



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عين تموشنت
قسم : العلوم المالية والمحاسبة
عنوان مذكرة :

واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر

دراسة ميدانية على عينة من طالبات جامعة عين تموشنت .

مذكرة مكتملة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص : مالية مؤسسة

من إعداد الطالبتين : تحت إشراف :

د. أوجامع إبراهيم

• ماكني رجاء .

• منقور رهاف شيرين .

أعضاء لجنة المناقشة :

الاسم	الجامعة	الصفة
د. بن مسعود نصر الدين	جامعة بلحاج بوشعيب عين تموشنت - الجزائر	رئيس
د.العقاق مصطفى	جامعة بلحاج بوشعيب عين تموشنت - الجزائر	ممتحن
د.أوجامع إبراهيم	جامعة بلحاج بوشعيب عين تموشنت - الجزائر	مشرف
د.مقدم تبرة	جامعة مصطفى اسطمبولي معسكر - الجزائر	ممتحنة

السنة الجامعية : 2024/2023

شكر وتقدير :

الحمد والشكر أولاً وأخيراً لله عز وجل الذي وفقنا لهذا

ولم نكن لنصل إله لولا فضل الله علينا ،

نحمدك يا رب حمدا يليق بمقامك وجلالك .وعملاً

بقول الرسول صلى الله عليه وسلم

" من لا يشكر الناس لا يشكر الله "

نتقدم بالشكر الجزيل لكل الأساتذة الكرام الذين تعلمنا على أيديهم،

ونخص بذكر هنا الأستاذ " أوجاع إبراهيم " على قبوله الإشراف على الرسالة

وعلى جهوده الطيبة في إثراءها بالخبرة العملية، وشكر مساعد المشرف

الدكتور : "العقواق مصطفى" لقبوله الإشراف على رسالتنا كذلك، ولنصائب

المخالصة، وبذله جهده ووقته في تصويب هذه الرسالة. منذ أن كانت فكرة

حتى اكتملت،

كما نشكرهما على صبرهما معنا فجزاهم الله ألف خير .

ثم نتقدم بجزيل الشكر إلى زملائنا وإلى جميع من

ساعدنا من قريب أو بعيد في إتمام هذا العمل .

نسأل الله أن يجعل هذا في ميزان حسناتهم .

والله ولي التوفيق

إهداء

وصلت رحلتي الجامعية إلى نهايتها بعد تعب ومشقة....
وها أنا ذا بحث تخرجي بكل همة ونشاط بفضل الله
أهدي نجاحي إلى من رعايني وسعى في حياتي لأمل مسيرتي
وإلى من دعمني بلا حدود وأعطاني بلا مقابل
"جدي رحمه الله"

وإلى من كانوا سند ودعم إلى من عمروني بالحب
والتوجيه الذين لظالمًا كانوا الظل لهذا النجاح
"أبي" و"أمي" وإخوتي"

وإلى التي هي بمثابة أمي وأختي وصديقتي التي رعتني
وتعبت علي منذ نعومة أظفري "خالتي أمال"
وإلى رفيقاتي دربي اللواتي تشاركننا لحظات التعب والفرح
معا طيلة مدة صداقتنا
"عبير" و"نور"

أهدي نجاحي إلى من آمن بي ودعمني
في كل خطوة ومن ساندني في مشواري حفظه الله

ماكني رجاء 

إهداء

أحمد الله عز و جل على منه وعونه لإتمام هذا البحث.

إلى الذي وهبني كل ما يملك حتى أحقق له أماله

إلى " أبي " الغالي على قلبي أطال الله في عمره.

إلى سندي في الشكائد إلى التي كانت دعواها لي بالتوفيق تتبعني خطوة بخطوة في عملي، إلى من منحتني القوة و العزيمة، لمواصلة الدرب و كانت سبب في مواصلة دراستي إلى من علمتني الصبر والاجتهاد، إلى الغالية على

قلبي " أمي "

أطال الله في عمرها.

إلى روح أخي الزكية الطاهرة التي كانت سندي ومسندي في الحياة إلى

الوفى أخي " محمد الأمين " رحمه الله.

إلى أحب الناس إلي و أعزهم " جدي " و " جدتي " رعاهم الله وأطال في عمرهم

إلى أخواتي حفظهم الله عز و جل وإلى أولاد و بنات خالاتي.

وإلى كل العائلة الكريمة التي ساندتني ولا تزال تساندني.

إلى رفيقاتي المشوار اللواتي قاسمتني لحظاته رعاهن الله ووفقهن.

إلى كل من ساهم في انجاز هذه الرسالة و لو بكلمة طيبة.

فجزى الله الجميع عني خير الجزاء.

منقول رفافه شيرين

الملخص :

إن الاهتمام بمجال المقاولاتية النسوية شهد أهمية متزايدة في معظم بلدان العالم ، و خصوصا في البلدان النامية. و هذا يدل على حد سواء ، الجزء المخصص في جميع مجالات الحياة الاقتصادية و الاجتماعية .

تركز هذه الدراسة على المقاولاتية عند النساء في الجزائر و قد اعتمدنا على المنهج الافتراضي الإستنتاجي ، حيث تم تطوير استبيان مبني على نموذجين نظريين شهيرين ، نموذج Ajzen ونموذج Sokol و Shapero للطالبات الجامعيات اللواتي تعتبرن كمقاولات مستقبلية ، كما تطرقنا إلى إجراء مقابلات فردية مع جامعيات من أطوار مختلفة .

تشير النتائج الرئيسية إلى توجه المقاولات القوي للطالبات الجامعيات نحو المقاولاتية في جامعة عين تموشنت .أيضا إن مشاركة المرأة الجزائرية في خلق المؤسسات تتخلل جميع القطاعات (الخدمات ، و الحرف و الصناعات ...)

وحتى لو كان العدد قليل ، وأعمالهم ليست متطورة بما يكفي و بالرغم من كل القيود التي يواجهونها . فهن يصمن حتى النهاية على تحقيق أفكارهن على أرض الواقع .

كلمات المفتاحية : المقاولاتية النسوية ، التوجه المقاولاتي ، العمل المقاولاتي ، نموذج المرأة المقاولاتية، دراسة استكشافية .

Abstract :

The interest in Entrepreneurship knows a growing importance in most countries and especially in developing. However ,the latter means well the share reserved for women in all areas of economic and socail life .

Indeed, This work focuses on female Entrepreneurship in Algérie and well needed , Something hypothetical -deductive where it developed a questionnaire based on the famous two theoretical models .the model of Ajzen and Shapero and Sokol students potentially considered future women entrepreneur (e) was adopted . So , to illustrate it was used individual interviews with university students from various levels .

The main results indicate a strong entrepreneurial intent young women students in the université of Ain Temouchent .Also ,the participation of Algerian women in entrepreneurship is omnipresent in all sectors of activity (services, crafts, industry ...) . And even if they are not numerous and their businesses are not sufficiently developed and known and despite all the constraints confronted had ground, struggle to the end to make their ideas as the carriers of project .

Keywords: women's entrepreneurship, entrepreneurial orientation, contracting work, model of women entrepreneurs, exploratory study.

الفهرس:

الصفحة	العنوان
	الشكر
	الإهداء
	الفهرس العام
	قائمة الجداول
	قائمة الأشكال
	قائمة الملاحق
أ	المقدمة العامة
الفصل الأول : الإطار النظري للمقاولاتية	
1	التمهيد
1	المبحث الأول : مجال المقاولاتية
1	1 - المقاولاتية ونماذجها
1	1.1 تعريف المقاولاتية
2	2.1 الأسس النظرية للمقاولاتية
3	3.1 نماذج المقاولاتية
9	4.1 تحليل الروابط الثمانية
10	2- المقاولاتية النسوية
10	1.2 المرأة المقاولاتية
11	2.2 التأنيث المقاولاتية " مقارنة النوع الاجتماعي "
12	3.2 نماذج التأسيسية للمقارنة
14	3. رغبة المقاولاتية
14	1.3 تصميم رغبة المقاولاتية
15	2.3 الأسس النظرية لنهج نوايا المقاولاتية
	المبحث الثاني : واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر
19	1. توظيف المرأة في الجزائر
19	1.1 التطورات في عدد قليل من الأرقام
20	2.1 التفاوتات و الاختلافات
21	2. النساء المقاولات في الجزائر
29	3. دراسات سابقة حول المقاولاتية
49	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: دراسة ميدانية	
50	تمهيد
50	المبحث الأول: منهجية البحث وتحليل بيانات الاستبيان
50	1 - منهجية البحث
51	2 تحليل نتائج الاستبيان
62	3 تحليل نتائج الفرضيات
67	المبحث الثاني: نظرة الطالبات حول الصعوبات التي يمكن أن تواجهها المرأة الجزائرية لدخول مجال المقاولاتية
70	خلاصة
74	الخاتمة العامة
78	قائمة المراجع
80	الملاحق

قائمة الجداول :

الرقم	العناوين	الصفحة
01	القروض الممنوحة حسب نوع التمويل (2023 . 03. 31)	24
02	توزيع القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط	25
03	توزيع القروض الممنوحة حسب الجنس	26
04	عدد المشاريع الممولة حسب الجنس لدى وكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية	27
05	عدد المشاريع الممولة حسب القطاع لدى وكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية(وكالة عين تموشنت)	28
06	نتائج عينة الدراسة حسب المتغيرات الديموغرافية (السن، الحالة الاجتماعية، المستوى التعليمي)	51
07	نتائج فقرات البعد الأول "مدى الرغبة "	53
08	نتائج فقرات "الجدوى المدركة "	54
09	نتائج البعد الثالث "الموقف"	55
10	نتائج البعد الرابع "التحكم السلوكي المدرك "	59
11	قيمة ألفا كرونباخ للاستبيان	61
12	نتائج الارتباط و المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لأبعاد الاستبيان	62
13	جدول تحليل التباين ANOVA للفرضية الأولى	62
14	جدول معامل التحديد للفرضية الأولى	63
15	جدول معامل الانحدار للفرضية الأولى	63
16	جدول تحليل التباين ANOVA للفرضية الثانية	63
17	جدول معامل التحديد للفرضية الثانية	64
18	جدول معامل الانحدار للفرضية الثانية	64
19	جدول تحليل التباين ANOVA للفرضية الثالثة	65
20	جدول معامل التحديد للفرضية الثالثة	65
21	جدول معامل الانحدار للفرضية الثالثة	65
22	يوضح نتائج تحليل التباين ANOVA للفرضية العامة	66
23	نتائج معامل التحديد للفرضية العامة	66
24	يوضح نتائج الانحدار المتعدد للفرضية العامة	66

قائمة الأشكال :

الصفحة	الأشكال	الرقم
08	شبكة Bruyat (1993)	01
09	تمثيل علاقة بين ثمانية نماذج الرئيسية للمقاولاتية	02
16	نموذج نظرية السلوك المخطط (AJZEN 1991)	03
18	نموذج الحدث المقاولاتي	04
19	نموذج الحدث Shapero وفقا ل Krueger (1993)	05
20	تطور السكان العاملين في الجزائر (حسب الجنس) بالنسبة المؤوية	06
20	توزيع السكان العاملين حسب القطاع القانوني و الجنس	07
21	تطور معدل البطالة	08
21	مشاركة الإناث (+15 سنة) في القوى العاملة	09
22	توزيع الشركات المدرجة حسب نوع	10
22	توزيع السكان العاملين حسب حالة العمل (العامل لحسابه الخاص)	11
23	توزيع التجار (الأشخاص الطبيعيين / الجنس الأنثوي) حسب العمر. نهاية 2022	12
24	توزيع القروض الممنوحة حسب نمط التمويل	13
25	توزيع القروض الممنوحة حسب نوع النشاط	14
26	توزيع القرض الممنوحة	15
27	عدد المشاريع الممولة حسب الجنس لدى الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية (وكالة عين تموشنت)	16
28	عدد المشاريع الممولة حسب القطاع لدى الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية (وكالة عين تموشنت)	17
51	نتائج عينة الدراسة حسب متغير السن	18
52	نتائج عينة الدراسة حسب متغير الحالة الاجتماعية	19
52	نتائج عينة الدراسة حسب متغير المستوى التعليمي	20

مقدمة عامة :

توطئة

في الوقت الحاضر ، تلعب ظاهرة المقاولاتية دورا مهما في العديد من البلدان ، فهي تفرض نفسها و تشارك في جميع مجالات الحياة الاقتصادية و الاجتماعية مثل خلق فرص العمل ، و تجديد الهيكل الاقتصادي، و ما إلى ذلك وغيرها. بالإضافة إلى ذلك فإنه يوفر التعلق و الحماس للأفراد الذين يرغبون في التحرك نحو مهنة المقاولاتية و إنشاء وظائفهم أو أعمالهم الخاصة .

و مع ذلك ، فقد درس العديد من الباحثين و الممارسين هذه الظاهرة من خلال استيعاب المحددات الرئيسية لفعل المقاولاتية مثل المعتقدات و المواقف و السمات الشخصية و الخصائص الاجتماعية و الديموغرافية ... الخ . و ركز مؤلفون آخرون على المرحلة المتعمدة لظاهرة المقاولاتية و خاصة على نماذج نية تنظيم المشاريع ، krueger N.F Reilly M.D and Carsrud A.L . للقيام بذلك ، من المثير للاهتمام كشف و توضيح هذه المرحلة .

في الواقع ، تم منح تطوير مفهوم النية من خلال مساهمة النهج النظري غير المتجانس مثل علم الاجتماع و علم النفس و الإدارة ... لذلك ، من أجل تجنب خصوصية هذه الأساليب ، من الضروري تحليل مفهوم النية في جانب المقاولاتية . بالإضافة إلى ذلك ، تعكس النية درجة الإلهام للعمل ، و ينظر إليها على أنها "مؤشر على الرغبة في المحاولة و مؤشر جيد لتغيير السلوك " . لذا فإن قياس نية المرأة في المقاولاتية يبدو و كأنه إستراتيجية بحثية جيدة لفهم واقع المقاولاتية النسوية .

بالإضافة إلى ذلك ، فإن تنظيم المشاريع النسائية مفهوم لا جدال فيه على نحو متزايد ، و قد عرفته كلوديا يو بأنه : " تشجيع تنمية الأنشطة الاقتصادية للمرأة من خلال تعزيز تنظيم المشاريع التي يمكن أن يكون لها أثر ايجابي في عدد من المجالات ، و يسهم في النمو الاقتصادي و يوفر فرص العمل . كما أنه يحسن الوضع الاجتماعي و التعليمي و الصحي للمرأة و أسرتها .

في الأدبيات ، قامت العديد من المقالات و الأبحاث بتحليل هذه الظاهرة ، خاصة في أواخر سبعينات القرن العشرين و أوائل الثمانينات . و منذ القرن 20 ضمنت الأمم المتحدة حقوق المرأة في المساواة و الحرية .

ومنذ ثمانينات القرن العشرين ، لعبت المرأة المقاولاتية دورا رائدا في توسيع المقاولاتية في العديد من البلدان مثل إنشاء الأعمال. مع ذلك وعلى الرغم من هذه الأهمية في جميع أنحاء العالم ، لا يزال معدل المقاولات منخفضة جدا في الجزائر مقارنةً بمعدل المقاولين الذكور أو نسبة النساء في إجمالي السكان .

طرح الإشكالية :

الهدف من هذا البحث هو معرفة : ما هو وضع المقاولاتية النسوية في الجزائر؟

من المثير للاهتمام أن نوضح : النهج و النماذج المختلفة التي حددت المقاولاتية و كذلك المقاولاتية النسوية ؟ أيضا لتوضيح مفهوم نية المقاولاتية في مجال المقاولاتية ؟ و ما هي نماذجها النظرية ؟ و مع ذلك نحن ملزمون بمعالجة خصوصية المقاولاتية النسوية في الدراسات التجريبية و أخيرا تفسير و تحليل واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر .

فرضيات البحث :

يشار إلى فرضيات البحث على أنها اقتراح متوقع للإجابة ، و فكرة متوقعة ، و نقطة البداية الضرورية لأي بحث ، و لكنها تنتظر التحقق من صحتها من خلال التحقق الجدلي و الإحصائي .
يشير (Emin S(2004 إلى انه من أجل تعزيز النية ، يجب التعامل مع تصورات الرغبة في تنظيم المشاريع و جدواها بالتوازي ، X الفرضية المقابلة هي كما يلي :

- الفرضية 1: للجدوى المدركة تأثير على رغبة المقاولاتية النسوية .
- الفرضية 2 : للموقف تأثير على رغبة المقاولاتية النسوية .
- الفرضية 3 : للتحكم السلوكي المدرك تأثير على المقاولاتية النسوية .

هدف البحث :

الهدف الرئيسي من هذا البحث هو فهم واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر، من خلال مرحلة رئيسية من الفعل المقاولاتي منبع نية المقاولاتية ، على الأقل لعينة من دراستنا .

تحديد الموضوع :

من أجل فهم هذا العمل بشكل أفضل ، من الضروري تحديد حدوده . يقتصر هذا العمل على المقاولاتية النسوية و تحديدا على فهم واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر من خلال نية المقاولاتية . و مع ذلك فإننا لا نحاول تعميم نتائج هذه الدراسة حيث توجد قيود تتعلق بحجم عينة دراستنا .

أسباب اختيار الموضوع :

- الاهتمام المتزايد بموضوع المقاولاتية النسوية في الآونة الأخيرة .
- قلة الأبحاث حول موضوع المقاولاتية بالرغم من أهميته .
- أصبح إنشاء مؤسسة خاصة الحل الوحيد للخروج من البطالة في ظل الظروف الاقتصادية في البلاد .
- الميول الشخصي لموضوع البحث .

أهمية الدراسة :

تكمن أهمية البحث في فهم و شرح واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر، و معرفة رأي النساء و أهم المعوقات التي تواجهها المرأة في مجال المقاولاتية من خلال دراسة لعينة من الطالبات .

أدوات الدراسة :

تم الاعتماد في هذه الدراسة على العديد من أدوات البحث، من كتب، مجلات و المقالات العلمية و جرائد الرسمية ، الرسائل الجامعية بالإضافة إلى المواقع الإلكترونية و التقارير، كما تم الاستعانة ببعض أدوات الإحصاء الوصفي و برنامج SPSSv25 .

حدود الدراسة :

- **الحدود المكانية :** لقد تناولت الدراسة موضوع المقاولاتية النسوية حيث انحصرت على طالبات كلية العلوم الاقتصادية و تجارية و علوم التسيير جميع الأطوار لجامعة عين تموشنت .
- **الحدود الزمنية :** أجريت هذه الدراسة خلال فترة 2023 / 2024 .

منهج البحث :

من أجل دراسة جوانب الموضوع تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لعرض و تحليل مختلف المفاهيم المتعلقة بالجانب النظري للموضوع و فهم كل مكوناته، كما اعتمدنا على المنهج الإحصائي لتحليل النتائج المتعلقة بالجانب التطبيقي.

صعوبات البحث :

- واجهتنا العديد من الصعوبات خصوصا في الجانب النظري لنقص المراجع التي تتناول موضوع المقاولاتية النسوية .
- صعوبة تحليل الموضوع بعمق عملي و منهجي لأنه يندرج ضمن المواضيع ذات طابع اجتماعي و ثقافي مما يجعل الدراسة فيه معقدة .
- عدم توفر الإحصائيات عن عدد المشاريع النسوية في الجزائر .

تقسيمات البحث:

من أجل الإحاطة بجميع جوانب الموضوع و الإجابة على الإشكالية المطروحة ، حيث تم تقسيم البحث إلى فصلين على النحو التالي :

➤ **الفصل الأول:** تناولنا فيه الاطار المفاهيمي للمقاولالية من خلال مبحثين ، المبحث الأول جاء فيه مجال المقاولالية بما فيها المقاولالية بصفة عامة و المقاولالية النسوية ورغبة المقاولالية ، أما المبحث الثاني تناول واقع المقاولالية النسوية في الجزائر .

➤ **الفصل الثاني :** خصصناه لدراسة حالة وكان ذلك من خلال توزيع استبيان على الطالبات و ذلك من خلال مبحثين، حيث تناولنا في المبحث الأول منهجية الدراسة وتحليل النتائج الاستبيان و مناقشتها ، أما المبحث الثاني خصصناه للصعوبات التي تواجهها المرأة الجزائرية لدخول مجال المقاولالية بمنظور بعض الطالبات

الفصل الأول:

الإطار النظري للمقاولاتية

التمهيد :

اليوم، يلعب عالم المقاولاتية دورا مثير للاهتمام في جميع مجالات الحياة الاجتماعية والاقتصادية... الخ، لأنها استطاعت التقليل من أهمية احتكار القطاع العمومي إذ أصبحت تمثل العمود الفقري لتنمية والنمو والمنافسة نظرا لمساعدتها في التقليل من البطالة وتحديد النسيج الاقتصادي وإنتاج القيمة والمبتكر يطرح منتجات حديثة تلبي حاجات المستهلكين و تشبع رغباتهم بتوفير المزيد من الرقاء لهم.

وهكذا، في مجتمع يتساوى فيه النساء والرجال، من المثير للاهتمام أن تستثمر النساء في المقاولات (ريادة الأعمال) وأن يصبحن مقاولات .

لذلك سيسمح لنا هذا الفصل الأول من هذا البحث بالتغلغل في قلب المقاولاتية وتعمق في بعض المفاهيم الأساسية. نقطة انطلاقها هي أن نظهر، أولا وقبل كل شيء ، التيارات الفكرية المختلفة في تطور أبحاث المقاولاتية . ثانيا ، نسلط الضوء على النهج والنماذج المختلفة للمقاولاتية النسوية وبعد ذلك نقدم الإطار السياقي لنية المقاولاتية و نماذجها الرئيسية .

المبحث الأول : مجال المقاولاتية**1. المقاولاتية ونماذجها :****1.1 تعريف المقاولاتية :**

تعددت التعاريف المتعلقة بالمقاولاتية وهذا راجع إلى عدم وجود تعاريف متفق عليها توضح بدقة مفهوم المقاولاتية :

- ◆ المقاولاتية " Entrepreneurship " : لغة تعني المحاولة،البدء أو الخوض وتتضمن فكرة التجديد والمغامرة.¹
- ◆ المقاولاتية هي عبارة عن أنشطة ومساعي التي تهدف إلى إنشاء وتطوير مؤسسة أي إنشاء نشاط معين .²
- ◆ المقاولاتية هي اكتشاف الأفراد أو منظمات الأعمال لفرص المتاحة واستغلالها، تعريف (Howard Stevenson) من جامعة هارفارد .³
- ◆ المقاولاتية هي العلاقة التي تجمع بين الفرد والقيمة التي أنشأها والتي قام بتمثيلها كما يلي :
- لقد عرف "Robert Hisrih" المقاولاتية على أنها : السيرورة التي تهدف إلى إنتاج منتج جديد ذو قيمة وذلك بإعطاء الجهد والوقت اللازمين، مع تحمل المخاطر الناجمة عن ذلك بمختلف أنواعها (مالية، نفسية، اجتماعية)، وبالمقابل ذلك يكون هناك إشباع مادي ومعنوي .

¹ الجودي محمد علي ،نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي ، أطروحة دكتوراه غير منشورة في علوم التسيير ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، سنة 2014\2015 ، ص 8 .

² لفقيه حمزة ، دور التكوين في دعم الروح المقاولاتية لدى الأفراد ، مجلة الاقتصاد الجديد ، جامعة برج بو عرييج ، العدد 12 ، المجلد 01 ، 2015 . ص 119 .

³ خدي توفيق ، عماري علي ، المقاولاتية كحل لمشكلة البطالة لخريجي الجامعة ،دراسة حالة لطالبة جامعة باتنة ، سنة 2009،ص6.

♦ وأعطى الإتحاد الأوروبي سنة 2003 المفهوم التالي للمقاولاتية : " هي الأفكار والطرق التي تمكن من خلق وتطوير نشاط ما عن طريق مزج المخاطرة والابتكار أو الإبداع والفاعلية في التسيير وذلك ضمن مؤسسة جديدة أو قائمة . "

♦ وأيضاً تعرف المقاولاتية على أنها ¹: "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 ."

♦ أما "Alain Fayol" فقد حددها على أنها حالة خاصة ، يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بعدم التأكد أي التأكد أي تواجه الخطر ، والتي تدمج فيها أفراد ينبغي أن تكون لهم سلوكيات ذات قاعدة تتخصص بتقبل التغيير وأخطار مشتركة والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي .²

♦ أما بالنسبة للإنجلوساكسون وخاصة الأمريكيون فقد استعملوا المصطلح منذ سنوات التسعينات من القرن الماضي ، إذ نجد أن البروفيسور (Howard Stevenson) بجامعة (Harvard) يوضح بأن : المقاولاتية عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات و متابعتها وتجسيدها .³

من خلال التعاريف المذكورة والتعاريف الأخرى يمكن إن نستنتج أن المقاولاتية هي نشاط إنشاء وإدارة أعمال تجارية ، مع تحمل المخاطر المالية والتنظيمية والشخصية بهدف تحقيق الربح غالباً ما ينطوي ذلك على الابتكار والمبادرة والقدرة على تحديد واستغلال الفرص في السوق .

2.1 الأسس النظرية للمقاولاتية :

" في إطار الرأسمالية ، غالباً ما يركز الباحثون والاقتصاديون على التحليلات الاقتصادية الكلية منذ نظرية اليد الخفية لأدم سميث ، وعلى التحليلات الفردية الدقيقة منذ الفردية المنهجية ل Walras .⁴

تستند نظرية رجل الأعمال إلى أعمال ثلاثة اقتصاديين رئيسيين : Richard Cantillon في نهاية القرن السابع عشر ، Jean-Baptiste Say في بداية القرن التاسع عشر ، و Joseph A. Schumpeter في بداية القرن العشرين .

Richard Cantillon كان أول من قام بتعريف رجل الأعمال كمن يتحمل عدم اليقين في السوق ويتحمل المخاطرة . ثم قام Jean-Baptiste Say بتوصيف رجل الأعمال كوسيط في الوسيط بين المعرفة والعمل ، في حين قدم Joseph A. Schumpeter رجل الأعمال كمبتكر يقوم بتحقيق تركيبات إنتاج جديد . ساهم هؤلاء

¹ خدري توفيق ، عماري علي، نفس المرجع السابق ، ص 6.

² خدري توفيق ، حسين بن الطاهر، المقالة كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية. المسارات و المحددات ، الملتي الوطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، جامعة الوادي 06\05 ماي 2013 ، ص 5 .

³ صندرة صايبي ، سيرورة إنشاء المؤسسة ، أساليب المرافقة ، دار المقاولاتية ، قسنطينة 2008.2009 ص 76 .

⁴ Boutillier, Uzunidis,(2011) , L'EMPREINTE historique de la théorie de l'entrepreneur .innovation 3/2014,N°45 , p 109.

الاقتصاديون الثلاثة في تطور نظرية رجل الأعمال منذ القرن الثامن عشر حتى بداية القرن العشرين ، وهي فترة مميزة بالانتقال من الاقتصاد الإقطاعي إلى الرأسمالية الصناعية .
الفترة التي خرج فيها اقتصاد من القيود الإقطاعية (الشركة ، التنظيم ، الخ) للدخول في الرأسمالية الصناعية صاغ هؤلاء الاقتصاديون الثلاثة معادلة المقاولاتية أو ريادة الأعمال ، ولم يكونوا الوحيدين الذين اهتموا بالموضوع ، ولكنهم كانوا الوحيدين الذين ركزوا كتاباتهم على المقاول .

المقاول = عدم اليقين + المخاطرة + الابتكار.

3.1 نماذج المقاولاتية : ¹

حسب ما ذكره Verstraete و (2005) Fayolle ، فإن مجال البحث في المقاولاتية يكتسب أهمية أكبر بين الباحثين و الممارسين، و بشكل خاص فإنهم مهتمون بنماذج العمل الريادي أو المقاولاتي .
علاوة على ذلك ، يفهم مفهوم (النموذجي) "كروية عالمية تعرف بأنها مجموعة من التجارب والمعتقدات والقيم التي تؤثر في كيفية تصور الفرد أو مجموعة من الأفراد للواقع و كيفية رد فعلهم على التصور" .
في دراستهم ، قدم Verstraete و Fayolle تعريفا للنموذج "كبناء نظري (مفهوم ، نموذج ، نظرية ، أو أي تصنيف آخر ناتج عن تفكير معرفي في موضوع معين) يحظى بتأييد كاف من الباحثين الذين يتقاسمون الرؤية المقترحة من قبل النماذج داخل المجتمع . " وبالتالي ، فإن الاهتمام المتزايد بالمقاولاتية دفع العديد من الباحثين إلى الاهتمام بالنماذج ، ومن ثم من الضروري لفهم مجال المقاولاتية أو ريادة الأعمال بمختلف أشكاله الرجوع إلى الأدبيات النموذجية مع تحديد الترابط بين هذه النماذج التي تشكل هيكل هذا المجال .
ومع ذلك قد حدد Robert Paturel (2007) سبعة نماذج سائدة في مجال البحث في المقاولاتية . وقد تم تحديد هذه النماذج في الفكرة التالية : هل لا يمكننا أن نقترح أن المقاولاتية هي بدءا من فكرة استغلال فرصة في إطار منظمة مدفوعة، يتم إنشائها من الصفر أو إعادة استيلاء عليها في البداية، ثم تطويرها لاحقا، من قبل شخص بدني بمفرده أو كفريق يواجه تغييرا كبيرا في حياته، وفقا لعملية تؤدي إلى إنشاء قيمة جديدة ؟
من خلال هذه الفكرة، نرى أن ظاهرة المقاولاتية تستند إلى سبعة نماذج، أو مناهج معرفية، تقدم لباحثين.

1.3.1 نموذج السمات الفردية :

يسعى هذا النموذج للإجابة على السؤال من ؟ وتعتبر إسهامات هذا النموذج في البحث في المقاولاتية محدودة وحتى قديمة، حيث قام بدراسة الخصائص الشخصية (الديموغرافية ، والأصل الاجتماعي ، والمسار المهني ، والمهارات، والدوافع، والتاريخ، والعائلة ...) للمقاول مع التركيز على بعض الصفات المتكررة للمقاولين الناجحين .

¹ Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat/Review of Entrepreneurship*, 4(1), 33-52.

وفقا لهذا النموذج، يبدو أن المقاولين غالبا ما يأتون من عائلات حيث يكون الآباء أو الأشخاص المقربين آخرين يعملون في مجال الأعمال و بالتالي يعتبرونهم نماذج يجب تقليدها .

يأخذ النموذج السماتي في الاعتبار تأثير البيئة المحيطة على تطور العمل المقاولاتي، في الواقع تؤثر البيئة المحيطة بشكل كبير على إنشاء الشركات من منطقة إلى أخرى، وذلك بسبب عدم المساواة في فرص الأعمال بين البيئات المختلفة .

