على تقديس القوة وتكريم الرجولة لأن الحياة فيه كانت كناية عن قتال بما فيه من هجوم ودفاع ونظرا لضعف المرأة الجسدية وعدم إمكانها خوض غمار الحرب سلبت منها حقوقها وكان من نتائج ذلك العصر أن حرمت المرأة من أوائل عهوده من تملك الإقطاعيات فعمدوا إلى تمييز الذكور وتفضيلهم عنهن بالإرث.²

وعلى العكس كانت المرأة في بلاد ما بين النهرين تتمتع بالاستقلال الاقتصادي خصوصا في إدارة أملاكها، فللمرأة وحدها حق التصرف بكل حرية بما هو ملك لها من أموال منقولة وثابتة.³ فاضطهاد المرأة في التفسير المادي التاريخ سيبقى وليد الملكية الخاصة فلقد كان حال المرأة في الأمم الأوروبية كما وصفه "هيربرت سبنسر" في كتابه علم اجتماع: إن أوروبا حتى القرن الحادي عشر ميلادي كانت تعطي الزوج الحق في أن يبيع زوجته فجعلت حق الزوج قاصرا على الإغارة والإجارة وما دونها كما كان واجب إحراق الزوجة مع جثة زوجها وفي بعض الشرائع خولت للابن الحق في أمر تزويج أمه ودخولها الدين أما هي فليست لها الحق في الوصاية على أولادها.

¹. ثروت أنيس الأسيوطي: نظام الأسرة بين الاقتصاد والدين، دار الكاتب العربي للطباعة والنشر، القاهرة، 1966، ص 104.

². سامية بادي: المرأة والمشاركة السياسية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علم اجتماع التنمية، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2003-2004، ص 73.

³. <http://www.amanjordan.org>

ويرى "باسم كيال" أن تاريخ اضطهاد المرأة هو تاريخ الاضطهاد الطبقي أيضا كما أن توزيع المسؤوليات بين الرجل والمرأة ارتبط أصلا بنظام تقسيم العمل الذي أفرزته الأطوار العديدة من الصراع الطبقي في مراحل الاضطهاد الطبقي الحاد أرغمت المرأة على العبودية المنزلية بحيث تعاضمت الملكية الفردية والاتجاه الاستقلالي ومن ثم فرض القهر على المرأة بتحويلها إلى أداة لخدمة الرجل"¹

فالمادية التاريخية ترى دور المرأة يتحدد في التنمية الاقتصادية من خلال ما تؤديه من أعمال في مرحلة تاريخية معينة ضمن نظام اقتصادي محدد.

2-3 المرأة المقاتلة في النظرية الاجتماعية النسوية:

تهتم النظرية النسوية بالحياة الخاصة الملازمة للعلاقة بين المرأة والرجل، كما تهتم بالتغيرات التي تصاحب هذه العلاقة خاصة مع اقتحام النساء المتزايد للحياة العامة، كما تعتمد على مبدأ تكافؤ الفرص، إذ ترى أنه كلما كانت المرأة مساوية للرجل كلما اتسعت لها رقعة المشاركة في البناء والمساهمة في التنمية.

وتقوم هذه النظرية على نقد النظرية الاجتماعية البيولوجية التي ترى في تقسيم العمل الجنسي عنصرا أساسيا في وجود تمييز بين الجنسين، فالمرحلة التاريخية التي مرت بها المجتمعات الإنسانية خصت الرجل بالسعي لتلبية متطلبات أسرته وحمايتها وخصت المرأة بالإنتاج والرعاية، هذا التقسيم وضع الرجل في مرتبة عليا والمرأة في مرتبة دنيا، هذا الوضع مكن الرجل من بسط هيمنته على شؤون الحياة الاجتماعية والسياسية والاقتصادية.

¹. باسم كيال: سيكولوجية المرأة، ط1، مؤسسة عز الدين للطباعة والنشر، د ب، 1993، ص49.

وقد نتج عن هذا توزيع اجتماعي غير عادل للأدوار والمسؤوليات، السبب الذي أدى إلى ظهور ما يسمى بالحركات النسائية التحررية وهي حركات اجتماعية وسياسية اتخذتها فئة اجتماعية تطالب بتغيير عام وشامل لوضعية المرأة في المجتمع.

ومن أهداف هذه الحركات، المطالبة بالمساواة بين الجنسين، التوسع في الحقوق القانونية والسياسية للمرأة، وحققها في العمل والوظائف والأجور ويرجع هذا للأسس التي بني عليها المجتمع الغربي، فكما هو معروف أن الرأسمالية تشكلت على قاعدة التقسيم الجنسي والاجتماعي للعمل، الشيء الذي جعل هذه الحركات تركز في العقدين الأخيرين على وضعية المرأة الاقتصادية والعائلية والمهنية، والهدف هو تكثيف المشاركة النسائية في نظام الإنتاج.¹

وقد أدت الثورات التحريرية في العصور الحديثة دورا كبيرا في تقرير الحقوق الإنسانية والقضاء على الآراء والنظريات التي كانت تنادي بعدم المساواة بين المرأة والرجل وأصبح التطور الديمقراطي يستلزم تمتع المرأة بحقوقها كاملة حتى تستطيع أن تساهم بدورها الطبيعي وتضطلع بمسؤولياتها في الميادين السياسية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية.²

تكافؤ الفرص بين الرجل والمرأة في نظر أصحاب هذه النظرية هو عاملا هاما في تحقيق تنمية اجتماعية عادلة وهي قضية من القضايا الأساسية في حقوق الإنسان وهي تحمل معنى الشراكة الحقيقية بين الرجل والمرأة وتقاسم المسؤولية وتعزيز المشاركة الكاملة من جانب المرأة والرجل في المجتمع من خلال مشاركة الجنسين بكل مجالات الحياة العامة والخاصة، فالمساواة تساهم في تقاسم السلطة سواء في المجتمع أو في الاقتصاد أو في عملية اتخاذ القرار لكن هذه

¹. معجم العلوم الاجتماعية، إعداد نخبة من الأساتذة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر، 1975، ص599.
². صالح بن حمد العساف: مؤشرات حول المساهمة الاقتصادية للمرأة العاملة في قطاع التربية والتعليم، مطبعة العمال المركزية، بغداد، العراق، 1986، ص11.

النظرية لم تلقى ترحيباً من قبل المجتمعات الغربية والعربية على السواء، ولم يعترف بها كجزء من علم الاجتماع، رغم أنها ركزت على المعنى لكلمة اجتماعي وعلى كيفية تأثير اتصال الرجل والمرأة بالعالم اجتماعياً، وقد دفعت هذه النظرية بعلماء الاجتماع لإعادة اختبار وتعديل النظريات الاجتماعية، ووضعت أسئلة جذرية عن الدور الاجتماعية حسب النوع.

ويعتبر أحد جوانب التاريخ الطويل لبناء وتطوير الحياة الحديثة الحضرية والصناعية هو الفصل بين الحياة العامة والحياة الخاصة. هذا الفصل لم يكن حاصلًا في المجتمعات التقليدية، كما أن العمل كان مقسماً حسب الجنس ومحكوم عليه بالنظام الأبوي وبالسيطرة الذكورية. ومع تطور الرأسمالية، المدن والصناعة تطورت أيضاً الحياة العامة وتبعها توسع لسيطرة الرجل على الأنشطة. وهنا أصبحت النساء أكثر تقيداً بالحياة الخاصة: في المنزل والعائلة وشاركت بشكل محدود في السياسة، في الاقتصاد وفي الحياة الاجتماعية العامة. وبينما كانت النساء تشارك بشكل متنامٍ في الحياة العامة، كان هناك تزايد في حركة التقييد، لهذه المشاركة ونذكر على سبيل المثال قوانين العمل في المصانع وأجور العائلة. ولكي نفهم المصاعب التي واجهت النساء في هذه الحقبة، علينا أن نلقي الضوء على بعض المعطيات، فعلى سبيل المثال، لم يعترف بالنساء في إنجلترا حتى أواخر القرن التاسع عشر كأفراد، سواء على المستوى القانوني أو على مستوى الحرية الشخصية. فلزال الرجال يملكون سيطرة رسمية على العائلة وكن النساء مبعدات بشكل تام عن الحياة الرسمية. ولقد ركزت أطروحة النظرية الاجتماعية الكلاسيكية على خصائص الحياة العامة، نشأتها وأشكال تطورها، متغافلة بذلك الحياة الخاصة التي تمثلها النساء. وهنا تنتقد النظرية النسوية تلك الأطروحات في تلك الفترة لافتقارها إلى نظرية العلاقة النوعية بين الجنسين (النوع

الاجتماعي-العنوسة) وتفتقر إلى إظهار التباين بين الرجال والنساء وتعتبر هذه الانتقادات عوامل
النظرية الاجتماعية المعاصرة.¹

3-3 المرأة المقاتلة ونظرية النوع الاجتماعي:

تقوم هذه النظرية على إدماج النوع الاجتماعي في جميع المجالات وخاصة في المجال الاقتصادي، لأن النوع الاجتماعي من وجهة نظر السوسيو-اقتصادية يعني أن المرأة يجب أن يكون لها الحق في العمل مثلها مثل الرجل، وهذا ما جاءت به هذه النظرية حيث توزعت الدراسات النسوية حول وضع المرأة في المؤسسات العامة، وشركات القطاع الخاص في اتجاهين متميزين إحداهما ليبرالي معتدل، والآخر راديكالي متطرف، ويتجلى الاتجاه الأول في مجموعة من البحوث تنصدها الدراسة التي وضعتها روزابيث موس كانتر "Kanter" عن وضع المرأة في الشركات الكبرى، وحللت فيها السبل التي أقصيت فيها النساء عن مراكز التأثير والقوة، وتبين هذه الدراسة بصورة معمقة وموسعة، الأساليب التي تحرم فيها النساء في المجتمع الأمريكي من فرص التقدم والارتقاء في هذه الشركات، ومن الدخول في شبكة العلاقات الاجتماعية والشخصية التي تلعب في العادة دوراً مؤثراً في تحقيق التقدم الوظيفي.

ورغم الموقف النقدي الذي اتخذته "Kanter" في هذه الدراسة تجاه الخلل الجنوسي، فإنها لم تكن متشائمة من احتمالات المستقبل، لأن المشكلة الجوهرية في نظرها تكمن في القوة والسلطة لا في الجنوسة، فوضع المرأة المستضعف لا يعود في أصوله إلى الأنوثة في حد ذاتها بل يرجع أساساً إلى أنها لم تحقق مواقع كافية داخل المنظمات، وترى أن هذا الخلل سيتناقض مع مرور الزمن لأن عدد النساء في الحياة العامة والحياة التجارية في تزايد كبير، وعلى هذا الأساس فإن

¹. Wamid chaker: www.nesasy.org/content/view/515/96, le 07-12-2008.

"Kanter" ومن يحذون حذوها يمثلون التيار النسوي المعتدل الذي يركز على قضية تكافؤ الفرص والإنصاف في أوضاع المرأة والمنظمات الحديثة.

أما الاتجاه الآخر والذي تمثله دراسات كاتي فيرغسون "Ferguson" فهو يتخذ موقفاً أكثر تطرفاً فالمنظمات الحديثة وفق هذا الرأي مشبعة في جوهرها بالقيم وأنماط الهيمنة الذكورية مما أخضع النساء منذ لحظة انضمامهن إلى هذه المؤسسات لمرتبة متدنية في الهيكل التنظيمي، ولا خيار أمام النساء في هذه الحالة، إلا إقامة مؤسساتهن ومنظماتهن وشركاتهن الخاصة على أسس تختلف تماماً عن تلك التي يقيّمها ويسيطر عليها الرجال.¹

أما بالنسبة للدول العربية فقد أسالت نظرية النوع الاجتماعي الكثير من الحبر بين مفسر ومشجع ورافض... أما الفئة الثالثة فقد اقتنعت بمفهوم النوع الاجتماعي وعملت على إدماجه في صلب عملها على غرار الكثير من سيدات الأعمال اللواتي استطعن أن يبرزن جدارتهن في الحياة العامة والخاصة، مع ذلك نلاحظ أن عمل المرأة في المنطقة المغاربية ظل دائماً مشروطاً بظروف المرأة الاجتماعية والأسرية على وجه التحديد.

فالزواج مثلاً لا يشكل حاجزاً بالنسبة إلى الرجل على المستوى المهني، أما بالنسبة إلى المرأة فإن مسألة الارتباط منذ الخطوبة تطرح العديد من الإشكاليات، وعليه يجب أن تفكر طويلاً وأن تطرح على نفسها العديد من الأسئلة التي تتعلق بحياتها المستقبلية اتجاه المسؤولية المنزلية ومسؤولية تربية الأطفال.

¹. أنتوني غدنز: علم الاجتماع، تر: فايز الصباغ، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2005، ص 422.

وهذا يعني أننا مازلنا في المنطقة المغاربية بعيدين عن إدماج مفهوم النوع الاجتماعي في المجال الاقتصادي مادامت المرأة تطرح على نفسها مثل هذه الأسئلة، وأصل المشكل حسب فريق من أصحاب هذه النظرية يعود إلى بعض النساء، فهن من تلقاء أنفسهن لا يسعين إلى أخذ فرصتهن في الوصول إلى مراكز السلطة والقوة لأن طريقة التعامل مع الإناث والذكور كانت دائما مختلفة، فيها تمييز وتفريق حسب الجنس ولو في المسائل البسيطة جدا، وهو ما يتجسد أصلا في الكتب المدرسية منذ السنوات الأولى للدراسة، حيث تكون المرأة هي الزوجة والأم في البيت وخاصة المطبخ ويكون الرجل الزوج والأب في الخارج يعمل، مما يجعل هذا التكوين وهذه الصورة يفرضان نفسيهما على الفتاة التي تصبح فيما بعد امرأة دون شعور منها، فتساهم هي بدورها في تكريس التمييز ضدها من خلال تربيتهن لأطفالها.¹

وبالتالي يتأثر فهم الأدوار الاجتماعية الخاصة بالذكور والإناث بعوامل اجتماعية، وهما يرتبطان بقضايا القوة والمنزلة في المجتمع وبالخصوص في المجتمعات التي يسيطر فيها الرجال علانساء في مجالات الحياة العامة والخاصة يبادر الرجال بإعطاء الحرية لأنفسهم أكثر من النساء.

3-4 المرأة المقاتلة في النظرية الاقتصادية الحديثة:

لقد سادت هذه النظرية في القرن التاسع عشر، وهي من النظريات التي تناولت موضوع المرأة معتبرة إياها مورد بشري مهم مستوجب الاستفادة من طاقته في التنمية وقد كانت الثورة الصناعية من أهم العوامل التي ساهمت في إحداث التغييرات الاجتماعية، التي دفعت المرأة إلى الخروج للعمل، حيث أحدثت هذه الأخيرة أثارا كبيرة على المرأة في مختلف الطبقات الاجتماعية،

¹. سلوى غزواني: من أجل ترسيخ عقلية المساواة بين الجنسين، مركز المرأة العربية للتدريب والبحوث (كوثر).

ففي الطبقات العليا أدت الثورة الصناعية إلى زيادة فراغ المرأة في الوقت الذي كانت نساء الطبقات العامة تستغل أبشع استغلال، إذ كانت تسلب منها إنسانيتها بجعلها تعمل سكرتيرة لديكور أو فنانة في دور الرقص لترفيه أو عرضة أزياء وهذا عبارة عن استئجار للجسد أكثر منه رغبة في العمل، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى، هناك من كان يتم استغلالهن بطريقة جد قاسية، حيث كان يتم تشغيلهن في المصانع وفي الأشغال الشاقة بأجور منخفضة فعملت المرأة كقائدة في أفران الصلب تجابه النيران الجهنمية وكعاملة بالمناجم.

وفي هذا يقول أحد الفرنسيين -نقلا عن محمد محبوب- ممن عاشوا في القرن التاسع عشر (أن الرأسمالية جرت النساء من البيوت إلى الإنتاج، لا بقصد تحريرهن لكن بقصد استغلالهن بصورة أبشع من استغلال الرجال) بالرغم من ذلك استطاع الكثير من النساء أن يثبتن وجودهن في مجالات كانت صعبة حتى على الرجال فقد أصبحن طبيبات ومدرسات وخبيرات وباحثات وأحسن مثال على ذلك -ونقلا عن محمد محبوب- السيدة ماري كوري (Marie curie) التي تمكنت من وضع نظرية علمية جعلتها تثبت وجودها في مجتمع رأسمالي تسيطر عليه الطبقة البرجوازية المتحيزة للرجل.¹

فالتطور الصناعي الذي أصاب العالم غير طبيعة العلاقات إذ أصبح الموقف الحاسم للعامل الاقتصادي بسبب تغير مراكز القوى وتحويل الزمر الاجتماعية المتسلطة من طبقة إلى طبقة أخرى.

وقد ارتبط مصير المرأة العاملة بمصير الطبقة العاملة وأي تغيير إيجابي في وضعية المرأة مرتبط بانتصار الثورة الاجتماعية التي كانت تقوم بها الطبقة العاملة ضد الطبقة المالكة لوسائل

¹. محمد محبوب: تأملات في المرأة والمجتمع، دار العربية للطباعة للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، دس، ص28ص29 ص31.

الإنتاج، وقد أدت هذه الثورة الاجتماعية إلى تغييرات في البنى الاجتماعية، حيث تم توزيع جديد لأدوار ووظائف الأفراد داخل المجتمع، لأن النمط المعيشي تغير، وهذا التغير ساهم في فتح مجالات فرص التعليم والتكوين أمام المرأة ليتمكنها من العمل الذي يصنع لها مكانة اجتماعية وعائد مادي تساهم من خلاله في المصاريف الأسرية.

ويرى أنصار هذه النظرية أن أدوار المرأة في التنمية الاجتماعية مرتبط بطبيعة البناء الاجتماعي القائم وما يطرأ على هذا البناء من تغييرات بفعل المتغيرات بعملية التحديث كالتعليم والتحفيز والتجديدات الاجتماعية والثقافية المصاحبة مما يؤدي إلى زيادة فرص العمل المختلفة للمرأة.¹

إلا أن في هذه الفترة لم تكن المرأة قادرة على اختيار نوع عملها وفقا لطموحاتها وإنما كانت مجبرة في كثير من الأحيان على قبول العمل الذي يعرض عليها أو المتوفر في سوق العمل، فالظروف الاجتماعية والاقتصادية آنذاك لم تعطي للمرأة فرص اختيار عملها، ففي الغالب كانت تخرج لدافع الحاجة الندية مع الرجل وإثبات الذات.

ويرجع هذا إلى عدة أسباب أهمها:

- الانتقال من اقتصاد زراعي بسيط إلى اقتصاد صناعي متطور يعتمد على الآلة.
- فترة الحروب التي عاشتها الدول الصناعية والتي استدعت توظيف النساء في المصانع التي هجرها الرجال إلى جبهات القتال.
- الوضعية الاقتصادية المزرية للطبقة العاملة.

¹. هلال عبد الفتاح السيد عفيفي: بحوث في علم الاجتماع المعاصر، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1996، ص32.

- تزايد الضغوط والمسؤوليات الاقتصادية على الأسرة وبخاصة في الأوقات التي تزداد فيها البطالة في صفوف الرجال، غير أن هذه الأطروحات ظهرت في بيئات مختلفة عن البيئة الثقافية والاجتماعية للمجتمع الجزائري، فهو ينتمي إلى بيئة لها خصوصيتها التاريخية والثقافية والاجتماعية السبب الذي يجعلها لا تتكيف دائما مع حلول المجتمعات الغربية، من هنا نجد أطروحات خاصة بالعالم الثالث أهمها:

أن المرأة في العالم الثالث أسيرة النظرة التقليدية التي تعطيها الأدوار الثانوية، لأن الأدوار الرئيسية من اختصاص الرجل وبالتالي عليها أن تتخلى على التقاليد البالية، التي فرضت عليها العيش في إطار أبوي صارم ساهم بشكل كبير في استمرارية الدور التابع للمرأة، وجعلها تتأخر في مسارها حول تحقيق ذاتها، كما أن الدور الذي لعبه الاستعمار كان كبيرا في تدني وضع المرأة داخل المجتمع مع خصوصية الظروف التاريخية لمجتمعات العالم الثالث واختلافها عن المجتمعات الأوروبية، في أن مجتمعات العالم الثالث تمر في الوقت الراهن بمرحلة التحديث، مما أدى إلى ظهور بعض التناقضات في التركيز على تنمية المرأة الحضرية بوصفها أكثر مسايرة وتقبلا لعملية التحديث عن المرأة الريفية.¹

أما الأطروحات الخاصة بالدول العربية الإسلامية فهي تتأرجح بين ثلاث اتجاهات:

الاتجاه الأول: هو تقليدي محافظ يرى المرأة كائن ضعيف جسما وعقلا ويحصر دور المرأة في الأمومة بمفهوم الرعاية الزوجية بمفهوم الخضوع، ويعترضون على عمل المرأة خارج البيت في المدن، لكنهم لا يعترضون على عملها الشاق داخل الحقول في الأرياف.

¹. هلال عبد الفتاح السيد عفيفي، مرجع سابق، ص 29 ص 30.

وهنا يظهر التناقض في موقفهم، إذ نفهم من هذا أن هدفهم هو الوقوف في وجه التغيير حرصاً على الأوضاع التقليدية وخوفاً من ضياع حقوقهم المكتسبة.

الاتجاه الثاني: ظهر ما بين القرن التاسع عشر والقرن العشرين، أصحابهم لديهم نظرة متحررة نسبياً، فهم يفضلون بقاء المرأة تحت رعاية الرجل مع الاعتراف لها بحق العمل، لكن في نطاق وظائف معينة تتسجم وطبيعة المرأة مثل التمريض، التعليم والخياطة وما شابه ذلك، هنا يصبح عملها مرغوباً ومقبولاً لكونه يساعد على زيادة دخل الأسرة، دون أن يجعلها تتساوى في الحقوق مع الرجل.

الاتجاه الثالث: وهو اتجاه وليد الحداثة والديمقراطية دعواته من الطبقة المثقفة، متحرراً، متفتحاً يساوي بين الحقوق والواجبات للمرأة والرجل، ويطالب أصحاب هذا الاتجاه بفتح الأبواب أمام المرأة في التعليم والتدريب والعمل بمختلف أنواعه.¹

4- العوامل البيئية المساعدة على ظهور المقاولاتية:

4-1 رأس المال الاجتماعي:

من أجل إنشاء مشروع وتحقيق النجاح المطلوب، يجب أن يتوفر للشخص رأس المال، ويمكن تقسيم الرأس المال إلى نوعين رأس المال المادي أو النقدي ورأس المال الاجتماعي.

بالنسبة للرأس المال المادي فهو القيمة النقدية التي يجب أن تتوفر للفرد من أجل إنشاء مشروع، وأما بالنسبة لرأس المال الاجتماعي فهو المعبر في الكثير من الأحيان لأصحاب المشاريع من أجل إقامته واستمراره وتطويره، ويعرف "بورديو" رأس المال الاجتماعي على أنه "مجموع الموارد

¹. عمار مانع: العوامل الاجتماعية والمرأة العاملة في الجزائر، رسالة ماجستير في علم اجتماع التنمية، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2000-2001، ص 19 ص 20.

الحالية المرتبطة بما نملك من شبكة دائمة من العلاقات أكثر أو أقل بناء بالمعارف أو المصالح بين الأفراد، بمعنى آخر بتعاون في مجموعة كمجموعة الأعوان الذين ليسوا فقط تجمعهم مصالح، ملكية مشتركة ولكن متحدين بروابط مؤقتة وناجحة¹.

من هذا التعريف نرى أن رأس المال الاجتماعي يمكنه أن يحرك جماعة من أجل المصالح المتبادلة فيما بينهم فيلبي حاجته، ليس بالضرورة المادية بل كثيرا ما تكون معنوية، وتختلف النظرة لرأس المال الاجتماعي حسب العلماء فبالنسبة لـ "كورلمان" يرى أن الشبكة الاجتماعية والقيم لا يمكن أن تكون لها نتائج إلا ايجابية بينما "بورديو" يهتم بالأرباح التي يجنيها الأفراد لأنفسهم عندما يبحثون عن عمل، فهم يبحثون عنه من خلال الشبكات، وأما "بيتنام" فيرى أن رأس المال الاجتماعي يمكن أن يكون له عواقب خارجية حيث يستفيد منه حتى الأشخاص الذين ليس لهم مورد مادي².

ويختلف رأس المال الاجتماعي عن الأشكال الأخرى لرأس المال البشري من حيث أنه يتم تكوينه ونشره عبر الآليات الثقافية مثل: الدين أو التقاليد أو العادات التاريخية³.

أ- الشبكة:

يشير مصطلح "الشبكة إلى الأفراد (أو بدرجة أقل الجماعات والأدوار) التي ترتبط بعضها البعض بواسطة واحدة أو أكثر من العلاقات الاجتماعية، عندئذ يقال إنها شبكة اجتماعية، ومن

¹.Bourdieu Pierre. **Le Capital Social. notes provisoires in/ le capital social.** Edition la Découverte. Paris. 2006. p31.

².Lallement Michel. **Capital Social et Théories Sociologiques in/ le capital social.** Paris. Ibid.p83.

³. فرانسيس فوكوياما: **الثقة الفضائل الاجتماعية وتحقيق الازدهار**، ط1، مركز الإمارات للبحوث الإسلامية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1998، ص42.

أمثلة هذه العلاقات القرابية الاتصال والصدقة والسلطة...¹، في هذه النظرية يفسر الرأس المال الاجتماعي "على أنه مورد أو كسب عامل مهم والعلاقات الاجتماعية كثيرا ما تحول إلى تبادل في المعلومات"²، وبالتالي فأساس رأس المال الاجتماعي هو وجود شبكة من خلالها يقوم الأفراد بقضاء مصالحهم والحصول على أرباح بتفاعلهم مع أعضاء الجماعة.

ب - التبادل:

وهذا العنصر يقتضي تبادل بين الأفراد فيقوم رأس المال الاجتماعي في هذه النظرية على مساعدة الآخرين وقضاء حاجياتهم، وبالمقابل طلب المساعدة منهم وقضاء حاجياته دون أن يتقل عليهم بطلباته، فيجب أن يؤمن الفرد أن التبادل يجب أن يقوم في المجتمع كأساس لرأس المال الاجتماعي، وهذا التبادل بين الأفراد لا يجب أن يكون قضاؤه على حساب المصلحة العامة لأفراد المجتمع (الآخرين) فيؤثر سلبا عليها، فيكون هذا الرأس المال والتبادل قائم على أساس مضر بالأنظمة الاجتماعية، فأساس التبادل هو الثقافة الاجتماعية للمجتمع فتختلف معايير وأسسه من ثقافة إلى أخرى.

4-1-1 أهمية الرأس المال الاجتماعي:

تكمن أهمية رأس المال الاجتماعي في عنصر الثقة ودرجة تواجده في المؤسسات والدول، فعلى أساس هذا العنصر يمكن تحديد تطور البلدان وإستراتيجية التنمية المتبعة فيها فالثقافة

¹. جوردون مارشال: موسوعة علم الاجتماع، المجلس الأعلى للثقافة، المجلد الثاني، ط1، القاهرة، مصر، 2000، ص842.

². Lallement Michel. **Capital Social et Théories Sociologiques in/ le capital social.** Op cit.p84.

جذور تاريخية ودينية عميقة"¹، فالثقة تحدد مدى تطور البلاد من خلال حجم مؤسساتها" وتتضح أهمية رأس المال الاجتماعي بالنسبة للاقتصاد عند بيان أوجه الاختلاف بين مجتمع يتمتع بقدر وافر من الثقة مثل اليابان ومجتمع لا يتوفر فيه إلا بقدر ضئيل من الثقة مثل الصين"²، فالمجتمع الصيني تسيطر عليه العلاقات الأسرية والقريبة فيصعب إدخال الغريب ليعمل بينهم، وبالتالي هي مؤسسات صغيرة الحجم تسهل على الأسرة التحكم فيها.

بينما المجتمع الياباني" فقد طغى الولاء للمجموعات التي لا تجمع بينها صلة قرى على العلاقات الأسرية منذ عهد التوكوجا على الأقل"³ وهذا الذي يبرزه كبر مؤسساتها ونوعية نشاطاتها التي تعمل على رفاهية البلاد، وهذا النوع من المؤسسات يعتمد على التعاون من أجل الحصول على الأرباح من خلال المشاريع الاقتصادية⁴، فاختيار النشاط يكون حسب حجم المؤسسة فالمؤسسة الكبيرة تميل "إلى صناعة السيارات وأشباه المواصلات والفضاء وما شابهه...، بينما المؤسسات الصغيرة تميل إلى تركيز على الصناعات الخاصة بالملابس الجاهزة والأثاث والصناعات الخفيفة"⁵.

أما بالنسبة لإستراتيجية التنمية فتكمن في نوعية الاستثمارات ففي البلدان التي تتوفر على قدر قليل من الثقة أو انعدامها فإنها تلجأ إلى استثمارات الدولة، فالدولة هي التي تقيم المؤسسات

¹. Ibid.p83.

².فرانسييس فوكوياما:رأس المال الاجتماعي والاقتصاد العالمي،ع5، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1994، ص12.

³. نفس المرجع، ص13.

⁴. Lallement Michel. **Opcit.** p83.

⁵. نفس المرجع، ص17.

والشركات والأفراد هم الذين يديرونها، أو تلجأ إلى الاعتماد على الاستثمار الأجنبي فتحفز الأجانب من خلال التسهيلات التي تقدمها من أجل الاستثمار في بلادهم¹.

4-1-2 مصادر رأس المال الاجتماعي:

يمكن الحصول على رأس المال الاجتماعي من أي مكان، ولكن تبقى الأسرة هي الرأس المال الاجتماعي للفرد بالإضافة إلى علاقاته الاجتماعية، كما يمكن الحصول على الرأس المال الاجتماعي من فضاءات مختلفة، من خلال الحفلات والجمعيات ومكاتب الاقتراع، كما يمكن الحصول عليه في الطريق عند ركوب الحافلة... الخ، فقط يشترط على الفرد أن يكون اجتماعيا من أجل إقامة العلاقات، فالتفاعل مع باقي أفراد المجتمع يسمح له بإقامة علاقات معه تؤهله لتبادل المصالح القائمة في المجتمع.

4-2 المحيط الاجتماعي والبيئة الاجتماعية:

يعتبر المحيط الاجتماعي المكان الذي يتلقى فيه الفرد تنشئته والخصائص التي تكون شخصيته ف"هي المجال الذي تحدث فيه الإشارة والتفاعل لكل وحدة حية وهي كل ما يحيط بالإنسان من الطبيعة والمجتمعات البشرية والنظم الاجتماعية والعلاقات الشخصية، وهي المؤثر الذي يدفع الكائن إلى الحركة والنشاط والسعي، فالتعامل المتواصل بين البيئة والفرد والعتاء مستمر متلاحق. وتنقسم البيئة إلى قسمين:

البيئة الطبيعية: وتشمل الأرض بأشكالها العديدة سهول وصحاري وجبال والأنهار والبحار

والمناخ... الخ."

¹. نفس المرجع، ص18.

والبيئة الاجتماعية: تتضمن النظم والعلاقات الاجتماعية والحالة الاقتصادية والائتلاف وهو الحد الوسط بين التحالف والعلاقات¹، وتعمل البيئة على الجمع "بين المنزل العمل الحي وما يسودها من العادات والتقاليد والمعتقدات والأحوال الاقتصادية والاجتماعية وتساهم هذه البيئة مساهمة كبيرة في تشكيل سلوك الفرد"².

إن البيئة التي يتفاعل معها الفرد ليست فقط المنزل بل المنزل هو المحيط الداخلي للبيئة، أما المحيط الخارجي للبيئة فهو العمل والحي، بل وأكثر من ذلك قد تمس مناطق مختلفة من الوطن أو البلدان التي يقود الفرد بزيارتها، وبفعل التفاعل الذي يحدث من خلال التعامل مع الآخرين، يكتسب الفرد سلوكا تلقائيا بفعل المعاشرة فتبصم فيه وتصبح جزءا من شخصيته، وهذا التفاعل مع الآخرين يسمح له بالحصول على علاقات اجتماعية لما يتلقاه من استجابة لهذا التفاعل، فالبيئة الاجتماعية للفرد بما تحتويه من العادات والتقاليد والثقافة ومختلف النظم تؤثر تأثيرا مباشرا فيما يكتسبه من المجتمع وما يمتلكه من علاقات.

إن المحيط الاجتماعي الذي يتواجد فيه الفرد هو الثروة الحقيقية والمعنوية التي يحصل منها على رأس ماله الاجتماعي الذي يساعده في إنشاء مشروعه، فإنشاء مشروع ونجاحه يعود إلى مدى الحماية أو نوعية رأس المال الاجتماعي الذي يمتلكه الفرد من البيئة الاجتماعية من جهة، وكأرضية لحاجات الأفراد من سلع وخدمات من جهة أخرى، فالتواجد في المحيط الاجتماعي يعني التفاعل مع الأفراد والتعامل الدائم والمستمر معهم، مما يسمح له بالحصول على أفكار وآفاق للنجاح في الحياة ونظرا لتقسيم العمل الحاصل في مختلف مناطق العالم وتنوع المجالات، فإن الفرد بإمكانه اختيار النشاط الذي يريد مزاولته حسب حاجاته وميوله ونوعية المساعدات التي يتلقاها من رأس

¹. أحمد زكي بدوي: معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية: انجليزي-عربي، مكتبة لبنان، بيروت، 2003، ص135.

². أحمد زكي بدوي: مصطلحات العلوم الإدارية: انجليزي-فرنسي-عربي، الكتاب اللبناني، بيروت، 1994، ص407.

المال الاجتماعي، فإن التفاعل مع المحيط الاجتماعي للمقاول يعود بالفائدة إلى الاثنين فبالإضافة إلى تلبية الحاجات فإنه" تخفيف لسعر المادة الأولية الذي سمح للأول: في رفع سعر اليد العاملة لفائدة البلاد، وثانيا: تحسين الإنتاج للمستهلك، ثالثا: البيع لأحسن الأسواق بزيادة الأرباح ثلاث مرات¹، فالفائدة المتبادلة تسمح بتوظيف عدد معتبر من أفراد المجتمع منه تقليل البطالة ورفع المستوى المعيشي في المجتمع، فباعتباره موظف لليد النشطة في المجتمع لديه واجبات نحو عمالة يجب أن يقوم بها².

5- دور رأس المال الاجتماعي في سيرورة المقاول:

استخدم هذا المفهوم من طرف ليدا جونسون هانيفان عام 1916م لوصف المراكز الاجتماعية التعليمية الريفية وجاء ذلك في كتابها "موت وحياء المدن الأمريكية الكبرى"³، كما استعمله عالم الاجتماع جيمس كولمان في نطاق واسع، حيث يعتبره أنه "مجموعة من الشبكات أي مجموعة من الشبكات العلائقية"⁴ ويقصد بها الشبكات النافعة والفاعلة وليس الشبكات الضعيفة، وفي فرنسا هذا المفهوم بقي مشتركا مع أعمال عالم الاجتماع بيار بورديو الذي استخدم هذا المفهوم على أنه "مجموع الموارد الحالية والكامنة المرتبطة بامتلاك لشبكة دائمة من

¹.Plum Werner. **L'entrepreneur. Personnage marginal de la société industrielle** Edition Fried-Ebert-Stiftung. Bonn. 1977. p19.

². **Ibid.**p23.

³. فرانسيس فوكوياما: الانهيار العظيم : الطبيعة الإنسانية وإعادة النظام الاجتماعي، الرؤية ملف القرن العشرين، عرض عامر سلطان، العدد 6475، 29 يناير 2000، ص05.

⁴.Caillé Alain. préface/ **Le Capital Social .Performance. équité et réciprocité.** Découverte. Paris. 2006.p11.

العلاقات"¹، أي أنه الانتماء إلى جماعات مثل جماعات الفاعلين، وتربط بينهم روابط التي لا يمكن استبدالها بالعلاقات الموضوعية في الفضاء الجغرافي الاقتصادي والاجتماعي، لأنها تتأسس على تبادلات متلازمة ماديا ورمزيا، وأشار أن حجم رأس المال الاجتماعي الذي يمتلكه فرد خاص مرتبط بسعة شبكات العلاقات التي يستطيع تحريكها بفعالية، وحجم رأس المال الاقتصادي، الثقافي أو الرمزي² إذن كل من **كولمان** و**بيار بورديو** يعتبران أن رأس المال الاجتماعي هو مال خاص، فهو مورد للأفراد للاندماج في عملهم.

لقد عادت المناقشة حول رأس المال الاجتماعي مع السياسي **روبرت بوتنام** فيما يخص أهميته بالنسبة للحياة المدنية والحياة الديمقراطية، في كل من إيطاليا والولايات المتحدة الأمريكية ولقد مس في تحليله العلاقة بين رأس المال الاجتماعي والتقدم الاقتصادي، عندما حاول البحث عن الشروط الضرورية لديمقراطية حقيقية، واعتمد على درجة ونوعية المشاركة في الحياة الجموعية، وهل هذه الجمعيات والمنظمات غير الحكومية مستقلة عن الدولة ومؤسساتها؟

توصل **روبرت بوتنام** استنادا إلى دراسات ميدانية قام بها، أنه توجد علاقة طردية بين الثقة والالتزام المدني والانخراط في الجمعيات من جهة ورأس المال الاجتماعي من جهة أخرى، وكلما كانت درجة الثقة في الآخر عالية كلما مال الناس نحو الالتزام المدني والمساهمة في الجمعيات والعكس صحيح، ووفقا لهذه العلاقة الطردية صنف **بوتنام** المجتمعات إلى صنفين: مجتمعات ذات ثقة عالية ومجتمعات تتخفف لديها الثقة، وفي اعتقاده أن الولايات المتحدة الأمريكية لازالت تحتل

¹.Bourdieu Pierre.Le Capital Social- notes provisoires/ **Le Capital Social. Performance. équité et réciprocité.** Opcit. p31.

². Ibid. p31.

مرتببات متقدمة فيما يخص الثقة، ولكنه دق ناقوس الخطر لأن هذه الثقة في تراجع وإذا استمر الأمر سوف تتخفص تدريجيا وتصل إلى ما هو عليه الحال في البلدان النامية¹.

ومن خلال بحثه الميداني وجد أن "عدد الأمريكيين الذين يعتبرون بأنه ممكن أن نثق في معظم الناس تراجع فيما بين 1960 و1993 من 58% إلى 37% بالنسبة للأشخاص المستجوبين"².

وقد تعرض فرانسيس فوكوياما لهذا المفهوم من جانب تأثيره في التطور الاقتصادي للدول، حيث تعرض إلى الثقة التي هي أساس رأس المال الاجتماعي وأشار أن ثقافة الثقة اتجاه الأفراد غير معروفين مثلما هو سائد في الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان أدى إلى التقدم الاقتصادي الكبير لهذه البلدان، بينما في مناطق أخرى من العالم كفرنسا، الصين وكوريا تسود لديهم ثقافة عدم الثقة، وأشار المفكر أن ألمانيا، اليابان والولايات المتحدة الأمريكية مجتمعات تتمتع بقسط مناسب من رأس المال الاجتماعي ويعود ذلك إلى "خصائص ثقافية جوهرية أطلق عليها عالم الاجتماع جيمس كولمان اسم "رأس المال الاجتماعي"، أي مكونات رأس المال البشري التي تسمح لأعضاء مجتمع ما بالتعامل على أساس الثقة المتبادلة والتعاون على تكوين جماعات وجمعيات جديدة"³.

لقد توصل من خلال تحليلاته أن الأسرة لم يعد لها أهمية في الغرب، حيث أن الفردية دمرت الأعراف والقيم في هذه الدول أو بتعبير رالف دهارنروف "... المجتمعات التقليدية لديها قليل من الخيارات وكثير من الأواصر والخيوط التي تربطها... فالأشخاص لديهم خيار فردي قليل يتعلق

¹. Putnam Robert. Bowling alone. Le déclin du capital social aux Etat –Unis/ **Le Capital Social .Performance. équité et réciprocité.** Opcit. p45.

². Ibid. p45.

³. فرانسيس فوكوياما: رأس المال الاجتماعي والاقتصاد العالمي، عدد5، مركز الإمارات للدراسات والبحوث، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1994، ص10.

باختيار الشريك في الزواج والوظيفة ومكان المعيشة، وفي الوقت نفسه الفرد مكبل بالأوامر القمعية للأسرة والجماعة والدين والالتزام الإقطاعي وما شابه ذلك، وفي المجتمعات الحديثة، فإن الخيارات أمام الأفراد تزيد بدرجة كبيرة بينما تتسم الأواصر والخيوط التي تربطه بنسيج الالتزام الاجتماعي بدرجة كبيرة جدا من المرونة وعدم الإحكام¹.

إن لب وجود رأس مال اجتماعي عند فوكوياما هو الثقة اتجاه الأشخاص غير المعروفين، هي الوحيدة القادرة على خلق الجمعيات الطوعية والمشاركة فيها، هذا ما وجده ألكسيس دي توكفيل في الولايات المتحدة الأمريكية أن المشاركة في هذا المجتمع هي ميزة الديمقراطية، والثقة هي "منتج قانوني مهم للأعراف الاجتماعية التعاونية، التي تشكل رأس المال الاجتماعي، وفي حالة إمكانية الاعتماد على الأشخاص في الوفاء بالالتزامات وغير ذلك فإن الجماعات سوف تكون قادرة على تحقيق الأغراض والأهداف المشتركة بشكل أكثر فعالية"²، وفي مكان آخر من كتابه يعطي فوكوياما تعريفا لرأس المال الاجتماعي وهو "قدرة تنشأ من انتشار الثقة في المجتمع أو في أجزاء معينة منه، ويمكن أن تتجسد في أصغر مجموعة اجتماعية أساسية وهي الأسرة، وكما تتجسد في أكبر المجموعات وهي الأمة وفي جميع المجموعات الأخرى التي تقع بينهما"³، أي ينشأ رأس المال الاجتماعي عندما تكون مجموعة من القيم المشتركة في المجتمع، وإذا كانت الثقة هي أساس رأس المال الاجتماعي في ألمانيا، الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والتي أدت إلى ازدهارها اقتصاديا، فإن العائلة في دول أخرى كالصين وكوريا هي أساس رأس المال الاجتماعي

¹. فرانسيس فوكوياما: الانهيار العظيم. الطبيعة الإنسانية وإعادة النظام الاجتماعي، الرابطة ملف القرن العشرين، مرجع سابق، ص 07.

². نفس المرجع، ص 07.

³. فرانسيس فوكوياما: الثقة. الفضائل الاجتماعية وتحقيق الازدهار، ط1، مركز الإمارات للدراسات والبحوث، أبو ظبي، 1998، ص 44.

لذلك لم تستطع تشكيل مؤسسات كبرى وضخمة مثل البلدان السابقة، لقد اعتبر كل من **بوتنام** و**فوكوياما** أن رأس المال الاجتماعي هو مال عمومي فقد قدماه كخاصية كبيرة لحالة مجتمع، فلا يقاس بمساعدة الجماعة، وإنما بدرجة الانخراط في الجمعيات.

إضافة إلى المفكرين الغربيين نجد المفكر **مالك بن نبي** الذي تحدث عن شبكة العلاقات الاجتماعية في كتابه "ميلاد مجتمع"، واعتبر شبكة العلاقات الاجتماعية هي أساس تطور وتقدم المجتمع وبتمزقها يتمزق المجتمع، وشبكة العلاقات الاجتماعية تربط بين عوالم ثلاث "عالم الأشخاص، عالم الأفكار، عالم الأشياء"¹ ويستشهد بميلاد المجتمع الإسلامي الذي يعود إلى بناء شبكة العلاقات الاجتماعية بالمواخاة بين المهاجرين والأنصار، فشبكة العلاقات هي "العمل التاريخي الأول الذي يقوم به المجتمع ساعة ميلاده"² ولقد أشار في كتابه إلى أهمية شبكة العلاقات الاجتماعية الحديثة إذ يرى أن "المجتمعات الحديثة تحقق انسجامها وتوافقها حيث تنشئ شبكة علاقات حكومية غير شخصية، وهي شبكة منبسطة وكاملة بقدر الإمكان ومن صناديق التأمينات الاجتماعية في البلاد المتقدمة إلى صورة مادية لهذه الشبكة، وبديهي أن الدولة التي تحقق في هذا النظام التقدم الإنساني في أعظم أشكاله هي التي تحقق شبكة العلاقات الاجتماعية على أقرب ما تكون من التي نسجها الإسلام في العهد المدني"³.

مما سبق نستنتج أن رأس المال الاجتماعي المجسد سواء في الثقة، شبكة العلاقات للمجتمع المدني والعائلة هو مهم لكل تقدم اقتصادي حديث، فماهي أهميته للمرأة المقاوله الجزائرية وعلى

¹ مالك بن نبي: ميلاد مجتمع. شبكة العلاقات الاجتماعية، ترجمة: عبد الصبور شاهين، ندوة مالك بن نبي، لبنان، 1974، ص ص 23-24.

² نفس المرجع، ص 25.

³ نفس المرجع، ص 35.

ماذا تعتمد هذه الأخيرة في إنشائها وتسيير لمؤسستها الخاصة، هل على الثقة أو المشاركة في الجمعيات أو الاستناد إلى العائلة؟

6- أهمية رأس المال الاجتماعي للمرأة المقاولة:

يشترك المقاولون الجزائريون في قوة شبكاتهم العائلية، هذا ما أدى بالعديد إلى القول أن القطاع الخاص الجزائري هو مسألة عائلية، أي أن العائلة تتدخل في إنشاء وسير المؤسسة وهذا ما توصل إليه الباحثين كأحمد بويقوب، أحمد هني، أن جيلي، فرأس المال المستثمر في إنشاء المؤسسة الخاصة هو نتيجة لمشاركة العائلة أو الأصدقاء، لأن الروابط الاجتماعية تنشأ من العائلة أو ما يطلق عليها بالروابط الدموية وتمتد إلى المجتمع، هذه الروابط الأولية تنشأ من المحيط المباشر للفرد وتكون الأسرة وعلاقاتها أول فضاء لتشكيلها، فرأس المال الاجتماعي مهم للمقاولة الجزائرية، وحسب اعتقاد بعض المفكرين هو يضاهاى بنتائج ما يأتي به رأس المال المادي.

● مساعدة العائلة للمرأة المقاولة في إنشاء مؤسستها الخاصة:

تعتمد المقاولة الجزائرية عند إنشائها مؤسسة على يد عائلتها حيث أن رأس المال المستثمر يكون عائليا أو من الأصدقاء، كما يشترك في إنشاء المؤسسة أفراد من العائلة سواء كانوا إخوة أو أعمام أو أنساب أو أصدقاء، وتستعمل المقاولة الجزائرية " شبكة الأب وهي متسعة جدا وتمتد إلى أسلاف عديدين... شبكة الأم أو بالزواج"¹أي تستعمل شبكات المعارف العائلية والمهنية خصوصا فيما يخص الحصول على رأس المال أو التسيير المالي.

¹.Gillet Anne. Entrepreneurs Algériens . Un groupe hétérogène entre logique familiale et logique économique/Entrepreneurs et PME. l'Harmattan.Paris. 2004.p128.

عكس المقاولين الغربيين أن المقاوله الجزائريه عند إنشائها لمؤسسة خاصة، تهدف إلى التماسك العائلي والمحافظة على الروابط الدموية، حيث أن العائلة والجماعة والعشيرة لديها أهمية كبيرة في إستراتيجية المقاوله لدى الجزائريين حيث توصلت أن جيلي لهذه النتيجة، وهي موجودة في ثقافتنا الإسلامية فيجب أن تستفيد الجماعة من المؤسسة ونجاحها، عن طريق تقديم المساعدة للعائلة أو المنطقة التي تعيش فيها المقاوله، هذه الأخيرة لديها دورين اجتماعيين الأول يتعلق بمساعدة العائلة والثاني تطوير منطقتها، وغالبا ما تقوم بتوظيف أفراد العائلة أو العشيرة وبذلك تسهم في التقليل من البطالة في المنطقة التي تسكنها.

إن قرار إنشاء مؤسسة لا يكون دائما نتيجة لاختيار فردي، وإنما الآباء هم الذين يقررون في الغالب خوفا من ذوبان التماسك العائلي وزواله فالآباء يتمنون "الحفاظ على تماسك الجماعة وبعض التقاليد العائلية"¹، وتستثمر المقاوله في الغالب في نشاط عائلي أي نشاط موروث عن الجد أو الوالد، وتصبح المؤسسة إضافة إلى مكان لتحقيق وتوطيد التماسك العائلي مكان لإعادة إنتاج نشاطات عائلية وتحمل بذلك "للمقاوله معايير ذات طابع اجتماعي: العمل في أحسن الظروف البشرية، روح الجماعة، تقاسم نفس الأهداف، وإنتاج الثروة. فمعنى العمل يرجع إلى الدين الإسلامي وهو فرض"².

فالعائلة الجزائرية لديها دور في الاقتصاد وذلك بمساعدة أبنائها على إنشاء مؤسسات خاصة وإضفاء الطابع العائلي عليها، من أجل المحافظة على تماسك أفرادها والذين يعملون مع بعض في نفس المؤسسة.

¹ Ibid. p134.

² Ibid. p136.

7- الصعوبات التي تواجهها المرأة المقاتلة:

إن الصعوبات التي تعاني منها المرأة المقاتلة في الجزائرلا تختلف بكثير عن التي تعاني منها النساء المقاتلات على المستوى الدولي، وكذا بعض رجال الأعمال، غير أنها في الجزائر تأخذ طابعا خاصا، يرجع إلى مستوى التنمية وتطور القطاع الخاص وقدراته على إدماج قوى جديدة نسائية أو ذكورية، كما أنها تعاني من نوعين من المشاكل، الأول مرتبطة بممارستها لمهنة حرة، والثانية ذات طابع سوسيو-ثقافي لازال مرهون بذهنيات بالية والمعتقدات الخاطئة التي تنسب للدين تارة وللعادات والتقاليد تارة أخرى¹.

وفي هذا الشأن تقول رئيسة جمعية SEVE "طايا ياسمين" أن المرأة المقاتلة في الجزائر هي باستمرار في مواجهة الصعوبات والعراقيل كونها تنتمي إلى مجتمع محافظ تربي على خضوع المرأة للرجل، وهذا جعل المرأة ضحية مجتمعا، ومن أبرز الأساليب التي استعملت ضد دخول المرأة إلى ميدان المال والأعمال استغلال الدين بجعله يتماشى وأهواءهم، فمنهم من جعل من الدين حاجزا أمام المرأة الطموحة برغم أن الدين الإسلامي هو دين حضارة وعلم وتفتح، وهو لم يكن يوما ضد دخول المرأة عالم الأعمال بالرغم من ذلك ظهر نوع من الفتاوى في العشرية السوداء التي عاشتها الجزائر سنوات التسعينات، حيث كانت تحرم على المرأة العمل مهما كان مهما مادام هناك من يعيها، من ناحية أخرى استغللت العادات الثقافية والاجتماعية، لكبح طموح المرأة فمثلا المرأة في الجزائر لا يسمح لها بالخروج ليلا حتى لو تعلق الأمر بالمشاركة في مآدبة أعمال².

¹ عائشة بلعربي: أيدور لصاحبات الأعمال العربيات في التنمية الاقتصادية، المنتدى العربي حول الدور الجديد للقطاع الخاص في التنمية والتشغيل، جامعة محمد الخامس، الرباط، المملكة المغربية، 2008.

² تغايد ببيزون: المرأة والحياة الاجتماعية في الإسلام، دار النهضة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1985، ص162.

فالعادات والتقاليد تلعب دوراً أساسياً في تحديد من يمكنه أن يصبح مقاولاً داخل المجتمع لأن سلطة الرجال تؤثر بشكل كبير على القرارات المهنية للنساء.

بالإضافة إلى هذه الصعوبات تواجه المرأة المتزوجة عبأً ثقيل في حالة وجود أطفال صغار، فضعف التكفل بالطفولة في الجزائر يمنع من تكريس المرأة لنفسها كليا لنشاطها المهني، حيث تغفل القيام بدور الأم الذي خصها به المجتمع والعادات والتقاليد، كما أن قيامها بدورين مختلفين وكلاهما لديه من المسؤولية ما يكفي، وكونها مطالبة في نفس الوقت بإتقان الدورين وإلا فهي مخيرة بين حياتها الزوجية ووظيفتها التربوية الرعوية وبين طموحها وتحقيق ذاتها، هذا ما يجعل الكثير من النساء العاملات اليوم يفضلن تأجيل الإنجاب أو الاقتصار على طفل أو طفلين لأن المرأة المنهكة من العمل في الخارج والداخل تصبح غير صبورة ولا تحسن تربية أطفالها مما يجعلها تميل للإقلال منهم، كما أن المرأة في كثير من الأحيان تصبح عاجزة عن أن تتذوق لذة الاستقلال المادي والاقتصادي أو التحكم بما تنتج، فقد تمتد يد الزوج أو الأب لتتصرف بما ليس لهم حق فيه دون أن يستطيع العمل تحقيق الذاتية المطلوبة تماما كما هو الحال مع الرجل الذي تحقق ذاته من خلال العمل المنتج في المجتمع¹.

كما أن مشاركة المرأة في المجال الاقتصادي ترسخ العادات والتقاليد الاجتماعية التي لا تحبذ ولا تتقبل ولوج المرأة إلى مراكز القرار، ومهما كانت التغييرات التي طرأت على المجتمع الجزائري فإن العلاقات بين الجنسين مازال يطبعها النموذج التقليدي للنوع الاجتماعي.

هذا النوع الذي يركز على أهمية العائلة كوحدة اجتماعية رئيسية عوض الفرد، والمرأة المقولة في الجزائر مازالت تعاني من السيطرة الذكورية وأن تعليمها وتكوينها وخروجها إلى ميدان

¹. نفس المرجع، ص 162

العمل الحر لم يغير كثيرا من النظرة السائدة حول المرأة، فالأدوار داخل الأسرة مازالت غير متكافئة.

إن هذه المعاملة التمييزية تحد من مشاركة المرأة في سوق العمل، كما أن طاعة الزوج التي يفرضها الدين والعرف تخلق حاجزا أمام المرأة على العموم والمقاولة على الخصوص، لذلك يصعب على المرأة أن تتعامل وتتفاعل مع العالم الخارجي بدون موافقة الزوج.

كما تشكل سيطرة المجتمع الأبوي إحدى العوائق الأساسية أمام تمكين المرأة خاصة حينما تركز على تأويلات دينية محافظة وعلى نفطية الجنس، تجعل المرأة كيفما كان تكوينها وثقافتها ومهما قويت إرادتها تعيش تحت السيطرة الذكورية.¹

هذه العوائق الاجتماعية تقابلها عوائق اقتصادية لا تقل أهمية عنها، أولها تواضع خبرتها في مجال المعاملات المالية وما يتطلبه من ضرورة الإلمام بمختلف الخدمات المالية وأنظمة التعامل من خلال البنوك، كما تعاني المرأة المقاولة من صعوبة التمويل الذي يحول دون اقتحامها وبقوة لهذا المجال، كما أنه يعوق التي لها نشاط تريد تطويره وتوسيعه، فيظل مقصورا على المجالات الصغيرة والمتوسطة ذات رأس المال البسيط، لأن الحصول على تمويل مهم يخضع إلى ضمانات تعجيزية خصوصا عندما يتعلق بسيدة لا يوجد ورائها أب أو زوج له اسم تجاري معروف في التعاملات البنكية، وفي هذه الحالة ينحصر مصدر التمويل في القروض الصغيرة والعائلات، لذلك فإن معظم أنشطة النساء في الجزائر تتركز حول التجارة والصناعة التقليدية.²

¹. عائشة بلعربي: أيدور لصاحبات الأعمال العرييات في التنمية الاقتصادية، المنتدى العربي حول الدور الجديد للقطاع الخاص في التنمية والتشغيل، جامعة محمد الخامس، الرباط، المملكة المغربية، 2008.

². عادل اقلعي: المقاولات عوائق عابرة للحدود، بإدارة أم فراس 06/02/2009 www.fursan.com

كما تعاني المرأة المقاتلة من عدم حصولها على فرص تدريبية مساوية للرجل، وعدم تمتعها بالمزايا التي يتمتع بها الرجل مثل سهولة التنقل والجهل بإمكانات المنافسين، وعدم معرفة الأسعار المنافسة بالسوق، وقلة الدورات التدريبية التي تهدف إلى نشر الفكر المقاتل عند النساء¹.

خلاصة الفصل:

أبرزت الدراسات أهمية المقاتلة وارتباطها بعوامل متعددة منها ما هو ثقافي وديني ومنه ما هو اقتصادي كالبحث عن الربح، ومنها ما يتعلق بشخصية المنشئ للمؤسسة، أي المقاتل من صفات شخصية كالإبداع والابتكار وروح المخاطرة والمجازفة، تحين الفرصة واستغلالها أحسن استغلال.

حقل المقاتلة في الجزائر لديه خصوصية حيث يوجد وزن قوي للعائلة في إنشاء المؤسسة الخاصة، وهناك إستراتيجية للمقاتلة الجزائرية بين تحقيق الربح المادي والحفاظ على التماسك العائلي ممارسا نشاطه وفق شبكة علاقات هي الغالب عائلية، فرأس المال الاجتماعي في الجزائر أساسه العائلة والأصدقاء.

رغم الصعوبات التي تواجهها فإنه يبقى إبعاد المرأة عن مراكز القرار، إحدى العوائق الأساسية التي تجعل من المرأة المقاتلة عنصرا ينفذ أكثر مما يقرر.

¹.أمانى عصفور: المقاتلات النسائية عائق عابرة للحدود، بإدارة أم فراس 06/02/2009 www.fursan.com

الفصل الرابع: ممارسة ونجاح الفعل المقاولاتي وعلاقته

بخصوصيات المرأة ومؤهلاتها المهنية

تمهيد

1- واقع المرأة المقاولة في الجزائر

1-1 الواقع الاجتماعي

2-1 الواقع التعليمي والتربوي

3-1 الواقع الاقتصادي والسياسي

2- العوامل الشخصية المساعدة لظهور المقاولاتية

1-2 الخصائص الشخصية للفرد المقاول

2-2 المؤهلات الشخصية للمقاول

3- العوامل المؤثرة على المرأة المقاولة

1-3 العوامل الذاتية

2-3 العوامل الدينية

3-3 العوامل الأسرية

4-3 العوامل الثقافية

4- أهمل الشروط والخصائص التي يجب أن تتوفر في المرأة المقاولة

1-4 الخصائص الاجتماعية

2-4 الخصائص الذاتية

3-4 الخصائص التنظيمية

4-4 الخصائص الذهنية

5-4 الخصائص التعليمية

5- مميزات المقاولة النسوية وآثارها

1-5 خصائص وآثار المقاولة النسوية

أ- الآثار الايجابية للمقاولة النسوية

ب- الآثار السلبية للمقاولة النسوية

5-2 مميزات المقاولة النسوية

6- مهام المقاولة النسوية

1-6 المهام الاجتماعية

2-6 المهام الاقتصادية

3-6 المهام الثقافية

7- أهداف المقاولة النسوية

1-7 الهدف الاجتماعي

2-7 الهدف الاقتصادي

3-7 الهدف الذاتي

8- الدور الحكومي في إنشاء ودعم النساء المقاولات

1-8 الدور الحكومي في دعم المرأة المقاولة

• أشكال الدعم:

- الدعم الفني

- الدعم الإداري

- الدعم المالي

- دعم التكوين والتدريب

- الدعم التكنولوجي

- الدعم الإعلامي والاتصالي

2-8 دور الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب

3-8 دور المؤسسات المالية

4-8 دور حاضنات الأعمال

5-8 دور الهيئات المدعمة الأخرى

أ- دور الهيئات المحلية

ب- دور الجمعيات

9- محاولة تحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر

9-1 الجانب الاجتماعي والثقافي

9-1-1 العوامل المتعلقة بثقافة المجتمع

9-1-2 المهارات والتكوين

9-2 تحليل فعاليات هيئات دعم المقاولاتية في الجزائر

9-2-1 عدم وضوح الهدف

9-2-2 ضخامة الأموال المخصصة للاستثمار وغياب المرافقة

9-2-3 مراعاة خصوصية الاقتصاد الوطني في الجزائر

خلاصة الفصل

الفصل الرابع: ممارسة ونجاح الفعل المقاولاتي وعلاقته بخصوصيات المرأة ومؤهلاتها المهنية

تمهيد

تعتبر المرأة نواة المجتمع وركيزته الأساسية وحاضنة أجيال المستقبل، وإن الحديث عن واقعها في الجزائر يفتح بابا واسعا للطرح والنقاش، فالأوضاع التي مرت بها الجزائر قد لا تختلف كثيرا عن أوضاعها في باقي أقطار الوطن العربي والإسلامي، فلقد كانت المرأة الجزائرية في زمن الاستعمار تعاني من الحرمان مع اختلاف المسببات، ولكن الأوضاع تغيرت مع الزمن، وتوفرت بعض الإمكانيات، ففتح المجال واسعا للمرأة الجزائرية في مختلف الحياة العامة فأضحت متواجدة في جميع القطاعات.

فدخلت المرأة مجال المقاولاتية بفضل بعض العوامل الشخصية والخصائص التي تمتلكها والتي دفعتها لذلك، ولكي تمارس هذا المجال كان لابد أن يتوفر لها البيئة، لهذا قامت الدولة بإنشاء عدة مؤسسات وهيئات تساعد المرأة المقاولة وتفتح لها المجال لإنشاء المشروع.

1- واقع المرأة المقاتلة في الجزائر:

1-1 الواقع الاجتماعي:

في السنوات القليلة الماضية كانت تخرج المرأة للعمل لضرورة معاشية أو نتيجة ضغط اجتماعي أو اقتصادي أي من أجل مواجهة أمور الحياة ومتطلباتها المتنوعة والمتغيرة ومساعدة الأسرة التي تتجه نحو الاستهلاك بصورة عالية.

أما اليوم فقد أصبحت المرأة تخرج للعمل ليس فقط من أجل كسب العيش في حالة عدم وجود من يعيلها أو عجز عن الإنفاق عليها لسبب أو لآخر وإنما لرغبتها في العمل أيضا من أجل تنمية مهارتها والمساهمة في عملية التنمية لتثبت لنفسها ولمن حولها أنها تستطيع أن تجاري الزمن وبالتالي تكسب التقدير الاجتماعي الذي تستحقه. وفي هذا تقول كاميليا إبراهيم عبد الفتاح: "إن الحاجة إلى تأكيد الذات والشعور بالمكان والإحساس بالقيمة الإنسانية جاءت في الرتبة الأولى يليها مباشرة الحاجة الاقتصادية لرفع المستوى الاقتصادي والشعور بالأمن حيال ظروف الحياة".¹

فتأكيد الذات والشعور بالقيمة الاجتماعية يستلزم بالضرورة الاستقلال الاقتصادي، وقد كان العمل عموما محصورا في الفئات الفقيرة من المجتمع التي دفع بها الفقر إلى السماح للنساء بالعمل، أما نساء الفئات المتوسطة والعليا فلم يكن بحاجة إلى العمل، لأن خروج النساء للعمل كان مرتبطا بالفقر ولم يكن مرتبطا بالطموح وإثبات الذات، في نفس الوقت هناك اختلاف في الوضع الاجتماعي بالنسبة لنساء الفئة العليا اللواتي ينتمين إلى أسر غنية، فهن يحضين بامتيازات الثروة والمكانة ويتمتعن بكل التسهيلات في المجتمع وخروجهن للعمل قد يكون لمجرد الإحساس بالملل

¹. كاميليا إبراهيم عبد الفتاح: سيكولوجية المرأة العاملة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1984، ص 269.

والحاجة إلى شيء جديد يغيرن به روتين الحياة الاجتماعية التي يعشنها، لكن هذا لا يميزهن كثيرا عن نساء الفئة الدنيا، لأن كليهما يعانيان من القهر الاجتماعي الذي يضع المرأة في المرتبة الثانية بعد الرجل الذي يحتمي وراء حقوقه التاريخية وما تعطيه من سلطة على المرأة، كما نجد أن الحرية الممنوحة للمرأة هي ما تسمح به الأسرة، هو أن تضيف إلى ملكية الأسرة رصيда من المال والجاه، وقد ظلت هذه الأفكار والتقاليد جامدة لفترة طويلة، وأصبحت المرأة تؤدي دورا جديدا في المجتمع بالإضافة لدورها في الأسرة، لهذا وجدت صعوبة في التوفيق بين العملين.¹

وقد كانت هذه الظروف سببا في حدوث عدة تغيرات اجتماعية أهمها، الاستقلال على العائلة الكبيرة وانفجار إطار الحياة المنزلية للمرأة وتحويله إلى إطار حياة خارجية عن البيت.

ويقول أبو شفة "إن أوضاعا اجتماعية جديدة طرأت في هذا العصر، تفرض على المرأة مزيدا من المشاركة في النشاطات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية وتستدعي من المرأة استثمار وقتها كاملا وأن تكون عنصرا منتجا مفيدا للمجتمع ولا ترض لنفسها البطالة في أي مرحلة من مراحل حياتها" ولا شك أن التغيرات الاجتماعية المتسارعة والانفتاح على العالم الخارجي أدى إلى الرغبة في التغيير ومواكبة التغيرات الحاصلة في العالم.² السبب الذي جعل المرأة تبحث عن مجالات تستحق استثمار وقتها وفي نفس الوقت تستفيد وتفيد.

فالعامل بالنسبة للمرأة أصبح ضرورة لا بد منها، ليس فقط من أجل إعالة نفسها وأسررتها وبخاصة عند عجز العائل أو عدم كفاية الإعالة، وبالتالي هي تعمل اليوم من أجل تغيير واقعها الاجتماعي المفروض عليها من خلال السلطة الأبوية التي تعتمد على خضوع وتسلسل الرجال على

¹.حسن الساعاتي: علم الاجتماع الصناعي، ط3، دار النهضة العربية، بيروت، لبنان، 1986، ص 176.
². المجلة الأردنية للعلوم التطبيقية، تصدر عن عمادة البحث العلمي والدراسات العليا، العدد2، المجلد 9، عمان، الأردن، 2006، ص196.

النساء.وبما أن عمل المرأة في الخارج غير محبذ، ولا يقبل ولوجها إلى مراكز القرار، ومهما كانت التغييرات التي طرأت على المجتمع، فإن العلاقة بين الجنسين مازالت يطبعها النموذج التقليدي للنوع الاجتماعي، هذا النموذج الذي يركز على أهمية العائلة كوحدة اجتماعية رئيسية عوض الفرد. فالبيئة التي تعيش فيها المرأة المقاولة يسيطر عليها المجتمع الذكوري، لأنه يطلب منها أن تتحلّى بمجموعة من الموصفات والامتيازات بكفاءات معينة وامتلاك حوافز قوية، كما يتطلب تراكم الموارد الضرورية وتمويل كاف لتجاوز عدة عقبات، بالرغم من أن القوانين تسري على المقاولين بغض النظر عن جنسهم، لكن النساء المقاولات يواجهن عوائق وإكراهات مختلفة نظرا لحدائث تجربتهن، ونظرا لسيطرة البنية الأبوية للأسرة التي تعزز الأدوار النمطية للجنسين، حيث ينظر للرجل كالمعيل الأول والركيزة الأساسية مما يفرض أفعال وممارسات متباينة وهكذا تواجه المرأة المقاولة عدة حواجز خلال ممارسة أنشطة الأعمال والتي تشكل ردعا وحافزا سلبيا لبعض المقاولات، كما تدفع بمجموعة أخرى إلى المثابرة والجد والإبداع لتحدي هذه الوضعية ما يجعلها تدخل في محيط تنافسي في السوق الجزائرية رغم كونه اليوم مفتوح فهو قادر على احتضانها لأنها تملك من الإمكانيات ما يجعلها اليوم لا تهاب المنافسين، فأغلبهم ينتجون الكمية دون النوعية والفارق في الأسعار فقط هذا ما تقلق عليه.

1-2 الواقع التعليمي والتربوي:

لقد أصبح من المعروف أن التعليم هو أكثر الوسائل استخداما للتقدم الاجتماعي والاقتصادي، وهو ضرورة للانتقال نحو مهنة ذات قيمة اجتماعية واقتصادية، ومهما كانت الخبرة مطلوبة ومستحبة إلا أنها لا تكفي فالتعليم هو ركيزتها¹.

وقد أدركت الجزائر بعد استقلالها مباشرة عام 1962، فشددت كثيرا على المساواة في التعليم من أجل التغلب على مستويات الأمية العالية للغاية، لا سيما في أوساط المرأة، والموروثة من الحكم الاستعماري الفرنسي، ونتيجة لذلك أحرز تقدم كبير في مجال تحقيق المساواة في الوصول إلى التعليم بالنسبة إلى النساء والبنات، إذ جعلت الالتحاق بالمدارس بالنسبة على البنات والبنين إلزاميا ومجانيا ما بين سن السادسة والسادسة عشرة وقد تحقق تقريبا التوازن بين الجنسين في التعليم الابتدائي، فحسب المسح الوطني متعدد المؤشرات بشأن الأطفال والنساء (MICS3)، الذي أجري سنة 2006 حيث بلغ معدل الالتحاق بالتعليم الابتدائي 96,3% بالنسبة للبنات و96,6% بالنسبة للبنين، لكن هذه المعدلات تعد أدنى بكثير في بعض المناطق، وذلك راجع إلى استمرارية مقاومة تعليم البنات.² ويرجع هذا بالأساس إلى العادات والتقاليد إذ مازال يفضل تعليم الذكور على الإناث والنظرة التقليدية إلى الفتاة خاصة الريفية التي تعتبر كزائرة في بيت والدها لا غير.

وتعبر عن هذه النسبة العالية للأمية التي تعاني منها الجزائر، إذ قدر عدد النساء الأميات في الجزائر حسب آخر الإحصائيات لسنة 2008 ب (7,859,545) امرأة أمية، أما على مستوى مدينة قسنطينة فقد قدر عدد النساء الأميات ب (1,42045) وللتخلص من هذه الظاهرة خصصت

¹. محمد فؤاد حجازي: الأسرة والتصنيع، ط3، مطبعة التقدم، القاهرة، 1975، ص322 (بتصرف).

². Situation des enfants et des femmes. enquête nationale à indicateurs multiples. rapport préliminaire. 2007.

الحكومة الجزائرية 45 مليار دينار جزائري لاستراتيجية وطنية لتعليم الكتابة والقراءة، بهدف القضاء على الأمية بحلول عام 2015.¹

وقد كان لهذا أثر كبير على عطاء المرأة وطموحها لإثبات ذاتها، فالمرأة الأمية لا يمكنها أن تسير أموالها بطريقة علمية مدروسة كما أنه يصعب عليها أن تترجم أفكارها إلى مشروع اقتصادي دون أن تواجه صعوبات إضافية على الصعوبات التي تواجهها المرأة المتعلمة، لأن فقدانها للتعليم يجعلها عرضة للاستغلال، إذ تصبح معرضة أكثر لخطر التلاعب بمصالحها، خاصة في الأمور المتعلقة بالمعاملات والحسابات، لهذا غالبا ما تبتعد المرأة الأمية المقاتلة عن المشاريع الضخمة والمعقدة، فهي تكتفي بالمقاولات التقليدية التي تعتمد على الأدوات البسيطة الممكن التحكم فيها بسهولة. وهذا لا يرجع إلى قلة طموحها بقدر ما يخضع إلى مستواها التعليمي الذي يحد من تقدمها في كثير من الأحيان، بالمقابل نجد المرأة المقاتلة المتعلمة شديدة الطموح، مبادرة دائما نحو التجديد، ومسايرة للتطور التكنولوجي العالمي، لأنها تعتمد على مؤهلاتها العلمية التي تدعمها في ابتكاراتها وإبداعاتها وتطلعاتها المستقبلية.

لهذا يسعى العديد من البنات والنساء سعيا حثيثا من أجل اغتنام فرص التعليم بعد مرحلته الإلزامية، فقد أثبتن أنهن أنجح بكثير من نظرائهن من الذكور، فبينما ينتقل 57% من البنات حسب أرقام الحكومة الجزائرية إلى التعليم الثانوي (16-19 سنة)، لا يفعل ذلك من البنين سوى 43% والسعي إلى التعليم العالي أكثر أيضا لدى النساء، مع هذا فإن نسبة كبيرة منهن مازالت تلجأ إلى تخصصات مرتبطة بالدراسات الأدبية والعلوم الإنسانية مع توافد متزايد على العلوم الدينية، تخصصات لا تجد مكانتها داخل سوق العمل، فمثلا في جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية بقسنطينة،

¹. مقابلة مع الأستاذ شعبان لحيلج: مدير الديوان الوطني لمحو الأمية وتعليم الكبار، ملحقة الخروب، قسنطينة، 2009.

ثمة 70% من الطلاب من النساء. هذا مع العلم أن الفتيات يتواجدن في كل الشعب وفي كل التخصصات، وقد اقتحمن مجالات كانت حكرًا على الطلاب الذكور.

هذا ما يوضح لنا أن المرأة في الجزائر فهمت وأصبحت واعية أنه كلما كان مستواها التعليمي أعلى كان حظها في البروز والنجاح أوفر، مع ذلك لا تزال أمية المرأة مصدر قلق خطير لا سيما في أوساط النساء الريفيات والفقيرات والمسنات.

أما فيما يخص التعليم المهني والتقني، فتنخفض نسب التحاق الإناث مقارنة مع الذكور، ويبقى هذا النوع من التعليم يركز على تقسيم العمل الجنسي مكرسا بذلك الفوارق الاجتماعية والتمييز بين الجنسين واتساع فجوة النوع الاجتماعي حيث توجه الفتيات إلى مجال الخدمات المنزلية والتمريض والتجميل، بينما يوجه الذكور إلى المجال الصناعي والحرفي والزراعي.

ورغم إصلاح التعليم الذي أجرى عام 2002، فإن المناهج الدراسية والكتب المدرسية مازالت تتضمن آراء متحيزة فيما يتعلق بقضايا الجنسين.¹ ولكي تكتمل عملية تعليم المرأة لابد أن تمر على عملية مهمة وهي التربية. يقول الكواكبي في هذا الصدد نقلا عن تغايريد بيضون "إن التربية عملية كبرى تشارك فيها الأسرة والمدرسة والزوجان والظروف الاجتماعية والقانون والفعل السياسي السائد في المجتمع الذي تعلم فيها الإنسان.²

فالتربية هي تعبير عن المستوى العام للأمة، ومتأثرة بالبنى القائمة عليها، فعملية التربية يتعلم الأفراد الأدوار الاجتماعية، التي يتوقع أن يحققها الفرد في أوضاع اجتماعية محددة والدور

¹ عائشة بلعربي: أيدور لصاحبات الأعمال العرييات في التنمية الاقتصادية، المنتدى العربي حول الدور الجديد للقطاع الخاص في التنمية والتشغيل، جامعة محمد الخامس، الرباط، المملكة المغربية، 2008.

² تغايريد بيضون: المرأة والحياة الاجتماعية في الإسلام، دار النهضة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1985، ص166.

الاجتماعي للمرأة يتضمن منظومة من أنماط الفعل التي تمارسها المرأة في العادة بغض النظر عما تجهله من آراء وتوجهات شخصية.¹

ولأن دور المرأة حقيقة اجتماعية فإن المجتمع بكل أجزائه المتكونة من الأسرة والمدرسة والشارع يشاركون في تقديم وصفات واضحة لاحتواء فعلها وتوجيهه، فالمرأة في الجزائر تتعرض خلال المراحل الأولى لحياتها الأسرية أو الدراسة إلى إشعارها بأن ثمة حدودا لا يمكنها أن تتجاوزها في حياتها العملية والمهنية في المستقبل، بعبارة أخرى يجعلونها تحس بعقدة النقص منذ الصغر، فيدفعونها إلى المجالات المهنية التي لا تعزز من مكانتها الاجتماعية والاقتصادية.²

هذا ما كان يحدث قبل سنوات قليلة، فحتى الرجل عندما يريد الزواج يشترط أن يكون عمل زوجته معلمة أو طبيبة ولا يحب ولا يفضل أن تكون زوجته مقاولة، لأنها تسلبه سلطته في البيت فهي تمتلك الخصائص التي تجعلها مسئولة، قوية وجريئة وبالتالي تتمكن من فرض سلطتها وقوتها ويفقد هو موهبته داخل البيت، هذا التفكير جعل المجتمع يرى المرأة المقاولة بمنظور خاطئ، فالإنسان الذي تربي على أن الرجل يمتلك قدرات تفقدها المرأة، فلا يمكن أن يتقبل بصورة موضوعية اشتراك المرأة معه في عمل، كان المجتمع ينسبه للرجل فقط. وبالتالي لا يمكن أن ينظر إليها نظرتة الموازية لنفسه، فعندما ترسخ فكرة تفوق الرجال لا يمكن أن تكون النظرة عادية إلى إنتاجية كل واحد منهما بالرغم من انعدام الفوارق، فالبنات تعامل بطريقة تختلف عن كيفية التصرف اتجاه الولد الذكر.

¹. أنتوني غدنز: علم الاجتماع، ط1، تر: فايز الصياغ، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2005، ص 89 ص 90.

². أنتوني غدنز: نفس المرجع، ص 562.

فالقساوة اتجاهها تظهر عند أدنى خطأ وتزداد المحظورات عليها كلما زاد سنها، فالمرأة التي لديها ممتلكات لا تمنح لها الفرصة لإدارتها، خاصة بوجود الزوج والأبناء فهما غالبا ما ينويان عنها في كثير من الأحوال، وقد تتنازل بعضهن عن رضا وقناعة، أما جلهن فيكن مجبرات ومرغمات على التنازل لأزواجهن في نصبيهن من الميراث، لأن الر فض يفسر في العادة على أنه تخلى عن الأسرة ونشوز، لهذا يكون جزاؤه العقاب الذي هو يختلف حسب النماذج التربوية للأسر، والمرأة في مجتمعنا تتخلى عن ممتلكاتها للرجل ليس لأنها ترغب في ذلك وإنما قيمنا التربوية المغולה بعوامل التخلف والمعوقات الاجتماعية والفكرية والاقتصادية تجبرها على ذلك.

من هنا يظهر لنا التناقض القائم بين أسسنا التربوية سواء منها العائلية أو المدرسة، ففيما نجد أننا بحاجة لكل عنصر في المجتمع ولكل طاقة قادرة، نرى أننا مازلنا نسير نحو ازدواجية في خلق الفرد المتسلط من ناحية والفرد العاجز من ناحية أخرى. ويبقى أن نعتبر أن التربية الفوقية كثيرا ما تنمي في الرجل اتجاهات أحادية تقف عائقا في وجه مشاركة المرأة الفعالة في التنمية¹. مع هذا تبقى المرأة لديها شخصيتها المستقلة وخصائصها المتفردة، التي تنمي لديها القدرة على الاستقلال في الفكر والفعل، فهي تأبى أن تكون سلبية في دورها، تأمر وتبرمج لأداء مهام القيم التربوية المبنية على تحفيز دورها كفرد فعال في التنمية والتطور.

في الجزائرلا زال مشكل علاقة الجامعة والمؤسسات البحثية مع المقاولات بالخصوص مطروحا بقوة، بالإضافة إلى النقص الواضح في إدراج ثقافة المقاوله ضمن المسارات التعليمية والتكوينية، باستثناء بعض التجارب التي نذكر منها تجربة جامعة منتوري قسنطينة التي كانت رائدة على المستوى الوطني، بإنشاء دار للمقاولاتية سنة 2006، تتكفل بتنشيط ملتقيات وندوات لفائدة

¹. تغاريد بيضون: مرجع سابق، ص165 ص166، (بتصرف)

الراغبين في إنشاء المؤسسات وكذا التكفل بتدريس مادة المقاولاتية في كل أقسام الجامعة¹. كذلك لابد من إعادة النظر في المناهج والبرامج التعليمية في وسائل الإعلام بغية إدماج النساء والرجال في أدوار أكثر منصفة، وتمكين الجنسين من المساهمة في القضاء على الصور النمطية السائدة في المجتمع.

1-3 الواقع الاقتصادي والسياسي:

يتجه أغلبية النساء المقاولات نحو قطاع الخدمات ويركزن في الأنشطة التي تشكل امتدادا لدورهن التقليدي في المجتمع من قبل أنشطة الحياكة والخياطة والأنشطة الحلوانية والصناعة الغذائية ويعزى هذا التوجيه إلى الأسباب التالية:

- لا تصادف النساء بممارستن هذه الأنشطة صعوبات كثيرة في قبولهن ضمن أوساط المقاولين والموردين والزبائن.
- أغلبية النساء لا تتوفرن على إمكانيات مالية كبيرة لهذا يختزن الانخراط في هذه الأنشطة لأنهن لا يجدن عراقيل كثيرة في ولوجها بل يستطعن في الغالب ممارستها في البيت.
- تستطيع النساء وخاصة الشابات الجمع بين مسؤوليتهن المهنية والعائلية.
- كما تنتج المقاولات عادة إلى الأنشطة التي يمتلكن فيها امتيازاً مطلقاً بفضل معرفتهن بالحاجات المستجدة لهذه الحاجات.

