

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد لمين دباغين. سطيف 2

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم: علم الاجتماع

الرقم التسلسلي: .....

رقم التسجيل: .....



أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه علوم في فرع علم الاجتماع

تخصص: علم الاجتماع تنظيم وعمل

بعنوان:

**الشبكة العلاقاتية للمقاولين الشباب وأثرها على خلق**

**مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة**

إعداد الطالبة:

كهينة سعدود

لجنة المناقشة:

الصفة	مؤسسة الانتساب	الرتبة	اسم ولقب الأستاذ
رئيسا	سطيف 2	أستاذة التعليم العالي	نوال حمادوش
مشرفا ومقررا	سطيف 2	أستاذة التعليم العالي	فيروز زرارقة
عضوا ممتحنا	سطيف 2	أستاذة محاضرة أ	صونية براهيمية
عضوا ممتحنا	برج بوعريبرج	أستاذ محاضر أ	هشام سبع
عضوا ممتحنا	أم البواقي	أستاذة محاضرة أ	ليلى حفيظي

السنة الجامعية: 2021/2020م

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد لمين دباغين. سطيف2

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم: علم الاجتماع

الرقم التسلسلي: .....

رقم التسجيل: .....



أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه علوم في فرع علم الاجتماع

تخصص: علم الاجتماع تنظيم و عمل

بعنوان:

**الشبكة العلاقاتية للمقاولين الشباب وأثرها على**

**خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة**

إشراف:

أ.د فيروز زرارقة

إعداد الطالبة:

كهينة سعدود

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# شكر وعرّفان

الشكر والحمد لله جل في علاه ، واليه ينسب الفضل كله في إكمال –  
والكمال لله وحده- هذا العمل.

وأتوجه بأسمى عبارات التقدير والاحترام وبخالص الشكر والعرّفان إلى  
الأستاذة الدكتورة فيروز زرارقة

التي أشرفت على هذا العمل ، وقدمت لي الكثير من التّوجيهات الدقيقة  
والنصائح القيمة التي كانت عون لي في انجاز هذا العمل

كما أوجه خالص تقديري وشكري إلى كل الأساتذة والزملاء الذين

قدموا لي يد المساعدة والنصح

## الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى مَنْ كان معي جنبا لجنب طيلة

مشواري الدراسي بكل تفاصيله و جزئياته، فأذن إلى :

- أبي و أمي و إخوتي (يوغورثن ، طاكفاريناس ، ماسينيسا ، إيدير)

و شكري الخاص إلى أختي طاوس و كل العائلة الكبيرة.

- جدتي و ذكري الجدین و جدتي رحمهم الله.

- إلى زوجي مرزوق و عائلته و ابني أكسال العزيز.

- أكسيم و أريناس الصغيران العزيزان.

- صديقة العمر مريمه يحياوي.

« La famille est le groupe social constitué par ceux qui, au nom de la parenté, possèdent en commun, outre les biens matériels et des enfants, une «personnalité morale », un héritage et un projet, qui leur permettent d’agir en tant que sujet collectif développant de stratégies. Elle fonctionne comme une structure de mise en commun, non seulement de ressources matériels, mais aussi des réseaux de relations ... »

*citée par Djilali LIABES de C . CHAULET*

المقاول الجزائري مدين لوجوده الاقتصادي والاجتماعي لعائلته التي هي كل ما يملك، ومنها يستمد كل ما يحتاجه للنجاح.

L’entrepreneur Algérien doit son existence économique et sociale à sa famille dont il puise ses différentes ressources pour réussir.

# فهرسة المحتويات

## فهرسة المحتويات

الصفحة	الموضوع
	شكروعرفان
	اهداء
01	مقدمة
الفصل الأول	
الفصل الأول: الإطار الإشكالي للدراسة	
07	1- تحديد الإشكالية
12	2- الفرضيات
17	3- تحديد ومناقشة المفاهيم
38	4 - الدراسات السابقة
54	5- القراءات الموجهة للدراسة
60	6- أهمية وأسباب اختيارالموضوع
62	7- أهداف الدراسة
الفصل الثاني	
الفصل الثاني:المدخل النظرية المفسرة للمؤسسة الاقتصادية وللمقاولة	

66	أولاً: ماهية المؤسسة الاقتصادية.
66	1- التعريف الاقتصادي للمؤسسة
87	2- التعريف السوسيولوجي للمؤسسة الاقتصادية.
69	3- معايير تصنيف المؤسسات الاقتصادية.
72	4- المداخل النظرية المفسرة للمؤسسة
73	1.4 . المؤسسة حسب النظريات الشمولية
74	2.4. المؤسسة حسب النظريات الفردانية
75	3.4. المؤسسة كبناء اجتماعي للفاعلين: التحليل الاستراتيجي
77	4.4. المؤسسة كمكان للتنشئة الاجتماعية
78	5- النظريات الاقتصادية الحديثة للمؤسسة.
80	6- نقد وتقييم النظريات
83	7- الاهتمام بالمؤسسات و الصناعات الصغيرة و المتوسطة في العالم
85	ثانياً: المقابلة والنظريات المفسرة لها .
86	1- ماهية المقابلة.
89	2- عوامل ظهور المقابلة
90	3- نظريات المقابلة والمقابل.
93	4- نقد وتقييم النظريات

94	5- تصنيف المقاولين
96	6- خصائص ومميزات المقاولين.
97	7- الأهداف السوسيو-اقتصادية للمقاولين
<b>الفصل الثالث</b>	
<b>الفصل الثالث : المؤسسة و المؤسسات الاقتصادية الصغيرة و المتوسطة في الجزائر</b>	
102	1- الوضعية الاقتصادية للجزائر قبل ظهور القطاع الخاص
105	2- لمحة عن ظهور و تطور القطاع الخاص في الجزائر
111	3- المؤسسة الصغيرة و المتوسطة أثناء التخطيط المركزي.
113	4- المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في ظل اقتصاد السوق
116	5- تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
120	6- أهم خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
123	7- الخصائص الرئيسية للمقولة و للمقاولين في الجزائر
131	8- المقاول الجزائري و شبكة العلاقات الاجتماعية
<b>الفصل الرابع</b>	
<b>الفصل الرابع: اقتراب سوسيولوجي لتحليل شبكة العلاقات الاجتماعية وتأثيراتها الاقتصادية على إنشاء المؤسسات</b>	

137	أولاً: العلاقات الاجتماعية والنشاط الاقتصادي
138	1-العلاقات الاجتماعية والنشاط الاقتصادي حسب علماء الاجتماع الاقتصاديين الكلاسيكيين.
146	2- البناء الاجتماعي لعلاقات السوق.
148	3- سوق العمل كمنظومة اجتماعية.
149	4- المؤسسة كنظام من الروابط الاجتماعية
151	ثانياً: الشبكة العلاقاتية وتأثيرها على الأنشطة الاقتصادية ونظرية مارك غرانوفيتز
151	1- نقد وتجاوز الأطروحات فوق وتحت اجتماعية من طرف مارك غرانوفيتز "M. Granovetter".
152	1.1- نقد غرانوفيتز لأطروحة توماس هوبس "Thomas Hobbes".
152	2.1- المبالغة المفترضة لأطروحة عدم الحصر البوليني "Karl Polanyi"
155	3.1- تجاوز تصورات فوق وتحت اجتماعية للفعل الإنساني
157	2- تأثير الشبكة العلاقاتية على الأنشطة الاقتصادية ومصطلح الحصر (Embeddedness)
161	3- نظرية الروابط الضعيفة والقوية لمارك غرانوفيتز.
164	4- الشبكة العلاقاتية والتحليل العلاقاتي
167	5- اتجاهات أخرى لعلم الاجتماع الاقتصادي في القرن العشرين

الفصل الخامس	
الفصل الخامس: الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية	
172	1- مجالات الدراسة
184	2- عينة الدراسة
191	3- منهج الدراسة
192	4 - أدوات جمع البيانات
الفصل السادس	
الفصل السادس: عرض وتحليل وتفسير ومناقشة نتائج الدراسة الميدانية	
198	أولا- عرض وتحليل وتفسير البيانات
198	1 - تحليل وتفسير بيانات الملاحظة بالمشاركة
199	1.1- مضامين الملاحظات.
211	2.1 - استنتاج عام حول الملاحظات
214	ثانيا- عرض وتحليل بيانات المقابلات .
214	1 : عرض وتحليل نتائج الفرضيات
214	1-1- عرض وتحليل نتائج الفرضية الرئيسية الأولى
214	* عرض وتحليل نتائج الفرضية الفرعية الأولى.

239	* عرض وتحليل نتائج الفرضية الفرعية الثانية
242	2-2- عرض وتحليل نتائج الفرضية الرئيسية الثانية
242	* عرض وتحليل نتائج الفرضية الفرعية الأولى
250	* عرض وتحليل نتائج الفرضية الفرعية الثانية
266	ثالثا- مناقشة نتائج الدراسة الميدانية
266	1- مناقشة النتائج في ضوء الفرضيات
274	2- تحليل النتائج في ضوء الدراسات السابقة
277	3- تحليل النتائج في ضوء الخلفية النظرية للدراسة
284	نتائج الدراسة
289	النتيجة العامة
293	خاتمة
298	قائمة المراجع
	الملاحق

## فهرسة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	عدد المؤسسات الخاصة في الجزائر بين 1980 و1987.	110
02	تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من 2001 إلى 2010	117
03	تطور عملية إنشاء المؤسسات الخاصة في ولاية تيزي وزو بين 1962 و2006	118
04	دوائر وبلديات ولاية تيزي وزو حسب التقسيم الإداري 1984	177
05	توزيع أفراد العينة حسب السن والجنس	186
06	توزيع أفراد العينة حسب السن والمستوى التعليمي.	188
07	توزيع أفراد العينة حسب نشاطهم	190
08	تفصيل وضعيات الملاحظة بالمشاركة التسعة .	199
09	عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 1	200
10	عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 2	202
11	عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 3	203
12	عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 4	204
13	عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 5	205
14	عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 6	206

207	عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 7	15
209	عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 8	16
210	عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 9	17
215	الصعوبات التي صادفها المقاولون خلال عملية خلق مؤسساتهم	18
221	الحلول المقترحة لحل الصعوبات التي واجهها المقاولون أثناء إنشاءهم لمؤسساتهم.	19
225	المساهمات العائلية للمقاولين خلال عملية خلق مؤسساتهم.	20
234	مصادر المال المستثمرة في إنشاء المؤسسة	21
238	مساعدة العائلة مقارنة مع مساعدة الرفاق للمقاول على خلق مؤسسته.	22
240	مساهمة رفاق، جيرة أو معارف المقاولين خلال عملية خلق مؤسساتهم	23
243	توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي	24
247	توزيع المقاولين حسب قيامهم بالتكوين المهني	25
251	توزيع أفراد العينة حسب مهنتهم السابقة	26
256	توزيع أفراد العينة حسب أسباب استثمارهم في تيزي وزو، و ليس في مكان آخر.	27
260	توزيع أفراد العينة حسب نوعية نشاطهم	28
262	توزيع أفراد العينة حسب دوافع الاستثمار في نشاطهم	29

## فهرس الأشكال التوضيحية و البيانية

الصفحة	العنوان	رقم الشكل
11	مخطط توضيحي لمعالم الإشكالية البحثية	01
14	مخطط توضيحي للفرضية الرئيسية الأولى	02
16	مخطط توضيحي للفرضية الرئيسية الثانية	03

## جدول المختصرات

المختصرات	الاسم بالفرنسية	الاسم بالعربية
<b>PME</b>	Petites et Moyennes Entreprises	المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
<b>ANGEM</b>	Agence Nationale de Gestion du Micro crédit	الوكالة الوطنية لتسيير القروض الصغيرة
<b>ANSEJ</b>	Agence Nationale de Soutien et d'Emploi de Jeunes	الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب
<b>CNAC</b>	Caisse Nationale d'Assurance Chômage	الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة
<b>ANDI</b>	Agence Nationale de Développement Industriel	الوكالة الوطنية لتطوير الصناعي
<b>ENIEM</b>	Entreprise Nationale d'Industries Electroménagers	المؤسسة الوطنية للصناعات الكهرومنزلية
<b>ENEL</b>	Entreprise Nationale d'Électro-industrie	المؤسسة الوطنية للصناعات الكهروصناعية
<b>OST</b>	Organisation Scientifique du Travail	التنظيم العلمي للعمل
<b>PAP</b>	Programme Anti-Pénuries	برنامج ضد الندرة
<b>GES</b>	Gestion Socialiste des Entreprises	التسيير الاشتراكي للمؤسسات

<b>PIB</b>	Production Intérieure Brute	الناتج المحلي الإجمالي
<b>TPE</b>	Très Petites Entreprises	المؤسسات الصغيرة
<b>PAS</b>	Programme d'Ajustement Structurel	برنامج التكيف الهيكلي
<b>APSI</b>	Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de L'Investissement	وكالة ترقية، ودعم و مرافقة الاستثمار
<b>BTS</b>	Brevet de Technicien Supérieur	شهادة تقني سامي
<b>ANEM</b>	Agence National de l'Emploi	الوكالة الوطنية للتشغيل
<b>DEC</b>	Délégué Exécutif Communal	مندوب تنفيذي بلدي
<b>BTP</b>	Bâtiment et Travaux Public	البناء والأشغال العمومية
<b>CEP</b>	Certificat d'Etudes Primaires	شهادة التعليم الابتدائي
<b>FMI</b>	Font Monétaire International	صندوق النقد الدولي

# مقدمة

## مقدمة:

عَرفت الجزائر بَعْدَ إصلاحات 1989 ، انتقالا من مَنهج اقتصادي مَبني على التخطيط المركزي الذي حَدَدَ تَدخُل القِطاع الخاص في التطور الاقتصادي للبلاد، إلى منهج اقتصاد السوق المُشجع للمبادرات الخاصة، و تأسيس مؤسسات صغيرة و متوسطة، و هذا بعد فشل سياسة المُجمعات الصناعية الكبيرة، التي لم تُعط ثمارها، إذن فكل الآمال بقيت معلقة على تلك المؤسسات التي من شأنها أن تَخَلق الثروة الاقتصادية و مناصب الشغل .

و بالتالي فإن خلق المؤسسات يُعتبر هدفا اقتصاديا و اجتماعيا أساسيا، و خاصة في الوضع الراهن الذي يتسم بالأزمة، و الإصلاح الذي يعرفه اقتصادنا الوطني .

إن تشجيع الدولة لعملية خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، قد حفز ظهور عدد كبير من المقاولين الذين يلعبون دورا كبيرا في هذه العملية، فاهتمام المفكرين الاقتصاديين أمثال أحمد بويعقوب قد انصب في هذا المجال، لكن تبقى الدراسات السوسولوجية التي تعالج هذا الموضوع قليلة، إذ يمكننا ذكر دراسة جيلالي ليابس، و محمد مدوي، و جيلي أن .

تطرقت الأبحاث الحديثة إلى السيرة المهنية و الاجتماعية للمقاولين الجزائريين بدون الاهتمام بإشكالية شبكات علاقاتهم الاجتماعية، التي من شأنها مساعدتهم في خلق، و تسيير، و تطوير مؤسساتهم.

هذا و في إطار أزمة البطالة و ليبرالية الاقتصاد، و بعد الإصلاحات المتتالية، اقترحت الدولة تشجيع المقاول و الاستثمار الخاص، و خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME) لامتصاص هذه البطالة و خلق ديناميكية اقتصادية إنتاجية و توفير الخدمات، و بالتالي أصبح المقاول كفاعل اقتصادي رئيسي في ظل هذه الإصلاحات، و وُضِع كحجر زاوية في الاقتصاد يتطلب منّا دراسة الظروف الاجتماعية و المهنية له و ظروف نجاحه، ما جعل العديد من علماء الاقتصاد و الاجتماع يهتمون بذلك، و لكن دون إعطاء أهمية لدراسة تأثير شبكة علاقات الاجتماعية للمقاول الجزائري على عملية خلق مؤسسته، ما جعلنا نهتم

بدراسة هذا الموضوع، وذلك بعيدا عن التحليل الاقتصادي للفعل الاقتصادي العقلاني الذي يضاعف حظوظ الربح (النظرة الاقتصادية).

وفي هذا الصدد، تحاول الدراسة الحالية القيام بدراسة سوسيولوجية ميدانية كيفية بالاعتماد على منهج دراسة حالة أو المونوغرافيا، باستعمال تقنية المقابلات النصف الموجهة على عينة قصّدية مُتاحة مُتكونة من (22) مقال شاب من منطقة تيزي وزو حول دور شبكة علاقاتهم في خلق مؤسساتهم، وذلك بتسليط الضوء من جهة على دور وأهمية روابطهم القوية (العائلية)، أو الضعيفة (المعارف) في هذه العملية. كما تهدف دراستنا أيضا إلى معرفة أيّ من هذه الروابط أكثر نفعا للمقاول لكي ينشأ مؤسسته الاقتصادية، أ عائلته؟ أم معارفه؟ واستنتاج مدى حصر (EMBEDDEDNESS) نشاطه الاقتصادي "خلق المؤسسة" في شبكة علاقاته وبالضبط في عائلته، ومُقارنة نتائجنا بتلك التي توصل إليها علماء الاجتماع الجزائريين والمغاربة والأجانب كمارك غرانوفيتز.

من جهة أخرى، سنتطرق و سنتعرف على دور وأهمية الخصائص الاجتماعية و المهنية كالمستوى التعليمي، و التكوين، و المهنة السابقة، و المحيط الجغرافي و الاجتماعي لهؤلاء المقاولين في خلق مؤسساتهم.

و من أجل بلوغ أهداف بحثنا قَسَمنا عملنا إلى ستة فصول، الفصل الأول من الدراسة يعالج الإطار الإشكالي للدراسة، و يشتمل على إشكالية البحث، الفرضيات، تحديد ومناقشة المفاهيم، الدراسات السابقة، أهداف الدراسة، أسباب وأهمية اختيار الموضوع، و القراءات الموجهة للدراسة.

و يأتي الفصل الثاني الذي يتناول المدخل النظري لدراسة المؤسسة الاقتصادية والمقولة، والذي ينقسم إلى جزأين. نتطرق في الجزء الأول من هذا الفصل لماهية المؤسسة الاقتصادية، وللتعريف الاقتصادي فالاجتماعي للمؤسسة و معايير تصنيفها، و أهم النظريات السوسيولوجية و الاقتصادية لها، مع نقد و تقييم هذه النظريات و التطرق إلى الاهتمام بهذه المؤسسات على المستوى العالمي.

أما الجزء الثاني منه فيتضمن المقالة والنظريات المفسرة لها، ويتطرق إلى ماهية المقالة وعوامل ظهورها ونظرياتها المختلفة مع نقدها وتقييمها، كما يتطرق إلى تصنيف المقاولين وذكر خصائصهم ومميزاتهم وأهدافهم السوسيو- إقتصادية .

الفصل الثالث تعرض إلى عناصر متعلقة بالمؤسسة و المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة في الجزائر كالوضع الاقتصادية للاقتصاد للجزائر قبل ظهور القطاع الخاص، مع إعطاء لمحة عن ظهور هذا القطاع في الجزائر، كما يتطرق هذا الفصل إلى حال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أثناء التخطيط المركزي، ثم في ظل اقتصاد السوق ( أثناء التسعينات وخلال سنوات 2000 )، مع ذكر أهم خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، والمقالة، والمقاولين في الجزائر، ويتعرض أخيرا إلى المقاول الجزائري وشبكة العلاقات الاجتماعية .

و بعد ذلك يأتي الفصل الرابع بعنوان الاقتراب السوسولوجي لتحليل شبكة العلاقات الاجتماعية وتأثيراتها الاقتصادية على إنشاء المؤسسات، و ينقسم إلى قسمين هامين، يتناول القسم الأول منه عناصر متعلقة أساسا بالعلاقات الاجتماعية والنشاط الاقتصادي و ذلك حسب علماء الاجتماع الاقتصاديين الكلاسيكيين، و البناء الاجتماعي لعلاقات السوق، والتطرق إلى سوق العمل كمنظومة اجتماعية، و المؤسسة كنظام من الروابط الاجتماعية. بينما يعالج القسم الثاني منه الشبكة العلاقاتية و تأثيرها على الأنشطة الاقتصادية ونظرية مارك غرانوفيتز، ويتعرض إلى نقد وتجاوز الأطروحات فوق وتحت اجتماعية من طرف مارك غرانوفيتز، و إلى تأثير الشبكة العلاقاتية على الأنشطة الاقتصادية ومصطلح الحصر (Embeddedness)، كما يتناول أيضا نظرية الروابط الضعيفة والقوية لمارك غرانوفيتز، والشبكة العلاقاتية والتحليل العلاقاتي، و أخيرا الاتجاهات الأخرى لعلم الاجتماع الاقتصادي في القرن العشرين .

واشتمل الفصل الخامس على الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية، المتضمن مجالات الدراسة الثلاث الجغرافي والزمني والبشري، كما اهتم أيضا بتحديد العينة المتاحة في الدراسة وكذا مواصفاتها إلى جانب التعريف بمنهج الدراسة، و أدوات جمع البيانات .

و يتناول الفصل السادس و الأخير عرض و تحليل و تفسير و مناقشة نتائج الدراسة الميدانية، والذي قسمناه إلى عنصرين رئيسيين كبيرين ألا وهما : تحليل و تفسير بيانات الملاحظة بالمشاركة، و الذي يشمل مضامين و تحليل الملاحظات و استنتاج عام حولها، و تحليل و تفسير بيانات المقابلات الذي يتطرق العنصر الأول منه إلى عرض و تحليل نتائج الفرضيات، و يتضمن عرض و تحليل نتائج الفرضيتين الأساسيتين و ذلك بعرض و تحليل الفرضيتين الفرعيتين المتعلقةتين بكل فرضية أساسية، أما العنصر الثاني منه فيتعرض إلى مناقشة نتائج الدراسة و ذلك في ضوء الفرضيات ، ثم في ضوء الدراسات السابقة ، ثم في ضوء النظريات، أما بالنسبة للعنصر الثالث منه فيتضمن نتائج الدراسة و النتيجة العامة لها.

# الفصل الأول

الإطار الإشكالي للمدرسة

## الفصل الأول

### الإطار الإشكالي للدراسة

- 1- إشكالية الدراسة
- 2- الفرضيات
- 3- تحديد ومناقشة المفاهيم.
- 4- الدراسات سابقة .
- 5-القراءات الموجهة للدراسة
- 6- أسباب وأهمية اختيار الموضوع
- 7-أهداف الدراسة

## 1- إشكالية الدراسة:

عرف الاقتصاد الجزائري انتقالا من اقتصاد اشتراكي - مخطط ووجه، الذي طُغت عليه المؤسسة العمومية، و الحد من انتشار القطاع الخاص- إلى اقتصاد السوق، الذي ظهر نتيجة تبلور الأفكار الليبرالية مُتميزا بخصخصة المؤسسات، مَحْدودية تدخل الدولة ، وبالسياسة التنافسية مُحررة بذلك المقاول و الاستثمار الخاص، إذ مَكَّنت من إنشاء مؤسسات اقتصادية صغيرة ومتوسطة التي وصل عددها - حسب وزارة الصناعة والمناجم - إلى 1 074 236 مؤسسة خاصة في سنة 2017<sup>1</sup> و إلى 1 092 908 مؤسسة في نهاية الثلاثي الأول من سنة 2018<sup>2</sup>.

ساهمت هذه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تنويع الإنتاج الوطني و المحلي، خلق ثروات و مناصب شغل و تشجيع روح المبادرة و الإبداع لدى المقاولين الذين ساهموا في إنشاء هذه المؤسسات اللاتي تم خلقها بطرق مختلفة فمنها تلك التي أنشأت في إطار وكالات الدعم (\*\*ANSEJ, \*CNAC, \*\*\*ANGEM)، أو بمبادرة من المقاولين بفضل شبكة علاقاتهم الاجتماعية سواء العائلية منها و هذا في إطار وراثتهم لوسائل الإنتاج أو للمال أو للمؤسسة بِرُمَّتها عن أباءهم أو أجدادهم، أو أيضا بمساعدة أصدقائهم و معارفهم.

<sup>1</sup>Bulletin d'information statistique de la PME d'après le ministère de l'industrie et des mines, les données de 2017, N° 32, éd. Mai 2018, p.11.

<sup>2</sup>Bulletin d'informations statistiques de la PME d'après le ministère de l'industrie et des mines, du 1<sup>er</sup> semestre 2018, N° 33, éd. novembre 2018, p.10.

\*الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة الذي ظهر في 1994 لمحاربة البطالة و مساعدة البطالين الذين تتراوح أعمارهم من 30 إلى 50 سنة للحصول على قرض يصل إلى 10 ملايين دينار جزائري .

\*\*الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب التي ظهرت في 1997 لمساعدة الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 19 و 35 سنة لخلق مؤسساتهم (PME). كانت تابعة لوزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي و أصبحت حاليا تابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والناشئة ، و ذلك ابتداء من جوان 2020 .

\*\*\*الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة التي أنشأت في 2004 لمحاربة البطالة تستهدف الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين 18 سنة فما فوق و قيمة القرض يمكن أن يصل إلى مليون دينار جزائري .

أعطى الباحثون في الآونة الأخيرة اهتماما ملحوظا لمفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمقاول، إلا أن الدراسات السوسيولوجية تبقى غير كافية، حيث يسعنا هنا ذكر دراسات مدوي محمد بشأن تأثير الدين على عقلانية المؤسسة والمقاول الجزائري وكذا دراسات جيلي آن وقادري مسعد التي تطرقت إلى ظاهرة المقاول، كما نأتي أيضا على ذكر أصالة خليل وتونس عز الدين اللذان بحثا في تأثير البعد الثقافي على ما يفعله المقاول، أما بالنسبة للإشكاليات الدولية المتعلقة بشبكات العلاقات الاجتماعية في إطار علم الاجتماع الاقتصادي، فباتت موضوع عدة منشورات وإحدى الأسئلة المحورية المطروحة والتي تُعتبر منبع وأصل عدة أعمال ضخمة و معروفة هي: ما الذي يُحدّد مقدرة بعض الأشخاص وعدم مقدرة البعض الآخر على خلق مؤسسة اقتصادية؟ وهذا يقودنا إلى البحث من أجل فهم العلاقة الموجودة بين الأفراد وظاهرة خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يُمكن لهذه العلاقة أن تتحقق بفضل شبكة العلاقات التي نسجها المقاول، مما جعل بعض الباحثين يُحددون ماهية شبكة المقاول على أنها برأي هيلس (Hills) أهم عامل لإنشاء وخلق مؤسسة، فأهميتها لا تقتصر فقط على سوق العمل، وإنما تشمل أيضا عملية خلق المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

يُعتبر العالم كولمان (Coléman) العلاقات الاجتماعية بمثابة استثمار ضروري في مجال تبادل المنافع بين الأشخاص . إن شبكة العلاقات الاجتماعية هي التي تُزود المقاول بمعلومات وموارد مختلفة ، و يستند ما ذكرناه على عمل أحد مؤسسي علم الاجتماع الاقتصادي الحديث وبالتحديد صاحب طريقة تحليل شبكة العلاقات الاجتماعية مارك غرانوفيتز (Mark Granovetter)، لقد استلّف هذا العالم مصطلح الحصر (EMBEDDEDNESS) أو (Encastement) من كارل بوليني (K.Polanyi) و لكن على طريقته، إذ يرى غرانوفيتز أن النشاط الاقتصادي دائما محصور (Embedded) في المجتمع أي في شبكة العلاقات الاجتماعية و يُنتقد علماء الاقتصاد الكلاسيكيون الجدد، الذين يرون أن الفعل الاقتصادي هو فردي ومنعزل يمتاز بالفعالية المطلقة

للفاعل الذي يندفع إلى الربح الأقصى، و السوق هي نتيجة لأفعال موجهة بموجب دوافع فردية خالصة و هذا دون تأثير أي نوع من العوامل الأخرى لاسيما الاجتماعية منها، كما أنه ينتقد التصور السوسيولوجي للفاعل الذي يخضع كليا لمعايير مجتمعه .

لقد أنجز هذا الباحث دراستين رائدتين سمحتا له بتطوير علم الاجتماع الاقتصادي: الأولى كانت حول الصناعة الكهربائية الأمريكية الذي سيطر عليها توماس إديسون ليس بفضل ذكائه و لا براعته كمهندس و لا اختراعاته حتى، و لكن بفضل شبكة علاقاته الاجتماعية التي مكنته من فرض نفسه واحتكار السوق العالمية في هذا المجال، أما الثانية فكانت حول كيفية إيجاد وظيفة في الولايات المتحدة الأمريكية (Getting a job).

سمحت له هاتان الدراستان من التوصل إلى أهمية العلاقات ضعيفة الشدة التي يُسميها بالروابط الضعيفة، أو السطحية نسبة إلى قلة كل من الوقت المستغرق، والعواطف، الثقة المتبادلة، و تبادل الخدمات بين أفراد الشبكة العلاقاتية - كروابط العمل، زملاء، معارف، أصدقاء الأصدقاء - لأنها تسمح للأفراد بالخروج من الدائرة الضيقة التي تتواجد فيها روابط مُتشابهة و مُتكررة، على عكس الروابط العميقة أو القوية ذات قوة الشدة كالعائلة فلها أقل فعالية في إيجاد وظيفة، لأن الفرد يكون منحصرًا في شبكة ضيقة لا تسمح له بالخروج لنسج علاقات جديدة مع أفراد جدد الذين من شأنهم أن يكونوا مُهمين جدًا له.

يقودنا فضولنا العلمي إلى فهم أهمية و دور شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاولين (أقاربهم، عائلتهم، أو معارفهم) في نشاطهم الاقتصادي و بالتحديد في عملية خلق مؤسساتهم الاقتصادية، كما نسعى إلى استنتاج نوع الروابط الاجتماعية و صفاتهم أو خصائصهم السوسيو مهنية المساعدة لهم خلال هذه العملية .

عن طريق دراسة كيفية تعتمد على منهج دراسة حالة أو المونوغرافيا باستعمال تقنيات مقابلات نصف موجهة و الملاحظة بالمشاركة، مُطبَّقة على عيّنة قَصْدية مُتاحة مكونة من مجموعة 22 مقاول من ولاية تيزي وزو، هذه الولاية التي احتلت خلال

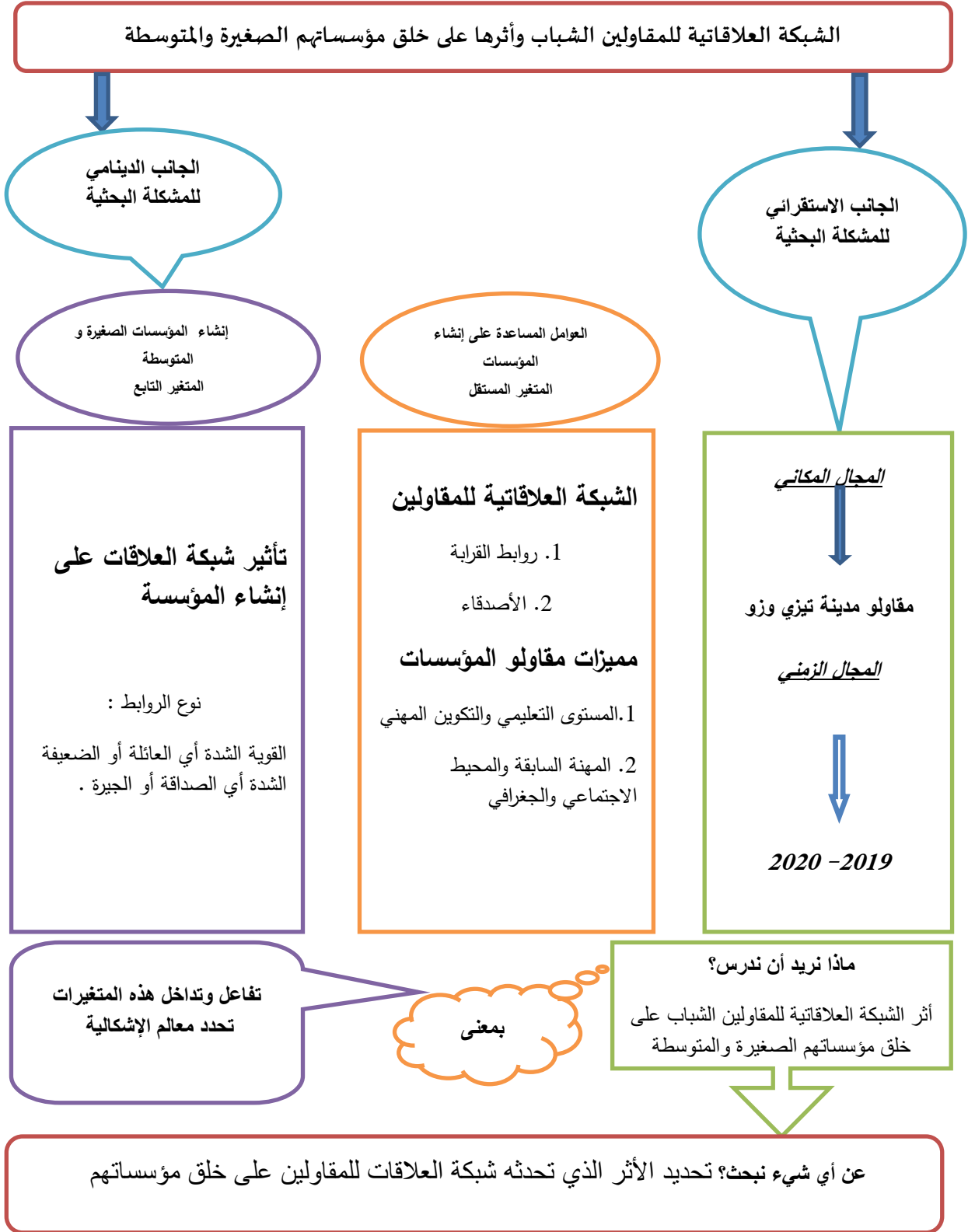
السنتين 2017 و2018 المرتبة الثانية وطنيا من حيث خلق مؤسسات لأشخاص اعتباريين (personnes morales) بعد الجزائر العاصمة، وبلغ عدد المؤسسات التي أنشأت من طرف المقاولين في هذه الولاية 36 754 مؤسسة في سنة 2017 ، و309 38 خلال الثلاثي الأول من سنة 2018<sup>3</sup>، وبالرجوع إلى أعمال مذكورة سابقا خصوصا أعمال غرانوفيتز نتطلع إلى فهم كيفية تجنيد المقاولين لموارد شبكات علاقتهم الاجتماعية ليحققوا هدفهم المتمثل في خلق مؤسساتهم الخاصة.

في عملنا هذا، لن نتطرق إلى تحليل كثافة الروابط ولا إلى تحديد تركيبتها ولا إلى كيفية تشكلها، بل سنصب كامل اهتمامنا على معرفة وتحديد نوع الروابط التي تؤثر أكثر على عملية خلق المؤسسة، نقصد هنا الروابط القوية (العميقة) : العائلة، أو الضعيفة (السطحية) : الجيرة، الصداقة البعيدة، وبالتالي مقارنة نتائجنا مع ما توصل إليه علماء الاجتماع الاقتصاديين أمثال غرانوفيتز.

وانطلاقاً من أهمية الروابط العائلية والصداقة في مجال النشاط الاقتصادي لاسيما خلق المؤسسات تتبلور مشكلة الدراسة في سؤالين رئيسيين هما: كيف تؤثر شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاولين الشباب لولاية تيزي وزو على عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة؟ وما هي الشروط الواجب توفرها في المقاول لكي يتوصل إلى خلق مؤسسته؟ أو بعبارة أخرى ما هي خصائص مقاولو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تساعدهم على خلق مؤسساتهم؟

<sup>3</sup>Bulletin d'informations statistiques de la PME d'après le ministère de l'industrie et des mines, du 1<sup>er</sup> semestre 2018 ,Op cit . , p.37.

الشكل رقم 01: يمثل معالم الإشكالية البحثية



## 2- الفرضيات

تُعرف الفرضية على أنها عبارة عن تخمين، أو استنتاج ذكي يتوصل إليه الباحث، ويتمسك به بشكل مؤقت، وعلى هذا الأساس الفرضية تعني : حل محتمل لسؤال إشكالية البحث، وتخمين ذكي لسبب أو لأسباب المشكل، كما ينظر إليها على أنها رأي مبدئي لحل المشكلة، أو تفسير مؤقت للمشكلة، وإجابة مُحتملة على السؤال الذي تُمثله المشكلة.<sup>4</sup>

هي عبارة عن حدس، أو تكهن يضعه الباحث كحل ممكن، ومحتمل لمشكلة الدراسة، و الفرضيات تأخذ غالباً صيغة التعميمات، أو المقترحات التي تُصاغ بأسلوب مُنسق، ومُنظم يُظهر العلاقات المعروفة كحقائق علمية، والتي يقوم الباحث بربطها ببعض الأفكار المتصورة التي ينسجها من خياله ليعطي بذلك تفسيرات وحلول أولية مقبولة لأوضاع الظاهرة أو المشكلة التي مازالت مجهولة.<sup>5</sup>

والفوائد التي تهدف الفرضيات لتحقيقها تتلخص في أنها تساعد على تحديد الأساليب المناسبة لاختبار العلاقات المحتملة بين عاملين، أو أكثر من خلال تقديمها لتصورات نظرية للعلاقات بين العوامل المستقلة و التابعة من جهة، بالإضافة إلى أنها توجه الباحثين نحو الطرق السليمة لما يجب جمعه من معلومات أو بيانات لإنجاز أهداف الدراسة التي تم وضعها سلفاً.<sup>6</sup> وعليه فإن الدراسة الحالية و بناءً على هدفها و المتمثل في معرفة طبيعة الروابط الاجتماعية للمقاولين التي تؤثر على عملية خلق مؤسساتهم و استنتاج المواصفات المهنية والاجتماعية التي ساعدتهم على ذلك، فإن الفرضيات لا تخرج

<sup>4</sup> عامر إبراهيم قنديلجي: البحث العلمي واستخدام مصادر المعلومات، دار اليازوري العلمية، ط1، عمان، الأردن، 1999، ص 73.

<sup>5</sup> ربيعي مصطفى عليان، عثمان محمد غنيم: مناهج وأساليب البحث العلمي، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن،

2000، ص 69.

<sup>6</sup> محمد عبيدات وآخرون: منهجية البحث العلمي والقواعد والمراحل والتطبيقات، ط2، داروائل، عمان الأردن، 1999، ص68.

على طبيعة أبحاث علم الاجتماع الاقتصادي، إذ تم صياغة الفرضيات على النحو التالي:

**الفرضية الرئيسية الأولى:**

تؤثر شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاولين الشباب لولاية تيزي وزو على عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة.

**الفرضية الفرعية الأولى:**

1. تؤثر الروابط العائلية للمقاولين الشباب لولاية تيزي وزو على عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة.

**مؤشراتها:**

روابط القرابة أو الروابط العائلية هي التي تربط المقاولين بأفراد مقربين من وسطه العائلي : الأب، الأم، الأخ، الأخت، الجدة، الجد، العم(ة)، الخال(ة)، أبناء العم أو الخال، الزوج، أو الزوجة.

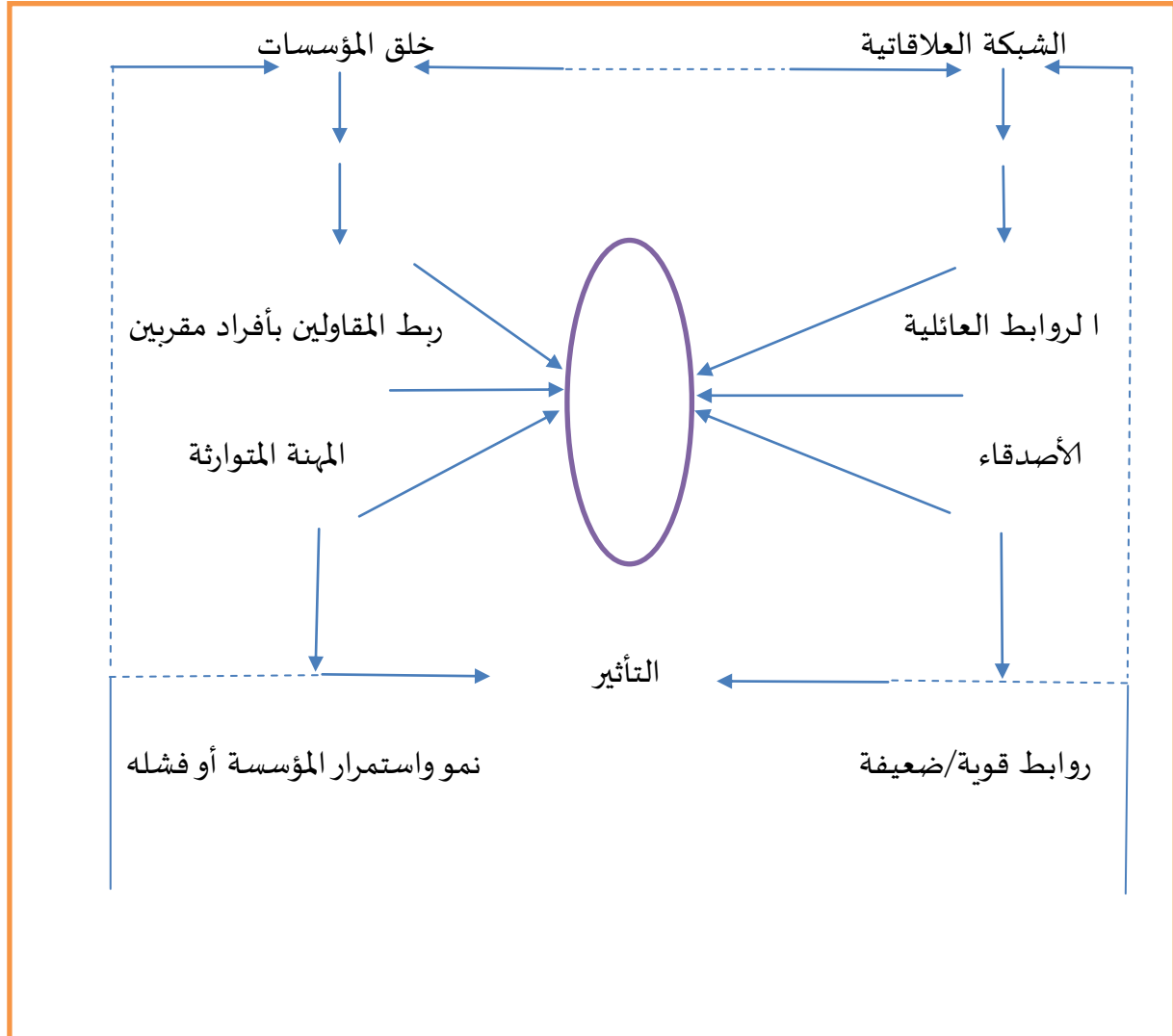
**الفرضية الفرعية الثانية:**

2. لا تؤثر روابط الصداقة للمقاولين الشباب لولاية تيزي وزو على خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة.

**مؤشراتها:**

الأصدقاء هم: زميل في العمل، زميل سابق في القسم، صديق جديد، جار أو معرفة جديدة.

شكل رقم 02: مخطط توضيحي للفرضية الأولى



المصدر: من إعداد الطالبة

الفرضية الرئيسية الثانية:

يتميز مقاولو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجملة من الخصائص المهنية والاجتماعية التي تساعدهم على خلق مؤسساتهم.

الفرضية الفرعية الأولى:

1. يؤثر المستوى التعليمي والتكوين المهني للمقاولين الشباب لولاية تيزي وزو على عملية خلق مؤسساتهم.

مؤشراتها:

المستوى التعليمي: الشهادات المدرسية والجامعية أو الشهادات المتحصل عليها من طرف المقاول أي هل درس في الجامعة أم لم يُكمل دراسته أم لم يدرس بالمرة.

التكوين المهني: التربص الذي قام به المقاول في مراكز التكوين المهني أو التكوين الذاتي.

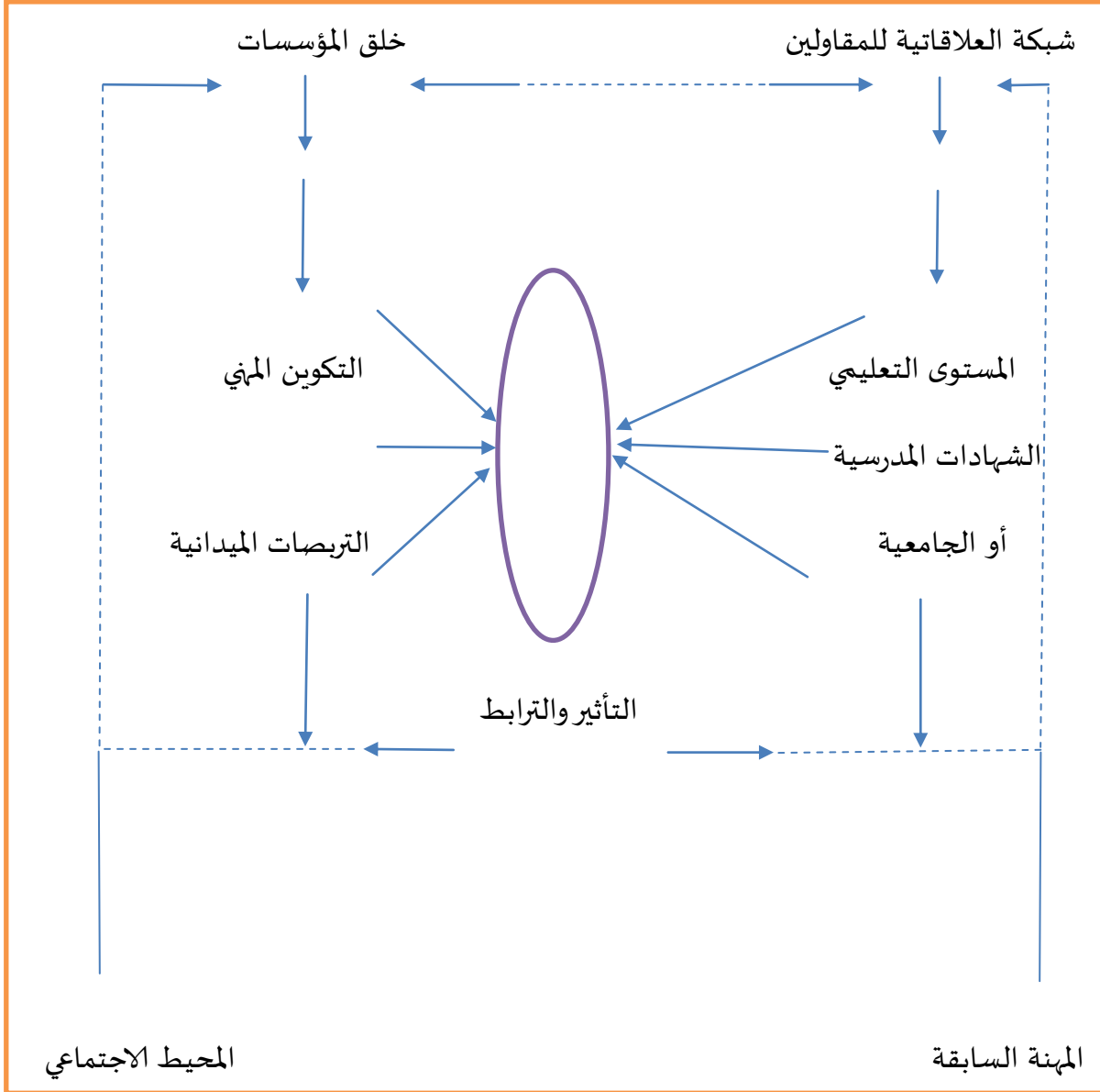
الفرضية الفرعية الثانية:

2. تؤثر المهنة السابقة والمحيط الاجتماعي والجغرافي للمقاولين الشباب على عملية خلق مؤسساتهم.

مؤشراتها:

المهنة السابقة: المهنة التي اتمتها المقاول قبل أن يصبح ما هو عليه أي مجال عمله السابق. نقصد بالمحيط الاجتماعي والجغرافي للمقاول: مكان ميلاده (القرية، البلدية، الولاية بصفة عامة)، ومقر إقامته وإقامة عائلته ورفاقه الذين يعتمد عليهم، وأيضا مكان دراسته.

شكل رقم 03: مخطط توضيحي للفرضية الثانية.



المصدر: من إعداد الطالبة

## 3- تحديد و مناقشة المفاهيم:

طبيعة المفاهيم في العلوم الاجتماعية والإنسانية بشكل عام فضفاضة، تُعرف باتساع مجال توظيفها على عكس المفاهيم في العلوم الطبيعية، لكن عدم ثبات المفهوم في صيغة محددة لا يصل إلى درجة التناقض، فهي تختلف حسب مجال التوظيف من ميدان إلى ميدان، وتختلف حسب المرجعيات الفكرية، بالإضافة إلى الاختلافات التي تقع عند ترجمة المفهوم من لغة إلى أخرى، لذلك تُعتبر مسألة تحديد المفاهيم في البحث العلمي مرحلة لا يمكن الاستغناء عنها، فمن الضروري استحضارها وفق إشكالية البحث المطروحة سابقاً.

هناك شبه إجماع على أنها رموز تعكس مضمون فكر أو سلوك أو موقف لأفراد مجتمع البحث بواسطة لغتهم. أو أنها تجريدات لأحداث واقعية؛ بعبارة أخرى هي بمثابة وصف مختصر لوقائع كثيرة، أو كما يُعرفها معن خليل عمر أنها الصورة الذهنية الإدراكية المتشكلة بواسطة الملاحظة المباشرة لأكثر من مؤشر واحد من وقائع ميدان البحث.<sup>1</sup>

وهي بناءات لغوية وتركيبات لفظية، تسهم في بناء التركيبات الأدق مثل المتغيرات والفروض أو التعميمات والنظريات العلمية التي تُشرح أو تُفسر الظواهر العلمية والثقافية. إنها عبارة عن بناءات فكرية تمثل بعض مظاهر العالم (الاجتماعية، السياسية...)<sup>2</sup>.

و بغرض تسهيل فهم واستيعاب معنى ما يحتويه بحثنا سنتطرق إلى تحديد المفاهيم الأساسية المستخدمة في هذه الدراسة والمتمثلة فيما يلي: شبكة العلاقات الاجتماعية، الروابط الاجتماعية، الروابط القوية، الروابط الضعيفة، المقاول، المقالة، المؤسسات، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

<sup>1</sup> ميلود سفاري وآخرون: أسس المنهجية في العلوم الاجتماعية، دط، دار البعث، قسنطينة، الجزائر، 1999، ص92.  
<sup>2</sup> فضيل دليو: تقنيات تحليل البيانات في العلوم الاجتماعية والإعلامية، ط1، دار الثقافة لنشر والتوزيع، الأردن، عمان، 2010، ص29.

## 1- شبكة العلاقات الاجتماعية:

بداية، يُمكن أن نقول أن كل ما هو مُتداخل ومُتشابك فهو شبكة وهي مجموعة متشابكة من العناصر بعلاقات.

أما بالنسبة لشبكة العلاقات الاجتماعية أو الشبكة العلاقاتية فهي " مجموعة من الأفراد المرتبطون بروابط الصداقة أو التضامن المني أو السياسي، التي تمارس تأثيرا ما على مجال أو مجالات معينة"<sup>3</sup> إن هذا التعريف ضيق لأنه لم يشمل كل الروابط التي تربط بين الأفراد(كالعائلة مثلا).

كما يمكن تعريفها على أنها "مجموعة من الفاعلين الذين تربطهم علاقة، و بالعلاقة نفهم شكلا من أشكال التفاعل الاجتماعي الذي يضع هؤلاء الفاعلين في علاقة"<sup>4</sup> و نقصد بالعلاقة الالتزام المتبادل على أساس التفاعلات و نقل الموارد<sup>5</sup>، ولكن تجدر الإشارة إلى أنه ليس كل تفاعل بالضرورة علاقة اجتماعية فيجب أن تتكرر هذه التفاعلات مُظهرة العلاقة التي تتجاوز العلاقات البسيطة.

و لقد عرّفها خلال الخمسينات الأنثروبولوجي ج. بارنس(J. Barnes) . كما يلي "أتخيل سلسلة من النقاط مربوطة بأسطر، النقاط هي الأفراد و في بعض الأحيان مجموعة من الأفراد، والأسطر تدلّ على التفاعلات التي تحدث بينهم"<sup>6</sup> نفهم من هذا التعريف أن الشبكة العلاقاتية ليست دراسة للخصائص الفردية للأفراد كالجنس، العمر، الوسط الاجتماعي وإنما دراسة للعلاقات التي تربط بينهم مع الآخرين، فالهدف هو فهم ما إذا كانت أفعال الأفراد محدودة بالشكل و بنية العلاقات التي تربط بين هؤلاء الأفراد، و هذه العلاقات إما مباشرة أو غير مباشرة (علاقات هذه العلاقات).

<sup>3</sup>AUZOU Philippe, *Dictionnaire encyclopédique*, éd. Auzou, Paris, 2012, p.1713.

<sup>4</sup>STEINER Philippe, *La sociologie économique*, éd. La découverte, Paris, 1999, p.75

<sup>5</sup>Ibid., p.75

<sup>6</sup>PERARNAUD Clément, « Les réseaux personnels et leurs évolutions », *Le carnet d'IRMC*, 20 mai 2015, [en ligne], p.03.

كما تُعرف أيضا على أنها "ليست مجموعة خاصة من العلاقات المتبادلة بين مجموعة معينة من الأشخاص فحسب، وإنما يضاف إلى ذلك خاصية أن هذه العلاقات في إطارها الشامل، يمكن أن تكون وسيلة لترجمة السلوك الاجتماعي لهؤلاء الأشخاص. نفهم من هنا أن الشبكة العلاقاتية ليست فقط مجموعة من العلاقات الاجتماعية بين الأشخاص وإنما هي أيضا ترجمة لسلوكهم الاجتماعي<sup>7</sup>.

ويمكن أيضا تعريف هذا المصطلح بكونه "مجموعة من الأطراف الفاعلة أو الناشطين الاجتماعيين الذين تربط بينهم علاقة وهذا فإن الشبكة تصف نظام مكون من الروابط المباشرة والغير المباشرة بين الفاعلين الاجتماعيين، ما نَعْنِيهِ بالعلاقة في هذا السِّياق هو شكل من التفاعل الاجتماعي الذي يجعل مجموعة من الفاعلين الاجتماعيين في تواصل، وقد تكون هذه العلاقات تجارية (السوق) أو تبادل الخدمات بين أفراد مجموعة من المؤسسات"<sup>8</sup>

إذن فالشبكة هي مجموعة متشابكة من العناصر بعلاقات، والعلاقة هي الخيط الذي يربط بين عناصر الشبكة.

أما الشبكة العلاقاتية أو الاجتماعية هي مجموعة من العلاقات والروابط الاجتماعية بين عدة فاعلين وهذه العلاقات تمثل شكلا من أشكال التفاعل الاجتماعي الذي يضع الفاعلين في علاقة، وتسمح هذه الأخيرة بنقل موارد مختلفة كالمعلومات، التسهيلات الإدارية، التمويل... الخ، و مردودية هذه الروابط مُرتبطة -كما يُنص عليه تحليل كولمان (Coléman) - على درجة الثقة المتبادلة بين أفراد الشبكة. فالفرد إذن يستمد موارده من الشبكة العلاقاتية بالرغم من أن هذه الأخيرة تمارس على أفعاله قهرا نسبيا حيث أنه حر في البداية في نسج علاقاته التي تُنظَّم على شكل نظام (شبكة علاقاتية) والتي تمارس فيما بعد قهرا نسبيا على أفعاله.

<sup>7</sup> FERRAND Alexis, « La structure des systèmes de relations, *l'année sociologique*, vol.47, n°1, 1997, p.37.

<sup>8</sup> STEINER Philippe, *la sociologie économique*, Op. Cit, p.75.

لكي تكون العلاقة اجتماعية يجب أن تتكرر مُظهرة علاقة تتجاوز التفاعلات البسيطة، وقد تكون هذه العلاقات مباشرة (وجه لوجه) أو غير مباشرة (علاقات العلاقات)، كما يمكن لها أن تكون منظمة كمؤسسة مثلا أو غير منظمة مثل شبكة الأصدقاء، والفاعلين هم في غالب الأحيان أفراد ولكن يمكن أن يكونوا عائلات، جمعيات، ومؤسسات كذلك.

يمكن لشبكات العلاقات الاجتماعية أن تطور مهارات التفاعل الاجتماعي (La sociabilité) التي تعني مجموعة من العلاقات الاجتماعية الفعلية المعايَشة والتي تربط الفرد بأفراد آخرين، وهذه الاجتماعية قد تكون رسمية بمعنى أن العلاقات بين الأفراد إجبارية ومنظمة مثل المؤسسة، أو غير رسمية حيث تكون العلاقات مختارة كالعائلة والأصدقاء كما تجدر الإشارة إلى التمييز بين الشبكة العلاقاتية والشبكة الافتراضية (الإنترنت).

وانطلاقا من هذا التحليل يمكن أن نقترح التعريف الإجرائي للشبكة العلاقاتية على أنها مجموعة من الروابط الاجتماعية بين المقاولين و أفراد آخرين سواء كانوا قريبين(العائلة) أو بعيدين (أصدقاء الأصدقاء مثلا)، وتسمح هذه الشبكة بتبادل الموارد المختلفة (المعلومات، النصائح، الهدايا، الدعامة المالية، النفسية أو الإدارية...) بين المقاول وأفرد شبكته.

## 2- الروابط الاجتماعية:

قبل تصنيف الروابط يجب علينا أن نُعرِّف الرابط الذي " هو ما يجمع الأشخاص مع الآخرين أو الأشياء مع أخرى"<sup>9</sup>. أما من الناحية السوسيولوجية فنجد عبارة الرابط الاجتماعي قد أُسْتُعْمِلت من طرف إميل دور كايم (E.Durkheim) كمرادف للتضامن الاجتماعي (Solidarité sociale). و حسب هذا العالم فإن أشكال الروابط الاجتماعية مختلفة في المجتمعات التقليدية التي تمتاز بتضامن ميكانيكي (Solidarité mécanique) و المجتمعات الحديثة التي تتصف بالتضامن العضوي (Solidarité organique).

<sup>9</sup>AUZOU Philippe, Op. cit, p.1162.

كما يُمكن تفسير الرابط الاجتماعي من ناحية العلاقات بين الأفراد ، وذلك عن طريق مصطلح مهارات التفاعل الاجتماعي (La sociabilité) التي تكلم عنها جورج سيميل (G.Simmel)، وحسب هذا الأخير، يندمج الأفراد في المجتمع بفضل علاقات التبادل المتعددة التي ينسجها مع الأقارب، الأصدقاء، زملاء العمل، الخ.

لقد عكّس سيميل بين الرابط الاجتماعي (Lien sociétaire) و الرابط الجماعي (Lien communautaire) وهذا عند ما ميّز بين المجتمع (société) و الجماعة (communauté).<sup>10</sup> الرابط الاجتماعي<sup>11</sup> بين شخصين أو أكثر يعني وجود علاقات مباشرة بينهم، وهذه العلاقات بين الأشخاص مبنية على أنواع متعددة من التفاعلات، فيمكن وصف الرابط الاجتماعي على أنه تفاعل خاص مُتكرر بين الأشخاص. و يتمثل أساس الرابط الاجتماعي في إلزامية التبادل (réciprocité) كما وصفه علماء الأنثروبولوجيا أمثال مارسل موس.

أما من جانب تحليل شبكات العلاقات الاجتماعية، فيجب البدء أولاً بتعريف الروابط قبل الشروع في دراسة بنيتها، وحسب مارك غرانوفيتز هناك نوعان من هذه الروابط : القوية والتي يُسميها الآخرون بالعميقة، والضعيفة أو السطحية ، وهو يُبين فعالية هذا النوع الأخير في إيجاد وظيفة .

يرى عالم الاجتماع الفرنسي كلود دُبار ( Claude Dubar )<sup>12</sup> من جهته أن الهوية هي عملية لبناء الرابط الاجتماعي. هذه الهوية تأخذ بعين الاعتبار التعاون، و الرغبة في العيش مع الآخرين. إن التطور الحالي للتيار الثقافي و الهوي يُصر على البحث عن مَنع الهوية من جانب التنشئة الاجتماعية، فكلود دُبار قد لاحظ أن هذه التنشئة ضرورية لبناء الشخصية. وعملية بناء الهوية تعني تحمّل مسؤولية الانتماء إلى الجماعات الانتمائية أو

<sup>10</sup>ALPE Yves, BEITONE Alain et les autres, **Lexique de sociologie**, 3eme éd. Dalloz, Paris, 2010,p.191.

<sup>11</sup>LEBARON Frédéric, **La sociologie de A à Z**, éd. Dunod, Belgique, 2008, pp (77-78).

<sup>12</sup>BERNOUX Philippe, **La sociologie des entreprises**, éd. Seuil, Paris, 2009, pp (182-185).

المرجعية ، وهذا الانتماء يظهر بتعلُّم و اكتساب المعرفة الحَدَسية للجماعة ، أي البدء في التفكير كأفراد الجماعة ، هذه المعرفة تَفرض الأخذ بعين الاعتبار ماضي ، وحاضر ومشروع الجماعة، وبالتالي ينتج عن هذه العملية رابط اجتماعي .

إجرائيا، فالروابط الاجتماعية هي تفاعلات اجتماعية مُتبادلة و مُتكررة بين المقاولين وأشخاص آخرين، و تساعد الهُوية عبر عملية التنشئة الاجتماعية ببناء هذه الروابط، فالشخص مثلا الذي يَكْبُر في عائلة مُقاولة و اعتادت على الأعمال، سيستمد منها عناصر هويته و شخصيته ليُصبح بدوره مقاولا. نجد منها نوعين: القوية أو العائلية، والضعيفة أو الأصدقاء أو المعارف.

والسؤال الذي يَطرح نفسه هو ما الذي يسمح بتحديد شدة (intensité) الروابط ؟ أي ما الذي يسمح لنا بالقول أن هذه الروابط قوية(عميقة) أو ضعيفة (سطحية)؟  
سُنْجيب على هذا السؤال عن طريق تفسير الأبعاد التالية:<sup>13</sup>

- بُعد الوقت: تِكْرار المبادلات التي يُمكن أن تكون بين عدة أفراد أي كلما كانت المبادلات والمقابلات كثيرة كلما ازدادت احتمالية أن يكون الرابط قويا.
- البعد العاطفي أو الحسي: كلما كانت هذه الأخيرة قوية كلما أعطت الفرصة لظهور رابط قوي والعكس صحيح.
- بُعد الثقة المتبادلة: إذا ازدادت الثقة بين الأفراد كان الرابط قويا والعكس صحيح.
- بُعد الخدمات المتبادلة: كلما قلَّ حجم الخدمات بين الأفراد كلما كان الرابط ضعيفا.

## 1-2- الروابط القوية:

ما يجب توضيحه أولا هو أن هذا التَصنيف الذي يقسم الروابط إلى روابط قوية أو عميقة، و روابط ضعيفة أو سطحية قد تم اعتماده من طرف الباحث الاجتماعي الأمريكي

<sup>13</sup>Vidéo youtube /S.E. S, Comment les réseaux sociaux fonctionnent-ils ?

مارك غرانوفيتز في إطار دراسته التي تناولت موضوع البحث عن مناصب الشغل في الولايات المتحدة الأمريكية في سنة 1974م.

هذا التعريف يبقى للحين موضوع نقاش ومحلّ تغيير تماشيا مع الإطار الثقافي، السوسولوجي والاقتصادي الذي تُدرس فيه.

و بذلك فإنّ الروابط القوية هي : " كل الرّوابط المُطورة مع أطراف ثابتة نظرا للاحتكاكات اليومية بينها تشكل الروابط القوية ،وتتمثل عامة في الأفراد الذين ينتمون لعائلاتهم، حلقة أصدقائهم المقربين والذين نشأت معهم هذه الروابط منذ وقت طويل"<sup>14</sup> و نفهم من هذا أن الروابط قوية نسبة إلى كثرة الوقت المستغرق، العواطف، الثقة المتبادلة، تبادل الخدمات بين أفراد الشبكة العلاقاتية، كالروابط العائلية، الأصدقاء الحميمين و هذه الروابط متشابهة ومتكررة و التي تنتج انطواء على الذات، الثقة و التضامن، و هي لا تبني جسورا بين المجتمعات البعيدة .

إجرائيا، الروابط القوية أو المشدودة هي التي تربط المقاولين بأفراد مقربين كالعائلة: الأب، الأم، الأخ(ة)، العم(ة)، الخال(ة)، الجد(ة)، الزوج (ة)، أو تربطهم بالأصدقاء المقربين كصديق العائلة أو الحميم وتتميز هذه الروابط بالتالي:

-الثقة الكبيرة المتبادلة.

- تعدد الخدمات المتبادلة.

- علاقات أكثر عاطفية ( علاقات مكررة و أكثر احتكاكا)

- تضاعف العلاقة بالمقارنة مع الروابط الضعيفة.

<sup>14</sup>LEMIEUX Vincent, A quoi servent les réseaux sociaux ?éd. IQRC, Paris, 1999, p.71.

## 2-2- الروابط الضعيفة:

إنها مُعرّفة كالتالي: "مصدر التخلي عن المعايير الاجتماعية وانحلال التلاحم الاجتماعي وكذلك هي أداة ضرورية للأفراد من أجل استغلال بعض الفرص واندماجهم داخل الجماعة"<sup>15</sup>.  
يمكن إضافة أن الروابط الضعيفة مُتكونة من أفراد تربطهم روابط ضعيفة والذين لديهم حظوظ للتطور في حلقات غير الحلقات التي نشأوا فيها<sup>16</sup>.

إذن فهذه الروابط سُميت بضعيفة نسبة لقلّة الوقت المستغرق، العاطفة، الثقة والخدمات المتبادلة بين الأفراد كالزملاء، المعارف، أصدقاء الأصدقاء. إنها تسمح للأفراد بالخروج من الدائرة الضيقة التي تتواجد فيها روابط متشابهة ومتكررة، وبالتالي تسمح لنا ببناء جسور بين مجموعات التي ليست على تواصل بينها على عكس الروابط القوية ذات قوّة الشدّة. يرى فيها غرانوفيتراً أنها غير فعالة في إيجاد وظيفة لأن الفرد يكون محصوراً في شبكة ضيقة لا تسمح له بالخروج لنسج علاقات جديدة مع أفراد جدد الذين من شأنهم أن يكونوا مهمين جداً له. الروابط الضعيفة تشكل إذن شبكة أوسع، وتسمح للأفراد بالتوصل إلى معلومات غير متوفرة في حلقتهم الضيقة.

إجرائياً، الروابط الضعيفة أو غير المشدودة هي التي تربط المقولين ب: المعارف، أقارب بعيدين، جيران لا تربط بينهم صداقة، زملاء في الدّراسة أو في العمل.

## 3- المقاول والمقولة:

تجدر الإشارة إلى ارتباط مفهومي المقاول و المقولة، لأن المقاول في الحقيقة يقوم بعملية المقولة إلا أن العلماء لم يُجمعوا على تعريف واحد ووحيد لهما، و بالتالي تختلف تعريفاتهما باختلاف الاتجاهات والمقاربات والتخصصات العلمية.

<sup>15</sup> MERKLE Pierre, *Sociologie des réseaux sociaux*, éd. La découverte et Syros, Paris, 2004, p.62.

<sup>16</sup> Ibid., p. 60.

## 1-3- المقاول:

إن مصطلح "المقاول" قد تطور مع تصاعد المجتمع الرأسمالي ولا يُدرك بنفس الرؤيا عند كل المؤلفين أو الكتاب فيرى ماكس فييبر أن المقاول هي الصورة الاجتماعية المركزية للمجتمعات الرأسمالية التي دارت نحو الإبداع والمغامرة.

يُعتبر جوزيف شمبتر (Schumpeter Joseph ، 1883 – 1950)<sup>17</sup> ، من الأوائل الذين وضعوا نظرية المقاول والمقولة ، حيث أَلَف كتابا في سنة 1911، تحت عنوان : " نظرية الاقتصاد التنموي " The theory of economic development " ، الذي يُعرّف فيه المقاول على أنه مُبتكر و مُبدع، و أشار إلى قيمته و أهميته كمتعامل اقتصادي ضروري في الاقتصاد، فعُلماء الاقتصاد الآخرين يهتمون حسب رأيه ، بصاحب رأس المال (Le capitaliste أكثر من المقاول).

حسب شمبتر إذن، المقاول هو شخص منعزل ووحيد، و يستطيع أن يُكسر الروتين الاقتصادي، و ذلك بمعرفة كيفية استعمال موارد جديدة بإدخال ابتكارات و إبداعات جديدة، ما يسميه شمبتر " الهدم من أجل الإنشاء ( Destruction créatrice ) . كما أنه يُفرّق بين الإبداع و الاختراع، فهذا الأخير يمكن أن يكون غير فعال في خلق الثروة إذ لم نطبقه، إذن فتطبيق الاختراع هو واجب المقاول المبدع، فهو وسيط بين العالم المخترع و العالم الذي يُطبقه في الميدان الصناعي.

و يعرف شومبيتر أيضا بتبيان صفاته الخاصة، و عدائه للتبعية أي<sup>18</sup> :

1- تنبؤاته كيفية و ليست محددة و دقيقة الحدوث.

2 – تجارب تقوم على أساس العادات و ليست مبنية على المستجدات و العفوية.

<sup>17</sup> MAHMOUDI Mourad, L'intention entrepreneuriale des étudiants maghrébins, une approche comparée (cas de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie), thèse de doctorat en économie et gestion spécialité : Economie managériale, l'université de Béjaia, soutenue le 30-04-2019, p.23.

<sup>18</sup> صندرة سايبى: مقاربة نظرية حول تطور الفكر المقاولي، مجلة العلوم الانسانية، العدد 40، ديسمبر 2013، ص 205.

3- حسابات مبنية على التفاؤل و ليست على تصور الخيال.

4- سلوكات روتينية تهدف إلى الحيطة.

لقد حدد هذا التعريف الصفات الواجب توفرها في المقاول باعتباره محرك الاقتصاد بمعنى أن شمبتر اعتبر المقاول الموجه لسيرورة الابتكار سواء في المؤسسة الصغيرة أو الكبيرة ، إلا أن هذا التعريف يخدم الاتجاه الاقتصادي في الدراسة أكثر من الاتجاه الاجتماعي .

كما يؤكد شومبتر أن المقاول ليس مجابه للأخطار فحسب ولكنه مجدد، حيث يعرف المقاول على أنه القائد و المحتوي، فهو إذن يختلف عن من هم محتوون أو التابعين، فهوله ميزة القائد و يضع نفسه في جو الفردية و العقلانية، كما يعمل على كسر الجمود و الخمول و التقليد و الروتين.

على عكس ج . ب . ساي ( J. B. Say ) و نايت (Knight)، يرى شمبتر بأن المقاول لا يتحمل مسؤولية المخاطرة، بل صاحب رأس المال هو من يتحملها، فهو شخص كيرزماتي يملك خيالا و روح المبادرة ، و يتصرف بإبداع أكثر مما يكون روتيني، و ذلك لمواجهة عدم اليقين الذي يحيط به .

ندينُ إذن "لشمبتر" بالتعبير الأكثر شمولية و تطرقا لما يحويه من معنى مصطلح المقاول، إذ قام باستخراج عدد من المميزات المتمثلة في النقاط التالية:<sup>19</sup>

- بدايةً، يمكن الإشارة إلى أن المقاول يمكن أن يكون رجل أعمال مستقل، لكن يُمكنه أيضا أن يكون عاملا براتب - أي مدير أعمال- ، وهذا عند إنشاء مؤسسات كبيرة و فصل الملكية عن التسيير.

<sup>19</sup> TRIGILIA Carlo, *sociologie économique, Etat, marché et société dans le capitalisme moderne*, éd. Armand colin, 2003, pp (102-103).

- ليس من الضروري أن يكون المقاول على تواصل دائم ومُستمر مع المؤسسة التي يديرها، فالبعض من المقاولين يلعبون دورا هاما في خلق وإنشاء المؤسسة ثم يُسارعون إلى الانتقال لنشاط آخر.
- المقاولون لا ينتمون إلى طبقة اجتماعية معينة، فجزء نشاطهم يمكنهم تحقيق مكاسب - نجاح - اقتصادية تجعلهم مالكين لوسائل الإنتاج أو لرأس مال. فليس من الضروري إذن أن يكونوا رأسماليين عند مُداولتهم لهذا النشاط، فالمقاولون يمكنهم اللجوء لتدئين من البنوك من أجل إدخال طرق إنتاج جديدة كما يمكنهم تمويل أعمالهم من مداخلهم الخاصة.

شمبتر يُعرف المقاول على أنه الممثل الرئيسي في التطور الاقتصادي، وتتمثل وظيفته أساس في ابتكار طرق جديدة للإنتاج لأن المقاول هو قبل كل شيء مبدع ومجدد. ولتحقيق هذا الإبداع لا يكفي أن يكون لدى المقاول رأسمال فقط، وإنما يستلزم ذلك أيضا توفر موارد غير اقتصادية وبالأخص شبكات علاقات اجتماعية، فهذه الأخيرة هي التي تُمكن المقاول من استعمال رأس المال على أرض الواقع بهدف إعادة استثماره للتطور.

إذا كانت رؤيا شمبتر للمؤسسة تركز على استنباط فكرة جديدة والإبداع من أجل المقابلة أي تحويل الإبداع إلى مواد مصنعة، فإن الرؤيا الحديثة تجاوزت هذا المنظور لأنه يمكن للمقاول استعمال فكرة منقولة عن الآخرين، كما أن نظريات علم الاجتماع الاقتصادي البنيوي الجديد قد أثبتت أن المقاول ليس منعزل ووحيد بل هو يتصرف بالرجوع إلى محيطه، الذي يستمد منه موارده وذلك عبر شبكة علاقاته الاجتماعية .

وضع كيزنر ( 1973 )، ( Kizner ) أساسان لنظرية المقابلة : اليقظة و الحذر المقاولاتي ( Vigilance entrepreneuriale )، و اكتشاف فرص المقابلة ( Découverte d'opportunités ) ، و يُعرف المقاول على أنه: " فرد مُتَيَقِّظ للفرص بمعنى أنه يجب على

المقاول الاستفادة من الفرص التي لم يتم الاستفادة منها من قبل<sup>20</sup>. ولكن اليقظة وحدها لا تكفي لكي يستفيد المقاول من فرص جديدة بل يجب أن يتسلح بالمال و اليد العاملة ورأس مال اجتماعي من العلاقات.

يرى شمبتر مثل كيزنر بأن المقاول مهم في الاقتصاد و التغيير، إلا أن مقاول شمبتر هو الذي يصنع التغيير بالإبداع و الابتكار، أما المقاول الكيزنري يلاحظ التغيير ثم يتصرف على حسب ذلك .

و يعرف كيزنر<sup>21</sup> أيضا المقاول على أنه هو الذي يحقق التوازن في الاقتصاد ، فعدم التوازن في السوق ، يدفع بالمقاول إلى أن يكون يقظا و حذرا و متأهبا لاكتشاف فرص مقابلة جديدة، واللاتي لم يكتشفها بعد الآخرين .

كما قدم لنا كيزنر نموذج آخر عن المقاول و هو المقاول التاجر الذي عرفه بأنه الشخص الذي يقوم بعمل تجاري يكتشف من خلاله فرص الربح و الإنتاج من الأفراد الآخرين، و وصفه كيزنر بأنه يتميز باليقظة المقاولاتية<sup>22</sup>.

هذا التعريف يتضمن شكلا آخر من المقاولين و هم المقاولون التجار الذين يمتازون باليقظة و البحث عن الربح من خلال أعمال تجارية

كاسون(Casson) من جهته يعرفه على أنه: "شخص يتخصص في أخذ قرار ينتهي بحكم مع تنسيق الموارد النادرة"<sup>23</sup> ، يضيف لنا هذا التعريف بعدا مهما جدا في المقابلة هو أخذ القرار إذ يعتبر عنصرا يضاف إلى رصيد المقاول الناجح.

أما غ. غيلدر فيميز المقاول بسبع صفات أساسية يحددها كالتالي:<sup>24</sup>

<sup>20</sup>BOUABDELLAH Khaled et ZOUACHE Abdellah « Entreprenariat et développement économique », *les cahiers de Cread*, n°73, Alger, 2005, p.16.

<sup>21</sup>MAHMOUDI Mourad, Op cit. , p.24.

<sup>22</sup>BOUTILLIER Sophi, ZUNIDES Dimitriu , *Economie Sociale Et Solidaire: Nouvelle Trajectoires D'innovations* , L'harmattan, Paris, 2010, pp(110-111).

<sup>23</sup>BOUABDELLAH Khaled et ZOUACHE Abdellah, Op cit. , p.9.

<sup>24</sup>ليلى بن صويلح، ص35/34

-يأتي من جماعات سوسيو-مهنية متنوعة، قد يتعلق الأمر بالعلماء باحثين فنانين ، مدراء مؤسسات ، حرفيين...الخ.

-يتصرف لحسابه الخاص لإنجاز شيء ما أو ليبرهن لنفسه و للآخرين شيء ما و يقدم مثالا عن المهاجرين الذين يطمحون لتأسيس مقاولات محاولة أو رغبة منهم للاندماج في المجتمع المتواجدين فيه.

- المقاول غالبا ما يكون من أصول اجتماعية متواضعة و ليس بالضرورة من أصول غنية. لا يمتلك المقاول بالضرورة المعارف العلمية و النفسية الضرورية لخلق المؤسسة ، يمكنه أن يجهل حتى أساسيات التكنولوجيا أو الانترنت.

-المقاول لا يفكر بالضرورة مثل الآخرين ، و لا يخضع كثيرا لتقاليدهم في الممارسة ، فهو يتمتع بفكر الإبداع و بالقدرة على تحطيم مرآة الأفكار القلبية .

-المقاول هو الذي يتصرف الأول ، يعمل و يؤثر، فعل المقاول و الإبداع لا يقوم على التأثير أو القيام بردة فعل ، و لكن عن إصدار الفعل أولا.

-المقاول مسير بقيم نبيلة، يلتقي في هذه النقطة غيلدر مع فيبر، الذي توصل خلال دراسته الشهيرة لمقارنة مختلف الأديان إلى اعتبار الرأسمالي بما يلازمه من صفات شحيحة على الأموال ، حريصة على استغلال الوقت و عدم تضييعه ،إنما هي أفكار مستلهمة من العقيدة البروتستانتية.

هنا غيلدر اقترب أكثر من الصفات السوسيو- مهنية للمقاول ، فهو قد حدد

خصائصه كفرد ينتهي إلى مجتمع و مرتبط بقيمه

بالاستناد إلى ما تقدم نستنتج بأنه لا يوجد هناك تعريف واحد و شامل للمقاول، فمن جهة بحثنا، يمكننا اقتراح التعريف الإجرائي التالي للمقاول:

هو شخص يخاطر بموارد نادرة بإطلاقه لنشاط اقتصادي موجود من قبل، أو مضيفا إليه عناصر مبتكرة، و يملك قدرات خاصة من أجل تحقيق استثماره (كالعزم، الإصرار،

اتخاذ القرارات المناسبة...الخ)، وهذا باستغلال موارده المادية الخاصة أو المدعمة<sup>25</sup>، وغير المادية كمستواه التعليمي وتكوينه المني، وخاصة شبكته العلاقاتية كالعائلة والقرباة أو الأصدقاء والمعارف، وكل هذا من أجل خلق مؤسسته الاقتصادية.

### 2-3-المقابلة:

تجدر الإشارة إلى أنه ليس هناك تعريف واحد متفق عليه من طرف العلماء للمقابلة، بل توجد تعريفات تُجيب على إشكاليات وطلبات اجتماعية خاصة. ويمكن ترجمتها على أنها عمل مُستقل، أو خلق لقيمة، أو لمنظمة أو مؤسسة.

البعض يُعرفها على أنها: " العملية التي عبرها الأفراد وحدهم أو ضمن منظمات، يَغتزمون الفرص دون القلق عن الموارد التي يتحكمون فيها ".<sup>26</sup> من خلال هذا التعريف يمكن القول بأن المقابلة ليست محصورة فقط في خلق المؤسسات، وإنما هي أيضا عملية، التي بموجبها بعض المهارات جِدُّ مهمة يمكن تعليمها وتلقينها.

