

العوامل الاجتماعية والاقتصادية المؤثرة في البيع المتجول في مدينة أدرار The social and economic factors affecting street vending in Adrar

بونعامة نعيمة^{1*}، نعيمة رضا²

¹جامعة أحمد درابعية أدرار (الجزائر) ، bounnai@univ-adrar.edu.dz

²جامعة أحمد درابعية أدرار (الجزائر) ، Red.naidja@univ-adrar.edu.dz

تاريخ الاستلام: 2025/07/20 تاريخ القبول: 2025/10/20 تاريخ النشر: 2025/12/29

الملخص:

يهدف هذا البحث إلى التعرف على العوامل الاجتماعية والاقتصادية المؤثرة على ممارسة البيع المتجول في مدينة أدرار، وهي دراسة وصفية لعينة قصدية استهدفت 30 بائعا، حيث تم استخدام أدوات بحث متنوعة بين المقابلة والاستبيان بالمشاركة.

وبعد استعمال أدوات إحصائية مناسبة مثل: التكرارات والنسب المئوية ومعاملات الارتباط بين متغيرات الدراسة لتحليل خصائص العينة، وبالاعتماد على برنامج SPSS، توصلنا إلى النتائج التالية: تنشأ أنشطة البيع المتجول نتيجة لأسباب اقتصادية تخص التشغيل العام، وتنمو وتستمر استجابة لعوامل اجتماعية تمنحها الاعتبار الاجتماعي.

كلمات مفتاحية: العوامل الاجتماعية، التنشئة الاجتماعية، النشاط الاقتصادي، الاقتصاد غير الرسمي، البيع المتجول.

Abstract:

This research aims to identify the social and economic factors affecting the practice of street vending in the city of Adrar, which is a descriptive study of a intentional sample targeting 30 sellers, as research tools that vary between the interview and the questionnaire were used to participate.

After using appropriate statistical tools such as: repetitions, percentage ratios and correlation transactions between the study variables to analyze the characteristics of the sample, and by relying on the SPSS program, we have

*المؤلف المرسل

reached the following results: street sale activities arise as a result of economic reasons related to public employment, and grow and continue to respond to social factors that give them social consideration.

Keywords: social factors; socialization; economic activity; informal economic; street sales

مقدمة

لكل نشاط اقتصادي متطلباته وشروط استمراره ويستمد مكانته حسب الدور الذي يلعبه في تحقيق التوازن الاقتصادي، ونظرا لما يحمله المكان من قيمة والسلعة من منفعة ومع اعتبار زمن التواجد، تظهر بعض الأنشطة الهامشية التي تعمل بالتوازي مع الأنشطة الرسمية لتغطية حاجيات عاجلة للأفراد وتلبية متطلبات آجاله للنسق الاقتصادي الكلي، من أبرزها: أنشطة البيع المتجول.

تستحوذ أنشطة البيع المتجول على مكانتها الاقتصادية والاجتماعية ضمن الاقتصاد الحضري لمدينة أدرار، وذلك من خلال الممارسات اليومية للباعة المتجولين ضمن نطاق مكاني وزماني معين ولها دورها الواضح في تنشيط عملية التبادل التجاري وتغطية متطلبات السوق، هذا ما يدفعنا إلى طرح التساؤل التالي: ما هي العوامل الاجتماعية والاقتصادية التي ساهمت في ظهور فئة الباعة المتجولين في مدينة أدرار؟ وما هي المتطلبات الوظيفية التي عملت على تطور واستمرار أنشطة البيع المتجول في مدينة أدرار؟

وللإجابة على هذه التساؤلات نقترح الفرضيات التالية:

الفرضية العامة: للعوامل الاقتصادية والاجتماعية دور في نشأة ونمو أنشطة البيع المتجول في مدينة أدرار.

وتتفرع منها الفرضيات الفرعية التالية:

الفرضية الأولى: تنشأ أنشطة البيع المتجول في مدينة أدرار استجابة لضعف التشغيل العام.

الفرضية الثانية: يزيد التحصيل الدراسي المتدني من إمكانية التوجه للبيع المتجول في مدينة أدرار.

الفرضية الثالثة: يساهم الدعم الأسري المادي والمعنوي للأفراد في مدينة أدرار في دفعهم لممارسة البيع المتجول.

رغم عدم توفر إحصائيات رسمية عن حجم ونوعية الأنشطة الهامشية، إلا أن أنشطة البيع المتجول تكتسب أهميتها من الناحية العملية، وتمثل أهمية موضوع الدراسة في: إبراز تأثير الظروف الاجتماعية على التوجه لممارسة لبيع المتجول دور الأنشطة التجارية غير الرسمية في نشأة وتطور الاقتصاد الحضري، توضيح التأثير المتبادل بين النسق الاقتصادي والنسق الاجتماعي، حيث توفر الأنشطة الاقتصادية الهامشية بما في ذلك البيع المتجول إشباعا اقتصاديا يتيح المنفعة لكل من البائع والمستهلك.

وبالتالي سوف تسعى الدراسة إلى تسليط الضوء على موجبات الفعل الاقتصادي لدى الباعة المتجولين وعلاقتها بنسق الشخصية ومتطلبات البيئة الاجتماعية التي يعيش فيها، مع توضيح كيف تتداخل الأهداف الفردية والجماعية من أجل إعادة إنتاج موجبات فعل تعمل على استمرار النسق الاجتماعي.

ويمكن أن نوجز خطة البحث في : شقين، الإطار النظري: يحتوي على مقدمة تضم عرضا لإشكالية البحث من خلال طرح التساؤل الرئيسي مصحوبا بتساؤلات فرعية، تليها الفرضية الرئيسية والتي بدورها تنقسم إلى فرضيات فرعية توضح أهمية الدراسة وتخدم موضوع البحث، ثم التطرق إلى أهم الدراسات التي تناولت موضوع الدراسة، والتعريف بمفاهيم الدراسة والمنهج والعينة المستخدمة، أما الجانب التطبيقي : فتم فيه جمع البيانات وتحليلها واختبار الفرضيات المقترحة والتوصل إلى أهم النتائج، ووضع استنتاج عام ثم خاتمة مرفوقة بأهم المراجع والمصادر.