¹. صندرة صبابي: سيرورة إنشاء المؤسسة وأساليب المرافقة، دار المقاولاتية، قسنطينة، الجزائر، 2008-2009.

- كما تستمر النساء كذلك في الأنشطة ذات القيمة المضافة المرتفعة، إذ نلاحظ بروز جيل جديد من النساء اللاتي قمن بدراسات عليا نحو القطاعات العصرية كالاستيراد والتصدير ومكاتب الدراسات الاستشارية والتكوين والسياحة... إلخ.¹

وخلال العقدين الأخيرين زاد الاهتمام بالمقولة النسائية سواء من طرف الحكومات أو من طرف الهيئات الإقليمية أو الدولية حيث كثرت المبادرات وتنوعت إلى أن تجاوزت صبغتها الاقتصادية وأخذت طابعا سياسيا إذ توجهت السياسات الأوروبية والأمريكية إلى الاهتمام بالمقولة النسائية لتعزيز مكانة المرأة داخل النسيج الاقتصادي، كما دعمت المقولة لكونها تشكل فاعلا اقتصاديا أساسيا ومحركا رئيسيا لإرساء نظام سياسي ديمقراطي وبيبرز هذا الاهتمام الفائق بشؤون المرأة، وخاصة المقولة عبر السياسة الأوروبية في البحر الأبيض المتوسط منذ خروج اتفاقية برشلونة إلى الوجود سنة 1995، والتي ركزت على ثلاث محاور:

- 1- تحديد مجال مشترك للسلم والاستقرار عن طريق تقوية الحوار السلمي والأمني.
- 2- إنشاء شراكة اقتصادية ومالية وإقرار تدريجي لمنطقة التبادل الحر.
- 3- التقارب بين من خلال شراكة اجتماعية وثقافية وتدخل المسألة النسائية في المحور كما جاء في هذه الاتفاقية اعتراف بدور المرأة في التنمية والعمل من أجل النهوض بوضعية المرأة والرفع من مساهمتها في المجال الاقتصادي كما بذل الاتحاد الأوروبي مجهودات جبارة في إرساء المساواة بين الجنسين في الحياة الاجتماعية والاقتصادية والسياسية، وهكذا أصبحت مسألة إدماج المرأة في الاقتصاد الوطني من الأولويات مع اهتمام متزايد بنساء ربات الأعمال وفي هذا الإطار نظمت

¹. المشاركة الاقتصادية للمرأة في بلدان شمال إفريقيا، أبريل، 2005، طنجة (المغرب)

عدة ملتقيات ومؤتمرات، بين نساء الشمال والجنوب لتوطيد العلاقة بينهن، واستفادت نساء الجنوب من تجارب وخبرات نساء الشمال وتعزيز التبادل بينهن وقد نظم أول مؤتمر لدعم المرأة المقاوله في البرتغال سنة 1998 ثم بروكسل سنة 2000 ثم الدار البيضاء بالمغرب سنة 2000 ليعقد بعده المنتدى الإقليمي حول دور المرأة في التنمية ببروكسل وبلجيكا سنة 2001 والخروج باستراتيجية موحدة لتقوية التعاون بين النساء أعمال المتوسط وإعطاء الدعم المادي والمعنوي.

وقد انضمت هذه المؤتمرات على أعلى مستوى من طرف المندوبية الأوروبية أو البرلمان الأوروبي بمشاركة حكومات دول الجنوب وكذا المجتمع المدني وجمعيات النساء المقاولات في كلتا الضفتين، وكان الهدف منها إنشاء تعزيز العلاقات الاقتصادية بين نساء الأعمال شمال و جنوب المتوسط وخلق علاقات تضامن بين نساء ينتمين إلى مجموعات اقتصادية متباينة ويرتبطن بثقافات مختلفة.

كما وفر الاتحاد الأوروبي دعما ماليا يتجلى في قروض صغيرة، من أجل دعم استقلالية النساء وإدماجهن في التنمية لتزيد مساهمتهن في اقتصاد بلادهن، ويتمويل مشاريع خاصة بنساء الأعمال تكمن في لقاءات وحلقات تكوينية في مجال تسيير الشركات والنهوض بها.¹

• مبررات التوجه نحو المقاولات:

إن اعتماد الدول النامية على المؤسسات الكبيرة في التنمية أدى إلى ظهور العديد من المشاكل أهمها:

- انخفاض حجم التراكم الرأسمالي في كثير من الدول وبالتالي صعوبة إنشاء مؤسسات كبيرة قادرة على قيادة قطاع التنمية.

¹<http://www.qantara.de/webcom/show-article.php/-c492/nr194/i.html1>.

- تخلف الفن الإنتاجي المسموح به للدول المتخلفة من طرف الدول المتقدمة التي احتكرت لنفسها الفن الإنتاجي المتقدم.
- انخفاض القدرة الشرائية بسبب انخفاض نصيب الفرد من الدخل الوطني إضافة إلى عدم تمكن المؤسسات الكبرى الأجنبية التي استفادت من خبرتها الطويلة وفنها الإنتاجي المتطور في إنتاج سلع رخيصة وذات جودة عالية لا تنافسها منتجات الدول المتخلفة.
- انهيار المعسكر الاشتراكي الذي كان يتزعمه الاتحاد السوفياتي الذي كان يدعو إلى تبني المؤسسات الاقتصادية الكبيرة وانفراد المعسكر الرأسمالي بقيادة العالم.
- وأهم كل ماسبق هو تجارب الدول المتقدمة التي سبقت إلى الريادة، ومع ذلك فإن نسبة كبيرة من مؤسساتها هي مؤسسات صغرى وصغيرة ومتوسطة.
- هذه الأسباب وغيرها أدت إلى اقتناع أصحاب القرار السياسي في معظم دول العالم بضرورة التوجه نحو أسلوب الاعتماد على المقاولات والمؤسسات الصغرى والمتوسطة، وذلك لما لها من ميزات أهمها:
- لا تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة، وبالتالي فإنها تناسب الدول المتخلفة التي تفتقر إلى التراكم الداخلي للأموال.
- تساهم في التخفيف من حدة البطالة وذلك باستيعابها للأشخاص الذين لا تتوفر فيهم شروط العمل في الشركات الكبرى مثل السن والمستوى التعليمي.
- عدالة التنمية من جهة أنها يمكن أن تقوم في أي منطقة بسبب عدم حاجاتها إلى عمال كثيرين أو رؤوس أموال ضخمة أو إدارات على أعلى مستوى من التدريب، بحيث لا يوجد غلا في التجمعات السكنية الكبرى، ومن هذه الجهة فإنها تحد من هجرة سكان الأرياف نحو المدن.

- تساهم في تعبئة المدخرات التي لا تجد طريقها إلى المصاريف سواء لأسباب عقائدية أو لسبب انخفاض الوعي المصرفي، حيث نجد هذه المدخرات طريقها للاستثمار في مؤسسات أهلية أو فردية.

- تنتج بتكليف منخفض بسبب انخفاض الأجور في هذه المؤسسات من جهة، واعتمادها على المداخلات المحلية من جهة أخرى، فقد أثبتت الدراسات أن الجزائر تقل عن الأجور في المؤسسات الكبيرة بنسبة 50%.

فالعامل الاقتصادي هو عامل أساسي في سن القوانين وتنظيم الاقتصاد، وهو من بين العوامل الأساسية التي أحدثت التغيير لدخول المرأة عالم الشغل، فبوجود قوانين تحمي المرأة العاملة وقوانين الأمومة والطفولة التي سمحت بإعطاء حق للمرأة العاملة لأخذ عطلة مدفوعة الأجر.

ونجد أنه من سهل عمل المرأة المقابلة هي الظروف السياسية التي مرت بها البلاد في السنوات القليلة الماضية، والآثار التي خلفتها على الجانب الاجتماعي والاقتصادي للمجتمع، حيث تعرضت معظم الأسر في الجزائر إلى البطالة، الشيء الذي انجر عنه تدني المستوى المعيشي للأفراد، وزيادة الفقر مما نتج عنه ظواهر سلبية نذكر منها، العنف الأسري الذي كان نتاج الضغوطات الاجتماعية والاقتصادية واللااستقرار.

2- العوامل الشخصية المساعدة لظهور المقاولة:

2-1 الخصائص الشخصية للفرد المقاول:

لكل إنسان شخصية ينفرد بها عن غيره، وهي تشمل جميع الصفات الجسمية والعقلية والخلقية في حالة تفاعلها مع بعضها البعض وتكاملها في شخص معين يعيش في بيئة اجتماعية معينة¹، فشخصية الفرد يكتسبها من تفاعله مع مجموع العوامل السالفة الذكر، فيتفاعل معها ويتقبل في كل عامل ما يميل إليه فيتأثر بها وتدخل ضمن شخصيته، وتعرف الشخصية على أنها "صورة منظمة متكاملة لسلوك فرد ما يشعر بتميزه عن غيره"²، فالإنسان الذي يشعر أنه متميز عن غيره أي يختلف عنهم وأن لديه ذات مستقلة عنهم يتحكم فيها تسمح له بأن يميز شخصيته عن شخصية غيره، وإن كانت هناك تقسيمات لأنواع الشخصيات فكل إنسان يمكن أن يجد تصنيفه حسب السمات والخصائص التي تميزه.

إن للمقاول شخصية متميزة ومنفردة تسمح له بدخول عالم المقاولة أي المخاطرة، ولذلك يجب أن يكتسب منذ الصغر صفات ومميزات المقاولة التي تمنحه القدرة لمزاولة هذا النوع من النشاط، خاصة وأنه يعتبر أحد المحركات الأساسية في الاقتصاد الوطني وهو أساس النظام الرأسمالي، فالمقاول يجب أن يتميز بـ "طبيعة ثنائية تجمع بين الملكية والتسيير في نفس الوقت والتي يمنحها للمؤسسة"³.

¹. صلاح الدين شروخ: علم الاجتماع التربوي، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، 2004، ص.110.

². نفس المرجع، ص.110.

³. Plum Werner. **L'entrepreneur. personnage marginal de la société industrielle.** Edition Fried-Ebert-Stiftung. Bonn. 1977. p14.

كما يجب أن تتوفر في المفاوض الشخصية الذكية، سعة الفكر، والقدرة على اتخاذ القرار، فالمفاوض يتواجهه في سوق يحدث فيها تغيرات مستمرة وأحيانا عميقة، تستوجب عليه أن يتأقلم مع هذا الوضع فبسعة فكره وقوة بدهته يتمكن من إيجاد مخرج لاستمراره واستمرار مؤسسته، حتى لو اضطر لتغيير النشاط بما يتماشى ومتطلبات السوق، فالقرار الذي يتخذه المفاوض يكون حاسما والتطبيق مليء بالمخاطر، لهذا يجب أن تكون له شجاعة من أجل اتخاذها والمضي قدما.

ومن هنا نلاحظ الفرق بين المفاوض والعمال الآخرين، الفرق الذي يكمن في أن العمال الآخرين مهما كانت مناصبهم إلا أنهم بعد القيام بمهمتهم أثناء النهار يخرجون مرتاحي البال لا يشغلهم شيء، أما المفاوض فكثيرا ما يقضي نهاره في التخطيط والتحضير لحماية مؤسسته واستمرارها وتوسيعها، فهو دائما منشغل الفكر من أجل حماية أعماله وتطويرها.

إن الأرباح التي يجنيها المفاوض الناجح لا تكون أبدا بالسهولة التي نراها بل بعد تدبير وتخطيط وجهد وعناء كبير وتشغيل دائم ومستمر للفكر، فكما يقول بلوم "العامل الأجير عندما يعود مساء إلى المنزل متعب بعد نهار من العمل بعد القيام بواجبه على أكمل وجه ينام مطمئن البال، أما الليالي البيضاء التي يقضيها المفاوض ليست غير منتجة"¹، فهو يفكر في الكيفية التي يحسن ويطور بها مشروعه، فالشخصية القوية والإرادة العنيدة في نفس الوقت من أجل تحقيق آماله تجعل من الشخص المفاوض إنسان متميز عن غيره بما يحمله من إرادة قوية وعزيمة لمواجهة الصعاب وتجاوزها، فيكون دائما مستعدا لأخطر الأوضاع، عكس العامل الأجير الذي يأخذ أجره لقاء عمله، مبتعدا عن المشاكل التي تواجه المفاوض في السوق، فهذه الليالي البيضاء تسمح له بالتفاعل مع المحيط بطريقة جيدة ومتميزة فيأخذ دورا فعالا في تفاعله معه"،... فدور المفاوض هو

¹. Plum Werner. *Opcit.* p33.

إعادة هيكلة أو الثورة ضد روتين الإنتاج وذلك بتفجير الإبداع أو أكثر عموماً قدرة تقنية جديدة (إنتاج سلعة جديدة أو تقنية جديدة لإنتاج سلعة قديمة وإيجاد مورد جديد للمواد الأولية أو توظيف جديد في هيكلة التنظيم لفرع صناعي وهكذا...) ¹.

ومن أجل أن يتمكن المقاول من اشتغال كل هذه الوظائف يجب أن تتوفر في شخصيته إضافة لكل ما ذكرناه آنفاً "روح الرأسمالية فيجب أن يكون محاسباً وشجاعاً في نفس الوقت، رجلاً قبل كل شيء عقلاً وتوفر فيه الثقة في النفس وله روح الإبداع، ويعطي وقته لعمله ليصرح بأفكاره وآرائه حازم وله القيم البرجوازية المستقيمة" ²، من خلال ما ذكره (ماكس فيبر) نلاحظ أن المقاول الحقيقي محاسب ذكي وجريء ومتقن للأوضاع الداخلية للمؤسسة والمحيط الخارجي، فيقوم بدراسة كل المصاعب والعقبات التي يمكن أن تعيق طريقه، ويدرس أيضاً كيفية مواجهتها من أجل الاندماج أكثر في المحيط الداخلي والخارجي للمؤسسة، فلا يحس بالاعتزاز لتمكنه من التفاعل مع الآخرين، كما يدرس الارتكاز في السوق، وفي نفس الوقت يجب أن لا يهتم بالكماليات فالعقلانية مهمة في عمله فعليه أن يعطي لعمله معظم وقته من أجل نجاحه، فكلما زاد وقته للعمل زادت مؤسسته اتساعاً وربحاً، فالمال الذي يجنيه لا يضيعه في المظاهر إنما يزيده لرأس المال المؤسسة، والثقة في النفس هي أحد عوامل النجاح والاستمرار فكلما كانت ثقته في نفسه كبيرة كلما زاد في مشاريعه، وقانون العمل هو العمل ولا يدخل العواطف فيه، فالحزم يجب أن تكون ميزة المقاول من أجل أن لا يترك ثغرة يدخل منها الطامعون فيه، وفي النهاية الروح

¹. Schumpeter Joseph. **Capitalisme. Socialisme et Démocratie.** traduit par Faine Gaël. Edition Payot. Paris. 1972. p180.

². Weber Max. **L'éthique Protestante et L'esprit du Capitalisme.** Traduction par Chavy Jacque, Librairie Plon. Paris. 1964. p71.

البرجوازية هي ما يجب أن يتصف بها المقاول في شخصيته، فالقيم الحقيقية التي يحملها تسمح له بالنجاح والمضي قدما في عالم الاقتصاد والمال.

2-2 المؤهلات الشخصية للمقاول:

إن نجاح أي مشروع لا يتوقف فقط على نوعية العلاقات الاجتماعية التي لدى الفرد، بل أكثر من ذلك فهي تتوقف أيضا على مؤهلاته الشخصية التي اكتسبها، فيعرف التأهيل على أنه "تلك القيمة التي تنتسب إلى العمل المؤهل، والعمل المؤهل هو العمل الماهر، والمهارة معناها الكفاءة والمرونة التي يتحلى بها الشخص الذي يحسن التصرف عند حالة معينة بمهارة وتقنن مستعملا في بعض المواقف الطارئة الحيلة للتكيف مع الوضع، وبالتالي نستطيع القول أن العمل المؤهل هو العمل الذي يحتوي على المعايير التالية: الكفاءة، المهارة والتخصص، وهي معايير تقنية وشخصية"¹.

والمقاول بعدما اكتسب هذه المعارف والمهارات يجب عليه استعمالها أثناء إنشاء وسير مشروعه بطريقة ذكية بما يتناسب والوضعية المتواجد فيها من جهة، ونوع المشاكل التي تواجهه من جهة أخرى، فالمعارف والمهارات التي يتلقاها أثناء تكوينه تكون الأساس والقاعدة، فهي تساعده على اختراق الطرق والمناهج التي تعمل على نجاح مؤسسته وتمكنه من تجاوز العراقيل والصعوبات بطريقة ذكية وناجحة.

¹. Ministère du Travail et des Affaires Sociales. **Revus Algérienne du Travail**. n°5. Alger. Aout1968. p28.

فالتأهيل " عملية اكتساب المتكون مهارات السياسة في أحد مجالات العمل، وتكون في العادة إما في المعاهد والمدارس الفنية المتخصصة أو البرامج التكوينية طويلة الأمد التي تتبناها المؤسسة لتأهيل الفرد لامتلاك مهارة معينة تساعده في الحصول على وظيفة تشترط وجود هذه المهارة"¹.

ومنه المقول يتأهل على المهارات من خلال التكوين في مختلف المعاهد وأيضاً الخبرة التي كثيراً ما تعتبر تأهيل غير رسمي، فالتأهيل يجمع بين التكوين والخبرة المهنية للمقاول، من أجل السير في مشروعه بطريقة تمكنه من النجاح، فأساس المؤهلات التي يجب أن يتلقاها المقاول تكون في مجال النشاط الذي يمارسه حتى يتمكن من معرفته معرفة جيدة تمكنه من السيطرة عليه، كالحصول على تمويل من البنك أو رأسمال مخاطر وتطوير أفضل منتج أو خدمة لتناسب السوق، وتأسيس التسهيلات الصناعية، وتطوير سبل التوزيع، وإعداد خطة التسويق لترحها على السوق"².

فالتأهيل "مجموعة من المعارف والقدرات والمهارات والصفات العامة والشهادات والدراسة والخبرات والتدريب التي تحصل عليه الفرد"³، فهي الحقيبة المعرفية النظرية والتقنية التي تسهم في تسهيل الاختيارات من أجل شق طريقه.

¹. حبيب الصحاف: معجم إدارة الموارد البشرية وشؤون العاملين: عربي- انجليزي، مكتبة الناشر، بيروت، لبنان، 1997.

². روبرت هزريش وآخرون: تنظيم المشروعات. إنشاء مشروع جديد وتطويره وإدارته، ترجمة: فاروق منصور، مركز الكتب الأردني، عمان، 1991، ص77.

³. أحمد زكي بدوي: معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية: انجليزي- عربي، مكتبة لبنان، بيروت، ص27.

3- العوامل المؤثرة على المرأة المقاولة:

يتأثر عمل المرأة بعوامل عدة منها اجتماعية وثقافية ودينية واقتصادية فقد كانت مشاركة المرأة في البداية تنحصر على الأعمال اليدوية ومشاركة زوجها العمل في الحقول الزراعية ولكن مع تغير الأحوال الاجتماعية والاقتصادية وزيادة أعباء الحياة ورغبة المرأة في أن تشعر بذاتها وكيونيتها، نزلت إلى سوق العمل وبدأت العمل في التربية والتعليم والتمريض، وتنوعت الوظائف التي شغلها وظلت بعض أنواع الوظائف والأعمال حكرًا على الرجل إما لأن مهامها ومسؤولياتها تتطلب قدرات بدنية لا تتوفر في المرأة أو لأن المجتمع يحد من إشراك المرأة فيه¹.

3-1 العوامل الذاتية:

وتتعلق بشخصية المرأة وطبيعة تكوينها من النواحي السيكولوجية والجسمية والعقلية، فالمرأة بحكم طبيعتها تحتاج إلى التواصل النفسي والتشجيع والتعاطف، فإذا فقدت هذه المشاعر أصيبت حالتها النفسية بالجفاف، وانعكس ذلك في قدرتها على الإبداع والابتكار، إلى جانب أنها تكون منقسمة على ذاتها بين مشاعرها كأم أو زوجة وبين إثبات ذاتها عن طريق العمل الذي تختاره بإرادتها وتفرض وجودها الاجتماعي من خلاله².

ف نجد أن العوامل الوراثية والمكتسبة تؤثر في المرأة المقاولة من خلال استغلالها للمواهب التي تملكها وزاوجت بذلك بين ما هو فطري وما هو مكتسب لتخرج بنتيجة إيجابية وهذا نعتبره

¹ عائشة بلعربي: أيدور لصاحبات الأعمال العربيات في التنمية الاقتصادية، المنتدى العربي حول الدور الجديد للقطاع الخاص في التنمية والتشغيل، جامعة محمد الخامس، الرباط، المملكة المغربية، 2008.

² مصطفى الخشاب: دراسات في علم الاجتماع العائلي، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1981، ص216 (بتصرف).

اختيار ذكي التزمت به المرأة المقاتلة في الجزائر، التي أضحت على دراية بالخصائص الأساسية التي يجب أن تتوفر في المقاتل.

2-3 العوامل الدينية:

فقد حفظت جميع الأديان السماوية حقوق المرأة وكرامتها فهي الأم، والأخت، والزوجة والابنة، ومن أولى مسؤولياتها تربية الأطفال التربية الصالحة التي تؤهلهم أن يكونوا أعضاء فاعلين في المجتمع، إلا أن كل هذا لا يشفع لها حينما يفسر الدين تفسيراً خاطئاً مبني في كثير من الأحيان على الدونية والجهل، وفي هذا يقول يوسف القرضاوي: "إن الذين يتعللون لينقصوا من وضعية المرأة الاجتماعية أنهم أخطئوا مرتين: الأولى حين ينسبون إلى الدين مفاهيم خاطئة فيسيئون، والثانية حين ينتقصون حقوق المرأة فيظلمون"، ورغم أن الدين الإسلامي دين عظيم بحسبه خاتم الأديان ومجمع كماله، لا يمكن أن يكون معوقاً لحركة المرأة الاجتماعية والتنمية، ولكن العلل تكمن في الإفهام، فالإسلام أوجب على المرأة القادرة المؤهلة أن تخدم مجتمعها وإسهامها الاجتماعي والاقتصادي مشروعين وضروريين¹.

إلا أن البعض يرى في خروجها للعمل وتمكنها من مواقع السلطة والتأثير في المجتمع بمثابة تمرد على القيم الدينية لأنه في هذه الحالة ستكون معرضة للاختلاط بالرجال لأن عملها يتطلب ذلك وهذا في نظرهم تحرر، والتحرر من مفاهيم اليهودية والنصرانية والشيوعية وهو مخالف لمقتضيات الشريعة الإسلامية لذا يجب محاربته.

¹. عبد الحميد إسماعيل الأنصاري: قضايا المرأة من تعاليم الإسلام وتقاليد المجتمع، ط1، دار النشر العربي، القاهرة، 2000، ص125.

وبما أن الكثير لازلوا يعتبرون المرأة تابعة للرجل ومجبرة على طاعته في كل الأمور وهو لديه الحق في تقويم سلوكها، وهذا يجعل من المرأة داخل المجتمع تعامل على أنها ناقصة وقد تبرز هذه الفكرة لعدم أهليتها في الشهادة والولاية والإرث، وبالتالي فهي غير قادرة على تحمل مسؤولية العمل الخارجي الذي يتطلب القوة والرصانة والعقل الراجح.

كما تم استغلال الدين لفرض السيطرة الذكورية داخل المجتمع، فقد اعتبروا فرض لباس الحجاب في الدين الإسلامي هو دلالة لحجب المرأة عن المشاركة في الحياة الاجتماعية، واعتبروا خروجها من بيتها إلى ميدان العمل فيه رفض لطاعة الزوج، وتخل عن خصوصياتها الأنثوية ومنافسة للرجل وأن مكانها الطبيعي هو البيت، وأن خروجها يهدد بتحويل البيوت إلى صحاري قاحلة وتحويل الأطفال إلى أيتام وإفراغ الأسرة من مشاعر العطف والحنان¹.

وقد اعتبر المفكر الإسلامي **مصطفى السباعي** "أن المرأة التي تطمح لتحقيق ذاتها عن طريق العمل هي تقوم بتقليد المرأة الغربية لأن هذا لايمت للتقاليد الإسلامية بصلة وان على المرأة المسلمة أن تتحمل كل ما تتحمله المرأة الغربية من تبعات عند خروجها للعمل مثل التكفل بنفقات حياتها والمشاركة في نفقات البيت والأولاد"، ويقول كذلك "أن عملها مهما كان نوعه فهو يرهقها ويجبرها على القيام بدورين معاً، مما يؤدي على تعبها جسدياً، السبب الذي يجعلها لا تؤدي دورها كاملاً مع أسرتها وبالتالي تأثر استقرار المجتمع وتماسكه، لذا لا يجب ان نسمح لها بالعمل خارج منزلها إلا إذا كانت فقيرة لا عائل لها من زوج أو أب أو قريب"².

¹.مجلة المساواة النسائية، عدد مارس 2005-10-03. <http://www.pcwesar.org/ar/show.art.asp.aid>

².المجلة الأردنية للعلوم التطبيقية والعلوم الإنسانية، تصدر عن عمادة البحث العلمي والدراسات العليا، عدد2، المجلد التاسع، جامعة عمان، الأردن ، 2006، ص 194.

كل هذا عبارة عن آراء مفكرين وهي تعبر عنهم لأن التحريم لا نملكه نحن البشر إلا بنبض صحيح صريح وهذا غير موجود إذن يبقى الأمر في دائرة المباح والمصالح العامة.

3-3 العوامل الأسرية:

تمثل العائلة الساحة الرئيسية التي تتم فيها تنمية الشخصية البشرية وهي تمثل لأكثر الناس نبعا حيويا للراحة والأمان والحب، غير أنها قد تكون في الوقت نفسه مصدرا للاستعلاء واللامساواة. وكون العائلة الجزائرية اليوم تطمح إلى العصرية وإلى الحضرية، فإن البنية التقليدية وكأنها في طريق الزوال، إذ فقد النظام الاجتماعي التقليدي المبني على شيوع الميراث وعلى الاكتفاء الذاتي تحت إدارة الأب الكثير من قوته، إلا أن العائلة الجزائرية مازالت محكومة بمقاييس المحرمات الجنسية والدينية، فهناك اسر تكون فيها السيطرة على النساء بيد رجل وتكمن في هذه الاستراتيجية نزعة اقصائية تتمثل في الحيلولة بين المرأة وبين المشاركة في الحياة العامة، من جانب آخر فهي جماعية في طابعها، إذا تتخرط فيها النساء للعمل في المجال العام مثل النشاط السياسي وسوق العمل، غير أن ثمة حدودا تصلهن عن الثروة والقوة والمكان¹.

ويعود السبب إلى خوف الرجل عن مكانته من الضياع، فعندما تحقق المرأة استقلالها اقتصاديا، وتثبت وجودها الاجتماعي تصبح تمثل تهديدا لسلطة الرجل، والقرارات والالتزامات المنزلية تقسم قسمة عادلة بفعل توازن القوي الأسري، عندها يظن الرجل أن المرأة ستسلبه خضوع الأسرة له كرب لها، والاعتقاد أنها ستمارس نفس الصلاحيات التي يمارسها هو، يجعل الإطار الأسري إطار مادي بالدرجة الأولى وتدوب المقومات الأساسية التي تتمثل في العاطفة والمقومات

¹. أنتوني غدنز: مرجع سابق، ص 199.

المعنوية للحياة الزوجية والأسرية¹، ويبدو الإحساس أكثر حدة في العلاقات الشخصية عندما يسعى الطرفان الرجل والمرأة إلى متابعة مسارهما المهني في سوق العمل بعد الزواج وبعد الإنجاب.

لقد كانت النساء في الماضي يزاولن عملاً جزئياً غير متفرغ، أو يتركن العمل فترات طويلة للإنجاب ورعاية الأطفال، غير أنهن الآن يركزن اهتمامهن على مسارهن المهني وعلى طموحاتهن وأهدافهن الشخصية الأخرى. ولم يعد التفاوض بين الرجل والمرأة في أيامنا هذه يدور حول المهمات الزوجية أو البيئية، بل إن العلاقة بينهما عموماً قد أصبحت في جوهرها تشمل قضايا مهمة أخرى مثل العمل والسياسة والاقتصاد²

وقد أثبت لنا الواقع أن الدور التقليدي للمرأة قد تحول بعمق فدراسة الموازنات العائلية بالارتباط مع تفاصيل الحياة اليومية تظهر لنا التحولات البنوية والتحولات الثقافية التي تجري في الحياة العائلية الحالية، وبالتالي تتغير الحاجات وتميل نماذج ثقافية جديدة لتأخذ مكان النماذج القديمة. مع ذلك ظلت المرأة في كثير من الأحيان مخيرة بين أسرتها وطموحها، فعلاقات السلطة غير متوازنة والقوة غير المتكافئة داخل العائلة، أعطت بعض أفراد الأسرة منافع وامتيازات أكثر من غيرهم وفرضية أن العائلة قد اتخذت مع مرور الوقت طابع المساواة والإنصاف في توزيع الأدوار والمسؤوليات بين أفرادها نسبية، لأن المهمات البيئية مثل رعاية الأطفال والاهتمام بالأعمال المنزلية لازالت من نصيب المرأة، يضاف إلى ذلك ما يسمى بالعبء العاطفي التي تتحمله المرأة في الحفاظ على العلاقات الشخصية الحميمة وهذا يتطلب القدرة على الاستماع والإدراك والتفاوض

¹. مصطفى عوفي: الوضع الاجتماعي للمرأة العاملة في القانون الجزائري المعاصر، رسالة دكتوراه، علم الاجتماع والتنمية، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية، قسم علم الاجتماع، جامعة قسنطينة، 2002-2003، ص114

ص115 (بتصرف)

². أنتوني غدنز: مرجع سابق، ص262 ص263.

والتصرف الإبداعي المبتكر، وبالتالي تبقى المرأة هي التي تتحمل العبء الأكبر والمسؤولية الأساسية للمهام البيئية وتتمتع بوقت فراغ مما يناله الرجل.

ولإدماج المرأة في التنمية الاجتماعية يجب تحديث الأسرة بما يسمح لها القيام بوظائف اقتصادية إما عن طريق العمل بشكل جزئي أو مؤقت في الوحدات الإنتاجية أو عن طريق إحداث مقاولات فردية صغيرة¹.

كما أنه لا بد أن نذكر أن هناك عائلات كانت السبب في دفع المرأة إلى مواقع السلطة والتأثير في المجتمع، فالعائلات التي تملك مقاولات وشركات كون هدفها في الغالب تنمية ثروتها وزيادتها، ويكون ذلك بإشراك كل أفرادها لأن المهم في هذه الحالة ليس جنس الفرد ولكن قدراته وكفاءته وما يمكنه أن يضيف إلى المشروع، وقد فسحت هذه العائلات المجال للمقاولاتي أمام النساء ليكن سيدات أعمال يمارسن المقاولاة برغبة منهن في بعض الأحيان وبسبب رغبة العائلة في أحيان أخرى.

3-4 العوامل الثقافية:

رغم ما عرفه المجتمع الجزائري من تطور ملحوظ نتج أساسا عن تحسن المستوى الثقافي والفكري للمرأة، إلا أن بعض العادات والتقاليد البالية التي لا تتم لا لدينا ولا لتقافتنا بصلة، لها قوة لا تقل قوة عن القوانين التشريعية، إذ تلعب دورا أساسيا في تحديد حياة الأفراد داخل المجتمع فسلطة الرجل لها التأثير الكبير على القرارات المهنية للنساء، وقد أثبتت أغلب الدراسات والبحوث أن الآباء يختارون بناتهم على أساس بعض القيم والعادات والوسط الاجتماعي والثقافي.

¹مجلة المساواة النسائية:الليبرالية وقضايا النساء، مريم عدد مارس 2005. www.pswesr.org/ar/show.art

وحتى اختيار الفتاة لعملها يراعي فيه عدم الاعتراض مع دورها في البيت، لهذا نجدتها تتجه نحو التدريس والتمريض والإدارة ويحسب ألف حساب للأعمال التي تكون فيها سلطة وتسيير ومسؤولية، لان التلاعب على إشكالات الثقافة والجنس، أدى دوره كاملا في تأخير الانفتاح النسائي على مواجهة الخطر وتحمل نتائجه كما فرض على الثقافة في مستوى من مستوياتها أن تتشطر بين ثقافة الذكر وثقافة الأنثى، فمما لا شك فيه أن معتقدات الوالدين والأهل والمجتمع تلعب أدوارا محددة في تعيين أخلاق وسلوك واهتمام الذكر والأنثى¹.

بالرغم من هذا لم تستلم المرأة لحكم التقاليد المقيدة لطاقتها وطموحاتها لأن بعض هذه التقاليد حتى عهد ليس بالبعيد كانت تقضي على آدمية المرأة وشخصيتها، فلم يكن للمرأة رأي في شؤون المجتمع والحياة بل ولا رأي لها في أخص خصوصياتها فلو تمسكنا بتلك التقاليد لما تعلمت المرأة ولما عملت وساهمت في خدمة مجتمعها، بل ولما نهضت المجتمعات وتقدمت².

فالأفكار النمطية ذات الجذور المتأصلة التي تؤكد على ادوار محددة لكلا الجنسين بشكل صارم تنظر إلى المرأة كزوجة وأم فقط، وتعتبرها دون الرجل في القدرات الجسدية والعقلية، وتحتاج إلى حماية دائمة من قبل الرجل سواء كان أبا أو أخا أو ابنا، في حين تنظر إلى الرجل على أنه أكمل عقلا من المرأة وأكثر حكمة وتدبيرا وأحسن تصرفا، وهذا في الواقع شيء غير صحيح لأن المرأة ليس اقل استعداد من الرجل في الحياة العامة، وإنما المجتمع هو الذي يهيئ ويمنح الرجل حقوقا على حساب المرأة لإبراز قدراته، كما أنه ليس هناك ما يمنع الرجل من المشاركة في تدبير

¹. خليل أحمد خليل: المرأة العربية وقضايا التغيير، ط3، دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1985، ص107(بتصرف).

². عبد الحميد إسماعيل الأنصاري: قضايا المرأة بين تعاليم الإسلام وتقاليد المجتمع، ط1، دار الفكر العربي، القاهرة، 2000، ص 125.

شؤون البيت، وتربية الأولاد إذا كان هناك حاجة لذلك¹. لأن مساهمة المرأة في عملية التنمية ضرورية جدا بحسبها نصف المجتمع الذي لا يمكن أن ينهض بساق واحدة، فالتقاليد الصالحة تحافظ على كيان المجتمع أما التقاليد الخاطئة فأساسها التحيز والهوى، ولهذا فهي معوقة للتنمية وتطور وتقدم المجتمعات لأنها تقف في وجه التغيير والتجديد. مع هذا يمكن القول بأن تثقيف المرأة وتعليمها ومشاركتها في المجالات المهيأة لها لا يمكن أن تحقق ذاتية المرأة.

لقد كان للعادات والتقاليد أثر كبير على المرأة المقاتلة، لأنها مازالت تعاني من السيطرة الذكورية وأن تعليمها وتكوينها وخروجها إلى ميدان العمل الحر لم يغير كثيرا من النظرة السائدة حول المرأة، والأدوار داخل الأسرة مازالت غير متكافئة لذلك يصعب على المرأة المقاتلة أن تتعامل وتتفاعل مع العالم الخارجي بحرية تامة، وبما أنها متواجدة في نسق من الأعراف والعادات والتقاليد التي ترسخ للمرأة دورها في المجتمع التقليدي، فعليها أن تصنع وتتحدى بأسلوبها وبمنهجيتها الخاصة، تقويم الأفراد لها في عملية التفاعل معهم، وذلك ابتداء من الأسرة والأقارب وصولا إلى المحيط العام.

4- أهم الشروط والخصائص التي يجب أن تتوفر في المرأة المقاتلة:

تعتبر المرأة المقاتلة تلك المرأة التي تنظم وتملك وتدير وتحمل مخاطر مشروعها التي تديره، وبالتالي لا بد أن يتوفر في شخصها خصائص ومميزات تمكنها من التوفيق في إدارة أعمالها، ومن أهم هذه الخصائص نجد:

¹. المجلة الأردنية للعلوم التطبيقية والعلوم الإنسانية، تصدر عن عمادة البحث العلمي والدراسات العليا، عدد2، المجلد التاسع، جامعة عمان، الأردن، 2006، ص 196

1-4 الخصائص الاجتماعية:

- توفر بيئة أسرية تشجعها على الاستمرار.
- القدرة الكبيرة على التوفيق بين حياتها الخاصة ومسئوليتها اتجاه المقاول.
- المرونة في التعامل مع العنصر البشري: باعتبار المورد البشري أهم مورد في المقاول، فلا بد أن تتوفر في المرأة المقاول خاضية القدرة على التعرف على مواطن القوة لكل عامل ثم استخدامها لتحفيزه وتوجيهها في خدمة أهداف المقاول هذا على الصعيد الداخلي، أما على الصعيد الخارجي فلا بد أن تتوفر فيها صفة المنسق بين الموردين والزبائن والمجتمع المحيط بها، أي لا بد من إتقان أساليب الاتصال مع الأطراف المتعامل معها وتحفيزهم، وإقناعهم وقيادتهم لإنجاح أهداف المقاول¹.

2-4 الخصائص الذاتية:

- القدرة على تحقيق النجاح أي لا بد أن يتوفر عامل التفاؤل المدعم بأسس واقعية مدروسة.
- توفر روح المبادرة ونقصد به أن المرأة المقاول، إذا أرادت أن تبرز في عملها لا بد أن تكون تمتلك صفة البحث عن الفرص الجديدة وما تقدمه من إضافات.
- التميز والكفاءة في مجال العمل: فمن المهم أن تمتلك المرأة المقاول عنصر الثقة في قدراتها وإمكانياتها وأن يكون لها إلهام كافي بالعمل الذي تنتشط فيه المقاول، لأن عدم توفر هذا العنصر سيؤدي بالضرورة إلى الفشل وزوال المقاول في بدايتها.
- توفر روح المخاطرة: الرغبة في المخاطرة المعقولة، ونعني بها امتلاك القدرة على المخاطرة لكن بشرط أن تكون مبنية على أسس مدروسة قد لا تقنع الآخرين لكنها ترى أن أهدافها معقولة

¹ كليفورد بومباك: أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، تر: رائد السمرة، مركز الكتاب الأردني، 1989، ص 29.

ومقنعة وممكنة التحقيق، ذلك أن أغلب الأحيان يكون استثمارها في مجال معرفتها وخلفتها وخبرتها مما يؤدي إلى زيادة نجاحها¹.

- القدرة على تحمل المسؤولية والرغبة في الحصول عليها: لأن المرأة المقاتلة تشعر بالمسؤولية الشخصية عن النتائج المحصل عليها، كما أنها تفضل استثمار مواردها بالشكل الذي يخدم أهدافها الشخصية.

- حسن استغلال الفرص.

3-4 الخصائص التنظيمية:

- امتلاك خاصية القدرة على التحكم في الوقت وإدارته.

- المهارة في التنظيم: لكي تحقق المرأة المقاتلة النجاح لابد أن تأخذ بعين الاعتبار التوافق الذي يجب أن يحدث بين مهارتها ومواصفات العمل، ونوعية النشاط ومستلزماته المناسبة كما ونوعاً.

4-4 الخصائص الذهنية:

- سرعة الفهم والاستيعاب: بما أن صاحبة المقاتلة هي من تضع خططا تنافسية لمقاتلتها، إذ تعتبر منبع الأفكار الجديدة، مما يتطلب قدرة كبيرة على رؤية المشروع ككل من أعلى ، فإذا كان التميز في العمل يساعدها على التعرف على كيفية أداء كل نشاط، فإن القدرة العقلية والفكرية يساعدها على الربط بين الأنشطة والوظائف ضمن كيان المقاتلة.

¹. مصطفى عبد الحميد أبو ناعم: إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2002، ص32. (بتصرف)

4-5 الخصائص التعليمية:

- مستوى تعليمي مقبول لأن الأمية تعتبر من العوائق المهمة التي تحول دون تحقيق الهدف كما تعرض المرأة إلى الاستغلال¹.

5- مميزات المقاولات النسوية وآثارها

5-1 خصائص وآثار المقاولات النسوية:

- رأس مال معقول، الأمر الذي يجلب المرأة التتميل للإبداع والابتكار وترغب في الإشراف المباشر على أموالها.
- الملكية الفردية أو العائلية أو الشراكة المحدودة، فكلما كان رأس المال منخفضا كلما كان بإمكان المرأة امتلاك مشروع يتماشى وقدراتها ومهاراتها.
- استقلالية الإدارة بحيث تكون المرأة صاحبة المقاولات هي المديرة.
- قلة التدرج الوظيفي بهذه المقاولات اعتبارا لعدد العاملين، مما يساعد على اتخاذ القرار بسهولة وسرعة كما يمكن من استقرار اليد العاملة بها.
- سرعة التكيف مع الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية².

¹. كليفورد بومباك: مرجع سابق، ص 31.

². ناجي بن حسين: آفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والمجتمع، عدد 2، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة، الجزائر، 2004، ص 90 ص 91 ص 94.

أ- الآثار الايجابية للمقاولة النسوية:

للمقاولة النسوية القدرة على المساهمة بشكل فعال في تنمية الدولة لأنها قادرة على دعم مناخ المنافسة التي تمثل اللبنة الأساسية في أي تقدم كما تسهم في التخفيف من ظاهرة البطالة كظاهرة اجتماعية خطيرة تهدد أفراد المجتمع.

ب- الآثار السلبية للمقاولة النسوية:

- اتخاذ القرارات عادة ما يتم دون دراسة كافية.

- تأثير الفشل في فرع من فروعها¹.

2-5 مميزات المقاولة النسوية:

- تمكين المرأة كأم وربة بيت من زيادة مساهمتها في الأنشطة الاقتصادية من خلال العمل فالأوقات التي تناسبها سواء في المنزل أو في الحي الذي تعيش فيه، مما يوفر عملا مفيدا للأسرة والمجتمع.

- انخفاض الحجم المطلق لرأس مالها اللازم لإنشاء وتشغيل المشروعات الصغيرة بالمقارنة بغيرها، وبالتالي تصبح نمطا للاستثمار يتفق مع رغبات المستثمرين، هذا إلى جانب انخفاض التكلفة الفعلية للعمل في هذه المشروعات.

- اختلاف أنماط الملكية حيث يغلب نمط الملكية الفردية أو العائلية، أو شركات الأشخاص وهو النمط الذي يناسب المدخرات الصغيرة التي تتواجد لديها قدرات ومهارات تنظيمية وإدارية متميزة.

¹. ناجي بن حسين: نفس المرجع، ص94.

- قدرتها على إمداد المشروعات الكبرى ببعض المكونات أو لعب دور الصناعة المغذية أو المساعدة في توزيع المنتجات، أو قيامها بتقديم الخدمات المختلفة مثل أعمال الصيانة والإصلاح.
 - مرونتها وقدرتها على الانتشار في مختلف المناطق الجغرافية بما يساعد في تحقيق التنمية المتوازنة جغرافياً، وتقليص التفاوت بين الريف والحضر وإعادة الريف إلى وضعه الطبيعي كوحدة منتجة ومصدرة لفائض إنتاجها مما يحد من معدلات الهجرة الداخلية وإعادة التوزيع السكاني وخفض نسب البطالة من خلال خلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية.
 - تتميز بقلّة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها أساساً على أسلوب التدريب أثناء العمل فضلاً عن استخدامها في الغالب للتقنيات غير المعقدة، وهي بهذا المعنى تعدّ منبعا هاما لتنمية المواهب والابتكارات.
 - قدرتها على التكيف مع تغيرات السوق وتقديم منتج مشخص وفقا لاحتياجات المستهلك من سلع وخدمات بأسعار تتوافق مع القدرات الشرائية.
 - انخفاض التكلفة المالية لتوفير فرص عمل، مما يزيد من قدرة هذا القطاع على استيعاب المزيد من النساء العاملات وتقديم معالجة نسبية لمشكلة البطالة.
- وفي ضوء هذه المميزات فقد تزايد الوعي والاهتمام على المستوى الدولي بأهمية المنشآت الصغيرة والصناعات الحرفية، وتزايد الاحتراف وإطلاق الطاقة الخلاقة للمرأة مع تعليق آمال عريضة في معظم بلدان العالم في توليد فرص عمل جديدة وزيادة الاستثمار عن طريق الاعتماد على المبادرات الفردية والعمل المستقل، حيث أن الطاقة الحكومية لم تعد قادرة لوحدها على توفير فرص عمل كافية.

6- مهام المقاومة النسوية:

للمقاومة النسوية عدة مهام من بينها مهام اجتماعية، اقتصادية وثقافية.

6-1 المهام الاجتماعية: وهي تتمثل فيما يلي :

- التقليل من البطالة وذلك بخلق مناصب شغل وتحسين مستوى معيشة المرأة.
- إشباع رغبات وحاجات المستهلكين من السلع والخدمات.
- 6-2 المهام الاقتصادية: ويمكن حصرها في النقاط التالية:

- زيادة الدخل الوطني وبالتالي الفردي.
- زيادة الإنتاج الوطني مما يؤدي إلى التقليل من الاستيراد وزيادة التصدير وبالتالي ربح العملة الصعبة والتقليل من تبعية الخارج.
- تمويل خزينة الدولة وذلك عن طريق دفع الضرائب والرسوم.
- التكامل الاقتصادي على المستوى الوطني.

6-3 المهام الثقافية: نذكر منها مايلي:

- ترقية العاملة بالمعرفة التقنية الحديثة لكي تستطيع التحكم في أساليب التكنولوجيا الحديثة.
- المساهمة في التزويد بالمعرفة، وذلك عن طريق وجود نوادي علمية ومجلات وجراند في إطار تكوين وتخصص العمال (العاملات)¹.

¹. العربي دخموش: محاضرات في اقتصاد المؤسسة، مطبعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2005، ص6.

7- أهداف المقابلة النسوية:

إذا أردنا حصر دوافع المرأة لإنشاء مقاولتها نجد:

1-7 الهدف الاجتماعي:

- إدراك حاجة المجتمع الضيق إلى سلعة غير موجودة.
- إدخال منتج في مناطق أخرى إلى مجتمعا بدافع الانتماء لهذا المجتمع.
- رفع مستوى معيشة الأسرة وزيادة مصدر دخلها.
- تحقيق الأمان الوظيفي.
- خلق مناصب شغل جديدة.
- الحفاظ على اسم العائلة.
- تحقيق مركز اجتماعي.

2-7 الهدف الاقتصادي:

تنشئ المرأة المقابلة عادة من أجل تحقيق الربح النقدي، ذلك أنه السبيل لتحسين لمكانتها

الاجتماعية ووضعيتها المالية.

3-7 الهدف الذاتي:

إن إنشاء مقابلة تكون المرأة مالكتها تسمح بإبراز طاقتها، وهذا يعتمد عليه استمرار ونجاح

المقابلة، وبالتالي لن يكون العائد الاقتصادي فقط هو سبب الاستمرارية، بل كذلك تحقيق طموحها

وثقتها بقدراتها، حيث تنتقل المرأة من مرؤوسة إلى رئيسة ومالكة، وبالتالي تتحرر من القيود واللوائح

التي كانت تحكم سلوكها المرتبطة بالوظائف التي كانت تشتغلها، وبالتالي يمكنها برمجة وتخطيط وقتها وفق مصالحها وبما يخدم المؤسسة.

8- الدور الحكومي في إنشاء ودعم النساء المقاولات:

قامت الجمهورية الجزائرية بالاهتمام بالصناعات الصغرى من خلال إنشاء مندوبيات لتشغيل الشباب، إذ تقوم هذه المندوبيات باستقبال الشباب الراغب في العمل في المنشآت الصغيرة، كما تقدم التوجيه والإعلام حول مختلف البرامج التشغيلية وإعطاء القروض بلا فوائد للتعاونيات إلا أن محدودية مواردها المالية قد حد من أنشطة هذه المندوبيات عام 1996، ومن هنا تم إنشاء الوكالات الوطنية لدعم تشغيل الشباب في نفس العام وبخاصة في مجال المشاريع الصغيرة المنشأة من قبل الشباب والتي تعتمد في تمويلها على موارد الصندوق الوطني لدعم التشغيل الذاتي وكذلك مساعدة الجهات الدولية المتمثلة في برامج التعاون الدولي لتحسين أداء تلك المؤسسات ومن هذه البرامج:

- برنامج الأورو- متوسطي لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة والذي يهدف لتحقيق القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تأهيلها.
- التعاون مع البنك الإسلامي للتنمية حيث تم الاتفاق على فتح خط تمويل لتلك المؤسسات وتقديم مساعدة فنية متكاملة لاستحداث نظم المعلومات ودراسة سبل تأهيل الصناعات الوطنية لمواكبة متطلبات العولمة.
- التعاون مع البنك الدولي حيث تم إعادة برنامج تعاون تقني مع برنامج شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات الصغيرة.

- التعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية حيث تم الاتفاق على المساعدة الفنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع للصناعات الغذائية.

وانطلاقاً من الدعم والاهتمام بالصناعات الصغيرة والمتوسطة قامت الدولة بالاهتمام بتأهيل العنصر البشري من خلال مايلي:

- تكيف برامج التدريب المهني مع متطلبات سوق العمل.
- القيام بعمليات التدريب المستمر.
- تحسين وسائل الإعلام والاتصال.

8-1 الدور الحكومي في دعم المرأة المقاولة:

تقوم الدولة بتهيئة مناخ مناسب للمستثمرين وخاصة منهم المبتدئين وتزداد هذه المسؤولية في ظل ظروف المنافسة الجديدة التي فرضتها العولمة، وهكذا فإن الدعم المعنوي والتكويني يعدان اللبنة الأولى لتثبيت روح المقاولة في المجتمع، وبعد ذلك تأتي مختلف أشكال الدعم الأخرى التي تشجع عمليات الإنشاء وتساعد على تحقيق الاستمرارية والنمو والتوسع.

● أشكال الدعم: تنتظر المرأة المقاولة دعماً يشمل عدة مجالات:

- الدعم الفني: ويتضمن دراسة جدوى المشروع، اختيار الموقع واختيار الآلات والمواد، دعم المشروع فيما يتعلق بأساليب الإنتاج... الخ.
- الدعم الإداري: ويتمثل في التسهيلات المتعلقة بالإجراءات الإدارية كتبسيط الوثائق الإدارية الخاصة بالتسجيل والتسجيل، وإجراءات الحصول على العقار...

- الدعم المالي: هو أهم ما تنتظره المنشآت وهو يشمل الدعم المتعلق بالتمويل، خاصة منه ما يتعلق بالمساهمة في ضمان جزء من القروض والإعفاء الكلي أو الجزئي لفترة محددة من الضرائب والرسوم الجمركية، وكذا منح مساعدات مباشرة خاصة لبعض المشروعات كمشروعات التجديد أو تلك التي تساهم في تشغيل عدد ما من العمال أو المشروعات التي تقام في مناطق نائية.
- دعم التكوين والتدريب: يرتبط هذا النوع من الدعم بضرورة تشكيل اقتصاد قائم على الكفاءات، وهذا التدريب والتكوين مستمر مع استمرار المؤسسة، وهذا الدعم يتم من خلال توفير دورات للتكوين أو التدريب بأسعار زهيدة وتشجيع عقد الملتقيات والندوات المتخصصة وكذا تشجيع ودعم اقتناء الكتب والمجلات العلمية...
- الدعم التكنولوجي: يتم من خلال تشجيع المؤسسات في مجال الحصول على التكنولوجيا واستخدامها، وذلك من خلال توجيهها إلى التكنولوجيات الحديثة ودعم أسعارها.
- الدعم الإعلامي والاتصالي: ويتضمن هذا النوع من الدعم مجال التسويق كالإعلام في مجال الإشهار والترويج لمنتجات أو خدمات المقاول¹.

2-8 دور الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب:

أنشأت الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب سنة 1996، ووضعت تحت سلطة رئيس الحكومة، ويتولى الوزير المكلف بالتشغيل بمتابعة نشاطها، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ولها فروع جهوية ومحلية تطلع المهام التالية:

- تقديم الدعم والاستشارة والمتابعة.

¹. حسين رحيم: «نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر»، مجلة الاقتصاد والمجتمع، عدد 3، مخبر المغرب العربي الكبير، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة، الجزائر، 2005، ص 41 ص 42.

- تضع تحت تصرف الشباب أصحاب المشاريع كل المعلومات ذات الطابع الاقتصادي والتقني والتشريعي والتنظيمي المتعلق بممارسة نشاطهم.
 - تحدث بنكا للمشاريع المفيدة اقتصاديا واجتماعيا.
- وبالتالي فالوكالة تقدم مختلف أنواع الدعم وتسهر على كون المشاريع مربحة وتضمن الاستمرار، ضمان الشغل، وتحقيق المداخل لأصحابها، فهي تقوم بخلق مناصب شغل للشباب البطل وفتح آفاق جديدة لتحقيق طموحاتهم وابتكاراتهم ومختلف تطلعاتهم مع ضمان استيراد ديونها خلال الآجال المحددة من خلال القوانين التي تنتهجها في سياستها¹.

3-8 دور المؤسسات المالية:

تعتبر البنوك من أهم المؤسسات المالية التي تقوم بتزويد المقاولات بالموارد المالية الضرورية لعملية الإنشاء والانطلاق في النشاط أو توسيعه، ويتم ذلك في شكل قروض.

يعد عنصر التمويل إن لم نقل أهم عنصر في عملية إنشاء المرأة للمقولة ، وتحثل البنوك الجزائرية أهمية كبيرة في تزويد المقاولات بالمواد المالية الضرورية لعملية الإنشاء والانطلاق في النشاط وأن معظم تدخلاتها التمويلية تتم في شكل قروض.

4-8 دور حاضنات الأعمال:

يعتبر مفهوم حاضنات الأعمال حديث العهد بالنسبة لبلد مثل الجزائر كونها تلك المؤسسات التنموية التي تعمل على دعم المبادرين من أصحاب المشروعات الطموحة والذين لا تتوفر لديهم إمكانيات تحقيق طموحاتهم، وذلك من خلال توفير بيئة متكاملة من الدعم والخدمات الأساسية

¹.رضا قويعة: دور المؤسسة في الإنتاج الاقتصادي والاجتماعي، مجلة بحوث اقتصادية، عدد8، القاهرة، مصر، 1997، ص39.

لتأسيس المشروعات ومتابعتها لتصل إلى نقطة الانطلاق بثبات دون الحاجة لمساعدة خارجية، حيث ينظر عادة للمشروع الصغير وكأنه مولود جديد في حاجة للرعاية والاهتمام من قبل هذه المؤسسات.

وتتعدد أهداف الحاضنات لتشمل البعدين الاجتماعي والاقتصادي وذلك من خلال تمكين أصحاب المشروعات الصغيرة من المبادرين من اكتشاف قدراتهم الإبداعية وترجمة أفكارهم إلى مشاريع إنتاجية والتعامل معها وتوسيعها وتطويرها وخلق المزيد من فرص العمل المنتج¹.

5-8 دور الهيئات المدعمة الأخرى:

أ- دور الهيئات المحلية:

تتمثل هذه الهيئات في الولايات والدوائر والبلديات التي تلجأ إليها المقاولون عن طريق الوكالات الوطنية لدعم تشغيل الشباب من أجل الحصول على أراضي، مباني، محلات وذلك لأغراض الاستثمار².

ب- دور الجمعيات:

تم إنشاء جمعية جزائرية سويسرية بالجزائر تحمل اسم (جينيلام الجيري) مهمتها مرافقة المقاولين الشباب بالمؤسسات الصغيرة أو المتوسطة أو المؤسسات المصغرة التي تنشط في مجالات مبدعة، كما أنها تقدم خدمات مجانية على مدى ثلاث سنوات في مجال التسيير الإداري والتسويق لصالح المقاولين الشباب، وكتكملة لهذه المرافقة التي توفرها هذه الجمعية وترمي هذه المبادرة إلى مساعدة المستثمرين الشباب المستفيدين من إجراء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

¹. <http://www.alolaborg.org>.

². رضا قويعة: مرجع سابق، ص36.

وتجاوز العقبات القانونية والإدارية وتلك الخاصة بالتسيير التي تواجهها المؤسسات الحديثة النشأة، ويرى أن إنشاء "جينيلام ألجيري" يرمي إلى المساهمة في التقليل من "نسبة وفيات" المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الحديثة النشأة، وقد تمت ثلاثة اتفاقيات تعاون بين "جينيلام الجزائر" من جهة و"جينيلام العالم" ومنتدى رؤساء المؤسسات ومركز التجارة العالمي بالجزائر من جهة أخرى، أما على الصعيد المالي فإن هذه الاتفاقيات تتضمن التزامات مالية من منتدى المؤسسات بمبلغ 4,7 مليون دولار ومن دائرة مؤسسات مقاطعة جنيف في حدود 36000 يورو في أفق سنة 2009.

أما المواصفات التي تقوم من خلالها "جينيلام الجزائر" بانتقاء ملفات الشباب أصحاب المشاريع هي الابتكار، وتتم عملية الانتقاء هاته على مراحل عدة ويتعلق الأمر بشكل أساسي في قيام الشاب المقاول بتشخيص المشروع أمام لجنة الانتقاء الخاصة ب"جينيلام الجزائر" قبل الاستفادة من عملية المرافقة لمدة ثلاث سنوات بمعدل لقاء شهري مع مستشاري ورؤساء مؤسسات ذوي خبرة وتجربة¹.

9- محاولة تحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر:

لا يمكن أن ننكر أن الإطار المؤسسي والتشريعي الجزائري عرف تطورا عميقا منذ دخول الدولة في الإصلاحات وعملية التحول نحو اقتصاد السوق، ولو أن دور الدولة لا زال مهيمنا في المبادرات الاقتصادية إلا أنه بدأ يعمل للتخلي تدريجيا عن ذلك من خلال سياسات تشجيع وتسهيل ودعم الاستثمار وعملية خلق وإنشاء المؤسسات، حيث أصبح رهانا أساسيا لصناع القرار ويظهر

¹ حسين ط: جريدة الايام(اليومية الوطنية الاخبارية). <http://www.elayem-dz.com/14/04/2008>.

ذلك من خلال الأجهزة الموضوعية لأجل تحقيق ذلك والتي نذكر منها L'ANDI, L'ANSEJ, L'ANGEM, CNAC، بالإضافة إلى حاضنات الأعمال، وحتى قانون الصفقات العمومية.

استنادا إلى نموذج المرصد العالمي للمقاولاتية GEM نجد أن سياسة دعم المقاولاتية في الجزائر تفتقد إلى الشمولية بحيث ركزت على تحفيز المقاولاتية من خلال الامتيازات المالية والجبائية الضخمة وبعض القوانين والتشريعات التي تهدف إلى منح نسبة من النشاط الاقتصادي في الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع إهمال مختلف المعايير والعوامل الأخرى في دعم المقاولاتية كالجوانب الثقافية من خلال نظام التعليم والتكوين ووسائل الإعلام والجوانب الاقتصادية كفتح الأسواق وتوفير نوع من الحماية للمنتجات المحلية وتسهيل نقل التكنولوجيا والابتكار، وبالتالي يمكن اعتبار أن سياسة دعم المقاولاتية في الجزائر هي سياسة تقليدية تفتقد إلى الشمولية ولا يمكن أن تؤدي إلى تحقيق النتائج المرجوة مستقبلا، ويمكن توضيح ذلك من خلال مايلي:

9-1 الجانب الاجتماعي والثقافي:

يركز التحليل في هذا المستوى على نوعين من العوامل تتمثل في العوامل المتعلقة بثقافة المجتمع وكذا جانب المهارات والتكوين، وفيمايلي تحليل لهذه العوامل:

9-1-1 العوامل المتعلقة بثقافة المجتمع:

حيث تشير تقارير المرصد العالمي للمقاولاتية تطورا ومستوى عاما مقبولا من القدرات الفردية

والثقافية للمقاولاتية، وهذا ما يشير إليه الجدول الموالي:

جدول رقم 16 : المواقف والتصورات تجاه المقاولاتية في الجزائر

المستويات	المواقف الفردية والنظرة الجماعية إلى النشاط المقاولاتي	استطلاع 2009	استطلاع 2011	استطلاع 2013
على المستوى الفردي	تحديد فرص جيدة لإنشاء مؤسسة خلال السنة أشهر المقبلة قصص نجاح العادية	%48	%53,8	%61,9
	امتلاك المعارف، المهارات والخبرات لإنشاء مؤسسة	%52	%59,7	%55,5
	الخوف من الفشل يمنع من الدخول في الأعمال	%27	%41,4	%32,9
على المستوى الثقافي	المقاولاتية خيار جيد كمسار مهني	%57	%79,6	%79,6
	وجود قصص المقاولين الناجحين بانتظام في وسائل الإعلام العامة	%39	%52,1	%47,4
	تصور أن المقاولين الناجحين لديهم حالة ومستوى عال من التقدير في البلاد	%58	%82,4	%84,2
	وجود نوايا لبدء مؤسسة جديدة على مدى السنوات الثلاث المقبلة	%26	%43,9	%36,0

المصدر: المرصد العالمي للمقاولاتية بناء على تقارير GEM، 2013.2011.2009.

هذه النتائج تتوافق مع نتائج (BENATA, 2015)¹ الذي وجد- بعد دراسة على عينة من

الطلبة الجامعيين فيما يتعلق بتطلعاتهم المهنية- أن نسبة(53,2%) يرغبون في العمل في

¹.BENATA Mohamed. **Influence de la Culture et de L'environnement sur L'intention Entrepreneuriat :Cas de L'Algérie**. Thèse pour L'obtention du diplôme de doctorat en Sciences Economiques. Université Abou Bekr Belkaid Tlemcen. 2015. p233.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة في حين أن (25%) يريدون القطاع العام بينما 21,8% يفضلون الأعمال التجارية الكبيرة.

هذه المواقف والإدراك الايجابي تجاه النشاط المقاوالاتي كان بسبب البرنامج والمجهودات الخاصة للحكومة، وذلك بتشجيع المقاوالاتية لدى الشباب في إطار سياسة التشغيل، بما في ذلك الطلبة الشباب. وهذا ما يعزز المتغيرات الأخرى، وخاصة "الخوف من الفشل" المتغير الذي من شأنه أن يمنع بداية إنشاء المؤسسات التي سجلت انخفاضا بنسبة 3 نقاط في عام 2011 مقارنة مع البيانات GEM لسنة 2009. وهو نفسه بالنسبة لمتغير المعرفة والمهارات اللازمة لبدء عمل تجاري حيث ارتفع معدل انتشارها بأكثر من 4 نقاط في عام 2011. وهذا يؤكد العلاقة القوية بين مستوى تكوين الناس والرغبة في إنشاء المؤسسات. في الواقع، تشير الدلائل إلى أن البالغين الذين يمتلكون المعرفة والمهارة لديهم مواقف ايجابية تجاه المقاوالاتية كخيار مهنة جيدة ولديه أيضا نزعة للبحث عن فرص عمل جيدة متاحة في السوق. يبقى عائقهم في كثير من الأحيان، هو تصوراتهم بالخوف من الفشل كعقبة أمام إنشاء مؤسسات.

وبالرغم من ذلك تشير دراسات أخرى إلى أن ثقافة المقاوالاتية جد ضعيفة في المجتمع الجزائري، حيث يرى (Benredjem R, 2010) أن 55% من أفراد العينة لا يمتلكون الرغبة (L'intention) لإنشاء مؤسسات مقابل 45% لهم هذه الرغبة. في هذه العينة الرجال يهتمون أكثر

¹ Benredjem R. **L'intention Entrepreneuriale : L'influence des Facteurs Liés à L'individu et au Milieu** Cahier de recherche du CERAG :2009-21 E4halshs-00528755. version 01-22 octobre 2010(Centre d'Etudes et de Recherches Appliquées à la Gestion CNRS UMR 5820. 2010. p10.

بإنشاء المؤسسات مقارنة بالنساء حيث أن أكثر من 60% منهن أجبن ب"نعم" مقابل 40% فقط من النساء اللاتي قلن "لا" لإنشاء المؤسسة.

أما بالنسبة للبعد السوسيو ثقافي حسب هذه العينة، فالناس لا يتقبلون كثيرا الاختلافات في الأجور لكنهم أيضا لا يتقبلون أكثر الاختلافات في السلطة. مفهوم الاختلاف في مستوى المعيشة غير مقبول من طرف الناس، فالجزائريون لا يزالون يؤمنون بالثقافة الاشتراكية حيث لا توجد طبقة في المجتمع، فهم لا يقدرّون الأشخاص الذين يجنون الكثير من الأموال من خلال المقاولاتية، غالبا مفهوم الثروة مرتبط بظاهرة الفساد، تبييض الأموال والمال السهل.¹

9-1-2 المهارات والتكوين:

يشير تقرير GEM, 2011 أن في الجزائر هناك تناسب طردي بين مستوى التعليم ومعدل النشاط المقاولاتي TEA، إلا أنه يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين مستويات مختلفة من التعليم بالنسبة للمقاولين الجزائريين، فنسبة 29,3% من البالغين المقاولين لديهم المستوى التعليمي الابتدائي، ثم نسبة 36% لديهم مستوى التعليم الثانوي ونسبة 35% لديهم مستوى التعليم العالي الجامعي، وهذا بسبب غياب التكوين المقاولاتي في مختلف مستويات التعليم.

وتوصل (Benredjem, 2010) إلى نفس النتيجة من خلال دراسة ميدانية أجريت على الطلاب وإطارات جزائريين، فقد لا يزال غائبا في مجال التعليم في الجامعات، أن التكوينات المتوفرة لا توفر المفاهيم الضرورية للفهم الجيد لمنطق الأعمال. في الواقع، عدد قليل جدا من مؤسسات التعليم العالي في الجزائر (الجامعات والمدارس) تقدم تكوينا في مجال المقاولاتية في مرحلة ما بعد التدرج، هذا الأمر جد مقلق عندما نعرف أن تلك التي تقدم مقاييس في مجال

¹. Ibid. p10.

المقاولاتية في مرحلة قبل التدرج قليلة جدا، ففي ولاية الجزائر، وحدها المدرسة العليا للتجارة ESC تقدم مقياس في المقاولاتية لطلاب السنة الثالثة، حيث يجب عادة انتظار لمرحلة ما بعد التدرج للطلاب للحصول على هذه الموارد، هذا الأمر أيضا غير مطمئن إلى حد ما في مؤسسات التعليم العالي الخاصة، حيث تم تطوير ماستر في المقاولاتية، ومع ذلك فالحصول على هذه الدورات عادة مكلف للغاية، أي عموما بمعدل 500000 دج في السنة، وهو معدل عالي جدا بالنسبة لقدرة الأسر المتوسطة¹.

بالإضافة إلى ذلك، فالتوزيع الجغرافي لهياكل التكوين يخضع للمعايير يملئها التقسيم الإداري وليس لمعايير موضوعية متعلقة بالخصوصيات الطبيعية والاقتصادية كل منطقة وبوجود المهن المتواجدة في هذه المناطق، وبالتالي فإن المنظومة الحالية لا تأخذ بعين الاعتبار متطلبات المهارة لسوق العمل، بالإضافة لكونها تعتمد على التلقين وعدم المبادرة.

9-2 تحليل فعاليات هيئات دعم المقاولاتية في الجزائر:

على الرغم من العديد من المبادرات التي اتخذتها الدولة لدعم المقاولاتية إلا أن دور هذه المبادرات نسبي لأن هذه المساعدات لا تؤدي دائما إلى النتائج المتوقعة، فعلى سبيل المثال ANSEJ، التي تم إجراء العديد من الدراسات التقييمية لها من قبل الباحثين، على غرار (Bensedik,2009) الذي درس البعد النفسي في النجاح المقاولاتي، حيث يوضح المؤلف أن ANSEJ لا تأخذ بعين الاعتبار معرفة معمقة بالخصائص النفسية للشباب حاملي المشاريع، حيث أن هذه الخصائص مثل الدوافع والصفات الشخصية تلعب دورا مهما في نجاح أي مشروع

¹.Guechtouli Widad. Guechtouli Manel. **L'Entrepreneuriat en Algérie : Quels enjeux por quelles Réalités ?**. Working Paper 2014-150. IPAG Business School 184. Boulevard Saint-Germain 75006. Paris. France. 2014. p10.

مقاولاتي، وفي الوقت نفسه يبدو من الصعب للشباب أصحاب المشاريع العثور على مرافقين ذوي كفاءة في هذه الوكالات.¹

9-2-1 عدم وضوح الهدف:

تهدف برامج وسياسات وهياكل دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر إلى إنشاء مؤسسات صغيرة، هدفها الأساسي هو توفير مناصب عمل لحل مشكلة البطالة في الجزائر إلا هناك مفارقات واضحة بين الأهداف السياسية المعلنة والأبعاد النظرية للموضوع من حيث أن هذه الهيئات تعتبر آلية للتشغيل أم سياسة مدروسة للمقاولاتية؟²

فالهدف الأساسي من وراء هذا الجهد يندرج في سياق سياسة للتشغيل، لا سيما في أوساط الشباب وبالرغم من موضوعية هذا الطرح إلا أن هذه الفكرة لا تعتبر صحيحة بالمطلق فالمؤسسات المنشأة حديثا تحتاج إلى فترة زمنية يمكن أن تصل إلى 5 سنوات حتى تستقر وتفكر في النمو والتوسع وتوفير مناصب عمل، حيث يتحدد مستوى التشغيل بناء على برامجها الإنتاجية والتطويرية. النقطة السلبية الثانية التي تضعف هذه السياسة هي عدم دقة ووضوح أهداف الجهود الحكومية لإنشاء المؤسسات، فالمصالح الحكومية المعنية لا تذكر العدد المرجو خلقه من المؤسسات بواسطة دعم الدولة، ولا تعطي جدولا زمنيا، ولا تبين حتى أي القطاعات المستهدفة لتدعيمها بمؤسسات جديدة، وبالرغم من التصريح ببعض التوجهات كالقطاعات ذات الأولوية، ومناطق الوطن ذات الأولوية، ومختلف صيغ الدعم غير أن الدقة وتحديد الأهداف

¹. Ibid. p10.

². الطاهر لطرش: المؤسسات المتوسطة والصغيرة: تحليل بعض عوامل النجاح، الأيام العلمية الدولية الثانية حول المقاولاتية، آليات دعم ومساعدة إنشاء المؤسسات في الجزائر: الفرص والعوائق، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ماي 2011.

بوضوح لمختلف القطاعات لمختلف المناطق، التمسك بصيغ الدعم لفترة معينة وضرورة تغييرها أو تدعيمها لاحقاً، يغيب عادة في تصريحات وتقارير المصالح المعنية.

إن وصول المؤسسة المصغرة إلى مرحلة النمو والتوسع لا يمكن أن يتحقق إلا إذا توفرت لدى أصحابها المميزات والخصائص المقاولاتية كالابتكار والرؤية الاستراتيجية، وبالتالي فالسلطات العمومية يجب أن يكون هدفها الأساسي هو العمل على ظهور طبقة المقاولين الذين يشكلون في مجموعه محرك النشاط الاقتصادي في المستقبل نظراً للمقدرة التي يمتلكونها على تجاوز العادات الاجتماعية الموجودة كما أشار إلى ذلك شومبيتر (Schumpeter)، أم كون التشغيل هو الهدف الرئيسي من هذه الهيئات كما هو الحال بالنسبة للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، فهذا يعكس بعداً اجتماعياً للعملية لا يراعي الأبعاد المقاولاتية التي من شأنها توفير شروط المؤسسة الناجحة مستقبلاً والتي تكون لها قدرة على التكيف والاستمرار والتوسع.

2-2-9 ضخامة الأموال المخصصة للاستثمار وغياب المرافقة:

تقوم استراتيجية هيئات دعم إنشاء المؤسسات في الجزائر على أهمية توفير التمويل ومنح الإعانات الجبابة في جذب الشباب العاطل وتحفيز روح المبادرة لديه في الاستثمار في المؤسسات المصغرة عن طريق تسهيل التمويل لإنجاز المشاريع الجديدة، وتطوير المشاريع المنشأة التي تكون محفزاً قوياً للشباب العاطل على الإقدام لإنشاء المؤسسات المصغرة، إلا أن هناك عدة انتقادات تم طرحها في هذا الإطار تركز أهمها على:

- عدم التوافق بين قيمة الأموال المستثمرة وطبيعة المشاريع والمؤسسات المنشأة في إطار الوكالة من حيث اقتصار نشاطاتها على النشاطات الخدمائية (كالنقل، الإطعام...)، التي لا تحتاج في طبيعتها إلى استثمارات كبرى.

• بالرغم من كون التمويل يعتبر من أهم ركائز قيام الاستثمار إلا أن ذلك لا يكون مطلقا فغالبية المؤسسات الناجحة تاريخيا على مستوى العالم (بيل غايتس مثلا)، انطلقت كمشاريع صغيرة جدا وبإمكانيات جد متدنية، وبسبب امتلاك أصحابها للخصائص الأساسية لنجاح إنشاء المؤسسات، فهم يتميزون بقدرة كبيرة على توليد الأفكار وتصميم البرامج وتنفيذها، حيث تصبح للفكرة التي يحملها القيمة الأكبر في المشروع ويتحول التمويل إلى أداة مساعدة على التنفيذ.

• إن اعتماد تمويل المشاريع بهذا الشكل سوف يؤدي إلى إتاحة الوصول إلى مصادر التمويل بسهولة ووفق منطق وضمان لا يستجيبان إلى القواعد الاقتصادية، مما يؤدي إلى اندفاع الأفراد نحو الاستفادة من هذه الوضعية، التي لا تختلف كثيرا عن المنطق الربعي، مهما كانت نوعية المشاريع التي يقدمونها، وهو الأمر الذي من شأنه أن يقوي من حالة السلوك المناوئ لدى البنوك التي تجد نفسها أمام عدد هائل من طالبي التمويل بمستويات مخاطر عالية¹، كما يؤدي ذلك إلى ارتفاع القضايا المتعلقة بعدم التسديد والتحايل للحصول على هذه الأموال أو التجهيزات بطرق ملتوية.

3-2-9 مراعاة خصوصية الاقتصاد الوطني في الجزائر:

هناك عدة أسباب تبين مدى التباعد بين الواقع الاقتصادي والاجتماعي وفلسفة هيئات الدعم

أهمها:

- توفر بدائل متاحة للاستثمار في الجزائر تتمثل أساسا في الإمكانيات المتاحة في المحروقات والشركات البترولية... التي تشكل بدائل أكثر جاهزية لتحقيق النمو وتوفير مناصب الشغل وتحقيق التنمية بشكل عام، فالبلدان الرائدة في اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتوجه استراتيجي

¹. الطاهر لطرش، مرجع سابق، د ص.

للتنمية سلكت هذا النهج في ظل ظروف مختلفة، إما بسبب عدم توفرها على إمكانيات وموارد طبيعية أو بسبب تشبع أسواقها واستغلال مواردها وإمكانياتها الطبيعية (الفلاحية، الصناعية...) مما أدى إلى اعتماد الإبداع والمؤسسات الصغيرة كبديل آخر للتنمية.

- عدم ملائمة التمويل مع فئة معتبرة من الشباب الجزائري الذي يرغب في الحصول على قروض خالية من الفوائد الربوية لا تتوافق مع الدين الإسلامي للمجتمع الجزائري.

خلاصة الفصل:

في هذا الفصل حاولنا أن نبين الدور النسوي في إثراء الحياة الاجتماعية من ناحية، ومواكبة رؤى تطوير المرأة من ناحية أخرى. فالمرأة الجزائرية هي اليوم تخوض في مجال المال والأعمال، لتثبت أنها قادرة على المشاركة في الورشات الاقتصادية، والاجتماعية، والثقافية، التي تنقل المجتمع من مستوى التفرغ إلى مستوى التطور.

لقد استطاعت المرأة فعلا اثبات جدارتها وكفاءتها في الدخول إلى كافة المجالات وممارسة كل النشاطات، حيث لم يبق عملها محصورا فقط في القطاع العام، بل تعدته إلى القطاع الخاص بإنشاء مؤسسات ومقاولات خاصة استطاعت اثبات قدرتها على إدارتها وتسييرها بنجاح، مستغلة كل الامكانيات والفرص المتاحة أمامها، بفضل كيانها ومستواها التعليمي، كما استطاعت منافسة الرجل في مختلف الاعمال التي تقوم بها، وحتى المشاركة في المنافسة العالمية، ولم تحصر مشاركتها في الحياة الاقتصادية، بل تعدتها إلى الحياة السياسية، والدليل على ذلك ترأسها وانضمامها إلى أحزاب سياسية مختلفة، فساهمت بذلك في صنع القرارات السياسية، وفي دفع عجلة التنمية من خلال خلق فرص عمل خففت من حدة البطالة خاصة في ظل الانفتاح الاقتصادي الذي يشهده العالم والتحفيزات التي تمنحها الدولة من خلال تمويلات متعددة الأوجه، إضافة إلى استحداث وكالات وصناديق الدعم المختلفة.

الفصل الخامس: النظريات والمقاربات التي

تناولت الفعل المقاولاتي

تمهيد

1- الماهية النظرية لفعل المقالة

1-1 العوامل المحفزة على فعل المقالة

1-1-1 العوامل النفسية

2-1-1 العوامل السوسيو ثقافية

3-1-1 العوامل الاقتصادية

4-1-1 العوامل الذاتية والموضوعية

2- مقاربات حول الفعل المقاولاتي

1-2 المقاول الرأسمالي في نظر كارل ماركس

2-2 نظرة ماكس فيبر للفعل المقاولاتي

3-2 المقاول المبدع عند جوزيف شومبيتر

4-2 المنظور الاقتصادي لفعل المقالة

1-4-2 مقارنة تشجيع وتنمية روح المقالة

2-4-2 مقارنة تخفيض التكاليف وعقلنة الاستثمارات

3-4-2 مقارنة نشر الوعي الصناعي

4-4-2 مقارنة حول تحقيق التوازن الجهوي

5-4-2 دور المقاولات في النقل التكنولوجي

3- البحث في ظاهرة الفعل المقاولاتي

1-3 دراسة "مكنزي" و"جوليان" حول تأثير شخصية المقاولين في نمو المؤسسة

2-3 دراسة ل"ج.لوفلي" (1950-1970)

3-3 دراسة حول مراحل سيرورة فعل المقالة لدى المقاولين المنشئين للمؤسسات

4-3 دراسة حول البحث عن الخصائص الرئيسية للمقاولين

4- المقاولاتية حسب منظور جوزيف شومبيتر (1883-1950)

5- المقاول، الفاعل الرئيسي في المقاولاتية

5-1 المميزات الشخصية للمقاول حسب:

5-1-1 تقسيم فايول

5-1-2 مقارنة السمات

5-1-3 المقارنة السوسيو مهنية (النظرة الاجتماعية المهنية)

5-2 الأنماط المرتكزة على المقاول

6- المسار المقاولاتي

6-1 المسار المقاولاتي من وجهة نظر منشئ المؤسسة (المقاول)

6-2 المسار المقاولاتي من وجهة نظر المؤسسة

6-3 انقطاع المسار Le Découpage de Processus

7- البيئة المقاولاتية:

7-1 البعد الاجتماعي الثقافي

7-2 البعد المؤسسي التشريعي

7-2-1 السياسات العمومية

7-2-2 المؤسسات المصرفية

7-2-3 النظام التعليمي

7-2-4 الجامعات ومراكز البحث

8- النماذج المفسرة حول سيرورة الفعل المقاولاتي

8-1 نموذج (Shapéro A, 1975)

8-1-1 الاستعداد والرغبة في الفعل

8-1-2 إطلاق الفعل أو الانتقال

3-1-8 مصداقية الفعل

4-1-8 جدوى الفعل

2-8 نموذج Pleitner

3-8 نموذج (Green Berg, Sexton, 1988)

4-8 نموذج " ك. برويات " (Bruyat)

5-8 نموذج " ل. مارواس " (Marois)

1-5-8 القطب الشخصي

2-5-8 القطب المهني

3-5-8 قطب العلاقات

خلاصة الفصل

الفصل الخامس: النظريات والمقاربات التي تناولت الفعل المقاولاتي

تمهيد:

دائما ما تطرح قضايا المرأة بشكل مرتبط مع قضايا الإنسان بشكل عام، كما تطرح قضايا نوعية التطور الاجتماعي ورفاهية الحياة وشروط التجدد الذاتي الاقتصادي والاجتماعي، كما أنها ترتبط بالفعل الاجتماعي بمفهومه العام والمتنوع، والمتعلق بنصف القوى البشرية داخل المجتمع ومساهمتها في التنمية.