كما يُعرفها كِلا من كرجر ( Krueger ) و برزل ( Barzeal ) كما يلي : " هي السعي وراء فرصة للأعمال خارج نطاق الموارد الموجودة "<sup>27</sup>، بينما تشرح بعض الدراسات الحالية في تعريفها للمقابلة، لماذا بعض الأشخاص تستطيع التعرف على الفرص المقاولاتية، وأخرى لا تستطيع فعل ذلك، فهناك مَنْ فَسَّرَ العلاقة بَيْنَ القُدرة على التَّعرف على هذه الفرص و المقابلة باكتساب المقاول لشبكة علاقاتية، وهذا ما أظهرته الدراسة التونسية لأمين شيلي، التي سنعرضها لاحقا في الدراسات السابقة .

وبالتالي يعتبر ميلي ( 1994 )، ( Miller )، المقابلة كمُصطلح له أبعاد كثيرة، والذي يجمع بين الإبداع أو الابتكار، والمخاطرة، والاستعداد للقيام بالنشاط. ولكن تحليل المقاول على

<sup>25</sup>قد يتحصل المقاول على ماله ومعداته من الوراثة العائلي، وقد يستثمر ماله الخاص الذي جمعه لسنين أو ومن وكالات الدعم مثل الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، أو أنه يجمع بين كل ما تقدم.

<sup>26</sup>MAHMOUDI Mourad, Op cit. , p.25.

<sup>27</sup>Ibid., p. 25.

أنه شخص يتطلب منا أيضا تحليل العوامل السيكولوجية ( المخاطرة، القدرة على تحمل الغموض...الخ)، و العوامل الاجتماعية( التربية، التجربة، شبكة العلاقات الاجتماعية، والعائلة..الخ ) ، و عوامل أخرى و التي من شأنها تشجيع أو إبعاد شخص عن المقاول، و لها أيضا علاقة بالجانب القانوني ( كالسياسات العمومية)، و الجانب الاقتصادي ( شروط السوق ، الطلب ، المنافسة...الخ) و الجانب المالي .

فهي عبارة عن ظاهرة معقدة بين مشروع إنشاء المقاول و حامل فكرة المشروع (العمل) في محيط معين بالرجوع إلى أحكام العقد المبرم ، لكن هذا التعريف القانوني يعتبر غامض نوعا ما كونه لم يحدد طبيعة المقاول و لم يتحدث عن الطبيعة الاقتصادية والاجتماعية للمقاول.

و يمكن أيضا تعريف المقاول بأنها المنهجية في اقتصاد ما التي تقود مقاولا إلى خلق مؤسسة، هذه المنهجية تنتج عن قوتين: الأولى تتعلق بالمميزات الفردية للمقاول (السّن، الشهادة الجامعة، المحيط العائلي...الخ)، أما الثانية فتعتمد على الظروف المناسبة (السوق، التطور التكنولوجي، القوانين، الثقافة..)<sup>28</sup>.

و بالتدقيق أكثر في هذا المصطلح فالمقاول مهارة مكتسبة بفضل تكوين مهني في ميدان خلق المؤسسات، في الجزائر التكوين ليس ضروريا وإنما يتمثل في خبرة المقاول الطويلة أو في تقليد عائلي متوارث.

المقاولون يظهرون رغبة في عدم الاعتماد والتعلق بالدولة أو بالآخرين.<sup>29</sup>

المقاول إذن يمكن أن تنقسم إلى أربع مستويات<sup>30</sup>

\*النوعية: تتمثل في برهان أن المقاول مسيرة (مهنة) محتملة ويمكن البلوغ إليها وإدراكها.

<sup>28</sup> BOUABDALA et ZOUACHE Abdellah, op. cit, p17.

<sup>29</sup> MADOUI Mohammed et autres, « Entrepreneurs et gouvernance des PME-PMI, approche franco-algérienne », Paris, 2005, p. 84.

<sup>30</sup> BENGUERNA Mohamed et GUEDJALI Assia, « la formation à la création des entreprises en Algérie, Etat des lieux et questionnement », colloque international sur la création d'entreprise, Tamanrasset 3 et 4 Décembre 2006, p.4.

\*التكوين: يتمثل في تطوير إمكانيات المقاول للأفراد.

\*المرافقة: وهي متابعة منهجية خلق المؤسسة الجارية وذلك بتسخير موارد عديدة.

\*النصح: ونعني بذلك الاستفادة من خبرات الآخرين.

إجرائيا فالمقاوله هي المنهجية التي تقود شخصا ما إلى أن يكون مقاولا، و بالتالي يخلق مؤسسته، وهي أيضا عملية كثيرة الأبعاد، وتَصَرَّفُ مُخَطَّطٌ يقوم به المقاول، و الذي يَجْمَعُ بين مميزاتة الشخصية: كسَنَه، شهاداته، دوافعه، تصوراته... الخ، و محيطه الاجتماعي الذي يَسْتَمِدُّ منه تربيتة، تجاربه، و مهاراته المختلفة، كما يَجِدُ فيه شبكة علاقاته الاجتماعية، وخاصة عائلته التي يعتمد عليها كثيرا في تحقيق مشروعه، و عوامل أخرى مناسبة كالسوق، القوانين،... الخ.

ولكن في الجزائر، لا نجد تكوينا للأشخاص في معاهد و مدارس المقاوله. فهذه الأخيرة هي عبارة عن خبرة المقاول الطويلة، أو هو تَقْلِيدٌ عائلي مُتَوَارَثٌ.

#### 4- المؤسسة:

المؤسسة لغة: هي ترجمة لكلمة Institution بالإنكليزية و الفرنسية. و تعني بالفرنسية قانون: بمعنى تلك الهياكل و القواعد الموضوعية لإرضاء المصالح المشتركة<sup>31</sup>. أما بالإنجليزية فهي جمعية أو هيئة ذات صفة عامة، أو قانون، أو عرف و تقليد استقر في المجتمع<sup>32</sup>.

المؤسسة اصطلاحا: المؤسسة هي جميع أشكال المنظمات الاقتصادية المستقلة ماليا، هدفها توفير الإنتاج بغرض التسويق، وهي منظمة و مجهزة بكيفية توزع فيها المهام و المسؤوليات، كما تعرف بأنها وحدة اقتصادية تتجمع فيها الموارد البشرية و المادية اللازمة للإنتاج الاقتصادي<sup>33</sup>.

<sup>31</sup>Petit Larousse, op.cit, (Institution).

<sup>32</sup>Webster Institution Collegiate Dictionary, n/y, 1954. (Institution).

<sup>33</sup>إسماعيل عرابي، اقتصاد المؤسسة (أهمية التنظيم ديناميكية التنظيم)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص 12.

تُعرّف بأنها "منظمة اقتصادية مجهزة بوسائل أو موارد بشرية، مادية ومالية تستعملها للإنتاج وتقديم سلع أو خدمات في السوق"<sup>34</sup>

كما تُعرّف أيضا على أنها "وحدة مركزية لتسيير الاقتصاد. أحرارهم الرّجال في تصرفاتهم داخل مؤسساتهم وبذلك بإمكانهم الإبداع، تطوعا من أجل تحقيق الثروة، هذه الثروة تفيد السُّكان أولا بِمَنجِحهم مناصب شغل...."<sup>35</sup>

يُعرّفها أصحاب الاتجاه الكلاسيكية المحدثّة على أنها عُلبة سَوَداء تَدْخُل إليها المواد الأولية (Inputs) وتخرج منها المواد المصنّعة (Outputs). إن هذا التعريف يضع جانبا كل ما يحدث داخل المؤسسة من علاقات إنسانية وشبكة علاقات المقاولين والعمال.

مدوي محمد (M.Madoui) من جهته يرى أن في المجتمع الجزائري، المؤسسة هي تاريخ الرجال والدم، تاريخ متعلق بالرجال لأن الزوجات والنساء بصفة عامة أفضين، وتاريخ الدم بما أنه لا يوجد في المؤسسة إلا أشخاص من العائلة (أب، ابن، إخوة...) أو الأشخاص المنحدرين من نفس العشيرة. إنه يُؤكد على وجود مَوْقِف مُحدّد و خاص لهؤلاء المقاولين، سواء كان ذلك في طريقة تأسيسهم لمؤسساتهم، عملهم و تسييرهم للأخطار و الوقت، أو طريقتهم في تصور الإبداع و هذا يسمح لنا بالحديث عن سلوكهم المنفرد<sup>36</sup>. نفهم أن المؤسسة الجزائرية تتميز بطابعها العائلي والرجولي والسُّلوك الخاص لمقاوليها.

أما جيلالي ليابس يرى أن المؤسسة هي "نتيجة إستراتيجية المفاولة التي لا تعني فقط دمج عناصر الإنتاج المعروفة (الإنسان و المادة) و إنما هي عملية بناء لمجال اجتماعي أين تتم

<sup>34</sup> LAZARY, *Economie de l'entreprise*, éd. Casbah, Alger, 2001, p.4.

<sup>35</sup> HAFSI Taieb « l'entreprise est l'unité de base de fonctionnement de l'économie », Journal Liberté, Quotidien national Algérien d'information, n°5657, p.4.

<sup>36</sup> AIT SIDHOUM Houria, *Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale, Essai de modélisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprises dans la wilaya de Béjaia*, thèse de Doctorat en science économique soutenue le 12 mai 2011 à l'université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, p. 108.

عملية التنشئة الاجتماعية وهذا انطلاقا من عناصر غير متجانسة. <sup>37</sup> "يَتَّبِعُ لنا أن عملية خلق المؤسسة لا تتعلق فقط بالإنسان في حد ذاته وإنما تتعلق أيضا بالعلاقات التي بينها مع المستوى الغير الاقتصادي.

إذن هذه الروابط الاقتصادية منحصرة (Encastrés)-على حد تعبير كارل بوليني- في روابط اجتماعية، سياسية، رمزية وشرعية. فالمؤسسة مُمتنة لِوُجُودِها ليس فقط لمواردها المختلفة، وإنما لشبكة العلاقات التي يَنسجها المقاول مع وَسَطه الخارجي.

إجرائيا، المؤسسة منظمة تدمج مجموعة من الموارد وتوفر مناصب شغل لأفراد وهذا من أجل إنتاج سلع أو خدمات تفيد أفراد المجتمع ، وهذا يكون بالاستغلال العقلاني لهذه الموارد المتمثلة في رؤوس الأموال، ويد عاملة مؤهلة وتكنولوجيا وخاصة الشبكة العلاقاتية التي ينسجها المقاول بأقاربه أو أصدقائه أو أشخاص آخرين والتي تربطه بوسطه الخارجي.

المؤسسة أنواع: نجد منها الكبيرة و المصغرة و الصغيرة والمتوسطة، وبحثنا يهتم بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما تتمثل؟

#### \* المؤسسة الصغرة والمتوسطة:

المؤسسة الصغرة والمتوسطة قد باتت محل اهتمام عدة أبحاث في عدة ميادين نذكر منها: علم الاقتصاد، علم التسيير وعلم الاجتماع التّنظيبي.

وهذا يفسر التّعريفات المتعددة التي نُسبت إليها باختلاف كاتب عن آخر، من بلد لآخر، حسب القطاع الذي نُوولت فيه.

رغم أهمية الدراسات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أن مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة غالبا ما يكون غير دقيق ويضم في طياته مَنظورات مختلفة. فبالفعل،

<sup>37</sup>LIABES Djilali, « Qu'est-ce qu'entreprendre ? Eléments pour une sociologie des espaces productifs », *Cahiers de Cread*,

N°11,3eme trimestre, 1987, pp (31-42) .

غالبية الاختصاصات تُعتبر أن من ضمن أكبر الصعوبات والعراقيل التي تواجه الباحث أثناء دراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكمن في اللاتجانس الذي يُميزها و الذي يظهر في التنوع الكبير لأنماط الإدارة والتسيير.

نُميز ثلاثة تعريفات محورية، سنتطرق إليها في النقاط التالية:

### ❖ التعريفات الكيفية:

المقاربة الكيفية أقرب للحقيقة السوسيو-اقتصادية بميزة الوصف خاصتها وكل التعريفات الكيفية المختلفة للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة تُشدد أكثر على العلاقة بين المؤسسة ومُحيطها. إنها مقارنة تسييرية وتنظيمية أكثر.

المقاربات الكيفية تنقسم إلى عدة أنواع، نُميز منها التي تستند على البعد البشري، التي تعكس العلاقة بولتون أو تلك التي تركز على المقاربات متعددة المعايير.

### • البعد البشري:

البعد البشري المُتعلق بالمؤسسة يُمثل جزءا أساسيا في تعريفها. المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة "وحدة إنتاج و توزيع، وحدة إدارة و تسيير تحت قيادة مدير مُتحمل كامل مَسؤولية المؤسسة التي في غالب الأحيان ما يكون صاحبها و مرتبط ارتباطا مباشرا بحياة المؤسسة"<sup>38</sup>

قائد المؤسسة دائم التواجد في المقاربات الوصفية ويُعتبر دوره حاسما في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة. كما يمكن إيجاد هذا الصنف من المقاربات عند المؤسسات الكبيرة حيث يُمكننا إيجادها في التكتلات المنتمية لعائلة ذات أصل مُستجد ومُركزة للحين على عاتق المؤسس.

<sup>38</sup>JULIEN P.A, Les PME : bilan et perspective, éd.Economica, Paris, 1994, p. 5.

هذه الأصناف إذن، بعيدة كل البعد عن كونها عمليّة ومهمّة في تمييز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ولهذا تم التخلي عنها.

• العلاقة بولتون:<sup>39</sup>

في بريطانيا، تمّ تداول عمل جاد بهدف فهِرسة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، العلاقة بولتون تُشدد هي أيضا على الأجزاء المتعلقة بشخصية مدير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة.

وبهذا، حسب التحليل، المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة مؤسسة لا تملك إلا جزءا صغيرا نوعا ما من السوق من الناحية الاقتصادية.

هذه المقاربة تشدد إذن، على نقص السلطة الفعلية على المحيط الاقتصادي الذي تصاحب عادة جزءا ضعيفا من السوق. و بهذا، فهي تُهمّل كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تشغل موقع أحادية القطب على مستوى الأسواق الخاصة.

• التعريفات متعددة المعايير:

في تحليل استخلاصي لتعريفات كميّة أكثر تعقيدا ، ب.أ.جوليان يميز أربع مجموعات كبيرة:

- التي تستند على صنف المنشأ أو ملكية المؤسسة.
- التي تدخل استراتيجيات أو أهداف الإدارة.
- التي تركز على التطور، درجة التقدم أو تنظيم المؤسسة.
- وأخيرا، تلك التي تُلامس قطاع أو صنف السوق الذي تتطور فيه.

❖ التعريفات الكميّة:<sup>40</sup>

<sup>39</sup> GANI Messa, Les PME-PMI comme acteurs du développement local : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou, mémoire de magister en sciences économiques, option économie publique locale et de gestion des collectivités locales, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, soutenu le 25/05/2010, pp (47-48).

<sup>40</sup> Ibid., p.50.

المعايير الكيفية ليست إجرائية إلا قليلا عندما يتعلق الأمر بالقيام بدراسة تجريبية للمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة أو بتطبيق إجراءات قانونية خاصة عليها بالأخص في إطار سياسة صناعية أو ضرائبية.

تجدر الإشارة إلى أن المقاربة الإحصائية تُقابلها صعوبات أقل كونها لا تُعرّف المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة عن طريق المعطيات الكمية. بعض الدراسات تجب مُعاينتها بتَحَقُّظ إذ أنها تَرِبُط ظاهرة المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة مع مفهوم المنشأة، وذلك بإهمال مصطلح المؤسسة الذي هو الوحيد الواجب أخذه بعين الاعتبار.

هذه المقاربة الكمية هي التي يتم تبنيها من طرف الباحثين والمعايير المستخلصة: القوى العاملة، رقم المعاملات وحتى رصيد التقرير السنوي. عند دراسة هذه المعايير نجد أنه لا يوجد إجماع وأن العتبات تتغير حسب البرنامج لكل بلد أيضا.

#### ❖ حسب الاتحاد الأوروبي:

المؤسسة تكون صغيرة عندما يكون المقاول قادرًا على تحمل جميع مسؤولياته بمعنى أن يستطيع الإدارة لوحده واتخاذ القرارات المهمة وحصد الثمار أو تحمل الخسارة الناجمة عن المخاطر المتعددة وتسييره للمؤسسة<sup>41</sup>. لذا فصغر المؤسسة يعود إلى مقدرة المقاول على تسييرها لوحده وتحمل العواقب مَهْمَا كانت.

إن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المعروفة والمعتمدة أكثر تستند على معطيات كمية لمناصب الشغل، الناشطين أو أرقام صَفَقَات هذه المؤسسة.

ففي الجزائر، نسي المؤسسة المتوسطة تلك التي توظف من 50 إلى 250 أجير، أما المؤسسة الصغيرة فهي تلك التي تؤمن من 10 إلى 49 مَنَصِب شُغْل، والمؤسسة الصغيرة

<sup>41</sup>JULIERS, P.A, Op. cit., p.4.

جدًا أو المُصغرة هي التي تُوظف أقل من 10 إجراء<sup>42</sup>، ونفهم من هذا أن قامّة المؤسسة مُحددة بِعدد مناصب الشُّغل المُؤمنة.

إجرائيًا، فالمؤسسات يُسيرها مقاولو ولاية تيزي وزو وغالبا ما تكون مصغرة أي توظف أقل من عشرة (10) أشخاص، أو تكون صغيرة أي تُشغل من 10 إلى 49 أجير، وتنشط جزئيا في السوق الموازية أي أنها لا تصرح بكل عمالها.

#### 4- الدراسات السابقة:

يعتبر عرض الدِّراسات السَّابقة حُطوة أساسية في مسار البحث العِلمي، لما تُهيئه من تَسهيلات مَنهجية نظرية، ولكونها خَبرات بَحثية سابقة ساهمت في التراكم العِلمي لموضوع الدراسة، وتعطي نظرة لما توصلت إليه الأبحاث في الموضوع محل الدراسة من كل أبعاده.

ونظرا لقلّة الدراسات والكتب التي تعالج موضوعنا وهذا سواء في الوطن العربي عامة أو في الجزائر بصفة خاصة، ارتأينا اختيار دراسات سابقة مشابهة أو قريبة من موضوع بحثنا، كتلك التي عالجت المقابلة، خلق المؤسسات وخصائص المقاولين وتصنيفهم، ولكن الدراسات الوطنية التي لها علاقة مباشرة مع موضوعنا تبقى محدودة جدا.

أما بالنسبة للدراسات الأجنبية فهناك عدّة دراسات مُشابهة قد أجريت من قبل مؤسسي علم الاجتماع الاقتصادي الحديث كمارك غرانوفيتز (M.Granovetter)، ميشال فوغسي

(M.Forsé) وفيليب ستينر (Ph.Steiner) وهذه الدِّراسات تُعد دَعامة نظرية لدراستنا ، و

لكن تجدر الإشارة إلى أنه يَصعب علينا إيجاد معلومات دقيقة و بكل تفاصيلها عن الدراسات الميدانية التي قاموا بها باستثناء تلك التي قام بها مارك غرانوفيتز حول سوق العمل و كيفية إيجاد وظيفة، و من بين الذين ساروا على طريق هؤلاء، وجدنا دراسة

لجون كلود تادي

(Jean Claude TADDEI) ، و بهذا يمكن القول أنه وقع الاختيار على ستِّ دراسات و هي

مقدمة كالآتي:

<sup>42</sup>ISLI Arezki, « la création d'entreprise en Algérie », les cahiers de CREAD, n°73, Alger, 2005, p.64.

1- الدراسات الأجنبية : تتمثل فيما يلي:

أ- الدراسة الأولى: ل مارك غرانوفيتز:<sup>43</sup>

بالرجوع إلى النظرية الاقتصادية و أخذها على مَحْمَل الجَد، يُعطي سوق العمل تمثيلا مبسطا للمقابلة بين العرض المتزايد للعمل - من طرف العمال- عند رفع الأجور ، و الطلب المتناقص للعمل - من طرف أرباب العمل- و تُحدّد نقطة تقاطع هذين المنحنيين ثمنا والمتمثل في نسبة الرواتب ، وكمية ( مستوى العمل) التوازن . فالأشخاص غير الموظّفين يُعتَبَرُون عاطلين عن العمل بمحض إرادتهم. لقد أظهر العديد من علماء الاقتصاد عدم رضاهم من هذا التصور النظري الذي لم يُفسر استمرارية البطالة لعدة عشرينيات .

فكانت مسألة العمل سابقا تُطرح بهذه الطريقة: كيف شُغلت الوظائف المُتاحة من طرف الذين يبحثون عنها؟ هذا السؤال المُبسّط ليس بتلك البساطة إذ أنه قاد عالم الاجتماع الأمريكي مارك غرانوفيتز- أستاذ جامعي في ستانفورد - للقيام بدراسة ميدانية رائدة حول عملية البحث عن عمَل. و إشكالية الباحث في هذه الدراسة ارتكزت على السؤال التالي: بأيّ طريقة يجد الأفراد وظائفهم؟

أبحاث غرانوفيتز التي استندت على الطريقة الكمية عن طريق ملئ استمارة من طرف عينة مُكونة من 256 إطار من منطقة بوسطن الأمريكية وضواحيها وبعد تحليل المعطيات التي قام بجمعها من الميدان أفضت إلى النتائج التالية:

بالنسبة للسؤال: "هل قُمت بالبحث عن عمل جديد بجد قبل الحصول على الوظيفة التي تشغلها حاليا؟"، حوالي 30% من الأشخاص أجابوا بالنفي كما أنّ نسبة الإجابة بالنفي ترتفع مع مستوى الراتب السنوي (24% للراتب الذي يقل عن 10 000 دولار بينما 43% بالنسبة للراتب الذي يتعدى (25 000 دولار).

<sup>43</sup> STEINER Philippe, *La sociologie économique*, Op cit. , pp (60-64).

يذكر الباحث أيضا الوضعية الموازية للوظائف التي لم تكن مُتاحة وإنما حُلقت لامتثال شخص كُفء لشغلها، حيث نجد أن 35% من أفراد عينته تُصنف ضمن هذه الحالة.

اكتشف الباحث تحليلا للسوق إذ أن هناك من جهة، عدد من وظائف مُعتبرة قد مُنحت لأفراد لم يبحثوا عنها، بينما عددا بنفس الأهمية من الوظائف غير المطروحة في السوق إلا أنها تُخلق عند امتثال شخص مناسب لشغلها.

و يُميز غرانوفيتز ثلاث وسائل مُستعملة من طرف الأفراد لإيجاد وظيفة: العملية المباشرة أو التقدم العفوي للوظيفة بمؤسسات لا يمد لها بأي صلة شخصية، الوساطة الرّسمية كالإعلانات، الصّلات الشخصية التي تُوفر وساطة بين الوظيفة والشخص الذي هو بصدد شغلها. 56% من عينة البحث حصلت على وظيفة عن طريق صلات شخصية مقابل 19% بالنسبة للطريقة المباشرة والوساطة الرسمية و 6% بالنسبة للأشكال الأخرى.

يجد الأفراد إذن وظائفهم بفضل شبكات الروابط الضعيفة الخاصة بهم وهو ما أطلق عليه غرانوفيتز "قوة الروابط الضعيفة" إذ أن المعلومة الآتية عن طريق هذه الروابط تصف خصائص الوظيفة بشكل أفضل من الطرق الرسمية. فعلا، الروابط القوية التي تكون علاقات طويلة الأمد وذات عاطفة قوية يمكن أن تنجّر عنها الانتهازية كما أنها متشابهة، بينما يمكن للروابط الضعيفة أن تسمح بالانتقال من شبكة لأخرى.

إجمالا، فالفعل الاقتصادي حسب مارك غرانوفيتز (البحث عن الوظيفة) ليس أبدا مُنعزلا وفعالا كما يراه علماء الاقتصاد الكلاسيكيون الجدد (Les néo- classiques) وإنما يكون محصورا في شبكة الروابط الضعيفة، و بهذا توصل هذا الأخير إلى البناء الاجتماعي لسوق العمل .

### تقييم وتوظيف الدراسة:

وأخيرا، يمكن القول أن هذه الدراسة التمهيدية فتحت المجال لدراسات أخرى كدراسة ميشيل فورسي التي قام بها بفرنسا سنة 1997 على عينة تمثيلية (9 732 شخص) حول

أنماط أو طرق الحصول على الوظائف التي يشغلها الأشخاص. نتائج فورسي كانت متناسبة مع نتائج غرانوفيتير، حيث استنتج هو الآخر أن نسبة كبيرة من الأفراد يجدون وظائف بواسطة شبكة علاقاتهم الاجتماعية، أي عبر معارفهم الشخصية، أو الأصدقاء أو علاقات العمل. كما أن وظائفهم أكبر أجرا ويتمتعون بمؤشر رضا في العمل أعلى.

ولكن هذه الدراسة نُقِدت من طرف أصحاب الدراسات التي عالجت دور شبكة العلاقات الاجتماعية للمجتمعات الأكثر انغلاقا على نفسها والتي يَطغى عليها الجانب الجماعي (Communauté)، والتي تتميز بقدر كبير من التضامن الاجتماعي كالمجتمعات المهاجرة والمغربية التي تكون فيها الروابط القوية والعائلية مهمة جدا على عكس ما توصل إليه مارك غرانوفيتير في دراسته الرائدة.

وهذه الدراسة استخدمت كدليل في دراستنا إذ أنهما متقاربتان وستُساعدنا أيضا في التساؤل حول طبيعة الشبكة التي ينحصر فيها فعل المفاوضة لمقاولينا. هذه الدراسة قبل كل شيء، مرجع نظري قاعدي لعمَلنا هذا كما أنها مثال رمزي لدراسات علم الاجتماع الاقتصادي البنيوي الجديد لمارك غرانوفيتير.

#### ب - الدراسة الثانية :<sup>44</sup>

قام جون كلود تادي (Jean Claude TADDEI) سنة 2009 بدراسة ميدانية في إطار رسالة جامعية لنيل شهادة الدكتوراه عنونها "دور رأس مال الاجتماعي والشبكات العلاقاتية في الإقليم الاقتصادي: حالة القطب التنافسي فيجي بوليس (VEGEPOLYS). تمثلت أبحاثه في العمل على إشكالية شبكات العلاقات الخاصة بالفاعلين، ودورها في ميدان القطب التنافسي واستراتيجياتهم الجماعية في هذا القطب.

تساءل الباحث في بادئ الأمر عن دور شبكات العلاقات في القطب التنافسي وبالأخص حول تأثير رأس مال العلاقات، حيث تطرق أكثر إلى فهم طبيعة الرابط بين هاذين المصطلحين.

<sup>44</sup> TADDEI Jean Claude, *Rôle du capital social et des réseaux relationnels au sein d'un territoire économique : le cas du pôle de compétitivité Végypolys*, Thèse de doctorat, gestion et management, université d'Angers, 2009.

قام بعدها بدراسة تأثير رأس مال الاجتماعي على شبكة العلاقات الاجتماعية من جهة، وتأثير المؤسسة الإقليمية على عضو القيادة الخاص بها من جهة أخرى.

أعدّ الباحث مجموعة أسئلة متعلقة بدور القطب والمؤسسة الإقليمية في التعليم الاستراتيجي والتنظيمي للشركات الأعضاء خاصة خلال التبادلات المتعلقة بالمشاريع الجماعية.

في صدد تحقيق أهدافه، قام الباحث بانتهاج المنهج الكيفي الذي يهدف إلى فهم الظاهرة المدروسة وجمع أكبر عدد ممكن من المعلومات، ولذلك قام باختيار تقنيات دراسة حالة والمقابلات على عينة من شركات القطب التنافسي "فيجي بوليس" الواقعة بمدينة أنجير الفرنسية، وهو موقع البحث.

توصّل هذا الباحث في النهاية إلى سلسلة من النتائج، سيتم عرضها مُلخصة في النقاط التالية:

– هذا العمل يبيّن أنّ هناك فرّقاً بين طريقة إنشاء رأس المال الاجتماعي وشبكة العلاقات، كما أظهر أيضاً فرّقاً من حيث تطورها فرأس المال الاجتماعي مُتناسق ومُنتمهي ولهذا فإنّ أهمية النّاقِل أساسية، ويُظهِر كذلك أهمية كبيرة للمجال الذي يتم فيه نقل الموارد بين الأفراد.

– قابليّة نقل رأس المال الاجتماعي.

– في هذه الدراسة المتّطرفة إلى تشكّل الشبكات العلاقاتية وكيفية تجنيد الأفراد لرأس مالهم الاجتماعي، يبيّن الباحث شكّلين مختلفين لإدماج الشبكات لأنّه وإن كانت شبكة العلاقات مُكوّنة من طرف المؤسسة الإقليمية إلا أنّها تُجنّد شيئاً قليلاً من رأس المال الاجتماعي، وذلك يعود إلى الطابع المؤسّساتي لهذه المنشأة. وبالتالي فحاجة المؤسسة أكثر من حاجة الفرد التي تخلق "النتيجة الاستنتاجية"، حيث أنّها أُسْتُنتِجَت من حاجيات المؤسسة، بينما إذا كانت الشبكة قد تطورت على يد أفراد

أو فاعلين مُنظَّمة ما ، فإنهم يُجندون رأس مالهم الاجتماعي بصفة قوِّية كما هو الحال بالنسبة لشبكة مطوّرة من طرف المؤسسة. إنّ الحتمية الفردية قوِّية مقارنة بحتمية المؤسسة وفي هذه الحالة نسبي هذه الوضعية "النتيجة الاستقرائية" حيث أنّها استقرّأت من حاجيات الفرد .

– يندمج الفرد في شبكة ما مرورا بثلاث مراحل:

➤ ظهور الطلب.

➤ تقويم الطلب من طرف أعضاء الشبكة.

➤ امتحان الفرد.

– إنّ هذه المراحل تتحقّق بصفة غير رسمية.

– شبكات العلاقات الاجتماعية بالغة الأهمية في اتّخاذ القرارات.

### تقييم وتوظيف الدراسة:

إنّ هذه الدّراسة تفيدنا في فهم أهمّية شبكات العلاقات الاجتماعية ورأس المال الاجتماعي، الفرق بينهما وكيفية تشكيلهما واستغلالهما من أجل الاستفادة من فهم الموارد المختلفة اللازمة لخلق المؤسسات، وللاستفادة أيضا من عناصرها النظرية المتماثلة مع بعض عناصر بحثنا و التي كانت لنا كمرجع .

ج - الدراسة الثالثة: إنّهال ميشال غروست.

لقد حاول ميشال غروست (Michel GROSSETTI)<sup>45</sup> التطرق إلى البحوث المعاصرة حول شبكة العلاقات الاجتماعية حيث وجد هناك عددا هائلا من الدراسات حول هذا الموضوع والتي أنجزت ابتداء من سنة 1950.

تَشترك هذه الدراسات في الطريقة المبنية على تحليل مجتمع مُعطى بواسطة استعمال استمارة اسمية والتي تسمح بمقارنة شبكة العلاقات الاجتماعية للأشخاص المدروسة.

<sup>45</sup>[http://irmc.hypotheses.org/files/2015/05/les\\_reseaux\\_personnels\\_et\\_leurs\\_evolution.jpg](http://irmc.hypotheses.org/files/2015/05/les_reseaux_personnels_et_leurs_evolution.jpg).

نتائج هذه الدراسة في غاية الأهمية، كما هو الحال مثلا للمقارنة بين دراسة ميدانية أنجزت في سان فرانسيسكو في 1977 ودراسة أخرى أنجزت في تولوز في 2001 من طرف ميشال غروست ، ولقد سمحت هذه المقارنة - خاصة - تحقيق الفرضية التي تُنص على أنه سيكون هناك عدد قليل من الأشخاص المنعزلين عاطفيا في أوروبا مقارنة بأمريكا الشمالية وهذا راجع خاصة إلى قلة التنقل الجغرافي.

إنَّ العمل الميداني الذي يقوم به العالمان ألان دوجان (Alain DEGENNE) و كلير بداغ (Claire BIDART) منذ عشرينين تم التطرق إليه من طرف ميشال غروست. هذان الباحثان يُتابعان منذ أكثر من عشرين سنة عينة مكونة من الشباب الذين يجتمعان بهم دوريا كل ثلاث سنوات من أجل دراسة تطور شبكة علاقاتهم وعملية تنشئتهم الاجتماعية.

بالنظر إلى هذه الدراسات نستنتج أن العديد من النتائج تبقى ثابتة وهذا بالرغم من المجال التاريخي الذي يحتفظ دائما بتأثيره المحتوم. إنَّ شبكة العلاقات الاجتماعية تنمو بدلالة المستوى الاجتماعي والدراسي خاصة. العلاقات في الشبكة هي في الغالب متشابهة، فمثلا الأشخاص البسطاء يميلون إلى مُصاحبة أشخاص من نفس طبقتهم الاجتماعية وهذا يُؤدي طَبْعًا إلى زيادة عدم المساواة الموجودة في الأصل.

وفي هذا الإطار أيضا، هناك عدة دراسات التي حاولت المقارنة بين الأوساط الريفية والحضرية، فعلى عَكس ما هو مُتداول فإن الوسط الحضري لا يقضي على الرابط الاجتماعي لأن هذا الأخير مهم جدا في المدينة، ولكن هذه الروابط بين الأشخاص ليست متشابهة وقليلة الكثافة مقارنة بالوسط الريفي.

إنَّ الكثير من الدراسات حسب ميشال غروست سمحت أيضا باستخلاص أنَّ العلاقات الافتراضية عبر الانترنت هي موفيلية و متماثلة (Homophiles)، أي أن الناس لهم اتصالات مع أمثالهم ، وهذه النتيجة أدت ببعض الباحثين بالتخيل أنَّ الانترنت له تأثير على شبكة العلاقات الاجتماعية وهذا مشابهه للتنقل من الوسط الريفي إلى الحضري.

تقييم وتوظيف الدراسة:

إن هذه الدراسة هي في الأصل نظرية ومُقارنة حيث أُجريت حول نتائج الدراسات الميدانية الحديثة التي قام بها علماء الاجتماع في مجال شبكة العلاقات الاجتماعية.

لقد ساعدتنا هذه الدراسة في المجال النظري إذ عرفتنا بالدراسات الحديثة وعلمائها فكانت لنا كمرجع.

#### 4-2-الدراسات العربية:

##### أ- الدراسة الأولى:<sup>46</sup>

قام أمين شلي في سنة 2006، بدراسة استطلاعية في تونس تحت عنوان "تأثير شبكات علاقات المقاولين في التَّعَرَّف على فُرص المقاولَة "

انطلق الباحث من مَنبر أن الإشكاليات المتعلقة بفرص المقاولَة هي موضوع المنشورات بصفة متزايدة كمصدر لعدّة أعمال ميدانية سؤال محوري لم يتم الإجماع عليه ألا وهو معرفة السبب في قابلية بعض الأفراد في التَّعَرَّف على الفرص بينما لا يستطيع الآخريين فعل ذلك، هذا ما دفع بالباحث للبحث في فهم الرّوابط الموجودة بين بعض الأفراد وبعض فرص الاستثمار والعكس.

الدّراسة الميدانية و الكيفية التي قام بها أمين شلي عبر مقابلات نصف موجهة على حوالي 25 مقاول تونسي تهدف إلى فهم تأثير شبكة العلاقات (روابط قوية أو ضعيفة) الخاصة بالمقاولين الخمس والعشرين(25) على مرحلة تحديد فرص المقاولَة.

الباحث، انته به المطاف إلى نتائج مثيرة للاهتمام ولقد وجد أن الرّوابط القوية للمقاولين التّونسيين هي مصدر المعلومة الإستراتيجية، إنَّها ثمينة بقيمة مضافة عالية فيما يتعلق بتحديد فرص المقاولَة.

<sup>46</sup> CHELLY Amine, L'impact du réseau relationnel de l'entrepreneur dans l'identification d'opportunités d'affaires : une étude exploratoire, en ligne, [amine.chelly@edcparis](mailto:amine.chelly@edcparis), educ, pp (1-13).

هذه النتيجة ليست بالمفاجئة نظرا لخاصية الثقافة التونسية التي تولي مكانة هامة للعائلة والروابط القوية. ولهذا فإن نتائج دراسة أمين شيلي لا تتوافق مع نتائج أطروحة مارك غرانوفيتز (1974م) حول قوة الروابط الضعيفة ، وإنما قلبت فرضية غرانوفيتز في المقابلة.

خلاصة أمين شيلي من هذه الدراسة هي أن شبكة الروابط القوية الخاصة بالمقاول التونسي تلعب دورا شديدا الأهمية كونها المزود بالمعلومات والموارد التي من شأنها تسهيل اكتشاف هذا الأخير للفرص، إلا أنه يمكن لهذه الشبكة أن تكون في بعض الأحيان وسيلة في كبح عملية الإنشاء.

#### تقييم وتوظيف الدراسة:

وبالتالي بمقدورنا القول أنه وعكس ما آلت إليه بعض الأعمال على سبيل الذكر أعمال غرانوفيتز (1973) بورت (1992) هيلس و آل (Hills et Al) التي تؤكد أن المقاولين الذين تتوفر لديهم شبكة الروابط الضعيفة يُحددون فرص عمل أكثر من مقاولين وحيدتين، فإن دراسة شيلي للمقاولين التونسيين تقترح أن شبكة الروابط القوية هي مصدر الاستثمار التي يحددها هؤلاء المقاولين وأن دراسة تأثير شبكة علاقات المقاول يجب أن تأخذ بعين الاعتبار "ثقافة المقاول".

إن هذه الدراسة لها علاقة مباشرة مع موضوع و ميدان بحثنا بالتالي فالاستناد إلى نتائجها ضروري من أجل مقارنتها مع ما سنتوصل إليه بعد عملنا الميداني.

#### 3-4- الدراسات الجزائرية: وهي كالتالي:

##### أ- الدراسة الأولى:<sup>47</sup>

لقد قام عز الدين تونس سنة 2007 رُفقة خليل عسالة بدراسة ميدانية بعنوان "التأثيرات الثقافية على السلوك التسييري للمقاولين الجزائريين" وتمحورت إشكالية

<sup>47</sup> ASSALA Khalil « PME en Algérie : de la création à la mondialisation », l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales 25, 26, 27, octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse, pp (1-16).

الدراسة حول تأثير الثقافة الوطنية التي تستند على قيم بعيدة كل البعد عن القيم المشجعة لروح المؤسسة على المقاولين المولودين بالعاصمة الجزائرية. بعبارة أخرى كانت الدراسة تستهدف البحث عن تأثير الثقافة على أفعال المقاولين خلال كل مراحل عملية المقابلة.

يهدف الإجابة على استفساراتهم قاما بدراسة على 12 مقاول جزائري في قطاع الخدمات ويمثل النموذج المنتهج خلال ذلك في نموذج هوفستيد<sup>1</sup>1980

لقد ركز هذان الباحثان على المرحلة التي تسبق عملية المقابلة، كما استخدمتا المقاربة الكيفية وذلك بالاعتماد على تقنية المقابلة نصف الموجهة.

مكّن التحليل الموضوعي للباحثين من استخلاص بطاقة تمثيلية تحصيلية للسلوكيات الإدارية للمقاولين الجزائريين المتأثرة بالأبعاد الثقافية بالاستناد على نموذج هوفستيد وكانت النتائج كما يلي:

➤ غالبا ما تكون عملية خلق مؤسسة نتيجة لحالة غير مرغوبة، هي على الأرجح استجابة لحاجة المقاول لخلق وظيفته الخاصة رغبة منه لتكملة نقص أو بحثا منه على الاستقلالية.

➤ تلعب العائلة دورًا هامًا في الرغبة وإمكانية الإنشاء.

➤ تحليلات هذين الباحثين تَصُبُّ عامّةً إلى نفس الاستنتاج الذي آلت إليه دراسات جيلي 2003 وقادري مسعد 2003.

➤ النزعة الجماعية، النزعة الأنثوية أو النسوية وغياب رؤية المقابلة هي عناوين قليلة من أمثلة عديدة للقيم الثقافية التي تُميز السلوكيات الإدارية والمتعلقة بالتسيير للمقاولين.

➤ انعكاسات التأثير الثقافي على السلوكيات والممارسات التسييرية تظهر على مختلف المستويات خاصة على مستوى تسيير المواد البشرية وإدارة المعلومة والرؤية المقاولاتية.

- حسب هذان الباحثان فإن الثقافة تملو معايير التسيير المعترف بها وأن الخيارات الاجتماعية تتفوق على حقائق اقتصادية.
- افتقار المجتمع الجزائري لثقافة المفاوضة دفع الباحثان لطرح إشكالية أخرى تأخذ بعين الاعتبار أهداف المفاوضة و المتمثلة في ما هي التدابير الواجب اتخاذها لتحسين التسيير الجزائري بأخذ باعتبار خصائصها الثقافية؟

### تقييم و توظيف الدراسة:

إن هذه الدراسة حول المفاوضة الجزائرية تتعلّق بالعلاقة بين المفاوضة والثقافة وتبين أن للأبعاد الثقافية تأثيراً على ما يقوم به المفاوضون على مَرِّ عملية المفاوضة وقد تزودنا هذه الدراسة بعناصر تحليلية لبحثنا.

### ب- الدراسة الثانية<sup>48</sup> :

قام بها م. أو سالم بدراسة حديثة حول المسيرات المفاوضية على مستوى ولاية تيزي وزو، وانتهت بتحديد ثلاث مجموعات للمفاوضين وهي: مفاوضون من الوسط التجاري، مفاوضون بتقدير رأس مال الكفاءات، مفاوضون بتقدير المواقع في الإدارة العامة.

### ➤ المفاوضون من الوسط التجاري:

هذه المجموعة تتضمن معظم المفاوضين الذين انشؤوا مؤسسات أرفع شأناً من المؤسسات المصغرة. ورؤوس أموال هذه الفئة من المفاوضين هي حصيلة تجمع الأموال من النشاطات التجارية في الجزائر أو نادراً ما تكون بنشاطات فندقية والمطاعم خارج البلاد .

كانت السبعينات فترة بداية استثمار هذه الفئة من المفاوضين وذلك في مجال الصناعة الغذائية. وكانت التغيرات الماكرواقتصادية التي مسّت فترة التسعينات سبباً في انتهابهم

<sup>48</sup> LEGHIMA Amina et MEGUETI Sonia, « Le profil de l'entrepreneur comme facteur de succès des entreprises nouvellement créées », colloque international sur la création d'entreprises et territoires, Tamanrasset : Décembre 2006, pp (9-10).

واحدة من الإستراتيجيتين التاليتين: الأولى تمثلت في ترك القطاع بينما تمثلت الأخرى في تطوير نوعية المنتجات.

### ➤ مقاولون بتقدير رأسمال الكفاءات:

مجموعة المقاولين بتقدير الكفاءات هم حصيلة التّسريحات، المغادرة الطّوعية والتقاعد المبكر التي حصلت خلال التّسعينيات، حيث كانت هذه الأخيرة سببا في تحرير قوة عمل كبيرة ذات كفاءة سواء كانت ذلك على المستوى التقني (المعرفة الفعلية لعمليات الفبركة وتقنيات الإنتاج)، أو على المستوى التّسييري (المعرفة التامة لقواعد وعمليات السّوق...الخ)، ولكن تبقى مواردهم المالية محدودة ما يُجبر هذه الفئة من المقاولين على عدم التّقدم في نشاطهم أكثر (الحجم المتوسط للمؤسسات المنشأة من قبلهم تضمّن من 10 الى 20 أجير).

لكن هذا لا يمنع استثمارهم في نشاطات الأشغال العمومية والبناء، التّطور العقاري، النّسيج المطاط وصناعة المعدّات البسيطة.

### ➤ مقاولون بتقدير مواقع في الإدارة العامة:

الصّنف الثالث لمقاول ولاية تيزي وزو هو الصّنف الأقدم والأقلّ تجانسا وينقسم إلى ثلاثة مجموعات :

- المجموعة الأولى: تتكون من المجاهدين السّابقين في ثورة التّحرير الوطنية، الذين قاموا بتقدير "رأس مالي رمزي" ساعدهم على الحصول على تمويلات ورخص الاستيراد أو رخص أخرى خلال الفترة الممتدة بين السّتينات والسّبعينات حيث المشاركة الخاصة لم تكن مرحبا بها من الدّولة .

- المجموعة الثّانية:

مؤلفة من الموظفين الذين قاموا بإنشاء نشاطاتهم الخاصة بمجرد تركهم مناصب عملهم في الإدارة العامة.

تقدير هؤلاء الموظفين السابقين لرأس مال العلاقات الخاص بهم يعود لسبب وجيه وهو الحصول على عقارات في مناطق صناعية ومقرات تجارية بأسعار منخفضة بالإضافة لتسهيلات أخرى.

المقاولون الذين احتفظوا بمناصب عملهم في القطاع العام وقاموا في الوقت نفسه بإنشاء مؤسساتهم الخاصة باسم مُستعار أو بالاستعانة بفرد من العائلة، يُصنّفون ضمن الصنف الأخير من المقاولين بتقدير المواقع في الإدارة العامة، وتكمنُ فائدة احتفاظهم بمناصبهم في تسهيل الحصول على الصّفقات ورُخص الاستغلال وأراضي الإنشاء.

#### تقييم وتوظيف الدراسة:

إنّ هذه الدراسة تركز أساسا على تصنيف المقاولين ولا تتطرق إلى شبكات علاقاتهم ولكن هذا قد يُفيدنا على معرفة نوع مقاولي عينة بحثنا وتصنيفهم.

#### ج- الدراسة الثالثة:<sup>49</sup>

قام محمد مدوي بدراستين ميدانيتين بفرنسا والجزائر في منطقة القبائل الصغرى (بجاية)، بين 2001 و2008، على ما يزيد عن 30 مقاول يزاولون نشاطهم في الوسط الحضري والوسط الريفي في قطاعات متعددة (تغذية، نسيج، بناء وأشغال عمومية، طبع، اتصالات، الخ). عينة الأشخاص المشاركين في الدراسة تمثل مجموعة مقاولين جزائريين.

رَكَزَت إشكالية الباحث على مَسْأَلَة إِسْهَام أو مُشَارَكَة المقاولين الذين نَتَجَوْا عن الهجرة المَغَارِبِيَة إلى فرنسا في التطور والتنشيط الاقتصادي لمنطقتهم. وتمثلت فرضية انطلاقه في التساؤل إذا كان إنشاء المؤسسة ليست بالنهاية سوى وسيلة لصرف النّظر عن سوق العمل

<sup>49</sup> CHIOUSSE Sylvie et LABART Brahim, « ici et là-bas mélanges offerts en hommage à Mohamed Madoui », *Esprits Critique*, revue internationale de sociologie et des sciences sociales, n°1, mars, 2017, pp (1-20).

بسبب صعوبات الإدماج المهني التي ترجع ربما إلى التمييز التي تواجه الشباب المغاربة في حياتهم الاجتماعية والمهنية في فرنسا. وبصدد التحقق من هذه الفرضية والتعرف على المقاولين الذين أجريت عليهم الدراسة واستخراج مميزاتهم السوسيو مهنية، قام الباحث باختيار المنهج الكيفي عن طريق مقابلات نصف موجهة.

سمح تحليل المعطيات المحصلة باستخراج النتائج الملخصة في النقاط التالية:

- بعيدا عن كَوْن إنشاء المؤسسات وسيلة لخلق مناصب شغل أولا فهي تأكيد الشخص أنه فاعل اقتصادي كامل في المجتمع الفرنسي.
- تظهر مسألة العلاقة بين البلد الأصلي و البلد المستقر فيه بقوة في مقابلات المقاولين ذوي الأصول المغربية، سواء ولدوا هناك أو هاجروا إليها في عُمر مُتقدم، إنهم يعتبرون أنه من الواجب مساعدة أفراد عائلاتهم في مَواطنهم الأصلية لإنشاء مؤسسات صغيرة بدورهم وذلك بإعطائهم المال وتوفير الشبكات اللازمة لذلك.
- قام المقاولون الآتون من منطقة القبائل الصغرى (بجاية) بالاستثمار أكثر فأكثر بالجزائر عن طريق أفراد عائلاتهم الباقين بالبلاد وهذا عن طريق تحويل الأموال الذي يجنيه المهاجرون لعائلاتهم في وطنهم الأصلي.
- بعض المقاولين الشباب الذين تم استجوابهم خَلَقوا مؤسساتهم بفضل مساعدة الأب، الأخ أو العم المُستقر منذ مدة طويلة في الخارج.
- التجريد الاجتماعي لكفاءة حاملي الشهادات المغربية ولجوؤهم للمقاولة.
- كما توصل إلى النتيجة التي مَفادها أن المؤسسة تعبر عن التضامن العائلي بمعنى مساعدة أفراد العائلة الباقين بالبلاد لخلق مؤسساتهم الصغيرة.
- اللجوء للعلاقات الشخصية عزز التقليد الثقافي الذي يشجع ويفرض التضامن والتعاون بمعنى أنه يتوجب على من نجح أن يستغل نجاحه في مساعدة الآخرين وأولئهم أفراد العائلة. عندما يَخْلُق الشخص مؤسسة إذن، يتوجب عليه منح وظائف

لأقاربه، لسكان قريته ومنطقته الأصلية إذ أن الثقة والسُّمعة قِيَمَتَيْن لابد منهما للحصول على مكانة مُهمّة في الشبكة العرّقية.

– نجد هنا إذن، أنه على عكس أطروحة قوة الروابط الضعيفة لمارك غرانوفيتز فإن الروابط القوية تلعب دورا مركزيا في العائلة (الدعم المادي). فبالفعل إنشاء المؤسسة قضية عائلية.

انطلاقا من تحاليله لدراسة كيفية أخرى قام بها محمد مدوي بين سنتي 2002 و 2003<sup>50</sup> حول عشرين (20) مقال من منطقة القبائل، والتي كان موضوعها عن المميزات والخصائص الاجتماعية والمهنية لهؤلاء المقاولون، توصل إلى استخراج تصنيف خاص بالمقاولين الجزائريين والتي سنبرزها في النقاط التالية :

#### ➤ مقال إطار في القطاع العام(متحوّل):

هذه المجموعة مكوّنة من إطارات سابقة لمؤسسات عامة، بحيث يمكن لهؤلاء الإطارات الانفراد على رأس مؤسساتهم أو التّشارك مع إطارات سابقة أخرى أو مع أصحاب رؤوس أموال. هذه الفئة تمثّل 42% من مجتمع الدّراسة.

#### ➤ المقال بالتقليد:

هذه الفئة تتميز بمستوى تكوين أضعف من الفئات الأخرى (مستوى ابتدائي أو متوسط) وتضم مقاولين في الخمسينات من العمر وتمثّل 11%.

#### ➤ المقال العامل:

تضم هذه المجموعة المقاولين الذين عملوا لمُدّة طويلة كعمال و تمكّنوا في منتصف التّسعينات من إنشاء مؤسسات خاصّة بهم في القطاع الذي اشتغلوا فيه لذلك الحين،

<sup>50</sup>MADOU I Mohamed et GILLET Anne, « Crise et mutations du modèle de développement de la PME/PMI », *travail et emploi*, N°101, janvier-mars 2005, pp (79-83).

نذكر على سبيل المثال قطاع الأشغال العمومية والبناء، يركزون في نشاطهم على خبراتهم الميدانية، شبكة علاقاتهم العائلية والمهنية التي يتمثل دورها في تخفيف الإعاقات الإدارية كما يعتمدون على توفيرهم الخاص ويمثلون 6% من مجتمع الدراسة.

### ➤ المقاول المهاجر:

نقصد بالمقاولين المهاجرين المقاولين العائدين من فرنسا بعد فترة من الهجرة طويلة نسبيا، أعمارهم تفوق الخمسين سنة، تركوا البلاد في سن مبكرة وعادوا في منتصف الثمانيات وذلك لأنها كانت الفترة المقترحة للقطاع الخاص وهذه المجموعة تمثل 18%.

### ➤ المقاول الوريث: مقاولو هذه المجموعة لديهم أو كان لديهم أبٌ رئيس مؤسسة،

يمثلون 23% من مجتمع الدراسة.

صحيح أن هذه الدراسة لا تتناول الشبكة العلاقاتية إلا أننا سندستفيد منها في تصنيف مقاولينا.

انطلاقا من هنا يمكننا الفهم من نتائج دراسة الروابط القوية هذه، إلى أي مدى فعل المقولة بالجزائر مَحْصُور في شبكة العلاقات الاجتماعية. تعتبر هذه الدراسة الدعامة التي سنقارنها بنتائج دراستنا.

### تقييم وتوظيف الدراسة:

ركز العمل الذي قام بها محمد مدوي على تحليل عناصر بحثية مُتعلقة بمُساهمة المقاولون الذين نَتَجوا عن الهجرة المغاربية إلى فرنسا في التطور والتنشيط الاقتصادي لمنطقتهم مع استنتاج مميزاتهم وتصنيفهم ، و مع ذكر دور عائلة هؤلاء المقاولين في مسيرتهم المقاولاتية دون التدقيق أكثر في دور شبكة علاقاتهم (القوية ، العائلية أو الضعيفة ) في نشاطهم المقاولي . وبالرغم من ذلك يبقى هذا العمل كمرجع نظري سيساعدنا في تفسير ومناقشة نتائج بحثنا ومقارنتها مع تلك التي توصل إليها هذا العالم.

## 5- القراءات الموجهة للدراسة:

في مَعْرُض مناقشة بعض الدراسات السابقة والمشابهة من ناحية الموضوع لبحثنا الحالي، نعتقد أنه من اللازم منهجيا والواجب أخلاقيا الحديث عن تلك القراءات التي لها فضل كبير في توجيه عملنا البحثي، ليس فقط من ناحية المُعْطَى النظري بل لإسهامها بطريقة مباشرة في تَغْذِيَة أفكارنا بالعمق التحليلي اللازم.

تتمثل هذه القراءات في تلك المستمَدَة من الدِّراسات التي لها علاقة مباشرة مع دراستنا والتي استندنا عليها كركيزة نظرية لبحثنا، وعلى رأس هذه الدِّراسات تلك التي قام بها عالم الاجتماع الأمريكي مارك غرانوفيتز.

في البداية يمكن القول بأن مجموع العلاقات التي يقيمها الفرد مع الآخرين يكون نظاما خاصا، إنه ما يسمى بشبكة العلاقات الشخصية وهذه العلاقات تحمل آثار الأماكن التي جابها الفرد والتي كانت محل لقاءه بهؤلاء الأشخاص وبهذا فإن هذه الشبكة تشهد على قصة الشَّخص ومِشواره.

يتضمن هذا النِّظام أقارب، أصدقاء طُفولة وفي بعض الأحيان علاقات استَحْفَظَ عليها الزَّمن لتعزز مع الوقت بعلاقات أخرى، زملاء عمل، أصدقاء، الزوج(ة) ... الخ. هذه الروابط النشيطة تبرهن التعددية التي عرفها الفرد خلال مُختلف الفترات الزمنية من حياته التي رافقت مراحل تطوره والتي خلالها قام ببناء علاقاته.<sup>51</sup>

كل علاقة تحاك تفتح المجال للفرد على جزء من المجتمع، وتكون بذلك بمثابة باب على عالم صغير. كل صداقة جديدة تبعث على أفاق جديدة، معارف جديدة تؤدي منطقيا إلى التعرف على شركاء جدد .

<sup>51</sup> BIDART Claire, « Etudier les réseaux : apports et perspectives pour les sciences sociales », *informations sociales*, N°147, p.35.

يقوم الفرد بإيصال تَحَرُّكاته بِفَضَاءات اجتماعية أكثر تَعَددا تَزَامُنا مع حِيَاكته لشبكة العلاقات الخاصة به، كما أَنَّ الفرد في عَزَّ اللَّقاء والتصادمات مع الآخرين يتوصَّل لفهم الفوارق الاجتماعية ومعرفة تَمُوقِّعه ويقصد بذلك معرفة إن كان الأجدر به الانضمام أو الابتعاد وبهذا يتمكّن الفرد من التفاوض على مكانته في المجتمع.

هذه الحركية إذن تدخل ضمن عملية التنشئة الاجتماعية من حيث أنها تُشارك في إنشاء عالم تثبت الفرد في المجتمع وبذلك رسم المساحة الاجتماعية المتعلقة به.

لكن تجدر بنا الإشارة هنا إلى أَنَّ العالم لا ينحصر لهذه الدرّجة في شبكة كبيرة من الرّوابط فهو يتضمن أيضا مؤسسات ودوائر اجتماعية مُتفاوتة الرّسمية وذات هوية ومحدودية تتعدى الأفراد أنفسهم، العلاقات والشبكات أجمع، مؤسسة أو جمعية على سبيل المثال تنشأ بناء على قاعدة قانونية واجتماعية تتعدى الروابط بين الأفراد.

شبكة العلاقات ليست كياناً غامضاً وغير مُتمايز لا يتم تحديده إلا بشكل تقريبي فهو بالعكس تماما يتم استخلاصه بصفة دقيقة وبنائه من طرف الملاحظ انطلاقا من أسئلة، يقوم الشّخص بدمج شبكات عدّة تتداخل بدرجات متفاوتة: شبكة أصدقاء، شبكة الأشخاص الذين بمقدورهم مُساعدته، شبكة الأشخاص المسجّلين في مذكرته وشبكة الأشخاص الذين معرفتهم حديثة العهد من أسبوع أو شهر مثلا... الخ. فالباحث يجد نفسه مُجبرا على اعتماد أسئلة غاية في الدّقة لاستنتاج الشبكة المُتناسبة مع موضوع دراسته.

عدا ذلك فإن شبكة العلاقات لا تنحصر على قائمة بسيطة من الأسماء أو على تجميع علاقات وإنما تُشكّل نظاما بمعنى أن هذه الروابط ليست مُستقلة عن بعضها البعض ، وتتأثر ببعضها البعض، وتتفاعل فيما بينها كما أنها لا تتسم بالحيادية في تنظيمها حيث تتفاعل مع كل العلاقات في الشبكة.

شبكة مُركزة على دائرة وحيدة، وسط مهني أو قرية على سبيل المثال، هي شبكة متجانسة نسبيا يُنتج عنها ترسيخ جيّد، وفي هذا العالم الاجتماعي يحدث إدراج محلي بالغ لكنه محدود نسبيا بهذا الوسط فإذا ابتعد الفرد عن هذا الوسط يمكن أن ينجر عن ذلك

نقص في موارده. أما فيما يخص الشبكة غير المتجانسة والمبعثرة التي تُبنى من طرف شخص كثير الترحال والانتقال وتغيير العمل خلال حياته تكون مُكوّنة من روابط متعددة ومُنفصلة عن بعضها البعض<sup>52</sup>. وهذا فإن الفرد أقل إدماجاً في الوسط وكذلك أقل تبعية له يُمكنه بذلك التكيف مع الانتقالات، التغيرات والأوضاع المتنوعة التي يمر بها أو حتى لعب ورقة أوجه الهوية المتنوعة.

شبكة العلاقات الاجتماعية، إذن هي شكل مُهيكل وتصميم هذا النظام المُعقد يكون حسب ضوابط خاصة، ولهذا فإنه من المهم بناؤه استناداً على طرقٍ جد دقيقة بعيدة كل البُعد عن استعمال مجازي بسيط، وهذا من أجل فهم تركيب الروابط الاجتماعية مع بعضها.

إن تحليل شبكات العلاقات الاجتماعية التي عرفت تقدماً خصوصاً في السنين القليلة الماضية تهدف لتسليط الضوء على آليات بناء هذه الروابط بين الأفراد وبين الجماعات والمؤسسات.

يبين هذا التحليل على وجه الخصوص كيفية وصل المجموعات عن طريق أفراد مُشتركين ووصل أفراد عن طريق مجموعات مشتركة، كما أنها وبناءً على الاستقرار تتطرق لاستخراج مجموعات متناسبة مع الأخذ بعين الاعتبار مجموع العلاقات التي تربط بين أفرادها، فنمنح بذلك السبل المؤدية لفهم " كيف تعرّف البنية السلوكية وتُنشئ التفاعلات في نفس الوقت"<sup>53</sup>

نمّودج التحليل البنوي يتمّوقع بين التياراتين النظريين الأساسيين لعلم الاجتماع ونقصد بهما الفردانية المنهجية (Individualisme méthodologique) أي عقلانية الفاعل النسبية، والشمولية أو الكلانية (Holisme)، حيث أنه يدمج بشكل ضعيف الحتمية. في حين موضوع بحثنا هو الشبكات العلاقاتية وتأثيرها على إنشاء المؤسسات، يمكننا القول أن هناك

Ibid., pp (36-38).<sup>52</sup>

<sup>53</sup> GEREMEY Jean-Paul, « Degenne Alain, Forsé Michel, Les réseaux sociaux – une analyse structurale en sociologie », *revue Française de sociologie*, volume 36, N° 4, 1995, p.783.

العديد من الأبحاث الغربية التي تطرقت وحلّت هذا الموضوع بمختلف النظريات المقترحة في هذا الصدد من طرف علماء الاجتماع أمثال مارك غرانوفيتز، ميشال فرغسي (M.Forsé)، فيليب ستينر (Ph.Steiner) بيير ميركلي (P.Merklé)... الخ، فدراسات مارك غرانوفيتز سواء تلك التي قام بها حول دور الشبكات العلاقاتية لتوماس أيديسون في تطور الصناعات الكهربائية في الولايات المتحدة الأمريكية - حيث كان هذا العالم يملك شبكة علاقاتية هامة في مختلف المجالات و ساعده هذا في بناء إمبراطوريته الاقتصادية - أو تلك التي أجراها حول دور الشبكة العلاقاتية في إيجاد مناصب عمل في بوسطن الأمريكية (Getting a job 1974) المثال الأنسب للبرهان بأن علم الاجتماع الاقتصادي يفسر السلوكيات الاقتصادية بطريقة جديدة و مناسبة.

وحسب مارك غرانوفيتز فإن تفسير الاقتصاديين قد أهمل الوساطة الاجتماعية التي من خلالها تلعب العلاقات الاجتماعية الودية أو العائلية دورا هاما في البحث عن وظيفة. وهذا يستدعي اللجوء إلى علم الاجتماع لشرح العلاقة الاجتماعية المحددة بين الظواهر وتأثيرها في انتظام السوق. و توصل بذلك إلى أن قوة الروابط الضعيفة (صداقة مثلا) تلعب دورا هاما في إيجاد منصب عمل أكثر من الروابط القوية (العائلة والقربة).

يُعتبر مارك غرانوفيتز المؤلف الرئيسي في علم الاجتماع الاقتصادي و يصف هذا الأخير هذا العلم فيما يلي "مقاربي لعلم الاجتماع الاقتصادي تركز على اقتراحين سوسيولوجيين أساسيين: أولا، الفعل يتموضع في إطار اجتماعي ما، ولا يمكن شرحه بالاستناد إلى الدوافع الفردية فحسب. ثانيا، المؤسسات الاجتماعية لا تظهر تلقائيا بشكل نهائي وإنما هي مبنية اجتماعيا"<sup>54</sup> أي أن الشبكة العلاقاتية ليست وليدة الصدفة وإنما هي نتيجة لبناء اجتماعي ، فالفرد في البداية حرّ في بناء علاقاته ثم يجد نفسه تابع لبنية الشبكة.

بمُجمل القول فهو يعتبر أن الفعل موجّه اجتماعي و ينتقد المذهب الذري الذي يعزل الفاعل عن السياق الاجتماعي، بمعنى أن الفرد حرّ و مُستقل، و هو المخطط الرّاشد

<sup>54</sup> STEINER Philippe, *La sociologie économique*, op.cit., p. 27.

لأهوائه وآلامه وَيَقُوده في ذلك بحثه عن مصلحته الشَّخصية فحسب. كما ينتقد مذهب المنفعة والاستغلالية الذي لا يزال مُسيطرًا في الاقتصاد المؤسساتي رغم التَّظليلات المُكتشَفة بعد ظهور مصطلح العقلانية المحدودة للباحثين ج.مارتش و ه. سيمون (H.Simon, J.March) ، حيث يَبِّن هذين العالمين أَنَّ العقلانية ليست مُطلقة بل محدودة لأنَّ المعلومات محدودة و حتَّى وسائل الاتصال الحديثة محدودة بما أنَّها تُسيِّر من طرف الإنسان. فالفعل الاقتصادي ليس عقلائي لذلك وَجب علينا البحث في المجتمع لتفسيره لأنَّه مَحْصور (Encastré أو Embedded) في المجتمع . ولفهمه جيِّدا يجب علينا الرُّجوع إلى المجتمع (الشبكات العلاقتية).

إنَّ مصطلح الحصر (Embeddedness) هو من أهم مصطلحات علم الاجتماع الحديث<sup>55</sup> وَيُنحدر من القراءات التي قام بها كارل بوليني (1944) حول الصناعات المَنجَمية البريطانية وبالتحديد حول استخراج الفحم المحصور بين جدران المناجم و من هنا أتت فكرة حصر الأحداث الاقتصادية داخل مجموعة أوسع من الأحداث الاجتماعية.

Embeddedness كما هي في الأصل ترجمت إلى اللُّغة الفرنسية بالحصر: Encastrement ، تجميع : Englober ، تثبيت: Enchâssement ، أو إدراج: Insertion لكن، الترجمة المأخوذة<sup>56</sup> هي Encastrement

إن كان غرانوفيتز هو الذي أعاد للسَّاحة مفهوم الحصر فإنَّ كارل بوليني (1944) هو أوَّل مَنْ اسْتعمله، حيث قام هذا الأخير بتطوير الفكرة التي مَفَّادها أن الاقتصاد في المجتمعات القديمة قبل ظهور الرأسمالية كان دائما محصوراً في المجتمع، أما بعد ظهور النظام الرأسمالي لم يَعِد الاقتصاد محصوراً في المجتمع ، فالسوق يُسيِّر نفسه بنفسه ( عرض ، طلب ، ثمن) . يمكن تَمييز أربع أصناف للحصر:

<sup>55</sup> POLOCINICZAK Sébastien, L'EMBEDDEDNESS en question : « De la métaphore polonienne originelle à sa conceptualisation granovetterienne au sein de la sociologie économique structurale des marchés », congrès national de sociologie de l'AFS, Atelier, l'encastrement social de l'économie, mardi 24 février, 2004, 14h30-16h30, pp (3-5).

<sup>56</sup> HAULT Isabelle, « EMBEDDEDNESS et théorie de l'entreprise, autour des travaux de Mark Granovetter », en quête de théorie, *Annale des mines*, juin 1998, p.83.

- الحصر المعرفي (هيربيرت سايمون 1978 وجيمس مارتش 1991)
- الحصر السياسي (أميتايريتزويوني 1983).
- الحصر الثقافي.
- الحصر البنوي: ويقوم هذا الأخير بتبيان أنّ العلاقات الاقتصادية تندرج في "أنظمة اجتماعية دائمة وملموسة"، في شبكات علاقات لفرد مع آخر والتي تظهر على المستوى الأكثر جزئية لكن مترابطة فيما بينها على المستوى الشامل.
- المقاربة من حيث الحصر البنوي تُمكن في تحليل النماذج الملموسة للعلاقات الاجتماعية التي تُحدد نمط البنية، المؤسسات والسلوكيات الاقتصادية المتوقع ظهورها، وذلك على نحوٍ دقيق.
- تحليل غرانوفيتز يندرج ضمن هذا النمط من الحصر والذي يُشكل الجزء الخاص والمهم الذي تنتظم حوله جميع أعماله منذ منشوراته الأولى.
- يُشير غرانوفيتز إلى أن المؤسسات الاقتصادية محدّدة ومُعرّقة من طرف العلاقات الاجتماعية في آن واحد، بذلك لا يمكن تحليلها إلا بربطها بدائرة اجتماعية. وحسب هذا العالم فإن مفهوم الحصر "EMBEDEDDEDNESS" يسمح بإبعاد التصميمات الحتمية للنظرية الكلاسيكية أو الشمولية، والعقلانية للنظرية الفردانية المنهجية في آن واحد عن الفعل البشري، كما تمكن من فصله عن الأطروحة البولونية المتعلقة بعدم حصر الفعل الاقتصادي والتنظيمي في العلاقات.
- قام علماء اجتماع غربيون بعد عمل غرانوفيتز بدراسات كثيرة حول نقل الموارد عبر شبكات العلاقات الاجتماعية، وطريقة تأثيرها على النشاطات الاقتصادية بما فيها نجاح إنشاء المؤسسات، فعلى سبيل المثال أعمال بُرت (Burt 1992, 2000) الذي سار في طريق غرانوفيتز بتحدثه عن الثقوب البنوية "Trous structuraux"، فالمقاول متمركز في مفترق

الطرق الفراغات البنيوية بمعنى أنه محصور في شبكة علاقات غير متكررة (روابط ضعيفة). وبمقدوره إضافة قيمة بالتوسط بين الجسور التي تربط بين هذه الفراغات.<sup>57</sup>

## 6- أسباب وأهمية اختيار الموضوع:

من بين مجموعة مواضيع البحث الموجودة والتي تحتاج إلى دراسة معمقة اخترنا هذا الموضوع المتمثل في تأثير شبكة العلاقات الاجتماعية على خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل المقاولين الشباب.

وتجدر الإشارة إلى أنه لا يخلو أي بحث من أسباب تدفع الباحث إلى الخوض فيه ودراسته، وأهمية تجعله أكثر علمية وموضوعية، وقد جاءت أهمية الدراسة وأسباب اختيار الموضوع كما يلي:

### أ- الأسباب:

بالحديث عن أسباب اختيار الموضوع، نُورد سببين اثنين كان لهما دور حاسم في الوصول بنا إلى الاهتمام ببحثنا بموضوع المقاول وشبكة علاقاته الاجتماعية وتأثيرها على النشاط الاقتصادي لاسيما على خلق المؤسسات مع تأكيد أن هذين السببين هما في الواقع لحظتين تم عيشهما من طرف الباحث خلال مسيرته التكوينية في الجامعة خلال طور التدرج وما بعد التدرج.

لقد شكّلت السنوات الأولى للدراسة في طور التدرج تخصص علم اجتماع التنظيم والعمل، مجالاً لاهتمام متزايد وتدرجي بسؤال كيف يتمكن بعض الأشخاص (المقاولون) من خلق مؤسساتهم؟ أي ما هي العوامل التي تساعد هؤلاء الأشخاص على خلق مؤسساتهم؟.

<sup>57</sup> CHABAUD Didier et NGIJOL Joseph, « La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché », *Revue internationale PME*, Volume 18, N°1, 2005, p.38.

ففي إطار المقاييس المُدرسة وِخلال النِّقاشات التي كانت تَحْتَضِنها قاعات الدَّرْس، كان سُؤال ما هو دور الشبكة العلاقات الاجتماعية في النشاط الاقتصادي؟ السؤال الغائب الحاضر دوما؛ الغائب لجهة التَّنَاول المَوْضوعي لواقع حصر النشاط الاقتصادي (خلق المؤسسات) في المجتمع (شبكة العلاقات الاجتماعية) بأدوات مَعرفية وَمَنهجية عِلْمية وصارمة، والحاضر بِحُكم ما يُميز الواقع اليومي من تَخلف وانعدام للإنتاجية والأحكام المطلقة والنهائية التي تُقَدِّم على أنها إجابات للأسئلة المُعلقة. جاء اختيارنا دراسة موضوع الشبكة العلاقاتية للمقاولين الشباب وأثرها على خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة، تَتَوِيجا ومُقدمة لهذا الاهتمام الذي صاحَبنا طيلة التكوين في طور ما بعد التدرج. مواصلة وتعميق الموضوع المدروس لنيل شهادة الماجستير، إذ أردنا أن نَمْنَح لأنفسنا المزيد من الوقت من أجل جمع أكبر عدد ممكن من المعلومات حول الموضوع، حيث أردنا هذه المرّة أن ندرس المقاولين الشباب أو الجدد وليس المقاولين القدماء، كما أننا وسَعنا المجال الجغرافي للدراسة إذ أننا ندرس هذا الموضوع في ولاية تيزي وزو بكاملها وليس في منطقة من مناطقها .

#### ب- أهمية اختيار الموضوع:

يكتسي البحث العلمي -على العموم- أهمية عِلْمية وَعَمَلية تَدْفَع بالباحث إلى دراسته والبحث فيه وتَكْمُن أهمية الدراسة الحالية فيما يلي:

إن البحث عن ما يساعد المقاول على النجاح في خلق مؤسسته مثل شبكة علاقاته الاجتماعية من المواضيع المهمة خاصة في ظل انخفاض أسعار النفط في الأسواق العالمية. و بالتالي سعي الدولة للاستغناء عن الاقتصاد المبني على المحروقات و استبداله بالاقتصاد المنتج، وذلك بتشجيع الاستثمار وإنشاء المؤسسات كما تكتسب هذه الدراسة أهمية كبيرة انطلاقا من المكانة التي يَحْتَلها المقاول والمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حاليا في الجزائر، كما تُعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلا فاعلا لتدعيم الاقتصاد المحلي.

بما أن الدراسات الوطنية التي عالجت موضوع شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاولين ودورها في خلق المؤسسات محدودة إن لم نقل نادرة، فستكون هذه الدراسة مُكملة للدراسات التي عالجت المميزات السوسيو مهنية للمقاولين حيث تُعتبر شبكة العلاقات الاجتماعية ميزة مُهمة من بين هذه المميزات ولكنها إما غائبة في تحليل هذه الدراسات أو لم يعطى لها الاهتمام الذي تستحقه، فتكمن إذن أهمية هذه الدراسة في إعطاء عناصر تحليلية حول هذا النقص.

## 7- أهداف الدَراسة :

في الحقيقة، لا تَبتغي هذه الدراسة أهداف كثيرة و/أو غير قابلة للتحقيق، نريد لدراستنا أهدافا واقعية عمَلية وفي حدود قدراتنا وتجربتنا البحثية القصيرة، رغم أن غاياتها تتجاوز واجب تحرير وعرض ومناقشة الأطروحة إلى غايات تَنفتح على مُستقبل بحثي، يَطمح الباحث من خلاله الاشتغال الدَّؤوب نظريا وميدانيا على كل ما له علاقة بعالم المقاولاتية والشبكة العلاقاتية.

- ❖ تهدف دراستنا إذن، إلى تقديم فهم موضوعي وتفسير لدور العامل الاجتماعي أو المجتمع وبالضبط دور شبكة العلاقات الاجتماعية (الروابط القوية أو الضعيفة أو كليهما) للمقاولين في النشاط الاقتصادي أي في إنشاء المؤسسات الاقتصادية.
- ❖ كما تهدف إلى محاولة التَّعرف على فئة المقاولين الشَّباب وخصائصهم الاجتماعية والمهنية التي ساعدتهم في عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة.
- ❖ التَّعرف على العراقيل والصُّعوبات التي تُعرقل طريق المقاولين خلال عملية خلق مؤسساتهم الاقتصادية.
- ❖ نطمح أيضا إلى استنتاج نوع الروابط الاجتماعية (قوية كانت؛ عائلية أو ضعيفة؛ معارف) التي تساعد المقاول الشَّباب على خلق مؤسسته الاقتصادية، وبالتالي مقارنة نتائج دراستنا مع نتائج الدراسات السابقة.

## الفصل الثاني

المدخل النظرية المفسرة  
للمؤسسة وللمقاولة

## الفصل الثاني

### المدخل النظرية المفسرة للمؤسسة الاقتصادية وللمقاولة

أولاً: ماهية المؤسسة الاقتصادية.

1-التعريف الاقتصادي للمؤسسة

2-التعريف السوسيولوجي للمؤسسة الاقتصادية.

3-معايير تصنيف المؤسسات الاقتصادية.

4-المدخل النظرية المفسرة للمؤسسة

1.4. المؤسسة حسب النظريات الشمولية

2.4. المؤسسة حسب النظريات الفردانية

3.4. المؤسسة كبناء اجتماعي للفاعلين: التحليل الاستراتيجي

4.4. المؤسسة كمكان للتنشئة الاجتماعية

5-النظريات الاقتصادية الحديثة للمؤسسة.

6- نقد وتقييم النظريات

7- الاهتمام بالمؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة في العالم

ثانياً: المقاولة والنظريات المفسرة لها .

1-ماهية المقاولة.

2-عوامل ظهور المقاولة

3- نظريات المقاولة والمقاول.

4 - نقد وتقييم النظريات

5- تصنيف المقاولين

6-خصائص ومميزات المقاولين.

8- الأهداف السوسيو-اقتصادية للمقاولين

لقد أدى ظهور الرأسمالية ثم الليبرالية والانفتاح على العالم إلى تحرير المبادرات الفردية، انتشار القطاع الخاص بشكل واسع، تشجيع عملية خصخصة المؤسسات العمومية وإنشاء مؤسسات اقتصادية خاصة مختلفة عن طريق عملية المقاولة، التي أصبحت ظاهرة يهتم بدراستها العديد من الباحثين في مختلف التخصصات، إذ تُعتبر من الحقول الدراسية الواعدة في العلوم الاقتصادية والاجتماعية وعلوم التسيير، حيث و بعد الحرب العالمية الثانية ازداد الاهتمام بها بشكل كبير خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية التي ظهرت فيها مراكز بحث وملتقيات علمية وندوات حول مجال المقاولة.

أثار تحديد مفهوم المؤسسات الاقتصادية عامة، و الصغيرة و المتوسطة خاصة، و المقاولة جدلا كبيرا في الفكر الاقتصادي و السوسيولوجي، و ذلك لأنه من الصعوبة وجود تعريف مُحدد و دقيق للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المقاولة، يكون مقبولا لمختلف الاتجاهات الاقتصادية، أي أنه بالرغم من توفر الكثير من الدراسات حول المؤسسة الاقتصادية و المقاولة إلا أنه لا يوجد هناك إجماع لإيجاد تعريف واحد و موحد لهما، و الإجماع الوحيد الموجود هو غياب تعريف عالي لكل منهما يتقبله الجميع، حيث نسعى من خلال هذا الفصل إلى إبراز و تحديد تعريفات مختلفة لكل منهما حسب الاتجاهات الفكرية.

من خلال هذا الفصل نحاول تقديم المجال النظري للمؤسسة الاقتصادية و المقاولة، حيث سنتطرق إلى ماهية و خصائص كل منهما ثم نلخص بعض النظريات المفسرة لهما مع نقدها و تقييمها، كما سنعطي لمحة قصيرة عن الاهتمام بالمؤسسات و بالصناعات الصغيرة و المتوسطة في العالم و في الأخير سنتطرق إلى تصنيف المقاولين، خصائصهم و أهدافهم.

## أولاً: ماهية المؤسسة الاقتصادية

يمكننا تصنيف المؤسسات الاقتصادية من حيث حجمها إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة من جهة، ومؤسسات كبيرة من جهة أخرى، وهذا التصنيف له فائدة كبيرة في مختلف المجالات، و لهذا فإن إعطاء مفهوم واضح و موحد ليس بالأمر الهين، فمن الصعب إعطاء مفهوم شامل للمؤسسة الاقتصادية عامة، و للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خاصة، نظرا للتطور السريع في المفاهيم الاقتصادية، الاجتماعية و العلمية، و التطور المستمر التي تشهده المؤسسات لتتبع و اتساع نشاطها و اختلاف آراء و أفكار علماء الاقتصاد و الاجتماع، جعل كل واحد منهم يُعرّف المؤسسة حسب منظوره و فيما يلي سنعرض تعريفين في مجالين الاقتصادي و السوسيولوجي.

1-التعريف الاقتصادي للمؤسسة:<sup>1</sup>

إن المؤسسة كبيرة من حيث قيمة مبيعاتها و عدد عمالها أو صغيرة أو متوسطة.

## تعريف المؤسسة الصغيرة:

هي عبارة عن مشروع صغير الذي لا يقل عدد العاملين فيه عن 100 عامل، وهو المشروع الذي يملكه و يديره صاحبه، و حجمه محدود ضمن الصناعة التي يعمل فيها، و عدد الموظفين فيه لا يزيد عن 100 موظف.

و هناك من يُعرّفها على أنّها مؤسسات في قطاع الصناعات الحرفية، حيث تُمارس داخل منشآت صغيرة يعمل في كل منها تسعة (09) مُشتغلين فأقل، و تقوم بنشاط من الأنشطة الصناعية المختلفة لجسائها أو تُقدّمها كخدمة صناعية للغير، وهي تابعة للقطاع الخاص و يغلب عليها الطابع الفردي و لا يملك أغلبها دفاتر أو حسابات منتظمة. يمكن تعريفها أيضا على أنّها المشروع الذي يخلق عملا بدرجة مخاطرة عالية أو عدم تأكّد كبير لغرض تحقيق الربحية، و ذلك بالتعرف على الفرص المتاحة و تجميع الموارد الضرورية لإنشاء المشروع.