ويعتبر مستوى التعليم جزءا من السمات الفردية التي اختارها الباحثون في المقاولاتية ، ذكر Gasse و D'amours في عام 2000 أن مستوى تعليم المقاولين أو رواد الأعمال أعلى من متوسط السكان بشكل عام . وهذا صحيح بشكل خاص بالنسبة لمنشئي الشركات في التكنولوجيا المتقدمة (High-tech) أو ذات الإمكانيات الكبيرة للنمو. نظرا لأن الشركات تعتمد على مزاياها التنافسية على معرفة مؤسسيها، فإن التعليم القوي ضروري بشكل عام. يمكن أن تؤثر تصورات الكفاءة بشكل كبير على رؤية الشخص لما إذا كانت الوضعية قابلة للسيطرة. إذا اعتبر الشخص نفسه كفوا ، فسيميل إلى التفكير في العمليات، مثل إنشاء شركة، كما يمكن تحقيقه. من وجهة نظر السمات النفسية، يتفق الكتاب عموما على الاعتراف بأن المقاولون عادة ما يُظهرون الكثير من الدافع المثابرة في جهودهم . يبرز المقاول الذي ينجح في إطلاق شركة، مستوى عالٍ من العزيمة والاستمرارية في حل المشاكل المختلفة ولصعوبات التي يواجهها . وتأتي العديد من الدراسات حول المقاولين الجدد لتؤكد أهمية الديناميكية النفسية والاجتماعية في إنشاء الشركات الجديدة . يسعون إلى الاستقلالية والاستقلال، ويرغبون في أن يصبحوا رؤساء أنفسهم ويتخذون مبادرات في هذا الاتجاه .

وفي نفس السياق، يلعب العمر والخبرة السابقة للشخص الذي يرغب في إطلاق عمل تجاري دورا مهما في بداية العمل. ومع ذلك فإن نموذج السمات الفردية أظهر العديد من القيود حيث لم يتمكن من إنشاء "ملف آلي" للمقاول، ونتائج الأبحاث التجريبية التي تتجه في هذا الاتجاه محفوفة بالغموض، وتناقضية وبالتالي غير مقنعة . وبالمثل ليس للمقاول بشكل أولي خصائص مميزة له، على الرغم من أنه من الصحيح أن بيئة مقاولاتية ملائمة تزيد من الطموح و حيوية روح المقاولاتية للمقاول المستقبلي .

وفقا لـ Paturel (2005)، فإن هذا النموذج الذي يسعى للإجابة على السؤال "من ؟" لا يزال ذو فائدة اليوم أكثر من كونه محدودا إلا في تحديد المقاولين بالنسبة للتغيير الذي يتعرضون له أو يستفيدون منه بدرجة متفاوتة عند دخولهم في الأعمال، حيث تكون قوة هذا التغيير مرتبطة بتعديل أو تغيير في وضعهم الاجتماعي أو مهنتهم أو وظيفتهم المتزامنة مع تغيير نهائي في التنظيم، سواء كان ذلك التنظيم الذي تم إنشائه أو الذي تم استحواذ عليه ، وكذلك بالتنقل الجغرافي وما إلى ذلك .

2.3.1 نموذج الحقائق المقاولاتية :

يعتبر هذا النموذج وصفا للغاية ، فهو يقدم إجابة على السؤال "ماذا؟" ويسمح بتحديد المقاولين من خلال سلوكهم .وذلك يتميز هذا النموذج " بخطر كبير" وفقا لـ Paturel (2007) ،لأنه قد يؤدي إلى الاعتقاد بالعالمية المسارات الوظيفية التي كشفت أن النجاح هو القاعدة، بينما تكون الإحصائيات الفشل محبطة لأولئك الذين

يرغبون في الانتقال إلى مجال المقاولاتية ، علاوة على ذلك يتمثل نموذج الحقائق في تقييم مهارات المقاولين للمبدع من خلال المبادرة التي يتخذها في جهوده ومن خلال النتائج التي يحصل عليها من الأعمال التي ينجزها. يتم التركيز هنا على مهارات الفرد وقدرته النفسية والسلوكية على تحقيق أهدافه التي تثبت هويته كمقاول. بالإضافة إلى ذلك، يسمح نموذج الحقائق بتحليل الفعل المقاولاتي بطريقة مختلفة عن نموذج العمليات. كما أن نموذج الحقائق يهدف إلى دراسة وتحليل الواقع العملي أو الفعل البشري للفرد، بما ذلك أفعاله ودوافعه وتوجهاته وقدراته المقاولاتية .

3.3.1 نموذج لدافع المنظمة :

تظهر الأبحاث التي أجراها Gartner أن مجال المقاولاتية مركز على ظاهرة إنشاء الشركات، بينما المقاولاتية الحقيقية تتمثل في إنشاء منظمة جديدة ،" إن إنشاء المشاريع الجديدة هو إنشاء منظمة جديدة " . بمعنى Gartner ، تعتمد عملية المقاولاتية على ظهور منظمات جديدة، أي إنشاء نشاط جديد مستقل . هذا ما أدى إلى اعتبار المنظمة أو الشركة نتيجة لعملية المقاولاتية .

ومع ذلك، قام Verstraet (2003) بأخذ هذا الافتراض، مما دفعه إلى اللجوء إلى " التفكير النظامي المتكامل للعمل ونتيجته " من أجل فهم المنظمة .

وأيضا، لاحظ Bygrave و Hofer (1991) ترابطا بين هذا النموذج ونموذج فرص الأعمال، حيث " تتضمن عملية المقاولاتية جميع الوظائف والأنشطة والإجراءات المرتبطة بتحديد الفرص لإنشاء المنظمات من أجل متابعتها." بالإضافة إلى ذلك، يجب عدم التفكير فقط في تحفيز منظمة جديدة (الإنشاء من العدم) ولكن أيضا في تلك التي تكون موجودة بالفعل وتم استئنافها ، وهو جانب مغمور. لذا يبدو أن هذا النموذج محدود إلى حد ما .

4.3.1 نموذج الفرص التجارية :

هذا النموذج معروف بأنه الأحدث في مجال البحث في المقاولاتية . إنه متجذر في الأعمال الأساسية لـ Venkataraman (1997) و Shane و Venkataraman (2000) . بالفعل، يتم تحديد مجال المقاولاتية هنا " كفحص مفصل لكيفية اكتشاف وتقييم واستغلال الفرص لخلق السلع والخدمات المستقبلية . " يستمد نموذج فرص الأعمال أصوله من التسويق، بهدف تلبية الاحتياجات التي لم يتم تلبيتها بعد في السوق، مما أدى إلى انعكاس حقيقي للاهتمام بهذا النموذج في مجال المقاولاتية .

على الرغم من التصنيف أو الثلاثي الأساسي للفرص كما اقترحه Drucker (1985) ، أكد Venkataraman على اثنين من الافتراضات . أحدهما ضعيف والأخر قوي . في النموذج المقاولاتي الذي اقترحه :

- الافتراض الأول الذي يعتبر ضعيفا يرى أن معظم الأسواق غير فعالة وأن هذه الخيبات توفر للأفراد الذين يكتشفونها ويستغلونها فرصا للربح .

- الافتراض الثاني الذي يعتبر قويا يؤكد أن " حتى لو اقترب السوق من حالة التوازن، فإن الحالة الإنسانية للشركة، بالإضافة إلى إغراء الربح وتقدم المعرفة والتكنولوجيا، ستدمر التوازن في وقت مبكر أو لاحق، هذا الافتراض يتجانس مع عملية الدمار الإبداعي التي وصفها Schumpeter .

Bygrave و Hofer (1991) يجمعون بين نموذج الفرصة ونموذج إنشاء كيان، بينما يربط Timmon (1994) ذلك بنموذج العملية " المقاولاتية هي عملية إنشاء أو استيلاء على فرصة ومتابعتها بغض النظر عن الموارد التي يتم التحكم فيها حاليا ."

Shane و Venkataraman (2000) يندرجون تماما في هذا النموذج مع دمج نموذج العملية (اكتشاف وتقييم واستغلال الفرص) . وفي نفس السياق، فإن استغلال فرصة تشكل النهج الذي يضمن أقوى دوامية للمشروع. ومن هذا المنظور قام Paturel (2007) بتوضيح العلاقة بين المقاولاتية والاستخبارات الاقتصادية من خلال وظائف الرصد والبحث عن الفرص في البيئة .

من هذا المنظور ، يؤكد Eckhardt و Shane " بينما تسعى القرارات غير مقاولاتية إلى تحقيق أقصى استفادة من الموارد النادرة من خلال علاقة بين الوسائل والأهداف تم تطويرها سابقا ، تؤدي القرارات المقاولاتية إلى إحداث أو تحديد علاقات جديدة بين الوسائل والأهداف التي لم تكشف أو تستخدم سابقا من قبل أصحاب الأعمال في السوق .

بشكل عام، وحتى لو تم اكتشاف الفرصة أو ملاحظتها أو إنشائها ، يكمن التحدي في استغلالها، يمكن فهم الانتقال من الاكتشاف إلى الاستغلال من منظور معرفي .

5.3.1 نموذج عملية تنظيم المشاريع :

باعتباره مجال بحث حديث ، ينظر إلى المقاولاتية عند معظم الباحثين كعملية .وفقا ل shane و venkatraman : "إن المقاولاتية هي الدراسة العلمية لكيفية اكتشاف الفرص لإنشاء منتجات وخدمات جديدة، وتقييمها، واستغلالها ، ومن قبل من، وما الآثار المترتبة عن ذلك ."

وأيضا، تعريف Gartner يسير في هذا الاتجاه : " المقاولاتية هي عملية تنظيمية تؤدي إلى إنشاء منظمة جديدة."

وفقا لـ Hernandez و Marco " المقاول هو مبتكر عملية معقدة لاكتشاف و استغلال الفرص " . وبحسب Schmitt : " ينظر إلى المقاولاتية على أنها عملية متجهة لتحويل الشركة ، وبالتالي، السوق الذي يتأثر بهذا التحول، كما يوضح schumpeter . بشكل عام، يتمثل النموذج الأساسي للعملية في وصف وتحليل الخطوات المختلفة لإنشاء شركة جديدة من الصفر أو لاستحواذ على كيان موجود، بهدف توضيح وتحديد المشاكل والعمل على حلها . غالبا ما يتم استخدام هذا النموذج بمفهوم الالتزام المقاولاتي، الذي يتعلق بالنية المقاولاتية، في عملية إنشاء الشركات . ومع ذلك فإن النية ليست كافية للشروع في المقاولاتية ، بل هي القرار الذي يعتبر العنصر الأساسي بين النية في الإنشاء والفعل الفعلي للإنشاء. وأيضا، فإن نمذجة عملية إنشاء الشركات على المدى الزمني لـ Bruyat جعلت من الالتزام مرحلة حاسمة في العملية المقاولاتية .

يرتبط بشكل كبير النموذج الأساسي للعملية المقاولاتية بنماذج أخرى مثل نموذج الفرصة التجارية، ونموذج الحقائق، ونموذج الدافع للمنظمة، ونموذج الابتكار. وقد تناوله العديد من الكتاب مثل (Gartner 1985 ؛ Schmitt و Bayad 2006 ؛ Fayolle و 2004 ؛ Chelly 2006 ؛ Messghem 2006 . ويهدف

هذا النموذج إلى إعطاء أهمية كبيرة للرائد كفرد معرفي واجتماعي يتطور في بيئة مفتوحة ومستهدفة ومنظمة . يبدو أن هذا النموذج يشكل اتجاها يجذب المزيد والمزيد من البحوث الدكتوراه وفقا للتحليلات المتاحة .

6.3.1 نموذج الابتكار :

هذا هو أقدم النماذج ويدين بجوهرها الاقتصادي Joseph Schumpeter ومدرسة الاقتصاد النمساوية. في مفهوم Schumpeter (1987) ، يلعب المقاول دورا خاصا وضروريا في تطور النظام الاقتصادي الليبرالي . في كثير من الأحيان ، يكون هو من يبتكر الابتكارات الجذرية، وينشئ الشركات والوظائف ويساهم في تجديد وإعادة هيكلة النسيج الاقتصادي . المقاول هو المبتكر الذي يولد " الدمار الإبداعي " . هذا الأخير هو نتيجة لظهور منتجات ونماذج مقاولاتية جديدة على الأسواق و التي تحل محل القديمة . وبالتالي، يعود الدمار الإبداعي إلى الديناميكية الصناعية والنمو على الصعيد الطويل .

Friedrich Von Hayek (1945) يميز بين نوعين من المعرفة المولدة للابتكار وهما : المعرفة العلمية والمعرفة العادية . تميل الرؤية الشومبيترية إلى التركيز بشكل أكبر على المعرفة تحمل طابعا علميا . ومع ذلك يقترح Alter (2000) مفهوم الابتكار العادي الذي يتم تنفيذه من قبل جميع فاعلي المؤسسة . يمتلك هؤلاء الفاعلون معرفة أو مهارة خاصة يمكن تشبيهها بـ " المعرفة الخاصة بظروف معينة من الزمان والمكان " التي طرحها Hayek . وتلك المعارف التي غالبا ما تكون ضمنية يمكن أن تسهم في ظهور ابتكارات أصلية وصعبة الاستساح .

في هذا النهج، يشير الابتكار إلى المنتجات الجديدة، وطرق الإنتاج أو التنظيم الجديدة، والأسواق الجديدة، ومصادر التوريد الجديدة ، أو الهياكل السوق الجديدة (Paturel 2007) . بالفعل، نلاحظ في هذا المستوى الارتباط بفكرة إنشاء قيمة جديدة تتبع من استغلال هذه الأنواع من الابتكارات، والتي يمكن تطبيقها على حد سواء في منظمة جديدة أو منظمة معاد تأسيسها .

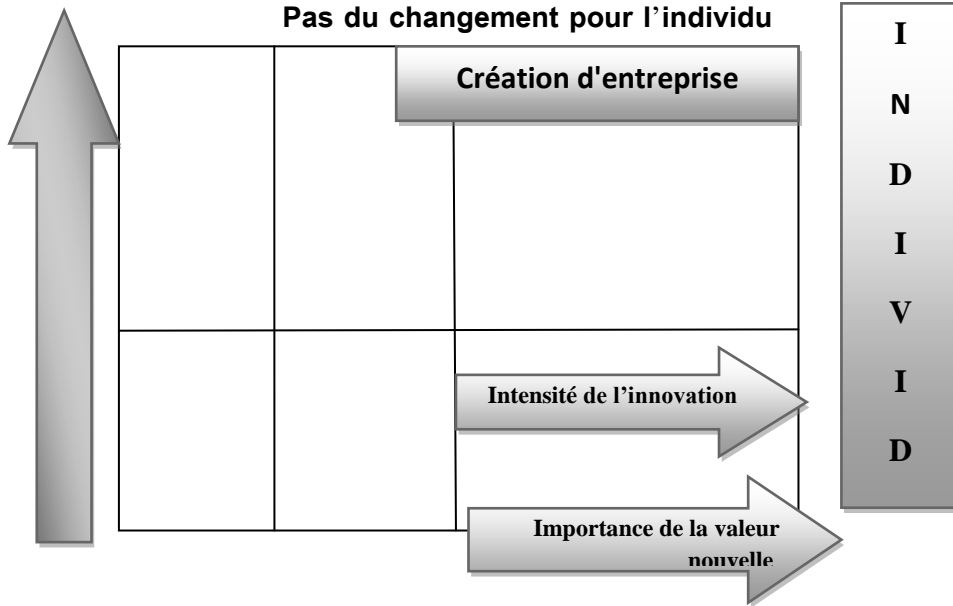
وأیضا، يمكن استخدام هذا النموذج على نطاق واسع في إطار منظمة غير ربحية مثل الجامعة، وذلك في سياق المقاولاتية الداخلية، على سبيل المثال، يجد الأستاذ أو الباحث نفسه في موقف مقاولاتي عندما يبدأ في إنشاء مختبر بحثي جديد، وبالمثل، يجد مدير المؤسسة الجامعية نفسه في موقف مقاولاتي عند إنشاء برنامج دراسي جديد، أو درجة جديدة، أو تعاون جديد على المستوى الوطني أو الدولي .

7.3.1 نموذج لخلق قيمة جديدة أو لخلق القيمة الحالية :

يعتبر نموذج إنشاء القيمة الجديدة تمديدا لنموذج الابتكار متكيفا مع مجال المقاولاتية . تمثل هذه الفكرة التي تمتاز بها دراسته الدكتوراه للكاتب Christian Bruyat (1993) مرجعا معرفيا في تصميم العمل المقاولاتي . بالنسبة لهذا الكاتب، " الكيان العلمي المدروس في مجال المقاولاتية هو الحوار الفردي/ إنشاء القيمة . " يندرج هذا الحوار في ديناميكيات التغيير . ويعرف من قبل Christian Bruyat على النحو التالي : " الفرد هو شرط ضروري لإنشاء القيمة، حيث يحدد طرق الإنتاج و مدى ... فهو اللاعب الرئيسي في ذلك . " يقدم Bruyat الحوار الفردي/ إنشاء القيمة في الرسم التالي :

الشكل 01: شبكة Bruyat (1993)

Création de valeur processus de changement pour l'individu.



المصدر : Paturol (2007)، من إعداد الطالبتين .

إن خلق القيمة، من خلال وسيلته يستثمر الفرد الذي يتم تحديده إلى حد كبير من خلاله . فهو يحتل مكانا بارزا في حياته (نشاطه ، وأهدافه ، ووسائله، ووضعها الاجتماعي ...) وهو قادر على تغيير سماته (المهارات، القيم، والمواقف ...)

تجد في هذا المفهوم الأبعاد الرئيسية التي أبرزها العديد من الباحثين : الفرد، والكائن المنتج (منظمة أو ابتكار)، البيئة، والعملية . الفارق الوحيد هو أن الزوج . الكائن يشكل حوارا وأن هذا الأخير في مركز اهتمامات البحث . بالإضافة إلى ذلك، يتأثر هذا الحوار بالبيئة البعيدة أو القريبة وقد يتفاعل معها .

وفقا لـ Paturol (2007) ، فإن الممارسات المقاولاتية تشمل عادة إما الابتكار من العدم أو إعادة التأسيس، ويمكن للابتكار التدخل في إطار كل من هذه الأنماط لخلق قيمة جديدة أو لتجنب فقدان أو الإهدار من القيمة الموجودة بالفعل . وبالتالي، فإن إنشاء قيمة جديدة يثير مشكلة تكثيف هذا الجديد (حيث أن الابتكار المفاجئ من الممكن أن يسبب قيمة جديدة أكبر من الابتكار المنفذ ضمن إعادة تنظيم نسبيا سليمة أو مع مشاكل مستقبلية) . ومن ثم يتعين التساؤل حول إنشاء أي نوع من القيمة الجديدة ومشكلة قياسها وفقا لأي معيار ؟، ولمن (المالكون، العملاء، الموظفون، المجتمع، وما إلى ذلك) ، ولماذا (القيمة الجديدة تتوافق مع قيمة المجتمع، ومع ثقافته

المحيطة ، وما إلى ذلك)، وفي حالة إعادة تنظيم المؤسسة التي تواجه صعوبات معروفة ، يجب وضع خطة لإعادة التأسيس للحفاظ على الخبرات وجزء أو كل فرص العمل .

8.3.1 نموذج المشروع :¹

المقاولاتية و فكرة المشروع (نموذج المشروع) لا يمكن فصلهما .يعرف المشروع على أنه " شكل للتوقع ، الذي يمكن أن يسهم في تخطيط المستقبل ، و لكن أيضا في توجيه التفكير في العمل .

كتاب J.P. Boutinet المسمى ب " أنثروبولوجيا المشروع " يعتبر أساسيا لتوضيح هذا النموذج .فعلى سبيل المثال يتكون المشروع من أربعة مجالات :

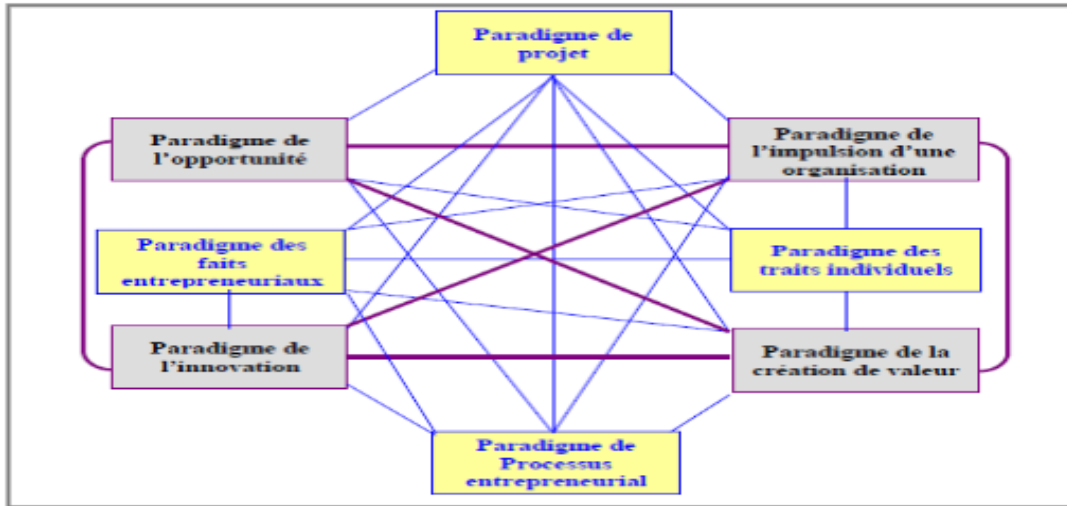
- المجال المعماري الذي يربط بين التصور و تنفيذ المشروع.
- المجال السياسي الذي يتناول رؤية المجتمع للمشروع .
- المجال الفلسفي الذي يعبر عن النية التي تنشأ منها المشروع.
- المجال العلمي الذي يشرح تطبيق المشروع .

4.1 تحليل الروابط الثمانية :²

يشير Gartner (1995) إلى أن ظاهرة المقاولاتية مرتبطة ارتباطا وثيقا بنماذج الفرصة و الابتكار وخلق القيمة وتعزيز المنظمة. وبالمثل قام Verstraete و Fayolle (2004) بوضع الترابطات المختلفة بين الأربعة نماذج التي اقترحوها :

ومع ذلك، نقوم بتوضيح العلاقات الممكنة بين النماذج الثمانية التي نحتفظ بها وأساليب اعتماد Paturel (2006) في الشكل التالي:

الشكل 02: تمثيل العلاقة بين ثمانية نماذج الرئيسية للمقاولاتية .



المصدر : Paturel (2006) .

¹ Raouf Jaziri , Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat Actes du Colloque International sur : «Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis». Les 3-4-5 Avril 2009, Gafsa,p13

² Raouf Jaziri , Op, cit, p 15-16.

في الواقع الأربعة نماذج التي خلفيتها رمادية فاتحة والروابط البنفسجية هي التي تم اقتراحها وتنفيذها من قبل Verstraete و Fayolle (2004)، بينما الروابط الصفراء تم توضيحها من قبل Patuere (2007). من خلال هذا التمثيل، يتم تصنيف الثمانية نماذج في ثلاثة فئات للترابطات التي تجمع بينها الفئة الأولى تركز على النماذج الأساسية التي لها صلات مع كافة النماذج الأخرى، وهي كما يلي:

- نموذج المشروع .
- نموذج إنشاء القيمة .
- نموذج دفع التنظيم .

الفئة الثانية تركز على النماذج التي تهتم الباحثين بشكل، وهي كما يلي :

- نموذج عملية تنظيم المشاريع .
- نموذج فرص الأعمال.
- نموذج الوقائع المقاولاتية .
- نموذج الابتكار.

ومع ذلك، يعتبر النموذج الأقل صلة بالآخرين هو نموذج الصفات الفردية، مما يفسر انقراضه. وفي هذا السياق، فإن التفاعلات بين الأنماط الثمانية مفيدة في الطرية التي يعتبر فيها المقاولاتية عملية تطالب بمعظم هذه النماذج .

2. المقاولاتية النسوية :

حظيت مساهمة المرأة في سوق العمل باهتمام خاص على المستوى العالمي فنصبيها من حصص المشاريع الصغيرة و المتوسطة في تزايد واضح، و في هذا الإطار يرى الباحثون التوجه المقاولاتي للمرأة أو المقاولاتية النسوية لا تختلف عن مفهوم المقاولاتية بالنسبة للرجل¹. فمفد ثمانينات القرن العشرين، ركزت العديد من الدراسات على مشكلة المقاولات، وخصائصهن الشخصية، وعلاقتهن بالبيئة، وأساليب إدارة.

1.2 المرأة المقاولاتية :

من بين أهم التعاريف التي قدمت في هذا السياق ما يلي:

- المرأة المقاولاتية هي المرأة التي تسعى لتحقيق الشخصية و الاستقلال المالي و إبراز وجودها من خلال إطلاق و تشغيل أعمالها الخاصة.
- المرأة أو مجموعة من النساء اللاتي يبدأن و ينظمن و يدرن مؤسسات تجارية.
- و المرأة المقاولاتية لا تعني فقط ملكيتها للأعمال الجارية ، بل تساهم في تعزيز الاقتصاد بمفهومه العام بحيث تحقق الرفاه لنفسها ، و لأسرتها و مجتمعها و بلدها أيضاً.

¹ليلي بن عيسى ، نوال براهيمى ،التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر الواقع و التحديات ،المجلة العربية للأدب و الدراسات الإنسانية ،المجلة الرابعة -العدد(15) ،مصر ،أكتوبر 2020 ، ص28.

و من التعاريف السابقة يمكن القول بأن المرأة المقاوله هي كل امرأة تتشغل أعمال تجارية و تديرها بشكل مستقل متحملة بذلك جميع المخاطر و التحديات قصد تحقيق الأهداف المرجوة.¹

2.2 تأنيث المقاولاتية " مقارنة النوع الاجتماعي " :²

"تشكل المقاولاتية والنوع الاجتماعي مجالين ناشئين للتعليم والبحث." وقد أدت هذه الظاهرة إلى ظهور بعد جديد في دراسة سياق تنظيم المقاوله، والسؤال الذي يطرحه الباحثون حالياً هو : ما هو السياق الاقتصادي والثقافي والاجتماعي الذي يحفز المقاولاتية النسوية ؟

وتتمحور قدرة المقاولاتية النسوية في قضايا تطوير عمل المرأة وتنظيم المشاريع ، ولد تأنيث المقاولاتية مع ظهور نظرية النوع الاجتماعي.

وبالتالي، حظيت مسألة المرأة المقاوله بالكثير من الاهتمام من الباحثين ووسائل الإعلام.

لماذا المقارنة بالنوع الاجتماعي ؟

1.2.2 نظرية النوع الاجتماعي:

وينطوي " المقارنة بالنوع الاجتماعي" على دراسة الفرص المختلفة المتاحة للرجال والنساء، والأدوار المسندة إليهما اجتماعيا والعلاقات القائمة بينهما. هذه هي المكونات الأساسية التي تؤثر على عملية تنمية المجتمع ونتائج سياسات وبرامج ومشاريع المنظمات الدولية والوطنية.

تضاف هذه النظرية كإطار بحثي جديد يرتبط ارتباطا وثيقا بجميع جوانب الحياة الاقتصادية و الاجتماعية. مع هذه الرؤية الجديدة، يلعب كل فرد دورا محددا في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، سواء كان رجل أو امرأة.

2.2.2 نبذة تاريخية:

في عام 1970، المقارنة (FED)، هدفت إلى رفاهية المرأة مع هذه المقارنة حيث تكون النساء مستفيدات سلبيات من المساعدات وليس الجهات الفاعلة في مجال التنمية. أكدت هذه المقارنة على الدور الإنجابي: الزوجات و الأمهات. اختارت تخفيف عبء العمل كجزء من أدوارهم الاجتماعية.

لم ينظر إلى النساء على أنهم عنصر فعال في الاقتصاد والمجتمع إلا بعد مؤتمر مكسيكو في عام 1975، حيث اخذ الدور الإنتاجي في الاعتبار. سميت هذه المقارنة الجديدة ب (IFD) " يهدف على دمج المرأة في العملية وتشجيع مشاركتها في مشاريع التنمية ومن خلال إنشاء مشاريع محددة للمرأة من أجل تحسين ظروفها المعيشية". وتتعكس هذه المقارنة في استراتيجيات مبتكرة، مثل حصول المرأة على الإئتمانات الصغيرة. وعلى الرغم من إستراتيجياتها ، فان هذه المقارنة لم تحسن وضع المرأة، لأنها أهملت الحواجز التي تحول دون التغيير فيما يتعلق بقضايا السلطة والصراع والعلاقات بين الجنسين.

¹¹ ليلي بن عيسى ، نوال براهيمى ، مرجع سبق ذكره ، ص 28.

² Redjimi,S. (2014). « Les freins de l'entrepreneuriat féminin en Algérie », p 40/42.

في عام 1990، مقارنة (GED) العالمية للتنمية في الاعتبار جميع العلاقات الاجتماعية في مجتمع معين وبشكل أكثر تحديداً، العلاقة بين الرجال والنساء، ويهدف إلى تحويلها إلى علاقات أكثر مساواة بهدف التنمية البشرية المستدامة.

يؤكد هذا التحليل من حيث العلاقات الاجتماعية على مسألة السلطة التي تضر بالمرأة في المجتمع. والهدف من ذلك هو ضمان مشاركة أكبر للمرأة في الاقتصاد.

في الوقت الحالي يربط الباحثون الاقتصاديون بين بُعد هذه المقارنة وأبعاد مجال المقاولاتية من أجل التمكن من تعزيز المقاولاتية النسوية. وينطوي تشجيع المرأة المقاول على الكفاءة الاقتصادية للمشاريع التي أنشأتها.

3.2 النماذج التأسيسية لمقاربة النوع الاجتماعي¹ :

في السنوات الأخيرة، أصبح الاهتمام بالمقاولاتية النسوية ذو أهمية متزايدة، مما دفع الباحثين إلى تحليل هذا الواقع من خلال مقارنة وضع المرأة مع الرجل.

في الواقع، تجدر الإشارة إلى أن النتائج المثبتة لدراسته محدودة قليلاً لأنها "لا تعطي اختلافات تدل على الوضع المواتي أو غير المواتي للمقاول(ة)، وأنه من المهم إلقاء نظرة مختلفة على هذه القضية، لاسيما من خلال التركيز على المرأة المقاول بطريقة فريدة".

لذلك، إليك النماذج التأسيسية للمقاربة بالنوع الاجتماعي لفهم واقع المقاولاتية النسوية.

1.3.2 نموذج Laccase:

الغرض من هذا النموذج هو فهم تطور وظهور الأعمال التجارية في كندا وبشكل أساسي، لتحليل واقع المقاولاتية في كيبيك، واستناداً للحدث المقاولي لـ **Sokol و Shapero**. هذا الحدث مبني على أربعة أشكال رئيسية مثل : تأسيس شركة، الاستحواذ على شركة قائمة، ملكية الشركة عن طريق دعوة، وأخيراً ملكية شركة عائلية عن طريق الميراث (الخلافة).

أيضاً، حدد Laccase المقاول المحتمل من خلال بعض الجوانب والسمات الفردية مثل الموقف، الأيديولوجية في مجال الأعمال، محاولة السيطرة على المصير والحدس الذي يشعر به.

بالإضافة إلى ذلك، نظر في بيئة المقاول المحتمل من خلال ثلاثة متغيرات: المتغيرات الاجتماعية، متغيرات الوضع، وإمكانية الوصول إلى الموارد.

• المتغيرات الاجتماعية: مثل السياق الأسري والبيئة المدرسية، مكان العمل، البيئة المحلية، الشبكات الدولية والتفاعل الممثل مع نظام " Mésos"، تعزز هذه المتغيرات ظهور ثقافة المقاولاتية التي ستدفع المقاول المحتمل للانتقال إلى مجال الأعمال في وقت لاحق.

• متغيرات الوضع: وهي مقسمة إلى شكلين من الأحداث: الأحداث السلبية والأحداث الإيجابية.