إن تنوع الاهتمامات الفكرية والاختلافات في الأطر النظرية والأدوات البحثية، ساعد على إثراء الرصيد النظري الخاص بنظرية المقاولة، فجاءت المقاربات حول الفعل المقاولاتي ثرية وغزيرة، فدراسة موضوع المقاولة كان ولزم طويل يشهد إسهامات ومقاربات مختلفة، ومن هذا المنطلق، سنستعرض في هذا الفصل، الماهية النظرية لفعل المقاولة من خلال دراسة وتحليل العوامل المحفزة على هذا الفعل، كما اهتمت الأبحاث المقاولاتية بالتطرق إلى العوامل التي تلعب دورا مهما في الفعل المقاولاتي من خلال عدة مقاربات، منها ما تتعلق بالخصائص الفردية والمؤهلات المرتبطة بالسمات الشخصية للمقاول، والمقاربة السوسيو مهنية .وكنظام ديناميكي يتطور خلال الوقت والذي يخضع لتبادلات في بيئته، هذه التبادلات لها تأثير حول تطور هذا المسار المقاولاتي.

خلال العشرين سنة الأخيرة، هناك العديد من النماذج النظرية التي تم اقتراحها من أجل وصف وتفسير ظاهرة المقاولاتية وإنشاء المؤسسات، الهدف هنا هو كشف النماذج التي تبدو الأكثر

حضوراً، حيث أخذ تصور النوايا في معظم هذه النماذج مكاناً رئيسياً، كما نجد مجموعة من العوامل الفاعلة لدى الفرد، تسهم في التوجه نحو المقابلة، هذا التوجه يؤدي بعد ذلك إلى الفعل.

1- الماهية النظرية لفعل المقابلة:

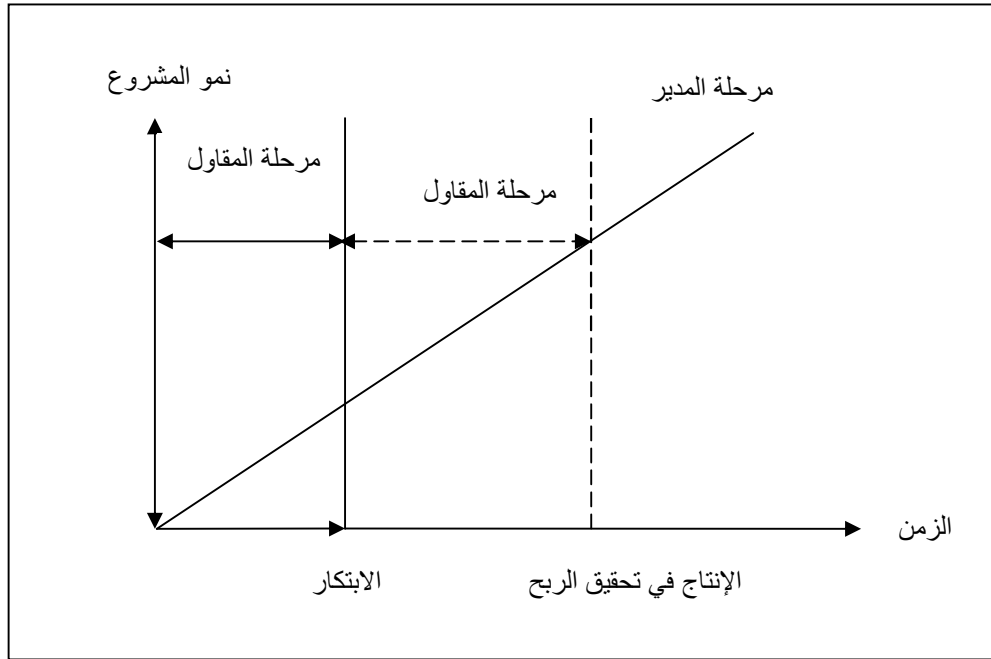
يعد المقاول ذلك اللقب* الذي يمنح المنشئ مشروع جديد أو يقدم فعالية مضافة لاقتصاد العام، وبالمناظر الواسع فإن المقاول يشمل من يدير الموارد المختلفة لتقديم شيء جديد، أو ابتكار مشروع جديد¹، إذن فحسب هذا المعنى فهذا اللقب (أي المقاول) ليس حكراً على منشئ المشاريع، بل يمارسه كذلك المدراء العاملون في المشاريع وبين المدير الذي يدير هاته المشاريع.

يرى العديد من الباحثين أن إدارة المشروع قد تتطلب مهارات وقدرات تختلف تماماً عما يتطلبه القيام بدور المقاول، إذ "أنه وبمجرد استقرار الفكرة الجديدة أو المبتكرة- من طرف المقاول- داخل المشروع وبدأ الإنتاج لتحقيق الربح، فإن المهارات الإدارية هي التي تتغلب بعد ذلك"²، فيرى "شومبيتر" أن المقاول هو المبدع والمبتكر، وفي حالة غيابه تصبح الدورة الإنتاجية في حالة ستاتيكية، فهو يعد المحرك الأساسي لهاته العملية وهذا من خلال وضع خطة عمل مبتكرة، طرح

* لقد منح جوزيف شومبيتر هذا اللقب "المقاول" لفئات مختلفة في سياق نظريته التي يوضح فيها الأنواع التاريخية للمقاولين، فحسب هذه النظرية يتقدم هاته الفئات، أولاً: المقاول الوارث والذي يمثل في الغالب المشروع الرأسمالي، الوظائف المستغلة من طرفه متعددة، المكانة المكتسبة هي عن طريق الإرث، ثانياً: المقاول القائد له شخصية كاريزمية وتأثير شخصي، يسعى دائماً إلى توسيع سلطته، وهذا بإدارة جميع أقسام المؤسسة، وتصرفاته، ليست بتصرفات الرأسمالي، ثالثاً: المقاول المنشئ أو المؤسس، يتدخل بصفة كبيرة في كل مراحل إنشاء المؤسسة، يبعث المشروع ثم ينسحب، أنظر: Schumpeter(j):*Théorie de L'évolution économique*. Dalloz: Paris. 1975. ¹ كاسر نصر المنصور وشوقي ناجي جواد: *إدارة المشروعات الصغيرة*، ط1، دار الحامد، عمان، الأردن، 2000، ص19.

² هالة محمد لبيب: *إدارة المشروعات الصغيرة*، المنظمة العربية للتنمية، القاهرة، مصر، 2006، ص34.

منتوج جديد في السوق، تنظيم عمل جديد...، بصفة عامة "المقاول هو المبدع"¹ وقد يكون المقاول منشئ ومدير المشروع في نفس الوقت، وهذا في كثير من المشاريع المستحدثة وخاصة الصغيرة منها، وقد يكون مساهما فيها وغير مالك لها خاصة في المشاريع الكبيرة.



شكل رقم 01 : الفرق بين المقاول ومدير المشروع

من خلال هذا الشكل² يتضح لنا أن إدارة المشروع تتطلب مهارات وقدرات إدارية وتسييرية مستمرة في المؤسسة، والتي تختلف عما يتطلبه القيام بدور المقاول والذي يتميز بالابتكار، وهي عملية تقوم على استغلال أفكار جديدة لذلك الابتكار، وتعتمد على الجمع بين أنشطة مختلفة (كالتصميم، والبحث ودراسة السوق، وتطوير أساليب الإنتاج، وتغيير الهيكل التنظيمي

¹.Minguet (Gy). Entreprises émergentes entrepreneurs. quelle sociologie de l'entrepreneuriat ? In **revue duCREAD** :colloque mondialisation et modernisation des entreprises. 25-26/01-2000 a Ghardaïa. édition Casbah. Alger. 2001. p116.

². هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص35.

وتطوير العاملين...)، وهذه الأنشطة ضرورية لتطوير المنتج لتطوير المنتج الجديد أو عملية الإنتاج¹.

فحسب ج.أ. تيمون: "المقاول يسعى إلى تحقيق شيء مهم، وعبر عنه بالرغبة إلى الوصول أو تحقيق شيء جديد، فهذه الرغبة الملحة تجعله دائما في بحث متواصل عن التغيير، وهذا بالإبداع والابتكار الذي يعد الدافع المهيمن والملح لدى المقاولين"²، فالإبداع والابتكار قد يكون في المنتجات والخدمات الجديدة وهذا لإثبات نجاحها تجاريا وتأمين الأسواق منها، وقد يكون في تطوير العمليات والأساليب في الإدارة أو في عملية التنظيم، أين يتم الاستغلال الجيد للأفكار الجديدة التي تزيد من كفاءة العمل.

وهناك من يرى أن مقومات المقاول تتبثق من فحوى المصطلحات الآتية (الإبداع، المخاطرة، النمو)³، بحيث يشكل الإبداع والابتكار عاملا يميز المقاول عن الآخرين، فرغبته في المقابلة نابعة أصلا من ميزة الإبداع لديه، فلو لم يكن واثقا من الإبداع في مجاله لما خاطر فيه، كما أن العمل بالنسبة للمقاول لا يعد عملا بالنسبة له، بسبب أن اغلب هؤلاء يختارون مجالات يرغبون بها ويستمتعون فيها، فالعمل بالنسبة لهم هو قبل كل شيء متعة وهواية، أما المخاطرة والتي تعد صفة ملازمة في كل تعريف الخاص بالمقاول، فيتميز أصحاب المشاريع بأنهم "ليسوا مخاطرين بعنف، بل أنهم يحسبون المخاطر وغير مغامرين حيث أنهم يغامرون بفتح مشروع اعتماد على المخاطر

¹. نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006، ص 180.

². Timmos (J.A). Characteristics and role demands of entrepreneurship **American Journal of Small Business**. 1978. Vol 03. N1. In Fayolle(A). **le métier de créateur d'entreprise**. Edition d'organisation. Paris. 2003. p62.

³. كاسر نصر المنصور: مرجع سابق، ص 15.

المحسوبة"¹، فهذا فعل عقلائي يمتاز به المقاول، واعتياديا فإن المقاولين يستثمرون في مجالات خبراتهم وكفاءتهم، مما يؤدي لزيادة فرص احتمالات نجاحهم، وفيما يتعلق بالنمو، وكما أشرنا فإن المقاول يعد المحرك الرئيسي للعملية الإنتاجية و يبحث دائما عن التغيير والتجديد، إذ يتميز بامتلاكه طاقة عالية، يستثمرها في العمل لساعات طويلة والعمل الشاق، لتجنب احتمالات فشل وإخفاق المشروع، خاصة في السنوات الأولى.

1-1 العوامل المحفزة على فعل المقاولة:

لقد ساهم الكثير من الباحثين في دراسة العوامل المحفزة لفعل المقاولة، فقد تعددت آرائهم ونتائجهم، وجاءت تصب في أربعة عوامل رئيسية نحاول أن نستعرضها كالتالي:

1-1-1 العوامل النفسية:

تتعدد العوامل النفسية المحفزة على فعل المقاولة، بحيث يمكن إجمالها في عاملين رئيسيين:

أ- دوافع المقاولين:

بصفة عامة، يمكن أن تتبلور مجموعة كبيرة من الدوافع لدى الفرد، وإنما يوجد دائما دافع يكون هو المهيمن والمهم مقارنة بالدوافع الأخرى، "دافع المقاولة قد يكون لإثبات الذات وبلوغ مكانة اجتماعية عند مقاول ما، وتكون لأجل الرغبة في الاستقلال وتحقيق العائد المادي عند مقاول آخر، وقد يكون الرغبة في السيطرة والتحكم لدى آخر"².

¹. ماجد عطية: إدارة المشروعات الصغيرة، دار الميسرة، عمان، الأردن، 2004، ص17.

².Fayolle(A). **Le Métier de Créateur D'entreprise**. Edition D'organisation. Paris. 2003. p62.

يرى "ت.قودان" أن "دافع الرغبة في تحقيق العائد المادي والسلطة يمثل الدافع المهيمن، فالمقاول حسبه يبحث عن الواقعية"¹. أما "أ. شبيرو" فحسب هذا الباحث "دافع الرغبة في الحرية والاستقلالية يمثل الدافع القوي والرئيسي لدى منشئ المقاولات"²، فالمقاول يبحث دائما أن يكون سيد نفسه ومتحررا من القيود والعلاقات التنظيمية التي تسير عليها تنظيم العمل.

وفي هذا السياق يمكن الإشارة أن الدوافع النفسية تختلف من فرد لآخر ومن بيئة لبيئة أخرى ولها علاقة مباشرة بعوامل أخرى اجتماعية وثقافية واقتصادية، بحيث يختلف مصدرها ومنبعها، فقد تكون سلبية كالمعاناة من البطالة أو سوء الظروف المرتبطة بالعمل في المجال الوظيفي، أو تكون إيجابية كتوافر رأس المال أو وجود فكرة مشروع.

ب- السمات الشخصية للمقاول:

لقد تزايد الاهتمام بموضوع السمات الشخصية للمقاول، وتعددت نتائج البحوث التي جاءت في مجملها مشتركة في تحديد الكثير من السمات التي تتمتع بها شخصية المقاول فهذه الشخصية "الفريدة" حسب "ماكس فيبر" تتمتع بسمات سلوكية، تدفع بصاحبها للإبداع في الأعمال وإنشاء المشاريع.

يقترح الباحث "ج.أ.أرندي" مجموعة من السمات الشخصية التي يتمتع بها المقاول وهي "الثقة بالنفس، تحمل المخاطر، التحدي، الإبداع وروح المبادرة، التكيف، الاتصال"³، فحسب هذا الباحث تعد هذه السمات كافية لنشاط المقاول، أما "أ. جيب" فيقترح سمات تصب هي الأخرى في نفس

¹. Goudin(T). **Qu'est ce qu'une entreprise ? C.P.E.Etude.1963. N07. p3-p11. in Fayolle(A). Ibid. p61.**

². Shapero(A). The Displaced uncomfortable entrepreneur. **Psychology Today. 1975. Vol7 N11. p83-p99 in Fayolle(A). Ibid. p61.**

³.Hornaday(J.A).Research about living entrepreneurs. **Encyclopedia of entrepreneurship. Englewood chiefs. Prentice Hall. 1982. p28 in Fayolle(A).Ibid. p63.**

السياق مثل "روح المبادرة، التكيف، الإبداع، القدرة على القيادة، القدرة على حل المشاكل، الخيال، العمل الجماعي"¹

إن الملاحظ من خلال هاته الدراسات، حول السمات الشخصية التي يجب أن تتوفر عند المقاول كثيرة وعديدة، وقد يمكن أن تكبح معنويات الأفراد المقبلين على فعل المقولة، فجمع كل هاته السمات تصبح من الصعوبة أن تتوفر في شخص ما، لذا يمكننا القول أن هاته السمات تبقى دائما نسبية من شخص لآخر، كما أن السمات الشخصية تنمو عبر مسيرة حياة الفرد وتتصهر في أفعاله، فتوفر كل السمات في شخص المقاول تصبح بالمهمة المستحيلة، وإنما بإمكان تطوير وتنمية الفعل الريادي للفرد والذي من شأنه أن ينمي دوافعه وطرائق تفكيره.²

1-1-2 العوامل السوسيو ثقافية:

تعتبر هذه العوامل وبصفة عامة عن المحيط أو الوسط الاجتماعي الذي يعيش فيه الفرد، حيث تلعب الأوساط الاجتماعية (العائلة، المدرسة، الجامعة، المجتمع، المؤسسة، المهنة والمحيط) دورا جوهريا في تنمية روح المقولة ونقطة تحول غاية في الأهمية لحياة الفرد، فالعديد من الدراسات أوضحت دور وأهمية هذه الأوساط بالنسبة لقرار أو الرغبة في فعل المقولة، ويعد الوسط العائلي العامل الأكثر دراسة من طرف الباحثين*، لما له من تأثير في هذا القرار.

فالدراسات المتعلقة بالأصل الاجتماعي لمنشأ المؤسسات أظهرت أن هؤلاء المقاولين ينتمون في كثير من الأحيان لعائلات مقولة، فنسبة إعادة الإنتاج الاجتماعي وخاصة فيما يتعلق بإعادة

¹. Gibb (A). The entreprise culture. threat or opportunity?. **Journal of European Training**. Vol 11. N2. 1967. p27p31. in Fayolle (A). Ibid. p62.

². كاسر نصر منصور: مرجع سابق، ص 17.

* دراسات حول المؤسسات العائلية، أظهرت الاستقرار المذهل لها، ومرجعها هو تمركز السلطة والملكية في نفس العائلة، والتي تعد عنصرا، من عناصر رأس المال الاجتماعي، لأنها هي أساس التنشئة الاجتماعية للطفل، إذ أنها توجه دراساته وعلاقاته المهنية والشخصية، فحوالي ثلثي الشركات العاملة في البلدان الرأسمالية المتقدمة هي مؤسسات عائلية، أنظر

Boutillier (S). **Travailes au XXe siècle**. édition de bock. Université Bruxelles . 2006. p34.

إنتاج المؤسسة تفوق 50% في أوساط هاته العائلات، فنشأة الأبناء في وسط عائلي مماثل يسمح لهم بالانصهار في عالم الأعمال والمؤسسة، ويجعلهم يتشبعون بقيم الحرية والمسؤولية والاستقلالية وسمات الثقة والإبداع والاتصال، مما ينمي حس الرغبة لديهم ويجعلهم مهيين لفعل المقاومة .

بعد الوسط العائلي تأتي الأوساط التعليمية الأخرى (كالمدسة، الجامعة ومراكز التكوين) بحيث تلعب هي ذلك دورا مهما في تعبئة الفكر وروح المقاومة لدى الأفراد، فهاته المسارات التعليمية والتكوينية تسمح للفرد من اكتساب القدرات والكفاءات التي تعد مهمة بل حاسمة من أجل تجسيد المشروع، فالرأسمال البشري للفرد والمعبر عنه بالشهادات والخبرات والكفاءات، يعد أكثر من ضروري في عملية إنشاء المؤسسة، بل في الكثير من الأحيان يكون هو الدافع الرئيسي لفعل المقاومة، أين يبحث المقاوم عن الإبداع في مجال تخصصه وتكوينه.

بعد الوسط العائلي والأوساط التعليمية والتكوينية، هناك عوامل سوسيو-ثقافية يمكن أن تؤثر في توجهات الأفراد للمقاومة، فالمحيط الذي يعيش فيه الفرد حياته الشخصية أو المهنية، يمكن أن يلعب هو الآخر دورا فاعلا في قرارات الفرد، ويكون عاملا مؤثرا في الفعل المقاوم¹. بالإضافة إلى المحيط يعد عامل التجربة المهنية عنصرا مهما في المقاومة، حيث تكسب الكفاءة المهنية أو التجربة المهنية المقاوم خصائص جد مهمة كالعمل في المناصب المختلفة، العمل الجماعي، خبرات في الإنتاج، التكنولوجيا المستعملة، التسويق، كل هاته الخصائص المكتسبة تعتبر أسهما رابحة بالنسبة للفرد عند إنشاء المؤسسة.

3-1-1 العوامل الاقتصادية:

تتمثل في الإمكانيات والموارد المختلفة المتاحة، والتي من دونها لا يمكن أن تتحقق المقاومة على الواقع، فإشياء المقاومة يعني التنسيق بين الموارد البشرية والمادية والفنية والتكنولوجية، فالتحكم

¹. Fayolle (A). **Opcit.** p63 p64.

في هاته الموارد يعد دافع قويا لفعل المقاولة، لكن أو غالبا عند إنشاء أو بعث مشروع جديد دائما ما تكون موارد المقاول محدودة مقارنة بالمتطلبات اللازمة، لذلك يشير الباحث "فايول" أن عملية البحث عن المعلومات وسهولة الوصول إليها يعد محفزا قويا لفعل المقاولة¹، ويقصد الباحث هنا البحث عن الموارد من جهة الجهات الداعمة لهاته المشاريع (سواء المالية أو القانونية)، خاصة إذا وجدت تشريعات تعطي تسهيلات مالية وإعانات جباية للإسهام في إنشاء المؤسسات، ومن جهة أخرى الاستعانة بشبكة العلاقات الشخصية أو المهنية، فالرأسمال الاجتماعي للفرد مهم في عملية إنشاء المؤسسة فهو وسيلة مثلى للوصول للمعلومات وتذليل الصعوبات التي تواجه مراحل إنشاء المؤسسة.

1-1-4 العوامل الذاتية والموضوعية:

هي عبارة عن المواقف الطارئة التي تعترض حياة الفرد الشخصية أو المهنية، عبر عنها الباحث "شبيرو" "بالتغيير" مشكل عائلي (كالطلاق أو وفاة شخص قريب مثلا)، أو نتيجة لأسباب إيجابية كالتعرف على شريك مستقبلي مهم، كل هذا له تأثير مباشر على الفعل المقاوالاتي فحسب هذا الباحث² هؤلاء الأفراد لم يكونوا مقاولين سابقين ولم يبحثوا عن المقاولة ولم يستعدوا لها وإنما الأوضاع والظروف القهرية، حتمت عليهم فعل المقاولة.

ويضيف الباحث "فايول" أن ميكانيزم إنشاء المؤسسات يأخذ بنا إلى تحليل ظاهرة جد مهمة وما فتئت تتعاضد خاصة في السنوات الأخيرة، مفادها أن الأفراد المقبلين لإنشاء المؤسسات هم من فئة طالبي العمل (أي فئة البطالة)، فطالبي العمل والمنشئ للمؤسسات يمثلون فئة جديدة من

¹ Ibid. p64.

² Ibid. p68 p69.

المقاولين، فمن بين أربعة مؤسسات جديدة مؤسسة أصحابها من طالبي العمل، فحسب هذا الباحث المقولة في هذه الحالة تعد كحل للبطالة والرجوع للعمل.

فالمواقف الطارئة التي تعترض حياة الفرد الشخصية والتي يعبر عنها الباحث "أ. شبيرو" "بالتغيير" تجعل المقاول في عملية بحث دائم عن الأفكار أو فكرة معينة يريد ترجمتها في شكل مشروع، فتعد هذه الفكرة الأولية النواة واللبنة الأولى في إنشاء المشروع، "فيقدر حداثة الفكرة والحاجة إليها وأحيانا غرابتها بقدر زيادة المخاطر ويقدر زيادة احتمالات النجاح"¹.

فمن أهم خصائص المقاول الناجح قدرته على الابتكار والذي يعني "تقديم شيء جديد"² خاصة عملية توليد فكرة المشروع، والتي تعد مرحلة جد مهمة في عملية إنشاء المؤسسة، وتتميز بأنها من أهم مصادر الابتكار والإبداع، فالكثير من الأفراد ممن يقدمون على إنشاء مشروع خاص بهم يكونون راغبين في تنفيذ فكرة مبتكرة ومن بين هاته الأفكار المحتملة:³

- اختراع أو ابتكار جديد: تجسيد فكرة مبتكرة أو تنفيذ اختراعهم الذي قضاوا سنوات طويلة قبل التوصل إليه.

- وجود طلب غير مشبع: وجد طلب على منتجات موجودة بالفعل في السوق سواء كانت منتجات محلية أو مستوردة، ولكن لا يرقى المعروض منها لمستوى الكفاءة المطلوبة (فجوة نوعية).

- تقليد فكرة قائمة ناجحة: وهذا بتقديم نوعيات مميزة من المنتجات وهذا بالإبداع في فكرة قائمة.

- الاستفادة من الخبرة المكتسبة من عمل سابق: سواء في القطاع العام أو القطاع الخاص، العمال والموظفين المسرحيين عن العمل الذي اكتسبوا خبرة واسعة في مجال عملهم.

¹. هالة محمد لبيب: إدارة المشروعات الصغيرة، المنظمة العربية للتنمية، القاهرة، 2006، ص 38.

². نفس المرجع: ص 161.

³. نفس المرجع: ص 39.

- مقترحات الأهل والمعارف: دور الرأسمالية الاجتماعية في سيرورة المقولة.
- استمرار مشروع العائلة: الحفاظ على إرث العائلي وإعادة الإنتاج الاجتماعي.
- توجيهات من الجهات المساعدة: وجد جهات داعمة لإنشاء المشاريع الجديدة.
- توافر معرفة متخصصة: وهذا في مجال أو تخصص معرفي مما يسمح بتقديم أفكار جديدة.

تختلف الفكرة المبتكرة من فرد لأخر، ومن بيئة إلى بيئة أخرى، ولعوامل اقتصادية واجتماعية وثقافية مختلفة، كما أنه قد لا تكون أول فكرة تطرق الذهن هي بالضرورة ما سيتم العمل من خلالها، بل يمكن إجراء المحاولات مرات ومرات لاكتشاف مزيد من الفرص والأفكار.

2- مقاربات حول الفعل المقاولاتي:

لقد تعددت البحوث والدراسات حول الفعل المقاولاتي والمقولة بصفة عامة، نتيجة للدور الاقتصادي والاجتماعي الذي تلعبه في سيرورة المجتمع، فهي جسر يوصل بين الإبداع والابتكار والتطبيق، وهذا بتسخير عوامل الإنتاج الثلاثة: الطبيعة، العمل ورأس المال، بالإضافة إلى المقاول الذي يعد المحرك لهذا النسق، إذن هي عملية تنسيق بين الموارد الاقتصادية والخصائص الذاتية التي يمتلكها المقاول لأجل استحداث نشاط اقتصادي.

إن دراسة موضوع المقولة كان ولزمن طويل يشهد إسهامات ومقاربات مختلفة، ونظرا لأهميتها ودورها في تفسير سيرورة المجتمع ومن بين هؤلاء:

2-1 المقاول الرأسمالي في نظر كارل ماركس:

لم يفرق "كارل ماركس" بين مالك رأس المال والمقاول، فالمفهوم الرئيسي للطبقة الرأسمالية ينحصر في فئات اقتصادية تعمل على تحقيق التراكم وتعزيز المكانة، وهاته الفئات تقوم على

تعظيم الرأسمال، كونها تملك وسائل الإنتاج¹، فهي نظرة استغلالية مبنية على استغلال طبقة العمال أو جيش العاطلين عن العمل كما سماها كارل ماركسوهي في صراع دائم معها، فالنظام الرأسمالي يتميز بإنتاج السلع والخدمات وبيعها لتشكيلة واسعة من المستهلكين، حدد ماركس عنصرين أساسيين يميزان نظم الإنتاج الرأسمالي ويتمثل الأول في رأس المال، والعنصر الثاني هو العمل بالأجر، ويرى ماركس "أن من يمتلكون رأسمال (الرأسماليون) يشكلون الطبقة الحاكمة بينما يمثل أغلبية العاملين بأجر، طبقة العاملة"².

فحسب ماركس، فإن الرأسمالية تشكل بطبيعتها نظاما طبقيًا، أين تتميز العلاقات الطبقيّة فيه بالصراع، ورغم أن الرأسماليين والعمال يعتمد كل منهما على الآخر، لأن الرأسماليين يحتاجون إلى قوة عمل والعمال يحتاجون إلى الأجر، فإن هذه المعادلة تعاني خلافاً فادحاً، فالعلاقات الطبقيّة في هذه الحالة تتميز بالاستغلال، لأن العمال لا يتمتعون بأي قدر من السيطرة على عملهم في الوقت الذي يقوم فيه أرباب العمل بجني الربح عن طريق تملك حصيلة عمل العمال، واعتقد ماركس أن صراع الطبقيين حول الموارد الاقتصادية سيزداد حدة بمرور الوقت³.

فحسب ماركس، إن الطبقيّة والصراع مفاده الملكية الخاصة للوسائل وعلاقتها بالطبقة العامة، وكان ماركس "يعتقد أن ثورة العمال آتية لا محالة للإطاحة بالنظام الرأسمالي وإقامة مجتمع جديد لا طبقات فيه... وسوف يؤول النظام الاقتصادي الجديد إلى ملكية جماعية"⁴

¹. Minguet (Gy). **Opcit.** p116.

². أنتوني غدنز: **علم الاجتماع**، تر:فايز الصباغ، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2005، ص68.

³. نفس المرجع، ص 70.

⁴. أنتوني غيننز: **مرجع سابق**، ص70.

يعتبر ماركس من منظري الملكية العامة والجماعية لوسائل الإنتاج، إذ يدعو إلى مفهوم الدولة المقاتل أكثر من مفهوم الفرد المقاتل، فالفرد المقاتل في نظره لا يختلف كثيرا عن الرأسمال المالك لوسائل الإنتاج، والذي يسعى إلى تحقيق التراكم وتعزيز المكانة على حساب طبقة هائلة من العمال، فكارل ماركس لا ينفي الفعل المقاتل أو إنشاء المؤسسات أو بالأحرى إلغاء الملكية الخاصة، "...لا يعني ذلك التفاوت سيتلاشى تماما بين الأفراد، بل إن المجتمع في رأيه لن ينقسم إلى طبقة صغيرة تحنكر السلطتين الاقتصادية والسياسية وجماهير الشعب الواسعة التي لا تحقق إلا القليل من الثروة الناجمة عن عملها المنتج..."¹ تبقى مقهورة وكادحة، فإشياء المؤسسات في نسق النظام الرأسمالي يكرس الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج وبالتالي الطبقة والصراع.

2-2 نظرة ماكس فيبر للفعل المقاتل:

أما ماكس فيبر رفض المفهوم المادي التاريخي لكارل ماركس، واعتبر أن الصراع الطبقي أهمية أقل مما رآه ماركس، فالعوامل الاقتصادية مهمة في نظره رغم أن الآراء والقيم لها أهمية تأثر مماثل على التغيير الاجتماعي، فحسب ماكس فيبر "الدوافع والأفكار البشرية في نظره هي التي تقف وراء التغيير الاجتماعي، وبمقدور الآراء والقيم والمعتقدات أن تساهم في التحولات الاجتماعية وبوسع الفرد في نظره أن يتصرف بحرية ويرسم مصيره في المستقبل"².

فماكس فيبر يعطي لنا صورة جد واضحة للمقاتل، بل يقنعنا عندما يفترض "أن فعل المقاتلة يتطلب شخصية فريدة واستثنائية تحمل خصائص كاريزمية"³، وأن "سيرورة المقاتلة تتمحور وترتكز بشكل أساسي على فاعل مركزي، ويؤكد كذلك على فكرة المخاطرة والتي تمتلكها شخصيات غير

¹. نفس المرجع: ص 70.

². نفس المرجع: ص 71.

³. Minguet (Gy). *Opcit.* p116.

عادية عن العامة"¹، فالفكرة الأساسية التي يمكن أن نقتبسها من المنظور الفيبري هو تأكيد على أن المقال شخصية فريدة واستثنائية ويحمل خصائص وسمات لا نجدها عند عامة الناس، فهي شخصية نادرة، ولولاها لما تحققت سيرورة المقالة، أما الفكرة الثانية فهو يؤكد على فكرة المخاطرة التي تواجه المقال، فالمخاطرة سمة تمتلكها شخصيات غير عادية لا يتصرفون بعقلانية ولكن حسب منطق باطني خارج عن المنطق المنظر واللازم، إذن فهي شخصية فريدة لها القدرة على المغامرة واحتواء الخطر، فالمقال يغامر بماله وحياته ومستقبله في عملية المقالة.

2-3 المقال المبدع عند جوزيف شومبيتر:

أما جوزيف شومبيتر صاحب نظرية " المقال المبدع"، فهو يبرز العلاقة القوية الموجودة بين (المقالة، الإبداع، المقال) في عملية النمو والحركية الاقتصادية، فهو يرى أن المقال يعد الفاعل المركزي للسيرورة والإبداع والابتكار سواء في المؤسسات الكبيرة أو الصغيرة. ففي حالة غياب هذا العامل الأساسي - المقال - الاقتصاد يعرف دورة إنتاجية ستاتيكية، فالمقال يعد المحرك لهذه العملية، وهذا بفضل إبداع وابتكار نماذج عمل جديدة، طرح منتج جديد في السوق، البحث عن أيدي عاملة مؤهلة، تنمية علاقات العمل مع المتعاملين... الخ².

جوزيف شومبيتر يركز على مركزية المقال في العملية الإنتاجية والدور المهم في الدورة الاقتصادية للمؤسسة كونه وكما وصفه شومبيتر "بالمبدع أو المبتكر"، ووفقا لما قدمه البعض فإن الابتكار هو تقديم شيء جديد، هذا الشيء قد يكون منتجا أو طريقة توزيع أو طريقة تسعير أو إنتاجا أو ترويجا، المهم أن هذا الشيء يجعل المشروع مختلفا ومن ثم متميزا"³، وهناك من عرف الابتكار

¹. Ibid. p116 p117.

². Ibid. p116.

³. هالة محمد لبيب: مرجع سابق، ص 161.

على أنه عملية تقوم على استغلال أفكار جديدة لذلك الابتكار، وتعتمد على الجمع بين أنشطة مختلفة (كالصميم والبحث ودراسة السوق، وتطوير أساليب الإنتاج، وتغيير الهيكل التنظيمي وتطوير العاملين)، هذه الأنشطة ضرورية لتطوير المنتج الجديد أو عملية الإنتاج¹، لذلك اعتبر جوزيف شومبيتر المقاول على أنه الفاعل الأساسي في النمو الاقتصادي، فأعطاه صفة المبدع والمبتكر وهو الفاعل الرئيسي في التغيير وهو في نفس الوقت المحرك للعملية الإنتاجية.

2-4 المنظور الاقتصادي لفعل المقاولة:²

لقد تناولت العديد من المقاربات النظرية والآراء الاقتصادية للفعل المقاوالاتي بكثير من الأهمية والعناية، نظرا لدوره الرئيسي في التنمية الاقتصادية والاجتماعية على حد سواء، ولقد جاءت تبريراتها في عدة مقاربات نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:

2-4-1 مقاربة تشجيع وتنمية روح المقاولة:

الأبحاث توصلت إلى أهمية الفعل المقاوالاتي فيما يتعلق بدوره السياسي والاجتماعي في تنمية المجتمع "فهناك فوائد سياسية واجتماعية من خلال تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا لغرض تكوين طبقة من المقاولين الصغار المستقلين والذين يعتبرون عملا ضروريا في مجتمع ديمقراطي"³، في هذا المنحى المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تعتبر المجال الذي تنشأ فيه روح المقاول، والذي يعد أساسيا في كل مشروع للتنمية والتطور الصناعي.

¹. نبيل جواد: إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، 2006، ص 182.

². Sellami (A). **Petite Moyenne industrie et Développement économique**. ENAL. Alger. 1985. p118 p123.

³. **Ibid.** p118.

فإعطاء نفس الفرص لجميع أفراد المجتمع، فيما يتعلق بإنشاء المؤسسات وبالتالي المشاركة في التنمية، يعبر عن واقع ديمقراطي من جهة، ومن جهة أخرى يحقق العدالة الاجتماعية، إذن فالفعل المقاولاتي عامل للمشاركة في التنمية وعامل للاستقرار السياسي والاجتماعي.

2-4-2 مقارنة تخفيض التكاليف وعقلنة الاستثمارات:

حسب هذه المقاربة، الإمكانيات المالية التي تحتاجها البلدان لأجل تنمية كبيرة، تجعل من الضروري الحرص على تفادي الأخطاء في الاستثمارات الكبيرة، فالأخطاء الفادحة تكلف الاقتصاد فواتير عالية تؤثر على سيرورة التنمية.

فالمؤسسات الكبيرة معرضة لمشاكل كثيرة، وعواقب الأخطاء فيها وخيمة وخطيرة، مقارنة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أين نسبة الوقوع ومعالجة الأخطاء ضئيلة. " فالوقوع في الخطأ لأي سبب كان، عدم الاختيار الحسن لمنتج المصنع، عدم تطبيق مناهج عمل صحيحة، خطأ في زمان ومكان التصنيع، إنشاء المصنع في بيئة غير ملائمة، صعوبة الحصول على الموارد الأولية كل هاته الأخطاء تكلف المؤسسات خسائر كبيرة...¹، وبالتالي يعد هدرا للموارد المالية، أما المؤسسات الصغيرة ببساطة التنظيم وإجراءات العمل المبسطة والخطط الواضحة، تسمح لها بتغيير سياسات الإنتاج أو التسويق أو التمويل ومواجهة التغيير بسرعة بما يساعد التغلب على العقبات.

3-4-2 مقارنة نشر الوعي الصناعي:

نجد قوة العمل وخاصة في البلدان النامية مجملها لها علاقة بحياة معيشية متعلقة بالأرض أي بذهنية ريفية فلاحية أو حرفية، كالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تشجع هذا النوع من المؤسسات) يمكن أن تعتبر كجهاز لنشر الذهنية الصناعية، وهذا بتوطين هاته المؤسسات في

¹. Ibid. p122.

الجهات والمناطق أين ينعدم فيها العمل الصناعي¹، فصغر حجم هذه المشروعات تسمح بتحقيق الانتشار في مناطق جغرافية مختلفة بعيدة عن المراكز الصناعية التقليدية، فتواجدها بهاته المناطق يسمح بتغير الحياة الاجتماعية والمدنية،" بحيث تلتحق قوة العمل الفلاحية والحرفية بهاته المؤسسات والتي توفر لها أحسن شروط العمل والأجر²، كما يهدف نشر الوعي الصناعي إلى تحويل العمليات السابقة إلى عمليات صناعية حديثة والتي تسمح بتطور الصناعات المحلية في اقتصاديات البلدان النامية.

2-4-4 مقارنة حول تحقيق التوازن الجهوي:

لأن الصناعات الكبيرة لا تختار بحرية مكان تواجدها وهذا راجع لتوفر الهياكل القاعدية الداعمة لها مثل (الطرق، الموانئ، المواد الأولية، اليد العاملة) فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة صغر حجمها يسمح لها بتحقيق الانتشار في مناطق جغرافية مختلفة،" مما يمكنها من تحقيق قطب صناعي وهذا لإخراج هذه المناطق من عزلتها³، فمرونتها في الانتشار بمختلف المناطق والقدرة على التوسيع يؤدي إلى تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا، بإقامة هذه الصناعات في الريف والمدن الصغيرة يخفف من زحف الهجرة إلى المدن الكبرى، وتقلص أوجه التفاوت في توزيع الدخل الثروة بين الأفراد والمجمعات في الريف وفي الحضر.

2-4-5 دور المقاولات في النقل التكنولوجي:

ترى هذه المقاربة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عامل فعال في عملية النقل التكنولوجي، كما أن المشاكل التي تعترض هذه العملية تكون أقل حدة في المؤسسات الكبيرة، "فهي

1. Ibid. p123.

2. Ibid. p123.

3. Ibid. p124.

تعد أحسن الأجهزة للنقل التكنولوجي"¹، وأظهرت نتائج ميدانية أنه في كثير من الحالات تنمية
الرأسمال البشري تتم بصورة عالية في المؤسسات الصغيرة، كما أن كثافة خلق فرص العمل تتحقق
فيها بصورة مرتفعة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة"²

كما توجد مقاربات أخرى ذات إحياء اقتصادي، لامركزية العمل والصناعة، مقارنة حول
تثمين اليد العاملة، مقارنة أخرى حول التوازن الاجتماعي ومقاربة حول تنظيم الاستهلاك بين
الشركاء.

3- البحث في ظاهرة الفعل المقاولاتي:

من المعلوم أنه من أهم مراحل البحث إجراء حوصلة لمجمل الدراسات حول
الموضوع، وإتباعاً لهاته القاعدة رصدنا بعض الدراسات والأبحاث حول ظاهرة فعل المقاولة التي
كانت في مجملها مختلفة في المتغيرات المستعملة في البحث، فإذا كان بعض الباحثين يعتمد على
متغيرات متعلقة بخصائص وسمات المقاولين كعوامل لتحديد أصنافهم وأنواعهم، ذهب البعض
الأخر إلى الاعتماد على متغيرات متعلقة بالأصل الاجتماعي والمهني - للمقاولين - وتأثيرها في
تجسيد فعل المقاولة، وارتأى البعض الآخر إلى توظيف الأقطاب الاجتماعية المختلفة (شخصية
العلاقات المهنية) كمحددات لدوافع وسيرورة فعل المقاولة.

وعلى هذا الأساس، سنستعرض بعض الدراسات والأبحاث التي تناولت المقاول وسيرورة فعل
المقاولة في دراسات ميدانية، تمكننا من التعرف أكثر على الموضوع الذي نتعامل معه وعلى أهم
المفاهيم المتعلقة به.

¹ Ibid. p125.

² Ibid. p125.

3-1 دراسة م. مكنزي و"أ. جوليان" حول تأثير شخصية المقاولين في نمو المؤسسة¹

لقد أظهرت هذه الدراسة وجود نوعين رئيسيين من المقاولين، يتمثل النوع الأول في المقاول المالك والمسير والذي يحمل الخصائص الرئيسية التالية (دوام، حرية، نمو) بحيث تتمثل خاصية الدوام في المحافظة على نشاط المؤسسة، أما خاصية الحرية فتتمثل في الحرية في أخذ القرارات المتعلقة بالمؤسسة (كحرية اختيار المنتج، المتعاملين، منهجية العمل، السوق)، أما فيما يتعلق بخاصية النمو، فله علاقة بالنمو النوعي والكمي للمؤسسة (وهذا فيما يتعلق بالنشاطات والعمليات الجديدة، جماعات العمل، استغلال السوق، اكتساب مكانة لدى المتعاملين)، أما النوع الثاني فيتعلق بالمقاول المستغل للفرص والذي يحمل الخصائص التالية (نمو، استقلالية، استمرارية) فتظهر خاصية النمو باستغلال الفرص المتاحة وخاصة في محيط العمل، أما خاصية الاستقلالية فتظهر في عملية اتخاذ القرارات المختلفة في المؤسسة سواء الداخلية، أما خاصية الاستمرارية فلها علاقة بالاستمرار في نفس نشاط المؤسسة بأكثر توسع ومغامرة.

النوع الأول من المقاولين، هدفهم الأساسي المحافظة على دوام أعمالهم واستمرار مؤسساتهم ويرغبون في العمل في نفس القطاع والنشاط، فعملية التغيير غير واردة لدى هؤلاء المقاولين، كما أن "عملية إدارة المؤسسة أو بالأحرى قيادتها لا تطرح مشكلة لديهم لأنها محسومة أو معروفة مسبقاً"² وهذا راجع للطابع العائلي الذي تتميز به، (فغالبا ما تكون المؤسسة موروثه عن الآباء والأجداد).

¹. Julien (P.A) et Marchesnay (M). **La Petite entreprise**. Vuibert Gestion. Paris. 1988. in Fayolle(A). Ibid. p53.

². Julien (P.A) et autres. **Les PME : Bilan et Perspectives**. Economica. Paris. 1994. p144.

هؤلاء المقاولين يفضلون ويولون الأهمية للاستثمار المادي (مثل العقارات، المباني، الأراضي ومعدات...)، فامتلاك الثروة العينية يعد دافعا قويا لهاته الفئة، مقارنة بالاستثمار غير المادي (كالتكوين، البحث والتطوير) والتي تعد من الاهتمامات الثانوية لديهم، فأساس هذا الفعل "هو الحفاظ على العمليات المعروفة ومنهجيات العمل الموروثة في المؤسسة، فهم يعتقدون انه كلما ارتفع معدل التخصص في العمل، كلما فقد هؤلاء المقاولين جزء من الاستقلالية"¹، فكل هاته العمليات والمنهجيات في العمل أو بالأحرى هذا التراكم الموروث يعتبر بالنسبة إليهم، كجزء من الرأسمال الاجتماعي"² في شقه العلائقي بين الأفراد المنتمين للمؤسسة، وفي شقه المهني كوسيلة للتحكم والمحافظة على الأسرار المهنية والعمليات الإنتاجية.

كما يرفض هؤلاء المقاولين الاستدانة ومشاركة رأس المال الخارجي في نشاط المؤسسة، لأنها حسب اعتقادهم "تؤثر هاته العلاقة أو العملية على الحرية والاستقلالية في المؤسسة"³، وبالتالي يفضلون العمل حسب القدرات المالية المتاحة والممكنة، فهذا المنظور لا يعني أن هؤلاء المقاولين يرفضون فكرة التوسع والتطور، وإنما يقومون بهاته العملية وفق مراحل محسوبة ومخطط لها سابقا، فعدم الاستدانة أو الاعتماد على رأسمال خارجي أي (شريك) يعبر عن فعل عقلاني، فهؤلاء المقاولون ليسوا بالمخاطرين بعنف، بل إنهم يحسبون المخاطر التي قد تتجر من خلال هذا الفعل.

كما أن هؤلاء المقاولين "يعطون أهمية وألوية للمشاكل التقنية والتنظيمية في المؤسسة، بالإضافة إلى العمليات التسويقية"⁴، فشروط النجاح لديهم يكمن في التحكم المستمر لكل وظائف المؤسسة والاستغلال الجيد للسوق، من خلال اكتساب مكانة وثقة لدى المتعاملين

¹. Ibid. p145.

². Ibid. p145.

³. Ibid. p144.

⁴. Ibid. p145.

والمستهلكين، فعملية التوسع والدخول في المنافسة لا تطرح أهمية بالنسبة إليهم، لأنها وببساطة تفوق الإمكانيات البشرية، والمسارات التكوينية والمهنية، والتقاليد التنظيمية والتسييرية لهؤلاء المقاولين، فالعملية تعبر عن فعل عقلائي واستراتيجي في نفس الوقت.

أما النوع الثاني من المقاولين، فالمنطق الفعلي يتمثل في الاستثمار الكبير للموارد المالية باختيار النشاطات التي تكون فيها هوامش الربح معتبرة، وهذا حتى وإن كانت درجة الخطر عالية، فعامل المغامرة تعد خاصية مهيمنة لدى هؤلاء المقاولين، مقارنة هؤلاء المقاولون منشغلون دائما بمشاكل الاستقلالية باتخاذ القرار¹، وهذا راجع لعدة عوامل تؤثر في هاته الاستقلالية، ومن أهمها وبالأخص البحث دائما عن الموارد المالية الخارجية أو الاستدانة، وهذا للمشاركة في الرأسمال، فبالنسبة لهؤلاء المقاولين "الأعمال هي في حقيقة الأمر رأسمال خارجي"²، وهذا ما يجعل هؤلاء المقاولين في بحث دائم عن الاستقلالية في اتخاذ القرار. فهم لا يملكون القرار الكامل فيما يتعلق باختيار الأسواق أو المنتج أو الشركاء، إذن فإن "الربحية تعتبر عاملا ودافعا أساسيا لهؤلاء المقاولين، مما يجعلهم يخاطرون ويغامرون حتى بخاصية الاستقلالية"³، وهذا عكس المقاول المالك والمسير الذي يرفض الاستدانة أو مشاركة رأسمال أجنبي في نشاط المؤسسة.

بالإضافة إلى ذلك، فإن المقاول المستغل للفرص، يستثمر في الاستثمارات غير المادية (كالتكوين، البحث، التطوير) سعيا منه إلى إحداث نشاطات أكثر تنظيما في المؤسسة، وهذا بالتطوير المستمر للعمليات الإنتاجية ومناهج العمل التنظيمية والتسييرية، مما يستدعي توظيف مستخدمين مؤهلين للقيام بالنشاطات الحيوية في المنظمة.

يعتمد "م. مكنزي" و "أ. جوليان" في تصنيف المقاولين إلى بعض الخصائص، فقد ألحقا كل

من خاصية (الدوام، الحرية، والاستمرارية) بالمقاول المالك والمسير، وألحقا

¹. Ibid. p146.

². Ibid. p146.

³. Ibid. p147.

خصائص (النمو والاستقلالية، الاستمرارية) بالمقاول المستغل للفرص، فالملاحظ أن هناك تداخل بين هاته الخصائص لدى مختلف أنواع المقاولين هذا من جهة، ومن جهة أخرى لا يمكن الحكم مسبقاً على افتقاد أو عدم امتلاك أحد المقاولين خاصية ما، فهذه العملية أي امتلاك الخصائص تعود للتنشئة ولسيرورة نشاط المؤسسة، إذن لا يمكن اعتبار أن الخصائص هي المحددة لفعل المقاول. ومن وجهة نظر هؤلاء الباحثين، أن إدارة المؤسسة أو بالأحرى قيادتها لا تطرح مشكلاتاً لأنها محسومة ومعروفة مسبقاً، وهذا فيما يتعلق بالمقاول المالك والمسير، إلا أن هناك وجهة نظر أخرى انتقدت هذا الطرح وترى أنه تم إغفال الصراعات التي تحدث بين الأفراد المالكين لرأسمال (أفراد من العائلة الواحدة)، فعملية القيادة ليست محسومة بصورة مثالية، وهذا عكس المقاول المستغل للفرص أين يسمح بالتنازل ولو بشيء من الاستقلالية، مقابل الاستدانة أو الدخول مع شريك (رأسمال أجنبي) في استغلال الفرص.

وهناك وجهة نظر أخرى كذلك، ترى أن عند المقاولين (المالك والمسير) قد تختلف الأهداف والاستراتيجيات من الأب إلى الابن، فالأب وهو القائد يكون مقيداً بالتراكم الموروث عن سابقه (مؤسسة عائلية موروثية) ويجعل المؤسسة في نسق مغلق، مقارنة بالابن المقاول الذي يسعى إلى استغلال الفرص، فهنا "تطرح مشاكل لها علاقة بالشرعية والثقافة، وتأثيرها على سيرورة نشاط المؤسسة"، إذن هناك تداخل بين أنواع المقاولين، بحيث يكون مقاول مصنف في فئة المقاولين (المالك المسير) وفي مرحلة ما ولظروف معينة، ينتقل إلى مقاول مستغل للفرص.

2-3 وفي نفس السياق نستعرض دراسة لـ " ج. لوفلي":¹

أنجزت سنة 1950-1970 خصت 60 حالة إنشاء مؤسسة، حاول أن يعطي تصنيفا آخر للمقاولين، وهذا من خلال الاعتماد على متغيرات أخرى في البحث، تتمثل في متغير الدافع ومتغير الهدف من إنشاء المؤسسات من طرف المقاولين، وجاءت هذه الدراسة بأربعة أنواع من المقاولين نستعرضهم كالآتي:

3-2-1 المقاول المبدع: خصائص هذا المقاول أنه مكون في مدارس عالية، ويمتلك ملكات معرفية تترجم في القدرات التنظيمية والتسييرية في أعلى مستوى، ذو مسار مهني رفيع مكتسب من مؤسسات كبيرة ومعروفة، دوافعه الأساسية في إنشاء المؤسسة تتمثل في استثمار هاته الملكات المعرفية (والتي تعد ضرورية في هذا الفعل)، مع البحث عن امتلاك السلطة (فالسلطة تمثل دافعا جوهريا لفعل الإنشاء)، هذا النوع من المقاولين يراهن على رأسماله البشري المعبر عنه بالملكات المعرفية والرصيد المهني الثري، أما أهدافه فتتمحور كمرحلة أولى في هدف النمو والتطور، وهذا من خلال استغلال الفرص والإبداع (والذي يمثل خاصية جوهرية لهؤلاء المقاولين).

3-2-2 المقاول المالك: تتمثل دوافع الإنشاء عند هذا المقاول في امتلاك العمل وفرصه لإنجاز ما هو مهم من وجهة نظرهم حيث يكون الوسيلة لتحقيق رغباتهم في الحياة، بالإضافة إلى الرغبة في امتلاك السلطة، والتي تعد دافعا قويا وجوهريا بالنسبة إليهم، أما أهدافهم فهي موجهة إلى النمو لكن بصفة لا تتعارض مع الاستقلالية بمفهومها الواسع (الاستقلالية المالية، استقلالية

¹ Laufer(J). Comment on Devient entrepreneur. *Revue Française de gestion*. N02. France.1975. p 11 p26. in Fayolle(A). opcit. p56 p58.

القرار، اختيار المنتج، الأسواق...)، فالبحث عن التوازن بين النمو والاستقلالية هي التي تعطي لهم صفة المقاول المالك¹.

3-2-3 المقاول الراض للنمو وإنما يبحث عن الفعالية والنجاعة: دوافع إنشاء المؤسسة لدى هؤلاء المقاولين تتمركز حول الرغبة في امتلاك السلطة، فهي تعد دافعا جوهريا بالنسبة إليهم، بالإضافة إلى البحث الدائم عن الاستقلالية بمفهومها الواسع، فهم يرفضون النمو والتوسع في نشاط المؤسسة على حساب الاستقلالية، فحسب هؤلاء المقاولين " تجسيد فعالية ونجاعة المؤسسة أولى من المخاطرة التي قد لا تحقق لهم أهدافهم المسطرة آنفا"² ، إذن فهؤلاء المقاولين لا يخاطرون بقوة في مجال أعمالهم خوفا من فقدان السيطرة على الاستقلالية.

3-2-4 المقاول الحرفي: دوافعه الرئيسية لإنشاء المؤسسة تكمن في الحاجة إلى الاستقلالية، وهدفه الأساسي هو المحافظة على بقاء المؤسسة، فالاستقلالية لها أهمية بالنسبة له مقارنة بالنجاح الاقتصادي.

من خلال هذا العرض نلاحظ أن هناك قواسم مشتركة لدى هؤلاء المقاولين، فيما يتعلق بدوافع الإنشاء والتي تمحورت بصفة عامة حول خاصية امتلاك السلطة، والبحث عن الاستقلالية بمفهومها الواسع، أما الأهداف فقد تباينت حول الموازنة بين الاستقلالية والنمو وعلاقتها بدرجة المخاطرة.

إن هاته التصنيفات الرامية إلى تصنيف فعل المقابلة على أساس دوافع وأهداف المقاولين، كمحددات رئيسية لتحديد النسق المفهومي لفعل المقابلة، يراها بعض الباحثين أنها غير كافية، فهناك "محددات أخرى تتدخل وتؤثر في فعل المقابلة عبرها بالثقافة التنظيمية"³، فحسب هؤلاء

¹. Ibid. p58.

². Ibid. p58.

³. Julien (P.A) et autres. **Opcit.** p148.

الباحثين "أعضاء التنظيم يؤثرون بصورة كبيرة في القرارات الاستراتيجية، التي قد تؤدي في نهاية المطاف إلى فرض آرائهم وقيمهم"¹، كما أن "ثقافة المؤسسة والتي تحمل المعايير والعادات والقيم الخاصة بها في استغلال المهنة، تشكل تأثيراً آخر في سيرورة الفعل"²، بالإضافة إلى "الصراعات الداخلية بين الأجيال في حالة التوريث(المؤسسات العائلية)أو صراعات الكفاءة في حالة التجديد التكنولوجي في المهنة، تؤثر هي الأخرى في استراتيجيات الأفعال والأهداف للمقاولين"³.

3-3 الدراسة الثالثة⁴ تتمحور متغيرات البحث فيها حول مراحل سيرورة فعل

المقاولة لدى المقاولين المنشئين للمؤسسات

بحيث تناولت هذه الدراسة ثلاث مراحل أساسية تسبق عملية إنشاء المؤسسة، والمتمثلة في مرحلة نمو فكرة المقاولة لدى المقاول، مرحلة الرغبة في فعل المقاولة، ثم مرحلة اتخاذ قرار لفعل المقاولة.

نمو فكرة المقاولة أو ظهور فكرة المقاولة حسب الباحث "أ. فايول" هناك عدة عوامل تتدخل في عملية نمو فكرة المقاولة لدى الفرد، بحيث تتبع هاته العوامل من الأوساط المختلفة التي يعيش فيها هذا الأخير، فمثلاً: "يلعب الوسط العائلي دوراً هاماً في تنمية هذه الفكرة، بحيث سجل نسبة 63% من المهندسين المستجوبين في هاته الدراسة يؤكدون على أنهم ينتمون لعائلات تمارس نشاطات حرة أو أصحاب مؤسسات"⁵، "فيظهر جلياً أن الوسط العائلي مرجع أو منبع مهم ومؤثر

¹. Ibid. p148.

². Ibid. p148.

³. Ibid. p149.

⁴.Fayolle(A).L'enseignement de L'entrepreneuriat dans les universités.Opcit.p93.

⁵. Ibid. p94.

في عملية نمو فكرة المقالة لدى الفرد"¹، لكنه ليس الوحيد في هذه العملية وإنما يشير إلى أوساط أخرى تؤثر هي كذلك في نمو هذه الرغبة، وتتمثل في الوسط المدرسي أو النظام التربوي، فهو يرى أن الكثير من الأفراد المستجوبين يعتبرون أن فكرة إنشاء المؤسسة تحصلوا عليها في فترة مساهمهم الدراسي،" فالنماذج البيداغوجية والمسارات التعليمية المتنوعة التي يقترحها النظام التربوي، في خضم الثقافة العامة التي ينشرها تسهم في تنمية فكرة المقالة لدى الأفراد"²، كما يشير الباحث إلى وسط آخر جد مهم في تنمية فكرة المقالة لدى الأفراد ويتمثل في الوسط المهني، والذي يمكن أن يكون منبعاً مسهماً في نمو فكرة المقالة، فأكثر من ثلثي العينة المدروسة يعتبرون أن فكرة المقالة نشأت لديهم خلال فترة المسار المهني، وبالضبط في السن المتراوح بين 27 سنة و37 سنة"³، فالمسار المهني له دور فعال ومؤثر في عملية نمو فكرة المقالة لدى الأفراد.

وفي تحليل لدوافع المهندسين المنشئين للمؤسسات، جاء الدافع الرغبة في الاستقلال في المرتبة الأولى بنسبة 47% من أفراد العينة المستجوبين، ويليه دافع التحدي الشخصي بنسبة 28,6%، ثم دافع استغلال المعارف المتراكمة بنسبة 22%، ثم دوافع أخرى كلاسيكية مثل اكتساب مكانة اجتماعية والرغبة في السلطة بنسب 20,2% و 0,5% على التوالي"⁴.

نلاحظ أن دوافع إنشاء المؤسسات لدى هؤلاء المقاولين تتمحور حول دافع الاستقلالية واستغلال المعارف والملكات، فهذا إن دل على شيء، فإنما يدل على أن المقاولين يبحثون عن فضاء من الحرية لاستغلال طاقاتهم وقدراتهم.

¹ . Ibid. p95.

² . Ibid. p95.

³ . Ibid. p97.

⁴ . Ibid. p98.

وفي سؤال حول ماهي المدة التي سيستغرقها هؤلاء المهندسين في تجسيد مقاولاتهم فكانت الأجوبة متباينة، بحيث نسبة 10% يعتقدون أنهم يجسدون مشروعهم في مدة تقل عن سنة، منهم نسبة 26% يعتقدون أنهم يقومون بهذا الفعل في مدة لا تقل عن 5 سنوات وأكثر من نسبة 30% يرون أنهم غير قادرين على إعطاء مدة تقديرية لفعل المقاولة، وهذا إن دل على شيء، فإنما يدل على أن الرغبة في فعل المقاولة، ليس بالعملية السهلة وإنما تتطلب استعدادات وقدرات، وهناك تظهر المخاطرة كخاصية مركزية عند المقاولين.

وفي سؤال حول العراقيل التي يراها المهندسون في فعل المقاولة، فجاءت النتائج على نحو التالي: نسبة 37,5% يرون انه لا توجد فرصة حالية، ونسبة 12,5% يرون أن هناك صعوبة في المخاطرة، ونسبة 10,8% ضعف الجانب المادي، ونسبة 10,8% قلة المعلومات المتعلقة بالنشاط، ونسبة 5,4% ضعف القدرات التقنية، و 5,9% ضعف التسيير، ثم البحث عن الشريك بنسبة 3,8%، الوضع الحالي لا يسمح بنسبة 3,8%، أخرى بنسبة 8,8%¹.

نلاحظ أن غياب الفرص الحالية يشكل الاتجاه العام بنسبة 37,5%، وهذا يرجع إلى محيط المهندسين (خاصة المحيط المهني)، فقلة المعلومات حول السوق وقلة امتلاك المفاهيم أو أدوات التحليل لمعرفة وفهم هيكله ونشاط سيرورة السوق، يؤدي إلى غياب الفرص أو ضعفها.

أما مرحلة تجسيد فعل المقاولة، فهي مرحلة متعلقة بالعوامل التي لها تأثير في قرار المقاولة والتي تتبع من محيط الفرد، كالحصول على فرص ممكنة متاحة، التعرف على شركاء مهمين...، بصفة عامة هي الأسباب السلبية أو الإيجابية التي تسرع الرغبة في قرار وتجسيد المقاولة، (نجد هذا المحتوى في نظرية التغيير لشبيرو).

¹. Ibid. p99.

3-4 وفي سياق آخر، سنستعرض دراسة أخرى، تناولت مسار 250 مقاولاً¹،

حاولت هذه الدراسة البحث عن الخصائص الرئيسية للمقاولين، والتي تعد بمثابة محددات لنجاح المقاول، توصلت هذه الدراسة إلى نتائج مفادها:

- نجاح المقاول لا يحدد فقط بعوامل ذات علاقة بالمواد والفرص المتاحة، وإنما لمتغيرات أخرى لها وزن كبير في تحديد هذا النجاح، " فالنجاح ليس مرتبط بمتغيرات كمية ونوعية لسوق أو للموارد بمختلف أشكالها، وإنما وفقاً لخصائص أخرى تعد محددة لهذا النجاح"²، كما لا يمكننا فهم واستيعاب نجاح أي مقاول من خلال تتبع المسار الشخصي أو المهني للمقاول فقط، "فالنجاح مرتبط بالخصائص التي يمتلكها المقاول"³، إذن فهي عملية تنسيق بين الموارد والفرص المتاحة (والمعبر عنها بالمتغيرات الكمية والنوعية) مع الخصائص والسمات والتي يمتلكها المقاول، "فإنجاح المقاول ليس وليد الصدفة، وإنما هو نتيجة التنسيق بين عدة عوامل معقدة"⁴.

- يقترح الباحث ثلاثة عشر خاصية رئيسية، يعتبرها محددة لنجاح المقاول وهي كالآتي:
- الرغبة في التغيير: تشير هذه الرغبة في تغيير الوضعيات، المكانة.
- التحدي: يدفع الرغبة إلى الأمام، ويتحدى المصاعب.
- التضحية: النجاح يتطلب التضحية، الجهد بالمال والوقت.
- المشاركة: تشير هذه الخاصية إلى المقاول المشارك أي العمل الجماعي.
- عالمية: المقاول العالمي، التعامل مع مختلف المتعاملين في السوق.
- القائد: خاصية كاريزمية للمقاول الناجح.

¹. Dore(P) et Tassi (J). **La Réussite Des entrepreneurs**. Maxima. Paris. 1999.p319.

². **Ibid.** p319.

³. **Ibid.** p340.

⁴. **Ibid.** p341.

- مسير: النجاح يتطلب مسيرا كفوًا.
- المبدع: وهي خاصية محركة في فعل المقالة.
- متمسك: متمسك ومصر على النجاح.
- صبور: يصبر على المشاكل والمعوقات.
- واقعي: تتمثل هذه الخاصية في استغلال الفرص السانحة.
- استراتيجي: تسيطر الأهداف وفق خطة استراتيجية.
- ذو رؤية: التطلع نحو المستقبل والبحث عن النمو والتطور.

يشير الباحث أن هاته الخصائص تختلف من مقال لمقال آخر، كما أن نجاح المقالة مرهون بتوفر ثلاث خصائص على أقل عند المقال وهي (العلمية، القيادة والتسيير)، ويشير أيضا أن المقالين ملزمين بتعويض الخصائص المفقودة أو الضعيفة. وهذا بالبحث عن الشركاء وتوظيف يد عاملة مؤهلة، بالإضافة إلى العمل على تحسين الخصائص والقدرات الشخصية.

كما يشير أيضا أنه ولرفع فرص نجاح المقالة، لا بد أن يستغل المقال النشاطات ذات علاقة بالكفاءات والقدرات المكتسبة والتمكن منها، وهذا بالتكوين المستمر (للمقال وللعاملين) أي البحث دائما عن الجودة، بالإضافة إلى تمتين المعارف والتجارب مع مؤسسات أخرى.

تعطي لنا هذه الدراسة مقارنة جد مهمة، تشير إلى أن نجاح المقالة ليس مرتبط فقط بالموارد الاقتصادية والفرص المتاحة في السوق (أي متغيرات كمية ونوعية)، وإنما هي عملية تنسيقية جد معقدة تتعلق بمتغيرات أخرى (خصائص المقالين)، تكون هي المحددة في كثير من الأحيان لنجاح المقالة.

4-المقاولاتية حسب منظور جوزيف شومبيتر (1883-1950):

يعتبر **Joseph Schumpeter (1883-1950)**¹، بدون شك هو أب المجال المقاولاتية² الذي أعطى للمقاول صورة محورية في التنمية الاقتصادية من خلال كتابه "نظرية التطور الاقتصادي" حسب Schumpeter فإن الاقتصاديين اهتموا بالوظائف المقاولاتية المنجزة على مستوى السوق ونظامه ولم يأخذوا بعين الاعتبار (لم يهتموا) الخصائص البشرية التي يمتلكها الفاعلون في العملية، وبالتالي يمكن القول في هذا الصدد أن الثقافة المقاولاتية لم تكن من اهتمامات الاقتصاديين، وهو ما يمثل - في رأينا - رؤية قاصرة نسبيا تجاه المقاولاتية. ومع ذلك فإن مساهمة المقاربة الاقتصادية جد مهمة، لأنها أعطت مساعدات لمجال المقاولاتية على الأقل في بعث البعدين الأساسيين التاليين: المقاول المنظم ومنشئ النشاطات الاقتصادية، والمقاول المبتكر.

يعتبر **Joseph Schumpeter (1883-1950)** بالأساس هو أول من أشاد بالمقاول وأهميته، من خلال أعماله وضع فكرتين أساسيتين تطورتا واستمرتتا عبر الزمن، وأصبحتا تستعملان بشكل واسع بشكل واسع إلى غاية اليوم، هما الابتكار والتنمية الاقتصادية.

من خلال هاتين النقطتين هدفت أعمال Schumpeter إلى إكمال أعمال Cantillon وخاصة أعمال Say، حيث وجد (Schumpeter.1965) أن التعريف الذي أعطاه Cantillon للمقاول بدائي، ولكنه مهم من حيث أنه يشجع القيادة والمضاربة ويجعل من النشاط المقاولاتي

¹. جوزيف شومبيتر (Joseph Schumpeter، 1883-1950)، عالم اقتصاد وسياسة نمساوي، يعد من أهم الاقتصاديين في القرن العشرين، له إسهامات عديدة في مجال الاقتصاد الرأسمالي، والاشتراكي، والديمقراطي، وهو يعتبر أول عالم قام بتطوير نظرية المقاولاتية.

². FAYOLLE Alain. **Du Champ de l'entrepreneuriat à l'étude de processus entrepreneurial : quelques idées et pistes de recherche.** 6° Congrès international francophone sur la PME. HEC Monte rial. octobre 2002.

وظيفة "قريدة"، كما أقر Schumpeter أيضا بتعريف Say الذي يمثل حسب رأيه بداية جيدة من أجل إعداد نظرية حقيقية للمقاولاتية والتي تأثر بها الكثير من الكتاب بعده، وأكد Schumpeter كثيرا على التمييز بين الرأسمالي (Capitaliste) والمقاول (L'entrepreneur) عرف هذا الأخير على أنه ذلك الذي يضمن تركيبات جديدة وليس فقط هو الذي يبدع (Invente) أو ذلك الذي يتحمل الخطر المالي، إنه يطلق وظيفة المقاولاتية لعدد من المهام والوظائف غير المصنفة والتي ترى غالبا بشكل غير ملائم كالتمويل، تحمل المخاطرة والإبداع، كنتيجة لهذا التمييز بين الرأسمالي والمقاول، فصل (Schumpeter.1965) بين الربح المقاولاتي والأجير والفائدة، في حين أنه يقبل كقاعدة الفرضية التي تعتبر أن العائد مرتبط بشكل كبير بالتكلفة، وهو يعنقد وجود قيمة خاصة ومستقلة تتعلق أساسا بدور المقاول القائد في النظام الاقتصادي، من خلال العمل على استغلال الفرص وتوفيق تركيبات جديدة لخلق فائض القيمة وتحقيق الأرباح¹، في البداية ارتبطت أعمال Schumpeter مرارا بمفاهيم المقاولاتية والابتكار (Innovation): جوهر المقاولاتية يتمثل في تصور واستغلال فرص جديدة في مجال المؤسسة [...] (Schumpeter, 1928)، ولكن ليس بالضرورة بهدف إنشاء مؤسسة، ومع ذلك فمساهمة Schumpeter في هذا المجال معتبرة، فالابتكار يعتبر مصدرا للتمييز.

تبنى Schumpeter المدخل القائل بأن النظام الاقتصادي المكون من جانب العرض وجانب الطلب يكون في حالة توازن، ويميل المقاول إلى كسر حالة التوازن المسيطرة على النظام الاقتصادي من خلال ما يقدمه من ابتكارات في النظام في صورة منتجات جديدة، أو أساليب إنتاج جديدة وأسواق جديدة. وقد عبر (Schumpeter.1911) عن هذه العملية بمصطلح "التدمير

¹ Brahim Allali. **Vers une théorie de l'entrepreneuriat**. Cahier de Recherche. n17.

"الخلق" حيث يقوم المقاولون بكسر القيود والحواجز السائد في النظام الاقتصادي، الأمر الذي يدفع غيرهم إلى تتبع خطاهم، ويؤدي ارتفاع المستوى الاقتصادي - الذي يحدث نتيجة لهذه الابتكارات - إلى إحداث نقلة نوعية في النظام الاقتصادي.

ينبغي الإشارة هنا إلى أن الابتكار ليس ببساطة المنتج أو الخدمة المطورة، إنه التجديد المرتبط بالنشر، التوزيع... أي أن تطوير هذا المنتج أو الخدمة دون طرحها في السوق لا يمكن من ملاحظة هذا الإبداع، ويميز Schumpeter بين خمسة أنواع من التوافقات الجديدة:¹

- 1- تقديم منتج جديد.
- 2- تقديم طريقة أو أسلوب إنتاجي جديد.
- 3- افتتاح أو دخول سوق جديد.
- 4- الحصول على مصدر توريد جديد للموارد الخام أي سلع صناعية أخرى مشابهة.
- 5- تنفيذ وإنشاء منظمة جديدة أو صناعة جديدة.

منذ أعمال Schumpeter أصبح من المعروف على نطاق واسع لدى المجتمع العلمي دور

الابتكار في مجال المقاولاتية، حيث يحدد (Drucker, 1985) سبعة مصادر للابتكار هي:²

- غير المتوقع، النجاح، الفشل، الحدث الخارجي غير المنتظر
- المتناقض بين الحقيقة كما هي وكما يجب أن تكون أو كما نتصورها

¹.Schumpeter Joseph (1926). **Théorie de l'évolution économique** :Recherches sur le profit. le crédit. l'intérêt et le cycle de la conjoncture. Introduction.(Traduction française. 1935). Edition complétée le 18 avril2002 a Chicoutimi. Québec. p59.

². Peter Drucker. **Innovation and entrepreneurs hip**. Traduit de l'américain par patrice Hoffmann. **lesentrepreneurs**. expansion hachette ; édition Jean-Claude lattés. 1985. p62.

- الابتكار المرتكز على الحاجة الهيكلية
- التغيير الذي يقلب هيكل الصناعة أو السوق ويأخذ الجميع بشكل مفاجئ
- التغيير في التركيبة السكانية
- التغييرات في الإدراك والمعرفة الجديدة
- المعارف الجديدة، علمية أو لا

في المرحلة الثانية، سمحت أعمال Schumpeter دعماً وتأييداً من قبل العديد من الباحثين، مثل (Kirchof) الذي أكد على دور التدمير الخلاق في أنه القوة الدافعة للاقتصاد، حيث يشير هذا المفهوم إلى كسر حالة التوازن الموجود في السوق (الطلب والعرض على السلع) من خلال قيام المقاولين بابتكار منتجات أو خدمات جديدة مما يؤدي إلى خلق طلب وعرض جديدين على هذه المنتجات أو الخدمات، ويحقق المقاولون أرباحاً وثروات طائلة من وراء هذا الابتكار ويحتكرون السوق لفترة زمنية طويلة. لقد ظلت أفكار واستنتاجات Schumpeter تمثل مرجعاً رئيسياً للعديد من الباحثين الذين جاءوا بعده.

5- المقاول، الفاعل الرئيسي في المقاولاتية:

يمثل المقاول أول باب للدخول إلى الأبحاث المقاولاتية، فهو يعتبر المحرك الأساسي للمؤسسة، وقد اهتمت الأدبيات النظرية بالمقاول من خلال عدة نظريات أهمها مقارنة فايول ومقاربة السمات التي تغذت بالأساس من خلال الأبحاث التي قام بها العلماء في هذا المجال، وإذا كانت هذه المقاربة قد سيطرت في وقت ما، فإن النقائص التي ظهرت عليها بعد ذلك أدت إلى توجيه الأنظار نحو الخصائص السوسيو مهنية للمقاول.

فيعتبر (Mc Clelland,1961) بالتأكيد-في تعريفه للمقاول- أول من اهتم في بداية سنة 1960 بالفعل المقاولاتي للأفراد أما ظهور وانطلاق الأبحاث والدراسات حول هذه الإشكالية فقد أخذت بعدها الحقيقي خلال فترة التسعينيات (Krueger et 1990,Braseal,1994 ; Krueger et Al, Blay,2003,2000)، تركز المقاولاتية بالدرجة الأولى على الفرد، حيث يجب أن يتمتع بمجموعة من الخصائص المقاولاتية التي تعتبر ذات أهمية كبرى في نجاح المسار المقاولاتي، لكن الإشكال المطروح في هذا الصدد هو عدم تحقيق الإجماع بالنسبة للباحثين فيما يتعلق بتعريف مفهوم المقاول للمقاولاتية.

اهتمت غالبية التعريفات بالجانب الوصفي لخصائص المقاول وهي بشكل عام مأخوذة من الكتابات البحثية المنشورة في هذا الجانب، ومن بينها:¹

حسب (Fayolle,1999) "المقاول يمثل الفرد المقبل على المستقبل والذي يعيش حالة عدم اليقين، يقدم منتجات جديدة أو خدمات جديدة ويشارك في عمل يحتوي على مخاطرة" هذا التعريف ينظر إلى المقاول والمقاولاتية بمعناه التقليدي. أما (Hisrich et Peters,1991) فيرون أن:"المقاول هو عون اجتماعي له مهمة تحمل المخاطرة المرتبطة برأس ماله في إيجاد مؤسسة من أجل ربح إضافي" وهذا التعريف يصب أيضا في نفس الإطار الضيق للظاهرة.

هذين التعريفين اقتصرنا على النظرة التقليدية للمفهوم المتمثل في منظور إنشاء المؤسسات فكلاهما يشتركان في الإشارة إلى الابتكار، خصائص الاستقلالية، المقاول كعون للتغيير، وهذا من

¹. Mory Siomy. **Développement des Compétences des Leaders en Promotion de la Culture Entrepreneuriale et de L'entrepreneurs hip : le Cas de Rendez vous entrepreneuriat de la francophone.** Thèse pour l'obtention de philosophie doctorat (ph,D). Université Laval. Québec. octobre 2007. p99.

خلال التجارب المميزة للمقاول التي تفسر أهمية المتغيرات أو العوامل الشخصية في المسار المقاولاتي.

من المهم الإشارة إلى المتغيرات الشخصية (العوامل الخاصة بالمقاول والمرتبطة بالخصائص النفسية والشخصية) التي تؤثر على قرار المقاول المحتمل بإنشاء مؤسسته، ففعل المقاول في الأحداث ليس إلا نتيجة لقرار متأثر بشكل عام بمجموعة من العوامل المتمثلة في كفاءته الشخصية وعوامل خارجية ذات طبيعة اقتصادية، اجتماعية وسياسية ناتجة عن بيئته.

من أجل الخروج من هذا المنظور التقليدي حسب هذين التعريفين ووضع الظاهرة في مفهومها الواسع، يمكن الإشارة إلى دراسات (Hernandez, 1999/ Fortin Reynald et Al 2004,2002) التي اعتمدت على نظرة شاملة تبرز المقاول من خلال منظور معاصر يعتبر مفهوم المقاول أعمق من العملية البسيطة لإنشاء المؤسسة" المقاول يمثل عون اجتماعي(فردى أو مؤسساتي) ملتزم يمكن أن يكتسب خصائصه الاجتماعية والمهنية، يقوم بأعمال ويجمع الوسائل الضرورية من أجل تنمية المقاولاتية، من خلال عملية إنشاء مؤسسة وكذلك دعم التنمية وترقية الظروف المشجعة لبروز الثقافة المقاولاتية".

قبل عدة سنوات، ظل "مفهوم المقاول" يتمحور في الإطار الكلاسيكي التقليدي الذي اهتم بالوظيفة الفردية المتمثلة في إنشاء المؤسسات السلعية أو الخدماتية ذات الطابع التجاري أو الإنتاجي، ببساطة فالمقاول هو كل فرد يقوم بإنشاء، بيع منتجات، يحصل على أرباح ويحسن الظروف الحياتية له ولأقاربه. كمثل للمفهوم المعاصر للمقاولاتية، هناك بعض الأفراد يمتلكون ثقافة مقاولاتية وبدلاً من إنشاء مؤسسة للسلع أو الخدمات من أجل الحصول على عوائد في شكل المقاول التقليدي، فهم يهتمون ويعملون أكثر على تنشيط مجتمعاتهم، يساعدون بلدانهم في حل

مشاكلها دون انتظار أي تحفيز، يحصلون على استقلاليتهم، يصبحون قادة ومسؤولين عن مصيرهم، إنهم فئة أخرى من المقاولين الذين يضعون ابتكاراتهم، كفاءاتهم المقاولاتية في خدمة مجتمعاتهم أو بلدانهم، إنهم المقاولون الاجتماعيون.¹ يجب على أصحاب القرار والقادة السياسيين خاصة خلق كل الشروط الضرورية لتنمية هذه الفئة من المقاولين الذين يشكلون المحرك الرئيسي في بلدانهم.

هناك العديد من الباحثين الذين ركزوا في هذا الصدد على أهمية تئمين المقاولاتية بالنسبة لهم، مثلما تركز المقاولاتية على العوامل الشخصية، هناك مجموعة من العوامل الخارجية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية المهمة الإشارة إليها والتي يتركز عليها قرار المقاول المحتمل في إنشاء مؤسسته، يجب تشجيعها وتميئتها، هذه العوامل يمكن أن تلعب دورا ايجابيا أو سلبيا في تنمية التوجه المقاولاتي وإنشاء المؤسسات.

5-1 المميزات الشخصية للمقاول حسب:

5-1-1 تقسيم هنري فايول:

يقسم فايول المميزات التي يجب أن يتصف بها المقاول إلى ستة صفات وهي:

- الصحة والقدرة الجسمية: "الصحة ضرورية لكل العمال في المؤسسة من العامل البسيط إلى المدير العام"²، فالفرد الذي يكون لديه جسم سليم سيكون أكثر فعالية وإنتاجية، فلا يجد ما يعرقل مساره المهني في المؤسسة، ويتمكن من العمل والمبادرة دون صعوبات جسدية.

¹. Mory Siomy. **Opcit.** p101.

².Fayolle Henri. **Administration industrielle et générale.** Editions Enag.1990. p124.

● الذكاء والقوة العلمية: إن الذكاء الذي يتمتع به المقاول يسمح له بفهم الأشياء فهما صحيحا فيقوم الأول" بالوقوف على القصور أو الخطأ، والثاني بالوقوف على البديل المقترح للحلول محل ما يحذف أو يعدل"¹، فبالتالي يكون تحليله للأوضاع والمواقف تحليلا منهجيا ذكيا، فيقوم بإصدار الأحكام والقرارات التي تسهم في تحسين الأوضاع، ولكن الذكاء وحده لا يكفي فيجب أن يتبع بمجموعة المعارف التي تسهم في إعطاء الفرد الخبرة والوجهة الصحيحة في اتخاذ القرارات، فالمدير بحاجة لسعة النظر ومرونة العقل"².

● **القيمة الأخلاقية:** يجب أن تتوفر في المقاول " قوة الشخصية المثابرة والحزم، الوضوح المبادرة"³.

فهذه الصفات تسهم بشكل كبير في نجاح المقاول في مشروعه، ولكن هناك سمة أهم وهي الانضباط، فالمقاول كلما كان منضبطا في عمله كان قدوة لكل العمال الذين تحت سلطته فيقلدونه في ذلك.

● **الثقافة العامة:**"هذه الثقافة لا تخص ميدان المهنة التي يقوم بها"⁴ المقاول فقط"، وإنما هي مستمدة من الخارج أي من المحيط الخارجي للعمل المدروس أو المجتمع...هذا المحيط يساهم بشكل كبير في تحديد المهنة والخبرة المراد الحصول عليها من طرف المقاول وتسهيل سير المؤسسة.

¹. Ibid. p11.

². Ibid. p124.

³. Ibid. p124.

⁴. Ibid. p125.

● **المعرفة الإدارية:** "وهي لم تعلم في المدارس"¹، بل المقاول يتعلمها من خلال الممارسة اليومية لنشاط عمله، فيكسب خبرة تؤهله للتسيير الجيد للمؤسسة من خلال المهارات التي يكتسبها والتي تتمثل في "مهارات إنسانية تتمثل بالعلاقات الإنسانية التي يطورها المدير مع مرؤوسيه وزملائه لخدمة المشروع... مهارات فكرية تتمثل بالأسس العلمية في ميدان الإدارة واتخاذ القرارات والمحكمة المنطقية وتحليل المشكلات وأسبابها... ومهارات فنية تتمثل في خبرة ودراية المدراء بالوسائل الفنية المتعلقة بالإنتاج والبيع والشراء والتخزين والتمويل تلك المشاكل المتعلقة بالأنشطة الفنية لمشروعاتهم"²، فالمعرفة العلمية تكتسب من خلال الممارسة.