<sup>1</sup> الباحثة برنور الهدى - المركز العربي الديمقراطي <https://democraticac.de/?p=40830>

أما البعض فيُعرفها على أنها تلك المؤسسات التي تمتاز بمحدودية الموارد التكنولوجية، المالية (رأس المال) والموارد البشرية (العمال) وبساطة في التنظيم الإداري وتعتمد على تمويل ذاتي، حيث رأس المال يتراوح بين 5 آلاف دولار ( 638 320 DA ) إلى 65 ألف دولار (8 298160 DA) وعدد العمال أقل من 10.

### تعريف المؤسسة المتوسطة:

تُعرف على أنها كل وحدة إنتاج أو وحدة خدمات صناعية ذات الحجم الصغير، وتتمتع بالتسيير المستقل وتأخذ إما شكل مؤسسة خاصة أو مؤسسة عامة، وهذه الأخيرة هي مؤسسات محلية (بلدية وولائية).

يرى البعض الآخر أنّ المؤسسة المتوسطة هي منظمة مملوكة من طرف عدد كبير من الأفراد قياسا للمنظمة الصغيرة، تُدار من قبل إدارة مهنية، ويعمل فيها عدد أكبر من العاملين. كما يرى البعض الآخر أنّ المؤسسة متوسطة الحجم تمثل مرحلة وسيطة بين الحجم الصغير والحجم الكبير والانطلاق إلى ممارسة الأعمال على صعيد البيئة العالمية. فإذن توجد تعاريف متعددة للمؤسسة من الناحية الاقتصادية بينما نجد أنه من الناحية السوسيولوجية لم يتم اعتبار المؤسسة بحّد ذاتها كهدف دراسة سوسيولوجية من طرف العلماء الاجتماعيين إلا بانطلاق الثمانينات.

حاول كل من دينيس سيغريتان ( Denis Segretin ) و رونوسانسوليو (Renaud Sainsaulieu)، سنة 1986، بناء النظرية السوسيولوجية للمؤسسة. إلى ذلك الحين، جعلت المؤسسة في الهامش سواء في علم اجتماع العمل الذي يهتم أساسا بالمؤسسة عن طريق المشاكل الاجتماعية، أو علم اجتماع المنظمات الذي يعتبرها المكان المثالي للملاحظة والتحليل الاستراتيجي وعلاقات السُلطة.

### 2- التعريف السوسيولوجي للمؤسسة الاقتصادية:

نجد في علم اجتماع العمل تعاريف للمؤسسة بقدر عدد المدارس الموجودة. المغزى يكمن في معرفة إن كانت المؤسسة تُشكّل صنفا متوافقاً مع دراسة الفعل الجماعي.

يُعتبر العديد من علماء الاجتماع المؤسسة مستقلة نسبيا عن المجتمع، إذ أنّها تستحوذ على هوية خاصة بصفتها: "(...) مجموعة مُواصفات المؤسسة التي تجعلها خاصة، ومستقرة ومتناسقة وبالتالي قابلة للتَّعرف"<sup>2</sup>

بالنسبة لجون بول لارسون (J.P.Larçon) و ر.ريتر (R.Reitter)، فيرى اختلاف المنظمات عن بعضها البعض، وهذه الاختلافات مُحددة لأنّ المؤسسة اختارت أن تكون "المهمة التي أوكلتها لنفسها، التكنولوجيا التي تستخدمها وعدد المنتجات التي تصنعها". تحت هذه الشروط، تشكل المؤسسة بالضرورة صنفا متناسقا لدراسة الفعل الجماعي. تضم هذه المقاربة حدّين:

الحدّ الأول يأخذ بعين الاعتبار أنّه في الغالب ما تُرى المؤسسة من الزاوية الميكرو-سوسيولوجية فقط وإهمال محيطها.

الحدّ الثاني يتمثل في كونها لا تأخذ بعين الاعتبار العناصر الثقافية والاجتماعية التي تتشارك فيها جميع المؤسسات: البعد النقابي، الإطار القانوني (مثال: قانون العمل)، الهُويات الجماعية للعمال المبنية حول مفاهيم علم الطبقات (الطبقية)، تنظيم العلاقات الاجتماعية في المجتمع.

بالنسبة لـ: كلود دُرو (C.Durand) "المؤسسة يُمكن أن تكون نموذجاً مُصغراً للعمليات الاجتماعية التأسيسية للمجتمع"، أما بالنسبة لـ: أ. غُرز (A.Gorz) "المؤسسة هي المكان الذي تُعبّر فيه بصفة تامة وَظِيفِيَّة "La fonctionnalisation" و تَقْنِيَّة "La technicisation" العمل البشري بصفته تجسيدا فعلياً للعقلانية الاقتصادية عن طريق نخبة تهتم بالتنسيق، التشغيل و التنظيم، تظهر المؤسسة إذن كنظام فرعي في نظام معقد ". نلاحظ أنّ التعريف الذي تقدم به كلود درو سوسيولوجي أكثر من تعريف غُرز، لأنّ الأول يعتبر المؤسسة كنموذج مصغر من العمليات التي من شأنها تكوين المجتمع، أما الثاني فقدم تعريفا اقتصاديا و متعلقا أكثر بعلوم التسيير و عدم الإشارة بوضوح إلى الأبعاد الاجتماعية للمؤسسة.

<sup>2</sup>BEITONE Alain, DOLLO Christine et autres, *Sciences sociales*, éd. Dalloz, Paris, 2000, p.321.

و بالنسبة ل: م. موريس (M. Maurice)<sup>3</sup> "يجب على المؤسسة أن تُستوعب في المجتمع، إذ أنّها تلعب دورا فعّالا كمُنتجة لعمليات اجتماعية خاصة بالمجتمع الذي تُعتبر جزءا دائما منه" و يجد ج.ل. لفيل (J. L. Laville) : " كل مؤسسة مُدرجة في مجموعة من العلاقات الاقتصادية والاجتماعية، و من المستحيل فهم السلوك إنّ تم التّجريد من هذه العلاقات. لكن، و إنّ كانت كل مؤسسة مقيدة عن طريق ضغوط المحيط فلا يخلو هذا الإطار من مساحات للمناورة. و تُعتبر ممارسات المؤسسة هنا كبناء اجتماعي نابع من المعوقات الخارجية و تصميمها في أشكال التنظيم الداخلي في آن واحد." من خلال التعريفين السابقين نستنتج أنّ المؤسسة مُنتجة للمجتمع و مُنتجة منه، و لا يمكن فهمها خارج المجال العلاقتي.

### 3- معايير تصنيف المؤسسة الاقتصادية:

هناك اختلاف في المعايير المُعتمدة في تصنيف المؤسسات الاقتصادية، فمنها ما يعتمد على قطاع النشاط، الحجم، الشكل القانوني، طبيعة الملكية و على الطابع الاقتصادي<sup>4</sup>

#### • قطاع النشاط:

هذا التصنيف مهمّ على المستوى المحلي أو الاقتصاد الكلي، فتُصنف المؤسسة إلى ثلاثة قطاعات أساسية وهي:

أ- القطاع الأول: و يضم المؤسسات التي لها علاقة متينة مع الطبيعة كالمؤسسات الإستخراجية والزراعية وآلات الصيد البحري.

ب- القطاع الثاني: و يعتبر تابع للقطاع الأول، والذي هو قطاع المؤسسات التحويلية للقطاع الصناعي والمؤسسات التابعة للبناء والأشغال العمومية (بناءات خفيفة وثقيلة).

<sup>3</sup> Ibid., p.322.

<sup>4</sup> منتديات الجلفة لكل الجزائريين والعرب، منتديات الجامعة و البحث العلمي، الحوار الأكاديمي و الطلابي، قسم أُرشيف منتديات الجامعة، بحث حول أصناف المؤسسات الاقتصادية <https://djelfa.info/vbshowthread.php?t=782240>: en ligne

ت- القطاع الثالث: وهو تابع للقطاع الأول والثاني، حيث أنه يضم مؤسسات التوزيع والتسويق ومؤسسات النقل بأنواعها والتأمين والبنوك. ويرى بعض علماء الاقتصاد ظهور قطاع رابع في البلدان المتقدمة والذي يشمل الاتصالات بمختلف أنواعها والإعلام الآلي.

### • حسب الحجم:

يُعتبر هذا المعيار من المعايير الكمية المستخدمة في تصنيف المؤسسات، إذ يعتمد على عدد العمالة، وهناك اختلاف كبير بين الدول المتقدمة و الدول النامية فيما يتعلق بتطبيق هذا المعيار، حيث تعتبر الشركات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية و اليابان، شركات متوسطة و ربما كبيرة في دول أخرى، و حسب هذا المعيار تنقسم المؤسسات الاقتصادية إلى ثلاثة أنواع:<sup>5</sup>

#### أ- المؤسسات الاقتصادية الكبرى:

و هي مؤسسات تُوظف عدد كبير من العمال يتجاوز عددهم الآلاف وحتى مئات الآلاف في بعض الأحيان (أكثر من 500 عامل)، وينقسم هذا النوع من المؤسسات إلى:

– المؤسسات الكبرى دولية النشاط.

– المؤسسات الكبرى محلية النشاط.

#### ب- المؤسسات المصغرة أو وحدات الاستغلال الفردي:

و تنشط هذه المؤسسات في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، وهي تشترك في خاصية واحدة، تتمثل في أن إدارة هذا النوع من المؤسسات يقوم بها صاحب المشروع بصفة أساسية، وقد يساعده مجموعة من العمال إن دعت الحاجة إلى ذلك شريطة أن لا يتجاوز عددهم عشرة (10) عمال.

<sup>5</sup> جبار محفوظ، المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة و مشاكل تمويلها، دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال

الفترة الممتدة 1999 إلى 2001، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 5، بسكرة، الجزائر، 2003، en ligne - <http://thesis.univ-biskra.dz/1074/3.pdf>

**ت- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:**

تحتل هذه المؤسسات الموقع الوسيط بين النوعين السابقين، تُوظف المؤسسات الصغيرة من 10 إلى 49 عاملاً والمؤسسات المتوسطة تشغل من 50 إلى 250 عاملاً. و لكن تجدر الإشارة إلى وجود صعوبات في استعمال هذا المعيار في تصنيف المؤسسات ويرجع ذلك إلى:

- تبيان ظروف البلدان النامية ومستويات نموها.
- اختلاف ظروف الصناعة من فرع إلى آخر في نفس البلد.
- المستوى التكنولوجي المستخدم، والذي يميل إلى تكثيف العمالة على رأس المال في البلدان النامية.

**● حسب الشكل القانوني<sup>6</sup>:**

تصنف المؤسسات قانونياً إلى مؤسسات أشخاص ومؤسسات أموال

أ-شركات الأشخاص: كالمؤسسات الفردية، شركات التضامن، شركة التوصية البسيطة.

ب-شركات الأموال: مثل شركات ذات مسؤولية محدودة (SARL) وشركة الأسهم والتوصية بالأسهم.

**● حسب طبيعة الملكية: تصنف المؤسسات حسب الملكية إلى من تعود له الملكية:**

- أ- المؤسسات الخاصة: وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها إلى شخص واحد أو مجموعة أشخاص، أي هم الذين يتحكمون فيها دون تدخل الدولة.
- ب- المؤسسات العمومية: والتي تعود ملكيتها للدولة أو الجهات المحلية، حيث تقوم الدولة بإنشاء تلك المؤسسات لعدة أسباب نذكر منها:
  - المساهمة في الاقتصاد الوطني.
  - تأميم المؤسسات التي هي كانت ملكاً للأجانب.

<sup>6</sup> منتديات الجلفة لكل الجزائريين والعرب، مرجع سبق ذكره.

ت- المؤسسات المختلطة:

وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها إلى الدولة والخواص كفرع شركة سوناطراك التي تشترك فيها الدولة مع بعض المؤسسات الأجنبية.

• نوع النشاط: نجد الأنواع التالية:

أ- المؤسسات الصناعية: تمتاز بطابعها الإنتاجي، فهي تختص في صناعة السلع المختلفة سواء تلك المنحدرة من الصناعات الثقيلة كالحديد والصلب أو من الصناعات الخفيفة كالنسيج.

ب- المؤسسات التجارية: وهي تهتم بالنشاط التجاري الذي يتم بعملية البيع والشراء دون أدنى تحويل كالمساحات الكبرى والأروقة.

ت- المؤسسات الفلاحية: تقدم ثلاثة أنواع من الإنتاج: النباتي، الحيواني والسّمكي.

ث- المؤسسات الخدمائية: وهي التي تقدم خدمات معينة كمؤسسة النقل والبريد والمواصلات، الجامعة،... الخ.

4 - المدخل النظرية المفسرة للمؤسسة:

تختلف التفسيرات النظرية للمؤسسة باختلاف النظريات السوسيولوجية العديدة والمتنوعة، فكل منها يحاول تفسير المؤسسة حسب مبادئها النظرية والمنهجية. سنحاول أن نلخصها في أربعة أنواع من التفسيرات الشمولية أو الكُلانية (البنوية، الوظيفية والماركسية)،

الفردانية (نظرية الفاعل الاجتماعي، التفاعلية، النموذج العقلاني)، التحليل الاستراتيجي لـ ميشال كروزي (Michel Crozier) وفريدبرغ (Herhard Freidberg) ونظرية رونو سانسوليو (Renaud Saisaulieu) حول المؤسسة.

## 1.4- المؤسسة حسب النظريات الشمولية :

شَرحت النظريات الشُّمولية أو الكُلانية التي تنطلق من الكُل "المجتمع" لشرح "الأجزاء" أو "الفرد"، بنظرة حتمية للمؤسسة عن طريق الوظيفية التي تحلل المؤسسة من خلال طريقة اشتغالها، فائدتها ووظائفها المختلفة (وظيفة اقتصادية، اجتماعية...)، أو من خلال بُنيتهما، نَتحدث هنا عن البِنْيوية، أو كذلك من خلال النِّزاعات كما كان يفعل كارل ماركس في تحليله الذي يعتبر الاقتصاد مُحدِّدا لكل شيء، لاسيما العلاقات الاجتماعية و المؤسسة كسبب لوجود البورجوازية في المجتمع، إذ يرى أنّ البورجوازية تتواجد من خلال المؤسسة التي تمثل وسيلة لاستغلال الطبقة العاملة الشَّغيلة من طرف الطبقة الرأسمالية المالكة لرأس المال .

و يرى ماركس أن المؤسسة لا تقوم فقط بوظيفة إنتاجية فحسب، وإنّما تمثل أيضا فضاءً يَتميز بروابط اجتماعية تَنازعية بين أرباب العمل الذين يَستحوذون على وسائل الإنتاج والبروليتارية الذين لا يملكون سوى قوة العمل و التي يستغلها أرباب العمل.

ألان توران (A.Touraine) أحد الأوائل الذين اهتموا بالمؤسسة في إطار الإسهام في أطروحة سوسيولوجية للعمل. لاحظ هذا العالم في علم الاجتماع أنّ أهمية مشاكل المؤسسة لم تكف عن التفاقم، ما دفعه للتساؤل: "هل يجب الختم بالاستقلالية المتزايدة للمؤسسة باعتبار هذه الأخيرة نظاما اجتماعيا فعليا يتم تحليلها داخليا عن طريق وظيفتها، تنظيمها وبنيتها، نموها ونزاعاتها؟"

كما لاحظ فيليب بيرنو (P. Bernoux) أنّ موضوع المؤسسة كان يُحلل انطلاقا من قنوات سوسيولوجية تنتهي إلى الزمن الماضي والتي ذكرناها سابقا، والمتمثلة في الوظيفية، البِنْيوية والنزاعية، وعبارة أخرى هذه القنوات لم تتمكن من إظهار فكرة أنّ تكون المؤسسة مصدرا مستقلا لبناء العلاقات الاجتماعية. يُشدّد رغم ذلك ألان توران

على ضرورة دراسة العلاقة بين المؤسسة و محيطها الاجتماعي، و التغيرات التي تحدث، تَدْخُلُ ضمن علاقات المؤسسة و النظام الاقتصادي و الاجتماعي<sup>7</sup>

2.4- المؤسسة حسب النظريات الفردانية (نظرية الفاعل، التفاعلية، الاتجاه العقلاني):

النظريات الفردانية تنطلق من الجزء، أو الفرد، أو الفاعل لفهم "الكُل" أو المجتمع. هذا شأن النموذج العقلاني الذي ساد في أول الأمر في ميدان علم الاقتصاد (النظرية القياسية) و علم اجتماع التنظيم (نموذج تايلور) ثمّ في علم اجتماع الفهم مع ماكس فيبير.

النظريات التفاعلية هي أيضا فردانية، يحكم أنها تنطلق من تفاعلات الأفراد لفهم الظاهرة الاجتماعية لأنّها ترى أنّ الأخيرة تَبْنِيها تفاعلات و علاقات الأفراد فيما بينها. ترى النظرية الاقتصادية القياسية إذن، المؤسسة كمكان إنتاج مُعْتَمَد اعتمادا مباشرا على السوق، وهذا بإسناد نموذج العقلانية للفرد أو للمقاول أو للأجير، الذي تتحكم فيه السوق و تَقُود اختياراته العقلانية الفردية اتّجاه هذا السوق. و يبحث هذا الفرد العقلاني عن مصلحته المادية.

أراد ماكس فيبير فهم المعنى الذي يمثله الفعل العقلاني للنموذج الرأسمالي و الذي فرض نفسه في الغرب بنهاية القرن التاسع عشر. لقد أسس نظرية الفعل العقلاني التي تسمح بوضع المبادئ العامة التي تُعرّف المؤسسة من خلال وصف للبيروقراطية، وهو النموذج المناسب لهذا النوع من السيطرة الرأسمالي، فالمؤسسة الرأسمالية العقلانية إذن هي شكل تنظيم النشاط الاقتصادي.

فعلا، المؤسسة مكان للتنظيم العقلاني الرأسمالي للعمل من خلال البيروقراطية التي تمنح القُدرة على التنبؤ. كما ينبغي الإشارة على أنّ تايلور (F.W.Taylor) و فيبير (Weber)

<sup>7</sup> GAY Thomas, *L'indispensable de la sociologie*, éd. Studyrama, Paris, 2004, p. 123.

كانا يتقاسمان، دون سابق معرفة بذلك، نفس الأفكار حول عالم القرن التاسع عشر العقلاني.<sup>8</sup>

يرى فريدريك وين سلاو تايلور أنّ عقلانية اشتغال المؤسسة عن طريق التنظيم العلي للعمل "OST"، بينما قام فيبير بتقليص المؤسسة إلى منظمة رسمية تتحول إلى شيء مُهيكل عن طريق نظام من القواعد وُضِعَت مسبقاً من خلال البيروقراطية.

#### 3.4- المؤسسة كبناء اجتماعي للفاعلين: التحليل الاستراتيجي:

مُثَلَّت المؤسسة إذ نحسب النموذج العقلاني، ولقد كانت المؤسسة الرأسمالية مسيطرة لأنها مؤسسة مبنية حسب هذا النموذج، الذي عرّفه علماء الاجتماع في حدود المصطلحات الفيبرية أو التaylorية، بينما قام الاقتصاديون بتعريفها بمصطلحات الفرد والسوق، إلا أنّ هذه النماذج لا تُعرّف فاعلين بالمعنى التام للمصطلح، العقلانية الفريدة.

رغم أنّ فيبير عرّف الفاعل بالمعنى الذي يمنحه لفعله، إذ أنه لم يهتم بالتصريح بمن هو وراء بناء هذه العقلانية. أما تايلور فأُسْندها للذين يُهَيِّمون على العلم، أي للإطارات الذين يفكّرون في الطرق العلمية لأداء العمل في المؤسسة، أما بالنسبة للاقتصاديين فهي قانون غير مرئي (يد خفية) المتمثل في قانون السوق. وهذا يعني أنّ المؤسسة لا تُعرّف فاعلين مستقلين الذين من شأنهم الاختيار.

تتجسد المؤسسة في صورة نظام ما يهتم فيه العقلانية الرسمية في تعيين الوظائف، ويتم هذا من خلال المبادئ البيروقراطية التي تتنبأ بكل شيء. بينما تُسَلِّط نظرية العلاقات الإنسانية الضوء على السلوكيات الغير المنتظرة أو الغير الرسمية (informels) التي تخرج عن نطاق هذا التنبؤ.

لقد ظهر التحليل الاستراتيجي كنظرية تفسيرية انطلقا من اللحظة التي نُقِدَت فيها النماذج الحتمية. في أيامنا هذه، يعرضها كلّ من كروزي (Crozier) وفريدبيرغ (Freidberg)

<sup>8</sup> BERNOUX Philippe, *La sociologie des entreprises*, éd. Seuil, Paris, 2009, pp (104-118).

(1977)، (1993) اللذان تأثرا بالباحثين الأمريكيين مارك (March) و سايمون (H.Simon) (1971) اللذان انتقدا النموذج العقلاني، حيث توصلا إلى أنه لا وجود للعقلانية المطلقة التي تُدافع عنها النظريات الاقتصادية الكلاسيكية (البيروقراطية و التايلورية) سواء بسبب الأطروحة : "الطريقة الأفضل الوحيدة one best way"، التي تُؤدي بنا إلى التفكير أنه يوجد حل جيد ووحيد لكل مشكلٍ، وهذا راجع للحتمية الكامنة في نظرياتهم.

يتحدث سايمون ومارك عن العقلانية المحدودة لأنّ الفاعل لا يستطيع عرض كل الحلول الممكنة لإيجاد الحل الأمثل لمشكلته، بل يتوقف عند الحل الأول الذي يُرضيه نظرا لمعارفه الذهنية المحدودة، ومحدودية معلوماته أيضا.

يتميز التحليل الاستراتيجي عن الأطروحات البنيوية الوظيفية (Parsons, Merton, Selznick) لكونه يعيد النظر في الوجه العلاقتي للأدوار من جهة، والامتثال الطبيعي لممارسي هذه الأدوار لتوقعات شركائهم من جهة أخرى.

انطلاقا من دراساتهم الميدانية التي طبقت فيها منهج دراسة حالة، قام ميشال كروزي وفريديريغ بتقديم تحليل استراتيجي في الأطروحات الأربعة التالية:<sup>9</sup>

- المنظمة بناءً لا إجابة للمعيقات، فالفاعلون هم الذين يبنون مع بعضهم الإجابات للمعيقات. ويتمثل الأمر هنا في تفسير كيف يتم هذا البناء.
- لا يقبل الناس أبدا أن يُعاملوا على أنهم وسائل لخدمة أهداف منظمات ما، كل إنسان لديه أهداف وتطلّعات خاصة به.
- التأكيد على حرية الفاعل واستقلاليتته.
- استراتيجيات الفاعلين دائما ما تكون عقلانية لكن هذه العقلانية محدودة كما تم الإشارة إليه سابقا.

<sup>9</sup>Ibid.,PP (131-141).

فعلا، حسب التفسير الاستراتيجي فإنه لا يمكن للنظام البيروقراطي، من خلال قوانينه الرسمية، التنبؤ بكل شيء، إذ أنه توجد مجالات و مواضع شك التي يُحاول الفاعلين التحكم فيها لزيادة سُلطتهم، ومن هنا يقوم الفاعلون ببناء نظام فعل ملموس. نفهم مما سبق أن الفاعلين يشاركون بلعبة السلطة التي يمارسونها وباستراتيجياتهم في بناء المؤسسة.

إنّ النظريات السوسيولوجية التفاعلية (جورج سيمل، أرفينغ غوفمان و ريمو بودو)، تُعرف المؤسسة الاقتصادية على أنّها نتيجة للتفاعلات الاجتماعية، أي العلاقات الاجتماعية المتبادلة بين الأفراد. هذه الأخيرة هي التي تلد المؤسسة، فالأفراد هم الذين يَبْنُون بعلاقاتهم المؤسسة الاقتصادية. نفهم من ذلك أنّ الفرد لا يتبع البنيات الاجتماعية بل يصنعها بتفاعله مع الآخرين وعلاقاته التي يتبادلها مع الآخرين.

#### 4.4- المؤسسة كمكان للتنشئة الاجتماعية:

و إن كان علماء اجتماع العمل والمنظمات يهتمون للحين بنظام اشتغال المؤسسة، فهي لا تشكّل الهدف المحوري للدراسة بالنسبة لكليهما بعد، وجب الانتظار إلى حين بداية الثمانينات ليظهر علم اجتماع المؤسسة، ويعتبر رونو سانسوليو ( Renaud Sainsaulieu) الباحث الأساسي في هذا المجال.

تطلع هذا الأخير، في بادئ الأمر، ليبين أنّ المؤسسة مبنية في العمق بعلاقات السلطة التي تأخذ شكلا فيها ثم تتطور، وقد أصبحت أحد الأماكن التي تتم فيها التنشئة الاجتماعية للفرد كما هو الحال في المدرسة أو في الأسرة. وبهذا، أكد على البعد الثقافي للعمل: يُنشئ الفرد في المؤسسة علاقات اجتماعية مُستدامة، يَبْنِي فيها هُويته بالصورة الذاتية التي يفرضها والتي يستقبلها بالمقابل.<sup>10</sup>

يجد كل من رونو سانسوليو و د. سغرتن (D.Segretin) أنّ المؤسسة كمنشأة محورية للمجتمع، قادرة على تحديد شكل جديد لتنظيم العلاقات الاجتماعية فيمكنها بالفعل:

<sup>10</sup> GAY Thomas, Op.cit, p. 125.

- تشكيل مكان لإنتاج الهويات الجماعية والفردية؛
- أن تكون مكانا لثقافة خاصة ومستقلة (ثقافة مؤسسة)؛
- أن تكون مَصْدَر التَغْيِر الاجتماعي بِنَث قِيَمِهَا و نَمَازج التمثيل الخاصة بها في المجتمع<sup>11</sup>.

## 5- النظريات الاقتصادية الحديثة للمؤسسة:<sup>12</sup>

لا يمكننا التحدث عن النظريات الاقتصادية الحديثة للمؤسسة دون أن نُعْرِج باختصار على أهم أفكار الكلاسيكيين في هذا المجال وخاصة منهم آدم سميث، الذي يُعْتَبَر من الأوائل الذين فكروا في وظيفة المؤسسة في المجتمع ودورها في بناء مجتمع مثالي وتتلخص أفكاره فيما يلي:

- العقلانية التامة لكل الأطراف، والبحث عن تعظيم الربح، و المعلومات التامة.
- ينظر للمؤسسة من خلال وظيفة الإنتاج.
- تعتبر المؤسسة بمثابة "علبة سوداء" تدخل إليها المواد الأولية «Inputs» وتخرج منها المواد المصنعة «Outputs»، أي هناك تجاهل تام لتنظيمها وكيفية تشغيلها.
- يتصرف الفرد كرجل اقتصادي «Homo-economicus»، يسعى فقط إلى تحقيق الربح ومصالحه الخاصة، ولا تؤثر عليه عواطفه ولا عناصر من مجتمعه (كالعلاقات الاجتماعية)، فهو يمتاز بالعقلانية التامة في اختياراته، وهو مثل السوق تُحَرِّكُهُ يَدٌ خَفِيَّةٌ، والسوق هو الذي يسمح للفرد بتلبية احتياجاته مُقَابِل عَرْضِهِ لِقُوَّة عَمَلِهِ المتخصصة، وهنا تظهر المؤسسة كمكان للتبادل (السوق) يَتَّحَدِد فيها سعر التوازن (قوة عمل، تلبية حاجات).

ظهرت النظريات الاقتصادية الحديثة للمؤسسة بهدف إعادة النظر في الأفكار الكلاسيكية حولها: عقلانية تامة، معلومات تامة، الرجل الاقتصادي، منافسة

<sup>11</sup> BEITONE Alain, DOLLO Christine et autres, Op.cit, p. 322.

<sup>12</sup> النظريات الاقتصادية للمؤسسة ، تلخيص للأستاذة رقام: Economic Lesson /facebook-17/02/2014

تامة...الخ، من بينها تلك التي ترى أنّ وجود المؤسسة وتسييرها يؤدي إلى التعاقد مع كثير من المتعاملين: التعاقدية "Théories contractuelles" ، سواء كانوا موجدين بداخل المؤسسة أو خارجها، وهذه العقود ضرورية حتى تتم عملية التبادل، لكن لها تكاليف وأشكال بديلة (سوق أو مؤسسة) ولها حقوق قابلة للتفاوض، وتعتبر النظريات الثلاثة الآتية عن المدخل التعاقدية فيما يلي:

#### أ-نظرية تكاليف المبادلة ( La théorie des coûts de transaction ):

وترى هذه النظرية أنّ المؤسسة هي شكّل من أشكال التنظيمات التي تتحمل تكاليف المبادلة حينما تتوجه إلى السوق، و من أهم رُوّادها ويليامسون (Williamson)، وكواز (Coase 1937).

تتمثل تكاليف المبادلة هذه، في تكاليف تشغيل نظام التبادل في اقتصاد السوق، تكاليف التفاوض، تكاليف إبرام العقود و الرقابة عليها، تكاليف تحويل حقوق الملكية كموضوع للتبادل. يرى كواز أنّه حينما تقوم المؤسسة ببعض المهمات، ستُخَفِّض من تكاليف التبادل الناتجة عن اللجوء إلى السوق، و في هذا السياق تكون المؤسسة كتعويض للسوق دون أن تحلّ محله تماما لأن ذلك سيتسبب في خلق تكاليف تنظيمية، لذلك فإنّه ليس من المعقول أنّ تكون المؤسسة كبديل للسوق إلا حينما تكون تكاليف التبادل أكبر من التكاليف التنظيمية.

#### ب- نظرية حقوق الملكية (La théorie des droits de propriété):

تعتبر هذه النظرية كل مؤسسة قابلة للتسيير، وتجدر الإشارة إلى ضرورة فصل بين ملكية المؤسسة وتسييرها، فالمالك و الميسّر ليس لهما نفس الأهداف و لا نفس المعلومات و لا نفس إمكانيات و وسائل التصرف.

فالمالك يُفوض للمُسيّر وكالة لتسيير حقوق ملكيته، و هذا التفويض هو عبارة عن عقد يعطي مجال للرقابة و الصراعات و التأثير و لعب السُلطة، بهذا أعطت هذه النظرية شكلا جديدا للعلاقات السائدة في المؤسسة بخصوص العلاقات التعاقدية من

خلال التنازل عن حقوق الملكية، ومن أشهر رُوّادها  
ألشين(1972)(Alchian)، دمتز (Demetz).

### ج-نظرية الوكالة (La théorie de l'agence):

أعدت هذه النظرية صياغة النظريتين السابقتين (تكاليف المبادلة و حقوق الملكية)،  
حيث ترى أنّ المؤسسة هي عبارة عن مجموعة من العقود المُبرمة والتي يجب المُبادرة إليها  
وتنفيذها والرقابة عليها.

يُمكن تعريف علاقة الوكالة على أنّها عقد يُبين أنّ شخصاً (أو مجموعة أشخاص)  
يُسمى بالعامل الرئيسي (Agent principal)، يُكلف شخصاً آخر يُسمى الوكيل تنفيذ  
باسمه مهمة معينة، ممّا يتطلّب من العامل الرئيسي تفويض جزء من سلّطته في اتّخاذ  
القرار إلى الوكيل، ولكن المعلومة التي يعرفها الشخصان ليست نفسها، فالعلاقة بين  
هذين الشخصين غير متماثلة، إذ أنّ الوكيل عموماً له معارف أكثر من الرئيسي حول  
المهمة التي يجب أن يقوم بها، ممّا يؤدي إلى القول أنّ العقد غير تام، وإذا أراد الرئيسي  
مراقبة الوكيل فيجب عليه تحمل تكاليف أخرى للوكالة من خلال مثلاً مفتشي  
الحسابات.

وبالتالي فهذه النظرية توصلت إلى أنّ كل علاقة تعاقدية، سواء كانت داخلية أو خارجية  
عن المؤسسة، هي علاقة وكالة، وعليه فإنّ المؤسسة لا توجد فيها علاقات سلّطوية بل  
علاقات تعاقدية.

### 6- نقد و تقييم النظريات:

أول المقاربات السوسيولوجية للمؤسسة اقترحها عالم الاجتماع الألماني ماكس  
فيبر، وكان ذلك في مصطلحين: البيروقراطية والعقلانية، وهذا يظهر لنا غريباً بلّ  
تحريضا في وقتنا الحالي، لأنّ البيروقراطية منطوية حول نفسها على عكس المؤسسة التي  
تريد أن تكون اليوم فعّالة، مرنة، تفاعلية ومفتوحة، فإذاً هذه المصطلحات لا يمكن

جمعهما، والمؤسسة البيروقراطية تظهر كنموذج بعيد كليا عن الوقت الحالي، فهي إذن غير عقلانية.

النظرية الاقتصادية القياسية العقلانية (Standard) من جهتها، ترى أنّ المؤسسة مكان مُخصص فقط للإنتاج، أي أنّها علبة سوداء تدخل إليها المواد الأولية وتخرج منها المواد المصنعة الموجهة للاستهلاك. و ترى أيضا أنّ الأفراد و أصحاب رؤوس الأموال و المصانع عقلانيين في اختياراتهم موجّهين من طرف ميكانيزيمات السوق، و تحلّل هذه النظرية هؤلاء على أنّهم وحدات منفصلة أو معزولة عن الواقع الاجتماعي و توجههم فقط نحو الحد الأقصى من المنفعة، أما التصور السوسولوجي للفاعل الاقتصادي فهو فاعل مجتمعي، وهذا ما أطلق عليه ماكس فيبير بالفعل الاقتصادي الاجتماعي، الذي يُنتج عن طريق التفاعل في المجتمع ويعتبر نتاجا اجتماعيا.

نستنج من ذلك أنّ هذه النظرية لم تعطي الأهمية للروابط بين الفاعلين التي هي الأصل في بناء المؤسسة.

نظرية الفاعل من جهتها (Théorie de l'acteur)، أو بالضبط التحليل الاستراتيجي لمشال كروزي و اييرار فريدبرغ نقدت النموذج العقلاني، وهذا بعد ظهور "مصطلح العقلانية المحدودة" من طرف مارك (March) و هاربت سيمون (H. Simon) اللذان بيّنا أنّ الفعل الاقتصادي لا يمتاز بفاعلية مطلقة، لأنّ هذا الفاعل عندما يكون أمام مشكل لا يختار الحل الأمثل (Solution optimale) الذي يستوجب عرض كل الحلول الممكنة للمشكل ثم اختيار الحل المناسب له، وهذا بسبب المَحْدودية المعلوماتية. فهو لا يملك كل المعلومات

اللازمة لذلك، و الفاعلين لهم أسبابهم الخاصة للقيام بالفعل العقلاني بالنسبة لهم، ولكن ليس بالنسبة للآخرين، ومن أجل بلوغ أهدافهم يَبْنون استراتيجيات، و ذلك باستعمال مواردهم التي يكونون على علم بوجودها، و لكن قد تكون هناك عراقيل تجعل فعلهم محدود.

وبالتالي، يتم تحليل المؤسسة على أنها مجموعة من الاستراتيجيات الفردية، وألعاب الفاعلين (Jeux d'acteurs)، فلأفراد هم الذين يبنون المؤسسات، كما نقدت هذه النظرية النماذج الحتمية الشمولية أو الكلاسيكية، كالبنوية التي اهتمت بالمجموعات البنوية مثل المؤسسة، وهذا عن طريق تأثير البنيات سواء كانت سوسيوسياسية أو اقتصادية، والوظيفية التي تُفسر وجود المؤسسات الاقتصادية انطلاقاً من وظائف مُعرفة مُسبقاً.

كما أنها تفتقر عن الأطروحات البنوية الوظيفية لكل من تالكوت بارسون (Talcott Parsons)، روبرت ميرتون (Robert Merton) وسلزنيك (Selznick)، منتقداً بذلك من جهة المظهر العقلاني للأدوار، ومن جهة أخرى التطابق الطبيعي تقريبا للذين يقومون بالدور مع ما ينتظره شركائهم.

ولكن نظرية الفاعل التفسيرية لا تشير إلى ديمومة الروابط، والنظرية الاقتصادية القياسية تجهل حتى وجودها في العلاقة التبادلية على مستوى السوق، العقلانية الفردية وشفافية السوق تكفي لوصف النظام، وهذا ما ينتقده التيار المؤسسي لسبب قوي ألا وهو: أنّ الفعل التنظيمي لا يمكنه فهمه بدون وجود روابط بين الفاعلين المجبورين على التعاون فيما بينهم، والذي لا يمكن تقليصه إلى تبادل على مستوى السوق.<sup>13</sup>

التحليل الذي قام به رونو سانسوليو (R. Sainsaulieu) عن المؤسسة لقي صدقاً كبيراً في مجال علم الاجتماع المؤسسي والتنظيمي، خاصة تحاليله حول ثقافة المؤسسة ودور التنشئة الاجتماعية في المؤسسة، ولكنه أنتقد من طرف كل من م. موريس (M. Maurice)، ج. ج. سيلفستر (J. J. Sylvestre) و ف. سيللي (F. Sellier)، حيث يرى هؤلاء أنّه لا نستطيع تقدير المؤسسة بعناصر حتمية من محيطها الثقافي، التكنولوجي أو الاقتصادي لأنّ المؤسسة لا تملك لا داخل ولا خارج، بل هي مدروسة في المجتمع الذي

<sup>13</sup>BERNOUX Philippe, Op.cit, pp. (103-141).

<sup>14</sup>BEITONE Alain, DOLLO Christine et autres ,Op.cit, p.323.

انحصرت فيه، وهذا يتطابق مع ما تراه المقاربات السوسيولوجية المعاصرة لعلم الاجتماع الاقتصادي، التي تَنقُد النظريات الاقتصادية الحديثة المذكورة سالفاً، وتُبين أنّ النشاط الاقتصادي محصور (Encastré) في المجتمع أي في شبكة العلاقات الاجتماعية.

إنّ هذه المقاربات تسمح لنا بفهم ظاهرة التعاون والثقة بين الأفراد الذين يَبْنون المؤسسات عن طريق نسجهم لشبكات علاقاتية. وفي الأخير يمكن القول أنّ هذه النظريات هي عبارة عن إنتاج غربي و من طرف علماء غربيين حول مجتمعاتهم، و يبقى تطبيقها على مجتمعنا الجزائري نسبياً، فالمجال و المنطلق النظري ليسا نفسيهما.

## 7- الاهتمام بالمؤسسات و بالصناعات الصغيرة و المتوسطة في العالم:

في التَنظيم الجديد للإنتاج، الاقتصاد الوفير أقل أهمية من اقتصاد الحجم، ولهذا فإنّ في معظم قطاعات الإنتاج ما يهم ليس صنع سلع مادية بكميات كبيرة ووفيرة، وإنّما خلق و الاهتمام بالقيمة من أجل الزبائن الذين تتغير احتياجاتهم باستمرار، و في هذا الإطار تجد الهياكل الصغيرة مكانة لها في نظام الإنتاج.

لقد سمحت الأزمة الاقتصادية لسنة 1973 للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة العودة بقوة للمقدمة، حيث لم تُظهِر هذه الأخيرة إمكانياتها في المقاومة فحسب، و إنّما في إمكانية

التحول النشط في مجال التكنولوجيا، وكذلك في استطلاع الأسواق الجديدة. و بهذا فإنّ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تُشكّل إجابة غير متوقعة للأزمة.

فأضحّت الصناعات و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تلعب دوراً هاماً خاصة منذ نهاية القرن الماضي، باعتبارها عنصراً أساسياً في التنمية المستدامة بشقيها الاقتصادي والاجتماعي، فهي تلعب دوراً ريادياً في إنتاج الثروة و توفير مناصب الشغل، وهي وسيلة اقتصادية و غاية اجتماعية يجب الاهتمام بها أكثر فأكثر، و لهذا فإنّ معظم دول العالم

أصبحت واعية بالدور الاقتصادي الذي تلعبه هذه المؤسسات، ليس فقط بالنسبة للدخل القومي وتوفير فرص العمل، لكن أيضا في الابتكارات التكنولوجية وإعادة هيكلة و تحديث الاقتصاد والاستقرار الاجتماعي، فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة تساهم مساهمة فعّالة في مختلف المؤشرات الاقتصادية، فهي تشكل 3/4 الحجم الاقتصادي و التجاري العالمي، وتساهم بـ 64.3%، 57% و 50% في الإنتاج الوطني الخام لكل من اسبانيا، اليابان والولايات المتحدة الأمريكية.

وإذا كانت هذه المؤسسات مهمة في الدول المتقدمة، فهي أكثر أهمية في الدول النامية، خاصة في ظل التحديات الراهنة التي يطرحها النظام الاقتصادي الجديد، وما طَبَعَتْهُ من تحولات في معظم المجالات، نظرا لما تعاني منه هذه الدول من اختلال كبير في اقتصاداتها، وحاجتها المتزايدة إلى إيجاد فرص العمل لتخفيض نسبة البطالة فيها. ونظرا للدور الفعّال الذي تلعبه الصناعات و المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا السياق، فإن معظم الدول السائرة في طريق النمو عملت و لزالَت تعمل على تطوير هذا القطاع الاستراتيجي في بناء نسيج اقتصادي منتج و متكامل، و تحفيز القطاع الخاص على الاستثمار و بهذا سيحدث تَغْيِير جذري في الاقتصاد، فلقد ساهمت هذه المؤسسات مثلا: في الفيليبين بإنشاء 74%، 63% في تنزانيا، 88% في اندونيسيا، و 58% في الهند.<sup>15</sup> أما بالنسبة للدول المتقدمة فَعَرَفَ مجال الصناعات الصغيرة و المتوسطة تطورا كبيرا بها، ففي فرنسا على سبيل المثال، خلال الفترة الممتدة بين 1971 و 1979<sup>16</sup>، انتقلت نسبة المؤسسات التي تُوظف أقل من 100 أجير من 39% إلى 43% من مجمل الاقتصاد، أمّا بالنسبة للمؤسسات الموظفة لأقل من 20 أجير من 20.5% إلى 23.3% من مجمل الاقتصاد، و فيما يتعلق بالعدد الإجمالي للوظائف ارتفع إلى 800 000 وظيفة من بينها 400 000 في الصناعة.

<sup>15</sup> <http://thesis.univ-biskra.dz/1074/3.pdf>، مفاهيم عامة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

<sup>16</sup> BANGSON A. et SABEL C., *Les PME et le développement économique en Europe*, éd. La découverte, 1994, pp (138-158).

هذا ما يُبين الدور الأولي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق مناصب العمل خاصة في قطاعات معينة كالصناعة الغذائية، الأدوات الكهربائية،... الخ. و بالتالي، ففائدة الحجم الصغير لا تتمثل في خلق مناصب شغل فحسب، وإنما تتعدى ذلك إلى جلب وتحقيق الابتكار ومراقبة السوق.

ومن بين أسباب عودة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الوجود، نجد الاحتياجات الجديدة التي ظهرت بسبب محدودية المؤسسات الكبيرة وتجدد المقاولة الذي سببه ارتفاع نسبة البطالة والتي أنجرت عنها تحرير اليد العاملة التي نجد ضمنها مُنشئي مؤسسات.

تتفاعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذن بطريقة مختلفة تماما عن المؤسسات الكبيرة فيما يخص مواجهة العراقيل والمنافسة الشديدة، حيث باستطاعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تبني إستراتيجية تصحيح انتهاجها، بينما تصعب هذه الأخيرة على المؤسسات الكبيرة، كما أنها تأخذ وقتا طويلا لذلك بالإضافة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرنة بالمقارنة مع المؤسسات الكبيرة التي تمتاز بالصرامة، وهذا يعود إلى صغر حجمها.

### ثانيا: المقاولة والنظريات المفسرة لها

تُعتبر المقاولة من الحقول الدراسية ذات الأهمية الكبيرة في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير و حاليا في علم الاجتماع الاقتصادي، حيث، وبعد الحرب العالمية الثانية، ازداد الاهتمام بها بشكل كبير خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، فلقد ظهرت مراكز أكاديمية عديدة و ملتقيات دراسية و ندوات في المقاولة، و يرجع عدة باحثين هذا الاهتمام البالغ بهذا الحقل الدراسي من طرف الولايات المتحدة الأمريكية، إلى النمو الكبير الذي يُحققه اقتصادها بفضل تنامي عدد كبير لمؤسساتها الصغيرة والمتوسطة و المصغرة، والتي كانت تتميز بفعالية عالية في أدائها و تأقلمها مع مختلف الظروف و البيئات.

لقد تعددت التعريفات والمفاهيم التي اقترحت للمقاولة، حيث ركزت كل نظرية من النظريات المقترحة من قبل الباحثين على زاوية معينة وخاصة.

### 1- ماهية المقاولة:

إن التباين بين التعريفات والمفاهيم للمقاولة، وكذلك الغموض في بعض منها قد يرجع في الأساس إلى عدم وجود تعريف مُتفق عليه يوضح بدقة مفهوم المقاول، هذا الأخير الذي يرتبط بمفهوم المقاولة ارتباطا كبيرا، ولتوضيح ذلك، ومحاولة الوصول إلى تعريف واضح للمقاولة والمقاول، نتطرق فيما يلي إلى أهم التعريفات التي وصل إليها الباحثون في هذا المجال.

يعرف روبرت ايسريتش (Robert HISRIC) المقاولة على أنها: "السيرورة التي تهدف إلى إنتاج مُنتج جديد ذو قيمة و ذلك بإعطاء الوقت و الجهد اللازمين، مع تحمل المخاطر الناجمة عن ذلك بمختلف أنواعها (مالية، نفسية، اجتماعية)، و بمقابل ذلك يتم الحصول على إشباع مادي ومعنوي"<sup>17</sup>.

من خلال هذا التعريف تتضح فكرة تحمل المخاطر التي تنجم عن المغامرة باقتراح مُنتج جديد على المستهلك قد يكون مقبولا أو مرفوضا من طرف هذا الأخير.

يُعرفها البروفيسور الأمريكي هوارد ستفنسن (Howard Stevenson) في جامعة هارفاد أنها "اكتشاف الأفراد أو المنظمات لفرص الأعمال المتاحة و استغلالها"<sup>18</sup>. "يشير ستفنسن في هذا التعريف إلى ضرورة التوافق بين الموارد المتاحة والموارد الضرورية لاستغلال الفرص المتاحة.

<sup>17</sup> HISRIC Robert D., PETERS Michel P., *ENTREPRENEURSHIP : Lancer, élaborer et gérer une entreprise*, éd.

Nouveaux horizons, Paris, 1989, p.07.

<sup>18</sup> حمزة لفقير، تقييم البرامج التكوينية لدعم المقاولة مع دراسة حالة برنامج GREE GERM المعتمد في غرفة الصناعات التقليدية والحرف - سطيف، رسالة لنيل الماجستير في علوم التسيير، فرع تسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة بومرداس، السنة الجامعية 2008/2009، ص.26.

و يُعرّفها بيتر دروكر (Peter Druker) فيقول: "المقاولة هي فعل الإبداع الذي يتضمن إعطاء الموارد المتاحة حاليا والقدرة على خلق قيمة جديدة"<sup>19</sup> ، يُسلط الضوء هذا التعريف على عنصر الإبداع من أجل توليد قيمات جديدة باستعمال الموارد المتوفرة. وأعطى الاتحاد الأوروبي سنة 2003 التعريف التالي للمقاولة: " هي عبارة عن الأفكار والطرق التي تُمكن من خلق و تطوير نشاط ما عن طريق مزج المخاطرة و الابتكار و/أو الإبداع والفاعلية في التسيير و ذلك ضمن مؤسسة جديدة أو قائمة"<sup>20</sup> يركز هذا التعريف على مدى أهمية كل من الإبداع و الابتكار والمخاطرة خلال النشاط المقاولاتي.

### ❖ المقاولة بين الفطرة و الاكتساب:<sup>21</sup>

إن قضية المقاولة هل هي فطرية، أي يلد الإنسان بها، أو مكتسبة، أي يتعلّمها من خلال عملية تكوينية بتنشئته الاجتماعية في عائلة تتميز بالأعمال، أو في معاهد و مدارس، سال عليها الكثير من الحبر.

إذ يرى بعض العلماء أمثال شان (Shane)، و نيكولو (Nicolaou) في 2010، بأنّ المقاولة أو عالم الأعمال، هو مخصص لنخبة متطلعة إلى الأفق، ولها مكانة هامة، لقد وُلدت و في فَمِها مِلْعَقَة من النقود، و التي تُمرّر من الآباء إلى الأبناء. نفهم من هذا بأنّ المقاولة ليست مكتسبة بل هي فطرية، حيث تكون الاستعدادات لمهنة المقاول وراثية، تحملها مورثات الحمض النووي للمقاول، و لا يستطيع أيّ إنسان أن يكتسب بإرادته و بتخطيطه القدرات المقاولتية ومهارات ريادة الأعمال .

بينما هناك علماء أمثال فرانك (Franke، 2003) و بغلي و آل (Begley et Al)، الذين رفعوا شعار " لا نلد مقاولين بل نصيرُ كذلك " و نقدوا بشدة أصحاب الاتجاه الأول، الذين يرون بأنّ المقاولة فطرية، و اعتمدوا في نقدهم هذا على أنّ المقاول يملك جانبا نفسيا ومجموعة من الخصائص السيكلوجية التي تجعله مستعدا بأنّ

<sup>19</sup>NADIM Ahmad and SEYMOUR Richard G., Defining Entrepreneurial Activity, P.08,

<http://www.oecd.org/dataoecd/2/62/39651330.pdf> on 16-12-2008 at 13 : 51.

<sup>20</sup> حمزة لفقير، مرجع سبق ذكره، ص.27..

<sup>21</sup>MAHMOUDI Mourad, pp (1- 10).

يكون مقاولا كالمخاطرة، الإسرار والعزيمة، أضف إلى ذلك العوامل المحيطة به، سياسية وقانونية، وخاصة اجتماعية كشبكة العلاقات الاجتماعية والعائلية، وتساعد كل هذه العوامل في أن يصبح الشخص مقاولا .

و بالتالي يمكن لشخص أن يتعلم، أو يكتسب طيلة فترة حياته المهارات المُقاولتية، وذلك بالانتماء أو بالكبر في عائلة اعتادت على الأعمال، أو بالتكوين في مراكز التعليم المقاولتي. فالمقاولة أصبحت تخصصها يُدرس في المعاهد والجامعات، وذلك عبر برنامج متعلق بتنمية مهارات ريادة الأعمال مثل " مدرسة الأعمال " ( Business School )، التي ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1970.

من خلال التعريفات المُقدمة، يتبين أنه وبالرغم من اختلاف الزاوية التي تُعتمدها في التحليل، إلا أنها تتطرق إلى مفهوم المقاولة على أساس أنها مجموعة من النشاطات (سيرورة) ووظيفة، لكن هناك من يراها كحقل دراسي علمي أو مجال أكاديمي، والدليل على ذلك الاهتمام المتزايد من طرف الباحثين. ولقد أصبحت المقاولة تخصصا يُدرس في الجامعات، وفي هذا الإطار يعرف ل. ج. فليو (L-J Filion) المقاولة على أنها "الحقل الذي يُعنى بدراسة واقع المقاول وتطبيقاته، من حيث نشاطاته وخصائصه والآثار الاقتصادية

والاجتماعية لسلوكياته، وكذلك يدرس أساليب دفع ودعم وحماية النشاط المقاولتي

22..

<sup>22</sup> حمزة لفقير، مرجع سبق ذكره، ص.27..

2- عوامل ظهور المقاولة:<sup>23</sup>

يرتبط تطور المقاولة بالثورة الصناعية وظهور الرأسمالية، هذان العاملان حَوَّلَا المجتمع الأوروبي بعمق، حيث أظهرتا فيها فئات اجتماعية جديدة وفاعلين اقتصاديين جُدد يُدعون بالمقاولين، وهم حاملون لروح جديدة تتميز بالعقلانية والإصرار. ويمكن تلخيص العوامل التي أدت إلى ظهور المقاولة في النقاط التالية:

## ❖ التَّعْمِير:

ل. دافيزيس (L. Davezies) يشرح أنه يوجد رابط بين تطور المدن و النمو الاقتصادي وتوسيع الأسواق (العمل، السلع، الخدمات، المعلومات ما بين الأشخاص). إذُ بازياد التَمَدُّن ازدادت احتياجات الناس، ما أدَّى بالضرورة إلى تطوير النشاط المقاوِلي و إنشاء مؤسسات للإنتاج من أجل تربية هذه الاحتياجات.

## ❖ تطور الأسواق والتقدم التقني:

سمح تحسن نوعية المعيشة سواء منها الغذائية أو الصحية بتحصيـل إنتاجية عمَل أفضل. انجرَّ عن ذلك ارتفاع الطلب في الأسواق وتنوع هذه الأخيرة.

## ❖ تحسين وتوسيع المستوى التعليمي للشعب:

لم تُعَمِّم الدولة التعليم القاعدي إلا ابتداءً من القرن التاسع عشر، رغم أنها شاركت قبل ذلك في إنشاء مجتمعات عالمة وأكاديميات.

المُنشأة الأولى تربط بين البحث والتعليم وهي المدرسة التطبيقية للدراسات العليا التي أنشأت سنة 1968، ولاحقاً المركز الوطني للبحث العلمي (CNRS)، والذي يرى النور بعد 20 سنة (سنة 1989).

يساهم إنشاء هذه المؤسسات في تطوير النمو العلمي فحسب، وإنما ساهم في إيقاظ حاجة المستهلكين لمنتجات جديدة.

<sup>23</sup> AIT SIDHOUM Houria, *Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale, Essai de modélisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprises dans la wilaya de Béjaia*, Op. cit, pp (80-88).

لعب تطور البحث العلمي والتقني، الذي دعمته الدولة والمؤسسات، دورا هاما في نهاية القرن التاسع عشر في ظهور المقاولة.

### ❖ دور الدولة:

إنّ دور الدولة أولوي ويظهر على مستويين اثنين: المستوى السياسي، حيث تُعرّف الدولة الإطار القانوني مُشكّل من مؤسسات قانونية تُسنّ القوانين المشجعة للمقاولة، كالقوانين والقواعد التي تسود على قطاعات الاستثمار مثلا، أما بالنسبة للمستوى الثاني، فتعتبر الدولة فاعل بصفة كاملة في ديناميكية التجميع والمبادرة في إنشاء المؤسسات عن طريق سياسات الدّعم.

### 3 - نظريات المقاولة والمقاول:

في بداية الأمر تجدر الإشارة إلى أنّ مفهومي المقاولة والمقاول هما على علاقة، لذلك سنحاول فيما يلي عرض باختصار أهم التيارات والنظريات التي تطرقت إلى دور وأهمية المقاول.

### ❖ النظريات التقليدية:

التحليلات الاقتصادية الكلاسيكية هي ماكرو- اقتصادية، إذ أنّها تشرح الحركة الكلية للاقتصاد وإنتاج الثروة، فعلاً لا يتحدث الاقتصاديون الكلاسيكيون عن المؤسسات ولا عن المقاولين. ف.كيسيناوي (F.Quesnay) من جهته اعتبر مكانة المقاول في الطبقة العقيمة، وذلك في جدولته الاقتصادي حيث يعتبر المقاول مجازفاً، لا يُنتج ثروة وإنما يقوم بتحريكها فقط.

منذ بداية القرن الثامن عشر، قام ر. كونتيون (R.Cantillon) بشرح أنّ المقاول ضرورة مُلحة لسيرورة اقتصاد السوق، إذ أنّه يجازف بتحريك الثروة. كونتيون من بين الأوائل الذين اقترحوا أسس نظرية المقاولة المتمثلة في كل من: عدم اليقين و المجازفة. على عكس ج. ب.ساي (J.B. SAY) الذي يضيف الابتكار عند التّموضّع في الإطار الاقتصادي والصناعي.

يُعرف هذا الأخير المقاول على أنه الوسيط بين العالم الذي يُنتج النمو والعامل الذي يُطبقه على الصناعة، وهو بذلك فاعل رئيسي للإنتاج ولتأدية هذه المهمة، كما يتوجب عليه اكتساب صفات استثنائية كالقدرة على الحكم والقيادة وصفات أخلاقية مُغايرة. أمّا كارل ماركس فلم يَصُب اهتمامه على المقاول وإنما على سيرورة الاقتصاد الرأسمالي بأكمله، حيث يشير إلى أن ما يهم ليس الفرد وإنما وظيفته الاقتصادية في النظام الرأسمالي، فيتوجب على المقاول تحقيق الربح وإلا أفلس واختفى. كان التطور الذي عرفته الرأسمالية، حسب ك. ماركس، سببا في تحويل منتجين مستقلين صغار إلى بروليتاريين. أتاح تطور البورصة والقروض انتشار مؤسسات كبيرة واحتكار الملكية الاقتصادية من طرف عدد مصغر من الصناعيين الاقتصاديين، يسميها كارل ماركس بالطبقة الرأسمالية أو البورجوازية.

#### ❖ النظريات الكلاسيكية المُحدثة:

بالنسبة للعلماء الكلاسيكيين المُحدثين، فإنّ المقاول يدخل ضمن المؤسسة في إطار نموذج "المنافسة الخالصة والمثالية" لـ والراس (Walras). ولا يحقق المقاول ربحا، كما لا يبتكر، ووظيفته الوحيدة هي دمج عوامل الإنتاج (رأس المال والعمل). يعتبر أ. مارشال (A.Marshall) أنه يوجد نوعين من المؤسسات، الصغيرة والكبيرة، ووظيفة المقاول الذي يترأس مؤسسة صغيرة قام هو بتأسيسها كوظيفة مدير الأعمال الذي يسير مؤسسة كبيرة.

ويعرف المقاول كشخصية مفتاحيه في المجتمع الصناعي يُسمّيها: "القائد الصناعي". تقوم هذه الشخصية بضبط، بتسيير، بتنظيم والتحكم بالآلية الصناعية. يتوجب على هذا المقاول الاتّسام بعدة صفات، كماعينة الفرص ومخاطر الاستثمار وقدرات نفسية تحفز فريق العمل خاصته، كما ينبغي اغتنام فرصة الاستفادة من الاختراعات التي يتوصل إليها العلماء من أجل التجارة بها.

#### ❖ فيبير (Weber) وسومبار (Sombart) : الدين وروح المؤسسة.

يربط م. فيبير بين "الأخلاق البروتستانتية" التي تعتبر ظاهرة اجتماعية وثقافية مع "الروح الرأسمالية" التي بدورها ظاهرة اقتصادية، يُعرفُ المقاولين على أنهم أشخاص نَشئُوا في "مدرسة الحياة الصعبة، يفكرون بالعواقب وجرؤن في الوقت ذاته، رجال واثقون ومُتَزِنون قبل كل شيء، ثاقبو الفكر، مُلتزِمون كامل الالتزام بمهامهم، معتمدون آراء متشددة ومبادئ بورجوازية صارمة"<sup>24</sup>.

يتجَنَّد المقاولون "بالروح الرأسمالية" المتمثلة بالعقلانية، يعتمدون "أخلاقا بروتستانتية" التي مميزاتا الأساسية: الجدية، التربية الجيدة والتوفير، فهم إذن أغنياء ويطبقون معارف علمية على أرض الواقع. أماو. سومبار فتطرق إلى عناصر تُحوِّل "البورجوازيين القدامى" إلى "بورجوازيين حديثين" الذي يمر بجزأين هما: العقلانية وحرية العمل والمقاولة.

#### ❖ ج. أ. شمبيتر (J.A. Schumpeter) المقاول والابتكار:

يفكر بعض المحللين ك: شمبيتر (Schumpeter) أن الميزة الأساسية للسلوك المقاولاتي هي الإبداع والابتكار، يتوجب على المقاولين إذن أن يشهدوا ابتكارا حقيقيا وقدرة على الإبداع، وظيفتهم الأساسية هي الإبداع وإدخال تركيبات إنتاجية في محيط ما.<sup>25</sup> وفي هذه الشروط، يُشكّل الإبداع، الابتكار واكتشاف الفرص الأجزاء المفتاحية لظاهرة المقاولة، وليس من الضروري أن يكون الإبداع إبداعا منقطعاً، إلا أنه بإمكان المقاول نسخ فكرة وتعديلها بطريقة تحقق التنافسية.

إجرائيا المقاول، حسب شمبيتر، يختلف من جهة عن المسير الذي يضمن دائما النشاط الروتيني، ومن جهة أخرى عن الرأسمالي الذي، حسب تعريفه، يأتي برؤوس الأموال اللازمة للشروع في المؤسسة ثم تنميتها.

#### ❖ النظريات المعاصرة:<sup>26</sup>

<sup>24</sup> WEBER Max, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, éd. Plon, 1964, p. 70.

<sup>25</sup> SCHUMPETER, cité par GANI Messad, Op. cit, p.65.

<sup>26</sup> AIT SIDHOUM Houria, *Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale, Essai de modélisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprises dans la wilaya de Béjaia*, Op.cit., p.88

علماء الاقتصاد المعاصرون لما قبل 1980، اتخذوا تطور المجتمعات المجهولة، الرأسمالية التسييرية،... الخ مركز اهتماماتهم. بعد إصدار كتاب "الصغير جميل" "Small is beautiful" ل: شوماشير (Schumacher) سنة 1973، أُطلق الجدل حول كَوْن إنشاء المؤسسات مَخْرَجاً ضرورياً لامتنصاص البطالة في أوروبا.

مساهمة علم الاجتماع تتمثل في إعادة رسم مسيرة المقاول من أجل فهمها أكثر. من أين أتى؟ ما هو مصدره الاجتماعي؟ ما هو التعليم الذي تَلَقَّاه؟ ما هي خبراته المهنية؟ ما هي علاقاته؟ ما كان دافعه لإنشاء مؤسسته؟ ما هي مساهمة عائلته و أصدقائه في عملية إنشاء مؤسسته؟ أصبحت المؤسسة حالياً محلّ اهتمام فروع جديدة للمعرفة كعلم الاجتماع الاقتصادي المعاصر.

#### ❖ م. كاسون (M. Casson) (المعلومة والعائلة):

يحاول كاسون تمديد التحليل الكلاسيكي الجديد لتقديم المقاول، يسلط الضّوء على عنصرين ضروريين للنجاح المقاولاتي: العائلة (إنشاء شبكة علاقات لإيجاد تمويلات وأسواق) و إتقان تسيير المعلومة. يعرف كاسون المقاول بكونه شخصاً متخصصاً يقوم باتخاذ قرارات مدروسة متعلقة بتنسيق الموارد النادرة.

#### 4- نقد وتقييم النظريات :

لقد اعتمدت أغلب الدراسات التي تطرقت إلى موضوع المقاول على أسلوبين لتعريف المقاول: الأسلوب الأول الذي يركز على أعمال المقاول وسلوكياته ووظائفه، وهذه الطريقة تُعرّف المقاول على حسب سلوكياته وأفعاله، حيث أنها تصف وظائفه. والأسلوب الثاني هو الذي يصف المقاول على حد ذاته، أي صفاته وخصائصه الشخصية.

لاحظنا من خلال عرض وتحليل مختلف النظريات التي تناولت المقاولة والمقاول أنّ هناك من النظريات التي حللت المقاول على أنه مُحاب للأخطار ومُجَدِّد وذو قرار جيد، وذلك ضمن نظريات كل من كونيون، شمبيتر وساي.

يُعتبر شمبتيير أوّل من ركّز على عنصر الإبداع و الابتكار في الميدان الاقتصادي، فالمقاول حسب هذا المُفكر يقوم بوظيفة الإبداع الذي يُعرّفه على أساس أيّ تغيير يسمح بتحقيق أرباح جديدة، ولهذا فإنّ الربح هي المكافئة العادلة للمقاول الذي أخذ على عاتقه المخاطرة، وهو بذلك يعتبر الإبداع محرك النمو الاقتصادي و التطور التكنولوجي.

و يرى أنّه بدون مقاولين لن تكون هناك منافسة، كما أنّه فرّق بين المقاول المالك والمسير، فالأول هو المالك و في نفس الوقت المسير و المستغل للفرص و المبدع، أمّا الثاني فهو أجير فقط، و بالتالي فلا يحتمل المخاطرة. المقاول في نظر هذا المفكر هو مبدع، محرك، مُنشط السوق و هو فرد يقظ، لكن بعض الاتجاهات الفكرية ترى أنّ الإبداع ليس شرطاً لكي يكون الفرد مقاولاً، فقد يأخذ أو ينسخ فكرة سابقة موجودة لكي يُعدّلها. النظريات الحديثة من جهتها ترى أنّ روح المقاولة هو سلوك و ليست ملامح أو صفات شخصية لفرد ما، في حين يؤكد كاسون أنّ سلوك المقاول بعيد عن التكميم، و قد يعود تفسير ذلك للمدرسة السلوكية، فيرى ماك ليلاند، الذي كان أبرز المنظرين في هذه المدرسة، أنّ تحديد الرغبة في تحقيق الذات أهم عامل مُفسر لسلوك المقاول، و في فترة الثمانينات إلى حدّ الآن عرف مفهومى المقاولة و المقاول المرتبطان، اهتماماً كبيراً يُترجم في العديد من الأبحاث في مختلف العلوم و التخصصات الاجتماعية و الإنسانية... يبقى تكييف هذه النظريات لميدان و بلد الدراسة، لأنّ كل ميدان له خصائصه الثقافية، الاجتماعية، الاقتصادية... الخ.

## 5- تصنيف المقاولين:

تجدر الإشارة إلى أنّه توجد أصناف عديدة من المقاولين، سنحاول إذن تقديم التصنيفات المتداولة منها:

### ❖ تصنيف شمبيتر (Schumpeter):<sup>27</sup>

مقاربة شمبيتر (1935)، تُشير لوجود أربعة أصناف تاريخية للمقاولين، لم تُؤخذ بعين الاعتبار الأهداف والمحفزات في هذا التصنيف، ويتمّ تحديد أصناف المقاولين عن طريق الوظائف الاقتصادية التي يطبقها والمواقع الاجتماعية التي يحتلها.

- الصانع التاجر: يمثل غالبا مشروعا رأسماليا، يشغل هذا المقاول عدّة وظائف وموقعه متوارث.
- قائد الصناعة: الذي يتصرف إما عن تأثير خاص أو بهدف تحقيق الملكية أو السيطرة على معظم الأفعال الاقتصادية.
- المدير الأجير: الذي يملك مكانة خاصة، يمكن أن يهتم أو لا يهتم بنتائج المؤسسة، سلوكه في كل الأحوال لا يُعتبر رأسماليا.
- المؤسس: الذي يُسَخّر نفسه بصفة كاملة في بداية حياة المؤسسة ومن ثمّ ينسحب.

### ❖ المقاول الحر في والمقاول الانتهازي:

وهو تصنيف قديم يعود لسنة 1967، يُميّز صورتين للمقاولين حسب ظروف الإنشاء: المقاول الحر في والمقاول الانتهازي.

- المقاول الحر في: ينشئ مؤسسته دون خبرة طويلة خاصة بما يخص التسيير. يملك هذا الأخير خبرة تقنية جدّ معتبرة ويتبنى موقفا أبويا على مستوى مؤسسته، يخشى فقدان السيطرة عليها ويرفض بهذا النمو وكل ابتكار.
- المقاول الانتهازي: على عكس الصنف السالف ذكره، يملك مستوى تعليمي أعلى وتجارب عمل متنوعة وعديدة. هذا المقاول يُجيد التسيير ويرفض الأبوية، كما ينشغل بنمو وتطور مؤسسته.

<sup>27</sup> GANI Messad, Op.cit, pp (66-67).

6- خصائص و مميزات المقاولين:<sup>28</sup>

عندما نحاول تحديد خصائص و مميزات المقاولين، فإننا لا نجد أنفسنا أمام فرع محدد من الناس أو وظيفة اجتماعية محدّدة يأتي منها المقاولون، لأننا نجد من المقاولين من كانوا أغنياء أو فقراء، ذكور أو إناث، رؤساء أو مرؤوسين، ... الخ، لكنّ جميعهم مُشتركون في بعض الخصائص الشخصية التي سوف نحاول تلخيصها كما يأتي:

## ❖ الاستعداد والميل نحو المخاطرة:

إنّ الأشخاص الذين يملكون الشجاعة والجرأة لخلق مؤسساتهم يمتازون بالميل إلى المخاطرة هم مقاولون، والمخاطرة تكون إمّا عند بدأ المشروع أو أثناء تشغيله، فالمسير/المالك يعمل غالبا بأمواله الخاصة حتى أنّ هذه المخاطرة قد تمتد إلى العائلة، أيضا مع احتمالية فشل المشروع.

يجب على المقاول أن يتمتّع بالميل إلى المخاطرة والحذر من المقامرة لأنّ الأولى تقوم على العمل الشاق وانهماز الفرص المتاحة له، والثانية على الحظ والمصادفة. يعرف المقاولون أهدافهم جيّدا، ويعملون كل ما بوسعهم من أجل تحقيقها، وهم منظّمون فسيولوجيا على أنّهم يختلفون في درجة الرغبة في النجاح عن الآخرين لأنّ رغبتهم في النجاح والتفوق كبيرة، لذلك فميلهم للمخاطرة كبير.

## ❖ الثقة بالنفس:

لقد أظهرت مُعظم الدراسات أنّ المقاولين يملكون قدرة كبيرة على ترتيب مشاكلهم المختلفة وحلّها والتعامل معها بطريقة أفضل من الآخرين وهذا بفضل ثقّتهم بأنفسهم، ويستطيع إذن المقاولون وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من أن يجعلوا أعمالهم ناجحة.

## ❖ الاندفاع للعمل:

<sup>28</sup> HISRICH Robert D., PETERS Michel P., Op.cit, p.56.

يمتاز المقاولون بمستوى الاندفاع العالي نحو العمل، على عكس الآخرين حتى أنّ درجة حماسهم تأخذ شكلا من العناد والرغبة الكبيرة في العمل الصعب أو الشاق.

#### ❖ الالتزام:

على المقاول التركيز الدائم على أهدافه وعدم تخليه عنها وتخطيط الأنشطة المختلفة. يمكن لأي إنسان أن ينجح في العمل الحر، ولكن يشترط أن لا يتراجع وأن يتعلم من أخطائه وأخطاء الآخرين، ذلك أنّ بقاء و نمو الأعمال و المشاريع لا يعتمد فقط على بعض الخصائص مثل الوضوح و التنظيم و التخطيط الجيد، بل نموها يرتكز كثيرا على التضحية و الالتزام.

#### ❖ التفاؤل:

يتميز المقاولون بالتفاؤل أكثر من بقية الناس، صحيح أنّه قد يفشل بعض الناس في تحقيق مشروع ما في مرحلة من مراحل حياتهم، ولكن يجب أن يتعلموا من أخطائهم ومن فشلهم، حيث أنّ الفشل حلقة في سلسلة النجاح.

### 7- الأهداف السوسيو-اقتصادية للمقاولين:

يتوجب على المقاول أن يكون بمستوى تحديد الأهداف الواجب الوصول إليها خلال مجال زمني ما، حيث يستند في هذا طبعا على البحث عن الربح والفائدة وضمان عائدات كثيرة.

لا يكتفي المقاول بالأهداف الاقتصادية، إذ يبحث أيضا عن أهداف من النوع الاجتماعي كالمكانة الاجتماعية، تقدير الآخرين، الهيبة، تنمية سلطته، وتحقيق ذاته. كما يبحث أيضا على المشاركة في الحياة الاجتماعية عن طريق الأفعال التضامنية والتكافل التي يمنحها للمجتمع لرفع اعتباره. ودائما ما يحاول أيضا ضمان الدخل أو وظائف لعائلته، وهنا نستهدف بحديثنا المقاول الجزائري بالخاصة.

خلال سنوات الثمانينات، شهدنا تجديدا حقيقيا للأفكار الليبرالية، تغذى بالوقت ذاته بليبرالية مكثفة لم تعرف إقباطا قطّ وتقدما معتبرا للنظريات الكلاسيكية المحدثه.

أُتِهمت الدولة حينئذ بإسراف المال العام، وشلّ الجهاز الاقتصادي، و التسيير السيئ وإحباط المبادرة الخاصة أو حتى تحويل المواطنين لمشاهدين.

ينبغي على الدولة إذن أن تتحوّل "لدولة الحد الأدنى". و لتحقيق هذا، يجب إلغاء الضوابط التنظيمية للنشاط الاقتصادي، خفض الخصوصيات الإلزامية والخدمات الاجتماعية. تحرير المؤسسات من العراقيل الإدارية. و يتوجب على الدولة أيضا ضمان حماية التنافس وإبعاد العوائق عن المساهمة الاقتصادية الخاصة، وتحرير الطاقات من أجل المقاولة وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و بالتالي بلوغ المقاولين لأهدافهم التي ذكرنها سالفًا.

و من أجل ذلك كانت الإجابة لحلّ الأزمة هو فكّ التزام الدولة بالاقتصاد، و سحب المجموعات الصناعية الكبرى، خاصة بعد أزمة نظام هنري فورد (H. Ford) التي أدت إلى مضاعفة عدد المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة.

و أخيرا يمكن القول بأننا تناولنا بالدراسة من خلال هذا الفصل، نظرات مُختلفة لمجموعة من الباحثين والمفكرين إلى ظاهرة المقاولة، و المقاول والمؤسسات الاقتصادية، فكل واحدة منها ركزت على زاوية معينة.

بعض الدراسات السوسولوجية حاولت شرح المؤسسة بُنيتها أو وظيفتها، أو أيضا بالرجوع إلى مصطلح العقلانية و البيروقراطية (ماكس فيبر). البعض الآخر فسرها بعناصر حتمية بنيوية أو وظيفية، أمّا بعض العلماء فبينوا أنّها نتاج للعلاقات الاجتماعية بين أفرادها، فهؤلاء باستراتيجياتهم يبنون المؤسسة (ميشال كروزي و إيرار فريدبرغ). والبعض الآخريرون أنّ المؤسسة مكان للتنشئة الاجتماعية مثل المدرسة وغيرها.

أبحاث حول ظاهرة المقاولة ركزت على جوانب تحليلية عديدة كدراسة مواصفات المقاولين وسلوكيات المقاولة، و لكن معظمها عالجت هذه الظاهرة بطريقة بسيطة، و ذلك

بمُحاولة التَعَرّف على العوامل المُحددة لإنشاء المؤسسة بتجاهل سيرورة العملية التي تؤدي إلى الفعل المقاولتي، بعبارة أخرى ماهي العوامل المؤدية إلى هذا لفعل؟ تطرقنا إلى التعريفات المختلفة للمقاولة، ولقد ركّزت أغلبها على مجموعة من النّقاط كان أهمها:

- المقاولَة عموما تتحدث عن الإبداع أو تعديل فكرة سابقة أو قديمة.
- المقاولَة هي خلق أو إنشاء قيم جديدة ويكون هذا بإنشاء مؤسسة أو منظمة جديدة.

كما ركّزنا أيضا في هذا الفصل على جانب المقاول، حيث توصلنا أنّه يتميز بخصائص ومميزات تختلف عن باقي أفراد المجتمع وهي التي تُؤهلّه إلى المقاولة وتحمل المخاطر، وشخصية المقاول ساهمت في بنائها عوامل نفسية، اجتماعية واقتصادية، وجعلت هذه المميزات منه الفاعل الرئيسي في ظاهرة المقاولة وعنصرا محوريا في الحياة الاقتصادية والاجتماعية من خلال خلق المؤسسات الاقتصادية، توفير مناصب شغل وتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة بصفة عامة.

## الفصل الثالث

المؤسسة والمؤسسات الاقتصادية  
الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

## الفصل الثالث

### المؤسسة و المؤسسات الاقتصادية الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

- 1- الوضعية الاقتصادية للجزائر قبل ظهور القطاع الخاص
- 2- لمحة عن ظهور و تطور القطاع الخاص في الجزائر
- 3- المؤسسة الصغيرة و المتوسطة أثناء التخطيط المركزي.
- 4- المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في ظل اقتصاد السوق
- 5- تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
- 6- أهم خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر
- 7- الخصائص الرئيسية للمقاول و للمقاولين في الجزائر
- 8- المقاول الجزائري و شبكة العلاقات الاجتماعية

عرفت الجزائر نقلة من الاقتصاد الموجه، حيث كانت الدولة تلعب دور المفاوض الرئيسي، وطغيان المؤسسات العمومية كبيرة الحجم، و تهميش القطاع الخاص الذي يندرج في إطار اقتصاد السوق التنافسي، حيث تغطي الاستثمارات الخاصة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحت قيادة المفاوضين المتميزين بعدد من الصفات الخاصة.

تهدف من خلال هذا الفصل إلى الإجابة على التساؤلات المرتبطة بالوضع الاقتصادية للجزائر قبل الظهور بقوة للقطاع الخاص، وكيفية ظهوره ومميزاته قبل وبعد فترة التخطيط، كما أننا سنتطرق إلى الخصائص الرئيسية للمقاول و للمقاولين الجزائريين وعلاقتهم بشبكات العلاقات الاجتماعية.

### 1- الوضعية الاقتصادية للجزائر قبل ظهور القطاع الخاص:<sup>1</sup>

بعد وفاة الرئيس الراحل هواري بومدين في 1978، خرجت الجزائر من فترة التطور الصناعي الذي أدى إلى تقليص العائدات، و الاستهلاك واحتياجات السكان. و لتفعيل التغير قامت السلطة الجديدة خلال المؤتمر الغير العادي لحزب جبهة التحرير الوطني (الحزب الواحد آنذاك)، برفع شعار تفاوضي تحت عنوان: "من أجل حياة أفضل". وهو برنامج ضد التذرة (PAP)، الذي أتاح لبعض الجزائريين السفر بكل حرية حاملين معهم قيمة من العملة الصعبة؛ حيث سمحت لهم الإمكانيات و الدخل العالي بشراء الأدوات الكهرو منزلية و المنتجات المستوردة من الخارج ذات مدة استهلاك متوسطة؛ و فتحت المحلات التجارية الكبرى للآخرين، و التي تعرض منتجات كثيرة و متنوعة حتى التي كانت في السابق نادرة.

المخطط الخماسي الجديد الذي تم اعتماده سنة 1980، أعاد النظر في قيمة الاستثمارات غير الإنتاجية التي تمت التضحية بها خلال عشرية من الزمن: بنيات تحتية

<sup>1</sup> EL-KENZ Ali, Au fil de la crise, 5 études sur l'Algérie et le monde arabe, éd. BOUCHENE-ENAL, Alger, pp (45-48).

لنقل، بناء سكنات مدنية. ولهذا السبب ارتفعت واردات الاستهلاك، فصاحب ذلك انخفاض الاستثمارات الإنتاجية خاصة منها الصناعية، والجزائر حينها وجهت اهتماماتها لدفع قروضها الدولية.

ابتداء من سنة 1980، اقتربت الأزمة وتوالت الأحداث منذ سنة 1984 بسبب انخفاض سعر برميل البترول من 34 دولار في أكتوبر 1981 إلى 29 دولار في مارس 1983.

دخلت الجزائر في أزمة اقتصادية حادة سنة 1986، حيث وصل سعر البرميل إلى 12 دولار، ممّا ساهم في تفاقم الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، تباطؤ حركة التصنيع، البطالة والتسريح الجماعي للعمال.

بنهاية السبعينات<sup>2</sup>، استلم فريق آخر حكم الجزائر، ورث من الرئيس الأسبق بومدين نظاما اقتصاديا اجتماعيا مبنيا على وجود قطاع عمومي واسع يُنمى باستمرار من عائدات المحروقات. العنصر الفعّال في هذا القطاع كان آنذاك الصناعة، حيث كانت تُحرّك من طرف شركات وطنية ناشطة في فروع معينة كصناعة الحديد، المحروقات، النسيج،... الخ.

كل من هذه الشركات ينتهي بها المطاف بتجهيز برنامج استثمار بعيد المدى يُتيح لنا الحصول على بلد صناعي.

كانت هذه الشركات تتولى مهمتين: مهمة اقتصادية ومهمة اجتماعية، إذ كانت آنذاك مجهزة بسياسة اجتماعية نشيطة مُحددة عن طريق تأسيس المراكز المهنية من أجل الموظفين، والمراكز الطبية الاجتماعية من أجل العمال وعائلاتهم،... الخ.

المؤسسة حينها كانت تُسير بطريقة اجتماعية، وهذا ما يسمى "التسيير الاشتراكي للمؤسسات" (GSE)، التي تسمح للعمال بالمشاركة في تسيير المؤسسات من خلال تشكيل نقابات عمالية، وهذا لمدة تقارب العشرية، وبالاعتماد على العائدات النفطية، نسبة

<sup>2</sup>Ibid., pp (49-53).