الدراسات السابقة:

لقي موضوع البيع المتجول اهتماما بالغا لدى فئة مهمة من الباحثين، حيث يزخر التراث البحثي بالعديد من الدراسات تحتوي على متغيرات لها علاقة بموضوع البحث، نختصرها في:

- 1- دراسة إسماعيل قيرة، الأنشطة الاقتصادية الحضرية غير الرسمية في المجتمع الجزائري بين الاستقلال والتبعية في سياق عملية التنمية الحضرية، حالة مدينة سكيكدة، حيث تضمنت العينة 700 مفردة أجراها الباحث في مدينة سكيكدة سنة 1989 للتعرف على واقع الفئات المهمشة وتوصل على: أن الأفراد في الأنشطة الحضرية غير الرسمية، يشكلون فئة نتجت عن الاستغلال والتفاوت في الواقع السوسيو اقتصادي.
- 2- دراسة سليمة بوخيوط، تحت عنوان: القطاع غير الرسمي في المدينة الجزائرية بين النظرية والتطبيق -الباعة المتجولون بمدينة مسيلة، هي دراسة وصفية بعينة قصدية تحتوي على 100 مفردة، الهدف منها، توصيف الواقع الاجتماعي والاقتصادي للباعة المتجولين، وانتهت إلى: اختلاف الخصائص الاجتماعية لفئات الباعة المتجولين، يمثل البيع المتجول البديل المتاح أمام هذه الفئة إلى حين توفر فرص أفضل لتحسين المستوى المعيشي.
- 3- دراسة شيماء وبوروية خاليدة، مساهمة القطاع غير الرسمي في توفير فرص العمل للشباب - دراسة ميدانية في بلدية وادي ليلي ولاية تيارت، حيث تهدف الدراسة إلى توضيح أسباب لجوء الشباب إلى العمل في القطاع غير الرسمي، وما هي أشكال العمل فيه؟ وما مدى استيعاب هذا القطاع للعمالة؟ واعتمدت الباحثتان على عينة قصدية قدرها 50 مفردة، وتوصلت الدراسة إلى أن: القطاع غير الرسمي يشغل حيزا مهما في الاقتصاد الجزائري من حيث عملية التشغيل، إلا أنه يفتقر إلى وضع لوائح وتنظيمات لضمان حقوقه وتوثيق إجراءاته.

2 الإطار النظري للدراسة:

المبحث الأول: مفاهيم الدراسة:

المطلب الأول: العوامل الاجتماعية

الفرع الأول: البيئة الاجتماعية

يدور مفهوم البيئة الاجتماعية حول الظروف وأشكال التفاعل الإنساني الذي تتعلق بحياة الأفراد (سليمان، 2005، صفحة 32)، وهي تمثل تلك المتغيرات الاجتماعية التي تكون واضحة و متوقعة من طرف الأفراد في نفس البيئة ، وهي تعبر عن أنواع السلوك التي يتعلمها الفرد من بيئته

(رشوان، علم الاجتماع النفس -المجتمع و الثقافة و الشخصية -، 2010، صفحة 113)، حيث أن الفاعل لا يسلك سلوكا فرديا من ذاته، إنما هو يتبنى سلوكا يتناسب مع عضويته في تنظيم اجتماعي له معايير وقيمه التي تحكمه (الجيلاني، 2008، صفحة 114) ويرى ماكس فيبر بأن الفرد يتخذ موقف إيجابي من القيم التي من شأنها تقوي علاقته مع الجماعة التي تحقق أغراضه (زرزواني، 2011، صفحة 151) تتمثل أهم العوامل الاجتماعية في :

الفرع الثاني: التنشئة الاجتماعية

وهي تتفرع إلى عدة مجالات:

- 1-المجال الأسري : حيث تعتبر الأسرة أولى المجالات التي تمنح الطفل الحاجات الأولية، وتغرس فيه القيم وأسس التعامل مع الآخرين، وتعلمه كيف يعتمد على نفسه.
- 2-المجال المدرسي: وهو البيئة التي تسهل للطفل اكتساب المعلومات بطرق منتظمة وتعتمد على برامج تقييم المكتسبات، لتنتج فردا متشبع بثقافته، ويجند معارفه لحل وضعيات تعليمية.
- 3-المجال العمري: مع مرور الزمن يقل تأثير الأسرة كمصدر للتعليم والاكتساب ويزداد معه تأثير جماعة الأصدقاء والأقران بما فيها أصدقاء المدرسة.
- 4-المجال المهني : تبدأ تنشئة المجال مهنيًا بعد توقف عملية التعلم المدرسي، وتستمر معه إلى غاية نهاية الخدمة(ميهوبي، 2014، صفحة 74) .

المطلب الثاني: العوامل الاقتصادية

الفرع الأول: النشاط الاقتصادي

يعتبر النشاط الاقتصادي نمط من عمليات اجتماعية منتظمة، تميل إلى تبادل الملكية بين فاعلين اجتماعيين في سبيل تحقيق المنفعة لكلا الطرفين، وهو مسخر بالضرورة للحفاظ على استمرارية النسق الاقتصادي الكلي، ومنه حسب بيتر بلاو فإن: هذا التبادل الاجتماعي الطوعي لتحقيق المنفعة من شأنه أن يضع البعض في موقع قوة بينما الطرف الآخر في موقع خضوع، تبعًا لوجود حاجة وعدم ملكية إشباعها.(الخوراني، 2010، صفحة 130)، حيث أطلق عليها بورديو القوة الرمزية وهي تتمثل في تلك الرموز واللغة التي تعكس مدى الفهم الذي يمتلكه الفاعلين

الاجتماعيين للعالم الاجتماعي (باقدر، 2013، صفحة 32) يقصد بالقوة في هذه الحالة القدرة على جعل الآخر مفيدا ليفعل الطرف الآخر ما يريده مع ضمان عدم تدخله دون الإخلال بالمنفعة العامة (لوبون، 2019، صفحة 151)، ويضيف بارسونز أن هذه القوة هي وظيفة طبيعية للمجتمع للتعبير على كل أشكال التسهيلات لتحقيق أهداف النسق الاجتماعي، وتجنبه الخوض في صراعات واستغلال الآخرين، وبناء عليه يستمد النسق الاقتصادي شرعيته انطلاقا من عدة عناصر منها :

1-الحاجيات الاقتصادية للمجتمع: حيث يسعى الفرد من خلال المجتمع إلى إشباع احتياجات موضوعية تختلف من حيث الأهمية. وتلعب العمليات الاجتماعية دورا هاما في تلبية متطلبات هذا النسق (الرحمان، 2011، صفحة 97)، وبالتالي تتشكل ممارسات اجتماعية منتظمة ومتكررة تحافظ على هوية النسق وتعيده إلى الهدف الكلي (السيد، 2016، صفحة 127).