¹ BERRFAS, I. (2016). La réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie DE Magister en économie sociale & Développement économique , 2016, MASCARA , P 29 -32 .

- إمكانية الوصول إلى الموارد : مثل المواد الخام، اليد العاملة الماهرة، التقنية، الوصول إلى الأسواق، رأس المال الاستثماري، المساعدات ودعم الدولة.

2.3.2 نموذج Lerner, Brush et Hisrich :

في بيئة مهنية وأسرية مختلفة عن تلك الموجودة في دول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، درس هؤلاء المؤلفون الثلاثة في نموذجهم العوامل أو المتغيرات الفردية التي تؤثر على أداء النساء المقاولات. وقدموها على النحو التالي:

- الدوافع مثل الدافع للنجاح، والدافع لاكتساب شكل من أشكال الاستقلال ، والدوافع بسبب الضرورات الاقتصادية.
 - نظرية التعلم الاجتماعي (الأب مقاول، الوضع الاقتصادي الذي مر به خلال مرحلة الطفولة).
 - الانتساب إلى الشبكات ولاسيما إلى الشبكات النسائية، الاستعانة بالاستشاريين، ووجود الموجهين.
 - رأس المال البشري: مجموعة المعرفة الموهنة مثل مستوى التعليم ومجال هـ ، المنصب السابق الذي شغله، الخبرة في مجال تنظيم المشاريع أو الخبرة في قطاع الصناعة، الموقع السابق والمهارات الإدارية.
 - البيئة مثل قطاع النشاط وطريقة أو مصدر التمويل.
- وبصفة عامة، يعتمد هذا النموذج على أداء النساء المقاولات على المستوى الفردي.

3.3.2 نموذج Hisrich et Brush :

النموذج السابق غير كاف، لأنه كان يستند إلى العوامل التي تؤثر على أداء النساء المقاولات. ولكن دون الإشارة إلى الأحداث السياقية التي يمكن أن تدفع الفرد إلى القيام بها.

مع الأخذ في الاعتبار أوجه القصور و القيود هذه، طور المؤلفان **Brush و Hisrich (1980)** نموذجهما. ودرسوا أداء النساء المقاولات من خلال العوامل التالية: السمات الفردية، والبيئة الصناعية والإستراتيجيات والسياسات المستخدمة، ومعايير الحلات التي تم تناولها والموارد المستخدمة.

- تم النظر في السمات الفردية من خلال التحصيل العلمي (مستوى التعليم) وخبرة المقاول والمعلومات الديمغرافية.
- تم تحديد البيئة الصناعية مع وجود متغيرات تنظيمية وقوى صناعية.
- تم تصميم الإستراتيجيات والسياسات المستخدمة فيما يتعلق ببلتكاليف وخدمة العملاء والابتكار ومستوى الجودة المحقق.

- تم تحديد معايير القضايا التي تم التعامل معها حسب حجم القضية و مدتها.

- تشير الموارد إلى الموارد البشرية والموارد المالية.

بشكل عام، في هذا النموذج، تم قياس تأثير هذه العوامل السابقة على أداء المقاولاتية من خلال مراعاة الاختلافات بين الرجال والنساء. و بالتالي، تم وضع هذا الأداء تحت جانبين مختلفين، الأداء الاقتصادي والاجتماعي.

4.3.2 نموذج Shabi et Di Gregorio :

درس هذا النموذج الأغراض الفردية للمرأة، مثل بدء عمل تجاري على سبيل . بالإضافة إلى ذلك، حاولوا توضيح المتغيرات الهيكلية التي تؤثر على إنشاء الأعمال التجارية. ومع ذلك، فإن الجانب المركزي لهذه الأغراض الشخصية يعتمد على حقيقة ما يمكن أن يجلبه أداء القضية، و هو أحد اكتشافاتهم.

بالإضافة إلى ذلك، في عملية بدء تجاري، إذا شعرت النساء بأنهن يشاركن بشكل جيد في عملية التنفيذ ، فإن تصورهن ورؤيتهن للفوائد التي يمكن أن تجلبها الشركة من حيث تحقيق أهدافهن الشخصية، ينظر إليهن على أنهما قابلان للتحقيق.

إذا كان هذا هو الحال، فمن المرجح أن تكون القيود الهيكلية أكثر ارتباطاً، على سبيل المثال باكتساب خبرة المهنية، إذا لزم الأمر.

5.3.2 نموذج Guyot et al :

طور المؤلفان، **al و Guyot** تقريراً نظرياً مفيداً وفعالاً يجعل من الممكن شرح وتحليل واقع المقاولاتية النسوية، في الواقع، يتم دراسة الانتقال إلى إنشاء الأعمال وفقاً لمنطق العمل بما في ذلك الأبعاد النفسية أو الإستراتيجية وخصائص الهوية للمقاول. هذا البعد الاجتماعي والتاريخي المتسق مع نوع الفرد لن يكون بدون عواقب على منطق العمل في مجال المقاولاتية. وتشير النتائج إلى أن القيود التي يواجهها المبدعون لا تقتصر على العوامل المؤسسية بل تعتمد أيضاً على الوصول إلى الموارد المالية. من ناحية أخرى، فإنها توضح التأثير المحدد للنوع الاجتماعي لعقبات وكذلك خصوصيات وحساسيات العقبات وفقاً لنوع الجنس.

بشكل عام، " ستمكن هذه المجموعة من النماذج من فهم واقع المقاولاتية النسوية من خلال الاعتبارات الاجتماعية والنفسية والاقتصادية والسياقية".

3. رغبة المقاولاتية :

1.3 تصميم نية المقاولاتية :

داخل مجال المقاولاتية، اهتم العديد من الباحثين بمرحلة النية في عملية إنشاء الشركات. لذلك، يبدو لنا مناسباً توضيح مفهوم النية. فهي تفهم كأول عنصر ضروري في العملية المقاولاتية . تعكس النية إرادة الشخص في إنشاء شركة، وتتأثر هذه الإرادة بشخصية الفرد ومعتقداته حول البيئة المحيطة به .¹

بالإضافة إلى ذلك، أشار Krueger و Carsrud (2000) إلى وجود تفاعل قوي بين السلوك المتوقع لإنشاء الشركات ونية الأفراد. في الواقع، تمثل هذه النية أفضل متنبئ لفعل المقاولاتية .²

¹ Benredjem R., « L'intention entrepreneuriale : l'influence des facteurs liés à l'individu et au milieu », Unité Mixte de Recherche CNRS / Université Pierre Mendès France Grenoble 2,p18.

² KRUEGER JR, Norris F., REILLY, Michael D., et CARSRUD, Alan L. Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 2000, vol. 15, no 5-6, p. 411-432.

هكذا، اعتبر كل من Bruyat (1993)؛ Tounés (2003) ؛ Vesalainen و Pihkala (1999) النية المقاولاتية كتعبير عن إرادة شخصية.¹

ومع ذلك ، يؤكد Tounés (2003) أن " النية هي بتأكيد إرادة فردية تتأصل في عملية إدراكية ولكنها تعتمد على السياقات الاجتماعية والثقافية والاقتصادية."² وبناء على ذلك، كتب Bird (1998) أن " النية هي عملية تنشأ مع الاحتياجات القيم والعادات والمعتقدات الشخصية للفرد ."

وأخيرا، Verstraete (1999) أن " النية تتطوي على تحديد مبكر للهدف لفهم خطوات المقاول."³ عموما، من خلال هذا التنوع من التصورات، يمكن تعريف النية المقاولاتية كمرحلة سائدة في عملية إنشاء الشركات تستند على أربعة متغيرات : الاتجاه، النية، القرار، والفعل .في الواقع إنها إرادة شخصية تتأثر بالسياق الاجتماعي والثقافي والسياسي والاقتصادي .

2.3 الأسس النظرية لنهج نوايا المقاولاتية :⁴

لتفسير مرحلة النية في عملية المقاولاتية ، من الضروري إجراء دعم نظري. فقد جذبت مراجعة الأدب انتباهي إلى نموذجين للنية مثل نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) في علم النفس الاجتماعي. وبالنسبة للعمل المقاولاتي، نموذج الحدث المقاولاتي لـ Shapero و Sokol (1982) .

النموذج الأول يعتمد على ثلاث متغيرات : النفسية مثل الاتجاه، الجوانب الاجتماعية والثقافية مثل الضوابط الاجتماعية، والسياقية مثل السيطرة المدركة. أما النموذج الثاني فيأخذ في الاعتبار تصورات الرغبة المفسرة من تأثير العوامل الاجتماعية والثقافية، وتصورات القابلية للتنفيذ للسلوك المبني على الدعم والمساعدة والمساعدة المختلفة .

في هذا الصدد، فإن إسهام هذين النموذجين لا يمكن إنكارها وهو مفيد للغاية في قياس النية المقاولاتية .فعلى الواقع " ذكر Krueger و Carsrud (1993) أن هذه النظريات تدرس بنجاح كبير مفهوم النية."

1.2.3 نظرية السلوك المخطط لـ AJZEN (1991) :⁵

AJZEN هو أحد المؤمنين المتحمسين بهذه النظرية ، وفقا لـ Taouab يتم تحديد النية المقاولاتية من خلال التحكم في السلوك المدرك ،أي أن " إنشاء الشركات يمكن توقعه من خلال النية في اتخاذ هذا السلوك ."⁶

¹ Léna S., « L'intention entrepreneuriale des étudiantes, cas du Liban », thèse de Doctorat, Nouveau Régime Sciences de Gestion, université de Nancy, institut des administrations des entreprises, 2011.

² Tounès A., « L'intention entrepreneuriale. », Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE , Thèse en Sciences de Gestion, Université de Rouen ,2003 .

³ Verstraete T., « Entrepreneuriat, connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes », Economie et Innovation, L'Harmattan, p.207 ,1999

⁴ BERRFES IMENE (2016) , op, cit , p 34.

⁵ Zitouni S. et Ezzina R., « Mesure de L'effet des variables individuelles sur l'intensité d'adoption de l'EAD par les étudiants tunisiens : approche par la théorie du comportement planifié», TICE Méditerranée, 2007.

⁶ El Harbi S, « La théorie du comportement planifié d' Ajzen (1991): Application empirique au cas tunisien ».

إنه يمثل نوعا مختلفا من نظرية الفعل المنطقي (TAR) التي تدعي تحقيق سلوك ما لموقف الفرد تجاه هذا السلوك والقاعدة الذاتية .

وبالتالي، بالنسبة لكلتا هاتين النظريتين تلعب النية دورا مثيرا للاهتمام في أداء السلوك .إنه يناشد عقلية توجه الانتباه والمعرفة والخبرة الشخصية وتدفعهم لتحقيق هذا الهدف .

من ناحية أخرى أكد AJZEN بأنه لا يمكن تحقيق النية إلا إذا كانت تحت سيطرة إرادة الفرد. وتحقيقا لهذه الغاية، اتخذ نموذج العمل المنطقي وأضاف متغيرا تكمليا، وهو إدراك التحكم السلوكي، والذي يشجع درجة المعرفة والتحكم التي يمتلكها الفرد في مهاراته من أجل تحقيق السلوك المطلوب .

يختلف تأثير المواقف والأعراف الاجتماعية والسيطرة المتصورة على السلوك، لا سيما في التنبؤ بالسلوك، عبر السلوكيات والمواقف. بالنسبة لـ AJZEN " النية هي نتيجة لثلاثة محددات مفاهيمية".

- الاتجاه نحو السلوك الذي يعكس مدى تقييم الإيجابي أو السلبي الذي يمتلكه الشخص تجاه السلوك المدرك،

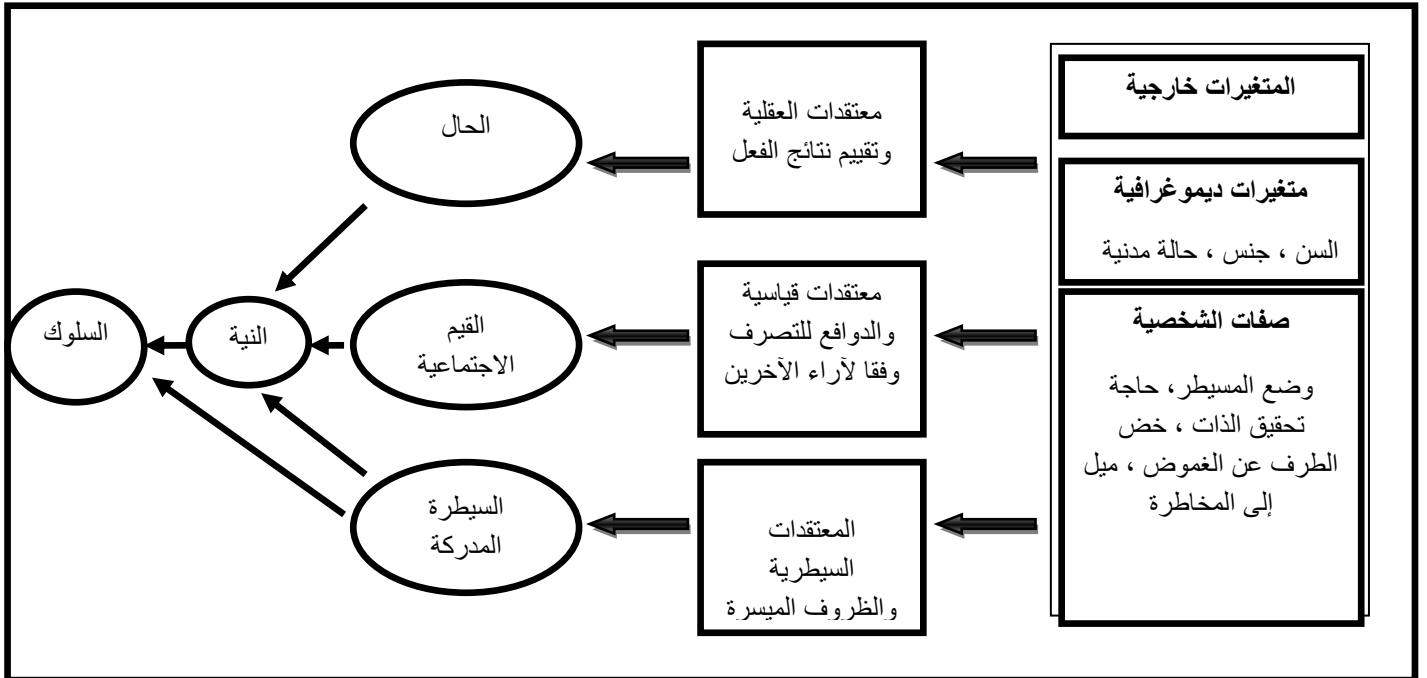
،وفقا لـ AJZEN

هذا المتغير يمثل درجة جاذبية السلوك .

- القيم الاجتماعية المدركة التي تحدد الضغوط الاجتماعية المدركة لتنفيذ أو عدم تنفيذ سلوك معين .
- السيطرة السلوكية المدركة تشير إلى سهولة أو صعوبة تنفيذ سلوك معين. بالإضافة إلى ذلك، فإنه يشير إلى اعتقاد الشخص في القدرة الفردية على تنفيذ السلوك، أي الاعتقاد في الصعوبة أو القدرة على تبني هذا السلوك.

الشكل أدناه يمثل تمثيلا لهذه النظرية :

الشكل رقم (3): نموذج نظرية السلوك المخطط . AJZEN (1991)



المصدر : من إعداد الطالبتين .

في هذا النموذج، يتم تحديد السلوك من خلال النية الشخصية، والتي تستند إلى المواقف (المعتقدات السلوكية)، والمعايير الاجتماعية (المعتقدات المعيارية)، والتحكم السلوكي المتصور (معتقدات التحكم).

2.2.3 نموذج تشكيل الحدث المقاولاتي (Shapero و Sokol ، 1982) :¹

تم تطوير هذا النهج للنوايا من قبل المؤلفين Shapero و Sokol في عام 1982 . في الواقع ، تستند هذه النمذجة إلى فكرة أنه إذا كان الفرد سيواجه تغييرا في حياته بعد اندلاع حدث ما، فإنه سيتخذ قرارا من خلال تحديد ثلاث مجموعات من العوامل : النزوح السلبي (الطرد ، وما إلى ذلك...)، والنزوح الايجابي (الأسرة ، وما إلى ذلك...)، والحالات الوسيطة (ترك الجيش ، وما إلى ذلك...).

بالإضافة إلى ذلك، يأخذ هذا النموذج في الاعتبار تصورات الرغبة التي يفسرها تأثير المتغيرات الاجتماعية والثقافية، مثل الأسرة والوالدين. ويأخذ أيضا في الاعتبار تصورات القابلية للتنفيذ للسلوك المبنية على أنواع مختلفة من الدعم والمساعدة ، مثل توفر الموارد المالية والمعلوماتية.

1.2.2.3 مفهوم الإزاحة :

لقد وضع الكاتبان Shapero و Sokol هذا المفهوم بشكل جيد فعلا، أشاروا إلى أنه من أجل أن يبدأ الفرد تغييرا في اتجاه مهني نحو الإبداع، يجب أن يحدث حدث يسبق مثل هذا القرار. وبالتالي، سيؤدي ذلك إلى تحقيق تغيير في التوجه المهني .

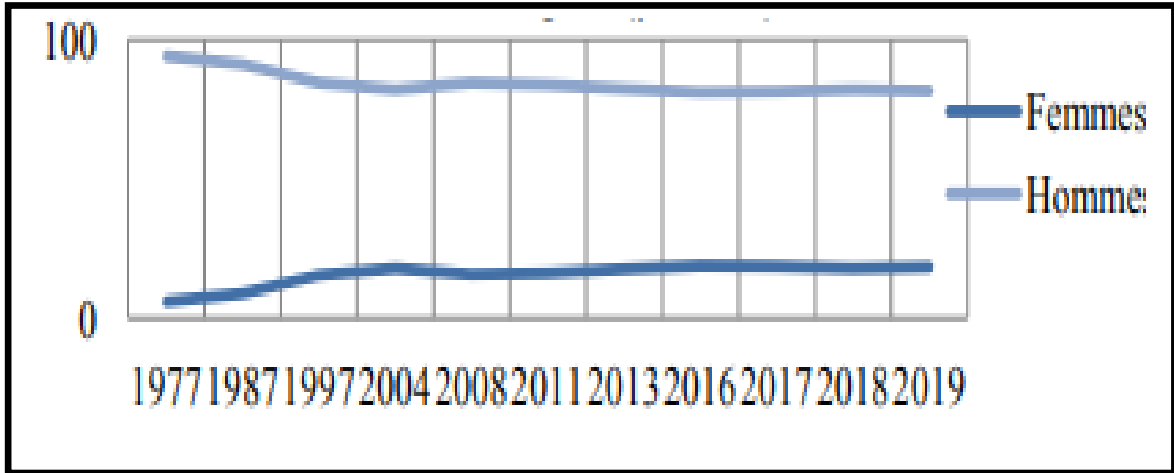
لذلك، يمكن أن يكون هذا إيجابيا (مثل الحصول على ميراث ، أو الفوز في اليانصيب، الخ) أو سلبيا (مثل الفصل من العمل، أو الطلاق، أو عدم الرضا في العمل، أو فشل في الدراسة، الخ). كما أنه سيؤثر على توقعات اتخاذ القرار بالمضي قدما في المقاولاتية، أي أنه سيدفع الشخص إلى البدء في العمل المقاولاتي . يعتبر هذا الوضع " تحرك " من قبل Sokol و Shapero ، ويمكن من خلاله تحليل بداية الفعل المقاولاتي .

2.2.2.3 الاعتماد بين الجدوى والاستصواب :

بالنسبة Sokol و Shapero ، فإن الفكرتين للقابلية والرغبة مترابطتان في الواقع، يمكن للشخص أن يعرف ويقيم فعل الرغبة وليس القابلية ، وكذلك، يمكن للقابلية أن تدفع الفرد نحو ما هو مرغوب فيه . وبالإضافة إلى ذلك، درس النموذج البعدين على حدة لتبسيط الأمور وفهماها. الشكل أدناه يشكل تمثيلا لهذا النموذج :

¹ Imen Berrafas , op, cit ,p36.

الشكل(6): تطور السكان العاملين في الجزائر (حسب الجنس) بالنسبة المئوية

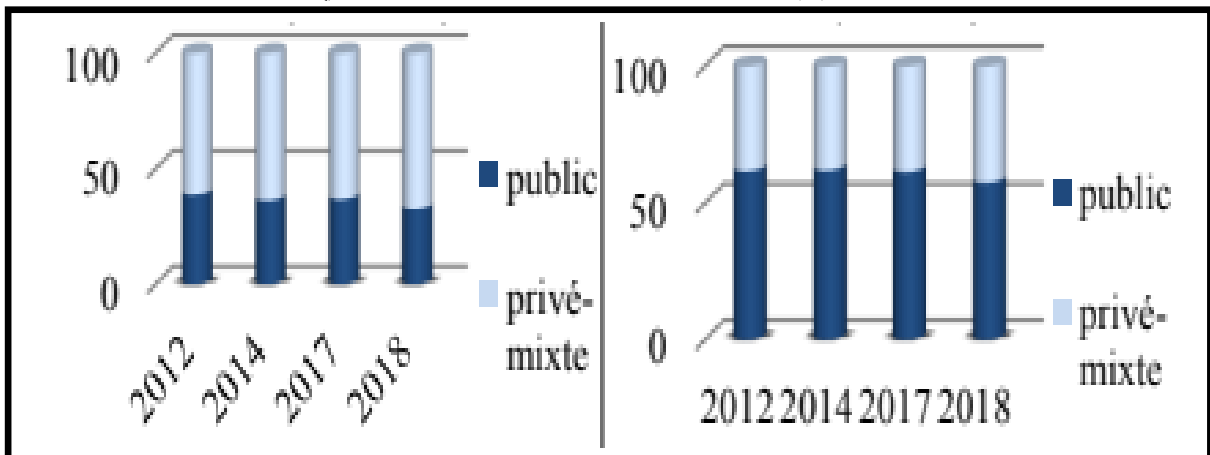


المصدر: BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022). Réalité et difficultés de l'entrepreneuriat féminin en Algérie. Algerian Scientific Journal Platform Les Cahiers du MECAS, 18(2).

2.1 التفاوتات والاختلافات¹:

بالرغم من تطور التوظيف للنساء، إلا أن التوزيع حسب القطاع القانوني يكشف أن القطاع العام، الذي يعتبر الشريك الرئيسي في النشاط الاقتصادي، يستوعب فقط 36.8% من الرجال من إجمالي العمالة، في حين تعمل النساء بشكل رئيسي في هذا القطاع العام، الذي يبدو أنه يوفر الكثير من الفرص دون تمييز، خاصة فيما يتعلق بالرواتب. علاوة على ذلك، لا يزال العمل بالأجر هو الشكل السائد للتوظيف لدى النساء، حيث يصل إلى 75.9% مقارنة بـ 69.8% للرجال. ويبين هيكل العمالة حسب قطاع النشاط إن قطاع الخدمات /التجارة يتسم بتركيز أكبر للنساء، حيث تزداد وتيرة التوظيف النسائي بشكل ملحوظ، وخاصة في مجالات العمل المعتمدة أخلاقياً مثل تعليم و الصحة.

الشكل(7): توزيع السكان العاملين حسب القطاع القانوني و الجنس

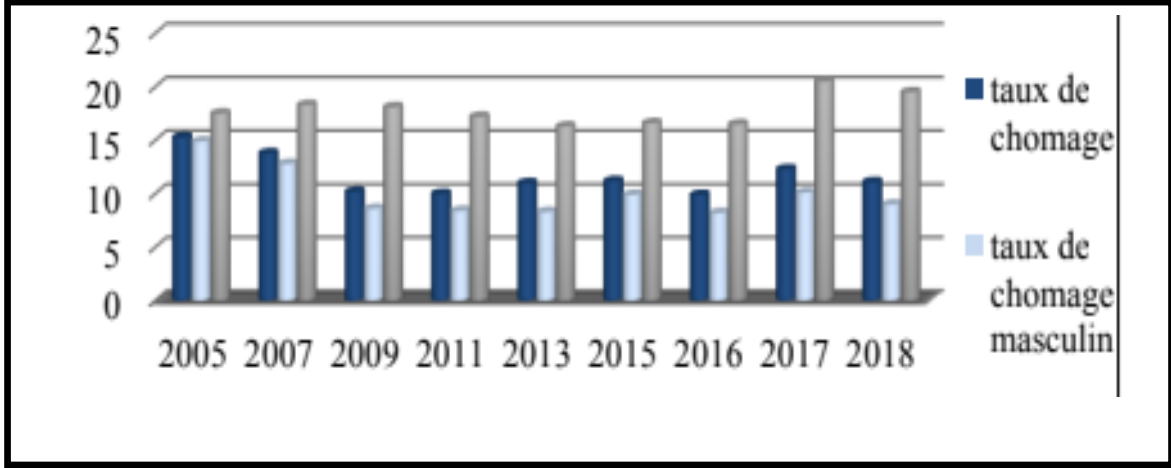


المصدر: BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022), Op. Cit , p245.

¹ BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022). Réalité et difficultés de l'entrepreneuriat féminin en Algérie. Algerian Scientific Journal Platform Les Cahiers du MECAS, 18(2).page244-246.

يبدو أن معدل البطالة بين النساء قد انخفض، ولكن الفجوات المستمرة مقارنة بالرجال تظل مشكلة رئيسية، كما هو مبين في الشكل (8). يبرز ارتفاع معدل البطالة الشامل في الجزائر في أبريل 2017، خاصة بين النساء، مما يؤكد على التحديات المستمرة في مجال العمل، خصوصاً في فترات الأزمات المالية.

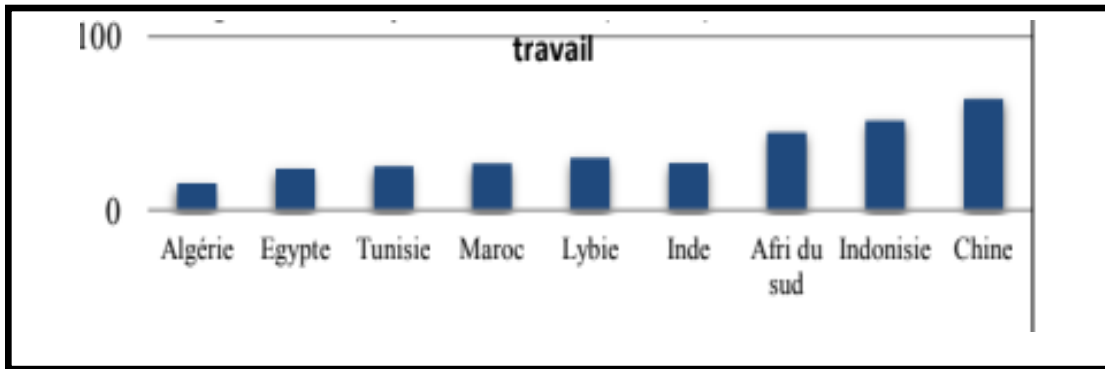
الشكل(8): تطور معدل بطالة الإناث



المصدر: BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022), Op. Cit , p245

في سياق آخر، تختلف معدلات النشاط الاقتصادي للنساء في الجزائر عن تلك في بلدان مجاورة أخرى (رقم 9)، مما يدفعنا إلى القول بأن القوة العاملة النسائية الجزائرية لا تزال مورداً اقتصادياً غير مستغل. ويمكن أن يفسر ذلك بالاعتماد الكبير للجزائر على قطاع الهيدروكربونات الذي يستخدم رؤوس أموال عالية و لا يسهم في الاستثمار، مما يمكن أن يخلق الطلب على العمل النسائي.

الشكل(9): مشاركة الإناث (+15 سنة) في القوى العاملة



المصدر: BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022), Op.Cit , p245

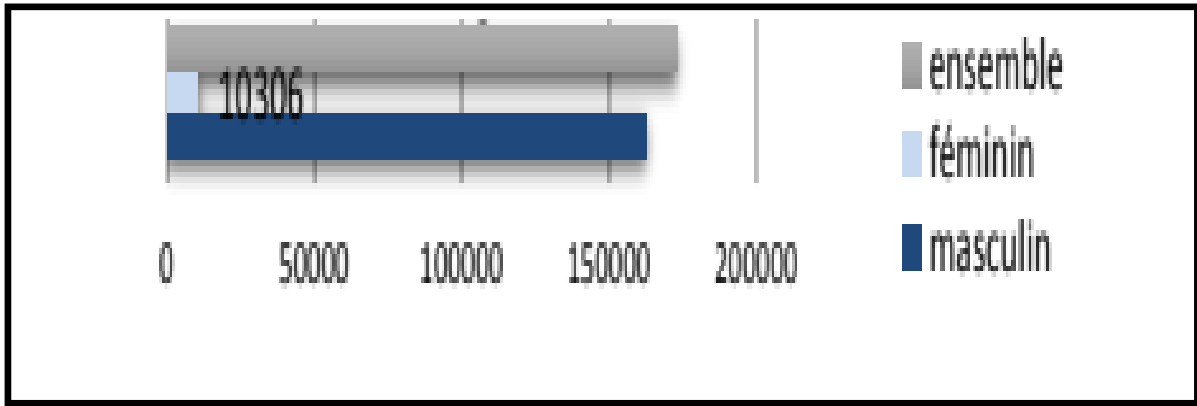
أمام التحديات، تشهد المقاولاتية النسوية نمواً متزايداً، حيث يزداد عدد النساء الراغبات في الاستثمار في الأعمال التجارية، مما يشكل قوة محتملة للمساهمة في التغيير الاقتصادي والتنمية المستدامة في البلاد.

2. النساء المقاولات في الجزائر:¹

¹ BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022), op. cit, page 247-248.

فيما يتعلق بالمقاولاتية النسوية، فإن تطور المقاولاتية النسوية بعيدة كل البعد عن الوضوح فمعدل الشركات التي تقودها النساء في منطقة شرق المغرب العربي هو من بين أدنى المعدلات في العالم (12% مقارنة ب33% على مستوى العالم) ، في حين أن السياق الجزائري لديه معدل أقل من ذلك، حيث لم يتجاوز 3% في عام 2000 و ارتفع إلى 6% في عام 2005..
 حسب إحصائيات المركز الوطني للسجل التجاري، في عام 2022، تم تسجيل 179.049 امرأة تاجرة منها 163.647 أشخاص طبيعيين يعادل 8.18% من الإجمالي الوطني للأشخاص الطبيعيين، و 15.402 مسيرات، أي 6.8% من الإجمالي الوطني للأشخاص القانونيين.¹

الشكل(10): توزيع الشركات المدرجة حسب نوع المدير



المصدر: BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022), Op.Cit , p247.

في هذا السياق، تشير الأرقام الصادرة عن الديوان الوطني للإحصائيات أيضا إلى أن تطور العمل الحر للنساء في الجزائر قد أثر بشكل أساسي على الرجال، في حين شهدت حصة النساء توقفاً تاماً خلال فترة دامت لأكثر من 10 سنوات (2004-2019) (الشكل رقم 11).

الشكل(11): توزيع السكان العاملين حسب حالة صاحب العمل (العامل لحسابه الخاص)



المصدر: BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022), Op.Cit , p247.

¹السجل التجاري(2022)، الإطلاع على إحصائيات: السجل التجاري، مؤشرات وإحصائيات، 2022، ص5، <https://sidjilcom.cnrc.dz> (تم الإطلاع (2024/04/16).