نمو الناتج المحلي الإجمالي (PIB) قدرت في هذه الفترة ب 6.9%، بينما بلغت نسبة الاستثمار سنة 1977 رقما قياسيا قدر ب 47.9% و 18.6% بالنسبة للنمو السنوي.

بالإضافة لذلك، تقلص نسبة البطالة بإنشاء مناصب عمل، وظهور العنصر النسوي في العمل بمجالات مختلفة. هذا ما مكّن العائلات الكبيرة من العيش بفضل الدخل المتعدد.

نسبة النمو الديموغرافي حينها ارتفعت (من 12.6 مليون نسمة سنة 1967 إلى 18 مليون نسمة سنة 1978)، كما انخفضت نسبة الوفيات.

كانت المؤسسات أثناء حقبة بومدين تنتهج الإيديولوجية الاشتراكية، ذي قاعدة شعبية مرفقة بتدخل الدولة في الصفقات الاقتصادية بصفة تامة.

لقد عرف العالم ظهور نظام اقتصادي جديد ليبرالي تزامنا مع صعود شخصيات عالمية ليبرالية للحكم أمثال "ريغن" في الولايات المتحدة الأمريكية، "تاتشر" في بريطانيا العظمى،... الخ. مما أثر على الجزائر التي كانت تتأثر شيئا فشيئا بالنظام الجديد.

بعد وفاة الرئيس هواري بومدين<sup>3</sup>، تمّ تقديم حوصلة للميزانية العمومية الاقتصادية والاجتماعية الممتدة من 1967 إلى 1978، و مخططا خماسيا جديدا.

أولى هذا المخطط أهمية بالغة للتنمية الزراعية، من أجل وقف النزوح الريفي وتشجيع النشاط الزراعي بأي ثمن. أمّا بالنسبة للصناعة، فإن الاستثمارات انحصرت في تنفيذ مشاريع مبرمجة للقطاع العام وإعادة الهيكلة العضوية للشركات الوطنية، إذ كانت جد كبيرة. فانهى بنا المطاف إلى تكوين عدّة مؤسسات وطنية متوسطة ومؤسسات صغيرة متنوعة محلية و جهوية.

<sup>3</sup>ibid., pp (54-66)

أخذت الدولة فعلا تُشجّع الاستثمار الخاص، الذي كان خلال الفترة السابقة مُهمّشا في شتى القطاعات، ومنحت له تسهيلات ملحوظة من حيث القروض، والأسواق، كما قامت بتبني قانون استثمارات جديد من هذا المنبر.

هذا المخطط منح أهمية للبنيات التّحتية المدنية للنقل والسكن التي كانت مهملة تماما لمدة طويلة. إلا أنه يجب التنويه إلى أنّ حركة التحرير الوطنية قامت فعلا، بالحد من شُعْبوية (Populisme) العُشرية السابقة وتهيئة الميدان للتقدم.

وكنتيجة لما سلف، آلت أزمة النظام الإنتاجي سنة 1986 بعد انخفاض أسعار البترول إلى أزمة النظام الاجتماعي، التي كانت السبب وراء انتشار ظواهر مختلفة كالفساد، العشائرية والجهوية من جهة، والتمهيد للاستثمار في القطاع الخاص وتكوين بورجوازية خاصة وإنهاء سياسة تدخل الدولة من جهة أخرى، هذه السياسة التي اعتُبرت مصدر هذه الظواهر والأزمة على حد سواء.

فكيف ظهر القطاع الخاص الجزائري؟ وما كانت مميزاته عند ظهوره؟

## 2- لمحة عن ظهور و تطور القطاع الخاص في الجزائر:<sup>4</sup>

يُعتبر عالم الاجتماع الفرنسي بيير بورديو (Pierre Bourdieu)، من بين العلماء الأوائل الذين درسوا التحولات الاقتصادية للمجتمع الجزائري أثناء الفترة الاستعمارية، حيث أصدر كتاب تحت عنوان "العمل والعمال الجزائريون" أو "Travail et travailleurs en Algérie" في سنة 1963.

استنتج هذا الأخير بأنّ الاقتصاد الجزائري خلال فترة الاحتلال، اتسم بغياب طبقة المقاولين و غياب المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، خاصة في ميدان صناعة الحديد والميكانيك والكهرباء، بينما نجد بعض الاستثمارات التي قام بها الجزائريون في بعض الميادين مثل التجارة، و صناعة الجلود والملابس والنسيج والأغذية، و المؤسسات تكون

<sup>4</sup> LIABES Djilali, « Le secteur privé (industriel) base économique d'une bourgeoisie », *Débats critiques*, N°1, octobre 1978, pp (2-28).

من النوع التقليدي والعائلي، ولا تسمح، حسب رأي بورديو، بتكوين روح المقاول المبنى أساسا على المخاطرة و الحسابات الاقتصادية .

ولكن يرى بورديو أنّ المقاول الجزائري لم يكن مقاولا حسب المعنى الصحيح لهذا المصطلح، لأنّه لكي يكون كذلك يجب أن يتوفر فيه شرطين: القدرة على الريادة، والمؤهلات التقنية، وهما شيئا لا نجدهما عند الجزائريين آنذاك.

بعكس معطيات سنة 1960 التي تظهر شلّة من الشعب الجزائري المنتهزة للظروف التي وقّرتها الحكومة الفرنسية لإنشاء المؤسسات في إطار مخطط قسنطينة (1955).و عند الاستقلال، ما يُناهز الأربعين مؤسسة امتلكها جزائريون تُشغّل كلّ منها في المعدل 15 عاملا.

إنّ إشكالية التطور الصناعي ترتكز على سياسة التصنيع في مجال الصناعات الثقيلة التي تعتبر أولوية بالمقارنة مع قطاعات أخرى وحكومية، هذه الإشكالية همشت الاستثمار وتشكيل القطاع الخاص.

يأتي قانون الاستثمارات لسنة 1966 خلفا لقانون 1963 للاستثمارات ليشجع المؤسسات الصناعية الخاصة على إنتاج سلع الاستهلاك، بغاية استبدال الواردات و سلع الإنتاج القابلة للتحويل السريع.

شهدنا إذن وجود قطاعين في آن واحد: العمومي والخاص، والدولة المقاولّة أرادت إعطاء هذا الأخير وظيفة محددة في تطور الاقتصاد الوطني و ضمان تكامل ما بين القطاعين وتحقيق صناعة مدمجة.

لقد كان هناك تخصيص متزايد للقطاع الخاص في صناعة سلع الرفاهة (مستحضرات التجميل مثلا)، بينما تخصصت المؤسسات العمومية في إنتاج سلع الاستهلاك العمومية العادية.

هذا بشأنه إعطاء طبقتين اجتماعيتين: تلك التي تضم الأشخاص ذوي الدخل المحدود الذين سيقومون بشراء سلع الإنتاج العادية، وتلك التي تضم الأشخاص ذوي الدخل العالي والذين بإمكانهم شراء سلع الرفاهة في إطار الاستهلاك المسرف (للتباهي و التفاخر).

ما يمكننا فهمه ممّا سلف، هو أنّ القطاع الخاص كان مجرد مَسند لبورجوازية آنذاك التي تتكون من ما يسمى الأغنياء الجُدد، كاليهود البولنديون عند كارل ماركس، الذين كانوا يعيشون في الترف و الرفاهية مقارنة مع الطبقة العاملة.

يستمد القطاع الخاص مصداقيته من وظيفتين أساسيتين مُوكلتين له من طرف الدولة:

– تحرير المدخرات.

– المساعدة على احتواء البطالة الحضرية.

التحويل التكنولوجي إلى القطاع الخاص أدى إلى تقليص طقم العمل، توظيف العمال ذوي الكفاءات المتواضعة أو عديمي الكفاءات، الذين يُشكّلون شريحة البطالة في المدن والمدن الكبرى. هذا التحويل التكنولوجي بهذا القطاع كان السبب وراء تحويلات أخرى للكفاءات وليد العاملة ذات الكفاءة.

وبهذا، فإنّ القطاع الخاص الذي بُني لخلق مناصب عمل وحلّ مسألة البطالة قد فشل في الوظيفة الموكلة إليه، إذ نصب اهتمامه على مضاعفة أرباحه وانشغل بتكوين رأس مال أكبر. لوحظ بعدها، تزايد رأس المال الخاص الذي استُمد من التجارة، أي بمعنى آخر أنّ رأس المال التجاري هو الذي قام بتمويل القطاع الصناعي الخاص.

يمكننا القول أيضا، أنّ وجود القطاع الخاص في الجزائر لا يرجع إلى وقت إعادة الهيكلة العضوية للقطاع العام أثناء الثمانينات، إذ أنّ الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج دائما ما كانت متواجدة في النصوص الرسمية حتى أثناء فترة الاقتصاد الموجّه.

عشية يوم الاستقلال تمّ قبول مبدأ الملكية الخاصة عن طريق اتفاقية طرابلس، كما تمّ التأكيد عليها في قانون الاستثمارات لسنة 1963 بعد الاستقلال مباشرة و كان ذلك بغاية استدراج المستثمر من خارج البلاد خاصة.

بعد الاستقلال، نجحت البورجوازية التي كانت تضمّ حوالي 50 000 شخصا في تقوية مقوماتها وإمكانياتها الاقتصادية والمالية بإعادة بناء شركات، منشآت أو مقرات تجارية محلية ومؤسسات حرفية من المعمرين الفرنسيين الذين كانوا في عجلة من أمرهم لمغادرة الجزائر المستقلة، كما أنّها عقدت شركات على مستوى الإدارة العليا، الدولة و الجيش.

جيلالي ليابس، أحد الباحثين النادرين الذين قاموا بتحليل سوسيولوجي للعلاقة العضوية بين تطور القطاع الخاص و تراجع القطاع العمومي<sup>5</sup>، حيث شدّ انتباهنا إلى أنّ الاستثمار الخاص في القطاعات التي اعتبرتها الدولة غير إستراتيجية و ثانوية: الصناعات الكيماوية، النسيج و الألبسة، الصناعة الغذائية بالإضافة إلى قطاع البناء و الأشغال العمومية و التجارة بالتجزئة، يمكن ترجمتها إلى إمكانية اعتبارها عملية إعادة تدوير لرؤوس أموال ذات مصادرة مشبوهة.

هذه الممارسات تنحدر من الوضعية المحتملة التي تغطي جملة من المصالح بين الفاعلين المسيرين في القطاع العمومي، الإدارة المحلية أو المركزية، الجيش و القطاع الخاص. كما قام ليابس بالتشديد على ضرورة وجود رأس مال، علاقات التفضيل، المحسوبية، الجهوية،... الخ. بمعنى شبكات زبائن.

وهذا يعني أنّ الدولة كوّنت طبقات زبائن من رأس المال الخاص، إذ أنّها أنشأت جسر عبور من العلاقة الرابطة بين فاعلين في الوظيف العمومي و مقاولي القطاع الخاص. قام هؤلاء المقاولون باستثمار رؤوس أموال تمّ تجميعها من طرف هؤلاء الفاعلين عن طريق

<sup>5</sup>TLEMÇANI Rachid, *Etat, Bazard et Globalisation, L'aventure de l'infithahen Algérie*, éd. EL HIKMA, Alger, 1999, pp (37-42).

الرشوة (مصالح المضاربة) من أجل ضمان سير قطب ثانوي خاص. لا يمكن إذن، تخيل تصاعد هذا القطب دون الرجوع لممارسات الفساد، الرشوة والمحسوبية هذه.<sup>6</sup> وبفعل كل هذا، فإنّ البورجوازية الوطنية وُجِدَت من رِجَم الدولة الاشتراكية والاقتصاد الموجه. من الاستقلال إلى غاية إصدار قانون الاستثمار لسنة 1966، تمّ إنشاء 500 مؤسسة مصغرة في الجزائر، وسمحت زيادة عائدات البترول خلال سنوات السبعينات للقطاع الخاص استعادة جزء مهم من كتلة الأموال الضخمة التي كانت في الحركة.

في سنة 1969، كان عدد المؤسسات المصغرة لا يتجاوز 4 000 في مجال الصناعة التحويلية، البناء و الأشغال العمومية، ليكون العدد الإجمالي 12 000 مؤسسة سنة 1982.<sup>7</sup> أنشئت معظم هذه المؤسسات خارج هيئات قانون الاستثمار لسنة 1966، أي أنّها لم تكن مراقبة من طرف الدولة مما أثر على ممارسة تخطيط اقتصاد البلاد.<sup>8</sup>

ويمكننا استنتاج نظرة عن تطور عدد المؤسسات الاقتصادية التي أنشأت بين 1980 و1987 من خلال الجدول التالي:

<sup>6</sup> LIABES Djilali, *Naissance et développement d'un secteur privé industriel en Algérie en 1962-1980*, Thèse de Doctorat de 3ème cycle, Université d'AIX-Marseille(II), 1982, p.56.

<sup>7</sup> TLEMÇANI Rachid, Op.cit., p.39.

<sup>8</sup> LIABES Djilali, « Des statuts au contrat : l'émergence du travailleur collectif comme acteur social », *Les cahiers du CREAD* n°21, 1er semestre, 1990, pp (107-116).

جدول رقم 01: عدد المؤسسات الخاصة في الجزائر بين 1980 و 1987.

السنوات	عدد المؤسسات الخاصة
1977	6 070
1980	9 387
1984	14 154
1987	14 899

المرجع:<sup>9</sup>

بصفة عامة، نلاحظ تطور وازدياد عدد المؤسسات الخاصة بين 1980 و 1984، ويعود ذلك إلى تطبيق قوانين جديدة، إعادة تنظيم المؤسسات العمومية، وظهور خطاب سياسي جديد يتعلق بالانفتاح الاقتصادي، وهذا ما خلق جوا ملائما نسبيا للاستثمار الخاص، ولكن هذا لا يعني أنه كانت هناك حرية المقاوله خلال هذه الفترة، إذ توجب الانتظار لغاية سنة 1988 لرؤية تصاعد جملة من القوانين المستندة أساسا على مفهوم حرية المقاوله. هذه الأخيرة حُققت تدريجيا بدءا من الاستقلالية المالية بشهر جانفي 1988<sup>10</sup>، ثم استقلالية التسيير والإدارة في السابع من فيفري 1989<sup>11</sup>، و أخيرا بعملية الخصخصة السريعة بإصدار مذكرة في أوت 2001<sup>12</sup> و إنشاء مؤسسات صغيرة و متوسطة عديدة.

عرفت المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الجزائرية النور بعد الاستقلال، لكن تطورت ببطء شديد دون أية بنية سطحية ودون خبرة تاريخية مكتسبة.

<sup>9</sup>AIT SIDHOUM Houria, Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale, Essai de modélisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprises dans la wilaya de Béjaia, op.cit, p.64.

<sup>10</sup> La loi n°88/01 du 12/01/1988, journal officiel n°13 de l'année 1988, l'article 11.

<sup>11</sup> La loi n°89/01 du 07/02/1989, journal officiel n°06 de l'année 1989.

<sup>12</sup> L'ordonnance de l'année 2001 portant sur la privatisation des entreprises publiques.

تميز عموماً، تطور المؤسسة الصغيرة والمتوسطة منذ الاستقلال بفترتين متميزتين<sup>13</sup>: الفترة الأولى دامت إلى سنة 1988، تميزت بوضع حدود لتوسيع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة وإنشاء عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية. أما الفترة الثانية فابتدأت تدريجياً منذ سنة 1988.

ما كانت وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أثناء فترة الاقتصاد الموجه وأثناء فترة اقتصاد السوق؟

### 3- المؤسسة الصغيرة والمتوسطة أثناء التخطيط المركزي<sup>14</sup>

لقد عرف إنشاء المؤسسات في الجزائر مخرجه الأول في الإطار العمومي، وذلك بعد الاستقلال سنة 1962. اكتسبت المؤسسة العمومية حجماً في شتى المجالات وهذا ما ميز الاقتصاد الوطني آنذاك والبلاد بأكملها، إذ أنه لطالما استبعد نموذج التطور الجزائري لإنشاء المؤسسات الخاصة في قطاعات الاقتصاد الوطني المختلفة.

تميز الدور المرجو من هذه المؤسسات في عملية التصنيع بهيمنة نقطتين:

– الأولى، من الناحية التقنية للأقطاب الصناعية، بمعنى أن مكانة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة تبقى محدودة.

– أما الثانية، فهي من الناحية السياسية، بمعنى أن السياسة الاقتصادية الجزائرية فضلت المؤسسة العمومية في عملية التصنيع.

وجدت المؤسسة الخاصة بالفعل نفسها أسفل السلم بالنسبة للمؤسسة العمومية وتابعة لها بسبب الدور الذي كان يلعبه قُطب الدولة بالنسبة للتجارة الخارجية، وهذه الوضعية لم تكن تسمح للمؤسسة الخاصة الوصول للسوق الخارجية إلا عن طريق القطاع العمومي.

<sup>13</sup> GANI Messad, Op.cit., pp (90-92).

<sup>14</sup> Ibid., pp (90-92).

تميزت فترة التخطيط المركزي بتحقيق لامركزية السلطة الاقتصادية، الشيء الذي تُرجم بتوسيع المنحاح الخاصة بالجماعات المحلية، وهذه اللامركزية هي اقتصادية من ناحية، إذ أنّها تهدف إلى تنشيط النسيج الصناعي بالاعتماد على الوسائل المحلية لإنشاء المؤسسات من أجل تلبية الاحتياجات المحلية (عمل، إنتاج)، و سياسية من ناحية أخرى، حيث توسعت منحاح هذه المؤسسات و ممثليها (المجلس الشعبي الولائي، المجلس الشعبي البلدي) بهدف جعل المؤسسة المحلية، (بكون المؤسسة المحلية نموذجا عن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة)، وحدة إنتاج مسيرة محليا و تعرف محليا إستراتيجيتها الخاصة و نظرتها التطورية.<sup>15</sup>

على هذا الأساس، شهدنا إنشاء عدة مؤسسات عمومية محلية تضاعفت بعدها في كل القطاعات: صناعة، بناء، أشغال عمومية، نقل،... الخ. أصبحت هذه المؤسسة في الشطر الثاني من عشرية التسعينات محلّ الخصخصة أو الحلّ بالكامل.

يمكننا القول أنّ التخطيط واجه صعوبات جمة فيما يتعلق بالسيطرة على مراكز الحكم الاقتصادي، و عرفت المؤسسات العمومية المحلية عدة مشاكل إدارية ، مالية منها و مادية.

بالإجمال، يمكننا القول أيضا، أنّه من الفترة الممتدة من 1963 إلى 1983، ترك قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات المتوسطة على هواه، حيث أنّ قانون الاستثمارات لسنة 1963 جاء لإعادة استقرار المحيط الاقتصادي بعد الاستقلال، إلا أنّ وقّعه و تأثيره على تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كان ضعيفا على عكس القانون الجديد للاستثمارات لسنة 1966، الذي تطلّع إلى احتكار الدولة للقطاعات الحيوية للاقتصاد و أوجب قبول المجلس الوطني للاستثمارات على المشاريع الخاصة.

الفترة الممتدة من 1982 لغاية 1988 عرفت رغبة ظاهرة لتأطير و توجيه المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و ترجمت بإصدار تشريعي و قانوني جديد متعلق بالاستثمار الوطني

<sup>15</sup> LIABES Djilali, « La PMI entre théorie et pratique », *revue de CREAD*, N°2, Alger, 1984, pp (16-22).

الخاص (قانون 21 أوت 1982). وتجدر الإشارة إلى أنّ هذا القانون زرع وسائل مراقبة في المؤسسات الخاصة لكي تبقى دائما تابعة للقطاع العمومي ومعتمدة عليه بهدف الحفاظ على المشروع الاجتماعي المنتهج.

أخيرا، يمكننا الختام بأنّ قوانين الاستثمارات هذه، خاصة منها قانون 1982، هي التي أعطت فرصة للقطاع الخاص ليكون معترفا به، وليلعب دورا في انجاز مشاريع التنمية الوطنية للمرة الأولى بعد الاستقلال، لكن بقي هذا القطاع مُسيطر عليه من طرف الدولة ولم يعرف تقدما إلا في نطاق التحرر في ظل اقتصاد السوق .

#### 4- المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في ظل اقتصاد السوق:<sup>16</sup>

لمواجهة تفاقم الأزمة التي واجهتها البلاد، باتت النّقلة من الاقتصاد الموجه والمخطط إلى اقتصاد السوق ضرورة مُلحة لحل هذه الأزمة، حيث تمت بالفعل، إقامة إطار تشريعي جديد كما أجريت إصلاحات هيكلية.

وتمثلت الأهداف المرسومة لهذا الإطار فيما يلي:

- استبدال الاقتصاد الموجه باقتصاد السوق التنافسي.
- ليبرالية الأسعار التجارية والعملات.
- استقلالية البنوك التجارية والبنك الجزائري.

إنّ إقامة أسس نظام اقتصاد السوق، دفع بالدولة إلى إعادة النظر في مشاركتها في الدائرة الاقتصادية. شاهدنا إذن إنهاء التزام الدولة وتنمية القطاع الخاص ابتداء من سنة 1988، ومن بين التدابير المنتهجة لهذا الغرض إصدار قانون يشجع التطور وترقية الاستثمار الخاص سنة 1993، وتأسيس هيئات تقوم بتهيئة الميدان لخصخصة المؤسسات العمومية.

<sup>16</sup> GANI Messad, Op.cit, pp (106-110).

لم تعتمد الجزائر الإصلاحات الاقتصادية الليبرالية إلا بعد بداية التسعينات، حيث سُخرت حرية الاستثمار من قبل القانون.

إن إصدار القانون المتعلق بالعملة والقروض لسنة 1990، وترك الدولة للتجارة الخارجية تدريجيا، سمح بتحقيق و تجميع الظروف المناسبة لتطور الاستثمار والمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. وقد تمّ تعزيز هذا القانون بقانون الاستثمارات المسخر من المرسوم التشريعي رقم 93-12 ليوم 5 أكتوبر 1993، الذي يتعلق بترقية الاستثمار الخاص وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و لقد تمّ تحرير الاقتصاد الوطني في مرحلتين نلخصها في العنصرين التاليين:<sup>17</sup>

#### ❖ المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري خلال التسعينات:

أخذت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعرف مكانتها و دورها في الاقتصاد الوطني ابتداء من نهاية الثمانينات وبداية التسعينات، حيث أدى سقوط أسعار البترول وتأثيره السلبي على السياسات الاقتصادية والصناعية للدولة في عشية التسعينات إلى لجوء الاقتصاد الجزائري لليبرالية.

إنّ المشاكل التي انحدرت من سياسة تدخل الدولة، كالبطالة على سبيل المثال بوصول موجة آلاف من الشباب أصحاب الشهادات لسوق العمل، و تقليص فرص العمل في المؤسسات العمومية الكبرى،... الخ، كفيل بتغليل الاهتمام المُنصّب على تأسيس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

و كانت مجموعة من الإصلاحات المهمة في إطار الليبرالية، مصدر لظهور سلسلة من المصطلحات الجديدة: اقتصاد السوق، التنافسية، المقاول، الخصخصة،... الخ، ومن بين هذه الإصلاحات نذكر: خلق وزارة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والصناعات الحرفية سنة 1992، مُسخرة أساسا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المرسوم رقم 91-

<sup>17</sup> HADJEM Madjid et GUEDECHE Khaled, « Analyse spatiale du potentiel PME de la wilaya de Tizi-Ouzou », مجلة اقتصاديات المال والأعمال, Mars 2017, pp (252-258).

37 ليوم 19 فيفري 1991 الذي أتى بليبرالية التجارة الخارجية، تبني قانون قضائي يسمح بخصخصة المؤسسات العمومية سنة 1994، تبني قانون عمليات الخصخصة لسنة 1995 وكذلك ترقية الاستثمارات الخاصة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. تطلعت إذن الدولة لخلق جو مناسب للأعمال و ذلك بإنشاء عدة مؤسسات صغيرة و متوسطة في شتى المجالات، و لمست هذه التطلعات على أرض الواقع عن طريق وضع هيئات مكلفة بالخصوص بدعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الموجهة لتكوين الثروة و النمو الاقتصادي و امتصاص البطالة بخلق مناصب عمل، نذكر من بين هذه الهيئات: الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب (ANSEJ)، الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)، الوكالة الوطنية للتطور و الاستثمار، و بالفعل، قفز عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال التسعينات من 43 917 إلى 159 507 مؤسسة.

#### ❖ المؤسسة الصغيرة و المتوسطة منذ سنة 2000:

تمثل المنعرج الأقوى للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة في القانون رقم 01-18 ليوم 12 ديسمبر 2001 المحتوي على قانون توجيه و ترقية المؤسسة الصغيرة و المتوسطة. عرفت عشرية 2000 إقامة إجراءات لم يسبق لها مثيل في الجزائر لدعم المؤسسة الصغيرة و المتوسطة.

هذا القانون أتاح مواقع استقبال للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة جذبا للإبداع و الابتكار، تحسين روح التنافسية تشجيع التصدير، ... الخ.

و بهذا أعتبر هذا القانون خلال عشرية 2000، مصدر خلق صندوق ضمان القروض للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة، و مديريات و لائية للمؤسسة الصغيرة و المتوسطة و الصناعات الحرفية، نظام معلومات و إحصائيات حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و وكالة وطنية لتسيير القروض المصغرة، ... الخ.

تمثلت نتيجة كلّ هذه الجهود في تضاعف عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من 245 348 وحدة سنة 2001 إلى 647 000 سنة 2011.<sup>18</sup> بالرغم من كل الجهود المبذولة من طرف الدولة، فإنّ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة واجهت عدّة مشاكل و صعوبات داخلية، كنقص التحكم في طرق التسيير الحديثة، نقص الدّراية بالسوق، قلة اللجوء للتحصّل من طرف الخبراء و تفوق التسيير من النوع العائلي،... الخ.

أمّا على النطاق الخارجي أو المحيطي، فإنّ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تواجه جملة جديدة من متطلبات التبادل الحرّ، خاصة بعد اتفاقية الشّراكة مع الاتحاد الأوروبي و الالتحاق بالمنظمة العالمية للتجارة.

إضافة إلى هذه المشاكل، تُضاف مشكلة استمرارية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي لا تزال قائمة. و لهذا، فإنّ نسبة 39% من هذه المؤسسات المنشأة أوقفت نشاطها بالفترة الممتدة بين 2009 و 2011. كما لا ينبغي نسيان ذكر مشكل البيروقراطية، اللارسمية، التمويل، الضرائب،... الخ<sup>19</sup>، الشيء الذي دفع بالمقاولين الخواص للتردد بشأن الاستثمار في بلادهم، حيث فضّلوا القيام بعملية الاستيراد التي اعتبروها دون مخاطرة.

فإذن فبشّل القطاع الخاص الذي أُعتبر آنذاك الحل الأمثل في مهمة تخليص الاقتصاد الوطني من التبعية الإنتاجية عن طريق إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التنافسية، التي تُعتبر كمنبع للثروة و للعمل، و ذلك بسبب الحواجز التي تُعيق نشاط المقاول و إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

##### 5- تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:

يمكننا تلخيص التحليل المتعلق بتطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من 2001 إلى 2010 في الجدول التالي، و الذي من خلاله نلاحظ تزايد مستمر لعدددها، و هذا

<sup>18</sup> Ibid. pp (255-256).

<sup>19</sup> Ibid., p.257.

متعلق مباشرة بقانون رقم 01-18 لنهاية سنة 2001، و المبادرات و السياسات المتخذة من أجل توجييه و ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة اللاتي انجرت عنه.

جدول رقم 02: تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من 2001 إلى

2010

السنة	العدد
2001	245348
2002	261853
2003	288577
2004	312959
2005	642788
2006	376767
2007	410959
2008	519526
2009	57068
2010	619072

<sup>20</sup> المرجع

بالإضافة إلى أنّ هذا التزايد مستمر في غضون سنة 2011، و ذلك بإنشاء 27000 مؤسسة صغيرة و متوسطة، و اللاتي كانت في الغالب مؤسسات صغيرة، و هذا ما يعطينا رقما يقارب 647 000 مؤسسة حتى تاريخ 31 ديسمبر 2011.

<sup>20</sup> Ibid., p. 257

ولكن الجدول رقم 02 يقدم لنا تطور عامل النمو السنوي خلال نفس المرحلة، كما نستنتج أنّ التزايد غير منتظم من عام إلى آخر، حيث وصل إلى ذروته في سنة 2008 ما يؤكد أيضا استمرارية و عدم انقطاع هذا النموّ خلال عشرة سنين كاملة. كما تجدر الإشارة إلى التوزيع غير العادل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على مختلف ولايات الوطن، فعلى سبيل المثال، خلال المدة بين 2003 و 2007 احتلت الجزائر العاصمة المرتبة الأولى، ثمّ وهران في المرتبة الثانية، لتأتي ولاية تيزي وزو (التي ينتمي إليها مقلولونا) في المرتبة الثالثة. و يمكن تلخيص تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في هذه الولاية في الجدول الآتي:

جدول رقم 03: تطور عملية إنشاء المؤسسات الخاصة في ولاية تيزي وزو بين 1962 و 2006

المدة 3		المدة 2		المدة 1		عدد المؤسسات في كل مدة
2002-	1989-	1980-	1962-	1979	1962	
2006	2001	1988	1979	110	1962	
4921	2941	355	110			
59.05	35.29	4.26	01.32			%
8334	3413	472	117			مجموع المؤسسات

 21  
المرجع

يبين الجدول رقم 3 تطور عملية خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال ثلاثة مدد، وذلك منذ الاستقلال إلى سنة 2006.

21 GANI Messad, Op.cit, p. 124.

**المدة الأولى: من 1962 إلى 1979**

إنّ النموذج المؤسّساتي للتنظيم الاقتصادي الذي كان سائدا بعد الاستقلال مبني على الدور المركزي للدولة في الاقتصاد، وهذا أنجّر عنه ضَبط الاستثمار الخاص الذي عرف انطلاقا بطيئة.

لقد كان لقانوني الاستثمار (1963،1966)، تأثيرا ضعيفا على تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية تيزي وزو، بحيث نعدّ 110 مؤسسة، أي ما يمثل 1.32% من مجموع الإنشاءات من 1962 إلى 2006.

و بالتالي أعطيت الأولوية خلال هذه المدة للاقتصاد المخطط مركزيا ذو الوجهة العمومية، أو ذو الطابع العمومي، و التصنيع السريع المبني على الصناعات، و المكنتات و المنتجات الوسيطة.

كما تجدر الإشارة إلى أنّ حقل التّدخل للقطاع الخاص لم يكن واضحا و معرّفا، و الاحتياط الوطني الخاص في الولاية بدأ في التكوين.

**المدة الثانية: من 1980 إلى 1988**

المدة المفتوحة مع نهاية الأعوام 1970، عرفت تزايد في إنشاء و خلق المؤسسات، و هذا نتيجة الرغبة لتأطير و توجيه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

لقد كان لتغيير سياسة الدولة اتجاه القطاع الخاص، و إدماجه في التطور الاقتصادي مع القطاع العام، عاملا هاما في ديناميكية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في هذه المدة.

**المدة الثالثة: من 1989 إلى 2006**

تتميز هذه المدة بتزايد و تطور المبادرات الخاصة، بحيث من أصل 8 334 مؤسسة محصاة في 2006، 2 941 مؤسسة (35.29%) أنشئت بين 1989 و 2001، و 4 921 مؤسسة ظهرت و تطورت خلال المدة بين 2002 و 2006، أي ما يمثل 59.13% من مجموع الوحدات المحصاة في 2006، و يمكن تفسير هذه الديناميكية بإدماج عدّة

عوامل منها الإصلاحات المختلفة في الاقتصاد وتحرير التجارة الخارجية، وإعادة التنظيم الهيكلي للمؤسسات العمومية الذي حرر قوة عمل مؤهلة كالمهندسين و الإطارات المختلفة، و سياسة خلق مناصب شغل من طرف الدولة، و ذلك عن طريق إنشاء عدة منظمات ووكالات الدعم والتشغيل .

#### 6- أهم خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

تعطي الجزائر صورة عن جملة من مؤسسات عائلية مصغرة، شبه رسمية، مستقلة وغير متصلة ببعضها البعض، تتعايش هذه المؤسسات مع مؤسسات عائلية كبرى لكن أقل حداثة مثلها و مرتبطة بقوة بالمؤسسات المحلية والوطنية.

لقد استثمرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاعات الأقل مُجازفة والأقل ربحا كذلك (تجارة، خدمات، نقل، بناء و أشغال عمومية)، حيث أوجدت في هذا السياق أغلبية المؤسسات المصغرة.

بسبب ضعف نظام المعلومات الإحصائية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يتعذر علينا ذكر جميع مميزات المؤسسات، إلا أن القليل من المعطيات المتوفرة لدينا يسمح لنا باستخراج المميزات الأساسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

التحقيقات التي أُجريت بهذا الشأن تشير إلى عدد من النقاط التي تُميّز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وتتمثل أساسا في:<sup>22</sup>

– التركيز العالي للنشاط الاقتصادي في عدد من قطاعات النشاط، حيث قامت المؤسسة الخاصة باستهداف عدد من النشاطات على غرار الخدمات التجارية، والتوزيع ومن ثم الصناعة (الصناعة الغذائية الزراعية، النسيج، المناجم والمحاجر، الخشب والفلين)، وأخيرا البناء والأشغال العمومية.

<sup>22</sup> GANI Messad, Op.cit., pp (105-109).

– تركيز المؤسسات الصغيرة جدا أو المصغرة، إذ أنه، و اعتمادا على تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة الذي تم تبنيه من طرف الجزائر، يمكننا استنتاج أن المؤسسة الصغيرة جدا (بعدد يقل عن 10 أجراء) واسعة الانتشار، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تعتمد إستراتيجية نمو، فإحصائيات المكتب الوطني للإحصائيات بين بالفعل سنة 1992 أن 84% من المؤسسات كانت توظف أقل من 4 أجراء.

– توزع جغرافي واسع في تقسيم النشاط الاقتصادي، فيما يتعلق بالتوزيع المكاني، المناطق الساحلية للأقطاب الحضرية و الصناعية تستقطب أهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

و بالتالي، أكثر من 50% من هذه المؤسسات المحصاة سنة 2007 تقع في هذه الولايات الإحدى عشر: الجزائر، وهران، تيزي وزو، سطيف، بجاية، بليدة، قسنطينة، تيبازة، بومرداس، شلف و عنابة. وهذا يُظهر خللا في اتزان تنمية المناطق، التوزيع الغير العقلاني للفضاء ومشاكل محيطية للأقطاب بسبب هذا التركيز الجغرافي.

كما يتوجب علينا الإشارة إلى أن، وجهة الاستثمار كانت المدن الكبرى، التي تأوي عددا كبيرا من المؤسسات خلال الفترة الممتدة بين 2003 و 2007، و شغلت ولاية تيزي وزو المرتبة الثالثة بعد ولايتي الجزائر و وهران.

أما فيما يتعلق بالمؤسسات غير الرسمية، أي التي تنشط على مستوى السوق الموازية، فهي تجمع ثلاث مظاهر:<sup>23</sup>

- عدم التصريح التام بالموارد المستعملة كاليد العاملة، التجهيزات (الوسائل)، الموارد المالية الخاصة، الديون ولكن أيضا الموارد المنتجة وخصوصا المنتجات المباعة.

<sup>23</sup> Ibid., p.110.

- ممارسة البيع والشراء دون فواتير.
  - وأخيرا التهرب الجبائي الذي سببته المعاينة السيئة للنشاط وعدم التصريح بعدد من الموظفين.
- لجوء المقاولين إلى مجال غير رسمي (L'informel)، هدفه ضمان نشاط جيد لمؤسساتهم. تتعدى اللأرسمية كونها إستراتيجية بحث لنسبة ربح قصوى وكونها ضرورة لنشاط المؤسسة، إذ أن الآليات المهيمنة قد صُمِّمَت للمؤسسات الكبرى ، و أحمد بويعقوب قد بين هذه الفكرة من خلال دراساته الميدانية.
- تجدر الإشارة أيضا، إلى أن بعض الأعمال في علم الاجتماع (جيلي سنة 2003، مدوي 2003، قادري مسعد 2003) بينت بالخط العريض تأثير المتغيرات الاجتماعية الثقافية المميزة للمقاولين والموروثة عن التنظيم الاجتماعي والاقتصادي الريفي، ولقد تم وصف ذلك من طرف بيير بورديو (1958-1977).

ويمكن تلخيص هذا الوصف في النقاط التالية:<sup>24</sup>

- تسيير المؤسسة دائما له نظرة إنشاء تماسك في العائلة، مكان إعادة إنتاج الوظائف العائلية، الشيء الذي أدى إلى ظهور السلوكيات اللاعقلانية. التوظيف مثلا، يكون استنادا إلى روابط القرابة، و الروابط العائلية، وليس حسب المؤهلات و المعرفة التطبيقية و التقنية.
- التنظيم السُّلمي من النوع الأبوي، بعلاقات سلمية تتسم بالخضوع للأب، والفرد الأكبر (من الذكور) بصفة عامة، الفرد الأكبر من العائلة، أو الأب هو الذي يملك دون أي مشاركة السلطة الإستراتيجية، فهو بذلك المالك المسير.
- يكون تمويل المؤسسة غالبا من ممتلكات خاصة، واستعارة لا رسمية على مستوى العائلة دون اللجوء لرؤوس الأموال الغربية عن المحيط العائلي كالبنك مثلا.

<sup>24</sup>BOUYACOUB Ahmed, « Les PME en Algérie : quelles réalités ? », *Cahier de GRIOT*, n°16, CNAM, 2003, pp (4-5).

الشراكة إذن، ممارسة غير مستعملة، إذ يجد المقاولون القدامى أنّ الشراكة تشكل خطر خَفْض السلطة الإستراتيجية التي يتمتعون بها (سلطة الأب) وتقسيم العائلة. إنّ العوامل الاجتماعية الثقافية التي تُثقل عاتق المؤسسات الصغيرة (TPE) هي من إنتاج التاريخ، وتُميّز أكثر المقاولين الأكبر سنًا، وعلى مستوى تكوين غالبًا ما يكون منخفض، على عكس المقاولين الشباب الذين ينشطون في السوق التنافسية، ويظهرون رغبة في الابتكار والحدثة (جيلي 2003).

بعد التطرق لخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لمِن المهمّ التساؤل حول مميزات المقاولات الجزائرية وقادتها أو مقاوليها.

#### 7- الخصائص الرئيسية للمقاولات وللمقاولين في الجزائر:

عرفت الجزائر منذ الاستقلال من 1962 إلى يومنا هذا، مرحلتين كبيرتين مهمتين، وذلك في إطار تطبيقها للنماذج الاقتصادية: مرحلة الاقتصاد الموجه، الذي اتخذ الدولة كمستثمر وحيد، و تمتد من الاستقلال إلى سنوات الثمانينات، و مرحلة اقتصاد السوق، التي كانت نتيجة انتقال الجزائر من اقتصاد موجه إلى اقتصاد أكثر ليبرالية، الذي شجع المبادرات الخاصة، و روح المقاولات، و ذلك ابتداء من سنوات التسعينات .

#### • التسلسل الزمني لتطور المقاولات الجزائرية:<sup>25</sup>

كان القطاع العمومي الجزائري مسيطرًا على التطور الصناعي، و ذلك طيلة المدة الأولى من 1962، إلى نهاية سنوات الثمانينات، و قد كان المنهج الاقتصادي المتخذ يعتمد كثيرًا على المؤسسات العمومية الكبيرة المنتجة للثروة و لمناصب الشغل، حيث كانت الدولة إلى غاية سنوات الثمانينات المقاول الرئيسي في البلد، و المتعامل الاقتصادي والاجتماعي الوحيد الذي أُسندت له ثلاثة مهمات رئيسية: اقتصادية،

<sup>25</sup>MAHMOUDI Mourad, Op cit .,pp (125- 127).

حيث كانت الدولة المفاوض الوحيد، و كانت مهمته أخذ الاقتصاد إلى التنمية المستدامة، ومهمة اجتماعية: التي تتمثل في الحصر على التقسيم العادل للثروات، و أخيرا مهمة التنشئة الاجتماعية وتربية أفراد المجتمع.

لم تكن الدولة خلال ثلاثين عاما المتعامل الاقتصادي الوحيد فقط، اعتمادا على اقتصاد مركزي موجه، بل كانت أيضا المفاوض والمستغل الوحيد والمسؤول على إنشاء المؤسسات وتسييرها، ووضعت عدة آليات لضمان هذا التسيير، و تحمل مسؤولية نتائجه، فكم من مرة تدخلت الدولة في تمويل هذه المؤسسات من خلال الخزينة العمومية لدعم نقصها المالي.

بالرغم من كون الدولة المتعامل الرئيسي في اقتصاد البلاد، إلا أنّ المفاوض الخاص لم يُقصر تماما، حيث كان يتأقلم مع القوانين المعمول بها، و يتعايش مع تصرفات السلطات العمومية اتجاهه، إذ لم يكن المفاوض الخاص مقبولا به، إلا في حدود القانون الذي يسمح له بتراخيص للمؤسسات التي لا تستغل العمال بالمعنى الرأسمالي للعبارة، ويعتبره الميثاق الوطني لسنة 1976، كرأسمالي مُستغل ومُغتتم للفرص، و الذي ينتمي إلى الطبقة البورجوازية المستغلة، و بالتالي عدم استغلال العمال من طرف هؤلاء المفاوضين هو الضمان الوحيد اتجاه الدولة، و يكون نشاط المؤسسات الخاصة التي يخلقونها كمكمل لنشاط المؤسسات العمومية الكبيرة، و ينحصر هذا الأخير في ثلاث فروع كالصناعات الغذائية، مواد البناء و النسيج، و يتعلق ذلك بتوفير السلع، والخدمات التي يكون سعرها يتماشى مع سعر السوق الذي تُحدده الإدارة .

لقد تمّ تحديد عدد المؤسسات الخاصة بقوانين الاستثمار لعام 1962، 1963، 1982، و حجمها لا يتعدى حجم المؤسسة المتوسطة، و تواضع رأس مالها، و تقلص عدد عمالها، واستخدام تقنيات وتكنولوجية ضعيفة.

نستنتج بأنّه لم يتم الإقصاء الكامل للنشاط الاقتصادي للمفاوض الخاص من حقبة الاستقلال حتى 1980، بل كان مُجبرا للعمل في ظروف خاصة، و الخُضوع

لشروط قاهرة نذكر منها: الأسعار المحددة من طرف الدولة، والاستثمارات المضبوطة و تكملة نشاط المؤسسات العمومية الكبيرة، ووسائل تقنية و بشرية التي لا تتعدى عتبة ما يسمح به القانون، السوق الغير متنافسة، و هيمنة الدولة و بيروقراطية الإدارة و البنوك .

و ما كان يُميز عشرية الثمانينات هو التشجيع الغير المتوقع للقطاع الخاص عن طريق قانون 11/82 لتاريخ 21 أوت 1988 المتعلق بالاستثمار الاقتصادي الوطني الخاص، الذي يهدف إلى دمج المؤسسات الخاصة في الصناعة الوطنية، وذلك بتسهيل حصولها على قروض، رفع قيمة استثمارها، و استيراد المواد الأولية و العتاد، و بالرغم من ذلك بقيت الدولة تهيمن على المجال الاقتصادي عن طريق منطق المرافقة بضبط الاستيراد و تحديد رأس المال و التوجيه القطاعي،... الخ.

وجدت الدولة نفسها مُرغمة على إعادة النظر في استراتيجياتها بعد الأزمة الاقتصادية والاجتماعية في أواخر الثمانينات، التي سببها السقوط الحز لأسعار النفط في الأسواق العالمية في سنة 1986، ما جعلها تلجأ إلى القطاع الخاص الذي رأت فيه ملكا لها لخلق الثروة و التشغيل، و مؤشرا لنمو الاقتصاد و تحسين الوضعية الاجتماعية، وهذه المؤسسات الخاصة التي كانت تعتبر مُستغلة، أصبحت شريكا ضروريا في التنمية الاقتصادية للبلاد .

تعتبر فترة التسعينات مُنعرجا هاما في الاقتصاد الوطني، الذي تعرض إلى أزمة حادة، الشيء الذي دفع به للجوء إلى صندوق النقد الدولي، الذي أجبره على تطبيق النموذج الليبرالي عن طريق برنامج التكيف الهيكلي (PAS) للاقتصاد، و بالتالي انطلقت موجة إصلاحات كبيرة لتأسيس اقتصاد السوق و الصرامة في الميزانية و تخلي الدولة عن الاقتصاد، و هذه الإجراءات المفاجئة أدت إلى إفلاس، و غلق العديد من المؤسسات العمومية، و بالتالي التسريح الجماعي لآلاف من العمال و تفاقم أزمة البطالة. و فعلا تخلت الدولة عن دورها المركزي في تسيير المؤسسات العمومية و

التشغيل، وأخذت منحى تشجيع الاستثمار الخاص، و اتخذت عدة إجراءات من أجل تسهيل تمويل هذه المؤسسات الخاصة، و الحدّ من البيروقراطية لجلب المستثمرين الخواص .

و بالتالي، أصبح المقاول في نظر الدولة الفاعل الاقتصادي لخلق الثروة و مناصب الشغل، فظهرت عدة هياكل و إجراءات لتشجيع الأشخاص لخلق مؤسساتهم الخاصة، كقانون 93- 12 لسنة 1993 المتعلق بترقية الاستثمار، و وكالة الترقية و دعم و متابعة الاستثمار (APSI).

و في الأخير، يمكننا القول بأنّ فشل نهج الاقتصاد المخطط و الموجه الذي ظهر في إفلاس أغلبية المؤسسات العمومية و بسقوط أسعار البترول، دخلت الجزائر في أزمة حادة، ما جعلها تعيد النظر في إستراتيجيتها، بحيث ركزت اهتمامها هذه المرة على المؤسسات الخاصة، و جعلت من المقاول حجرا أساسيا في الاقتصاد الوطني .

و من أجل نجاح هذه الإستراتيجية، اتخذت الدولة العديد من التدابير و الإجراءات الهامة لصالح المقاول، كوضع مجموعة من القوانين من أجل مرافقته في المهام المسندة إليه، و المتمثلة في خلق الثروة و مناصب عمل، و تخفيض نسبة البطالة التي ارتفعت من 9.7 % سنة 1985 إلى 30% في سنة 2000<sup>26</sup>.

و بناء على ما سبق ذكره، أصبح دور الدولة منحصر في التحفيز و المرافقة المالية و الإدارية للمقاولين خلال عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة، و لقد ظهر ذلك في إنشاء أربعة بنيات أو وكالات وطنية لدعم و مرافقة حاملي المشاريع من أجل خلق مؤسساتهم :

<sup>26</sup> Ibid. , p.127.

### ❖ الوكالة الوطنية لتطوير الصناعي (ANDI):<sup>27</sup>

بعد ظهور قانون الاستثمار لسنة 1993، الذي أعطى عدة صلاحيات للمستثمرين الخواص والأجانب، ظهرت مجموعة من القوانين التشريعية التي شجعت الاستثمار الخاص، و ذلك بقانون التوجيه حول ترقية المقاول في ديسمبر 2001، الذي كان يهدف إلى استبدال وكالة ترقية، و دعم ومرافقة الاستثمار (APSI) بالوكالة الوطنية لتطوير الصناعي (ANDI). و تلعب هذه الوكالة الحكومية دورا رئيسيا في تسهيل الإجراءات الإدارية المتعلقة بخلق المؤسسات الخاصة، و انجاز مشاريع الاستثمار على مستوى كل التراب الوطني، حيث نجد شبك في كل ولاية من ولايات الوطن .

تتدخل هذه الوكالة أساسا في تخفيض الضرائب و تمويل المشاريع الكبيرة. إنها توفر امتيازات مالية للمقاولين بمنحهم قروضا بدون فوائد، و تخفف من نسبة الفوائد البنكية خاصة عندما يتعلق الأمر باكتساب الآلات و العتاد.

لقد سمحت هذه الوكالة أيضا بالتخفيف من حدة البيروقراطية، التي كانت تميز الوكالة السابقة (APSI)، و تعمل إلى يومنا هذا على تشجيع المستثمرين الجزائريين أو الأجانب الحاملين للمشاريع الكبيرة، و توفر لهم الأرضية الضرورية لخلق مؤسساتهم الخاصة.

### ❖ الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب (ANSEJ):<sup>28</sup>

ظهرت هذه الوكالة في سنة 1997، و ذلك بتطبيق مجموعة من الإجراءات القانونية المتعلقة بالقانون التشريعي رقم 96-14 لتاريخ 24 جوان 1996، و التي تهدف أساسا إلى خلق المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة، وخلق مناصب شغل من طرف الشباب الذين تتراوح أعمارهم ما بين 19 و 35 سنة، و يمكن أن يمتد

<sup>27</sup> Ibid., pp. (128 -130).

<sup>28</sup> Ibid., pp. (129 -130).

هذا العمر إلى 40 سنة بالنسبة للمقاولين الذين يملكون مهارات مهنية في الأنشطة التي يريدون الاستثمار فيها، والذين يحتاجون إلى مبلغ لا يتجاوز 10 ملايين دينار جزائري. تشجع الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب كل المبادرات التي ترمي إلى ترقية عملية خلق الأنشطة الاقتصادية، وذلك بِنُصح و مرافقة المقاولين، و تُوفّر لهم المناخ الملائم لأعمال، كما تمنح لهم امتيازات كثيرة، و المتمثلة في تمويل مشاريعهم عن طريق منحهم قروض بدون فوائد، و تخفيف أعباء الضرائب، و تخفيض نسبة الفوائد على القروض التي يمكن أن تصل إلى 100% بالنسبة لأنشطة قطاع الفلاحة، الصيد، الصناعات التحويلية، البناء و الأشغال العمومية، و أشغال الري.

توفر الوكالة للشباب الحاملين للمشاريع ثلاث أنواع من القروض البنكية بدون فوائد: قرض لا يتعدى 500 000 دينار جزائري، و ذلك لحاملي الشهادات من المراكز المهنية في تخصصات مختلفة كالترخيص، و كهرباء و طلاء العمارات، و ميكانيك السيارات، و قرض بمبلغ 1 000 000 دينار جزائري للشباب الحاملين لشهادات جامعية، و ذلك من أجل كراء أماكن العمل و تحويلها إلى مكاتب في تخصصات مختلفة كالطب، المحاسبة، المحاماة، و مكاتب الدراسات في مجال قطاع البناء و الأشغال العمومية و الري

كما توفر هذه الوكالة للمقاولين نوعين من التمويل : الثلاثي و تقدر المساهمة الشخصية فيه بـ 1% أو 2%، و الوكالة بـ 28% أو 29%، و القرض البنكي بـ 70%، كما توفر تمويلا مختلطا الذي تكون فيه المساهمة الفردية بـ 71 إلى 72%، و قرض الوكالة من 28 إلى 29%.

كما تجدر الإشارة إلى أنّ المساهمة الشخصية تقدر بـ 1% للمشاريع الأقل من 5 ملايين دينار جزائري، مقابل 2% للمشاريع الأكثر من 5 ملايين.

### ❖ الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC):<sup>29</sup>

أنشأت الدولة الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، و ذلك بتطبيق المرسوم التنفيذي رقم 188/94 لتاريخ 6 جويلية 1994، من أجل محاربة البطالة، و التخفيف من حدتها خاصة بعد التسريح الجماعي لعمال المؤسسات العمومية، و تطور ابتداء من سنة 2004 في إطار برنامج الانتعاش الاقتصادي و الدعم من أجل النموّ. لقد خلُق هذا الصندوق من أجل دعم و مرافقة البطالين الذين تتراوح أعمارهم بين 35 و 50 سنة، للاستثمار في مشاريع تصل إلى 5 ملايين دينار، و ذلك في مجال الأنشطة الصناعية، و الخدمات.

اتخذت الدولة منذ 2010، إجراءات جديدة لتطوير الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، ما أدى إلى ظهور عدة مزايا له: ارتفاع مبلغ الاستثمار من 5 ملايين إلى 10 ملايين لحاملي المشاريع، الذين تتراوح أعمارهم بين 30 و 50 سنة، و إمكانية توسيع القدرات الإنتاجية للسلع و الخدمات لحاملي المشاريع، من نفس العمر الذين يملكون مؤسسات مُنشئة، و أخيرا التّخفيف من فوائد القروض البنكية. و لكي يتمكن شخصا ما الاستفادة من هذا الصندوق، يجب عليه أن تتوفر فيه مجموعة من الشروط، و المتمثلة في العمر (من 30 إلى 50 سنة)، أن يكون بطّالا، و يملك المهارة و المعرفة التطبيقية أو الميدانية في النشاط الذي يريد الاستثمار فيه، و قادرا على المشاركة المالية في مشروعه.

### ❖ الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة (ANGEM):<sup>30</sup>

ظهرت هذه الوكالة بموجب المرسوم رقم 04-14 لتاريخ 22 جانفي 2004، و بعد الملتقى الدولي الذي انعقد في ديسمبر 2002، حول تجربة القروض المصغرة في الجزائر، الذي توصلت أشغاله إلى الكشف عن مجموعة من المعوقات، كغياب المرافقة و الدعم لحاملي المشاريع، و تباطؤ عملية إنجاز المشاريع.

<sup>29</sup>ibid., pp (130 – 131).

<sup>30</sup>ibid., pp (131- 132).

يتمثل هدفها الرئيسي في دعم و مرافقة المستفيدين من القروض المصغرة، و ضمان استمرارية الأنشطة المنجزة، و لقد جاءت لملء نقائص الوكالات السابقة، و ذلك باتخاذ إجراءات جديدة، كمنح قروض بطريقة لا مركزية، تكييف هذه الإجراءات لفائدة السكان الفقراء، و إمكانية الإجابة للطلب المتزايد للنساء الماكثات في البيوت ، الحرفين، الفلاحين والمربين .

تُدعم الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة الأشخاص الذين أعمارهم من 18 سنة فما فوق، و لا يملكون مناصب شغل ثابتة، أو بدون دخل، أو أيضا ذوي الدخل الضعيف، و الحاملين لمشاريع التي تتطلب مبلغا يمكن أن يصل إلى 1 000 000 دينار جزائري.

تقدر المساهمة الشخصية بـ 1% من المبلغ الإجمالي الموجه لخلق نشاط، و ذلك باكتساب العتاد الصغير، و المواد الأولية، كما يمكن أن تصل هذه المساهمة إلى 3%.

### ● مميزات المقاولون الجزائريون:

استنتج جيلالي ليابس من ملاحظاته المهمة ودراساته حول المؤسسات المنشأة خلال الفترة الممتدة بين 1966 و 1988، فكرة سيطرة المجموعة العائلية، أي أنّ المقاول الجزائري مدين لوجوده الاجتماعي والاقتصادي لعائلته، كما لاحظ أنّ المقاولين الجزائريين يتميزون بتعددية وظيفية، بمعنى أنّ المقاول يكون بالوقت ذاته تاجرا، صناعيا ومُسَيِّرا عقاريا.

أمّا حسب مدوي محمد، فالمقاولون الجزائريون يتميزون بمجموعة من السمات التي سنلخصها في النقاط التالية:<sup>31</sup>

– الأقدمية في العالم العمومي، إذ أنّهم كانوا موظفين قدامى أو إطارات في القطاع العمومي، وتحولوا خلال التسعينات للقطاع الخاص بفضل اغتنام فرص ما.

<sup>31</sup>MADOUÏ Mohamed, « De la grande organisation à la petite entreprise. Relation sur les petits entrepreneurs en Algérie », Colloque organisé sur les mondes sociaux de l'entreprise au Maghreb. Etat des savoirs, Alger, 11-12 novembre 2006, pp (9-14).

- قاموا بإنشاء مؤسساتهم بهدف المال، كَسُرُّ روتين العالم السُّلبي للوظيفة العمومية؛ العاطلين عن العمل العاجزين عن إيجاد وظيفة و الذين تحولوا للقطاع الخاص ليس رغبة شخصية لذلك أو اغتنام فرصة كما هو الحال للصنف المذكور أولاً، و إنّما مُجبرين على إيجاد وظيفة للابتعاد عن البطالة؛ كما أنّ البعض تميزوا بالهجرة، حيث أقاموا طويلاً بفرنسا و تحصلوا بموجب ذلك على خبرة مهنية واسعة و طويلة سواء تعلّق الأمر بالخبرة التجارية، أو كأجراء و عمّال في المصانع الفرنسية، تركوا البلاد في سنٍّ جدُّ مبكرة و عودتهم كانت ببداية الثمانينات، الفترة التي توافق قوانين الانفتاح الاقتصادي لسنة 1982، التي أقامت الانفتاح للمؤسسات الخاصة؛ رؤساء العمل الذين استلموا الشُّعلة بسنِّ الأربعين أو الخمسين و الذين شرعوا في العمل في المؤسسة العائلية بسنٍّ مبكرة و مستواهم التعليمي جد منخفض. يتمثل حافز هؤلاء المقاولين الورثة في إتباع حرفة، أو مهنة الأب وإحياء تقاليد العمل العائلي، كالتوظيف العَشائري، وهم إمّا أرباب عمل شباب (25-30 سنة) استلموا المشعل بالميراث أو بإعادة المؤسسة العائلية، لكن بنية إدخال سلوكيات جديدة في طريقة عملها؛ عمّال أخذوا قرار شراء المؤسسات العمومية التي كانوا عمّالاً فيها بعد التصريح بإفلاسها.<sup>32</sup>

حالياً، هذه الفئة الاجتماعية من المقاولين تتكون بالمتوسط من أفراد أصغر سنّاً، و ذوي مستوى تعليمي أعلى، و مصادر مهنية أكثر تنوعاً (تجارة خاصة، مؤسسات عمومية وإدارات) بتقنية أكبر، و محتوية الآن على نساء أكثر فأكثر.<sup>33</sup>

## 8- المقاول الجزائري وشبكة العلاقات الاجتماعية:

بصفة عامة، يمكننا القول أنّ عملية إنشاء المؤسسات في الجزائر، تكون ثمرة عمل شخصي أو مجموعة شركاء شكلاً، أمّا مضموناً، فهي عملية تشرك العائلة بأكملها،

<sup>32</sup> Ibid., pp (9-14)

<sup>33</sup> ISLI Mohamed Arezki, « La création d'entreprises en Algérie. », *Les cahiers de CREAD*, n°73, Alger, 2005, p.63.

بمعنى أنّ المقاول يكون مؤطراً من قبل عائلته، أصدقائه، زملائه بالعمل سابقا، و الذين يقوم باستشارتهم في اختيار النشاط و موظفيه، و بهذا فإنّ العائلة هي المَشْتَلَة الأولى التي يتكون فيها المقاولون.<sup>34</sup>

و لهذا السبب، نجد أفراد العائلة يكونون شركاء، و في بعض الأحيان نجد فردا ينتمي إلى العائلة (أخ، نسيب، ابن أو صديق) كزملاء يعملون في غرفة التجارة و الصناعة. "في العائلة الجزائرية التقليدية، شبكات القرابة تكون جدّ واسعة تمتد لعدة قرابات: الأولى، الثانوية، من جهة الأم أو ارتباط نسب."<sup>35</sup>

و في وقتنا الحالي، يُتاح لروابط القرابة الوصول إلى القرابات الثلاثة الأقرب: الأولى، الثانوية، و عن طريق الارتباط، شبكة المعارف العائلية، المهنية و شبكة الصداقة، تلعب كلّها دورا جدّ هام فيما يخص التدخلات في قطاع الإدارة على سبيل المثال. و بفعل هذا، يرتبط إنشاء المؤسسات في الجزائر غالبا بالعائلة، بُغية خلق تضامن و تماسك هذه الأخيرة، و تطوير الرابط الاجتماعي على المستوى المحلي، ممّا يدلّ على قيمة و أهمية المجموعة و شبكات الروابط العائلية بصفة عامة في إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

كما يمكن أيضا، إضافة أنّ مبادئ المؤسسة الجزائرية استُوحيت من الثقافة الإسلامية التي تولي أهمية رئيسية لتطبيق المبدأ الذي يَنْص على أنّه يجب على الجماعة أو المجتمع الاستفادة من المؤسسة و أنّه لا ينبغي على الفائدة أن تكون حِكْرا على قائدها. "نجاح المقاول حقيقي إنْ كان يساعد العائلات و القرية بأكملها، أو الجماعة التي يعيش ضمنها عن طريق مؤسسته و نشاطاته."<sup>36</sup>

<sup>34</sup>AKNINE SOUIDI Rosa et ZIOUR Hocine, « Le profil des créateurs d'entreprises en Kabylie : le poids de la famille et l'incidence du chômage dans la création d'entreprise », colloque international sur la création d'entreprises et territoires, Tamanrasset : 03 et 04 décembre, 2006, p.19.

<sup>35</sup>MADOUÏ Mohammed et autres « Entrepreneurs et gouvernances des PME-PMI, approches Franco-algérienne », Paris, 2005, p.91.

<sup>36</sup>ibid., p.91.

يمكننا القول أخيرا، أنّ المؤسسة الجزائرية في معظم الأحيان عائلية، علاقات القرابة خاصتها، تزاوّل تأثيرا هاما على كل قرار يؤخذ على مستواها.

و حسب مدوي محمد أيضا، فإنّ تسيير الموارد البشرية في هذا الإطار تسيير عائلي أكثر من كونه تسيير حديث لمؤسسة، كما نلاحظ فرقا بين المقاولين الجُدد و القدامى في بحث عن مشاركة الثروة مع الأقرباء، على خلافهم للجُدد أولويات أخرى.<sup>37</sup>

في نهاية هذا الفصل، يمكننا القول أنّه رغم المعوقات التي تلتقي بها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية الخاصة، كثقل الإجراءات البيروقراطية على سبيل المثال و نسبة التوفير للضمان الاجتماعي التي تعتبر عالية، و تعلّل على نحو ما عدم التصريح بجزء من اليد العاملة، و العمل في المجال الغير الرسمي، إلّا أنّها قد تعتبر فاعلا في التطور الاقتصادي، و في توفير مناصب الشغل و خلق الثروة في إطار اقتصاد إنتاجي خارج عن المحروقات، الشيء الذي سيواجه الأزمة الحالية، هذه المؤسسات مُسيّرة من قبل المقاولين الذين يُجنّدون كل مواردهم على غرار الموارد المادية و خاصة منها الاجتماعية.

ما تطرقنا إليه هنا، هو الشبكات العلاقاتية (أقرباء و أصدقاء) بغاية إنشاء و تسيير مؤسساتهم، أمّا الفصل القادم، فسيتناول و صف المقاربة السوسولوجية للشبكات الاجتماعية، و ذلك بإعطاء نظرة حول مساهمة العلماء الكلاسيكيين في البرهنة عبر تحليلاتهم المختلفة عن العلاقة الموجودة بين النشاط الاقتصادي و العلاقات الاجتماعية، و من ثمّ التطرق إلى البناء الاجتماعي لعلاقات السوق، و إلى المؤسسة كنظام من الروابط الاجتماعية .

كما سنتطرق لأساسيات علم الاجتماع الاقتصادي الجديد، مقاربة شبكات العلاقات الاجتماعية و تأثيرها على الأنشطة الاقتصادية و شرح مصطلح الحصر أو: Embeddedness.

<sup>37</sup> Ibid., p.92.

ويهدف هذا الفصل أيضا، إلى وصف نظرية الروابط القوية والضعيفة لمارك غرانوفيتز ودراسته الميدانية و أهم نتائجها، و فيما تتمثل الانتقادات المختلفة التي وجهها هذا العالم من أجل بناء نظريته هذه، و بالتالي المساهمة في تطوير علم الاقتصاد الاجتماعي.

## الفصل الرابع

اقتراب سوسيولوجي لتحليل  
شبكة العلاقات الاجتماعية  
وتأثيراتها الاقتصادية على إنشاء  
المؤسسات

## الفصل الرابع

اقتراب سوسيولوجي لتحليل شبكة العلاقات الاجتماعية و تأثيراتها

الاقتصادية على إنشاء المؤسسات

أولاً: العلاقات الاجتماعية والنشاط الاقتصادي

1- العلاقات الاجتماعية والنشاط الاقتصادي حسب علماء الاجتماع الاقتصاديين

الكلاسيكيين.

2- البناء الاجتماعي لعلاقات السوق.

3- سوق العمل كمنظومة اجتماعية.

4- المؤسسة كنظام من الروابط الاجتماعية

ثانياً: الشبكة العلاقاتية وتأثيرها على الأنشطة الاقتصادية ونظرية مارك غرانوفيتز

1- نقد وتجاوز الأطروحات فوق وتحت اجتماعية من طرف مارك غرانوفيتز "M. Granovetter".

1.1- نقد غرانوفيتز لأطروحة توماس هوبس "Thomas Hobbes".

2.1- المبالغة المفترضة لأطروحة عدم الحصر البوليني "Karl Polanyi"

3.1- تجاوز تصورات فوق وتحت اجتماعية للفعل الإنساني

2- تأثير الشبكة العلاقاتية على الأنشطة الاقتصادية ومصطلح الحصر (Embeddedness)

3- نظرية الروابط الضعيفة والقوية لمارك غرانوفيتز.

4- الشبكة العلاقاتية والتحليل العلاقتي

5- اتجاهات أخرى لعلم الاجتماع الاقتصادي في القرن العشرين

وَجَبَّ إِنْتِظَارِ بَدَايَةِ الثَّمَانِينَاتِ لظهور وَجْهِ جَدِيدٍ لِعِلْمِ الاجْتِمَاعِ الاقتصادي، الذي مَكَّنَ مُوَاصِلَةَ مشروع المؤسسين الأوائل لِعِلْمِ الاجْتِمَاعِ، فإذن علماء الاجتماع المعاصرون قاموا بإعادة قراءة الكلاسيكيين أمثال مارسال موس ونظريته حول الهبة وردّ الهبة، أو إميل دور كايم حول الروابط الاجتماعية والشبكة العلاقاتية، أو أيضا ماكس فيبير حول الاقتصاد الاجتماعي.

إنّ مصطلح علم الاجتماع الاقتصادي الجديد يهدف إلى قطيعة مع علم الاجتماع الاقتصادي القديم الذي ساد بين 1920 و1960، فيسْمَحُ لنا ذلك بالتفكير عن المستقبل، ليس من خلال الثنائية سوق / دولة، وإنّما من خلال الثلاثية سوق / دولة /مجتمع.

تَظْهَرُ مقاربات هذا العِلْمِ الجديد أنّ تنسيق السوق كما هو لا يمكنه العمل بدون الرجوع إلى كل من: شبكات العلاقات الاجتماعية، الثقة وإلى رأس المال الاجتماعي، وبصفة واسعة إلى العلاقات والبنى الاجتماعية، حيث حتّى الحسابات العقلانية يجب أن تأخذ بعين الاعتبار الحسابات الغير عقلانية وكل هذا يصب في واد التحليل العلاقتي. ففِيما تَتَمَثَّلُ هذه المقاربات المعاصرة؟ ومن كانوا روادها؟ وماذا أخذوا من أفكار الكلاسيكيين وما نقدوه؟ وكيف ظهر علم الاجتماع الاقتصادي البنيوي الجديد والتحليل العلاقتي؟ وما كانت أبرز دراساته؟ . في هذا الفصل الرابع سنحاول الإجابة على هذه التساؤلات وأخرى.

### أولاً: العلاقات الاجتماعية والنشاط الاقتصادي.

لقد بيّن الفكر السوسيولوجي الكلاسيكي بأنّ هناك علاقة بين النشاط الاقتصادي والمجتمع أو العلاقات الاجتماعية، ثمّ أظهرت الدراسات الحديثة البناء الاجتماعي لعلاقات السوق، وأنّ هذا الأخير هو بمثابة منظومة اجتماعية .

## 1- العلاقات الاجتماعية والنشاط الاقتصادي حسب علماء الاجتماع الاقتصاديين الكلاسيكيين:

أخذت فكرة علم الاجتماع الاقتصادي خلال القرن العشرين شكّلها مع كبار الباحثين النظريين أمثال ماكس فيبير (Max Weber)، جوزيف شيمبتر (Joseph Schumpeter)، فيلفريدو باريتو (Vilfredo Pareto)، وكبار علماء الاجتماع كإميل دور كايم (Emile Durkeim) وجورج سيميل (George Simmel)،... الخ.

نجد في تحاليل هؤلاء المؤلفين روابط بين الظواهر الاقتصادية والظواهر الاجتماعية، بمعنى أنه لشرح ظاهرة اقتصادية ما، ينبغي إدماج التفسير السوسيولوجي من أجل إعطاء شرح كامل لها.

بالنسبة لباريتو مثلا، لا يمكن للاقتصاد وحده شرح الظواهر الاقتصادية، ولهذا الغرض يقترح تكملة الاقتصاد السياسي بعلم الاجتماع العام.

بيادئ الأمر، يُمكن تعريف حقل علم الاجتماع الاقتصادي بكونه "مجموعة دراسات وأبحاث تستهدف تعلّم علاقات الترابط بين الظواهر الاقتصادية والاجتماعية"<sup>1</sup> و انطلاقا من هنا، يمكن الملاحظة أنّ الرجوع للاقتصاد وحده فقط لشرح الظواهر الاقتصادية، كظواهر سوق العمل مثلا، ليس بالكافي، بل يجب الرجوع أيضا إلى المجتمع للتنقيب عن التفسيرات الاجتماعية لهذه الظواهر.

و في هذا السياق ظهرت مجموعة جديدة من علماء الاجتماع الاقتصادي، الذين فسّروا الظواهر الاقتصادية بالرجوع إلى علم الاجتماع: كماكس فيبير<sup>2</sup> الذي تكشف تحليلاته عن النشأة السوسيولوجية والتاريخية للظواهر والعمليات الاقتصادية، ومدى اهتمامه ليس فقط بدراسة طبيعة هذه الظواهر والعمليات في العصور القديمة و الوسطى، بقدر ما ركّزت أساسا على تحليل طبيعتها في العصر الحديث، وهذا ما ظهر

<sup>1</sup>TRIGILIA Carlo, Op. cit, pp. (13-14).

<sup>2</sup>عبد الله عبد الرحمان، علم الاجتماع الاقتصادي: النشأة والتطور، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص.97.

بوضوح في معالجته لأصل الرأسمالية الحديثة، وبالتالي توصل إلى ربط ظهور الرأسمالية الغربية بعلاقة الإنسان بالدين البرتستنتي.

كما نجد أيضا الاقتصادي و الأكاديمي المجري كارل بوليني (Karl Polanyi)<sup>3</sup>، الذي ترك عدة مؤلفات في مجال التاريخ الاقتصادي و الأنثروبولوجيا الاقتصادية، فكتب مع علماء آخرين كتاب "التجارة والسوق في الإمبراطوريات المبكرة"، وكتابه المشهور: التحول الكبير «La grande transformation»، الذي ناقش فيه الحالة المعيشية للإنسان، و كانت تحليلاته اجتماعية و اقتصادية.

لقد حاول بوليني الإجابة على السؤال المتعلق بمدى تدخل الدولة في الاقتصاد، وهل يُترك مُطلق العنان للسوق ليُنظّم نفسه بنفسه وفق آلية العرض و الطلب ( كما ذهب إلى ذلك أنصار الرأسمالية الأوائل)، أو ينبغي وضع قيود ما على حرية السوق المطلقة؟ حيث يُبرز بوليني نقائص الاقتصاد ذي التنظيم الذاتي، و ينتهي إلى القول بأنّ السوق ذات التنظيم الذاتي فاشل عمليا، و يُقدّم حلاً وسطاً فيما يتعلق بإدارة الحكومات و مدى تدخلها في إدارة السوق و الاقتصاد. و على أساس هذه الأطروحة أُعتبر بوليني أباً للاقتصاد المختلط و المؤسس للديمقراطيات الاجتماعية.

من خلال الكتابات التي ذكرناها سابقا، قدّم بوليني تحليلات تُترجم نظريته التي نصت على أنّ علم الاقتصاد وحده لم يعد قادرا على معالجة القضايا الاقتصادية، كما أنّه فسّر هذه القضايا بعيدا عن المواقع التي تظهر فيه. ولقد أشار كلا من مارتنلي (Martineli) و سملسر (Smelser) مؤخرا إلى مدى أهمية تحليلات بوليني في علم الاجتماع الاقتصادي، والتي أشارت في معظمها إلى الخيط الذي يربط بين الظواهر الاقتصادية و العلاقات الاجتماعية.

<sup>3</sup>Karl Polanyi rawabetecenter. Com/archives / 9972.

ومن أهم القضايا التي أشار إليها هذا العالم<sup>4</sup>:

- القضايا المشتركة بين علم الاجتماع وعلم الاقتصاد.
- قضية السوق في المجتمع الرأسمالي.
- قضية النظرية الكلاسيكية الاقتصادية.
- قضية المبادئ العامة للتكامل الاقتصادي.

وتظهر أهمية تحليلاته فيما يخص العلاقة بين الاقتصاد والمجتمع واختلافها عن تحليلات علماء الاقتصاد السياسي، الذين اهتموا بتصورات تقليدية تباعد بين الاقتصاد والمجتمع الذي يوجد فيه.

لقد كان محور اهتمامه فكرة أن الاقتصاد قضية هامة من قضايا المجتمع وركز على نقاط الالتقاء بين علم الاجتماع وعلم الاقتصاد، كما ركز أيضا على معالجة المؤسسات والتنظيمات الاقتصادية التي تتواجد في النظام الاقتصادي الرأسمالي.

حاول بوليني أن يحلل الجذور التاريخية للعلاقة بين الاقتصاد والمجتمع، خاصة في كتابه "التجارة و السوق في الإمبراطوريات المبكرة"، حيث بين أن المجتمع له الأولوية في السيطرة التامة على الاقتصاد، إذ أن الاقتصاد في مجتمعات ما قبل الرأسمالية كان يتم تحديده وفقا للقواعد البنائية الاجتماعية، بمعنى أن الاقتصاد منحصر (Embedded) في المجتمع، أي في نظام من العلاقات الاجتماعية، ولكن الرأسمالية الحديثة تعتبر حالة استثنائية نظرا لطبيعة الاقتصاد و قلة اعتماده على الأحوال الاجتماعية في المجتمع بمعنى آخر أن الاقتصاد في هذه الحالة غير منحصر في المجتمع (désencastré).

تطرق لقضية السوق الاقتصادي وذلك في كتابه "التحول الكبير"، حيث تناول تحليل طبيعة السوق الاقتصادي وتحليل التناقضات المرتبطة به.

<sup>4</sup> طارق السيد، علم الاجتماع الاقتصادي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007، ص ص (95 - 97).

لقد استعمل المَدْخَل التحليلي التاريخي المقارن، وذلك لأنه قد اعتبره أحد المداخل السوسيوولوجية الهامة التي لجأ إليها العديد من علماء الاجتماع الاقتصادي للتعرف على الأصول التاريخية لكل من علم الاجتماع وعلم الاقتصاد.

و تناول الأسباب التي أدت إلى ظهور الحضارة الصناعية الرأسمالية في القرن التاسع عشر، والأسباب التي كان من المُمْكِن أن تؤدي إلى انهيار هذه الحضارة في القرن العشرين مثل: مستوى الذهب، النظام العالمي المالي، ميزان القوة، السوق المنظمة تلقائياً،...الخ.

وكان رأيه أن السوق ذي التلقائية المنظمة أكبر وسيلة مؤسساتية في الاقتصاد الرأسمالي، ولقد تَنَبَّأ بأن ذلك يدوم طويلاً، هذا بسبب التناقض لتداخل كل من الموارد الطبيعية والبشرية، إذ أن ذلك يؤدي إلى تدمير العلاقات الإنسانية و يجعل البيئة الاجتماعية خالية من العلاقات الاجتماعية التضامنية.

كما أظهرت تحليلات بوليني بعض الحقائق التاريخية التي بينت أن الثورة الصناعية في بريطانيا لم تكن نتيجة قوى السوق فقط، بل كانت نتيجة لتأثيرات مجموعة من السياسات الاجتماعية أيضاً.

انتقد هذا العالم النظرية الاقتصادية والتي حللها من خلال إسهاماته في علم الاجتماع الاقتصادي التي حلل من خلالها أيضاً فكرة الزَيْف الاقتصادي، حيث ميّز بين نوعين من المظاهر اللذان يميزان الحياة الاقتصادية<sup>5</sup>:

- **المظهر الحقيقي:** وهو المظهر الذي يحدد العلاقات النظامية بين الناس وعلاقاتهم الاجتماعية والبيئة والطبيعة والأهداف التي تلي الحاجات الإنسانية.
- **المظهر الشكلي:** ويقوم هذا المظهر على فكرة الاختيار بين الوسائل والغايات.

<sup>5</sup> المرجع السابق ، ص ص ( 100 – 101).

و يقول بوليبي: " إن الزيف الاقتصادي يرتبط كُليّة بالمظهر الأخير (الشكلي) لجميع عناصر الحياة الاقتصادية، و التي يسعى علماء الاقتصاد إلى تحليلها وفقا لعلاقات السوق الشكلية التي تقوم أساسا على علاقات العرض و الطلب، وذلك منذ القرن التاسع عشر. واعتقاد علماء الاقتصاد أنّ تلك العلاقات علاقات طبيعية و علمية، اعتقاد خاطئ و علاوة على ذلك أنّ القوانين التي يستند علماء الاقتصاد عليها في تفسيرهم لعلاقات السوق لم تكن إنسانية، والسبب يرجع إلى أنّ علماء الاقتصاد لم يأخذوا في الحُساب طبيعة المضمون الاجتماعي عند دراسة الأنشطة الاقتصادية".

كما يرى بوليبي أنّ كارل ماركس كان محقا عندما فسّر العلاقات الاجتماعية للإنتاج. لقد كان يرى أيضا فكرة "محدودية شرعية الفكر الاقتصادي العقلاني" لها أصول عميقة مستمدة من أفكار رُوداد المدرسة التاريخية الألمانية من أمثال فيبر، باريتو و فبلن، ولا تزال هذه الفكرة محل نقاش بين العلماء.

حاول إذن بأن يُفَرّق بين "المظاهر الحقيقية" و "المظاهر الشكلية" فيما يتعلق بالأنشطة الاقتصادية، ولقد كان يريد أن يُبين من خلال هذه الفكرة أنّ المحاولات التي تُبدل من أجل تحليل المظاهر الشكلية للاقتصاد تؤدي حتما إلى فهم خاطئ للحياة الاقتصادية العقلية وتطورها التاريخي، و قد ساهمت أفكاره في تطوير ما يُعرّف بوجهة النظر الطبيعية لتفسير الأنشطة الاقتصادية.<sup>6</sup>

كان هدف بوليبي الرئيسي هو تطوير منهج سوسيولوجي لتحليل الحياة الاقتصادية في المجتمع الحديث ولقد نجح في دراسته للمجتمع ما قبل الصناعة، ونتيجة لكل هذا فأفكاره تُصنّف في مجال علم الاجتماع الاقتصادي لأنّه فسّر الظواهر الاقتصادية بربطها بالعلاقات الاجتماعية.

<sup>6</sup> المرجع السابق، ص ص (100-101).

و أخيرا يمكننا القول بأنّ بوليني يرى أنّ ليبرالية السوق يَفْصِل الاقتصاد عن المجتمع، أي أنّ الاقتصاد كان من قبل في عهد المجتمعات البدائية (قبل الرأسمالية) محصورا (Embedded) في المجتمع، و لكن مع ظهور المجتمع الرأسمالي، و مع وَضْع السوق الحرة التي تُسَيِّر نفسها بنفسها وفق قانون العرض و الطلب، صار العكس، أي أصبحت الأنشطة الاقتصادية غير محصورة (Désencastrées)<sup>7</sup> في المجتمع، ليصير هذا الأخير تابع للسوق. وبتعبير آخر، المجتمع مُسَيِّر على أنّه تابع للسوق، فعوضاً أن يكون الاقتصاد محصورا في العلاقات الاجتماعية، تكون هذه الأخيرة هي المحصورة في النظام الاقتصادي، بعد أن يُنظَم النظام الاقتصادي في مَنْظُومات متفرقة، يصبح المجتمع مُجَبَّراً على اتّخاذ الشكل الذي يسمح لهذا النظام بالعمل وفق قوانينه. و بالتالي نفهم بأنّ الاقتصاد أصبح غير محصورا أو هو منفصل عن المجتمع، و من هنا، أي من هذه النقطة، بدأ تحليل مارك غرانوفيتير، و ذلك بنقد أطروحة بوليني، مُبَيِّنًا عن طريق عدّة دراسات بأنّ الاقتصاد لازال محصورا في المجتمع الرأسمالي، و لقد أدّى هذا إلى تطور علم الاجتماع الاقتصادي .