2-الرغبات: تأخذ الرغبات ذلك الشكل التفاضلي بين ما هو ممكن وما هو مرغوب فيه، وبالتالي ضرب من الاختيارات المكتملة للحاجات الأساسية، وهي تعبر عن درجة متطورة من الحاجات تحركها دوافع، حيث يرى توملن أن السلوك يتحدد من خلال عدة موجهات داخلية وخارجية، من خلال تفاعل ثلاثة متغيرات هي:

1-المتغير الدافعي : ويتمثل في الحاجة إلى تحقيق هدف معين، وهو يشمل دوافع فردية : تحفز الفرد ليحقق مطلبا لنفسه، أما الجماعية فهي موجهة لمصلحة الجماعة (معمرية، سيكولوجية الدافع إلى الإنجاز ، 2011، الصفحات 34-35)

2-متغير التوقع: وهو اعتقاد أن بعض السلوكيات في موقف معين، يؤدي إلى تحقيق الهدف المتوخى.

3-متغير الباعث أو قيمة الهدف بالنسبة للأفراد : حيث كلما كانت النتيجة متوقعة من السلوك ذات قيمة كبيرة فإن هذا يزيد من دافعية الأفراد اتجاه هذا السلوك (الكريم، 2022، صفحة 241).

3-المنفعة: وهي تتحقق من خلال الاستمرارية البنائية لممارسة الاشباكات الاجتماعية، حيث في ظل الندرة الاقتصادية يدخل الفاعلين الاجتماعيين في نمط تفاعلات يقف فيها وقفة مورد للخدمة أو متلق له، وفي ظل التبادلات الاجتماعية بين ما هو معروض وما هو مطلوب، تحقق الوظيفة الاقتصادية تكيف هذه المتطلبات في حدود الإمكانيات المادية، أما تلك الممارسات الممكنة لتوفير هذه الخدمات المتوقعة فتندرج ضمن ما يسمى المنفعة الاقتصادية.

4-الوعي بشروط ومتطلبات النشاط : حيث يرى سنيج، كومبس أن سلوك الفرد تحركه الخبرات، والتي تعلمها في لحظة هذا السلوك، حيث، يسهل تراكم هذه الخبرات من خلال التكرار إذا كانت متبوعة بتعزيز وتحقق إشباكات الفرد (رشوان، علم الاجتماع النفسي -المجتمع و الثقافة و الشخصية، 2010، صفحة 171)، وبناء عليه كلما تمكن الفرد من وصف المجال الظاهري أصبح باستطاعته التنبؤ بالسلوك، وبالتالي أن ما يعتقد الفرد ويعيه يحدد طبيعة سلوكه (معمرية، علم نفس الذات ، 2012، صفحة 44)

الفرع الثاني: الاقتصاد غير الرسمي والبيع المتجول

أولاً: الاقتصاد غير الرسمي

هو مصطلح يدل على أنماط العمل الهامشي والتشغيل الذاتي، وهي تلك الأنشطة الاقتصادية التي لا تقع ضمن حيز التشغيل في القطاعات الرسمية ولا القطاعات الخاصة المشتركة (كالهون، 2021، صفحة 112). هو جملة من النشاطات الاقتصادية الموجودة على هامش الاقتصاد الرسمي والتي لا تخضع للمتابعة ولا الرقابة الرسمية ولا الإحصائية بسبب تعقد شبكة العلاقات الاجتماعية التي تنشط بداخلها (أحمد، 2006، صفحة 277)

ظهرت الأنشطة غير الرسمية التي يمارسها الفقراء استجابة لتغلغل الرأسمالية، ولها علاقة بفشل القطاع الصناعي في استيعاب نسبة القوة العاملة، حيث ظهر القطاع الحضري غير الرسمي استجابة لمتطلبات النمو الحضري غير المخطط والتصنيع البطيء(واخرون، 2003، صفحة 105)، وكان له الدور في استيعاب الوافدين الجدد نحو إلى سوق العمل الحضري، كما له دوره الفعال تستخدمها الجهات الأكاديمية لفهم حركة الواقع الاجتماعي، وتجسيد صورة عن الوضعية العملية

للفئات المهمشة اقتصاديا، ومنها العمل على بناء خطط تنموية بديلة لحل الأزمات الاقتصادية ووضع خطط تنموية لترشيد هذه الأنشطة الهامشية الاقتصادية (الشمال، 2006، صفحة 104)

ازدهر السوق الحضري غير الرسمي نتيجة ندرة فرص العمالة النظامية الرسمية، فأصبح ملاذا للباحثين عن فرص العمل من الفقراء والمهاجرين لتأمين لقمة العيش، (سلاطينة، 2008، صفحة 139) ولذلك تزداد طاقته الاستيعابية شيئا فشيئا من خلال هذه الأعداد الهائلة من المشتغلين فيه حيث تتعدى 50% من عمالة السوق في الجزائر (محمد، 2011، صفحة 94)،

ويرى فريديريك شنيدر بأن الاقتصاد غير الرسمي يشمل جميع السلع والخدمات التي يتم إخفاؤها عمدا عن السلطات، ويمكن كشفه من خلال الخصائص التالية:

1-عدم الالتزام في دفع الضرائب أو حتى التهرب الضريبي، - تجنب دفع اشتراكات الضمان الاجتماعي.

2-فوضوية سوق العمل مع انعدام التحكم في الإجراءات القانونية المرتبطة بالعمال أثناء عملهم.