تظهر بيانات السجل التجاري (نهاية عام 2022)، أن من مجموع 168.647 شخص طبيعي، 25.18% تمثل نسبة الفئة العمرية الأكثر تواجداً والتي تتراوح ما بين 39 و 48 سنة، تليها الفئة ما بين 49 إلى 58 سنة (24.59%).

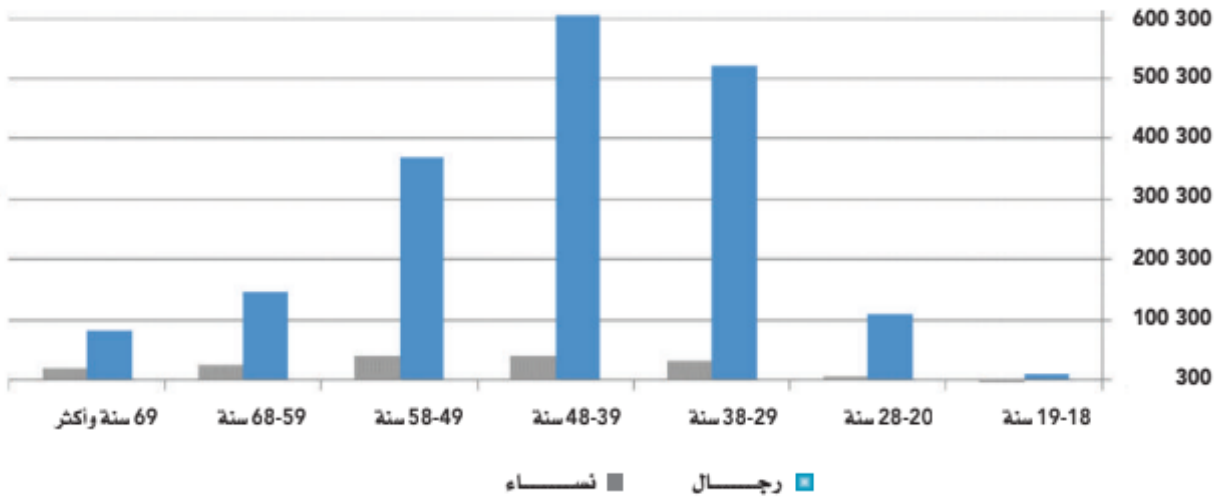
و نجد أن الفئة متمركزة أساساً على مستوى ولاية الجزائر بنسبة 7.8% من المجموع الكلي، تليها ولاية وهران بنسبة 6.2%، ولاية تيزي وزو ب 4.1% و سيدي بلعباس ب 3.7%.

فيما يخص جنس المسير، 93.2% من العدد الإجمالي للشركات هم رجال و يمثلون الأغلبية مقارنة بفئة النساء. بشكل أساسي، هم متمركزون في الولايات الكبرى التالية: الجزائر، وهران وسطيف، بنسب تقدر على التوالي، ب 30.96%، 8.13%، 5.38%.

8.18% من المتعاملين الاقتصاديين، أشخاص طبيعيين، تمثل فئة النساء، نسبة ضئيلة مقابل 91.82% من الرجال

الفئة العمرية للتجار الأكثر تداولاً، تتراوح ما بين 39 و 48 سنة بمعدل 32.34%.¹

الشكل (12) : توزيع التجار (الأشخاص الطبيعيين/الجنس أنثوي) حسب العمر . نهاية 2022.



المصدر: السجل التجاري (2022)، الإطلاع على إحصائيات: السجل التجاري، مؤشرات وإحصائيات، 2022، <https://sidjilcom.cnrz.dz> (تم الإطلاع 2024/04/16).

1.2 آليات الدعم و التمويل:²

تركز سياسة الحكومة لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة على الدراية والدعم أثناء تنفيذ المشاريع واستدامة الأنشطة والحصول على التمويل. يتم تفويض تنفيذ هذه السياسة إلى عدد من الجهات الحكومية، الأكثر صلة هي:

1.1.2 الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر « ANGEM »

¹ السجل التجاري (2022)، الإطلاع على إحصائيات: السجل التجاري، مؤشرات وإحصائيات، 2022، ص44، <https://sidjilcom.cnrz.dz> (تم الإطلاع 2024/04/16).

² BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022). op. cit, p249.

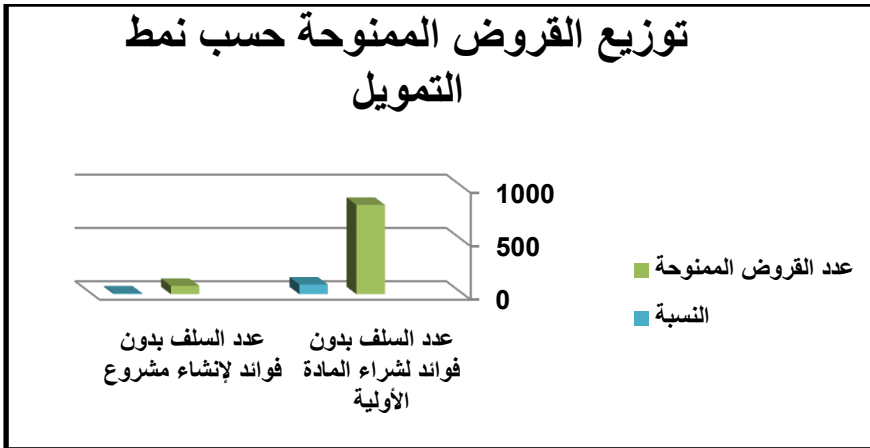
تأسست الوكالة الوطنية لإدارة القروض الصغيرة في الجزائر في عام 1999 بهدف تعزيز (ANGEM) العمل الحر وتطوير الحرف اليدوية الصغيرة. يتيح هذا النظام للمستفيدين الحصول على مبلغ استثمار محدود يصل إلى 400.000 دج. بالإضافة إلى ذلك، تشير البيانات إلى أن 6 من 10 مشاريع يتم تمويلها تخص النساء. كما يمكن أن يبرر مساهمة بنسبة 3 إلى 5 في المائة من مبلغ المشروع.

الجدول رقم (1): القروض الممنوحة حسب نوع التمويل (إلى غاية 2023/03/31)

توزيع القروض الممنوحة حسب نمط التمويل		
نمط التمويل	عدد القروض الممنوحة	النسبة (%)
عدد السلف بدون فوائد لشراء المادة الأولية	836.996	91.46%
عدد السلف بدون فوائد لإنشاء مشروع	78.005	8.54%
المجموع	915.051	100.00%

المصدر: ANGEM القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط (إلى غاية 2023/03/31)

الشكل (13): توزيع القروض الممنوحة حسب نمط التمويل



المصدر: من مخرجات Excel بناء على معطيات ANGEM

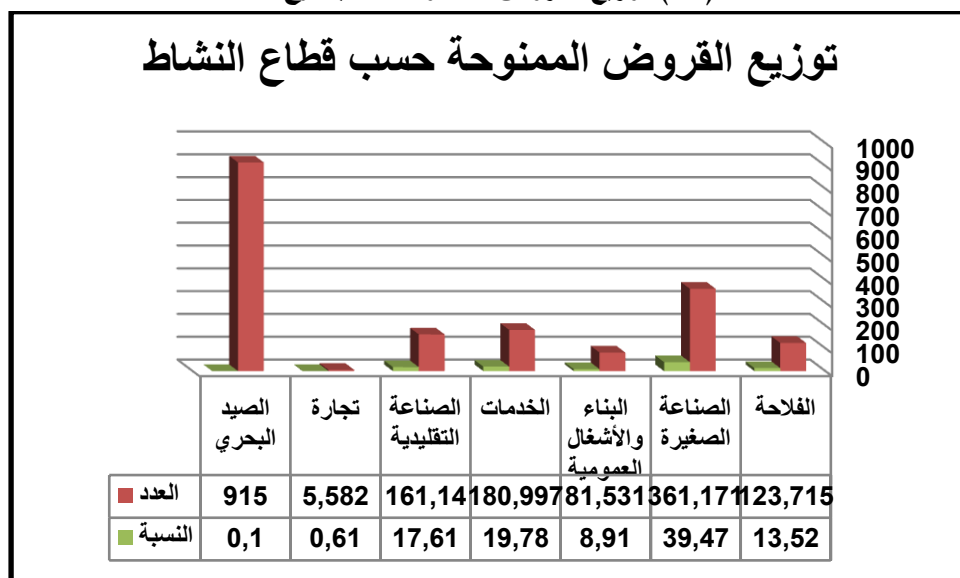
الجدول (02) : توزيع القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط

توزيع القروض الممنوحة حسب قطاع النشاط		
13.52%	123.715	الزراعة
39.47%	361.171	الصناعة الصغيرة
8.91%	81.531	البناء و الأشغال العمومية
19.78%	180.997	الخدمات
17.61%	161.140	الصناعة التقليدية
0.61%	5.582	تجارة
0.10%	915	الصيد البحري
100.00%	915.051	المجموع

المصدر: ANGEM

حسب قطاع النشاط، الصناعة الصغيرة والخدمات والصناعة التقليدية والزراعة هي القطاعات التي استفادت من غالبية القروض الممنوحة، وهو ما يمثل ما يقرب من 77% من المجموع.

الشكل (14): توزيع القروض الممنوحة حسب نوع النشاط



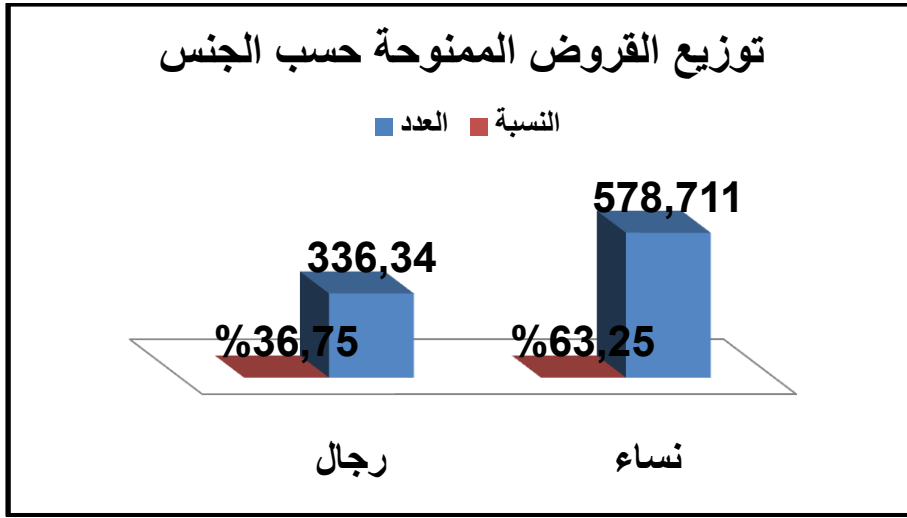
المصدر: من مخرجات Excel بناء على معطيات ANGEM

الجدول (03): توزيع القروض الممنوحة حسب الجنس

توزيع القروض الممنوحة حسب الجنس		
النسبة %	العدد	جنس المستفيد
63.25%	578.711	نساء
36.75%	336.340	رجال
100.00%	915.051	المجموع

المصدر: ANGEM

الشكل (15): توزيع القروض الممنوحة حسب نوع الجنس



المصدر: من مخرجات Excel بناء على معطيات ANGEM

وتمثل الإئتمانات الممنوحة للمرأة على مستوى الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر أكثر من 63% من الإئتمانات.

2.1.2 الصندوق الوطني للتأمين على البطالة CNAC¹ :

يستهدف العاطلين عن العمل (50-35 سنة) الذين يستثمرون في الأنشطة الصناعية / الخدمية، باستثناء إعادة البيع كما هو الحال بالنسبة لمبالغ الاستثمار التي تصل إلى 10 ملايين دينار .

3.1.2 الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI):

مخصصة للمشاريع الاستثمارية التي تزيد قيمتها عن 135 ألف دولار أمريكي. يدير هذا المخطط عددا من المؤسسات التي تقدم حوافز الضريبة لدعم المشاريع الاستثمارية، بهدف الحصول على حصص في الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية وخطوط تمويل التأجير التمويلي للشركات الصغيرة والمتوسطة. تشير أرقام الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار إلى أنه بالنسبة للفترة 2005-2011، تم الإعلان عن 2.517 مشروعا بدأتها نساء، تمثل 97.775 مليون دينار وتولد 21.763 فرصة شغل. شكلت هذه المشاريع 4% فقط في نفس الفترة. وتجدر

¹ BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022).op , cit, p249.

الإشارة إلى أن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار تنظم فعاليات ومعارض وتشارك في التظاهرات الدولية، في إطار تعميم مختلف التدابير ونظم المساعدة والدعم التي وضعتها الدولة لتشجيع المقاولاتية، وخاصةً بالنسبة للنساء.

4.1.2 ANADE (سابقاً ANSEJ):¹

تمويل المروجين الشباب (19-40 سنة)، لمبالغ استثمارية تصل إلى 10 ملايين. وتبين الأرقام التي قدمتها الوكالة الوطنية للعدالة الاجتماعية تغيراً في عدد النساء في سوق العمل. الذين استفادوا من المساعدة المالية لهذا المخطط. معدل المشاريع الممولة من أجل الريح من النساء زيادة كبيرة عن متوسط من 7% في الفترة (2010-2013) إلى 9% في عام 2014. 11% في عام 2015 و 14% في عام 2016، نصفهم تقريباً أكاديميون وهؤلاء من التدريب المهني.

و عليه فإن الجدول أدناه يمثل عدد المشاريع الممولة للنساء حسب قطاع النشاط في ولاية عين تموشنت.

الجدول رقم (4): عدد المشاريع الممولة حسب الجنس لدى الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية

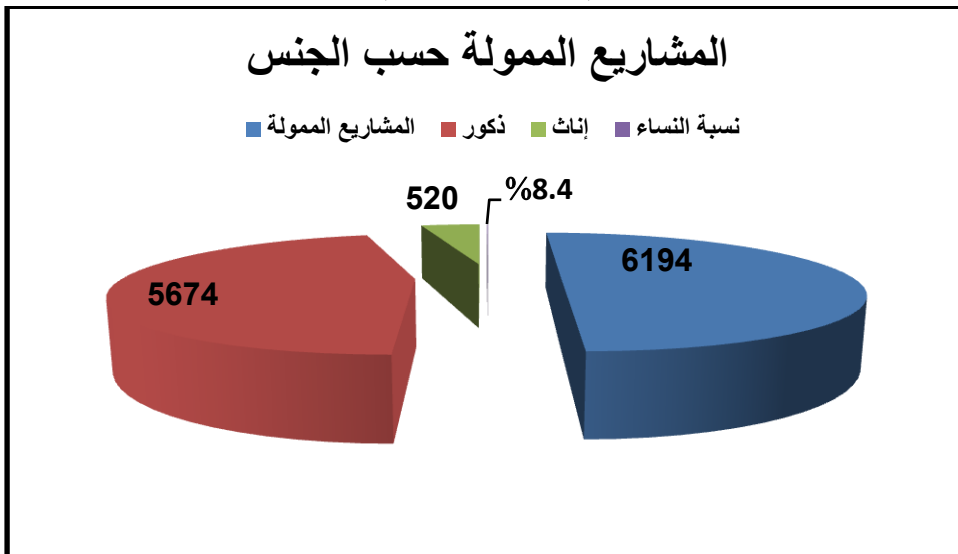
(وكالة عين تموشنت)

المشاريع الممولة	ذكور	إناث	نسبة النساء
6194	5674	520	8.40%

المصدر: إعداد الطالبتين بالاعتماد على الإحصائيات المقدمة من طرف مصلحة الإعلام الآلي والإحصاء.

من أجل التوضيح أكثر قمنا بترجمة الجدول إلى الشكل البياني التالي:

الشكل رقم (16): عدد المشاريع الممولة حسب الجنس لدى الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية (وكالة عين تموشنت)



المصدر: من مخرجات Excel بناء على معطيات ANADE

¹ BENACHENHOU, F & ATTAR, A (2022). op, cit, p249.

المشاريع الممولة حسب القطاع:

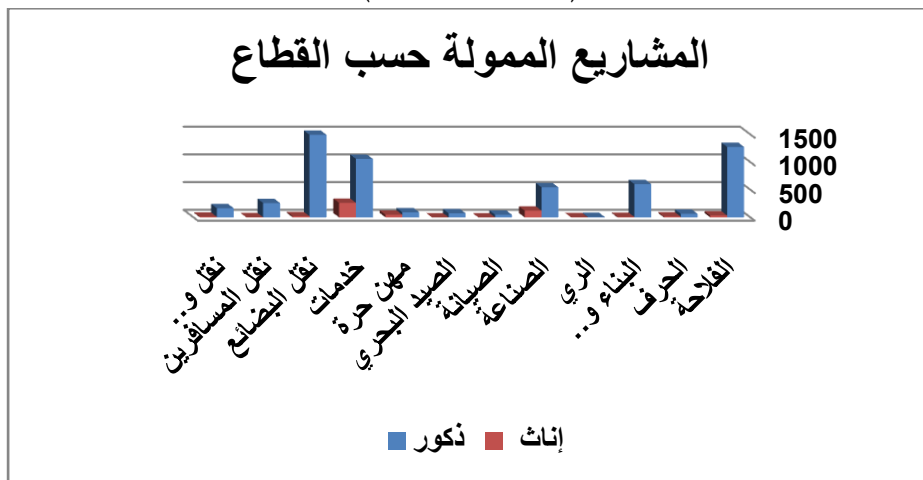
الجدول رقم(5): عدد المشاريع الممولة حسب القطاع لدى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية
(وكالة عين تموشنت)

قطاع النشاطات	ذكور	إناث
الفلاحة	1274	34
الحرف	64	14
البناء والأشغال العمومية	602	9
الري	6	1
الصناعة	543	121
الصيانة	46	0
الصيد البحري	73	0
مهن حرة	91	47
خدمات	1057	263
نقل البضائع	1493	20
نقل المسافرين	259	1
نقل و تسليم على البارد	166	10
المجموع	5674	520

المصدر: إعداد الطالبتين بالاعتماد على الإحصائيات المقدمة من طرف مصلحة الإعلام الآلي والإحصاء.

من أجل التوضيح أكثر قمنا بترجمة الجدول إلى الشكل البياني التالي:

الشكل رقم(17): عدد المشاريع الممولة حسب القطاع لدى الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية
(وكالة عين تموشنت)



المصدر: من مخرجات Excel بناء على معطيات ANADE

في الختام، لازال معدل النساء القائمات على المشاريع منخفضاً جداً، أقل بكثير من الرجال، وهذا يعكس عدم اهتمام هذه المخططات (باستثناء الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر) بالنساء . ومع ذلك، وعلى الرغم من تطورها، لا يزال معدل المقاولاتية النسوية في الجزائر منخفضاً داخل النسيج الوطني للمقاولاتية.

3 . دراسات سابقة حول المقاولاتية النسوية :

على الرغم من أن النساء يمثلن نصف سكان العالم وتلثي ساعات العمل التي تنجز على كوكبنا، إلا أنه يتم تسجيل أو إعلان فقط ثلث هذه النشاطات، ويتم تخصيص واحد من كل عشرة دولارات من الدخل العالمي للنساء. بالإضافة إلى ذلك، يمتلك النساء فقط واحد من كل مائة دولار من الأموال والثروات .

حالياً، تشهد المقاولاتية نمواً كبيراً في جميع أنحاء العالم. تشير التقارير السنوية حول المقاولاتية (GEM) وأول تقرير خاص عن المقاولاتية للنساء في عام 2004، الصادر عن مركز Kuffman للمقاولاتية، إلى دور النشاطات المقاولاتية للنساء في تعزيز اقتصاد الدول. وفقاً للإحصائيات التي نشرها مركز أبحاث الأعمال للنساء (2005)، في الولايات المتحدة، وحتى عام 2005، تم إنشاء 10.6 مليون شركة (47.7% من إجمالي عدد الشركات التي تم إنشائها في الولايات المتحدة) بواسطة النساء، وتم تحقيق إيرادات بقيمة 2.5 تريليون دولار، وقد أنشأت فرص عمل لـ 19.1 مليون شخص . في بلدان أخرى ، نشهد أيضاً أهمية مماثلة في عدد المقاولات . في البرتغال شهد عدد الرائدات زيادة بنسبة 53% في عام 1995 . ارتفعت نسبة هؤلاء النساء في اليابان من 2.4% في عام 1980 إلى 5.2% في عام 1995. في فرنسا، تم تأسيس وإدارة 28% من إجمالي عدد الشركات من قبل النساء. في الجزائر، تمثل هذه النسبة فقط 1.7% بينما في الكاميرون ، تصل إلى 53% . في تونس، يوجد أكثر من 5000 امرأة تدرن شركاتهن .

يعترف الآن للنساء كواحدة من مصادر النمو وخلق فرص العمل والابتكار والثروة .

أولاً : قارة آسيا :¹

إيران : اهتمت الباحثة "زهراء أراستي" من خلال دراستها الموسومة بـ: "المقاولاتية النسائية في إيران : الهياكل الاجتماعية والثقافية". بملف النساء الإيرانيات المقاولات الحاصلات على شهادات عليا وشركاتهن. ثم وصفا للشركات التي أسستها، قبل الاهتمام بالعوامل الاجتماعية والثقافية المحددة للمقاولاتية النسائية في إيران .

نتائج الدراسة :

31.6% من المستجوبين هن أكبر سناً في أسرهن، وكان العمر المتوسط للنساء اللواتي تم استجوابهن 34 عاماً، وفي وقت إنشاء الشركة كان 80% منهم يبلغون من العمر 40 عاماً أو أقل . والأغلبية متزوجات (76.2%) ، و 14.5% منهم لديهم أطفال دون السنتين في وقت تأسيس الشركة. وكان 73.5% من المقاولات اللاتي تم تحليلهن يعملن أكثر من 40 ساعة في الأسبوع في شركاتهن. وكان 32.4% منهن لديهن آباء حاصلين على

¹ Zahra Arasti ,L'entrepreneuriat féminin en IRAN: les structures socioculturelles ,Revue libanaise de gestion et d'économie , vol.1 ,2008.p 5-25.

درجات جامعية، ولكن فقط 14.3% منهم كان لديهم أمهات في نفس الوضع. و قبل بدء الأعمال ، كان 18.1% من النساء لديهم ما يعادل درجة الماجستير و 3.8% لديهم دكتوراه . يوضح المستوى الحالي للتعليم للنساء اللواتي تم استطلاعهن أنهن استمررن في دراستهن بعد إنشاء شركاتهن، حيث أخذن دورات تدريبية في مختلف جوانب الإدارة. وبشكل متوسط كانت لدى المقاولات 7.6% خبرة عملية ، 5.43% خبرة في القطاع الذي يعملن فيه، 4.95% من الخبرة في الإدارة والمناجمنت. وكان 22.9% من النساء المعنيات قد أنشأن شركة مسبقا أو شاركن في تأسيس شركة قبل إنشاء شركتهن الخاصة .

فيما يتعلق بقطاع الأعمال 32.4% من الشركات موجهة نحو مجال التعليم والبحث والاستشارات. وفي المرتبة الثانية، تأتي الخدمات والقطاع الصناعي بنسبة 28.6% (النقل، التعبئة والتغليف، النشر الخ). في قطاع الإنتاج الفعلي نفسه (17.1% من الحالات)، تظهر بشكل أساسي المنتجات الغذائية، والمنتجات البلاستيكية، والأواني، والسيراميك، ومنتجات التجميل، ولوحات الكهرباء، والأقمشة، وغيرها. وتظهر بعض النساء أيضا في القطاع الزراعي بإنتاج الفواكه والخضروات وتربية الماشية، والأسمك . قطاع المنتجات الحرفية يمثل 6.7% و يتعلق بشكل رئيسي بتصميم اللوحات ومنتجات الخشب الخ .

أما بالنسبة للشكل القانوني المعتمد ونوعية الإدارة تشكل الشركات الفردية معظم الشركات المدروسة بنسبة 48.5% ، وتبلغ 28.7% للشركات الجماعية، وأخيرا 22% للتعاونيات. تم إنشاء 60% من الشركات خلال الخمس سنوات الأخيرة وتبلغ نسبة 8.6% فقط منها أكثر من عشرين عاما. قدرت حوالي 70.5% من الشركات الوقت الذي استغرقه التخطيط لإطلاق شركاتهن بعام أو أقل. امتلكت 80% من المقاولات المراقبات خطة عمل مكتوبة، بينما بدأت فقط 4.8% منهن الأعمال بمبادرة ودون أي توقعات. تبنت حوالي 87.7% من الشركات إستراتيجية عدم النمو وحافظت على حجم الشركات الصغيرة أو المتناهية الصغر. لكن 12.5% استفادت من نمو قوي، حيث بدأت إحداهن ب20 موظفا وتمتلك الآن فريق عمل دائم بأكمله يضم 575 شخصا .

الصعوبات الرئيسية التي أثرت من قبل النساء اللواتي تم استجوابهن تتعلق بمشاكل التنظيم (83%)، البيروقراطية (81%)، التصاريح (79%)، التمويل (71%)، التمييز (69%)، الوصول إلى السوق (65%)، إدارة التكاليف (58%)، الحصول على قوى عاملة مؤهلة (55%)، والتواصل مع الموردين (54%)، الصراعات (52%)، البحث عن شريك (40%)، والإدارة (31%) .

الأشخاص الذين دعموا المرأة المقاولاتية في وقت إنشاء الشركة : الزوج والأطفال (62%)، العائلة القريبة (27%)، الأصدقاء أو زملاء العمل (54%)، الخبراء في إدارة الأعمال (52%)، العملاء المحتملين (42%) . أهم عوامل النجاح هي : صفات شخصية للمقاولات (72%)، المرشدين الجيدين (61%)، المعرفة المسبقة بمجال النشاط المستهدف (56%) . تأثير النماذج المرجعية (43%)، الوصول إلى الموارد الجيدة (42%)، الدراسات السابقة المتعلقة بالإدارة (30%)، والدعم الحكومي (7%) .

تظهر نتائج الاختبار الثنائي أنه من بين العوامل الاجتماعية والثقافية الخمسة المحللة (تفاؤل المحيطين، المعتقدات التقليدية، وجود نموذج أعلى في المجتمع، وتحقيق التوازن بين العمل والأسرة، والمحفزات الاجتماعية)، يلعب تفاؤل المحيطين دورا إيجابيا في عملية إنشاء الشركات، دون تجاهل أن للعوامل الأخرى دورا فعال .

تظهر البحوث التي أجريت على نساء المقاولات الإيرانيات، سواء كن خريجات أو غير خريجات، وجود عقبات اجتماعية وثقافية في المجتمع الإيراني. مع ذلك، تشير نتائج الدراسة التي أجريت على النساء المقاولات الخريجات إلى دور بعض العوامل الاجتماعية والثقافية بدون تأثير. يمكن تفسير هذه الفروقات بالأهمية الأقل للعادات لدى النساء الخريجات والقبول المتزايد للنساء الخريجات في المجتمع، بالإضافة إلى زيادة الثقة والمهارات الإدارية لديهن لمواجهة المشاكل .

بالإضافة إلى إنشاء قاعدة بيانات محدثة لنساء المقاولات في إيران، يقدم العمل لأول مرة صورة حقيقية لما يمثله المقاول لفئة معينة من النساء في إيران. يمكن أن يكون للتأثير والتدابير التي تهدف إلى تطويره تأثير إيجابي على نحو شامل لحل على الأقل جزءا من مشكلة البطالة في البلاد، وسيكون له أيضا تأثيرات غير قليلة على التطور الثقافي والاجتماعي والاقتصادي .

ثانيا : قارة أمريكا

برازيل وكندا : ¹ في كلتا البلدين، يعتبر في الغالب أن المرأة المقاوله عندما تستثمر ما لا يقل عن 50% من حصتها في رأس المال وتشارك في إدارة الشركة. بالقيام بذلك، يمكننا القول إن النساء المقاولات يتحملن مخاطر مالية ويتخذن قرارات تؤثر على اقتصاد بلدانهم. تشير دراسة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (2000) إلى أن النساء المقاولات يواجهن صعوبات في تحقيق التوازن بين العمل والأسرة، وأنهن يواجهن صعوبات أكبر في الحصول على الائتمان المصرفي ويواجهن عقبات ثقافية. أحد الوسائل التي اتخذتها هؤلاء النساء للتغلب على الصعوبات هو التجمع في جمعيات حيث يطورن استراتيجيات الشبكات التي تمكنهن من تجاوز عوائق المقاولاتية بشكل جماعي .

هذه الاتصالات مع نساء مقاولات أخريات تضاف إلى التجربة التي تخوضها النساء في بدء وإدارة الشركات للمساهمة في تحويل هويتهن الاجتماعية. تعني الهوية الاجتماعية العديد من الطرق المختلفة للتفاعل مع الآخرين. أن تكون متكاملة في مجموعة يعني امتلاك طريقتين في رؤية العالم والمشاركة في بناء التمثيلات التي توجه عمل المجموعة. يشمل دراسة الهوية الاجتماعية وتحولاتها على نهجين : (1 اللجوء إلى ذاكرة المجموعة أو 2 اللجوء إلى تعدد الهويات الشخصية) . في هذه الدراسة اختاروا الخيار الثاني. فهو يتيح الوصول إلى التمثيلات الشخصية الموضوعية للأفراد، وبالتالي تحديد العناصر المشتركة في الهويات بين أعضاء المجموعة، وهنا في حالتنا المقاولات

¹ Hilka vier Machado , Linda Rouleau; identité sociale et entrepreneuriat féminin: étude comparative entre le Brésil et le Canada . 6° congrés international francophone sur la PME, octobre 2002,HEC, p5-11.

نتائج الدراسة :

• المقاولات البرازيليات :

تعتبر النساء المقاولات في البرازيل دورهن مرضياً. بالإضافة إلى ذلك، النجاح والأمانة عناصر مهمة في خطابهن. تظهر عناصر أخرى من تعريف أنفسهن كذلك مهمة: العقلانية: "لتحويل الأفكار إلى عمل عملي"، المسؤولية: "لا أترك للآخرين ما يتعين علي فعله"، الإصرار: "أريد، أعمل من أجل ذلك، أرى بعيداً". يستخدم الفريق تعبير "قدميهم على الأرض" لتوصيف أنفسهن كمقاولات. ليس لديهن بالضرورة أحلام كبيرة، بل لديهن أهداف ملموسة لأنه في بلد ذو اقتصاد غير مستقر "يجب أن تناضل المرأة كمقاول".

الرابط العاطفي مع الموظفين والعملاء قوي جداً. وفي هذا العاطفة يتجانس دور رجل الأعمال والأم: "هنا في الشركة، هناك أوقات أكون فيها مثل الرئيس، ولكن هناك أوقات أبدو فيها كأه للجميع". تصنف ماهية المقاولات دائماً بصورة مرتبطة بشكل جماعي، وقوة هذا الجماعة محورية بالنسبة لهن. ومن بين الأمور الأخرى، غالباً ما ترتبط النتائج بجهد فريق العمل.

بالنسبة للنساء اللاتي ليست لديهن شركات، فإن لديهن رؤية سلبية بدلاً من ذلك. يعتبرن أنهن غير عمليات ولا يعرفن كيفية حل المشاكل. لا يمكنهن "توجيه شركة"، أو "مواجهة التحديات". يعود جذر أن المقاولات البرازيليات يصفن نظرة زميلاتهن غير المقاولات بشكل سلبي إلى الصعوبات الهائلة التي يجب أن يتغلبن عليها. في عقولهن، المرأة التي ليست مقاولات هي امرأة تبقى في المنزل.