من الجدير بالذكر أيضا إسهامات كلُّ من تالكوت بارسونس (Talcott Parsons)، و سملسر (Smelser)<sup>8</sup> في تطوير علم الاجتماع الاقتصادي التي كانت هامة جدا، بحيث حاولا معالجة العلاقة بين الاقتصاد و المجتمع، و وضع النظرية الاقتصادية بالنسبة للنظرية العامة للأنساق الاجتماعية، واهتمامهما بالعلاقة التبادلية بين النظرية السوسيولوجية و النظرية الاقتصادية من ناحية، و دراسة الاقتصاد على أساس أنّه نسق فرعي من الأنساق الاجتماعية العامة من ناحية أخرى.

<sup>7</sup> LEVESQUE Benoit, BOURQUE Gilles L., FORQUES Eric préface de PERRET Bernard, *La nouvelle sociologie économique*, éd. DESCLEE DE BROUWER, Paris, 2001, pp (131- 133).

<sup>8</sup> طارق السيد، مرجع سبق ذكره، ص ص ( 124-128).

كما أكدا على أنّ النظرية الاقتصادية ليست كافية لتغطية حقيقة التغيير الواقعي لظاهرة النمو والتغيير الاقتصادي، كما يجب تحليل العوامل غير الاقتصادية التي تنتشر في المجتمع، و التي تُفسر الظواهر الاقتصادية، كدراسة عدة أنواع من الأسواق: أسواق العمل، أسواق المستهلكين، أسواق المال و الأسواق الإنتاجية. كما درسا (تالكوت و سملسر) ظاهرة الاستثمار، و عملية الاستهلاك حيث استنتجا أنّ العملية الاستهلاكية تؤثر عليها مجموعة من العوامل مثل: طبيعة الدخل، الدور المتوقع في الحياة، أساليب المعيشة، حُبّ التظاهر و تأثير العادات الاجتماعية. كما درسا العملية الاستهلاكية من خلال نظرية الجماعة المرجعية، و هي النظرية التي تغطي تفسيرات واضحة لكثير من الجوانب الواقعية لعملية الاستهلاك و النمو والتغيير الاقتصادي.

و بالتالي أشار العالمان إلى فشل النظرية الاقتصادية في معالجة الكثير من المشكلات الاقتصادية، لأنّها ركّزت في تحليلاتها على رأس المال الذي هو عامل من العوامل التي تؤثر على التغيير الاقتصادي.

لقد طرحا كل من الاثنان مجموعة من الأفكار النظرية الاقتصادية و مدى ارتباطها بالنظرية العامة للأنساق الاجتماعية، و هذه الأفكار ملخصة في النقاط التالية:

- تعتبر النظرية الاقتصادية واحدة من النظريات الرئيسية التي تدخل تحت بند النظرية العامة للأنساق الاجتماعية و النظرية العامة للفعل الاجتماعي.
- وضع علماء الاقتصاد مفهوم الاقتصاد و استخدموه كنسق معزول، و هو يُعتبر أحد أنساق النسق الاجتماعية.
- يتماثل الاقتصاد مع الأنساق الاجتماعية الأخرى في كثير من أوجه الشبه.
- تلعب العوامل غير الاقتصادية دوراً هاماً في العمليات الاقتصادية.
- يظهر قصور النظرية الاقتصادية في عجزها حول تفسير العوامل غير الاقتصادية، وبصفة خاصة في مشكلة النمو و التغيير النظامي في الاقتصاد.

— يجب على النظرية الاقتصادية ألا تكون بمعزل عن النظريات السلوكية الأخرى.  
رُكز بارسونس على ضرورة معالجة المؤسسات الاقتصادية من جانب علوم الاجتماع خاصة قِيمِهَا و مظاهرها المِغيارية، حيث تتضمن هذه المؤسسات الكثير من العوامل الغير الاقتصادية. و بينما يرى علماء الاقتصاد أنّ الاقتصاد نسق معزول و يعتمد على العلاقات النفعية و مُحَاكاة السوق الحر الربحية، كأساس لقيام علاقات السوق، و استمرارية التطور الاقتصادي. يرى بارسونس هذا العلم كنسق اجتماعي فرعي يختلف حسب البناءات الاجتماعية المتغيرة بين المجتمعات من الناحية الواقعية، و عن طريق هذه البناءات تُحدّد الكثير من المظاهر و العمليات و الأنشطة الاقتصادية المختلفة، و يهدف الاقتصاد إلى تحقيق احتياجات و إشباع الرغبات لكل الأفراد و الجماعات.

تجدد الإشارة أيضا إلى ذكر إسهامات الفكر الأنثروبولوجي<sup>9</sup> في الكشف عن الجوانب السوسيولوجية في الحياة الاقتصادية، ك: مالينوفسكي ( 1884-1942 Malinovski)، الذي ربط بين الطقوس الشعائرية و السحر، و النشاط الاقتصادي أو العمل في المجتمعات البدائية (قبائل تروبريان) (Trobriand)، فيلعب السحر دورا كبيرا في توفير طاقة سيكولوجية دافعة لأفراد هذه المجتمعات، كَمَنْجِهِم الثقة في أن يكون عملهم ناجحاً و العودة بالصيد الوفير، إذ أنه عاملٌ مُكْمِلٌ للمهارة الفنية العالية للأهالي في بناء القوارب. كما يتميزون بالهبة الخالصة، و دون انتظار ردّ هذه الهبة و هذا من أجل زيادة ألقاب التقدير الاجتماعي. و يرى مالينوفسكي بأنه لا يمكن تطبيق قانون العرض و الطلب في هذه المجتمعات، و تعتمد في نظام تبادلاتها على الهبة.

و لكن مارسل موس (M. Mauss) عند تحليله للمجتمعات البدائية، لم يتقبل نظرة مالينوفسكي عن عدم انتظار ردّ للهبة، بحيث يرى وجود قواعد تدفع بالمانح إعطاء الهبة لشخص و ينبغي عليه تَقْبُلُهَا، و في نفس الوقت توجد هناك قواعد تُلْزِم هذا الأخير

<sup>9</sup> محمد الجوهرى و زملاؤه، علم الاجتماع الاقتصادي، دار الميسرة للنشر و التوزيع، ط1، عمان، 2009، ص ص (34-36).

بردها حسب إمكانياته (Don contre don) إنه يرى بأنّ العلاقات بين الأفراد مَبْنِيَّة على تبادل الهدايا و الهبات و المنافع.

و أخيرا يمكننا القول، مدى مساهمة أعمال علماء الاجتماع و الأنثروبولوجيا الذين ذكرناهم في تطوير علم الاجتماع الاقتصادي، بحيث توسعت مجالات و مواضيع دراسته، فنذكر منها تلك المتعلقة بالبناءات الاجتماعية للظواهر الاقتصادية.

## 2 - البناء الاجتماعي لعلاقات السوق:<sup>10</sup>

لم يتوقف علماء التاريخ و الأنثروبولوجيا عن برهنة عدم افتراق علاقات السوق عن المنظمة الاجتماعية التي بدونها لن تكون هذه العلاقات، وأمثلة عديدة تصب في هذا المجال منذ أعمال كارل بوليني (1944) و مدرسته (بوليني Polanyi و أرنسبرغ Arensberg 1957)، تليها فيما بعد أبحاث مارك غرانوفيتير حول المجتمعات المعاصرة التي تُبَيِّن أنّ هناك علاقات اجتماعية يُعَرِّفها علم الاجتماع الاقتصادي لوصف علاقات السوق.

من بين هذه الأمثلة يمكن ذكر مثال عن قطاع الصناعة الكهربائية الأمريكية، حيث قام مارك غرانوفيتير (Mark Granovetter) و مك غيغ (Mac Guire) بمجموعة من الدراسات حول أصل القطاع الصناعي الكهربائي في الولايات المتحدة الأمريكية في نهاية القرن 19 عشر، والسؤال المطروح في هذا الشأن هو لماذا هذا القطاع تطور حول الموزع الكهربائي المركزي الذي يوزع التيار على المستهلكين وعلى المؤسسات، وليس حول مولدات كهربائية محلية التي يتم عبرها إنتاج تيارهم الكهربائي بنفسهم؟

لقد قدّم توماس إيدسون (Thomas Edison) الذي اخترع المصباح الكهربائي، الحلّ الأول لهذه المشكلة، أمّا الحلّ الثاني فلقد قدمته الجهات التي مولّت أبحاثه، وكانت لهم مصالِح في الصناعات المنتجة لمولدات كهربائية محلية.

<sup>10</sup>STEINER Philippe, *La sociologie économique*, Op. Cit., pp (44-51).

إنّ الجواب المقترح من طرف علماء الاقتصاد هو أنّه تم اختيار التكنولوجيا الأكثر تأثيرا التي فَرَضَتْ نفسها، لأنها كانت الأكثر فعالية من وجهة نظر الاقتصاد، والكهرباء أخذت شيئا فشيئا مكان الأشكال الأخرى للإضاءة (الغاز خاصة)، ولنفس السبب أخذ الموزع المركزي مكان المولدات الكهربائية المحلية.

ولكن تحليل علماء الاجتماع هذا قد أهمل ووضع جانبا نظام العلاقات الاجتماعية، في الوقت الذي تتدخل فيه مجموعة من القرارات المتتالية التي أدّت إلى ظهور القطاع الكهربائي الأمريكي، إذا رأينا القضية من منظور علم الاجتماع الاقتصادي، فالنتيجة لا تتعلق قطعا بتأثير التكنولوجيا المختارة.

كان من الصعب على الفاعلين تقويم أيّ من الحلول الثلاثة سيكون الأمثل لوقت طويل، حيث أنّ الإضاءة بالغاز كانت هي أيضا تعمل جيدا، لكن القوى المالية الأمريكية المُمَوَّلَة لبحوث إيدسون اعترضت على إستراتيجية توزيع الكهرباء، حيث أنّ ما اقترحه إيدسون كان يستلزم استثمارات ثقيلة.

التجربة التاريخية توضح لنا أهمية العلاقات الاجتماعية بين الأفراد، ثم أهمية شبكة العلاقات الاجتماعية المنسوجة حول الشخصية الرئيسية لهذه القضية، إيدسون ليس مخترعا وحيدا، بل كان يستخدم عدّة مئات من الباحثين ومخترعين في مخبره، كما أنّه كان يملك ثروة كبيرة خاصة به التي جمعها من اختراعاته في مجال الاتصالات، فهو لا يملك كل هذا فحسب، بل نسج علاقات جد مهمة في الأوساط المالية، خاصة منها الألمانية وهذا عن طريق وساطة السكرتير الخاص به سموا (Samuel Insull).

نفهم من كلّ هذا الدور المهم لنظام العلاقات الاجتماعية لشخصية هذه القصة في سوق الكهرباء الأمريكي (إنتاج وتوزيع الكهرباء على العائلات الأمريكية)، وهذا بدون الرجوع إلى الفعالية الاقتصادية، هذه الشبكة العلاقاتية ل: توماس إيدسون كان لها تأثيرها على كيفية حل مشكلة الإضاءة بالكهرباء في الولايات المتحدة الأمريكية.

المثال الذي ذكرناه درسه بالتفصيل مارك غرانوفيتير، كما تطرق أيضا إلى دراسة مثال آخر ألا وهو كيفية إيجاد وظيفة في الولايات المتحدة الأمريكية، والذي عالجنه في الدراسات السابقة، هذان المثالان يدلان على أهمية العلاقات الاجتماعية في ظهور علاقات السوق، حيث تلعب دورا مهما في تنظيم قطاع الصناعة الكهربائية وفي إيجاد وظيفة أو انتهائها في الولايات المتحدة الأمريكية، فهي أمثلة تدل على البناء الاجتماعي للاقتصاد، وبالتالي الوصف العلمي المُرضي لظهور علاقات السوق لا يمكن له أن يستغني عن الدعم الذي يقدمه له علم الاجتماع الاقتصادي.

### 3- سوق العمل كمنظومة اجتماعية:<sup>11</sup>

هناك مجموعة من المنظومات الاجتماعية الرسمية وقواعد تفاوض جماعية التي تساهم كثيرا في إعطاء ديناميكية خاصة لسوق العمل، ولكن علم الاجتماع الاقتصادي يضع في الحسبان مشكل ترجمة الفاعلين للاتفاقيات الجماعية.

المنظومات الاجتماعية (Institutions sociales) التي تشترك في بناء علاقات السوق تأخذ أيضا شكلا من التصورات الاجتماعية، أي " طرق العمل، التفكير، الإحساس"، التي تسمح للأفراد بالإبراز في العالم الاجتماعي المعقد والتصرف حسب المعنى الذي يُعطونه لأفعالهم الاقتصادية. ويتمّ التبادل في سوق العمل على مقدرة الفرد الحي للعمل، وأيضا على تصوراته التي تلعب دورا مُهمًا لتعريف سلوكه.

كما تجدر الإشارة إلى أنّ هناك مشكل كلاسيكي والذي أشار إليه كارل ماركس (Karl Marx) في وسط القرن العشرين ومارشال (Marchel) و سيميو (Simiand)، 1931- (1928) فيما بعد، الذي يتمثل في جودة السلعة المشتريّة، حيث يجب الحصول من العامل ما نرجوه منه وما تعاقد من أجل إعطائه، وبالتالي فمن الطبيعي التفكير بأنّ هذا

<sup>11</sup>ibid., pp (60-66).

الأخير له دافعية لإعطاء يوم طبيعي من العمل كما يتلقى الظروف الطبيعية أيضا التي سوف يعمل فيها.

أدمج علماء الاقتصاد أمثال سولو (Solow، 1990) وأكرلف (Akerlof، 1984)، تصورات الفاعلين عن التساوي والعدالة في نماذجهم النظرية، وبالتالي نجد هنا تصور السوق كبنية اجتماعية.

يقترح أكرلف فكرة عقد العمل كتبادل جزئي للعطاء أو الهبة (Don)، ويمكن ترجمة هذا الاقتراح حسب منظور مزدوج، حيث من جهة هناك سلوك يخص المتبادلين (أجر أكبر مقابل جهد أكبر)، ومن جهة أخرى نرى أنّ هذا السلوك تجرّه معايير اجتماعية، بالمعنى أننا نتبع سلوك يُعتبر "صحيح" من طرف المجتمع وليس لأنه مفيد للذين يتبعونه.

#### 4- المؤسسة كنظام من الروابط الاجتماعية:<sup>12</sup>

إنّ أهمية مقارنة لعب الفاعلين والتحليل الاستراتيجي لمشال كروزي و إيرار فريديرغ، تركز نظريتها على فعل بناء المؤسسة من طرف الفاعلين و بالتدقيق أكثر في وقت بنائها أو إعادة بنائها، نرى إذن الفاعلين الذين يبنون النظام، القوانين، الشبكات العلاقاتية و كيفية حدوث ذلك، كما نراهم أيضا يتصرفون.

تنحدر منفعة وجهة نظر هذه من النجاح الذي عرفه التحليل الاستراتيجي، ولكنه في الحقيقة لا يسمح لنا بالإجابة بشكل دقيق على السؤال: ماذا، خارج هذه الاستراتيجيات، يجمع هؤلاء الفاعلين ويجعلهم يتعاونون فيما بينهم؟

هذا التحليل يشرح لنا البناء باستعمال مصطلحات كالسلطة، النظام، القوانين، الشبكة العلاقاتية... ولكنّه لا يُشير إلى استمرارية الروابط التي تجهل وجودها النظرية الاقتصادية القياسية، والتي ترى أنّ في العلاقة التبادلية عقلانية الفرد وشفافية السوق ما يكفي حسبها لوصف النظام، وهذا ما ينتقد أصحاب التيار المؤسساتي لسبب قوي ألا

<sup>12</sup>BERNOUX Philippe, Op cit., pp (173-181).

وهو عدم فهم الفعل المنطومي بدون وجود روابط بين الفاعلين المجبرين على التعاون الذي لا يمكن تقليصه إلى تبادل على مستوى السوق.

الفاعلون داخل المؤسسة الاقتصادية ليسوا معزولين، بل يمكنهم التواصل و المعاشرة وبناء علاقات، و تسمح هذه المؤسسة بتواجد فعل جمعي. فهي نظام تعاوني يمكن فهمه بواسطة علاقة التبادل التي تطرق إليها عالم الأنثروبولوجيا الفرنسي مارسل موس (Marcel Mauss)، الذي انتقد، وبشدة، النظرية الكلاسيكية و الكلاسيكية المحدثة بمصطلحها «L'homo economicus»، فهو يتمسك بقضية وجوب وضرورة التبادل و أنّ في عملية المبادلة "ما نستقبله في الحاضر يجب علينا رده" أو «Don contre don»، فإنّ في الرابط الاجتماعي التبادل مهم جدا، و بالتالي هنا يمكننا التحدث عن التعاون و الثقة التي يميّزها الأفراد.

و بتطبيق نظرية مارسل موس على المؤسسة الاقتصادية، نجد الفاعلين في هذا النظام ضمن علاقات متبادلة دائمة، وعلاقاتهم موجودة داخل ظاهرة شاملة، و التبادل على مستوى السوق لا يمكن عزله عن باقي العلاقات، و ذلك بفضل العملية التبادلية التي بموجبها "كلّ فعل عطاء داخل النظام يتبعه بالضرورة فعل ردّ عطاء"، فالمؤسسة الاقتصادية إذن ليست كما يتصورها الاقتصاديون أصحاب النظرية الكلاسيكية المحدثة، على أنّها علبة سوداء و الفاعلين فيها معزولين و يتميزون بالعقلانية و عدم وجود هناك علاقات تربط بينهم، بل أنّها نظام من الروابط الاجتماعية المبنية على علاقات اجتماعية، أو بالأحرى نظام من الروابط الاجتماعية المبنية على عملية التبادل و التعاون اللتان تتواجدان بفضل الثقة المتبادلة بين هؤلاء الفاعلين.

كما تجدر الإشارة إلى أنّ ما ذكرناه لا يخلو من العوائق، فالفاعل يمكن له أن يُسَيَّر في نفس الوقت حرّيته و العوائق التي تحوّل دون الوصول إلى ما يصبو إليه، وهذا يقودنا إلى فهم أنّ ما قلناه يصبّ في واد تحليل شبكة العلاقات الاجتماعية.

## ثانيا: الشبكة العلاقاتية وتأثيرها على الأنشطة الاقتصادية ونظرية مارك غرانوفيتز.

تلعب الشبكة العلاقاتية دورا فعّالا في النشاط الاقتصادي كإيجاد عمل أو خلق مؤسسة اقتصادية، فهو إذن محصور في هذه الشبكة، أي في المجتمع ما يَنْفي ما كان تتصوره بعض التيارات والنظريات الاقتصادية، وهذا يستند إلى ما توصل إليه عالم الاجتماع الأمريكي مارك غرانوفيتز بعد سلسلة من الانتقادات التي قام بها لبعض من علماء الاجتماع الكلاسيكيين، وبحثه الميداني حول كيفية إيجاد وظيفة في الولايات المتحدة الأمريكية التي نُقِلت نتائجه فيما بعد إلى مجال المقابولة.

### 1- نقد و تجاوز الأطروحات فوق و تحت اجتماعية للفعل الإنساني من طرف مارك جرانوفيتز:

إنّه لمن الضروري ذكر أنّ أعمال مارك غرانوفيتز لم تأتي من العدم، لأنّه و كما يقول عالم الاجتماع الألماني نوربير إيلياس (Norbert Elias) " الإنسان لا يكون أبدا بداية، كل إنسان وريث"<sup>13</sup>. كل مفكر يستند إذن على أعمال سابقه سواء ليأتي بإضافة لها أو لانتقادها. انطلق إذن غرانوفيتز من سلسلة تحليلات انتقادية لمقاربة توماس هوبس ثم لمقاربة عدم الحصر العلاقاتي البولينية، فالمقاربات فوق و تحت اجتماعية.

### 1.1- نقد غرانوفيتز لأطروحة توماس هوبس Thomas Hobbes:<sup>14</sup>

<sup>13</sup> ELIAS Norbert, Qu'est-ce que la sociologie ? éd. L'Aube, 1991, p.34.

<sup>14</sup> LEVESQUE Benoit, BOURQUE Gilles L., Op cit ., pp (130-131).

نقد مارك غرانوفيتير الميراث الثقافي والمعرفي لتوماس هوبس وذلك في مقاله البرنامجي لسنة 1985، والمشكلة التي وضعها هوبس هي النقلة من الحالة الطبيعية أين تطغى الحروب، حيث يكون الكل ضدّ الكل، إلى مجتمع يسود فيه النظام، وتحدث هذه النقلة بفضل وضع عقد اجتماعي الذي يعمل على تطير الفعل بمعايير وقوانين.

في الحالة الطبيعية أين لا تتوفر هذه المعايير، يكون الفعل فوق المجتمع (Action sous socialisée) حرا بلا قيود، أي أنّ الفاعل معزول عن المجتمع، أمّا بعد وجود العقد الاجتماعي يصير الفعل تحت المجتمع (Action sur socialisée).

يُبين تحليل غرانوفيتير حدودا لمقاربة هوبس التي تنطلق من الحالة أين نجد طغيان الدوافع الأنانية والعنف، إلى الحالة أين يكون الفعل الفردي محدودا بمعايير المجتمع دون مجال للحرية.

في الحالة الأولى الطبيعية، يمتاز الفرد بحريته في توجيه فعله دون تدخل البنات الاجتماعية، بينما في الحالة الحضارية يكون الفرد داخل البنات ويؤجّه فعله بطريقة مطابقة للمعايير الاجتماعية. فغرانوفيتير يرى بأنّ الفعل الاقتصادي كان ولازال محصورا في المجتمع وبالضبط في شبكة العلاقات الاجتماعية.

## 2.1- المبالغة المفترضة لأطروحة عدم الحصر البوليني:<sup>15</sup>

يرتكز الجزء الأكبر من المشروع البوليني على علاقة وطيدة بين اللاحدثة والحدثة وبين البنية التأسيسية للمجتمعات القديمة والجديدة ومحاولة تأسيس استقلالية العلاقات التجارية.

درس بوليني المجتمعات ما قبل الحديثة أو البدائية وقام باستخراج ثلاثة أشكال للحصر الاقتصادي: التبادلات على أساس الهدايا (الهبات)، أي بالتبادل، التبادلات الإدارية أي إعادة التوزيع، وأخيرا الإدارة المحلية التي تتمثل في تلبية حاجيات المجموعة بالانتماء.

<sup>15</sup>POCINICZAK Sébastien, Op.cit, pp (8-15).

بالنسبة لبوليني فإنه مع ظهور اقتصاد السوق الذي يميز المجتمع الحديث، ما يقود النظام الاقتصادي هو السوق، وتنجر عن هذا تأثيرات على المجتمع بأكمله، أو حسب بوليني المجتمع يُسير على أساس أنه عنصر جانبي للسوق، حيث تطرق إلى هذا الموضوع في أطروحته الأساسية من كتابه "التحول الكبير" من خلال سؤال مدى تدخل الدولة في الاقتصاد، وهل يُترك السوق للتنظيم الذاتي و وفق آلية العرض والطلب (كما ذهب إليه أنصار الرأسمالية الأوائل)، أو ينبغي وضع قيود ما تحدد حرية السوق المطلقة؟ و يبرز بوليني نقائص الاقتصاد الحر و يراه فاشلا عمليا، فهو ينتقد هنا الاقتصاديين الكلاسيكيين و الكلاسيكيين المحدثين الذين يؤمنون بفكرة فصل السوق عن الدولة و جعله فوق المجتمع باعتباره فضاء اقتصاديا مستقلا يقوم على أساس آلية العرض و الطلب و تحركه يد خفية، وهذا تنجر عنه عواقب وخيمة على المجتمع، حيث يؤدي التركيز على الربح و التراكم الرأسمالي من طرف أصحاب رؤوس الأموال و تجاهل الآثار الاجتماعية السلبية، سواء في مجال البطالة أو ازدياد الفقر، إلى زيادة معدلات التفكك الاجتماعي، وبالتالي ارتفاع العنف و الجريمة .

يجد أنه بدل أن يكون الاقتصاد منحصرا في العلاقات الاجتماعية، فهو منحصرا في النظام الاقتصادي (...)، "عند تنظيم النظام الاقتصادي في مؤسسات منفصلة (...). ينبغي على المجتمع أن يأخذ شكلا ليسمح لهذا النظام بالعمل حسب قوانينه الخاصة"<sup>16</sup>.

نفهم من هنا أن تحليل بوليني إبتدأ بتأكيد حصر الاقتصاد في المجتمعات الاقتصادية القبل الصناعية وانتهى بتأكيد، كوننا نَشهد انتهاء حصر الظواهر الاقتصادية واستقلالية علاقات السوق تزامنا مع التطور للحدثة حيث يسود اقتصاد السوق؛ السوق إذن جزء ذاتي التنظيم (عرض، طلب، سعر)

<sup>16</sup>ibid., pp (13-14).

وفي هذا السياق، ندّد غرانوفيتز بخاصية المبالغة، المعارضة تماما لهذه الأطروحة لأنه في "التحول الكبير" يزعم أنّ الاقتصاد ينبغي أن يكون منحصرًا في المعايير الاجتماعية، الاقتصادية والثقافية لكي يتمكن المجتمع من العمل، كما يتحدث في الوقت ذاته عن عدم حصر تبادل السلع في البنية الاجتماعية ابتداء من القرن التاسع عشر.

صحيح أنّ غرانوفيتز استعار مصطلح الحصر (Embeddedness) من كارل بوليني، وهذا بعد انتقاد أفكاره، فإذن لاحظنا اتّفاقه مع الجزء الأول من أطروحته المتعلقة بحصر الاقتصاد في العلاقات الاجتماعية في المجتمع القبل الرأسمالي، ولكنّه ضدّ فكرته المتعلقة بالجزء الثاني والذي ينفي فيه عدم الحصر الاقتصادي في المجتمع الرأسمالي، فبالتالي يُبين عكس ذلك. حاول رفع الغموض عن فكرة أنّ الظواهر الاقتصادية ستفقد حصرها مع المعاصرة، يعني ذلك أنّها ستُعزّل وتُتميّز عن المجتمع، بذلك ستحلل بالنظرية الاقتصادية الكلاسيكية المحدثّة.

"يجد مارك غرانوفيتز أنّه لا ينبغي، في أيّ حالٍ من الأحوال، اعتبار حصر العلاقات الاقتصادية في العلاقات الاجتماعية شيئًا من الماضي لأنّنا في الحياة الاقتصادية (...) نجد كل أنواع المعاملات، الاتصالات الاجتماعية<sup>17</sup>". وعلى عكس ذلك تشير دراسة المجتمعات الرأسمالية أنّ الفعل الاقتصادي ليس بغير المحصور في المجتمع كما يظنّه بوليني، وإنّما محصور بعدة طرق، ويؤكد أنّ هذا الحصر دائمًا ما كان موجودًا في المجتمعات المعاصرة كمعطيات ضرورية لعملها. الفعل الاقتصادي إذن، دائمًا ما يكون محصورًا في الشبكات العلاقاتية التي تساهم في هيكلتها.

بدلّ المقابلة بين المجتمعات البدائية حيث يكون الفعل الاقتصادي محصور في الإطار الاجتماعي والمجتمعات الحديثة حيث استقلّ الاقتصاد (حسب بوليني)، يعتبر غرانوفيتز

<sup>17</sup>ibid., p.16

أنّ التموقع يكون دائما في موضع بيني بحيث كل من الحياة الاجتماعية و النشاط الاقتصادي يتفاعلان فيما بينهما.<sup>18</sup>

وأخيرا، يمكننا القول أنّ غرانوفيتز عمق أطروحة الحصر إلى فترة أبعد مما قبل الرأسمالية المأخوذة من بوليني، و سمح عمله هذا بالمقاطعة مع النظرة التي ترى أنّ السوق ذاتي التنظيم (سوق تلقائية)، لأنّ العلاقات المباشرة أو غير المباشرة التي تربط بين المشاركين تتدخل في عمل التبادلات.

### 3.1- تجاوز تصورات فوق و تحت اجتماعية للفعل الإنساني:<sup>19</sup>

المشكل النظري الأساسي لجرانوفيتز هو تفادي ذرية الأفعال والقرارات الفردية. ويهدف تفادي الوقوع في هذا الفخ، قام باستظهار البعد التفاعلي للبنية الاجتماعية والفعل الاقتصادي في المجتمعات الصناعية الحديثة.

يتمّ وضع غرانوفيتز بالتحديد، على مستوى نظري وسطي بين حالتين قطبيتين يسميهما: "فوق و تحت المجتمع"، والاثنتان عبارة عن تبسيط للظواهر الاقتصادية، فبينما الأولى تختزلهما في المستوى الفردي، توسعها الثانية إلى مستوى كلي جماعي يتجاوز الأفراد. إذا وصفنا الأولى "بالاختزالية" وأنها مربوطة بالفردانية المنهجية، فإنّ الثانية تدخل ضمن الإطار الكلاسيكي أو الشمولي المنهجي الذي يُمكن وصفه "بالتوسعي".

يُنْتَقَدُ الكاتب إذن، التّصوّر فوق الاجتماعي للفعل الاقتصادي والذي يعزل الفاعل عن السياق الاجتماعي، حيث يعود إلى المقاربة الشكلية التي يحارها بوليني في علم الانتروبولوجيا الاقتصادية بالمدرسة الكلاسيكية المُحدّثة أو حتّى الاقتصاد المؤسّساتي الجديد. تُدارُ هذه النّظرة من طرف كائن مستقل حُر، يحسب حسابا عقلانيا لمتعته، وآلامه، لا يستسلم لعاطفته، يقوده البحث عن مصلحته الشخصية فقط وأنايته،

<sup>18</sup> STEINER Philippe, « Granovetter Mark, Le marché autrement, Les réseaux sociaux dans l'économie », Revue française de sociologie, volume 42, n°2, 2001, p. 382.

<sup>19</sup> PLOCINICZAK Sébastien, Op.cit, p.17.

يتطلع لأهداف متناسقة ومرتبطة، يحاول الوصول إليها باستخدام وسائل ليست أقل تناسقا فيما بينها. هذا الكائن الذي يمتلك كل هذه الخصائص لا يسعه إلا أن يكون « L'homme oeconomicus المُقْتَرَح من طرف الاقتصاد الكلاسيكي المُحَدَّث، فهو ذريُّ (atomisé)، إذ أنه يملك وسائل مؤهلة نادرة، ينبغي عليه التوصل لدمجها بمهارة من أجل استعمالها للاستفادة منها بأقصى حدّ دون أن يكون هناك أيُّ تأثير اجتماعي لتعكير إستراتيجيته.

أما التصور تحت الاجتماعي من جهته فقد انتقده كذلك غرانوفيتز، إذ أن هذا التصور يعتبر البنية الاجتماعية كأوكسجين الفعل الاقتصادي الفردي، تحدّد هذه البنية سلوك الأفراد. هذا العتاب يمسّ التقليد الاجتماعي البارسوني (T.Parsons) الذي يعتبر الأنظمة الثقافية و المعيارية محددين لأفعال الفاعلين الاقتصاديين في الصميم و يمس كذلك النظرة الاقتصادية الموضوعية لبوليني.<sup>20</sup>

انطلاقا من كل ما سبق عرضه، يمكننا ملاحظة أن موقف غرانوفيتز النظري هجومي جدّا، إذ أنه لا يتردّد في انتقاد عدّة مقاربات اقتصادية واجتماعية بالقدر ذاته. يستهدف بالتحديد علم اجتماع بارسونس والمقاربة الموضوعية التي جسدها بوليني في أعماله الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة أو حتّى أعمال أوليفر ويليامسون والاقتصاد المؤسساتي الجديد.

وبهذا، يمكننا أيضا الاستنتاج أن مقاربة غرانوفيتز عن علم الاجتماع الاقتصادي البنيوي المعاصر\* يتّموضّع إذن، بين النظرية الشمولية و الفرّذانية، إنّها تقترب أكثر من القطب الثاني بشرط تعريف عقلانية الفاعلين على أنّها نسبية و ليست مطلقة و متطابقة مع الجميع. كما يستعير أيضا التقليد الكلاسيكي أو الشمولي، فكرة "المحدّد

<sup>20</sup> Ibid., pp (17-20).

\*Cette approche est qualifiée en France d'interactionnisme structural.

الضعيف" للبنىات على الأفعال"<sup>21</sup>. هذه المقاربة يترجمها بتحليل شبكات العلاقات الاجتماعية.

## 2- تأثير الشبكة العلاقاتية على الأنشطة الاقتصادية ومصطلح الحصر أو (Embeddedness):

لطالما درس علماء الاجتماع انتقال الموارد عن طريق شبكات العلاقات الاجتماعية وطريقة تأثيرها على النشاطات الاقتصادية بما في ذلك نجاح إنشاء المؤسسات. حسب ألدريتش (2000) مثلا، يمتلك المقاول بالمتوسط قرابة عشر روابط تُوفّر له الموارد. عادة يوجد القليل من "الروابط الضعيفة" وأكثر منها "روابط قوية"، بمعنى الصّلات التي تربطه بأصدقاء أو أفراد عائلته.

منذ بداية أبحاثه، قام مارك غرانوفيتز بمقاطعة فكرة أن الأسواق تنتمي حصريا للمجال النظري للاقتصاديين مقاطعة واضحة: هذه الأسواق مدروسة كهيكل اجتماعي ملموس ونية غرانوفيتز كانت إيجاد الآليات السوسيولوجية البّخّنة التي بفضلها تشتغل هذه الأسواق.<sup>22</sup>

قام العالم الاجتماعي الأمريكي مارك غرانوفيتز إذن، ببحث محوري في علم الاجتماع الاقتصادي. أستاذ بجامعة ستانفورد توجه اهتمامه بصفة خاصة للأساليب الملموسة التي من خلالها تتشكل المنظمات والمؤسسات ويمنح عناصر الأجوبة بإدخال مصطلحات: محور تضامن وثقة في تحاليله لشبكة العلاقات الاجتماعية.

يعارض التصورات التي تصف المنظمات على أنّها نتيجة غير رسمية لأفراد على علاقة مُحَقِّقِينَ لِلْحَدِّ الْأَقْصَى لِمْصْلَحَتِهِمُ الشَّخْصِيَّةِ. على عكس ذلك، ففي نظر غرانوفيتز فالمنظمات مبنية اجتماعيا من طرف أفراد أفعالهم مسهلة وفي نفس الوقت محدودة أيضا بشبكة العلاقات الاجتماعية التي ينسجها. في سياق هذا المنظور، فإنّ قراراتهم

<sup>21</sup> GROSETTI Michel, « Les réseaux sociaux (Alain Degenne et Michel Forsé) », flux, volume 11, n°20, 1995, p.57.

<sup>22</sup> DEGENNE Alain et Forsé Michel, Les réseaux sociaux, éd. Armand Colin, Paris, 2001, p.137.

ليست معزولة وإنما محصورة في البنيات العلاقاتية الخاصة. فمفهوم الحصر « Embeddedness » المستعار من العالم الاقتصادي كارل بوليني يسمح بالتعبير عن هذا البعد، إذ أنّ الخيارات الاقتصادية تمّ تحليلها هنا على أنّها نتيجة تنظيم لشبكات العلاقات الاجتماعية.

المثال الأول<sup>23</sup> الذي أُعطي من طرف مارك غرانوفيتز كان على هيكله الصناعة الكهربائية الأمريكية التي تميزت، حسب، بالدور الأساسي الذي لعبته شبكات العلاقات الشخصية لتوماس إيديسون الذي كان يريد إنشاء محطات توليد الكهرباء، معارضا صاحب البنك "مورغان" الذي كان يفكر ببناء مولدات طاقة فردية.

سمحت الشبكة المميزة لإيديسون المتشكلة من ممولين من شيكاغو، نيويورك، ولندن، وسياسيين ومهندسين بتجميع رؤوس أموال، علاقات سياسية ودرّاية صناعية ملحوظة، وبهذا بُرّر نجاح توماس إيديسون بكونه رجلا سياسيا وبشبكة علاقاته الاجتماعية أكثر من كونه مستحوذا لتطور تكنولوجي، بمعنى أنّه لم يكن نجاحه بفضل اختراعاته التكنولوجية.

في النهاية، الحلّ الذي فُرض ليس بالضرورة الأكثر فعالية على المستوى الاقتصادي أو التكنولوجي، لكنّه نتيجة لسلسلة من القرارات التي تدخل ضمن نظام علاقات اجتماعية خاص في وقت ما.

بيّنت دراسة غرانوفيتز بالفعل، أهمية شبكات العلاقات الاجتماعية في ظهور وتطور الصناعة الكهربائية بالولايات المتحدة الأمريكية في نهاية القرن التاسع عشر.

مثال تدليلي آخر<sup>24</sup> قد قدّمه مارك غرانوفيتز في البحث عن عمل، حيث يعتمد الأفراد على شبكات علاقاتهم الاجتماعية، لأنّ المعلومة المتحصل عليها تصف مميزات

<sup>23</sup> CHABAUD Didier, La stratégie, entre jeux d'acteurs et institutions, Des réflexions issues des travaux de Mark GRANOVETTER, XIIème conférence de l'association internationale de management stratégique, les côtés de Cartage, 3,4,5et 6 juin 2003, pp (5-8).

<sup>24</sup> Isabelle HUAULT xefi canal Réseau social, solidarités, confiance, la pensée de Mark GRANOVETTER, Op.cit.

الوظيفة أفضل من الإجراءات الرسمية، كما توجد علاقة بين استعمال الروابط الضعيفة و أهمية المنصب المتحصل عليه، وهذا ما قام غرانوفيتز بتسميته في إحدى المقالات الأكثر شيوعا في العلوم الاجتماعية "بقوة الروابط الضعيفة"، ففي الواقع الروابط القوية جدا التي تستغل روابط طويلة وبالغة القوة العاطفية يمكن لها أن تولد الأنانية، وبالمقابل توفر روابط هشة، بينما تمكن الروابط الضعيفة الفرد من الانتقال بكل سهولة من شبكة لأخرى أو الخروج من وسط ضيق يتواجد فيه، وذلك لبناء صلة و جسور بين عدّة شبكات، و بالتالي تسمح بالحصول على المعلومة الإستراتيجية من أجل الحصول على وظيفة للبطالين أو تبديل الوظيفة الحالية بأحسنها.

نرى إذن أنه يمكن لهذا التفكير أن يكون فعالا في علوم التنظيمات لأنها تُظهر الدور الأساسي للروابط الاجتماعية في الفعل الاقتصادي، إذ أنه في هذا المنظور يشرح وجود الثقة، الجماعة الأخلاقية ومحور التضامن وطريقة عمل المنظمات.

و بهذا، تبين أن إضافة غرانوفيتز للحصر البنيوي لعلاقات السوق مصيرية<sup>25</sup>.

يعتبر هذا الأخير أن عيب مقارنة بوليني هو أنها تخلق فجوة بغير محلها بين المجتمعات البدائية والمجتمع الحديث، حيث الاقتصاد غير محصور كليا في المجتمع و يرى غرانوفيتز الأشياء أقلّ فصلا، وذلك بتبرير فكرة الحصر الاجتماعي النسبي حتى في المجتمعات المعاصرة الأكثر خضوعا لنظام السوق.

على أساس الأبحاث التجريبية التي سخرت لسوق العمل وتفكير نظري أكثر بشأن الشبكات الاجتماعية، بين أن هناك وساطة اجتماعية (شبكة) بين ظاهرة اقتصادية أولى (البحث عن وظيفة) وظاهرة اقتصادية ثانية (الوظيفة المشغولة، طبيعتها، الأجر، المقابل،... الخ). تلعب الشبكة دور علاقة اجتماعية لتتم استعادة المصطلح الذي استخدمه كارل ماركس للتعبير عن رأس المال، بمعنى العلاقة بين العامل ومالك وسائل الإنتاج.

<sup>25</sup> STEINER Philippe, La sociologie économique, Op.cit, pp (39-43).

المساهمة الأولية لعلم الاجتماع الاقتصادي المعاصر تتمثل في إضافة شرح مناسب حول البناء الاجتماعي للحقل الاقتصادي، كما أنه يهتم بشيء أكثر خصوصية وأكثر تطلُّبا أيضا، بالإضافة إلى الشرح السوسيولوجي للسلوكيات والظواهر الاقتصادية.

مكسب الدراسة المحورية لغرانوفيتز حول البحث عن وظيفة يكمن في كونها تبين أن الشرح المأخوذ عن الاقتصاديين ليس كافيا، لعدم الأخذ بالاعتبار الوساطة الاجتماعية التي تمر من خلالها بالواقع عملية البحث عن وظيفة. ففعلا، إن كان معظم الناس يجدون عملا باللجوء لروابطهم الضعيفة وليس عن طريق العملية المثلى للبحث عن وظيفة، فإنه من اللازم شرح السوق بطريقة أخرى.

تحصيلا يمكننا القول أن علم الاجتماع الاقتصادي الجديد الذي أتى بأعمال غرانوفيتز، تيار نظري يبحث في شرح الظواهر الاقتصادية انطلاقا من عناصر سوسيولوجية. الفرضية المحورية لغرانوفيتز تستند على شرط الفاعل الاقتصادي الذي يكون غير معزولا وذريًا كما تراه الكلاسيكية المحدثة، وإنما موقعه في الشبكات والبنى الاجتماعية التي تؤثر على إستراتيجيته، واختياراته ليست حرة بل مرتبطة باختيارات أفراد آخرين، وبالعلاقات التي نسجها ضمن شبكته الاجتماعية.

لا يمكن تفسير تصوّف الفاعل بإتباع المصالح الاقتصادية فقط، بل هناك أيضا أهداف غير اقتصادية تدخل في الخط كالتضامن مثلا، المكانة الاجتماعية، السلطة... الخ. يشير غرانوفيتز بالتحديد إلى أن مفهوم الحصر يرشح وجود شبكات علاقات اجتماعية مخصصة تؤثر على سلوك هؤلاء الفاعلين الفرديين. الأفعال الاقتصادية فعلا محصورة في بنى اجتماعية، تجعل الاستراتيجيات المتبعة مشروطة بها لكن لا تُحددها بالكامل.

### 3- نظرية الروابط الضعيفة والقوية لمارك غرانوفيتز:

فطن غرانوفيتز مبكرا لمفهوم شبكة العلاقات الاجتماعية عن طريق دراسة حول العمل، وأطروحة الدكتوراه الخاصة به في علم الاجتماع التي نُوقِشت سنة 1970 لنيل

الشهادة بجامعة هارفارد، ونُشرت سنة 1975 بعنوان "الحصول على وظيفة"، «Getting a job»، والتي تطرقت للطريقة المُعتمدة من طرف الأفراد لإيجاد وظيفة، وهو الموضوع الذي تمّ تداوله في ذلك الحين من طرف اقتصاديين فحسب. و يشير فيها إلى أهمية شبكات التواصل ويقوم بإثراء نوع من المعرفة المتعلقة بأسواق العمل<sup>26</sup>.

يُعتبر مارك غرانوفيتز، إلى جانب ستينر (Steiner) و فورسي (Forsé) عالم الاجتماع الذي اهتم أكثر بضرورة مقارنة سوسيولوجية للظواهر الاقتصادية عامة، وبالأخص تحليل شبكات العلاقات الاجتماعية. سنشهد إذن، انطلاقا من أعمال هؤلاء الكُتّاب، توسيع التحليل من حيث الشبكات على المستوى السوسيولوجي.

يقوم في دراسته حول البحث عن عمل بتقديم الأجوبة التي تمنحها عينة من 256 إطار من منطقة بوسطن على السؤال: "هل بحثت بجدية عن وظيفة جديدة قبل الحصول على الوظيفة التي تشغلها حاليا؟"<sup>27</sup>

بعد الدراسة الميدانية، وجد غرانوفيتز أجوبة سلبية لهذا السؤال. استنتج أن المقاربة الاقتصادية لسوق العمل معارضة، إذ أن عددا كبيرا من الوظائف قُدّمت لأفراد لم يبحثوا عنها من جهة، أمّا من جهة أخرى عدد بقدر تلك الأهمية من الوظائف لم يتم منحها بسوق العمل وإنما تمّ خلقها عند تقدم شخص مناسب ليشغلها. وبهذا، قام بطرح السؤال التالي: "ما هي الآلية الأخرى غير السوق التي تسمح بنسب مناصب العمل للأشخاص الذين يبحثون عنها؟"

نفهم من هذا السؤال أنه يوجد أشخاص شغلوا مناصب عمل دون البحث عنها، بعد تحليل المعطيات التي جُمعت من الميدان، اقترح الوسائل التي يستعملها الأفراد لإيجاد عمل وتمثل هذه الأخيرة في: الطريقة المباشرة (كبعث الرسائل)؛ الوساطة الرسمية (الإعلانات، الوكالات،... الخ) والاتصالات الشخصية.

<sup>26</sup> HAULT Isabelle, « EMBEDDEDNES et théorie de l'entreprise, autour des travaux de Mark Granovetter », Op.cit, p.75.

<sup>27</sup> STEINER Philippe, *La sociologie économique*, Op.cit, pp (60-62).

لاحظ أنّ هناك نسبة كبيرة من الأفراد الذين يجدون عملا عن طريق علاقات شخصية والذين يلجؤون للصّلات المهنية، هم الذين ينجحون أكثر من الذين يلجؤون للروابط القوية، وهذا ما يسميه غرانوفيتز "قوة الروابط الضعيفة".  
يفضل العمال، المعلومات التي مصدرها شبكات الروابط الضعيفة و هذا يعود لسببين اثنين<sup>28</sup> هما:

- أ. لأنّ هذا النوع من المعلومات يصف مميزات العمل أفضل من المعلومات الموفرة من طرف الوكالات أو الإعلانات.
- ب. لأنّ الوظائف المتحصل عليها بهذه الطريقة أجورها أعلى من الوظائف التي تلقى بالطرق الرسمية بفضل الوكالات والإعلانات.

حسب نظرية غرانوفيتز، الروابط القوية أو المشدودة هي التي تجمعنا "بذوينا" أقارب، أصدقاء، شريك حياة، بينما الروابط الضعيفة أو الرخوة تجمعنا "بمعارف"، قرابة بعيدة، جيران ليسوا أصدقاء، زملاء دراسة قدامى،...الخ.

كما لاحظ غرانوفيتز أيضا، أنّ الروابط القوية تميل للانطواء على نفسها بينما تميل الروابط الضعيفة للانفتاح على الخارج. إنّ المعلومة الجديدة تنتقل أقل بين الأقارب الذين يلتقون غالبا، بينما تنتقل بسرعة بين المعارف الذين يلتقون أقلّ. الروابط الضعيفة أقلّ عاطفية و تنحدر عن سلوك انتهازي وتدعمها المصالح الشخصية.<sup>29</sup>

يجد الباحث أنّ الروابط الضعيفة تأتي بمعلومة متناسقة وحول وظائف أكثر إرضاء. كما تُفيد أيضا في بناء جسور بين مجموعة فاعلين منعزلين وليس بإمكانهم الالتقاء إلاّ عن طريق طرق بيروقراطية مُطوّلة وهو ما عليه حال علاقة الزبائن، كعلاقة مدير بزبونه، حيث تسمح له هذه الأخيرة، بفضل جسر محلي، بتفادي المعاملات البيروقراطية. وهنا تكمن قوة الروابط الضعيفة برأي غرانوفيتز.

<sup>28</sup> Ibid., p.62.

<sup>29</sup> LEMIEUX Vincent et OUI MET Mathieu, Op.cit, pp (44-45).

يمكننا أخيرا القول أن بعد أعمال مارك غرانوفيتز التي أخرجت إلى النور "نظرية الروابط الضعيفة"، في بداية السبعينات، أتت العديد من الدراسات الميدانية لتأكيد نتائجه، و نذكر منها دراسات م.فورسي (M.Forsé) (1997)، سيمون لونغلو (SimonLanglois) (1977) وفريديكين (Friedkin) (1980). سمح هذا العمل الميداني بفهم أفضل لتحليل الروابط الضعيفة وشبكات العلاقات الاجتماعية.

كما يجب الإشارة إلى أن الأهمية السوسيواقتصادية لهذه الشبكات لا ينحصر في سوق العمل فقط، وإنما يشمل أيضا عملية إنشاء المؤسسة لأن شبكات المقاول تلعب دورا بالغ الأهمية في خلق مؤسسته، هيلس (Hills)، وآل (Al) وهما أول من طبق فرضية غرانوفيتز على المقاولاتية.

بعض الدراسات الجديدة توضح بدقة أن المقاول مثلا الذي ينسج روابط ضعيفة مع فاعلين آخرين له مدخل إلى موارد معلوماتية متميزة بالنسبة للموارد الأخرى. المعلومات المتحصل عليها أكثر ثراء وأقل غلاء. بينما تأتي الروابط القوية بموارد تشجيع وتحفيز وتبقى العائلة والأصدقاء عنصران هامين و مؤلدين للدعم المعنوي الذي يعتبر موردا ضروريا لمنشئ المؤسسة. وتأتي المساهمة المادية بلا تمييز من الروابط القوية والضعيفة.

بالرغم من أن هذه النظرية لاقت نجاحا كبيرا وترحيبا واسعا، إلا أنها نُقدت بسبب بعض المجتمعات المهاجرة التي تتميز بروابط قوية جدا بين أفرادها المتضامنة والمتلاحمة، و من طرف العلماء الذين أنجزوا دراساتهم حول المجتمعات المغاربية كتونس مثلا التي تتميز بثقافتها التضامنية و الالتحام العائلي الكبير، ويستفيد المقاول من هذه المميزات لخلق مؤسسته. كما نُقدت أيضا من طرف رُندس.بُرت (Ronald S. Burt) الذي بيّن بأن قوة الروابط الضعيفة ليست هي التي تؤثر على الظاهر، وإنما الثقوب أو الثغور البنيوية «Trous structuraux» التي تُفرق الشبكات هي التي لها أهمية إستراتيجية في شرح هذه الروابط.

#### 4- الشبكة العلاقاتية والتحليل العلاقتي:

إنّ علم الاجتماع الاقتصادي الجديد الذي بدأه مارك غرانوفيتز من خلال أعماله الميدانية الرائدة حول الصناعة الكهربائية وكيفية إيجاد وظيفة في الولايات المتحدة الأمريكية، هو تيار نظري يحث على تفسير الظواهر الاقتصادية بالرجوع إلى عناصر سوسيولوجية أو بالعودة إلى علم الاجتماع، حيث أنّ هناك العديد من المشاكل الاقتصادية التي يمكن أن تُحلَّ بطريقة أفضل إذا ما أخذنا في الحسبان العناصر السوسيولوجية.

يرتكز هذا العلم الجديد على ثلاثة مبادئ أساسية التي تعطيه وحدة نظرية: 1- الفعل الاقتصادي هو شكل من أشكال الفعل الاجتماعي، 2- وهذا الفعل الاقتصادي هو محصور في المجتمع، 3- المؤسسات الاقتصادية مبنية اجتماعيا ويمكن تصورها كشبكات اجتماعية مُسَمَّرة.

و بالتالي، الفرضية المركزية لگرانوفيتز ترتكز على شرط الفاعل الاقتصادي الذي هو ليس وحده ومعزول و لكنه هو موجود في شبكات و بنيات اجتماعية التي تؤثر على إستراتيجيته، ونفهم أنّ هذا العلم الجديد يُركِّز أساسا على دراسة شبكة العلاقات الاجتماعية التي تتمثل في مجموعة من الفاعلين الاجتماعيين الذين تربط بينهم علاقات مباشرة (وجه لوجه)، أو غير مباشرة (علاقات العلاقات)، وهذه المجموعة يمكن أن تكون منظمة (كالمؤسسة) أو غير منظمة (شبكة الأصدقاء) وهؤلاء الفاعلين هم في أغلب الأحيان أفراد ولكن قد يكونوا جمعيات أو مؤسسات كذلك.

فالشبكة العلاقاتية إذن هي مجموعة من روابط قوية الشدّة (كالعائلة والأصدقاء) أو روابط ضعيفة الشدّة (كأصدقاء الأصدقاء، الجيرة، زملاء العمل أو الدراسة)، ونفهم من هذا أنّ الشبكة العلاقاتية مبنية بعلاقات الفرد مع الآخرين يختارها بحرية في بادئ

الأمر، وهذا يأخذنا إلى الاتجاه الفردي الذي يعتبر الفرد حُرًا في تصرفاته و فعله، يمكن شرحه فقط عبر إتباعه لمصالحه الشخصية و الاقتصادية. و لكن في آخر الأمر، هذه البنية الاجتماعية أو النظام الخاص المتمثل في شبكة العلاقات التي نسجها هذا الفرد يمارس نوعا من القهر عليه وعلى أفراد الشبكة، وهذا في إطار النظرية الشمولية التي تؤكد على أنّ الجزء (الفرد) لا معنى له إلا ضمن الكل (الشبكة العلاقاتية)، بمعنى أنّ الشبكة العلاقاتية هي التي تُحدّد الفرد وأفعاله. إننا هنا بصدد شرح التحليل العلاقتي أو البنيوي كاتجاه جديد للتحليل السوسيولوجي الذي يتموقع بين الفردانية والشمولية، حيث أنّه يدمج شكلا مخففا للحتمية الشمولية و عقلانية الفاعل النسبية.

يرى ألين ديجين وميشيل فورسي أنّ التحليل البنيوي يتميز بوضوح بنموذجين مختلفين: الفردانية التي تنص على حتمية المصالح الفردية للمكافأة والبنية هي نتيجة أفعال الأفراد، والشمولية التي تفترض أنّ البنيات تفرض نفسها على الأفراد. بمعنى أنّ الأفراد فاعلين مترابطين بواسطة علاقة، يتصرفون حسب مصالحهم بغاية أخذ القرارات التي تزيد فعاليتهم للحد الأقصى. ويرتكز التحليل البنيوي على البنية الاجتماعية والتي تتجسد في شبكة العلاقات.

"التحليل البنيوي يُنمذج أنظمة الروابط الموجودة بين الفاعلين"<sup>30</sup>، بمعنى أنّ تحليل الشبكات العلاقاتية يسمح لنا باستنتاج و فهم بنية الروابط بين مختلف الفاعلين الذين يدخلون ضمن شبكة العلاقات الاجتماعية، كما يمنح أيضا السبيل المؤدية لفهم "كيف تُعرقل البنية السلوكيات وتنشئ التفاعلات في نفس الوقت؟"<sup>31</sup>.

لقد سمح لنا هذا الفصل من التعرف على نظرة علماء الاجتماع الكلاسيكيين إلى العلاقة الموجودة بين العلاقات الاجتماعية و النشاط الاقتصادي، و كيفية استفادة العلماء المعاصرين أمثال مارك غرانوفيتير من نظريتهم الذين انطلقوا من نقدها لبناء

<sup>30</sup> STEINER Philippe, *La sociologie économique*, op.cit, p.75

<sup>31</sup> GEREMEY Jean-Paul, Op. cit, p.783.

علم اجتماعي اقتصادي بنيوي جديد، حيث أتهم قادوا العديد من الدراسات الميدانية للوصول إلى أنّ السوق، سوق العمل و المؤسسة مبنية اجتماعيا، أي لا تقوده يد خفية و لا يجد توازنه بنفسه كما رأوا علماء الاقتصاد الكلاسيكيين المُحدثين، و الفعل الاقتصادي ليس معزولا ولا يمتاز بعقلانية مطلقة بل هو منحصر « Embedded » في المجتمع ضمن الشبكة الاجتماعية التي تُنسج من طرف الفاعلين مع أقرانهم في روابط قوية (عميقة) أو مع المعارف في روابط ضعيفة (سطحية)، هذه نتيجة توصل إليها مارك غرانوفيتير بعد دراستين حول مجال الصناعة الكهربائية وكيفية إيجاد وظيفة في الولايات المتحدة الأمريكية.

استنتج غرانوفيتير أنّ الروابط الضعيفة الشدّة لها تأثير قوي في هاتين الدراستين، فلذلك تحدث عن قوة الروابط الضعيفة، وقبل الوصول إلى هذه النتيجة تطرق إلى نقد كل من هوبس، بوليني، و التصورات فوق و تحت سوسيولوجية، فتوصل هو و آخرون إلى تجديد علم الاجتماع الاقتصادي الذي صار بنيويا ولا يمكننا شرح النشاط الاقتصادي بعوامل اقتصادية فقط، بل يجب علينا أن نعود إلى المجتمع وبالتحديد إلى الشبكة العلاقاتية الذي هو محصور فيها، فالفرد حُرّفي نسج علاقاته ضمن هذه الشبكة ولكنها تمارس عليه فيما بعد قهراً نسبياً، ويندرج ما قلناه ضمن التحليل العلاقتي التي هي مقارنة أخذت مكانا بين الشمولية و الفردانية.

#### 5- اتجاهات أخرى لعلم الاجتماع الاقتصادي في القرن العشرين:

إنّ إسهامات المدرسة السوسيولوجية الأمريكية الحديثة لا تقل أهمية عن إسهامات المدرسة الأوروبية في تطوير علم الاجتماع الاقتصادي، ومن بينها نجد على سبيل المثال إسهامات عالم الاجتماع الفرنسي بيير بورديو (Pierre Bourdieu)، الذي دَرَس ظاهرة الاستهلاك بالمنظور السوسيولوجي .

❖ الطبقة وثقافة الاستهلاك :

تنطلق نظرية بورديو من السياق الاجتماعي أو «Habitus»<sup>32</sup>، وهو مفهوم يُقَسِّر المبدأ الاستراتيجي الذي يُمكن الأفراد و الجماعات كفاعلين في المواقف الاجتماعية من أن يتعايشوا مع الطابع العشوائي وغير المستقر لهذه المواقف، وهو يشير إلى مجموعة من الاستعدادات المتغيرة أو القابلة للتغيير، التي تربط الخبرة الماضية للفاعل مع حاضره، وتعمل هذه الاستعدادات في كل لحظة كأساس للسلوك والإدراك و اكتساب الثقافة، كالثقافة الاستهلاكية التي ربطها العالم بالطبقة الاجتماعية.

و لقد كشف في كتابه التَّمَايُز (La distinction، 1979)<sup>33</sup>، أنّ التذوق في السلع الثقافية (كزيارة المتاحف، وحضور حفلات الموسيقى و القراءة)، وكذا أشكال التذوق في التفصيلات الاستهلاكية (كالطعام و الشراب و الملابس و السيارات)، يُكشِف عن تَمَايُز الطبقات، فهناك علاقة بين الانتماء الطبقي و المهني و بين نوعية التذوق الثقافي، فمثلا رجال الأعمال يملكون ثروة مادية، فيميلون إلى اقتناء منازل جديدة، و ركوب سيارات أجنبية، و حضور المزادات، و تناول وجبات سريعة، و إلى ممارسة رياضة التنس و التزحلق على المياه.

و الذين يملكون ثروة ثقافية (كأساتذة الجامعة، و المدارس الثانوية و منتجو الفن)، يميلون إلى الاحتفالات العامة، و إتقان اللغات الأجنبية، و لعب الشطرنج، و سماع الموسيقى و صعود الجبال. أمّا الذين لا يملكون إلا رصيда بسيطا من كليهما (المادي و الثقافي)، كالعمال المهرة و الغير المهرة، فهم يميلون إلى تشجيع كرة القدم، و أكل البطاطس و مشاهدة الرياضة و الرقص الشعبي، فقد أصبح أسلوب الحياة «Style de vie» أحد الموضوعات الحيوية في دراسات الاستهلاك، فإذا تكلمنا عنه فإننا نتكلم عن التَّمَايُز الطَّبَقِي.

<sup>32</sup> محمد الجوهريو زملاؤه، مرجع سبق ذكره، ص. 381 .

<sup>33</sup> المرجع السابق ، ص ص ( 369 - 376 ).

فيرى بورديو بأن الثقافة الاستهلاكية مرتبطة بالطبقة الاجتماعية، و تتصف بأنها ثقافة قَهْرِيَّة تدفع الناس إلى الاستهلاك و الركض خلفه، و هي قَهْرِيَّة لأنها تنتشر بفعل عاملين: التَّقْلِيد (شراء ما يشتريه الآخريين)، و العامل الثاني هو متعلق بالتَّقَالِيد التي تَنجَحُ الثقافة الاستهلاكية في استخدامها و توظيفها، و يظهر هذا في حالة الاحتفال بالمناسبات التقليدية دينية أو غير دينية، و يتحوّل هذا الاحتفال إلى احتفال استهلاكي بالدرجة الأولى.

إنّ الطبقة الوسطى (البرجوازية الصغيرة) تُساهم بدور فعال في إنتاج ثقافة الاستهلاك، و نقلها إلى جمهور واسع، و أفرادها يعملون كمنظمين في المجال الثقافي مثل تنظيم الحفلات و العروض المسرحية و السينمائية، و تنظم رحلات لقضاء العطل و المسابقات الرياضية. إذا كان نمط الطبقة الوسطى يجعلها تتوحد مع المثقفين، فإنّ طموحها يجعلها تسعى إلى تَوَحُّدِها مع الطبقة العليا و تُحاول تَقَلُّدُ أساليب حياتها.

و بالتالي فسر بورديو الظاهرة الاقتصادية الاستهلاك، و التي فُسِّرَت أيضا من طرف فبلن (Veblen) بالافتخار و التَّبَاهِي، و من طرف بارسونس و سملسر بطبيعة الدخل و حبّ التظاهر و بأساليب المعيشة، بظاهرة اجتماعية تتمثل في تمايز الطبقات الاجتماعية، فبيّن بذلك منظور علم الاجتماع في دراسة الاستهلاك ليُساهم إذن في تطور علم الاجتماع الاقتصادي الحديث.

مما تقدم، يمكن القول أنّ الفرد (المقاول) ليس حُرًّا و لا منعزلا و لا عقلانيا بصفة مطلقة و لا يتبع فقط مصالحه الاقتصادية و الشخصية كما يرى علماء الاقتصاد، إنّما يتبع أيضا أهدافا ليست اقتصادية مثل التضامن، السلطة، الثقة، البحث عن الرفاهية التي يجدها في مجتمعه، و بالتحديد في شبكة علاقاته الاجتماعية و هذا ما يسمى بـ"الحصر العلاقتي للفعل الاقتصادي"، كالمقولة أو إنشاء المؤسسات، و سنعرض في

الفصل الرابع اقتراب سوسيولوجي لتحليل شبكة العلاقات الاجتماعية و تأثيراتها الاقتصادية  
على إنشاء المؤسسات

---

الباب الثاني التطبيقي من هذا العمل التحليل السوسيولوجي للدراسة الميدانية لتأثير  
الشبكة العلاقاتية لمقاولي تيزي وزو على خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة.

# الفصل الخامس

الإجراءات المنهجية للدراسة

الميدانية

## الفصل الخامس

### الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية

1-مجالات الدراسة

أ-المجال الجغرافي

ب-المجال الزمني

ج-المجال البشري

2-عينة الدراسة

\*مواصفاتها

3-منهج الدراسة

4-أدوات جمع البيانات

## 1- مجالات الدّراسة:

كلّ دراسة تحدّد في مجالات مختلفة، فمنها المجال الزّمني أي زمن وقوعها، و الجغرافي أي مكان وقوعها، وأخيرا المجال البشري الذي يتمثل في الأشخاص المستهدفين من قبل الدّراسة.

## 1-1-المجال الجغرافي:

يتمثل الميدان الجغرافي لدراستنا في تيزي وزو، التي كانت ما بين القرنين: 16 و 17 م تنتمي إلى مملكة كوكو، التي سنعطي عنها لمحة تاريخية قصيرة لاحقا. أمّا في العصر المعاصر فصارت تيزي وزو تُدعى حسب التقسيم الاستعماري الفرنسي بمنطقة القبائل الكبرى، ونجد بالمقابل منطقة القبائل الصغرى (بجاية حاليا). وبالرغم من أن هذا التقسيم يوحي إلى الجهوية، إلّا أنه مازال متداولاً إلى يومنا هذا. في القرن السادس عشر(16) لعبت منطقة تيزي وزو دورا كبيرا في التاريخ المغربي، وحسب الباحث ر.لوتورنو(R.LETOURNEAU)، فإنّ "سكان القبائل كانوا تحت حكم ثلاث سلطات: مملكة كوكو، بني عباس وبني جبار"، وقد حافظوا على هيئتهم السياسية والإدارية<sup>1</sup>، ومنطقة تيزي وزو كانت في تلك الفترة تحت سلطة مملكة كوكو (KOUKOU)، وإذا عدنا إلى المعنى الاشتقائي الإيتيمولوجي لتيزي وزو، فإنّها تتكون من كلمتين "تيزي" وتعني "فج" و "أزو" وهي نبات شوكي له أزهار صفراء منتشر بكثرة حول هذا الفج.

<sup>1</sup> وثيقة على شكل مجلة منشورة من طرف جهاب (GEHIMAB) المتواجدة في مخبر لاموس (LAMOS). جامعة بجاية، رقم الوثيقة:

16، جويلية 2006.

## ❖ لمحة تاريخية عن منطقة الدراسة "تيزي وزو":

عُرفت منطقة القبائل كغيرها من المناطق الإفريقية المُطلّة على البحر الأبيض المتوسط نفس المصير، فبعد الفينيقيين والإغريق، جاء دور الرومان ثم الوندال والبيزنطيين لاحتلال الجزائر وشمال إفريقيا بصفة عامة.

يُعتبر الفينيقيون من الغرباء الأوائل الذين بنوا مستعمراتهم في الجزائر ليفتحوا المجال لطابور من المستعمرين المُشكل من الرومان، الوندال، البيزنطيين، العرب، الاسبان، الأتراك والفرنسيين<sup>2</sup>.

في بداية القرن السادس عشر (16م) كانت منطقة القبائل في مُجملها الجغرافي و اللغوي والثقافي تحت حكم عائلة "أث لقاضي"، وتقع مَمْلكتهم في كوكو، وكانت تيزي وزو و مناطق أخرى مثل سطيف وقسنطينة تنتمي إلى هذه المملكة. و خلال المدة المضطربة ما بين القرن 16 و 17م، و مع وصول الأتراك إلى المغرب كان رؤساء العائلات المرابطة الكبيرة التي تسمى (Les Jouads)، مستقرون في أطراف منطقة القبائل بأماكن إستراتيجية، وفي أغلب الأحيان في فِجَاج<sup>3</sup> بين السهول والجبال.

لقد وُكّل عروج بارباروس سيدي أحمد أولقاضي " Sidi Ahmed oul kadi "، ملك سلطنة كوكو، مَهمة إدارة منطقة القبائل و الذي استقر في أول الأمر في أورير "Aourir"، أين عاش أسلافه<sup>4</sup> في قلب واد سباو " La vallée de Sebaou"، و لكنه غادر أورير أث غوبري ليستقر في مكان على ارتفاع 1000 متر في قلب السلسلة الجبلية أَقَوا "Agawa" في كوكو عند أث يحي "Ath Yahia" بعين الحمام، بجوار قبائل قوية: أث إيتسورة "Ath

<sup>2</sup>DAHMANI Mohamed, DOUMANE Said, et autres, TIZI OUZOU, Fondation, Croissance, Développement, éd.

AURASSI, DBK, Tizi Ouzou, 1993, pp (17-19).

<sup>3</sup> تعني كلمة فِجَ الطريق الواسع والواضح بين جبلين ، و جمعه فِجَاج بكسر الفاء ، أو أفجة .

<sup>4</sup> من أسلافه المعروفة أبو العباس الغبريني الذي ولد في سنة 1246 م في قرية أث غوبري في عزازقة ، عالم وقاضي ببجاية تحت رعاية الملك الحفصي أبو البقة في القرن 13م و التي كانت عاصمة مملكته في تونس. توفي الغبريني ببجاية في 1305م.المعلومات أخذت من مسلسل وثائقي بعنوان « Extrait n°1 Ahmed oulkadi , Roi Kabyle » ، ل Nova Film Production Algérie ، لأيت إفتن حسن "Hacène Ait Iftene" .

"Itsouragh" ، وأث بوشعايب "Ath Bouchaib" ، وأث فروسن "Ath Frawsen" ، وأث خليلي "Ath Khellili" ، والتي تحالفت معه ضدّ العدو التركي.<sup>5</sup>

كوكو "Koukou" عبارة إذن عن مملكة قبائلية ظهرت في بداية القرن 16 م، أي ابتداء من سنة 1514م، التاريخ الذي ظهرت فيه شخصية أحمد أو لقاضي، ويمكن الاعتبار بأنها انحدرت من انتشار وانقسام مملكة الحفصيين ببجاية، والتي كانت تسيطر على جزء كبير من منطقة القبائل وامتدت إلى سطيف وحتى إلى قسنطينة.

وهي في الأصل مملكة دينية أسست حول زاوية، ولقد لعبت دورا سياسيا وعسكريا هاما أثناء القرنين 16 و 17م، ولم تتجاوز منطقة تأثيرها عند القبائل الساحلية وواد سيباو، ولكي تحافظ على استقلالها كانت تتأرجح بين تحالفها تارة مع الأتراك، وتارة أخرى مع الإسبان. ولقد اختفوا أمراء كوكو من ساحة التاريخ دون ترك أثر لهم كباقي الملوك.

ولكي نفهم كيفية ظهور هذه المملكة، يجب علينا أن نتذكر أن منطقة القبائل في القرن 16م، كانت ممزقة بين قوتين خارجيتين: الإسبان، الذين كانوا يريدون الاستقرار على سواحل شمال إفريقيا، والأتراك الذين كانوا يريدون منعهم من القيام بذلك، و قوتين داخليتين: عائلة بلقاضي التي تنتمي إلى قبيلة أث غوبري التي استقرت في كوكو، وعائلة بني عباس "Beni Abbas" التي كانت متمركزة في القلعة "Guelàa" (بجاية) بمقربة ما يسمى أبواب الحديد "Les portes de fer" التي تعطي مخرجا إلى الجنوب إلى الهضاب العليا، وإلى الشمال الغربي لواد الصومام.

كانت مملكة كوكو تزخر بثروات اقتصادية هائلة، كالزيتون، الشمع، العسل، وحدائق غنية بكل أنواع الفواكه، وسهول تنتج كمية كبيرة من القمح والشعير، وكذا نجد مناجم الحديد. وامتلكت أيضا قطعانا كثيرة من الحيوانات المختلفة: الأغنام، الأبقار، الجمال، والأحصنة.

<sup>5</sup> LACOSTE DUJARDIN Camille, *La Kabylie du Djurdjura, du bastion montagnard à la diaspora*, éd. Achab, Tizi Ouzou 2014, p.66.

كان الفلاحون يعملون خلال النهار في سهول سيباو، ليعودوا في المساء إلى ديارهم في التلال وأعالي الهضاب. ولكن كانت هناك نزعات بينهم حول ممتلكاتهم لقطع الأرض التي لم تكن محدودة بشكل واضح. فوضع ملك كوكو لهذا الأمر حدًا بتأسيس نظام لحراسة الأراضي وشجّع الفلاحين القبائليين على الاستقرار بشكل نهائي في هذه السهول بمقابل الحصول على بعض الامتيازات، وهكذا بدأ تعمير سهول سيباو بالسكان<sup>6</sup>.

اختار ملوك كوكو قرية كوكو الواقعة في قلب عرش أث يحي كعاصمة لها، لأنها كانت تملك ظروفًا مثالية للحماية وللجوء، فهي واقعة بين سلسلتين جبليتين: أكفادو "Akfadou" وجرجرة "Djurdjura"، كما تملك في قيمتها جدار معلق على ارتفاع 2000 متر تقريبًا، الذي يُعزز الحصانة الطبيعية المتوفرة في المنطقة. ونجد في الشمال الغربي من هذه القرية ما يسمى بـ "حديقة المقبرة" "Jardin du cimetière"، ودائمًا في الشمال نجد إلى يومنا هذا "حجر الحراسة" أو "Le rocher des gardes"، أما في الجنوب وبالمقابل لجرجرة "باب السور" أو "La porte du rempart".

بنى "Reyes du Cuco" - العبارة التي تُرجمت حرفيًا من الأسبانية: "Rois de Koukou" باللغة الفرنسية، أي سلاطين كوكو - قصرًا واسعًا، والذي لم يبق منه ولسوء الحظ إلا الشيء القليل من آثاره.

بعد سنة 1518 م بدأت المملكة تفقد قوة تأثيرها بسبب بروز مملكة بربرية، مملكة أث عباس (المنحدرة من عائلة المقراني في شرق جرجرة)، والتي ستصبح عدوة لدودة لمملكة كوكو.

إن العداء بين كوكو وأث عباس يذكرنا بذلك العداء بين الموحديين والمرابطين، مملكتان بربريتان، واللذان كانتا تتقاتلان من أجل السلطة بدل توحيد قوتيهما ضد عدوان مشتركين هما الإسبان والأتراك إلى حد الخسارة.

قُتل أحمد أث لقاضي في 1527 م الموافق لـ: 907 هـ من طرف أحد حراسه، الذي كان متحالفاً مع الأتراك، في تيزي أث عيشة "Tizi Ath Aicha" (ثنية حالياً).

<sup>6</sup>DAHMANI Mohamed, DOUMANE Said, et autres, Op Cit, pp (26- 27).

في 1529م تولى أخوه حسين أث لقاضي، السلطة كملك لكوكو، و أخذ زمام الأمور ورئاسة الجيش القبائلي لكي ينظم الدفاع ضد الاستعمار التركي الذي أخذ الجزائر العاصمة عام 1546 م، وفي نفس السنة ورث سي أعمار أث لقاضي " Si Amar El Kadi " السلطة عن أبيه، و حكم كوكو إلى غاية 1618م، تاريخ قتله من طرف أخيه محمد، و بعد هذا الأخير حُكمت كوكو من طرف سي أحمد التونسي بن أعمار أث لقاضي بوخطوشن الذي ثار لموت أبيه، وفي النهاية حُكمت منطقة كوكو بعد تقسيمها من طرف ولد هذا الأخير، الأمر الذي سهّل الدخول التركي إلى المنطقة.

حسب علماء التاريخ، مملكة كوكو تنتهي نحو 1624م، تاريخ طرد عائلة بلقاضي من كوكو، وأصبحت كوكو في الوقت الحاضر مجرد قرية صغيرة بمنطقة عين الحمام، أين بقيت بعض آثار عن هذه المملكة التاريخية التي تنتمي إليها تيزي وزو و بعض المناطق المجاورة لها، و عادت لتشمل بعد ذلك منطقة القبائل الكبرى فقط لتحافظ على مَرّ القرون على هذا المجال الجغرافي.<sup>7</sup>

#### ❖ الموقع الجغرافي والمساحة والتقسيم الإداري لتيزي وزو :

تقع<sup>8</sup> تيزي وزو شرق الجزائر العاصمة على بعد 110 كلم يحدها من الشمال البحر الأبيض المتوسط، من الشرق ولاية بجاية، من الغرب ولاية بومرداس و من الجنوب ولاية البويرة. تبلغ مساحتها 2994 كلم<sup>2</sup> وتعداد سكانها - حسب إحصاء 2008 - 1 290 575 نسمة وهي من بين الولايات الأكثر كثافة سكانية في الجزائر.

<sup>7</sup>CHAKER Salem, *Hommes et femmes de Kabylie* (tome 1), éd. INAS-YAS / EDISUD, Alger, 2001, pp (74-80). En plus Google, Mythologie Berbère, Royaume de Koukou.

<sup>8</sup> Google, Invest in Algeria, Wilaya de Tizi Ouzou, ANDI, 2013.

استنادا إلى التقسيم الإداري لسنة 1984، تحتوي الولاية على 21 دائرة و67 بلدية و هذا حسب الجدول التالي:

الجدول رقم (4): دوائر وبلديات ولاية تيزي وزو حسب التقسيم الإداري 1984

الدائرة	البلديات التابعة لها	الدائرة	البلديات التابعة لها	الدائرة	البلديات التابعة لها
تيزي وزو	-تيزي وزو	واقنون	-واقنون -آيث عيسى -ميمون -ثيميزار	واقنون	-ماكودة -بوجيمه
عين الحمام	-عين -الحمام -أقبيل -أبي يوسف -آث يحيى	تيقزيرث	-تيقزيرث -إفليس -ميزرانة	مقلع	-مقلع -آيث خليل -صوامع
عزازقة	-عزازقة -فريحة -إيفيغا -زكري -إعكوران	تيزي غنيف	-تيزي غنيف -مكيرة	واسيف	-واسيف -آيت -تودرات -آيت -بومهدي
أزفون	-أزفون -أغريب -أكرور -آيت شافع	تيزي راشد	-تيزي راشد -آيت أمالو	بوغني	-بوغني -أسي -يوسف -بونوح

مشتراس					
-بوزقان -زكري -إلولا أومالو -إيجر	بوزقان	- الأربعاء -ناث إيراثن -آيت -عقاشة -إرجن	الأربعاء إيراثن	-بني دواله -آيت -محمود -بني عيسى -بني زمنزر	بني دواله
-ذراع بن -خدة -سيدي -نعمان -تيرميتين	ذراع بن خدة	-إفرحونان -إيلتن -إمسوحوال	إفرحونان	-بني يني -إبودرارن -ياطافن	بني يني
-ذراع الميزان -عين الزاوية -فريكة -آيت يحيى -موسى	ذراع الميزان	-معاتقة -سوق -الإثنين	معاتقة	-واضية -آيت بودواو -تيزي نتلاثة -أقني -إيقفران	واضية

المصدر: Google, Invest in Algeria Wilaya de Tizi Ouzou, ANDI, 2013

تزرخ الولاية بإمكانيات هامة في مختلف الميادين كالزراعة، الرعي وتربية الحيوانات، كما تملك أيضا واجهة بحرية يبلغ طولها 85 كلم أي 7% من الساحل الجزائري بحيث تجمع هذه الواجهة خمس بلديات: تيقزيرت، مزرانة، أزفون ، إفليس و آث شافع، مما يجعلها ثرية من حيث الثروة المائية والسمكية.

أما في مجال السياحة فتستحوذ الولاية على أماكن سياحية، الطبيعية منها والأثرية (تيقزيرت وأزفون) والحرفية (صناعة الحلي التقليدية، الزرابي والفخار).

وبالنسبة للصناعة فتملك تيزي وزو أربع وحدات إنتاج مهمة وطنيا تتمركز على طول سيباو:

- مجمع (ENIEM) في واد عيسى الذي يختص في الصناعات الكهرو منزلية (كالثلاجات، المكيفات الهوائية،... الخ) والذي يستخدم 2077 عامل.
- الوحدة الإلكترونية- صناعية (Ex ENEL) التي تتواجد في فريجة وتنتج المحركات والمولدات الكهربائية.
- مركب النسيج في ذراع بن خدة الذي ينتج الكتان ويشغل 595 عامل.
- وحدة الأثاث بتابوقيرث التي تنتج الأثاث الرفيع، وتوظف 406 عامل.
- النسيج الصناعي يكتمل بشركات عمومية أخرى (10 وحدات وطنية و5 وحدات محلية) وملبنة ذراع بن خدة التي تتكون من 108 وحدة للإنتاج خاصة، التي تنشط في مختلف المجالات كالصناعة الكيمائية وشبه الصيدلية، الخ.

تملك الولاية عدة مناطق تخدم الصناعة، نذكر منها المنطقة الصناعية لواد عيسى التي أنشأت سنة 1972 ومساحتها تبلغ 120 هكتار ومنطقة المنتزهات لثالة عثمان التي أنشأت في سنة 1981 وتبلغ مساحتها 93 هكتار وتقع على بعد 8 كلم من مدينة تيزي وزو، وهي مهيأة لاستقبال الاستثمارات الخاصة.

كما أنشأ في الولاية شبك لامركزي للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI) الذي يسعى لتحقيق الأهداف التالية:

- تشجيع الاستثمارات في المنطقة.
- توفير معلومات تهم المستثمرين.
- مرافقة المستثمرين في تجسيد مشاريعهم الاستثمارية.
- تشخيص العراقيل والصعوبات التي يصادفها المستثمرون ونقلها للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لمناقشتها من أجل إيجاد حلّ مع الوزارة.

- نسج علاقات عمل وتسهيل الاتصالات بين المستثمرين غير القاطنين في الجزائر والمستثمرين المحليين.
  - كما نجد في هذا الشباك ممثلين عن الإدارات التي تتدخل من حين إلى آخر في سيرورة الاستثمار كمصلحة الضرائب ومصلحة الجمارك،... الخ.<sup>9</sup>
- يشمل الحيز الجغرافي أو المكاني للدراسة مختلف بلديات و دوائر ولاية تيزي وزو، حيث غطت الملاحظة بالمشاركة والمقابلة نصف الموجهة، كلٌّ من بلديات: تيزي وزو، عين الحمام، إفرحونان، بني دواله، ذراع الميزان، عزازقة، بوغني، فريجة، الأربعاء ناث يراثن، مقلع و تيزي راشد. كما حرصت الدراسة من خلال العينة المختارة على أن تكون المناطق الريفية وشبه الحضرية و الحضرية ممثلة في مجتمع الدراسة.