3-الدخل الناتج لا يدخل ضمن الناتج القومي، ومن جهة أخرى حددت المديرية العامة للضرائب مظاهر الاقتصاد الهامشي:

3-البيع والشراء بدون فواتير، - التستر على الأرقام الحقيقية للأعمال، -استخدام التسديد النقدي بدل الشيكات.

4-اللجوء إلى إقامة أنشطة تجارية ضمن مناطق غير حضرية. (بوعلام، 2015، صفحة 94)

ثانيا: البيع المتجول

البائع المتجول هو شخص يعرض سلعا وخدمات للبيع دون أن يكون له هيكل مبني دائم ولكن بهيكل مؤقت أو كشك متنقل أو يحمل عن طريق الرأس. يقدم الباعة الجائلين منتجات خدمات مختلفة يمكن أن تكون ثابتة تحتل مساحة على الأرصفة من خلال مناطق عامة أو

خاصة، أو يمكن أن تكون متحركة، تنتقل من مكان إلى آخر حاملين بضاعتهم على عربات دفع أو في دورات أو سلال على رؤوسهم، أو يمكنهم بيع، بضاعتهم في حافلات متحركة.

خصائص العمل المتجول: حسب منظمة العمل الدولية:

- 1-إن القطاع يمتاز بالمرونة، حيث يسهل الانضمام إليه واستبداله أو الإقلاع عنه نهائيا من دون أن يترتب على ذلك أي ضيق أو حرج.
- 2-إنه عادة ما يعتمد على السلع المحلية المتيسر جلبها واقتناؤها.
- 3-رأس المال هو ملكية شخصية لمن يتعاطاه أو لأهله.
- 4-إن العمل يخرج عادة عن دائرة الاستئجار والأعوان غالبا ما يكونون شركاء فيما بينهم.
- 5-حجم المعاملات صغير وسريع التداول.
- 6-الاعتماد في العرض والبيع أو التصليح على تقنيات بسيطة.
- 7-حرية المبادرة في اختيار السلع وارتداد الأسواق وفي توزيع مواقيت العمل الراهن (فيلاي، 2006، صفحة 58)

- ظروف نشأة ونمو فئة الباعة المتجولين في الجزائر:

واكب ظهور هذه الفئة من المجتمع الفترة الممتدة من 1962 إلى غاية 1979 نظرا للظروف الاقتصادية التي نشأت بعد الاستقلال لكنها لم تكن الحجم الكبير وكانت تشمل فئات معظمها من المهاجرين الريفيين إلى المدن لمواكبة ما يسمى في تلك الفترة بالتمدين التجاري، لكن الظهور الفعلي والعلمي الضخم لها كان في فترة الثمانينات، حيث تزامن مع التدهور الاقتصادي الحاصل عن التناقض بين حجم الاستثمار ونسبة التشغيل، مم أدى إلى انهيار الطبقات الوسطى للمجتمع الجزائري وانتشار الفقر، فترسخت فكرة العمل غير الرسمي وظهرت

أنشطة هامشية ارتبطت بفئة هشة من المجتمع الجزائري مارست البيع المتجول وأنشطة أخرى هامشية خرجت عن الإطار القانوني (قيرة، بدون تاريخ، صفحة 172).

منهج الدراسة:

تم اعتماد المنهج الوصفي من أجل جمع إحصائيات حول ظاهرة البيع المتجول، ومن خلال عينة البحث سوف يتم تسليط الضوء حول تأثير العوامل الاجتماعية والاقتصادية على ظهور ونمو جماعات البيع المتجول، ومنه توضيح الوظيفة الاقتصادية والاجتماعية للأنشطة الهامشية بما في ذلك أنشطة البيع المتجول، ودورها في استمرار النسق الاقتصادي.

الإطار الميداني للدراسة:

المبحث الأول: الإجراءات المنهجية للدراسة: وهي تضم مجالات الدراسة وطرق جمع البيانات، من خلال مجتمع البحث وعينة البحث، ثم تحليل بيانات الدراسة التطبيقية.

المطلب الأول: مجالات ومجتمع وعينة الدراسة

الفرع الأول: مجالات ومجتمع الدراسة

-المجال الجغرافي : تمت الدراسة في ولاية أدرار، وهي تقع في الجنوب الغربي للجزائر، تنقسم إداريا إلى 11 دائرة و28 بلدية، تقدر مساحتها بـ : 427986 كم²، حيث تحولت مدينة أدرار من واحة عبور بالنسبة للقوافل إلى مدينة تحركها شبكات خدماتية تجارية جديدة، حيث تم اختيار عينة البحث من المركز التجاري الأكثر نشاط في المنطقة وهو سوق بودة .

-المجال الزمني للدراسة: حيث استغرقت الدراسة الميدانية مدة زمنية بدأت بتاريخ: 2024/02/12 إلى غاية 2025/05/20 حيث تم الاعتماد على استمارة بالمقابلة، مع عينة البحث، حرصا على تدوين المعلومات بدقة ولأن مجتمع البحث ليس لديه إلمام بوسائل البحث ولأن معظمهم لم يكمل دراسته، حيث تمت الدراسة على فترات متقطعة، نظرا لطريقة عمل

العوامل الاجتماعية والاقتصادية المؤثرة في البيع المتجول في مدينة أدرار

جماعات البيع المتجول وبسبب ظروف عملهم غير المستقرة، ثم تمت معالجة البيانات وتحليلها والتوصل إلى نتائج البحث.

—أما المجال البشري فشمل عينة قدرها 30 مفردة، تخص الباعة المتجولين المتواجدين في المراكز التجارية المتوزعة في سوق بودة.

الفرع الثاني: عينة الدراسة

يضم موضوع البحث الباعة المتجولين، وبما أن مجتمع البحث غير متجانس ولا توجد إحصائيات حول العدد الفعلي للباعة، ونظرا لصعوبة الوصول إلى أفراد هذا المجتمع، ومنه تم اعتماد عينة قصدية، قصد تحقيق أهداف البحث، حيث تقتصر مفردة البحث على البائع المتجول الذي يعرض سلعه على قارعة الطريق، وليس لديه محل تجاري ويستعمل عربات أو طاولات عرض أو يعرض في سيارته الخاصة، ويتواجد في أماكن التجمعات البشرية ويميل إلى تغيير أماكن البيع بظروف عمل غير ثابتة، يقدم تنازلات وتخفيضات أثناء عملية البيع.