بالنسبة لهن، يتم تحقيق النجاح من خلال السلوكيات التي تقدر العاطفة في العمل. بالإضافة إلى ذلك، عندما يساهم فعلهن في تحسين الظروف الاجتماعية لأقربهن، فهن سعيدات. بالنسبة لإحداهن، يأتي النجاح أيضاً من خلال المكافآت المالية التي تمنح للموظفين. تشارك عادة في مجموعات أخرى مرتبطة بالمجموعات الدينية ومجموعات نسائية في مجال الأعمال. تشارك إحداهن في جمعية المدارس الأمريكية. عموماً، لا يشاركن في جمعيات أخرى محددة لقطاعات الأعمال التي يعملن فيها. تعبر إحداهن عن تجربتها في حاضنة الأعمال قائلة: "أنتذكر، كانت هناك اجتماعات بهدف تنفيذ مشروع وكانوا يعقدون الاجتماعات لتحقيق شيء لا أعرف ما هو. قلت في نفسي، سأتوقف عن إضاعة الوقت في حضور هذه الاجتماعات لأنها كانت فقط للطلب، الطلب، الطلب...". نلخص تمثيلات الواقع الريادي للنساء البرازيليات كما يلي:

- تستخدم النساء المقاولات البرازيليات مصطلحات مثل النضال والعقلانية والمسؤولية لتحديد أنفسهن. تكون رئيسة الشركة في قلب فريق العمل، وهناك رابط عاطفي قوي بينهن وبين موظفيهن.
- يُنظر إلى النساء الأخريات اللواتي ليست لديهن شركات بصورة سلبية: لا يعرفن كيفية حل المشاكل ولا يمكنهن التعامل مع التحديات.

- يتوافق النجاح مع موقف إنساني في العمل، وأيضاً مع القدرة على التوفيق بين العمل والأسرة. أما بالنسبة للفشل، فهو توجه يتمثل في التفكير فقط في المال وتراكمه.

- شبكاتهن، خصوصاً الدينية، لا تتميز بالهيكلية على أساس وظيفتهن كمقاولات . تشارك امرأة واحدة فقط في جمعية نساء الأعمال وأخرى في جمعية المدارس الأمريكية.

المقاولات الكنديات :

بالنسبة لتمثيلات النساء المقاولات عن أنفسهن، نجد أن الكنديات المحددات متفائلات للغاية بنشاطهن، وبالنسبة لهن، فإن كونهن مقاولات يشكل رضا اجتماعياً. يعني التعرف على النفس كمقولة أنهن يرون أنفسهن كأشخاص قادرات على الاعتماد على أنفسهن وراضيات عن نتائج الرهان الذي تخاطرن به عندما أصبحن مقاولات . إنهن فخورات بكونهن مقاولات : "لقد فزت بجائزة المقولة الكندية للنساء..."; "أنا فخورة بآخر إنجاز لي وهو إنشاء الشركة" أو "كنت متطورة جداً". يمكننا ملاحظة أن ممارسة وظيفة المقولة العملية قد ساهمت في بناء تقدير إيجابي للذات. في هذا السياق، تكشف الاقتباس التالي: "كنت غير واثقة، كنت خائفة، لكن اليوم يمكنني القول أنني مثل دبابة كبيرة في الجيش تتقدم ببطء، ببطء."

تتجاوز التمثيلات التي يصنعونها عن أنفسهن كمقاولات أحياناً الفكرة التي يتصورنها عن رؤساء الشركات. تقول إحداهن: "ألعب دور الرئيس، مالكة لشركة: التأكد من أن كل قسم يعمل بشكل جيد". في الوقت نفسه، لا يمكنهن منع أنفسهن من مقارنة هذه التمثيلات بتلك التي تتبع من دورهن كأمهات. سواء كانت متزوجات أو أرامل، يكون الأطفال غالباً حاضرين في خطابهن، سواء كشركاء في شركاتهن، أو كدعم لممارسة الوظيفة. بالنسبة لهن، المقاولات هن مجموعة تتكون من أشخاص يعملون لبناء شيء ما. والعديد منهن، كونهن نساء مقاولات يعني تصوير النفس في قلب فريق عمل لبناء شيء.

بالإضافة إلى ذلك، تنظر هذه النساء إلى أنفسهن كمجموعة متميزة عن النساء الأخريات. بالنسبة لهن، يُمثلن النساء اللواتي ليست لديهن شركات تجارية كمن يبقين في المنزل. وبالتالي، يعني أن تكون امرأة مقولة مغادرة المنزل للعمل؛ تاريخياً، كانت الهوية النسائية مرتبطة بشكل كبير بالمنزل. كما أنهن يصورن النساء الأخريات اللواتي ليست لديهن شركات تجارية كنساء "لا يشاركن كثيراً في المجتمع".

فيما يتعلق بتمثيلات النجاح والفشل التي تتقلها النساء المقاولات الكنديات، تظهر الثوابت التالية. يُعنى النجاح بالنسبة للمقاولات الكنديات بالعمل الشاق وإدارة جيدة للشركات، جودة ورضا العملاء تعتبر أيضاً مرادفات للنجاح بالنسبة لهن: بالنسبة لامرأة أخرى، يعني النجاح أن "توزيع المهام بشكل جيد، والتأكد من رضا العميل وسعادة الموظفين".

تقول النساء الراغبات في المقاولاتية عادةً إنهن يعانين من عدم فاعلية الانضمام إلى الجماعات الأخرى، لكنهن في الوقت نفسه يقومن بالتواصل مع الجماعات بشكل كبير. وتشمل هذه الجماعات شبكة نساء رجال الأعمال في Québec ، وغرفة التجارة، ونادي الأغذية الكبيرة، ونادي التصدير، وجمعية أصحاب الامتياز في Québécois. وفي النهاية، يمكننا تلخيص العناصر الرئيسية لتحليلنا على النحو التالي:

- إيجابية الصورة الذاتية لديهن؛ حيث تعتبر النساء الكنديات المقاولين أشخاصاً يعملون بجد لبناء شيء ما، ويتكامل دور رئيس الشركة مع دور الأم.

- تصور النساء اللاتي ليسوا راغبات في المقاولاتية على أنهن اللاتي يبقين في المنزل دون الانخراط الكبير في المجتمع.
 - النجاح نتيجة للجهد الشخصي الذي يتطلب الكثير من العمل والعزيمة وإدارة تضع جودة الخدمة ورضا العملاء والموظفين في المقدمة. أما الفشل فيصعب تعريفه لأنه يرتبط بأسباب أخرى بالإضافة إلى أداء الرائدة.
 - عدم الاعتقاد في أهمية الشبكات، لكنهن يختزن الجمعيات التي تهتمهن مهنيًا.
- مقارنة تحليلية :**

تقوم تمثيلية الذات كونها جزءًا من مجموعة بالمعرفة والاعتراف بالاندماج في تلك المجموعة. ويشكل أكثر، فإن هذا البناء العقلي للأفراد هو الطريقة التي يربطون فيها بين أنفسهم والواقع الخارجي، هنا يُمثله ممارسة وظيفة المقاول . بالنسبة للنساء الكنديات، نجد أنهن يعرفن أنفسهن ويعترفن بهن من خلال الرضا الذي يشعرن به بوصفهن نساء مقاولات . يعبرن عن فخرهن بكونهن مقاولات ، حيث يمثل النجاح مكافأتهن . ومن الناحية الأخرى، تختلف النساء البرازيليات في ذلك . على الرغم من أنهن يمتلكن في المتوسط خبرة أكبر (12 عامًا) من النساء مقاولات لكنديات (10 عامًا)، إلا أن هذا ليس هو الأمر الأكثر أهمية بالنسبة لهن . يرون أنفسهن عمليات، ومسؤوليات، ومثابرات، وواقعيات . وترتبط انتماؤهن لمجموعة مقاولات بطريقتهن في النضال من أجل النجاح والبقاء والتفوق .

بالنسبة للعديد من هؤلاء النساء، فإن الاعتراف بمجموعة من الأشخاص داخل منظماتهن هو أساس نشاطهن كمقاولات وبالفعل، فإنهن يبينن، بشكل أكثر تكثيفًا، تمثيلهن لمن هن كمقاولات من خلال هذه المجموعة . وفي حال النساء البرازيليات، تنتج هذه الشراكة من رابطة عاطفية قوية . يجب القول أن القرب بين الأشخاص في التواصل الشخصي وإيجاد جو من الثقة والصدقة بين الأفراد هي علامات ثقافية في أمريكا اللاتينية . بالنسبة للنساء البرازيليات والكنديات على حد سواء، فإن رؤية النساء الراغبات في المقاولاتية لأنفسهن إيجابية بالنسبة لمهارات مقاولات . ففي تمثيلاتهن، نجد العناصر التالية :

- الفعالية والإيجابية : المبادرة والعزيمة .
- التوجه نحو التحقيق : تمييز فرص السوق والتوجه نحو الكفاءة وجودة العمل والتخطيط والمراقبة .
- التوافق مع الآخرين : العملاء والموظفين وفي العلاقات الشخصية .

قد نظرنا أيضًا إلى الانطباع الذي لدى المقاولات عن الفئات الأخرى المتميزة، بما في ذلك النساء اللواتي ليست مقاولات . بالنسبة لجميع النساء في الدراسة ، بغض النظر عن البلد، فإن البقاء في المنزل يُعتبر تعارضًا مع حالة المقاول . ربما يفسر الواجب الذي تقوم به النساء الراغبات في المقاولاتية في التوفيق بين العمل والأسرة هذا التمثيل القوي . بالنسبة لمعظمهن، فإن اختيار أن يصبحن المقاولات هو نتيجة لاختيار شخصي . ومع ذلك، فإنه من الواضح أن معظم النساء اللاتي تم استطلاع آرائهن الآن يمثلن المصدر الرئيسي لدخل عائلتهن . فيما يتعلق بتصورات النجاح والفشل، نجد آراء مختلفة حسب البلد . على سبيل المثال، بالنسبة للبرازيليات، يرتبط النجاح دائمًا

بموقف تقدير الإنسان والعاطفة في العمل وتحقيق توازن بين العمل والأسرة. أما بالنسبة للنساء الكنديات، فإن النجاح يرتبط بإدارة جيدة للشركات، حيث تكون جودة الخدمات ورضا العملاء والموظفين هي أولوياتهن. وقد قام McGrath و Macmillan (1992) بتحديد مفاهيم متعلقة بالنجاح بين 700 مقال من تسعة بلدان مختلفة، وتضمنت فئات أخرى مثل: كسب الكثير من المال؛ وامتلاك شركتك الخاصة والسيطرة على وقتك الخاص. لذا يمكننا أن نفترض من خلال نتائج هذه الدراسة أن مفهوم النجاح بالنسبة لنساء المقاولات يتم تحديده بالنسبة لرضا الأشخاص الآخرين، أكثر من كونه مفهومًا للشخص بمفرده. وهذا هو الحال بشكل خاص بالنساء البرازيليات. فيما يتعلق بالفشل، فإن التمثيلات مختلفة أيضًا بالنسبة للفئتين. في حال البرازيليات، يرتبط الفشل بموقف سلبي مرتبط بالنتائج الاقتصادية. أما بالنسبة للكنديات، فإنهن لا يرغبن في الاعتراف بالفشل لأنه يعني إغلاق الشركة.

فيما يتعلق بالمشاركة في الجماعات الأخرى، نجد أيضًا فروقات كبيرة بين النساء البرازيليات والنساء الكنديات. من المعروف أن الشبكات محدودة بالنسبة للنساء في مجال الأعمال، لأن النساء لا يملكن الوقت الكافي لبناء علاقات أخرى. خارج العمل، يقضين وقتهن في العناية بعائلاتهن. في حال النساء البرازيليات الراغبات في المقاولاتية، فإنهن يشاركن بشكل ضئيل في الجماعات الأخرى. وبالفعل، فإن هذه الجماعات غالبًا ما لا تكون نشطة بشكل كبير. أما بالنسبة للنساء الكنديات الراغبات في المقاولاتية، فإنهن يشاركن في الجماعات المرتبطة بقطاعات أعمالهن. ومع ذلك، فإن ذلك لا يمنعهن من أن تكون لديهن انتقادات تجاه تلك الجماعات. الحالات المعروضة في هذه الدراسة تكشف عن قليل من الفروق في التصورات الهوياتية لنساء المقاولات. إنهن أظهرن رؤية إيجابية لأنفسهن كمقاولات. عنصر أساسي في هذه التصورات هو الارتباط بين دور الأم ودور المديرية. وهكذا، فإن البناء الشخصي لوظيفة مقولة، سواء للنساء في البرازيل أو في كندا، يدمج العالم الشخصي مع عالم العمل.

غالبًا ما تكون رضا الأشخاص الآخرين حاضرة في تصوراتهن كمقولة. إن نساء المقاولات موجّهات جدًا نحو الأفراد الآخرين. بالنسبة للبرازيليات، لا توجد حدود شخصية، فالعلاقات العاطفية في الشركة تبدو مهمة للغاية وتغذي جزءًا كبيرًا من تصوراتهن. تأتي حدود الانتماء إلى مجموعتهن كمقاولات من تصورهن للفئات الأخرى، بما في ذلك النساء اللواتي ليست مقاولات. في كلتا الحالتين، يرتبط هذا التصور بالنساء اللواتي يبقين في المنزل. ومع ذلك، تكون هذه الجانب أقوى لدى البرازيليات. يمكننا أن نفترض أن هذا التمييز مرتبط بمشاركة نساء أكثر فعالية في النشاط الاقتصادي في كندا مقارنة بالبرازيل.

أكثر الفروق الملحوظة بين البلدين، التي تم التركيز عليها في هذه المقالة، ترتبط بتصورات النجاح والفشل. يكون تصور النجاح للبرازيليات أكثر عاطفية من الكنديات، حيث تربط هذه الأخيرات النجاح أكثر بالإدارة الفعالة منه بالعلاقات في الشركة. وفقًا لتصنيف Hofstede (في دبي، 2001)، نلاحظ ارتباطًا بين المسافة الهرمية والموقف من الإدارة؛ في حال البرازيل، تكون هذه المسافة أكثر اتساعًا، وبالتالي، يمكن أن تبطئ العلاقات العاطفية قليلًا من تأثير هذه الفروق.

وأخيرًا، تظهر هذه العوامل في التحليل أن الثقافة مرتبطة بالهوية. تعتبر المساحات الاجتماعية للعملية أمورًا أساسية في بناء التصورات الاجتماعية. في حال نساء المقاولات الكنديات، تكون هذه المساحات أكثر تنظيمًا من نساء المقاولات البرازيليات لأن الفرص للمشاركة في الجماعات الأخرى المرتبطة بالنشاط الريادي أكثر تنظيمًا في كندا. يجب التأكيد على أن النتائج تمثلية للحالات المدروسة.

ثالثًا : قارة أوروبا¹

أخذت المقاولاتية من منظور نسائي خلال العقود العشرين الماضية أهمية متزايدة في معظم الدول الصناعية. وفقًا للبلد المدروس، تتراوح نسبة النساء اللواتي يدرن الشركات بين 15 وأكثر من 35%. تقريبًا 70% من النساء يقمن بإنشاء أعمالهن الخاصة، و 22% يرثنها، وحوالي 8% يستحوذن على شركة موجودة. في فرنسا، تمثل المقاولاتية النسائية بين 25 و 30% من إجمالي عدد الشركات المنشأة حسب السنوات: في عام 2004 من بين 223,995 شركة منشأة، 42,266 شركة تم استحواذها و 54,004 شركة تم إعادة تنشيطها، مما يشكل 28% من الشركات كانت مشاريع تقودها نساء.

نتائج الدراسة :

السن	نوع المشروع	الحالة وقت الإنشاء	المستوى الدراسي	الاستثمار المالي الأولي
70% قبل 35 عام	68% أول إنشاء	45% عاملات	13.4% بدون شهادة	34.6% أقل من €4000
15% ما بين 36 و 40 عام	22.1% ميراث 7.9% إعادة شراء	21.3% بدون نشاط	33.8% CAP-BEP-BEPC	16.9% من €4000 إلى 8000€
		33.2% بطالات	20.2% بكالوريا	15.6% من €8000 إلى 16 000€
			32.6% بكالوريا +	14.1% من 16 000€ إلى 40000€
				18.8% و 40000€ وأكثر.

¹Viviane & Margaret Milan ,la création D'entreprise au féminin en Europe .Quelles Motivations? Quelles Difficultés?, p 1-4.

النساء يمتلكن شخصياً أقل من الأصول المالية من الرجال. يفسر رأس المال الأولي المنخفض اختيارهن لأنشطة تتطلب أقل كثافة رأس المال. وبما أن النساء لديهن وصول أقل إلى رأس المال، فإنهن يتجنبن الفرص ذات القدر الأكبر من الجاذبية: يعتبر 49.7% من المقاولات الأوروبيات أنهن يواجهن مشكلات مالية. يلجأ فقط 28% من النساء إلى الائتمان المصرفي، ويشهدن صعوبة أكبر في الوصول إليه مقارنة بالرجال. لا تزال النساء يرون تصرفاً سلبياً من البنوك والمؤسسات الأخرى للإقراض. هل يمكن تفسير هذا التمييز بأنه ناتج عن كونهن نساء أم بسبب عدم كفاية الموارد المالية والبشرية في الأصل؟ يبدو أن النساء لا يُعتبرن في البداية رؤساء شركات قادرات على تحقيق النمو. لذا، عليهن أن "يثبتن أنفسهن". ومع ذلك، فإنهن ليس لديهن العلاقات الجيدة في الشبكات المالية غير الرسمية...

28.1% من المقاولات الأوروبيات يعتبرن أن نقص المعلومات والمشورة هو عائق أمام المقاولاتية، وأن تجربتهن السابقة في الشركات لا تسمح في معظم الأحيان بتكوين مهارات القيادة في الشركات (بسبب الوصول الأقل إلى المسؤوليات الإدارية على المستوى العالي، وعندما تتولى القيادة في معظم الأحيان يكون الفريق صغيراً للغاية) (30% من النساء في أوروبا)، يجب عليهن بنسبة أكبر من الرجال تخصيص وقت للالتزامات العائلية: حيث تقوم بتنظيم حياة الأسرة في الغالب بشكل أساسي على عاتقهن. في جميع البلدان، يتجاوز معدل النساء اللواتي يعملن في مجال المقاولاتية واللواتي لديهن أطفال 50%، ما عدا ألمانيا حيث 60.9% لا يمتلكن أطفالاً. أكثر من نصف النساء اللواتي لديهن شريك و/أو أطفال لا يتلقون مساعدة في البيت. 45% من المقاولات الأوروبيات يقولن إنهن يواجهن مشاكل في مزج الحياة العائلية والمهنية يومياً؛ يبقين في القطاعات التي عموماً تركز مبالغ أقل للتدريب المستمر: مثل التجارة حيث يبلغ 39% مقابل 53% على سبيل المثال، في قطاع البنوك/التأمينات...

بنسبة لضمان الوصول إلى تمويل على مستوى الاتحاد الأوروبي، يتولى الصندوق الاجتماعي الأوروبي (FSE) في الغالب منح القروض بالتعاون مع الجهات الوطنية في الدول. في فرنسا، منذ عام 1989، يقدم صندوق الضمان بمبادرة النساء ضماناً للنساء اللواتي يرغبن في الحصول على قرض بنكي لتنفيذ مشروعهن المقاولاتي. ومع ذلك، تظل الآليات معقدة للغاية والمبالغ الممنوحة ضئيلة نسبياً (يتم معالجة 150 ملف سنوياً لـ 50,000 إنشاء وإجمالي 500,000 شركة للنساء موجودة بالفعل). منذ عام 2001، تسهل قروض إنشاء الشركات تثبيت المقاوليين الجدد، خاصة حملة المشاريع الصغيرة (أقل من 45,000 يورو)، وخاصة تلك التي يقودها النساء (في نهاية يونيو 2005، تم دفع أكثر من 53,000 PCE، أي 1.2 مليار يورو من الاستثمارات وإنشاء أكثر من 50,000 وظيفة، دون تمييز جنسي، لا يُعرف كم من النساء استفادوا منها). من بين المبادرات المختلفة في دول الاتحاد الأوروبي الأخرى، يمكن ذكر برنامج "Startgeld" في ألمانيا الذي يساعد في تمويل البداية، ربما لأنه يمول أيضاً "الإنشاءات بدوام جزئي"، فإن مشاركة النساء في هذا البرنامج تفوق بشكل كبير المتوسط بنسبة 37.2%. في قبرص منذ مارس 2002، برنامج خاص لدعم النساء من سن 18 إلى 55 عاماً، اللواتي توقفن عن العمل لمدة 12 شهراً، اللواتي ينشئن نشاطاً تجارياً تحت شكل SARL تمتلكن فيه 75% وأكثر من رأس المال؛

يمكن أن تصل المنح الحكومية إلى 50% من الميزانية . يمكن أيضًا ذكر إسبانيا حيث تقدم برنامج القروض الصغيرة منذ عام 2004، والنتائج عن تعاون بين المعهد الإسباني للمرأة (التابع لوزارة العمل والشؤون الاجتماعية)، والمديرية العامة لسياسة الشركات الصغيرة والمتوسطة (التابعة لوزارة الصناعة والسياحة والتجارة) la Caja de Ahorros y pensiones برشلونة فرص تمويل للنساء والمملكة المتحدة، حيث تم تنفيذ خطة عمل مخصصة للمقاولات في عام 2005 بالتعاون مع البنوك الكبيرة . ومع ذلك، تظل هذه المبادرات نادرة جدًا وخاصة لا تعرف جيدًا من قبل المرشحين المحتملين.

وجاء في هذه الدراسة أنه من الضروري أيضًا دعم المؤسسات التعليمية التي تقدم برامج يمكن الوصول إليها أو مخصصة للنساء؛ والمنظمات التي تدعم مشاريع النساء المقاولات . بعض الأمثلة: في Hongrie، برنامج "دعم المقاولاتية النسوية" الذي يستقبلهم بأولوية في مراكز تنمية المشاريع منذ عام 2004، بالإضافة إلى الدوائر والشبكات للمقاولات . في Tchèque ، هناك منح حكومية لدعم الهيئات الاستشارية لإنشاء الشركات بحيث يمكن للنساء الاستفادة من خدمات الاستشارة بأسعار مخفضة. في فرنسا، يُذكر شبكة محلات الإدارة التي تأسست منذ عام 1979 والتي ترافق حملة المشاريع.

وبشكل خاص شبكات العرض المقاولاتي : يعتبر 27.7% من المقاولات الأوروبيات أن نقص الاتصالات عائقًا أمام المقاولات . بخصوص تشجيع الانضمام إلى الشبكات النسائية: في فرنسا، هناك أكثر من 2000 شبكة نسائية في البلاد، وخصوصًا بالنسبة لخريجات مدارس الأعمال، يوجد GEF Grandes Ecoles au Féminin الذي يضم جمعيات نساء المدارس الكبرى. ولكن أيضًا تشجيع الانضمام إلى شبكات مهنية حسب النشاط أو القطاع، دون تمييز بين الجنسين.

بشكل متكرر، تشير النساء إلى صعوبة إدارة حياتهن المهنية كمقاولات وحياتهن العائلية: يعترف 45% من النساء بأن التوازن بين الحياة المهنية والعائلية يسبب لهن مشاكل يومية. وبالتالي، من الطبيعي أن يكون من المهم تطوير آليات رعاية الأطفال بشكل أكبر.

Haut du formulaire

رابعًا: قارة إفريقيا

في المغرب¹: شهد السنوات الأخيرة ، زيادة في عدد الشركات التي تأسست عن طريق النساء في جميع أنحاء العالم. يُلاحظ في هذا السياق أن تعزيز المقاولاتية النسائية يمثل أحد جوانب تحكّم المرأة في المحاور المتعلقة الاقتصاد، مثل إنشاء وحدات توليد القيمة المضافة واندماجها في المجالات السياسية وغيرها. لذا، يهدف هذا المقال إلى فهم وتحليل إسهام المقاولاتية النسائية في التنمية الاجتماعية والاقتصادية في المغرب، بالإضافة إلى التعرف على التحديات التي تواجه المقاولات المغربيات.

¹ Khadija BENAZZI & Latifa BENAZZI, " L'entrepreneuriat Féminin au Maroc: Réalité, freins et perspectives de réussite", *Revue Marocaine de Gestion et d'Economie*, Vol 3, N°7, Juillet - Décembre 2016, p148-160.

نتائج الدراسة :

على عكس ما يُلاحظ في الدول الأفريقية جنوب الصحراء، يكون عدد المقاولات قليلاً في المغرب. فقط 10% من مؤسسي الشركات هم نساء، ولكن هذه النسبة تحجب حقيقة الدينامية للمقاولاتية النسائية، بشكل رئيسي بسبب وزن الاقتصاد غير الرسمي. تعتمد تعريف المقاولاتية النسائية في المغرب بشكل كبير على اعتراف القطاعات والأنشطة الاقتصادية التي تستثمر فيها النساء. يعتبر البعض فقط الشركات في القطاع الرسمي، مما يقيد بشكل كبير عدد النساء اللواتي يمكن اعتبارهن مقاولات، نظرًا لأن غالبية كبيرة منهن موجودات في القطاع غير الرسمي ويقمن بأنشطة في المنزل. في الوقت الحالي، يُشجع على المقاولاتية النسائية في المغرب ضمن إطار يهدف إلى تعزيز وتحسين وضع المرأة في مختلف مجالات الحياة النشطة.

هذا التشجيع يبدأ في ظهور ثماره، حيث نلاحظ تطورًا ملحوظًا في المقاولاتية للنساء، والذي يظهر على مستوى مساهمتهن في التنمية الاقتصادية. المحفز الرئيسي لهذا التطور في الوعي هو ظهور المودية الجديدة (قانون الأسرة)، الذي ساهم في نشر ثقافة جديدة تقوم على مبادئ المساواة الفعلية بين الرجل والمرأة. المرأة المقاولاتية في المغرب إما أن تكون عاملة مستقلة أو صاحبة عمل :

❖ **العامل المستقل:** يعمل في شركته الخاصة دون وجود موظفين، وتبلغ نسبة التأنث في هذه الفئة 15.3% من السكان النساء النشطين .

❖ **الصاحبة عمل:** لديها على الأقل موظف واحد، ونسبة التأنث في هذه الفئة لا تتجاوز 4.2% من إجمالي أصحاب العمل في البيئة الحضرية .

يعمل غالبية هذه الفئة في القطاع الحرفي ، تليها الصناعة والزراعة .

وفقا للدراسة التي أجرتها الجمعية المغربية للمقاولاتية يمكن اعتبار عدة معايير لتحديد ملف النساء (AFEM) للنساء المقاولات في مجال المقاولات في المغرب: العمر، والتدريب، والوضع العائلي، والخبرة.

ومن بين خصائص الشركات التي تم إنشاؤها أو تديرها النساء في المغرب : (1) الحجم حيث تتميز الشركات التي تأسست أو تديرها النساء في المغرب بكونها في غالبيتها صغيرة الحجم، مثل الشركات الصغيرة جدًا (TPE) أو الشركات الصغيرة والمتوسطة (PME) . (2) الأشكال القانوني حيث من الناحية القانونية، تكون تأسيس الشركات أمراً نادراً بين النساء؛ حيث يفضلن البقاء كمالك فردي، على عكس الرجال. وغالباً ما يختارن النساء الوضع القانوني المستقل (الشخص الطبيعي) بدلاً من التأسيس كشركة (الشخص الاعتباري). (3) قطاع النشاط تعتبر الأدبيات أيضاً أن النساء غالباً ما يقومون بإنشاء و/أو إدارة الشركات المتعلقة بالخدمات مثل التجارة والعلاقات القانونية والخدمات التعليمية والاستشارية . (4) نطاق النشاط فيما يتعلق بتفاعل شركاتهم مع الأسواق الخارجية، يتحمل النساء أيضاً مخاطر البحث عن عملاء جدد، باستناد إلى حملات إعلانية، التي يعتقدن أنها يمكن أن تجلب نجاحاً حقيقياً وكذلك مستثمرين جدد، دون الحاجة إلى استثمارات ثقيلة في التواصل التي لا يمكن للهيكل التحمل. تفضل الشركات النسائية السوق المحلي (31%) والسوق الوطني (44%)، وتقوم فقط 21% منها بالتصدير.

ويكون معظم هذه الفئة الأخيرة من الشركات ذات حجم كبير. هذه السمة ليست خاصة بالشركات التي تأسست و/أو يديرها النساء.

المقاولاتية النسائية تستند إلى الدافع الذي يغذي روحها ويسمح لها بتحقيق نجاح مشروعها. هناك أسباب متنوعة تُقدم لشرح الالتزام المقاولاتي للنساء. تتضمن هذه الأسباب، على سبيل المثال، رغبة في الاستقلالية التي تظهر بشكل خاص لدى النساء اللواتي كنّ موظفات سابقاً. في بعض الأحيان، قد تكون بعض النساء قد تركن وظائفهن بشكل طوعي للانخراط في الأعمال التجارية. في هذه الحالة، تكون المقاولاتية بمثابة مسار مهني ثانٍ في مسار النساء المقاولات. يُعتبر الرغبة في الاستقلالية من الزوج أو حتى العائلة أيضاً من بين الدوافع الهامة في منظور المقاولاتي. بالمثل، تشكل إرادة البقاء هدفاً أساسياً في هذا المجال، خاصة بالنسبة للنساء اللاتي تركن المدرسة في وقت مبكر أو في حالات الصعوبات غير المتوقعة مثل الأرمال أو الطلاق. تُعتبر المقاولاتية لغرض البقاء مهماً للغاية في البلدان النامية حيث لا توجد حماية اجتماعية لجزء كبير من السكان الإناث.

في المغرب، تعد الدوافع التي تدفع إلى إنشاء هذه الشركات متنوعة ومتنوعة بما فيه الكفاية. وبالتالي، يضع ثلث رؤساء الشركات الذين شملتهم الدراسة إرادتهم في النجاح في مشروعهم الشخصي في المقدمة (33.3%)، ثم اهتمامهم بمجال النشاط الذي يمارسونه (26.7%). العامل الثالث بحسب الأهمية هو حدوث فرصة لإنشاء شركتهم الخاصة (20.0%)، وأخيراً إرادة الحصول على درجة معينة من الاستقلالية (10%).

ووفقاً للدراسات التي قدمتها جمعية المرأة المقاولاتية بالمغرب (AFEM)، يشجع المغرب المقاولاتية النسائية لإنشاء موارد جديدة للمساهمة في التنمية الاقتصادية لبلاد. كشفت جمعية المرأة المقاولاتية بالمغرب (AFEM) أن مساهمة المرأة في التنمية الاقتصادية لبلاد تواجه العديد من المشاكل الهيكلية التي تعيق تقدم النساء كمقاولات. ويمكن شرح هذه الواقعية من خلال العوامل التالية:

- القيود الاجتماعية والثقافية على المقاولاتية النسائية: يُحدد دور المرأة، وفقاً للثقافة، بشكل أساسي داخل الخلية الأسرية وغالباً ما يرتبط بالتكاثر. مثل الاتجاهات السلبية تجاه النساء في المجال التجاري، حيث يفترض أن يتولى النساء أدواراً أخرى غير الاجتماعية، والقيود المتعلقة باختيار قطاع النشاط، ونقص الدعم من الأسرة، ونقص التنقل
- مستوى ضعيف من التنشئة الاجتماعية للفتيات الذي يقيد تطوير بعض المهارات الضرورية للمقاولاتية، مثل حب الابتكار والمخاطرة. حيث يكون للنساء غالباً مستوى تعليمي أقل بالمقارنة مع الرجال، ويتلقين تعليماً متحيزاً وتكون فرصهن في متابعة تعليم عالي أو مهني عادةً ما تكون محدودة.
- العقبات المهنية والعقبات البنوية التحتية حيث يكون للنساء عموماً فرص أقل من الرجال لتحسين مهاراتهم في القطاع المنظم ومواجهة صعوبات الوصول للائتمان والتكنولوجيا وخدمات الدعم، والأراضي والتدريب الاقتصادي والتجاري والضريبي.
- العقبات النفسية حيث قد يكون لدى النساء قلة الثقة بأنفسهن وصورة سلبية عن أنفسهن.