### 2-1- المجال الزماني:

كانت المرحلة الأولى من البحث موجهة لجمع المعلومات النظرية المتعلقة بالمتغيرات الأساسية في البحث، وكذا معاينة مجالات الدراسة الميدانية، لوضع خطة مبدئية منهجية تتماشى وطبيعة الموضوع. وكانت الانطلاقة الفعلية لموضوع البحث في سنة 2014، حيث أطلعنا نظريا على الجوانب المختلفة لموضوعنا فقرأنا مراجع في علم الاجتماع العام وأخرى في علم الاجتماع الاقتصادي والتنظيم والعمل وكُتبا منهجية ومراجعا أخرى، وذلك لمعرفة الموضوع أكثر والتعرف على أبعاده المختلفة. أما بالنسبة للمرحلة الثانية فكانت مخصصة للجانب الميداني للدراسة الذي يتوزع زمنيا على مرحلتين:

<sup>9</sup>Ibid.

• **المرحلة الاستطلاعية:** التي يُعرّفها عمَر أكتوف "Omar AKTOUF": " كمرحلة مُبكرة و التي تهدف أساسا إلى مساعدة الباحث على صياغة إشكالية بطريقة دقيقة، وخاصة صياغة فرضياته التي يمكن إثباتها وبرهنتها وتبريرها"<sup>10</sup>. وهذه الدراسة هي بمثابة الرابط الذي يربط المجال النظري والمجال الميداني، وذلك لمعرفة هذا الأخير جيّدا لصياغة الأسئلة والفرضيات على أساس ما هو موجود في الواقع.

ولقد دامت هذه المرحلة طيلة سنتي 2015 و 2016، و حاولنا التّقرب من العديد من المقاولين المعنيين بموضوع الدراسة بَعرض استكشاف مختلف أبعاد واقع الموضوع المدروس وللأجل القيام بملاحظات ومقابلات أولية مباشرة وعشوائية تُمهّد لمرحلة تطبيق تقنيات البحث.

أجرينا خلال هذه الدراسة الاستطلاعية حوالي خمسة عشر (15) مقابلة حرة مع مقاولين من مختلف أنحاء ولاية تيزي وزو، سواء كانوا في الريف أ والمدينة، ساعدنا هذا على تحديد مشكلتنا وفرضياتنا ثم واصلنا قراءتنا تَهَيُّؤًا للدراسة الميدانية، التي اعتمدنا عليها كثيرا من أجل جمع أكبر عدد ممكن من المعلومات الكيفية الضرورية لاختبار فرضياتنا (إثباتها أو نفيها)، ومن ثمّ الإجابة على الأسئلة المطروحة في بحثنا.

• وتم الشروع في **مرحلة تطبيق أدوات جمع البيانات** كمرحلة نهائية في السنة الدراسية 2018-2019، لتكون عملية جمع ثم بداية تحليل البيانات خلال هذه السنة الدراسية ليتمد هذا التحليل إلى غاية سنة 2020.

ولقد تمّ خلال هذه المرحلة الأخيرة بحث مُطول عن أفراد عينتنا، وهذا ليس بالأمر السهل علينا، فقد كان المقاولون يتهربون أو يرفضون رفضا قاطعا مقابلتنا خوفا من أننا مبعوثين من طرف الإدارة أو جهات تابعة للدولة خاصة في ظل

<sup>10</sup> AKTOUF Omar, *Méthodologie des sciences sociales et approches qualitatives des organisations*, une introduction à la démarche classique et critique, Les presses de l'université de Québec, Montréal, 1987, p.102.

الحراك، الذي عزم عليه الشعب الجزائري، وسلسلة الاعتقالات التي قامت بها العدالة لرجال الأعمال بسبب قضايا الفساد، ما صعب الأمر علينا كثيرا خلال بحثنا الميداني، وأخذ منا الكثير من الوقت. وفي الأخير تمّ القيام بتسع ملاحظات بالمشاركة، وإجراء اثنين وعشرين (22) مقابلة نصف موجهة مع مقاولين اخترناهم من مختلف أنحاء ولاية تيزي وزو، بعد إقناعهم بأن أجوبة أسئلة دليل مقابلتنا سيكون لغرض علمي لا من أجل غرض آخر.

### 1-3- المجال البشري:

إن مجتمع البحث في لغة العلوم الإنسانية هو مجموعة مُنتهية أو غير منتهية من العناصر المحددة مسبقا والتي تركز الملاحظات عليها، وهو مجموعة عناصر لها خاصية أو عدة خصائص مشتركة تُميزها عن غيرها من العناصر الأخرى والتي يجري عليها البحث أو التَّقصي.<sup>11</sup> ويُقصد بالمجال البشري مجتمع البحث الذي ستختار منه العينة.

تجدر الإشارة إلى أننا قمنا ببحث لنيل شهادة الماجستير، استهدفنا فيه مقاولين قدامى لمنطقة عين الحمام الجبلية و الوعرة، و الذين قاموا بخلق مؤسساتهم الاقتصادية خلال فترة السبعينيات والثمانيات، أي بين سنتي 1971 و 1987، و الذين تتراوح أعمارهم بين 52 و 75 سنة لمعرفة مدى تأثير شبكة علاقاتهم الاجتماعية على عملية خلق مؤسساتهم أثناء فترة الاقتصاد الاشتراكي الذي وضع القطاع الخاص على جانب، ما جعل هؤلاء يلجئون إلى علاقاتهم من أجل إنشاء مؤسساتهم. بينما في بحثنا الحالي، وحدات مجتمع دراستنا هي في الحقيقة عكس عينة البحث السابق، و سَمينا أفراد عينتنا بالشباب.

كما يجب عدم نسيان الإشارة إلى وجود اختلاف بين الدارسين من مختلف العلوم الاجتماعية لموضوع الشباب، وفي تحديد تعريف واحد أو متقارب لمن هم الشباب، و من

<sup>11</sup> موريس أنجرس: منهجية البحث العلمي في العلوم الإنسانية تدريبات عملية، ترجمة بوزيد صحراوي وآخرون، ط2، دار القصة

لنش ر، الجزائر، 2006، ص 298.

الجانب السوسيوولوجي و بالرجوع إلى أعمال بورديو و قولون يظهر مفهوم الشباب في الحقيقة كمعطى اجتماعي مَبْنِي تاريخيا.

وبالتالي فالحد الأدنى هو في الحقيقة 16 سنة وهو السن القانونية المشروط لبدء أي علاقة عمل، ولكننا نحن مددنا هذا السن إلى 28 سنة، الموافقة لإكمال هؤلاء الأشخاص سواء لدراساتهم وتخرجهم وربما لأدائهم للخدمة الوطنية، أو للقيام بتربصات وتكوينات مهنية. بينما الحد الأعلى يتمثل في 53 سنة، ما يجعل الشخص مستعدا ومُتسلحا من أجل تحقيق مشروعه وذلك بالعمل لكسب التجربة والمال والعلاقات والمعرفة التطبيقية والحصول أيضا على الدعم من وكالات الدعم التابعة للدولة.

فإذن وحدات مجتمع الدراسة الحالية هم المقاولون الشباب الذين تتراوح أعمارهم ما بين 28 و53 سنة، الذين يزاولون نشاط البناء والأشغال العمومية و التسيير العقاري، الخياطة، إنتاج الكسكسي، الترصيص والغاز، شق الطرقات، أعمال الري، نجارة الألمنيوم وصناعة الأسلاك الكهربائية والهاتفية.

بعد إيداع طلب إحصائيات عن عدد المقاولين في ولاية تيزي وزو بمصلحة الصناعة والمناجم لهذه الولاية، صرح لنا مدير هذه المصلحة<sup>12</sup> بأنّ هذه الإحصائيات غير متوفرة في أي مصلحة من مصالح الولاية (الولاية، الديوان الوطني للإحصائيات، غرفة الصناعات التقليدية والحرف، التي تقدمنا لها بطلب دون أي ردّ).

وصرّح أيضا أنه قانونيا، عدد المقاولين يقابل عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بحكم أن كل مؤسسة لا تستطيع أن تمتلك إلا رئيسا واحد والبقية يكونون شركاء للرئيس. ونفهم من هذا كله أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يساوي عدد رؤساء هذه المؤسسات.

<sup>12</sup> لقد صرح لنا مدير مصلحة الصناعة والمناجم لولاية تيزي وزو بتاريخ 4 نوفمبر 2019 بعدم توفر لديهم إحصائيات عن عدد المقاولين في الولاية ووجهنا بدوره إلى البحث في الانترنت عن كشف المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ( Bulletin d'information statistique de la PME) الصادرة عن وزارة الصناعة والمناجم ، وذلك للحصول على معلومات إحصائية حول عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولاية . أما بالنسبة للمصالح الأخرى لم نحصل منها عن رد لطلبنا .

والتالي، وبناء على هذا التصريح، يمكن القول بأن عدد المقاولين في ولاية تيزي وزو خلال الثلاثي الأول من سنة 2018 (كما ذكرناه في مشكلة البحث) قد وصل إلى 38 309 مقاولاً<sup>13</sup>، ما يمثل إذن المجال البشري لدراستنا، أي عدد المقاولات الموجودة في الولاية، و الذي أخذنا منه عينة بحثنا هذا.

## 2- عينة الدراسة :

يقول "عمر التير" لو تصورنا وجود مجتمع متجانس تمام التجانس، أي أن وحداته تتشابه في جميع الصفات وأن كل صفة موجودة في كل وحدة بنفس الكمية الموجودة بها في الوحدة الأخرى، فسيكون بالإمكان الاكتفاء بوحدة واحدة من هذا المجتمع. ولأنّ هذه الوحدة تشبه في صفاتها بقية الوحدات فإنّ الباحث يمكنه الاقتصار على وصف صفات هذه الوحدة؛ ثم الانتقال إلى وصف المجتمع أو تعميم نتائجه. ولكن الواقع، وخصوصاً في مجال العلوم الاجتماعية، مُغاير كثيراً لهذا التصور. فقد يكون من المستحيل تواجد مجتمع يتشابه أفراده في جميع الصفات، ولذلك فإنّ العينة التي تختار من مجتمع هي عبارة عن صورة تعكس الواقع... والهدف الذي يحاول الباحث باستمرار تحقيقه هو الحصول على عينة تمثل المجتمع الذي سُحبت منه أفضل تمثيل<sup>14</sup>.

هناك عدة طرق لاختيار جزء من مجتمع البحث، وتتضمن المعاينة مجموعة من العمليات تهدف إلى بناء عينة تمثيلية لمجتمع البحث المستهدف في هذا المجال، وهناك نوعين من العينة: العينة غير العشوائية والعينة العشوائية<sup>15</sup>. وقد وقع الاختيار في

<sup>13</sup>Bulletin d'informations statistiques de la PME d'après le ministère de l'industrie et des mines, du 1<sup>er</sup> semestre 2018, Op cit., p.37.

<sup>14</sup> مصطفى عمر التير: مقدمة في مبادئ وأسس البحث الاجتماعي، ط2، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، ليبيا، 1986، ص 98.

<sup>15</sup> موريس أنجرس: مرجع سبق ذكره، ص 301.

البحث الحالي على العينة "القصدية" إذ تُعتبر الأكثر ملائمة لطبيعة البحث. ولتبرير الموقف سيتم تقديم تعريف للعينة القصدية التي تعني اختياراً كيفياً من قبل الباحث للمبحوثين استناداً إلى أهداف بحثية، ولا يتم اختيار المبحوثين من خلال الجدول العشوائي أو عن طريق القرعة، فهي في هذه الحالة لا تعطي الفرص المتكافئة لكل وحدة اجتماعية لأن تكون ضمنها".<sup>16</sup>

لذلك تم اختيار عينة قصدية من المقاولين الذين كان لهم تجاوب مع البحث، وهي مجموعة مكونة من اثنين وعشرين (22) مقاولاً من معظم أنحاء ولاية تيزي وزو.

تجدر الإشارة إلى أنّ عينة بحثنا منتقاة بمساعدة معارفنا (الأصدقاء، زملاء في العمل، أصدقاء العائلة) وعبر شبكة علاقات المقاولين. وقد تم اختيار وحدات العينة على أساس المعايير التالية:

- انتماء المقاول إلى ولاية تيزي وزو المتمثلة في ميدان الدراسة.
- السن: حيث ينبغي أن يكون المقاولون "شباب و جُدد"، أي ليسوا من المقاولين القدماء، وتتراوح أعمارهم بين 28 و53 سنة.
- يكون المقاول قد أنشأ مؤسسته، لا أن يكون في طور إنشائها، إذ نهتم بالمقاول الذي أنهى عملية خلق مؤسسته لكي يُجيب عن الأسئلة التي تستهدف إشكالية بحثنا.
- الاستفادة أو عدمها من الدعم المقدم من وكالات الدعم مثل الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ).

<sup>16</sup> عبد الرزاق أمقران: استراتيجيات التجديد الثقافي في المجتمعات العربية في ظل العولمة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، قسم علم الاجتماع، جامعة منتوري قسنطينة، تحت إشراف، توهامي ابراهيم، السنة الجامعية 2010/2011 (منشورة).

- مواصفات العينة: نستعرض مواصفات أفراد عينة بحثنا من خلال تحليلات

الجدول التالية:

جدول رقم 05: توزيع أفراد العينة حسب السن والجنس:

المجموع	أنثى	ذكر	الجنس
			السن
1	-	1	[29 -25]
5	-	5	[34 -30]
2	-	2	[39 -35]
5	2	3	[44 -40]
5	-	5	[49 -45]
4	2	2	[54 -50]
22	4	18	المجموع

ما يلاحظ من خلال الجدول بأن معظم مقاولينا هم رجال (81.81 % من العينة)، وينتمون إلى الفئتين العمريتين: [34-30] و [49-45] و بنفس التكرار أي نجد خمسة (5) مقاولين رجال من أصل 22 لكل فئة عمرية .

إن قلة المقاولين في الفئة العمرية [29-25] يعود إلى أنّ استعداد الأشخاص كي يصبحوا مقاولين يتطلب وقتا، بحيث يتوجب عليهم أولا إنهاء دراستهم و تخرجهم أو تكوينهم المهني للذين لم يواصلوا دراستهم، و العمل في أغلب الأحيان في السوق الموازية لكسب المال والتجربة الميدانية، ثم اجتياز واجهم الوطني و أداءهم للخدمة الوطنية ، ما جعلهم يتمركزون في الفئة العمرية [34-30] التي سجلنا فيها أكبر عدد من المقاولين .

أما بالنسبة للفئة العمرية [25- 29] فهي تضم هي أيضا خمسة (5) مقاولين من أصل اثنين وعشرين (22)، إذ عمل هؤلاء في ميدان التجارة لعدة سنوات، أو في القطاع الخاص وفي الوظيف العمومي خاصة، كالإطارات والموظفين الذين تعرض البعض منهم إلى تسريحات إجبارية خلال التسعينات في عهد الوزير الأول أحمد أويحيي. فبعد ادّخارهم بعض المال ونسج العلاقات الاجتماعية، واكتساب التجربة اللازمة انطلقوا في تجربتهم المقاولتية دون خوف ولا تردد.

و بالتالي نجد مجموع المقاولين الرجال هو ثمانية عشر (18) من أصل اثنين و عشرين (22)، أي أنّ النّساء المقاولات قليلات، ونجدها في الفئتين العمريتين [40- 44] و [50- 54]، بحيث خلقن مؤسستهن بعد مدة من العمل في القطاع العمومي، ولما لم يُثبّتن ولم يُرسّمن في مناصبهن التي شغلنها في هذا القطاع، وبعد اكتسابهن التجربة الضرورية في ميدان نشاطهن، قرّرن إنشاء مؤسستهن في نفس هذا الميدان، وذلك بعد حصولهن على الدعم سواء من العائلة أو من الدولة أو الاثنين معا.

إنّ قلة العنصر النسوي في المقاولة راجع إلى خصائص مجتمع الدراسة الذي هو مجتمع رجولي، فالرجال أكثر جرأة للمغامرة والمخاطرة بمواردهم المختلفة من أجل خلق مؤسساتهم، ويمكن بالإضافة إلى ذلك أنه هناك بعض الأنشطة المقاولتية لا يمكن للمرأة أن تتعامل معها بسهولة مقارنة مع الرجل، كميدان الأشغال العمومية، البناء، الكهرباء، الترقية العقارية، الترخيص والغاز، و أشغال الري، وبالتالي المقاولة النسائية تبقى ضعيفة في مثل هذه الأنشطة.

فإذن يبقى الحضور المقاولاتي للمرأة في الأنشطة التي تضمن استمرارية للوظائف التي تمارسها في البيت، أي أنّنا نراها مُوجهة إلى أنشطة أنثوية محضة، تلك التي تكون كتكملة للحرف التي تعودت أن تقوم بها في البيت كالخياطة، التطريز، قتل الكسكسي،

الطبخ... الخ. وفي هذا السياق يرى مدوي محمد<sup>17</sup> أنّ المقاوله هي أيضا قضية المرأة، فنحن نعيش مرحلة انتقالية مهنية من نظام عمل البيت الروتيني والغير الرسمي إلى نظام النشاطات المقاولاتية الذي تضمن للمرأة الدخل و مسؤوليات التسيير و المبادرة الفردية وسلطة القرار، ولكن لا يجب نسيان أنّها مجبرة على التوافق بين عمل البيت، تربية الأبناء و حياتها المهنية، والمقاوله ستتطلب منها تواجدها بشكل دائم في المؤسسة، و يتحقق كل هذا بإرادتها القوية، كما أنّ هذا ليس في متناول كل النساء، فقط تلك اللواتي تسلّحن بالإرادة و العزيمة من أجل تحقيق ذاتها والتوصّل إلى قمة هرم الاحتياجات الإنسانية لأبراهم ماسلو (A.Maslow).

بالرغم من تباطؤ تطور معدلات خلق مؤسسات من طرف النساء، إلا أنّ المقاوله النسوية في الجزائر ظهرت كحقيقة متنامية خلال السنوات الأخيرة، وهذا راجع إلى عدم تشجيع المرأة من طرف الرجل الذي يرى أنّ تحررها بإنشائها لمؤسستها يُشكّل خطرا على سيطرته الذكورية، فالزوج يخاف من المخاطرة بسلطته.

جدول رقم 06: توزيع أفراد العينة حسب السن و المستوى التعليمي.

المجموع	جامعي	المستوى		السن
		متوسط	ثانوي	
1	1	-	-	[29 -25]
5	1	3	1	[34 -30]
2	-	1	1	[39 -35]
5	3	3	1	[44 -40]

<sup>17</sup>Madoui Mohamed, « Marché du travail, discrimination et enjeu de reconnaissance. Enquête sur les petits entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine », LISE-CNAM-CNRS, *Cahiers internationaux de sociologie*, 2007/2 (n°123), pp (289-312), [<https://www.cairn.info/revue-cahiers-internationaux-de-sociologie-2007-2-page-289.htm>].

المجموع	جامعي	المستوى		السن
		ثانوي	متوسط	
5	1	1	1	[49 -45]
4	2	1	1	[54 -50]
22	8	9	5	المجموع

انطلاقاً من قراءة الجدول رقم(3) نستنتج أنّ معظم مقاولينا لهم مستوى ثانوي، أي تسعة (9) من أصل اثنين وعشرين لم يواصلوا دراستهم بعد رسوبهم في المرحلة الثانوية أو عند اجتيازهم لامتحان البكالوريا، بل توجهوا إلى مراكز التكوين المهني للقيام بتكوينات مهنية، ثم توجهوا إلى الحياة العملية لاكتساب الخبرة المهنية و المال من أجل خلق مؤسساتهم، أمثال المقاولين (FA، TA، pb) الذين ينتمون إلى الفئة العمرية [30- 34]، والمقاولون (Hm، Ha، Gh) الذين هم في الفئة العمرية [40- 44].

أما بالنسبة للمستوى الجامعي فيأتي في المرتبة الثانية، إذ أنّ ثمانية (8) من أصل اثنين وعشرين (22) مقاولاً قد درسوا في الجامعة و تحصلوا على شهادات الليسانس في شتى التخصصات كالاقتصاد، والتسيير، اللغات الأجنبية، الإلكترونيك، و المحاسبة، أمثال (Lo، BA، II2) الذين ينتمون إلى الفئة العمرية [40- 44]. و البقية (Zi، Ag، Ak، Zl، Ki،) فهم تقنيون أو مهندسون ( بكالوريا + 5 سنوات على الأقل، إذ هناك من بقوا 6 إلى 7 سنوات بسبب رسوبهم ) ينتمون إلى فئات العمر الأخرى. فإذن استغرق هؤلاء وقتاً طويلاً في الجامعة للحصول على شهادتهم العليا في مجالات أنشطة مؤسساتهم المستقبلية، إذ أنهم استثمروا في نفس مجالات دراستهم. لقد استفادوا من المعارف النظرية و التطبيقية ومن الملتقيات الدولية حول تخصصاتهم، و من الخبرة المهنية سواء في القطاع الخاص أو العمومي، ولم يكونوا في الحاجة للجوء إلى تكوينات مهنية من أجل إنشاء مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة.

خمسة (5) من أفراد عينتنا لهم مستوى متوسط، إذ أنهم قاموا بتكوينات مهنية لكسب الخبرة و المال من أجل خلق مؤسستهم و نجد مقاول واحد في كل فئة عمرية باستثناء الفئة الأولى .

و بالتالي فالمستوى التعليمي لمقاولينا لا بأس به يتراوح بين الثانوي و الجامعي، و ينتمون في أغلبهم إلى الفئتين العمريتين [30- 34] و [40- 44].

جدول رقم 07: توزيع أفراد العينة حسب نشاطهم.

النسبة المئوية	التكرارات	نوعية نشاط المؤسسة
36.36%	8	البناء و الأشغال العمومية و الطرقات
13.64%	3	أشغال الري
13.6%	3	الخياطة
9.09%	2	نجارة الألمنيوم
9.09%	2	صناعة الخبز و الحلويات
4.55%	1	الترصيص و التدفئة و الغاز
4.55%	1	الكهرباء العامة
4.55%	1	صنع خيوط الهاتف و الكهرباء
4.55%	1	قتل الكسكسي باليد
100%	22	المجموع

نلاحظ أن أفراد عينتنا يعملون في نشاط أشغال البناء و الترقية العقارية و الطرقات وذلك بنسبة 36.36%، ثم في الخياطة و أشغال الري بنسبة 13.64% لكل منهما، فيلها نشاط نجارة الألمونيوم، و صناعة الخبز و الحلويات بنسبة 9.09 % لكل منهما، و أخيراً

الأنشطة الأخرى كقتل الكسكسي، صناعة الأسلاك الكهربائية والهاتفية، الكهرباء العامة، الترخيص، التدفئة والغاز بنسبة متساوية تُقدَّر بـ 4.55%.

نستنتج مما سبق أن نشاط البناء الأشغال العمومية و الطرقات هو المهيمن في ولاية تيزي وزو، ويعود ذلك حسب المستجوبين إلى أنّ الدولة تسهّل نوعاً ما الاستثمار فيه، لأنها تستورد العتاد الثقيل المستعمل في هذا النشاط فهي في الحقيقة تشجع الاستيراد أكثر من الصناعة المحلية، وبالتالي لا نجد مؤسسات صغيرة ومتوسطة صناعية بكثرة.

3 - منهج الدراسة:

يُعتبر اختيار المنهج من أهم الخطوات التي يمرّ بها البحث العلمي لأهميته، فهو الطريق المُوصل إلى الحقيقة. "والمنهج" عبارة عن مجموعة من القواعد والتصورات والخطط التي يتّبعها الباحث، والتي تُنير له طريق البحث في موضوع من الموضوعات، بدءاً من مرحلة اختيار موضوع البحث إلى كتابة المقدمة والإشكالية وفرضيات البحث وخطة البحث واختيار المنهج الملائم والأدوات الملائمة وجمع المادة العلمية النظرية والميدانية وكيفية عرضها وتحليلها وتفسيرها، إلى الوصول إلى نتائج البحث التي تحلّ إشكالية مشكل موضوع البحث".<sup>18</sup>

المنهج الموظف في الدراسة الحالية هو منهج دراسة الحالة، أو ما يُصطلح بتسميته لدى علماء الاجتماع الفرنسيين بالمونوغرافيا (Méthode monographique)، الذي يعنى بدراسة وحدة معينة بطريقة تفصيلية عميقة بقصد الخروج بتعميمات تنطبق على الحالات المشابهة لها. إنّ هذا المنهج بالنظر لطبيعة دراستنا وسؤال إشكالتنا وكذا بناءها الفرضي، يعدّ الأنسب لدراسة تأثير الشبكة العلاقاتية للمقاولين على خلق مؤسساتهم الاقتصادية ودراسة مواصفاتهم الاجتماعية والمهنية التي ساعدتهم على خلق هذه المؤسسات.

<sup>18</sup> رشيد زرواتي: مناهج وأدوات البحث العلمي في العلوم الاجتماعية، ط1، دار الهدى للطباعة والنشر والتوزيع، عين ميله، الجزائر،

وهذا ما سيتيح لنا حتماً منهج دراسة الحالة الذي يندرج ضمن المناهج الوصفية التي تعتمد على التحليل ، ويتم اللجوء إليها عادة لوصف ودراسة ظواهر موجودة في الوقت الراهن، و التعرف على المواقف المختلفة ، و تحليلها تحليلًا دقيقًا ، كما تشهد في كثير من الأحيان التنبؤ بمستقبل الأحداث التي يدرسها، من خلال كشف العلاقة بينها وبين المتغيرات التي يتوقع الباحث أن يكون لها صلة في تشكيلها و بروزها بالصورة التي هي عليها في الواقع<sup>19</sup> .

#### 4- أدوات جمع البيانات:

بالنظر إلى نوع المنهج المستعمل في دراستنا الميدانية، منهج دراسة الحالة أو المسح الشامل، فلقد تمّ اختيار أداتي الملاحظة والمقابلة نصف الموجهة بقصد جمع المعطيات حول الظاهرة موضوع البحث.

#### • الملاحظة بالمشاركة:

أمّا "الملاحظة بالمشاركة": تزداد أهمية الملاحظة كأداة من أدوات جمع البيانات عندما تزداد مقاومة الأفراد للإجابة عن الأسئلة التي تُوجّه إليهم، وخاصة في حالة عدم الإجابة الصحيحة أو عدم تعاونهم مع الباحث، وتعتبر الملاحظة من الوسائل الأساسية في جمع البيانات خاصة تلك التي لا يمكن جمعها عن طريق الاستمارة أو المقابلة<sup>20</sup>. وقد حتمت طبيعة الموضوع اعتماد الملاحظة المستترة. وحسب "موريس أنجرس" الملاحظة المستترة حالة لا يدري فيها الأشخاص الملاحظين أنّهم محل ملاحظة". وهناك طريقتان لإجراء هذه الملاحظة: إمّا أن نقوم بمشاهدة الأشخاص دون تمكينهم من مشاهدتنا، وإمّا أن نندمج في وسطهم لكن دون أن يدركوا ملاحظتنا لهم. وفي حالة تطبيق الملاحظة المستترة، فإنّ مكان الملاحظة غالباً ما يمثل في حدّ ذاته صعوبات عدم

<sup>19</sup> ربيحي مصطفى عليان و عثمان محمد غنيم ، أساليب البحث العلمي ، الأسس النظرية والتطبيق العلمي ، ط 1 ، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان ، 2000 ، ص 43.

<sup>20</sup> فيروز مامي زرارقة: محاضرات في علم اجتماع التربية، ط1، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2008، ص 18.

التنقل لمتابعة الوضع.<sup>21</sup> وبالنسبة لبحثنا هذا، فالملاحظة بالمشاركة تَمَّت بالتحريات عن الأجوبة المشكوك فيها لأسئلة المقابلة من طرف المقاول، فلقد كوّننا شبه صداقة مع الأشخاص العارفين للمقاولين الذين تَسْتروا على بعض الحقائق، فسألنا نفس الأسئلة على أصدقاء العائلة و الجيران الذين يعرفون أسرار عائلاتهم وسمح لنا ذلك بتوضيح بعض الأجوبة الغير مُفصلة أو الغامضة المقدّمة من طرف المقاول خاصة السؤال المتعلق بمصدر رأس المال.

#### • المقابلة نصف الموجهة:

إنها التقنية الملائمة للحصول على آراء المستجوبين وما يدور في أذهانهم وشرح دوافعهم العميقة. وتشمل المقابلات على أسئلة محددة للحصول على إجابات دقيقة بشأنها، وبخلاف الاستبيان فإن الباحث يتحاور مع الإنسان الذي يجري معه المقابلة ويغيّر أسلوب الأسئلة إن كان هناك غموض، إلى أن يحصل على الجواب الذي يتماشى والسؤال المطروح، وتُعتبر أحسن وسيلة لاختبار وتقييم الصفات الشخصية. تم الاستعانة بتقنية المقابلة نصف الموجهة (Semi-directif) لما تتوفر عليه من مرونة وما تُتيحه من اهتمام وراحة لدى المستجوب، الذي يكون بإمكانه سرد تفاصيل تجربته ، والتعبير عن دوافعه و ما يفكر به وعن علاقاته مع الآخرين، حيث تسمح لنا المقابلات نصف الموجهة إذن بجمع أكبر عدد ممكن من المعلومات حول أعضاء عينتنا مثل التعرف على الخصائص الاجتماعية والمهنية للمقاولين وشبكات علاقاتهم، العائلية منها والمعارف، و مدى مساهمة كل هذه العناصر في خلق مؤسساتهم، و هذا بمواجهة مباشرة مع أفراد عينتنا.

ومن أجل هذا صُغنا شبكة مقابلتنا والتي تحتوي على ثلاث محاور أساسية: معلومات متعلقة بالمؤسسة، الخصائص الاجتماعية والمهنية (السوسيو- مهنية) لقائد

<sup>21</sup> موريس أنجرس: مرجع سبق ذكره، ص 187.

المؤسسة وأخيرا الشبكة العلاقتية للمقاولين سواء كانت روابطهم القوية (العائلية، القرابة والصداقة الحميمة) أو الضعيفة (المعارف، الجيرة غير الصديقة)

• **التحليل المواضيعي الأفقي (Analyse thématique horizontale):**

يحتوي دليل مقابلتنا على ثلاثة محاور (بيانات خاصة بالمؤسسة، بالمقاول وبالشبكة العلاقتية)، وسمحت لنا الأسئلة حول هذه المحاور بجمع معلومات وعناصر ذات علاقة بالمقاولين المستجوبين، وبالتالي مجموعة المقابلات التي أجريناها ستكون موضوع للتحليل المواضيعي الأفقي التي بموجبها نعمل على تحديد، تجميع وتحليل استنباطي للمواضيع المعالجة في المتن (corpus).

"المعالجة المواضيعية للبيانات التي جمعناها تتمثل في رمي مجموعة العناصر المهمة في نوع من أكياس للمواضيع التي تخرب بشكل نهائي التصميم المعرفي و العاطفي للأشخاص الفردين".<sup>22</sup>

تحديد وتجميع للمواضيع المناسبة ذات صلة للموضوع والموجودة في المتن، والتي لها علاقة مع أهداف الدراسة، ثم ستستعمل مجمل هذه البيانات من أجل التحقق من صحة فرضيات البحث.

و بالتالي "تقنية تحليل المقابلات التي يغلب فيها التكميم هي الأنسب لتحليل بياناتنا، وتتمثل في تحديد عدد المرات التي ظهرت فيها المواضيع في المتن"<sup>23</sup>، ولكن قبل ذلك علينا استخراج فئات التحليل والمتمثلة في:

- سِن المقاولين.
- المستوى التعليمي والتكوين المهني للمقاولين.
- مهنتهم السابقة.
- سبب اختيارهم لقطاع نشاطهم.

<sup>22</sup>BLANCHET Alain et GOTMAN Amine, *L'enquête et ses méthodes, l'entretien*, éd. Nathan, Paris, 2001, p.98.

<sup>23</sup>ROBERT André D.et BOUILLAGUET Annick, *L'analyse de contenu*, éd. PUF, 1997, P.21.

- تأثير المحيط الاجتماعي، والمجال الجغرافي في خلق مؤسساتهم.
- مساهمة العائلة والقرابة في خلق، تمويل مؤسساتهم وحلّ مشاكل المقاولين.
- مساهمة الرفاق والمعارف في تشكيل المؤسسة، و مصدر رأس المال المستثمر في المؤسسة.

# الفصل السادس

عرض وتحليل وتفسير ومناقشة  
نتائج الدراسة الميدانية

## الفصل السادس

### عرض و تحليل و تفسير و مناقشة نتائج الدراسة الميدانية

أولا- عرض و تحليل و تفسير البيانات

1- تحليل و تفسير بيانات الملاحظة بالمشاركة

1.1- مضامين الملاحظات.

2.1 - استنتاج عام حول الملاحظات

ثانيا- عرض و تحليل بيانات المقابلات .

1 : عرض و تحليل نتائج الفرضيات

1-1- عرض و تحليل نتائج الفرضية الرئيسية الأولى

\* عرض و تحليل نتائج الفرضية الفرعية الأولى.

\* عرض و تحليل نتائج الفرضية الفرعية الثانية

2-2- عرض و تحليل نتائج الفرضية الرئيسية الثانية

\* عرض و تحليل نتائج الفرضية الفرعية الأولى

\* عرض و تحليل نتائج الفرضية الفرعية الثانية

ثالثا- مناقشة النتائج في ضوء:

1- مناقشة النتائج في ضوء الفرضيات

2- تحليل النتائج في ضوء الدراسات السابقة

3- تحليل النتائج في ضوء الخلفية النظرية للدراسة

نتائج الدراسة

النتيجة العامة

خاتمة

قائمة المراجع

الملاحق

## أولا- عرض و تحليل و تفسير البيانات

### 1- تحليل و تفسير بيانات الملاحظة بالمشاركة:

تُعتبر الملاحظة بالمشاركة من التقنيات البحثية المهمة في ميدان العلوم الاجتماعية عامة، و في علم الاجتماع خاصة. إذ تتعدى هذه الملاحظة العلمية التي يعتمد عليها الباحث فعل المُشاهدة والمعاينة السطحية فقط، لتطمح إلى التعرّف على تفاصيل أفراد العينة ومسائلهم قصد التمييز والتقييم والولوج إلى معاني وخلفيات الظاهرة المُلاحظة.

فتسمح للباحث إذن الحصول على المعلومات التي ليس بإمكانه الوصول إليها عن طريق المقابلات أو الاستبيانات، ويتحقق ذلك في حالة البحث الحالي عن طريق المراقبة بالقرب لكل تصرفات وسلوكيات المقاولين المرتبطة بموضوع بحثنا، والتحري على أجوبة الأسئلة التي تَرَدّد المقاول في رَدّها . وبالتالي تم القيام بتسع ملاحظات بالمشاركة سنعرضها ثم نحللها الواحدة تلوى الأخرى. ولكن قبل الخوض في استعراض مضامين هذه الملاحظات وتحليلها على ضوء إشكالية الدراسة و مؤشرات فرضيات بحثنا، سوف نستعرض جدولاً تفصيلياً لها.

## 1.1-مضامين الملاحظات:

لقد اشتملت عملية الملاحظة بالمشاركة في سياق الدراسة الحالية على تسع (9) وضعيات ملاحظة، فيما يلي جدول تفصيلي لها.

جدول رقم 08 : تفصيل وضعيات الملاحظة بالمشاركة التسعة :

السنة:	التاريخ:	المكان:	اسم المقاول	نشاط المؤسسة
2018	25 أوت	عين الحمام	ZI	البناء والأشغال العمومية
	5 سبتمبر	الأربعاء آث يراثن	Iz	البناء والأشغال العمومية
	30 نوفمبر	ذراع الميزان	Lo	قتل الكسكسي باليد
2019	2 جانفي	إفرحونان	Ak	أشغال الري
	10 جوان	بني دواله	Zi	أشغال الري
	10 جويلية	تيزي وزو	Ha	أشغال عمومية و بناء الطرق
	13 أوت	بوغني	Il1	نجارة الألمونيوم و تركيبه
	3 أكتوبر	إفرحونان	X	البناء والأشغال العمومية
	16 نوفمبر	أث واسيف	TA	الكهرباء والأشغال العمومية

جدول رقم 09: عرض و تحليل و وضعية الملاحظة رقم 1:

المكان/الزمان:	الموقف الملاحظ:	التعليق:
25 أوت 2018 بعين الحمام (المسماة أيضا ب: ميشلي )	المقاول (ZI) في مكتب وكالته للترقية العقارية و البناء، حيث يشتغل حتى أثناء المقابلة.	ثلاثة إخوة مقاولين من عائلة المقاول (ZI) المعروفة بالتجارة و بالمقولة في المنطقة. المقاول (ZI) الذي يوظف أخوه الأصغر (وجدناه معه في المكتب)، و أخويه الآخرين الأكبرين منه سنا

تحليل:

إن نشاط التجارة و المقولة هما في أغلب الأحيان نشاطان متوارثان عن العائلة أي أنهما ينتقلان من الجدّ إلى الأب ثم إلى الأبناء، بحيث ينشأ الشخص منذ الصغر في وسط عائلي يمارس أنشطة التجارة والأعمال و المقولة، فيصبح عند الكبر هو الآخر تاجرا أو مقاولا. وتنطبق هذه الحقيقة على مقاولنا (ZI) الذي كان أخوه الثاني أيضا مقاولا تمّ استجوابه في مقابلة أثناء إنجاز دراسة ميدانية عن المقاولين القدامى لعين الحمام و تأثير شبكة علاقاتهم الاجتماعية على خلق مؤسساتهم، و ذلك في إطار تحضيرينا لرسالة الماجستير. وكان هذا الأخ إطارا ساميا في الدولة خلال سنوات الثمانينات، ثم أنشأ مؤسسته في نفس المجال العائلي ( البناء و الأشغال العمومية ) في زمن الاقتصاد الاشتراكي وذلك بفضل علاقاته التي نسجها لما كان إطارا في الدولة و بفضل أيضا السمعة الحسنة للعائلة في ميدان شغلها.

أما بالنسبة للمقاول (ZI) فهو أصغر منه وأكثر حيوية ونشاطا، ولقد أنشأ مؤسسته في نفس النشاط العائلي، فهو كما لاحظنا يعمل ويستقبل الزبائن حتى أثناء الإجابة على أسئلة مقابلتنا، فكان يطلب الإذن لقضاء حاجة الزبون ثم يعود إلينا مرة أخرى لأن العمل و الوقت بالنسبة إليه مقدسان، ولا يريد تضيع زبون قد يشتري منه منزلا. و التمسنا فيه مواصفات تدل على روح المقاول الغربية التي تتميز ب: حب العمل، احترام الوقت والمواعيد، الصرامة تارة و الليونة تارة أخرى، و الجدّ و التفكير في أدق التفاصيل من أجل تحقيق نجاحه.

كما أنه يمارس بطريقة غير مباشرة (عبر أحد أفراد عائلته) نشاط بيع مواد البناء واللوازم الخشبية الخاصة بالشقق التي يبنيها كالنوافذ والأبواب التي يصنعها في نجارته، وهذا لكي لا يضطر إلى شراءها من شخص آخر عندما يكون بحاجة إليها، و اتضح لنا هذا من خلال سماعنا لكلامه مع أحد زبائنه عند المقابلة، ثم تصريحاته لنا عن ذلك .

و يظهر من خلال كلامه و تحليله للمواضيع بأنه شخص قد تابع دراسات عليا، و بالفعل فهو مهندس تطبيقي، و يحضر ملتقيات دولية عن المقاول، ما أدى إلى غنى رصيده العلمي في مجال المقاول بصفة عامة و في الميدان الذي ينشط فيه بصفة خاصة، ليضع بذلك بصمته المميزة و المختلفة عن بصمات إخوته و حتى أبيه في ميدان المقاول .

لاحظنا أيضا تعاونه مع أخيه الأصغر الذي وجدناه معه. و المتحصل على «BTS» أي شهادة تقني سامي في الهندسة الميكانيكية. فهو المسؤول عن صيانة و تشغيل الآلات والمعدات المستعملة في عملية البناء من طرف المؤسسة، و يظهر تعاونهما واضحا جدا من خلال المقابلة التي ستبرز لنا مدى مساعدة أفراد العائلة لهذا المقاول .

## جدول رقم 10: عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 2:

الزمان/المكان:	الموقف الملاحظ:	التعليق:
5 سبتمبر 2018 الأربعاء آث يراثن	منزل المقاتل (Iz) وتجمع كل أفراد عائلته من حولنا.	تعرفنا على المقاتل (Iz) عن طريق جارتة الزميلة لنا . فضول أفراد عائلة المقاتل) (Iz) عن سبب زيارتنا له و استفسارهم عن ذلك .

## تحليل:

بما أن المقاتل (Iz) لا يملك مكتبا خاصا به كأغلب المقاتلين، فقد قرر أخذنا إلى منزله لإجراء المقابلة، ما لفت انتباهنا من هذه التجربة هو التفاف عائلة المقاتل من حولنا، وهم يسألون من نكون ؟ و ماذا نريد من ابنهم ؟ . لقد كان القلق باديا خاصة على وجوه كل من أمّه و أبيه وجدته و عمته العجوز الأرملة، وظنوا بأننا "مراقبون" أو شيئا من هذا القبيل ، فشرحنا لهم بهدوء عن نيتنا الصافية من مقابلة ابنهم وذلك لغرض علمي وليس لغرض آخر حتى يطمئنوا.

فالمقاتل (Iz) إذن محاط بعائلته شكلا ومضمونا، و المساعدة النفسية العائلية هي أوّل ما لاحظناه وذلك من خلال القلق عليه و الدعاء له بالخير من طرف كبار أفراد عائلته، لتأتي المساعدة المادية والتي سنعود إليها من خلال تحليلنا للمقابلات. و لكن تجدر الإشارة إلى أن هذا المقاتل صرّح بأنه مدعّم من طرف كل من أبيه، و أمه وجدته و تكتّم عن المساعدة المادية أوّلًا لعمته الأرملة العجوز التي تتقاضى معاشا مرتفعا للتقاعد بالعملة الصعبة (اليورو)، والتي أحضرها إلى بيته لغرض هذه المساعدة، و ثانيا لأخيه

الموجود في المهجر بفرنسا، ولقد علمنا ذلك عن طريق الزميلة جارتهم العاملة جيدا بأحوال مقالنا هذا وذلك بعد أن استدرجناها في الحديث عنه .

نفهم مما تقدم بأن العائلة تحتضن مشروع الما قول و تساعد نفسيا و معنويا و ماديا وسنرد في المقابلات نماذج تدافع على هذا الطرح.

جدول رقم 11: عرض و تحليل و ضعية الملاحظة رقم 3:

الزمان / المكان:	الموقف الملاحظ:	التعليق:
30 نوفمبر 2018 بندراع الميزان	حضور الزوج عند إجراء المقابلة للمقابلة (Lo).	اعتماد الزوجة على زوجها الذي يساعدها في كل خطوة تخطوها.

تحليل:

من خلال هذه الملاحظة استنتجنا بأن المقابلة (Lo) استثمرت في نشاط يعتبر مكملا لأنشطة البيت، ألا وهو قتل الكسكسي باليد (على الطريقة التقليدية) من طرف نساء يُتقنّ جيدا هذه العملية، و تُراقهن أم المقابلة التي تُساعدنها في العمل .

لفت نظرنا زوج المقابلة (Lo) الذي يقف على كل صغيرة وكبيرة في المؤسسة، فلقد أخذت موافقته فيما يتعلق بالمقابلة على شرط أن يكون حاضرا عند إجراءها فكان له ذلك، و أثناء طرحنا للأسئلة كانت تفكر و تنظر إلى زوجها بخجل قبل الإجابة، وهذا إن دل على شيء وإنما يدل على سيطرة الذكر في العائلة الجزائرية . فمهما كان تحرر المرأة و خروجها من قوقعتها أي من البيت، و من الأنشطة التي أسندها لها المجتمع في مجالات خاصة بالوظيف العمومي خاصة في قطاعات مثل التعليم و الإدارة العمومية و الصحة إلى مجالات تخص التجارة و المقابلة و خلق المؤسسات الاقتصادية، إلا أن المجتمع يبقى

يُقيدها عن طريق قواعده التي تُبرز سُلطة الذكر ، فالمرأة تكون دائما تحت جناح زوجها بالرغم من سيطرة زوج المقاتلة (Lo) و حبه في إظهار رُجولته و سلطته إلا أنه ساعدها في تحقيق مشروعها و بالتالي خلق مؤسسها ، لأن هناك رجال آخرون لا يتقبلون أصلا بخروج زوجاتهم من أجل العمل .

جدول رقم 12: عرض و تحليل و ضعية الملاحظة رقم 4 :

الزمان / المكان:	الموقف المُلاحظ:	التعليق:
2 جانفي 2019 إفرحونان	شاب مُتحمس ليصبح مقاولا ناجحا بمصاحبة رجل كبير في السن رفيق أبيه الذي كان مقاولا.	المقاول (AK) لديه أب مقاول سابق متقاعد حاليا وصى رفيقه الذي كان رئيسا لمشاريعه (كفاء و ماهر) أن يكون مساعدا له، فلذلك نراهما لا يفترقان.

تحليل:

من خلال الملاحظة يظهر لنا أن الشاب البالغ من العمر 28 سنة مُتلهف و مُتحمس لبدء العمل في مؤسسته الصغيرة التي خلقها فور إنهاء دراسته الجامعية في ميدان الري والأشغال العمومية أي في نفس مجال تخصصه الجامعي.

كما لاحظنا نوع من التبعية للمقاول (AK) لشخص كبير في السن عنه كان يُرافقه و يظهر بمثابة الساعد الأيمن له، و الذي أوضح لنا العلاقة بينهما ، فلقد صرح لنا مُقاولنا بأن أباه الذي كان هو الآخر مقاولا في الماضي قد أوصى هذا الشخص الذي كان بدوره رفيقه و رئيسا سابقا لمشاريعه بمساندته في خلق ثم في تسيير مؤسسته كونه لا يملك بعد الخبرة الميدانية في مجال المقاتلة، و يُلقينه كل ما تعلمه من الجامعة فهو متخرج أيضا من الجامعة خلال السبعينات (مهندس في أعمال الري)، و من الميدان من

خلال تجربته الكبيرة في مجال أعمال الري، ولقد لاحظنا مدى حرصه عليه من خلال تدخلاته من حين لآخر لأخذ الكلمة ليحجبه عن أسئلتنا.

نستنتج مدى مساعدة الأب لهذا المقاول الشاب الذي دخل جديدا إلى ميدان المقاولات مزودا بمعارف جامعية لكن دون خبرة ميدانية، فوضع تحت تصرفه معارفه ولقد ظهر ذلك في وضع مساعد كفاء وماهر في ميدان الري، والذي كان رفيقه لما كان مقاولا، ولم يتوقف الأمر عند هذا الحد بل دعمه نفسيا وماديا لكي يحقق مشروعه وهذا ما سنستنتجه من خلال مقابلتنا معه.

جدول رقم 13: عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 5:

الزمان / المكان:	الموقف المُلاحظ:	التعليق:
10 جوان 2019 ببني دواله	نزول المقاول (Zi) من سيارة فاخرة، وهو يتكلم عبر الهاتف مع أحد يدعو إلى تناول غذاء من أجل مناقشة أمر مهم يتعلق بالعمل، بعد إنهاء المكالمات تنهد و قال: " هذه هي الأعمال التي لا تمشي إلا بقهوة أو غذاء "	صرح لنا بأن السيارة ملك لأبيه التاجر. المقاول (Zi) مُقبل على إعطاء نوع من الرشوة بشأن العمل في المؤسسة.

تحليل:

تدُلنا ملاحظتنا هذه على حقيقة عدم خلو ميدان المقاولات والأعمال من ممارسة الرشوة، وذلك في إطار تبادل المنافع، والخدمات والهدايا ( أشار جيلالي ليايس إلى هذه الحقيقة في أعماله)، وهذا ما فهمناه من حديث مقاولنا عبر الهاتف، وهو يُقر بأن هذه الممارسة ضرورية لقضاء حوائج المقاول من أجل خلق المؤسسة (تسريع دراسة الملف) أو تسير مؤسسته (كالحصول على المشاريع)، فلا نجد في هذه الأيام من يساعد أحدا

بدون مقابل، إلا إذا تعلق الأمر بأفراد العائلة المقربين، فهم يُعطون كل ما يملكون لمقاولهم من أجل إنشاء وتسيير مؤسسته و ذلك بدافع الحب و الواجب، و بناء على تصريح المقاول (Zi) فالسيارة التي ساقها مثلا هي عبارة عن هدية من طرف والده، و سنجد في تحليل مقابلتنا مع هذا المقاول عوامل أخرى قد ساعدته على خلق مؤسسته

جدول رقم 14: عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 6 :

الزمن / المكان:	الموقف الملاحظ:	التعليق:
10 جويلية 2019 بتيزي وزو	المقاول (Ha) ببذلة عمل مُلطخة بزيت المحرك في المتجر العائلي لبيع قطع غيار السيارات	يُصلح المقاول (Ha) محرك آلة لطلي الزفت على الطريق الذي اشتراه معطلا، و في نفس الوقت يبيع مع إخوته قطع الغيار.

تحليل:

من خلال ما لاحظناه يمكن القول بأن المقاول (Ha) الشاب من صنف المقاولين البسطاء، الناشطين و العاملين بسواعدهم، و ليس من صنف الرأسماليين البورجوازيين. و هو أيضا مبدع لأنه لم يعتمد على شراء آلات جديدة كما كان يفعل في السابق أبوه المقاول، بل غيّر الطريقة التي انتهجتها مؤسسة أبيه التي كانت تقوم بأعمال الطرقات و الأشغال العمومية ، حيث عند تعطل آلة ما يضعها الوالد جانبا ليشتري أخرى. أما بعد خلق مؤسسته، رأى المقاول (Ha) أنه من الصواب و من العقلانية شراء آلات معطلة (مثل آلة طلي الزفت على الطريق ) لكي يُصلحها بدلا من أن يشتريها جديدة ، و بهذه الفكرة الإبداعية يكون قد ووفر المال بفضل كفاءته في تصليح الآلات .

أضف إلى ذلك نشاط التجارة المتمثل في بيع و شراء قطع غيار السيارات، الذي ظل يقوم به منذ أن كان عاملا عند أبيه المقاول، و حين أنشأ مؤسسته واصل هذا النشاط العائلي المتوارث بمساعدة إخوته الذين وجدناهم معه في المحل. و قد أبدوا روح التعاون و التفاهم الأخوي العالي.

فبرغم من أن المؤسسة الأبوية قد أحياها من جديد المقاول (Ha) إلا أنّ إخوته ظلوا معه و ساعدوه و لم يحسدوه على ذلك، فالمقاول (Ha) سُنَد من طرف أفراد عائلته هذا و ما كشفه تحليلنا لمقابلتنا معه .

جدول رقم 15: عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 7 :

الزمان / المكان:	الموقف المُلاحظ:	التعليق:
13 أوت 2019 ببوغني	شاحنة صغيرة من نوع صيني ( دي آف أس ك ، هربين )، معبئة بصفائح الألمنيوم يقودها المقاول (IL1) اببذلة عمل.	رُكّن الشاحنة أمام ورشة نجارة الألمنيوم دال على أنها ورشته، و نوع الشاحنة دفعنا إلى الظن بأنها من إحدى وكالات الدعم لأنها تحمل ستة أرقام بدلا من خمسة على لوحة ترقيمها، و لقد ثبت ظننا بتصريح المقاول (IL1) (أن أخاه المقاول تحصل عليها في إطار ANSEJ، و سمح له باستخدامها كلما احتاج إليها.

تحليل:

ظل المقاول الجزائري منذ التسعينات مدعما من طرف الدولة و ذلك عن طريق وكالات الدعم، كالوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب (ANSEJ) و الوكالة الوطنية للقروض المصغرة (ANGEM) والصندوق الوطني لتأمين عن البطالة (CNAC)، فتوجه

معظم الأشخاص إلى إيداع ملفاتهم على مستوى هذه الوكالات و ذلك للحصول على الدعم لخلق مؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة، وبالتالي خلق مناصب شغلهم و التخلص من شبح البطالة المتفشى في وسط الشبان، و الحصول في النهاية على مكانة اجتماعية مرموقة أي يصير "معلم" كما يُطلق عليه بالعامية أو "Entrepreneur"، فمجتمعا له نظرة إيجابية تُجّاه المقاول الذي يوحى بالغنى أي أنه يملك رأس المال وقادر على توظيف الناس في مؤسسته ( حسب نظرة المجتمع للمُقاول فهو= معلم = له مال= تقدير اجتماعي ).

فلذا هرع أغلب الناس للحصول على حصتهم من عائدات البترول عن طريق هذا الدعم، والاستفادة من المزايا التي يقدمها لهم. ولكن بعد حصول بعض المقاولين على الدعم اللازم لخلق مؤسساتهم من عتاد و آلات و سيارات نفعية و شاحنات توقفوا عند هذه المرحلة فتراهم لا يهتمون بتحقيق الإنتاج والعمل على التنمية الاقتصادية و دفع الضرائب و سدّ القروض، و من خلال ما شاهدناه في الميدان فإن مقاولينا ليسوا من هذا النوع فهم في الغالب يعملون جاهدين على نجاح مؤسساتهم و رسخوا في أذهانهم فكرة تسديد القروض. فالدولة كما يقولون: "تمهل ولا تُهمل"، كالمقاول (IL1) الذي تحصل على الدعم بطريقة غير مباشرة فهو استفاد من دعم أخيه الذي أعطاه الشاحنة التي تحصل عليها من (ANSEJ) ولقد وضعها تحت تصرفه من أجل خلق مؤسسته ثم تسييرها، كما أن ورشته عبارة عن مرآب لرفيق والد المقاول الذي استأجره له.

يظهر لنا بالتالي أن المقاول (IL1) من المقاولين الذين خلقوا مؤسساتهم بفضل مساعدة أفراد عائلاتهم كالأخ الذي ساعده ماديا عبر وضع تحت تصرفه وسيلة نقل المواد الأولية ( صفائح الألمنيوم) لمؤسسته، و دعم الأب عبر معارفه الذي وقّر له ورشة، أي مكان للعمل. كما أنه من فئة الشباب المندفعين إلى العمل وتحقيق النجاح.

## جدول رقم 16: عرض و تحليل و وضعية الملاحظة رقم 8 :

الزمن / المكان:	الموقف الملاحظ:	التعليق:
03 أكتوبر 2019 بإيفرحونان	ورشة بناء مُحاطة بصفائح كبيرة من الزنك، و مكتوب على الباب الكبير للدخول إلى الورشة اسم المؤسسة. عمال يلبسون بدلات صفراء خاصة بالمؤسسة .	يظهر المقاول ببذلة أنيقة ويتزل من سيارة فاخرة متوجه إلى مكتبه الذي يقع مقابل الورشة.

## تحليل:

هذا المشهد لم نألفه كثيرا خلال ملاحظتنا الميدانية، إذ أن كل مقاولينا لا يملكون مكاتب خاصة بهم ما عدى المقاولين ( Hm و ZI)، و لم نجد في مؤسساتهم الصغيرة و المصغرة التي أنشأوها عناصر تثبت هويتية مؤسساتهم كاسمها و رمزها (Logo) و ملابس خاصة للعمال، كما أننا لم نتمكن في أغلب الأحيان من التمييز بين المقاولين و عمّالهم، فهم يعملون معا في الميدان ، و لقد تخلوا عن جانب الرسميات و همهم الوحيد هو العمل من أجل نجاح مؤسساتهم .

على عكس هذا المقاول الذي بدا عليه نوعا من التنظيم العقلاني، إذ أنه يملك مكتبا مقابل ورشة البناء للتسيير الجيد للعمال و مراقبتهم عن قرب، و أظهر عناصر متعلقة بهوية مؤسسته. أضف إلى ذلك التكبر الذي أظهره أمامنا لأنه من صنف المقاولين الرأسماليين البورجوازيين.

لما دخلنا مكتبه استقبلنا بكل حفاوة في أول الأمر و لكن بعد التعريف بأنفسنا و بموضوع بحثنا رفض الإجابة على أسئلتنا ثم حاولنا إقناعه بأن ما نفعله يدخل في إطار بحث علمي وليس شخصي فقبل بالأمر، و لكن بمجرد التوجيه له بسؤال عن عدد

عماله الذي سيسمح لنا بتحديد نوع مؤسسته وقف وصرخ في وجهنا و طردنا من مكتبه، وهذا يدل على نشاطه الغير الرسمي رغم كل تلك المظاهر التي أذهلتنا في بداية الأمر. إذ أن في ميدان البناء المنتشر بكثرة في المنطقة بسبب سياسة الدولة و الحاجة الاجتماعية الكبيرة لهذا القطاع لا يُصرح الكثير من المقاولين بعدد من عمالهم، ما يجعلهم يعملون بشكل جزئي في إطار السوق الموازية من أجل زيادة حجم أرباحهم، و ستورد في المقابلات نماذج تُدافع على هذا الطرح .

ولقد تصادفت هذه الملاحظة مع الحراك الشعبي الذي نتج عنه اعتقال عدد من المقاولين بسبب تورطهم في قضايا الفساد و ذلك بعد سقوط النظام السابق الذي جرّ بأشخاص عُرفوا بالعصابة ( رجال سياسة و مقاولون ) إلى السجن، و خوفا من هذا كله لم يرض هذا المقاول وآخرون مقابلتنا، الشيء الذي جعل مُهمتنا الميدانية صعبة. و بعد البحث عن سبب هيستريا هذا المقاول تبين أنه متابع قضائيا في قضية عقارية.

جدول رقم 17: عرض وتحليل وضعية الملاحظة رقم 9 :

الزمن / المكان:	الموقف المُلاحظ:	التعليق:
16 نوفمبر 2019 بأث واسيف	المقاول (TA) مع أخيه في بناية بناها عماله، يُركب فيها أسلاك الكهرباء بنفسه. سيارة المقاول (TA) النفعية من نوع تويوتا (Toyota) - تحصل عليها في إطار ANSE] - مُتوقفة أمام البناية .	تكوينه المهني في مجال الكهرباء العامة جعله بغنى عن الاستعانة بعمال لتركيب كهرباء منشئاته، كما أنه يجيد عملية البناء .

يعتبر هذا المشهد ليس غريبا لأن أغلبية مقاولينا كما قلنا سابقا يعملون كعمال في مؤسساتهم المصغرة و الصغيرة ، فالمقاول (TA) يعمل مع عماله و أخيه كبنّاء و كمركّب لأسلاك الكهرباء لبنياته، فيقتصد بذلك دفع اليد العاملة .

بعد متابعتها هو و أخوه تكوينا مهنيا في مجال الكهرباء العامة، تعاوننا، و بدعم من (ANSEJ) للحصول على سيارة نفعية، و بالتالي استطاع هذا المقاول خلق مؤسسته التي نشطت في أول الأمر في مجال الكهرباء فقط ثم توسعت فيما بعد لتشمل الأشغال العمومية و البناء، و كان ذلك بفضل تكوينه المهني و مساعدة أخيه و دعم الدولة له .

### 2.1 - استنتاج عام حول الملاحظات:

في ختام عرض و تحليل مجمل وضيعيات الملاحظة بالمشاركة التسعة التي قمنا بها في إطار هذه الدراسة ، و بالنظر للعناصر المشتركة التي حضرت في واحدة منها تارة و ميّزت بعضا منها فقط تارة أخرى، يمكننا الخروج بالاستنتاجات التالية:

❖ لقد كان لأفراد عائلة المقاول و لأقاربه ( الجدّ أو الجدة ، الأب أو الأم ، الأخ أو الأخت ) حضورا في حياته المقاوتية، إذ يظهر هؤلاء مُلتفون حوله و يساعدونه لكي يخلق ثم يُسير مؤسسته، و تبرز هذه المساعدة من كل النواحي سواء من الناحية السيكلوجية بغمرة بالرعاية النفسية و الدعاء له و بالخوف و بالقلق عليه و بتحفيّزهم الدائم بالمضي قُدما لتحقيق مشروعه، أو من الناحية المادية، إذ لاحظنا أن مقاولينا قد زُودوا بالموارد المادية كالمال أو العتاد الموروث أو الاثنين معا، كما استفادوا من علاقات أوليائهم من أجل إنشاء مؤسساتهم التي كانت في الغالب مصغرة أو صغيرة .

و لكن تجدر الإشارة إلى أن المقاول قد يتكتم أحيانا عن بعض مصادر مساعدته المادية العائلية ، أي أنه لا يصح بأن أفراد العائلة (الجد أو الجدة ، الأب أو الأم ، الزوج أو الزوجة) قد ساعدوه، و لكن يخفي حقيقة الشخص المُقرب الذي ساعده فعلا المالك لمعاش تقاعد بالعملة الصعبة كالعمة الأرملة أو الخالة

العجوز، إذ يخجل بالبوح بأن سبب رعايته بهذه الأشخاص المسنة الذين يعيشون عنده ليس حبا فهم ولا استجابة لنداء الواجب بل بغية الاستفادة من معاشهم عن طريق التكليف الذي سيسمح له بالتصرف في أموالهم .

❖ **المقابلة النسوية:** كان لها حضور محتشم مقارنة مع المقابلة الذكرية، وذلك في الأنشطة المنحدرة من البيت والتي تُعتبر اجتماعيا من اختصاص المرأة وليس في المجالات الرجالية، كالخياطة و قتل الكسكسي وغير ذلك من الأمور المنزلية، و يكون ذلك تحت لواء زوجها الذي يساعدها كثيرا في إنشاء مؤسستها، إنه يتدخل بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في كل خطوة تخطوها زوجته المقابلة، فلم نلاحظ استقلاليتها بحيث كانت تشاور وتأخذ بعين الاعتبار ما يراه مناسبا في كل مسيرتها المقاولتية من الإنشاء إلى التسيير، مما يجعلها تابعة لزوجها الذي لا يريد خسارة سيطرته الذكرية التي منحها له المجتمع، وهذا بالرغم من تنازله عنها جزئيا حين سمح لها ليس فقط بالعمل بل أن تصبح مقابلة لتخوض بذلك تجربة في ميدان لطالما كان مخصصا للرجال و تقتحمه، ليصبح ميدانا لها هي الأخرى.

❖ **لا تنطبق صورة مقاولينا على الصورة المقاولتية الغربية شكلا و مضمونا، فلا نجدهم ببدلات ولا بربطات عنق، و لا بسيارات فاخرة، بل فقط السيارات النفعية التي تحصلوا عليها في إطار ANSE، و لا يملكون مكاتب خاصة بهم، و لم نلاحظ عناصر هوية مؤسساتهم في أرض الواقع . إنهم ليسوا من النوع البورجوازي بل نجدهم ببدلات عمل منهمكون في العمل في ورشاتهم إلى جانب عمالهم، و يرون في العمل قداسة وإبداع، و يستغلون بذلك كل كفاءتهم العلمية ( المستوى العلمي )، والمهنية ( التكوينات المختلفة في مراكز التكوين أو في الميدان ) في نجاح مشاريعهم المتعلقة بخلق مؤسساتهم .**

❖ **إنهم ليسوا أيضا من صنف الذين تحصلوا على المساندة من الوكالات الوطنية لدعم المشاريع لكي يحصلوا على اسم المقاول فقط، ذلك لربح مكانة اجتماعية ليصبح في نظر الآخرين " معلّم " ( و المقصود بهذا اللفظ هو: رجل ذو شأنٍ و جاهٍ**

ومال)، فهُم استغلوا كل ما أُتيح لهم من مساعدة عائلية أو حكومية، و عملوا بجد من أجل خلق مؤسساتهم وتطويرها .

❖ ينشط مقاولينا جزئيا في المجال الغير الرسمي، إذ أنهم لا يُصرحون بكل عمالهم ويحاولون دائما التهرب من الرقابة و من الضرائب من أجل تحقيق نسبة كبيرة من الأرباح، ما جعلهم يتحفظون عن الإجابة على أسئلتنا، فرفض الكثير منهم مقابلتنا في فترة الحراك الشعبي و اعتقال العديد من كبار رجال الأعمال الذين أُشتبه بهم في قضايا الفساد، ما زرع الخوف و الرعب في أوساط المقاولين الكبار و حتى الصغار خاصة منهم الذين تلاعبوا من أجل الحصول على العقار أو على الدعم، فهذه الوضعية السياسية للبلاد قد أبطئت من وتيرة دراستنا الميدانية .

❖ يتميز مقاولينا بتعدد أنشطتهم، فهم يسيرون المؤسسات اللاتي أنشأووها و في نفس الوقت يمارسون نشاط التجارة المتوارث عن أجدادهم و ذلك بطريقة غير مباشرة، والذي يلجئون إليه للحصول على الدعم المادي الذي يُخصص إما لإضافته إلى المساعدة المادية العائلية من أجل خلق مؤسساتهم، إما لتمويل مؤسساتهم في حالة تأخر قبض مستحقاتهم من المشاريع العمومية. تختص تجارة هؤلاء المقاولين في ميادين لها علاقة مع نشاط مؤسساتهم كبيع قطاع الغيار للسيارات و الآلات المستعملة في الأشغال العمومية، و بيع مواد البناء، و الأبواب و النوافذ من الخشب أو من الألمونيوم التي تُصنع في نجارتهم، كما استفادوا منها في استعمالها في البنيات والسكنات اللاتي يُنجزونها، ما يسمح لهم بتوفير هامش الربح لهذه السلع و توفرها للمقاولين .

❖ كثيرا ما نشط مقاولينا في مجال الأشغال العمومية و البناء، و يعود ذلك إلى نسبة الطلب الاجتماعي للمرافق السكنية التي تتزايد يوما بعد يوم بسبب تزايد عدد السكان، و بالتالي تشجيع الدولة الاستثمار في هذا المجال بتسهيل استيراد مواد البناء. كما أنّ في بعض الأحيان المناخ الجغرافي يفرض الاستثمار في هذا الميدان.

ثانيا: عرض و تحليل بيانات المقابلات :

بعد عرض و تحليل بيانات الملاحظة بالمشاركة سنتطرق إلى عرض و تحليل و مناقشة بيانات التقنية الرئيسية لبحثنا، و المتمثلة في المقابلات النصف الموجهة لأفراد عينتنا الاثنتين والعشرين، و ذلك من خلال الرجوع إلى فرضيات البحث، و الدراسات السابقة له، و النظريات التي لها صلة مع إشكالية بحثنا الحالي، لنخرج بنتائج الدراسة و النتيجة العامة لها .

### 1- عرض و تحليل نتائج الفرضيات

يشمل هذا الجزء عرض و تحليل نتائج فرضيات بحثنا، و يُبرز تحليل نتائج البيانات و الحقائق الهامة التي كشفت عنها الأدلة التي جمعناها، و يُوضح علاقتها ببعضها، و في هذا السياق، يرى الدكتور محمد منير حجاب أن التحليل ليس تكرر للمعلومات و لا للبيانات، وإنما هو عبارة عن تفسير لمدلول الحقائق من حيث أسبابها و آثارها و ما إذا كانت تثبت الفرضيات أو تنفيها<sup>1</sup>.

#### 1-1- عرض و تحليل نتائج الفرضية الرئيسية الأولى :

سنتطرق في هذا الجزء إلى عرض و تحليل نتائج الفرضية الأولى التي نريد من خلالها معرفة الروابط الأكثر تأثيرا في عملية خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هل الروابط القوية أو العائلية هي التي تساعد أكثر المقاول على إنشاء مؤسسته؟، أم هي الروابط الضعيفة الشدة المتمثلة في الصداقة، الجيرة أو المعارف؟

#### \* عرض و تحليل نتائج الفرضية الفرعية الأولى:

سنعرض و سنحلل في هذا الجزء الميداني عملية خلق و إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف المقاولين الشباب لولاية تيزي وزو، و الدور الذي لعبته روابطهم

<sup>1</sup> محمد منير حجاب، الأسس العلمية لكتابة الرسائل الجامعية، دار الفجر للنشر و التوزيع، القاهرة، 2002، ص. 7.

القوية أو بالأحرى عائلاتهم في ذلك، سواء في توجيه المقاول أو المساهمة المادية و المالية و المعنوية (التزويد بالمعلومات، اكتساب مهارات في مجال عمله، و تشجيعه نفسيا ...) في مشروع إنشاء المؤسسة .

كما نسعى أيضا لاستنتاج أهمية وجود قريب لعائلة المقاول في الإدارة (الضرائب، البنوك، البلدية، الولاية...)، كما سنتعرف أيضا على الصعوبات التي واجهها خلال هذه العملية و كيفية التصدي لها و حلها و ما دور العائلة في ذلك، و فيما تتمثل منابع رأس المال المستثمر في المؤسسة، و أنواع المساهمات التي قَدَمَتها عائلات المقاولين من أجل نجاح عملية إنشاء مؤسساتهم.

فَعلى السؤال: ما هي الصعوبات التي صادفتها خلال عملية خلق مؤسستك؟ تحصلنا على النتائج المدونة في الجدول التالي:

جدول رقم 18 :الصعوبات التي صادفها المقاولون خلال عملية خلق مؤسساتهم

الصعوبات	تكرار المواضيع
البيروقراطية	22
اليد العاملة	11
العتاد و المال	11
متابعة المشروع	3
المجموع	*47

\*المجموع يفوق 22 لِتَعَدُّدِ إجابات المقاول على السؤال المطروح.

من خلال نتائج الجدول رقم(18) نفهم أنّ هناك إجماع من طرف كل أفراد عينتنا على أن المشكل الرئيسي الذي يصادفهم هو البيروقراطية الشديدة، أي أن كلهم عانوا من هذا المشكل الذي تتميز به الإدارة الجزائرية في جميع المجالات وفي كل أنحاء الوطن، وفي هذا السياق يرى أحمد بويقوب "Ahmed Bouacoub"<sup>2</sup> "بأننا قد مررنا من اشتراكية الدولة إلى رأسمالية الدولة أين نجد هذه الأخيرة تزيد من ضَبط كل شيء باستعمال البيروقراطية أو سلطة المكتب .

لقد لاحظنا من خلال دراستنا الميدانية و سَماعنا في عدة مرات لنفس الانتقادات، لنفس الغضب، والكره الكبير تُجّاه كل ما يمثل الدولة ( الإدارة ،الجماعات المحلية...الخ). فإذن قطاع الإدارة أنتقد بشدة من طرف المستجوبين، وهذا يمكن توضيحه بأقوالهم: "بالأمس كانت الصعوبة رقم 1محدودية القطاع الخاص الذي كان مَمْنوعا، أما اليوم وبالرغم من التّنحي النّسي للدولة عن الاقتصاد وظهور اقتصاد السوق الذي يشجع حرية الاستثمار وخلق المؤسسات الاقتصادية إلا أن البيروقراطية تُعيقنا في كل مكان، صَدقوني لقد مللت من الذهاب و الإياب لأنشأ مؤسستي، و حتى الآن فأنا أستهلك علبتين من الورق الأبيض في كل يوم و هذا كثير.كما أستغرق الوقت الكثير في الجري وراء السندات، وأرجو أن يتغير الحال". (المقاول Ha ، 42سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، عين الحمام).

بينما قال آخر "تأثير البيروقراطية كبير لأن الإدارة الجزائرية لا تُسهّل علينا نحن المقاولون مهمة خلق مؤسساتنا وتسييرها، فهي تضع عدة عراقيل في طريقنا، أُعطيكم مثال بَسِيط عن البنك، في الوقت الذي نَقصده لسحب مالنا لكي ندفع أجور عمالنا، مسؤولها يَبحث عن حُجة لكي لا يُسدي لنا هذه الخدمة، كما ولو أننا نطلب منه صَدقة ، و لكن في الحقيقة نطلب مالنا فقط. أنا أرى هذه الإدارة بأنها ترانا بنظرة سيئة." (مقاول IL1، 31 سنة، نجارة الألمونيوم، بوغني).

<sup>2</sup> BOUYACOUB Ahmed, Op cit., p. 7.

وامرأة مقاوله تضيف: " إستغرقت الكثير من الوقت في الذهاب و الإياب من أجل ملف مؤسستي و فَرحت بعد إنشائها، و لكن بعدها أصبحت أستغرق معظم وقتي في الإدارات أكثر منه أمام آلة الخياطة، و في مراقبة العاملات، لأن مهنة الخياطة ليست سهلة بل تتطلب الكثير من الاهتمام والدقة، والله غالب هذا هو حال الإدارة التي تُصعب علينا العمل بدلا من تسهيله. " (مقاوله Mz، 50 سنة، الخياطة، تيزي وزو).

أما مقاول آخر قال: " لا يمكنك تصور المماطلة الشديدة في معالجة ملفي، فلقد انتظرت كثيرا، كما عانيت الكثير من الذهاب والإياب بين البيت والإدارة، فلقد كنت أنهض على الساعة الرابعة صباحا لكي أقف في طابور أمام مقر الولاية لوضع مُستنداتي. سأحك لك قصة صغيرة في هذا السياق: عندما أتى عون مُفتشية العمل فجأة إلى مقر العمل ووجد عاملا ليس مُؤمنا بعد، [لأنه أخبرني بأنه لن يُطول بقائه بل سيبقى لمدة ثلاثة أو أربعة أيام فقط ثم سيذهب للعمل في مكان آخر لذلك لم أصرح به ] اقترح أن أغمض عيني مقابل رشوة قدرها 5 000 دينار، فرفضت ذلك واخترت دفع الغرامة المالية المُقدرة ب 6 000 دينار، فاندعش ذلك العون قائلا لي : لقد اخترت أن تدفع للدولة عوضا أن تدفع لي، فقلت له: نعم أفضل ذلك بدلا من دفع رشوة.

أضف إلى ذلك بيروقراطية وكالة التشغيل (ANEM)، فليكي تُسد هذه الوكالة ما أنفقناه على عمالنا الذين دفعنا لهم أجورهم من جيوبنا بدلا عنها، يجب علينا أن ننتظر على الأقل سنة، وهذا كثير جدا، فالمال ملك لنا ولكنه ليس بحوزتنا". (مقاول Ki، 30 سنة، مؤسسة صناعية لإنتاج الخبز، تيزي وزو).

المقاولون الذين صادفناهم يرون أن تراجع تدخل الدولة في الاقتصاد و خصخصة المؤسسات لم يضع جانبا البيروقراطية التي تجعل حياتهم صعبة جدا، إنهم يشكون من تعقد الإجراءات القانونية و ثقل الإدارة و مماطلتها، و نقص المعلومة و المتابعة و المرافقة، و صعوبة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قروض بنكية و ثقل

الأعباء الاجتماعية (Charges Sociales) التي تدفع عدد كبير من هذه المؤسسات للعمل في إطار السوق الموازية، وهذا يبرر عدم التصريح بالمؤسسة، وبالتالي عدم تأمين جزء من اليد العاملة لهذا كما يبينه الجدول رقم (1) في الملاحق و الذي يُظهر أن 18 من المقاولين قاموا بتأمين جزء فقط من عمالهم ومقاول واحد فقط آمن مؤسسته كليا وثلاثة مقاولين لم يؤمنوا مستخدميهم، كما تجدر الإشارة إلى أن المقاولين الذين رفضوا مقابلتنا خافوا من هذا الموضوع كثيرا واعتقدوا أننا من مُفتشي العمل لذلك لم يجيبوا على أسئلتنا.

إن أزمة ثقة المقاول بالمنظمات المالية والإدارية تدفعه إلى اللجوء إلى نظامه الخاص من المعايير كالتمويل العائلي وعدم التأمين الكامل أو الكلي للمستخدمين والتهرب الضريبي... الخ.

يُضاف إلى مشكل البيروقراطية مُشكل ثاني مُتعلق باليد العاملة المؤهلة والدائمة ونقص العتاد والمال بنفس التكرار (11)، وهذا يمكن تفسيره بنوعية النشاط الذي يمارسه هؤلاء المقاولون كالبناء، الخياطة، فتل الكسكسي، أعمال الري، الترخيص، فهي في الأصل أنشطة حرفية تحتاج إلى يد عاملة مؤهلة، دائمة ومستقرة، كما تحتاج إلى المال والعتاد البسيط واللازم للاستثمار فيها كالماكنات والمركبات النفعية.

امرأة مقابلة توضح لنا ما شرحناه في قولها: "البيروقراطية لم تتركنا بسلام فلقد عانيت الكثير لإنشاء مؤسستي، ولو علمت بأني سأنتظر كل تلك المدة للجات إلى عائلتي لأستلف المال على الأقل لن أدفع الفوائد، أضيفي إلى ذلك أي أدفع الكثير من الأعباء لتأمين عمالي، لذلك فأنا شخصيا لم أصرح بهم كلهم. نحن نعاني من نقص اليد العاملة المؤهلة الجادة والدائمة. ففي حالي تأتي امرأة للعمل لمدة شهر أو شهرين ثم ترحل، فكيف لي إذن أن أمنها؟، كما يصعب إيجاد من تعمل هذا العمل بدقة واحترافية لكي أبقها معي وأصرح بها." (مقابلة Lo، 40 سنة، مؤسسة فتل الكسكسي باليد، ذراع الميزان).

وتُضيف أخرى: "إِسْتغرقت الكثير من الوقت لإيجاد الخياطات المُجَدّات في العمل، فكل اللواتي أتين إليّ، جَرِبْن فقط حَظهن وضِيعن وقتي. عانيت أيضا من مشكل السُّيولة وإيجاد مستودع للكراء وحين وجدته كان غاليا ". (المقالة Gh، 40 سنة، ورشة الخياطة، مقلع).

وآخر يقول: " من الصَّعب إيجاد يد عاملة ثابتة و مؤهلة ينطلق بها العمل. فأنا في مجال البناء يأتي أحد ليعمل يوم أو يومين ثم يذهب لِتبدأ رحلة البحث عن البَناة الذي سيبقى ليُكمل العمل ". (المقالة Fa، 35 سنة، مؤسسة البناء، ذراع الميزان).

تتمثل الصعوبة الأخيرة التي عرقلت مسار المقاولين في المتابعة، فثلاثة مقاولون صرّحوا بأن الدولة لا تُتابع المقاول عند خلق مؤسسته ثم إبقائها على قيد الحياة، فهو يتعلم من أخطائه في الميدان وبهذا يجد نفسه يُضيّع الوقت و المال معا.

كما هناك من يرى أن الدولة تساعد الأشخاص بوكالات و بقروض مختلفة، ولكن لا تتابعهم وبذلك يحتكرون العتاد دون استغلاله وهكذا يُعيقون الذين يريدون العمل، إذ يقبلون بالأسواق الصغيرة والرخيصة لأنهم لم يشتروا العتاد بل تحصلوا عليه من الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب، فيقول هذا المقاول: "هناك طائفة يُسمون أنفسهم بمقاولين ولكنهم ليسوا إلا انتمايزين، فهم استحوذوا على العتاد و السيارات و تبَنوا لقب مقاولين، و بما أنه لا توجد هناك متابعة الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب فالكل يعمل ما يَشاء". (المقالة Ki، 30 سنة، مخبرة، تيزي وزو).

ويقول المقاول (IL2): " لا يوجد هناك مُتابعة أو تَأطير من طرف الدولة لمشاريعنا بداية من خلق المؤسسة إلى تسييرها، فنحن نَدخل إلى مجال المقابلة دون سابق إنذار وبنقص في الخبرة الميدانية، فترانا نَتخبط في مَشاكلنا ونحاول إيجاد حلول لها بأنفسنا دون مساعدة، الأمر الذي نراه غير عادل، نعمل كل شيء و هذا يتطلب وقتا ومالا. ففي الدول المتقدمة نجد هذه المتابعة مُتوفرة". (المقالة IL2، 46 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، فريحة).

نفهم مما سبق أن الدولة لا تُسائر المقاول ولا تُكونه أو تدّله على ما يفعله لكي يكون نشاطه ناجحاً وفعّالاً خلال و بعد إنشاءه مؤسسته كما هو الحال في الدول المتقدمة، فهو يتعلم وحده من أخطائه الميدانية ولكن هذا يكلفه الوقت والمال.