المطلب الثاني:

الفرع الأول: متغيرات الدراسة

حيث تحتوي الدراسة على متغيرين هما: العوامل الاجتماعية وتمثل المتغير المستقل، أما المتغير التابع يتمثل في البيع المتجول.

الشكل (01): متغيرات الدراسة



المصدر: من إعداد الباحثة

الفرع الثاني: تصميم أداة الدراسة والأدوات الإحصائية:

أولاً: تصميم أداة الدراسة

نظراً لغرض الموضوع المتمثل في توصيف العوامل المؤثرة في البيع المتجول، فإن الاستبيان هو الأداة الأفضل لتحقيق أغراض البحث، بالإضافة إلى أدوات بحث أخرى مكملية لأغراض البحث مثل: المقابلات المفتوحة لضبط متغيرات البحث، من خلال استطلاع الميدان، ذلك أن المقابلات توفر لنا البيانات الأولية حول الموضوع في حالة شح المراجع حول موضوع الدراسة وتعطينا معلومات حول حدود وأبعاد الموضوع.

وبالنسبة لتوثيق مكان العمل ونوعية السلع المعروضة تم اعتماد الملاحظات بالمشاركة وتسجيل ظروف العمل لدى هذه الفئة.
-وبناء عليه تم تقسيم الاستبيان إلى ثلاثة محاور:

المحور الأول: يتضمن الخصائص الشخصية لأفراد عينة البحث: (النوع، السن، المستوى الدراسي، الحالة الاجتماعية)

المحور الثاني: يشمل العوامل الاجتماعية، والاقتصادية وهي تعبر عن المتغير المستقل.

المحور الثالث: ظروف البيع المتجول، وهي تمثل المتغير التابع.

ثانياً: الأدوات الإحصائية:

من أجل تحليل البيانات الخاصة بالدراسة تم اعتماد برنامج spss، باستخدام الوسائط الإحصائية التالية:

-**التكرارات والنسب المئوية:** لمعرفة توزيع متغيرات الدراسة، من خلال محاور الاستبانة.

-**معامل الارتباط:** حيث تم اعتماد معامل الارتباط الرتبي سبيرمان لقياس العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع.

المبحث الثاني: تحليل البيانات واختبار الفرضيات:

المطلب الأول: تحليل البيانات:

الفرع الأول: الخصائص الشخصية لأفراد العينة:

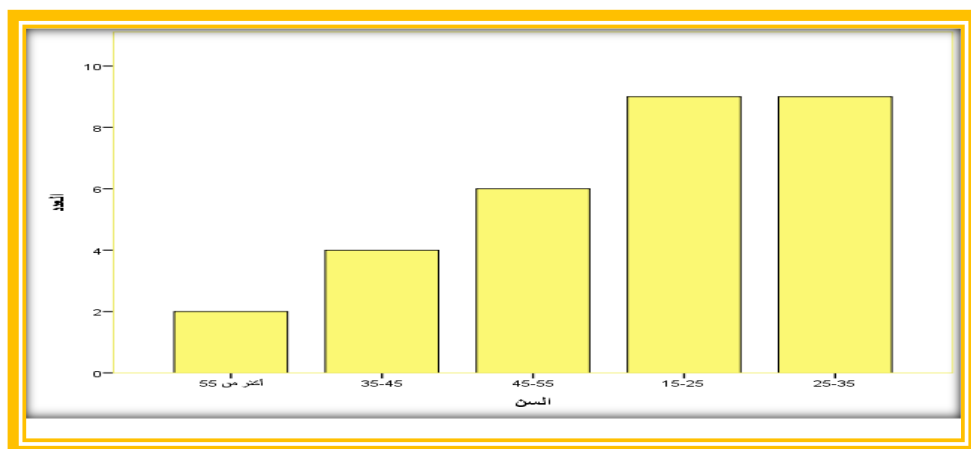
الجدول (1): توزيع أفراد العينة حسب متغير النوع :

النوع	التكرار	النسبة المئوية%
ذكر	28	93.3 %
أنثى	2	6.7 %
المجموع	30	100 %

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول نلاحظ أن أغلبية أفراد عينة البحث عبارة عن ذكور بنسبة 93%، وذلك لأن طبيعة البيع المتجول تتطلب مهارات خاصة وقدرات جسدية ونفسية معينة نظرا لساعات العمل الطويلة والمتغيرة، بالإضافة مكان العمل يكون في الشوارع وهذا يتطلب مواجهة اجتماعية حسب الموقف الذي يصاحب عملية البيع، لكن هذا لا يمنع أن يكون استثناء، حيث تلجأ بعض العناصر الأنثوية إلى تلبية حاجياته عبر البيع في الشوارع.

الشكل (2): توزيع أفراد العينة حسب متغير السن :



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

الجدول(2): توزع أفراد العينة حسب متغير السن :