قد أظهرت الأبحاث المختلفة اهتمامًا بالعقبات التي تواجه النساء ويجب عليهن التغلب عليها لتحقيق نجاح شركاتهن. يُذكر بشكل خاص أعمال Thompson LOGHSTONE (1997). من بين هذه العقبات، يمكننا أن نذكر التمييز النظامي الذي ينبغي للنساء التعامل معه بسبب وضعهن كنساء، وصعوبة الوصول إلى التمويل وظروف الائتمان غير المواتية جدًا، والمصدقية التي يتم تعريضها للاختبار في الخارج من داخل شركاتهن أثناء التعامل مع المؤسسات أو بعض الشركاء. مشكلة التدريب لدى المقاولات، صعوبة الوصول إلى شبكة دعم، الممارسات الاجتماعية والثقافية، والتوفيق بين حياة الشخصية والمهنية .

في الأخير يمكن القول أن المرأة المقاول المغربية معترف بها كقوة هامة في الجانب الاقتصادي يجب دعمها لتطوير نشاطها الاقتصادي. نجاح شركتها مرتبط بالتكيف مع التغيير واستخدام طرق جديدة للقيام بالأعمال، من أجل الازدهار في فترة التغيير. مثال جيد هو استخدام أحدث التقنيات . ويجب أن تتمتع هذه المرأة المقاول بثقة في نفسها وثقة جيدة في قدراتها ومهاراتها. الشك الداخلي - صفة طبيعية، ولكن المقاول الواثقة قادرة على التعامل معها. فهي لا تأخذ في اعتبارها الأخطاء أو الانتقادات بحسابها الشخصي، بل يجب أن تستخدمها كفرصة للتحسين.

في المالي :¹ حكومة المالي قامت بالعديد من البرامج لدعم نمو البلاد وتنميتها منذ الاستقلال حتى الآن. وتلاحظ وجود تمثيل قوي للقطاع الخاص في مالي لزيادة الثروة الوطنية والمساهمة في مكافحة الفقر والبطالة. فقد أفادت الإدارة الوطنية للتوظيف في عام 2014 بأنه تم إنشاء 32,618 وظيفة، منها 24,156 في القطاع الخاص، مما يشكل 74.06% من الوظائف التي تم إنشاؤها. يُظهر هذا الاهتمام الكبير من قبل الحكومة المالية بالقطاع الذي يوفر الوظائف والذي يلعب دورًا كبيرًا في مكافحة البطالة وإنتاج الثروة الوطنية. وقد اعتمدت الحكومة قانون التوجيه للقطاع الذي يحدد السياسات واستراتيجيات الرئيسية لتطوير القطاع الخاص.

نتائج الدراسة :

جاء في هذه الدراسة أن 45.10% من سيدات المقاولات في المالي لديهن أعمار تتراوح بين 30 و 39 عامًا. تمثل السيدات اللواتي تتراوح أعمارهن بين 20 و 29 عامًا 33.33%. بينما تمثل النساء اللواتي يتراوح أعمارهن بين 40 و 49 عامًا 11.76%. أما النساء اللواتي يتراوح أعمارهن بين 50 و 59 عامًا واللواتي يتراوح أعمارهن بين 60 و 69 عامًا، فتمثل كل منهن 3.92% من العينة. يُلاحظ أن غالبية النساء في العينة لديهن أعمار تتراوح بين 20 و 39 عامًا. ففي الواقع، تمثل النساء اللواتي يتراوح أعمارهن بين 20 و 39 عامًا 78.43% من عينة الدراسة. ويتراوح العمر الأدنى لعينتنا بين 18 عامًا والعمر الأقصى 69 عامًا. ومتوسط العمر هو 33.58 عامًا.

¹ Silamakan KANTE ,L'entrepreneuriat féminin au Mali : cas de la commune I du district de Bamako, vol.11 N°1,2020, p 8-18.

في ما يخص مستوى التعليم لدى المقاولات %41.18 من سيدات المقاولات حاصلات على شهادة الدراسات الأساسية. تمثل السيدات المقاولات الغير متعلمات %17.65 من العينة المدروسة. كما أن السيدات حاصلات على شهادة البكالوريا أو الدبلوم التقني (الجزء الثاني) يمثلن أيضاً %17.65 من العينة المدروسة. وتمثل %11.76 من سيدات المقاولات حاصلات على شهادة في التعليم العالي. وبالإضافة إلى ذلك، فإن %11.76 من سيدات المقاولات قد حضرن أنواعاً أخرى من التدريب مثل المدرسة المدرسية أو حاصلات على شهادة الكفاءة المهنية على سبيل المثال. فيما يخص الوضع السابق لهن تُوضح لنا أن %43.14 من سيدات المقاولات كنّ في وضعية العمل كموظفات قبل إنشاء شركاتهن. كما كانت %25.49 من سيدات المقاولات بدون عمل، وكانت %23.53 طالبات. أما %7.84 منهن فكن يمارسن أعمالاً أخرى (مثل العمل التطوعي) قبل أن يقمن بتأسيس الشركات. تُؤكد نتائجنا هذه من قبل العديد من الباحثين . %60.78 من سيدات المقاولات متزوجات، بينما يبلغ نسبة العزب %25.49. وتبلغ نسبة الأرمال %9.80. ومن الجهة الأخرى، تكون امرأة في العينة مخطوبة (%1.96) وأخرى مطلقة (%1.96). يتم تأكيد هذه النتائج من خلال أعمال الباحثين حيث أن غالبية المقاولات متزوجات. على سبيل المثال، لاحظ كونتا (1997) S.A. في دراسته أن 40 امرأة من عينته متزوجات من إجمالي 50 امرأة. كما خلص غيات (2013) B. في دراسته إلى أن %56.70 من النساء في عينته متزوجات. %56.86 من المقاولات في العينة، أي 29 امرأة، أشارن إلى وجود أحد أفراد العائلة مقاول. يكون هذا العضو في الغالب أحد الوالدين أو كلاهما، الزوج، الأخ أو الأخت، أو عضو آخر من العائلة. وفي بعض الحالات، يكون عدة أفراد من العائلة في مجال المقاولاتية. بالإضافة إلى %66.67 من الشركات المستقصاة تعمل في القطاع غير الرسمي، أي مجموع 34 شركة. و %33.33 من الشركات المستقصاة تعمل في القطاع الرسمي، أي مجموع 17 شركة. نلاحظ أن %52.94 من الشركات المستقصاة لديها بين 0 و 3 سنوات من العمر. %19.61 من الشركات المستقصاة لديها بين 4 و 6 سنوات من العمر. %9.80 من الشركات المستقصاة لديها بين 7 و 10 سنوات من العمر. بالإضافة إلى ذلك، %9.80 من الشركات في العينة لديها بين 11 و 15 سنة من العمر. كما تظهر نتائج هذه الدراسة أن %92.16 من الشركات في العينة توظف بين 1 و 5 موظفين. %3.92 من الشركات في العينة توظف بين 6 و 10 موظفين. ونلاحظ أيضاً %50.98 من الشركات في العينة تعمل في التجارة العامة كنشاط رئيسي. بينما تقدم %49.02 من النساء خدمات كنشاط لهن. وبالتالي، تعمل %23.53 من الشركات في العينة في مجال الحلاقة، وتعمل %11.76 في مجال الخياطة. كما تمثل شركات الوجبات الخفيفة/المخابز %11.76 أيضاً من عينتنا. تعمل شركة واحدة في مجال تحويل الأموال، وتمثل %1.96 من العينة. كما جاء في الدراسة أن المقاولات النساء استفدن إما من طريقة واحدة أو من طريقتين للتمويل حسب الحالة. يُذكر التمويل عن طريق الوالدين في %53.70 من الحالات مقابل التمويل عن طريق التوفير الشخصي الذي يمثل %38.89. يُذكر التمويل عن طريق التونتين في %3.70 من الحالات. ثم يأتي التمويل عن طريق القرض المصرفي الذي يمثل %1.85 والتمويل عن طريق هيئة دعم تمثل أيضاً %1.85. كما أكد بعض الباحثين أن في

دراستهم أن الشركات التي تأسست أو استُعيدت من قبل النساء تم تمويلها أساساً من الموارد الذاتية وبمساعدة الأصدقاء والأقارب والعائلة .

حاجة إلى الاستقلالية المالية أو الذاتية (35.78%) تمثل الدافع الأول للمقاولات في العينة وتتوافق مع العوامل "الجاذبة". تبدأ هذه النساء في مجالاً مقاولاتية من خلال الفرصة. تمثل رغبة في تلبية احتياجات عائلتها 33.03% تليها صعوبة العثور على وظيفة التي تمثل 22.94%. هذين الدافعين يمثلان معاً 55.97% من العينة، أي أكثر من نصفها .

كما نرى أن الوصول إلى التمويل يمثل التحدي الرئيسي الذي تواجهه النساء عند إنشاء الشركات. يمثل الوصول إلى التمويل 65.57% من التحديات التي تواجهها المقاولات النساء. بعد ذلك، تمثل تحدي تحديد مقر الشركة لممارسة النشاط 16.39% من التحديات التي تواجهها في البداية. ويرى 3.28% من المقاولات النساء تحدي تحديد النشاط كصعوبة في إنشاء الشركة، وتمثل الصعوبات المتعلقة بالنوع الاجتماعي 4.92% من عينتنا. وتمثل باقي الصعوبات 9.84% .

إن مشكلات التسويق والاتصالات بالإضافة إلى صعوبات الوصول إلى التمويل تمثلان أكبر تحديات تواجهها المقاولات النساء (91.55%). مشكلات التسويق والاتصالات بمفردها تمثل 64.79%. وتمثل مشكلات الإدارة المحاسبية 2.82%. وتمثل المشاكل الأخرى مثل مشاكل الموارد البشرية أو الضرائب 5.63% من عينتنا. يؤكد هذا نتائج أبحاث Hisrich و Brush (1984) الذين اكتشفوا، على سبيل المثال، أن المقاولات الأمريكيات ينظرن إليهن على أنهن غير مؤهلات في المالية والتسويق والتخطيط Haut du formulaire .

في الأخير، يمكن القول أن هذه الدراسة سمحت بفهم المقاولاتية النسائية في بلدية الحي الأول بمنطقة باماكو في مالي. يمكن أن تساعد هذه النتائج الأطراف المعنية في اتخاذ القرارات لتعزيز المقاولاتية النسائية في مالي .

- في الجزائر :¹ يوم، يبدو أن المقاولاتية النسائية تكون حيوية لدينامكية الاقتصاد الجزائري. تسمح هذه النوعية المحددة من الشركات بتوليد قيمة مضافة، وتثير الإبداع، وتحفز على الابتكار، وقبل كل شيء تخلق فرص عمل. بالإضافة إلى ذلك، على الرغم من أن لدى بعض الباحثين الرأي بأن طبيعة وهيكل المقاولاتية النسائية تختلف من بلد إلى آخر، ومن امرأة إلى أخرى، فإنه لا يزال هناك ترابط قوي بين المقاولاتية النسائية وتنمية الاقتصاد الوطني؛ حيث ينبغي أن تعزز هذه المقاولاتية النمو الاقتصادي. لهذا السبب، قامت السلطات الجزائرية بتكثيف الإجراءات واتخاذ تدابير لصالح تنمية المقاولاتية النسائية. وبالتالي، فإن هدف هذه المقالة هو تقييم البرامج التي ساهمت وشجعت ودعمت إنشاء ريادة الأعمال النسائية في الجزائر، وأيضاً تحديد العقبات الرئيسية التي تعيق و لا يزال تطورها.

نتائج الدراسة :

¹ FIRLAS Mohammed, L'ENTREPRENEURIAT FEMININ EN ALGERIE :DES CREATIONS PAR NECESSITE, Université Mohamed Khider, Biskra Faculté des Sciences Économiques, commerciales et des Sciences de Gestion en collaboration avec La Maison de l'Entrepreneuriat-Biskra. p 10-16.

تهدف الدراسة إلى تحقيق فهم أفضل للنساء اللاتي يقمن بتأسيس الشركات (من خلال تحديد دوافعهن، بخاصة تلك المرتبطة بالمقاولاتية). ومن أجل فهم الدوافع التي تدفع النساء الجزائريات إلى المقاولاتية. جرت المسح الاستقصائي على مستوى الولايات: تيزي وزو، الجزائر، بجاية، وبومرداس خلال الفترة من سبتمبر 2013 إلى فبراير من نفس العام.

نلاحظ في هذه الدراسة أن العمر المتوسط للنساء المقاولات في عينة المدروسة هو 41.62 عامًا (41 عامًا و 7 أشهر و 13 يومًا). في هذا العمر، في السياق الجزائري، معظم النساء قد تجاوزن فترة الأمومة . كما تتميز النساء المقاولات اللواتي شملتهن الدراسة بمستوى تعليم متوسط (66%). فقط ثلثهن لديهن تعليم جامعي (33%). كما يجدر بالذكر أن الدراسة كشفت أيضًا أن النساء المقاولات اللواتي يدرنا الشركات ذات الشأن في هذا المجال. حالة الزواج للنساء تظهر أن غالبية كبيرة (84%) منهن متزوجات، وبالتالي يتمثل النساء المتزوجات بشكل كبير في عينة النساء المستجوبات. تتجانس هذه الاتجاهات مع الفرضية التي تفيد بأن التعاون الزوجي في الأعمال يكون أكثر تقدمًا فيما يتعلق بالإنشاء في الجزائر. فبالفعل، تحتاج النساء المقاولات إلى شركائهن في الحياة الزوجية لتجاوز العراقيل والصعوبات التي تواجههن خلال مراحل العملية المقاولاتية ، حيث يعتمدن في المقام الأول على شركائهن في مسألة التمويل. وأيضًا، فإن النساء اللواتي يقمن بإنشاء الشركات لديهن، بالأغلبية العظمى، أطفالا يعتمدون عليهم (81%).

تشير النتائج الدراسة إلى تنوع في قطاعات الأعمال. تركز 73% من إنشاءات الشركات للنساء في عينتنا على ثلاثة قطاعات رئيسية: "خدمات للأفراد" و "التجارة والإصلاح" و "الخدمات للشركات و / أو المؤسسات" (على سبيل المثال: النقل، التعبئة والتغليف، النشر، الإعلان والإشارات، ...). تعكس هذه السيطرة على الأنشطة المتعلقة بالقطاع الثالث موقف النساء في سوق العمل. غالبًا ما تكون الشركات الجديدة في قطاعات تتناسب مع تحترف المهام المنزلية أو التي تجمع بين الأنشطة التي كانت تخص النساء تقليديًا (مثل الخياطة، النجارة، الفخار). يجب التنويه إلى أن قطاع الصناعات الغذائية يحتل مكانة مهمة بين إجمالي الإنشاءات، دون إهمال دور الأنشطة في القطاع الحرفي. وأخيرًا، كشفت استطلاعاتنا عن وجود ضعف في تمثيل النساء في الفرع الصناعي . يُلاحظ من خلال هذه النتائج أن النساء لا يقمن بإنشاء شركات في نفس قطاعات الأعمال التي يقوم بها الرجال Haut du formulaire

من حيث الوضع القانوني، أكثر من نصف (65%) الشركات المنشأة هي شركات فردية لا تتطلب استثمارًا أوليًا كبيرًا. ثم لدينا (20.4%) من النوع الجماعي. يُضاف إلى ذلك أنه بالنسبة لـ 90% من النساء، تُمثل الشركة التي تم إنشاؤها نشاطهن الرئيسي Haut du formulaire.

تم تقديم لنساء المقاولات عوامل محفزة للعمل المقاولاتي من نوع "الجاذبية"، حيث تقسم هذه العوامل بين حاجة للاستقلال وحاجة للتحقيق، حيث تم تقديم مجموع 73 إجابة. فيما يتعلق بالنوع الأول، توضح الترتيب الذي تم

إعطائه للدوافع أن الأشخاص الذين تم استجوابهم، في إطار هذه الدراسة، يرون أن الدافع الأكثر أهمية هو "تحقيق الاستقلال المالي"، سواء تجاه العائلة أو الشريك، حيث تم ذكر هذا الدافع 16 مرة من إجمالي 73 إجابة، مما يعادل (21.92%). وبمعنى آخر، يظهر الاستقلال والتحقيق الشخصي كأكثر الدوافع أهمية في هذه الدراسة . يبدو أن هذه النتائج الأولية تقترب من استنتاجات الأبحاث التي اهتمت بدوافع النساء الراغبات في المقاولاتية في البلدان النامية. أما فيما يتعلق بالفئة الثانية، وهي حاجة للتحقيق والتي عادة ما تكون مرتبطة بالبحث والتحقيق مستوى من الرضا وتطوير أفكار جديدة، فإن الدافع الأكثر تكراراً هو "تطبيق المعرفة المكتسبة"، حيث تم ذكر هذا الدافع 14 مرة من قبل المستجوبين بنسبة (19.18%) من إجمالي الإجابات في هذه الفئة، وهو نتيجة تظهر أن لدى راغبات المقاولات النساء طموحاً لإبراز مواهبهن وقدراتهن على النجاح. في النهاية، وبالنسبة للنتائج التي تم ذكرها سابقاً، يبدو أن راغبات المقاولات النساء مهتمات بمتطلبات البقاء أكثر من مخاوف المنافسة . و بعض المقاولات ، فإن إنشاء الشركة هو نوع من "الهروب من البطالة" والقيود المرتبطة بها. يقمن بالدخول في الأعمال التجارية لأنهن يفتقدن إلى العمل وليس لديهن المهارات والسلوكيات التي تدل على روح مقاولاتية . لقد لوحظ أيضاً أهمية هذه الدافعية بين نساء المقاولات في فرنسا. من ناحية أخرى، يُعتبر الحاجة إلى الاعتراف الاجتماعي شائعاً لدى نساء المقاولات في العينة. ففي الواقع، قامت 16 امرأة من بين 29 بإنشاء شركاتهن لتحسين الوضع الاجتماعي وسمعة العائلة.

وأخيراً، يكشف الحاجة إلى المال أيضاً عن أهميتها في إطار الدوافع التي تدفع النساء إلى إنشاء شركات في الجزائر. إن انخراط النساء في النشاط المقاولاتي مرتبط بالبحث عن وسائل ضرورية لبقاء الأسرة. ففي عينتنا، يذكر 26 امرأة من بين 29 ذلك.

ركزت هذه الأبحاث على دور الأسرة وتأثيرها على اختيار النساء للدخول في ريادة الأعمال، وخبرتهن المهنية وتعليمهن، ودوافعهن لإنشاء شركة، والمشاكل التي تواجههن. ومع ذلك، تتعلق هذه التحاليل في الغالب بالدول المتقدمة وبشكل خاص الدول الناطقة بالإنجليزية.

Haut du formulaire

الخلاصة:

في هذا الفصل ، وقفنا عند الإطار النظري للبحث ، مركزين بشكل خاص على مجال المقاولاتية و المقاولاتية النسوية . لقد أكدنا على دور الرغبة المقاولاتية بوصفها عنصرا أساسيا في العملية المقاولاتية . كان هدفنا توضيح النماذج المختلفة التي تفسر هذه الرغبة ، لتطبيقها على موضوعنا والسياق الخاص .

و بالتالي ، من خلال التركيز على تنوع النهج ، كانت هذه إسهاماتنا الرئيسية هي تسليط الضوء على أهمية وجود نهجين : النوع الاجتماعي و رغبة المقاولاتية .

الفصل الثاني:

دراسة ميدانية

تمهيد :

في هذا الفصل ، سنقوم بدراسة حالة تتناول تحديات دخول النساء إلى المقاوالتية . مع التركيز على تجربة طالبات جامعات . سنحاول فهم العوائق التي تواجههن في الانخراط في المقاوالتية و تحليل العوامل و التي تؤثر في قرارهن في البدء في مشاريعهن الخاصة . سنقوم بتحليل البيانات الكمية المتعلقة بمشاركة النساء في المقاوالتية و العوامل التي قد تؤثر على هذه المشاركة . هذا التحليل سيسلط الضوء على العقبات التي تواجه النساء في تحقيق أهدافهن في مجال المقاوالتية ، مما يمكننا من تطوير استراتيجيات فعالة لدعم دخول النساء إلى هذا المجال و تخطي الصعوبات .

المبحث الأول: منهجية البحث وتحليل بيانات الاستبيان :**1 - منهجية البحث:**

تشمل الإجراءات المنهجية للبحث على مجموعة عناصر أهمها : تحديد أدوات جمع البيانات، مجتمع الدراسة، عينة الدراسة، بيانات الاستمارة، تطبيق البرنامج الإحصائي SPSS 25 لتحليل البيانات وسوف نتطرق إليها فيما يلي :

• أدوات جمع البيانات :

يعتبر الاستبيان من بين أهم الأدوات المستعملة في الدراسة التي استفدنا بها بدرجة كبيرة ، باعتباره وسيلة للكشف عن آراء الطالبات و جمع المعلومات بغرض تحليلها .

• مجتمع وعينة الدراسة:

يشمل مجتمع عينتنا على كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير ، جميع الأَطوار .

تم اختيار العينة القصدية حيث وزعت الاستمارات على 100 طالبة . و تم إخضاعها للدراسة كاملة أي بنسبة 100% . من إجمالي العينة و هذا يعني أن الدراسة مثالية .

2 تحليل نتائج الاستبيان:

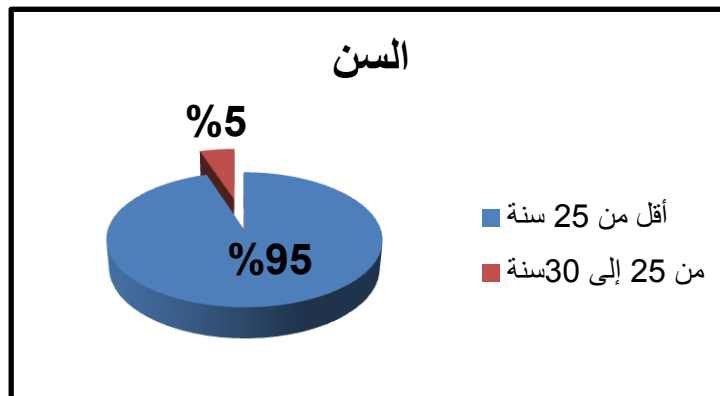
1-2- المتغيرات الديمغرافية (السن، الحالة الاجتماعية، المستوى التعليمي)

الجدول (06): يوضح نتائج عينة الدراسة حسب المتغيرات الديموغرافية (السن، الحالة الاجتماعية، المستوى التعليمي)

النسبة المئوية	التكرار	
95%	95	السن أقل من 25 سنة
5%	5	من 25 إلى 30 سنة
98%	98	الحالة الاجتماعية عزباء
2%	2	متزوجة
74%	74	المستوى التعليمي طور ليسانس
26%	26	طور ماستر
100%	100	المجموع

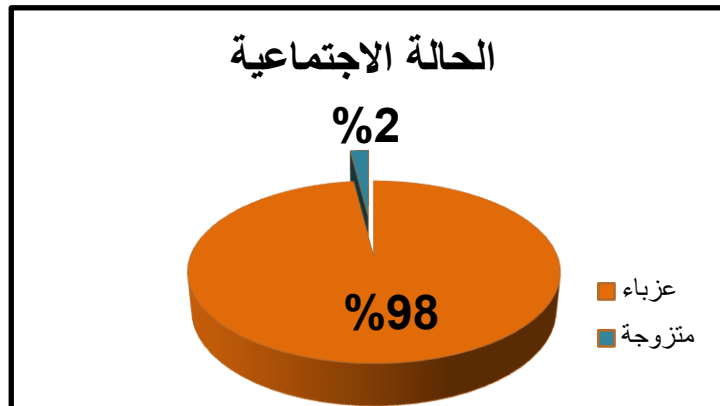
المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات spss v25

الشكل (18): نتائج عينة الدراسة حسب متغير السن



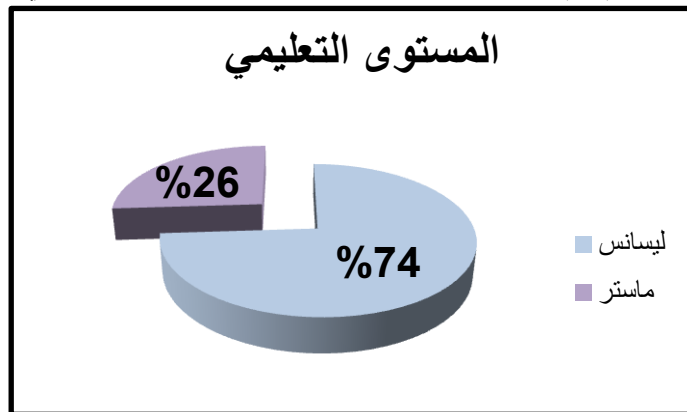
المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات spss v25

الشكل (19): نتائج عينة الدراسة حسب متغير الحالة الاجتماعية



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات spss v25

الشكل (20): نتائج عينة الدراسة حسب متغير المستوى التعليمي



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات spss v25

من خلال الجدول (06) والشكل (18) نلاحظ أن نسبة 95% من أفراد العينة يتراوح أعمارهم (أقل من 25 سنة)، في حين بلغت نسبة الطالبات التي تتراوح أعمارهم (من 25 إلى 30 سنة) 5%.

ونلاحظ أيضا من خلال الجدول (06) والشكل (19) أن نسبة الطالبات في الحالة الاجتماعية (عزباء) بلغت 98% أما الطالبات ذو حالة اجتماعية (متزوجة) فقد بلغت نسبتهم 2%.

من خلال الجدول (06) والشكل (20) فقد تبين أن نسبة عينة الدراسة في طور الماستر بلغت 74% أما في طور الليسانس فقد بلغت نسبة 26%.

1 - نتائج فقرات البعد الأول "مدى الرغبة"

الجدول (07) يوضح نتائج فقرات البعد الأول "مدى الرغبة"

النسبة المئوية	التكرار	الفقرة	البعد
82%	82	هل تخطط لبدء عمل تجاري؟	
18%	18	نعم لا	
5%	5	هل رغبتك في إنشاء عمل تجاري؟	
42%	42	ضعيفة	
28%	28	متوسطة	
7%	7	قوية جد قوية	
10%	10	كم من الوقت يستغرق تحقيق رغبتك لبدء عمل تجاري؟	
47%	47	أثناء الدراسة	
22%	22	بعد التخرج مباشرة	
3%	3	بعد فترة طويلة من التخرج أبدا	
39%	39	هل تعلمت بالفعل عن الخطوات المختلفة التي تحتاج إلى اتخاذها لإنشاء شركة؟	
43%	43	نعم لا	
4%	4	تريد أن تصبح مؤسس شركة؟	
5%	5	لا أوافق بشدة	
10%	10	لا أوافق إلى حد ما	
48%	48	محايد	
15%	15	موافق	
1%	1	موافق تماما	
1%	1	فكرة بدأ مشروعك الخاص تبدو جذابة لك؟	
5%	5	لا أوافق بشدة	
34%	34	لا أوافق إلى حد ما	
41%	41	محايد	
		موافق	
		موافق تماما	

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات spss v25

من خلال الجدول (07) نلاحظ أن نسبة الطالبات اللواتي يخططون لبدء عمل تجاري قدرت بـ (82%) واللواتي أجبن بـ "لا" قدرت نسبتهم بـ (18%).

كما نلاحظ أيضا أن نسبة الرغبة متوسطة لدى الطالبات في إنشاء عمل تجاري قدرت بـ (42%)، أما اللواتي رغبتهن قوية قدرت بـ (28%)، كذلك قدرت نسبة (7%) للواتي ربتهم جد قوية، وفي الأخير نسبة (5%) للطالبات اللواتي رغبتهن ضعيفة في إنشاء عمل تجاري.

يتبين كذلك أن نسبة (47%) يستغرق تحقيق رغبتهن في بدء عمل تجاري إلى بعد التخرج مباشرة، أما نسبة (22%) إلى بعد فترة طويلة من التخرج، أما اللواتي يستغرق تحقيق رغبتهن في بدء عمل تجاري نسبة (10%)، أما نسبة (3%) لا يريدون تحقيق هذه الرغبة.

يتضح من خلال الجدول (07) أن نسبة (43%) لا يعلمون الخطوات التي تحتاج إلى اتخاذها لإنشاء شركة، ونسبة (39%) يعلمون ذلك.

نلاحظ أن نسبة (48%) أجابوا "موافق" على أنهم يريدون أن يصبحوا مؤسس شركة، ونسبة (15%) أجابوا "موافق تماما" على ذلك، أما نسبة (10%) فكانت الإجابة "محايد"، وقدرت نسبة كل من "لا أوافق إلى حد ما" و"لا أوافق بشدة"، (5%) و(4%).

أما في نظرة عبارة "فكرة بدأ مشروعك الخاص تبدو جذابة لك"، فقد كانت إجابات عينة الدراسة بـ"موافق تماما" نسبة (41%)، أما الإجابة بـ "موافق" فقدت بنسبة (34%)، وفي الإجابة "محايد" نسبة (5%)، أما بالنسبة لكل من الإجابة "لا أوافق إلى حد ما" و"لا أوافق بشدة" نسبة (1%).

2 - نتائج فقرات البعد الثاني "الجدوى المدركة"

الجدول (08): يوضح نتائج فقرات "الجدوى المدركة"

النسبة المئوية	التكرار	الفقرة	البعد
		يبدو من الممكن بالنسبة لك بدأ مشروع عمل تجاري	
		ضمان نجاحه؟	
5	5	لا أوافق بشدة	
18	18	لا أوافق إلى حد ما	
23	23	محايد	
48	48	موافق	
6	6	موافق تماما	
		في الوقت الحالي، يبدو إنشاء عملك من الألف إلى الياء	
		ممكنا بالنسبة لك	
18	18	لا أوافق بشدة	
37	37	لا أوافق إلى حد ما	
11	11	محايد	
29	29	موافق	
5	5	موافق تماما	

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات SPSS v25

نلاحظ من خلال الجدول (08) أن الإجابة بـ"موافق" على عبارة "يبدو من الممكن بالنسبة لك بدأ مشروع عمل تجاري ضمان نجاحه" قدرت بنسبة (48%)، أما الإجابة بـ"محايد" بنسبة (23%)، كما كانت إجابة عين الدراسة على هذه الفكرة بـ"لا أوافق إلى حد ما" بنسبة (18%)، أما الإجابة بـ"موافق تماما" و "لا أوافق بشدة" بنسبة (6%) و (5%) .