كما نفهم أيضاً عدم متابعة الدولة للشباب المُقرض للمال و العتاد الذين لا يعملون و لا يفكرون في تسديد ديونهم، خاصة من طرف الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب، فأحمد بويعقوب، 2008<sup>3</sup> الذي تحدث عن ظاهرة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المقاولات عن طريق تحليلاته لتطور الاقتصاد الجزائري، يرى أن تحرير التجارة الخارجية أدى إلى ظهور فاعلين جُدد، الذين يسمون بالمقاولين الجُدد الذين يُطوّرون في الاقتصاد المبني على ما تدخله المحروقات. فالكل يتنافس من أجل الحصول على الموارد العمومية ( العتاد ، الماكينات ، المركبات ، القروض...) بدون مُقابل.

المقاولون يَرجون رفع العوائق البيروقراطية و التمويلية و العقارية، فالجزائر بحاجة إلى إصلاحات مؤسسية، حيث أن من جانب العوائق التي يشتكي منها هؤلاء العملاء الاقتصاديون و التي هي في صميم إشكالية خلق المؤسسات الاقتصادية، تتعلق بتمويل مشاريعهم (تباطؤ في إصلاح القطاع البنكي و المالي و صعوبة المعايير التي تسمح بالحصول على التمويل )، الاستثمار و العقار، و خاصة البيروقراطية<sup>4</sup>. كما أنهم يأملون أيضاً متابعة الدولة لمشاريعهم و هذا عن طريق مُختصين في مجال المقاولات من أجل نجاحهم الميداني و تحقيق فعالية نشاطهم .

على السؤال كيف تصرفت لتجاوز هذه الصعوبات؟ لقد تم تسجيل النتائج في

الجدول

التالي:

<sup>3</sup>AIT SIDHOUM Houria ,Op. Cit, p.96.

<sup>4</sup>Le soir d'Algérie, Journal hebdomadaire Algérien d'information, Dimanche 30 août 2015, N°7573, p. 3.

جدول رقم 19:الحلول المقترحة لحل الصعوبات التي واجهها المقاولون أثناء إنشاءهم لمؤسساتهم.

الحلول	تكرار المواضيع
الروابط العائلية	16
الرشوة	12
تجريب اليد العاملة قبل توظيفها	11
المعارف	3
المجموع	*42

\*المجموع تجاوز 22 لتعدد إجابات المقاولين على السؤال المطروح.

نتائج هذا الجدول تعطينا رؤية واضحة عن الحلول المقترحة من طرف مقاولينا لتجاوز العقبات التي واجهوها خلال عملية خلق مؤسساتهم.

فالحل الذي اختاره أغلبية المقاولين لمواجهة صعوباتهم هو اللجوء إلى العائلة أو علاقات الدم بتكرار (16)، وهذا يعني أن معظم المقاولين استخدموا روابطهم العائلية في حل مشاكلهم، فالآباء خاصة ( إطار سامي سابق في الدولة، تاجر كبير أو مقاول...) يلعبون دورا هاما في التوفير لأبنائهم رأس مال العلاقات الاجتماعية ورأس المال الرمزي المتمثل في سمعتهم و اسمهم في السوق دون نسيان السيولة المالية التي يُوفرونها لهم. و هذا يساعدهم على حل مشاكلهم المتعلقة بالبيروقراطية، اليد العاملة، العتاد و المال. و هذا ما توضحه أقوالهم: "بفضل علاقات أبي المتقاعد و الذي كان مديرا في الوظيف العمومي. ثم مؤسساً لمؤسسته، استطعتُ أن أحل مشكل البيروقراطية، إذ أنّ اسم أبي و سمعته في السوق يسمحان لي بتعجيل إجراءاتي الإدارية، كما يساعدي ماديا و معنويا". ( المقاول Ak، 28سنة، مؤسسة أعمال الري، إفرحونان).

أما آخر فقال: " أنشأ أبي مؤسسته في ميدان بناء و شق الطرقات في نهاية السبعينيات وبما أن الاستثمار الخاص كان غير مرغوب فيه والإجراءات الإدارية كانت صعبة خلال تلك الفترة، فإنه عمل في إطار السوق الموازية إلى غاية سنوات الثمانينات. و بما أن أباه [أي جدّي] شغل في الماضي منصب DEC الموافق لمنصب رئيس البلدية حاليا، وفي نفس الوقت تاجر كبير في المنطقة، فساعدته ذلك كثيرا على النجاح ماديا ومعنويا. إذ ترك اسما مشرفا للمؤسسة في السوق. عند وفاة الأب أوقفنا المؤسسة ثم أعدنا إنشاءها في نفس النشاط أنا وإخوتي بسجل تجاري جديد، وكان ذلك في 2001، فهو قد وضع حجر الأساس ونحن قررنا المواصلة، و صدقيني لقد ساعدتنا علاقات الأب والجدّ على حد سواء في حل المشاكل التي نواجهها خاصة منها البيروقراطية، حيث نمر باسم العائلة أينما ذهبنا ". (المقاول Ha، 42 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية و شق الطرقات، عين الحمام).

أضف لنا آخر: " لقد لجأت إلى معارف الأب وسمعتة في السوق، لأنه ترك سمعة جيدة في عالم الأعمال، حيث كان تاجرا معروفا في المنطقة وفي نفس الوقت أول من أسس مؤسسة البلاط ليس في المنطقة فحسب بل على مستوى الولاية كلها، وهذا يُسهل عليّ أمور البيروقراطية أضف إلى ذلك المال الذي يُوفّره لي ". (المقاول Ag، 52 سنة، مؤسسة الخيوط الهاتفية والكهربائية، عين الحمام).

الحل الثاني الذي اقترحه المقاولون لحل صعوباتهم هي الرشوة (Pots-de-vin) أو ما يُسمى بالعامية التشيبا (Tchiba)<sup>5</sup>، و يتمثل ذلك في دفع مبلغ مالي مُعين أو تقديم الهدايا، أو تبادل المنافع و الخدمات، ويدخل هذا التبادل ضمن ما يسميه مارسل موس M.Mauss : « Don contre Don » أي الرشوة وهذه الوضعية مطابقة لنتائج دراسة عالم الاجتماع الجزائري جيلالي ليابس (D.Liabes) حول ظهور القطاع الخاص في

<sup>5</sup> إن استعمال الألفاظ العامية كان من أجل توصيل المعنى الدقيق المقصود ، ولقد لاحظنا بعض علماء الاجتماع يعتمدون على ذلك عند شرحهم للظواهر الاجتماعية أمثال عالم الاجتماع الجزائري لهواري عدي " Lahaouari Addi".

الجزائر، الذي يرى أنه لا يمكن تصور نشأته بدون ممارسات الرشوة<sup>6</sup>، و يسمح ذلك للمقاول بحل مشاكله الإدارية عن طريق موارد المالية و المادية، هدايا، غذاء، خدمات... الخ، فهو إذن بمبادرته المادية يمكن له تقليص المعوقات الإدارية و البيروقراطية، و يُمكننا تبرير ذلك بأقوال المقاولين التالية: "إن المشكل في الجزائر هو البيروقراطية فإذا لم تملك معارف قوية فإنك ستكون مُجبرا بإعطاء رشوة، وإلا لن تحصل على أبسط الوثائق مثل شهادة الميلاد، حيث أنك إذا أردت أن تتفادى طواير الانتظار في بعض المدن المكتظة، فضع 200 دينار داخل الدفتر العائلي قبل إعطائه لعون البلدية، و هكذا ستتم قبل الآخرين". (المقاول Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام).

وأخر قال: "إن تقديم رشوة على شكل مال أو غذاء، أو قهوة أو خدمة قد أصبح ضروري، وذلك من أجل حل مشكل البيروقراطية، و إذا صادفت مشكلا ما في البلدية فالأعوان يقولون لي هذه هي الأوامر وإذا أردت أن تُغير الأمور اذهب لترى رئيس البلدية، فأصير مجبرا على إعطائه رشوة لحل مشكلي فالمقولة الشعبية تقول: [ لازم تُوكّل باش تَأْكُل ]". (المقاول Zi، 48 سنة، مؤسسة أعمال الري، بني دولة).

يأتي في المرتبة الثالثة من قائمة الحلول المقترحة من أجل حل المشاكل التي تواجه معظم هؤلاء المقاولين المعنيين بالدراسة، تجريب اليد العاملة قبل توظيفها بتكرار (11) فالعديد من هؤلاء، يَضطرون إلى تجريب اليد العاملة قبل تشغيلها للحصول على المؤهلة منها، وهذا يعود إلى نوع النشاط الذي يمارسونه كالبناء، فتل الكسكسي باليد، أعمال الري، الترصيص، البناء، الخياطة، نجارة الألمنيوم، وصناعة الخبز، حيث نلاحظ أن هذه النشاطات ليست صناعية بحتة بل في الحقيقة هي حرفية تمارس باليد مُستعينا في بعض الأحيان بتجهيزات وتقنيات خاصة، فلذلك يجد المقاولون أنفسهم مجبرين على تجريبهم قبل التوظيف كما يُصِح أحد المقاولين قائلا: " البَناء الذي يأتي و

<sup>6</sup> LIABES Djilali, Naissance et développement d'un secteur privé industriel en Algérie 1962-1980, Op.cit., p.56.

يعمل لمدة يوم أو يومين ثم يذهب، كيف سأؤمنه؟ لذلك أُجرب الذين يتقدمون للعمل حتى أجد الأكفاء منهم، والذين يَنوون البقاء في المؤسسة." (المقاول Z)، 53 سنة، مؤسسة البناء والترقية العقارية، عين الحمام).

وفي الأخير نجد أن المقاولين نادرا ما يرجعون إلى المعارف البعيدة لحل مشاكلهم بتكرار(3)، وهذا يعود إلى وقوف عائلتهم معهم ما يجعلهم في غنى عن مساعدة هذه المعارف.

يمكننا الاستنتاج أن الصعوبات التي عرقلت مقولينا بالدرجة الأولى هي البيروقراطية، اليد العاملة المؤهلة، ثم نجد مشكل المال والعتاد. ففي هذا السياق قالت امرأة مقاوله: " أنا عانيت الأمرين لحل مشكل المال لأبدأ مشروع. فكنتفي أول الأمر أخطط قطعة مهمة ثم أبيعها و بئمنها أشترى المواد الأولية لصنع قطعة أخرى و أبيعها وهكذا." ( مقاوله Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام)، ولقد صادف مشكل المال والعتاد المقاولين الذين لم يستفيدوا من الدعم من طرف وكالات الدعم كالوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب، فتوجهوا إلى عائلاتهم للحصول على المال لتمويل مشاريعهم، كما لا ننسى ذكر صعوبة المتابعة لمشروع المقاوله.

ولحل كل هذه المشاكل لجأ معظم المقاولون المعنيون بدراستنا إلى الاستفادة من شبكة العلاقات الاجتماعية التي نسجها أفراد عائلاتهم و الرشوة (عن طريق المال أو الهدايا) من أجل حل مشكل البيروقراطية، وبالتالي التغلغل في الإدارة و ذلك باستعمال سُمعة واسم العائلة(الجد أو الأب، العم) في السوق. أما بالنسبة لمشكل اليد العاملة المؤهلة، فاعتمد هؤلاء المقاولون على تجريب اليد العاملة لحله.

على السؤال: ما كانت المساهمات المُوفّرة من طرف عائلتك عند مرحلة إنشاء هذه المؤسسة؟ نجد الأجوبة منظمة في الجدول التالي:

جدول رقم 20: المساهمات العائلية للمقاولين خلال عملية خلق مؤسساتهم.

المواضيع	تكرار	المساهمات العائلية
	20	رأس مال العلاقات
	20	المساهمة المادية ( المال و العتاد )
	20	الدعم المعنوي و النفسي
	13	تكوين شخصية المقاول
	12	المعرفة التطبيقية
	85*	المجموع

\*المجموع يفوق 22 لتعداد الأجوبة على السؤال المطروح.

تجدر الإشارة في أول الأمر إلى أن كل مقاولينا تمت مساعدتهم من طرف عائلاتهم سواء من طرف الجدّ أو الجدة، وخاصة الأم أو الأب، الأخ أو الأخت، الزوج أو الزوجة، العم أو ابن العم.

من خلال الجدول السابق نستنتج أن مساعدة أو مساهمة أفراد عائلات المقاولين اختلفت من مقاول إلى آخر وتمثلت في معظم الأحيان في التوفير لهم رأس مال العلاقات، المساهمة المادية (المال والعتاد) والدعم المعنوي و النفسي وهذا بنفس التكرار (20)، أي أن الأفراد المذكورين سابقا خاصة منهم الأب، الجدّ، الأخ و في بعض الأحيان العم، وضعوا تحت تصرفهم شبكة علاقاتهم كلما كانوا بحاجة للمساعدة، لأن هؤلاء الأفراد كانوا في السابق تجارا كبار، مقاولين، أبناء شهداء الذين يتمتعون بامتيازات ومستفيدين

من رأس المال الرمزي للأجداد أو للآباء الشهداء، أو أصحاب مناصب عمل مهمة في الدولة، حيث نسجوا شبكة من العلاقات المتينة و المهمة و التي سمحت لمعظم مقاولينا بالاستفادة منها للتغلغل في الإدارة و حل مشاكلهم خاصة منها البيروقراطية، و الحصول على امتيازات كالدراسة السريعة للملف و عدم المماطلة في الإجراءات الإدارية و بالتالي تسهيل عملية خلق و إنشاء مؤسساتهم .

كما وضعت أيضاً العائلة تحت تصرف المقاول ورثها من المال والعتاد من أجل تمويل مشروع المقاول الذي يجد نفسه ليس مضطراً لقرض المال اللازم من البنك من أجل خلق مؤسسته، حيث جمع هؤلاء الأفراد في الماضي من تجارتهم أو مناصبهم أو مقاولتهم، رأس مال مادي كالمال والعتاد (سيارات، شاحنات، آلات، وسائل العمل)، ثم مرّروه لأبنائهم الذين أصبحوا خلفاء لهم.

لقد كان الأفراد الذين ذكرناهم، عوناً لمقاولينا نفسياً و معنوياً، فمن تشجيع الأب و الأم ودعواتهم يجد معظم هؤلاء أنفسهم في حالة نفسية مريحة، و جيدة تسمح لهم بالمضي قدماً في مشروع خلق مؤسساتهم، أي أن الدعم النفسي و المعنوي مهم جداً لنجاحهم، ويمكن تبرير ما قلناه بأقوالهم التالية: " لقد كنت أعاني من مشاكل كبيرة مع عائلتي و طردت من البيت ثم بحثت عن عمل لي، ساعدني ابن عمتي فوظفني كرئيس للعمال في مؤسسته لمدة ثمانية سنوات، و بما أنه ابن شهيد فقد ساعدني على إنشاء مؤسستي، وذلك عن طريق امتيازاته و علاقاته، و أيضاً بالمال و شجعني كثيراً نفسياً هو و عمتي التي اعتبرتني كابن لها". (المقاول Bo، 45 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، و اضية).

المقاول (Ag) قال: " من أجل إنشاء مؤسستي في مجال صنع الخيوط الهاتفية والكهربائية تواصلت مع شركة إيطالية كبيرة في هذا المجال، فأرسلوا لي قرصاً مضغوطاً يحتوي على تعليمات حول طريقة العمل، ثم أجريت دراسة تقنية و

اقتصادية، وكان كل هذا بطريقة قانونية، ثم وضعت ملفي لإنشاء مؤسستي فأرسلت لي هذه الشركة

الأجنبية العتاد اللازم مع مجموعة من المهندسين، و التقنيين المتخصصين من أجل تكويني و تدريبي بطبيعة الحال، ثم تكوين عمالي على كيفية استعمال العتاد، وبالتالي البدء في الإنتاج لقد تَطَلَّب مِنِّي هذا كله المال و العلاقات على مستوى الوطن، و الدعم النفسي و التشجيع، و أبي كان بجانبني، حيث وفر لي كل ما احتجت إليه، إذ كان في السابق تاجرا ثم مقاولا في المنطقة و في الولاية كلها في مجال صنع البلاط فاسمه مَكْتوب بأحرف مِن ذَهَب في مجال المقاوله، و ساعدني ذلك بالطبع على خلق مؤسستي ".(المقاول Ag، 52 سنة، مؤسسة صنع الخيوط الهاتفية و الكهربائية، عين الحمام).

تُضيف لنا المقاوله (Ma): "بفضل أبي الذي وقّر لي ورشة الخياطة و أخي بأفكاره و أمي بمعاشها تَمَكَّنْتُ من إنشاء مؤسستي ".(المقاول Ma، 50 سنة، ورشة خياطة، عزازقة).

أما المقاول (Zi) قال: "مُسَاعِدَةُ أَبِي لي كانت مُهِمة جدا، فبفضله أصبحت مقاولا ناجحا في مجال البناء و الأشغال العمومية، كان مَحْبُوبًا من قِبَل ناس المنطقة لأخلاقه العالية و عَمَله الجيد. وَرِثْتُ أَنَا و إِخْوَتِي منه السُّمعة الجيدة، و علاقاته، و مُعدات العمل، المال و التحفيز على مواصلة دَرْبِهِ، فأصبحنا كلنا أنا و إِخْوَتِي مقاولين ناجحين في نفس المجال، ولكن بالنسبة لي فلقد أَضَفْتُ إلى ما تَرَكَه ليأبي، تطبيق طريقة جديدة لتسيير مؤسستي وهذا بفضل تعليمي العالي الذي لم يَحْضُ به هو للأسف".(المقاول Zi، 53 سنة، مؤسسة البناء و الترقية العقارية، عين الحمام).

بينما قال آخر: "لقد كان أبي مديرا لمؤسسة عمومية، و إطار سامي في الوظيفي العمومي و عند التقاعد أنشأ مؤسسته، ثم أوقَفَهَا لأسبابه الخاصة فأردت مُواصلة طريقه بعد تَخْرُجِي من الجامعة. فسَاعَدَنِي حَقِيقَةُ عِبْرَ عِلَاقَاتِهِ إذ كان يَمْلِكُ مَعَارِفًا كثيرة بحكم المنصب الذي كان يَشْغَلُهُ في الماضي، فَنَجَّوْتُ بذلك من مشاكل

البيروقراطية و المال لشراء العتاد و حتى لدفع رشوة إذا تطلب الأمر ذلك. ففي بلادنا لا يمكننا أن نتصور الأمور بدون دعوات إلى العشاء، إرسال الهدايا، دفع مبلغ مالي...فهذه هي الأعمال! أما أمي فكانت تدعو لي باستمرار، الأمر الذي ساعدني كثيرا".(المقاول Ak، 28 سنة، مؤسسة أشغال الري، إفرحونان).

و آخر قال : "شغل جدي منصباً مهماً في البلدية و كان رئيساً لها ، و في نهاية السبعينيات أنشأ مؤسسته بدون وثائق في مجال بناء و شق الطرقات. أثناء الثمانينات بدأت الدولة تُشجع شيئاً فشيئاً الاستثمار الخاص، فصرح بها، ووسع نشاطه و نجح على مستوى كل الولاية، و بعد موته ورث أبي وأعمامي ما تركه من مال، و أرض، و عتاد و استفاد من علاقاته و اسمه المشهور في السوق من أجل مؤسسته هو أيضاً في نفس المجال ، و بعد موته قررنا أنا و إخوتي مواصلة ما بدأه الأجداد، فهم وضعوا حجر الأساس و نحن سَنواصل دريهم. و لولا علاقاتهم، خاصة علاقات الجد، و مالمهم و تشجيعهم لما نجحنا نحن الأبناء في إنشاء مؤسساتنا".(المقاول Ha، 42 سنة، مؤسسة بناء و شق الطرقات، عين الحمام).

وأضاف آخر: " كان أبي موظفاً سامياً في الدولة في ميدان الأشغال العمومية، و بعد التسريح الجماعي للعمال الذي طبقه الوزير الأول السابق أحمد أويحي في سنة 1997، سُرح من عمله و دفعوا له مقابل ذلك مبلغاً قدره 300 ألف دينار، فتركه جانباً، و طلب مني أنا باعتباري ابنه البكر، بالعمل لجمع المال، و وَجّه إخواني لمواصلة دراستهم في الهندسة المدنية و المعمارية في سبيل إنشاء مكتب دراسة المشاريع خاص بالعائلة لكي نقتصد مال دراسة المشروع، و بالفعل، عندما تخرج إخواني، وأنا اشترت شاحنة بالمال الذي جمعته، أضف لي أبي المبلغ الذي خبأه، و بفضل علاقاته، أنشأت مؤسستي و إخواني يدرسون الآن مشاريع، فنحن نتعاون و نعمل كل شيء بأنفسنا، وهذا بفضل فطنة و تجربة الأب و ماله و علاقاته و تحفيزه لنا".(المقاول Hm، 40 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، تيزي وزو).

نستنتج إذن من أقوال المقاولين تأكيداً لما توصل إليه جيلالي ليابس حول موضوع ظهور المقاولَة الجزائرية و مصطلحه الزبائنية "Clientélisme"، إنه أصّر على وجود رأس مال من العلاقات المبنية على المحسوبية و الجهوية، و هذا يعني أن الدولة أنتجت طبقات زبائنية لرأس المال الخاص.

بيّن جيلالي ليابس بأن البرجوازيين أو المقاولين أو أصحاب الاستثمارات الخاصة كانوا نتاج الدولة الاشتراكية و الاقتصاد المخطط، أي أنّ هذه الأخيرة بنت جسراً بعلاقة أعوانها مع هؤلاء المقاولين الخواص الذين استثمروا رأس مال، تراكمه أعوان الدولة بالرشوة، فلا يُمكن تصوّر ظهور هذا القطاع دون ممارسات الرشوة، و الاختلاس و التّحايّل<sup>7</sup>.

على ضوء تحليل جيلالي ليابس يمكن القول أن بعض من أجداد أو آباء مقاولينا استفادوا من امتيازات مناصبهم في الوظيف العمومي، و هذا عن طريق جمعهم للمال أو ببناء شبكة من العلاقات في الإدارة، إذ تغلغوا و تجذّروا في أعماق الدولة، و نمت هذه الجذور لتعطي شجرة مثمرة من علاقات و امتيازات أخرى يستفيد منها أبناء أو أحفاد هؤلاء المقاولين القدماء و المتمثلين في بعض من مقاولينا الحاليين.

كما نفهم أيضا وجود تقليد مقاولتي عائلي ينتقل من جيل إلى جيل بالوراثة. ففي بعض العائلات نجد الجدّ، الأب، الأعمام، الأبناء كلهم مقاولين، حيث يواصل الأبناء ما بدأه الأجداد، و السّماح للنشاط العائلي بالاستمرار و تمّيره، و لما لا لِدُرّيتهم هم أيضا. و هذا يتطابق مع ما توصل إليه عالم الاجتماع الجزائري محمد مدوي عند دراسته العديدة حول المقاول الجزائري<sup>8</sup>.

قال المقاول (Ki): " لم أجد عملا بعد تخرجي من الجامعة، فاقترح عليّ أبي إيداع مِلْفي لفتح مخبزة بمساعدته لي ماديا بالمال الذي تحصل عليه بعد تقاعده، إذ عمل

<sup>7</sup> Ibid., P.56.

<sup>8</sup> CHIOUSSE Sylvie et LABARI Brahim, « La méditerranée à l'heure de mondialisation », *Esprit critique*, été 2010, Vol. 13, N°01, pp (33-34).

كموظف في الشركة الوطنية للخطوط الجوية الجزائرية، حيث بمعارفه، و مُساندته لي أيضا بنصائحه القِيّمة، فأنا حَقِيقَة مَحْظُوظ كَثِيرا لِكُونِي أَمَلِك أبا مِثْلِه فَهُوَ وَفَر لي كل شيء لكي أنجح". (المقاول، 30، سنة ، مخبزة ، تيزي وزو).

أما المستجوب (Pb) أضاف: "عائلي ساعدتني كثيرا، فَبِدُونِهَا لَمَّا أَصْبَحْتُ مَقَاوِلًا، بَدَأْتُ بِأَخْتِي صَاحِبَةَ المَشْرُوعِ بِالفِكرَة و العِتَادِ فِي إِطَارِ ANSEJ فِي مَجَالِ صِنَاعَةِ الحَلْوِيَّاتِ، إِذْ بَعْدَ حُصُولِهَا عَلَى الدَعْمِ تَقَدَّمَتْ لَهَا عَرِيسٌ فَتَزَوَّجَتْ إِلَى مَكَانٍ بَعِيدٍ وَ اسْتَحَالَ عَلَيْهَا تَحْقِيقُ مَشْرُوعِهَا فِي مَنطِقَتِهَا الجَدِيدَةِ، فَتَرَكْتَهُ لِي، وَ كَانَ أَبِي مِنْ جِهَتِهِ يُشْجِعُنِي دَائِمًا مَعْنُويًا وَ مَادِيًا وَ حَتَّى فِي العَمَلِ، فَكَانَ يُودِعُ الوَثَائِقَ وَ المَلَفَاتِ، كَمَا لَا أُنْسِي مَا قَدَّمْتَهُ أُمِّي مِنْ دَعْمٍ مَادِيٍّ وَ نَفْسِي". (المقاول Pb، 34 سنة ، مؤسسة لصناعة الحلويات، تيزي راشد).

في المرتبة الثانية للمساهمات العائلية للمقاولين يأتي تكوين شخصية المقاول بتكرار (13)، حيث بالرغم من أن هناك بعض التيارات الفكرية التي ترى بأن المقاوله تُنفرد بها نُخْبَةٌ شُجَاعَةٌ، مُجَازِفَةٌ وَ مَخَاطِرَةٌ، وُلِدَتْ بِمَلْعَقَةٍ مِنَ النَقُودِ فِي فَمِهَا، (فالمقاوله حسب هؤلاء فطرية أي نلد ونحن مقاولون)، إلا أن في يومنا الحاضر أصبحت هذه النظرة غير مقبولة وعلى نطاق واسع، وهذا بالرغم من بعض المميزات النفسية كالمخاطرة، الاستقلالية و المثابرة، التي تجعل الفرد مستعدا طبيعيا ليمارس نشاط المقاوله .

كثيرا من المفكرين الاقتصاديين أمثال فرنك (2003) Franke بقلي و آل Begley et Al (2005)، يؤكدون بأن العوامل المتعلقة بالمحيط الاجتماعي تلعب دورا هاما في النجاح في مجال المقاوله.<sup>9</sup>

و بالتالي يُمكن للمقاولين أن يكتسبوا مَهَارَاتِهِمْ طِيلَةَ فَتْرَةِ حَيَاتِهِمْ بِالتَّعَلُّمِ، وَ بِالتَّنَشِئَةِ الاجتماعية في وَسَطِ عَائِلِيٍّ أَيْنَ تَتَوَاجَدُ فِيهِ عَادَةُ الأَعْمَالِ، ثُمَّ بِالتَّرْبِيَةِ وَ التَّجْرِبَةِ المِهْنِيَةِ وَ المَقَاوِلَاتِيَّةِ، وَ بِتَعْبِيرٍ آخَرَ، إِنَّ الفِرْدَ الَّذِي يَنْشَأُ فِي وَسَطِ يَتَوَاجَدُ فِيهِ مَقَاوِلُونَ سِوَاءِ فِي

<sup>9</sup> MAHAMMOUDI Mourad, Op cit. , p.9.

عائلته (أبوه، عمه، أخوه، أخته، أبناء العم ...) أو في المجتمع بمصاحبة مقاولين، أو العمل في وسطهم كما هو الحال لبعض من مقاولينا، يَصْبِحُ فيما بعد مقاولا. نحن لا نلد مقاولين بل نصبح كذلك، فشخصية المقاول تُبْنَى وتَتَكُون بعناصر مُحيطه (العائلة، المجتمع، وحتى الجامعة أو مراكز للتكوين في المقاوله ولكن هذه المراكز لسوء الحظ لا نجدها في بلادنا) ويمكن توضيح تحليلنا بأقوال مقاولينا: "تربيت في عائلة من المقاولين، فأبي كان مُقاولا، وإخواني أيضا كذلك، وهذا أدى إلى غرس في نفسي حُب المقاوله مُنذ الصغر، ولقد تحقّق حلمي وها أنا مُقاول مثّلمهم". (المقاول Ag، 52 سنة، مؤسسة صنع الخيوط الهاتفية والكهربائية، عين الحمام).

المقاول (IL1) أضاف: "أخي الأكبر مقاول في مجال الأشغال العمومية، ولقد عمّلت معه وتعلّمت منه الكثير عن مجال المقاوله وعندما رأني مُتحمّسا اقترح عليّ إنشاء مؤسستي الخاصة في إطار تخصصي وذلك بمساعدته". (المقاول IL1، 31 سنة، مؤسسة نجارة الألمنيوم، بوغني).

وبالتالي نقول أن التنشئة الاجتماعية في وسط عائلي مُقاولتي، يُساعد الفرد على أن يكون مقاولا ناجحا، فالعائلة تلعب دورا هاما في بناء وتكوين شخصيته عبر قيامها بعملية التنشئة الاجتماعية، فَتَرَعْرُعُ الشخص في وسطٍ يمتاز بعادة الأعمال يجعله يكتسب و يبني هوية خاصة بهذا الوسط، أي أنه سيستمد عناصر هويته من عائلته. و بناء الهوية تعني تحمل مسؤولية الانتماء إلى الجماعة التي ينتمي إليها والمتمثلة هنا في عائلته، و يظهر هذا الانتماء بتعلم واكتساب المعرفة الحدسية للجماعة، و البدء بالتفكير والتّصرّف كأفراد هذه الجماعة و بناء روابط اجتماعية وثيقة مَعَهَا. و بالتالي سيُصبح مقاولا مثل أفراد عائلته، ما يتطابق مع تحليل كلود دُبار ( Claude Dubar )<sup>10</sup> بشأن اعتبار الهوية عمليّة لبناء الرابط الاجتماعي.

<sup>10</sup> BERNOUX Philippe, Op cit., pp( 182- 188).

في المرتبة الثالثة تأتي المساهمة العائلية المتعلقة بتوفير المعرفة التطبيقية (Savoir-faire) للمقاولين بتكرار (12)، بحيث امتلاك أفراد العائلة لهذه المعرفة، ساعد المقاولين على النجاح في خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة، وهذا ما نجده في أقوالهم الآتية: "أبي كان بناءً ماهراً، ولقد ساعد أخي كثيراً قبل أن ينشأ مؤسسته في البناء والأشغال العمومية، فعلمه كل شيء عن مهنته و صار مقاولاً ناجحاً، أما بالنسبة لي، فكان عمي مدرستي في ميدان الألمنيوم، و عملت معه لسنتين قبل أن أنشأ أنا أيضاً مؤسستي في هذا الميدان". (المقاول IL1، 31 سنة، مؤسسة نجارة الألمنيوم، بوغني).

المقاول (Gh) أضافت: "وجدت أمي خياطة مُبدعة تَخيط بألة خياطة بسيطة، وكنت دائماً أجلس أمامها و ألاحظ كيف تعمل و لطالما حلمت أن أكون مثلاً، و عندما كبرت قليلاً علمتني التصميم والخياطة ثم كبرت طموحاتي. و بمساعدة أمي و زوجي اللذان قَدما لي كل المساعدة اللازمة، فتحت ورشتي، و أنا الآن ناجحة بعون الله و مساعدتهما لي". (المقاول Gh، 40 سنة، ورشة الخياطة، مقلع).

وتضيف المقاول (Lo): "تعلّمت من أمي منذ أن كُنت صغيرة قتل الكسكسي، و بعد تخرّجي من الجامعة لم أجد عملاً، و لاحظت أن هناك الكثير من بنات الجيران بطّالات، ولكنهن يفتلن الكسكسي في البيت للبيع، فجاءتني أنا و زوجي - الذي ساعدني كثيراً من كل النواحي- فكرة إنشاء مؤسسة لقتل الكسكسي باليد. و بما أن أمي ماهرة في هذا المجال تطوّعت لكي تكون رئيسة للعاملات و ذلك لمراقبة عملية القتل و توظيف اليد العاملة بعد تجريبها، كما ساعدتني بمعاش تقاعدها، فلؤلها ومهارتها لما نجحت". (المقاول Lo، 40 سنة، مؤسسة قتل الكسكسي باليد، ذراع الميزان).

قال مقاول آخر: "بعد تربيّتي، عملت بدون وثائق عند عمي الذي كان من كبار المتخصصين في الترخيص على مستوى ولاية تيزي وزو، و كان ماهراً و متفوقاً جداً في مجاله، ولقد تعلمت الكثير من الممارسة اليومية معه لهذا العمل وجعلني ماهراً أنا

أيضا، وبالتالي ساعدني ذلك على إنشاء مؤسستي". (المقاول HA، 46 سنة، مؤسسة الترصيص والتدفئة والغاز، تيزي وزو).

أضف آخر: "وظفني ابن عمي كمسؤول للعمال لمدة 8 سنوات وهذا ما سمح لي بالتوغل في هذا العمل، والحصول على التجربة الضرورية للنجاح كمقاول في ميدان أشغال الري". (المقاول Bo، 45 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، واضية).

و صرح المقاول (Zi): "لقد صاحبت الكثير من المقاولين وتعرفت على طريقة عملهم وكيف أنهم يجنون الكثير من المال، وكنت أعلم بأني أملك الإمكانيات كي أعمل أفضل منهم، فقررت إنشاء مؤسستي الخاصة". (المقاول Zi، 48 سنة، مؤسسة البناء وأشغال الري، بني دواله).

و آخر يقول: "لولا أبي لما أصبحنا أنا وإخواني مقاولين، فلقد تربينا في عائلة مُقاولة وحلمنا منذ الصغر على أن نكون مثل أبنينا، ولقد تحقق ذلك". (المقاول Zi، 53 سنة، مؤسسة البناء والترقية العقارية، عين الحمام).

وفي الأخير يضيف المقاول (Ha): "أبي مقاول وإخواني أيضا، فليس لدينا خيار. لقد تربينا على أن نصبح مثل أبنينا من أجل مواصلة نشاط العائلة". (المقاول Ha، 42 سنة، مؤسسة بناء وشق الطرقات، عين الحمام).

نصل إلى استخلاص الدور الكبير الذي تلعبه عائلات مقاولينا في مساعدتهم خلال عملية خلق مؤسساتهم، وذلك بتزويدهم بالموارد الضرورية لنجاح هذه العملية، وسواء كان ذلك ماديا ( المال أو العتاد ) أو نفسيا بتوفير المعرفة التطبيقية لهم. و من خلال شبكة العلاقات الاجتماعية التي نسجها منذ القدم الأجداد ثم الآباء، و سُمعهم في السوق، فتمكن معظم المقاولين من حل عقدة البيروقراطية التي تعيق مختلف مستويات الإدارة في بلادنا، كما تساهم العائلات في تكوين شخصية المقاولين.

و على السؤال: ما هو مصدر المال المستثمر في إنشاء المؤسسة؟ نَظَمْنَا أجوبة المقاولين في الجدول التالي:

جدول رقم 21: مصادر المال المستثمرة في إنشاء المؤسسة .

مصادر المال	تكرار المواضيع
رأس مال عائلي	19
التوفير الشخصي	18
وكالات الدعم	8
الاقتراض من عند الأصدقاء	4
المجموع	*49

\*المجموع يفوق 22 لتعدد إجابات المقاول على السؤال المطروح.

من خلال الجدول رقم(21)، نلاحظ أن مقاولينا يستعملون عدة مصادر لتمويل مشاريعهم من أجل خلق مؤسساتهم، فهم يعتمدون في أغلب الأحيان و في أول الأمر على عائلاتهم بتكرار (19)، و يُضيفون إلى المساهمة العائلية مساهمتهم الصغيرة الخاصة بتكرار (18)، أي أن العائلة تساعد هؤلاء المقاولين أولاً عن طريق ميراث أجدادهم أو آبائهم الذين تركوا لهم إرثاً من المال و العتاد و الأراضي و المتاجر... الخ، لأنهم كانوا في الماضي إما مقاولين أو تجار، و ثانياً عبر إهداء أو اقتراض لهم المال من طرف أحد أفراد العائلة (الأخ، العم، ابن العم...). و يمكننا تفسير ذلك بالتضامن الاجتماعي و خاصة العائلي الذي يمتاز به المجتمع في منطقة تيزي وزو. فالعائلة هي النواة الأساسية لمساعدة أفرادها، فهي تحْتَضِن مشاريعهم و لا تُتركهم في حاجة للتَّوجُّه إلى جهات أخرى مثل البنك للبحث عن المال، و هذا بسبب مشكل البيروقراطية الذي تعاني منه هذه المنظومة التي تجعل هؤلاء المقاولون يَنْفُرون مِنْهَا و يَلْجئون إلى الجهات الغير الرسمية

(voies informelles) للحصول على المال اللازم لإنشاء المؤسسة، كالعائلة، التي لا تتأخر في توفير أو إعطاء أو في بعض الأحيان اقتراض المال بدون فوائد، و يضيفون إلى ذلك مساهمتهم الخاصة بالأموال الموقرة، و يتطابق ما شرحناه مع ما توصل إليه محمد مدوي، وأصالة خليل<sup>11</sup> في هذا الشأن .

فمدوي محمد<sup>12</sup> من جهته يرى بأن المحيط الاقتصادي الكلي في الجزائر لا يتلاءم بعد مع اقتصاد السوق، فالمقاولون يشتكون من الإجراءات الإدارية الثقيلة و من التّعقيدات القانونية التي يواجهونها من أجل الحصول على القروض البنكية، وهذا ما يجعلهم يتوجهون إلى العائلة للحصول على المال، وشهادات مقاولينا توضح ذلك: "مَوْلَتْ مشروع إنشاء مؤسستي بحصتي من ميراث أبي، الذي ورثته هو الآخر عن جدي التاجر و المقاول، كما أعطاني أخي البكر أيضا المال فهو مقاول ناجح، ونحن نتعاون فيما بيننا، فهذه هي الأخوة، كما أضفت إلى ذلك ما وفّرتة من مال لخلق مؤسستي. من جيتي لن أتجه مطلقا إلى البنك التي تتباطأ في دراسة الملف، أضف إلى ذلك إلى الفوائد الكبيرة التي تفرضها على زبائنها. فالبنك حسب نظري تُعطيك المظلة عندما يكون الجو جميلا، و تزعجها منك عند نزل المطر الغرير، بينما يمكن لزبائني أن يتوجهوا إليها لدفع ثمن سكناتهم التي يشترونها مني". (المقاول Z، 53 سنة، مؤسسة البناء والترقية العقارية، عين الحمام).

و أضاف آخر: "لا أحب الذهاب إلى البنك لقرض المال، لتفادي الفوائد، ولماذا أذهب إليها وأنا أملك أبي وجدتي حفظهما الله لي. حيث وقّرا لي مبلغا من المال الذي أضفت له ما وفّرتة وهذا من أجل إنشاء مؤسستي". (المقاول Z، 39 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، الأربعاء آث يران).

<sup>11</sup>ASSALA Khalil, Op.cit., pp (4-5).

<sup>12</sup>MADOUY Mohamed et GILLET Anne, Op cit. , p .78.

أما المقالة (Mz) فقالت: " لقد وَفَّر لي زوجي المال اللازم الذي أضفت إليه ما ادخرته في البنك، لإنشاء مؤسستي، فأنا لا أريد أن أخسر ما أربحه من العمل في تسديد الفوائد البنكية لأنه وكما قال الغازلي في كلامه: [حافظو على البقية]، أي لا يجب أن نخسر كل شيء". (المقالة Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام).

وقال المقاول (Ha): " ورثت عن أبي المال الذي ورثته بدوره عن أبيه أي عن جدي، الذي كان تاجر كبيرا في المنطقة، كما أن إخواني هم هنا لمساعدتي كلما احتجت إلى مساعدة مادية، فأنا بغنى عن البنك ومماطلتها وفوائدها ". (المقاول Ha، 42 سنة، مؤسسة بناء وشق الطرقات، عين الحمام).

وأضاف آخر: " كان مال أبي تحت تصرفي، وأضفت إليه مبلغا قد وفرتة سابقا، فبالرغم من بساطته بالمقارنة بما قدمه لي والدي إلا أنه ساهم في خلق مؤسستي، فلم أكن بحاجة للذهاب إلى البنك لقرض المال ". (المقاول Hm، 40، مؤسسة الأشغال العمومية، تيزي وزو).

العديد من مقاولينا الآخرين، أمثال (Zi، Ag، IL1) صرحوا نفس الأقوال السابقة. نجد أيضا من مقاولينا من استفادوا ليس من المال، بل من المساعدة المادية المتمثلة في المعدات والسيارات اللازمة من أجل إنشاء مؤسستهم، من طرف وكالات الدعم كالوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب (ANSE) و (ANGEM)، و لكن هذا لم يمنعهم من اللجوء إلى عائلتهم و إلى توفيرهم للمال لخلق مؤسساتهم، بحيث أنه من أجل الحصول على عتادهم كان عليهم دفع المال اللازم لذلك، و المتمثل في مساهمتهم الشخصية، و هذا ما توضحه أقوالهم: " تحصلت على العتاد اللازم لإنشاء مؤسستي من طرف (ANSE)، و لكن لولا مساعدة جدي بمعاشيها، و ما وفرتة من عملي، لما تحصلت على هذا العتاد، فالدعم لا يأتي بدون ثمن، لقد دفعت مساهمة شخصية قدرها 2 % ". (المقاول Fa، 34 سنة، مؤسسة البناء و الأشغال العمومية، ذراع الميزان).

أما المقاول (Ak) فأضاف ما يلي: "للحصول على الدعم من الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSEJ، كان علي أن أدفع رشوة لكي أُعجل دراسة ملف مشروع، وأيضا دفعت مبلغا من المال من أجل الحصول على العتاد، وهذا المال تحصلت عليه من أبي كما زدت مبلغا رمزيا من جبي". (المقاول Ak، 28 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، إفرحونان).

أما بالنسبة للمقاولين (ma و Pb)، فالمال الذي استثمره في إنشاء المؤسسة جاءهما من عائلتهما، وما وقراه، وأيضا من وكالات الدعم (ANSEJ) و (ANGEM) على الترتيب.

نلاحظ أن لجوء المقاولين إلى الأصدقاء يكون نادرا بتكرار (4)، وذلك يعود إلى أن الأصدقاء قد يساعدون المقاولين نفسيا أو بتقديم خدمات صغيرة، ولكن لا تصل هذه المساعدة إلى إقراض المال، حيث نلاحظ تدهور، و في بعض الأحيان تلاشي روابط الصداقة في عصرنا الحالي، وهذا يظهر في أقوال المقاولين التالية: "ساعدني زوجي كثيرا، ولكن صديقتي أفرضت لي مبلغا صغيرا من المال، الأمر الذي سمح لي بإنشاء مؤسستي". (المقاول Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام).

وأضاف المقاول (Zi): "في وقتنا الحالي لا يمكن أن نعتمد على الأصدقاء في قضية المال، ليس كما هو الحال بالنسبة للعائلة، فهي الأصح". (المقاول Zi، 53 سنة، مؤسسة البناء والترقية العقارية، عين الحمام).

وبالتالي نستنتج أن المصدر الرئيسي للمال المستثمر في المؤسسة نابع من العائلة أساسا، ويضيف المقاول ما جمعه مسبقا من المال، وحتى ولو تحصل على الدعم اللازم من وكالات الدعم، فهذا لا يجعله في غنى عن العائلة وتوفيره الخاص، أما الأصدقاء لا يساعدون المقاولين في قضية المال من أجل إنشاء مؤسستهم. و على السؤال: من ساعدك أكثر: العائلة أم المعارف أو الرفاق؟ كانت إجابة المقاولين كالتالي:

جدول رقم 22: مساعدة العائلة مقارنة مع مساعدة الرفاق للمقاول على خلق مؤسسته.

تكرار المواضيع	من ساعد المقاول ؟
22	العائلة
00	الرُقفة البعيدة و المعارف
2	العائلة و المعارف بنفس القدر
*25	المجموع

\*المجموع يفوق 22 لتعدد إجابات المقاول على السؤال المطروح.

من خلال الجدول السابق، نلاحظ بأن دور عائلات مقاولينا كان مُهم جدا مُقارنة مع دور رفاقهم أو معارفهم في عملية خلق مؤسساتهم وهذا بتكرار (22)، أي أن كل المقاولين المعنيين بدراستنا قد تَلقوا الدعم من عائلاتهم، و هذا يمكن تفسيره بأقوالهم التي صرّحوا فيها كلهم بأن العائلة هي التي ساعدتهم في تحقيق مشروع إنشاء مؤسساتهم، فقال أحدهم: "عائتي بالطبع هي التي ساعدتني أكثر، فلولا الله تعالى، أبي و أمي لما أنشأت مؤسستي". (المقاول Ha، 42 سنة، مؤسسة بناء و شق الطرقات، عين الحمام).

أضف مقاول آخر: "العائلة هي كل شيء بالنسبة لي، فهي التي ساعدتني من كل النواحي، وشجعتني على إنشاء مؤسستي ". (المقاول Zi، 53 سنة، مؤسسة البناء والترقية العقارية، عين الحمام).

و صرح المقاول (Zi): "العائلة و أبي خاصة هو الذي ساعدني في مشروع خلق مؤسستي، وبدونه لما وصلت إلى ما وصلت إليه، أما الرفاق فلا أظن أنه يمكنهم مساعدة أحد في هذه الأيام". (المقاول Zi، 48 سنة، مؤسسة البناء و أشغال الري، بني دواله).

ولقد صرح مقاولان بأنهما قد تَمَّت مُساعدتهما من قبل عائلتهما و الرفاق بنفس القدر، إنهما: المقاول (mz) التي قالت : "ساعدتي صديقتي و عائلتي الصغيرة المتكونة من زوجي ووالديه، بنفس القدر، على خلق مؤسستي." (المقاول Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام)، و المقاول (BA) الذي صرح : "أنشأت مؤسستي بفضل الشيخ ( أبي ) و صديقتي الذي أقرض لي المال ." (المقاول BA، 40 سنة، مؤسسة البناء وأشغال الري ، عزازقة).

نلاحظ أن لا أحد من مقاولينا ساعده رفيق أو معارف فقط لخلق مؤسسته، المقاولون يرون بأن عائلاتهم هي التي كانت السبب في نجاحهم في عملية إنشاء مؤسساتهم، وهذا يثبت صحة فرضيتنا الفرعية الأولى، أي أن الروابط العائلية للمقاولين هي التي تُؤثر أكثر في عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة.

#### \* عرض و تحليل نتائج الفرضية الفرعية الثانية :

سنتعرف فيما يلي دور روابط الصداقة البعيدة، الجيرة أو المعارف أثناء عملية خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من طرف مقاولينا، فهل ساعدت هذه العلاقات هؤلاء على تحقيق مشروعهم؟ إذا كان الجواب إيجابيا على هذا السؤال، فما مقدار هذه المساعدة مقارنة مع تلك المقدمة من طرف عائلاتهم وأقاربهم (الجد، الأب، الأم، الأخ...)? وهل استفاد منها كل مقاولينا أم بعضا منهم فقط؟، وأخيرا فيما تكمن هذه المساعدة؟ سنحاول الإجابة تدريجيا على كل التساؤلات السابقة استنادا إلى ما جمعناه من أقوال مقاولينا خلال مقابلاتنا معهم.

على السؤال: ما كانت مساهمة أصدقائك أو المعارف في إنشاء مؤسستك؟ فالأجوبة منظمة في الجدول الموالي :

جدول رقم 23: مساهمة رفاق، جيرة أو معارف المقاولين خلال عملية خلق مؤسساتهم

تكرار المواضيع	مساهمة الرفاق، الجيران والمعارف في خلق المؤسسات
18	لا
4	نعم
22	المجموع

من خلال الجدول رقم ( 24)، نلاحظ أن معظم مقاولينا لم تتم مساعدتهم من طرف المعارف، الجيرة أو رفاقهم، هذا بتكرار (18)، أي دُعِموا من طرف عائلاتهم و أقاربهم كما وضحنا في التحليل السابق، وذلك يمكن توضحيه ببعض أقوالهم الآتية: " لم يساعدني الرفاق و لا الجيران، فلولا عائلاتي التي تُمَثِل كل شيء بالنسبة لي، لما توصلت إلى إنشاء مؤسستي". (المقاول MA، 35 سنة، مؤسسة نجارة الألمنيوم، فريحة).

صرح المقاول (ZI): " لم أتلقي الدعم من أصدقائي أو معارفي خلال عملية خلق المؤسسة، إنهم لا ينشطون في مجال عملي، و لنفرض ذلك فكيف سيساعدونني؟، لا بالمال لا بالعتاد. إلا أنه في الوقت الحالي هناك بعض من الأصدقاء يُوجّهون ويشجّعون الناس لشراء شُققي ". (المقاول ZI، 53 سنة، مؤسسة البناء والترقية العقارية، عين الحمام).

أما المقاول (IL1) أضاف لنا: "الأب والأخ هما اللذان دَعَماني، أما الرفيق أو الجار في هذه الأيام فهو جَيْبِك، لأنه لا يمكن الاعتماد سوى على عائلتك التي هي الأصح، والرفيق لن يساعدك بل سيكون غيورا و حَسودا عليك ". (المقاول IL1، 31 سنة، مؤسسة نجارة الألمنيوم، بوغني).

و هذا يُثبت عدم أهمية الروابط الضعيفة الشدّة لمقاولينا خلال عملية إنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و قد نجد هذا الدعم حاضرا عند بعض المقاولين بتكرار (4)، ولكن مقدار هذه المساعدة لم تصل إلى تلك التي قدّمها عائلاتهم و أقاربهم، حيث نجد أن مقاولين قد تحصلوا على الدعم المالي من طرف رفاقهم على غرار المقاول (Mz) التي صرّحت : " ساعدتني عائلتي الصغيرة المتمثلة في زوجي و عائلته، وكذلك صديقتي التي أقرضتني المال وشجعتني نفسيا من أجل خلق مؤسستي، و لقد أرجعت لها مالها بعد أن بدأت العمل". (المقاول Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام) .

و المقاول (BA) الذي قال لنا: "إن المساعدة الكبيرة جاءت من أبي خاصة، ثم من رفيق عرفته منذ فترة ليست طويلة، وذلك باقتراح المال عليّ و الوقوف إلى جانبي خلال كل مرحلة من مراحل إنشاء مؤسستي". (المقاول BA، 40 سنة، مؤسسة البناء وأشغال الري"، عزازقة).

بينما المقاولين الآخرين من أصل أربعة، فلقد استفادا من مساعدة معنوية من رفاقهما، جيرانهما (تشجيع، دعم نفسي) وليس مادي مثل المقاول Ma التي قالت: "عائلتي، خاصة أخي، هو من ساعدني كثيرا ماديا ومعنويا بأفكاره و تشجيعه، أما رفيقتي فدعمتني نفسيا فقط". (المقاول Ma، 50 سنة، ورشة خياطة، عزازقة).

أما بالنسبة للمقاول (Zi) فأضاف: "عند إنشاء مؤسستي، لم يُساعدني أحد في ذلك إلا عائلتي وبالضبط أبي العزيز، و بعض من رفاقي نصّحوني و شجعوني، أما بعد إنشائها، معارفي في البلدية ساعدوني بتزويدي بالمعلومات عن المناقصات و هذا كلفني قهوة أو عشاء أو حتى هدايا فالمنفعة مُتبادلة بيننا". (المقاول Zi، 48 سنة، مؤسسة البناء وأشغال الري، بني دواله) .

ما تقدّم يُثبت لنا عدم تأثير الروابط الضعيفة أو السطحية المتمثلة في الرفاق، الجيران أو المعارف للمقاولين خلال عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة، و نادرا ما نجد هذا الدعم حاضرا، ولكنه ليس بقدر ما تُوفّره لهم عائلاتهم من مساعدة، أي أن

البعض ممن ساعدهم رفاقهم لم يستغنوا عن مساعدة عائلاتهم، فلم نجد أي مقاول ساعدته هذه الروابط الضعيفة لوَحدها، بدون تدخل أقاربهم، من أجل إنشاء مؤسساتهم.

كما لاحظنا أن مساعدة الرفاق تكون بسيطة و حاضرة لبعض المقاولين، بعد خلق مؤسساتهم، تتمثل أساسا في جذب أو توجيه و تشجيع الزبائن، تقديم نصائح، دعم نفسي أو تقديم معلومة مهمة عن توفر مناقصات، ولكنها نادرا ما تكون خلال أو أثناء عملية خلق المؤسسة، وهذا يمكن تفسيره بالتضامن العائلي و الاجتماعي الذي يجعل هؤلاء المقاولين بِغْنَى عن مساعدة الرفاق و الجيرة. نستنتج بذلك أن الأصدقاء البعيدين لا يساعدون المقاولين على إنشاء مؤسساتهم، و بهذا نكون قد أثبتنا صحة فرضيتنا الفرعية الثانية، وبالتالي فإن شبكة العلاقات الاجتماعية القوية الشدّة أو العائلية للمقاولين، هي التي تؤثر على عملية خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

## 2-2- عرض و تحليل نتائج الفرضية الرئيسية الثانية :

سنعرض و بالتحليل في هذا الجزء المميزات المهنية و الاجتماعية التي ساعدت المقاولين على إنشاء مؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة، و نجيب عن السؤال: هل مُستواهم التعليمي هو الذي ساعدهم على ذلك أو تكوينهم المهني، أو الاثنين معا؟، وهل تُؤثر المهنة السابقة و المحيط الجغرافي على عملية إنشاء مؤسسات مقاولينا؟

### \* عرض و تحليل نتائج الفرضية الفرعية الأولى:

سنحلل في هذا العنصر مدى تأثير المستوى التعليمي للمقاولين و تكوينهم المهني على خلق مؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة.

لقد بحثنا أولا عن معرفة المستوى التعليمي للمقاولين، و هذا بالرجوع إلى الفكرة العامة التي لطالما وجدناها في الأدب الاقتصادي عن الدور الذي يلعبه هذا المستوى في التوجه إلى المقاول و النجاح فيها. و حسب هذه الفكرة فإن المستوى التعليمي يمثل عاملا

حاسما لكي يصبح شخصا ما مقاولا و بالتالي تنجح مؤسسته<sup>13</sup>، فماذا إذن عن مقاولينا ؟

مُساءلة المقاولين عن مستواهم التعليمي أُستقبلت باحتِشام من طرف الذين واصلوا في دراستهم إلى مُستوى المتوسط والثانوي فقط، وبفِرح وفخْر من قِبَل الذين قاموا بالدراسات العُلّيا والجامعية.

جدول رقم 24: توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي

التكرارات	المستوى التعليمي
5	المتوسط
9	الثانوي
8	الجامعي
22	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن مقاولينا لديهم مستوى تعليمي لا بأس به، ولا نجد أحد منهم بدون تعليم، فإذن أغلبهم (تسعة منهم) يملكون المستوى الثانوي، و من بينهم مَنْ لم يتحصل على شهادة البكالوريا، وهناك من لم يَنْتقل إلى القسم النهائي، حيث توقف عن الدراسة في السنة الأولى أو الثانية ثانوي، ولكن هذا المستوى ساعدهم على خلق مؤسستهم على حسب تصريحاتهم كما يأتي: "لم أنجح في دخول الجامعة، لأنني لم أتحصل على شهادة البكالوريا في الهندسة المدنية، ولكن حتى ولو لم أواصل دراستي فإن هذا المستوى ساعدني كثيرا على خلق مؤسستي في مجال البناء و الأشغال العمومية في إطار ( ANSEJ )، وهذا سَواء فيما يتعلق بفكرة المؤسسة،

<sup>13</sup> AKNINE SOUIDI Rosa et ZIOUR Hocine, Op.cit., pp (6-7).

ملفها، ثم أفتتاحها بالقيام بالمشروع الأول، و الآن أشرف على قياسات المشروع و كمية المواد اللازمة لإنجازه". (المقاول Fa، 34 سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، ذراع الميزان).

وقال آخر: " أملك مستوى السنة الثانية ثانوي، ولم أنجح في الانتقال إلى المستوى الموالي، ولكن قُدْراتي تَفُوق قُدْرَات ذلك الذي يَدْرُس في الجامعة الآن، وهذا طبعا ساعدني كثيرا على إنشاء مؤسستي ". (المقاول TA، 33 سنة، مؤسسة كهرباء عامة، أث واسيف).

بينما نجد عدد لا بأس به من مقاولينا أي ثمانية (8) من أصل اثنين وعشرين (22)، يَمْلِكُون شهادات جامعية، أي بكالوريا زائد 4، 5، 6، و حتى 7 سنوات دراسة، و ساعدهم هذا كثيرا على إنشاء مؤسساتهم، إذ أنهم تَكُونُوا خاصة في المجال النظري في نشاط مؤسساتهم اللاتي عَزَمُوا على إنشاءها، كما أنهم واعون ومُتَطَلِعُونَ على ميدانهم و ميادين أخرى كالإدارة والتسيير، فدَفَعَت بهم البِطَالَة بَعْد تَخْرُجهم إلى إنشاء مؤسساتهم، كما أن الدراسات العليا يُمكن أن تُعطي للمقاول فُرْص السَّفَر إلى الخارج و اكتشاف ثقافات وتقنيات أخرى يُطَوِّر بها أفكاره عن مشروع مؤسسته كالمقاول (ZI) و المقاول (Ag)، الذي صرح قائلا: " أملك BAC+ 5، فأنا مُهندِس في الإلِكْترومِيكانيك وبفضل هذا المستوى والاحتكاك مع مؤسسة أجنبية إيطالية لصنع الخيوط الهاتفية والكهربائية، أنشأت مؤسستي الخاصة على طريقة عمل هذه المؤسسة وهذا كان مَكْسَب كَبِير بالنسبة لي". (المقاول Ag، 52 سنة، مؤسسة صنع الخيوط الهاتفية والكهربائية، عين الحمام).

أما المقاول (ZI) فقال: "بعد تَخْرُجِي كمهندس تطبيقي في ميدان الأشغال العمومية أي BAC+ 5، سافرت إلى عدة بلدان و لاحظت كيفية عمل المؤسسات في الميدان الذي كنت أريد الاستثمار فيه، و على كل حال فلقد كان هذا الميدان نفس ميدان مؤسسة أبي، فأنا واصلت مَسِيرته، و لكنني طَبَعْتُ بَصْمتي في مؤسستي عن طريق

التسيير الحديث الذي استوحيت من ملاحظات للمؤسسات الأجنبية. أضف إلى كل هذا كون أخي تقني سامي في الهندسة الميكانيكية يعمل كموظف عندي، فهو يُشرف على الآلات و الرافعات و كانت هذه المهارة عاملا مُحَفِّزا في نجاح مشروع إنشاء مؤسستي". (المقاول Zi، 53 سنة، مؤسسة البناء و الترقية العقارية، عين الحمام).

و أضاف مقاول آخر: " أنا مهندس دولة في الهندسة المدنية، تَخَصُّص البناء المدني والصناعي، دَرَسْتُ في الجامعة مدة 7 سنوات، وأنا مُتَطَلِّع على علوم أخرى كالإدارة والتسيير، منها تسيير الموارد البشرية، وهذا ساعدني كثيرا على إنشاء مؤسستي في ميدان الأشغال العمومية ". (المقاول Zi، 48 سنة، مؤسسة البناء وأشغال الري، بني دوالة).

كما قال آخر: " أنا مهندس في ميدان الري، ولقد ساعدني ذلك في إنشاء مؤسستي ". (المقاول Ak، 28 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، إفرحونان).

أما المقاول (Lo) فقالت: " تَحَصَّلت على شهادة الليسانس في علوم التسيير وهذا ساعدني كثيرا في إنشاء مؤسستي ". (المقاول Lo، 40 سنة، مؤسسة فتل الكسكسي باليد، ذراع الميزان).

تحصل المقاول (BA) على شهادة جامعية في الهندسة الإلكترونية، أما المقاول (IL2) تحصل على ليسانس في الاقتصاد، و صرح قائلا: " تحصلت على شهادة الليسانس في علم الاقتصاد، تخصص مالية، لم أجد عمل عند تخرجي فعملت عند عمي المقاول، ثم أنشأت مؤسستي في نفس تخصص مؤسسة عمي. ولقد ساعدني ما تَعَلَّمْتُهُ في مجال الاقتصاد في خلق مؤسستي". (المقاول IL2، 46 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، فريحة).

وفي الأخير، نجد أن هناك خمسة ( 5 ) من مقاولينا لديهم فقط مستوى المتوسط، ولكنهم صرحوا بأن هذا المستوى ولو أنه متوسط، إلا أنه ساعدهم كثيرا على خلق مؤسستهم، خاصة في مجال الوثائق و المُسْتَنْدَاتِ المُتعلِّقة بِمِلْفِ إنشاء مؤسستهم، كما

صَرَحُوا فِي أَقْوِيلِهِمُ الْآتِيَةَ: "حتى ولو أن مستواي متوسط إلا أنه غني بالموارد المختلفة التي تَجْعَلُنِي أَفْضَلَ مِمَّنْ يَمْلِكُ شَهَادَةَ الْإِلْسَانِسِ هَذِهِ الْأَيَّامِ، وَبِفَضْلِ مَا تَعَلَّمْتَهُ اسْتَطَعْتَ اسْتِكْمَالَ مِلْفِ إِنْشَاءِ مُؤَسَّسَتِي وَتَسْيِيرِهَا جَيِّدًا الْآنَ". (المقالة Ma، 50 سنة، ورشة خياطة، عزازقة) .

وَأَخْرَقَالَ: "عِنْدِي مُسْتَوَى الثَّامِنِ أَسَاسِي، وَأَمْلِكُ عَلَى كُلِّ حَالٍ مُؤَهَّلَاتٍ فِي الْجَبْرِ وَمُسْتَوَى مَقْبُولٍ جَدًّا فِي اللُّغَاتِ الْمُخْتَلِفَةِ، فَأَنَا لَسْتُ أُمِّيًّا، وَهَذَا سَاعَدَنِي كَثِيرًا عَلَى إِنْشَاءِ مُؤَسَّسَتِي". (المقالة Bo، 45 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، واضية).

وَأَضَافَ الْمَقَاوِلَ (Ha): "لَمْ أَتَحْصَلْ عَلَى شَهَادَةِ التَّعْلِيمِ الْمَتَوَسُّطِ وَ لَكِنْ أُؤَظَّفُ مُهَنْدِسِينَ مُتَخَرِّجِينَ مِنَ الْجَامِعَةِ فِي مُؤَسَّسَتِي الْآنَ، صَدَقُونِي بِأَنَّهُ لَا يُمَكِّنُ مُقَارَنَةَ مَا تَعَلَّمْتَهُ أَنَا بِمَا اكْتَسَبُوهُ مِنْ مَعَارِفٍ، فَهَمَّ لَا يَعْرِفُونَ كِتَابَةَ طَلْبٍ بِدُونِ أَخْطَاءٍ، أَمَا عَنِ مَجَالِهِمْ فَحَدِّثْ وَلَا حَرَجَ". (المقالة Ha، 42 سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، عين الحمام) .

وَقَالَ آخَرَ: "وَصَلَّتْ فِي دِرَاسَتِي إِلَى السَّنَةِ الثَّامِنَةِ أَسَاسِي وَلَمْ أَكْمَلْهَا لِأَسْبَابٍ خَاصَّةٍ، وَ لَكِنْ هَذَا لَمْ يَمْنَعْ مِنِّي أَنْ هَذَا الْمُسْتَوَى قَدْ سَاعَدَنِي فِي خَلْقِ مُؤَسَّسَتِي، فَالْأَسَاسِيَّاتِ أَخَذْتُهَا مِنَ الْمَدْرَسَةِ وَالْمَتَوَسُّطَةِ وَطَوَّرْتُهَا بِالْإِنْتَرْنِتِ". (المقالة IL1، 31 سنة، مؤسسة نجارة الألمنيوم، بوغني).

وَبِالْتَّالِي، يُمْكِنُنَا أَنْ نَسْتَنْتِجَ أَنَّ الْمُسْتَوَى التَّعْلِيمِيَّ لِلْمَقَاوِلِينَ حَتَّى وَ لَوْ كَانَ لِأَبْسَ بِهِ فَقَطْ (الْمُسْتَوَى الْمَتَوَسُّطِ وَالثَّانَوِيِّ)، فَلَقَدْ سَاعَدَ هَؤُلَاءِ عَلَى إِنْشَاءِ مُؤَسَّسَتِهِمْ، وَالَّذِينَ يَمْلِكُونَ الْمُسْتَوَى الْجَامِعِي اسْتَفَادُوا مِنَ الْمَعَارِفِ النَّظَرِيَّةِ وَالتَّطْبِيقِيَّةِ الَّتِي اكْتَسَبُوهَا فِي الْجَامِعَةِ، وَمِنَ الْمَعَارِفِ الْآخَرَى الْمُتَعَلِّقَةِ بِالثَّقَافَةِ الْعَامَّةِ فِي مَجَالِ الْإِدَارَةِ وَالتَّسْيِيرِ، كَمَا تَعَرَّفُوا عَلَى ثَقَافَةِ الشُّعُوبِ الْآخَرَى بِالسَّفَرِ إِلَى مُخْتَلَفِ بُلْدَانِ الْعَالَمِ وَالتَّعَرُّفِ عَلَى طَرِيقَةِ عَمَلِهِمْ مَا أَثَارَ حَمَاسَهُمْ، وَ مَا جَعَلَهُمْ يَزْدَهَرُونَ فِي مِيْدَانِهِمْ وَ هَذَا انْعَكَسَ إِجْجَابِيًّا عَلَى مَشْرُوعِ إِنْشَاءِ مُؤَسَّسَاتِهِمْ .

وَبَعْدُهَا بَحْثْنَا عَنْ مَدَى تَأْثِيرِ التَّكْوِينِ الْمَهْنِيِّ لِمُقَاوِلِينَا عَلَى إِتْسَاءِ مَوْسَسَاتِهِمْ، فَالْأَسْئَلَةُ الْمُتَعَلِّقَةُ بِهَذِهِ النِّقْطَةِ هِيَ: هَلْ زَاوَلْتِ تَكْوِينَنَا أَوْ عَدَّةُ تَكْوِينَاتٍ مَهْنِيَّةٍ؟ إِنْ كَانَتْ الإِجَابَةُ "نَعَمْ"، فِيمَا تَتَمَثَّلُ؟ وَمَا هِيَ الْأَهْدَافُ وَرَاءَ الْقِيَامِ بِهَا؟. فَالْجَوَابُ عَلَى الشُّطْرِ الْأَوَّلِ مِنَ السُّؤَالِ مُدَوَّنٌ فِي الْجَدْوَلِ التَّالِي، أَمَّا السُّؤَالَيْنِ الْفَرَعِيَيْنِ سَنَقُومُ بِالإِجَابَةِ عَلَيْهِمَا تَدْرِيجِيًّا أَثْنَاءَ التَّحْلِيلِ.

جدول رقم 25 : توزيع المقاولين حسب قيامهم بالتكوين المهني.

تكرار المواضيع	قيام المقاولين بالتكوين المهني
14	نعم
8	لا
22	المجموع

نلاحظ من خلال الجدول أن معظم مقاولينا قاموا بتكوين مهني قبل أن ينشئوا مؤسساتهم، وهذا بتكرار (14)، ونجد معظم المقاولين ذوي المستوى التعليمي دون الجامعة، نقصد بذلك المستوى المتوسط والثانوي، تابعوا كلهم تقريبا تكويننا مهنيا يتطابق في أغلب الأحيان مع ميدان نشاط مؤسساتهم الحالية.

نفهم مما سلف أنه من جهة، المستوى التعليمي للمقاولين له علاقة مع تكوينهم المهني، فالذين لم يواصلوا دراساتهم العليا والجامعية قرروا الالتحاق بمراكز التكوين المهني في مجالات مؤسساتهم التي يريدون إنشائها، ومن جهة أخرى أن تكوينهم المهني هذا، ساعدهم كثيرا في عملية إنشاء مؤسساتهم، إذ مكّتهم من التعرف على الميدان النظري و التطبيقي لمجال تخصص مؤسساتهم .

المقاولون قاموا بالتكوين في أغلب الأحيان في مجال نشاط مؤسساتهم، أو في الإعلام الآلي، بهدف التحكم في المؤسسة التي يريدون خلقها، وإتقان نشاطها وتسييرها جيدا بعد إنشائها، وهذا ما توضحه أقوالهم التالية: " لم أتحصل على شهادة التعليم المتوسط، فقررت أن أشتغل لحسابي الخاص، فأنا لم أريد أن أعمل عند الآخرين، و هكذا جاءتني فكرة خلق مؤسستي.

ولكن قبل قيامي بذلك كان عليّ الالتحاق بمركز التكوين المهني لاكتساب المعارف الضرورية في الميكانيك وفي أشغال البناء من أجل إتقان هذا الميدان الذي سأستثمر فيه مواردني المادية". (المقاول Ho، 45 سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، تيزي راشد).

وقالت أخرى: " لما وصلت إلى المستوى النهائي لم يُحالفني الحظ في الحصول على شهادة البكالوريا، ولم أعدها، بل التحقت بمركز التكوين المهني وتكونت في الخياطة كمصممة أزياء ثم في مجال الإعلام الآلي من أجل إنشاء مؤسستي الخاصة ". (المقاول Gh، 40 سنة، ورشة الخياطة، مقلع).

أما آخر فقال: " لما غادرتُ الثانوية، توجّهت مباشرة إلى مركز التكوين المهني للتربص في مجال التلحيم، وكان هدفي أن أوظّف في منطقة الجنوب، ولكن لم أستطع بلوغ ذلك، فعَمِلت لجمع المال لإنشاء مؤسستي الخاصة ". (المقاول lz، 39 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، الأربعاء آث يرائن).

و المقاول (mz): " تركت الدراسة في 1989 و أنا في المستوى الثالث ثانوي، ثم اتجهت إلى مركز التكوين المهني القريب مني وتكونت. فتحصلت على شهادة تقنية في الألبسة الجاهزة، ثم عَمِلت في مصنع عمومي لإنتاج السترات الخاصة المتواجد في منطقتنا، و لما لاحظت أنني كنت مُستغلة، حيث مارست عدة وظائف في وظيفة واحدة، و لم أترسم بالرغم من كل الجهود الذي بذلته، فاستقلت وقررت فتح ورشتي الخاصة ". (المقاول Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام).

أضاف آخر قائلًا: " لم أنجح في الدراسة، فقررت التوجه إلى الحياة العملية لأعمل من أجل جمع المال لإنشاء مؤسستي، فما تعلمته على الميدان ساعدني كثيرا على النجاح في إنشاءها". (المقاول Hm، 40، مؤسسة الأشغال العمومية، تيزي وزو).

بينما صرح لنا آخر بهذا: " لم أنجح في دراستي، و توقفت في المستوى الثاني ثانوي للتوجه إلى مركز التكوين المهني وتربصت لمدة 18 شهرا في مجال الترصيص والتدفئة والغاز من أجل خلق مؤسستي في هذا المجال". (المقاول HA، 46، سنة، مؤسسة الترصيص والتدفئة والغاز، تيزي وزو).

وقال أحد المقاولين ما يلي: " وصلت إلى السنة الثانية ثانوي، لم أنجح في الانتقال إلى السنة الموالية، فقررت عدم مواصلتها، و تكونت في الإعلام الآلي و الكهرباء، فعملت في مقهى انترنيت لمدة 7 سنوات، وكنت على اتصال دائم مع مقاولين كثيرين، حيث ساعدتهم في تكوين ملفاتهم و أعددت لهم وثائقهم ومستنداتهم، فقلت في نفسي لماذا لا أنشئ مؤسستي في مجال تكويني؟، فكان ذلك. ولكن بعدها وسعت نشاطي إلى ميدان الأشغال العمومية". (المقاول TA، 33، سنة، مؤسسة كهرباء عامة، أث واسيف).

أما آخر فقال: " درست في الثانوية حتى السنة النهائية في ميدان الهندسة المدنية، ولم أتمكن من الحصول على شهادة البكالوريا لأسباب خاصة، ثم توجهت مباشرة إلى مركز التكوين المهني وتكونت في مجال البناء من أجل إتقان نشاط مؤسستي المستقبلية التي ستنشط في ميدان البناء والأشغال العمومية ". (المقاول Fa، 34، سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، ذراع الميزان).

و أخيرا قال مقاول آخر: " غادرت المتوسطة في السنة الأولى، فتكونت في ميدان الإعلام الآلي وهذا ساعدني كثيرا في تسيير عمالي". (المقاول Pb، 34، سنة، مؤسسة لصناعة الحلويات، تيزي راشد).

نلاحظ بأن ثمانية (8) من مقاولينا لم يقوموا بتكوين مهني، و نقصد بهؤلاء الذين يملكون المستوى الجامعي أو أصحاب الدراسات العليا، حيث أنهم تكونوا في الجامعة،

خاصة نظريا، في مجال مؤسساتهم المستقبلية، ولذلك لم يضطروا إلى متابعة تكوينات مهنية، باستثناء المقاول Zi، الذي تكوّن في مجال الإعلام الآلي في ميدان برامج Sap (2000) و (Autocad)، وهذا من أجل إتقان نشاطه عند إنشاء مؤسسته في الأشغال العمومية، وأمّا بالنسبة للآخرين فيرون بأن هذا التكوين غير ضروري بما أنهم اكتسبوا المعارف اللازمة في الجامعة، من أجل إنشاء مؤسساتهم وهذا ما توضحه تصريحاتهم الآتية: " أنا مهندس دولة في الهندسة المدنية، تخصص البناء المدني والصناعي، درست في الجامعة مدة 7 سنوات، وأنا مُتَطَلع على علوم أخرى كالإدارة والتسيير منها تسيير الموارد البشرية، ولم أكن بحاجة إلى تكوين فميدان مؤسستي عرّفته في الجامعة ولكنني كنت فقط بحاجة إلى تكوين صغير لبعض البرامج في ميدان الإعلام الآلي فعَمَلته". (المقاول Zi، 48 سنة، مؤسسة البناء وأشغال الري، بني دواله).

أما المقاولون الآخرون صرّحوا تقريبا بنفس الأقوال، حيث أنهم ليسوا بحاجة إلى تكوين بما أنهم درسوا ميدان نشاطهم في الجامعة لأعوام.

وعلى أساس ما تقدم، يمكننا أن نقول بأن المستوى التعليمي والتكوين المهني على علاقة، فكلما نُقِص المستوى التعليمي حَضَرَت ضرورة التكوين المهني. ونستنتج إذن أنهما عاملان أو صفتان يساعدان المقاولين على إنشاء مؤسساتهم، وبالتالي فرضيتنا الفرعية الأولى محققة.

#### \*عرض وتحليل نتائج الفرضية الفرعية الثانية:

تَقْتَرِح هذه الفرضية تأثير المهنة السابقة، والمحيط الجغرافي والاجتماعي للمقاولين على عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة، أي أننا سنحاول أولا معرفة ما إذا كانت المهنة التي مارسها المقاول سابقا قد ساعدته خلال هذه العملية، ثم سوف نُحَلِّل مدى تأثير محيطه الجغرافي على هذه العملية، وبالتالي سنستنتج مدى تحقق فرضيتنا هذه.

على السؤال: ما كانت مهنتك قبل إنشاء مؤسستك؟ فكانت الإجابة مُوضحة في الجدول الموالي :

جدول رقم 26 : توزيع أفراد العينة حسب مهنتهم السابقة .

المهنة السابقة	تكرار المواضيع
تاجر	9
مُوظف في القطاع العمومي	8
عامل عند القطاع الخاص	5
بطل	4
المجموع	*26

\*المجموع يفوق 22 لتعدد إجابات المقاول على السؤال المطروح.

من خلال الجدول السابق، نلاحظ بأن أغلب مقاولينا مارسوا نشاط التجارة قبل أن يصبحوا مقاولين، أي أنهم تحصلوا على رأس مال مادي من التجارة و ادّخروه ثم أضافوه إلى ما ورثوه من مال العائلة التي اكتسبته بدورها عبر أجيال من التجارة مثل: بيع مواد البناء، أو المواد الغذائية العامة، أو قطع غيار السيارات، العتاد الخاص بالإعلام الآلي والهاتف... الخ.

إن منطقة القبائل، و تيزي وزو خاصة، معروفة على أنها مدينة تجارية بالدرجة الأولى، وفي هذا السياق يؤكد عالم الاجتماع محمد مدوي ما يلي : " في حالة منطقة القبائل الجبلية المعروفة بضيق أراضيها ، فالتجارة و الحرف التقليدية ( الخشب ، الفخار، الحدادة ، تشكيل و صناعة الحلي، صناعة المجوهرات... الخ )، لعبت دورا هاما في توفير لسكان القبائل مهن و حرف أخرى لتعويض بساطة و قلة الموارد

الزراعية للمنطقة، بالإضافة إلى التقليد الطويل في السمسرة، و البيع بالتجوال و التفاوض و المناقصة التي جعلت من هؤلاء السكان تجارا مخيفين و ماهرين حيث أن منتجاتهم غزت نواحي الجزائر، إذ أنهم شكّلوا شبكات كثيرة في الجزائر أولا ثم في فرنسا<sup>14</sup>. يؤكد الكاتب قديم الممارسة التجارية للشعوب الأمازيغية للمغرب الكبير، الذين يُعتبرون أسلافا لمقاولينا الذين واصلوا التقليد العائلي التجاري المتوارث.

فلقد سمحت التجارة لهم، و لأجدادهم و لأبائهم بجمع المال الذي استعملوه لإنشاء مؤسساتهم، ويمكن تبرير ذلك بأقوال مقاولينا، فقال واحد منهم ما يلي: " كان أبي وأعمامي خلال أربعينيات القرن الماضي ، تجار ماهرين و معروفين في منطقة ميشلي [أو عين الحمام حاليا]، و لقد جمّعوا رأس مال، الذي ورثناه في إطار التّقسيم العائلي، فبفضل ذلك وعلاقات الأب أنشأت مؤسستي، و ما زلت أمارس نشاط تجاري المتمثل في بيع قطع الغيار للسيارات، الذي يُمكنني من تمويل مؤسستي في ميدان بناء الطرقات و الأشغال العمومية التي يدخل إليها المال بنسب غير كافية عندما نتعامل مع الدولة، حيث يلزمنا مصدر مال إضافي لكي نُعوّض التأخر في تسديد الفواتير من طرف الدولة." (المقاول Ha، 42 سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، عين الحمام).

و أضاف مُقاول آخر من نفس المنطقة قائلا: " أنا مُتحدّر من أسرة مارست التجارة منذ القدم، وهذا يُعتبر شيء عادي في منطقة عين الحمام المعروفة بِسُمعتها و مهارة تجارها، فأنا لا أختلف عنهم، فقد عمّلت كتاجر لمدة 4 سنوات، و ساعدني ذلك على جمع المال الذي أضفته إلى وريثي من أبي كتاجر و مقاول لكي أنشأ مؤسستي ، اسْمحي لي أن أقص عليك قصة صغيرة عن التجارة في منطقتنا ، في يوم من الأيام، جاء تاجر من بني ميزاب إلى مديتنا ليعمل كتاجر، و أثناء حديثه مع أحد تجار المنطقة أراد الغريب اختبار مدى مهارة تاجر عين الحمام، فطلب منه الوزن بالعين لقط مرّ

<sup>14</sup> MADOUI Mohamed « De la grande organisation à la petite entreprise. Retour sur les petits entrepreneurs en Algérie », colloque sur les mondes sociaux de l'entreprise au Maghreb-Etat des savoirs, Alger, 11-12 novembre 2006, p.12.

أماهما ، فقال الغريب : أنا مُتأكد بأن القط يزن 800 غرام ، و أما التاجر المحلي فقال: أنا متأكد بأنه يزن 1 كلغ و 120 غرام، و لما وَزَنَاه بالميزان أشار هذا الأخير إلى 1 كلغ و 120 غرام، أندھش ابن غرداية من دقة ملاحظة تاجر عين الحمام، فقرر الرحيل و العودة إلى مَنطقته بَعْد أَقْتِناعه بعدم التَّمكّن من كَسْب قُوتِه كتاجر في وَسَط تُجار هذه المنطقة الماهرين". (المقاول Z، 53 سنة، مؤسسة البناء والترقية العقارية، عين الحمام).

هناك مَنْ عَمِلَ في نَفْسِ الوقت كَتاجر وعامل عند الخَواص كالمقاول (FA) الذي قال: " عَمِلت كبناء وتاجر في نفس الوقت، حيث أملك مَتَجرا صغيرا للمواد الغذائية، فَجَمَعَت بعض المال الذي أَضَفَت له مُساعدة العائلة لخلق مؤسستي". (المقاول Fa، 34 سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، ذراع الميزان).