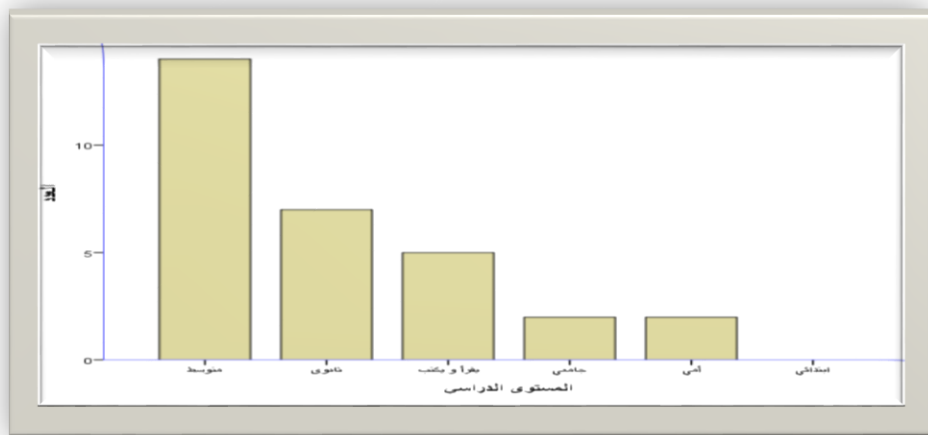
النسبة المئوية %	التكرار	الفئة العمرية
30 %	9	15-25
30%	9	25-35
13.3 %	4	35-45
20%	6	45-55
6.7%	2	أكثر من 55
100,0%	30	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول (3) والشكل (2)، نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 53.3%، وهذا يدل على أن أغلب أفراد العينة من فئة العازبين، بينما تشكل فئة المتزوجين 40%، ويعود ذلك إلى أن ممارسة البيع في الشوارع أصبحت توجهها جديدا في أوساط الشباب العازبين، نظرا لسهولة الممارسة وقلة التبعات الضريبية وسهولة التنقل، حيث أدى تقليص حجم العمالة في المنشآت وارتفاع نسبة البطالة بالمقابل إلى تنامي قيم عمل جديدة تدور حول العمل المؤقت، إلى جانب نمو القطاع غير الرسمي (الجوهري، علم الاجتماع الصناعي و التنظيم، 2009، صفحة 223)، في حين تبدأ النسبة في الانخفاض في أوساط المتزوجين نظرا للالتزامات الاجتماعية المتمثلة في ضرورة تواجد رب الأسرة في البيت في فترات منتظمة، كما توجد فئة مهمة من الباعة المتجولين يزاوون نشاطهم ضمن مشروع عائلي يتم فيه تقسيم العمل، ويتطلب ذلك تكليف أحد الأبناء أو الأقارب بتأدية مهام معينة في حالة خلوه من انشغالات أخرى والتزامات أسرية مثل الزواج، على أن يتم تدريب الجيل الذي يليه على نفس المنوال، ويكتفي رب الأسرة ذو سنوات العمل الطويلة بمتابعة المشروع من بعيد وربما الحضور المؤقت، ونجد هذه الحالات تنتشر في أوساط بعض التجار الذين مصدر رزق ثابت ويميلون إلى التجوال ف سبيل تصرف المنتج.

العوامل الاجتماعية والاقتصادية المؤثرة في البيع المتجول في مدينة أدرار

الشكل (3): توزيع أفراد العينة حسب متغير المستوى الدراسي:



المصدر : من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

الجدول(4): توزيع أفراد العينة حسب متغير المستوى الدراسي :

النسبة المئوية	التكرار	المستوى الدراسي
6,7 %	2	أبي
16.7 %	5	يقرأ ويكتب
46.7 %	14	متوسط
23.3 %	7	ثانوي
6.7 %	2	جامعي
100 %	30	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

من خلال الشكل رقم (3) والجدول (4)، نجد أن أعلى نسبة هي : 46% وهي تمثل أفراد العينة ذوي مستوى التعليم المتوسط، ثم تليها نسبة 23 % وهي توافق أفراد العينة ذوي مستوى تعليم ثانوي، أما أقل نسبة فهي توافق التعليم الجامعي، هذا يدل على أنه لا توجد علاقة مباشرة بين تسيير البيع المتجول والمستوى التعليمي العالي، أي أن متطلبات البيع في

الشوارع لا تشمل مستوى تعليمي معين وإنما هي تحتاج إلى مواجهة مع إجراءات السوق ووعي بنوعية السلع المطلوبة والمعروضة، كما يمكن أن نرى أنشطة البيع المتجول تغطي نقص التشغيل لدى يد عاملة مهمة بشروط بسيطة، كما أنها فرص للعمل المؤقت لدى بعض الطلبة الجامعيين في أوقات الفراغ لغاية الحصول على فرص تشغيل تناسب مستواه التعليمي، وهذا يؤكد مرة أخرى تحولات نظرة الشباب للعمل، والرغبة الأكيدة في الكسب المادي .

الجدول(5) توزع أفراد العينة سبب تلقي الدعم من طرف الأسرة :

النسبة المئوية	التكرار	تلقي الدعم من طرف الأسرة
86,7%	26	نعم
13,3%	4	لا
100,0%	30	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول نجد أن أعلى نسبة هي : 86.7 % وهي تمثل أفراد عينة البحث الذين تلقوا الدعم من طرف الأسرة، بينما نسبة 13.3 % تمثل الباعة الذين لا يتلقون الدعم من أفراد الأسرة، بيدي أهالي الباعة موقفا إيجابيا من ممارسة البيع المتجول، لذلك يميلون إلى تقديم يد العون، ويتمثل هذا الدعم في تغطية أساسيين : مادي، يتمثل في تخصيص جزء من المال لصالح البائع خاصة في بداية مشروعه الشخصي، كما يمكن أن يتجسد الدعم في رفع معنويات البائع وتشجيعه للاعتماد على نفسه وهو لا يقل أهمية عن الدعم المادي، أما بالنسبة للبقية الذين لا يتلقون الدعم على حد قولهم، فإن أهاليهم لا يملكون معلومات كافية عن ممارسات البيع في الشوارع فيقفون موقفا حياديا اتجا إقبال أبنائهم على ممارسة البيع المتجول.

المطلب الثاني: نتائج اختبار الفرضيات الفرعية والاستنتاج

الفرع الأول: نتائج اختبار الفرضيات الفرعية

1. اختبار الفرضية الفرعية الأولى

الجدول(6): توزع أفراد العينة سبب اختيار البيع المتجول :

النسبة المئوية %	التكرار	سبب اختيار البيع المتجول
53.3%	16	كسب المال
13.3%	4	حب التجوال
6.7%	2	عدم القدرة على كراء محل تجاري
13.3%	4	عدم توفر مناصب العمل
13.3%	4	لأنها سهلة
100%	30	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

من خلال الجدول نجد أن أكبر نسبة هي 53 % وهي تمثل أفراد العينة الذين اختاروا البيع المتجول من أجل كسب المال، ثم تليها نسب متساوية بالنسبة للأسباب التالية : حب التجوال، عدم توفر مناصب الشغل، سهولة الممارسة، أما أقل نسبة فهي توافق أفراد العينة الذين ليس لديهم القدرة على كراء محل تجاري، ومنه نتوصل إلى أن : أغلب الباعة المتجولين اختاروا نشاطهم لأسباب مالية، من أجل تحصيل دخل حتى وإن كان غير ثابت يعيل به نفسه أو عائلته، وهذا يعكس أسباب توجه أي فرد لممارسة نشاط اقتصادي، حيث يعتبر البيع المتجول فرصة اقتصادية لامتنع الباطلة في أوساط الشباب، غير أن متطلبات ممارسة البيع المتجول كانت ولا تزال محل استقطاب العديد من الفئات الاجتماعية التي تبحث عن تحسين أوضاعها الاقتصادية نظرا للأسباب السابقة الذكر، والتي تنصدها الأسباب المادية إلى جانب توفير فضاء مرن للتحصيل المادي بدون التزامات قانونية ولا ضرائب مفروضة على الأرباح، حيث تتم المبادلات التجارية بطرق بسيطة بدون تدخل وسائط.