● **معرفة متخصصة:** "تأتي مباشرة بعد المعرفة الإدارية"³، وهي تخص المعرفة والدراية الخاصة بمنصب العمل بحد ذاته.

ولكن الخاصية الأساسية التي يتميز بها المقاول هي "المهارات التقنية" فالتأهيل الذي يملكه في تطبيق التقنية التي تخص مهنة المشروع تلعب دورا في نجاح المشروع، فهم "يتمتعون بقدرة تقنية عالية يسخرونها لصالح أعمالهم"⁴.

5-1-2 مقارنة السمات:

من خلال النظرة السيكولوجية (النفسية) التي تبناها بعض السلوكيين (Wtter Wulghe R, 1998)، تبحث مقارنة السمات المطبقة من قبل المدرسة السلوكية أساسا في إظهار سمات شخصية المقاول ودوافعه كما أشار Danjou، هذه النظرة تعتمد على فرضية أن: "المقاول يتميز

¹. Ibid. p125.

². كاسر نصر المنصور وشوقي ناجي جواد: إدارة المشروعات الصغيرة، ط1، الحامد، 2000، ص19.

³. Ibid. p126.

⁴. كاسر نصر المنصور: نفس المرجع، ص18.

عن بقية الأفراد بمميزات خاصة، يمكن من خلالها تحديد ومتابعة مؤشرات الإمكانية المقاولاتية لأحد الأفراد" (Danjou I, 2002). من بين محاولات تحديد أحد أو (مجموعة) من السمات النفسية التي تميز مجموعة من المقاولين مقارنة بالأفراد غير المقاولين، يمكن الإشارة إلى أعمال (McClelland D, 1961) التي وضعت "الرغبة في الإنجاز" في المقام الأول كخاصية أساسية، أما (Timmons J.A et AL, 1977) فقد أحصوا أزيد من عشرين (20) شخصية من المقاولين ثم قاموا بتحديد ستة (06) مواضيع أساسية متعلقة بالموافق والسلوكيات التي تميز المقاول هي: "الالتزام والعزيمة، القيادة، اغتنام الفرص، التعامل مع المخاطرة، الغموض وعدم اليقين، الإبداع بالاعتماد على الذات والقدرة على التكيف، الدافعية للتميز"¹، كذلك اقترح J.A Hornaday قائمة من السمات الفردية للمقاولين من بينها نجد الثقة في النفس، الدقة، الطاقة، سعة الصدر، القدرة على تحمل المخاطرة المحسوبة، الإبداع، روح الابتكار، التكيف، الديناميكية وأيضا سهولة استغلال الحالات والاستماع إلى الآخرين، كما أشار A.Gibb بعد سنوات من أبحاث Hornaday إلى وجود بعض من هذه السمات: روح الإبداع، التكيف، الابتكار، ونزعة نحو القيادة، وأضاف أنه يعتبر أيضا أن القدرة على الإقناع، القدرة على تحمل المخاطرة المعقولة، القدرة على حل المشاكل والتصوير، هي سمات أساسية مرتبطة بالتوجه والقدرة على العمل المقاولاتي².

من خلال تحليل هذه الأبحاث نلاحظ أن الدراسات المركزة على السمات المميزة للمقاول لتحث عن قوائم معتبرة من المميزات التي يمكن أن تخيف المترشحين المحتملين للعمل المقاولاتي حيث يبدو أن امتلاك جميع هذه الخصائص شيء مستحيل، وبالتالي ينبغي إذن استعمال هذه

¹. Ibid.p15 p40

².Alain Fayolle. **Le Métier de Créateur d'entreprise**. Edition D'organisation. 2003.p60 p69.

التحليل للوصول إلى الخاصية المثالية من أجل عدم أخذ بعض النقاط كمعالم للتطبيق في سياق معين.

في إطار البعد النفسي التسييري ركزت مقارنة السمات على إشكالية الارتباط خاصة من طرف (Laufer J,1975)، الارتباط بين الدوافع الأساسية للمقاولين مع أهدافهم الرئيسية نتج عنه أربعة أنماط من المقاولين يتميزون بمجموعة من السلوكيات المقاولاتية:¹

- المسيرين والمبتكرون: هذا النوع من المقاولين يتميزون بحاجة قوية للإنجاز الفردي: "لأنهم لم يتمكنوا من تحقيق فكرة أو مشروع في المؤسسة التي كانت توظفهم"، فهم لا يعتبرون الاستقلالية هي الهدف الأساسي لنشاطهم على مستوى المؤسسة، فهم يفضلون النمو والتطور التقني، من جانب آخر هم لا يعتبرون الرقابة المالية للمؤسسة كأولوية.

- المقاولون المالكون: هؤلاء صاروا مقاولين "لتلبية رغبتهم في السلطة أكثر من الإنجاز، هذا ما يميزهم عن المجموعة السابقة التي تحظى فيها أبعاد الاستقلالية والمكانة بأهمية ثانوية مقارنة بالرغبة في الإنشاء" (Laufer J,1975)، وكنتيجة لذلك فهم يمتلكون رغبة قوية للاستقلالية المالية والتي تدفعهم عاجلا أو آجلا إلى تحديد نمو المؤسسة من أجل الاحتفاظ بالرقابة.

- المقاولون التقنيون: هؤلاء المقاولون يظهرون ك"مناضلين" في المؤسسات الصغيرة: هذا الإصرار يبقى المؤسسة في حجم صغير مرتبط (...). الدافع السلبي "لبعض المقاولين. في الواقع إن معظم المقاولين في هذه المجموعة لهم خبرة من خلال مشكلة مهنية أو نفسية في مرحلة ما من حياتهم، هذه المرحلة انتهت بأزمة مهنية حادة أدت بهم إلى ترك مؤسساتهم. وعليه فإن إنشاء المؤسسة بالنسبة لهم أخذ شكل ردة فعل دفاعية ضد التهديدات التي تقف عائقا أمام التطور المهني للمقاول" (Laufer J,1975).

¹.Jean Luc Guyot . Jean Vandewattyne. **Op.cit.** p15 p40.

- المقاولون الحرفيون: الدوافع الأساسية لهذه الفئة من المقاولين هي الاستقلالية المهنية، هذه الدوافع بالنسبة لهم أكثر أهمية من النجاح الاقتصادي، يتمثل الهدف الأساسي والمفضل لهذا النوع من المقاولين في استمرارية مؤسساتهم، وهذا يمر غالبا عبر البحث عن وضعية محمية في السوق. إذا كانت الأبحاث الميدانية، قد حملت "توضيحات مهمة حول شخصية الأفراد الذين تظهر عليهم روح المقاولاتية" (Vestraete T, 1999)¹، مع ذلك فهي لم تتوصل إلى تحديد صورة نفسية خاصة بالمقاول، فالنتائج المحصلة غالبا تبدو "غامضة، متناقضة وبالتالي غير مقنعة". وبدلا من الشكل النمطي (Profil Type) فهم يقترحون وجود "العديد من التركيبات من السمات الشخصية التي تجعل من الوهم محاولة وضع شكل محدد للشخصية المقاولاتية" (Danjou I, 2002)، من جانب آخر عملت هذه الأبحاث على إظهار أن الاختلافات في بعض الأحيان قوية بين المقاولين أكثر منها بين المقاولين وغير المقاولين.

كذلك من الممكن تحديد عدة مصادر محفزة على المقاوله بالنسبة لنفس الفرد، الدوافع الأساسية للمقاول حسب Shapero.A تتمثل في الحاجة إلى الاستقلالية والرغبة في السلطة، وهناك العديد من العوامل تلعب دورا في المسار الذي يؤدي بالفرد نحو المقاوله، وبعد الإنشاء لا يكون المقاولون مستقلين تماما، فهم يعتمدون على زبائنهم، شركائهم، والمجتمع الذي يرسم ويعيد قواعد اللعبة. لكن المقاول يعرف بأنه يمكن أن يغير الأحداث ومسار الأشياء بالنسبة له، كما يمكن له أيضا رفض بعض الحالات والشروط، وهو ما يمثل بالنسبة له حرية الاختيار والتصرف الذي يبدو لنا أكثر ملائمة مقارنة بمفهوم الاستقلالية، العديد من الباحثين يعتبرون الحاجة للإنجاز غالبا محفز للمقاولاتية، فهناك مقاولين مدفوعين من خلال الحاجة إلى العمل أو إلى تحقيق شيء

¹. Thierry Verstraete. **Entrepreneuriat** . édition l'harmattan. Paris. 1999. p10.

مهم لهم، وهذا يدخل في نظرتهم للحياة، ويمكن أيضا الإشارة إلى الحاجة للتغيير والرغبة في تحقيق شيء جديد، مثلا تجديد في شكل المنتج، الخدمة، الفكرة أو طريقة للعمل.¹

3-1-5 المقاربة السوسيو-مهنية (النظرة الاجتماعية المهنية):

أمام محدودية مقارنة السمات قامت بعض الأعمال بالبحث في تحليل المتغيرات السوسيو-مهنية كالوسط العائلي للمقاولين، المستوى الدراسي، الخبرة المهنية، السن أو الترتيب بين الإخوة، تتطلق هذه الأعمال من فرضية أنه لا يمكن فهم حقيقة المقاولين دون الأخذ بعين الاعتبار محيطهم الاجتماعي الصغير ومساهمهم المهني.

سمح الباحثون على الأقل من الناحية النظرية بربط بعض الحالات بأحد أو ببعض هذه الفئات من المقاولين، مثل العمل المنجز من طرف (Gasse Y, 2003) انطلاقا من أبحاث حول المقاولين الكنديين والأمريكيين سمحت باستخراج بعض الخصائص، كما قال "تقريبا كل الأبحاث الحديثة في كندا وخارجها أشارت إلى أن مستوى تعليم المقاولين جد مرتفع مقارنة بغيرهم من الأفراد، هذا الأمر يعتبر صحيحا خاصة بالنسبة للمقاولين التكنولوجيين أو الذين لديهم إمكانية قوية للنمو" (Gasse Y, 2003):²

- القيم المكتسبة في مرحلة الطفولة، تحمل المخاطرة والسلطة تلعب دورا أساسيا في درجة الميول أو الفعل نحو المقاول.

- في نفس النقطة السابقة " يبدو أن المقاولين غالبا ما يأتون من عائلات حيث كان فيها الأبوين أو الأقرباء يمارسون نشاطات مقاولاتية، إما لدى غيرهم أو لحسابهم الخاص، كذلك العديد

¹. Alain Fayolle. **Le Métier de Créateur d'entreprise**. Opcit. p60 p69.

². Yvon Gasse. **L'influence du milieu dans la création d'entreprise**. Université Laval. Organisation et territoire. Printemps-été. 2003.

من الأبحاث أشارت إلى أن هذه الحالة تشمل 50% من المقاولين، حيث يمكن الاعتقاد أن الشاب الذي ينمو في هذا النوع من العائلات أو البيئات يعتبر الآباء أو الأقرباء كنماذج يقتدى بها" (Gasse Y,2003)،

- الماضي المهني يؤثر بشكل كبير على إنشاء المؤسسة، في هذا المستوى أشار Gasse Y إلى عدم الرضا في العمل كعامل مؤثر في بعث الفعل المقاولاتي،
- الانتقال إلى الإنشاء غير مستقل عن التطور الشخصي،

ففي الولايات المتحدة الأمريكية وكندا حوالي ثلثي المقاولين الجدد يبلغون من العمر بين 25 و45 سنة. أخيراً، مثلما هو الحال بالنسبة للنقطة السابقة يمكن إضافة أن الحالة العائلية بلا شك لها تأثير على الانتقال إلى إنشاء المؤسسة.

هذه النتائج لا يمكن أن تشير إلا أن بعض الأشخاص يظهرون من منظور اجتماعي مهني: "قدرة أكبر على إنشاء مؤسسات مقارنة بالآخرين"، بعبارة أخرى هذا لا يعني أن الأشخاص الذين يمتلكون خصائص سوسيو مهنية مختلفة عن تلك الخصائص المشار إليها لا يصبحون أبداً مقاولين. بالتوازي مع ذلك، إذا كانت هذه النتائج قد تم تأكيدها ميدانياً سوف تصبح دائماً معتمدة مع الكثير من الحذر، فهي تخضع في جزء كبير منها للموقف أو الحالة.

في الأخير يمكن القول أنه حتى إذا كانت المقاربة السوسيو مهنية لدراسة المقاول تسمح بتكملة مقاربة السمات، فهي غير كافية للتعبير عن تعقد ظاهرة المقاولاتية.

5-2 الأنماط المرتكزة على المقاول:

المقاربات المرتكزة على المقاول أعطت المجال لإنجاز العديد من الأنماط التي تم التطرق إليها، في نهاية سنوات 1990 قام كل من (Deschamps B, et Geindre S,1999) بإنجاز

توليفة للأنماط الأكثر شيوعا في الأدبيات المقاولاتية، بالنسبة لهم هناك خمسة (05) فئات للخصائص المقاولاتية، ثلاثة منها خاصة بالمقاول كفرد واثنان تتعلقان بأعماله التسييرية، وهي تتمثل في:¹

- تاريخ المقاول: هذه الفئة تشمل المميزات المرتبطة بماضي المقاول، معناه المميزات الجوهرية للفرد (السن، الجنس) تفاعلاته مع البيئة (التعليم، التجارب الداخلية...)، وأيضا التفاعلات المتعلقة بتحضير المشروع (البحث عن الأموال، نضج المشروع...)، بالنسبة للكتاب "هذه المتغيرات تستعمل بشكل منتظم كأسس للأنماط: هي في الواقع النقطة الأساسية المشتركة بين معظم التصنيفات المقدمة" (Davel et Al, 1999)،

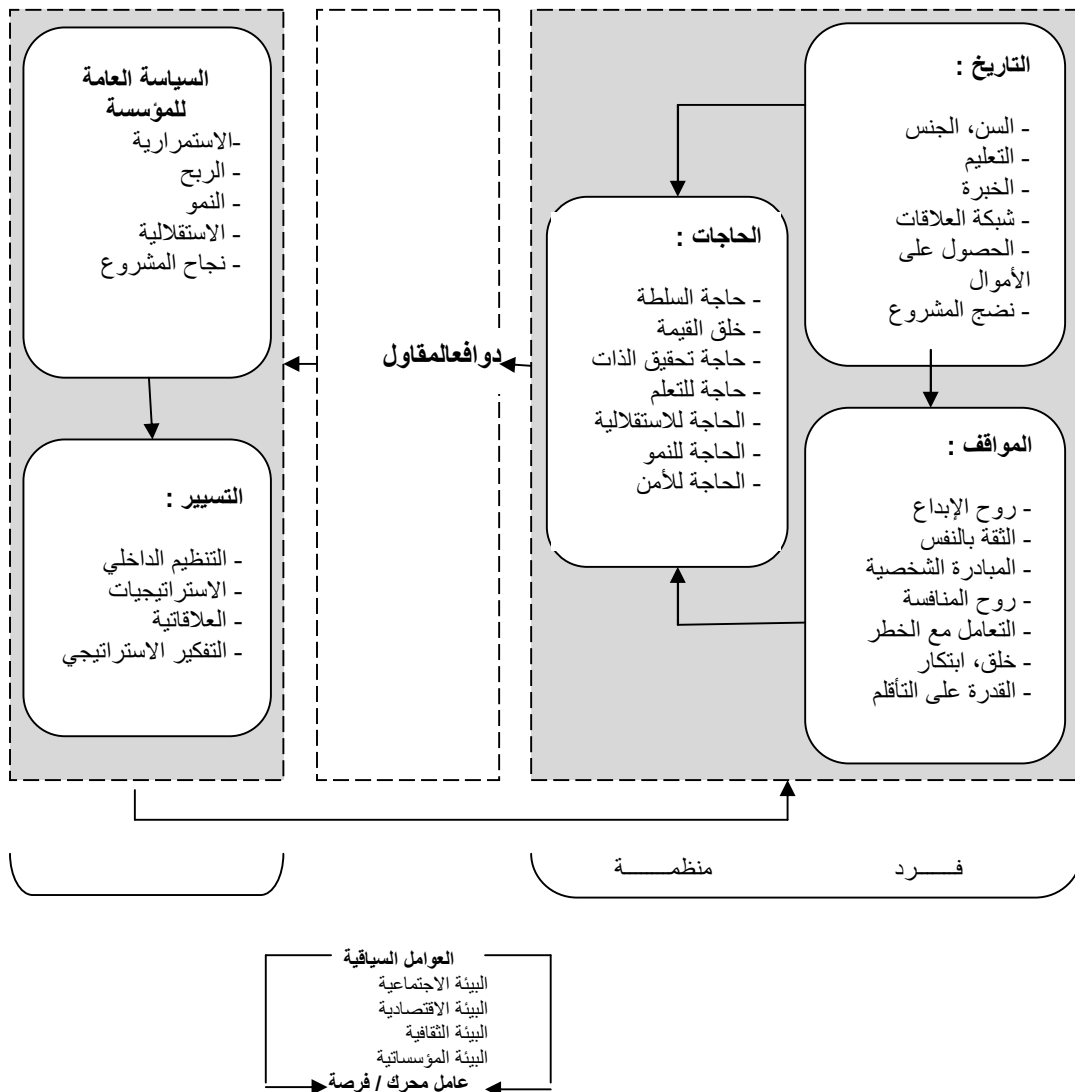
- حاجات المقاول: "تعتبر الحاجات غالبا بالنسبة للكتاب كأحد الشروط التي لا غنى عنها في الفعل المقاولاتي، فهي يمكن أن تسمح بالحصول على العمل أو جمع عوائد للمقاول و/أو أقاربه (الحاجة إلى الأمن)" (Davel et Al, 1999) ومع ذلك وبشكل عام يتم الإشارة إلى البحث عن الاستقلالية أو الاعتراف (المكانة الاجتماعية)، بالنسبة للأنماط التي تم تحليلها تبدو الحاجات غالبا كمتغير ضروري للوصول إلى الفعل المقاولاتي وتنمية المؤسسة،

- السياسة العامة للمؤسسة: المتغيرات المأخوذة في الاعتبار تعالج "فلسفة المقاول" (Julien P, Marchesnay M, 1996) واستراتيجية تجاه المؤسسة المنشأة ومستقبلها، البحث عن الربح، الاستقلالية، الرضا والنجاح...

¹.Jean- Luc Guyot. Jean Vandewattyne. **Chapitre 1. Le Champ de l'entrepreneuriat : pluralité des approches et richesses du champ d'analyse.** in Jean-Luc Guyot et al. Les logiques d'action entrepreneuriale. De Boeck Supérieur « Economie. Société. Région». 2008. p15-p40.

- التسيير: هذه الخاصية تغطي مميزات المقاول فيما يخص الإدارة التنظيمية، تتعلق المتغيرات المدروسة هنا بتسيير العلاقات الداخلية (علاقات داخلية تنظيمية، نمط القيادة، الرقابة وضعية السلطة،...)، والعلاقات الخارجية (فتح رأس المال، الشركة...)، ووجود أو عدم وجود استراتيجية.

إذا كان من الممكن النظر إلى هذه المتغيرات كل على حدة، فهي ليست مستقلة عن بعضها البعض، وفي إطار جهوده في تلخيصها اقترح (Davel et Al, 1999) مخطط الروابط بين مختلف الأنماط من المتغيرات¹.



شكل رقم 02: مخطط الروابط بين المتغيرات المرتكزة على المقاول (Daval et Al, 1999)

¹. Jean-Luc Guyot, Jean Vandewattyne, *Opcit*, p15-p40

إلا أن هذا التصور يواجه ثلاث عوائق أساسية:

- 1- العلاقات بين المتغيرات في انخفاض، غالبا لكونها علاقات خطية في حين من الضروري أن تكون علاقات تفاعلية،
- 2- هذا المخطط لا يعطي أي مكانة للبعد الزمني، فهو يعطي أهمية نوعا ما فقط للحاضر، لكن كل المؤشرات تدل على أن واقع المقاولاتية لا يمكن فهمه دون إدماج بعد مرحلي، فالفعل المقاولاتي يستمر على فترة معينة،
- 3- إذا كانت المتغيرات الموقفية تم ذكرها، فإنها تبدو غير متصلة مقارنة مع المتغيرات المتعلقة بالمقاول، فكل شيء يسير وكأن هذين المنظورين دون روابط أو دون تفاعل حقيقي.

6- المسار المقاولاتي (Le Processus):

خلال سنوات 1980 بدأ النظر إلى المسار المقاولاتي (Le Processus) كمركب أساسي في إنشاء المؤسسة، هذا الاهتمام ظهر أكثر من مقال لـ (Gartner W, 1988) الذي دعى الباحثين إلى التركيز "على ما يقوم به المقاول وليس على من هو المقاول"، أي التركيز على الأفعال وليس على السمات، وفي هذا الصدد ينظر إلى المقاولاتية كزوج مقاول- فاعل/مؤسسة- فعل¹.

تركيز التحليل على الخصائص الفردية للمقاول ساهم في تعزيز فكرة أن الفرد هو عنصر أساسي في العملية المقاولاتية، إلا أن هذا التحليل حسب Gartner والباحثين الذين جاءوا بعده غير دقيق فدراسة المقاول ومميزاته الخاصة في الواقع غير كاف لفهم المقاولاتية، ومن أجل الوصول

¹.Gartner W.B. **Who is the entrepreneur? Is the wrong question?**.American Journal of Small Business. Vol 12. n°4. 1988. p11 p31.

*اختلفت الترجمات العربية التي تناولت مصطلح (processus)، فالترجمة اللغوية المباشرة للمصطلح هي: (عملية=processus)، أما في مفهوم المقاولاتية فقد اختلف الباحثون في ترجمة المصطلح، حيث ترجمها البعض على أنها سيرورة، وهناك من ترجمها على أنها سيرورة، إلا أنها تعني: مجموعة من الإجراءات المؤدية إلى الفعل المقاولاتي عبر مراحل تتضمن أحداثا أكيدة خلال فترة زمنية معينة.

إلى الهدف من الضروري إعطاء أهمية للجانب المرحلي (Processuel) *لهذه الظاهرة من هذا المنظور يعتقد هؤلاء الباحثون أنه من الأفضل الالتفات إلى الفعل المقاولاتي وتعريف المقاول من خلال أفعاله، ومع ذلك كما أشار (Verstraete T, 1999)¹ أنه لا يمكن التفكير بشكل منفصل في مفهومي المقاول والمؤسسة (هذه الأخيرة تعرف كشكل تنظيمي بقدر تعريفها كفعل مقاولاتي) بالنسبة لهذين المصطلحين، إذا تتبعنا الفرضية التي يدافع عنها هذا الباحث يرتبطان بعلاقة ذات طبيعة تكافلية، وبالتالي يمكن أن تعتبر المقاولاتية كظاهرة تتطلب روح الفرد (المقاول) ودعم يعتمد على الجانب التنظيمي (يمكن أن يؤدي إلى تكوين مؤسسة).

هذا التحليل يرى إذن أن المقاول لا يولد مقاولا بشكل فطري على طبيعته، لكنه يصبح كذلك من خلال القيام ببعض الأعمال التي تعرفه، هذا التحديد يستحق الإشارة إلى أن الفعل المقاولاتي مرتبط بمسار يسجل عبر فترة زمنية، هذه الفترة تتضمن المسار الفردي، حيث يكتسي الفرد ثوب المقاول في فترة حياته لفترة طويلة أو قصيرة وبعدها يفقد هذا الصفة، كما تتضمن هذه الفترة مسار المؤسسة المنشأة، في هذا الصدد فإن المقاربة المرحلية (Processuel) للفعل المقاولاتي، وبدلا من التركيز أو العمل على الفرد المقاول من الناحية النظرية، فهي تسمح بقراءة استراتيجية وديناميكية للمقاولاتية، لأنها تعتبر المؤسسة كمراحل متتابعة منفصلة عبر الزمن مدعومة من خلال بعض الدوافع ومنتجة نحو بعض الأهداف.

اختبار الأهداف الحسية للمؤسسة كفعل مقاولاتي يؤكد إذن أهمية تسجيلها الزمني، دورانها عبر الوقت، فابتكار الفعل المقاولاتي ليس سوى نظرة لماض محفوف بالمخاطر بسبب الريح المستقبلي غير المؤكد ينتهي حسب الأهداف المخطط بلوغها.

¹. Thierry Verstraete. **Entrepreneuriat** . édition l'harmattan. Paris. 1999. p71.

النظر إلى الفعل المقاوالاتي كمسار يعني أنه سوف يعتبر ضمن تسجيل زمني جوهري، هو فعل يدل خلال فترة من الزمن على نقطة مرتبطة بالفترة الحالية، العملية الحالية، وأخذ القرارات، لكن ما ينتج عنه ومن هذه اللحظة الدقيقة يشمل أبعاد الماضي والمستقبل. في هذا الصدد يشمل الفعل المقاوالاتي نشاط استراتيجي يتغذى عبر قراءة الحاضر للماضي، نشاط المقاوالاتي يسجل ضمن الحاضر بناء على قراءة الماضي وتوقعات المستقبل.

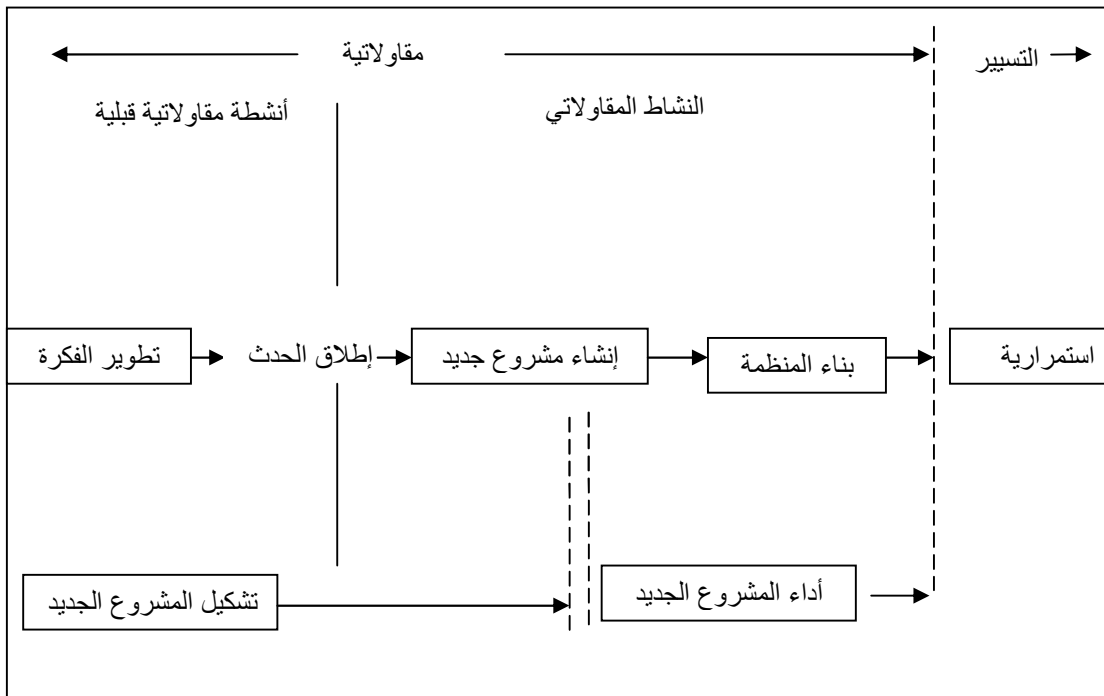
بالمقابل، الحاجة إلى إدماج البعد المرحلي (Processuel) لظاهرة المقاوالاتية هناك سؤالين مكملين مطروحين على نطاق واسع، الأول يركز على المدى الذي ينتهي فيه المسار، بعبارة أخرى فهو يبحث عن إيجاد إجابات للأسئلة المتعلقة ببداية ونهاية المسار المقاوالاتي، أما بالنسبة للسؤال الثاني فهو يهتم خاصة بالمراحل التي تميز المسار المقاوالاتي.

يشير (Drucker,1985) أن المقاوالاتية ممارسة تبدأ بحدث أو تصرف معين مثل إنشاء مؤسسة جديدة، تستمر عبر الزمن وتحقق عوائد، وهذا ما يطلق عليه المسار المقاوالاتي.

من أجل إنجاز مشروع جديد ينبغي أولاً دراسة البيئة الداخلية والخارجية بهدف تحديد الفرص، حيث أن تعريف الفرصة، تقييم المشروع الجديد وصفات المقاوالاتي وخصائصه، خبراته السابقة، المعرفة التي يمتلكها ومستوى التعليم المقاوالاتي، تأثير القدوة الحسنة، دعم وتأثيرات البيئة التي يعيش فيها المقاوالاتي والقيم المجتمعية السائدة، كلها عوامل تؤثر في إنشاء المشروع الجديد ويجب أن يحتويها المسار المقاوالاتي، ولا يمكن الحديث عن المقاوالاتية بمفهومها العميق دون إنشاء مشروع جديد (Carton,Hofer,Meeks,2004)

هناك جدل كبير حول بداية ونهاية النشاط المقاوالاتي، حيث اقترح (Gartner,1988) أن المقاوالاتية تنتهي عند إنشاء المؤسسة، وهذا الاقتراح يبعد خاصية النمو والتطور للمؤسسة من حدود

المسار المقاوالاتي، في حين أنه يجب أن يكون جانبا مهما في هذا المسار، واقترح آخرون أن المقاوالاتية تنتهي عندما تصبح المؤسسة الجديدة مستمرة ذاتيا، حيث يعتبر هؤلاء أن بناء الهيكل التنظيمي، شبكة العلاقات، تجميع الموارد، بناء قاعدة من المستهلكين، الميزة التنافسية، كلها عناصر أساسية للمسار المقاوالاتي لا يمكن تحقيق استمرارية المؤسسة دون هذه العناصر، فإذا لم يصل المشروع إلى مرحلة الاستمرارية فإنه سوف يفشل في النهاية.¹



شكل رقم 03: مراحل المسار المقاوالاتي حسب (Carton, Hofer, Meeks200)

يعكس هذا النموذج نواحي أساسية في المسار المقاوالاتي التي تتطلب من المقاول البحث وتقييم وتطوير فرصة معينة من خلال تحديد القوى التي تؤثر على إنشاء المشروع الجديد، لذلك فالمسار المقاوالاتي ينطوي على أربعة مراحل أساسية وهي:

¹.Robert B Carton, Charles W. Hofe, Micheal D. Meeks. **The Entrepreneur And Entrepreneurship: Operations Of Their Role In Society**.The University of Georgia Terry College of Business.2004.retrieved :10/09/2015 from the World Wide Web : https://www.academia.edu/4892378/THE_ENTREPRENEURSHIP_OPERATIONAL_DEFINITIONS_OF_THEIR_ROLE_IN_SOCIETY

1. تعريف وتقييم الفرصة،
2. تطوير خطة المشروع،
3. تحديد الموارد اللازمة،
4. بناء وإدارة المشروع الجديد.

ثمار هذا التحليل (Réflexions) تتنوع بشكل واضح حسب وجهة النظر المأخوذة: إما المقاول أو المؤسسة المنشأة، لكن بسبب التغيير السريع لمسار المقاولاتية الذي تم تحليله في بعض المجالات أصبح من الصعب أو حتى من المستحيل المحافظة على التمييز بين مسار المقاول ومسار المؤسسة، هذه النقطة تمثل النظرة الجدلية المقترحة من طرف (Bruyat,1994) هذا الأخير هو دعوة لمتابعة التحليل "من وجهة نظر منشئ المؤسسة ومن وجهة نتائج أعماله: المؤسسة المنشأة".

6-1 المسار المقاولاتي من وجهة نظر منشئ المؤسسة (المقاول):

تمثل أعمال (Shapero A, 1975-1983) إلى غاية اليوم مرجع أساسي فيما يخص نمذجة المسار المقاولاتي من زاوية المقاول، يعتمد النموذج الذي أعده على أربع جوانب أساسية:

- الرغبة في الفعل: الرغبة هي عامل ذو طبيعة نفسية، هي مرتبطة بوجود دوافع كالرغبة في المقولة أو رقابة البيئة والجودة التي تترجم مدى الاستعداد تجاه إنشاء المؤسسة،
- مصداقية الفعل: بالنسبة لـ Shapero هو أكثر المتغيرات مرونة يساهم في الفعل المقاولاتي من هذه الزاوية يجب أن يكون الفرد قادرا على تصور إنشاء المؤسسة، وبعد ذلك تسييرها. إذا كانت المصداقية تتضمن بعدا نفسيا واضحا خاصة فيما يخص الثقة بالنفس، بالنسبة لـ Shapero فهي قبل كل شيء ذات طبيعة اجتماعية، لقد ربط صورة المقاولاتية المنقولة عبر البيئة أو عبر

المجموعات المرجعية التي ينتمي إليها الفرد المرشح للمقاولاتية،" هذا ما يفسر أن المقاولين يأتون غالبا من عائلات كان فيها أحد الأبوين مقاولا¹،

- إمكانية تجسيد الفعل (جدوى الفعل): هذا العنصر ذو طبيعة اقتصادية في الأساس، فهو بالأخص الذي يحدد إلى أي مدى يمكن تحقيق المشروع.

- دافعية إطلاق للفعل: بالنسبة لـ (Shapero A,1983) معظم عمليات إنشاء المؤسسة مرتبط بدوافع معينة، معناه أنها ناتجة عن تغير أو صدمة في الحياة المهنية للمقاول، هذه الدوافع التي تمت الإشارة لها كأساس لتشكيل الحدث المقاولاتي يمكن أن تكون إيجابية وسلبية في نفس الوقت، مطروحة من الخارج أو تنطلق من الداخل. بالنسبة لـ Shapero هي غالبا مزيج من الحوادث السلبية والعوامل الإيجابية التي تسرع الأفعال المنجزة لإنشاء المؤسسة، من بين الدوافع الإيجابية هي التقاء أحد شركاء المستقبل أو اقتناص فرصة ما...، أما بالنسبة للدوافع السلبية يمكن أن تكون صدمة في الحياة المهنية كالتسريح من العمل لدى الخواص مثلا: البطالة، وفاة أحد الأقرباء،...الخ، وبعد Shapero جاء Fayolle وأشار أن هناك العديد من الدراسات التي أشارت أن المسار المقاولاتي يتضمن وجود "حدث مهم" أدى إلى تحفيز الفعل المقاولاتي²، هذه الأحداث تعتبر كمصادر تجتمع فيها أسباب إمكانية إنشاء المؤسسة، هذه المسألة ستكون أكثر تطبيقا بالدمج بين رغبة قوية، مصداقية وجدوى الفعل المقاولاتي.

هذا التحليل لا يمكن المرور عليه دون الإشارة إلى النموذج الذي أعده كل من (Hisrich R et Peter M,1998) بالنسبة لمن يدخل إلى المقاولاتية اللذان يشيران إلى أنه يجب اعتبار المقاولاتية كمسار من القرارات ناتجة عن تغير في نمط الحياة، كل تغيير ينتج عن مسار فردي

¹.Allain Fayolle.**Le Métier de Créateur d'entreprise**.Edition D'organisation.2003.p60-p69.

². **Ibid.** p60-p69.

ولكن مشترك، فهناك خصائص مشتركة مع الآخرين، في كل مرة هناك تغيير في نمط حياة إلى نمط آخر. هذا الانتقال يتأثر بعوامل تجعل هذا التغيير مرغوبا فيه على غرار النماذج الثقافية وغيرها التي تجعل ذلك ممكنا (خاصة على مستوى المهارات والموارد المتاحة). قرار التغيير يمكن أن يركز على عنصرين: اضطراب في نمط الحياة (فشل مدرسي، إفلاس، التقاعد، فقدان الوظيفة، انتقال، طلاق،...) أو الفرص التي تتيحها بيئة العمل.

بالتركيز على المقاول، يمكن للمسار المقاولاتي البدء سريعا، فالرغبة في إنشاء المؤسسة والتحول إلى مقاول يمكن أن تأخذ شكلها منذ الطفولة والمراهقة. من خلال سؤال موجه للمهندسين الفرنسيين الذين أصبحوا مقاولين أو يريدون ذلك، أشار (Fayolle,2003) إلى أنه بالنسبة لقرابة الثلثين منهم، فإن الرغبة في المقاوله بدأت منذ الطفولة أو المراهقة، هذه الرغبة تدخل إذن ضمن منطقتي تقليد الأقران بالنسبة للحد الأقصى للمسار، غالبا ما يتجسد الانتقال إلى الفعل في عملية إنشاء المؤسسة.

2-6 المسار المقاولاتي من وجهة نظر المؤسسة:

بالنسبة للأبحاث المقاولاتية ذات الطبيعة الإحصائية أو "الديموغرافية" يتم اعتماد عملية إنشاء المؤسسة غالبا بناء على الإنشاء القانوني، أي أنه يتم اعتبار أن الإنشاء الإداري والقانوني هو المؤشر على ميلاد المؤسسة، هذه الوضعية بجانب أنها الطريقة الوحيدة الممكنة لفهم المقاولاتية من الناحية الكمية لا تعتبر سوى جزء من الحقيقة المقاولاتية، هذا الاعتماد على الفعل الإداري والقانوني لإنشاء المؤسسة يسمح باستخراج بيانات ووضع مؤشرات إحصائية توضح الحقيقة المقاولاتية في مجتمع أو إقليم معين، من جانب آخر هذا الاعتماد يسمح بتنظيم متابعة هذه البيانات وهذه المؤشرات مع الوقت، بعبارة أخرى فعملية الإنشاء تسمح بالحصول على معارف

متزامنة ومتسلسلة عن الحقيقة المقاولاتية وهذه الأبحاث تعتبر من الطرق الأساسية في الحصول على المعلومات حول الواقع المقاولاتي.

مع ذلك أشار (Verstraete T,1999) فإن الاعتماد على الإنشاء القانوني ليس هو الأكثر ملائمة من أجل ضبط نقطة الانطلاق في إنشاء المؤسسة، فمن جهة لا يعتبر الإنشاء القانوني سوى "حدث ظرفي وجيز" من الإنشاء الكامل للمؤسسة، ومن جهة أخرى فالوجود القانوني لا يترجم بالضرورة وجود النشاط، فيمكن أن تكون المؤسسة "موجودة إداريا على الأوراق لكن غير موجود في السوق"¹.

في الأخير يمكن للنشاطات أن تسبق بقليل أو بكثير عملية الإنشاء الإداري والقانوني الرسمي للمؤسسة، وعليه فالاعتماد على النشاط يبدو في الأدبيات النظرية المقاولاتية كوسيلة أخرى لضبط "الانطلاق الرسمي" للمسار (السيرورة) المقاولاتي، وإذا كان هذا الاختيار جد دقيق من وجهة نظر سوسيو-اقتصادية فهو ليس كذلك من الجانب الإداري والقانوني. من بين الخيارات الممكنة من أجل ضبط "الانطلاق الرسمي" للمسار المقاولاتي، لاحظ Verstraete أيضا قيام المقاول بتحمل مخاطرة ذات دلالة مثلا: -استئجار مكتب، وجود حدث محرك، اكتشاف فرصة في السوق، الاستقالة أو التسريح من العمل بكل تأثيراتها الايجابية والسلبية- وتسجيل أولى المبيعات، في هذه الحالة يتم التركيز على الانطلاق أكثر منه على عملية الإنشاء نفسها.

من وجهة نظر المؤسسة، الحد الأقصى للمسار المقاولاتي غالبا مضبوط بثلاث (03) إلى خمس (05) سنوات بعد الإنشاء الفعلي للمؤسسة، بعدها تعتبر المؤسسة في مرحلة الرضاعة حيث لا تزال هشّة في هذه المرحلة، لكنها ليست في مرحلة الإنشاء"²(Verstraete T,1999).

¹. Thierry Verstraete. *Entrepreneuriat*. **Opcit.** p71.

². Thierry Verstraete. **Opcit.** p73.

هذه الوضعية جد مثيرة للنقاش، فمن جهة هي تثير ضمناً إشكالية تحديد بداية المسار بعبارة أخرى، على أي أساس يتم حساب الثلاث أو الخمس سنوات؟ هل يجب في الواقع الرجوع إلى الإنشاء القانوني للمؤسسة، أو إلى عملية تحمل مخاطرة ذات دلالة أو أيضاً حدث محرك؟ ومن جهة أخرى يجب أن يركز النقاش في حقيقة المؤسسات، على من يسمح بالقول أن مسار إنشاء المؤسسة قد انتهى، فهل يجب الحكم على الأمر مثلاً استناداً إلى درجة إنجاز المشروع أو الحصول على العوائد والوصول إلى نقطة التعادل.

3-6 انقطاع المسار : Le Découpage de Processus

إذا كان اعتماد المسار المقاولاتي ضروري فهو يعني قبول وجود بعض الضبابية في بدايته وفي نهايته، هذه الضبابية يمكن تحديدها حالة بحالة، مع ذلك فهي تبدو أيضاً واضحة عند الاهتمام بالمراحل المكونة للمسار المقاولاتي.

وتفكيراً في عملية انقطاع المسار المقاولاتي، دعا (Hernandez E.M,2001) إلى اعتماد

أربع مراحل كبرى تتمثل في:¹

- 1- مرحلة الانطلاق: الذي يركز على المقاول، خاصة من خلال أصوله العائلية وخصائصه النفسية،
- 2- مرحلة النضج: التي تركز على الفرص،
- 3- مرحلة القرار: تتعلق بقرار إنشاء المؤسسة،
- 4- مرحلة اللامسات الأخيرة: تمثل خاصة وقت التنفيذ مع حد أقصى للنجاح في عملية النجاح.

¹.Emile-Michel Hernandez. **L'entrepreneuriat : Approche Théorique**. Editions L'harmattan. Paris. 2001.p61.

قام كل من (Aumont B et Mesnier P,1995) بتقسيم مسار إنشاء المؤسسة إلى ثلاثة مراحل منفصلة: تأصيل النشاط المقاوالاتي، بلورته، ثم التنفيذ، المرحلة الأولى تتحدر أساسا من البيئة العائلية والعلائقية للمقاوالاتي، هي تستجيب أيضا للفرصة في رفع تحدي وتلبية حاجات ذاتية، إذا كانت المرحلة الأولى تهدف إلى فهم أصول المشروع والظروف المشجعة لبروزه، فإن المرحلة الثانية تبحث في الاستجابة عن إمكانية معرفة لماذا البعض ينتقلون إلى الفعل والبعض الآخر لا، حسب Aumont et Mesnier هناك ثلاث عوامل محددة في الانتقال إلى الإنشاء هي وجود حدث مسبب، نوع من تحمل المخاطرة، واستثمار معرفي وعاطفي قوي خاص تجاه المشروع.

إذا كان إلغاء النشاط هو انتقال ضروري لفهم أفضل لواقع المقاوالاتية، فهذا مؤكد من جهة أخرى على تعقيد المسار المقاوالاتي، هذا التعقيد ناتج كما رأينا من الغموض الذي يكتنف الانتقال من مرحلة إلى مرحلة أخرى، بالإضافة إلى ذلك هذا المسار أبعد من أن يكون خطي في الواقع، هناك تعدد في عمليات الذهاب والإياب بين مختلف المراحل، كما يمكن أيضا وجود فترة طويلة من الركود في مرحلة ما.

7- البيئة المقاوالاتية:

يتم التركيز على المتغيرات المكونة للبيئة العامة، وتتمثل في عدة أبعاد أهمها البعدين السوسيو ثقافي، والمؤسساتي التشريعي، وفيما يلي تحليل لكل من هذه المتغيرات:¹

¹. Jean-Luc Guyot. Jean Vandewattyne. **Chapitre 1. Le Champ de l'entrepreneuriat : pluralité des approches et richesses du champ d'analyse.** in Jean-Luc Guyot et Al. Les logiques d'action entrepreneuriale. De Boeck Supérieur «Economie. Société. Région».2008. p15 p40. DOI10.3917/dbu.guyot.2008.01.0015.

7-1 البعد الاجتماعي الثقافي:

بالنسبة لهذا البعد، يتم التركيز بشكل خاص على نظام القيم والمعايير المتبعة في مختلف المجتمعات، فالبينة الاجتماعية والثقافية غالبا ما تعتبر عامل محدد للتوجه والفعل المقاولاتي. المقصود بالعوامل الاجتماعية والثقافية هي العوامل المرتبطة مباشرة بمختلف البيئات التي يمكن أن يكون لها تأثيرات إيجابية أو سلبية على توجه الأفراد نحو المقولة من بينها العائلة، المدارس، الجامعات، المؤسسات، المهن، الدين والعضوية في المجتمع.

كان (M.Weber,1920-1964) في أوائل القرن العشرين أول من تساءل حول الارتباط بين الدين والسلوك الاقتصادي، بالنسبة له تطور الأخلاق البروتستانتية المستندة إلى الزهد، تعتبر بشكل خاص قيم مشجعة لظهور وتنمية المقاولين الرأسماليين الجدد، على عكس المقول التقليدي، المبتكر، العقلاني، مقتنص الفرص في السوق، الذي يخفض أسعاره حتى يحصل على حصة جديدة في السوق...

في نفس السياق يمكن أيضا تسليط الضوء على العناصر وكذلك المميزات التي أشار إليها بعض الكتاب على غرار (Shapero Aet Sokol 1982, Jackson Jet Reynolds G1994 et Davidson D1995) فيما يتعلق بتأثير المناخ الثقافي على المقاولاتية، ومن بينها قبول تحمل المخاطرة، قبول الفشل، تصور الصعوبات المرتبطة بإنشاء المؤسسات، أهمية وتقدير المؤسسات الصغيرة وأصحابها، نوع من التنشئة الاجتماعية للأطفال في النظام التعليمي، مواقف داعمة للمقاولاتية...، في مقارنة للحالة الفرنسية بالحالة الأمريكية أشار Fayolle أنه: "من جانب الأطلنطي فالشيء المعروف هو أن المسار الناجح للمقاول يقاس من خلال الملكية ومؤشرات الدخل، من

جهة أخرى يتم التقييم الاجتماعي لجودة المسار الدراسي حسب سمعة الشهادات¹، بشكل أكثر اتساعاً يشير الكاتب أن الثقافة الأمريكية تميل إلى تهمين روح المخاطرة من خلال قبول الفشل.² إذا كان الاعتماد على الثقافات الوطنية مهماً، فهذا نادراً ما يشكل مع ذلك كيانات متجانسة، بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية أشار كل من (Hisrich et Peter M, 1980) إلى وجود "نماذج بديلة" مرتبطة بـ"الثقافات الفرعية المحلية" فحسبهم هذه الثقافات الفرعية تفسر الميل الأكبر للانتقال إلى إنشاء المؤسسات في بعض المناطق مقارنة بالمناطق الأخرى.

أحد العوامل الاجتماعية الأكثر تناولاً في الدراسات هي على الأرجح العائلة، فتأثيراتها محددة وواضحة، وغالباً ما ينتج المقاولون من عائلات مقاولاتية، كما أن التكاثر الاجتماعي مرتبط إيجابياً بإنشاء المؤسسات، أظهرت البحوث المهمة بالأصل الاجتماعي للمقاولين أن آباءهم يمتلكون مؤسساتهم الخاصة سواء حرفيين مستقلين أو يؤدون مهن حرة، نسبة النمو الديموغرافي غالباً أكثر من 50% في الأوساط المقاولاتية، فالآباء يؤدون دوراً نموذجياً تجاه أبنائهم، فنشأة الفرد في أحد هذه العائلات يسمح له أن يتأقلم مع عالم الأعمال والمؤسسات الصغيرة، ففي العائلات المقاولاتية، يمكن لبعض الحاجات كالاستقلالية، الانجاز... أن تثنى بعض القيم (مفهوم الحرية والمسؤولية)، كما أن هذه الظروف تؤدي إلى التعود على مفاهيم المخاطرة وعناصر الحياة المقاولاتية...

عامل مهم آخر حظي بالكثير من الاهتمام في الدراسات المقاولاتية هو ما يتعلق بكل من أنظمة التعليم والتكوين في المدارس والجامعات ومراكز التكوين المهني التي تبدو كمصادر مهمة للتعلم الاجتماعي، هناك دراسة أجريت في أربع مناطق فرنسية أشارت إلى دور مختلف التكوينات الأساسية أو الثانوية، هذه المساعي تسمح بحصول المقاول على القدرات والمعارف الضرورية

¹.Alain Fayolle.**Le Métier de Créateur D'entreprise**.Edition D'Organisation.2003.p93.

². Jean-Luc Guyot. Jean Vandewattyne. **Opcit**. p15 p40.

والأكثر تأثيراً في تنفيذ مشروعه، كما أظهر كتاب آخرون أهمية التعليم في تنمية الميل أو التوجه المقاولاتي للطلاب. ويمكن التعليم من خلال التريصات وتثمين الصورة الديناميكية وتوضيح مسؤولية المقاولين من خلق مهن وأعمال ونشر الوعي لفئة واسعة من الجمهور، هناك كتاب آخرون اهتموا بالعلاقة بين مستوى تعليم المقاول وأداء المؤسسة المنشأة أو المحددة، فالمؤسسات عالية التكنولوجيا تحتاج إلى مقاولين أكثر تكويناً، هناك نتيجة أخرى أساسية هي أن المؤسسات التي لها إمكانية عالية للنمو والتطور تم تأسيسها من طرف مقاولين يمتلكون تكويناً جيداً قاعدياً تقنياً أو تجارياً.

كخلاصة يمكن القول أن نظام التعليم يسمح إذن بتحسين الطلاب، تثمين صورة المقاولاتية وجلب معارف وقدرات تساعد الأفراد على أخذ أحسن القرارات، إعداد مشاريع متماسكة وخلق مؤسسات لها إمكانية عالية للنمو والتطور.

في الأخير، لا يختلف الكثير من الأشخاص اليوم على أهمية الخبرة المهنية في التوجه المقاولاتي للفرد، مئات من الدراسات في فرنسا والخارج تم إنجازها من أجل اختيار مختلف أبعاد هذه الخبرة في المسار المقاولاتي، فالعديد من المهن يمكن أن تؤدي في وقت معين ببعض الأفراد الذين يعملون فيها إلى التساؤل حول الفرصة الاستثمارية ثم إنشاء مؤسسة في هذا القطاع، هذه الحالة، وبالأخص في مجال الإعلام الآلي، التكنولوجيات الجديدة للإعلام والاتصال، يجب أن تؤدي الأبعاد الأساسية للمسار المهني دوراً هو تنويع التطبيق، تعدد الأعمال المختلفة، التجربة في نشاطات معينة، معرفة المنتج أو السوق، التجربة في التسيير والعمل ضمن مجموعة، النشاطات الخاصة بالمعرفة الدقيقة لنوع من المنتجات، التكنولوجيات المستعملة وأسواق مرجعية، كل هذه العوامل تمثل مكتسبات وأحياناً إيجابيات تصبح أكثر أهمية وإفادة عند إنشاء المؤسسة في نشاط

مماثل أو قريب من المؤسسات السابقة، فالخبرة المهنية تجلب من جهة أخرى معارف جيدة لحياة المؤسسة وعلاقات بين مختلف المتعاملين الداخليين والخارجيين.¹

2-7-2 البعد المؤسسي التشريعي (Institutionnelle):

هذا البعد يرتكز على العديد من الجوانب أهمها:

1-2-7-1 السياسات العمومية: حيث يشير (Witter Wulghé R,1998,53) إلى أن " كثرة التدخل الأمريكي، ثقل الإجراءات الإدارية، الضرائب المفرطة وتعقد التشريعات، كلها عوامل تحد من المقاولاتية"، ومع ذلك وراء البعد الإيديولوجي لهذا الخطاب فإن التأثير الحقيقي للسياسات العمومية لا يزال بعيدا عن تحقيق الإجماع بين الجمهور داخل الأوساط البحثية في مجال المقاولاتية، حيث أشار (Santarelli E et Vivarelli M,1994) من خلال دراسة أنجزت على الصناعة الإيطالية، إن سياسات دعم الدخول في خطر لأنها تعمل بالأخص على دعم المؤسسات الأقل فعالية.

2-2-7-2 المؤسسات المصرفية: تشكل البنوك في الواقع غالبا عنصرا مهما في الحصول على رأس المال من أجل بعث مشروع مقاولاتي.

3-2-7-3 النظام التعليمي: العديد من الكتاب أكدوا على أهمية التعليم في تنمية التوجه نحو المقاولاتية، بالنسبة لـ Fayolle " التعليم من خلال التبرصات وتتمين الصورة الديناميكية والمسؤولة للمقاولين يمكن من تشجيع المهن وتحسيس فئة واسعة من الجمهور"²، بالإضافة إلى ذلك يعتبر التعليم أيضا عامل أساسي لاكتساب المهارات الضرورية لإنجاز مشروع مقاولاتي، هذه النقطة هي

¹. Allain Fayolle. **Le Métier de Créateur D'entreprise**. Opcit. p60 p69.

². Allain Fayolle. **Opcit**. p65.

الأكثر فعالية، كما أشار (Witter Wulghe R,1998)"العديد من الخصائص المقاوالاتية ليست بالضرورة فطرية لكن يمكن أن تكون مكتسبة".

4-2-7 الجامعات ومراكز البحث: مع تطور (Spin off) ذات القيمة المضافة العالية، (Smilor R et Al, 1990,Nlemvo Y et Al,1999)

8- النماذج المفسرة للتوجه نحو الفعل المقاوالاتي:

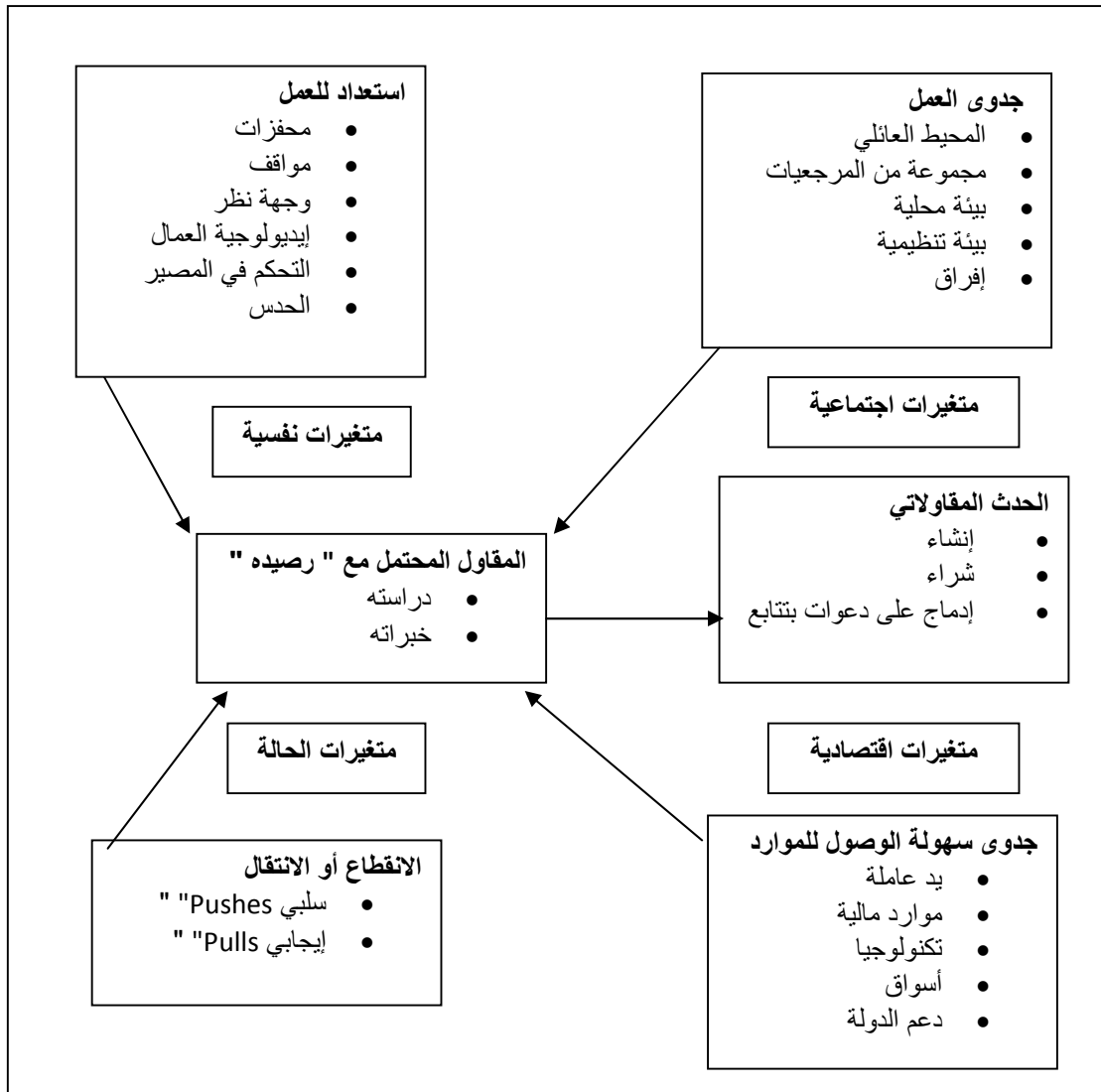
هناك العديد من النماذج التي حاولت تفسير التوجه المقاوالاتي للأفراد أو اختيار المقاوالاتية

كمسار مهني نوجزها فيما يلي:

1-8 نموذج (Shapero A,1975):

تعتبر أعمال Shapero A من أقدم الأعمال في مجال المقاوالاتية والتي لها قبول كبير في الوسط العلمي، هذه الأعمال تتلخص في نموذج عام يسمح بالفهم الجيد لعملية إنشاء المؤسسة، بالنسبة لـ Shapero إنشاء مؤسسة هي ظاهرة متعددة الأبعاد، من أجل تحليلها هناك أربع قوى رئيسية تتفاعل فيما بينها، فبالإضافة إلى العوامل الشخصية، يجب الأخذ في الحسبان ثلاث متغيرات أخرى، موقفية، اجتماعية، اقتصادية، تؤثر على المقاول المقبل على إنشاء مؤسسة وتنفذ إلى إطلاق الحدث المقاوالاتي. (أنظر الشكل الموالي).¹

¹. COLOT Olivier. COMBLE Karin et LADHARI Jihad. **Influence des facteurs socio-économiques et culturelles sur l'entrepreneuriat** . document de travail. centre de recherche Warocque. Académie Universitaire Wallonie. Bruxelles. Mars 2007.



شكل رقم 04: نموذج (Shapero 1975)

وفيما يلي سوف نقدم تحليلاً مفصلاً لكل هذه المتغيرات:

1-1-8 الاستعداد والرغبة في الفعل: هو هنا متغير بسلوكي مرتبط بوجود المحفزات والمؤهلات العملية للمقاول، بالاعتماد على الأعمال المنجزة من طرف علماء النفس في إنشاء المؤسسات، أكد Shapero على أن المقاولين لهم رغبة قوية للاستقلالية ومراقبة بيئتهم، هناك محفزات وبعض القدرات الخاصة تؤدي بالفرد أن يمتلك استعداداً ملحوظاً للعمل (المقاولاتي).

2-1-8 إطلاق الفعل أو الانتقال (La Discontinuité): هو متغير موقفي يمكن أن ينتج بشكل

عام عن دوافع سلبية للمقاوم المحتمل (حالات الدفع) أو دوافع إيجابية (حالات السحب).

● الحالات السلبية: إنها حالات الانتقال الجسدي بمعنى الكلمة، حيث وجد الباحثين قابلية لإنشاء المؤسسة في بعض فئات المجتمع، اللاجئين والمنتقلين وكذلك مثلا الأقدام السوداء، في فرنسا، إنشاء مؤسسة يمثل أحيانا الإمكانية الوحيدة لهذه الفئات للاندماج في الوسط الجديد في الحياة.

- يمكن وجود حالات مرتبطة بالعمل: كالبطالة بعد الفصل من العمل، أو عدم إمكانية إيجاد عمل بعد التخرج أو التكوين، عدم الرضا في العمل، غياب إمكانية الترقية، عمل غير مهم، بيئة سيئة، علاقات سيئة مع المسؤولين،... الخ.

- يمكن إيجاد أشكال مختلفة للانقطاع: نهاية الدراسة، نهاية الخدمة العسكرية أو حتى الخروج من السجن... الخ.

● الحالات الإيجابية: هي جد نادرة مقارنة بالحالات الأولى، ففي دراسة لـ Shapero لا تمثل الحالات الإيجابية سوى نسبة 28% من حالات الإنشاء مقابل نسبة 65% بالنسبة للحالات السلبية: هذه العوامل الإيجابية التي يمكن أن تعمل كتحفيز لمنشئ المؤسسة المحتمل وتدفعه إلى الانتقال إلى الإنشاء الفعلي تتمثل أساسا في اكتشاف منتج جديد، أو سوق جديد لمنتج موجود، الالتقاء مع شريك أو شريك مستقبلي، إمكانية تمويل النشاط الجديد أو مقابلة أكبر زبون مستقبلي محتمل¹.

في الأخير يجب كشف أن أحد هذين النوعين من الأسباب والعوامل لا يكون عادة لوحده سببا في الانتقال إلى الإنشاء الفعلي، لكن بالعكس فالعوامل الإيجابية والسلبية في الغالب تسير جنبا إلى جنب وتدعمان بعضهما في الوصول إلى هذا القرار.

¹. Emile- Michel Hernandez. **Opcit.** 2001. p61 p91.

3-1-8 مصداقية الفعل (La Crédibilité): هو متغير اجتماعي، بالنسبة لـ Shapero يعتبر هذا المتغير شرطاً أساسياً في إنشاء المؤسسة: "من أجل إنجاز مؤسسة جديدة مختلفة ومبتكرة، يجب أن تكون قادراً على تصور نفسك تلعب هذا الدور، معناه أن العمل يجب أن يكون موثقاً" (Shapero A, 1975)، فوجود صور التقليد وثقافة مقاولاتية متطورة سوف يشجع الانتقال إلى الفعل، هذا المتغير الاجتماعي يتدخل على مستويات مختلفة وهي:

- **العائلة:** تمثل أحد النقاط النادرة التي حقق تأثيرها الإجماع بين الباحثين في مجال المقاولاتية، فالعديد من الدراسات أثبتت زيادة نسبة المقاولين الذين لديهم أب أو أم مقاولين مقارنة ببقية أفراد المجتمع بصفة عامة، هذا يمثل عاملاً حاسماً حقا في التوجه نحو المقاولاتية في مجتمع معين.

- **المؤسسة:** وجود المؤسسات يشجع المقاولاتية الداخلية¹ (L'entreprenariat) وكذلك الإفران (L'essaimage) وهو عامل مشجع للمقاولاتية.

حسب (E-M Hernandez, 2001) هناك العديد من الباحثين خصصوا أعمال حول المؤسسات التي غرست العقلية المقاولاتية بين أفرادها، نتكلم هنا حول المقاولاتية الداخلية (L'intraprenariat) أو Corporate Venturing) كما أن مؤسسات أخرى ذهبت أكثر من ذلك بتحفيز أفرادها على خلق وحداتهم الخاصة من خلال الإفران² (Essaimage) أو (Spainoff).¹

¹ حسب موقع ويكيبيديا (Wikipedia): المقاولاتية الداخلية هو تعبير جديد يشير في مجال الإدارة إلى: عملية التي تقوم على فرد واحد أو أكثر، بالمشاركة مع شركة كبيرة التي ينتمون إليها، بإنشاء مؤسسة جديدة-هذه المؤسسة يمكن أن تظل متكاملة مع الشركة الأم أو أن تكون في شكل إفران-. كما تعرف على أنها مجموعة من الطرق والإجراءات التي تسمح بإدخال التسيير المقاولاتي داخل المنظمة. وقد تم تعريف هذا المفهوم في عام 1976 من قبل الأمريكي Ginford Pinchot كما يلي: المقاولاتية الداخلية تسمح للشركات الكبرى بأفضل اقتناص للفرص في طبيعتها وعدم إفلاتها.

² حسب موقع الوكالة الفرنسية لإنشاء المؤسسات (APCE) مفهوم الإفران (Essaimage) يعني الدعم المقدم من قبل الشركة لموظفيها لإنشاء أو شراء وإعادة تشغيل مؤسسات أخرى، حيث يمكن أن يكون هذا الدعم على شكل: معلومات، دعم منهجيوتقني، تدريب دعم لوجيستي، دعم مالي لمدير المشروع أو الشركة التي تم إنشاؤها حديثاً بتاريخ 2015/08/20.

• **الوسط المهني:** بعض البيئات تعتبر أكثر ملائمة لإنشاء المؤسسات من الأخرى، وقد أشار (E-M Hernandez,2001) إلى بعض الأمثلة في الولايات المتحدة الأمريكية في الشارع الشهير 128 القريب من بوسطن، وكذلك في فرنسا العديد من المؤسسات في قطاع البلاستيك تم إنشائها في منطقة Oyonnax، كما يمكن أن نشير إلى بعض المناطق في الجزائر كمنطقة غرداية، واد سوف والعلمة، وبالتالي يمكن القول أن بعض الأوساط المهنية أكثر ملائمة لتشكيل شبكات تسهل إنشاء المؤسسات، بالنسبة لـ (Jose Arocena(1984,185): "نجاح إنشاء المؤسسة هي مسألة شبكات أكثر منها لاعتبارات أخرى، قدرة المقاول على التمتع في بيئة مؤسسية (Institutionnel) هو الشرط الأساسي للنجاح".

كما أشار (E-M Hernandez,2001) إلى أن العديد من الباحثين الآخرين أظهروا أهمية الشبكات في ظاهرة المقاولاتية، حيث يرى كل من (Howard Aldrich, Ben Rosen et (1987,154) William Woodward: "أن التواجد في شبكات هو متغير مفسر لتوقع إنشاء مؤسسة".²

• **الوسط الاجتماعي بالمعنى الواسع:** يمكن أن يكون أكثر أو أقل تشجيعا للثقافة المقاولاتية، بالنسبة لـ Weber يمثل الدين، محدد هام حيث قام المسيحيون البروتستانت بتشجيع تنمية روح الرأسمالية.

كما أشار Weber إلى أن الأفراد الأكثر تميزا على المستوى الاجتماعي والجامعي يختارون غالبا مناصب عليا في القطاع العمومي والمؤسسات الكبرى التي تعتبر أكثر أمنا مقارنة بالعمل في مجال المقاولاتية وإنشاء وتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

¹. Emil- Michel Hernandez. **Opcit.** p61 p91.

². Emile- Michel Hernandez. **Opcit.** p61 p91.

4-1-8 جدوى الفعل (La Faisabilité): يعتبر جدوى الفعل المقاولاتي عن متغير اقتصادي يعتمد على ستة (06) أنواع من الموارد تسمى M6 أو ما يسمى بمخطط ايشيكاوا (Diagramme D'ishikawa) المتكون من الوسائل (Money)، الأشخاص (Men)، الآلات (Machines)، المعدات (Materials)، التسويق (Market)، والإدارة (Management)، وهي الموارد التي على المقاول الحصول عليها من أجل إنشاء مؤسسته، ومن بين هذه الموارد ركز Shapero على مايلي:

- **رأس المال:** يعتبر امتلاك رأس المال الابتدائي من أهم الوسائل الداعمة للمقاولاتية، حيث أشار (Belley 1990,82) إلى أنه: "لم نجد أي بحث لم يؤكد أهمية رأس المال ولم يذكر نقص رأس المال الابتدائي كمعرقل لإنشاء مؤسسات جديدة"، فالمقاول الذي لا يمتلك الموارد المالية الكافية من أجل الانطلاق سوف يلاقي العديد من الصعوبات من أجل إيجاد رأس المال الناقص، فرأس مال المخاطرة يكون كرأس مال النمو أكثر منه للانطلاق، بالنسبة لرأس مال المخاطرة فهو لا يمكن أن يطور حقيقة إلا الحصول على فواتير ضريبية خاصة محفزة بالنسبة لهذه الفئة من الاستثمارات التي يسميها الأمريكيون ملائكة الأعمال "Busines Angels".

- **اليد العاملة:** وجود اليد العاملة المؤهلة في منطقة معينة يشجع المقاولاتية، فاليد العاملة هي من العوامل المفسرة لنزوح المؤسسات، ووجود يد عاملة جيدة (من حيث التأهيل والتكلفة) في منطقة معينة يؤدي حتما إلى زيادة إنشاء المؤسسات بها.

إيجاد يد عاملة كفؤة يمكن أن يبدو أحيانا صعب حتى في فترة البطالة الجد قوية، وجود يد عاملة مؤهلة في منطقة الزرع هو عامل يجب أخذه في الاعتبار ، بالنسبة لتكلفتها تعتبر حاسمة

في بعض الصناعات وتفسر اللجوء للخارج الذي يساعد اليد العاملة الداخلية منذ عدة سنوات في قطاع النسيج والملابس، الأحذية، الإلكتروني...الخ.

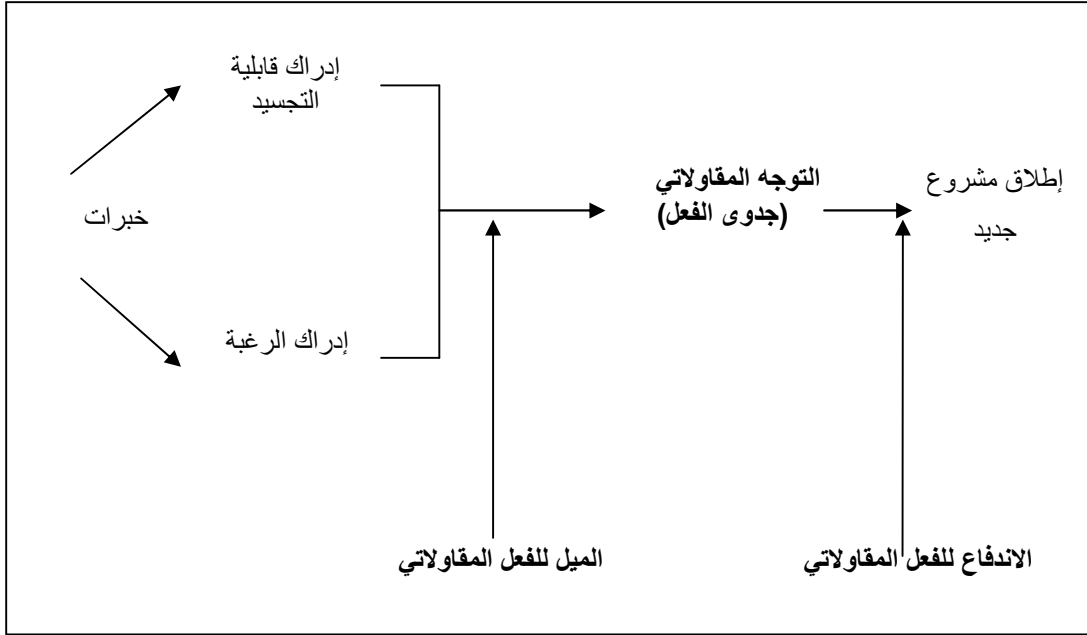
- **التأطير:** تجد المؤسسات الصغيرة عموما صعوبات في توظيف إطارات مؤهلة بالنظر إلى عدم قدرتها على منح نفس الامتيازات التي تمنحها المؤسسات الكبيرة.

- **قدرة الوصول إلى السوق:** إن وجود أسواق مفتوحة يؤثر إيجابا على إنشاء المؤسسات، مع ذلك توجد أسواق مفتوحة لكنها مزدحمة، وأخرى مغلقة كليا (احتكار عمومي) أو جد منتظمة يكون فيها تأسيس منظمة جديدة مستحيلا تقريبا، وهناك أسواق تعرف حالة احتكارية تتقاسم فيها مؤسستين كبيرتين أو ثلاثة عملاء وتعمل من أجل إقصاء كل قادم جديد (مثال: سوق التأمينات في فرنسا)، في المقابل هناك أسواق أخرى مفتوحة بشكل واسع لكن القادمين الجدد لا يمكن لهم فرض تطبيق أسعار منخفضة جدا بالنسبة للمنافسين، لأن الأسعار مرتبطة عادة بالتكلفة، المروددية والبقاء، كما أن عولمة الأسواق تم التطرق إليها من طرف (Julien et Marchesnay, 1996) كمتغير متدخل في إنشاء المؤسسة.

قام بعض الباحثين بتطوير فكرة Shapero عبر الزمن، حيث قدم

(Krueger, 1989) مخططا مطورا¹، وأكثر واقعية لهذا النموذج 05 كما يلي:

¹.Christian BRUYAT. Op Cit. p 414



شكل رقم 05: نموذج shapero المعدل حسب krueger .

8-2 نموذج Pleitner:

في هذا النموذج حدد Pleitner ثلاثة مراحل في مسار إنشاء المؤسسة:¹

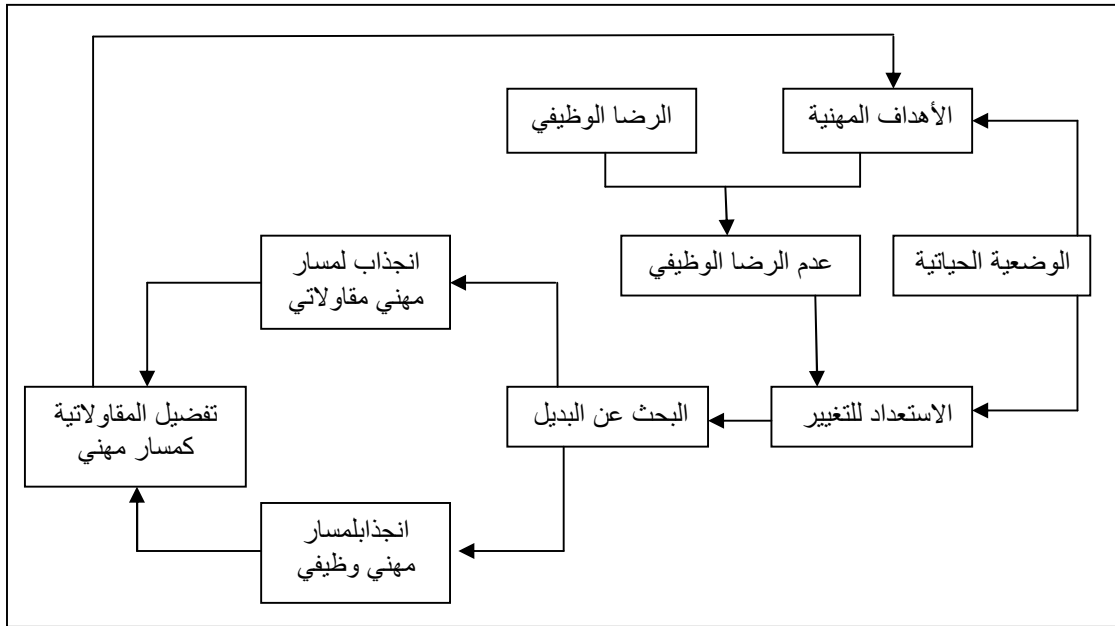
- الأولى متعلقة بتفضيل الفرد لمسار مهني مقاوالاتي، المسار الذي يمكن أن يؤدي بالشخص الطبيعي إلى القرار بشأن أولويته حول المسار المهني المقاوالاتي المعقد والمتغير، هذا القرار يعتمد بالأساس على الحالة الشخصية، الأهداف المهنية للفرد، درجة الرضا أو عدم الرضا المرتبطة بمنصب العمل الذي يشغله الفرد، وبالرغبة في تغيير أحد أولويات في فترة معينة كنتيجة لعدم الرضا من طرف الفرد على المستقبل المحتمل في إطار مسار مهني وظيفي مأجور ورغبة أكبر في مسار مهني مقاوالاتي.

¹. Allain Fayolle. **Le Métier de Créateur D'entreprises**. Opcit. p60 p69.

- المرحلة الثانية تتعلق بمستوى محفزات الفرد من أجل إنشاء مؤسسة، إنها تعتمد جيدا على أسباب تفضيل المسار المهني المقاولاتي، لكنها تعتمد أيضا على وجود فرصة استثمارية وعلى تقييم احتمالات تحقيقها المرتبطة بالفرد وبيئته.

- المرحلة الثالثة والأخيرة هي تلك المتعلقة بالدخول إلى السوق والإنشاء الفعلي للمؤسسة، هذه المرحلة تمثل - بعد إجراء تقييم على جميع الجوانب - جدوى المشروع في بعث النشاطات.

والشكل الموالي لمسار إنشاء المؤسسة يمثل نموذج ديناميكي حيث تأثيرات ردود الفعل، تبين وتوضح تعقد الظاهرة التي يتم فيها تجميع مجموعة من العوامل بطريقة معينة في فترة معينة، وانطلاقا من هذه التركيبات يتم اتخاذ مختلف القرارات، والشكل 06¹ يوضح الطريقة التي يقوم بها الفرد بتفضيل المقاولاتية كمسار مهني.

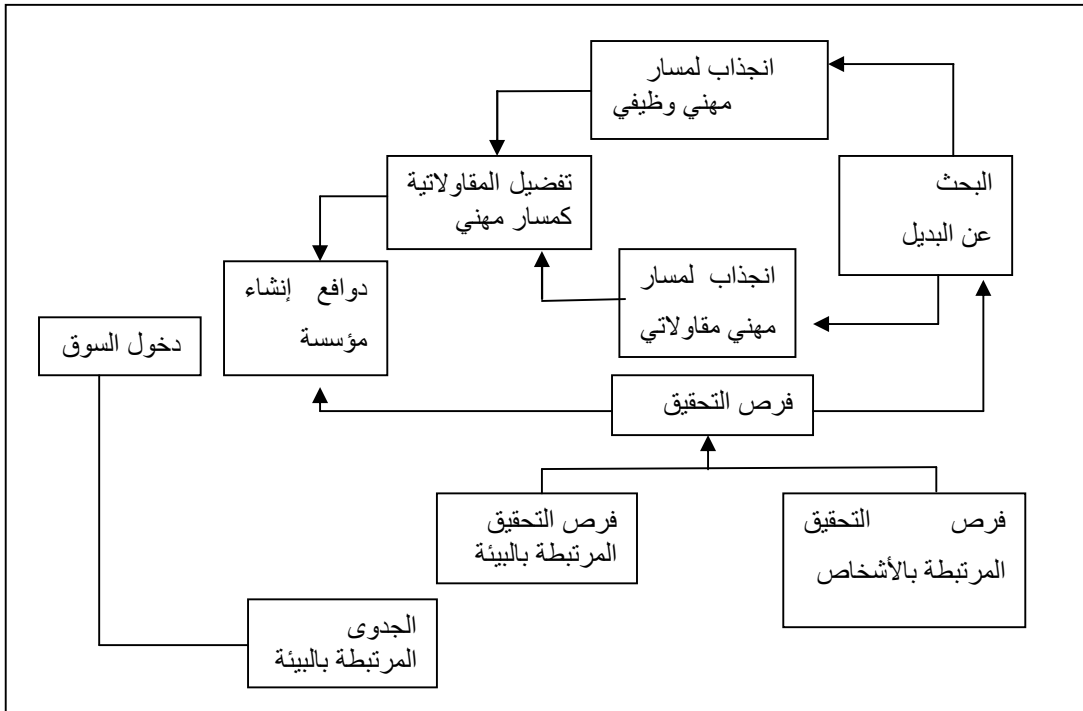


شكل رقم 06: تفضيل المقاولاتية كمسار مهني (Pleitner)

هذا التقديم يحتوي على نقطة ضعف هي افتراض أن تفضيل المسار المقاولاتي هو دائما نتيجة لعدم الرضا، حيث لا يمكن تحقق ذلك بسبب التقاليد العائلية مثلا. هناك مخطط ثاني يهدف

¹. Christian Bruyat. Op Cit. p 420

إلى تكملة هذا النموذج الديناميكي (التأثيرات التفاعلية تأخذ بعين الاعتبار)، قدم Pleitner ملاحظات في استنتاجه حيث يقول: "ينبغي أن لا يتم الحكم على المقاربات المطبقة لتفسير إنشاء المؤسسة من خلال مجرد تمييز النظرية أو تناسقها، يجب أن تكون مسألة دراسة مدى ملائمتها على تقديم فعال للعلاقات بين المتغيرات"¹.