كما يتبين أن إجابات الطالبات على عبارة "في الوقت الحالي، يبدو إنشاء عملك من الألف إلى الياء ممكن بالنسبة لك" بالإجابة "لا أوافق إلى حد ما" قدرت بنسبة (37%)، أما الإجابة بـ"موافق" قدرت بـ (29%)، أما الإجابة بـ"لا أوافق بشدة" قدرت بنسبة (18%)، أما الإجابة بـ"محايد" و "موافق تماما" فقدرت بنسبة (11%) و (5%) .

3 - نتائج فقرات البعد الثالث "الموقف"

الجدول (09): يوضح نتائج البعد الثالث "الموقف"

النسبة المئوية	التكرار	الفقرة	البعد
5%	5	أن تؤيد بدء عمل تجاري	م م م م م م م م م م م م م م
6%	6	لا أوافق بشدة	
7%	7	لا أوافق إلى حد ما	
61%	61	محايد	
21%	21	موافق	
17%	17	موافق تماما	
10%	10	ليك موقف مقاولاتي	
34%	34	لا أوافق بشدة	
31%	31	لا أوافق إلى حد ما	
8%	8	محايد	
		موافق	
		موافق تماما	
/	/	سأجني المزيد من المال	
/	/	لا أوافق بشدة	
5%	5	لا أوافق إلى حد ما	
56%	56	محايد	
39%	39	موافق	
		موافق تماما	
4%	4	أتوق لمزيد من الحرية	
9%	9	لا أوافق بشدة	
14%	14	لا أوافق إلى حد ما	
45%	45	محايد	
		موافق	

%28	28	موافق تماما	
		بناء إرث لعائلي	
%9	9	لا أوافق بشدة	
%5	5	لا أوافق إلى حد ما	
%18	18	محايد	
%35	35	موافق	
%33	33	موافق تماما	
		سيكون لدي المزيد من المرونة لإدارة جداولي لأعمالي	
%4	4	لا أوافق بشدة	
%5	5	لا أوافق إلى حد ما	
%15	15	محايد	
%52	52	موافق	
%24	24	موافق تماما	
		سأهرب من البطالة	
4	4	لا أوافق بشدة	
2	2	لا أوافق إلى حد ما	
11	11	محايد	
41	41	موافق	
42	42	موافق تماما	
		سأشعر بالرضا الشخصي	
/	/	لا أوافق بشدة	
/	/	لا أوافق إلى حد ما	
%3	3	محايد	
%48	48	موافق	
%49	49	موافق تماما	
		سأخلق فرص العمل	
%3	3	لا أوافق بشدة	
%1	1	لا أوافق إلى حد ما	
%8	8	محايد	
%45	45	موافق	
%43	43	موافق تماما	
		سأكون مكتفيا ذاتيا	
%2	2	لا أوافق بشدة	
/	/	لا أوافق إلى حد ما	
/	/	محايد	
%35	35	موافق	
%63	63	موافق تماما	

		وفقا لك، فإن إنشاء عمل تجاري من قبل امرأة هو:
23%	23	فرصة
75%	75	تحدي
2%	2	قيد
		تشعر أنك تستطيع تحمل المخاطرة؟
90%	90	نعم
10%	10	لا
		هل عملت في شركة؟
2%	2	نعم
98%	98	لا
		إذا شرعت في بدء عمل تجاري، ما مدى تأكدك من نجاحه؟
1%	1	متأكد من فشلك
76%	76	غير متأكد من نجاحك أو فشلك
23%	23	متأكد تماما من نجاحك
		إذا قمت يوما ما بإنشاء مشروعك التجاري، فسيكون فشله المحتمل بالنسبة لك.
11%	11	فشل مالي
7%	7	فشل اجتماعي
22%	22	تجربة مفيدة لمغامرة مقاولاتية أخرى
49%	49	تجربة مفيدة لبقية حياتك المهنية
11%	11	غير ذلك

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات spss v25

من خلال الجدول (09) نلاحظ الإجابة على عبارة "أنت تؤيد بدء عمل تجاري" بـ "موافق" و"موافق تماما" قدرت بنسبة (61%) و(21%)، أما الإجابة بـ"محايد" فقد قدرت بـ (7%)، والإجابة على العبارة بـ "لا أوافق إلى حد ما" و"لا أوافق بشدة" قدرت بـ (6%) و (5%). كما نلاحظ أن الإجابة على عبارة "ليك موقف مقاولاتي" بـ "محايد" قدرت بنسبة (34%)، أما الإجابة بـ "موافق" قدرت بـ (31%)، أما الإجابة بـ "لا أوافق بشدة" و"لا أوافق إلى حد ما" قدرت بنسبة (17%) و(10%)، وأخذت الإجابة "موافق تماما" نسبة (8%).

يتبين من خلال الجدول (09) أن نسبة (56%) و (39%) قد أجابوا بـ"موافق" و "موافق تماما" على عبارة "سأجني المزيد من المال"، أما (5%) فقد أجابوا بـ"محايد". أما عبارة "أثوق لمزيد من الحرية" فقد أجاب نسبة (45%) و (28%) بـ "موافق" و"موافق تماما"، أما (14%) فقد أجاب بـ"محايد"، ونسبة (9%) و(4%) قد أجابوا بـ "لا أوافق إلى حد ما" و"لا أوافق بشدة" على العبارة. وفي الإجابة على عبارة "بناء إرث لعائلتي" كانت نسبة

(35%) و(33%) قد أجابوا بـ"موافق" و"موافق تماما"، أما الإجابة بـ"محايد" فكانت بنسبة (18%)، وقد أخذت كل من الإجابة "لا أوافق بشدة" و "لا أوافق إلى حد ما" نسبة (9%) و(5%)، أما عبارة "سيكون لدي المزيد من المرونة لإدارة جداولي لأعمالي" فكانت الإجابة عليها بـ "موافق" و"موافق تماما" بنسبة (52%) و(24%)، ونسبة (15%) على الإجابة "محايد"، كما أخذت الإجابة "لا أوافق إلى حد ما" و"لا أوافق بشدة" بنسبة (5%) و(4%)، وفي عبارة "سأهرب من البطالة" كانت الإجابة بـ "موافق تماما" و"موافق" بنسبة (42%) و(41%)، والإجابة بـ "محايد" قدرت بنسبة (11%)، أما الإجابة بـ"لا أوافق بشدة" و"لا أوافق إلى حد ما" بنسبة (4%) و(2%)، أما في عبارة "سأشعر بالرضا الشخصي" فقد أخذت الإجابة "موافق تماما" و"موافق" بنسبة (49%) و(48%)، أما نسبة (3%) فكانت للإجابة "محايد". وفي عبارة " سأخلق فرص العمل" فكانت الإجابة بـ"موافق" و"موافق تماما" بنسبة (45%) و(43%)، كما أخذت الإجابة "محايد" نسبة (8%)، والإجابة "لا أوافق بشدة" و "لا أوافق إلى حد ما" بنسبة (3%) و(1%)، ومن المحفزات عبارة "سأكون مكتفيا ذاتيا" حيث أخذت الإجابة بـ"موافق تماما" "موافق" نسبة (63%) و(35%)، أما نسبة (2%) للإجابة "لا أوافق بشدة".

نلاحظ من خلال الجدول (09) أن معظم الطالبات يعتبر عندهم إنشاء عمل تجاري من قبل امرأة هو "تحدي" بنسبة (75%)، أما بالنسبة لهم أنه "فرصة" فقد أخذت نسبة (23%)، ويعتبر أيضا أنه "قيد" بنسبة (2%) حسب عينة الدراسة.

يتبين أيضا من خلال الجدول (09) أن معظم عينة الدراسة تستطيع تحمل المخاطرة وذلك بنسبة (90%)، أما البقية فهم لا يستطيعون تحمل المخاطرة بنسبة (10%).

يتضح أيضا أن معظم عينة الدراسة لم يعملوا في شركة من قبل بنسبة (98%)، والذين قد سبق لهم أن عملوا في شركة بنسبة (2%).

نرى أيضا أن مدى التأكد من نجاح العمل التجاري بالنسبة لعينة الدراسة حيث أن الطالبات الغير متأكدين من النجاح أو الفشل قدرت نسبتهم بـ (76%) أما المتأكدين تماما من نجاحه بنسبة (23%) وقد أخذت إجابة "التأكد من الفشل" نسبة ضعيفة وهي (1%).

وفي عبارة "إذا قمت يوما ما من إنشاء مشروعك التجاري، فسيكون فشل المحتمل بالنسبة لك "

حيث أن عينة الدراسة التي ترى أنه "تجربة مفيدة لبقية الحياة المهنية" قدرت بـ (49%)، أما التي ترى أنه "تجربة مفيدة لمغامرة مقلاتية أخرى" قدرت بنسبة (22%)، واللواتي يرون أنه "فشل مالي" أو غير ذلك فقد قدرت نسبتهم (11%)، ونسبة (7%) من يرون أنه "فشل اجتماعي".

4 - نتائج فقرات البعد الرابع "التحكم السلوكي المدرك"

الجدول (10): يوضح نتائج البعد الرابع "التحكم السلوكي المدرك"

النسبة المئوية	التكرار	الفقرة	البعد
%85	85	هل تعتقد أنك تستطيع أن تبدأ عملك الخاص	
%15	15	نعم لا	
/	/	لديك الثقة في قراراتك	
%4	4	لا أوافق بشدة	
%8	8	لا أوافق إلى حد ما	
%49	49	محايد	
%39	39	موافق	
		موافق تماما	
		بصفتك منشأ أعمال، سيكون لديك السيطرة على الموقف.	
%2	2	لا أوافق بشدة	
%2	2	لا أوافق إلى حد ما	
%13	13	محايد	
%61	61	موافق	
%22	22	موافق تماما	
		لقد أتقنت عملية إنشاء مشروع تجاري.	
%12	12	لا أوافق بشدة	
%13	13	لا أوافق إلى حد ما	
%31	31	محايد	
%32	32	موافق	
%12	12	موافق تماما	
		ما هو دور هذه العوامل في تطوير نيتك في تنظيم المشاريع؟	
		السياق الاقتصادي في الجزائر	
%15	15	سلبي جدا	
%22	22	سلبي	
%23	23	محايد	
%33	33	إيجابي	
7%	7	إيجابي جدا	
		السياق السياسي في الجزائر	
%9	9	سلبي جدا	
%24	24	سلبي	
%41	41	محايد	

23%	23	إيجابي
3%	3	إيجابي جدا
20%	20	سلبى جدا
33%	33	سلبى
27%	27	محايد
16%	16	إيجابي
4%	4	إيجابي جدا
21%	21	سلبى جدا
23%	23	سلبى
30%	30	محايد
22%	22	إيجابي
4%	4	إيجابي جدا
24%	24	سلبى جدا
19%	19	سلبى
23%	23	محايد
27%	27	إيجابي
7%	7	إيجابي جدا
48%	48	سلبى جدا
18%	18	سلبى
15%	15	محايد
8%	8	إيجابي
11%	11	إيجابي جدا

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات spss v25

من خلال الجدول (10) نلاحظ أن نسبة (85%) يرون أنهم يستطيعون بدأ عملهم الخاص، ونسبة (15%) لا يستطيعون ذلك.

يتضح أيضا أن الإجابة بـ"موافق" و"موافق تماما" للعبارة "لديك الثقة في قراراتك" قدرت نسبتها بـ (49%) و(39%)، أما الإجابة "محايد" فأخذت نسبة (8%)، ونسبة (4%) للإجابة "لا أوافق لحد ما". وفي عبارة "بصفتك منشأ أعمال، سيكون لديك السيطرة على الموقف" فقد كانت الإجابة بـ "موافق" و"موافق تماما" بنسبة (61%) و(22%)، أما الإجابة "محايد" فقد أخذت نسبة (13%) من عينة الدراسة، وإجابة "لا أوافق بشدة" و"لا أوافق لحد ما" نسبة (2%) لكلاهما. أما عبارة "لقد أتقنت عملية إنشاء مشروع تجاري" فقد قدرت الإجابة بـ "موافق" نسبة

(32%)، أما الإجابة "محايد" فقدرت بـ (31%)، كما أخذت إجابة "لا أوافق لحد ما" نسبة (13%)، أما الإجابة "لا أوافق بشدة" و"موافق تماما"، نسبة (12%) لكلاهما.

من خلال الجدول (10) يتضح أن دور العامل الاقتصادي في الجزائر في تطوير وتنظيم المشاريع "إيجابي" بنسبة (33%)، والإجابة "محايد" بنسبة (23%)، أما الإجابة "سلبية" و"سلبية جدا" فقدرت بـ (22%) و(15%)، وقدرت نسبة (7%) للإجابة "إيجابي جدا" حسب عينة الدراسة. وبالنسبة للسياق السياسي في الجزائر فإن نسبة (41%) من عينة الدراسة أجابوا بـ "محايد"، ثم نسبة (33%) للإجابة "إيجابي"، أما الإجابة "سلبية" فقدرت بـ(24%)، ونسبة (9%) للإجابة "سلبية جدا"، أما الإجابة "إيجابي جدا" قدرت بنسبة (3%) من عينة الدراسة. في عبارة "نقص الدعم للمقاولين" قد كانت إجابات الطالبات "سلبية" بنسبة (33%)، ثم نسبة (27%) للإجابة "محايد"، أما الإجابة "سلبية جدا" فقدرت نسبتها بـ (20%)، وأخذت الإجابة "إيجابي" و"إيجابي جدا" نسبة (16%) و(4%) من عينة الدراسة. وفي عامل الإجراءات الإدارية فقد كانت إجابات الطالبات "محايد" بنسبة (30%)، ثم إجابة "سلبية" بنسبة (23%)، تليها إجابة "إيجابي" بنسبة (22%)، كما أخذت إجابة "سلبية جدا" نسبة (21%)، وأخيرا نسبة (4%) للإجابة "إيجابي جدا" حسب عينة الدراسة. وبالنسبة لعامل الفرص المتاحة فقد اتجهت إجابات الطالبات "إيجابي" بنسبة (27%)، أما نسبة (24%) فكانت للإجابة "سلبية جدا"، كما أخذت إجابة "محايد" (23%)، أما الإجابة "سلبية" فقدرت بنسبة (19%)، وقدرت نسبة (7%) للإجابة "إيجابي جدا". وفيما يخص عامل القواعد المرنة (الغش والفساد) فكان اتجاه الطالبات نحو "سلبية جدا" و"سلبية" بنسبة (48%) و(18%)، أما الإجابة بـ"محايد" فقدرت بنسبة (15%)، كما قدرت نسبة "إيجابي جدا" و"إيجابي" بنسبة (11%) و(8%).

5 - ألفا كرونباخ لأبعاد الاستبيان:

الجدول (11): يوضح قيمة ألفا كرونباخ للاستبيان

ألفا كرونباخ	البعد
0.780	مدى الرغبة
	الجدوى المدركة
	الموقف
	التحكم السلوكي المدرك

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات spss v25

من خلال الجدول (11) نلاحظ أن قيمة ألفا كرونباخ قد بلغت (0.780) وهي قيمة مقبولة، حيث يعتبر الاستبيان ثابت ومرض، وهذه القيمة تعكس الاتساق الداخلي بين بنود الاستبيان.

6 - نتائج الارتباط والمتوسط الحسابي والانحراف المعياري لأبعاد الاستبيان

الجدول (12): يوضح نتائج الارتباط والمتوسط الحسابي والانحراف المعياري لأبعاد الاستبيان

الارتباط (بيرسون)	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	البعد
0.720**	0.897	2.16	مدى الرغبة
0.504**	0.962	2.97	الجدوى المدركة
0.708**	0.343	3.37	الموقف
0.568**	0.529	2.84	التحكم السلوكي المدرك
** >0.001 مستوى الدلالة			

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على مخرجات spss v25

من خلال الجدول (12) نلاحظ أن القيمة الأعلى للمتوسط الحسابي هي (3.37) بانحراف معياري (0.343) لبعد الموقف، أما النسب المتوسطة فهي (2.97، 2.84، 2.16) بانحراف معياري (0.962، 0.529، 0.897) للأبعاد الجدوى المدركة، التحكم السلوكي المدرك، مدى الرغبة. كما نلاحظ أيضا أن ارتباط الأبعاد بينها، حيث قدر بعد مدى الرغبة (r= 0.720)، أما بعد الجدوى المدركة (r=0.504)، (r=0.708) لبعد الموقف، أما بعد التحكم السلوكي المدرك قدرت (r=0.568) عند مستوى الدلالة (0.001).

3 تحليل نتائج الفرضيات:

1 قياس تأثير الجدوى المدركة على رغبة المقاولاتية النسوية

اختبار مدى تأثير الجدوى المدركة على رغبة المقاولاتية النسوية
 H_0 : لا يوجد تأثير الجدوى المدركة على رغبة المقاولاتية النسوية.
 H_1 : يوجد تأثير الجدوى المدركة على رغبة المقاولاتية النسوية.

يتضح من مخرجات SPSS من خلال الجدول التالي:

الجدول (13): يوضح تحليل التباين ANOVA للفرضية الأولى

ANOVA^a

Modèle	Somme des carrés	Ddl	Carré moyen	F	Sig.	
1	Régression	10.925	1	10.925	15.552	.000 ^b
	de Student	68.848	98	.703		
	Total	79.773	99			

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V25

يتضح أن قيمة فيشر بلغت (F=15.552) بمستوى الدلالة (Sig= 0.000) وهو أقل من (0.005) أي أن المتغير التفسيري له تأثير على المتغير التابع. ويتضح أيضا من الجدول التالي:

الجدول(14): يوضح معامل التحديد للفرضية الأولى

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	.370 ^a	.137	.128	.83817

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

بلغ معامل الارتباط ($R= 0.370$) أما معامل التحديد فقد بلغ ($R^2=0.137$) أي أن نسبة 13% من الجدوى المدركة تأثر على رغبة المقاولاتية النسوية.

الجدول (15): يوضح معامل الانحدار للفرضية الأولى

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	1.133	.274	4.142	.000
	الجدوى_المدركة	.345	.088	.370	3.944

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

من خلال الجدول (15) يتضح أن الحد الثابت لقيمة t المحسوبة بلغت ($t=4.142$) بمستوى الدلالة ($sig=0.000$) وهو أقل من مستوى الدلالة 0.005 وبالنسبة لمتغير الجدوى المدركة فإن قيمة t المحسوبة بلغت ($t= 3.944$) بمستوى الدلالة ($sig= 0.000$) وهو أقل من 0.005 ومنه نرفض الفرض الصفري ونقبل الفرضية البديلة القائلة أنه يوجد تأثير للجدوى المدركة على رغبة المقاولاتية النسوية.

2 قياس تأثير الموقف على رغبة المقاولاتية النسوية

اختبار مدى تأثير الموقف على رغبة المقاولاتية النسوية
 H_0 : لا يوجد تأثير الموقف على رغبة المقاولاتية النسوية.
 H_1 : يوجد تأثير الموقف على رغبة المقاولاتية النسوية.

يتضح من مخرجات SPSS من خلال الجدول التالي:

الجدول (16): يوضح تحليل التباين ANOVA للفرضية الثانية

ANOVA^a

Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.	
1	Régression	8.190	1	8.190	11.212	.001 ^b
	de Student	71.584	98	.730		
	Total	79.773	99			

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

يتضح من خلال الجدول (16) أن قيمة فيشر قد بلغت ($F = 11.212$) عند مستوى الدلالة ($\text{sig} = 0.001$) وهي أقل من مستوى الدلالة 0.005 أي أن المتغير التفسيري له تأثير على المتغير التابع.

الجدول (17): يوضح معامل التحديد للفرضية الثانية

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	.320 ^a	.103	.094	.85466

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

بلغ معامل الارتباط ($R = 0.320$) أما معامل التحديد فقد بلغ ($R^2 = 0.103$) أي أن نسبة 10% من الجدوى المدركة تأثر على رغبة المقاولانية النسوية.

الجدول (18): يوضح معامل الانحدار للفرضية الثانية

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardizes	T	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	-.670	.849	-.789	.432
	الموقف	.838	.250	.320	3.348

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

من خلال الجدول (18) يتضح أن الحد الثابت لقيمة t المحسوبة بلغت ($t = 0.789$) بمستوى الدلالة ($\text{sig} = 0.432$) وهو أكبر من مستوى الدلالة 0.005 وبالنسبة لمتغير الموقف فإن قيمة t المحسوبة بلغت ($t = 3.348$) بمستوى الدلالة ($\text{sig} = 0.001$) وهو أقل من 0.005

ومنه نرفض الفرض الصفري ونقبل الفرضية البديلة القائلة أنه يوجد تأثير للموقف على رغبة المقاولانية النسوية.

3 قياس تأثير التحكم السلوكي المدرك على رغبة المقاولانية النسوية

اختبار مدى تأثير التحكم السلوكي المدرك على رغبة المقاولانية النسوية.

H_0 : لا يوجد تأثير للتحكم السلوكي المدرك على رغبة المقاولانية النسوية.

H_1 : يوجد تأثير للتحكم السلوكي المدرك على رغبة المقاولانية النسوية.

يتضح من مخرجات SPSS من خلال الجدول التالي:

الجدول (19): يوضح تحليل التباين ANOVA للفرضية الثالثة

ANOVA^a

	Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	.784	1	.784	.973	.326 ^b
	de Student	78.989	98	.806		
	Total	79.773	99			

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

يتضح من خلال الجدول (19) أن قيمة فيشر قد بلغت ($F = 0.973$) عند مستوى الدلالة ($\text{sig} = 0.326$) وهي أكبر من مستوى الدلالة 0.005 أي أن المتغير التفسيري ليس له تأثير على المتغير التابع.

الجدول (20): يوضح معامل التحديد للفرضية الثالثة

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	.099 ^a	.010	.000	.89778

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

بلغ معامل الارتباط ($R = 0.099$) أما معامل التحديد فقد بلغ ($R^2 = 0.010$) أي أنه لا يوجد تأثير للتحكم السلوكي على رغبة المقاولاتية النسوية.

الجدول (21): يوضح معامل الانحدار للفرضية الثالثة

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
	B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	1.681	.494	3.406	.001
	التحكم السلوكي_المدرک	.168	.170	.099	.986

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

من خلال الجدول (21) يتضح أن الحد الثابت لقيمة t المحسوبة بلغت ($t = 3.406$) بمستوى الدلالة ($\text{sig} = 0.001$) وهو أقل من مستوى الدلالة 0.005 وبالنسبة لمتغير التحكم السلوكي المدرک فإن قيمة t المحسوبة بلغت ($t = 0.986$) بمستوى الدلالة ($\text{sig} = 0.326$) وهو أكبر من 0.005 ومنه نرفض البديل ونقبل الفرض الصفري القائل أنه لا يوجد تأثير للتحكم السلوكي المدرک على رغبة المقاولاتية النسوية.

تحليل نتائج الفرضية العامة

الجدول (22): يوضح نتائج تحليل التباين ANOVA للفرضية العامة

ANOVA^a

	Modèle	Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Sig.
1	Régression	14.792	3	4.931	7.284	.000 ^b
	de Student	64.982	96	.677		
	Total	79.773	99			

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

من خلال الجدول (22) نلاحظ أن (sig= 0.000) وهي أقل من 0.005 وبالتالي نقول أن الانحدار معنوي وذلك بوجود تأثير المتغيرات الثلاث على رغبة المقاولاتية النسوية، وبالتالي نستطيع التنبؤ برغبة المقاولاتية النسوية من خلال المتغيرات.

الجدول (23): نتائج معامل التحديد للفرضية العامة

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	.431 ^a	.185	.160	.82273

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

نلاحظ من خلال الجدول (23) أن معامل الارتباط قدر بـ (R= 0.431) والذي يوضح تأثير ضعيف بين المتغيرات المدروسة، أما قيمة معامل التحديد فقدرت 18% من التغير الحاصل على رغبة المقاولاتية.

الجدول (24): يوضح نتائج الانحدار المتعدد للفرضية العامة

Coefficients^a

	Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardizes	T	Sig.
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	-.872	.889		-.981	.329
	الجدوى_المدركة	.277	.091	.297	3.053	.003
	الموقف	.565	.256	.216	2.204	.030
	التحكم_السلوكي_المدرک	.104	.157	.062	.664	.508

المصدر: من مخرجات برنامج SPSS V₂₅

يوضح الجدول (24) نتائج الانحدار المتعدد، من خلال محور B نلاحظ أن قيم ميل المتغيرات المستقلة على التوالي: $b_1 = 0.277$ و $b_2 = 0.565$ و $b_3 = 0.104$.
 نلاحظ أن قيم المتغير الجدول المدركة معنوي أي مستوى الدلالة أقل من 0.005، أما قيم كل من المتغيرين الموقف والتحكم السلوكي المدرك فهي غير معنوية، أي أن مستوى الدلالة أكبر من 0.005 .
 وبالتالي يمكن التنبؤ بأن التغير في الجدوى المدركة يؤثر على رغبة المقاولاتية النسوية.

المبحث الثاني: : نظرة الطالبات حول الصعوبات التي يمكن أن تواجهها المرأة الجزائرية لدخول مجال المقاولاتية

في الدراسة، التي تمت مع طالبات كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير في جامعة بلحاج بوشعيب بعين تموشنت. قمنا بطرح بعض التساؤلات في المقابلة التي أجريناها معهن حول موضوع الصعوبات التي يمكن أن تواجهها المرأة الجزائرية لدخول مجال المقاولاتية.

1. نتائج المقابلة:

كانت إجابات بعض الطالبات حسب التالي:

❖ طور ليسانس:

➤ الطالبة: رمضاني كاميلية هند

▪ الحالة الاجتماعية : عزباء

من بين الأسباب:

• المال (قلة رأس المال لا تسمح بالدخول في مشروع)

• النظرة السلبية التي يمدها المجتمع للمرأة

• التشدد العائلي

➤ الطالبة: بن سعادة سارة " صاحبة مشروع".

▪ الحالة الاجتماعية : عزباء

• الدعم المادي محدود.

• الدعم على مواقع التواصل الاجتماعي ضئيل.

• غلاء الأسعار " المواد الأولية لصنع الحلويات"

و بالتالي سعر البيع يكون محل انتقاد.

❖ طور ماستر:

➤ الطالبة: بوقاسم سارة

▪ الحالة الاجتماعية: متزوجة و أم لطفل.

من بين الأسباب:

- رأس المال السبب الرئيسي .
- الخوف من مردودية المشروع و من الانتقادات.
- التجارة ضعيفة في ولاية عين تموشنت.
- العوائق الإدارية بشدة.
- نقص المعدات و الأفكار (دراسة المشروع مكلفة).
- نقص الدعم المعنوي.
- المسؤولية.
- لتقادي الاختلاط
- فكرة أن الزوج هو الذي يتكفل بالعائلة.
- نقص الخبرة.
- الخوف من التحايل و الغش.
- الطالبة: أعمر بن صابر هاجر
- الحالة الاجتماعية: عزباء.
- الدخل.
- المكان الجغرافي.
- نقص الدعم.

و بالتالي ترجع الصعوبات أو العراقيل التي أشارت إليها الطالبات التي تمت مقابلاتهن إلى عدة مستويات. أهمها معبر عنها على النحو التالي: عراقيل اجتماعية و ثقافية و عراقيل مؤسسية ومالية.

2. عراقيل اجتماعية وثقافية:

تواجه المرأة العربية المسلمة بصفة عامة و الجزائرية بصفة خاصة، عقبات مختلفة على رأسها الصعوبات الناجمة عن العادات و التقاليد. وكانت هذه المقدمة نتيجة لما استخلصناه من المقابلات المجرية أعلاه، فقد سبق و أن ذكرت إحداهن أن غياب الدعم المعنوي نتيجة التشدد العائلي أو ممكن الإشارة إليه على أنه تحفظ. بوجه الخصوص يتأسس عراقيلها، و كل هذا راجع إلى مدى تخوف عائلتها من نظرة المجتمع إليها و الانتقادات التي يمكن أن تتلقاها.

ولقد أجمعت معظم الطالبات على أن جنسهن له تأثير مباشر على أغلب النشاطات، فعلى الرغم من أنه من الناحية القانونية لم تعد المرأة الجزائرية (البالغة) مضطرة إلى طلب الإذن من ولي أمرها لممارسة أي نشاط مهني، إلا أن للمجتمع قول آخر و نظرة أخرى. خاصة بالنسبة للمرأة المتزوجة.

وهذا ما أثبتته مقابلتنا مع الطالبة (ب.س) فقد ذكر على لسانها " لو كان لدي الفرصة لدخول مجال المقاولاتية لتوقفت عن الدراسة في الجامعة و أنشأت عملي الخاص".

وكان لها شرح مفصل عن الأمر إذ أن في نظر الزوج عمل المقاولاتية يعني الإختلاط و التواصل المباشر مع الرجال، وقد أكد لها أن رفضه كان منبثق من فكرة دينية و ليس اجتماعية، كما يُعزّز رأيه بمسؤولياتها اللامتناهية كونها أم و طالبة، فالعمل في مجال المقاولاتية يحتاج إلى التنقل و حتى السفر أحياناً. كما كشفت الطالبة و صاحبة مشروع(ب.س) عن وجود عراقيل أخرى في البيئة المهنية، من بينها نقص الدعم و انعدام المصداقية خاصة في بداية النشاط.

ويعد التطلع على هذه الآراء المختلفة تم التوصل إلى أن الرجل أكثر استقلالية من المرأة في هذا المجال.

3. عراقيل مؤسساتية و مالية:

وفقاً لنتائج هذه الدراسة، و على ما جاء على لسان الطالبات، يعد التخوّف من الثقل الإداري المشكل العويص الذي يعرقل أهدافهن، وقد عزّزن آراءهن بالصعوبة المتوقعة منذ البداية (تحضير ملف الاستثمار) و خلال تطبيق المشروع المستهدف. كتمديد الفترة وغيرها من العراقيل التي تمتص طاقتهن، و من خلال احتمالاتهن ترى أن نتيجة هذه العراقيل هو ترك المشروع منذ بدايته، كما ذكرت إحدى الطالبات أن: " نقص الخبرة و الدافع لا يسمحان لي بالدخول في أي مجال"، كما أضفن أن دراسة إنشاء مشروع مكلفة لينتقلن بدورهن من العراقيل المؤسساتية إلى العراقيل المالية، والتي تعتبر من أبرز العقبات التي تعترض المؤسسات الخاصة الجزائرية، وعلى الرغم من حقيقة أنهن لم يقمن بإنشاء أي مشروع إلا أن النساء اللواتي أجرينا معهن المقابلات أشرن إلى أن الضمان المطلوب للحصول على قرض هو مرتفع بالنسبة لهن، و أن البنوك لا تأخذ بعين الاعتبار معايير أخرى مثل الخبرة و الدبلومات و المهارات و ما إلى ذلك. كما يعتقدون أن القطاع المصرفي في الجزائر ليس منظوراً بما فيه الكفاية لدعم و إنشاء و تطوير الشركات الصغيرة و المتوسطة.

كما يلعب رأس المال دوراً كبيراً خصوصاً بالنسبة لهن كطالبات جامعات ليس لهن مدخول. فإن الحصول على قرض يكون من شبه المستحيل، و الاستفادة من مؤسسات الدعم لا يعتبر حلاً لهن كذلك.

فبرأي إحدى الطالبات أنه لو فكرت في إنشاء عمل تجاري ستكون مرغمة على استعارة مبلغ معين من إحدى الأقارب أو بيع الذهب و هي لا تفكر في ذلك.