وبناء على هذه النتائج، نجد أن الباعة المتجولين يشكلون فئات عمرية مختلفة وقد تشمل أحيانا فئات الأطفال والمسنين التي لا تدخل ضمن قوة العمل القانونية، غير أنها تميل إلى تحقيق المكسب المادي غير المحدد بسن ولا مكان ولا وقت، ولا يمكن أن نقول أن البيع المتجول بوسعه أن يغطي كل النقص الحاصل في عملية التشغيل، لأن هناك قوة أخرى من الراغبين في العمل والباحثين عنه والمُسجلين في الدوائر العامة، ولا يطمحون إلى ممارسة البيع في الشوارع، ومنه نقبل أن البيع المتجول يغطي جزء من العجز الحاصل في التشغيل العام، وعليه نقبل الفرضية: تنشأ أنشطة البيع المتجول في مدينة أدرار استجابة لضعف التشغيل العام .

2. نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية:

الجدول(7): علاقة المستوى الدراسي بمدة ممارسة نشاط البيع المتجول:

المجموع	مدة ممارسة نشاط البيع المتجول					المستوى الدراسي
	أقل من 5	5-10	10-15	15-20	أكثر من 20	
2	1	0	0	0	1	أمي
5	0	2	0	2	1	يقرأ ويكتب
14	9	4	1	0	0	متوسط
7	4	2	1	0	0	ثانوي
2	2	0	0	0	0	جامعي
30	16	8	2	2	2	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

الجدول(8): علاقة المستوى الدراسي بمدة ممارسة نشاط البيع المتجول:

قيمة معامل الارتباط سبيرمان بين متغير المستوى الدراسي ومدة ممارسة البيع المتجول	مستوى المعنوية sig
-.438*	0,016

* دال عند مستوى دلالة إحصائية 0.05 .

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

العوامل الاجتماعية والاقتصادية المؤثرة في البيع المتجول في مدينة أدرار

من خلال الجدول نحاول معرفة العلاقة بين متغير المستوى الدراسي ومتغير مدة ممارسة البيع المتجول، حيث نجد أن مدة ممارسة نشاط البيع المتجول تختلف من بائع إلى آخر، وتتراوح هذه المدة من بداية ممارسة البيع إلى غاية يوم البحث، ونجد أن أغلب أفراد العينة قضوا أقل من 5 سنوات في ممارسة هذا النشاط وعددهم 16 بائع بنسبة مئوية قدرها : 53.33%، هي تتأثر بعدة عوامل منها : المستوى الدراسي للبائع، ومنه نجد أن الاستمرار في ممارسة البيع المتجول له علاقة بالمستوى الدراسي للبائع، حيث كلما كان المستوى الدراسي عالي تقصر مدة ممارسته للنشاط، وهذا يدل على أن ممارسة البيع المتجول يمثل مرحلة انتقالية توفر مصدر دخل وتساعد البائع في الانخراط في سوق العمل، إلى حين الحصول على فرص أحسن .

حيث تبلغ قيمة معامل الارتباط سبيرمان: -0.438. عند مستوى الدلالة 0,016

وهذا يدل على وجود علاقة ارتباطية عكسية بين المتغيرين لأن مستوى المعنوية sig أقل من 0,05، وهذا يجعلنا نقبل الفرضية يؤثر المستوى الدراسي المتدني على ممارسة البيع المتجول.

3. نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثالثة:

الجدول(9): علاقة تلقي الدعم من طرف الأسرة بمدة ممارسة نشاط البيع المتجول:

المجموع	مدة ممارسة النشاط					تلقي الدعم من الأسرة
	أقل من 5	5-10	10-15	15-20	أكثر من 20	
26	14	8	1	2	1	نعم
4	2	0	1	0	1	لا
30	16	8	2	2	2	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج spss

الجدول (10) : علاقة الارتباط بين متغير تلقي الدعم من طرف الأسرة ومتغير مدة ممارسة نشاط البيع المتجول :

قيمة معامل الارتباط سبيرمان تلقي الدعم من الأسرة ومدة ممارسة البيع المتجول	مستوى المعنوية sig
0.124	0.512

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول نرى أن أغلب أفراد عينة الدراسة يتلقون دعماً من طرف أهاليهم وأسرهم وهم يشكلون 86.7% نسبة، لكن هذا الدعم يكون في بداية ممارسة مشروعهم، خاصة الدعم المادي، حيث يشكل الباعة الذين قضوا أقل من خمسة سنوات في ممارسة البيع المتجول نسبة 53.84% من فئة الباعة المدعومين، بينما يقل الدعم الأسري المادي كلما زادت سنوات العمل. و بالتالي فإن الدعم الأسري يساهم في بداية ممارسة النشاط لكنه لا يؤثر على مسار العمل، حيث يكسب البائع رأس مال اجتماعي رصيده علاقات العمل من خلال تفاعله مع جماعة العمل، وكما يكسب زبائن مؤقتين أو دائمين .

ومن خلال قياس الارتباط بين المتغيرين: متغير تلقي الدعم من طرف الأسرة مع متغير مدة ممارسة نشاط البيع المتجول نجد: أن قيمة الارتباط تصل إلى: 0.124 غير أن قيمة مستوى المعنوية sig تبلغ: 0.512 وهي قيمة أعلى من 0.05 وهذا يجعلنا نرفض الفرضية: يساهم الدعم الأسري المادي والمعنوي للأفراد في مدينة أدرار في دفعهم لممارسة البيع المتجول.