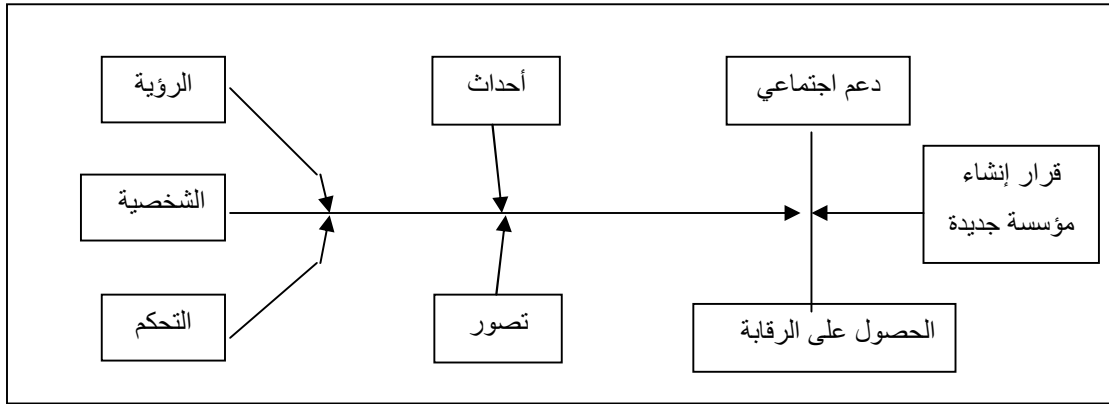
شكل رقم 07: دوافع إنشاء مؤسسة جديدة (Pleitner)

3-8 نموذج (Green Berg, Sexton, 1988):

اقترح كل من (David B.Green Berg et Donald L.Sexton, 1988) نموذج تفاعلي لإنشاء منظمة جديدة يستند على نتائج أبحاث علماء النفس حول سلوك المقاولين، هذا النموذج يستند إلى فرضية أن قرار إنشاء مؤسسة جديدة يرتكز على التفاعل بين عدد من العوامل يمكن أن

¹.Christian Bruyat .Création D'entreprise :Contribution Epistémologiques et Modélisation. Thèse pour le Doctorat es Science de Gestion. Université Pierre Mondes .France.(Grenoble II Ecole Supérieure Des Affaires).1993.p421.

تشمل روح المقاولة، الرغبة في حرية اتخاذ القرار، بعض السمات الشخصية، متغيرات الحالة، معرفة الذات والدعم الاجتماعي.¹



شكل رقم 08: نموذج جديد لإنشاء المؤسسة (Green berger. Sexton : 1988)

هذا النموذج يحتوي على ثلاثة (03) مركبات أساسية، في البداية ثلاث عوامل لتحديد فرصة إنشاء مؤسسة جديدة: الرؤية المقاولاتية (معناه الصورة التي يريد أن يحققها المقاول)، شخصية المقاول، التحكم المطلوب (الرقابة الشخصية هي التصور الذي يمتلكه الفرد من العلاقة بين أعماله والنتائج المطلوبة)، هذه العوامل الثلاثة تعمل لوحدها أو مجتمعة على زيادة احتمال قدرة الفرد على إنشاء مؤسسة جديدة، بعدها هناك أربع عوامل مختلفة تؤثر على تحفيز القرارات الفردية، لأنها تساعد في نقل الفرد من حالة أنه ليس مقاولاً إلى حالة كونه مقاولاً، تتمثل في وجود أحداث هامة على صعيد المقاولاتية تؤدي إلى الحصول على نوع من الأشخاص الذين ينشئون مؤسسات، يمتلكون دعم اجتماعي من (العائلة، الأصدقاء، العلاقات...)، أو ينشئون مؤسسة كوسيلة مقبولة للحصول على زيادة الرقابة المطلوبة. المركب الثالث الأخير هو احتمال قدرة الفرد على إنشاء مؤسسة جديدة حيث قام كل من (William D; Guth, Arun Kumaras Wany et al, 1991) بإعداد دراسة طويلة حول المسار المعرفي للمقاول الذي يقوم بإنشاء مؤسسة جديدة، لقد اهتموا بشكل خاص بالطريقة التي يقوم بها المقاول بتحليل فرص

¹. Emile – Michel Hernandez. Op Cit. p80.

النجاح، وقد وجدوا أنه فقط من نسبة 10% إلى نسبة 40% من المؤسسات الجديدة لها الفرصة في الاستمرار إلى غاية خمسة (05) سنوات، نموذجهم الخاص بالمسار المقاولاتي يعتبر أن النجاح يتأثر بشكل أساسي من خلال درجة التطابق بين المسار المعرفي للمقاول معناه البيئة التي نشأ فيها والواقع، وموقفه في الاستفادة من تجربته بالتعديل المستمر لهذا المسار المعرفي حسب الواقع الحقيقي.

اهتم كل من (William B.Gartner, Barbara J. Bird et JenniferA. Starr,1992) بالاختلافات في سلوكيات الفاعلين في المنظمات الناشئة وفي المنظمات الموجودة، وفي هذا الصدد تطرقوا إلى العديد من الدراسات المنجزة حول عمل المسيرين واقتروا على الباحثين في المقاولاتية الاعتماد بشكل خاص على الجانب المنهجي، هذه الدراسات تشمل بالتأكيد نقاط ضعف: غياب التطور المحقق في تعرف ما هو تسييري، في التمييز بين العمل التسييري والعمل غير التسييري، وأخيرا في دراسة العلاقات بين طبيعة العمل التسييري وأداء المنظمة. وبالرغم من نقاط الضعف هذه، نصح الباحثون في المقاولاتي مع ذلك بالاستلها من زملائهم الذين درسوا عمل المسيرين: "باختصار، إذا كانت دراسة عمل المسيرين يمكن أن تخدم النموذج بالشكل الذي يمكن لمجال المقاولاتية أن يبني أحسن نظرية، فهو يعطي انفتاح نحو استعمال أكثر فأكثر منهجية من أجل وصف النشاطات الخاصة للأفراد...، النظريات حول الظاهرة تتطلب معلومات حول العوامل التي تشكل هذه الظاهرة المعنية".

4-8 نموذج "ك. برويات":¹

يقترح هذا الباحث شكلا تسلسليا لسيرورة إنشاء المؤسسة، في هذا النموذج ستة مراحل، تمثل

كل مرحلة شكلا من الفعل المقاولاتي:

- **مرحلة الصفر:** الرغبة في إنشاء المؤسسة غير الموجودة، هذه الوضعية تفسر بقلّة المعلومات، وترجع للمستوى التعليمي أو لشخصية الفرد أو للبيئة المحيطة به.
- **المرحلة الأولى:** وجود إمكانية إنشاء المؤسسة، في هذه الوضعية الفرد يمتلك معلومات كافية لمعرفة وفهم ما معنى إنشاء مؤسسة.
- **المرحلة الثانية:** تقرر فعل الإنشاء، الفاعل يبحث عن شكل المؤسسة التي يريد أن ينشئها بدون أن يسخر جهدا ووقتا طويلا لهذا الموضوع.
- **المرحلة الثالثة:** الفاعل في هذه المرحلة يبحث عن المعلومات، إعداد أبحاث، يطور مشروعه ويستثمر وقته وأمواله، هذه المرحلة يمكن أن تؤدي إلى ترك الفكرة أو المشروع أو تؤدي إلى إنشاء المؤسسة وبالتالي المرور إلى المرحلة الموالية.
- **المرحلة الرابعة:** إنشاء وانطلاق المؤسسة في النشاط، تبدأ المؤسسة بالإنتاج والبيع، في هذه المرحلة كل عودة إلى الوراء هي عملية مستحيلة، فالمؤسسة في حالة جد معقدة، وتبقى هشّة وأسباب الفشل قائمة وعديدة.

¹.Bruyat (C). **Création d'entreprise. Contributions épistémologiques et modélisation.** thèse de doctorat en sciences de gestion. Université Pierre Mendès-France. Paris. 1993. in Fayolle(A). Opcit. p76.

• **المرحلة الخامسة:** تمثل أن الفعل المقاولاتي قد تحقق، المؤسسة تضمن توازنها الاستقلالي وأصبحت وحدة اقتصادية معترف بها من قبل شركائها، المنشئ يجد نفسه في وضعية مسير مؤسسة صغيرة أو متوسطة.

في هذه السيرورة، الانتقال من مرحلة إلى مرحلة أخرى ليس بالضرورة أوتوماتيكية" فالفاعل يمكن أن يرفض فعلا معيناً، كالعودة إلى مرحلة سابقة، أو استخلاص نتائج سلبية من تجربته وإعادة الفكرة من جديدة"¹، كما أن الفرد الذي يقبل على سيرورة إنشاء المؤسسة كما أقره برويات "عليه تحقيق جملة من الأفعال والأخذ بالعديد من القرارات"²، هذه النظرة لإنشاء المؤسسة تعطي للفاعل موقعا مركزيا.

5-8 نموذج "ل. مارواس"³:

يرى هذا الباحث أن سيرورة إنشاء المؤسسة تضع المقاول(الفاعل) في مركز نسق من الأفعال، هذا النسق المقترح في هذا النموذج مبني على ثلاثة أقطاب:

1-5-8 القطب الشخصي: يحتوي على التاريخ الشخصي للمقاول، جذوره، دياناته، أصوله ومختلف الجهات والأماكن التي عاش فيها وتأثره بها، بالإضافة إلى تكوينه الإعدادي والتأهيلي وهذا القطب هو أيضا التجارب الشخصية والمهنية، التصرفات والمواقف والدوافع.

¹ . Ibid. p76.

² . Ibid. p77.

³ .Le Marois (H). **Contribution à la mise en place de dispositifs de soutien aux entrepreneurs**. Thèse de doctorat d'état en science de gestion lille. France 1985. in Fayolle (A). Ibid. p75.

2-5-8 القطب المهني: يحتوي على المعلومات العامة حول وظيفته في المؤسسة، التجارب المحققة مهنياً، بالإضافة إلى الكفاءات المهنية، المعارف المعمقة للمهنة، التحكم في تكنولوجيا معينة...الخ.

3-5-8 قطب العلاقات: المحيط الحالي للمقاول، شبكاته المهنية والشخصية، دور العائلة، الزوجة، الأبناء، والآباء، والتي لها دور في إنشاء المؤسسة، بالإضافة إلى الشبكات المهنية (المدرسة، العمل، الموردين، الشركاء) لهم أهمية في بلورة فكرة المشروع.

هذا النموذج ذو إحياء سوسيولوجي، يقترح مخططاً لسيرونة تكون المؤسسة، فنجد فيه "أفكار شبيرو" والمتعلقة بنظرية التغيير والاستعداد للفعل والرغبة في الفعل، والعديد من المفاهيم المستعارة من علم الاجتماع خاصة عالم الاجتماع ميشال كروزي، فيما يتعلق بالفاعل والنسق¹، فحسب مارواس، عملية إنشاء المؤسسة تهيكل حول ثلاث أقطاب رئيسية موحدة في تداخل مستمر وهي القطب الشخصي، القطب المهني، قطب العلاقات.

خلاصة الفصل

وبعد استعراضنا لنماذج الباحثين المتعلقة بالمراحل المختلفة لسيرونة فعل المقاول، وأهم العناصر التي تشكل هذه العملية، تبين لنا وبكثير من المصادقية أن هذا الفعل يتطلب شخصية استثنائية وفريدة تحمل خصائص وسمات لا نجدها عند عامة الناس، فسيرونة فعل المقاول يرتكز على فاعل مركزي ومحرك أساسي للعملية للإنتاجية، يسعى دائماً إلى تحقيق الأهداف، التي عبر عنها الكثير من الباحثين بالدوافع المختلفة، كتحقيق الذات، المكانة الاجتماعية، الحرية، الاستقلالية.... والتي تختلف من مقاول لآخر، أين تلعب البيئة الاجتماعية والثقافية والأوساط الاجتماعية المختلفة (المدرسة، العائلة، المؤسسة، المحيط، المهنة....) كمحفزات لهذا الفعل.

¹ . Ibid. p76.

ولهذا شغل موضوع المفاول وفعل المفاولة العءءء من الباعءءن والءارسفن الءفن اسءعملوا مءغفرء مءءلفة فف البءء، فهناك من اعءمء على ءصائص وسماء المفاولفن كمءغفرء مفسرة لهذا الفعل، وهناك من اعءمء على الأصل الاءءماعف والمهنف، ولءأ آءرون إلى البءء عن ءأءفر الأقطاب الاءءماعفة المءءلفة وءأءفرءها فف فعل المفاولة، وهناك من اعءمء كذلك فف الءراسة على الءوافع النفسة والاءءصاءفة والسوسفو ءقاففة، وعلاقتها بءبلور هذا الفعل.

وكنءءفة لهاءه المءاولاء، ءاءء معظمها ءسءءل بءورالقطاع العام ففءبلور هءه الفءة، وءور

الرأسمال الاءءماعف فف شقفه العلائقف المهنف والعائلف فف سفرورة فعل المفاولة.

الباب الثاني

الدراسة الميدانية

الفصل السادس: الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية

تمهيد

1- مجالات الدراسة

1-1 المجال الجغرافي

2-1 المجال البشري

3-1 المجال الزمني

2- منهج الدراسة المعتمد

3- التقنيات المستعملة في الدراسة

1-3 المقابلة

2-3 الملاحظة

3-3 الوثائق والسجلات

4- عينة الدراسة

1-4 كيفية اختيار العينة

2-4 عرض وتحليل البيانات العامة للعينة

خلاصة الفصل

الفصل السادس: الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية

تمهيد

سنتناول في هذا الفصل شرح لبعض الإجراءات العلمية والتقنيات المنهجية المتبعة والمتمثلة أساسا في تحديد مجالات الدراسة ومنهج الدراسة المعتمد والتقنيات المستعملة في جمع البيانات وانتقاء مفردات العينة البحثية، هذا كله بغرض التوصل إلى تحقيق أهداف الدراسة.

1- مجالات الدراسة:

يعتبر تحديد مجالات الدراسة خطوة منهجية هامة في أي بحث سوسيولوجي، وقد اتفق الباحثون والمختصون في البحوث الاجتماعية على تحديد ثلاث مجالات وهي:

1-1 المجال الجغرافي:

أجريت هذه الدراسة بولاية المدية، ولما كان موضوع الدراسة هو: المرأة الجزائرية وفعل المقالة، فقد تم اختيار النساء اللواتي يملكن ويسيرن مقاولات في ولاية المدية وضواحيها، واللواتي كنا قد حضرنا إلى القافلة المقاولاتية في ولاية المدية ودوائرها، بداية كانت بمديرية الشباب والرياضة (مركز التسلية العلمية) بولاية المدية لمدة أسبوع، والذي كانت قد نظمتها كل من الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ والصندوق الوطني لتأمين على البطالة (CNAC)، قصد مساعدة الشباب المستفيد من دعمهما، في التعريف بمؤسستهن وعرض منتجاتهن وتسويقها.

1-2 المجال البشري:

بما أن موضوع الدراسة هو فعل المقاومة لدى المرأة الجزائرية، فإن الهدف الأساسي هو معرفة دوافع فعل المقاومة لديهن، والواقع الذي تعمل فيه المرأة المقاومة وكيفية تسييرها لمشروعها، ومعرفة الصعوبات التي تواجهها وأهم العوامل التي تؤثر على فعل المقاومة عند إنشائها وتجسيدها للمشروع، لذا كانت الدراسة على عينة من هؤلاء النساء بمختلف مستوياتهم وأعمارهم وخلفياتهم الاجتماعية. ولقد تم التركيز على صاحبات المشاريع المصغرة نظرا لانتشار هذه المقاولات.

1-3 المجال الزمني:

تطلبت الدراسة الميدانية مدة من الزمن يمكن حصرها بين شهر فيفري 2017 إلى غاية ديسمبر 2019، حيث أجريت الدراسة على عدة مراحل:

- المرحلة التمهيدية للدراسة الميدانية:

بدأت هذه الدراسة الاستطلاعية بتعميق القراءات حول المرأة المقاومة لفهم الأسباب الحقيقية التي جعلتها اليوم تتجه بشكل كبير إلى المقاومة، وكانت البداية بالاتصال بكل من الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، والصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، الذين قاموا بتزويدنا بمعلومات حول النساء المقاولات في ولاية المدية وبالقائمة الاسمية لهن فيها بعض العناوين وأرقام هواتف بعضهن، لنقوم بعدها بإجراء عدة اتصالات عبر الهاتف، من أجل تحديد مواعيد، نتمكن من خلالها إجراء مقابلات مع النساء المقاولات اللواتي كن عينة البحث، إلا أننا كثيرا ما كنا نصطدم برفض يكون في شكل اعتذار مبرر بكثرة المهام التي يقمن بها، والتي تجعل وقتهن ضيق ومحدود ومن الصعب

التحكم فيه، وفي أحيان كثيرة يكون الرفض لمجرد شكهن في النوايا العلمية، ويتجلى لنا ذلك من خلال نبرات الصوت أو تظاهرهن بأننا مخطئون في رقم الهاتف أو في الاسم، رغم التأكد من صحة المعلومات، لكن هذا لم يثني من العزيمة، بل على العكس تكررت المحاولات حتى مكنا من إجراء بعض المقابلات مع نساء مقاولات كن قد وافقن على إجرائها، فكانت زيارات استطلاعية لبعض المقاولات بعد التصريح لهن بنية البحث قصد تدوين الملاحظات الأولية والتعرف أكثر على المجال المكاني والزمني والبشري للدراسة، لكن الميدان كشف الكثير من الخبايا، فالعديد من المؤسسات المصغرة تابعة قانونيا ملكيتها للمرأة أما في الواقع قد وجدنا بأن إدارتها تابعة للزوج أو الأب أو الأخ، فبعد مسيرة البحث عن المؤسسات التي تمتلكها وتديرها المرأة في الأخير نتفاجئ أن المسير هو رجل، وهذا الأمر لا يخدم الدراسة، المهم أن عملية البحث تواصلت.

فوضع دليل مقابلة تجريبية طبق على مجموعة من النساء المقاولات من داخل وخارج الولاية، كنا قد حضرنا إلى القافلة المقاولاتية في ولاية المدية ودوائرها ، بداية كانت بمديرية الشباب والرياضة (مركز التسلية العلمية) بولاية المدية لمدة أسبوع، والذي كانت قد نظمتها كل من الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ والصندوق الوطني لتأمين على البطالة (CNAC) من 19 نوفمبر 2017 إلى غاية 31 جانفي 2018، ليخضع فيما بعد دليل المقابلة إلى التحكيم من طرف الأستاذ المشرف، والقيام بتعديلها ثم تطبيقها على نساء مقاولات من ولاية المدية، وقد استغرقت هذه المرحلة حوالي سبعة عشر شهرا، ويرجع ذلك إلى الصعوبة في عملية تحديد مواعيد مع النساء المقاولات اللواتي وافقنا على أن يكن عينة الدراسة، لأن الكثيرات منهن لا يتحكمن في أوقاتهم نظرا لكثرة ارتباطاتهن، منها التنقل إلى خارج الولاية سواء للتربص في مجالهن أو للمشاركة في المعارض أو المنتديات، بالإضافة إلى الالتزامات العائلية، وغير ذلك من الأعمال التي تجعل وقتهم محدود جدا، ومنهن من توقف نشاطهن نهائيا، وكذلك نظرا للوضع السياسي المضطرب،

من جهة أخرى كسب تقتهن ليس بالأمر الهين، فلقد تطلب منا صبرا طويلا من أجل الوصول إلى معلومات صحيحة.

- مرحلة إجراء الدراسة الميدانية:

هي مرحلة بداية العمل الميداني المتمثل في جمع البيانات من المبحوثات باعتماد تقنية المقابلة وتدوين الملاحظات، هذه المرحلة جاءت بعد مرحلة سابقة سهلت العمل الميداني كاستخراج التراخيص من جامعة أبو القاسم سعد الله- بوزريعة- قسم علم الاجتماع بجامعة الجزائر 2 للنزول إلى الميدان، حيث كانت الفترة بين 05 جوان 2019 إلى غاية 10 أكتوبر 2019، فترة كافية لإجراء المقابلات الميدانية مع 20 امرأة مقابلة.

- مرحلة عرض نتائج الدراسة:

تتضمن هذه المرحلة عرض إجابات المبحوثات التي تحصلنا عليها من خلال عرض المقابلات والتعليق عليها وتحليل المعطيات وصولا إلى استخلاص نتائج الدراسة.

2- منهج الدراسة المعتمد:

إن ما يميز الدراسات العلمية هو تلك الطريقة المنظمة المتبعة للوصول إلى النتيجة، وهذه الطريقة هي ما يصطلح عليها بالمنهج، ولهذا الأخير أهمية بالغة في البحث، وهو من أهم عناصر أي دراسة اجتماعية وأساس أي بحث علمي.

ونظرا لطبيعة البحث اعتمد على استعمال المنهج الكيفي للإجابة على التساؤلات التي تم

طرحها في إشكالية البحث.

وباعتباره منهج يعتمد عليه الباحث للحصول على معلومات دقيقة تصور الواقع وتسهم في تحليل ظواهره، كما يعتمد هذا المنهج على الوصف الدقيق للحصول على المعلومات والنتائج المتوصل إليها من خلال فحص الفرضيات بأسلوب علمي والتوصل إلى استنتاجات تساهم في تحديد مشكلة البحث وتقديم الحلول.

3- التقنيات المستعملة في الدراسة:

لقد اعتمد على مجموعة من الطرق والتقنيات المنهجية التي تناسب الدراسة، وتحقق بذلك الأهداف في الوصول إلى الحقائق كما هي موجودة في الواقع والبيانات المطلوب جمعها وتحليلها ثم تقديم التفسيرات الممكنة لها، بغية معرفة حقيقية لواقع المشكلة التي بصددها معالجتها.

إذن طبيعة الموضوع هي التي تفرض التقنيات المنهجية، ومحاولة قدر الإمكان التحكم في هذه التقنيات واستعمالها بالشكل الصحيح التي تمكن تحقيق الدقة العلمية وتجنب الأخطاء كالتحيز والذاتية للخروج بنتائج ذات قيمة علمية، ويعرض فيما يلي أهم التقنيات التي تم استعمالها في جمع البيانات الميدانية.

3-1 المقابلة:

اعتمدت الدراسة على المقابلة باعتبارها من أهم الأدوات لجمع المعلومات، حيث اعتمدت على المقابلة نصف الموجهة، ولقد أخذت عملية بناء مقابلة البحث جزءاً معتبراً من الوقت على مستوى التفكير، فالبحث عن المؤشرات المعبرة التي يمكنها ترجمة المتغيرات لإنجاز الاختبار الميداني لفرضيات الدراسة ما يعني الوصول إلى صياغة أجوبة علمية لتساؤلات البحث لم يكن أمراً سهلاً على الإطلاق، بل وفي كل مرة تم إحداث تغييرات متواصلة من خلال دليل المقابلة

التجريبي، الذي كان يعرض على التحكيم من قبل الأستاذ المشرف، والأخذ بعين الاعتبار كل الملاحظات والتعديلات المقترحة من طرفه، والقيام باختبارها ميدانياً، وتحديد المجال الزمني اللازم لإجراء المقابلات، إلى غاية التمكن في آخر المطاف من اختيار شكل الصياغة النهائية لدليل المقابلة والخروج بها للميدان، وخلال هذه المرحلة بالذات:

- العمل على توفير الظروف المناسبة لضمان راحة المبحوثات، وذلك من خلال بناء علاقة جيدة مبنية على الثقة المتبادلة في جو تسوده ألفة واطمئنان، وهذا يتطلب وصبر كبيرين، ومنفهمين في احترام رغبتهم أمام أي رفض صادر عنهم للتعمق في أحداث أو ظروف غير مرضية، لكن هذا لا يعني عدم العودة لبعضها في ظروف لاحقة أفضل.
 - كذلك محاولة تحفيز المبحوثات تحفيز إيجابي للرغبة في الحديث من خلال إبراز الأهمية العلمية والعملية لمساهمة المبحوثة بشهادتها.
 - والحرص كذلك على عدم التكلم إلا عند الضرورة لسد الفراغات أو إعادة الحديث إلى مجراه الأصلي أو إدراج طلبات الدقة والتوضيح.
- كما اعتمدت على التسلسل المنطقي والمنهجي لقضايا البحث، فكان التركيز على القاعدة المنهجية، ويتضح ذلك من خلال أسئلة المقابلة التي بلغ عددها خمسة وعشرين سؤالاً غلب عليها طابع الأسئلة المفتوحة، وقد تضمن دليل المقابلة على أربع محاور كبرى يمكن توضيحه على النحو الآتي:

- **المحور الأول:** يتضمن بيانات متعلقة بالجانب الشخصي للمرأة المقاتلة.
- **المحور الثاني:** يتضمن بيانات متعلقة بفكرة إنشاء المشروع وعلاقته بالعائلة
- **المحور الثالث:** يتضمن بيانات متعلقة بدور رأس المال الاجتماعي في تجسيد المشروع

- **المحور الرابع:** يتضمن بيانات متعلقة بدور المؤهلات المهنية والشخصية في نجاح الفعل
المقاولاتي

وتكمن أهمية تقنية المقابلة في هذه الدراسة بالذات كونها تسمح للباحثة والمبحوث بتصحيح المعلومات والاستفسار حول أي لبس أو غموض على الأسئلة المطروحة من جهة، ومن جهة أخرى يمكن أن تكتشف التناقض في إجابات المبحوثات، من واقع مشاهداتها وملاحظاتها للبيئة، ومقارنتها بتلك الإجابات ما يتيح لها فرصة مراجعتهم فيها.

3-2 الملاحظة:

تم الاعتماد على هذه التقنية لملاحظة مختلف ردود أفعال المقاولات، وكل ما يحيط بهن في مجال عملهن وذلك بغية فهم مختلف أفعالهن، والكشف عن دوافع والرغبة في فعل المقابلة، وهل تواجه هذه الأخيرة صعوبات ومعوقات.

3-3 الوثائق والسجلات:

محاولة الاطلاع على بعض الوثائق والسجلات الرسمية التي تخص كل حالة من حالات المبحوثات، كالشهادات العلمية والمهنية، والوثائق القانونية الخاصة بالمقابلة، السير الذاتية المدونة وقد ساعد هذا أثناء عملية التحليل.

4- عينة الدراسة:

4-1 كيفية اختيار العينة:

بما أنه من الصعب الاتصال بكل المقاولات في ولاية المدية وبالتالي تحديد مجتمع البحث بدقة، فإنه لا مفر من اللجوء إلى الأخذ بالعينات، حيث أن نجاح أي دراسة ميدانية في أي بحث علمي أو اجتماعي يتوقف بصورة عامة على الاختيار الدقيق للعينة الممثلة لمجتمع البحث، واللجوء إلى أسلوب العينة العشوائية البسيطة، حيث تم الاتصال بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ) للحصول على القائمة الاسمية للنساء المقاولات لولاية المدية والذي وصل عددهن إلى 309 امرأة مقولة في شهر ديسمبر 2016، وتم تطبيقها بالطريقة التالية:

سجلت أسماء المجتمع الأصلي في أوراق دون تحديد لصفات أو خصائص معينة، رغم أن المجتمع الأصلي لهذه العينة يتنوع من حيث الفئة العمرية والمستويات الاجتماعية والتعليمية والمؤهلات المهنية.

ثم القيام بطريقة السحب العشوائي للعدد المطلوب إجراء البحث عليه، بحيث يخلط الورق بين كل سحبة وأخرى، حتى تحصلنا على العدد الذي نود دراسته، وهو 20 امرأة مقولة من ولاية المدية، ولكن بسبب انشغال المقاولات وضيق وقتهن، وتملصهن أحيانا كثيرة، اضطررنا للسحب عدة مرات حتى تحصلنا على مفردات العينة والتي كان عددها 20 امرأة مقولة خاصة أنهن أبدين استعدادهن لإجراء المقابلات والحديث بكل موضوعية.

وعينتنا موزعة على أهم القطاعات الموجودة وهي كالآتي:

- قطاع الخدمات: 95 مشروع (8 سيدات: روضة ومدرسة، الإعلام الآلي، مطعم سياحي،

مخبر صيدلة، مكتب للديكور، وكالة شهرارية، وكالة كراء السيارات، مكتب تصدير واستيراد).

- قطاع الحرف: 72 مشروع
 - قطاع الأشغال العمومية: 66 مشروع (سيده واحدة: ورشة النجارة)
 - قطاع الفلاحة: 41 مشروع
 - قطاع الصناعة: 35 مشروع (11 سيده: صناعة الحلويات، صناعة العجائن الغذائية، صناعات نسيجية وملابس تقليدية، الحلي التقليدي)
- المجموع: 309 مشاريع نسوية ممولة منذ النشأة 1996 إلى غاية 2016/12/31

جدول رقم 17: طريقة اختيار العينة وفقا لقطاع النشاط

النسبة المئوية %	التكرار	القطاعات
40%	08	الخدمات
55%	11	الصناعة
05%	01	بناء وأشغال عمومية
00%	00	فلاحة
00%	00	الحرف
100%	20	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبة

2-4 عرض وتحليل البيانات العامة المتعلقة بعينة الدراسة في جداول:

جدول رقم 18: توزيع أفراد العينة حسب السن:

النسبة المئوية %	التكرار	الفئة العمرية
55%	11	39-29
20%	04	50-40
25%	05	61-51
100%	20	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 55% من المبحوثات التي تتراوح أعمارهن بين الفئة العمرية 29-39 سنة، ثم نسبة 25% من المبحوثات التي تتراوح أعمارهن بين الفئة العمرية 51 و61 سنة، لتليها نسبة 20% للفئة العمرية التي تتراوح أعمارهن بين 40-50 سنة.

نستنتج مما سبق أن أغلبية المبحوثات يزيد سنهن عن 29 سنة فما فوق، ويعود السبب في هذا إلى كون عملية إنشاء المؤسسة وإدارتها ليس بالأمر السهل والهين، حيث أن المرأة التي تريد أن تصبح مقاوله لابد لها أن تمر قبلا بعدة مراحل أهمها أن تكون مؤهلة علميا ومهنيا، وأن تملك ولو جزء بسيط من الخبرة والمال، وهذا في حد ذاته يتطلب وقت من الزمن، السبب الذي جعلها تتأخر في الخوض في هذا المجال مبكرا، وهذا ما تجلى لنا من خلال المبحوثات حيث قبل أن يصبحن مقاولات فقد مررن أولا بمستويات دراسية وتكوينية ومهنية وظروف حياة أسرية مختلفة، لم تمكن بعضهن من دخول هذا الميدان مبكرا هذا ما جعل عامل السن يتراوح بين 29-61 سنة.

جدول رقم 19: توزيع أفراد العينة حسب الحالة المدنية:

النسبة المئوية%	التكرار	الحالة المدنية
65%	13	عزباء
30%	06	متزوجة
05%	01	مطلقة
100%	20	المجموع

يتبين لنا من خلال الجدول أن نسبة 65% من المبحوثات عازبات، ثم نجد نسبة 30% من

المبحوثات متزوجات، ثم تليها نسبة 05% مبحوثة مطلقة.

نستنتج مما سبق أن المقابلة النسوية تجد حضور قوي للعازيات في ميدان المقابلة ويفسر هذا إلى تأخر سن الزواج بالنسبة لهن، وإلى الشهادات والكفاءات التي تحصلت عليها المرأة وهي الأوفر حظا في هذا الميدان، لأنهن تحصلن على التعليم والتكوين الذي يستثمر في ميدان المقابلة، كما أنها تهدف إلى جعل المقابلة فضاءها الخاص الذي تحقق من خلاله ذاتها، وهذا يكشف عن دور التكافل الأسري الذي تمنحه الأسرة لبناتها والثقة الكبيرة بقدراتهن على النجاح في المشروع، فالأسرة بما تورثه من قيم المسؤولية وحب العمل لبناتها يشجع المرأة على اتخاذ قرار تأسيس مشروع خاص خاصة أننا نجد من المقاولات من ينتمين إلى أسر مقابلة وورثوا هذه المهنة من الأسرة.

كما نجد بالمقابل أن المرأة المقابلة المتزوجة تلقى التضامن والمساندة من طرف زوجها سواء كان تضامن رمزي من خلال تشجيع مبادراتها أو تضامن مادي من خلال توفير لها محل للنشاط أو رأسمال مادي لإنشاء المؤسسة الخاصة بها، وهذا دليل على أن الزوج والأسرة تعتبر سندا للمرأة ومحفا على اختيارها لعالم المقابلة، كما أن غلاء المعيشة يفرض خروج المرأة للعمل أو إنشاء مشروع إذا لم تتمكن من إيجاد وظيفة حكومية، خاصة وأن لديهن شهادات جامعية وتكوينية، تخولهن بتأسيس مشروع تكسب من خلاله دعما ماديا يساعد الزوج على مواجهة الحياة وغلاء المعيشة وزيادة متطلبات الحياة.

جدول رقم 20: توزيع أفراد العينة حسب المنطقة الجغرافية:

النسبة المئوية %	التكرار	المنطقة
75%	15	حضري
25%	05	ريفي
100%	20	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 75% من المبحوثات يقطن في وسط المدينة، تليها نسبة 25% من المبحوثات يقطن في الريف.

نستنتج مما سبق أن النساء اللواتي يقطن في المدينة لهم الفرصة في التعليم والتكوين، وكذا الحصول على خبرات مهنية عديدة، بينما المقاولات اللواتي يقطن في ضواحي المدينة (الريف) فإن مستواهن التعليمي منخفض، وبالرغم من ذلك اختارت ما يناسب موهبتها وقدراتها العلمية البسيطة المحدودة في التعليم الابتدائي، ليكن اختيارها واقعي لأنها اختارت وما يتوافق ومستواها التعليمي وموهبتها فهي واعية بالقدر الكافي مما جعلها تختار ما يتلاءم وقدراتها ومنطقتها الجغرافية.

جدول رقم 21: توزيع أفراد العينة حسب السن عند بداية مزاولتها للنشاط:

النسبة المئوية %	التكرار	السن
70%	14	33-24
30%	06	44-34
100%	20	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 70% من المبحوثات تتراوح أعمارهن عند بداية مزاولة النشاط في الفئة العمرية 24-33 سنة، تليها نسبة 30% منهن في الفئة العمرية 34-44 سنة. نستنتج مما سبق أن معظم المبحوثات بدأت مزاولة مشاريعهن في مرحلة الشباب والنضج وهذا يدل على أن معظمهن كان بعد نهاية مسارهن التعليمي وكذا بعد مزاولة مهنة ما في القطاع العمومي أو القطاع الخاص، هذا ما جعلهن يكتسبن معرفة وخبرة في هذا المجال مما ساعدهن للدخول في هذا المجال مبكرا.

جدول رقم 22: فترة نضج المشروع:

النسبة المئوية%	التكرار	فترة النضج
31,59%	06	أقل من عام
42,10%	08	عام ونصف
26,31%	05	عامين فأكثر
100%	*19	المجموع

* حالة رقم 14: باعتبارها ورثت المؤسسة عن والدها فهي لم تستغرق أي وقت في إنشاء مؤسستها. نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 42,10% من المبحوثات استغرقن مدة عام إلى عام ونصف في إنشاء مشاريعهن، ثم نسبة 31,59% منهن استغرقن مدة أقل من عام في الإنشاء، تليها نسبة 26,31% من المبحوثات اللواتي استغرقن مدة عامين فأكثر لإنشاء مشاريعهن.

نستنتج مما سبق أن معظم المبحوثات استغرقن مدة عام إلى عام ونصف لإنشاء مشاريعهن، وهذا راجع إلى الصعوبات الإدارية والمتمثلة في التماطل الإداري والبيروقراطية والمحسوبية سواء من طرف الأجهزة المانحة للقروض أو الأجهزة الحكومية الأخرى من ضرائب وغيرها، حيث أن معظم الحالات المدروسة أكدنا أننا تلقين صعوبات إدارية ومالية خاصة

اللواتي لجأن إلى كراء المحل أو حتى في التمويل وفي إخراج السلع سواء كان هذا حكومي أو ذاتي فهذا يأخذ من المرأة وقتاً.

جدول رقم 23: توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي:

النسبة المئوية%	التكرار	المستوى التعليمي
10%	02	ابتدائي
30%	06	متوسط
15%	03	ثانوي
45%	09	جامعي
100%	20	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 45% من المبحوثات اللواتي لديهن مستوى تعليمي جامعي، ثم تأتي نسبة 30% من اللواتي لديهن مستوى تعليمي متوسط، تليها نسبة 15% من اللواتي لديهن مستوى تعليمي ثانوي، ثم نسبة 10% للواتي لديهن مستوى ابتدائي.

نستنتج مما سبق أن معظم المبحوثات لديهن مستوى تعليمي جامعي وتمثل الاتجاه العام، هذا ما يدل على أن بعد تخرجهن يتوجهن إلى الحياة المهنية، منهن من كانت لها الفرصة للعمل في المؤسسات الحكومية أو الخاصة، فاكنتسبن خبرة مهنية وشهادة علمية مما ساعدهن من تكوين الرغبة في فعل إنشاء مؤسساتهن الخاصة، وهذا ما يؤكد على أهمية العلم في ترقية مكانة المرأة وإخراجها من عالمها الضيق المتمثل في البيت إلى عالم الشغل وعالم المقابلة خاصة، فالمؤهلات التي اكتسبتها المرأة من خلال مسيرتها العلمية أسهمت في زيادة ثقته بنفسها وبقدراتها على المخاطرة، وقيادة مشروعها بنفسها وبالاعتماد على إمكانياتها، بينما اللواتي تحصلن على المستوى التعليمي المتوسط والثانوي، كونهن تعرضن للفشل في شهادة البكالوريا ولم ينجحن في اجتياز

المرحلة الثانوية فاتجهن بالمقابل إلى مراكز التكوين المهني وتحصلن على شهادات تكوينية سمحت لهن بتكوين الرغبة في فعل المقاومة ويعتمد على موهبتهن وحرفتهن واكتسبن خبرة مهنية سواء من القطاع العمومي أو الخاص أو من عند الوالد، فتلجأ المرأة المقاومة إلى تقليد الوالد بشكل أكبر من خلال امتلاكه لمشروع خاص به وتأخذ قرار الرغبة في فعل الإنشاء من خلاله، وبما أنها ترث المهنة فإنها ترث كذلك شبكة علاقات اجتماعية، بالمقابل نجد قوة التقاليد الاجتماعية التي تشجع بقاء المرأة في المنزل، ولكن هذا لا يعني أن الأم لا تشجع ابنتها بل بالعكس لها تأثير كبير على ابنتها في إتباع مسارها ونهجها فهناك علاقة بين المهنة التي اختارتها المرأة والوسط الاجتماعي الذي نشأت فيه، في حين نسجل أضعف نسبة لدى المقاومات مستواهن ابتدائي، غير أننا لاحظنا أن كل المستويات التعليمية كانت حاضرة في فعل إنشاء المؤسسة المصغرة.

جدول رقم 24: طبيعة الشهادات التي تمتلكها أفراد العينة

النسبة المئوية%	التكرار	الشهادات المحصل عليها
45%	09	شهادة جامعية
55%	11	شهادة تكوين مهني
100%	20	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 55% من المبحوثات يمتلكن شهادة في التكوين المهني من مختلف التخصصات، تليها نسبة 45% من المبحوثات يمتلكن شهادات جامعية في مختلف التخصصات.

نستنتج مما سبق أن المرأة المقاومة لها مؤهلات علمية ومهنية باعتبار أن التأهيل المهني شرط أساسي في عملية تنظيم المرأة لمؤسستها المصغرة، وكذا امتلاك مجموعة من الخبرات

ساعدتهن في التعرف على المهنة جيدا وتكوين نموذج تنظيمي لتقليده، كما أن التكوين المهني يلعب دورا هاما في توفير موارد ومعارف تامة بالمهنة خاصة من الجانب التطبيقي، مما يساعد على الرغبة في فعل إنشاء المشروع وتنظيمه، فقد ساهم القطاع العمومي بشكل كبير في تكوين الرأس مال البشري لهؤلاء النساء المقاولات سواء كانت المؤسسات التربوية والتعليمية من مدارس وجامعات أو حتى مراكز التكوين المهني، كما أن التخصص يرتبط ارتباطا وثيقا بالمحيط الذي نشأت فيه المرأة، فالمرأة التي نشأت في المحيط الحضري كان لها الحظ في الحصول على تكوين جامعي، أما المرأة التي نشأت في محيط شبه حضري (ريفية) وحسب الحالات فإن الموهبة وحب العمل منذ الصغر هي السبب الرئيسي في دخولها هذا المجال.

جدول رقم 25: المؤسسات التي عملت بها أفراد العينة

المؤسسات	التكرار	النسبة المئوية%
مؤسسة عمومية	03	15%
مؤسسة خاصة	10	50%
عند العائلة	05	25%
لم تعمل	02	10%
المجموع	20	100%

نلاحظ من خلال الجدول أن نسبة 50% من المبحوثات عملن في المؤسسات الخاصة، ثم

تأتي نسبة 25% من المبحوثات اللواتي عملن عند العائلة، تليها نسبة 15% من اللواتي عملن في

المؤسسات العمومية، في حين نجد نسبة 10% من اللواتي لم تعمل في أي من القطاعات.

نستنتج مما سبق أن المرأة المقاتلة تكتسب خبرة مهنية وتطبيقية من خلال العمل في مختلف المؤسسات سواء كانت خاصة، عمومية، أو حتى عائلية، تكسبها تأهيل مهني مما يساعدها على التعرف على المهنة جيدا وهذا ما يسهم في فعل إنشاء المشروع وتنظيمه، فالخبرة المهنية تلعب دورا هاما باعتبار أن أغلبية المقاولات يقمن بالأعمال التنفيذية وهذا ما يزيدهن امتلاكا لمجموعة من الخبرات، وكذا تكوين مجموعة من المعارف التطبيقية ساعدتهن كثيرا في فعل إنشاء المشروع.

خلاصة الفصل

تناولنا في هذا الفصل العديد من الجوانب المنهجية المتعلقة بالدراسة ولمختلف الأدوات والتقنيات المعتمدة لجمع البيانات الميدانية من مفردات عينة حددناها في المؤسسات النسوية الصغيرة، وسنحاول في الفصل الموالي تحليل وتفسير المعلومات المستقاة من الميدان وبالتحديد من عينة البحث المتواجدة بولاية المدية.

الفصل السابع: الجانب الميداني للدراسة

تمهيد

1- عرض وتحليل المقابلات

2- النتائج الجزئية للفرضيات

الفرضية الاولى: العلاقة بين تبني المرأة المقاوله لفكرة انشاء المشروع والمساعدة

الفعالة للعائلة لها

النتائج

الفرضية الثانية: دور الرأسمال الاجتماعي للمرأة المقاوله في تجسيد واستمرار المشروع

النتائج

الفرضية الثالثة: دور المؤهلات المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي

النتائج

الاستنتاج العام للدراسة

الفصل السابع: الجانب الميداني للدراسة

تمهيد

سنتناول في هذا الفصل الجانب الميداني الخاص بدراستنا، من خلال عرض المقابلات والعمل على تحليلها بشكل يتوافق والأهداف التي نصبوا للوصول إليها من خلال بحثنا وتحليل النتائج المتوصل إليها على ضوء الفرضيات، وكما هو معروف فإن قيمة الدراسة تكمن فيما توصل إليه البحث من نتائج ذات قيمة علمية، تعود بشكل ايجابي على البحث العلمي.

1- عرض وتحليل المقابلات:

المقابلة رقم 01: تاريخ إجرائها: 2019/06/10

السن: 55 سنة النشاط:صاحبة معمل لصناعة المفروشات والألبسة

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي:ثانية متوسط

الأصل الجغرافي:حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

امراة مقابلة صاحبة معمل لصناعة المفروشات والألبسة، من مواليد 1964 بولاية المدية،

عزباء لديها مستوى متوسط ، نشأت في عائلة متواضعة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقتها بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعد مرض والدها الذي أفعده الفراش كانت لابد أن تجد حل للتكفل به وبالعائلة بما أنه هو المعيل الوحيد لهم ، فشعرت بروح المسؤولية التي على عاتقها، فكان عليها أن تفكر في حل للخروج من تلك الحالة، فاقترح عليها أخيها أن تستغل المهنة التي لديها وتظهرها للمجتمع بإنشاء مشروع خاص بها، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2012، وتمتلك محل كراء تزاوّل فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت على الرأسمال الممنوح من العائلة (الأخ) بالإضافة الى رأس مالها الشخصي الذي اشترت به المادة الأولية.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه بعد التقصي والاستعلام بمساعدة أخيها، توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة، ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، وتظهر عملها بشكل رسمي، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بأخيها الذي كان سندها في الأوراق والمعاملات الإدارية، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستتجاد بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، وبعد أخذ ورد طويلين، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والديها لم يتجاوزا مرحلة التعليم القرآني في الكتاب، أما عنالمددة التي استغرقتها في تجسيد المشروععتجيب المبحوثة أنهم نضج المشروعبعد أقل من خمسة سنوات(سنتين)، ومنذ فترة(2012-2014) ازدهر العمل وأصبحت تتعامل مع مديريات التربية والصحة وحتى المتاجر في المدينة وأصبح الطلب على منتجاتها بكثرة، إلى أن تراجع العمل والمدخول سنة 2015 بسبب الأزمة الاقتصادية التي مرت بها البلاد، وتعرضها للسرقة من طرف العملاء المتعاملين معها.فكان عليها أن تصبر وتتشجع وأن لا تفشل فلقد مرت بفترة صعبة أثرت عليها كثيرا خاصة من جانب حالة والدها السيئة وانشغال أخيها ببعض الشؤون الخاصة به، والعمل (الخدمة) نقصت ونهاية عقد الكراء...الخ.لكنها لم تتوقف لأن العمل بالنسبة لها -تقول- هو "النفس نتاعها".

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مبادرتها الشخصية بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في العائلة(أخيها) الذي كان هو كل شيء بالنسبة لها، لقد كان دعمهاوسندها، لأنه هو من قام بالبحث عن محل للكراء، كذلك قام بشراء وسيلة نقل من أجل نقل المنتج وتوزيعه على المحلات التجارية والتعريف به، جلب لها المواد الأولية من احتياجات المعمل قام كذلك بتوظيف محاسب خاص بهم فيما يتعلق بالمعاملات مع البنك والضرائب، كذلك يسافر معها إذا تطلب الأمر حضورها الضروري...الخ.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول المبحوثة بأن دافعها الوحيد هو إحساسها بروح المسؤولية اتجاه والدها وعائلتها، كان لابد عليها من إعالة والدها على مسؤولية البيت واحتياجات إخوتها، بالإضافة إلى حبها الشديد للخياطة ما جعلها تكتسب خبرة طويلة في هذا المجال،كما تذكر لنادوافع

أخرى وهي: مساعدة النساء المحتاجات الماكثات في البيت بتشغيلهم وتنقص من شبح البطالة القائل، فهدفها اجتماعي -تقول- "ناس تعمل وتأكل خبز معها"، أما عن علاقتها مع عمالها تقول: "لازم يكونوا ثقة ولازم يكونوا يسكنوا قراب من المؤسسة".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاوالاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في الكفاءة، لديها مستوى تعليمي ثانوي، كما أنها حصلت على شهادة تكوين مهني في مجال الخياطة سنة 1990، وعمرها 26 سنة، عملت في مؤسسة خاصة لتكتسب الخبرة وعملت في منزلها كذلك، تقول المبحوثة في هذا الصدد: "كي خدمت في المحل تاع الخياطة عاونتني بزاف هذيك l'experience كي يجو يشروا عليا نقصلهم فالحوايج".

كذلك أصبحت لديها خبرة في معرفة الناس والاختلاط بهم تقول-عرفت حبيبي من عدوي" في هذه الفترة الصعبة. إذن بفضل خبرتها المهنية والكفاءة استطاعت أن تتجاوز تلك الفترة التي دامت سنتين، وذلك من خلال الجد المثابرة والعمل ليلا نهار لتلبية طلبات الزبائن وفي بعض الأحيان لما تكون هناك طلبية كبيرة -تقول- فإنها تطلب المساعدة من زميلاتها العاملات اللواتي سبقن وعملن معها من قبل وهن ماكثات في البيت لتأمين طلبيتها. فنجدها تكرر المثل القائل: "الخدمة حرك ولا ترك".

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة، أنها تتعرض لضغوطات في العمل لا تتركها تأخذ عطلة خاصة بها سواء من الناحية المادية أو في الوقت من أجل حياتها الشخصية - تقول- الترفيه لا يوجد بسبب تلك الضغوطات، العمل يتطلب منها كل الجهد وكل الوقت. ما يجعلها تدخل متأخرة إلى البيت وكذلك العمل حتى

يومي الجمعة والسبت، كذلك نجد زبائنهن نساء فقط بحكم العادات والتقاليد التي يتميز بها مجتمع ولاية المدية لا تتركها تعمل مع الجنس الآخر (الرجل) فهو من نظرة المجتمع عيب وعار.

وعن العراقيين التي تواجهها في فعل المقاومة تجيب المبحوثة، أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها في السوق ستقابلها عوائق منها مثلا نقص في السيولة أي رأس المال، التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج)، السوق "تجارة واعرة" -تقول-، فضعف الطلب بسبب كثرة المعامل الأخرى (les Ateliers) المنافسة، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية وداخلها، تصليح الآلات المعطلة من مالها الشخصي، أما عن الصعوبات الإدارية فقد عانت من البيروقراطية (بطئ في دراسة ملفها) والقانونية فكان للعائلة (الأخ) دور كبير في المعاملات الإدارية، أما عن الصعوبات المالية فتواجهها مع المتعاملين وهو عدم الالتزام معها تقول: "الذين أخذوا سلعة من عندي لم يدفعوا لي المال".

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاوماتي تجيب المبحوثة، لا بد أن يكون لديها تكوين فيما يخص التكنولوجيا المستعملة في الخياطة من خلال الآلات الحديثة والمتطورة، فالخبرة التي اكتسبتها من سنوات عملها في الخياطة أعطتها ثقة في النفس وكذا في قدراتها وامكانياتها على قيادة ونجاح مشروعها وعلى حل المشاكل التي اعترضتها بالصبر والشجاعة والقدرة على الاتصال مع الزبائن والمعاملة الجيدة -تقول- "ملاحظتك جابتنا ليك" ومن خلال المشاركة في المعارض والصالونات والحوافز المادية والمعنوية كلها تساعد في قيادة وتسيير مقاولتها.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك معمل لصناعة المفروشات والألبسة بولاية المدية، عزباء، من عائلة بسيطة، كانت تمارس الخياطة حبا في المهنة، فكرة إنشائها للمشروع جاء بعد مرض الأب وتدهور الحالة المعيشية للعائلة ما دفع بأخيها للتفكير في حل وهو استغلال نشاطها غير الرسمي ويكون نشاط رسمي يكون عائد مادي على العائلة ومن جهة أخرى تحقيق رغبتها بأن يكون عملها مطلوباً على مستوى الأسواق الكبرى لأن عملها متقن بشهادات أصحاب المحلات، لذلك استغل (أخيها) دعم الدولة للمشاريع الخاصة واستفاد لها من قرض الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ما مكنها من إنشاء هذا المعمل، وهي تعتمد على نفسها في تسيير مقاولتها أما فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية تعتمد على أخيها، سواء من البنك أو من الوكالة.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقابلة هو المحيط الاجتماعي، فقد أسهمت العائلة (الأخ) كثيرا في توجيهها ومساعدتها في الإدارة والتسيير في المقابلة فكان لها الدور الأساسي في ذلك، إضافة إلى تدهور الحال الصحية للوالد، هذا دليل على أنه رغم الظروف الصعبة التي تمر بها العائلة فإن هذا يولد تفكير إيجابي وحافز للنهوض مجددا وعدم الاستسلام للظروف وتفاعل لغد أفضل. هذا ما لا نجده عند بعض العائلات.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها، فاعتمدت على مبادرتها الشخصية بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في العائلة (أخيها) الذي كان هو كل شيء بالنسبة لها، يعني أن الوكالة لا ترافق العميل في مشروعه حسب ما تظهره في مراحل إنشاء العميل للمشروع، لا تقدم له المساعدة فيما يخص العقار، لا توظف له محاسب، ولا تسهم في حل

المشاكل المتعلقة بتوفير وسيلة نقل للآلات الضرورية للمشروع إلى محل الكراء، ولا توفر لهم اليد العاملة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دوافع كلاسيكية كإثبات ذاتها في الوسط العائلي وبلوغ مكانة اجتماعية باكتساح منتجاتها السوق ومنافسة المنتجات الأخرى من حيث الجودة.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأثوية، تحكمتها العادات والتقاليد التي يتميز بها مجتمع ولاية المدية بحيث لا تتركها تعمل مع الجنس الآخر (الرجل)، والدليل على ذلك أن أخيها هو من يقوم بالمعاملات الخارجية كتسويق المنتج وجلب ما يحتاجه المعمل، وتصلح الماكينات المعطلة، كذلك دفع إيجار الكراء... الخ.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاومة، فتري أن كل امرأة تحاول فرض نفسها في السوق ستقابلها عوائق منها النقص في السيولة أي رأس المال، مشكلة التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج، ضعف الطلب كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية وداخلها، أما عن الصعوبات الإدارية والقانونية فالبيروقراطية كان لها دور كبير في بطئ تجسيد مشروعها الذي دام سنتين، أما عن الصعوبات المالية فتواجهها مع المتعاملين.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاوالاتي فقد كانت صريحة وواضحة، لا بد أن يكون لديها تكوين فيما يخص التكنولوجيا المستعملة في الخياطة من خلال الآلات الحديثة والمتطورة، فالخبرة التي اكتسبتها من سنوات عملها في الخياطة أعطتها ثقة في النفس والقدرة على قيادة مشروعها وعلى حل المشاكل التي اعترضتها بالصبر والشجاعة والقدرة على الاتصال مع الزبائن والمعاملة الجيدة كلها تساعد في قيادة وتسيير مقاولتها.

نستنتج من كل هذا أن الظروف الاجتماعية الصعبة التي مرت بها جعلتها تمتلك سلوك مقاولاتي والمتمثل في روح المبادرة والمخاطرة بكل ما تمتلك من مؤهلات علمية وفنية لإنشاء مشروعها وكان هذا بفضل الدعم الكبير والفعال للوسط العائلي الذي أعطى لها الثقة والأمان في توجيهها وتسييرها لمقاولتها، بالإضافة إلى الدور الذي لعبته العلاقات الاجتماعية في مساعدتها على تخطي الصعاب والعراقيل وكونها عازية كان شيء ايجابي لها في استمراريتها، وهذا لا يحدث في ظل شبكة من العلاقات الإنسانية التي أنشأتها شخصيتها القوية وامتلاكها للخبرة الكافية وللكفاءة المهنية المطلوبة لاستمرار مشروعها، بالإضافة إلى ذلك كان لابد أن تتحلّى بميزة الصبر والتحمل وهذا واضح من خلال الفئة العمرية لتصل في الأخير إلى الاستقرار الاجتماعي والمالي.

المقابلة رقم 02: تاريخ إجرائها: 2019/06/11

السن: 36 سنة النشاط: صاحبة ورشة خياطة

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: الطور المتوسط

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

امرأة مقولة صاحبة ورشة خياطة، من مواليد 1983 بولاية المدية، عزباء لديها مستوى

متوسط، نشأت في عائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها بعدما اشتغلت في ورشة خياطة مدعمة من طرف الدولة تمتلكها امرأة مقاولة ونجحت هذه الأخيرة في هذا المشروع مما حفزتها هذه الفكرة، فأرادت أن يكون لها مشروعها الخاص، مثلما فعلت مالكة هذه الورشة، وبدأت تتشط بشكل رسمي منذ سنة 2012، تمتلك محل للكراء تزاوّل فيه نشاطها فالعقار كان ملك الدولة " محلات الرئيس" بأجر رمزي، أما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت الرأسمال الممنوح من العائلة بالإضافة إلى مساهمتها الشخصية الذي اشترت به المادة الأولية.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع فتجيب المبحوثة أنه بعد التقصي والاستعلام بمساعدة العائلة وأصدقائها المقاولين، توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة، ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، وتظهر عملها بشكل رسمي، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية بمساعدة عائلتها التي كانت تهتم بالمعاملات الإدارية، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستئجار بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، وبعد أخذ ورد طويلين، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي لوالديها كذلك لم يتجاوزا مرحلة التعليم الابتدائي، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم بعد أقل من خمسة سنوات (سنتين)، ومنذ تلك الفترة ولأنها كانت قبلا لديها زبائن ازدهر العمل وأصبحت تتعامل مع مؤسسات الدولة والمتاجر في المدينة وأصبح الطلب على منتجاتها بكثرة، إلى أن تراجع العمل والمدخول سنة 2015 بسبب الأزمة الاقتصادية التي مرت بها البلاد - تقول - "قيس ما تخدمي قيس ما تاكلي وقيس ما تخلصي الخدامين".

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها بعد أن لاحظت أن عملها يلقى رواجاً وطلباً، طرحت الفكرة على عائلتها ورحبت بها وبمساعدة المالكة التي كانت تعمل لديها أعطتها مبادئ إنشاء مقاولتها والسبيل إلى ذلك، فاعتمدت على مبادرتها الشخصية بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في العائلة (أخيها) الذي كان سندها في كل شيء، فيتصل بالشركات والمحلات التجارية للتعريف بالمنتج وتوزيعه، جلب لها المواد الأولية من احتياجات المعمل، قام كذلك بتوظيف محاسب خاص بهم فيما يتعلق بالمعاملات مع البنك والضرائب، كذلك يسافر معها إذا تطلب الأمر حضورها الضروري... الخ، أما ، كذلك ساعدها كثيرا الأصدقاء الذين كانوا يعملون في نفس المجال.

من دوافع تجسيدها للمشروع تجيب المبحوثة هو إثبات الذات وبلوغ مكانة اجتماعية، بالإضافة إلى الإرادة وحبها الشديد للخياطة ما جعلها تكتسب خبرة طويلة في هذا المجال، بالإضافة إلى دافع الرغبة في الاستقلالية وتحقيق العائد المادي، أما علاقتها مع عمالها تقول: "رانا

عائلة وحدة، نخدموا مع بعض ناكل مع بعض تعاونوا بعضانا، مكاش فرق بيناتنا حتى وراني chef عليهم".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في الكفاءة والخبرة، لديها مستوى متوسط، بدأت تعمل في مجال الخياطة في عمر لا يتجاوز 25 سنة، تحصلت على شهادة تكوين في الخياطة بالبلدية، لتكتسب الخبرة لمدة خمس سنوات في مؤسسة خاصة بالإضافة إلى عملها في البيت، تقول المبحوثة: "كي خدمت في المحل تاع الخياطة عاونتني بزاف هذيك l'experience".

فبفضل خبرتها المهنية والكفاءة استطاعت أن تتجاوز تلك الفترة التي دامت سنتين، وذلك من خلال الجد المثابرة والعمل ليلا ونهار لتلبية طلبات الزبائن وفي بعض الأحيان لما تكون هناك طلبية كبيرة -تقول- فإنها تطلب المساعدة من زميلاتها العاملات اللواتي سبقن وعملن معها من قبل أو تتركها.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أن هناك ضغوطات في العمل-تقول- "تخدمي بالخسارة من أجل تريح المشتري client ولازم " الخبزة تحيها من فم السبع، رزقك يجي عندك"، كذلك تتعرض للمضايقات والظلم بسبب أنها عازبة -تقول- "أحس أنني محقورة في بعض الأحيان، ولو كان لدي زوج لما حدث ذلك"، وبحكم العادات والتقاليد في المجتمع المحافظ بولاية المدية أن المرأة لا تدخل إلى مقر الشرطة أو المحكمة... الخ، فالمرأة مقيدة كونها امرأة لديها حدود تقف عندها ولا بد من وجود رجل مرافق لها-تقول-"في الملف الإداري الخاص بالوكالة يوجد إمضاء خاص بالشرطة (la grément de police) ولا بد من حضوري فأخذت رجل معي كمرافق إلى الشرطة". لهذا لقيت معارضة من

طرف إخوة الأب (الأعمام)، حيث لم يتقبلوا خروجها للعمل ومارسوا العديد من الضغوطات على والدها، ولكن بفضل أخلاقها والسمعة الطيبة المتداولة بين الناس استطاعت أن تتجاوز كلامهم، فالسمعة الطيبة والأخلاق الحسنة مهمان جدا جدا من المهنة حسب قولها.

وعن العراقي التي تواجهها في فعل المقاومة تجيب المبحوثة أنها اضطرت إلى العمل مع الخواص من أجل أن تدفع أجور العمال، كان عليها أن تصبر وتتشجع وأن لا تقشل فلم تتوقف بالإضافة إلى ديون الوكالة والبنك، وترى أن كل امرأة لديها رغبة شديدة في العمل وتحاول فرض نفسها في السوق ستقابلها عوائق اجتماعية وإدارية ومالية، مثلا في الصعوبات الإدارية والقانونية فقد عانت من البيروقراطية (بطئ في دراسة ملفها) فكان للعائلة (الأخ) دور كبير في المعاملات الإدارية، مع أنها -تقول- "ليست عراقيل مقصودة بل في إطار معقول"، عن الصعوبات المالية نجد نقص في السيولة أي رأس المال المادي، التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج)، ضعف الطلب بسبب كثرة المعامل الأخرى (les Ateliers) المنافسة، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية وداخلها، تصليح الآلات المعطلة يكون من مالها الشخصي.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاوالاتي فقد أكدت على الشخصية القوية للوصول إلى الهدف، واحترام الذات يؤدي إلى احترام الآخرين لك، أن يكون لديك أسلوب مقنع في الحديث والثقة في نفسها بنجاحها ونجاح منتجها، وحسن المعاملة لاكتساب الناس -تقول- "لازم تعرفي تهديري، وكيفاش تقدمي المنتج نتاعك وتقنعينه بالنوعية والجودة باش تقدري تتجحي"، لابد كذلك من وجود شبكة علاقات اجتماعية، فهي خاصية مهمة فبفضل دعم العائلة الكبير الذي خفت عليها المشاكل النفسية والإدارية وتشجيع الأصدقاء لها الذين خاضوا في نفس الميدان وكانوا لها عبرة ومقياس في نجاح مشروعها، لابد كذلك من الشهادة والتكوين فيما

يخص التكنولوجيا المستعملة في الخياطة من خلال الآلات الحديثة والمتطورة، فالخبرة التي اكتسبتها من سنوات عملها في الخياطة أعطتها ثقة في النفس والقدرة على قيادة مشروعها وعلى حل المشاكل التي اعترضتها بالصبر والشجاعة.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك ورشة خياطة بولاية المدية، عزباء، من عائلة بسيطة، كانت تمارس الخياطة حبا في المهنة عند امرأة مقاولة تمتلك تلك الورشة، فكانت لها عبرة وقدوة بعد نجاحها، فكرت هي كذلك بأن يكون لديها مشروعها الخاص، وبمساعدة المحيط الاجتماعي والأصدقاء أنشئت مشروعها الخاص في إطار دعم الدولة للمشاريع الخاصة، وتعتمد على نفسها في تسيير المشروع بفضل التكوين والخبرة الطويلة في المجال.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاوله هو الرأسمال الاجتماعي، فقد أسهمت العائلة كثيرا بتشجيعها معنويا فكان لها الدور الأساسي في ذلك، إضافة إلى الأصدقاء الذي كان لهم الدور الكبير والفعال في توجيهها ومساعدتها في تسيير مقاولتها، لأنهم هم كذلك مقاولين، فقد كانوا لها قدوة وعبرة وحافز، والعائلة خفت عليها المشاكل النفسية التي كانت سببها الإشاعات المتداولة بين إخوة الأب (الأعمام) والجيران، مثلا "تخرج باكرا وتدخل متأخرة"، "نحن بناتنا لا يخرجون للعمل مثل الرجال، فالمرأة مكانها البيت والغسيل وتحضير الطعام"... الخ، لكن بفضل تشجيع عائلتها استطاعت أن تتجاوز الأمر، رغم الظروف الصعبة التي مرت بها بسبب الأزمة الاقتصادية للبلاد فإنها لم تستسلم، ما جعلها امرأة قائدة ولها خصائص القيادة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها، فاعتمدت على مبادرتها الشخصية بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في النماذج من المقاولين (الأصدقاء) الذين كانوا قدوة وحافز للمواصلة، والعائلة (أخيها) التي كانت لها السند معنويا وماديا.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دوافع كلاسيكية كإثبات ذاتها في الوسط العائلي وبلوغ مكانة اجتماعية باكتساح منتجها السوق ومنافسة المنتجات الأخرى من حيث الجودة، لتتهم في الأخير بالعائد المادي.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية، تحكمها العادات والتقاليد التي يتميز بها مجتمع ولاية المدية بحيث لا تتركها تعمل مع الجنس الآخر (الرجل)، وكذلك من الضروري وجود زوج بجانبها، والدليل على ذلك الإشاعات المتعلقة بالسمعة والشرف والأخلاق التي كانت توجه إليها، ما جعلها تشعر بالظلم لأنها امرأة عانس، ما يثبت أنه يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل، إذ أن الرجل لديه حرية في الخروج باكرا والدخول متأخرا ومتحرر أكثر من المرأة ولديه جرأة أكثر في السفر ليلا أو نهارا لجلب المواد الأولية أو المشاركة في المعارض بين الولايات... الخ، أما المرأة فهي مقيدة وغير متحررة كونها امرأة ولديها حدود تقف عندها.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقابلة، فتري أن كل امرأة لديها الرغبة الشديدة في العمل وفرض نفسها في السوق ستقابلها عوائق اجتماعية وإدارية ومالية، مثلا في الصعوبات الإدارية والقانونية فقد عانت من البيروقراطية، وعن الصعوبات المالية نجد نقص في السيولة أي رأس المال، التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج)، ضعف الطلب بسبب كثرة المعامل

الأخرى (les Ateliers) المنافسة، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية وداخلها، تصليح الآلات المعطلة يكون من مالها الشخصي.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاولة لنجاح فعلها المقاولاتي نجد أنها تتميز بشخصية قوية للوصول إلى الهدف، لديها احترام لذاتها ما أدى إلى احترام الآخرين لها، لديها أسلوب مقنع في الحديث وثقة كبيرة في نفسها بنجاحها ونجاح منتجها، وتحسن معاملة الزبائن، كذلك أكدت على خاصية مهمة وهي لا بد من وجود شبكة علاقات اجتماعية، من الوسط العائلي والأصدقاء (وجود نماذج من المقاولين)، أكدت كذلك على الشهادة والتكوين فيما يخص التكنولوجيا المستعملة في الخياطة من خلال الآلات الحديثة والمتطورة، فالخبرة التي اكتسبتها من سنوات عملها في الخياطة أعطتها ثقة في النفس والقدرة على المغامرة والمخاطرة على قيادة مشروعها.

نستنتج من كل ما سبق أن حبها الكبير لمهنتها والتي اكتسبتها من خلال نموذج لامرأة مقاولة أخرى، دفعها للتفكير المقاولاتي، وهي ميزة ايجابية، فنجد لديها صفات روح المقاولاتية، باكتسابها للمبادرة وثقتها بنفسها والشجاعة بنجاحها، وهذا تجلّى من خلال إتقانها لعملها والطلب عليه بكثرة، وهذا كان بفضل الخبرة والتكوين المهني التي كانت تمتلكه، فطموحها جعلها تتحدى الصعاب والعراقيل خاصة كونها عزباء فلقد كان لها مشكل كبير خاصة في مرحلة إنشائها لمشروعها، من معاملات ووثائق إدارية هذا ما استدعى منها أن تستغل شبكة علاقاتها والمتمثلة في نماذج من المقاولين الذين كان لهم دور كبير في انطلاق مشروعها بالإضافة إلى دعم العائلة المادي والمساعدة الكبيرة من الناحية النفسية لها خصوصا وأنها تلقت مضايقات وضغوطات كبيرة من عائلة والدها وهذا راجع إلى العادات والتقاليد المحافظة بعدم عمل المرأة. فالظروف الصعبة

منحتها ثقة كبيرة في استمرار في مشروعها وقدرتها على تحمل المغامرة والمخاطرة فعملت بجهد كبير على كسب احترام الزبائن لها من خلال معاملتها الحسنة وبفضل امتلاكها على شبكة من العلاقات الاجتماعية، وفرض احترامها بين عائلة والدها من خلال السمعة الطيبة بين جيرانها وأخلاقها الحسنة من خلال تنشئتها الاجتماعية.

ف نجد أن المقالة التي تسيروها امرأة - حسب تصريحها- مقيدة وغير متحررة مثل الرجل، كونها امرأة لها صعوبات خاصة خروجها في الليل لتسويق منتجها أو لجلب المادة الأولية أو السفر إلى الولايات المجاورة... الخ، في حين نجد هذه المصاعب إن صح القول لا توجد عند الرجال. لكن هذا لم يمنعها من الكفاح والمواصلة من أجل تحقيق ذاتيتها واستقلالية مالية واكتساب مكانة في المجتمع من خلال التعريف بمنتجها ودخوله السوق المحلية من خلال مشاركتها في المعارض واستخدامها للوسائل الإعلامية السمعية والبصرية رغم التكاليف الباهظة.

المقابلة رقم 03: تاريخ إجرائها: 2019/06/12

السن: 45 سنة النشاط: صاحبة معمل صناعة العجائن التقليدية

الحالة المدنية: متزوجة المستوى التعليمي: الطور الابتدائي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة كفاءة مهنية في المجال

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة معمل صناعة العجائن التقليدية "رشته"، من مواليد 1974 بولاية المدية، متزوجة لخمسة أطفال، تقطن في سكن ايجاري، لم تتجاوز الطور الابتدائي، نشأت في عائلة متواضعة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بانشاء مشروعها الخاص نتيجة للظروف التي مر بها الزوج وهو تسريحه من العمل والذي كان المعيل الأول للعائلة، والحاجة إلى مصاريف لتلبية احتياجات أولادها والظروف المعيشية القاهرة، ما جعلها تفكر في حل للخروج من هذه الأزمة، فكان الزوج يبحث عن عمل في الجريدة فإذا به يقرأ عن إعلان خاص ببيع أجهزة العجائن الخاصة (الرشطة)، ففكرت في إنشاء مشروع خاص بها وزوجها وهو من يسيره لضعفها في التعليم، فقامت مباشرة هي وزوجها بالاتصال ببائع هذه الأجهزة من أجل اقتنائها، مع العلم أن مثل هذه الصناعة لا توجد في سوق المدينة، بل يتم جلبها من طرف ممول من ولاية البليدة لتمويل سوق المدينة، هذا ما حفزها كثيرا للقيام بهذا العمل، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2014، ومحل مزاولة النشاط كان في مرآب بيتها، أما مصدر رأسمال تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مساهمتها الشخصية فقد استطاعا أن يشتريا تلك الأجهزة وكذلك دعم عائلة زوجها ماديا ومعنويا.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه بعد توجيهها مع زوجها للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة خاصة عندما تأكدت جيدا أنها قرض بدون فائدة، ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بزوجها الذي كان سندها في الأوراق والمعاملات الإدارية، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول الباحثة أن والديها نفس الشيء لم يتجاوزا مرحلة التعليم القرآني في الكتاب، أما عاالمة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب الباحثة أنه تم تجسيده بعد سنة تقريبا، ومنذ تلك الفترة ازدهر العمل وأصبحت تتعامل (الزوج) مع القصابات (الجزارين) في المدينة وأصبح الطلب على منتجها "الرشنة" بكثرة لنوعيتها الرفيعة والجيدة، وذلك راجع إلى التوعية بنوع النشاط من خلال الأيام التكوينية التي كانت تقيمها الوكالة ويحضرها زوجها لأنه هو من كان يسير المشروع من أجل توعيتهم وإعلامهم بأخر المستجدات عن المشروع (كيف تقوم بتسييرها وتنظيمها... الخ)، إلى أن تراجع العمل والمدخول سنة 2015 بسبب الأزمة الاقتصادية التي مرت بها البلاد، وتعرضها للمنافسة والاحتكار من طرف المنتجين الصناعيين (fabrication) وذلك بخفض سعر الرشنة المصنعة فيأخذون كل الزبائن إليهم، بالإضافة إلى الانتقال المتكرر للمحل، بسبب انتهاء عقد الكراء لكنها لم تتوقف لأنها تحب هذه المهنة والعمل فيها.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول الباحثة أنها اعتمدت على مبادرتها الشخصية، ورأسمال الممنوح من الوكالة بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في العائلة (زوجها) الذي كان هو كل شيء بالنسبة لها، لقد دعمها وسندها، كذلك قام بشراء وسيلة نقل من أجل نقل المنتج وتوزيعه على المحلات والتعريف به، جلب لها المواد الأولية من احتياجات المعمل قام كذلك بتوظيف محاسب خاص بهم فيما يتعلق بالمعاملات مع البنك والضرائب. أما والدة الزوج فقد ساعدتها كثيرا آنذاك لأنها قامت بتربية أولادهما.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها الوحيد هو إحساسها بروح المسؤولية اتجاه عائلتها، كان لابد عليها من إعالة زوجها على مسؤولية البيت واحتياجات أبنائها، بالإضافة

إلى حبها الشديد لهذه المهنة ما جعلها تكتسب خبرة طويلة في هذا المجال، وتضيف كذلك أنها تساعد النساء المحتاجات الماكثات في البيت بتشغيلهم وتنقص من شبح البطالة القاتل، أما علاقتها مع عمالها تقول عندها نساء فقط لكن لا يمكنون في العمل كثيرا، يبقون لمدة اسبوع أو اسبوعين وينصرفون لا يتحملون العمل من الثامنة صباحا الى السادسة مساء ولا يتحملون حرارة الفرن وخاصة في فصل الصيف، ولا يتحملون الجهد المضاف خارج ساعات الدوام وخاصة في المواسم والاعیاد. فتقول علاقتها معهم متعبة. ما يجعلها في كل مرة تبحث عن بدلاء.

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في الكفاءة والخبرة، فلم تتجاوز الطور الابتدائي، وبدأت تعمل في مجال صناعة العجائن عن عمر 40 سنة، حصلت على شهادة الكفاءة المهنية لصناعة العجائن سنة 2013 من غرفة الحرف والصناعات التقليدية، استطاعت بكفائتها وخبرتها المهنية أن تتجاوز تلك الفترة الصعبة التي دامت سنتين، وذلك من خلال الجد والمثابرة والعمل ليلا نهار لتلبية طلبات الزبائن والقصابات (الجزارين) وحتى المؤسسات العمومية خاصة في الاعیاد والمواسم (المولد النبوي الشريف، رأس السنة، عاشوراء) تكون هناك طلبية كبيرة.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أنها تتعرض لضغوطات في العمل أيام المواسم والأعياد فقط، بسبب الطلب الكبير على المنتج، فيتطلب منها كل الجهد وكل الوقت، لذلك نجد الأبناء يساعدانها بعد الدراسة، وكذلك العمل حتى يومي الجمعة والسبت، أما الأيام الأخرى ينقص العمل، أما التعامل مع الزبائن فزوجها هو من يوزع المنتج وينقله ويقبض سعره، ويهتم بكل شيء. هذا يظهر تباين من حيث أنه يوجد

فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل بحيث من حيث الكمية نجد المرأة تنتج كمية كبيرة -تقول- "لأنها تفكر بحكمة" من كمية الرجل فهي كمية محددة.

وعن العراقي التي تواجهها في فعل المقاوله فترى المبحوثة أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها في السوق ستقابلها عوائق منها التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج)، فضعف الطلب بسبب كثرة المنتجات المصنعة الأخرى (fabrication) المنافسة تحطم سعرك، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج داخل الولاية، تصليح الآلات المعطلة من مالها الشخصي، أما عن الصعوبات الإدارية فقد عانت من البيروقراطية (بطئ في دراسة ملفها) والقانونية فكان للعائلة (الزوج) دور كبير في المعاملات الإدارية، أما عن الصعوبات المالية فتواجهها مع الوكالة والبنك.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاوله لنجاح فعلها المقاولاتي فقد أشارت إلى تمتعها بالذكاء، ولا بد أن يكون لديها تكوين فيما يخص التكنولوجيا المستعملة في صناعة العجائن من خلال الآلات الحديثة والمتطورة، والتحدي للصعوبات وعدم الفشل، فالخبرة التي اكتسبتها من سنوات عملها في صناعة العجائن أعطتها ثقة في النفس للمخاطرة ودخول في مثل هذا النوع من النشاط، وأن يكون تفاهم بين الزوجين لأن حرية المرأة عند زوجها، والمعاملة الجيدة مع المتعاملين، كلها تساعد في قيادة وتسيير مقاولتها.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك معمل لصناعة العجائن التقليدية بولاية المدية، متزوجة وأم لخمس أطفال، من عائلة بسيطة، فكرة إنشائها للمشروع جاء بعد تسريح زوجها من العمل وتلبية مصاريف أولادها وتدهور الحالة المعيشية للعائلة ما دفع بالزوجة أن تستغل شهادة تكوينها من

خلال إنشائها لمشروع خاص بهما، وعن طريق الصدفة أنشأت مشروعها بفضل أجهزة دعم الدولة للمشاريع، فاستفاد لها زوجها من قرض الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ما مكنها من إنشاء هذا المعمل، وهي تعتمد على نفسها في تسيير مقاولتها أما فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية تعتمد على زوجها، سواء من البنك أو من الوكالة، ومراقبة العمال واحتياجات المعمل... الخ، وبشهادات أصحاب المحلات لاحظوا أن نوعية المنتج جيد وهذا يظهر من خلال الإقبال الكبير للزبائن، ما جعل عملها المتقن يزدهر ويتطور ويتوسع إلى المؤسسات العمومية.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاولة هو المحيط الاجتماعي، فقد أسهمت العائلة (الزوج) كثيرا في توجيهها ومساعدتها في الإدارة والتسيير في المقاولة فكان لها الدور الأساسي في ذلك، إضافة إلى تحسين الظروف المعيشية والمالية للعائلة، هذا دليل على أنه رغم الظروف الصعبة التي تمر بها العائلة فإن هذا يولد تفكير إيجابي وحافز للمرأة خاصة للنهوض مجددا وعدم الاستسلام للظروف وتفاعل لغد أفضل. هذا ما لا نجده عند بعض النساء.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها، فاعتمدت على مبادرتها الشخصية بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في العائلة (زوجها) الذي كان هو كل شيء بالنسبة لها، بالإضافة إلى مساعدة والدة زوجها من خلال اعتنائها بأحفادها لأنهم كانوا صغاراً ما دفعهما للاستمرار في هذا المشروع، وبالتالي يلعب الوسط العائلي دوراً أساسياً في تجسيد أي مشروع واستمراره.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دوافع كلاسيكية كإثبات ذاتها في الوسط العائلي وبلوغ مكانة اجتماعية باكتساح منتجها السوق لأنهم هم الممولين الوحيديين في سوق ولاية المدية، ومنافسة المنتجات الأخرى من حيث الجودة، للوصول إلى استقلالية الذات وتحقيق العائد المادي.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية، تحكمها العادات والتقاليد التي يتميز بها مجتمع ولاية المدية بحيث لا تتركها تعمل مع الجنس الآخر (الرجل)، والدليل على ذلك أن زوجها هو من يقوم بالمعاملات الخارجية كتسويق المنتج وجلب ما يحتاجه المعمل، وتصليح الماكينات المعطلة، كذلك دفع إيجار الكراء... الخ.

وعن العراقيين التي تواجهها في فعل المقاول، فتري أن كل امرأة تحاول فرض نفسها في السوق ستقابلها عوائق منها مشكلة التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج، ضعف الطلب بسبب منافسة المنتج المصنع) من خلال المضاربة في السعر، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية وداخلها، أما عن الصعوبات الإدارية والقانونية فالبيروقراطية كان لها دور كبير في بطئ تجسيد مشروعها، أما عن الصعوبات المالية فتواجهها مع البنك والوكالة.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاول لنجاح فعلها المقاولاتي فقد ركزت على الشهادة في المجال والتكوين فيما يخص التكنولوجيا المستعملة في صناعة العجائن التقليدية من خلال الآلات الحديثة والمتطورة، وأن تتحلى بروح المخاطرة والتحدي وذلك يكون بالثقة في النفس وتمتعها بالذكاء الكافي لتتجح في مشروعها، وأشارت إلى أن التفاهم بين الزوجين هو سبب في نجاح مشروعهما.

نستنتج من كل ما سبق أن الظروف الصعبة التي مر بها زوجها وتسريحه الإجمالي من عمله، جعلها تفكر تفكير مقاولاتي، في استغلال معارفها وتكوينها الذي يتناسب مع مجال عملها التي لديها القدرة والكفاءة للعمل فيه وثقتها في نجاحها فكانت لروح المبادرة ميزة كبيرة للانطلاق في إنشاء مشروعها الخاص وكان هذا بفضل الدور الفعال التي لعبته عائلتها المتمثل في دعم الزوج لها ماديا ومعنويا فكان لها السند والداعم لتبني الفكرة والانطلاق في تجسيده، والنجاح لكليهما.