خلاصة:

تناولنا في الفصل الثاني، دراسة حالة مع طالبات كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة بلحاج بوشعيب بعين تموشنت. و اعتمدنا على الاستبيان كأداة لجمع البيانات، و بعد استرجاعنا لهذا الأخير قمنا بمعالجته بالاستعانة بالبرنامج الإحصائي SPSS25. كما قمنا بتطبيق مجموعة من الأدوات و الأساليب الإحصائية، وذلك من أجل تحليل و مناقشة النتائج المتحصل عليها. وكذلك قمنا بإجراء مقابلة مع طالبات التي من خلالها تمكنا من معرفة الصعوبات التي يمكن تواجهها المرأة الجزائرية لدخول مجال المقاولاتية بمنظورهن.



الخاتمة :

ازدادت اهتمامات الدولة في الآونة الأخيرة بالمقاولاتية النسوية و هذا راجع للدور الكبير الذي يمكن أن تقوم به في تفعيل استراتيجيات النمو و خلق فرص العمل، حيث استطاعت المرأة اقتحام العديد من المجالات وبرهنت عن تميزها في العديد من القطاعات المختلفة و المتعددة، و أكدت على دورها المهم الذي لا يمكن تجاهله إذا أردنا الوصول إلى الرقي الاقتصادي و للرفع من مكانتها الاجتماعية و إثبات ذاتها أخذت المبادرة بالدخول لعامل المقاوله بكل ما محمله من صعوبات و مخاطر، فتكون بذلك قد خطت خطوة نحو المخاطرة و التحدي.

تطرقنا من خلال هذه الدراسة إلى مجال المقاولاتية بصفة عامة مع ذكر نماذجها ، و المقاولاتية النسوية بصفة خاصة . كما جاء في هذه الدراسة أهم النماذج النظرية المفسرة لمقاربة التوجه المقاولاتي والذي هو مرحلة قبلية في المسار المقاولاتي الذي يبدأ من الميل نحو المقاوله إلى غاية السلوك ، فالتوجه المقاولاتي نحو سلوك إنشاء مؤسسة أقوى من فعل إنشاء مؤسسة بحد ذاته، حيث تستند هذه المقاربة على ثلاث نماذج يعتبران الأهم هما نظرية السلوك المخطط AJZEN و نموذج تكوين الحدث المقاولاتي SCHAPERO و SOKOL و النموذج الذي اعتمده Krueger .

كما تطرقنا لواقع المقاولاتية النسوية ، و كذا مساهمتها في سوق التشغيل حيث هيمنت هذه الأخيرة على القطاع العمومي و استطاعت الدخول إلى عامل المقاوله . حيث ارتفعت نسبة المقاوله النسوية في الجزائر في السنوات الأخيرة إلا إن هذا لا يكفي لنقارنه بالانجازات التي حققت في الدول الأخرى . لذا قمنا بدراسة ميدانية لطالبات لقياس مدى رغبتهن و مواقفهن نحو المقاولاتية و أهم المعوقات التي تواجههن و قياس توجههن المقاولاتي ، فوجدنا أن هذا التوجه تؤثر عليه متغيرين أساسيين هما الرغبة و القدرة لإنشاء مؤسسة ، و هذين المتغيرين هما تابع لعدة متغيرات حيث تأثر عليها الجدوى المدركة و الموقف .

اختبار فرضيات البحث :

من خلال الدراسة لهذا الموضوع و التحليل المسبق لجميع العناصر المكونة لهذا البحث تم الإجابة على فرضيات هذا البحث :

الفرضية الأولى صحيحة : للجدوى المدركة تأثير على رغبة المقاولاتية النسوية حيث يبدو من الممكن للطالبات بدأ مشروع عمل تجاري و ضمان نجاحه .

الفرضية الثانية صحيحة : للموقف تأثير على رغبة المقاولاتية النسوية فكل طالبة لديها موقف مقاولاتي مختلف .

الفرضية الثالثة خاطئة : حيث التحكم السلوكي المدرك لا يؤثر على رغبة المقاولاتية النسوية .

النتائج المتوصل إليها :

على ضوء ما ورد في هذه الدراسة و بعد تحليل مختلف عناصر الموضوع لمعالجة إشكالية هذا البحث توصلنا إلى مجموعة من النتائج:

- المقاولاتية تعني إنشاء شيء جديد ذو قيمة ، و تخصيص الوقت و الجهد اللازمين ، مع تحمل المخاطر و استلام المكافآت المحتملة .
- تعد المقاولاتية أداة فعالة لتحقيق التنمية الاقتصادية من خلال العديد من الجوانب ، مثل امتصاص البطالة ، زيادة متوسط دخل الفرد ، تعظم العائد الاقتصادي ، تنمية الصادرات و المساهمة في تشغيل المرأة .
- المقاولاتية تعتبر ظاهرة متعددة الأبعاد ، و لكن النقطة المشتركة هي ارتباط الوثيق بالمقاول كعنصر أساسي و عمود فقري لنجاح المشروع ، حيث يمتلك المقاول قدرات فريدة و مهارات متقدمة ، بالإضافة إلى إرادة قوية في مواجهة المخاطر و تحديات العمل .
- نية المقاولاتية هي عبارة عن مراحل متسلسلة حيث نهاية مرحلة هي بداية مرحلة أخرى، فالتوجه نحو سلوك إنشاء مؤسسة أقوى من فعل إنشاء مؤسسة بحد ذاته.
- أغلبية المتخرجات الجامعيات ليس لديهن توجه مقاولاتي .
- توجد علاقة بين التوجه المقاولاتي و تشجيع المحيط الاجتماعي.
- يتأثر التوجه المقاولاتي بالرغبة في إنشاء مؤسسة خاصة.
- تمتلك المتخرجات الجامعيات عزيمة و ثقة كبيرة من أجل الوصول للأفضل.
- المتغير أكثر تفسيراً للتوجه المقاولاتي هي القدرة على إنجاز المهام المتعلقة بإنشاء مؤسسة خاصة و من ثم الرغبة في إنشاء مؤسسة خاصة.

التوصيات :

انطلاقاً من النتائج المتوصل إليها من خلال هذه الدراسة يمكن تقديم الاقتراحات التالية:

- ضرورة تعميم مفهوم المقاولاتية لدى طلبة الجامعة.
- زيادة الملتقيات العلمية و المحاضرات عن الفكر المقاولاتي .
- إدراج مقاييس حول مجال المقاولاتية في الجامعات .
- ضرورة تحسيس الطلبة بعدم اعتبار الوظيفة الحل الوحيد للنجاح اجتماعياً و إقناعهم بأن إنشاء مؤسسة خاصة حل أيضاً لا يمكن تجاهله.

أفاق الدراسة:

في الأخير إن مساهمتنا المتواضعة في هذا الموضوع الذي يبقى مفتوحا أمام الباحثين نظرا لحدائته و تعدد جوانبه، ارتأينا تقديم بعض الأفاق البحثية قصد التعمق أكثر في دراسة هذا الموضوع والمتمثلة فيما يلي:

- المقابلة النسوية كآلية للنهوض بالتنمية الاقتصادية.
- واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر .

قائمة المراجع

قائمة المراجع :

- مراجع العربية :
- 1. الجودي محمد علي ،نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي ، أطروحة دكتوراه غير منشورة في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة ، سنة 2014\2015 ، ص 8 .
- 2. خدري توفيق ، عماري علي ، المقاولاتية كحل لمشكلة البطالة لخريجي الجامعة ،دراسة حالة لطالبة جامعة باتنة ، سنة 2009،ص6.
- 3. خدري توفيق ، حسين بن الطاهر ، المقاوله كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية المسارات و المحددات ، الملتقي الوطني حول واقع و آفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، جامعة الوادي 06\05 ماي 2013 ، ص 5 .
- 4. د. ناصري محمد شريف ، النية المقاولاتية بين نموذج الحدث المقاولاتي ونظرية السلوك المخطط، مجلة البحوث و الدراسات التجارية ، مجلد 5 ، العدد 01 ، 2021. ص 264 - 247.
- 5. صندرة صايبي ،سيرورة إنشاء المؤسسة ، أساليب المرافقة ، دار المقاولاتية ، قسنطينة 2009.2008 ص 76 .
- 6. السجل التجاري (2022)، الإطلاع على إحصائيات: السجل التجاري، مؤشرات وإحصائيات، 2022، ص5، <https://sidjilcom.cnrc.dz> (تم الإطلاع 2024/04/16).
- 7. لفقيه حمزة ، دور التكوين في دعم الروح المقاولاتية لدى الأفراد ، مجلة الاقتصاد الجديد ، جامعة برج بو عريريج ، العدد 12 ، المجلد 01، 2015. ص 119 .
- 8. ليلي بن عيسى ، نوال براهيمى ،التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر الواقع و التحديات ،المجلة العربية للأدب و الدراسات الإنسانية،المجلة الرابعة –العدد(15) ،مصر ،أكتوبر 2020 ، ص28.

• المراجع الأجنبية :

1. **Benredjem R.**, « L'intention entrepreneuriale : l'influence des facteurs liés à l'individu et au milieu »,Unité Mixte de Recherche CNRS / Université Pierre Mendès France Grenoble 2,p18.
2. **BERRFAS, IMEN.** (2016). La réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie, Mémoire DE Magister en économie sociale & Développement économique , 2016, MASCARA , P 29 -32 .
3. **BENACHENHOU,F & ATTAR, A(2022).** Réalité et difficultés de l'entrepreneuriat féminin en Algérie. Algerian Scientific Journal Platform Les Cahiers du MECAS,18(2).page244-246.
4. **Boutillier, Uzunidis,**(2011) , L'EMPREINTE historique de la théorie de l'entrepreneur .innovation 3/2014,N°45 , p 109.

5. **El Harbi S**, « La théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991): Application empirique au cas tunisien ».
6. **FIRLAS Mohammed**, L'ENTREPRENEURIAT FEMININ EN ALGERIE :DES CREATIONS PAR NECESSITE, Université Mohamed Khider, Biskra Faculté des Sciences Économiques, commerciales et des Sciences de Gestion en collaboration avec La Maison de l'Entrepreneuriat-Biskra. p 10-16.
7. **Hilka vier Machado , Linda Rouleau**; identité sociale et entrepreneuriat féminin: étude comparative entre le Brésil et le Canada. 6° congrès international francophone sur la PME, octobre 2002,HEC, p5-11.
8. **Khadija BENAZZI & Latifa BENAZZI**, " L'entrepreneuriat Féminin au Maroc: Réalité, freins et perspectives de réussite", *Revue Marocaine de Gestion et d'Economie*, Vol 3, N°7, Juillet - Décembre 2016, p148-160.
9. **KRUEGER JR, Norris F., REILLY, Michael D., et CARSRUD, Alan L.** Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 2000, vol. 15, no 5-6, p. 411-432.
10. **Léna S.**, « L'intention entrepreneuriale des étudiantes, cas du Liban », thèse de Doctorat Nouveau Régime Sciences de Gestion, université de Nancy, institut des administrations.
11. **-Raouf Jaziri** , Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat Actes du Colloque International sur : «Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis». Les 3-4-5 Avril 2009, Gafsa, p13.
12. **Redjimi,S.** (2014). « Les freins de l'entrepreneuriat féminin en Algérie » , p 40/42.
13. **Silamakan KANTE** ,L'entrepreneuriat féminin au Mali : cas de la commune I du district de Bamako, vol.11 N°1,2020,p 8-18.
14. **Tounés A.**, « **L'intention entrepreneuriale.** », Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE , Thèse en Sciences de Gestion, Université de Rouen ,2003 .
15. **Verstraete, T., & Fayolle, A.** (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'entrepreneuriat /Review of Entrepreneurship*, 4(1), 33-52.
16. **Verstraete T.**, « Entrepreneuriat, connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes », Economie et Innovation, L'Harmattan, p.207 ,1999.
17. **Viviane & Margaret Milan** ,la création D'entreprise au féminin en Europe .Quelles Motivations? Quelles Difficultés?, p 1-4.
18. **Zahra Arasti** ,L'entrepreneuriat féminin en IRAN: les structures socioculturelles ,Revue libanaise de gestion et d'économie , vol.1 ,2008.p 5-25.
19. **Zitouni S. etEzzina R.**, « Mesure de L'effet des variables individuelles sur l'intensité d'adoption de l'EAD par les étudiants tunisiens : approche par la théorie du comportement planifié », TICE Méditerranée, 2007.

العلاج - ق

ملحق (1): استبيان

استبيان : السلام عليكم نقوم بتوزيع استمارة بحثية لدراسة واقع المقاولاتية النسوية في الجزائر، نرجو منكم الإجابة عن الأسئلة و وضع علامة « x » في الخانة المناسبة بعد قراءة الأسئلة جيدا. نشير إلى أن المعلومات ستستخدم لأغراض الدراسة فقط. كما نشكركم على تعاونكم معنا.

يرجى الإجابة على الأسئلة التالية بعناية:

1. نوع الجنس:
 - أنثى
2. العمر:
 - أقل من 25 سنة.
 - من 25 إلى 30 سنة.
 - من 31 إلى 40 سنة.
 - أكثر من 40 سنة.
3. الحالة الاجتماعية:
 - عزباء
 - متزوجة
4. ما هو مستواك التعليمي:
 - طور ليسانس
 - طور ماستر

مدى الرغبة

5. هل تخطط لبدء عمل تجاري ؟
 - نعم
 - لا
- (إذا كانت الإجابة بنعم، يرجى الإجابة على الأسئلة التالية، إذا كانت الإجابة "لا"، فيرجى الانتقال إلى السؤال 10.)
6. هل رغبتك في إنشاء عمل تجاري ؟
 - ضعيفة
 - متوسطة
 - قوية
 - جد قوية
7. كم من الوقت يستغرق تحقيق رغبتك في بدء عمل تجاري ؟
 - أثناء الدراسة.
 - بعد التخرج مباشرة
 - بعد فترة طويلة من التخرج
 - أبدا
8. هل تعلمت بالفعل عن الخطوات المختلفة التي تحتاج إلى اتخاذها لإنشاء الشركة ؟
 - نعم
 - لا

9. ما رأيك في العبارات التالية ؟

(ضع علامة في المربع واحد لكل طريقة من الطرق التالية)

موافق تماما	موافق	محايد	لا أوافق إلى حد ما	لا أوافق بشدة	
					تريد أن تصبح مؤسس شركة
					فكرة بدأ مشروعك الخاص تبدو جذابة لك

الجدوى المدركة

10. ما رأيك في العبارات التالية ؟

(ضع علامة في المربع واحد لكل طريقة من الطرق التالية)

موافق تماما	موافق	محايد	لا أوافق إلى حد ما	لا أوافق بشدة	
					يبدو من الممكن بالنسبة لك بدأ مشروع عمل تجاري و ضمان نجاحه
					في الوقت الحالي ، يبدو إنشاء عملك من الألف إلى الياء ممكنا بالنسبة لك

الموقف

11. ما رأيك في العبارات التالية؟(ضع علامة في المربع واحد لكل طريقة من الطرق التالية)

موافق تماما	موافق	محايد	لا أوافق إلى حد ما	لا أوافق بشدة	
					أنت تؤيد بدء عمل تجاري
					ليك موقف مقاولاتي

12. إلى أي مدى ستحفزك العبارات التالية على بدء عمل تجاري ؟

(ضع علامة في المربع واحد لكل طريقة من الطرق التالية)

موافق تماما	موافق	محايد	لا أوافق إلى حد ما	لا أوافق بشدة	
					سأجني المزيد من المال
					أتوق لمزيد من الحرية
					بناء إرث لعائلي
					سيكون لدي المزيد من المرونة لإدارة جداول أعمالي
					سأهرب من البطالة
					سأشعر بالرضا الشخصي
					سأخلق فرص العمل

ساكون مكتفيا ذاتيا

13. وفقا لك ، فإن إنشاء عمل تجاري من قبل امرأة هو :

 فرصة تحدي قيد

14. تشعر أنك تستطيع تحمل المخاطرة ؟

 نعم لا

15. هل عملت في شركة ؟

 نعم لا

16. إذا شرعت في بدء عمل تجاري ، ما مدى تأكدك من نجاحه ؟

 متأكد من فشلك غير متأكد من نجاحك أو فشلك متأكد تماما من نجاحك

17. إذا قمت يوما ما من بإنشاء مشروعك التجاري ، فسيكون فشله المحتمل بالنسبة لك

(ضع علامة في المربع واحد لكل طريقة من الطرق التالية)

 فشل مالي فشل اجتماعي تجربة مفيدة لمغامرة مقاولاتية أخرى تجربة مفيدة لبقية حياتك المهنية غير ذلك

القاعدة الاجتماعية المدركة

18. ماذا سيكون رأي هؤلاء الناس إذا قررت بدء عمل تجاري ؟ (ضع علامة في المربع واحد لكل طريقة من الطرق التالية)

أسرة	غير مواتي للغاية	غير مواتي	محايد	مواتية	مواتية جدا

19. ما رأيك في العبارات التالية ؟ (ضع علامة في المربع واحد لكل طريقة من الطرق التالية)

لا أوافق بشدة	لا أوافق إلى حد ما	محايد	موافق	موافق تماما

					المرأة أن تصبح مقابلة
					قيمك الدينية تشجع النساء على بدء عمل تجاري

20. ما هي الأولوية التي يجب أن تعطيتها لاعتبارات التالية :

(ضع علامة في المربع واحد لكل طريقة من الطرق التالية)

مهم جدا	مهم إلى حد ما	ليس مهم و ليس غير مهم	ليس مهم إلى حد ما	ليس مهما على الإطلاق	
					تكوين أسرة
					بدء عمل تجاري
					تكوني موظفة

21. هل هناك مقاولين (المهن الحرة ، العاملين لحسابهم الخاص ، قادة الأعمال ، مبدعي الأعمال) من حولك ترغب في تقليدهم ؟

نعم

لا

(إذا كانت الإجابة "لا" ، فانقل مباشرة إلى السؤال رقم 24)

22. من هم ؟

الأب

الأخ أو الأخت

الأم

صديق

غير ذلك

23. ما هو تأثير هؤلاء الأشخاص على سلوكك ؟ (ضع علامة في المربع واحد لكل طريقة من الطرق التالية)

قوي جدا	قوي	متوسط	ضعيف	ضعيف جدا	
					الأسرة
					الأصدقاء
					مقربون
					زوج

24. داخل عائلتك :

لا <input type="checkbox"/>	نعم <input type="checkbox"/>	لديك الحرية في الخروج بمفردك
لا <input type="checkbox"/>	نعم <input type="checkbox"/>	لديك الحرية في العمل
لا <input type="checkbox"/>	نعم <input type="checkbox"/>	لديك الحرية في بدء مشروع تجاري
لا <input type="checkbox"/>	نعم <input type="checkbox"/>	لديك حرية الزواج وفقا لاختيارك

التحكم السلوكي المدرك

25. هل تعتقد أنك تستطيع أن تبدأ عملك الخاص؟

نعم

لا

26. ما رأيك في العبارات التالية ؟

موافق تماما	موافق	محايد	لا أوافق إلى حد ما	لا أوافق بشدة	لديك الثقة في

					قراراتك
					بصفتك منشأ أعمال، سيكون لديك السيطرة على الموقف
					لقد أتقنت عملية إنشاء مشروع تجاري

27. ما هو دور هذه العوامل في تطوير نيتك تنظيم المشاريع؟

إيجابي جدا	إيجابي	محايد	سلبي	سلبي جدا	
					السياق الاقتصادي في الجزائر
					السياق السياسي في الجزائر
					نقص الدعم للمقاولين
					الإجراءات الإدارية
					الفرص المتاحة
					قواعد المرنة (الغش و الفساد)

ملحق (2): نتائج التحليل الإحصائي spss

العمر

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
أقل من 25 سنة	95	95.0	95.0	95.0
Valid من 25 إلى 30 سنة	5	5.0	5.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

الحالة الاجتماعية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
عزباء	98	98.0	98.0	98.0
Valid متزوجة	2	2.0	2.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

المستوى التعليمي

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
ليسانس	74	74.0	74.0	74.0
Valid ماستر	26	26.0	26.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

هل تخطط لبدء عمل تجاري

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
نعم	82	82.0	82.0	82.0
Valid لا	18	18.0	18.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

هل رغبتك في إنشاء عمل تجاري

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
.00	18	18.0	18.0	18.0
ضعيفة	5	5.0	5.0	23.0
Valid متوسطة	42	42.0	42.0	65.0
قوية	28	28.0	28.0	93.0
جد قوية	7	7.0	7.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

كم من الوقت يستغرق تحقيق رغبتك في بدء عمل تجاري

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
.00	18	18.0	18.0	18.0
أثناء الدراسة	10	10.0	10.0	28.0
Valid بعد التخرج مباشرة	47	47.0	47.0	75.0
بعد فترة طويلة من التخرج	22	22.0	22.0	97.0
أبدا	3	3.0	3.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

هل تعلمت بالفعل عن الخطوات المختلفة التي تحتاج اتخاذها لإنشاء شركة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
.00	18	18.0	18.0	18.0
Valid نعم	39	39.0	39.0	57.0
لا	43	43.0	43.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

تريد أن تصبح مؤسس شركة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
.00	18	18.0	18.0	18.0
لا أوافق بشدة	4	4.0	4.0	22.0
لا أوافق إلى حد ما	5	5.0	5.0	27.0
Valid محايد	10	10.0	10.0	37.0
موافق	48	48.0	48.0	85.0
موافق تماما	15	15.0	15.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

فكرة بدأ مشروعك الخاص تبدو جذابة لك

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
.00	18	18.0	18.0	18.0
لا أوافق بشدة	1	1.0	1.0	19.0
لا أوافق إلى حد ما	1	1.0	1.0	20.0
Valid محايد	5	5.0	5.0	25.0
موافق	34	34.0	34.0	59.0
موافق تماما	41	41.0	41.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

يبدو من الممكن بالنسبة لك بدأ مشروع عمل تجاري وضمن نجاحه

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
لا أوافق بشدة	5	5.0	5.0	5.0
لا أوافق إلى حد ما	18	18.0	18.0	23.0
Valid محايد	23	23.0	23.0	46.0
موافق	48	48.0	48.0	94.0
موافق تماما	6	6.0	6.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

في الوقت الحالي، يبدو إنشاء عملك من الألف إلى الياء ممكنا بالنسبة لك

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
لا أوافق بشدة	18	18.0	18.0	18.0
لا أوافق إلى حد ما	37	37.0	37.0	55.0
Valid محايد	11	11.0	11.0	66.0
موافق	29	29.0	29.0	95.0
موافق تماما	5	5.0	5.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

أن تؤيد بدء عمل تجاري

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
لا أوافق بشدة	5	5.0	5.0	5.0
لا أوافق إلى حد ما	6	6.0	6.0	11.0
Valid محايد	7	7.0	7.0	18.0
موافق	61	61.0	61.0	79.0
موافق تماما	21	21.0	21.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

ليك موقف مقاولاتي

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
لا أوافق بشدة	17	17.0	17.0	17.0
لا أوافق إلى حد ما	10	10.0	10.0	27.0
Valid محايد	34	34.0	34.0	61.0
موافق	31	31.0	31.0	92.0
موافق تماما	8	8.0	8.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

سأجني المزيد من المال

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid محايد	5	5.0	5.0	5.0
موافق	56	56.0	56.0	61.0
موافق تماما	39	39.0	39.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

أتوق لمزيد من الحرية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid لا أوافق بشدة	4	4.0	4.0	4.0
لا أوافق إلى حد ما	9	9.0	9.0	13.0
محايد	14	14.0	14.0	27.0
موافق	45	45.0	45.0	72.0
موافق تماما	28	28.0	28.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

بناء إرث لعائلتي

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid لا أوافق بشدة	9	9.0	9.0	9.0
لا أوافق إلى حد ما	5	5.0	5.0	14.0
محايد	18	18.0	18.0	32.0
موافق	35	35.0	35.0	67.0
موافق تماما	33	33.0	33.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

سيكون لدي المزيد من المرونة لإدارة جداول الأعمال

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid لا أوافق بشدة	4	4.0	4.0	4.0
لا أوافق إلى حد ما	5	5.0	5.0	9.0
محايد	15	15.0	15.0	24.0
موافق	52	52.0	52.0	76.0
موافق تماما	24	24.0	24.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

سأهيب من البطالة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
لا أوافق بشدة	4	4.0	4.0	4.0
لا أوافق إلى حد ما	2	2.0	2.0	6.0
Valid محايد	11	11.0	11.0	17.0
موافق	41	41.0	41.0	58.0
موافق تماما	42	42.0	42.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

سأشعر بالرضا الشخصي

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid محايد	3	3.0	3.0	3.0
موافق	48	48.0	48.0	51.0
موافق تماما	49	49.0	49.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

سأخلق فرص العمل

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
لا أوافق بشدة	3	3.0	3.0	3.0
لا أوافق إلى حد ما	1	1.0	1.0	4.0
Valid محايد	8	8.0	8.0	12.0
موافق	45	45.0	45.0	57.0
موافق تماما	43	43.0	43.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

سأكون مكتفيا ذاتيا

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
لا أوافق بشدة	2	2.0	2.0	2.0
Valid موافق	35	35.0	35.0	37.0
موافق تماما	63	63.0	63.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

وفقاً لك، فإن إنشاء عمل تجاري من قبل امرأة هو

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
فرصة	23	23.0	23.0	23.0
Valid تحدي	75	75.0	75.0	98.0
قيد	2	2.0	2.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

تشعر أنك تستطيع تحمل المخاطرة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid نعم	90	90.0	90.0	90.0
لا	10	10.0	10.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

هل عملت في شركة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid نعم	2	2.0	2.0	2.0
لا	98	98.0	98.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

إذا شعرت في بدء عمل تجاري، ما مدى تأكدك من نجاحه

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
متأكد من فشلك	1	1.0	1.0	1.0
Valid غير متأكد من نجاحك أو فشلك	76	76.0	76.0	77.0
متأكد تماماً من نجاحك	23	23.0	23.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

إذا قمت يوماً ما من إنشاء مشروعك التجاري، فسيكون فشل المحتمل بالنسبة لك

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
فشل مالي	11	11.0	11.0	11.0
فشل اجتماعي	7	7.0	7.0	18.0
Valid تجربة مفيدة لمغامرة مقاولاتية أخرى	22	22.0	22.0	40.0
تجربة مفيدة لبقية حياتك المهنية	49	49.0	49.0	89.0
غير ذلك	11	11.0	11.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

هل تعتقد أنك تستطيع أن تبدأ عملك الخاص

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid نعم	85	85.0	85.0	85.0
لا	15	15.0	15.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

لديك الثقة في قراراتك

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid لا أوافق إلى حد ما	4	4.0	4.0	4.0
محايد	8	8.0	8.0	12.0
موافق	49	49.0	49.0	61.0
موافق تماما	39	39.0	39.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

بصفتك منشأ أعمال، سيكون لديك السيطرة على الموقف

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid لا أوافق بشدة	2	2.0	2.0	2.0
لا أوافق إلى حد ما	2	2.0	2.0	4.0
محايد	13	13.0	13.0	17.0
موافق	61	61.0	61.0	78.0
موافق تماما	22	22.0	22.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

لقد أتقنت عملية إنشاء مشروع تجاري

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid لا أوافق بشدة	12	12.0	12.0	12.0
لا أوافق إلى حد ما	13	13.0	13.0	25.0
محايد	31	31.0	31.0	56.0
موافق	32	32.0	32.0	88.0
موافق تماما	12	12.0	12.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

دور هذه العوامل في تطوير نيتك تنظيم المشاريع السياقي الاقتصادي في الجزائر

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid سلبى جدا	15	15.0	15.0	15.0
سلبى	22	22.0	22.0	37.0
محاييد	23	23.0	23.0	60.0
ايجابى	33	33.0	33.0	93.0
ايجابى جدا	7	7.0	7.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

دور هذه العوامل في تطوير نيتك تنظيم المشاريع السياقي السياسى في الجزائر

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid سلبى جدا	9	9.0	9.0	9.0
سلبى	24	24.0	24.0	33.0
محاييد	41	41.0	41.0	74.0
ايجابى	23	23.0	23.0	97.0
ايجابى جدا	3	3.0	3.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

نقص الدعم للمقاولين

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid سلبى جدا	20	20.0	20.0	20.0
سلبى	33	33.0	33.0	53.0
محاييد	27	27.0	27.0	80.0
ايجابى	16	16.0	16.0	96.0
ايجابى جدا	4	4.0	4.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

الإجراءات الإدارية

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid سلبى جدا	21	21.0	21.0	21.0
سلبى	23	23.0	23.0	44.0
محايد	30	30.0	30.0	74.0
إيجابى	22	22.0	22.0	96.0
إيجابى جدا	4	4.0	4.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

الفرص المتاحة

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid سلبى جدا	24	24.0	24.0	24.0
سلبى	19	19.0	19.0	43.0
محايد	23	23.0	23.0	66.0
إيجابى	27	27.0	27.0	93.0
إيجابى جدا	7	7.0	7.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

قواعد المرنة (الغش والفساد)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid سلبى جدا	48	48.0	48.0	48.0
سلبى	18	18.0	18.0	66.0
محايد	15	15.0	15.0	81.0
إيجابى	8	8.0	8.0	89.0
إيجابى جدا	11	11.0	11.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
مدى_الرغبة	100	.33	3.17	2.1600	.89766
الجدوى_المدركة	100	1.00	5.00	2.9750	.96236
الموقف	100	2.40	4.00	3.3773	.34325
التحكم_السلوكي_المدرک	100	1.40	4.30	2.8480	.52943
Valid N (listwise)	100				

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.780	34

Correlations

	مجموع_المقاوالاتيةالنسوية	مدى_الرغبة	الجدوى_المدركة	الموقف	التحكم_السلوكي_المدرک	
	وية				ك	
مجموع_المقاوالاتيةالنسوية	Pearson Correlation	1	.720**	.504**	.708**	.568**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	100	100	100	100	100
مدى_الرغبة	Pearson Correlation	.720**	1	.370**	.320**	.099
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.001	.326
	N	100	100	100	100	100
الجدوى_المدركة	Pearson Correlation	.504**	.370**	1	.325**	.038
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.001	.707
	N	100	100	100	100	100
الموقف	Pearson Correlation	.708**	.320**	.325**	1	.121
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.001		.229
	N	100	100	100	100	100
التحكم_السلوكي_المدرک	Pearson Correlation	.568**	.099	.038	.121	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.326	.707	.229	
	N	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
مدى الرغبة	100	.33	3.17	2.1600	.89766
الجدوى المدركة	100	1.00	5.00	2.9750	.96236
الموقف	100	2.40	4.00	3.3773	.34325
التحكم السلوكي المدرك	100	1.40	4.30	2.8480	.52943
Valid N (listwise)	100				

ملحق (3):

توزيع التجار (أشخاص طبيعيين) حسب الفئة العمرية إلى غاية نهاية 2022

النسبة	المجموع	نساء	رجال	الفئات العمرية
%0,04	879	52	827	19-18 سنة
%5,79	115 980	6 680	109 300	28-20 سنة
%27,67	553 700	30 552	523 148	38-29 سنة
%32,34	647 235	41 212	606 023	48-39 سنة
%20,45	409 291	40 240	369 051	58-49 سنة
%8,59	171 868	24 217	147 651	68-59 سنة
%5,12	102 486	20 694	81 792	69 سنة وأكثر
%100	2 001 439	163 647	1 837 792	المجموع
	%100	%8,18	%91,82	النسبة