الفرع الثاني: استنتاج وخاتمة

استنتاج:

من خلال تحليل وتفسير بيانات البحث في ضوء فرضياتها، نصل إلى النتائج التالية:

1-نشأت أنشطة البيع المتجول خلال الفترة التي حصلت فيها قطيعة مع الاقتصاد الرسمي وظهرت فيها مشاكل في التشغيل العام وانتشار البطالة، حيث ارتبط اسمها بالفئات الهشة من

المجتمع، ثم استمرت مع استمرار نفس الأسباب، ونتيجة تكرار الممارسة بدأت تتكيف مع معطيات السوق وتتكامل مع الوظيفة الاقتصادية للنسق الاجتماعي، حيث برزت ظاهرة البيع المتجول من خلال إعادة إنتاج شروط، وبدأت تتشكل جماعات البيع المتجول لها قوانين وشروط انتساب متعارف عليها، وأخذت تشمل فئات مختلفة من المجتمع ولم تعد مرتبطة بطبقة معينة.

2- يشكل الباعة المتجولون طبقة اجتماعية لهم وعي بمقدار حاجتهم للكسب، مع تكريس ظروفهم الاجتماعية المحيطة لخلق فرص عمل مؤقتة، من خلال عرض خدماتهم بطريقة توفر عليهم التكاليف وتحقق لهم ومصدر دخل.

خاتمة:

- ظهرت أنشطة البيع المتجول في مدينة أدرار استجابة لظروف اجتماعية أهمها:

- العجز في قطاع التشغيل العام وما ينجم عنه من ضعف العائد المادي.

بالتالي هو حل مؤقت لتفادي السقوط في دائرة الفقر، لكنها تنمو وتستمر لأسباب اقتصادية تتمثل في، سهولة الممارسة والتكاليف المنخفضة، ولا تتطلب مؤهلا علميا عاليا. ونظرا لأهمية موضوع البيع المتجول وارتباطه بالعديد من العمليات الاجتماعية، نرجو من الباحثين تناول مواضيع تتعلق ب، الصراع أو التنافس بين جماعات البيع المتجول، دون أن ننسى أهمية التوارث المهني والهجرة في نمو هذا القطاع الاقتصادي المهم.

- جماعات الاقتصاد غير الرسمي والعوامل الجاذبة.

- البيع المتجول ورأس المال الاجتماعي.

- النزوح الريفي ودوره في التوجه للبيع المتجول

قائمة المراجع:

1. أ- الكتب :
2. أبو بكر أحمد باقدر. (2013). دراسات معاصرة في علم الاجتماع والانتروبولوجيا . بيروت: جداول للنشر.
3. إسماعيل قيرة. (بدون تاريخ). التصورات ومعاناة الفئات الدنيا. عين ميلة: دار الهدى.

4. إسماعيل قيرة واخرون. (2003). عولمة الفقر. القاهرة : دار الفجر.
5. إسماعيل ميهوي. (2014). مقدمة في دراسة المجتمع المحلي الريفي . برج بوعرييج : دار جيطلي للنشر.
6. بشير معمريّة. (2011). سيكولوجية الدافع إلى الإنجاز . الجزائر: دار الخلدوني.
7. بشير معمريّة. (2012). علم نفس الذات . الجزائر : دار الخلدونية.
8. بلقاسم سلاطنية. (2008). العنف والفقر في المجتمع الجزائري . القاهرة : دار الفجر للنشر.
9. حسان الجيلاني. (2008). الجماعات -دراسات نفسية اجتماعية للجماعات غير الرسمية - . الجزائر : دار هومة.
10. حسين حسن سليمان. (2005). السلوك الانساني والبيئة الاجتماعية بين النظرية والتطبيق. بيروت: مجد المؤسسة الجامعية للدراسات.
11. حسين عبد الحميد أحمد رشوان. (2010). علم الاجتماع النفس -المجتمع والثقافة والشخصية - . الاسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة.
12. درويش محمد. (أوت، 2011). ظاهرة الفقر والسوق غير الرسمي. دراسات اجتماعية (9)، صفحة 94.
13. رشيد زرواتي. (2011). إشكالية الثقافة في التنمية بالبلدان المتخلفة. بوزريعة: زاعياش للطبعة والنشر.
14. طارق السيد. (2016). الاقتصاد والمجتمع والتنمية. الاسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة .
15. عبد الوافي عبد الرحمان. (2011). في سيكولوجيا الانسان والمجتمع . الجزائر، الجزائر: دار هومة.
16. غريب سيد أحمد. (2006). علم الاجتماع الحضري. القاهرة: دار المعرفة الجامعية.

17. غوستاف لوبون. (2019). الآراء والمعتقدات . الجزائر، الجزائر: دار كوكب العلوم.
18. قدوري عبد الكريم. (2022). دعائم الانتروبولوجيا - النظريات والمفاهيم الأساسية .
وهران : ابن النديم للنشر.
19. كاثارين هالبرين. (2015). الهوية - الفرد . الجماعة . المجتمع . الجزائر: دار التنوير.
20. كريغ كاهون. (2021). معجم العلوم الاجتماعية . بيروت: المركز العربي للأبحاث
ودراسة السياسات .
21. محمد عبد الكريم الحوراني. (2010). تأويل الاستغلال في نظرية علم الاجتماع -
العناصر التكميلية لنظرية سوسيولوجية في الاستغلال . عمان: دار مجدلاوي.
22. محمد محمود الجوهري. (2009). علم الاجتماع الصناعي والتنظيم . عمان : دار
المسيرة للنشر.
23. محمود حسن الشمال. (2006). المجتمع المنجز . القاهرة: دار الآفاق العربية.
24. -مصطفى فيلاي. (2006). مجتمع العمل . بيروت : مركز دراسات الوحدة العربية.
25. واهي بوعلام. (2015). إستراتيجية الدولة الجزائرية لاحتواء الاقتصاد الموازي. دور
الاقتصاد في تنمية المجتمع (صفحة 94). القاهرة: المنظمة العربية للتنمية الإدارية.