المقابلة رقم 04: تاريخ إجرائها: 2019/06/16

النشاط:صاحبة معمل لصناعة المفروشات السن: 38 سنة

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي:الطور النهائي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة معمل لصناعة المفروشات، من مواليد 1981 بولاية المدية، عزباء لديها مستوى نهائي ، نشأت في عائلة متواضعة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعدما اشتغلت في معمل خياطة مالكها مقاول، واختارت هذا النشاط (صناعة المفروشات) لأنها مهنة تحبها ولأنه كذلك لا يوجد مثل هذا النشاط في ولاية المدية، وينتج عنه ربح مادي كبير ما دفعها إلى التفكير في إنشاء مشروعها الخاص 2011-2012، فكانت فترة نضج المشروع من سنة 2013-2016، تمتلك محل كراء لتزاول فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت على رأس المال الممنوح من العائلة التي استعملته في كراء المحل وشراء المادة الأولية من رأس مالها الشخصي.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه بعد اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بصاحب

العمل الذي كانت تعمل لديه لأنه هو كذلك مر بنفس الإجراءات في الأوراق والمعاملات الإدارية، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستئجار بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبية التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، وبعد أخذ ورد طويلين، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول الباحثة أن والديها لم يتجاوزا مرحلة المتوسط، أما عائلته التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب الباحثة أنه تم تجسيده بعد أقل من خمسة سنوات (سنتين)، وكان المشروع الوحيد سنة 2013، ومنذ تلك الفترة بدأت المشاكل خاصة في مرحلة إحضار طلبية الماكينات والآلات من عند fournisseur والتي كانت قد حضرت له قائمة بكل مستلزمات ونوعية الماكينات والآلات التي تستعمل في هذا النشاط (الرقم التسلسلي، ونوع المنتج... الخ) وساعدها في تحضير تلك القائمة المقاول لأنه مختص في تلك الماكينات الحديثة، هذه الأخيرة تستورد من الخارج، ومع الوقت الكبير الذي يستغرقه نموذج الطلب (bon de commande) عدد الأيام وحتى الأشهر حتى يتم جلب السلعة من الخارج بالإضافة إلى الرسوم الجمركية في الميناء... الخ، في الأخير وصلت الطلبية واتصل بها المزود (fournisseur) من أجل أخذ الماكينات والآلات إلى معملها، فتصطم بعدم اشتغال الماكينة فحاولت عدة مرات ولم تعمل، فاتصلت بالمقاول ليساعدها في تشغيل الآلة لأنه يعمل هو كذلك بهذا النوع من الماكينات وله خبرة كبيرة فيها وهو من نصحتها بذلك النوع الرفيع، لكنه تفاجأ بأن النوع الذي تستعمله ليس هذا النوع

فهناك خطأ في الرقم التسلسلي الموجود في الماكنة والرقم التسلسلي المطلوب في نموج الطلب (bon de commande) يعني غير متطابقين، اتصلت كذلك بالخبير التقني وأكد لها أنها لا تعمل، فاتصلت بالمزود وأخبرته بالمشكلة، لكنه لم يفعل شيئاً، فقد بعث لهم النموذج كما هو، وتملص من المسؤولية، ويقول بأن ليس له دخل في هذا الخطأ، وبأنها لا تعرف كيف تعمل بها وقامت بتعطيلها... الخ، مع العلم أن من يختار المزود (fournisseur) هو صاحب المشروع وليس الوكالة وهذه نقطة سلبية أشارت لها المبحوثة، فلو أن الوكالة هي من تختار للمقولة المزود (fournisseur) لما حدث لها هذا المشكل التي تتخبط فيه منذ ذلك الوقت إلى يومنا هذا كقضية في المحكمة، وبالتالي القرض الممنوح قامت بصرفه على جلسات المحاكمة، تدفع أجرة الكراء لمدة عامين لتبقي فيها ماكناتها، وعندما ينتهي عقد الكراء تنتقل إلى محل آخر وتنتقل فيه الماكينات التي لازالت إلى حد اليوم مغلقة في علبتها، وبالتالي نجد اسم المقولة ونشاطها ورقم تسلسلها في القائمة الاسمية للوكالة للنساء المنشآت للمشاريع المصغرة ولكن في الواقع ليس لها وجود، لكنها تنشط رغم ذلك باقتناصها لفرص العمل من نماذج أخرى من المقاولات.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مبادرتها الشخصية وعلى معرفتها المسبقة بأشخاص مقولين (تشكيل شبكة علاقات اجتماعية)، بالإضافة إلى مساعدة العائلة معنوياً ومادياً.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول المبحوثة بأن دافعها هو حبها للمهنة والرغبة في العمل وثقتها في نفسها ببلوغ مكانة وإثبات ذاتها، أما علاقتها مع عمالها تقول: علاقة صداقة وتعاون ولو من بعيد.

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاوالاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في الخبرة والكفاءة، بدأت تعمل في مجال الخياطة في عمر 25 سنة، تحصلت على شهادة تكوين في المجال سنة 2006، لتكتسب الخبرة لمدة خمس سنوات، تقول المبحوثة: "كي خدمت في المحل تاع الخياطة عاونتني بزاف هذيك "l'experience

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أنها كونها إمراة فكثير من النوايا السيئة تجاهها خاصة من طرف الرجال من طمع كونها لديها معمل.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاومة فتري المبحوثة أن كل امراة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها إلا أن الكلام الجارح التي تسمعه من جيرانها على أن العمل حكر على الرجل فقط، بالاضافة إلى كونها لم تدخل إلى حد الآن مجال العمل لأن لديها مشاكل مع المزود (fournisseur) في المحاكم، زد على ذلك المصاريف التي تصرف على المحامين والكراء، أما فيما يخص إذا كان يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امراة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة على أنه يوجد فرق تقول: "لوكان هذا المشروع مولاه راجل كان مايصرالوش هدو المشاكل، وكان قضى صلاحوا"

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاوالاتي فقد كانت صريحة بقولها أن الارادة القوية هي ميزة مهمة بالنسبة للمرأة لمواصلة العمل وعدم الفشل عند أول مشكلة، فلا بد أن تحرص على المثابرة والاجتهاد لتصل إلى هدفها وهو النجاح، وهذا يتطلب تكوين في المجال.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك معمل لصناعة المفروشات بولاية المدية، عزباء، من عائلة متواضعة، كانت تمارس الخياطة حبا في المهنة، فكرة إنشائها للمشروع جاء بعد نجاح صاحب العمل (نموذج من المقاولين) التي كانت تعمل لديه في مقاولته ما حفزها على المخاطرة وما يعود عليها بالربح الوفير.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقابلة هو المحيط الاجتماعي، فقد أسهمت العائلة كثيرا في توجيهها ومساعدتها ماديا ومعنويا في المقابلة فكان لها الدور الأساسي في ذلك، إضافة إلى النموذج من المقاولين (صاحب المقابلة) التي كان لها حافز شجع تلك الرغبة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها، فاعتمدت على مبادرتها الشخصية بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في العائلة التي ساعدتها معنويا وماديا حتى إلى يومنا هذا، كذلك ساعدها صاحب المقابلة بالبحث عن محل كراء، قام بدراسة لمشروعها قبل أن تتطلق فيه، ساعدها في المعاملات الإدارية كان هو كل شيء بالنسبة لها، يعني أن الوكالة لا ترافق العميل في مشروعه حسب ما تظهره في مراحل إنشاء العميل للمشروع، لا تقدم له المساعدة فيما يخص العقار، ولا توجهه إلى المزود (fournisseur) الجيد، ولا توظف له محاسب، ولا تسهم في حل المشاكل المتعلقة بتوفير وسيلة نقل للآلات الضرورية للمشروع إلى محل الكراء، ولا توفر لهم اليد العاملة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دوافع كلاسيكية كإثبات ذاتها في الوسط العائلي وبلوغ مكانة اجتماعية باكتساح منتجها السوق ومنافسة المنتجات الأخرى.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأثوية، تحكمتها نوايا سيئة وطمع من طرف الرجال خاصة عندما يعلمون أنها تمتلك معمل.

وعن العراقيين التي تواجهها في فعل المقاومة، فتري أن كل امرأة تحاول فرض نفسها في السوق ستقابلها عوائق اجتماعية كسماعها لكلمات جارحة من طرف جيرانها، وأن العمل حكر فقط على الرجال لأنه مجتمع رجالي، صعوبات اقتصادية فهي لم تدخل مجال العمل لان لديها مشاكل لحد اليوم مع المزود (fournisseur) في المحاكم، أما عن الصعوبات الإدارية والقانونية فالبيروقراطية كان لها دور كبير في بطئ تجسيد مشروعها الذي دام سنتين، أما عن الصعوبات المالية فتواجهها مع الوكالة والبنك، مصاريف هائلة تصرف في كراء العقار، المحامين... الخ.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاولة لنجاح فعلها المقاوالاتي فقد كانت أشارت إلى الإرادة القوية فهو شيء مهم، لابد أن يكون لديها شهادة وتكوين فيما يخص التكنولوجيا المستعملة في الخياطة من خلال الآلات الحديثة والمتطورة، فالخبرة التي اكتسبتها من سنوات عملها في الخياطة أعطتها ثقة في النفس والقدرة على حل المشاكل التي اعترضتها بالصبر والشجاعة والتي زالت إلى يومنا هذا، كلها تساعد في قيادة وتسيير مقاولتها.

نستنتج أن رغم امتلاكها لمؤهلات المرأة المقاولة إلا أن الصعوبات والمشاكل التي تواجهه مقاولتها جعلتها لم تنطلق في مشروعها التي كانت تطمح اليه. ما يعني أن المعوقات التي تواجهه المرأة المقاولة تجعلها إما تتوقف عن إنشائه أو تخاطر وتقع في مشاكل أكثر صعوبة لمدة طويلة لا تستطيع الخروج منها وكذلك عائلتها.

المقابلة رقم 05: تاريخ إجرائها: 2019/06/18

السن: 30 سنة النشاط: صاحبة ورشة خياطة

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: الطور المتوسط

الأصل الجغرافي: ريفي الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة ورشة خياطة العرض والاشتراك بالبرواقية، من مواليد 1989 بولاية المدية، عزباء لديها مستوى متوسط، نشأت في عائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص للتخلص من شبح البطالة، ولأنها لا تملك دخل، طرحت الفكرة على عائلتها ورحبت بها، وبدأت تتشط بشكل رسمي منذ سنة 2015، وتمتلك محل تزول فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت على الرأس المال الممنوح من العائلة بالإضافة إلى مدخراتها الشخصية.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه بمساعدة العائلة توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة، ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية بمساعدة عائلتها التي كانت تهتم بالمعاملات الإدارية، وسياسة المماثلة التي كانت

تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستجداء بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبية التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، وبعد أخذ ورد، تمت الموافقة على القرض، وساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول الباحثة أن والديها لم يتجاوزا مرحلة التعليم المتوسط، أما عائلته التي استغرقتها في تجسيد المشروع فتجيب الباحثة أنه دامت مدة نضج المشروع بعد أقل من خمسة سنوات (سنتين).

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول الباحثة أنها اعتمدت على مبادرتها الشخصية بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في العائلة (الوالد) الذي كان سندها في كل شيء، فتكفل بالمعاملات والأوراق الإدارية، كذلك قام بكراء العقار (المحل)، بالإضافة إلى وجود نموذج من المقاولين (ابن عمته) الذي كان يملك مقاوله خاصة بالحليب ومشتقاته (Citerne de lait) وبعض من زملائها الذين قاموا بدراسة حول العرض والطلب.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها هو الهروب من شبك البطالة، والفراغ (vide) و"ضيقة خاطر والغمة"، وإثبات الذات وبلوغ مكانة اجتماعية والطموح، بالإضافة إلى دافع الرغبة في الاستقلالية وتحقيق العائد المادي. أما عن علاقتها مع عمالها تقول: "لازم يكونوا ثقة، وهنا ماكاش معلمة وخدمة" طيبة معهم ومتعاونين.

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاوالاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في الكفاءة، لديها مستوى متوسط ، تحصلت على شهادة تكوين في الخياطة سنة 2011، بدأت تعمل في مجال الخياطة عن عمر لا يتجاوز 23 سنة، عملت في منزلها.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أن هناك صعوبات خاصة في التسويق-تقول- "وقت خروجي يكون في الأوقات المتأخرة من الليل والظلام الحالك"بمساعدة والدها أو ابن عمها، كذلك تقوم بجلب السلعة من الولايات الأخرى بنفسها، ما يجعلها تتعرض في بعض الأحيان لمحاولات السرقة من طرف المتعاملين.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاومة فتري أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول اثبات نفسها في السوق ستقابلها عوائق اجتماعية وإدارية ومالية،مثلا في الصعوبات الإدارية والقانونية فقد عانت من البيروقراطية(بطئ في دراسة ملفها) فكان للعائلة (الوالد) دور كبير في المعاملات الإدارية، مع أنها -تقول- "ليست عراقيل مقصودة بل في إطار معقول"،عن الصعوبات المالية نجد نقص في السيولة أي رأس المال، التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج)، ضعف الطلب بسبب المنافسة ، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية وداخلها،هي تستجد باين عمها والأصدقاء.أما الفرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة لا يوجد فرق لكليهما خاصة تقاسمهما نفس اجراءات الانشاء والمراحل والصعوبات والعراقيل.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاتلة لنجاح فعلها المقاتل فقد كانت صريحة وواضحة، لا بد أن يكون لديها شخصية قوية للوصول إلى الهدف (قافزة)، أن تتمتع بالذكاء ومخالطة ذوي الاختصاص في هذا المجال، لا بد كذلك من الشهادة والتكوين لتتحمي هذا المجال.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك ورشة خياطة بولاية المدية، عزباء، من عائلة بسيطة، فكرة مشروعها جاء بسبب الفراغ التي كانت تعيشه (البطالة) وعدم وجود مدخول خاص بها، وبمساعدة المحيط الاجتماعي والأصدقاء أنشئت مشروعها الخاص في إطار دعم الدولة للمشاريع الخاصة، وتعتمد على نفسها في تسيير المشروع بفضل التكوين في هذا المجال.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاتلة هو الرأسمال الاجتماعي، فقد أسهمت العائلة كثيرا بتشجيعها معنويا فكان لها الدور الأساسي في ذلك، إضافة إلى ابن عمها الذي كان له الدور الكبير والفعال في توجيهها ومساعدتها في تسيير مقاتلتها، لأنه هو نموذج كذلك من المقاتلين، فقد كان لها قدوة وعبرة وحافز.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها، فاعتمدت على مبادرتها الشخصية بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في النماذج من المقاتلين (ابن عمها والأصدقاء) الذين كانوا قدوة وحافز للمواصلة، والعائلة (الوالد) التي كانت لها السند معنويا وماديا.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دوافع كلاسيكية كإثبات ذاتها في الوسط العائلي وبلوغ مكانة اجتماعية باكتساح منتجها السوق ومنافسة المنتجات الأخرى من حيث الجودة، لتتحمي في الأخير بالعائد المادي.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية، تحكمتها العادات والتقاليد التي يتميز بها مجتمع ولاية المدية بحيث لا تتركها تعمل مطمئنة، بالرغم من وجود الوالد بجانبها، لكن الإشاعات المتعلقة بالسمعة والشرف والأخلاق توجه إليها، ما جعلها تشعر بالظلم لأنها امرأة، ما يثبت أنه يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل، إذ أن الرجل لديه حرية في الخروج باكرا والدخول متأخرا ومتحرر أكثر من المرأة ولديه جرأة أكثر في السفر ليلا لجلب المواد الأولية وتسويقها، أما المرأة فهي مقيدة وغير متحررة كونها امرأة ولديها حدود تقف عندها.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاولة، فتري أن كل امرأة تحاول فرض نفسها في السوق ستقابلها عوائق اجتماعية وإدارية ومالية، مثلا في الصعوبات الإدارية والقانونية فقد عانت من البيروقراطية، وعن الصعوبات المالية نجد نقص في السيولة أي رأس المال، التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقها للمنتج)، ضعف الطلب بسبب كثرة المنافسة، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية وداخلها، تصليح الآلات المعطلة يكون من مالها الشخصي.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاولة لنجاح فعلها المقاولاتي نجد أنها تتميز بشخصية قوية للوصول إلى الهدف، لديها احترام لذاتها ما أدى إلى احترام الآخرين لها، لديها ذكاء وأسلوب مقنع في الحديث وثقة كبيرة في نفسها بنجاحها ونجاح منتجها، وتحسن معاملة الزبائن، كذلك أكدت على خاصية مهمة وهي لا بد من وجود شبكة علاقات اجتماعية، من الوسط العائلي والأصدقاء (وجود نماذج من المقاولين)، أكدت كذلك على الشهادة والتكوين.

نستنتج من هذه الحالة أن الرأسمال الاجتماعي كان له الدور الكبير في تجسيد مشروعها ونجاحه، فوجود نماذج من المقاولين في العائلة، وتوفر جميع خصائص المقاولة من تأهيل وتكوين

مهني وروح المخاطرة والإبداع وقوة الإرادة والشخصية القيادية يسهم في تحقيق ونجاح المشروع واستمراريته.

المقابلة رقم 06: تاريخ إجرائها: 2019/06/23

السن: 57 سنة النشاط: صاحبة معمل خياطة

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: الطور المتوسط

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

امراة مقابلة صاحبة معمل لخياطة ملابس العمال، من مواليد 1962 بولاية المدية، عزباء لديها مستوى متوسط، نشأت في عائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعد تسريحها الإجباري من المعمل لمدة تزيد عن السنة والنصف، لتدخل بعدها شبح البطالة ، فكان عليها أن تفكر في حل للخروج من تلك الحالة، وعن طريق الصدفة علمت من زملائها المسرحين بوجود هيئات تتكفل بالبطالين وتساعدهم في إنشاء مشروعاتهم الخاصة، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2000، وتمتلك محل كراء تزاول فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مدخراتها الشخصية من سنوات عملها السابق.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه وبعد التقصي والاستعلام، توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة، ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب سنة 1999، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بزملائها الذين كانوا سندها في الأوراق والمعاملات الإدارية، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستجد بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، وبعد أخذ ورد، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والديها كذلك لم يتجاوزا مرحلة التعليم الابتدائي، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم تجسيده بعد عام، ومنذ تلك الفترة (2000) ازدهر العمل وأصبحت تتعامل مع المؤسسات الخاصة في المدينة وأصبح الطلب على منتجاتها بكثرة، إلى أن تراجع العمل والمدخول سنة 2015 بسبب الأزمة الاقتصادية التي مرت بها البلاد، ونقص العمل (الخدمة) وانتهى عقد الكراء... الخ، كذلك عرف منتجها الكساد في المعمل، ما اضطرها إلى البحث عن مهتمين من خارج الولاية باعتمادها على اللقنات الأشهارية للتعريف بمنتجها وبأسعاره، فكان عليها أن تصبر وتتشجع وأن لا تفشل، وهذا راجع لثقافتها الكبيرة في كفاءتها المهنية وقدرتها على تحمل ومواجهة الصعاب، خاصة أنها لا تريد الرجوع

إلى شبح البطالة التي كانت تعاني منه، إلى أن اتصلت بها مؤسسة خاصة تطلب منها كمية معتبرة من المنتج، ونظرا لجودة المنتج ونوعيته الجيدة، أصبحت المؤسسات تتداول منتجها وتطلبه.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول الباحثة أنها اعتمدت على مبادرتها الشخصية كون والديها كهلين يعيشان حياة بسيطة جدا، بالإضافة إلى مساعدة المحيط الاجتماعي المتمثل في الأصدقاء (نماذج من المقولين) الذين كانوا سندها، ساعدوها بالبحث عن محل للكرام، كذلك ساعدوها بشراء وسيلة نقل من أجل نقل المنتج وتوزيعه والتعريف به، ساعدوها في جلب لها المواد الأولية من احتياجات المعمل... الخ.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها الوحيد هو عدم تعرضها للتسريح أو الطرد، لأن شبح البطالة التي عاشته كان صعبا للغاية، بالإضافة إلى حبها للاستقلالية في العمل، أما علاقتها مع عمالها تقول: "لازم يكونوا ثقة، ومكاش معلمة وخدمة، رانا كي الخواتات وعائلة وحدة".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في الكفاءة والخبرة، لديها مستوى متوسط، بدأت تعمل في مجال الخياطة في عمر 25 سنة، حصلت على شهادة تكوين في المجال سنة 1983، اشتغلت في معمل للخياطة سنة 1987 لتكتسب الخبرة لمدة أربعة سنوات.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول الباحثة أنها تتعرض لضغوطات من طرف الأقرباء والجيران، فبحكم العادات والتقاليد التي يتميز بها مجتمع ولاية المدية المحافظ يرى فيها تمرد على الأنوثة وخروج عن المعتقدات السائدة التي ترى أن المرأة أنثى رقيقة وناعمة ولا تستطيع أن تكون غير ذلك. كذلك تتعامل مع الجنس الآخر

بكثرة (رجال) فهو في نظرهم تمرد على العادات والتقاليد المعروفة في مجتمع المدينة، هناك كذلك صعوبات في التسويق خاصة خارج الولاية، كذلك تقوم بجلب السلعة من الولايات الأخرى بنفسها، ما يتطلب منها الجهد والوقت الكبيرين.

وعن العراقي التي تواجهها في فعل المقاومة فتري المبحوثة أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها ستقابلها عوائق منها مثلا نقص في السيولة أي رأس المال المادي، التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج)، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية، تصليح الآلات المعطلة من مالها الشخصي، أما عن الصعوبات الإدارية فقد عانت من البيروقراطية (بطئ في دراسة ملفها) والقانونية، أما عن الصعوبات المالية فتواجه ضغط كبير من البنك لتسديد الديون. ولا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة لأنهما يتقاسمان نفس أعباء المشروع.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاوماتي فقد كانت صريحة وواضحة، تقول المبحوثة يجب أن تتمتع بالجرأة والذكاء وقوة الشخصية، وروح المخاطرة والإبداع، ولا بد أن يكون لديها تكوين، فالخبرة التي اكتسبتها من سنوات عملها في الخياطة أعطتها ثقة في النفس والقدرة على قيادة مشروعها وعلى حل المشاكل التي اعترضتها بالصبر والشجاعة والقدرة على الاتصال مع الزبائن والمعاملة الجيدة كلها تساعد في قيادة وتسيير مقاولتها.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك معمل لخياطة ملابس العمال بولاية المدينة، عزباء، من عائلة بسيطة، فكرة إنشائها للمشروع جاء بعد تسريحها من العمل وتجربتها مع البطالة، ما دفعها للتفكير بحل، لذلك استغلت دعم الدولة للمشاريع الخاصة واستفادت من قرض الوكالة الوطنية لدعم تشغيل

الشباب ما مكنها من إنشاء هذا المعمل، وهي تعتمد على نفسها في تسيير مقاولتها سواء فيما تعلق بالمعاملات الإدارية من البنك أو من الوكالة.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاوله هو الرأسمال الاجتماعي، فقد كان للأصدقاء (نماذج من المقاولين) الدور الكبير والفعال في توجيهها ومساعدتها في تسيير مقاولتها، فقد كانوا لها قدوة وعبرة وحافز، بالإضافة إلى أنها تحب المخاطرة والتمرد خاصة أنها أرادت أن تتخلص من شبح البطالة التي لم تتقبلها أبدا كونها تعودت على الاستقلالية المالية، وأن توجد لنفسها مكانة داخل المجتمع الذكوري.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها، فاعتمدت على مبادرتها الشخصية كون والديها كهلين حياتهما بسيطة لا يحتاجان إلى مساعدتها المالية، بالإضافة إلى التنشئة الاجتماعية للأسرة التي ترى أن المعيل الأول والوحيد هو الرجل والذي تعتمد عليه في جعل الاسم العائلي له مكانته الاجتماعية من خلال الأعمال التي يقوم بها وليس المرأة، كذلك نجد الأصدقاء (نماذج من المقاولين) كانوا سندا لها ودعمها من خلال توجيهها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دوافع كلاسيكية كإثبات ذاتها وبلوغ مكانة اجتماعية باكتساح منتجها السوق ومنافسة المنتجات الأخرى من حيث الجودة، فالمرأة التي ألفت العمل والاستقلال المادي ليس من السهل عليها أن تعيش تجربة البطالة والعزلة.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية، تحكمتها العادات والتقاليد التي يتميز بها مجتمع ولاية المدية بحيث تفرض عليها أن تبقى أنثى رقيقة وناعمة وضعيفة كما خلقها الله، والخروج عن العادات والتقاليد يعتبر تمردا، لديها كذلك صعوبات في

التسويق خاصة في التنقل خارج الولاية، كذلك تقوم بجلب السلعة من الولايات الأخرى مخاطرة بنفسها، ما يتطلب منها الجهد والوقت الكبيرين.

وعن العراقيين التي تواجهها في فعل المقاومة، فتري أن كل امرأة تحاول فرض نفسها في السوق ستقابلها عوائق منها مثلا نقص في السيولة، التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج)، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية، تصليح الآلات المعطلة من مالها الشخصي، أما عن الصعوبات الإدارية فقد عانت من البيروقراطية (بطئ في دراسة ملفها) والقانونية، أما عن الصعوبات المالية فتواجه ضغط كبير من البنك لتسديد الديون.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاوم فقد كانت صريحة وواضحة، أن تتمتع بالجرأة والذكاء وقوة الشخصية، وروح المخاطرة والإبداع، ولا بد أن يكون لديها تكوين، فالخبرة التي اكتسبتها من سنوات عملها في الخياطة أعطتها ثقة في النفس والقدرة على قيادة مشروعها وعلى حل المشاكل كلها تساعد في قيادة وتسيير مقاولتها.

نستنتج من كل ما سبق أنه بالرغم من كونها لم تقم بدراسة مسبقة ومعقدة لمشروع مؤسستها، إلا أنها كانت على يقين من نجاحها، ويعود سبب يقينها إلى ثقته في كفاءتها المهنية وقدرتها على تحمل ومواجهة الصعاب كونها ألفت الاعتماد على نفسها في حياتها اليومية، ما أرجعت هذه الثقة إلى قوة إرادتها وتفاؤلها بالمستقبل الذي تراه واعداء، مهما واجهت من صعاب، كما أكدت أنها تملك الموهبة الفنية التي تؤهلها لذلك، فحاولت أن تتفادى الخطأ الذي ارتكبته في المرة الأولى والمتمثل في عدم اعتمادها على الإشهار المدروس، ورأت أن عمليات الإشهار مكلفة جدا خاصة إذا ما كانت عبر الوسائل الإعلامية المسموعة والمرئية، لهذا اعتمدت على اللافتات الإشهارية التي تعتبرها طريقة اشهارية تؤدي دورا مهما في التعريف بالمنتج وبأسعار تناسبها، هذا

ما يبين أنها امرأة طموحة تسعى لتطوير نفسها، كما أنها استفادت من تجاربها السابقة، وهذا لدليل على أن تفكيرها ايجابي، وهذه خاصية جد مهمة، اذا ما توفرت عند الإنسان المبادر، فالإيجابية في التفكير تخلق قوة دافعة للنجاح والتفوق للفرد، وتوفر هذه الخصائص لديها كان كفيلاً بأن يجعل هذه المرأة المقاتلة تملك سلوكاً مقاوِماً، مكنها من الخوض في هذه التجربة دون أي خوف من النتائج لأنها كانت قادرة على تقبل الخسارة ويرجع ذلك بالضرورة إلى نقص ثقافة التسيير مثلما هي قادرة على تقبل النجاح، كل هذا ساعدها أن تدخل هذه المغامرة دون أي تردد أو رهبة من مواجهة العراقيل والصعوبات، لأنها استعدت لها نفسياً وعملياً، وهذا مهم جداً للاستمرارية، إضافة إلى ذلك تغير الوضع الاجتماعي والاقتصادي للبلاد عبر السياسات وحتى العقليات، وبالتالي كانت هذه المرأة شبه مجبرة على خوض هذه التجربة خاصة أنها أرادت أن تتخلص من شبح البطالة التي لم تتقبلها أبداً كونها ألفت الاستقلال الاقتصادي، وأن توجد لنفسها مركزاً داخل هذا المجتمع الذكوري من جهة والمادي من جهة أخرى.

المقابلة رقم 07: تاريخ إجرائها: 2019/06/25

النشاط: صاحبة معمل خياطة السن: 57 سنة

الحالة المدنية: مطلقة المستوى التعليمي: الطور المتوسط

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

مقابلة صاحبة معمل لخياطة الملابس الجاهزة من مواليد 1962 بولاية المدية، مطلقة لديها

مستوى متوسط، تنحدر من عائلة بسيطة ومحافظ.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعد صدور القرار المفاجئ لغلاق المعمل من طرف المالكين وتسريح كل التعاملات وتصفية ملكيته، لتدخل بعدها مرحلة صعبة أثرت عليها كثيرا وهي شبح البطالة الذي دامت لعدة سنوات، بعدها عاشت الجزائر فترة عصبية وجد حساسة خاصة من الجانب الأمني والاقتصادي، فكان عليها أن تفكر في حل للخروج من تلك الحالة، ففكرت في أن تخوض في مجال المقاولات، وقررت أن تستغل فرصة دعم الدولة للشباب الذي يريد إنشاء مشروعها الخاص، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2000، وتمتلك محل كراء تزاوّل فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مساهمتها الشخصية.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه بعد اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب سنة 2000، انطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية من أوراق ومعاملات إدارية، مستعينة بالعلاقات الشخصية للعائلة، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبية التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، وبعد أخذ ورد، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والديها لم يتجاوزا مرحلة التعليم الابتدائي، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم تجسيده في نفس السنة (2000)، ومنذ تلك الفترة ازدهر العمل وأصبحت تتعامل مع المحلات التجارية في المدينة

وأصبح الطلب على منتجاتها بكثرة، وفي سنة 2006 تزوجت من عامل بسيط في إحدى الشركات الخاصة، عاشت حياة سعيدة معه لمدة ثماني سنوات (2014) أين بدأت المشاكل وهو تسريحه الإجباري من العمل بسبب الأزمة الاقتصادية التي مرت بها البلاد، فترجع العمل والمدخول، وبدأ زوجها بالتذمر وخلق المشاكل، فطلبت منه مساعدتها في العمل، أبدى موافقته شكليا لأنها لاحظت عليه فيما بعد عدم الاهتمام وعدم تقبل عمله تحت إشراف زوجته في مفهومه هو، تفاقمت المشاكل من جهة زوجها ومن جهة الأزمة التي ألمت بالبلاد من خسائر اقتصادية جعلتها تتكبد خسائر كبيرة منها مقاولتها، في سنة 2016 طلب الطلاق منها بحجة أنها لا تتجب وهو يريد أبناء، كانت معاناتها النفسية كبيرة، إذ بمجرد عودتها إلى البيت العائلي لم تحظ بالاستقبال الذي كانت ترجوه، ولأن الظروف الاجتماعية التي كانت تعيشها الأسرة صعبة نوعا ما، بالإضافة إلى المنحة الشهرية للوالد الضئيلة، فكان عليها أن تصبر وتتشجع وأن لا تفشل لهذا الواقع الصعب، وهذا راجع لثقتها الكبيرة وقدرتها على تحمل ومواجهة الصعاب، خاصة أنها لا تريد الرجوع إلى شبح البطالة التي كانت تعاني منه، بعد سنة قررت أن تستعيد نشاطها مرة ثانية، بدأت تعمل من جديد وتعرض منتجها بنفسها على المحلات التجارية، ونظرا لجودة المنتج ونوعيته الجيدة، أصبحت المؤسسات تتداول منتجها وتطلبه بكثرة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها نقول المبحوثة أنها اعتمدت على مبادرتها الشخصية كون والديها كهلين يعيشان حياة بسيطة جدا، فكانت بنفسها تبحث عن محل للكراء، كذلك قيامها بشراء وسيلة نقل من أجل نقل المنتج وتوزيعه والتعريف به، تقوم كذلك بجلب المواد الأولية من احتياجات المعمل... الخ.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول المبحوثة بأن دافعها الوحيد هو تسريحها من العمل، حيث كان أكبر دافع جعلها تتخذ احتياطاتها لكي لا تتعرض مرة أخرى للبطالة وتعاني ما عانتها، بالإضافة إلى حبها للاستقلالية في العمل وتحقيق ذاتها، من جهة أخرى زواجها الذي لم يكن ناجحاً، هذه الظروف القاسية كانت دافعا قويا لتجسيده، أما عن علاقتها مع عمالها تقول: " لازم يكونوا ثقة، ومتعاونين مع بعضهم".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في الكفاءة والخبرة، لديها مستوى متوسط، بدأت تعمل في مجال الخياطة في عمر 21 سنة، تحصلت على شهادة تكوين في المجال سنة 1982، اشتغلت في معمل للخياطة سنة 1984 مالكة كانا لزوجين أجنبيين، وقاما بتوكيل مسؤولة بتشغيل مجموعة من النساء وكانت هي إحداهن، عملت إلى غاية 1990، وهي سنة الغلق الفجائي.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أنها تتعرض لضغوطات من طرف العائلة والمجتمع، فبحكم العادات والتقاليد التي يتميز بها مجتمع ولاية المدية المحافظ يرى أن المرأة أنثى رقيقة وناعمة ولا تستطيع أن تكون غير ذلك ومكانها بيتها، ليست هناك ثقة في إمكانيات المرأة كما أنهم لا يساعدونها كثيراً، بل ويقفون في طريق تقدمها.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاولاة فترى المبحوثة أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها ستقابلها عوائق منها مثلاً نقص في السيولة، التوزيع (احتكار السوق المفروض يحطم تسويقك للمنتج)، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج إلى خارج الولاية، تصليح

الآلات المعطلة من مالها الشخصي، أما عن الصعوبات الإدارية فهي جليها تتمثل في البيروقراطية وثقل المعاملات، أما عن الصعوبات المالية فتواجه ضغط كبير من البنك لتسديد الديون، ولا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاتلة لنجاح فعلها المقاوطني تجيب المبحوثة، لا بد أن تتمتع بأهم خاصية وهي الإرادة القوية وعدم اليأس عند الفشل، ومواجهة الصعاب والعمل الدائم والمستمر من أجل مستقبل أفضل.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك معمل لخيطة الملابس الجاهزة بولاية المدية، مطلقة، من عائلة بسيطة، فكرة إنشائها للمشروع جاء بعد تسريحها من العمل وتجربتها مع البطالة، ما دفعها للتفكير بحل، لذلك استغلت دعم الدولة للمشاريع الخاصة واستفادت من قرض الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ما مكنها من إنشاء هذا المعمل، وهي تعتمد على نفسها في تسيير مقاولتها خاصة بعد طلاقها سواء فيما تعلق بالمعاملات الإدارية من البنك أو من الوكالة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها، فاعتمدت على مبادرتها الشخصية كون والديها كهلين لا يحتاجان إلى مساعدتها المالية، بالإضافة إلى التنشئة الاجتماعية للأسرة التي ترى أن المعيل الأول والوحيد هو الرجل والذي تعتمد عليه في جعل الاسم العائلي له مكانته الاجتماعية من خلال الأعمال التي يقوم بها وليس المرأة، لهذا كان عليها أن تكسر هذا الحاجز وتتمرد على العادات والتقاليد.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دوافع كلاسيكية كإثبات ذاتها وبلوغ مكانة اجتماعية باكتساح منتجها السوق ومناقسة المنتجات الأخرى من حيث الجودة، بالإضافة إلى السمعة الحسنة التي اكتسبتها من خلال تعاملها مع المؤسسات الأخرى وهذا راجع إلى الإتقان والانضباط في العمل وفي مواعيد تقديم الطلبية، والذي كان سببا في زيادة عروض العمل وتمكنها من تسديد جزء كبير من القرض البنكي، فالمرأة التي ألفت العمل والاستقلال المادي ليس من السهل عليها أن تعيش تجرّتي البطالة والطلاق في نفس الوقت.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية، تحكّمها العادات والتقاليد التي يتميز بها مجتمع ولاية المدية بحيث تفرض عليها أن تبقى أنثى رقيقة وناعمة وضعيفة كما خلقها الله، والخروج عن العادات والتقاليد يعتبر تمرد، فالمجتمع لديه نظرة سلبية مليئة بالاحترار للمرأة المطلقة التي لم تتمكن من الحفاظ على زوجها والشفقة في نفس الوقت، لديها كذلك صعوبات في التسويق.

وعن العراقيين التي تواجهها في فعل المقاومة، فتري أن كل امرأة تحاول منح احترام لنفسها ككيان موجود وقادر على البروز والتحدي والصمود في السوق ستقابلها عوائق منها مثلا نقص في السيولة، التوزيع، كذلك نقص لديها وسيلة لنقل المنتج، صيانة الآلات والأجهزة من مالها الشخصي، أما عن الصعوبات الإدارية فقد عانت من البيروقراطية (بطئ في دراسة ملفها) والقانونية، أما عن الصعوبات المالية فتواجه ضغط من البنك لتسديد الديون في الآجال المحددة.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاوم فقد أكدت على الشخصية القوية والثقة بالنفس والتمتع بالصفات القيادية التي تلخصها في القدرة على التأثير والذكاء، والأهم من ذلك تحديد هدف والعمل من أجل تجسيده، ويحبذ أن تكون على درجة عالية

من التعليم لتتمكن من مواكبة التطور الحاصل في العالم، كما يجب على المرأة المفاوضة أن تحسن فن التنظيم لتتمكن من الموازنة بين العمل المنزلي والعمل المفاوضاتي فهي مطالبة ببذل جهد مضاعف.

نستنتج من كل ما سبق أنه رغم الظروف الاجتماعية الصعبة التي عاشتها وأسرتها وازدياد معاناتها الاجتماعية والنفسية الناجمة عن الطلاق جعلها تبحث عن عمل لتعيل به نفسها، ولتعيد بناء ذاتها، فنظرة المجتمع غير المنصفة للمرأة المطلقة خلق لديها نوع من التحدي الذي ظهر في رفضها للاستسلام الذي خضعت له طويلا باسم العادات والتقاليد التي تلوم المرأة دائما وتحملها مسؤولية كل الأخطاء التي تحدث في المجتمع وتفرض عليها التضحية والسكوت والصبر، ولا تتصفها في كثير من الأحيان. فالفرد لا بد أن يكون واقعي والواقع يقول أن من هم في سنها لا يمكنهم الحصول على منصب عمل بسهولة خاصة في ظل الظروف الاقتصادية الراهنة للبلاد، كما ينبغي على التي تعيش في ظروف كظروفها الاجتماعية أن تختار عمل يمكنها من تحقيق هدفها الأساسي والمتمثل في شراء منزل لها ويجعلها تتحرر من قهر زوجها وتهديده لها ومن تدمر أفراد عائلتها خاصة أنها أصبحت عبئا ثقيلا عليهم، وبما أن العمل الوظيفي لن يحقق لها هذا المبتغى فقد فضلت أن تكون مفاوضة بدل من أن تكون موظفة، لهذا اختارت العمل الحر الذي يستطيع أن يحقق لها هدفها المادي والنفسي على السواء.

والمرأة المحترمة لا بد أن تفرض احترامها ووجودها أينما حلت، خاصة إذا تمتعت بالشجاعة والقوة، كما أن المرأة اليوم أصبحت تهدف من خلال كل الأعمال التي تقوم بها أن تقضي على هذه الأفكار التي تورث من جيل إلى آخر في تقديس الرجل ووضعه في طبقة عليا عن المرأة، لهذا حاولت أن يكون تعاملها نفسه مع الجنسين أي دون تحيز لجنس على حساب الآخر، وكامرأة

مقاولة فكان همها هو التعامل فيما يخص نشاطها المقاولاتي فقط هذا من جهة ، من جهة أخرى النقص الإشهاري في المجال المقاولاتي، وهذا راجع للغلاء الفاحش للعمليات الاشهارية خاصة التي تبث عبر الإذاعات والقنوات التلفزيونية والجرائد والمجلات الشيء الذي لا يسهل على المقاول المبتدأ، أما من الناحية الاجتماعية فقد واجهت ضغطا كبيرا كونها كانت مضطرة أن تنظم وقتها بطريقة آلية مدروسة ومنظمة، إذا استوجب عليها أن تؤدي دورها في المنزل على أكمل وجه اتجاه والديها الكهلين واتجاه الأعمال المنزلية الشاقة من جهة أخرى وفي ذات الوقت كان لابد عليها أن تبذل في مجال عملها وتعمل على توسيعه وتعريفه، وهذا أرهقها نفسيا وعقليا وجسديا. وبالتالي لابد على المرأة أن تحسن فن التنظيم لتتمكن من الموازنة بين العمل المنزلي الذي مازال حكرا على المرأة وحدها، فهي مازالت مطالبة ببذل جهد مضاعف، يضاف إلى ذلك العمل الخارجي الذي أصبح بدوره ضرورة من ضروريات الحياة اليوم خاصة في ظل التغيرات الاجتماعية والاقتصادية التي يعيشها المجتمع الجزائري.

إن امتلاكها لمؤسسة تديرها بنفسها منحها احترامها لنفسها ككيان موجود وقادر على البروز والتحدي والصمود أمام العراقيل، كما منحها قيمة اجتماعية داخل هذا المجتمع الذي كان ينظر إليها نظرة سلبية كونها امرأة مطلقة لم تتمكن من الحفاظ على بيتها وزوجها، إذ تحولت نظرة الاحتقار والشفقة إلى نظرة الإعجاب، بالإضافة إلى ذلك عملها كمقاولة سمح لها بجمع الثروة التي مكنتها من تحقيق هدفها في الاستقلالية، فالمقاولة غيرت مجرى حياتها ومنحتها فرصة جديدة في الحياة. فأسهمت في التنمية الاجتماعية للبلاد وأصبحت جزء منها.

المقابلة رقم 08: تاريخ إجرائها: 2019/06/30

السن: 52 سنة النشاط: صاحبة روضة أطفال ومدرسة خاصة

الحالة المدنية: متزوجة المستوى التعليمي: جامعي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: ليسانس لغة فرنسية

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة روضة أطفال ومدرسة خاصة، من مواليد 1967 بولاية المدية، متزوجة، لديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة ليسانس لغة فرنسية، تنتمي إلى عائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعدما أحييت على التقاعد، وبعد فترة شعرت بالملل والكآبة ودخلت في مرحلة اكتئاب، ففكرت في حل للخروج من تلك الحالة ومن شبح البطالة، ماجعلها تفكر في إنشاء مشروع خاص بها، بمدخراتها الشخصية من منحة التقاعد، بالرغم من أن مبلغ منحة التقاعد لا يكفي، فطرحت الفكرة على زوجها ولم يرفضها، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2005، وتمتلك مقاولتين تزاوّل فيهما نشاطين، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مساهمتها الشخصية المتمثلة في منحة التقاعد ومدخراتها الشخصية التي كانت تدخرها من مرتبها أثناء سنوات عملها في قطاع التعليم، بالإضافة إلى دعم زوجها الكبير ماديا ومعنويا.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنها توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها المبدئي حول مقترحات الوكالة من جهة، ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، راقبت لها الفكرة وقررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بزوجها في ذلك لأنه مر بنفس المرحلة بما أنه مستثمر فلاح، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستجداء بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، وبعد أخذ ورد طويلين، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والديها لم يتجاوزا مرحلة التعليم القرآني في الكتاب، تزوجت من مستثمر فلاح لديه مستوى نهائي، أما عائلته التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم تجسيده بعد أقل من سنة، وهي التي تسير مفاولتها ولابد من حضورها الدائم، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مبادرتها الشخصية طبعاً وبمساعدة الزوج ودعمه، كون أن والديها لا يعيران أدنى اهتمام بعملها، لأن التنشئة الاجتماعية لهذه الأسرة محافظة نظراً لمجتمع المدينة المحافظ. الناشئ على الدين والعادات والتقاليد التي ترى أن الرجل وحده من يعيل عائلته وليست المرأة.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول الباحثة، المتمثل في الدعم المادي والمعنوي، والذي كان من قبل الزوج وتفضل أن يساعدها لأنها تأثرت بعمل زوجها كمستثمر فلاحى والذي يقدم لها النصح في كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها الوحيد هو استغلال المعارف المتراكمة التي اكتسبتها في مشوارها التعليمي وخبرتها المهنية الطويلة باختيار هذا النوع من النشاط، وهي روضة أطفال ومدرسة خاصة، وتفكر في تطوير مقاولتها بإنشاء ثانوية خاصة، أما علاقتها مع عمالها مقبولة، فالجميع ملتزم في المقابلة تقول: "لازم نكون دائما حاضرة في الوقت، باش نعلمهم وش معنى الالتزام، ونحترموا بعضانا".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في التأهيل العلمي والمهني، تملك مستوى جامعي حاصلة على شهادة ليسانس لغة فرنسية، عملت كأستاذة لغة فرنسية في التعليم لعدة سنوات أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول الباحثة أنها لا تجد صعوبة، في حالة أنه ميدان خاص بتربية وتنشئة الأطفال وتهيئته لخوض مراحل تعليمية لاحقة. هذا من جهة، من جهة أخرى توجد صعوبة في حالة أنها تعمل كل أيام الأسبوع. فهي تعتبر نفسها موفقة بين دورها في البيت وفي المقابلة، كونها وبحكم كبر سن أولادها تخلصت من بعض الأعباء والالتزامات التي تفرض عليها البقاء بالمنزل.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقابلة فترى الباحثة أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها ستقابلها عوائق اجتماعية مادية وإدارية، وهي الآن تمر بأزمة مالية

لتمويل مشروع الثانوية الخاصة، وفي رأيها لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاتلة لنجاح فعلها المقاولاتي تجيب المبحوثة لابد من التأهيل العلمي والمهني، زيادة عن الشهادة هناك الخبرة التي اكتسبتها من سنوات عملها في التعليم من ثقة في النفس والقدرة على القيادة وعلى حل المشاكل والقدرة على الاتصال كلها تساعد في قيادة وتسيير مقاولتها.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك روضة أطفال ومدرسة خاصة من ولاية المدينة، كونها سيدة ناضجة (52 سنة) ومستقرة عائليا (متزوجة)، فهي نالت حظها من التعليم كونها حاصلة على شهادة جامعية أهلتها للعمل في التعليم، إلى أن وصلت إلى مرحلة التقاعد المليئة بالملل والكآبة والإحساس بشبح البطالة، ففكرت في إنشاء مشروعها الخاص رغم أنها لم تحظى بوالدين متعلمين إلا أنها بعد زواجها تأثرت بعمل زوجها الذي كان مستثمر فلاحى بالرغم من مستواه التعليمي النهائي فشجعها على التوجه إلى إنشاء مقاولتها الخاصة، دليل على أن ذهنية الرجل أو النظرة الذكورية تغيرت من جهة عمل المرأة ومشاركتها لميادين كانت في الماضي حكرا على الرجال فقط. في حين نجد أن بيئة مجتمع المدينة المحافظ القائم على العادات والتقاليد ترفض أن تكون المرأة ند للند مع الرجل، بدليل أن الوالدين تعليمهن كان في المدارس القرآنية من أجل حفظ القرآن فقط. وليس أن تنافس الرجل في ميادانه (المقابلة).

فالعوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقابلة جاء بعد تقاعدها أي بعد اكتسابها خبرة في الوسط التربوي، وحققت رغبتها سنة 2005 يعني في الفترة التي كانت الدولة

تشجع لاقتصاد السوق، ومصدر لرأسمالها اعتمدت على مدخراتها الشخصية ولجأت كذلك للبنوك لتمويل مشروعها.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم زوجها وتشجيعه لها كونه نموذج من المقاولين (مستثمر فلاح) في المحيط الاجتماعي. هذا قد سهل عليها أن تتجاوز كل العقبات المتعلقة بالذهنية الذكورية للمجتمع، وبأنه لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل فهما متعاونين في مجال المقابلة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دافع الرغبة في استغلال المعارف المتراكمة التي اكتسبتها من سنوات عملها دليل على قوتها الشخصية في الكفاح والتطور إلى الأحسن، مما يعني أن رغم طبيعتها الأنثوية فإنها لا تجد صعوبات في فعل المقابلة لأنها تمارس نشاط خاص بتنشئة الأطفال تلتنقي بأمهاتهم، يعني في مجال تربوي.

أما عن العراقيين التي تواجهها في فعل المقابلة فهي كأى معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، وأكبر مشكل تعاني منه هو أزمة تمويل لمشروع الثانوية الخاصة. هذا دليل على أنه رغم الصعوبات التي واجهتها قبلا ولا زالت تواجهها الآن إلا إنها لم تتوقف ولم تتوانى عن طموحاتها لبلوغ مكانة كبيرة.

لهذا نجد أن الخصائص التي تتوفر في المرأة المقابلة لنجاح الفعل المقاولاتي ليست مرتبطة بالجنس، وإنما مرتبطة بالشخصية القوية المتمثلة في الثقة بالنفس والقدرة على القيادة وعلى حل المشاكل والقدرة على الاتصال مع المجتمع وعلى الخبرة المهنية المكتسبة كلها تساعد في نجاح الفعل المقاولاتي.

نستنتج من هذه الحالة أن الشهادة والتأهيل والخبرة في نفس المجال كلها مؤهلات ساعدت على تجسيد المشروع ونجاحه، بالإضافة إلى الدور الذي لعبه الوسط العائلي والأوساط التعليمية في بلورة فكرة إنشاء وتجسيد المشروع والقدرة على تحمل كل الصعوبات التي تواجهها خلال المسار المقاولاتي. وهذا يكون بالتمتع بالفعل المقاولاتي.

نجدها قد أنشأت مقاولتها بعد الزواج، فهي مرتبطة بزوج مقاول شجع زوجته على الاستثمار، ويعتبر هذا اعتراف من الرجل بدور المرأة في المجتمع وحقها في كسب الثروة، وبما أن الدراسة تناولت النساء المقاولات فقط فإن اعتراف الرجل بحق المرأة في المقاولات وبالتالي دعمها في فكرة الاستقلال المادي عند المرأة، حيث يمنح المجتمع أمر توفير الحياة وكسب الرزق على عاتق الرجل ويكرس تبعية مالية للرجل، فتسعى المرأة للخلاص منها كخطوة على طريق اختيار مستقبل أفضل وأكثر أماناً من خلال المقاولات.

كما توجد أسباب أخرى كالإحساس بالملل والكآبة والفراغ داخل البيت، خاصة وبعد أن أخذت قسطاً عالياً من التكوين والتكوين المهني في سلك التعليم، وبسبب خروج الأبناء والزوج للعمل أو الدراسة، ما جعلها تفكر في إنشاء مقاولتها.

بالنظر إلى أنها من حملة الشهادات ومكونة في مجال عملها، إضافة إلى اكتساب الخبرة من العمل السابق، فإن هذا ما يفسر عدم اعتمادها على أشخاص آخرين، فهي تعتمد على نفسها في التسيير.

وهنا تكون المرأة المقاولات هي ذلك الشخص الذي يستخدم نفوذه وقوته ليؤثر على أفعال وتوجهات الأفراد من حوله لإنجاز أهداف محددة، من خلال التأثير على الآخرين، وتوجيه وتنسيق أفعالهم لتحقيق أهداف مشتركة في المقاولات.

تشط في قطاع الخدمات الذي يتواجد في المنطقة الحضرية، ويعد القطاع الثالث أكثر استقطاباً للنساء العاملات، الشيء الذي جعلها تفكر في الاستثمار في هذا المجال دون غيره، حيث تشهد دور الروضة انتعاشاً ملحوظاً خلال السنوات القليلة الماضية، نتيجة زيادة نسبة المرأة العاملة لمواجهة أعباء الحياة المتزايدة والزيادة المستمرة في أسعار السلع والخدمات، وكذا انشغال المرأة العاملة بالدوام عدة ساعات في الصباح يدفعها إلى ترك أبنائها الأطفال لدى إحدى دور الروضة القريبة من منزلها أو عملها خلال ساعات العمل، مرجعة كذلك لقلّة الاهتمام بنظافة الطفل ومواعيد تغذيته في حال لجأت إلى الخادمة مثلاً، وهذا الحل يعتبر مقنعاً نوعاً ما ليتعلم الطفل منذ صغره على التنظيم والترتيب، خصوصاً في مرحلة الروضة.

المقابلة رقم 09: تاريخ إجرائها: 2019/07/08

النشاط: صاحبة ورشة لصناعة الحلّي التقليدي السن: 37 سنة

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: ثالثة متوسط

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة ورشة لصناعة الحلّي التقليدي، من مواليد 1982 بولاية المدية، عزباء تمتلك مستوى سنة ثالثة متوسط، تنتمي إلى عائلة حرفية ذات أصول بربرية من ولاية تيزي وزو.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعدما عملت مع والديها في ورشتهما لصناعة الحلبي التقليدي، فتأثرت بهما وفكرت في إنشاء مشروع خاص بها، طرحت الفكرة على والدها ولقيت قبول من طرفه، وبدأت تتشط بشكل رسمي منذ سنة 2006، وتمتلك محل تزاوول فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت على دعم والدها بتحمل مصاريف المحل.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنها لم تجد صعوبة كونها "بنت الصنعة من الصغر" تقول المبحوثة.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والديها توقف تعليمهما في مرحلة المتوسط ، وكانا يملكان ورشة لصناعة الحلبي، أما عنالمدة التي استغرقتها في تجسيد المشروععجيب المبحوثة أنه تم تجسيده بعد أقل من سنة، وهي التي تسيير مقاولتها وحضورها الدائم للإشراف على كل شيء تقول المبحوثة، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مبادرة والديها بتشجيعهما على العمل ، ومساعدتهما في تسيير مقاولتها وعلى تكوينها الخاص في هذا المجال، ولازالت إلى حد الآن تستعين بوالدها رغم كبر سنه في تسيير مقاولتها.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول الباحثة، والذي كان من قبل الوالدين والمتمثل في الدعم المادي والمعنوي، وتفضل أن يساعدانها في ذلك لأنها تأثرت بعملهما ويقدمان لها النصح والتوجيه في كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها الوحيد هو إثبات ذاتها وبلوغ مكانة اجتماعية، فهي تعمل كثيرا على المشاركة في التظاهرات والمعارض، والحفاظ على مهنة العائلة من جهة أخرى، أما علاقتها مع عمالها تجيب الباحثة "علاقتي معهم مثالية"، فالجميع محترفون في المقولة.

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في الكفاءة الخبرة، تمتلك مستوى الثالثة متوسط، عملت مع والديها في ورشتهما لصناعة الحلّي التقليدي.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول الباحثة أنها لا تجد صعوبة في أنها تعمل كل أيام الأسبوع. ولكن بالرغم من ذلك فهي تعتبر نفسها موفقة بين دورها في البيت وفي المقولة، فهي غير مرتبطة وليست لديها التزامات كبيرة.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقولة، فقد أوضحت الباحثة كثيرا على صعوبة الحصول على المواد الأولية وصعوبة اقتنائها بسبب غلائها، كذلك ليس لديها وسيلة نقل خاصة للتنقل وجلب المواد الأولية. وتقول أن السفر في بعض الأحيان يكون بالليل.

أما الفرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب الباحثة أنه يوجد فرق، كون بعض الأمور السالفة الذكر لا يمكن أن تفعلها أو هي عراقيل تقف حاجز بسبب

طبيعتها الأثوية) السفر في الليل، الدخول للبيت في الظلام، جلب المادة من خارج الولاية، البقاء لفترة كبيرة خارج البيت بسبب المعارض والمشاركات....).

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاتلة لنجاح فعلها المقاوماتي تجيب المبحوثة، فقد كانت صريحة وواضحة وهو روح المبادرة وقدرتها على الإبداع، فهي تحاول المزج بين التقليدي والحديث.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك ورشة لصناعة الحلبي من ولاية المدية، كونها شابة عزباء، من عائلة حرفية، توقفت من الدراسة لتمارس مهنة والديها اللذان كانا يملكان ورشة لصناعة الحلبي، من أصول بربرية، هذا ما يميز مدينة القبائل، المعروفة بصناعة الحلبي الفضية التقليدية، فكان للعائلة دور أساسي في اختيارها لهذه المهنة بالإضافة إلى تكوينها في هذا المجال، وبالرغم من مستواهم التعليمي المحدود إلا أن المحيط الاجتماعي شجعها للتوجه إلى إنشاء مقاولتها الخاصة، دليل على أن البيئة التي نشأت فيها هي بيئة مساعدة على الاستثمار كون والديها طالما اشتغلا في صناعة الحلبي هذا من جهة، ومن جهة أخرى نجد المجتمع القبائلي مجتمع متحفظ مبني على العادات والعرف لا يسمحون للمرأة بممارسة مثل هذا النشاط في مجتمعهم، لكن ما ساعدها هو أن مكان تواجد مقاولتها هنا في الولاية، ما سهل لها العمل بحرية.

فالعوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاتلة هو تأثيرها بالوسط العائلي

الممارس لهذا النشاط والذي كان له دور كبير في تجسيدها لفعل المقاتلة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم والديها كونهما نموذج تقتدي به من المحيط الاجتماعي. هذا قد سهل عليها أن تتجاوز كل العقبات المتعلقة بالذهنية الذكورية للمجتمع. بأنه لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل فهما متعاونين في مجال المقابلة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دافع الرغبة بإثبات الذات وبلوغ مكانة اجتماعية، فهي نشطة جدا في التظاهرات الثقافية والمعارض التي تقام وطنيا بالنظر للعدد الهام من شهادات المشاركة والتكريمات المعلقة على جدران المقابلة، والحفاظ على الموروث الثقافي للعائلة من جهة أخرى.

أما عن العراقيين التي تواجهها في فعل المقابلة فهي عراقيل مادية كضعف الجانب المادي لاقتناء المعادن والمواد الأولية بسبب غلائها وندرتها هذه إشكالية تؤرقها وتهدد مسار مقاولتها. هذا دليل على أنه رغم الصعوبات التي لازالت تواجهها الآن إلا إنها لم تتوقف ولم تتوانى عن طموحاتها لبلوغ مكانة كبيرة والحفاظ على مهنة العائلة.

لهذا نجد أن الخصائص التي تتوفر في المرأة المقابلة لنجاح الفعل المقاولاتي مرتبطة بروح المبادرة في فعل المقابلة وبالقدرة على الإبداع بمحاولة المزج بين ما هو تقليدي وبين ما هو حديث. نستنتج من هذه الحالة القدرة على الصمود في وجه الصعوبات التي تواجه مقاولتها، بالإضافة لامتلاكها مقومات المرأة المقابلة، من شهادة وكفاءة وخبرة وهذا كان من خلال نموذج العائلة المقابلة والدعم الفعال لها لنجاح مشروعها واستمراره.

من الملاحظ أنها متأثرة بوالدها في مجال ولوج المقابلة، فعملت في نفس مجال والدها، حيث لعبت الأصول الاجتماعية دورا مهما في تحفيزها على المبادرة في إنشاء مؤسسة خاصة، وخوض التجربة دون خوف من الفشل.

فمهنة المقابلة تعتبر موروثية، فالأب المقاول يؤثر على مهنة أبنائه وبناته، حيث يخلق فيهم روح المقابلة والنجاح في المشاريع، فهي تتحدر من أسرة مقاول، وولدت في بيئة مقاولاتية، مما يسهل عليها عملية تسيير مشروعها، فالأب المقاول الذي ليس له ابن مقاول تكون لديه ابنة مقاوله تحمل المسؤولية من بعده.

المقابلة رقم 10: تاريخ إجرائها: 2019/07/10

السن: 47 سنة النشاط: صاحبة مكتب ومحل للديكور

الحالة المدنية: متزوجة المستوى التعليمي: جامعي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة مهندس ديكور

نص المقابلة:

امرأة مقاوله صاحبة مكتب خاص بدراسات هندسة الديكور ومحل خاص لبيع إكسسوارات المنازل والمكاتب، من مواليد 1972 بولاية المدية، متزوجة، لديها مستوى جامعي حاصله على شهادة مهندس ديكور، من عائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعدما تحصلت على شهادة في هذ المجال وكذلك لأنها عملت في مكتب خاص بالهندسة المعمارية، ففكرت في إنشاء مشروع خاص بها يتماشى وتكوينها الجامعي، فطرحت الفكرة على زوجها ولم يرفضها، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ

سنة 2002، وتمتلك مكتب ومحل تزاوّل فيهما نشاطاتها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت على دعم الزوج وعائلته مادياً ومعنوياً.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة، ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بزوجها في ذلك لأنه مقاول بناء، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستئجار بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبية التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والدها يملك شهادة في الإدارة والوالدة توقفت عند مرحلة السنة أولى ثانوي، تزوجت من مقاول بناء لديه شهادة ليسانس في التجارة، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم تجسيده بعد أقل من سنة، وتقوم بتسيير مقاولتين بالاعتماد كذلك على مساعدة زوجها. أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مبادرتها الشخصية، واعتمدت على زوجها بشكل كبير، كما أنها لا تتف الدعم المعنوي للعائلة لها بتشجيعها.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول الباحثة، من طرف الوالدين بالتشجيع، وكذلك في الدعم المادي والمعنوي والذي كان من قبل الزوج بشكل كبير وتفضل أن يساعدها لأنها تأثرت بعمل زوجها كمقاوم بناء والذي يساعدها في الإدارة والتوجيه في كيفية تسيير مقاولتها كما لا تنف الدعم المادي من قبل عائلته.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها استغلال المعارف المتراكمة التي اكتسبتها في مشوارها التعليمي وخبرتها المهنية باختيار هذا النوع من النشاط، ومن جهة أخرى البحث عن خلق الثروة والريح المادي. أما علاقتها مع عمالها تجيب الباحثة "علاقتي طيبة مع العمال، طالما أنهم يلتزمون بالتوجيهات".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في التأهيل العلمي والمهني، لديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة مهندس ديكور، وعملت في مكتب خاص بالهندسة المعمارية.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول الباحثة أنها تجد صعوبة حيث أنها تعمل كل أيام الأسبوع. ، وصعوبات إدارية بحيث زوجها هو من يهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على الإعلان في الإنترنت وبطاقات الزيارة من أجل جلب الزبائن والتعريف بنشاطها، إذ لا يمكنها أن تنتقل بحرية إلى الولايات المجاورة بسبب أنها امرأة وثانيا لأنها مرتبطة، ليس لها الحرية المطلقة. أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقولة تجيب الباحثة، أنها اضطرت لطلب المساعدة من عائلة زوجها في تدبير شؤون بيتها لأنها تقيم معهم.

وعن العراقيين التي تواجهها في فعل المقاومة تجيب المبحوثة، "كل امرأة تحب تبين روحها في السوق" لكن ستقابلها عوائق منها، أن هناك أزمة استشارة وتوجيه لتحقيق التزامات السوق وضعف الطلب، أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة أنه لا يوجد.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاوماتي تجيب المبحوثة فقد ركزت على التكوين لأنه يلعب دورا هاما -حسب قولها- في نجاح هذا النوع من المشاريع، بالإضافة إلى الخبرة التي اكتسبتها من عملها السابق في مكتب خاص بالهندسة المعمارية، كما أنها لا بد أن تكون على اتصال دائم بما هو جديد في ميدانها.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك مكتب خاص بدراسات هندسة الديكور ومحل خاص لبيع إكسسوارات المنازل والمكاتب في ولاية المدية، تبدو سيدة ذات أصول حضرية وذات خبرة وتكوين جامعي في مجال نشاط مقاولتها، أنشأت مشروعاً يتماشى مع تكوينها الجامعي في هندسة الديكور بولاية المدية بحثاً عن الربح المادي وخلق الثروة، وقد استفادت من هياكل دعم الشباب في إطار تشجيع الدولة للمبادرة الخاصة ما مكنها من إنشاء مكتب خاص بدراسات الديكور، ومحل خاص لبيع إكسسوارات المنازل والمكاتب، وهي تعتمد على زوجها كثيراً في تسيير مقاولتها خاصة فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية، سواء من البنك أو من الوكالة.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاومة جاء من قبل زوجها وعائلته فقد أسهمت كثيراً في توجيهها ومساعدتها في الإدارة والتسيير في المقاومة وفي تدبير شؤون منزلها كونها مقيمة معهم لحد الساعة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم زوجها وتشجيعه لها كونه نموذج من المقاولين (مقاول بناء) في المحيط الاجتماعي. هذا قد سهل عليها أن تتجاوز كذلك كل العقبات المتعلقة بالذهنية الذكورية للمجتمع بأنه لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل فهما متعاونين كذلك في مجال المقاولنة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دافع الرغبة في استغلال المعارف المتراكمة التي اكتسبتها في مشوارها التعليمي وخبرتها المهنية باختيار هذا النوع من النشاط، ومن جهة أخرى البحث عن خلق الثروة والريح المادي.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاولنة فهي كأبي معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، وأكبر مشكل تعاني منه هو انعدام المعلومة والتوجيه لتحقيق التزامات السوق. هذا دليل على أنه رغم الصعوبات التي واجهتها قبلاً ولا زالت تواجهها الآن إلا أنها لم تتوقف ولم تتوانى عن طموحاتها لإنجاح مقاولتها.

لهذا نجد أن الخصائص الذي تتميز بها المرأة المقاولنة لنجاح الفعل المقاولاتي مرتبطة بالشخصية القوية المتمثلة في الثقة بالنفس بأن مشروعك سينجح والقدرة على القيادة بأن يكون لديك تكوين خاص بهذا المجال، والقدرة على حل المشاكل بتجاوز العراقيل، وأن تكون دائم الاتصال مع المجتمع وخبرة مهنية مكتسبة، كلها تساعد في نجاح الفعل المقاولاتي.

نستنتج من هذه الحالة أن المستوى التعليمي المتمثل في الشهادة العلمية والخبرة المهنية في نفس المجال كان لهما الدور الكبير في انطلاق المشروع وتجسيده في نفس المجال جعلها تتجح، بالإضافة إلى الرأسمال الاجتماعي المتمثل في العائلة (الزوج وعائلته) الذي كان لها دعماً كبيراً لفعلها المقاولاتي بالإضافة إلى اكتسابها لمقومات المرأة المقاولنة.

حيث أن استفادة الزوج من التعليم جعله أكثر انفتاحا على عمل المرأة كمقاوله، فكان بذلك متقبلا جدا لفكرة إنشاء المقاوله النسويه، أكثر من ذلك، فلقد أشارت إلى المساعدة التي تلقتها من قبل زوجها بشكل مباشر أو بشكل غير رسمي، سواء ماديا أم معنويا، كون هذه المقاوله هي مصدر لخلق الثروة للعائلة ككل وتصبح مع الوقت مقاوله كل العائلة.

نجد كذلك هذه المبحوثة قد أنشأت مقاولتها بعد الزواج، وهي مرتبطة كذلك بزواج مقاول شجع زوجته على الاستثمار، ويعتبر هذا اعتراف من الرجل بدور المرأة في المجتمع وحقها في كسب الثروة.

أما عن تكوين رأسمال مقاولتها فيعود الفضل إلى عائله زوجها، حيث استثمر جميع أفراد العائله في مشروع واحد، وبعد تحقيقها لأرباح يتم اقتسامها، وبالتالي فإن دعم زوجها لها كان ينبع من الرغبة في تطوير رأسمال العائله من جهة واستثماره في مقاوله يكون مقرها بالبيت مما يسهل لها الاهتمام بأسرتها من جهة أخرى.

فالمرأة المقاوله عندما تستعين بالرجال من العائله بالذات تشعر بأنها استعانت بمن يساعدها حتى تكون أكثر حزما في المقاوله، إضافة إلى عنصر الثقة.

أما عن نشاطها يتطلب منطقه حضرية ليحقق الزواج، بالنظر أولا لتركز مشاريع الإسكان الكبرى في المناطق الحضرية من جهة، وبالنظر لانفتاح العائلات على العالم الخارجي من جهة أخرى، ورغبة ربات البيوت في التميز في ديكور المنازل، فبالإضافة إلى لمستها الخاصة، فهي تسعى في مكاتب الديكور إلى مزج أفكارهن بلمسة هندسية، بما أن لديها محلا لبيع إكسسوارات الديكور. كذلك نجد هذه المناطق تتوفر على مختلف الإمكانيات والوسائل اللازمة لنجاح مقاولتها التجارية، كالقرب من مراكز التسويق والإشهار، ووجود عدد كبير من المتعاملين، لأنه هناك

مشاريع متنوعة يمكن لمصممة الديكور الدخول فيها غير تصاميم البيوت، فهناك تصاميم المشاغل النسائية، والمكاتب العقارية والتجارية، وهناك محلات الملابس النسائية، ومقاهي خاصة بالنساء، ومعظمها مشاريع موجودة في الحضر، تستطيع انجازها بسهولة، فتنوع الأفكار مطلوب في كل مجال. أما عن علاقتها مع عمالها فهي تتصرف بإيجابيه مع المشاكل التي تصادفها من قبلهم، فالتحلي بنظرة ايجابية ومتفائلة تتطلب أن يمتلك الشخص الثقة الكاملة بأنه سيتم حل تلك المشكلة مع الشخص الذي تجد صعوبة في التعامل معه من خلال نقاش بناء يهدف إلى الوصول إلى حل يرضي كلا الطرفين. بمعنى يجب أن يكون المرء واثقا من إمكانية التعامل مع تلك المشكلة بأسلوب ايجابي، والذي يؤدي إلى عمل كلا الطرفين جنب إلى جنب بسلام.

المقابلة رقم 11: تاريخ إجرائها: 2019/07/16

السن: 36 سنة النشاط: صاحبة وكالة اشهارية

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: جامعي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: ليسانس إعلام واتصال

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة وكالة اشهارية، من مواليد سنة 1983 بولاية المدية، شابة غير متزوجة، ولديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة ليسانس في الإعلام والاتصال، تنتمي إلى عائلة مثقفة ومتعلمة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعدما اكملت دراستها، ولم تجد عمل، ما جعل شبح البطالة يطاردها، ففكرت في إنشاء مشروع خاص بها يتماشى وتكوينها الجامعي، فطرحت الفكرة على عائلتها ورحبوا بالفكرة، وبدأت تتشط بشكل رسمي منذ سنة 2008، وتمتلك محل تزاوول فيه نشاطها، وأما عن مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدتني رأس مال المقاوله على دعم إخوتها.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنهاتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بإخوتها في ذلك لأنه هم كذلك مقاولون في مجال الوكالات الاشهارية، تمت الموافقة على القرض فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والدها يملك شهادة الكفاءة في المحاماة والوالدة دكتورة في الطب، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم تجسيده بعد أقل من سنة، وهي التي تسيير مقاولتها وحضورها الدائم للإشراف على كل شيء تقول المبحوثة، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها اعتمدت على عائلتها ففي البداية دعمها والدها ماديا، وكذلك اعتمدت على إخوتها.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول المبحوثة، والذي كان من قبل الوالدين والاخوة، المتمثل في الدعم المادي والمعنوي، كونها تأثرت بعملهم كمقاولين في هذا النشاط وبالتالي هم يقدمون لها النصح والتوجيه والمساعدة في الإدارة وفي كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول المبحوثة بأن دافعها هو الهروب من شبح البطالة والرغبة في تحقيق العائد المادي. بالإضافة إلى أنها تمتلك مؤهلات تتناسب مع نشاط مقاولتها. أما علاقتها مع عمالها تجيب المبحوثة "علاقتي جيدة مع العمال، طالما أنهم يلتزمون بالتوجيهات"، كما ألبأ - تقول المبحوثة- في فترات ضغط العمل إلى عمال موسميين.

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في التأهيل العلمي فقط، لديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة ليسانس اعلام واتصال، وليس لديها خبرة لانها لم تعمل سابقا.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أنها تجد صعوبة حيث أنها تعمل طول وقت النهار، وصعوبات إدارية بحيث إخوتها هم من يهتمون بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد عليهم ولأنهم كذلك يساعدونها في اللواحق الاشهارية كدليل الهاتف وتوزيع التذكارات. أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقولة تجيب المبحوثة أنها موفقة بينهما.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقولة تجيب المبحوثة " كل امرة تحب تخدم وتبين روحها بلي قادرة تفرض روحها في السوق"، بالمقابل ستواجه عوائق، إذ نجد ان هناك إشكالية في التوجيه سواء لها كمقولة أوللزبائن.

أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة بأنه يوجد خاصة إذا كانت المرأة غير مرتبطة أو غير مساندة من طرف العائلة.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاتلة لنجاح فعلها المقاتل تجيب المبحوثة فقد ركزت على التكوين لأنه يلعب دورا هاما -حسب قولها- في نجاح هذا النوع من المشاريع، بالإضافة إلى رحابة الصدر والقدرة على الاستماع للآخر (الاتصال).

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك وكالة اشهارية في ولاية المدية، تحظى بوسط عائلي متقف بالنظر لشهادات والديها، فهي شابة لديها تكوين جامعي يتماشى وطبيعة النشاط الاجتماعي الذي اختارته، فأنشأت مشروعها هروبا من شبح البطالة ورغبة في تحقيق الربح المادي، وقد استفادت من هياكل دعم الشباب في إطار تشجيع الدولة للمبادرة الخاصة ما مكنها من إنشاء الوكالة الاشهارية، وهي تعتمد على عائلتها كثيرا في تسيير مقاولتها خاصة فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية، سواء من البنك أو من الوكالة، فالرأسمال الاجتماعي يلعب دور كبير في انطلاق المشروع من جميع النواحي.

فالعوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقابلة هي الوسط العائلي (الوالد والإخوة) فقد أسهمت العائلة كثيرا في توجيهها ومساعدتها في الإدارة والتسيير في المقابلة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم إختوتها كونهم نموذج من المقاولين (يملكون وكالات اشهارية) في المحيط الاجتماعي. هذا قد سهل عليها أن تتجاوز كل

العقبات المتعلقة بالذهنية الذكورية للمجتمع. بأنها لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل فهم متعاونين في مجال المقابلة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع هو الهروب من شبح البطالة والرغبة في تحقيق العائد المادي. بالإضافة إلى أنها تمتلك مؤهلات تتناسب مع طبيعة هذا النشاط.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقابلة فهي كأني معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، وأكبر مشكل يطرح في مثل هذه المشاريع هو ضعف التوجيه وصعوبة الحصول على المعلومة بالنظر لشح المعلومات، هذا دليل على أنه رغم الصعوبات التي واجهتها قبلا ولا زالت تواجهها الآن إلا إنها لم تتوقف ولم تتوانى عن طموحاتها لإنجاح مقاولتها، ويظهر ذلك من خلال قولها أنها تلجأ إلى عمال موسمييين في فترات ضغط العمل.

لهذا نجد أن الخصائص الذي تتميز بها المرأة المقابلة لنجاح الفعل المقاولاتي مرتبطة بالشخصية القوية المتمثلة في الثقة بالنفس بأن مشروعك سينجح والقدرة على القيادة بأن يكون لديك تكوين خاص بهذا المجال، والقدرة على حل المشاكل برحابة الصدر، والقدرة على الاستماع لآخر كلها تساعد في نجاح الفعل المقاولاتي.

نستنتج مما سبق أن الاعتماد على الرأس المال الاجتماعي له دور كبير في إنشاء المقابلة وتجسيدها، حيث نجد أنها تأثرت بأخيها، ذلك أنها وبحكم الوسط العائلي الذي نشأت فيه اكتسبت قدرة على التمييز بين عيوب ومزايا المقابلة مما سهل عليها الولوج في هذا الفضاء، بالمقابل نجد أن دعم والدها لها ماديا كان بهدف الاستفادة من بعض أرباح مقاولتها حتى وإن لم يصرح بهذه الرغبة، إن دعم عائلتها كان دليلا على تقبل دخولها عالم المقابلة الخاصة دون إعطاء أهمية للقيم

الثقافية السائدة التي تعتبر هذا المجال حكرا على الرجال فقط، وثقتهم في قدرتها على تحمل المسؤولية.

ف نجد المرأة المقاتلة عندما تستعين برجل من العائلة بالذات تشعر بأنها استعانت بمن يساعدها حتى تكون أكثر حزما في المقاتلة، إضافة إلى عنصر الثقة.

وترجع جودة علاقتها مع عمالها إلى أنها تتعامل معهم على "قدر عقولهم" على حسب تعبيرها، لأن المرأة المقاتلة هي قائدة للعلاقات الإنسانية داخل مقاتلتها، فهي توجه تلك العلاقات لتفعيل العملية الإنتاجية، فلطالما تحكمت العلاقات بين العامل ورب العمل في المردود الكمي والنوعي لأي مقاتلة.

إن لتداعيات التطور الحاصل في المجتمع أثره البارز في تفكير المرأة لإنشاء مقاتلتها الخاصة، حيث أخذت المرأة كفايتها من التعليم والتعليم العالي بالخصوص، إذ أن بعض الشهادات المحصل عليها تفرض على المرأة التفكير في فعل المقاتلة المرتبط بطبيعة التكوين (في مجال الأشهار).

أما بالنسبة للمعوقات الاجتماعية، كذلك تبقى النظرة الاجتماعية والأعراف السائدة خارج نطاق التشريعات المنظمة لأنشطة الأعمال، هي التي تضع مزيدا من المعوقات أمام النساء المشتغلات في الأعمال الحرة، فهي تحد من الفرص المتاحة أمامهن، مما يجعل عددهن قليل، فالأعراف الاجتماعية ترى أن الرجال هم عائلوا أسرهم الرئيسيون، مما يؤدي إلى الإفراط في حماية ذلك الدور للرجل، وتفسيرات متحيزة لنوع الجنس خاصة في مثل هذا النشاط.

المقابلة رقم 12: تاريخ إجرائها: 2019/07/22

السن: 34 سنة النشاط: صاحبة وكالة كراء السيارات

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: جامعي

الأصل الجغرافي: ريفي الشهادات المحصل عليها: ليسانس تجارة

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة وكالة كراء السيارات، من مواليد 1985 بولاية المدية، شابة في مقتبل العمر من البرواقية ولاية المدية، لديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة ليسانس في التجارة، تنتمي لعائلة متعلمة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص لتحقيق رغبتها وهي أن تكون صاحبة العمل (معلمة) تقول المبحوثة "كنت دايم نحلّم نكون معلمة"، ومن جهة أخرى لتحقيق الرّيح المادي، فأقبلت على المخاطرة في إنشاء مشروع خاص بها، وبدأت تتشط بشكل رسمي منذ سنة 2009، وتمتلك محل تزاول فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت في رأس مال المقابلة على دعم العائلة المادي.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه بعد علمها بوجود هيئات تدعم مثل هذه المشاريع الصغيرة، قررت أن تلجأ إليهم، فتوجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة، ومدى توفر الشروط

المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بوالدها وإخوتها، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستجد بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول الباحثة أن والدها لديه مستوى النهائي والوالدة تملك شهادة ليسانس في الأدب، غير متزوجة، أما عائلته التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب الباحثة أنه تم تجسيده بعد أقل من خمسة سنوات، وهي التي تسير مقاولتها وتشرف عليها.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول الباحثة أنها اعتمدت على والدها وإخوتها لأنهم يملكون العديد من الوكالات التجارية. وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول الباحثة، والذي كان من طرف العائلة الذي كانت لها دور أساسي في ذلك، والمتمثل في الدعم المادي والمعنوي، وتفضل أن تساعد العائلة كونها تأثرت بعمل إخوتها ولأنهم يقدمون لها النصح والتوجيه في كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها الرغبة في السلطة أو السيطرة والتحكم في الآخر هذا من جهة، بالإضافة لتحقيق الربح المادي. أما علاقتها مع عمالها تجيب الباحثة "اللي يخدموا عندي هوما من العايلة ونحشم منهم نجابوهم".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاوالاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في التأهيل العلمي والمهني، تملك مستوى جامعي حاصلة على شهادة ليسانس في التجارة، وكونها عملت في شركة خاصة بمواد التغليف.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أنها تجد صعوبة في التعامل مع المحيط الخارجي، لأنها تمارس مهنة خاصة بالرجال فقط ولم يتعود المجتمع على تلك النظرة، فهي من تسيير المؤسسة ومعظم من يعملون لديها هم من أفراد العائلة، كما تواجهها صعوبات إدارية بحيث العائلة هي من تهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على الإشهار بتوزيع بطاقات الزيارة. أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقابلة تجيب المبحوثة، "مانيش متزوجة، مكاش ضغط"، فبالنظر لكونها عازبة فهي لا تعتبر نفسها ملتزمة بالبيت.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقابلة تقول المبحوثة أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها، لكن ستقابلها عوائق، تقول أنها تعاني من ضعف التوجيه ومشاكل الاستشارة لتحديد احتياجات السوق. أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة وهي واثقة من نفسها، بأنه لا يوجد فرق.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقابلة لنجاح فعلها المقاوالاتي تجيب المبحوثة فقد أجمعت على روح المبادرة والثقة بالنفس (الشجاعة) وتحمل المخاطرة.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك وكالة كراء السيارات في دائرة البروقية ولاية المدية، شابة في مقتبل العمر ذات أصول ريفية، استثمرت في مجال يتماشى وتكوينها الجامعي، وتوجهت إلى المبادرة الخاصة مع كل ما تحمله من مخاطرة نابع من كونها راغبة في أن تكون هي صاحبة العمل، لذلك استغلت دعم الدولة للمشاريع الخاصة واستفادت من قرض الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ما مكنها من إنشاء وكالة كراء السيارات، وهي تعتمد على نفسها في تسيير مقاولتها خاصة فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية، سواء من البنك أو من الوكالة.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقابلة هو المحيط الاجتماعي، فقد أسهمت العائلة كثيرا في توجيهها ومساعدتها في الإدارة والتسيير في المقابلة فكان لها الدور الأساسي في ذلك.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فتبين أنها تعيش في وسط يتقبل فكرة المقابلة خاصة وأن إختها يملكون العديد من الوكالات التجارية، ما يعني أنها تحظى بوسط خبير في مثل هذا النوع من المشاريع، لهذا هم يشجعونها على الاستثمار ويقدمون لها النصح خاصة أن معظم عمالها من العائلة، فبقدر ما يسهم هذا في تطوير مشروعها بقدر ما تشعر أحيانا بالحرص من إبداء الملاحظات عليهم. فنرى أنه لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل فهم متعاونين في نفس نشاط المقابلة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع دافع الرغبة في السلطة أو السيطرة والتحكم بالآخر، ومن جهة أخرى البحث عن الاستقلالية وتحقيق العائد المادي.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاومة فهي كأبي معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، وأكبر مشكل تعاني منه هو ضعف التوجيه والاستشارات لتحديد احتياجات السوق لأنه يعتبر من أكبر العوائق التي تواجه مثل هذه المشاريع. لهذا اعتمدت على الإشهار في مثل هذه المشاريع باستخدامها لبطاقات الزيارة، ورغم هذه الصعوبات إلا إنها لم تتوقف ولم تتوانى عن طموحاتها لإنجاح مقاومتها.

لهذا نجد أن الخصائص التي تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح الفعل المقاوماتي مرتبطة بالشخصية القوية المتمثلة في الثقة بالنفس بأن مشروعها سينجح، والقدرة على القيادة بأن يكون لديها تكوين خاص بهذا المجال، وروح المبادرة والشجاعة في خوض في مثل هذه المشاريع، وتحمل المخاطر التي تواجه المشروع، كلها تساعد في نجاح الفعل المقاوماتي.

نستنتج مما سبق أنها تمتلك من التعليم والتكوين ما يؤهلها للمخاطرة بدخول مجال المقاومات، وهذا لا يكون إلا بالاعتماد على العائلة في تكوين رأسمال مقاومتها، وذلك نظرا للبيئة التي نشأت فيها والتي تشجع على الاستثمار، فنجد أنها تأثرت بإخوتها المقاومين، ذلك أنها وبحكم الوسط العائلي الذي نشأت فيه اكتسبت قدرة على التمييز بين عيوب ومزايا المقاومة مما سهل عليها الولوج في هذا الفضاء.

كذلك نجد هنا المرأة المقاومة عندما تستعين بالرجال من العائلة بالذات تشعر بأنها استعانت بمن يساعدها حتى تكون أكثر حزما في المقاومة، إضافة إلى عنصر الثقة.

أما بالنسبة للمعوقات الاجتماعية، نفس الشيء تبقى النظرة الاجتماعية والأعراف السائدة خارج نطاق التشريعات المنظمة لأنشطة الأعمال، هي التي تضع مزيدا من المعوقات أمام النساء المشتغلات في الأعمال الحرة، فهي تحد من الفرص المتاحة أمامهن، مما يجعل عددهن قليل،

فالأعراف الاجتماعية ترى أن الرجال هم عائلو أسرهم الرئيسيون، مما يؤدي إلى الإفراط في حماية ذلك الدور للرجل، وتفسيرات متحيزة لنوع الجنس خاصة في مثل هذا النشاط.

المقابلة رقم 13: تاريخ إجرائها: 2019/07/24

السن: 33 سنة النشاط: صاحبة مخبر صيدلة

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: جامعي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: دكتوراه في الصيدلة

نص المقابلة:

امراة صاحبة صيدلية خاصة مرفقة بمخبر، من مواليد سنة 1986 بولاية المدية، شابة عزباء، ولديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة دكتوراه في الصيدلة، تنتمي لعائلة متعلمة ومثقفة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعدما اكملت دراستها، أرادت إنشاء مشروعها الخاص ليتماشى وطبيعة تكوينها الجامعي، وكذلك حبا في الكسب المادي، فطرحت الفكرة على عائلتها ورحبوا بها، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2011، وتمتلك محل تزاول فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت في رأس مال المقابلة على دعم والدها.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه تم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بالعائلة وبشبكة العلاقات في ذلك لأنه هم كذلك مفاولون في مجال العلوم الطبية، وسياسة المماطلة والشروط التعجيزية الخاصة بالضمانات البنكية، ونتيجة البيروقراطية والمحسوبة في الادارات، وبعد أخذ ورد، تمت الموافقة على القرض، وساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والديها لديهما شهادة دكتوراه في الطب، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم تجسيده بعد أقل من سنة، وهي التي تسيير مفاولتها بحضورها الدائم للإشراف على كل شيء تقول المبحوثة، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها اعتمدت على عائلتها (الوالد) كونه طبيب فهو خبير في هذا الميدان، وكذلك اعتمدت على أخيها في التسيير.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي منذ البداية تقول المبحوثة، والذي كان من قبل الوالدين، والمتمثل في الدعم المادي والمعنوي، وكذلك يوجد الكثير من معارفها مفاولين في هذا النشاط تأثرت بهم (شبكة العلاقات الاجتماعية)، وبالتالي هم يقدمون لها النصح والتوجيه في كيفية تسيير مفاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول المبحوثة بأن دافعها الرغبة في تحقيق العائد المادي، بالإضافة إلى أنها تمتلك مؤهلات تتناسب مع نشاط مفاولتها. أما علاقتها مع عمالها لم تذكر أي مشكل يواجهها تجيب المبحوثة، فكلهم مكونون، ويعرفون عملهم جيدا.

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاوالاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في التأهيل العلمي والمهني، لديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة دكتوراه في الصيدلة، كما عملت عند صيدلي خاص لمدة عامين من الخبرة.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول الباحثة أنها تجد صعوبة حيث أنها تعمل طول وقت النهار، وصعوبات إدارية بحيث أخيها من يهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على اللافتات الاشهارية، وتوزيع بطاقات الزيارة. أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقابلة تجيب الباحثة أنها عازية، لذا فهي غير مرتبطة بالتزامات منزلية.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقابلة تجيب الباحثة فتري أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها ستقابلها عوائق منها، تقول انها عانت في البداية من الاعتماد إلى غاية التمويل. أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب الباحثة أنه لا يوجد فكلاهما يستطيعان.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقابلة لنجاح فعلها المقاوالاتي تجيب الباحثة فقد ركزت على التكوين لأنه يلعب دورا هاما -حسب قولها- في نجاح هذا النوع من المشاريع، بالإضافة إلى تكوين والديها في هذا المجال فلا تجد صعوبة في تسيير مخبرها.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك مخبر صيدلة في ولاية المدية، تحظى بوسط عائلي مثقف بالنظر لشهادات والديها، فهي شابة لديها تكوين جامعي يتماشى تماما مع طبيعة النشاط الاجتماعي الذي اختارته، فأنشأت مشروعها رغبة في تحقيق الربح المادي، وقد استفادت من هياكل دعم الشباب في إطار تشجيع الدولة للمبادرة الخاصة ما مكنها من إنشاء مخبر الصيدلة، وهي تعتمد على عائلتها كثيرا في تسيير مقاولتها خاصة فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية، سواء من البنك أو من الوكالة، فالرأسمال الاجتماعي يلعب دور كبير في انطلاق المشروع من جميع النواحي.

فالعوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقابلة هي الوسط العائلي (الوالدان) بحكم أن تكوين والديها كونهما متخصصان في العلوم الطبية يعملان في عيادات خاصة، بالإضافة إلى تكوينها وخبرتها المتواضعة في هذا المجال، كونها عملت لمدة سنتين عند صيدلي خاص. وبالتالي نجد أن العائلة، قد أسهمت كثيرا في دعمها ماديا ومعنويا، وتوجيهها ومساعدتها في الإدارة والتسيير في المقابلة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم والديها كونهما نموذج من المقاولين في المحيط الاجتماعي والأخ يساعدها في تسيير مقاولتها، هذا قد سهل عليها أن تتجاوز كل العقبات المتعلقة بالذهنية الذكورية للمجتمع، بأنه لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل فهم متعاونين في مجال المقابلة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع هو الرغبة في تحقيق العائد المادي.بالإضافة إلى أنها تمتلك مؤهلات تتناسب مع طبيعة هذا النشاط،، من تكوين جامعي وخبرة مهنية في نفس المجال.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية، توجد صعوبة حيث أنها تعمل طول وقت النهار، وصعوبات إدارية بحيث أخيها من يهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على في اللافتات الاشهارية وتوزيع بطاقات الزيارة، وكذلك عانت في البداية من الاعتماد إلى غاية التمويل، وهذه من العراقيل التي واجهتها في فعل المقاولة.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاولة فهي كأني معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، فعند فتح الصيدليات يتطلب تمويلا ضخما وهذا هو العائق الأساسي، بالإضافة إلى مشكلات بيروقراطية واجهتها خلال سعيها لاستصدار ترخيص إنشاء مخبر صيدلة، خاصة إذا كانت أنثى.

لهذا نجد أن الخصائص الذي تتميز بها المرأة المقاولة لنجاح الفعل المقاولاتي مرتبطة بالشخصية القوية المتمثلة في الثقة بالنفس بأن مشروعك سينجح والقدرة على القيادة بأن يكون لديك تكوين خاص بهذا المجال وخبرة، كلها تساعد في نجاح الفعل المقاولاتي.

نستنتج من هذا أن انتمائها لعائلة مقاولين منشعبين بقيم الحرية والمسؤولية والاستقلالية وسمات الثقة والإبداع والاتصال، فالمحيط التي تعيش فيه حياتها الشخصية والمهنية، يكون عاملا مؤثرا في الفعل المقاولاتي من خلال اتخاذ قرارها في إنشاء مشروع.

وفكرة إنشاء مشروع كانت مطروحة منذ زمن أي قبل أن تتخرج، ما يعني أن لديها من الثقافة المقاولاتية والفعل المقاولاتي ما دفعها للمخاطرة بالدخول إلى هذا المجال، وبما أن الخلفية الثقافية للوالدين تعتبر طرفا مهما في معادلة نجاح المرأة المقاولة، بحيث أن تضطر للسفر عدة

مرات في السنة، ولولا تفهم والديها الأمر، لأنهما يعملان في نفس المجال، لواجهتها مشاكل عائلية كبيرة.

وبالنظر إلى أنها من حملة الشهادات ومكونة في مجال عملها، إضافة إلى اكتساب الخبرة من العمل السابق، فإن هذا ما يفسر عدم اعتمادها على أشخاص آخرين، فهي تعتمد على نفسها في التسيير. وبالتالي تصبح ذلك الشخص الذي يستخدم نفوذه وقوته ليؤثر على أفعال وتوجهات الأفراد من حوله لإنجاز أهداف محددة، من خلال التأثير على الآخرين، وتوجيه وتنسيق أفعالهم لتحقيق أهداف مشتركة في المقابلة.

المقابلة رقم 14: تاريخ إجرائها: 2019/07/29

السن: 52 سنة النشاط: صاحبة ورشة نجارة

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: الطور الابتدائي

الأصل الجغرافي: ريفي الشهادات المحصل عليها: شهادة كفاءة مهنية في المجال

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة ورشة نجارة بالبرواقية من مواليد سنة 1967 بولاية المدية، عزباء، لديها مستوى ابتدائي، ذات أصول ريفية، نشأت في عائلة متواضعة جدا.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص لأنها كانت متأثرة جدا بعمل والدها النجار منذ صغرها، وبعد سنوات توفي والدها. وتولت إدارة الورشة بعد أن تنازل إخوتها لها مقابل مبالغ مالية

مدخرة، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2003، وتمتلك محل تزاول فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مدخراتها الشخصية، بالإضافة إلى الرأسمال الوكالة.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه كان لابد لها من رأسمال معتبر للنهوض بالورشة جيدا، فبالإضافة إلى مدخراتها الخاصة لجأت إلى مساعدة جهاز الدعم لمنحها رأس مال، وبالفعل تم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والديها لم يتجاوزا مرحلة التعليم القرآني في الكتاب، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنها لم تستغرق أي وقت لأنها ورثتها عن والدها، وهي التي تدير مقاولتها وحضورها الدائم للإشراف على كل شيء تقول المبحوثة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها كانت متأثرة جدا بوالدها النجار، فتلقت كل الدعم من قبل والدها، كما اعتمدت على مبادرتها الشخصية بالنظر لعملها الطويل مع والدها في النجارة فاكتملت خبرة طويلة لمدة 40 سنة وقدرة على الإبداع في هذا المجال، فأصبحت معروفة في المنطقة.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول المبحوثة، والذي كان من قبل الوالد، المتمثل في الدعم المادي والمعنوي، كما تعتمد على شبكة علاقاتها الاجتماعية للترويج لمنتجاتها، وبالتالي هم يقدمون لها النصح والتوجيه في كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول المبحوثة بأن دافعها الوحيد هو استمرار عمل الورشة، لأنها تعبر عن موروث ثقافي في تلك المنطقة، ولا تفكر في تطويرها حالياً لأنه يكلف كثيراً. أما علاقتها مع عمالها تجيب المبحوثة، أنها تعاني من مشاكل كثيرة مع عمالها تصب مجملها في عدم تقبلهم كونها امرأة مسؤولة عليهم أو يعملون تحت امرتها، بالمقابل فإنها لا تتفهم مشاركة عمالها في إدارة وتسيير هذه الورشة.

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في الكفاءة المهنية، بدأت تعمل في مجال النجارة مع والدها منذ الصغر، فقد اكتسبت خبرة طويلة تعتمد عليها في تسيير مقاولتها. أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أنها تجد صعوبة حيث أنها تعمل طول وقت النهار، وتحدث لها مشاكل كثيرة مع عمالها، تصب في مجملها في عدم تقبلهم ولوج امرأة لمثل هذا المجال، وهي في نفس الوقت عراقيل تقف أمام فعلها المقاولاتي. أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقاولة تجيب المبحوثة، بحكم أنها عازبة فهي غير مرتبطة بالتزامات منزلية كبيرة.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاولة تجيب المبحوثة فتري أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها، لكن هناك عوائق اجتماعية متعلقة بالتركيبية الذهنية الذكورية السائدة في منطقتها. أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة أنه بشكل عام لا تجد فرق، "وأنا خير مثال -تقول-".

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاتلة لنجاح فعلها المقاتلتي تجيب المبحوثة، هي أن تمتلك الخبرة والإبداع التي لهما دور كبير -حسب قولها- في نجاح مقاتلتها.

تحليل المقاتلة:

صاحبة هذه المقاتلة تمتلك ورشة نجارة بدائرة البرواقية في ولاية المدية، ذات أصول ريفية عملت مع والدها في ورشة النجارة، فلقتها أساسيات النجارة، وبالنظر لعملها الطويل مع والدها في النجارة اكتسبت خبرة وقدرة على الإبداع في هذا المجال، فالرأسمال الاجتماعي يلعب دور كبير في انطلاق المشروع من جميع النواحي.

فالعوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاتلة هي الوسط العائلي(الوالد)، بحكم أن والدها صاحب ورشة، بالإضافة إلى تكوينها وخبرتها الطويلة لمدة 40سنة في هذا المجال.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم الوالد كونه نموذج من المقاتلين في المحيط الاجتماعي، كما أنها اعتمدت على شبكة العلاقات الاجتماعية، كما لاتنف مشاركة العمال في إدارة وتسيير هذه الورشة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع هو الرغبة في استمرار عمل الورشة وتطويرها، بالإضافة إلى أنها تمتلك من الخبرة الطويلة في هذا المجال.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية، توجد صعوبة حيث أنها ورغم خبرتها الكبيرة في هذا المجال تعاني كثيرا في علاقتها مع عمالها بعد وفاة

والدها، فهم لا يتقبلون أن يكونوا تحت سلطة امرأة في هذا النشاط الرجالي، خاصة السائدة في منطقتها.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاومة، كانت من المعوقات الاجتماعية وهي النظرة السلبية لعمل المرأة، فبالنظر إلى التركيبة الذهنية الذكورية السائدة في منطقتها لازالت غير متقبلة لنشاط المرأة في القطاعات الرجالية خاصة مجال النجارة التي تمارسه، وهذه من العراقيل التي واجهتها في فعل المقاومة.

لهذا نجد أن الخصائص الذي تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح الفعل المقاوماتي مرتبطة بالشخصية القوية المتمثلة في الثقة بالنفس بأن مشروعك سينجح والقدرة على الإبداع والمواصلة، بأن يكون لديك خبرة في المجال، كلها تساعد في نجاح الفعل المقاوماتي.

نستنتج من كل ما سبق أنها دافعت عن عزوبيتها رغم أنها جاوزت 52 سنة، حيث ترى أن الزواج والإنجاب ليسا دائما محور حياة كل النساء، لكن ذلك يأتي مع النضج والتجربة واستعداد المرأة التي تعيش استقلاليتها. فهذه السيدة لم تتكر فرص الزواج التي مرت عليها وفوتتها على نفسها، شرط أن تضحي بمستقبلها المهني لأجل إرضاء المجتمع، من هنا يتبدى لنا من خلال رأي هذه الباحثة أن المرأة التي تختار عزوبيتها مع نجاحها المهني ليست تعيسة، وأن النظرة الاجتماعية مازالت أبوية تجاه المرأة رغم ما حققته هذه الأخيرة من نجاح واستقلالية.

ومن الظاهر أنها متأثرة بأوليائها سواء الوالد أو الوالدة في مجال ولوج المقاومة، فأكملت العمل في مجال والدها بعدما توفي، حيث لعبت الأصول الاجتماعية دورا مهما في تحفيزها على المبادرة في إنشاء مؤسسة خاصة، وخوض التجربة دون خوف من الفشل.

فمهنة المقاولة تعتبر موروثية، فالأب المقاول يؤثر على مهنة أبنائه وبناته، حيث يخلق فيهم روح المقاولة والنجاح في المشاريع، فهي تتحدّر كذلك من أسرة مقاولة، وولدت في بيئة مقاولانية، مما يسهل عليها عملية تسيير مشروعها، فالأب المقاول الذي ليس له ابن مقاول تكون لديه ابنة مقاولة تحمل المسؤولية من بعده.

وعن علاقتها مع العمال، فهي تواجه دائما الموروثات السائدة القائلة بتفوق الرجل على المرأة، خاصة وأن دخول المرأة إلى عالم المهن الصعبة، والتي كانت حكرا على الرجال، ما يزال يقابل في بعض الأحيان بالاستغراب أو الرفض، ويطلق على من تدخل هذا الغمار بـ "المسترجلة". هذا اللقب الذي يطلقه البعض على المرأة القوية وصاحبة الإرادة والعزيمة التي دخلت غمار العمل بقوة وشجاعة مثبتة تفوقها.

هناك سبب آخر من إقبال المرأة على إنشاء مقاولتها وهو من جانب التحدي، ولتظهر بأنها بمستوى الرجل ولا تقل درجة عنه.

أما فيما يتعلق باعتمادها على مساعدة العائلة وخاصة الرجال، أي أن المرأة المقاولة عندما تستعين بالرجال من العائلة بالذات تشعر بأنها استعانت بمن يساعدها حتى تكون أكثر حزما في المقاولة، إضافة إلى عنصر الثقة.

أما بالنسبة للمعوقات الاجتماعية، فتبقى النظرة الاجتماعية، التي ترى أن دخولها لعالم المقاولة لم يقبل بسهولة، وهذا الرفض يعود إلى أن الانخراط لم يكن متناغما مع التطور الثقافي والتطور الطبيعي للتشكيلة الاجتماعية في بلادنا.

كما اعتمدت على عمال موسميّين، فأحيانا تواجه ركودا في الإنتاج، وأحيانا أخرى انتعاشا يتطلب منها توظيف أشخاص يعملون فقط في مواسم الانتعاش ثم تتخلى عنهم.

المقابلة رقم 15: تاريخ إجرائها: 2019/09/08

النشاط: صاحبة ورشة صناعة الحلوى التقليدية والشرقية السن: 29 سنة

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: جامعي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: ليسانس علم الاجتماع

نص المقابلة:

امرأة صاحبة ورشة صناعة الحلوى التقليدية والشرقية، من مواليد 1990 بولاية المدية، شابة عزباء، ولديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة ليسانس علم الاجتماع، تنتمي لعائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعدما وجدت أن فرص العمل في تخصصها الجامعي نادرة، فكرت بدخول مجال آخر، وعملت بصناعة الحلوى في بيتها بشكل غير رسمي، فلكيت استحسان من طرف عائلتها، وتحصلت على شهادة تكوين في صناعة الحلويات، ففكرت في إنشاء مشروعها الخاص، وبدأت تتشط بشكل رسمي منذ سنة 2012، وتمتلك ورشة تزاول فيها نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت في رأس مال المقابلة على دعم العائلة لها.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنها بعدما طرحت الفكرة على عائلتها رحبوا بالفكرة، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بالعائلة في ذلك لأنه هم كذلك مقاولون في التجارة، من أجل

مساعدتها للحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها ادارات البنوك، وبعد أخذ ورد طويلين، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والدها لديه مستوى ابتدائي والوالدة لديها مستوى متوسط، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم تجسيده بعد سنة، وهي التي تسيير مقاولتها وتشرف على كل شيء تقول المبحوثة، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها اعتمدت على عائلتها (الوالد والإخوة) كونهم تجار.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول المبحوثة، والذي كان من قبل الوالد والإخوة، المتمثل في الدعم المادي والمعنوي، كما تتلقى دوما التشجيع من قبل المعارف وحتى الزبائن، ولأنه يوجد الكثير من معارفها مقولين في هذا النشاط تأثرت بهم (شبكة العلاقات الاجتماعية)، وبالتالي هم يقدمون لها النصح والتوجيه في كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول المبحوثة بأن دافعها الرغبة في تحقيق العائد المادي، بالإضافة إلى أنها تمتلك تكوينا يتناسب مع نشاط مقاولتها، أما علاقتها مع عمالها تجيب المبحوثة "علاقتي طيبة مع العاملات"، طالما أنهن يلتزمن بالتوجيهات، وأحيانا يشاركنني في التسيير.

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاوالاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول المبحوثة أنها تتمثل في التكوين والخبرة، كونها تحصلت على شهادة تكوين في صناعة الحلويات، وعملت بصناعة الحلوى في بيتها بشكل غير رسمي، ما أكسبتها خبرة وزائن من خلال الابداع والاتقان في عملها.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أنها تجد صعوبة حيث أنها تعمل طول وقت النهار، يزداد عليها الضغط في المواسم والأعراس ما يجعلها تتنازل عن بعض طلبات الزائن، كما تعتمد على توزيع بطاقات الزيارة، أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقالة تجيب المبحوثة، أنها موفقة كونها غير مرتبطة بالتزامات عائلية كبيرة.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقالة تجيب المبحوثة فتري أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها، لكن ستواجهها عوائق، مثلا أنها تعاني من عدم تأهيل اليد العاملة خاصة في هذا المجال الذي يتطلب اتقاناً كبيراً، وبسبب خجلها أجبرت على توظيف أفراد من العائلة. أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة أنه لا تجد فرقا، فكل منهما لديه نفس الهدف وهو النجاح.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقالة لنجاح فعلها المقاوالاتي تجيب المبحوثة، إن الإبداع فقط من يحدد الفارق لأنه يلعب دورا هاما -حسب قولها- في نجاح هذا النوع من المشاريع، بالإضافة إلى التكوين فلا تجد صعوبة في تسيير مقاليتها.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك ورشة صناعة الحلوى التقليدية والشرقية في ولاية المدية، شابة لازالت غير ملتزمة عائليا من أصول حضرية وذات مستوى جامعي، مسها شبح البطالة، فكانت تملأ وقت فراغها بصناعة الحلوى في بيتها (بشكل غير رسمي) وبعد قيامها بالتكوين، قررت إنشاء مشروعها الخاص، وهذا النشاط المقاولاتي بعيد كل البعد عن تخصصها الجامعي بالنظر لندرة فرص العمل في مجال دراستها، فاستفادت من دعم هياكل الشباب في إطار تشجيع الدولة للمبادرة الخاصة ما مكنها من إنشاء ورشة صناعة الحلوى التقليدية والشرقية، وهي تعتمد على دعم عائلتها كثيرا في تسيير مقاولتها خاصة فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية، سواء من البنك أو من الوكالة، فالرأسمال الاجتماعي يلعب دور كبير في انطلاق المشروع من جميع النواحي.

فالعوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقابلة هي الوسط العائلي (الوالد والإخوة)، حيث تلقت دعما كبيرا من قبل والدها وإخوتها، فهم يرون في هذا المشروع مشروع كل العائلة، لهذا تتلقى تشجيعا كبيرا من العائلة والمعارف (شبكة العلاقات الاجتماعية) وحتى الزبائن بالنظر لجودة وإتقان عملها، ما جعلها تفكر في إنشاء محل خاص بالبيع فقط لتخفيف الضغط على الورشة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم والديها كونهم تجار (نماذج من المقاولين في المحيط الاجتماعي)، كما تعتمد على مشاركة عاملاتها، هذا قد سهل عليها أن تتجاوز كل العقبات المتعلقة بالذهنية الذكورية للمجتمع.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع هو الرغبة في تحقيق العائد المادي. بالإضافة إلى أنها تمتلك

تكويننا يتناسب مع طبيعة هذا النشاط.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية، توجد صعوبة حيث أنها تعمل طول وقت النهار، وصعوبات إدارية بحيث أخيها من يهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على توزيع بطاقات الزيارة.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاولة فهي كأى معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، فأهم معوق يواجهها هو عدم تأهيل اليد العاملة خاصة في مجال الحلويات التي تتطلب إتقاناً كبيراً، ويكمن ذلك كونها كانت مجبرة على توظيف قريباتها مجاملة لهن في مقاولتها، بالإضافة إلى مشكلات البيروقراطية.

لهذا نجد أن الخصائص الذي تتميز بها المرأة المقاولة لنجاح الفعل المقاولة مرتبطة بالتأهيل والتكوين في المجال، وفي مثل هذه المشاريع يحكمها القدرة على الإبداع والإتقان، كلها تساعد في نجاح الفعل المقاولة.

نستنتج من هذا عدم تأهيل اليد العاملة للموارد البشرية راجع إلى نقص ثقافة العمل لدى المرأة المقاولة، وعدم ثققتها في إمكانيات من يمكن توظيفهم، كما أنها تعتمد على اليد العاملة غير المؤهلة عادة لأنها لا تكلفها الكثير مقارنة مع تلك المؤهلة.

إن اختيارها ممارسة نشاطها في المدينة يعود إلى تركيز عدد كبير من النساء العاملات في هاته المناطق، حيث في كثير من الأحيان لا تمتلك هؤلاء النسوة الوقت الكافي لصنع الحلوى بالبيت بالنظر إلى التزاماتهن المهنية والعائلية، بالإضافة إلى مظاهر البهجة التي أصبحت تعرفها الأعراس في المناطق الحضرية من قاعات حفلات وتنوع المأكولات والحلويات.

المقابلة رقم 16: تاريخ إجرائها: 2019/09/16

النشاط: صاحبة مكتب تصدير واستيراد السن: 41 سنة

الحالة المدنية: متزوجة المستوى التعليمي: جامعي

الأصل الجغرافي: ريفي الشهادات المحصل عليها: مهندسة دولة في الكيمياء

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة مكتب تصدير واستيراد أجهزة قراءة code bar بالعزيرية(دائرة تابلان)، من مواليد 1978 بولاية المدية، متزوجة، لديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة مهندسة دولة في البيتروكيمياء، تنتمي لعائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص لإثبات الذات وبلوغ مكانة اجتماعية وبحثا عن الربح المادي، فطرحت الفكرة على زوجها ولم يرفضها، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2004، وتمتلك محل تزاوّل فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت واعتمدت في رأس مال المقابلة على دعم الزوج لها وأخيها صاحب مخبر صيدلة.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنها توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة، ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ليتم

اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بزوجها في ذلك لأنه شريك معها في المقابلة، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستناد بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، تمت الموافقة على القرض، فساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول الباحثة أن والدها لديه مستوى الثالثة ثانوي والوالدة بدون مستوى، تزوجت من مقاول لديه شهادة مهندس دولة في البيتروكيميا، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب الباحثة أنه تم تجسيده بعد سنة ونصف، وهي التي تسيّر مقاولتها تقول الباحثة، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول الباحثة أنها اعتمدت على زوجها بشكل كبير، كما أنها لا تتف دعم العائلة (أخيها) كونه نموذج من المقولين في المحيط الاجتماعي.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي (العائلة والزوج) تقول الباحثة، المتمثل في الدعم المادي والمعنوي، والذي كان من قبل الزوج بشكل كبير وهو من يدعمها بكل الطرق كونه شريك في المقابلة، وتفضل أن يساعدها زوجها على أدق تفاصيل التسيير في المقابلة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها إثبات الذات وبلوغ مكانة اجتماعية، ومن جهة أخرى البحث عن خلق الثروة والريح المادي، كما تفكر في توسيع مجال الاستيراد، أما علاقتها مع عمالها تجيب الباحثة "علاقتي جيدة مع العمال، فهم أشخاص ملتزمون".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاوالاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في التأهيل العلمي والمهني، لديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة مهندسة دولة في الكيمياء، وعملت سابقا كموظفة في الشركة الجزائرية للمياه لعدة سنوات.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول الباحثة أنها تجد صعوبة خاصة عند استخراج السلع من الموانئ، لا تستطيع الذهاب لإخراجها بل ترسل زوجها لاستخراجها، إذ لا يمكنها أن تنتقل بحرية بسبب أنها امرأة وثانيا لأنها مرتبطة، ليس لها الحرية المطلقة، وكذلك صعوبات إدارية بحيث زوجها هو من يهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على الإعلان في الصحف من أجل جلب الزبائن والتعريف بنشاطها.

أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقاومة تجيب الباحثة، "لو كان ماعاونيش راجلي، كنت منقدرش نوفق بين داري وخدمتي".

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاومة تجيب الباحثة، هناك عوائق البيروقراطية، سواء في الإدارات أو في الموانئ وهو عند استخراج السلع من الموانئ، أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب الباحثة أنه لا تجد فرق.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاتلة لنجاح فعلها المقاتلتي تجيب المبحوثة فقد أشارت إلى التمتع بالذكاء، والثقة في النفس للمخاطرة ودخول في مثل هذا النوع من النشاط، وأن يكون تفاهم بين الزوجين لأن حرية المرأة عند زوجها، والمعاملة الجيدة مع المتعاملين، وأن تكون اليد العاملة مؤهلة ولديها تكوين في المجال، وعلى اتصال دائم بما هو جديد، كلها تساعد في قيادة وتسيير مقاتلتها.

تحليل المقاتلة:

صاحبة هذه المقاتلة تمتلك مكتب تصدير واستيراد أجهزة قراءة code bar بالعزيرية(دائرة تابلط) بولاية المدية، تبدو سيدة ذات أصول ريفية، قد نالت حظا وافيا من التعليم كونها حاصلة على شهادة جامعية، وعملت في مجال تخصصها في شركة وطنية، إلا أنها قررت تغيير المجال تماما والتوجه للتصدير والاستيراد، ولأنها تنحدر من عائلة مقاتلين، وقد استفادت من هياكل دعم الشباب في إطار تشجيع الدولة للمبادرة الخاصة ما مكنها من إنشاء مكتب خاص بالاستيراد والتصدير، وهي تعتمد على زوجها كثيرا في تسيير مقاتلتها خاصة فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية، سواء من البنك أو من الوكالة.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاتلة جاء من قبل زوجها كونه شريك معها في المقاتلة وعائلتها(الأخ) كونه صاحب مخبر صيدلة، فقد أسهموا كثيرا في توجيهها ومساعدتها في الإدارة والتسيير في المقاتلة وفي تدبير شؤون المنزل وهذا بفضل تفهم زوجها لطبيعة العمل ومساعدته لها.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم زوجها الكبير بكل الطرق كونه شريك في المقاتلة، وتشجيع العائلة(أخيها) لها كونه نموذج من المقاتلين(مقاتل مخبر

صيدلة) في المحيط الاجتماعي. هذا قد سهل عليها أن تتجاوز كل العقبات المتعلقة بالذهنية الذكورية للمجتمع بأنه لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل فهما متعاونين في مجال المقابلة، هذا ما تؤكد من خلال إشراف زوجها على تسيير المقابلة، وهذا دفعها للتفكير في توسعت دائرة الاستيراد من استيراد أجهزة قراءة code bar إلى استيراد مواد أخرى لم تصرح بها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع هي دوافع كلاسيكية كإثبات الذات وبلوغ مكانة اجتماعية، ومن جهة أخرى تحقيق العائد المادي.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقابلة فهي كأى معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، وأكبر مشكل تعاني منه هو البيروقراطية في الإدارات وخاصة عند استخراج السلع من الموانئ.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقابلة لنجاح فعلها المقاولاتي فقد ركزت على الشهادة والتكوين في المجال، وأن تتحلى بروح المخاطرة والتحدي وذلك يكون بالثقة في النفس وتمتعها بالذكاء الكافي لتتجح في مشروعها، وأشارت إلى أن التفاهم بين الزوجين هو سبب في نجاح مشروعهما.

نستنتج من هذه الحالة أن المستوى التعليمي المتمثل في الشهادة العلمية والخبرة المهنية في نفس المجال كان لهما الدور الكبير في انطلاق المشروع وتجسيده في نفس المجال جعلها تتجح، بالإضافة إلى الرأسمال الاجتماعي المتمثل في العائلة (الزوج) الذي كان لها دعما كبيرا لفعلها المقاولاتي بالإضافة إلى اكتسابها لمقومات المرأة المقابلة.

ف نجد أن الزوج استفاد من التعليم العالي وجعله أكثر انفتاحا على عمل المرأة كمقاول، فكان بذلك متقبلا لفكرة إنشاء المقاول النسوية، والمساعدة سواء كانت مساعدة مادية أو مساعدة معنوية، لأن هذه المقاول هي مصدر خلق ثروة للعائلة ككل.

ولديها كذلك القدرة على خوض كل المجالات والنجاح فيها مثل الرجل وبالتالي الاعتراف بمكانتها اجتماعيا واقتصاديا، وبحكم تجربتها السابقة في العمل لدى القطاع الخاص، أصبحت تطمح إلى الحصول على مكانة صاحب عملها السابق، وأصبح هدفها هو إنشاء مشروع خاص لها حيث تكون هي (المعلمة).

هناك سبب آخر من إقبال المرأة على إنشاء مقاولتها وهو من جانب التحدي، ولتظهر بأنها بمستوى الرجل ولا تقل درجة عنه. بالمقابل نجد أنها استعانت بالرجال من العائلة لتكون لديها ثقة كبيرة في اتخاذ قرارات حازمة. توجهت إلى النشاط الذي يعتبر من الأنشطة ذات القيمة المضافة المرتفعة، وهذا ما يعني بروز جيل جديد من النساء اللاتي يتجهن نحو القطاعات العصرية.

أما فيما يخص المعوقات فنجد أن معظم المشاكل الإدارية التي تعاني منها تعرف بالمعوقات البيروقراطية والفساد الإداري، وهذه المشاكل مطروحة بالنسبة للنساء كما بالنسبة للرجال، فأكبر معوق لها هو العائق الإداري البيروقراطي، خاصة في الموائئ عند وصول السلع، وعند إخراجها منها، واستفحال الفساد الإداري، فهي تتعرض لمساومات وضغوطات عديدة من طرف الإدارة.

أما بالنسبة للمعوقات الاجتماعية، فتبقى النظرة الاجتماعية، والأعراف السائدة خارج نطاق التشريعات المنظمة لأنشطة الأعمال، هي التي تضع مزيدا من المعوقات أمام النساء المشتغلات في الأعمال الحرة، فهي تحد من الفرص المتاحة أمامهن، مما يجعل عددهن قليل، فالأعراف

الاجتماعية ترى أن الرجال هم عائلو أسرهم الرئيسيون، مما يؤدي إلى الإفراط في حماية ذلك الدور للرجل، وتفسيرات متحيزة لنوع الجنس خاصة في مثل هذا النشاط.

المقابلة رقم 17: تاريخ إجرائها: 2019/09/18

السن: 43 سنة النشاط: صاحبة مطعم سياحي

الحالة المدنية: متزوجة المستوى التعليمي: الثالثة ثانوي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة مطعم سياحي، من مواليد 1976 بولاية المدية، متزوجة، لديها مستوى السنة الثالثة ثانوي، تنتمي إلى عائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاصببحثا عن الكسب المادي، فطرحت الفكرة على عائلتها ولم ترفضها، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2011، وتمتلك محل تزاول فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت في رأس مال المقابلة على مدخراتها الخاصة، وعلى دعم أخيها كثيرا.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنها توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ليتم

اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بأخيها في ذلك، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، تمت الموافقة على القرض، وساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن والدها لديه مستوى الثالثة ثانوي والوالدة بدون مستوى، تزوجت من مقاول لديه مستوى الثالثة ثانوي، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم تجسيده بعد سنة، وهي التي تسيّر مقاولتها وحضورها الدائم للإشراف على كل شيء تقول المبحوثة، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها اعتمدت على مبادرتها الشخصية وعلى دعم زوجها المادي، كما أنها تعتمد كثيرا على أخيها في تسيير مقاولتها.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول المبحوثة، المتمثل في الدعم المادي والمعنوي، والذي كان من قبل الزوج بشكل كبير كان دعما ماديا في بداية المشروع، بالإضافة إلى تشجيع أخيها المعنوي على هذا الاستثمار والخبير في تسيير مثل هذه المشاريع، وهذا ليس بغريب عليها هذا المجال من الاستثمار فوالدها كان صاحب مطعم (نموذج من المقاولين في المحيط الاجتماعي)، كان يشرف على أدق تفاصيل التسيير في المقولة يساعدها في الإدارة والتوجيه في كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها هو البحث عن العائد المادي، أما علاقتها مع عمالها تحيب الباحثة " فهم غير ملتزمين بالتوجيهات".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاوالاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في التكوين والخبرة، لديها مستوى الثالثة ثانوي، وكونها تابعت تكوين في جمعية خاصة بالطبخ، وتحصلت على شهادة، عملت بها في مطعم جامعي لعدة سنوات.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول الباحثة أنها تجد صعوبة، وتحدثت عن مشاكل اجتماعية تتمثل في عدم تقبل المجتمع لوجود نساء مستثمرات، وترى أن المشروع وبحكم حدائته يحتاج لتواجدها في المحل معظم الوقت، وكذلك صعوبات إدارية بحيث أخيها هو من يهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على توزيع بطاقات الزيارة من أجل جلب الزبائن والترويج لمحلها. أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقابلة تحيب الباحثة، أن المشروع بحكم حدائته يحتاج لتواجدها في المحل معظم الوقت، لذا فهي مقصرة نوعا ما في البيت.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقابلة تحيب الباحثة فتري أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها ستقابلها عوائق منها، تواجه بعض المشاكل مع عمالها، ما يجعلها دائما تطلب مساعدة أخيها وزوجها، فهي مشاكل اجتماعية تتمثل في عدم تقبل المجتمع لوجود نساء مستثمرات. أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تحيب الباحثة، "برأي لا أجد فرق".

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاتلة لنجاح فعلها المقاتلي تجيب المبحوثة، فقد ركزت على التكوين في المجال، والثقة في النفس للمخاطرة ودخول في مثل هذا النوع من المشاريع، وأن تكون اليد العاملة مؤهلة ولديها تكوين في المجال، كلها تساعد في قيادة وتسيير مقاتلتها.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك مطعم سياحي بولاية المدية، تبدو سيدة ذات أصول حضرية، توجهت إلى نشاط يتماشى مع طبيعة المرأة وهو الطبخ التي تلقت تكويننا خاصا، وعملت في مطعم جامعي، ويظهر أن هذا المجال من الاستثمار لم يكن غريبا عليها كون والدها كان صاحب مطعم وأخيها يملك خبرة واسعة في تسيير المطاعم وهو الذي شجعها على الاستثمار في هذا المجال، ففكرت في إنشاء مطعم سياحي خاص تقدم فيه الوجبات التقليدية والحديثة وقد استفادت من هياكل دعم الشباب في إطار تشجيع الدولة للمبادرة الخاصة ما مكنها من إنشاء مشروعها، وهي تعتمد على أخيها كثيرا في تسيير مقاتلتها خاصة فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية، سواء من البنك أو من الوكالة مقابل مبلغ مالي شهريا.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاتلة جاء من قبل عائلتها والدها كونه صاحب مطعم (نموذج من المقاتلين في المحيط الاجتماعي)، وأخيها كونه خبير في تسيير مثل هذه المشاريع، بالإضافة إلى تشجيع زوجها ماديا عند انطلاق المشروع، فقد أسهموا كثيرا في توجيهها ومساعدتها في الإدارة والتسيير في المقاتلة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم زوجها المادي بشكل كبير خاصة في بداية المشروع، وتشجيع العائلة (الوالد) لها كونه نموذج من المقاتلين(صاحب

مطعم) في المحيط الاجتماعي، هذا قد سهل عليها أن تتجاوز كل العقبات المتعلقة بالذهنية الذكورية للمجتمع بأنه لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل، بالإضافة أنها تعتمد في تسير مقاولتها إداريا على أخيها في بعض التفاصيل خاصة أنه خبير في تسيير المطاعم والمعاملات الإدارية وهذا مقابل مبلغ مالي شهريا، هذا ما جعلها لا تفكر في تطوير مشروعها لأنها لا تملك تكاليف التطوير والتوسيع.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع هي تحقيق العائد المادي، فمثل هذه المشاريع أصبحت مدرة للأموال بالنظر للإقبال الكثيف للزبائن عليها نتيجة تحسن المستوى المعيشي للمواطن الجزائري، وهي تعتمد على توزيع بطاقات الزيارة للترويج محلها.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاومة فهي كأبي معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، وأكبر مشكل تعاني منه هو صعوبة إيجاد طبخات ونادلات يعملن بالمطعم، مما اضطرها لتوظيف عمال ذكور لا يلتزمون عادة بتعليماتها مما يضطرها على اللجوء لأخيها أو زوجها، بالمقابل تجد أنها مقصرة نوعا ما في بيتها، إلا أن إشكالها الأساسي هو عدم تقبل المجتمع لعمل المرأة في المطعم وهذا بحكم عادات وتقاليد مجتمع المدينة المحافظ، بالرغم من أنها صاحبة المطعم إلا أن نظرات الازدراء تبدو واضحة على بعض الزبائن وليس كلهم.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاولاتي فقد ركزت على التكوين في المجال، وبما أن أصلها يعود إلى مدينة الجزائر العاصمة السياحية فهي تعرف كيف تستقطب الزبائن لمحلها حتى وإن لم تستثمر في منطقة سياحية، وأن تتحلّى بروح المخاطرة والتحدي وذلك يكون بالثقة في النفس وتمتعها بالذكاء الكافي لتنجح في مشروعها.

نستنتج أن من دوافع إنشائها لمشروعها الخاص فكرة استغلال موهبتها المفضلة من جهة ومن جهة أخرى عامل الربح وهو تحقيق كسب مالي يحقق لها الاستقلالية.

كما اعتمدت على العائلة في تكوين رأس مال المقاول، باعتبار العائلة كرأس مال اجتماعي هي دائما السند الأول الذي تلجأ إليه المرأة، بدل اللجوء إلى اقتراض من البنوك وإعطائها نسب فوائد معينة، حيث عادة ما يعتبر مشروع المرأة هو مشروع كل العائلة.

أما بالنسبة للمعوقات الاجتماعية، فتبقى النظرة الاجتماعية، والأعراف السائدة خارج نطاق التشريعات المنظمة لأنشطة الأعمال، هي التي تضع مزيدا من المعوقات أمام النساء المشتغلات في الأعمال الحرة، فهي تحد من الفرص المتاحة أمامهن، مما يجعل عددهن قليل، فالأعراف الاجتماعية ترى أن الرجال هم عائلو أسرهم الرئيسيون، مما يؤدي إلى الإفراط في حماية ذلك الدور للرجل، وتفسيرات متحيزة لنوع الجنس خاصة في مثل هذا النشاط.

المقابلة رقم 18: تاريخ إجرائها: 2019/09/22

السن: 30 سنة النشاط: صاحبة محل ومعمل لصناعة الحلويات التقليدية

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: ثانية جامعي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

امرأة صاحبة محل ومعمل لصناعة الحلويات التقليدية، من مواليد سنة 1989 بولاية

المدية، شابة عزباء، لم تكمل دراستها الجامعية، تنتمي إلى عائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص للحصول على دخل ثابت ومستقر للعائلة، وكانت تفكر بنشاط صنع الحلويات لانه مرتبط بالمرأة، طرحت الفكرة على عائلتها ورحبوا بها، وبدأت تتشط بشكل رسمي منذ سنة 2012، وتمتلك محل تزاوول فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت في رأس مال المقاوله على الوكالة.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنها توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة، قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بالعلاقات الشخصية في ذلك، وسياسة المماطلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبية التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، تمت الموافقة على القرض، وساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول المبحوثة أن الوالدين لديهما مستوى نهائي وشهادة تأهيل لتعليم اللغة العربية، غير متروجة، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب المبحوثة أنه تم تجسيده بعد سنة ونصف، وهي التي تسير مقاولتها وحضورها الدائم للإشراف على كل شيء تقول المبحوثة، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول المبحوثة أنها

اعتمدت على كل معارفها الذين يشجعونها على العمل، عادة ما تعتمد على نفسها، ولكنها لا تتف لجوؤها إلى بعض أفراد العائلة عند الحاجة.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول الباحثة، تتلقى دوما التشجيع من قبل الأهل والمعارف (شبكة العلاقات الاجتماعية)، من خلال تقديم لها النصح والتوجيه في كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها هي الرغبة في تحقيق العائد المادي، بالإضافة إلى أنها تمتلك تكوينا يتناسب مع نشاط مقاولتها، وتفكر أيضا بفتح محل آخر لطهي الخبز التقليدي، أما عن علاقتها مع عمالها تجيب الباحثة "علاقتي طيبة مع العاملات، طالما أنهن يلتزم بالتعليمات واتقانهن للعمل".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في التكوين والخبرة، لم تكمل دراستها الجامعية، لتتخذ قرار التكوين في مجال الطبخ والحلويات لمدة ستة أشهر في مركز التكوين المهني، وبعد ذلك عملت في مخبزة خالها الخاصة بالحلويات واكتسبت خبرة بسيطة.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول الباحثة أنها تجد صعوبة حيث أنها تعمل طول وقت النهار، وفي المواسم فقط كالأعياد والأعراس، بالإضافة إلى الصعوبات الإدارية كالبيروقراطية في المعاملات الإدارية والمحسوبة، بحيث تلجأ إلى العائلة لمساعدتها في ذلك، كما تعتمد على الإعلان في الأنترنت، فهي تعتبر نفسها موفقة بين دورها في البيت وفي المقولة تجيب الباحثة، ليست مرتبطة بالتزامات عائلية كبيرة.

وعن العراقيين التي تواجهها في فعل المقاومة تجيب المبحوثة بأن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها في السوق لكن هناك عوائق، ولقد أشارت إلى أنها في مرحلة ركود، وأنها تعاني من مشكل التسويق. أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة "لا أجد فرق" لأن لديهما نفس الهدف وهو نجاح المشروع.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاوم، ترى المبحوثة أن الإبداع هو فقط من يحدد الفارق لأنه يلعب دورا هاما -حسب قولها- في نجاح هذا النوع من المشاريع، بالإضافة إلى الإقبال والشجاعة وحسن المعاملة سواء مع الزبائن أو مع عاملاتها

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك محل ومعمل لصناعة الحلويات التقليدية في ولاية المدية، شابة لازالت غير ملتزمة عائليا من أصول حضرية وذات مستوى لا بأس به، يظهر أنها من أسرة متوسطة المستوى التعليمي، مرنة ومشجعة على المبادرة الخاصة، وهذا ما يبرر تشجيعهم لأبنيتهم للتوجه إلى القطاع الخاص والاستثمار في مجال الحلويات بالنظر لاستفادتها من تجربة خالها في هذا المجال، ويحثنا عن دخل ثابت ومستقر لعائلتها فكرت في إنشاء مشروعها الخاص اعتمادا على دعم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ما مكنها من إنشاء محل ومعمل لصناعة الحلويات التقليدية، واعتماد كذلك على دعم الرأسمال الاجتماعي الذي يلعب دور كبير في انطلاق المشروع من جميع النواحي.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاومة هي الوسط العائلي، فهم يرون في هذا المشروع مشروع كل العائلة، لهذا تتلقى تشجيعا كبيرا من العائلة والمعارف (شبكة

العلاقات الاجتماعية) وحتى الزبائن بالنظر لجودة وإتقان عملها وكذلك التزام العاملات بالتعليمات، ولأن المرأة في المناطق الحضرية أصبحت تعمل وتحسن من مستواها المعيشي ما يعني أن مثل هذه المشاريع ستلقى رواجاً، هذا ما جعلها تفكر في توسيع مقاولتها إلى فتح مخبزة لطهي الخبز التقليدي.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم العائلة وخالها كونه صاحب محل للحلويات (نموذج من المقاولين في المحيط الاجتماعي)، كما تعتمد على معارفها الذين يشجعونها على العمل، وبالتزام العاملات بالتعليمات وإتقانهم للعمل ما جعل علاقتها جيدة ومقبولة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع هو الرغبة في تحقيق العائد المادي، بالإضافة إلى أنها تمتلك تكويناً يتناسب مع طبيعة هذا النشاط. ما جعلها تفكر أيضاً بفتح محل آخر لطهي الخبز التقليدي.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأثوية، توجد صعوبة حيث أنها تعمل طول وقت النهار، بالمقابل تجد نفسها موفقة في العمل بين المقولة والمنزل، بالإضافة إلى صعوبات إدارية بحيث العائلة من تهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على الإعلان في الانترنت.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقولة فهي كأبي معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، فأهم معوق يواجهها هو مشكلة التسويق، خاصة أن مجال صنع الحلويات هو مجال موسمي مرتبط بفترة الأعياد والأعراس، بالإضافة إلى مشكلات البيروقراطية في المعاملات الإدارية.

لهذا نجد أن الخصائص الذي تتميز بها المرأة المقاولة لنجاح الفعل المقاولاتي مرتبطة بروح المبادرة والإقبال والشجاعة، وحسن المعاملة مع زبائنها وعمالها، كلها تساعد في نجاح الفعل المقاولاتي.

نستنتج من أن الدافع الأول لتحفيزها نحو اتخاذ المبادرة وإنشاء مقاولتها الخاصة هو عامل الربح (الكسب المادي)، فقد اتخذتها مهنة للاسترزاق، وغايتها الوحيدة هي تحسين مستوى معيشتها، خاصة أمام الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية الصعبة التي تواجه معظم العائلات الجزائرية، فقد اختصرت الدوافع التي جعلتها تختار هذه الحرفة بالذات في العامل الاقتصادي، في إشارة إلى تدني القدرة الشرائية لآلاف من العائلات الجزائرية بفعل الأزمة الاقتصادية الخانقة وتداعياتها على المجتمع الجزائري والطبقة العاملة.

يعتبر الرأس المال الاجتماعي هو الدافع الرئيسي لفعل المقاولة، أين تبحث المرأة المقاولة عن الإبداع في مجال تخصصها وتكوينها، فهاته المقاولة تنتمي إلى عائلة مقاولين وتعتمد على شبكة علاقاتها الاجتماعية التي أنشأتها من خلال مقاولتها لترويج منتجها.

فتتنشط في مجال الصناعة، ويشكل هذا النشاط في الأصل امتدادا لدور المرأة التقليدي في المجتمع، فلا تصادفها صعوبات كثيرة في قبولها ضمن أوساط المقاولين والموردين والزبائن والمجتمع ككل بالنظر إلى المنطقة الحضرية المتواجدة فيها مقاولتها.

المقابلة رقم 19: تاريخ إجرائها: 2019/09/24

السن: 33 سنة النشاط: صاحبة مكتب دراسات في الإعلام الآلي

الحالة المدنية: عزباء المستوى التعليمي: جامعي

الأصل الجغرافي: حضري الشهادات المحصل عليها: مهندسة في الإعلام الآلي

نص المقابلة:

امرأة مقابلة صاحبة مكتب دراسات في الإعلام الآلي، من مواليد سنة 1986 بولاية المدية، شابة غير متزوجة، لديها مستوى جامعي حاصلة على شهادة مهندسة في الإعلام الآلي، من عائلة بسيطة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بعد تخرجها، كان شبح البطالة يطاردتها، ففكرت في إنشاء مشروع خاص بها يتماشى وتكوينها الجامعي، وطرحت الفكرة على عائلتها ورحبوا بها، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2009، وتمتلك محل تزاوّل فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت في رأس مال المقابلة على دعم العائلة.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنه تم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بإخوتها في ذلك، وسياسة المماثلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات، من أجل

مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، تمت الموافقة على القرض، وساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول الباحثة أن والدها تقني في الإعلام الآلي والوالدة لديها مستوى متوسط، غير متزوجة، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب الباحثة أنه تم تجسيده بعد سنة، وهي التي تسير مقاولتها تقول الباحثة، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول الباحثة أنها اعتمدت على عائلتها (الوالد والإخوة)، وكذلك اعتمدت على العديد من جيرانها وأقربائها (نماذج من المقاولين في المحيط الاجتماعي)، وتلقت الدعم والتشجيع منذ البداية تقول الباحثة، كونها تأثرت بعملهم كمقاولين في هذا النشاط وبالتالي هم يعرضون عليها المساعدة باستمرار في كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دافعها هو الهروب من شبح البطالة والرغبة في تحقيق العائد المادي. بالإضافة إلى أنها تمتلك مؤهلات علمية تتناسب مع نشاط مقاولتها، فهي تفكر في فتح مقهى للإنترنت. أما علاقتها مع عمالها تجيب الباحثة "علاقتي طيبة مع العمال، طالما أنهم مكونين في المجال".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في التأهيل العلمي، كونها جامعية ومتحصلة على شهادة مهندسة في الاعلام الآلي، ولم تعمل سابقا.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول المبحوثة أنها تجد صعوبة فهي تتعرض لمضايقات إدارية، أين أشارت إلى المحاباة والرشوة والمحسوبية. وتعتمد على اللافتات الاشهارية، وتوزيع بطاقات الزيارة. أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقالة تجيب المبحوثة، تعتبر نفسها موفقة نوعا ما بين البيت والمقالة.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقالة تجيب المبحوثة أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها، لكن ستقابلها عوائق تقف دون نجاح مثل هذه المشاريع، وهي بيروقراطية الادارات والمحسوبية. أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب المبحوثة، بأنه لا يوجد فرق بينهما.

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقالة لنجاح فعلها المقالاتي تجيب المبحوثة فقدركت على الحزم والدقة لنجاح هذا النوع من المشاريع، بالإضافة إلى التكوين في تكنولوجيات الإعلام الآلي المتطورة.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك مكتب دراسات في الإعلام الآلي في ولاية المدية، فهي شابة من أصول حضرية حاملة لشهادة جامعية تتماشى مع طبيعة نشاط مقاولتها، فأنشأت مشروعها هروبا من شبح البطالة ورغبة في تحقيق الربح المادي، وقد استفادت من هياكل دعم الشباب في إطار تشجيع الدولة للمبادرة الخاصة ما مكنها من إنشاء مكتب دراسات في الإعلام الآلي، وهي تعتمد على عائلتها كثيرا في تسيير مقاولتها خاصة فيما يتعلق بالمعاملات الإدارية، سواء من البنك أو من الوكالة، فالرأسمال الاجتماعي يلعب دور كبير في انطلاق المشروع من جميع النواحي.

فالعوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقاومة هي الوسط العائلي(الوالد والإخوة) فقد أسهمت العائلة كثيرا في توجيهها ومساعدتها في الإدارة والتسيير في المقاومة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم والديها وإخوتها، بالنظر لوجود العديد من المقاولين في المحيط الاجتماعي سواء من الجيران أو الأقارب أو المعارف(العلاقات الشخصية)، ما شجعها على التفكير في استثمار يتماشى وتكوينها الجامعي، وبما أن المجال التي استثمرت فيه هو مجال جد متخصص فهي تحتاج إلى عمال مكونين في المجال، وهذا ما يفسر عدم تسجيلها لأي مشاكل تذكر مع العمال، وبالتالي قد سهل عليها أن تتجاوز كل العقبات المتعلقة بالذهنية الذكورية للمجتمع وبأنه لا يوجد فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل فهم متعاونين في مجال المقاومة.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع هو الهروب من شبح البطالة والرغبة في تحقيق العائد المادي.بالإضافة إلى أنها تمتلك مؤهلات علمية تتناسب مع طبيعة هذا النشاط، وتسعى لفتح مقهى للأنترنيت.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاومة فهي كأبي معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، وأكبر مشكل يطرح هو المضايقات الإدارية والرشوة والمحسوبية التي تقف دون نجاح مثل هذه المشاريع خاصة عند السعي للحصول على وصل طلبيات للإدارات، حيث تتعرض لابتزاز من أجل دفع الرشوة.

لهذا نجد أن الخصائص الذي تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح الفعل المقاوماتي مرتبطة بالشخصية القوية المتمثلة في الثقة بالنفس بأن مشروعك سينجح والقدرة على القيادة بأن يكون

لديك تكوين خاص بهذا المجال، والتحلي بالحزم والدقة في تعاملها مع تكنولوجيات الإعلام الآلي المتطورة، كلها تساعد في نجاح الفعل المقاوالاتي.

نستنتج من هذا أن لأهمية العلم والتكوين دور في بلورة أفكار المقاومة، فلقد استثمرت في مجال تلقت فيه تكويننا جامعيا، فالأوساط التعليمية تمثل دورا مهما في تعبئة روح المقاومة، وذلك باكتساب القدرات والكفاءات التي تعد مهمة وحاسمة في تجسيد المشروع، فالرأسمال البشري للمرأة والمعبر عنه بالشهادات والخبرات والكفاءات، يعد أكثر من ضروري في عملية إنشاء المشروع.

أما فيما يتعلق باعتمادها على مساعدة العائلة وخاصة من رجال العائلة، أي أن المرأة المقاومة عندما تستعين بالرجال من العائلة بالذات تشعر بأنها استعانت بمن يساعدها حتى تكون أكثر حزما في المقاومة، إضافة إلى عنصر الثقة.

أما فيما يخص بالمعوقات البيروقراطية والفساد الإداري، فنجد أنها تتعرض لمضايقات إدارية كالرشوة والمحاباة والمحسوبية.

المقابلة رقم 20: تاريخ إجرائها: 2019/09/30

السن: 31 سنة النشاط: صاحبة معمل لصناعة الحلويات التقليدية

الحالة المدنية: متزوجة المستوى التعليمي: الطور الثانوي

الأصل الجغرافي: ريفي الشهادات المحصل عليها: شهادة تكوين في المجال

نص المقابلة:

امراة صاحبة معمل لصناعة الحلويات التقليدية، من مواليد سنة 1988 بالبرواقية ولاية المدية، متزوجة، لديها مستوى ثانوي، تنتمي إلى عائلة متعلمة ومتقفة.

فكرة انشاء المشروع وعلاقته بالوسط العائلي:

قامت المبحوثة بإنشاء مشروعها الخاص بحثا عن الكسب المادي لأنه حافز أساسي لانشاء مشروعها، وبدأت تنشط بشكل رسمي منذ سنة 2013، وتمتلك محل تزاوّل فيه نشاطها، وأما مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه تقول المبحوثة أنها اعتمدت في رأس مال المقاولّة على دعم العائلة.

أما عن الصعوبات التي واجهتها عند انشائها للمشروع تجيب المبحوثة أنها توجهت إلى الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، وبعد اطلاعها على مقترحات الوكالة من جهة، ومدى توفر الشروط المطلوبة عندها من جهة قررت أن تستغل هذه الفرصة دون أي تردد، ليتم اتصالها بالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، وانطلقت الإجراءات الإدارية الروتينية مستعينة بزوجها كونه تاجر، وسياسة المماطلة التي كانت تنتهجها البنوك من خلال الشروط التعجيزية التي تخص الضمانات البنكية، على عكس الوكالة التي كانت حريصة على تقديم كل التسهيلات السبب الذي جعلها تلجأ إلى الاستئجار بالعلاقات الشخصية، من أجل مساعدتها في الحصول على الموافقة البنكية وتقليص مدة الانتظار، نتيجة السياسة البيروقراطية والمحسوبة التي كانت تنتهجها إدارات البنوك، تمت الموافقة على القرض، وساهم البنك بنسبة معينة لتمويل مشروعها.

دور الرأسمال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع:

بالنسبة للمستوى التعليمي للوالدين تقول الباحثة أن والدها لديه شهادة مهندس دولة في البيتروكيميا والوالدة ليسانس في اللغة الانجليزية وشهادة تكوين في صناعة الحلويات التقليدية، تزوجت من تاجر لديه مستوى ثلاثة ثانوي، أما عن المدة التي استغرقتها في تجسيد المشروع تجيب الباحثة أنه تم تجسيده بعد سنة ونصف، وهي التي تسيير مقاولتها ويتطلب حضورها الدائم للإشراف على كل شيء تقول الباحثة، أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها تقول الباحثة أنها اعتمدت على عائلتها بشكل كبير، ذلك بشراء كل مستلزمات العمل كما أنها لا تتف دعم زوجها وذلك بتشجيعها.

وتلقت الدعم والتشجيع من محيطها الاجتماعي تقول الباحثة، والذي كان من قبل العائلة والزوج، والمتمثل في الدعم المادي والمعنوي، فلم تتف الدعم المادي من قبل عائلتها، كما تعتمد بشكل كبير على زوجها وتفضل أن يساعدها لأنها تأثرت بعمله كونه تاجر حر في التجارة والذي يقدم لها النصح والتوجيه في كيفية تسيير مقاولتها.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع تقول الباحثة بأن دوافعها كلاسيكية كإثبات الذات وبلوغ مكانة اجتماعية، ومن جهة أخرى البحث عن تحقيق العائد المادي، بالإضافة إلى أنها تمتلك تكوينا يتناسب مع نشاط مقاولتها، وتفكر في فتح محل لتسويق الحلويات في وسط المدينة، أما علاقتها مع عمالها تجيب الباحثة "إنني كثيرا ما ألجأ لتغيير العاملات، بالنظر لعدم التزامهن بتعليماتي".

فيما يخص مؤهلاتها المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي:

عن مؤهلاتها المهنية تقول الباحثة أنها تتمثل في التكوين والخبرة، توقفت دراستها في طور الثانوي، وتابعت تكوينها في مدرسة خاصة لتعليم الحلويات، وقد زاولت هذا التكوين قبل زواجها، كانت تصنع الحلويات في البيت وعمرها لا يتجاوز 24 سنة في إطار غير رسمي، بمساعدة وخبرة والدتها في هذا المجال التي ساعدتها للتوجه إلى هذا النشاط.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية تقول الباحثة أنها تجد صعوبة حيث أنها تتعرض لضغوطات في العمل خاصة في المواسم، وصعوبات إدارية بحيث زوجها هو من يهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على شبكة العلاقات الاجتماعية من أجل جلب الزبائن والتعريف بنشاطها، إذ لا يمكنها أن تنتقل بحرية إلى الولايات المجاورة بسبب كونها امرأة وثانياً كذلك كونها مرتبطة، ليس لها الحرية المطلقة. أما عن التوفيق بين دورها في البيت وفي المقاومة تجيب الباحثة، أنها غير موقفة نوعاً ما، ما جعلها تستعين بخادمة في المنزل، خاصة في فترات ضغط العمل.

وعن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاومة تجيب الباحثة فتري أن كل امرأة لديها رغبة في العمل وتحاول فرض نفسها، ستواجهها عوائق، حيث تجد أنها عانت من إشكالية بطء البنوك في دراسة طلبات التمويل لتطوير مقاومتها. أما عن وجود فرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل تجيب الباحثة "لا أجد فرق".

وعن الخصائص التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاومة لنجاح فعلها المقاولاتي تجيب الباحثة، أن الخبرة المهنية تلعب دور كبيراً في نجاح الفعل المقاولاتي، كونها اعتمدت على خبرتها وخبرة والدتها في هذا المجال، بالإضافة إلى التكوين في نفس النشاط.

تحليل المقابلة:

صاحبة هذه المقابلة تمتلك معمل لصناعة الحلويات التقليدية في ولاية المدية، يظهر أنها ذات مستوى ثانوي ويتضح أنها عاشت في وسط عائلي ذات مستوى جامعي بالنظر لشهادات والديها، وقد تأثرت بهواية والدتها في صنع الحلويات التقليدية، وبالتالي لا تتفخ خبرة والدتها في هذا المجال التي ساعدتها وحفزتها على التوجه إلى مثل هذا النشاط الاجتماعي. وتكونت في مدرسة خاصة بتعليم الحلويات التقليدية بالجزائر العاصمة، وقد زاولت هذا التكوين قبل زواجها، رغم أن زوجها يملك مستوى متوسط إلا أنه وبحكم عمله في التجارة متحمس جدا للأعمال الحرة ما زاد في تشجيعها على الاستثمار وإنشاء مقاولتها الخاصة في هذا المجال الذي تملك فيه تكوينا، وبحثا عن الربح المادي فكرت في إنشاء مشروعها الخاص اعتمادا على دعم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ما مكنها من إنشاء معمل لصناعة الحلويات التقليدية، واعتماد كذلك على دعم الرأسمال الاجتماعي الذي يلعب دور كبير في انطلاق المشروع من جميع النواحي.

أما العوامل التي تدخلت في تشجيع الرغبة لديها في فعل المقابلة هي الوسط العائلي، فهي تتلقى تشجيعا كبيرا من طرف العائلة والمعارف (شبكة العلاقات الاجتماعية)، ما جعلها تفكر في توسيع مقاولتها بفتح محل لتسويق الحلويات في وسط المدينة.

أما عن الأطراف التي ساعدتها لتجسيد مشروعها فالفضل يعود لدعم العائلة وزوجها كونه صاحب محل تجاري (نموذج من المقاولين في المحيط الاجتماعي)، كما تعتمد على شبكة العلاقات الاجتماعية الذين يشجعونها على العمل.

ومن دوافع تجسيدها للمشروع هو الرغبة في تحقيق العائد المادي، بالإضافة إلى أنها تمتلك

تكوينها يتناسب مع طبيعة هذا النشاط.

أما عن الصعوبات التي تواجهها في تسيير مشروعها والمرتبطة بطبيعتها الأنثوية، توجد صعوبة حيث أنها تتعرض لضغوطات في العمل خاصة في المواسم، ما جعلها تستعين بخادمة في المنزل، وصعوبات إدارية بحيث زوجها هو من يهتم بالمعاملات الإدارية فيما يخص استدعائها من طرف الوكالة أو البنك، كما تعتمد على شبكة العلاقات الاجتماعية من أجل جلب الزبائن والتعريف بنشاطها، إذ لا يمكنها أن تنتقل بحرية إلى الولايات المجاورة بسبب أنها امرأة وثانياً لأنها مرتبطة، ليس لها الحرية المطلقة.

أما عن العراقيل التي تواجهها في فعل المقاولة فهي كأبي معوق سواء اجتماعي وإداري في مراحل سابقة أو لاحقة، فأهم معوق يواجهها هو إشكالية التمويل لتطوير مقاولتها، بالإضافة إلى مشكلات البيروقراطية في المعاملات الإدارية، كذلك تواجه بعض المشاكل مع العاملات وكثيراً ما تلجأ لطردهن لعدم التزامهن.

لهذا نجد أن الخصائص الذي تتميز بها المرأة المقاولة لنجاح الفعل المقاوالاتي مرتبطة بالخبرة المهنية وبالتكوين في نفس نشاط المقاولة، كلها تساعد في نجاح الفعل المقاوالاتي.

نستنتج من هذا أن الحظ لم يسعفها في الدراسة ولكن استفادة من تكوين في مدرسة خاصة، هذا ما يدل على أهمية التكوين في تعبئة الفكر وروح المقاولة لديها.

نجد أن زوجها هو من تكفل بكل مشاكل التحضير لفتح المقاولة، في إشارة منها لتقبل زوجها لنشاطها، فهو يعمل في النشاط الحر ويؤمن بفكرة المخاطرة لخلق الثروة. نجدها قد أنشأت مقاولتها بعد الزواج، ومرتبطة بزوج مقاول شجع زوجته على الاستثمار، ويعتبر اعتراف الرجل بحق المرأة في المقاولة يعني دعمها في فكرة الاستقلال المادي عند المرأة، حيث يقصر المجتمع أمر توفير الحياة وكسب الرزق على عاتق الرجل، وتصبح مع الوقت كذلك مقاوله كل العائلة.

كما يعتبر كذلك عامل التجربة المهنية عنصرا مهما في المقابلة، بحيث تكسب الكفاءة المهنية أو التجربة المهنية للمرأة المقابلة خصائص جد مهمة كالتكنولوجيا المستعملة، التسويق، خبرة في الإنتاج... الخ، كل هذه الخصائص المكتسبة تعتبر أسهما رابحة لها عند إنشائها لمقاولتها.

نجد كذلك أن عامل الربح (الكسب المادي) هو الدافع الأول لتحفيزها نحو اتخاذ المبادرة وإنشاء مقاولتها الخاصة فقد اتخذتها مهنة للاسترزاق وهدفها هي تحسين مستوى معيشتها، خاصة أمام الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية الصعبة التي تواجه معظم العائلات الجزائرية، فقد اختصرت الدوافع التي جعلتها تختار هذه الحرفة بالذات في العامل الاقتصادي.

تنشط في مجال الصناعة، وبشكل هذا النشاط في الأصل امتدادا لدور المرأة التقليدي في المجتمع، فلا تصادفها صعوبات كثيرة في قبولها ضمن أوساط المقاولين والموردين والزبائن والمجتمع ككل بالنظر إلى المنطقة شبه الريفية المتواجدة فيها مقاولتها.

فرغم قلتهم في هاته المناطق، فإن هذا يدل على بداية تغير القيم الثقافية السائدة في الريف، وانتقال بعض القيم الاقتصادية من المناطق الحضرية إلى المناطق الريفية، بالإضافة إلى تواضع مستواها الثقافي في كثير من الأحيان فهي معروفة بالصناعات الحرفية.

2- النتائج الجزئية للفرضيات:

الفرضية الأولى: العلاقة بين تبني المرأة المقابلة لفكرة انشاء المشروع والمساعدة الفعالة للعائلة لها

النتائج: من خلال البحث الميداني اتضح أن هناك علاقة بين تبني المرأة المقاوله لفكرة الانشاء

ودعم المحيط العائلي لها من خلال النتائج الآتية:

- ان فعل المقاوله ظاهريا يعد فعلا فرديا تقوم به المرأة المقاوله بمفردها، ولكن ضمنيا هو فعل جماعي مركب تشارك فيه الاوساط الاجتماعية التي تنتمي إليها المرأة المقاوله بفاعلية، ففعل الإنشاء هو فعل مخطط ومحسوب مسبقا، ويظهر ذلك جلية في بلورة فكرة المشروع التي تعد مرحلة جد مهمة في سيرورة عملية انشاء المؤسسة المصغرة.

نجد أن فكرة المشروع تعد من أهم وأخطر مراحل انشاء المؤسسة، بحيث تهدف هذه المرحلة إلى اتخاذ قرارات هامة متعلقة باختيار الفكرة التي سيتم تبنيها.

- نجد كذلك أن معظم المبحوثات تؤثر عليهن مجموعة من القيم والعادات والتقاليد السائدة في المجتمع، وهذا ما يفسر اقتحامهن مجال الخياطة والحلويات التقليدية والحلي التقليدي...الخ، خاصة توجه النساء إلى النشاطات النسوية التي التصقت بالمرأة لسنوات عديدة خاصة في القطاع غير المهيكل والتي مارستها النساء منذ القديم في البيوت، وهي ليست حكرا على مستويات اجتماعية دون أخرى، إذ تمارسها المتعلمة وغير المتعلمة، الفقيرة والغنية، ليلقى هذا النوع من النشاط استحسانا كبيرا من طرف النساء ومرغوب فيه، وسبب ذلك نرجعه إلى رضا المجتمع على هذا النوع، وكذلك كونه مجال قابل للربح خاصة بالنسبة للمتمكنات منه.

- بينت الدراسة أنه من المبحوثات من كان القهر العائلي(حالة الطلاق) سببا واضحا في اتخاذها لقرار إنشاء مشروعها الخاص من أجل أن تحرر نفسها من الضغط الذي يمارس ضدها من العائلة، فهي تحاول من خلال المقاوله أن تجعل لنفسها مكانة اجتماعية تحميها من الضغوطات الاجتماعية.

- معظم المبحوثات اللاتي كن يعشن في شبح البطالة، نجد أن مصدر فكرة مشاريعهن هي العائلة، أما الأخريات كانت مصدر فكرة مشاريعهن هي فكرتهن الخاصة، لأنها حاملة لملكات معرفية ومهنية من جهة، ورغبة ودافع للاستقلالية في اختيار فعل المقاولة.
- نجد خاصية المغامرة والمخاطرة كما وصفها "ماكس فيبر" حاضرة عند هاته الفئة، فهو يرى أن فعل المقاولة يحتاج إلى شخصية فريدة وكاريزمية، وسيورتها تتمحور على فاعل مركزي يمتلك خاصية عبر عنها بالمخاطرة. ففعل المقاولة بالنسبة لهاته الفئة يعد أكثر من مغامرة ومخاطرة، لأنها تركت عملها الأصلي سواء في القطاع العمومي أو الخاص وتوجهت لإنشاء المؤسسة المصغرة، فهاته الفئة تحمل خاصية المغامرة إلى حد ما، ويعد هذا الفعل بالنسبة لها اجباريا بقدر ما هو اختياريًا ورغبة في الاستثمار.
- لقد اظهرت النتائج كذلك أن عائلة المرأة المقاولة، تلعب دورا رئيسيا في بلورة فكرة المشروع، المتمثل في المساندة، فهي عملية تعطي لفعل الانشاء شكلا من اشكال المصادقية والموافقة، ففكرة المشروع تعرض وتناقش في الوسط العائلي، وهذا لتمكين المرأة المقاولة من الحصول على المشورة الجيدة والصادقة، بالإضافة إلى مساندة العائلة لهن معنويا، ويظهر ذلك من خلال السؤال الدائم عن مستوى تقدم ملف المشروع على مستوى الوكالة أو البنك، والتشجيع الدائم لهن حتى لا يفشلن ويتخلين عن المشروع خاصة أما العراقيين التي تصاحب جميع مراحل الانشاء.
- كما تم تسجيل شكل آخر من المساندة تتمثل في الدعم المالي التي تقدمه العائلة لهن، من خلال تقديم مبلغ من المال، والمعبر عنه بالمساهمة الشخصية التي تشارك بها في انجاز مشاريعهن، وتعمل كذلك على توفير محل او مقر لمزاولة نشاط المؤسسة، والذي يكون غالبا في مقر سكناتهم.

- نجد ان معظم المبحوثات تعتبر الوسط العائلي هو مصدر للثقة من جهة وأفضل وسط لتبلور ونضج مشروعهم من جهة اخرى.
- فقد سجلنا أن الرغبة في فعل المقاوله يتجسد وبصورة كبيرة لدى فئة العاملين والمسرحين، فهاته الفئة حاملة لخبرة وكفاءة مهنية سابقة، سواء في القطاع العمومي أو الخاص.
- بينت الدراسة كذلك أن الوكالة أعطت الفرصة للمبحوثات لتجسيد أفكارهن ومشاريعهن على أرض الواقع، ونجدها تتأكد وبصورة قوية عند اللاتي كن يشغلن منصب عمل قبل اللجوء إليها أو تبني فعل المقاوله ، وبالتالي فهن يملكن مؤهلات معرفية ومهنية، وكذا علاقات مهنية تسمح بتذليل الصعوبات التي تواجه سيرورة الانشاء.
- من بين الطرق التي تعرفن عليها من خلالها على الوكالة، هي جماعة الأصدقاء، ونجدها تتأكد لدى العاملات والمسرحات من العمل، فاللاتي يحتفظن بعلاقات مهنية سابقة يوظفنها عند الحاجة، فهي تدخل في سيرورة إنشاء المؤسسات.
- نجد كذلك أن المساعدات المالية التي قدمتها الوكالة لمعظم المبحوثات، كانت الحل والمنفذ لهن لتحقيق فرصتهن لتجسيد مشاريعهن على أرض الواقع، بالمقابل نجد الأخريات اتفنن على عائق ضعف السيولة المالية التي تفرضها الوكالة عليهن في عقد الكراء، في المرحلة الأولى لإنشاء المشروع، ويفرض عليهن البنك مساهمة شخصية يدفعها لهن من التكلفة الاجمالية للمشروع، ضف إلى ذلك المصاريف المختلفة للتجهيزات المتعلقة بالمقر، وبصبحن بدون سيولة كافية في مرحلة استغلال المشروع، زد على ذلك عائق البيروقراطية التي سجلت مرتبة مهمة في مرحلة الانشاء(البنوك، الضرائب، الجمارك، التامين...)

إن اهم نتيجة في هذه الفرضية هي أن فعل المقاوله لدى المرأة لا يتوقف فقط على عامل الرغبة او عامل تفضيل المسار المقاولاتي، وإنما في المصدقية التي تعطيها الجماعات المرجعية

لهذا الفعل والذي يظهر من خلال الأوساط الاجتماعية التي تتدخل في عملية بلورة فكرة المشروع (العائلة، الأصدقاء، علاقات العمل...).

وبالتالي الوقوف أمام علاقة توفيقية بين طرفين أو عدة أطراف من أجل إنشاء المشروع، بحيث يستثمر كلا من الرأسمال البشري (المتمثل في المرأة المقاتلة) والرأسمال الاجتماعي (المتمثل في الأوساط الاجتماعية التي تنتمي إليها العائلة) لأجل انشاء مؤسسة مصغرة تحمل خصائص المؤسسة العائلية.

الفرضية الثانية: دور الرأس المال الاجتماعي للمرأة المقاتلة في تجسيد واستمرار المشروع

النتائج: توصلنا من خلال البحث الميداني إلى ما يلي:

- تعمل الأسرة على دعم المرأة المقاتلة ودفعها لتجسيد واستمرار المشروع كمستقبل مهني، خاصة إذا كان هؤلاء الآباء يمتلكون مشاريع خاصة.
- إن الرأسمال الاجتماعي الأكثر استثمارا من قبل المرأة المقاتلة هي العائلة باختلاف الأفراد الفاعلين فيها، وهذا ما أشارت إليه هذه الدراسة على أن المناخ الاجتماعي الذي نشأت فيه المرأة المقاتلة يمنح لها نوع من الشرعية، حيث لوحظ أن النساء المقاتلات متأثرات سواء بالوالدين، أو إخوتهن أو أزواجهن أو أقربائهن، وحتى المحيط الاجتماعي الذين ينتمين إليهن، وهذا ما أكده "جوزيف شومبيتر" على أهمية المناخ الاجتماعي والعوامل الثقافية لبروز المقاتلين، سواء كانوا نساء أو رجال.
- فالعائلة تمثل الرأسمال الاجتماعي للمقاتلة، لما تغرسه من قيم جعلتها تؤمن بها، ويظهر ذلك من خلال دور التكافل الأسري الذي تمنحه الأسرة لبناتها والثقة الكبيرة بقدراتهن على النجاح

في المشروع، فالأسرة بما تورثه من قيم المسؤولية وحب العمل لبناتها يشجع المرأة على اتخاذ قرار التأسيس وبالتالي تحقق رغبتها في الاستقلالية.

- نجد من النساء المقاولات من ينتمين إلى أسر (ذو اصول مقاولاتية) مقولة فهي تورثهن هذا الفعل مما يشكل لديهن دافعا قويا ودعما معنويا وتشجيعا لأخذ هذه المبادرة، فهي منظومة تقاليد عائلية ثابتة في مجال الأعمال وثقافة متأصلة لممارسة هذا الفعل، ويسهل هذا الانتماء كذلك اندماجهن في الوسط ويساعدهن على امتلاك تجارب وخبرات.

- كما نجد للعلاقات الإنسانية دورا هاما في الفعل المقاولاتي للمرأة، فهي تعتمد على نموذج تنظيمي من خلال بناء علاقات اجتماعية طيبة مع العمال وتوفير جو عائلي نتيجة العلاقات الحسنة بين المقاولات والعمال، وهذا ما يؤكد على وجود جو من التفاهم وروح الجماعة، ولأنهم في الغالب من أفراد العائلة ، الأصدقاء والمعارف، فإنها في معظم الأحيان تعمل معهم، فهي تقوم بمهام عدة كالعمليات الإدارية كالتسيير، التنظيم والرقابة، الإنتاج والتسويق وهدفها الأساسي تقديم خدمات ذو نوعية وإقامة أفضل علاقات مع الفاعلين الاجتماعيين.

وبالتالي اظهرت الدراسة ان استثمار المرأة المقاولاتية للرأسمال الاجتماعي له دور كبير في تجسيد المشروع واستمراره.

الفرضية الثالثة: دور المؤهلات المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي

النتائج: من خلال الدراسة تبين مايلي:

- أن معظم النساء المقاولات لديهن مستوى جامعي، واللاتي لم يسعفن الحظ في الدراسة استفدن من تكوين في مدارس خاصة أو في مراكز التكوين المهني، فنجدهن استثمرن في مجالات تلقين فيها تأهيل جامعي أو تكوين مهني، وهذا ما يساعدهن ويشكل كبير في نجاح

مشروعها، كما أن هناك من استغلين المواهب التي تملكها (صاحبة ورشة النجارة، صاحبة الحلّي التقليدي، صاحبة مطعم سياحي) وزوجنها بذلك ما هو فطري وما هو مكتسب لتخرج بنتيجة ايجابية.

- نجد معظمهن اكتسبن الخبرة من خلال أعمالهن السابقة، إذ بينت الدراسة أن اللاتي اشتغلن سواء في القطاع العمومي أو القطاع الخاص، يمتلكن خبرة في التعامل والقدرة على الاختيار الأفضل (صاحبة روضة ومدرسة، صاحبة مكتب ديكور...).

- تمتاز كذلك هاته الفئة برأسمال انساني يتمثل في الملكات المعرفية والمهنية من جهة، وبرأسمال اجتماعي في شقه العلائقي (العلاقات المهنية) من جهة أخرى.

- بالإضافة إلى متغيرات أخرى متعلقة بشخصية المرأة المقاولة ولها دور أساسي، ويتمثل في الالتزام مع الفاعلين الاجتماعيين، سواء مع المتعاملين أو حتى مع المؤسسات الحكومية، بالإضافة إلى الشجاعة وحب المهنة وأيضا الثقة في النفس بنجاح المشروع وباستمراريته.

- بينت الدراسة كذلك أن معظمهن يعانين من مشاكل اجتماعية متعلقة بطبيعتهن الانثوية، وتتمثل أساسا في التركيبية الذهنية للمجتمع الذكوري الذي ينتمين اليه، وعدم تقبل الاستقلالية المادية لهن، ورفض تواجدهن في أنشطة ذكورية (صاحبة ورشة النجارة، مطعم سياحي، مكتب استيراد وتصدير...)، كما لاحظنا شبه اجماع من المبحوثات أن تحركهن لازال محدودا، فمثلا لا يسمح لهن بالخروج ليلا للعمل، وضرورة موافقة الزوج على السفر لمزاولة نشاطها، بالإضافة إلى مشاكل ثانوية كضعف التوجيه والاستشارة (صاحبة مكتب الديكور، صاحبة وكالة كراء السيارات، صاحبة الوكالة الاشهارية...)

- دلت الدراسة على أن المبحوثات يعانين من مشاكل إدارية، تتمثل في البيروقراطية (صاحبة مكتب تصدير واستيراد، صاحبة مخبر صيدلة...)، والمحسوبية والرشوة "المعرفة" والمحاباة (صاحبة مكتب الدراسات في الاعلام الآلي...).بالاضافة إلى مشاكل مادية ومالية، تتمثل في مشكل

التمويل(صاحبة مخبر صيدلة، صاحبة روضة ومدرسة، صاحبة معمل لصناعة الحلوى التقليدية)، ومشكل ندره وغلاء المواد الأولية(صاحبة ورشة لصناعة الحلي التقليدي، ورشات الخياطة).

- كما تبين أن أغلبية المقاولات استطعن التوفيق بين التزاماتهن المهنية والعائلية، مع تسجيل البعض الآخر يعانون من عدم التوفيق بين الدورين، فنجد أن هذه الالتزامات تختلف من حيث النوع عن تلك التي ترتبط بها المرأة المتزوجة، لأن العازبات يعشن مع أسرهن، وهذا ما ينقص عليهن عبء مسؤولية البيت، فلا يوجد أطفال وزوج، وبالتالي أعمالهن روتينية تقوم بها جميع الفتيات(مقاولات، طالبات، عاملات، ماكثات في البيت)، ولا تتطلب جهد اضافي. لكن بالمقابل نجد إحدى المتزوجات تشير إلى أنها موفقة(صاحبة معمل الحلوى التقليدية) تعمل في جزء من بيتها، فمشروعها لا يتطلب منها الخروج من المنزل والابتعاد، كما أنها تقوم بكل التزاماتها العائلية من مراقبة أطفالها، والاهتمام بالأعمال المنزلية.في نفس الوضع (صاحبة صناعة العجائن) كانت تعمل في مرآب بيتها، بالإضافة إلى مساعدة أولادها الكبار، وهناك من استعانت بخادمة، وأخرى استعانت بعائلة زوجها، من أجل إحداث ذلك التوازن بين الدورين، أما بالنسبة للاتي لم يستطعن التوفيق بين الدورين فهن المتزوجات، حسب رأيهن، يحققن الاستقلالية من الناحية المادية ولكن بصعوبات عدة، لأنه تبقى الواجبات المنزلية من مهام المرأة بالدرجة الأولى، والتي لا يشارك فيها الكثير من الرجال لتخفيف العبء عليها، وراجع ذلك لتصورات قديمة وتقاليد محافظة توارثوها عن التركيبة الاجتماعية السابقة، وهذا ما يقف عائقا أمام طموحها لتحقيق انجازات أكبر في مشوارها المهني، ما يضعها أمام اختيار بين الأمرين، إما زوجها وأولادها أو مشوارها المهني. وهكذا تجد نفسها في دوامة صراع يومية، بين المقاوله وأولادها وبين زوج يريد زوجة حنونة تلتطف له جو الحياة المشحون بالضغط.

- وفي سياق آخر، نجد أن الأقلية من المبحوثات المتزوجات، من لقيت دعم وتفهم الزوج، كون هذا الأخير نماذج من المقاولين، تجار ورجال أعمال ومستثمرين، فيفضلون أن تكون زوجاتهم سيدات أعمال ومعروفات من جهة، ومن جهة أخرى لتوسيع الرزق من جهة أخرى ليتعاوننا على مصاعب الحياة وغلاء المعيشة.

الاستنتاج العام للدراسة:

من خلال الدراسة الميدانية أظهرت المرأة المقاوله أنها شريك لا يمكن الاستغناء عنه في تحقيق التنمية وتطوير المجتمع، نظرا لما تتوفر عليه من قدرات علمية، وخصوبة الفكر والابتكار والإبداع والمبادرة الذي أصبح يشكل الرأسمال الأساسي للنمو الاقتصادي في الوقت الحاضر إذا توفر لها الجو الملائم، سواء اجتماعيا، أو إداريا، أو تمويليا.

فالمقاوله النسوية لازالت تبحث عن مكان لها في الاقتصاد الوطني، رغم التقدم المضطرب الذي تحققه في البلاد، فمركز المرأة الاجتماعي اعترته تغيرات ملحوظة في غضون العقد المنصرم، بعدما أولت أهمية للتعليم، فأصبحت تمثل تقريبا نصف عدد خريجي الجامعات، فضلا عن زيادة انخراطها في القطاع الاقتصادي كمشاركة في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وبالفعل فإن دراستنا بينت أن الهدف الأول من إقبال النساء على الفعل المقاولاتي هو هدف اقتصادي، وهو ما يتماشى والنظرية المادية الجدلية التي تطرقنا إليها في الجانب النظري، حيث ترى هذه النظرية أن دور المرأة يتحدد في التنمية الاقتصادية من خلال ما تؤديه من أعمال في مرحلة تاريخية معينة ضمن نظام اقتصادي محدد.

فحققت مكاسب وتقدم لا بأس به في الميدان الاقتصادي والمالي، لكن تبقى بنسبة محتشمة، لذا لا بد من تحسين اندماجها في سوق العمل من خلال مساعدتها ماليا ومعنويا، ودعمها في

المشاريع الاقتصادية، وإدارتها بتعزيز وتدعيم كفاءاتها المهنية، والإشادة بإسهاماتها في وسائل الإعلام. وهذا ما دعت إليه النظرية الاقتصادية الحديثة التي ترى بأن أدوار المرأة في التنمية الاجتماعية مرتبط بطبيعة البناء الاجتماعي القائم، وما يطرأ على هذا البناء من تغيرات. وهذا ما أشارت إليه دراستنا التي قمنا بها بينت أن المرأة المقاولة لازالت تعاني من الأفكار والذهنية التقليدية السائدة في المجتمع، وهذا ما يفسر مختلف المعوقات الاجتماعية التي تعاني منها المرأة في فعلها المقاولاتي.

ومن خلال الدراسة تبين أن معظم النساء المقاولات لديهن مستوى تعليمي ابتدائي و ثانوي وجامعي، وهذا ما يدل على أن المرأة المتعلمة والتي تملك شهادة تعليم وتكوين مهني هي التي توجه لديها الرغبة في فعل المقاولة، وهذا ما أكدته كذلك نتائج دراسة الباحثة شلوف فريدة في دراستها السوسولوجية حول المرأة المقاولة في الجزائر، التي ترى أن المرأة الجزائرية تملك المقومات الفردية، النفسية والاجتماعية، وحتى الكاريزماتية التي تجعلها قادرة على اتخاذ المبادرة في فعل المقاولة، ومن بين هذه الخصائص: التكوين، التأهيل المهني، الخبرة، الدعم العائلي والمجتمعي، قوة الشخصية والثقة في الذات... الخ.

وتدرك أيضا أن المستقبل للاستثمار والإبداع وليس للوظائف البسيطة التي تعود عليها المجتمع أن يجد المرأة فيها، في حين نجد أن معظمهن لديهن شهادات تكوينية في كل قطاع النشاطات وتقوم بتوظيفها في فعل إنشاء مشروعها، ومنهن حاملات لشهادات كفاءة بالإضافة أنهن يملكن تجربة وخبرة مهنية سمحت لهن بتجسيد فعل المقاولة ويظهر ذلك جليا في التعرف على المهنة جيدا وتكوين نموذج تنظيمي لتقليده هذا من جهة، من جهة أخرى نجد أن الخبرة المهنية ساعدت في اكتساب رأسمال مادي سهل لهن التمويل الذاتي في تجسيد الرغبة في الفعل. ما يؤكد

على أن للمستوى التعليمي للمرأة والشهادة التي تمتلكها (جامعية كانت أو شهادة التكوين المهني) دور أساسي في اختيار طبيعة النشاط، كما أن هناك من عملت بمؤسسات عمومية وهناك من عملت في مؤسسات خاصة، أو حتى عائلية، فاستفدن من الخبرات المهنية المختلفة ساعدتهن على تعلم المهنة والتعرف عليها جيدا، هذا ما سهل لديهن تبلور فكرة أو الرغبة في فعل إنشاء المشروع.

للتأهيل المهني دور هام في نجاح مشروعها فإما تتأهل في تخصص اختارته بنفسها أو تكون الظروف هي التي حددته لها، كالتوجيه البيداغوجي أو الانتماء إلى عائلة ذات تقاليد مقاولاتية، وهذا ما ينمي لديها الرغبة في الفعل وأخذ المبادرة في إنشاء مشروعها.

فالمؤهلات العلمية والمهنية التي تشكلت لديها ساهم فيها كل من القطاع العمومي من خلال المؤسسات التعليمية، الجامعات ومؤسسات التكوين المهني مما يوفر لها موارد متمثلة في شهادات في مجال تخصصات مختلفة ترتبط ارتباطا وثيقا بالمنطقة الجغرافية التي نشأت فيها، فالمرأة التي نشأت في محيط شبه حضري أو ريفي فإن توجهها لقطاع نشاط معين يكون مرتبطا بالهواية منذ الصغر، وهذه الهواية أصبحت مهنة لهن من أجل تحقيق لديهن الرغبة في فعل إنشاء مشروع خاص.

وفي هذا السياق نجد أن دراسة عبد اللطيف رباح حول المرأة المقاوله تطرقت إلى نفس نتائج دراستنا حول أهم الدوافع التي دفعت بالمرأة لفعل المقاوله وهي تحقيق الاستقلالية إثبات الذات، كما أنها تحاول أن تتجاوز المشاكل المتعلقة بالتهميش والإقصاء، وخاصة الضوابط السوسيو-ثقافية التي تعرقل من فعلها المقاولاتي والتي لها علاقة بالمحيط الاجتماعي والثقافي.

كما توصلنا في دراستنا إلى توفر بعض العوامل التي لعبت دور فعالا في فعلها المقاولاتي هي السياسات التعليمية والتكوينية التي سمحت لهن باكتساب المعارف النظرية والتطبيقية هذا

مساعدهن في استغلال تلك الخبرة المعرفية والتجربة المهنية في الفعل المقاولاتي.بالإضافة إلى استخدامهن للوسائل التكنولوجية في مجال الاتصالات وبالتالي حدث تجاوز للذهنية السلبية التي كانت ترى في عمل المرأة فعلا منافيا للتقاليد.

إن الرأسمال الاجتماعي الأكثر استثمارا من قبل المرأة المقاتلة هي العائلة باختلاف الأفراد الفاعلين فيها، فمنهم المتزوجة تلقى التضامن والمساندة من طرف زوجها سواء كان تضامن رمزي من خلال تشجيع مبادرتها أو تضامن مادي من خلال توفير لها محل للنشاط أو رأسمال مادي لإنشاء المؤسسة الخاصة بها، وهذا دليل على أن الزوج والأسرة تعتبر سندا للمرأة ومحفزا على اختيارها لفعل المقاتلة، أو العزباء التي تعتمد على الوالد أو الإخوة من خلال المعرفة التامة بأصول المهنة، كما يشكل لديها هذا التقليد العائلي نمط تنظيمي لتقليده وتطويره، فهي تورثها هذا الفعل، وبما أنها ترث المهنة فإنها ترث كذلك شبكة علاقات اجتماعية اقتصادية أي ما يمثل لها سوق موروثة لتسويق منتجاتها، وهذا ما أشارت إليه دراستنا على أن المناخ الاجتماعي الذي نشأت فيه المرأة المقاتلة يمنح لها نوع من الشرعية، حيث وجدنا النساء المقاتلات متأثرات سواء بالوالدين، أو إخوتهن أو أزواجهن أو أقربائهن، وحتى المحيط الاجتماعي الذين ينتمين إليهن، وهذا ما أكده جوزيف شومبيتر على أهمية المناخ الاجتماعي والعوامل الثقافية لبروز المقاتلين، سواء كانوا نساء أو رجال.

فالعائلة تمثل الرأسمال الاجتماعي للمقاتلة، لما تقدمه من مساعدات كفضاء للعمل، المدخرات، اليد العاملة، وكذلك من قيم تؤمن بها جعلت منها امرأة مقاتلة، فيظهر من خلال دور التكافل الأسري الذي تمنحه الأسرة لبناتها والثقة الكبيرة بقدراتهن على النجاح في المشروع فالأسرة بما تورثه من قيم المسؤولية وحب العمل لبناتها يشجع المرأة على اتخاذ قرار تأسيس

مشروع خاص خاصة أننا نجد من المقاولات من ينتمين إلى أسر مقاوله وورثوا هذه المهنة من الأسرة، فهي منظومة تقاليد عائلية ثابتة في مجال الأعمال وثقافة متأصلة لممارسة المشاريع وإدارتها. لديهم شهادات جامعية وتكوينية، تخولهن بتأسيس مشروع تكسب من خلاله دعما ماديا وبالتالي تحقق رغبتها في الاستقلالية ومن جهة أخرى لتساعد الزوج على مواجهة الحياة وغلاء المعيشة وزيادة متطلبات الحياة.

نجد كذلك أن الانتماء إلى أسر مقاوله يشكل لديهم دافعا قويا ودعما معنويا وتشجيع للمرأة لأخذ هذه المبادرة، ويسهل اندماجهم في الوسط ويساعدهم على امتلاك تجارب وخبرات، وهو ما يساعد في الوقت نفسه على بناء وتطوير حجم الرأسمال الاجتماعي الذي تتمتع به هذه الفئة من منطلق أن رأسمالها الاجتماعي يرتبط بمدى اتساع نسيج العلاقات (أشخاص مقاولين، أصدقاء، معارف). كما تعمل على تشكيل رأسمال اجتماعي في بعده العلائقي بالمؤسسات الحكومية التي تتعامل معها من ضرائب وبنوك وضمن اجتماعي... الخ أو التي درست بها أو مؤسسات التكوين المهني أو حتى المؤسسات الخاصة التي عملن بها، من خلال تبادل المصالح بين المرأة المقاوله وهؤلاء الفاعلين (قضاء مصالح، اقتناء المواد الأولية، متعاملين دائمين).

كما نجد أن المرأة المقاوله المتزوجة تستثمر أيام العطل السنوية لقضاء أكبر وقت مع أفراد عائلتها خاصة في شهر رمضان، أما العزباء فهي تستثمر كل وقتها بمقاولتها إلى درجة أنها لا تأخذ عطل سنوية، ويفضل المستوى التعليمي للمرأة المقاوله تعتمد على وسائل تكنولوجية متطورة للاتصال وتتمثل في الهاتف والانترنت.

بينت الدراسة أن النساء المقاولات يتحكمن نوعا ما في اشكالية التوفيق بين دورها في البيت وكونها صاحبة مقاوله، والنساء الموفقات هن مزيج بين العازبات والمتزوجات، لهذا لا بد أن تعمل المرأة المقاوله على خلق التوازن المطلوب في حياتها، ويكون ذلك بترتيب أولوياتها، لأنه لا يمكن

تحقيق كل شيء في آن واحد، لهذا لا بد أن تقوم بمراجعة أولوياتها في كل فترة وفقا لظروف أسرتها لتستطيع التوفيق، ولتحقيق كذلك توازنها النفسي لتستطيع التميز في مشروعها.

ويمكن تلخيص ما قلناه سابقا في تقسيم النساء المقاولات إلى نماذج فالباحثة آن جبلي في دراستها حول النماذج المختلفة للمقاولين الجزائريين توصلت إلى وجود خمس نماذج أساسية في حين أننا توصلنا في بحثنا إلى أربع نماذج، فنجد النموذج الإطار وهن سيدات يفوق سنهن 50 سنة، عملن كإطارات سابقين في المؤسسات العمومية، اكتسبن معرفة وخبرة مهنية عالية، ولديهن مستوى تعليمي وتكويني عالي، شغلن مناصب هامة مكنت لهن من امتلاك علاقات مهنية معتبرة، وظفت في تجسيد فعل المقاول، ثم تليها النموذج الوارث ويمكن أن ندمج معه النموذج ذوي الأصول المقاولاتية وهن فئة يتراوح سنهن بين 40 و50 سنة، لديهن مستوى ضعيف، ولكن يمتلكن معرفة وخبرة مهنية عالية، يقمن بإعادة إنتاج نفس خصائص العمل الموروث، وفئة أخرى ورثن عن آبائهن الخبرة المهنية والعلاقات المهنية ووضفت في مؤسساتهن الخاصة. بالإضافة إلى نموذج ذوي أصول مقاولاتية وعندهن خاصية أنها مؤسسات عائلية (تعمل على الحفاظ على اسم العائلة) وتتشأ على أنقاض المؤسسة القديمة بتغيير نماذج العمل والتسيير.

وأخيرا النموذج العامل قد كن عاملات في القطاع العمومي أو الخاص، ونتيجة للظروف الاقتصادية والسياسية التي مرت بها الجزائر وما صاحبها من إصلاحات اقتصادية قاسية، أدت بهن إلى فقدان عملهن جراء التسريح، وللخروج من البطالة أنشأن مشاريع خاصة، ويتميزن بمعارف مهنية وتقنية عالية.

بالإضافة إلى متغيرات أخرى متعلقة بشخصية المرأة المقاول ولها دور أساسي في عمليتي الرغبة في فعل إنشاء المشروع وتنظيمه ويتمثل في الالتزام مع الفاعلين الاجتماعيين، سواء مع

المتعاملين أو حتى مع المؤسسات الحكومية، بالإضافة إلى الشجاعة وحب المهنة وأيضاً الثقة في النفس بنجاح المشروع وباستمراريته بفضل التخطيط والتنظيم الجيد والمحكم والطموح بتطوير عملها وتوسيعه.

كما نجد للعلاقات الإنسانية دوراً هاماً في الفعل المقاوлаты للمرأة، فهي تعتمد على نموذج تنظيمي من خلال بناء علاقات اجتماعية طيبة مع العمال وتوفير جو عائلي نتيجة العلاقات الحسنة بين المقاولات والعمال، وهذا ما يؤكد على وجود جو من التفاهم وروح الجماعة، ولأنهم في الغالب من أفراد العائلة، الأصدقاء والمعارف، كما أنها في معظم الأحيان تعمل معهم، فهي تقوم بمهام عدة كالعمليات الإدارية كالتسيير، التنظيم والرقابة، الإنتاج والتسويق وهدفها الأساسي تقديم خدمات ذو نوعية وإقامة أفضل علاقات مع الفاعلين الاجتماعيين.

من جهة أخرى تواجه النساء المقاولات عدة مشاكل ومعوقات، منها معوقات اجتماعية مرتبطة بالتركيبة الذهنية للفرد الجزائري من جهة، وهذا يتطابق مع نتائج الدراسة التي قامت بها الباحثة يمينة رحو حول معوقات المرأة المقاول، وكذلك ترتبط بكونها امرأة حيث تخضع لمجموعة من المؤثرات من محيطها العائلي ومحيط العمل خاصة إن كانت تعمل في مجال ذكوري بامتياز وهو انتشار الذهنية التي تفيد أن عالم الأعمال هو عالم خاص بالرجل، وذلك نتيجة الرواسب الاجتماعية والثقافية القائمة على التقسيم التقليدي للأدوار التي تفيد أن المرأة مكانها البيت أو العمل في وظائف أنثوية كالتمريض والتدريس ومجال الخدمات، في حين أن قطاع الصناعة والتجارة والمشاريع والمؤسسات هو مجال خاص بالرجل لا غير، فالمجتمع الجزائري المعروف بأنه مجتمع ذكوري أو أبوي لا يزال يورث هذه القيم لأفراده.

وفي هذا الشأن نذكر "ماكس فيبر" الذي يعتبر السلطة الأبوية أحد الأشكال للسلطة السياسية وهي تعني الوضعية التي يمارس فيها شخص واحد السلطة داخل الأسرة، وأهم سمات السلطة الأبوية اعتمادها على علاقات السلطة والخضوع وتسلط الرجال على النساء"، وهذا ما يبقي المرأة متخوفة من فعل إنشاء المشروع ومن المغامرة خوفا من الفشل وإهدار رأسمال، وتأكيد نظرة المجتمع أن المرأة غير قادرة على الصمود ومنافسة الرجل في مجال المال والأعمال، فالمرأة المقاوله إضافة إلى الأعباء والمسئوليات الاجتماعية التي تتحملها كونها زوجة، أم أو أخت فهي تتكبد أيضا أعباء وضعيتها المهنية ودورها كقائد ومسير لمشروع يواجه منافسة من مؤسسات كبيرة ومن الرجل كقضية من قضايا النوع الاجتماعي، وتتمثل في عدم تشجيع الزوج أو أحد أفراد العائلة لقيام المرأة بمشروع خاص. ومن جهة أخرى بإشكالية التوفيق بين العمل في المشروع والواجبات المنزلية الأمر الذي تطلب إعادة توزيع للأدوار الاجتماعية بالنظر للمكانة التي وصلت إليها المرأة في الجزائر.

إضافة إلى ذلك هناك معوقات أخلاقية تواجهها المرأة في فعلها المقاولاتي كالابتزاز أو طلب الرشوة بطريقة غير مباشرة. تقابلها معوقات نفسية تعد حاجزا أمام تقدم المرأة في فعلها المقاولاتي، ويتعلق بالمرأة نفسها ومدى ثقتها بقدراتها وإيمانها بإمكانياتها، فالمرأة لا تزال متخوفة من عالم الريادة.

كما تعاني المرأة المقاوله من معوقات تنظيمية تشاركها مع الرجل المقاول ، فيواجه الفعل المقاولاتي للمرأة معوقات تمويلية مثل الرجل المقاول فقد اعتمدن على التمويل الذاتي سواء بالاستعانة بالأهل أو الأصدقاء أو المعارف، إلا أنه بسبب الأزمات الاقتصادية، وبفعل الحاجة إلى التطور، فإن ذلك يضطر الكثير منهن إلى السعي للحصول على مصادر تمويل أخرى عند الرغبة

في فعل إنشاء المشروع وتوسيعه، بالمقابل نجد بعضهن لجأن للوكالات الوطنية لتمويل مشروعهن، وعلى الرغم من قدرتهن على توفير مصادر لتمويل المشروع، فإن الفوائد التي تتحملها المقاولات تكون عالية، وهذا ما أدى إلى ارتفاع حاد في ديون المشروع ومضاعفة نسبة الأخطار والتهديدات، كما أن المرأة عادة ما تواجه صعوبة في الحصول على التمويل بفعل اشتراط وجود ضمانات التي يصعب عليها إثباتها، لعدم توفير وثائق الملكية في ظل المنظومة الاجتماعية التقليدية القائمة، وبفعل النظرة الدونية للمرأة حتى من قبل المقربين الذين ينظرون إليها على أنها دوما في حاجة إلى وصي يملئ عليها ما يجب عمله.

ومن المعوقات التسويقية نجد عدم توفر معلومات عن السوق المحلي والخارجي وأذواق المستهلكين، يؤدي لضعف الكفاءة التسويقية، وبالتالي طرح منتج غير مطابق لحاجات السوق، أو مصادفة منافسة من المنتجات الأجنبية وبأسعار منخفضة (السلع الصينية).بالإضافة إلى مشاكل ارتفاع تكاليف النقل وتأخر العملاء في تسديد قيمة المبيعات، كما أن استخدام أجهزة ومعدات قد تكون بدائية أو أقل تطورا عن تلك المستخدمة في المؤسسات الكبيرة، لتحسين جودة منتجاتها بما يتماشى مع المواصفات العالمية في الأسواق الدولية يعرقل مسيرة المشروع، وهذا ما نجده في مجال صناعة الحلبي التقليدي "الفضة رغم جودتها الطلب عليها محتشم جدا لاقتنائها، إلا أن المجوهرات التركية" حريم السلطان " غالية ولكن يتم اقتنائها"، ولكي تتجنب المرأة المقاولات لهذه المخاطر يجب عليها وضع استراتيجية تسويقية منظمة وبطرق حديثة.

أما المعوقات الإدارية فهي مرتبطة بالبيروقراطية المرضية السائدة في الإدارات والمحسوبة والرشوة، فتعاني المرأة المقاولات أثناء تعاملها مع البنوك تعيق من حصولها على المال للمشروع، حيث أن البنوك تأخذ وقتا طويلا لقبول تغطية المشروع وتطلب ضمانات كقطعة أرض أو بيت أو

محل باسم المقاوله، كما يعد التماطل والتعسف الإداري من أهم المعيقات بالنسبة للمستفيدات من قروض الوكالات الوطنية وصناديق الدعم، ومرتبطة ببطء دراسة الملفات على مستوى الوكالات والبنوك والتي تتخذ وقتا طويلا في دراستها وقد يتطلب سنوات.

ولكن يبقى المجتمع الجزائري يدعم المرأة في ممارسة فعلها المقاولاتي، فالشبكة المغلقة للمرأة المقاولة توفر لها الأداء والنجاح، وتعد مصدرا للدعم والتضامن والثقة،+ كما أن التشجيع والدعم الرمزي يلعبان دورا هاما في أخذ المرأة المقاولة للمبادرة باعتبار أنها تولي أهمية كبيرة لموافقة المحيط الاجتماعي لهذه المبادرة.

ويتوفر الرؤوس الأموال المختلفة للمرأة المقاولة من رأسمال مادي أو شخصي وكذا اجتماعي فقد تمكنت المرأة المقاولة من تحقيق مكانة اجتماعية رغم الصعوبات التي تواجهها، حيث أصبحت مبادرتها الاقتصادية هذه تلقى القبول والتشجيع من طرف المحيط الاجتماعي.

خاتمة

من خلال هذه الدراسة، تم تسليط الضوء على واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر، من خلال التركيز على دوافع إنشائها للمقاولات بإبراز العوامل التي ساعدت المرأة الجزائرية لتتجه إلى الفعل المقاولاتي بالذات، وإلى ظهورها كفئة اجتماعية جديدة. والصعوبات التي تواجهها عند قيامها بالفعل المقاولاتي.

ومن بين العوامل التي أسهمت في ظهور النساء المقاولات هو عديد المبادرات والأجهزة المختلفة التي وضعتها الدولة من أجل إبراز المقاولين والمقاولات كفئة جديدة في المجتمع، مغيرة بذلك البنية الطبقيّة للمجتمع الجزائري من جهة، والحد من المقاولات غير الرسمية من أجل تنظيم السوق التجارية والتوزيع العادل للثروات بين أفراد المجتمع من جهة أخرى.

ولعل بروز هذه الفئة من النساء المقاولات دليل على بداية حدوث تغيير في التركيبة الذهنية الجزائرية، كما يشكل تحديا كبيرا من خلال ازدواجية الوظيفة بين الالتزامات العائلية والالتزامات المهنية نتيجة تعدد دور المرأة، بالإضافة إلى كونها ربة منزل وأم وزوجة، فلقد أضيف لها دور جديد بإرادتها، وهو دور المرأة في فعل إنشاء المقاولات، وهذا الأخير يفرض عليها أن تتواجد خارج المنزل لفترة طويلة، وهذا ما يدل على مخاطرة المرأة سواء ماليا ونفسيا واجتماعيا من أجل تحقيق الربحية الاقتصادية واكتساب مكانة اجتماعية. زد على ذلك أن المقاولات ثقافة، فهي تكتسب من التنشئة الاجتماعية للمرأة، أين تلعب الأوساط الاجتماعية (العائلة، المدرسة، الجامعة، المهنة، المحيط...) دورا جوهريا في تنمية لديها الرغبة في فعل المقاولات

من جهة أخرى نجد أن فكرة الاستقرار الوظيفي، كانت من بين أقوى الأسباب التي تجعل المرأة تفكر في تكوين مشروعها الخاص، إضافة إلى أن عمل المرأة في القطاع الخاص، يعرف

تميزا في الأجر، حيث تحصل المرأة على أجور أقل من أجر الرجل، كما أن معظم المناصب الهامة والحراك المهني والوظيفي كان من نصيب الرجل دون المرأة.

ففاعل إنشاء المشروع المصغر يعد فعلا مركبا، فظاهريا هو فعل فردي تقوم به المرأة بمفردها، من خلال تكوين ملف والتقدم للوكالة، وضمنا هو فعل جماعي يتصدره الوسط العائلي الذي يعتبر الوسط الداعم والمساند في جميع مراحل الإنشاء، ففاعل الإنشاء عند النساء المقاولات لا يتوقف فقط على امتلاك الشهادات والكفاءات المهنية، وإنما لدور الرأسمال الاجتماعي لهن.

كما أن شبكة العلاقات الاجتماعية الشخصية للمرأة المقاوله تكون فاعلة كذلك في هذا الفعل، فالمقاولات المنشأة مرغمة على نسج شبكة فعالة ونافعة تسمح بتذليل الصعوبات التي تواجه المؤسسة في مرحلة الاستغلال، علما أن المحيط الاقتصادي يتسم بلا شفافية وعدم الاستقرار.

فالصعوبات التي تواجه المرأة المقاوله لا تكمن في مرحلة إنشاء مشروعها، وإنما الصعوبة تكمن في كيفية المحافظة على هذا المشروع من خطر الزوال. رغم أن التشريع القانوني لا يميز بين المقاوله الرجالية والمقاوله النسوية، ولكن هناك قانون اجتماعي وضعي لا يعترف بعمل المرأة إلا في المجالات التقليدية المعروفة مثل التعليم والصحة.

وقد خلصنا من خلال هذه الدراسة إلى جملة من الاقتراحات:

- تشجيع التقارب بين منظمات النساء المقاولات والجامعات، وإدخال وحدات تدريسية حول المقاوله ومقاربة النوع.
- إحداث بنك معلومات وطني حول المقاولات بشكل عام، ومتابعة المقاولات النسوية بشكل خاص.

- إجراء دراسات وأبحاث حول وضعية المرأة المقاتلة في كل القطاعات والقطاعات الفرعية والاقتصادية والاجتماعية، مع إبراز الممارسات الجيدة وتثمينها.
- تعميق الدراسات حول المقاولات حسب نوعها من أجل الإحاطة باحتياجاتها الخاصة.
- تعزيز السياسات الاجتماعية والخدمات الاجتماعية التي تمكن المرأة من التوفيق بين الحياة المهنية والحياة العائلية.
- إنشاء نوادي في كل ولايات القطر الجزائري خاصة بالمقاولين سواء كانوا رجال أو نساء، لتبادل الخبرات والمعلومات وتسهيل عملية الاتصال فيما بينهم.

المراجع

قائمة المراجع

• باللغة العربية

أ- الكتب:

- 1- الساعاتي حسن: علم الاجتماع الصناعي، ط3، دارالنهضة العربية، بيروت، لبنان، 1986.
- 2- الخشاب مصطفى: دراسات في علم الاجتماع العائلي، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1981.
- 3- الأنصاري عبد الحميد إسماعيل: قضايا المرأة من تعاليم الإسلام وتقاليده المجتمعية، ط1، دارالنشر العربي، القاهرة، مصر، 2000.
- 4- أبو ناعم عبد الحميد مصطفى: إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2002.
- 5- الأسيوطي ثروت أنيس: نظام الأسرة بين الاقتصاد والدين، دار الكاتب العربي للطباعة والنشر، القاهرة، 1966.
- 6- العساف بن حمد صالح: مؤشرات حول المساهمة الاقتصادية للمرأة العاملة في قطاع التربية والتعليم، مطبعة العمال المركزية، بغداد، العراق، 1986.
- 7- الزيايدي عادل رمضان: إدارة الموارد البشرية، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، 1995.
- 8- الهادي محمد محمد: أساليب إعداد وتوثيق البحوث العلمية، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، مصر، 1990.
- 9- النجارفريد راغب: إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة، شباب الجامعة، القاهرة، مصر، 1999.
- 10- بعلي محمد الصغير: تنظيم القطاع العام في الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
- 11- بابا الطلال: قضايا التنمية في العالم الثالث، دار الطليعة، بيروت، لبنان، 1996.
- 12- بورديو بيار: أسباب علمية لإعادة النظر في الفلسفة، ط1، تر: أنور مغيث، دار الأزمدة الحديثة، لبنان، 1998.
- 13- بركات حلیم: المجتمع العربي المعاصر، ط3، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1986.

- 14- بيضون تغايريد: **المرأة والحياة الاجتماعية في الإسلام**، دار النهضة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1985.
- 15- بومباك كليفوردي: **ترجمة رائد السمرة، أسس إدارة الأعمال التجارية الصغيرة**، مركز الكتاب الأردني، 1989.
- 16- بهلول محمد بلقاسم حسن: **الاستثمار وإشكالية التوازن الجهوي "حالة الجزائر"**، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1999.
- 17- بيرجر بريجيت: **ثقافة تنظيم العمل**، ترجمة: محمد مصطفى غنيم، الدار الدولية للنشر والتوزيع، مصر، 1995.
- 18- بلال محمد إسماعيل: **إدارة الموارد البشرية**، دار الجامعة العربية الجديدة، الإسكندرية، 2004.
- 19- بن أشنهوعبد اللطيف: **التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط 1962، 1980**. تر: محمد صبح وآخرون، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1988.
- 20- بن حبيب عبد الرزاق: **اقتصاد وتسيير المؤسسة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
- 21- جواد نبيل: **إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الجزائرية للكتاب، الجزائر، 2006.
- 22- جعلوك محمد علي عارف: **أعمال المقاولات**، ط1، دار الراتب الجامعية، بيروت، لبنان، 1999.
- 23- جوردون مارشال: **موسوعة علم الاجتماع**، المجلد الثاني، ط1، المجلس الأعلى للثقافة، القاهرة، مصر، 2000.
- 24- حسن مختار جمال: **سياسة التشغيل في مصر**، مكتب العمل العربي، القاهرة، مصر، 1999.
- 25- حجازي محمد فؤاد: **الأسرة والتصنيع**، ط3، مطبعة التقدم، القاهرة، مصر، 1975.
- 26- خالدي الهادي: **المرأة الكاشفة لصندوق النقد الدولي**، دار هومة، الجزائر، 1996.
- 27- رشوان حسين عبد الحميد أحمد: **علم اجتماع المرأة**، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 1998.

- 28- رهيدي سيقن، **تسيير المشاريع**، ترجمة: وليد الماضي، ط1، دار المعرفة، دمشق، سوريا، 1991.
- 29- شروخ صلاح الدين: **علم الاجتماع التربوي**، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنابة، الجزائر، 2004.
- 30- صخري عمر: **اقتصاد المؤسسة**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
- 31- طبان عبد العزيز: **الاقتصاد الجزائري ماضيه وحاضره**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1992.
- 32- عبد الرحمان يسري أحمد: **تطور الفكر الاقتصادي**، دار الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1997.
- 33- عطية ماجد: **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار الميسرة، عمان، الأردن، 2004.
- 34- عفيفي هلال عبد الفتاح السيد: **بحوث في علم الاجتماع المعاصر**، الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1995.
- 35- علام سميرة: **إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة**، الدار العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1993.
- 36- عبيدات إبراهيم محمد: **أساسيات الإدارة المالية**، دار المستقبل للنشر والتوزيع، الجزائر، 1999.
- 37- عرياجي إسماعيل: **اقتصاد المؤسسة. أهمية التنظيم. ديناميكية التنظيم**. ديوان المطبوعات الجامعية. الجزائر. 1996.
- 38- عدون دادي ناصر: **اقتصاد المؤسسة**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1998.
- 39- عنبة هالة محمد لبيب: **إدارة المشروعات الصغيرة**، المنظمة العربية للتنمية، القاهرة، مصر، 2006.
- 40- عوض الله صفوت عبد السلام: **اقتصاديات الصناعات الصغيرة**، دار النهضة، القاهرة، مصر، 1993.
- 41- غيث محمد عاطف : **التغيير الاجتماعي في المجتمع القروي**، الدار القومية للطباعة والنشر، مصر، 1965.

- 42- غدنز أنتوني: علم الاجتماع، تر: فايز الصياغ، ط1، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 2005.
- 43- فريدمان جورج ونافيل بيار: رسالة في سوسولوجيا العمل، ج1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
- 44- فوكوياما فرانسيس: الثقة الفضائل الاجتماعية وتحقيق الازدهار، ط1، مركز الإمارات للبحوث الإسلامية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1998.
- 45- فوكوياما فرانسيس: رأس المال الاجتماعي والاقتصاد العالمي، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، ع5، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 1994.
- 46- فوكوياما فرانسيس: الانهيار العظيم : الطبيعة الإنسانية وإعادة النظام الاجتماعي، الرؤية ملف القرن العشرين، عرض عامر سلطان، العدد 6475، 29 يناير 2000.
- 47- كاسر نصر المنصور وشوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة، ط1، الحامد، 2000.
- 48- كاميليا إبراهيم عبد الفتاح: سيكولوجية المرأة العاملة، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 1984.
- 49- كيال باسمة: سيكولوجية المرأة، ط1، مؤسسة عز الدين للطباعة والنشر، د ب، 1983.
- 50- مزبودي يحي: المقاولات علم وفن وإدارة، ط1، الشركة العالمية للكتاب، مصر، 2003.
- 51- مصطفى فريد نهال: أساسيات الأعمال، مكتبة الإشعاع، القاهرة، مصر، 1997.
- 52- محمد مسن : التدبير الاقتصادي للمؤسسات (تقنيات واستراتيجيات)، دار الساحل، الجزائر، 2001.
- 53- محبوب محمد: تأملات في المرأة والمجتمع، دارالعربية للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، د س.
- 54- محمد محروس إسماعيل: قضايا اقتصادية معاصرة، مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية، مصر، 1997.
- 55- هزريش روبرت وآخرون: تنظيم المشروعات: إنشاء مشروع جديد وتطويره وإدارته، ترجمة: فاروق منصور، أروين، دب، 1991.

56- يحيى سعد عبد الرسول محمد: **الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي**، المعهد العالي للخدمة الاجتماعية، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1998.
ب- **الأطروحات والرسائل الجامعية:**

1- **بادي سامية: المرأة والمشاركة السياسية**، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علم اجتماع التنمية، جامعة قسنطينة، 2003-2004.

2- **بن الشيخ الهام وآخرون: دور البنوك في التمويل بالقروض المصرفية للمؤسسات الاقتصادية**، رسالة تخرج لنيل شهادة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية علوم التسيير والعلوم التجارية، قسم العلوم التجارية، فرع مالية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007.

3- **بوطالب محمد نجيب: سوسيولوجيا القبيلة في المغرب العربي**، رسالة دكتوراه، مركز دراسات الوحدة العربية، لبنان، 2002.

4- **شلوف فريدة: المرأة المقاتلة دراسة سوسيولوجية**، رسالة ماجستير في علم اجتماع، تنمية وتسيير الموارد البشرية، جامعة الإخوة منتوري، قسنطينة، 2009.

5- **شويمات كريم: دوافع إنشاء وسيرورة المؤسسة المصغرة لدى الشباب البطال، تجربة المؤسسات المصغرة الناشئة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب**، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في علم الاجتماع، تنظيم وعمل، جامعة الجزائر، 2010-2011.

6- **عوفي مصطفى: الوضع الاجتماعي للمرأة العاملة في القانون الجزائري المعاصر**، رسالة دكتوراه، علم الاجتماع والتنمية، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية، قسم علم الاجتماع، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2002-2003.

7- **مانع عمار: العوامل الاجتماعية والمرأة العاملة في الجزائر**، رسالة ماجستير في علم اجتماع التنمية، جامعة قسنطينة، الجزائر، 2000-2001.

8- **حياة مراح: المفاول الجزائري الجديد بين المعاناة والإبداع**، رسالة ماجستير، معهد علم الاجتماع، الجزائر، 2002-2003.

ت- **المنشورات والملتقيات والندوات:**

1- **أبو زيد حكمت أمل: إمكانيات المرأة العربية في العمل السياسي**، عن ندوة مركز دراسات الوحدة العربية حول المرأة، مصر، 1982.

2- بلعربي عائشة: أيدور لصاحبات الأعمال العربيات في التنمية الاقتصادية، المنتدى العربي حول الدور الجديد للقطاع الخاص في التنمية والتشغيل، جامعة محمد الخامس، الرباط، المملكة المغربية، 2008.

3- بن نبي مالك: ميلاد مجتمع: شبكة العلاقات الاجتماعية، ترجمة: عبد الصبور شاهين، ندوة مالك بن نبي، لبنان، 1974.

4- جبار محفوظ: المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها، بحوث وأوراق عمل الدورة الدولية، حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، يومي 25-28 ماي 2003، منشورات مخبر الشراكة والاستثمار، سطيف، الجزائر، 2004.

5- لطرش الطاهر: المؤسسات المتوسطة والصغيرة: تحليل بعض عوامل النجاح، الأيام العلمية الدولية الثانية حول المقاولاتية، آليات دعم ومساعدة إنشاء المؤسسات في الجزائر: الفرص والعوائق، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ماي 2011.

6- عبد المعطي عبد الباسط، علام اعتماد: العولمة وقضايا المرأة، أعمال الندوة العلمية لمركز الدراسات والبحوث والخدمات المتكاملة، كلية البنات، جامعة عين شمس، مصر، 3-4 مارس 2002.

7- دليو فضيل وآخرون: الأسس المنهجية في العلوم الاجتماعية، منشورات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 1999.

8- غزواني سلوى: من أجل ترسيخ عقلية المساواة بين الجنسين، مركز المرأة العربية للتدريب والبحوث (الكوثر).

ث- المعاجم والقواميس:

1- الصحاف حبيب: معجم إدارة الموارد البشرية وشؤون العاملين: عربي-انجليزي، مكتبة الناشر، بيروت، لبنان، 1997.

2- بدوي أحمد زكي: معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية: انجليزي-عربي، مكتبة لبنان، بيروت، 1978.

3- بدوي أحمد زكي: معجم مصطلحات العلوم الاجتماعية: انجليزي-عربي، مكتبة لبنان، بيروت، 2003.

4- بدوي أحمد زكي: **مصطلحات العلوم الإدارية: انجليزي - فرنسي - عربي**، الكتاب اللبناني، بيروت، 1994.

5- جبران مسعود: **الرائد المعجم اللغوي الأحدث والأسهل**، ط8، دار العلم للملايين، بيروت، 2003.

6- غطاس نبيل وآخرون: **قاموس الإدارة مع سرد بالمصطلحات الإنجليزية المقابلة**، مكتبة لبنان، بيروت، 1983.

7- مذكور إبراهيم: **معجم العلوم الاجتماعية، الهيئة المصرية للكتاب**، مصر، 1975.

8- **معجم العلوم الاجتماعية**، إعداد نخبة من الأساتذة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، مصر 1975.

9- ميشيل دينكن: **معجم علم الاجتماع**، ترجمة: إحسان محمد الحسن، دار الطليعة، بيروت، لبنان، 1986.

ج- المجلات:

1- **المجلة الأردنية للعلوم التطبيقية**، تصدر عن عمادة البحث العلمي والدراسات العليا، المجلد 9، عدد2، عمان، الأردن، 2006.

2- **مجلة المساواة النسائية**، عدد مارس 2005-10-03. <http://www.pcwesr.org/ar> **show.art.asp.aid**

3- المؤسسة الوطنية لنشر المجلات الدورية، "العمل...صمام الأمان"، **مجلة الأحداث الاقتصادية**، عدد33، 1988.

4- بن حسين ناجي: «آفاق الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر»، **مجلة الاقتصاد والمجتمع**، عدد 2، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة، الجزائر، 2004.

5- رحيم حسين: «نحو ترقية شبكة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر»، **مجلة الاقتصاد والمجتمع**، عدد3، مخبر المغرب العربي الكبير، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين مليلة، الجزائر، 2005.

6- زغيب مليكة: «دور وأهمية قرض الإيجار في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة»، **مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير**، عدد 5، جامعة سطيف، الجزائر، 2005.

7- زكار علي: «أهم الجوانب التي تطورت في تنظيم ومحتوى العمل وانعكاساتها على العمالة بالمنشأة الصناعية»، مجلة دراسات اجتماعية، عدد 03، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، الجزائر، 2010.

8- قويعة رضا: «دور المؤسسة في الإنتاج الاقتصادي والاجتماعي»، مجلة بحوث اقتصادية، عدد 8، القاهرة، مصر، 1997.

9- مراح حياة: «إشكالية المقاول الجزائري الجديد»، الجزء الأول، مجلة دراسات اجتماعية، عدد 03، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات العلمية، الجزائر، جانفي 2010.

10- مصطفى بشير: «نحو تموقع جديد للجزائر في خارطة الاقتصاد العالمي»، مجلة فضاءات، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عدد 1، الجزائر، جانفي 2002.

11- مكتب العمل العربي: «التشغيل في المغرب»، مجلة العمل العربية، منظمة العمل العربية، عدد 64، القاهرة، مصر، 1999.

ح- المؤتمرات:

1- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، القطاع غير الرسمي: أوهام وحقائق، لجنة علاقات العمل، 2004.

2- مكتب العمل الدولي، الظروف العامة لتحفيز خلق الوظائف في المنشآت الصغيرة والمتوسطة، مؤتمر العمل الدولي، دورة 85، جنيف، سويسرا، 1999.

3- مكتب العمل الدولي، الخلاص من الفقر، مؤتمر العمل الدولي، التقرير الأول، دورة 91، جنيف، سويسرا، 2003.

خ- المحاضرات والمقابلات:

1- دخموش العربي: محاضرات في اقتصاد المؤسسة، مطبعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2005.

2- مقابلة مع الأستاذ شعبان لحيلج: مدير الديوان الوطني لمحو الأمية وتعليم الكبار، ملحقة الخروب، قسنطينة، الجزائر، 2009.

د- وثائق متفرقة:

1- اقلعي عادل، المقاولات عوائق عابرة للحدود، بإدارة أم فراس www.fursan.com

06/02/2009

- 2- شفير أحمد: **التحولات الاقتصادية والاجتماعية آثارها على البطالة والتشغيل في المغرب العربي**، معهد العربي للثقافة العمالية وبحوث العمل، 1999.
- 3- عريقات عبد الحميد سمير: **المشروعات الصغيرة في إطار التنمية الشاملة**، معهد التخطيط القومي، القاهرة، 2004.
- 4- عصفور أماني: **المقاولات النسائية عوائق عابرة للحدود، بإدارة أم فراس**
www.fursan.com 06/02/2009

● **باللغة الفرنسية:**

A/ Les Ouvrages :

- 1- Abdellatif Rebah. **La Minorité Invisible** .Casbah. Alger.2007.
- 2- Angelier Jean Pierre. **Economie industrielle éléments de méthodes**. O.P.U. Alger.1993.
- 3- BENATA Mohamed. **Influence de la Culture et de L'environnement sur L'intention Entrepreneuriat .Cas de L'Algérie**.Thèse pour L'obtention du diplôme de doctorat en Sciences Economiques. Université Abou Bekr Belkaid Tlemcen.2015.
- 4- Bourdieu Pierre. **Le Capital Social. notes provisoires in/ le capital social**. Edition la Découverte. Paris. France.2006.
- 5- Boutefnouché Mustapha. **Les Travailleurs en Algérie**.ENAL. Alger.1984.
- 6- Boutillier Sophie. **Travailleurs au XXe siècle**. Edition de bock. Université Bruxelles.2006.
- 7- Benredjem R. **L'intention Entrepreneuriale .L'influence des Facteurs Liés à L'individu et au Milieu**. Cahier de recherche du CERAG :2009-21 E4halshs-00528755.version 01-22 octobre2010

(Centre d'études et de Recherches Appliquées à la Gestion CNRS UMR 5820).2010.

8- Bridie Manuel et Michailof Serge. **Pratique d'analyse de projet . évaluation et choix des projets d'investissements.** Editions Economica Paris. France .1995.

9- Dore Paul et Tassi Jean. **La Réussite Des entrepreneurs.** Maxima. Paris.1999.

10- Drucker Peter. **Innovation and entrepreneurs hip.** Traduit de l'américain par patrice Hoffmann. **lesentrepreneurs.** expansion hachette . édition Jean-Claude lattés.1985.

11- Fayolle Alain. **Le Métier de Créateur D'entreprise.** Editions D'organisation. Paris.2003.

12- Fayolle Henri. **Administration industrielle et générale.** Editions Enag.1990.

13- Gasse Yvon. Damours Alain. **Profession .Entrepreneur.** les éditions Transcontinentales. Fondation de l'Entrepreneurs hip . Québec.1993.

14- Gillet Anne. **Entrepreneurs Algériens. Un groupe hétérogène entre logique familiale et logique économique/Entrepreneurs et PME.** l'Harmattan.Paris.2004.

15- Hernandez E-mail-Michel.**L'entrepreneuriat .Approche Théorique.** Editions L'harmattan. Paris.2001.

16- Hisrich Robert. Pieter Michael **Entrepreneurship .Lancer élaborer et gérer une entreprise.** Économico. Paris.1991.

17- Jean-Luc Guyot. Jean Vandewattyne. **Chapitre 1. Le Champ de l'entrepreneuriat .pluralité des approches et richesses du champ**

- d'analyse.** In Jean-Luc Guyot et al. Les logiques d'action entrepreneuriale. De Boeck Supérieur «Economie, Société, Région». 2008.
- 18- Jean Thomas. **Qualification Professionnel.** Eyrolles .Paris Saint Germain.1991.
- 19- Julien Pierre André et Marchesnay Michel. **L'entrepreneuriat.** Editions Economica. Paris.1996.
- 20- Julien Pierre André et autres. **Les PME . Bilan et Perspectives.** Economica. Paris.1994.
- 21- Lallement Michel. **Capital Social et Théories Sociologiques in/ le capital social.**paris.nd.
- 22- Lowy(S). & Al. Time and Notion Study and Formulas for wage incentives/**Essai sur la Qualification du Travail.**
- 23- Mottez Bernard. **La Sociologie Industrielle.** Presse Universitaire de France.1975.
- 24- Plum Werner. **L'entrepreneur. Personnage marginal de la société industrielle.** Edition Fried-Ebert-Stiftung. Bonn.1977.
- 25- Sellami Ahmed. **Petite moyenne industrie et Développement économique.** Entreprise national du livre(ENAL). Alger.1985.
- 26- Schumpeter Joseph. **Capitalisme. Socialisme et Démocratie.** traduit par Faine Gaël. Edition Payot.Paris.1972.
- 27- Schumpeter Joseph . **Théorie de L'évolution économique.** Dalloz . Paris.1975.
- 28- Schumpeter Joseph (1926). **Théorie de l'évolution économique .**Recherches sur le profit. le crédit. l'intérêt et le cycle de la conjoncture. Introduction.(Traduction française. 1935). Edition complétée le 18 avril 2002 a Chicoutimi. Québec.2002.

29– Timmos (J.A) . Characteristics and role demands of entrepreneurship
American Journal of Small Business. 1978. Vol 03. N1. In.

30– Witterwlghe Robert . **la PWE une entreprise humaine**. Edition de Boeck Université . Paris – Bruxelles.1998.

31– Weber Max. **L'éthique Protestante et L'esprit du Capitalisme**. Traduction Chavy Jacqu. Librairie Plon. Paris.1964.

B/ Revues :

1– Abrioux Florence et Abrioux Bruno. **comment nuancer l'approche générationnelle des attitudes au travail?comparaison plurifactorielles et qualitative de deux générations de salaires d'une entreprise multinationale**.revue interdisciplinaire sur le management et l'Humanisme.n°04–NE– Novembre/Décembre2012.

2– Bruyat Christian. Contributions épistémologiques au domaine d'entrepreneuriat .**Revue Française de Gestion**. n°101.1994.

3– Bulletin de Liaison. Loi Relative à la promotion de PME. Les Principales mesures adoptées. Ministères de PME–PMI. N°4.2000.

4– CNES . **Projet de rapport : pour une politique de développement de la PME en Algérie**. 20eme session plénière. Alger. Juin 2002.

5– Chantal Drancourt– Nicole. **redéfinir la question social – jeune et travail** –. VEI enjeux. n° 122. France. septembre2000.

6– Hemmam(A). **le nouveau secteur prive en Algérie**. Revue de SENEAP. N°2. SENEAP.Alger. Juin1985.

7– Laufer(J). Comment on Devient entrepreneur. **Revue Française de gestion**. N02. France.1975.

- 8- Ministère du Travail et des Affaires Sociales. **Revus Algérienne du Travail**. n°5. Alger. Aout1968.
- 9- Naville Pierre. **Essai sur la Qualification du travail**. Marcelle Rivière. Paris. 1956.
- 10- Penef (J). **Les Chefs D'entreprise en Algérie**. In Acte du colloque. «entreprise et entrepreneurs en Afrique».Harmattan. Paris.1983.
- 11- Robert B. Carton. Charles W.Hofer. Michael D.Meeks. **The Entrepreneur And Entrepreneurship . Operations Of Their Role In Society**.The University of Georgia Terry College of Business.2004.
- 12- Serre Delphine. **Le capital culturel dans tous ses états**. actes de la recherche en sciences sociale. N°191-192. France. 1/2012.
- 13- Widad Guechtouli. Manel Guechtouli. **L'Entrepreneuriat en Algérie. Quels enjeux por quelles Réalités?.Working Paper 2014-150**. IPAG Business School 184. Boulevard Saint-Germain 7508+06. Paris. France.2014.
- 14- Zengadi (A). "PME-PMI histoire et réalité". **la revue algérienne de l'économie et de l'entreprise :PME-PMI**. quel devenir?.n°4. 2001.

C/ Les Congrès, Les Séminaires et Les Journées Scientifique :

- 1- Bayad Mohammed et Bourguiba Malek. **De l'universalisme a la contingence culturelle. réflexion sur l'intention entrepreneuriale**. le 8eme congrès international francophone (CIFE PME).l'internationalisme des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales (Suisse:25-26-27 octobre 2006).
- 2- Eric Michael Laviolette et Christopher Loue. **Les Compétences entrepreneuriales . définition et construction d'un référentiel**. le 8ème

congrès international francophone (CIFE PME). L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales (Suisse : Haute école de gestion (HEC) Fribourg, 25-26-27 octobre 2006).

3- Fayolle Alain. **Du Champ de l'entrepreneuriat à l'étude de processus entrepreneurial . quelques idées et pistes de recherche.**

6° Congrès international francophone sur la PME. HEC Montevideo, octobre 2002.

4- Hornaday (J.A). Research about living entrepreneurs. **Encyclopedia of entrepreneurship.** Englewood cliffs. Prentice Hall. 1982.

5- Kerzabi Abdelatif et Wassila Lachachi Tabet Aouel. **L'entreprise familiale en Algérie. de l'indépendance au conservatisme,** colloque international. la vulnérabilité des TPE et PME dans un environnement mondialisé. 11es journées scientifique du réseau Entrepreneuriat INRPME-AUF-AIREPME. 27-29 mai 2009. Trois Rivières. Canada. 2009.

6- Shapero (A). The Displaced uncomfortable entrepreneur. **Psychology Today.** Vol 07. N11. 1975.

D/ Thèses et Mémoires :

1- Bouslikhane Aziz. **Enseignement de l'entrepreneuriat.pour un regard paradigmatique Autour de Processus Entrepreneuriat.** Thèse de doctorat non publiée en science de gestion. Université de Nancy 2.

2- Bruyat Christian. **Création d'entreprise. Contributions épistémologiques et modélisation.** thèse de doctorat en sciences de gestion. Université Pierre Mendès-France. Paris. 1993.

3- Feutrie Michel et Verdier Eric. Entreprise et Formation Qualifiante en construction sociale inachevée. **Organisation du Travail.**

4- Le Marois (H). **Contribution à la mise en place de dispositifs de soutien aux entrepreneurs.** Thèse de doctorat d'état en science de gestion Lille. France.1985.

5- Moreau Régis. **L'émergence organisationnelle. le cas des entreprises de nouvelle technologie.**Thèse de doctorat en sociologie. faculté des lettres et des sciences humaines. France.2004.

6- Mory Siomy. **Développement des Compétences des Leaders en Promotion de la Culture Entrepreneuriale et de L'entrepreneurs hip. le Cas de Rendez vous entrepreneuriat de la francophone.** Thèse pour l'obtention de philosophie doctorat (ph,D). Université Laval. Québec. Octobre. 2007.

7- Tounes Azzedine. **l'intention entrepreneuriales . une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5)et des étudiants en DESS CAAE.** Thèse de doctorat de gestion. université de Rouen. France. 2003.

8- Vincent Merle & Al. Reconversion des Adultes peu qualifiés . Dimension sociale. psychologique/**Organisation du Travail.** Anact.1995.

E/ Les Dictionnaires :

1- Akoun André. Ansart Pierre. **Dictionnaire de Sociologie.** Le Robert Sewil.1993.

2- Boudon Raymond & Al. **Dictionnaire de Sociologie.** La Rousse Montparnasse.Paris.2003.

3- Boudon(R) et Chamboredon(JC). **Dictionnaire de sociologie.** Larousse. Paris.2005.

4- Gresle François & Al. **Dictionnaire des science humaines . Sociologie. Psychologie social. Anthropologie.** Nathan.

5- Lebaron Frédéric. **la sociologie de A à Z :250 mots pour comprendre**. Ed :Dunod. Paris.2009.

6- Le petit Robert 1.**Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française**. Le Robert. Paris.1991

7- Lakehal Mokhtar.**Dictionnaire D'économie Contemporaine et Des Principaux Faits Politique et Sociaux**. Edition3.2002.

8- Petit Larousse. Librairie Larousse. Paris. 1986.(Institution).

9- Webster Institution Collegiate Dictionary. n/y. 1954.(Institution).

F/ Les Cahiers de Recherches :

1- Alary (C). **Micro entreprise un tremplin pour l'emploi. Cahiers Industrie**. Ministère de l'économie. des finances et de l'industrie. N°73. 01/2002.

2- Bouyakoub Ahmed. Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition. la dimension transnationale. in **les cahiers du CREAD**. Alger. n°40, 2eme trimestre.1997.

3- Bouyakoub Ahmed. Les Caractéristique de la Gestion des Ressources Humaines dans les PME en Algérie de la transition vers l'économie de marché. **Les Cahiers de CREAD**. n° Spécial. Alger.1997.

4- Brahim Allali. Vers une théorie de l'entrepreneuriat.**Cahier de Recherche**. n17.ISKAE.

5- Gillet Anne. **les femmes créatrices de petites et moyennes entreprises en Algérie : motivations. parcours socioprofessionnels et conditions d'émergence**. colloque international «Marché du travail et genre dans les pays du Maghreb. Spécificités. points communs et synergies avec l'Europe». organise par MAGE-CNRS (Paris). le DULBEA

(Bruxelles) et L'INSEA (Institut National de Statistiques et d'Economie Appliquée ,Rabat). Rabat. Maroc. Avril 2003.

6- Leghima Amina et Mengueleti Sonia. **lesjeunes diplômés créateurs d'entreprise dans le cadre de l'ENSEJ . Cas de wilaya de Tizi-Ouzou. Cahier du CREAD. N°73. CREAD. Alger.2005.**

7- Liabes (DJ). Entreprise et Bourgeoisie D'industrie en Algérie. **in Les Cahiers du CREAD. CREAD. Alger. N°1.1984.**

8- Liabes (DJ). Capital Privé et Patrons D'industrie en Algérie(1962-1982). **Cahiers duCREAD. Alger.1984.**

9- Minguet(Gy).Entreprises émergentes entrepreneurs. quelle sociologie de l'entrepreneuriat ? In **revue duCREAD. colloque mondialisation et modernisation des entreprises.25-26/01-2000 a Ghardaïa.édition Casbah. Alger.2001.**

10- Rahou Yamina. Atous et Difficultés de L'entrepreneuriat Féminine. Enquête sur les femmes qui s'inscrit dans l'économie de production et de reproduction. Centre de recherche en anthropologie sociale et culturelle. **CRASC. Alger.2008.**

11- Souidi Rosa. Ferfera (M.Y) et Akrouf (T). les entrepreneurs. le territoire et la création d'entreprises. enquête a Boghni. **cahier du CREAD. n° 51. 1^{er} trimestre 2000.**

12- Souidi Rosa Aknine. **Emergence des entreprise et raison d'échecs . enquête menée a Tizi-Ouzou. cahier du CREAD . N° 73. Alger.2005.**

G/ Les Documents de Travaux :

- 1- Bernard Mottez. **La sociologie Industrielle**. Presse Universitaire de France.1975.
- 2- Colot Olivier. Comble Karin et Ladhari Jihad. **Influence des facteurs socio-économiques et culturelles sur l'entrepreneuriat** . document de travail. centre de recherche Warocque. Académie Universitaire Wallonie. Bruxelles. Mars2007.
- 3- Gasse Yvon. **L'influence du milieu dans la création d'entreprises** .document de travail. centre d'entrepreneuriat et de PME. Université Laval. Québec .2003.
- 4- Goudin(T).**Qu'est ce qu'une entreprise?C.P.E** Etude.N07. Paris.1963.
- 5- Marc Ecrement. **Indépendance Politique et Libération économique**. Un quart de siècle du développement Algérien 1962-1985.Entreprise Algérien du presse et office des publications universitaires Algérienne.

H/ Reports :

- 1- Gartner W.B. **Who is the entrepreneur? Is the wrong question?**. American Journal of Small Business. Vol12. n°4.1988.
- 2- Gibb (A). The enterprise culture. threat or opportunity?. **Journal of European Training**.Vol 11. N2.1967.
- 3- Olivier Ferrier. Lippe ULMANN. Francois SAINT-CAST **.L'ETAT DE FEMINISATION DES PROFESSIONS LIBERALES** .Rapport Final pour le Compte de La Délégation Interministérielle aux Professions Libérales. France.2001.

4- Report of national Knowledge commission. **Entrepreneurship in India** . National knowledge Commission. India .2008.

5- Situation des enfants et des femmes. enquête nationale à indicateurs multiples.rapport préliminaire.2007.

I/ Les Sites Internet :

1- Chigunta Francis. **L'entrepreneuriat chez les jeunes. Relever les grands défis stratégiques**. L'actualité des services aux entreprise, n°7. DGCID(MAE).décembre2003.www.yesweb.org/gkr/res/bg.frentrep.ta.do.

2- Roupnel-Fuentes Manuella. **ce que travailler veut dire**. Revue Sociologie (en ligne). comptes rendus. 2012. mis en ligne le 30 mai 2013.consulte le 26 aout 2013.URL : <http://sociologie.revues.org/1059>.

3- **http :Maksab.Blog**. عبد الرحمان الملقى، طرق فعالة لتمويل المشاريع الصغيرة والناشئة، 2017

4- <https://rawateb.org/home/tips-for-action/entrepreneur/funding-own-business,2018>.

5- <http://www.unecana.org/arab/un/document20%et20%études/participati> onéconomique20%des femmes.

6- <http://www.qantara.de/webcom/show-article.php/-c492/nr194/i.html1>.

7- **http:www.amanjordan.org**

8- Wamid chaker: www.nesasy.org/content/view/515/96

9- www.Adreg, Net.

الملاحق

- 1- رخصة البحث الميداني
- 2- المقابلة
- 3- الهيكل التنظيمي للوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب
- 4- نسخة من استمارة التسجيل في الوكالة من الأنترننت
- 5- التعريف بالوكالة (شروط التأهيل-مراحل المرافقة-التمويل الثنائي-التمويل الثلاثي- القروض الإضافية بدون فائدة).

المحور الأول: البيانات الشخصية

- 1- السن:
- 2- الحالة المدنية:
- 3- المستوى التعليمي :
- 4- الشهادات المحصل عليها:
- 5- الأصل الجغرافي:

المحور الثاني: فكرة إنشاء المشروع وعلاقتها بالوسط العائلي

- 6- كيف جاءتك فكرة إنشاء مشروعك الخاص؟
- 7- في أي سنة بدأ مشروعك؟
- 8- أين تزاولين هذا النشاط؟
- 9- ماهي العوامل التي تتدخل في عملية نمو فكرة المقولة وإنشائها لديك ؟
- 10- ماهو مصدر رأس المال الذي اعتمدت عليه في إنشاء مقاولتك؟
- 11- تحدثي لنا عن الصعوبات التي واجهتك عند إنشائك للمشروع؟

المحور الثالث: دور رأس المال الاجتماعي في تجسيد واستمرار المشروع

- 12- ماهو المستوى التعليمي لوالديك؟
- 13- ماهو المستوى التعليمي للزوج (في حالة الزواج)؟
- 14- ماهي المدة المستغرقة في تجسيد مشروعك؟
- 15- هل تقومين بتسيير مقاولتك وحدك أم تعتمدين على أطراف أخرى؟
- 16- هل يوجد في محيطك العائلي والاجتماعي مقاولين؟
- 17- هل تلقيت الدعم من جهات معينة، وما نوعه؟

18- ماهي دوافع تجسيدك للمشروع؟

19- كيف هي علاقتك مع عمالك؟

المحور الرابع: دور المؤهلات المهنية والشخصية في نجاح الفعل المقاولاتي

20- ماهي مؤهلاتك المهنية؟

21- هل هناك صعوبات تواجهينها في تسيير المشروع ترجع إلى طبيعتك الأنثوية، ماهي؟

22- هل تستطيعين التوفيق بين الدور في البيت والعمل في المقاولة؟

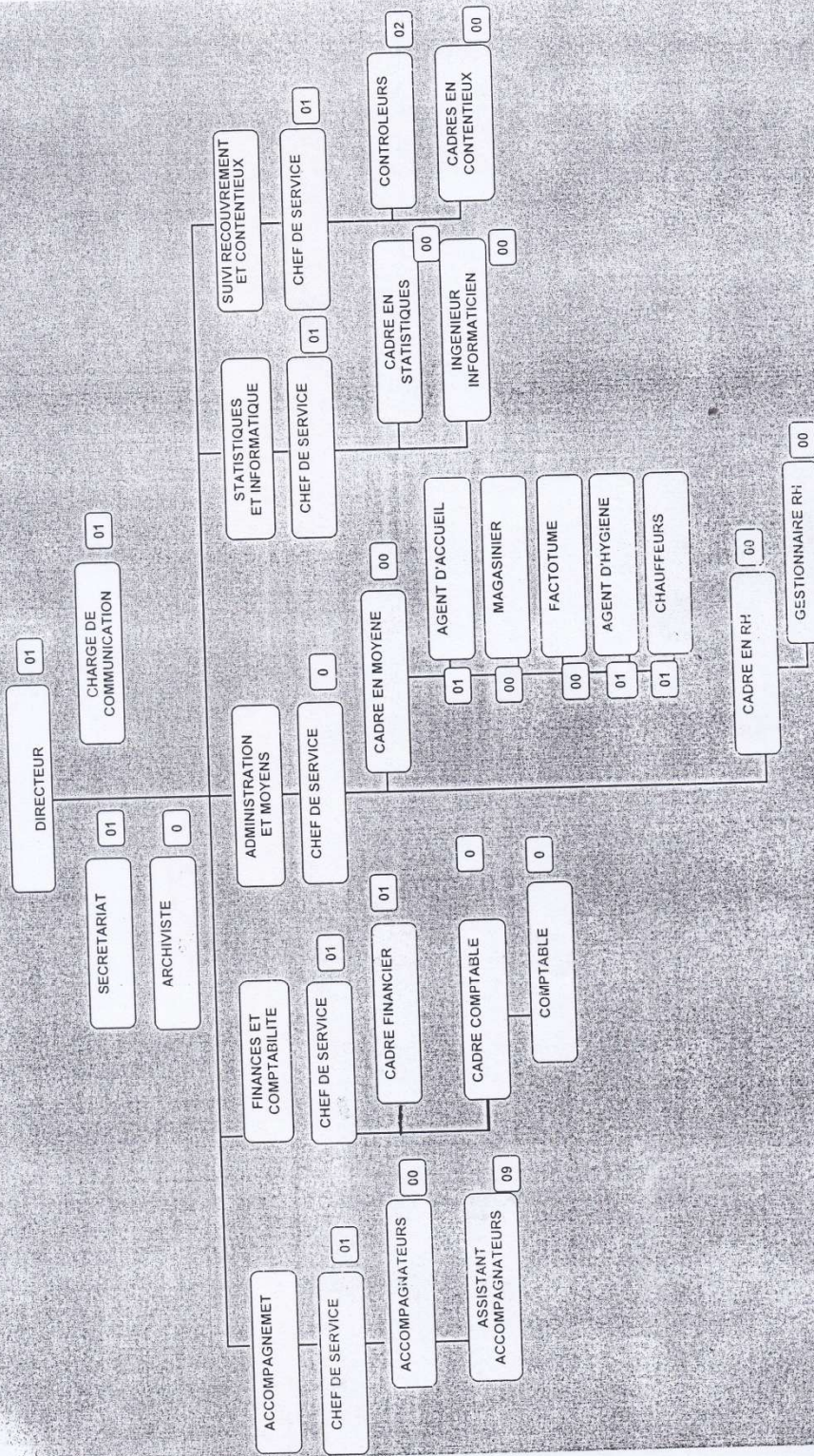
23- هل تفضلين أن يساعدك في المشروع رجل من العائلة أو رجال آخرين، ولماذا؟

24- ما الفرق بين مشروع تشرف عليه امرأة ومشروع يشرف عليه رجل؟

25- ماهي الخصائص الأساسية التي يجب أن تتميز بها المرأة المقاولة لنجاح فعلها المقاولاتي؟

MEDEA LE 04/06/2013

ORGANIGRAMME TYPE ANTENNE



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب


 الوكالة الوطنية
 لدعم تشغيل الشباب
ANSEJ

هنا تلتصق الصورة

إستمارة التسجيل

المسير

أنا الممضي (ة) أسفله:

الإسم: _____ اللقب: _____

الجنس: ذكر أنثى

اللقب الأصلي: _____

ابن (ة): _____ و _____

تاريخ الميلاد: _____ رقم شهادة الميلاد: _____

بلدية الميلاد: _____ ولاية الميلاد: _____

العنوان الشخصي الحالي: _____ بلدية: _____

ولاية: _____ البريد الإلكتروني: _____ الهاتف: _____ رقم بطاقة التسجيل (ANEM): _____

المؤهل أو الشهادة: جامعي التكوين مهني آخر _____

الشهادة أو المؤهل المتحصل عليها: _____

العنوان التجاري إن وجد: _____

أطلب الإعانات المالية و الامتيازات الجبائية الممنوحة في إطار برنامج الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب لتحقيق مشروع:

في إطار التمويل: الثلاثي الثاني الأول

الإعانات المالية المطلوبة:

القرض بدون فائدة العادي: _____

القرض بدون فائدة للكراء: _____

القرض بدون فائدة لعربات ورشة _____

القرض بدون فائدة للمكاتب الجماعية _____

أصرح بشرفي أنني:

- لا أمارس أي نشاط ذي أجره أو من دون أجره عند ايداع الملف على مستوى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.
- غير مسجل على مستوى مراكز التكوين أو المعاهد أو الجامعة عند ايداع الملف على مستوى الوكالة.
- لم استفيد من اعانة الدولة في نطاق انجاز مشروع/ انشاء مؤسسة مصغرة / خلق نشاط.
- مسجل على مستوى الوكالة الوطنية للتشغيل (ANEM) بطاقة سارية المفعول .

إسم و لقب المسير: _____

الإمضاء: _____

- كل تصريح كاذب يؤدي تلقائيا إلى إلغاء التسجيل المعني مع إمكانية الملاحقة القضائية بناء على المادة 223 من قانون العقوبات.

جدول ملخص التجهيزات والخدمات المطلوبة (التفصيل في الملحق)	يملأ من طرف مسير المؤسسة
المبلغ الاجمالي (TTC)	التعيين
	التجهيزات
	معدات النقل (إن وجد) (مع احتساب الرسم على السيارة)
	التأمين متعدد المخاطر للمعدات
	التأمين عن جميع المخاطر لمعدات النقل
	قاتورة التهيئة (عند الضرورة)
	رأس المال العامل

خاص بالوكالة

بطاقة التعريف الوطنية رقم: _____	فرع/ ملحقة: _____
الصادرة في: _____ سلمت من طرف: _____	
تاريخ الإيداع: _____	رقم SiejeV3: _____
إسم و إمضاء المرافق: _____	

ملاحظة هامة: - عند ايداع هذه الاستمارة يكون الشاب مرفوق ببطاقة التعريف الوطنية.



Agence Nationale de Soutien à L'Emploi des Jeunes ANSEJ

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes est une institution à caractère public, placée sous la tutelle du Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale.

L'ANSEJ met en œuvre un dispositif fondé sur une approche économique visant l'accompagnement des jeunes chômeurs pour la création et l'extension de micro-entreprises de production de biens et de services.

Elle développe des actions de promotion de l'esprit entrepreneurial et accorde des aides financières et avantages fiscaux durant toutes les étapes de l'accompagnement.

Dans ce cadre, l'ANSEJ agit en coordination avec les banques publiques et tous les acteurs sur le plan national et local.

Conditions d'éligibilité

- Etre âgé entre 19 à 40 ans.
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec le projet.
- Etre chômeur.
- Mobiliser un apport personnel d'un niveau correspondant, déterminé selon l'estimation du projet.

Les étapes de l'accompagnement

Idées de projet - Accueil et orientation - Elaboration du projet - Validation du projet par le comité de Sélection, de Validation et de Financement des projets (CSVF) - Accord bancaire - Formation du porteur de projet - Démarrage de l'activité - Suivi de l'activité.


Siège sociale : 08, Rue Arezki Benbouzid - El Annassers - Alger

Tel : 021.67.82.35/021.67.82.36

Fax : 021.67.56.51/021.67.75.74

www.ansej.org.dz




Ministère du Travail, de L'Emploi et de la Sécurité Sociale
Agence Nationale de Soutien à L'Emploi des Jeunes

Création micro-entreprise avec financement MIXTE

Le montage financier

Le montage financier dans la formule de financement mixte est constitué de :

- 1 - L'apport personnel du jeune promoteur
- 2 - Un prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR)

Structure financière du financement mixte

Niveau 1

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel
Jusqu'à 5.000.000DA	29%	71 %

Niveau 2

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel
De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA	28 %	72 %

Avantages fiscaux

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

a. Phase réalisation :

- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières.
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

b. Phase exploitation


- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions;
(Pour une période de trois (03) ans ou six (06) ans pour les hauts plateaux et les zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud).
- Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et micro- entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.
- Exonération totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU), à compter de la date de sa mise en exploitation;
(Pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou six (06) ans pour zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud).
- Prorogation de deux (02) années de la période d'exonération lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.
- A la fin de la période d'exonération de l'impôt forfaitaire unique (IFU), la micro entreprise bénéficie d'un abattement fiscal de :

70 % durant la première année d'imposition
 50 % durant la deuxième année d'imposition
 25 % durant la troisième année d'imposition

Siège sociale : 08, Rue Arezki Benbouzid
 -El Annassers- Alger

Tel : 021.67.82.35/021.67.82.36
 Fax : 021.67.56.51/021.67.75.74

www.ansej.org.dz




Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

Création micro-entreprise avec financement TRIANGULAIRE

Le financement triangulaire

Le financement triangulaire est un financement dit (tripartite) qui engage le promoteur, la banque et l'ANSEJ, ce type de financement est constitué comme suit :

- 1- L'apport personnel des jeunes promoteurs.
- 2- Le prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR).
- 3- Le crédit bancaire dont les intérêts sont bonifiés à 100% et qui est garanti par le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/ Crédits Jeunes Promoteurs.

La structure financière du financement triangulaire

Niveau 1

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel	Crédit bancaire
Jusqu'à 5.000.000DA	29%	1 %	70 %

Niveau 2

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel	Crédit bancaire
De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA	28%	2 %	70 %

La bonification des taux d'intérêts

La bonification du taux d'intérêt du crédit bancaire est de 100% pour tous les secteurs d'activités (taux d'intérêt 0%).

Aides financières

Trois autres PNR supplémentaires sont accordés aux jeunes promoteurs:

- **PNR véhicule-atelier** =500.000 DA pour les diplômés de la formation professionnelle .
- **PNR loyer jusqu'à** 500.000 DA d'aide au loyer .
- **PNR cabinet groupé** jusqu'à 1000.000 DA d'aide au loyer pour les universitaires (médecins, avocats...) pour la création de cabinets groupés .

Avantages fiscaux

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

a. Phase réalisation :

- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières.
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro- entreprises.

b. Phase exploitation

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions.
(Pour une période de trois (03) ans ou six (06) ans pour les hauts plateaux et zones spécifiques , et dix (10) ans pour le sud)
- Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et micro- entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.
- Exonération totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU), à compter de la date de sa mise en exploitation.
(Pour une période de trois (03) ans , ou six (06) ans pour les zones spécifiques , et 10ans pour le sud)
- Prorogation de deux (02) années de la période d'exonération lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.
- A la fin de la période d'exonération de l'impôt forfaitaire unique (IFU) , la micro entreprise bénéficie d'un abattement fiscal de :

70 % durant la première année d'imposition
50 % durant la deuxième année d'imposition
25 % durant la troisième année d'imposition

Siège sociale : 08 , Rue Arezki Benbouzid
-El Annassers- Alger
Tel : 021 .67.82.35/021.67.82.36
Fax : 021.67.56.51/021.67.75.74



www.ansej.org.dz



Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

الوكالة الوطنية
لدعم تشغيل الشباب
ANSEJ



Les prêts non rémunérés supplémentaires pour :

- les Vehicules Ateliers
- les Cabinets Groupés
- la location

Véhicules-Ateliers

Vous êtes diplômé de la formation professionnelle Vous êtes âgé (e)s de 19 à 40 ans

Vous pouvez bénéficier du financement de votre véhicule atelier pour l'activité de plomberie, électricité bâtiment, chauffagiste, climatisation, vitrerie, peinture bâtiment, mécanique automobile avec un apport personnel de **1% ou 2%**.

Comportant un prêt ANSEJ de **28% ou 29%** (selon le montant de l'investissement), et un crédit bancaire de **70 %** bonifié à **100%** En plus de ces deux prêts vous bénéficiez encore d'un prêt supplémentaire de **500.000DA**.

Cabinets Groupés

Vous êtes médecin, auxiliaires de justice, expert comptable, comptable, commissaire aux comptes, bureau d'études relevant du BTPH,

En plus de votre apport personnel de **1% ou 2%**, du prêt ANSEJ de **28% ou 29%** et d'un crédit bancaire de **70 %** bonifié à **100%**, vous bénéficiez d'un prêt location allant jusqu'à **1.000.000 DA** avec un ou plusieurs de vos confrères sur un même lieu dit « cabinet groupé »



NB: Les PNR supplémentaires sont des aides en plus des crédits accordés dans le financement triangulaire.

Prêt location

Vous êtes porteur de projet de biens et de services, vous désirez créer votre activité

En plus de votre apport personnel de **1% ou 2%**, du prêt ANSEJ de **28% ou 29%** et d'un crédit bancaire de **70% bonifié à 100%** Bénéficiez aussi d'un Prêt loyer non rémunéré jusqu'à **500.000 DA** pour toutes les activités hormis celles des cabinets groupés.



La durée de remboursement du crédit bancaire ne saurait être inférieure à huit (8) ans dont trois (3) ans de différé.

Siège sociale : 08, Rue Arezki Benbouzid
-El Annassers- Alger

Tel : 021.67.82.35/021.67.82.36

Fax : 021.67.56.51/021.67.75.74

www.ansej.org.dz