وقال آخر: " لقد عَمِلت في ميدان بيع تجهيزات الاتصال والإعلام الآلي، وكُنْتُ أُدير مَقهى الانترنت لمدة 7 سنوات، الشيء الذي مَكَّنني أولا من جمع المال، وثانيا من التَّعَرَف على المقاولين عَن قُرب من خلال الوثائق التي كُنْتُ أُمْلئها لهم، والتعرف على نوع الوثائق اللازمة لملف خلق مؤسسة، ووضعني كل هذا في مَسْبِح المقاوله ". (المقاول TA، 33 سنة، مؤسسة كهرباء عامة، أث واسيف).

أما المقاول ( Pb ) فقال: " عَمِلت في ميدان الإعلام الآلي لمدة 5 سنوات، ولقد اسْتَفِدت في ذلك جمع بعض المال الذي اسْتَخْدَمته من أجل دفع المُساهمة الخاصة على تجهيزات مؤسستي في إطار ANSEJ ". (المقاول Pb، 34 سنة، مؤسسة لصناعة الحلويات، تيزي راشد).

وأضاف مقاول آخر: " مارست تجارة مواد البناء لمدة 4 سنوات قبل أن أوظف كإطار بالولاية، حيث جَمَعَت المال من التجارة ومن وظيفتي، وبفضل هذا المال ومساعدة أبي طبعا أنشأت مؤسستي الخاصة". (المقاول Zi، 48 سنة، مؤسسة البناء و أشغال الري، بني دواله ).

و مقال قال: " لقد تاجرت في ميدان أجهزة الهاتف ولوازمه لمدة 5 سنوات، وهذا مكنني من جمع بعض المال، لم يكن مبلغا كبيرا، ولكنه ساعدني بقدر قليل في خلق مؤسستي ". (المقال 1، 2، 46، سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، فريحة). و المقالان Iz و Ho كانا ينشطان في التجارة لمدة 3 سنوات في المواد الغذائية وقطع الغيار للسيارات.

ثمانية (8) من مقالينا قد عملوا في القطاع العمومي، حيث دفعهم نقص رأس المال المادي إلى العمل في هذا القطاع و بمجرد توفر هذا الأخير بالادخار من رواتبهم و الورث العائلي، أسرعوا إلى إنشاء مؤسساتهم التي كانت فكرة فيما سبق، فهم لم يستفيدوا ماديا فقط من عملهم، بل اكتسبوا معرفة تطبيقية، و شبكة علاقات التي من شأنها مساعدتهم في إنشاء مؤسساتهم حتى ولو كان ذلك في إطار رشوة، يمكن تبرير ذلك بأقوال مقالينا: " عملت كإطار سامي في الولاية لمدة 12 سنة وهذا ما مكنني من توفير المال والاستفادة من علاقاتي مع زملائي في العمل فهم لم يساعدوني بقدر ما ساعدتني عائلتي، ولكنهم في بعض الأحيان كانوا يقدمون لي معلومات ساهمت ولو بقليل في إنشاء مؤسستي، و في بعض الأحيان تكون هذه المساعدة بتبادل الخدمات مقابل: مبلغ مالي أو غذاء أو هدية ". (المقال Zi، 48، سنة، مؤسسة البناء وأشغال الري، بني دواله).

صرحت مُقابلة قائله: " عملت كعامله متعاقدة في مؤسسة عمومية لصناعة السترات الخاصة، لمدة 4 سنوات، وبعد انتهاء عقدي تركت المصنع لكي أسس ورشتي الخاصة، وذلك بعد توفير المال، وتعلمي أشياء جديدة كثيرة عن مهنة الخياطة لم أكن أعرفها من قبل، ساعدني كل هذا وشجعني على خلق مؤسستي ". (المقالة Gh، 40 سنة، ورشة الخياطة، مقلع).

أما المقالة ( Mz ) فقالت: " عملت في مصنع عمومي في مجال الخياطة، لمدة 5 سنوات كعامله متعددة الوظائف مكنني ذلك من إتقان كل مراحل عملية الإنتاج، ما

أكسبني خبرة ميدانية استفدت منها وشجعتني كثيرا لكي أنشأ مؤسستي". (المقابلة Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام).

عَمِلت المقابلة (Lo) في سلك التعليم كْمُسْتَخْلِفَة في الثانوية لمدة 3 سنوات والمقاول (Ag) عمل في نفس المجال لمدة سَنَتَيْن، أما بالنسبة لمقابلة أخرى فقالت: " عملت في المستشفى كمرضة لمدة 17 سنة، فَقَدت عملي لأسباب خاصة، سمح لي هذا العمل بتوفير بعض المال الذي لم يكن كافيا، ولولا المساهمة المادية لأخي لما أنشأت مؤسستي". (المقابلة Ma، 50 سنة، ورشة خياطة، عزازقة).

خَمسة من مقاولينا كانوا عُمالا في القطاع الخاص، و كان هدفهم هو جمع المال واكتساب المعارف التطبيقية، ونسج العلاقات التي قد تساعدهم في تحقيق مشروعهم، فيقول أحدهم في هذا السِّياق: " عَمِلت عند أخي في مؤسسة الأشغال العمومية تقريبا لمدة 6 سنوات، وهو الذي شجعتني على إنشاء مؤسستي بمساعدته من كل النواحي، و كذا ما اكتسبته من خبرة في مجال الأعمال ". (المقاول IL1، 31 سنة، مؤسسة نجارة الألمنيوم، بوغني).

و صرح آخر: " عَمِلت كْمُسَيِّر للعمال في مؤسسة خاصة للري لمدة 8 سنوات، ما سمح لي باكتساب مهارات العمل جيدا، و كسب المال الذي أضفته لما قَدَمته لي عائلتي من أجل تحقيق مشروع إنشاء مؤسستي". (المقاول Bo، 45 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، واضية).

وجدنا أربعة (4) مقاولين كانوا بطالين، حيث دفعت بهم البطالة إلى خلق مؤسساتهم، فالبطالة بالنسبة لهؤلاء كانت حافزا وليس عائقا.

وأخيرا يمكن القول بأن الوظيفة أو المهنة السابقة ساعدت مقاولينا على توفير المال، الذي، إن لم يكن كافيا، ولكنه كان ضروريا لخلق مؤسساتهم، حيث أن المساعدة المالية العائلية كانت دائما حاضرة ومهمة من أجل هذا الغرض، أضف إلى ذلك ما توفره من معارف تطبيقية شجّع هؤلاء على خوض مُغامرة الأعمال دون خوف ولا تردد، كما أنها

وقّرت في بعض الأحيان علاقات نسجها مقاولينا ساعدتهم ولو بمعلومة، أو حتى برشوة من أجل تسريع معالجة ملف إنشاء مؤسساتهم، و بالتالي الجزء الأول من فرضيتنا محقق.

لنرى الآن مدى تحقق الجزء الثاني منها، أي تأثير المحيط الاجتماعي الجغرافي على عملية خلق مؤسسات مقاولينا.

يُحدّد هذا المحيط الجغرافي والاجتماعي في أغلب الأحيان مجال نشاط المقاول، ونقصد بالمحيط الاجتماعي والجغرافي للمقاول: مكان ميلاده، و مكان عيشه، و مكان دراسته، وإقامة عائلته ورفاقه الذين يعتمد عليهم.

بدراستنا الميدانية هذه، لاحظنا أن كل مقاولينا مولودين في بلديات تابعة لولاية تيزي وزو ويعيشون حاليا فيها، وعلى السؤال: لماذا اخترت الاستثمار في تيزي وزو وليس في مكان آخر؟ فالإجابات مُنظمة في الجدول التالي:

جدول رقم 27: توزيع أفراد العينة حسب أسباب استثمارهم في تيزي وزو ، و ليس في مكان آخر

تكرار المواضيع	أسباب اختيار المقاول الاستثمار في تيزي وزو
22	مكان ميلاد و تواجد علاقاته، خاصة عائلته
9	تماسكه العاطفي إلى منطقتة و ولايته
4	المساهمة في تطوير ولايته بالاستثمار
*35	المجموع

\*المجموع تجاوز 22 لتعدد إجابات المقاولين على السؤال المطروح.

بالرجوع إلى الجدول السابق، نلاحظ أن السبب الرئيسي لاستثمار كل مقاولينا في تيزي وزو وليس في ولاية أخرى هو أن هذه الولاية تحوي مكان ميلاده، وتواجد علاقته، خاصة عائلته وذويه، وهذا بتكرار (22).

إن المنطقة التي وُلد وعاش فيها المقاول تتداول فيها السُّمعة الحسنة للجد، أو للأب، أو للعلم، أو حتى لأخوة هؤلاء المقاولين، حيث أن كل هؤلاء الذين كانوا تجارا أو مقاولين كبار عملوا بجد خلال مسيرتهم المهنية، إذ يَعرفهم مُعظم أفراد منطقتهم، فهم تركوا اسمهم في تاريخ التجارة أو الأعمال في المنطقة، وهذا الاسم سَهّل لمقاولينا عملية إنشاء مؤسساتهم، وجعلهم في غنى عن الذهاب إلى منطقة أخرى بعيدة أين لا يملكون مَنْ يَعرفهم، لا من قريب و لا من بعيد ، فيكون ذلك عبارة عن مغامرة تحتمل الريح أو خسارة لكل ما يملكون، وهذا ما لا يريده المقاولون، فهم يريدون أن يكونوا مُرتاحين و مُحاطين بمعارفهم خاصة أهلهم من أجل أن يقفوا إلى جانبهم كي ينجحوا .

و هذا ما نفهمه من أقوالهم التي كانت متشابهة، نذكر منها ما قاله أحدهم : "هنا وُلدت، وهنا توجد عائتي و معارفي، و في منطقتنا يَعرفنا الجميع. يعرفون جدّي التاجر، و الأب المقاول المعروف بسمعته الجيدة. فاسمي مرتبط بهؤلاء، لا يمكنني الذهاب إلى مكان آخر، لا أعرفه لأستثمر فيه فهذا خطر عَليّ. فحسب نظري يجب على المقاول أن يستثمر ويضمن نشاطه في منطقتة أولا، ثم بإمكانه الذهاب إلى مكان آخر، ولكن يبقى دائما ينشط في منطقتة. لذا يجب دائما أخذ الاحتياطات اللازمة و توخي الحذر، و ترك خطوة إلى الخلف قبل الانطلاق إلى الأمام، فعندي مثلا رفاقي استثمروا في منطقة عين تموشنت في الغرب، ولأسف خسروا كل شيء بعد تركهم العمل في ولايتنا". (المقاول Z، 53 سنة، مؤسسة البناء والترقية العقارية، عين الحمام).

وقال آخر: " في تيزي وزو أملك عائتي و معارفي، ولا يُمكنني أن أخاطر بعταدي ومالي بالذهاب إلى مكان آخر أين لا أعرف الكثير من الناس ". (المقاول Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام).

وأضاف آخر: " هنا قاعدة حياتي، عائلتي، معارفي وكذلك هنا عملي جدي التاجر المعروف، وأبي المقاول الذي تعلمت منه عن قرب أصول العمل المقاومتي، فكيف لي أن أذهب إلى مكان آخر أجعله؟". (المقاول Ha، 42 سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، عين الحمام).

وصرح آخر: " هنا أجد عائلتي ومعارفي، لا يمكنني العمل في مكان لا يعرفني ولا أعرف فيه أحد، فالطائر يجب عليه أن يملك أجنحة لكي يتمكن من الطيران". (المقاول Fa، 34 سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، ذراع الميزان).

أما المقاول (Ak) فقال: " نحن هنا منذ 15 عاما، بدأ جدي، ثم أبي، والآن أنا. فكيف لي أن أذهب إلى مكان آخر بعد كل هذه السنين، فهذه مخاطرة، كما أن أجدادي تركوا اسمهم في السوق في هذه المنطقة، وكذا العائلة، والمعارف والزبائن كلهم هنا". (المقاول Ak، 28 سنة، مؤسسة أشغال الري، إفرحونان).

أما السبب الثاني لاستثمار مقاولينا في ولاية تيزي وزو هو تماسكهم العاطفي بمنطقتهم وولائهم، ويصرحون بأن تيزي وزو تسري في عروقهم، ولا يمكنهم الذهاب بعيدا عنها، وهذا بتكرار (9)، وهذا يمكن تفسيره بأقوالهم التالية: " أنا مرتبط بمنطقتي وبولايتي وبجبالها، وبعائلتي، وتيزي وزو أرض الأجداد، وعين الحمام تسري في عروقي ولا يمكنني تركها ". (المقاول Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام).

وأضاف آخر: "أحب تيزي وزو، وخاصة إفرحونان، حيث فيها عائلتي، ومعارفي، وفيها وجدت فرصة العمل ". (المقاول Hm، 40 سنة، مؤسسة الأشغال العمومية، تيزي وزو).

وقالت أخرى " هنا تتواجد عائلتي التي ساعدتني ومازالت تساعدني، وكذا معارفي، وزبائني، وهنا أملك المرأب الذي ورثته عن أبي، والذي حولته إلى ورشة، كما أنني أحب منطقتي ولا يمكنني الرحيل عنها ". (المقاول Ma، 50 سنة، ورشة خياطة، عزازقة).

السبب الأخير الذي برّر به المقاولون استثمارهم في تيزي وزو، هو المساهمة في تطوير الولاية اقتصاديا، وهذا بتكرار (4)، فيقول أحدهم: " في تيزي وزو أجد عائلي و المعارف، كالمقاولين الذين تعرفت عليهم عندما كنت أدير مقهى الانترنت. فلقد تعلمت منهم الكثير لما كنت أجهّز لهم وثائقهم، كما أني أردت إنشاء مؤسستي هنا لكي أوظف شباب و أساهم في تنميتها اقتصاديا". (المقاول TA، 33 سنة، مؤسسة كهرباء عامة، أث واسيف).

وآخر قال: " كل ما أملكه، فهو من هنا، وأيضا أريد المساهمة الاقتصادية في تنمية ولايتي ". (المقاول Ki، 30 سنة، صنع الخبز والحلويات ، تيزي وزو).

وقال آخر: " هي ولايتي، وهنا أجد أقاربي ومعارفي، وأتمنى خدمتها، وتقديم مساهماتي لتنميتها". (المقاول BA، 40 سنة، مؤسسة البناء وأشغال الري "، عزازقة).

عندما يكون المقاول مُنحدر من منطقة فيكون بالتالي مرتبط إليها عاطفيا، هذا يعني مَوْلده، أراضي أجداده، عائلته، ومعارفه ورفاقه، وكل هذه العناصر ضرورية لكي يكتمل الرابط العاطفي إلى هذه المنطقة، فتكون له الرغبة في تطويرها اقتصاديا.

فإذن، ومن خلال التحليل السابق، فالمحيط الجغرافي والاجتماعي مُهم كثيرا للمقاول، يستمدّ منه كل ما يحتاجه حتى أنّه يحدّد مجال النشاط الذي سيستثمر فيه. واختيار الأنشطة التي سيستثمر فيها مقاولينا، لا يتم بطريقة عفوية، وإرادية، بل وفق شروط تفرضها في الحقيقة الدولة بسياساتها، والخاصية الجغرافية والمناخية والاقتصادية للمنطقة.

وعلى السؤال: ما هو النشاط الذي يزاول في مؤسستك؟ فالأجوبة مدونة في الجدول

التالي:

جدول رقم 28: توزيع أفراد العينة حسب نوعية نشاطهم .

تكرار المواضيع	نوعية نشاط المؤسسة
8	البناء و الأشغال العمومية و الطرقات
3	أشغال الري
3	الخطاطة
2	نجارة الألمنيوم
2	صناعة الخبز و الحلويات
1	الترصيص و التدفئة و الغاز
1	الكهرباء العامة
1	صنع خيوط الكهرباء و الهاتف
1	قتل الكسكسي باليد
22	المجموع

بالرجوع إلى معطيات الجدول رقم (28)، نلاحظ أن أغلبية مقاولينا ، أي ثمانية ( 8 ) منهم من أصل اثنين و عشرين ( 22 )، ينشطون في ميدان البناء و الأشغال العمومية و الطرقات، وهذا يمكن تفسيره من جهة بتشجيع الدولة للمقاولين، خاصة في إطار (ANSE)، للاستثمار في هذا المجال بالاستيراد المُفرط للمواد الأولية الخاصة به: كمواد البناء، والعتاد الثقيل المستعمل فيه كالآلات والشاحنات ... الخ، فهي خصصت

مبلغ 2.65 مليار دولار في سنة 2018 لاستيراد ما يحتاجه هذا القطاع (BTP)<sup>15</sup>، فهي ركزت على هذا النشاط، مُهملةً بذلك تشجيع الصناعة المحلية بوضع عراقيل أمام المقاولين للاستثمار في المجال الصناعي، لذلك لا نجد الكثير من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية باستثناء البعض منها المتمركزة في مقر الولاية و التي تنشط في معظمها في مجال الصناعة التحويلية، و من جهة أخرى، يمكن تفسير ذلك بأزمة السكن، التي تمر بها الولاية كغيرها من الولايات، و من أجل حلّها اقترحت الدولة مختلف السياسات في إطار انجاز المشاريع السكنية (السكن الاجتماعي التّساهمي، عدل... الخ)، و الهياكل القاعدية، و عليه نجد معظم المقاولين يتّجهون إلى الاستثمار في هذا المجال، كما أن بعض المناطق في ولاية الدراسة، مناخها و جغرافيتها، يفرضان على المقاول أن يستثمر فيها. و يمكننا إيجاد هذه التفسيرات لاحقا في أقوال مقاولينا عندما برروا سبب اختيارهم لنشاطهم.

تأتي في المرتبة الثانية الخياطة و أشغال الري ب 3 لكل نشاط، ثم نجارة الألمنيوم و صناعة الخبز و الحلويات بتكرار (2) لكل واحد.

في المرتبة الثالثة تأتي الميادين التالية بتكرار (1) لكل منها: الترخيص و التدفئة و الغاز، الكهرباء العامة، صنع خيوط الكهرباء و الهاتف، و قتل الكسكسي باليد.

على السؤال: لماذا اخترت الاستثمار في قطاع هذا النوع من الأنشطة؟ فالأجوبة مبيّنة في الجدول الموالي:

<sup>15</sup> MEBTOUL Abderrahmane, « L'économie algérienne risque gros » journal L'Expression, quotidien national Algérien d'information, N° 299220, du jeudi 15 Août 2019, p.9.

جدول رقم 29 : توزيع أفراد العينة حسب دوافع الاستثمار في نشاطهم .

تكرار المواضيع	دوافع اختيار مقاولينا لنشاطهم
12	نشاط مُتوارث عن العائلة فهناك خبرة فيه
9	نشاط سهل وينجح الاستثمار فيه
6	يحبه وكان حُلْمه منذ الصغر
2	مجال جديد للاستثمار و غير مستغل في المنطقة
29*	المجموع

\*المجموع تجاوز 22 لتعدد إجابات المقولين على السؤال المطروح.

من خلال الجدول رقم (29)، نلاحظ بأن معظم مقاولينا قد اختاروا الاستثمار في نشاط مؤسساتهم لأنه نشاط متوارث عن العائلة، و بالتالي هناك خبرة في الميدان، و عدم المخاطرة والخوض في الاستثمار في مجال آخر لا يعرفونه، و هذا بتكرار (12)، كما نفهم ذلك من خلال أقوالهم: " اخترت الاستثمار في هذا النشاط لأنه وراثته عن العائلة، بحيث بدأت العمل عند ابن عمي الذي أراد هو الآخر أن يواصل طريق أبيه الذي كان خياط الجلود، فاكسبت مهارة و معرفة تطبيقية في هذا المجال ، فما أريد إلا أن استثمر أنا الأخرى في ميدان الخياطة ". (المقولة Gh، 40 سنة، ورشة الخياطة، مقلع).

وقال آخر: " إنّه ميدان عائلي، و لقد دفعني عمّي المختص في هذا النشاط إلى متابعة تربيص عنده لكي أكتسب التجربة و المهارة اللازمة لخلق مؤسستي. أضف إلى ذلك أنّ نجارة الألمنيوم هو مجال نظيف لا رمل و لا اسمنت فيه، و العمل فيه

يجعلني أتقل، مما يُتيح لي فرصة اكتشاف أماكن و مهارات جديدة التي تمكنني من تطويره و الإبداع فيه". (المقاول IL1، 31 سنة، مؤسسة نجارة الألمنيوم، بوغني).

أضف مقاول آخر: " اخترت الاستثمار في هذا النشاط لأنه نشاط مُتوارث في عائلتنا، حيث كان عمي الأكبر من كبار المختصين في ميدان الترخيص بالمنطقة و في تيزي وزو بكاملها، فلقد علمني الكثير ". (المقاول HA، 46 سنة، مؤسسة الترخيص والتدفئة والغاز، تيزي وزو).

وقال آخر: " إنه نشاط عائلي، فكل إخوتي مختصون في مجال الكهرباء ". (المقاول TA، 33 سنة، مؤسسة كهرباء عامة، أث واسيف).

أما آخر فقال: " لم أختار هذا النشاط، بل هو الذي اختارني، فهو ميدان عمل عائلي وحب عليّ مواصلته بما أنني لم أجد عملا آخر". (المقاول Ki، 30 سنة، مخبرة، تيزي وزو).

و أضف مقاول آخر: " هو نشاط عائلي، حيث كان جدي خبازا، وأبي كذلك، ولقد عملت في هذا المجال وأصبحت أعرفه جيدا فاستثمرت فيه ". (المقاول Pb، 34 سنة، مؤسسة لصناعة الحلويات، تيزي راشد).

السبب الثاني لاختيار مقاولينا لنشاطهم هو حُكمهم بأنّه نشاط سهل و ناجح الاستثمار فيه خاصة بمنطقتهم، وهذا بتكرار (9)، وهؤلاء المقاولين اختاروا في معظمهم نشاط البناء والأشغال العمومية (BTP)، و حسب رأيهم فإن الدولة تشجع الاستثمار فيه لأنها تستورد الكثير من المواد الأولية المتعلقة بهذا المجال ، بالإضافة إلى أزمة السكن التي تتخبط فيها الولاية على غرار باقي ولايات الوطن، وهذا ما ذكرناه سابقا. كما أنهم يرون أنّ النشاط الذي اختاروه يتناسب مع المميزات المختلفة للمنطقة خاصة منها الاقتصادية والجغرافية والمناخية، وهذا يمكن تبرره بأقوالهم فيقول أحدهم : " اخترت هذا النشاط لأنه عائلي، فلقد ورثته عن أبي وإخوتي، كما أنني عملت لمدة طويلة مع المقاولين فاكسبت منهم الكثير، أضف إلى ذلك فإنه ميدان سهل الاستثمار فيه

مقارنةً مع باقي الأنشطة الأخرى، فالدولة تُشجع ذلك باستيراد مواد البناء لبناء السكنات المختلفة للقضاء على أزمة السكن التي زادت حدتها مع الانهيار الترابي لمدينتنا عين الحمام، والذي أخذ معه عمارات بكاملها، ومنطقتنا لا يصلح فيها استثمار آخر لأنها جبلية ويكون فصل الشتاء فيها صعبا جدا و ذلك بسبب تراكم الثلوج التي تعزل هذه المنطقة ". (المقاول Zi، 53 سنة، مؤسسة البناء والترقية العقارية، عين الحمام).

و يضيف آخر: " هو النشاط الوحيد للاستثمار المريح في المنطقة و في بلادنا" (المقاول BA، 40 سنة، مؤسسة البناء وأشغال الري، "، عزازقة).

وصرح آخر: " هو ميدان عائلي، أضف أنه الأنسب لنا، خاصة في منطقتنا الجبلية الوعرة عين الحمام، التي تمتاز بظروف مناخية صعبة خاصة في فصل الشتاء، إذ تُغلق الطرقات بالثلوج ما يجعل الاستثمار الصناعي صعبا و منعدما بسبب صعوبة تنقل البضائع و المواد الأولية". (المقاول Ha، 42 سنة، مؤسسة بناء و شق الطرقات، عين الحمام).

و أضاف مقاول آخر: " هو نشاط عائلي، إذ كان أبي ينشط فيه و أضف إلى ذلك أنّ هنالك بعض التسهيلات التي وضعتها الدولة للاستثمار في هذا المجال". (المقاول Hm، 40، مؤسسة الأشغال العمومية، تيزي وزو).

يتمثل السبب الثالث لاختيار مقاولينا لنشاطهم في حبهم لهذا النشاط، وكانوا يحلمون منذ الطفولة بأن يصيروا مقاولين فيه، وهذا بتكرار (6)، ونعلل ذلك بتصريحاتهم التالية: " استثمرت في هذا النشاط لأنني أحبه، وكان حلمي منذ الصغر ". (المقاول Mz، 50 سنة، ورشة الخياطة، عين الحمام).

"أحب هذا النشاط وأيضا هو تخصصي، وكنت أحلم دائما أن أصبح مقاولا مثل أبي". (المقاول Ak، 28 سنة، مؤسسة أشغال الري، إفرحونان).

" هو نشاط أتقنه منذ وقت طويل وأحبّه". (المقاول Ho، 45 سنة، مؤسسة البناء والأشغال العمومية، تيزي راشد).

والسبب الأخير لاختيار مقاولينا لنشاطهم هو أنه نشاط غير مستغل في المنطقة، واغتنموا الفرصة لكي يستثمروا فيه، وهذا بتكرار (2)، كما يتبين من أقوالهم التالية :

" هو ميدان خرج عن المألوف، وغير مُستغل، فالناس يبحثون عن كل ما تصنعه اليدين كالكسكي التقليدي، الذي زاد عليه الطلب في هذه الأيام مع عمل المرأة، وعدم قدرتها على فتله باليد في البيت، لضيق وقتها، كما أنه ميدان ورثته عن جدي وأمي، وأريد أن أتركه لهذا الجيل الذي، وللأسف الشديد، أصبح يُفَرط في ترك عاداته وتقاليده". (المقاول Lo، 40 سنة، مؤسسة فتل الكسكي باليد، ذراع الميزان).

" هو ميدان غير مُستغل في المنطقة، زيادةً على أنه جيّد وخارج عن العادة، وبالطبع مربح". (المقاول Ag، 52 سنة، مؤسسة صنع الخيوط الهاتفية والكهربائية، عين الحمام).

نفهم من التحليل السابق، بأن المقاول ليس معزولا عن محيطه، بل هو ابن بيئته، ومحيطه الاجتماعي والجغرافي اللذان ينتهي إليهما، فمن وسطه الاجتماعي و عبر تنشئته الاجتماعية يستمد منه مِيوله ورغباته، كحبه للعمل في نشاط معين، لأنه منذ الصغر، يرى فردا من العائلة يمارسه، أي أنه يأخذ من محيطه عناصر بناء شخصيته، كما ينسج فيه شبكة علاقاته الاجتماعية، أو رأس مال الاجتماعي. ففيه عائلته، معارفه، أشخاص ألف وجودها، ويتعلم ويكتسب منه معارفه التطبيقية لمهنته المستقبلية، فهذا المحيط يهيئه لكي يكون مقاولا، ويفرض عليه الاستثمار في النشاط الذي يتناسب مع خصائصه الاجتماعية والخصائص الاقتصادية والجغرافية، و حتى المناخية لمنطقته، و بالتالي يتحقق الجزء الثاني من فرضيتنا الفرعية الأخيرة، و على هذا الأساس ففرضيتنا الفرعية محققة بالكامل، أي أنّ المهنة السابقة، و المحيط الجغرافي و الاجتماعي للمقاولين في ولاية تيزي وزو، لهما تأثير على خلق مؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة .

### ثالثا: مناقشة نتائج الدراسة الميدانية

سنناقش من خلال هذا العنصر، نتائج دراستنا في ضوء الفرضيات أولا، ثم في ضوء الدراسات السابقة. ففي ضوء الدراسات النظرية، أو بالرجوع إلى الخلفيات النظرية لبحثنا هذا.

#### 1- مناقشة نتائج الدراسة في ضوء الفرضيات:

من خلال تحليل فرضيات بحثنا، توصلنا إلى أن الشبكة العلاقاتية للمقاولين تؤثر على عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة. و نقصد هنا بالشبكة العلاقاتية، الروابط الاجتماعية للمقاولين، منها القوية أو العميقة التي تتمثل في العائلة والأقارب، و الضعيفة أو السطحية المتمثلة في المعارف، الرفاق، وزملاء العمل أو الدراسة. و لكن الروابط التي تؤثر أكثر في هذه العملية هي الروابط القوية، أي أن عائلة و أقارب المقاولين هم الذين يساعدونهم أكثر في خلق مؤسساتهم.

و تتمثل العائلة في الجدّ أو الجدة، الأب أو الأم، العم أو العمّة، الخال أو الخالة، أو أبناءهم، الزوج أو الزوجة. أما بالنسبة لمساعدتهم فكانت مادية، علاقاتية، نفسية أو سيكولوجية بالتشجيع والتحفيز، و بتوفير المهارة أو المعرفة التطبيقية ( Savoir-faire ) اللازمة لإتقان مراحل نشاطهم الذي كان في أغلب الأحيان نشاطا عائليا.

إن أجداد و آباء هؤلاء المقاولين في الغالب كانوا في الماضي مقاولين أو تجارا، أو مهاجرين إلى فرنسا أين عملوا أو جُنّدوا في صفوف الجيش الفرنسي ضد النازية الألمانية خلال الحرب العالمية الثانية ( 1939 - 1945 م)، أو في حرب الهند الصينية (1945)، فأصبحت الآن زوجاتهم جدّات لهؤلاء المقاولين اللاتي يقبضن معاشات التقاعد أو علاوات بالعملة الصعبة (باليورو)، فساعدن بذلك أبناءهن أو أحفادهن المقاولين ماديا عن طريق الوراثة، وهذا ما سمح بتوفير المال اللازم لإنشاء مؤسساتهم .

كما عمل مقاولينا في التجارة كأجدادهم، فالمنطقة مشهورة و منذ القدم بهذا النشاط، كما عملوا أيضا في الوظيفي العمومي كإطارات سامية لعدة سنين، فوقروا ما استطاعوا من مال ، و لو كان بسيطا، ولكنه كان ضروريا من أجل خلق مؤسساتهم، فلقد أضيف إلى ما قدمته لهم عائلاتهم، وبالتالي لم يضطروا إلى اللجوء إلى قرض المال من البنك التي تمتاز كغيرها من المؤسسات العمومية الخدماتية الأخرى بإجراءاتها المعقدة و المماثلة في معالجة الملفات، أي بالبيروقراطية، أضف إلى ذلك إرجاع المال بفوائد كبيرة.

تجدر الإشارة إلى أن حتى المقاولين الذين تحصلوا على الدعم في إطار وكالات الدعم مثل (ANSEJ) أو (ANGEM) كانوا بحاجة إلى الدعم المادي من العائلة، و إلى المال الذي ادّخروه من أجل دفع المساهمة الشخصية<sup>16</sup> في المشروع والتي تتمثل في 1 % أو 2% في حالة القرض الثلاثي من خلال الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، ويمكن أن تصل هذه المساهمة إلى 71% أو إلى 72% في حالة القرض المختلط، أما بالنسبة للوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة (ANGEM)، فالمساهمة الشخصية<sup>17</sup> تتراوح بين 1% إلى 3%، و ذلك من أجل الحصول على الآلات و العتاد الذي يحتاجون إليه لإنشاء مؤسساتهم .

لقد ساهمت العائلة أيضا في توفير شبكة علاقات اجتماعية لمقاولينا، حيث أن أجداد وآباء هؤلاء كانوا في الغالب ( كما ذكرنا سالفًا) مقاولين أو تجارا أو متقاعدين في المهجر أو في الجزائر، في إطار الوظيفي العمومي حيث كانوا إطارات سامية فيه، مما سمح لهم بنسج شبكة علاقات اجتماعية لا بأس بها مع الإدارة، كما كتبوا أسماءهم بأحرف من ذهب في التاريخ التجاري و في عالم أعمال المنطقة، و تركوا بذلك سُمعة جيدة في السوق، فمجرد ذكر اسم الجدّ المقاول، أو التاجر، أو الإطار السامي السابق كرئيس بلدية أو المكلف بذلك في حالة غيابه أو عدم وجوده (DEC)، أو إطار في الولاية أو

<sup>16</sup> MAHMOUDI Mourad, Op cit. , p. 129.

<sup>17</sup> Ibid., p. 131.

حتى وزيراً، ستتيسر بذلك لهم المرور أينما أرادوا، فالناس سيعرفونهم من خلال أسماء هؤلاء السابق ذكرهم، و بالتالي سيُسهلون لهم التغلغل في الإدارة، و حل مشكل البيروقراطية الذي يُعرف به القطاع العمومي و الإدارة الجزائرية، المعيق لنشاط المقاولين .

لقد استفاد مقاولينا إذن ليس فقط من الدعم المادي، و العلاقاتي فحسب، وإنما أيضاً من مرور المعرفة التطبيقية من أجدادهم و آباءهم، أو فرد آخر من أفراد عائلتهم مثل العم، الخال ...، و ذلك بتلقينهم و تعليمهم مراحل نشاطهم، و الذي أصبح فيما بعد نشاط مؤسستهم، أي أنهم استثمروا في نفس مجال استثمار أفراد عائلتهم الذي تربوا عليه و حفظوا أصوله و مراحل له خلال تنشئتهم الاجتماعية في عائلتهم و ذلك منذ الصغر، الشيء الذي وُلد لديهم رغبةً في العمل في نفس مجال النشاط عند الكبر.

فإذن ساعدت عائلات المقاولين في حلّ المشاكل و الصعوبات التي صادفتهم خلال عملية خلق مؤسساتهم، و المتمثلة في أول الأمر في البيروقراطية التي لا تكاد تفارق الإدارة و المؤسسات العمومية بصفة عامة، و ذلك بمعارفها أي شبكة علاقاتها، و كان ذلك بتقديم رشوة [مال، أو هدايا أو عشاء أو قهوة أو تبادل خدمة بخدمة أخرى في إطار ما يسميه مارسل موس Don contre don : M. Mauss] ، أي الهبة و زدها، إذ أننا لا يمكننا تصور ظهور هذا القطاع الخاص بدون هذه الممارسة و ذلك وفق ما توصل إليه عالم الاجتماع الجزائري جيلالي ليابس.

أما بالنسبة للروابط الضعيفة للمقاولين أو بالأحرى أصدقاءهم، زملاء العمل، الجار، زميل الدراسة، فمساهمتهم كانت ضعيفة و نادرة مقارنة مع تلك المقدمة من طرف الروابط القوية أو العائلية. فقد ساعد بعض الأصدقاء بعضاً من مقاولينا بتقديم لهم معلومة بسيطة عن ملف إنشاء المؤسسة، و حركة هذا الأخير بحكم أنهم يعملون في الإدارة المعنية، و لكن هذه المساعدة تعتبر بسيطة جداً و ضعيفة مقارنة بتلك المقدمة من طرف عائلاتهم، كما يرى مقاولينا بأنه لا يمكننا تصور تقديم مساعدة مالية من

صديق في هذه الأيام، فإذا لم تُقدم من طرف العائلة، فعلى المقاول اللجوء إلى مصادر رسمية للقرض كالبنك. وأفراد عينتنا كما قلنا لم يلجئوا إليها، وذلك لتوفر المال المدّخر من طرفهم و الموروث عن العائلة، وقد يحدث أنّ أحد أفراد هذه الأخيرة يهدي المال، و في بعض الأحيان يقرض العم أو ابنه مثلا المال للمقاول بدون فوائد.

كما لا ننسى ذكر الدعم النفسي الذي تقدمه العائلة للمقاول، بتشجيعه و تحفيزه و دفعه إلى الأمام لتحقيق مشروع إنشاء مؤسسته. فالأب أو الجد بدعمهما المختلف وبنصائحهما القيمة، والأم أو الجدة بدعمها المعنوي أي بالدعاء له بالخير، فيجد المقاول نفسه مُرتوي بالعاطفة، و بالدعم النفسي، الشيء الذي يساعده على النجاح.

فالعائلة وأفرادها، أي ما يمثل الروابط القوية، هي التي تساعد أكثر المقاولين على خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة في منطقة تيزي وزو، فهي ومنطقة القبائل بكاملها تتصف بروح التضامن الاجتماعي وبتكريس قيم التعاون و المساعدة، و مازالت متمسكة بعاداتها وتقاليدها، ولا تترك أفرادها يحتاجون إلى أي شيء، إذ لا تسمح لهم بالذهاب إلى خارج المجال العائلي لطلب المساعدة، فهي تحتضن مشاريع مقاوليها و تُساندهم إلى غاية بلوغ أهدافهم.

نستنتج إذن أن العائلة لها دورا كبيرا في نجاح مقاولينا في إنشاء مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة، وهم ورثة في أغلب الأحيان، فمؤسساتهم عائلية، ويتميزون بوجود في عائلتهم لعادة تجارية قديمة و مقاولاتية التي تستمر إلى عدة أجيال، و الأبناء تأثروا بمحيطهم وأصبحوا متحمسين لمواصلة مسار أبيهم أو أقاربهم و السماح للنشاط العائلي بالاستمرار، و ما نسجه الأوائل منهم من علاقات و فرلهم الحماية عبر ما يسمى بالعامية بـ "المعرفة" أو "لكتاف" ( coup d'épaule ) أو أيضا لبيسطو (Piston)، و ما جمعه من أموال. وحتى سمعهم في السوق، يستفيد منه الأبناء و الأحفاد من أجل حلّ مشاكلهم و التمكن من تحقيق مشروعهم.

إن مساعدة العائلة لمقاولينا لا تقتصر فقط على التشجيع، الدعم النفسي والتحفيز، فهي تمتد إلى تمويله بالمال الذي جمّعه لسنوات، وتوفير العتاد اللازم لهم ، ليس هذا فحسب بل أيضا تضع تحت تصرفه شبكة علاقاتها التي نسجها أجدادهم أو آباءهم على مستوى السوق والتي تساعدهم كثيرا على نجاح مشروع إنشاء مؤسساتهم. وهذا يعود بالدرجة الأولى إلى خصائص منطقة القبائل و خاصة ولاية تيزي وزو الغنية بتقاليدها وأعرافها التي تُعزز التعاون المتبادل، و التضامن الاجتماعي و العائلي فيها قوي جدا<sup>18</sup>، ولهذا فالعائلة تضع كل ما يحتاجه مقاولينا تحت تصرفهم، و ذلك ما وضحته أقوالهم السابقة.

العائلة تعمل كبنية و تضع كل شيء مُشترك يتقاسمه أفرادها، ليس فقط الموارد المادية (المال والعتاد) بل أيضا شبكة من العلاقات الاجتماعية<sup>19</sup>، والمعرفة التطبيقية، وحتى أنها تُكوّن شخصية الفرد لكي يكون مقاولا ناجحا بتنشئته الاجتماعية في وسط المقولة.

أما بالنسبة للأصدقاء، فهم لا يساعدون هؤلاء المقاولين على خلق مؤسساتهم كما تساعدهم عائلاتهم، و بالتالي فالفرضيتان الفرعيتان المتعلقتان بالفرضية الرئيسية الأولى مُحققتان.

فيما يتعلق بالفرضية الأساسية الثانية فهي أيضا محققة، بحيث تساعد المواصفات المهنية والاجتماعية لمقاولينا في خلق مؤسساتهم. فمن خلال تحليلنا السابق لعناصر هذه الفرضية استنتجنا أن المستوى التعليمي و التكوين المهني ساعدا المقاولين على خلق مؤسساتهم.

يتمثل المستوى التعليمي للمقاول في شهادته العليا للذي درس في الجامعة، أو في مستواه الثانوي أو المتوسط، و حتى الابتدائي (النظام القديم CEP أي شهادة التعليم

<sup>18</sup>AKNINE SOUIDI Roza et ZIOUR Hocine, Op Cit, p.2.

<sup>19</sup>AIT SIDHOUM Houria, Op. Cit, p.93.

الابتدائي) للذين لم يواصلوا دراستهم. فكل مقالينا لهم مستوى تعليمي لا بأس به، من الابتدائي إلى الجامعي، وفي الغالب لهم مستوى متوسط فثانوي، ثم جامعي.

إنّ المستوى الابتدائي ولو كان بسيطاً و لكنّه، وكما وصفه بعض المقاولون، أحسن من المستوى الجامعي في الوقت الحالي، و سمح لهم فهم ما كُتب في مستندات ملفاتهم، و كتابة طلباتهم بدون أخطاء، و تطبيق مكتسباتهم اللغوية و الحسابة لحل مشكلاتهم اليومية، و خاصة تلك المتعلقة بخلق مؤسساتهم، كما يمكنهم تطوير كفاءاتهم في ميدانهم بالتكوين عن بعد عبر الانترنت، و سمح لهم المستوى المتوسط خاصة و الثانوي، بإنجاز تربيصات و تكوينات مهنية في ميدان أنشطة مؤسساتهم المستقبلية .

أما بالنسبة للمستويات العليا أي المقاولون ذوي الشهادات العليا و الجامعية ، تمكنوا من اكتساب كمّ هائل من المعارف النظرية خاصة، و التطبيقية في أغلب الأحيان في ميدان نشاط مؤسساتهم التي يريدون إنشائها، أو في ميدان التسيير، و هذا ما جعلهم يعرفون جيداً ميدان عملهم لأن معظمهم استثمروا في نفس مجال دراستهم العليا، و كما سمحت لهم هذه الدراسات بالفتح على العالم، و بالسفر إلى الخارج و التعرف على ثقافات و مهارات شعوب أخرى، و على كيفية انجاز النشاط الذي يودّون الاستثمار فيه على مستوى البلدان الأخرى، و الاستفادة من تجاربهم، و ذلك بحضور ملتقيات و مؤتمرات حول مجال نشاطهم .

التكوين المهني يتمثل في مختلف التكوينات و التربيصات المهنية التي قام بها المقاولون، فمعظمهم قد قاموا بهذا التكوين في ميدان يتطابق في أغلب الأحيان مع ميدان نشاط مؤسساتهم اللاتي يريدون خلقها، و يتمثل هؤلاء في المقاولين الذين يملكون المستوى الثانوي و المستوى المتوسط. و نفهم من ذلك أن هناك علاقة بين المستوى التعليمي و التكوين المهني لمقالينا، فالذين لهم مستوى جامعي لم يكونوا بحاجة إلى القيام بتكوين لأن معظمهم درسوا تخصص مؤسساتهم في الجامعة، أضف إلى ذلك المعرفة التطبيقية

التي مُرّرت إليهم من آبائهم أو حتى من أجدادهم الذين نقلوا إليهم نشاطهم منذ طفولتهم عبر عملية التنشئة الاجتماعية، لذلك استغنوا عن التكوين المهني.

أما بالنسبة للذين لم يُسعفهم الحظ في مواصلة دراساتهم، فوجدوا أنفسهم مجبرين على القيام بتربصات و تكوينات مهنية في نشاط مؤسساتهم اللاتي يريدون خلقها لمعرفة أكثر، ولنيل الشهادات الضرورية التي تُمكن البعض من الحصول على الدعم من الوكالات المخصصة لذلك، كما استفادوا أيضا من التكوين الميداني في هذا النشاط من طرف أفراد عائلتهم. لقد لاحظنا بأن أنشطة مقاولينا مائلة كثيرا إلى الجانب اليدوي أكثر من الجانب الصناعي كميدان البناء، الخياطة فتل الكسكسي، التريصيص، و حتى و لو استعملوا بعض الآلات البسيطة، إلا أنه لا نجد حضور نظام صناعي باتم معنى الكلمة.

فإذن المستوى التعليمي و التكوين المهني صفتان مهنيتان واجتماعيتان ساعدتا مقاولينا على خلق مؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة في ولاية تيزي وزو.

لقد سمح لنا تحليل أسئلة دليل مقابلتنا، المتعلقة بالجزء الثاني من الفرضية الأساسية الثانية، من الاستنتاج أن المهنة السابقة أي عملهم قبل أن يصبحوا مقاولين، و كذلك محيطهم الجغرافي و الاجتماعي لهما دورا كبيرا في خلق مؤسساتهم.

مارس أغلب مقاولينا نشاط التجارة التي ورثوها عن عائلاتهم، إذ أنّ منطقتهم معروفة و منذ القدم بهذا النشاط المتوارث منذ أجيال، ما سمح لهم بجمع رأس المال المادي الذي أضافوه إلى المساهمة العائلية لخلق مؤسساتهم، كما كانوا موظفين في القطاع العمومي، إذ دفعهم نقص رأس المال المادي في بداية مسيرتهم إلى العمل في المؤسسات العمومية سواء كانت خدماتية أو صناعية، و بمجرد توفّر المال بالادّخار من رواتبهم الذي أضافوه إلى حصتهم من الموروث العائلي، و بعد جمعه أسرعوا إلى تحقيق مشروعهم، فبذلك استفادوا من عملهم هذا ليس فقط ماديا، بل أيضا نسجوا شبكة علاقاتية ساعدتهم نوعا ما على الحصول على معلومات بسيطة عن ملفات خلق مؤسساتهم، و لو كان ذلك برشوة، غداء، أو تبادل هدايا مع معارفهم في القطاع

العمومي أو الإدارة، كما لا ننسى ذكر مساهمة العمل في القطاع العمومي، أو في القطاع الخاص في اكتساب معارف تطبيقية للذين عملوا سواء في مؤسسات الدولة، أو عند الخواص وذلك في نفس مجال نشاط مؤسساتهم .

و بالتالي نستنتج أن المهنة أو الوظيفة السابقة لمقاولينا ساعدتهم في توفير المال الذي كان ضروريا لإضافته لحصتهم من الورث العائلي، فالعائلة لا يمكن الاستغناء عنها خلال عملية خلق المؤسسة، كما وفرت لهم معارف تطبيقية التي شجعتهم في مباشرة العمل كمقاولين. أضف إلى ذلك العلاقات الاجتماعية التي نسجها هؤلاء المقاولون في عملهم السابق، و التي ساعدتهم بمعلومة، نصيحة، أو حتى بطريقة غير قانونية بهدف محاولة تعجيل معالجة الملف، ولكن تبقى هذه المساعدة دائما متواضعة جدا مقارنة بما قدمه أفراد العائلة.

بالنسبة للمحيط الجغرافي أو الاجتماعي والمتمثل في مكان ميلادهم ( القرية، البلدية، الولاية بصفة عامة)، و مكان عيشهم، و المكان أين درسوا فيه، و أين تقيم عائلتهم ، ورفاقهم الذين يعتمدون عليهم)، فتوصلنا بالرجوع إلى تحليل الفرع الثاني من الفرضية الأساسية الثانية، إلى أنّ معظمهم وُلدوا في المنطقة، ولم يريدوا أن يذهبوا بعيدا عنها، فهم مرتبطون إليها عاطفيا، ففيها يتواجد الأجداد، العائلة، الأقارب و الرفاق، أو حتى المعارف، كما يملكون الرغبة القوية في تطويرها اقتصاديا، و بالتالي الاستثمار فيها وليس في غيرها من المناطق .

إن اختيار المقاول لنشاط مؤسسته لا يأتي صدفةً، بل يُبنى وفق سياسات الدولة التي تشجع نشاطا دون آخر، ومن الخاصية الجغرافية و المناخية، أو الاقتصادية للمنطقة كنشاط البناء و الأشغال العمومية. فالدولة تحفّز المقاولين على الاستثمار في هذا المجال بالاستيراد المفرط لمواد البناء، و بالتالي تهميش الاستثمار الصناعي و الإنتاجي، أضف إلى ذلك أزمة السكن التي تجعل الاستثمار مثمر في هذا المجال عن طريق انجاز مختلف أنواع المشاريع السكّنية، كما أنه و في بعض المناطق الجبلية لا يمكننا تصور مثلا

الاستثمار الصناعي الإنتاجي فيها، فالمواد الأولية و المصنعة يصعب جدا نقلها خاصة في فصل الشتاء الذي يأتي بثلوج تسدّ الطرقات و تعرقل عملية التنقل، فيكون بذلك مجال البناء والأشغال العمومية و الطرقات النشاط الأنسب و الناجح في مثل هذه المناطق .

كما نجد أن المقاولين في أغلب الأحيان قد ورثوا نشاطهم عن عائلتهم (جد، أب، عم، خال...الخ)، حيث تربوا عليه و تعلموه منذ الصغر، فقررروا في النهاية الاستثمار فيه.

المقاول إذن كغيره من الناس ليس منعزلا، بل هو ابن بيئته و محيطه الجغرافي والاجتماعي اللذان ينتهي إليهما، فمنها، و عبر عملية تنشئته الاجتماعية، يكتسب هويته وعناصر شخصيته، كاختياراته ورغباته في العمل والاجتهاد، و الكدّ في نشاط كان أحد أفراد العائلة يمارسونه منذ زمن، فتعلموه منذ الصغر و تربوا عليه، و عندما كبروا أرادوا الاستثمار فيه، أي أن هذا المحيط يهيئهم لكي يكونوا مقاولين في المستقبل في نفس مجال نشاط عائلته، فالاستثمار في مجال معين تُمليه عليه عائلته بالوراثة، أو الخاصية الجغرافية و المناخية لمنطقته، كما تتواجد في الوسط الاجتماعي شبكة علاقاته التي تتكون من عائلته، أقاربه، وذويه الذين يساعدونه من كل النواحي في تحقيق هدفه.

نخلص إذن إلى صحة فرضيتنا التي تقترح أن المهنة السابقة و المحيط الجغرافي والاجتماعي صفات مهنية و اجتماعية ساعدت مقاولينا على خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة.

## 2- مناقشة النتائج في ضوء الدراسات السابقة:

بالرجوع إلى الدراسات السابقة و مقارنة نتائجها بتلك التي توصلنا إليها، نجد بأن هناك التي تتناسب مع نتائجنا، وهناك التي لا تتناسب معها.

بدءا بالدراسة الرائدة التي قام بها عالم الاجتماع مارك غرانوفيتتر (Mark Granovetter)، والتي تُعتبر في نفس الوقت دراسة سابقة، و دعامة نظرية مرجعية

لبحثنا الحالي، فنجد فرضيته قد نُقلت من طرف هيلس (Hills) و آل (Al) من وسط سوق العمل (البحث عن وظيفة) إلى الوسط المقاولاتي وخلق المؤسسات، ولكن نظريته حول قوة وشدة الروابط الضعيفة في التأثير على الظاهرة الاقتصادية كإيجاد وظيفة، لا تتوافق مع نتائج دراستنا التي تُبين عكس هذه النتيجة، أي أن الظاهرة المدروسة و التي تتمثل في عملية خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة تُؤثر عليها شبكة العلاقات من روابط قوية الشدة أو الروابط العائلية، و يتلقى المقاول المساعدة خلال هذه العملية من عائلته، وليس من روابطه الضعيفة أو من معارفه.

كما تتناسب هذه النتيجة مع ما توصل إليه عالم الاجتماع التونسي أمين شيلي "Amine Chelly"، الذي بيّن من خلال دراسته بأن الروابط القوية، أي العائلية هي التي تساعد المقاولين التونسيين على التّعرف على فرص المقاولّة، عن طريق حصولهم على المعلومة الإستراتيجية من أوساطهم العائلية، وهذه النتيجة سواء في تونس أو في تيزي وزو ليست بالمفاجئة، نظرا للخاصية الثقافية التونسية والأمازيغية اللتان تُوليان مكانة هامة للعائلة وروابطها.

فنتائج أمين شيلي لا تتوافق مع نتائج أطروحة مارك غرانوفيتز حول قوة الروابط الضعيفة ولا مع أطروحة هيلس و آل، وإنما قلبت فرضية غرانوفيتز في المقاولّة (كما فعلت نتائج دراستنا هذه)، وبالتالي نتائج شيلي تتوافق مع نتائج دراستنا بحكم أن العائلة هي مصدر استثمار مقاولينا.

يمكننا أيضا القول أن نتائج دراسة جون كلود تادي (Jean Claude TADDEI) تتجه في نفس اتجاه نتائج بحثنا، لأنها تبين أهمية شبكة العلاقات بصفة عامة، ورأس المال الاجتماعي في خلق المؤسسات.

أما بالنسبة لدراسة عز الدين تونس و أصالة خليل عسالة (2007)، فتُبين العلاقة الموجودة بين المقاولّة و الثقافة، أي أن هناك عناصر ثقافية تُؤثر، وبشكل كبير، على شخص ما كي يصبح مقاولا، وهذا ما لاحظناه في دراستنا الميدانية من خلال ثقافة

مقاولينا التي تظهر في تكريس قيم التضامن الاجتماعي و التعاون، و ذلك في الارتباط و الشّد العائلي الكبيرين، فوصل الأمر ببعض مقاولينا إلى القول بأنه عار و عيب على أفراد العائلة ترك مقاولهم يلجأ إلى طلب المساعدة و الدعم خارج النطاق العائلي، فمن واجبها أن تحتضن مشاريعه، فكل هذا ينبع من عمق الثقافة الأمازيغية التي تضع مركز اهتمامها هو العائلة، والالتحام حولها و عدم تركها تتفكك أو تتشتت. نفهم من ذلك أن العائلة تلعب دورا هاما في الرغبة و إمكانية الإنشاء.

كما تصُب نتائج هذه الدراسة التي قام بها عز الدين تونس سنة 2007 رُفقة خليل عسّالة، في استنتاج دراسات جيلي آن و قدرتي مسعد 2003، التي تتوافق نتائجها مع بعض نتائج بحثنا، حيث توصلت كل هذه الدراسات إلى أن العائلة تلعب دورا كبيرا في عملية إنشاء المؤسسة، و تكون هذه العملية كاستجابة لحاجة المقاول لخلق وظيفته الخاصة رغبة منه لتكملة نقص، أو بحثا منه عن الاستقلالية.

يمكننا القول عن نتائج دراسة م. أو سالم بأنها ساعدتنا على تصنيف مقاولينا، و بالتالي يمكننا استنتاج التصنيف التالي:

- المقاول الذي انحدر من الوسط التجاري: وهو الذي استثمر رأس مال جمعه من نشاط التجارة.
- المقاول الوريث: و هو الذي ورث رأس مال مادي (مال، عتاد)، أو علاقاتي، أو حتى معرفي تطبيقي عن عائلته.
- المقاول بتقدير مواقع الإدارة العامة: هو المقاول الذي قام بإنشاء نشاطه الخاص بمجرد تركه لمنصب عمله في الإدارة العامة، وهو يملك رأس مال العلاقات الخاص به، الذي يسمح له بالاستفادة من تسهيلات مختلفة.
- المقاول بتقدير رأس مال الكفاءات: هو حصيلة تسريحات المغادرة الطّوعية أو الإجبارية، أو التقاعد المبكر التي حصلت خلال التسعينات.

➤ المقاول العامل: هو المقاول الذي عمل عند الخواص، و بعد جمعه للمال خلق مؤسسته.

لوحظ من خلال دراستنا بأن المقاول يمكن أن يجمع بين صنفين من الأصناف المقترحة سلفا كالمقاول التاجر و الوريث، الذي أنشأ مؤسسته برأس مال تحصل عليه من التجارة ومن الوراثة.

معظم نتائج دراسة محمد مدوي تتوافق مع نتائج بحثنا، خاصة تلك المتعلقة بروح التعاون والتضامن العائلي للمقاول في منطقة القبائل، و أهمية الروابط القوية و العائلية في النشاط المقاولاتي، و الدعم المادي له. فإنشاء المؤسسة قضية عائلية بحتة سواء أنشئت داخل أو خارج الوطن. كما استنتجنا بأن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أنشأها مقاولينا هي مصغرة أكثر مما هي صغيرة، و هي عائلية، و تنشط جزئيا خارج النطاق الرسمي (التصريح الجزئي)، و هذا يتوافق مع ما توصل إليه محمد مدوي وأحمد بويعقوب في دراستهما .

### 3- مناقشة النتائج في ضوء الخلفية النظرية للدراسة:

مبدئيا يمكن تصنيف بحثنا في مجال علم الاجتماع الاقتصادي، الذي يركز على فكرة وجود علاقة بين علم الاقتصاد و علم الاجتماع، أي أن هنالك رابط بين الظواهر الاقتصادية مثل خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و الظواهر الاجتماعية كشبكة علاقات المقاولين. فليشرح ظاهرة اقتصادية ما، ينبغي تفسيرها سوسيولوجيا من أجل شرحها الكامل .

و لقد تطرقنا إلى هذه الفكرة في الجزء النظري من بحثنا مع زواد علم الاجتماع الاقتصادي الكلاسيكيين أمثال ماكس فيبير ( تفسير الظاهرة الرأسمالية بالعبقيدة الكالفينية) ، و دور كايم ( تحليله للرابط الاجتماعي عن طريق نوعين من التضامن : العضوي و الميكانيكي)، و جورج سيمل ( نظرية الأشكال الاجتماعية)، و كارل بوليني (هو صاحب فكرة حصر " Encastrement" النشاط الاقتصادي البدائي في المجتمع)، و

خاصة مارسال موس بنظريته المتعلقة بالهبة وردّ الهبة، والتي تتمثل في الأخذ و العطاء في مجال تبادل المنافع بين طرفين، أو شخصين، ما يسميه " Don contre don " .

و يظهر ذلك في نتائج بحثنا، و خاصة تلك المتعلقة بقضية استمرارية شهرة اسم العائلة في السوق، فأفراد العائلة ساعدوا المقاولين على خلق مؤسساتهم بكل ما يملكون وما يستطيعون، و بالمقابل واصل هؤلاء مسيرة الأجداد و الآباء، و رفعوا راية اسم العائلة عاليا في مجال المقاوله و الأعمال، ما يجعلنا نفهم أن هناك أخذ و عطاء بين العائلة و المقاول .

كما التّمسنا هذه النتيجة في قضية الرشوة ، سواء إذا قَدّمها أحد أفراد عائلة المقاول لجهة ما لمساعدة المقاول، أو قَدّمها المقاول نفسه لشخص ما، أو لمصلحة، أو لإدارة ما، أو لمقاول آخر مثله، و هذا من أجل الحصول على خدمة، أو معلومة لخلق مؤسسته، فهو يأخذ خدمة و يعطي أخرى من أجل تحقيق هدفه و المتمثل في خلق مؤسسته. كما نستنتج هنا أيضا تطابق ما تقدّمنا به مع ما توصل إليه عالم الاجتماع الجزائري جيلالي ليابس في تحليلاته الكثيرة حول ظهور و تطور القطاع الخاص في الجزائر، الذي لا يخلو حسب نظره من ممارسات التّحايّل، التّلاعب و الجهوية، و خاصة ممارسة الرشوة. فلا تختلف نتائج دراستنا عن هذه النتيجة التي توصل إليها هذا العالم.

تجدد الإشارة إلى أن بحثنا في الحقيقة ينتمي نظريا إلى علم الاجتماع الاقتصادي البنيوي الجديد (La sociologie économique contemporaine structurale)، الذي يركز على فكرة جوهرية، ألا و هي الحصر (Embeddness)، أي حصر الاقتصاد أو الظواهر الاقتصادية في المجتمع وكذا في شبكة العلاقات الاجتماعية. وهذا حسب أحد رواد ومؤسسي هذا العلم مارك غرانوفيتز (Mark Granovetter). فيرى عالم الاجتماع الأمريكي هذا و الآخرون أمثال فيليب ستاينر (P. Steiner)، وبيير ماركلي (P. Merklé) و ميشال غروست (M. Grossetti)، أنه لا يمكن تفسير الظواهر الاقتصادية إلا بالعودة إلى شبكة العلاقات الاجتماعية التي تُحددها و تؤثر عليها، فالبنية الاجتماعية كأكسجين

الفعل الاقتصادي، وهي إحدى النتائج الجوهرية التي توصل إليها بحثنا، لأن ظاهرة خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مَحْصُورَةٌ في المجتمع أي في شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول، لأنّ هذا الأخير ينسج شبكة علاقاته في بداية الأمر، لتصبح مُحددة لما يقوم به، والتي سوف تؤثر على تصرفاته، وهذا ما يسمى بالتحليل العلاقتي.

نستنتج إذن، بأن النتيجة العامة للبحث هو حصر الظاهرة الاقتصادية: خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شبكة العلاقات الاجتماعية التي تخضع لهذا التحليل، فتتطابق نتائج بحثنا مع نتائج مارك غرانوفيتز و جيمس كولمان، إذ يتوافق العالمان بخصوص الأداء الاقتصادي للترابط الاجتماعي وللوسائل التي تجعل الأشخاص الذين لديهم أصول اجتماعية أفضل حالا من الناحية المادية مقارنة بالذين يفتقرون إلى ذلك، كما يرى كولمان بأن العلاقات هو استثمار بالنسبة للمقاول، إذ يستمد منها موارده المختلفة.

ولكن يجب الإشارة إلى أن نتائج بحثنا تتعارض مع نتائج مارك غرانوفيتز و بُرت عندما يتعلق الأمر بنوعية الروابط الاجتماعية التي تؤثر أكثر على النشاط الاقتصادي، فهما يركزان على الروابط الضعيفة الشدّة أو على الثقوب البنيوية في تحديد الفعل الاقتصادي (إيجاد وظيفة أو خلق مؤسسة)، على عكس ما توصلنا إليه في نتائج بحثنا حول الدور الفعال للروابط القوية، والعائلية للمقاولين في خلق مؤسساتهم، فالعائلة هي التي تساعد و تُساند مقاول تيزي وزو في عملية خلق مؤسسته، و في مسيرته المقاولتية.

فكما رأينا في تحليلنا السابق بأن العائلة هي الأساس في النشاط الاقتصادي، فهي تساعد المقاول سواء ماديا، بالمال أو بالعتاد، أو أيضا بقطعة أرض (مكان العمل)، أو نفسيا، بنصيحة أو تشجيع أو تحفيز. فهي تحتضن مشروعه من كل النواحي، وهذه النتيجة لا تختلف عن تلك التي توصل إليها أمين شيلي في المجال التونسي، وتلك التي توصل إليها جيلالي ليايس الذي أظهر أن العائلة والعلاقات الاجتماعية هي مهمة جدا في

نجاح فعل المقاول في بلادنا، ويرى أن المقاول الجزائري ليس على صورة شومبيتر (Schumpeter)، ولكنه يُدين لوجوده لعائلته، أي هو موجود بفضلها و التي يُعرفها جيلالي ليابس<sup>20</sup> كمجموعة اجتماعية تربط أفرادها علاقات تقارب، و يتشارك هؤلاء الأفراد في ممتلكات معنوية كالذرية، و الولاء و الاسم، و أخرى مادية كالأرض و المال و العتاد و الورث، كما يتشاركون في مشروع (كخلق مؤسسة)، الذي يسمح لهم بالعمل كفرد واحد و اتخاذ استراتيجيات من أجل تحقيق نجاحه، و ذلك باستغلال ليس فقط الموارد المادية بل أيضا شبكة العلاقات الاجتماعية.

إن مقاولينا لا يلجئون إلى المصادر الرسمية، و الغريبة عن المحيط العائلي، كالبنك لاستعارة المال، بل إلى عائلاتهم، و هذا ينطبق مع وصف عالم الاجتماع الفرنسي بيير بورديو (1958-1977)

لا تختلف أيضا نتائجنا عن نتائج محمد مدوي M. Madoui في دراسته حول المقاول الجزائري، في داخل أو خارج الوطن أي في المهجر. ولقد ركّز كثيرا على المقاول في منطقة القبائل، التي تضع في مركز اهتماماتها العائلة، و هذا بسبب قيم التضامن الاجتماعي التي تظهر بشدة في هذه المنطقة، إذ يتلاحم أفراد العائلة مع بعضهم البعض، ولا تترك العائلة أفرادها وحدهم في مواجهتهم لتجارب الحياة، فتساعدهم و تعمل على راحتهم.

على عكس ما يسود في المجتمعات الغربية، التي تمتاز بطابعها الفردي "L'individualisme"، فالمجتمع الذي ينتمي إليه أفراد عينتنا (المجتمع الأمازيغي) يؤثر على ما يقوم به مقاوليه، و هذه النتيجة يمكن تصنيفها نسبيا في المجال الشمولي "Holisme" أي نتائج عالم الاجتماع الفرنسي دور كايم، الذي يرى بأن المجتمع يُحدّد الفرد، و إذا تكلم فإن المجتمع هو من يتكلم، و لكن لا ننسى الحرية النسبية للفرد في نسج شبكة علاقاته، و التي تلعب دورا هاما فيما بعد في خلق نشاطه الاقتصادي و

<sup>20</sup>AIT SIDHOUM Houria, ouverture économique et dynamique entrepreneuriale, Essai de modélisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprises dans la wilaya de Béjaia, Op cit . , p.93.

المتمثل في إنشاء مؤسسته الاقتصادية، وكل هذا يتطابق مع أساسيات علم الاجتماع الاقتصادي البنوي الجديد، الذي يقع بين الشمولية و الفردانية، حيث أن الفرد حرّ في أول الأمر في نسج شبكة علاقاته لتُمارس عليه هذه الأخيرة فيما بعد نوعاً من القهر.

تختلف نتائج بحثنا هذا مع ما توصل إليه هيلس و آل اللذان نقلنا نظرية مارك غرانوفيتز من مجال بحث عن وظيفة، أي من سوق العمل إلى مجال المقابلة (خلق المؤسسات الاقتصادية)، حيث أنهما، ومثل مارك غرانوفيتز، توصلا إلى قوة الروابط الضعيفة في تأثيرها على الفعل الاقتصادي، عكس ما توصلنا إليه، فالروابط القوية أو العائلية هي التي تحدد عملية خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في منطقة القبائل الكبرى " تيزي وزو".

وبشكل عام يُمكننا القول أن نتائج بحثنا تتطابق مع مصطلح رأس المال الاجتماعي الذي تحدث عنه عالم الاجتماع المعاصر بيير بورديو "Pierre Bourdieu"، فهو لا يتكلم عن شبكة العلاقات الاجتماعية كما تكلم عنها مارك غرانوفيتز، ولكنه تحدث عن رأس المال الاجتماعي الذي يتمثل في مجموعة من علاقات المقاول التي تُمرر إليه مجموعة من الموارد، وبالتالي تساعده على تحقيق مشروعه. فمعظم مقاولينا قد صرحوا بتجنيد إخوتهم أو في بعض الأحيان أخواتهم أو أزواجهم في خلق و تسيير مؤسساتهم خاصة في حالة تطابق تكوينهم الجامعي أو المهني مع احتياجات مؤسساتهم، ما يمكن دمجهم في إطار ما يسميه بورديو ب "رأس المال الاجتماعي" للمقاولين.

فالعائلة تُمرر للمقاول، و بواسطة الوراثة، رأس مال مادي (مال، عتاد، أرض) الذي جمّعه من المقابلة، أو من التجارة خاصة، التي تشتهر بها منطقتهم<sup>21</sup>، و رأس مال اجتماعي (شبكة العلاقات الاجتماعية العائلية)، و رأس مال رمزي الذي يتمثل في سُمعة

<sup>21</sup> تنطبق هذه النتيجة مع تلك التي توصل إليها جيلالي ليابس حول تمويل القطاع الخاص من طرف التجارة من أجل ذلك أنظر: LIABES Djilali, « Le secteur privé (industriel), base économique d'une bourgeoisie », Op. cit. , pp (15-16).

العائلة التي تركها الأوائل على مستوى السوق، و التي ورثها ذلك المقاول، و أخيرا يمكن إضافة رأس المال المعرفي و المتمثل في المعرفة التطبيقية التي يرثها هي الأخرى من أفراد عائلته، بحيث تُرى العائلة فردا لكي يُصبح مقاولا عبر عملية تنشئة الاجتماعية في وسط يتميز بالأعمال و المقاول. ستسمح له هذه العملية بتكوين شخصيته و ذلك بأخذ عناصر بناء هويته من محيطه و بالتالي سيكوّن روابط و طيدة مع أفراد وسطه، ما يُسهّل اكتساب الشخص لمعارفهم و كيفية تفكيرهم و تقليد تصرفاتهم، و هذا ما يتطابق مع تحليلات عالم الاجتماع الفرنسي كلود دُبار ( Claude Dubar )<sup>22</sup> حول دور الهوية في بناء الرابط الاجتماعي.

المواصفات الاجتماعية و المهنية لمقاولينا ساعدتهم كثيرا على خلق مؤسساتهم، نذكر منها تكوينهم المهني المرتبط بمستواهم التعليمي، كما ساهمت وظيفتهم السابقة و محيطهم الاجتماعي و الجغرافي في تحقيق مشروعهم. يرى ر. أكنين ( R. Aknine )<sup>23</sup> بأن المستوى التعليمي في الأدب الاقتصادي قد أُعتبر كعامل أساسي للمقاول و النجاح فيها، و هذا ما توصلنا إليه من خلال دراستنا هذه.

و فيما يخص المواصفات الشخصية للمقاولين المعنيين بالدراسة، فيمكننا القول بأن معظمهم شباب و جُدد تتراوح أعمارهم بين 28 و 55 سنة و من جنس الذكور، (إنهم في الغالب رجال)، و قلة العُنصر النسوي، و هذا راجع إلى أن المجتمع الجزائري في عاداته و تقاليده ذكوري، يتحكم و يُسيطر في أسرهِ الذَّكر، فقراراته لا تُناقش. كما أنه يُعرف بالقوة و الهيبة، و الوَقار، فتُسند إليه مُهمة القيادة، و القيام بأنشطة عُرفت اجتماعيا بالذُّكرية، كمعظم الأنشطة التي يقوم بها مقاولينا مثل البناء و الأشغال العمومية<sup>24</sup>، أعمال الري، الطرقات، الترصيص و الغاز، و نجارة الألمنيوم ... الخ، و التي تتطلب جهدا عضليا، و حُضورا دائما في ميدان العمل إلى ساعات متأخرة من الليل. و هذا لا يناسب

<sup>22</sup> BERNOUX Philippe, Op cit., pp( 182- 188).

<sup>23</sup> AKNINE SOUIDI Rosa et ZIOUR Hocine, Op.cit., pp (6-7).

<sup>24</sup> معظم الدراسات بينت نتائجها أن نشاط البناء و الأشغال العمومية BTP هو القطاع الأكثر استثمارا من طرف المقاولين.

المرأة في مجتمعنا الذي يمتاز بالتَّحفظ، و ربط هذه الأخيرة بالبيت للعناية بزوجها و أولادها، أما عملها فهو في المرتبة الثانية بعد أسرتها و واجباتها المنزلية الروتينية. ما يتناسب مع ما توصل إليه عالم الاجتماع الفرنسي بيير بورديو حول سيطرة الذَّكر في المجتمع الجزائري عامة و المجتمع القبائلي خاصة ما يسميه هُو بـ " السَّيطرة الذكورية" (La domination masculine).

ولكن في الوقت الحالي تغيّرت بعض الأمور بالنسبة للمرأة، فأصبحت تعمل و تخرج و تواصل دراستها، و تأخذ القرار و تنشأ مؤسستها الاقتصادية، و لكن حُريتها تبقى محدودة، إذ أنها ليس بإمكانها العمل في كل المجالات و في كل الأوقات، فهناك أوقات لا تستطيع فيها المرأة الخروج مثلا في الليل إلا برفقة أحد أقربائها الرجال، أو لأنها في عطلة الأمومة، و هذا يعيق مجال الأعمال و المقابلة اللذان يتطلبان حضورا دائما و متابعة العمل باستمرار. أضف إلى ذلك أنها لا يمكنها العمل في كل المجالات، فهناك ميادين خاصة بها هيأها لها المجتمع كما لاحظنا من خلال دراستنا الميدانية كالخياطة، و فتل الكسكسي، و تتمثل في أنشطة مُمتدة من البيت إلى السوق، فكأن المرأة تُواصل في المؤسسة التي أنشأتها نفس الأعمال المعتادة التي تمارسها في المنزل .

فالمرأة المقابلة تُعاني من نظرة المجتمع لها الذي يُحدّد لها مجالات العمل، و هذا بالرغم من التطورات التي حصلت في المجتمع كتعديل قانون الأسرة. و لكن يبقى المجتمع و ثقافته بصفة عامة، و تنشئتها الاجتماعية بصفة خاصة، يَجعلانها تكون بنتا صالحة تصون أسرتها و عرضها قبل كل شيء، و تبتعد عن كل ما قد يُشكّل خطرا على ذلك، و حتى لو كان ذلك على حساب تحقيق طموحها و أحلامها.

ولقد توصلنا إلى تصنيف هؤلاء المقاولين إلى أصناف مشابهة للتصنيفات التي استخرجوها كل من محمد مدوي، و أسالم، كالمقاول التاجر، الوريث، المنحدر من الإدارة العامة، العامل في القطاع الخاص. دفعتهم البطالة، و حُهم للمنطقة و السَّعي لازدهارها، و تطويرها إلى الاستثمار فيها و خلق مؤسسات من النوع العائلي، مصغرة

"Micro entreprise" و صغيرة " Petite entreprise " في معظمها، و لم تُصرح بكل عمالها، و هذا لثقل الإجراءات البيروقراطية، و المساهمات و الضرائب، التي تجعل المقاول لا يستطيع تَحْمَلها و في بعض الأحيان يتهرب منها بطريقة أو بأخرى، لذلك نجد معظم هؤلاء المقاولين ينشطون جزئيا في مجال غير رسمي (informel) الذي يُعفيهم من هذه الأعباء المالية و البيروقراطية، وهذا يتطابق مع الدراسات التي قام بها أحمد بويعقوب حول المؤسسة و القطاع الخاص الجزائري.

### نتائج الدراسة

ما يسجل من خلال دراستنا هذه، أن النشاط الاقتصادي لمقاولينا المتمثل في خلق مؤسسات صغيرة و متوسطة محصور (EMBEDDED) في شبكة علاقاتهم المتكونة أساسا من روابطهم القوية الشدة، و نفهم من ذلك أن شبكة الروابط القوية للمقاولين الشباب لولاية تيزي وزو، تلعب دورا كبيرا في خلق مؤسساتهم الاقتصادية مما يسمح بتصنيف عملنا ضمن دراسات علم الاجتماع الاقتصادي البنيوي الجديد .

تتمثل هذه الروابط القوية في العائلة، فأفراد عائلات هؤلاء المقاولين (الجد أو الجدة، الأب أو الأم، العم أو العمة أو أبنائهما، الخال أو الخالة أو أبنائهما، الزوج أو الزوجة) يساعدونهم من كل النواحي لإنجاح مشروع خلق مؤسساتهم، و هذا يعود إلى تقاليد منطقة القبائل والتضامن الاجتماعي الذي يتميز به سكان هذه المنطقة، الذين لا يتركون أفراد عائلاتهم يحتجون إلى شيء، و بالتالي لا يلجؤون إلى طلب المساعدة خارج المجال العائلي. فالعائلة إذن تحتضن مشاريع أفرادها و تُدعمهم من جميع النواحي، منها:

#### ❖ المادية:

بتوفير لهم المال الذي جمعه الأجداد أو الأب عن طريق نشاطي التجارة الذي تشتهر به منطقة القبائل أو المقاول المتوارثة، أو عن طريق تَقَلد مناصب في القطاع العمومي، أو عن طريق العمل في المهجر ( في فرنسا خاصة )، و لقد تحصل مقاولونا

على هذا المال عن طريق الوراثة أو المساعدة، ممّا جعلهم في غنى عن اللجوء إلى الجهات الرسمية المتمثلة في البنوك، التي ينفر منها معظم هؤلاء بسبب ثقل الإجراءات الإدارية التي تتسم بالبيروقراطية، كما نضيف إلى ذلك نسب الفوائد الكبيرة التي تضاف إلى القروض البنكية، فتثقل كاهله وتجعله يكاد من أجل خدمة فوائد البنك.

لقد استفاد أيضا مقاولونا الذين تحصلوا على الدعم من الجهات الخاصة بذلك كالوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب (ANSEJ)، من المساعدة المادية والمالية من طرف عائلاتهم، وهذا من أجل دفع المساهمة الشخصية للحصول على العتاد أو سيارة أو شاحنة ...

#### ❖ العلاقاتية

و ذلك بتوفير ونسج شبكة علاقات لمقاولينا من طرف أجدادهم أو آبائهم الذين كانوا في الغالب تجارا أو مقاولين أو تقلدوا مناصب مهمة في القطاع العمومي، فأصبحوا معروفين في المنطقة، فمهدوا الطريق لأبنائهم أو أحفادهم المتمثلين في مقاولينا، للمضي قُدماً من أجل تحقيق مشروعهم، و ذلك بواسطة السُّمعة الجيدة لهؤلاء الأجداد والآباء في السوق، و الاسم الذي كتبوه بأحرف من ذهب في سجل المقاولات والتجارة في هذه المنطقة، فسَهّل ذلك لمقاولينا التغلغل في الإدارة والسوق، كما ساعدت هذه العلاقات مُقاولينا على تخطي مشكلهم رقم واحد و المتمثل في البيروقراطية، و تقديم رشوة سواء كانت عن طريق تقديم هدايا مادية (مال)، أو خدمات متبادلة، أو عشاء ... الخ و ذلك في إطار تبادل الهدايا و الهبات الذي أشار إليه عالم الاجتماع الفرنسي مارسيل موس.

#### ❖ النفسية:

أفراد العائلة يحفزون ويشجعون المقاول على تحقيق حلمه، فالجدة والأم بدعوات الخير، والأب بتشجيع و رفع معنويات ابنهم و تشجيعه الدائم على

تحقيق مشروعه، فالعامل النفسي للعائلة (العطف و الحنان) له دور كبير في تحفيز المقاوم على ممارسة نشاطه.

#### ❖ المعرفة التطبيقية ( Savoir faire ):

إن نشأة شخص في وسط عائلي مقاوم (جدّ أو أب مقاوم)، يجعله يكتسب عناصر مميزة للمقاومة خلال تنشئته الاجتماعية الأولية، ويرى حوله خلال تربيته أناس أي أفراد عائلته يمارسون أعمالا، فيتعودّ عليها و يحفظ مراحلها لتقليدها. و مع مرور الزمن، يجد نفسه يتقن ما يفعله هؤلاء الأفراد من عائلته. فتُمرّر إذن المعرفة التطبيقية من الأجداد إلى الآباء، ثم إلى الأبناء، و بمرورها يصبح هذا الشخص مقاولا يُتقن مراحل العمل المقاوم التي تعلمها منذ صغره .

كما توصلنا إلى أن الروابط الضعيفة الشدّة لمقاولينا و المتمثلة في الأصدقاء، الجيرة، زملاء الدراسة أو العمل، لم يُساعدوهم بقدر ما ساعدتهم أفراد عائلاتهم، و إن وجدت هذه المساعدة فهي محصورة في تقديم بعض المعلومات والإرشادات البسيطة عن ملفات خلق مؤسساتهم، المُقدمة من طرفهم لأنّ هؤلاء يعملون في الإدارة المعنية.

لقد ساعدت أيضا المواصفات المهنية والاجتماعية لمقاولينا على خلق مؤسساتهم، ويمكن توضيح ذلك في النقاط التالية:

#### ❖ المستوى التعليمي :

فهما كان مستوى التعليمي للمقاولين، سواء كان ثانويا أو جامعا أو متوسطا أو حتى ابتدائيا من النظام القديم (CEP: شهادة التعليم الابتدائي)، فهو ساعده بطريقة أو بأخرى على خلق مؤسسته، و كان ذلك في فهم ما كُتب في المستندات و الوثائق الرسمية والإدارية، و كتابة الطلبات، و في حساباتهم الرياضية ... الخ، كما ساعده هذا المستوى أيضا على متابعة تكوينات مهنية في مختلف التخصصات.

## ❖ التكوين المهني :

لقد لاحظنا وجود علاقة بين المستوى التعليمي لهؤلاء المقاولين وتكوينهم المهني، فالذين كان لديهم مستوى جامعي لم يجدوا أنفسهم بحاجة للقيام بتكوين مهني، لأنهم اكتسبوا خلال دراساتهم الجامعية معارف نظرية هائلة، و تطبيقية لأبأس بها في مجال تخصصهم والذي صار مجال نشاط مؤسستهم المستقبلية، إذ أنهم استثمروا في نفس مجال تخصصهم، كما أنهم مُفتتحون على ثقافة الغير بالسفر عبر العالم، و الاستفادة من المؤتمرات و المحاضرات التي حَضَرُوها في مجال إنشاء المؤسسة، الشيء الذي سمح لهم بالتطلع على كيفية إنشاء و تسيير مؤسسة صغيرة و متوسطة في البلدان الأخرى، وبالتالي الاستفادة من ذلك في خوض تجربتهم في مجال المقاولنة. أما بالنسبة للمقاولين الذين يملكون المستوى الثانوي و المتوسطي والابتدائي، فوجدوا أنفسهم مُلزمون بالقيام بتربصات في الميدان الذي يريدون الاستثمار فيه وذلك لكسب معارف نظرية و تطبيقية فيه، و الحصول على شهادات التي هي شرط ضروري من شروط تلقي الدعم من الوكالات مثل ( ANSEJ و ANGEM )، و كما أشرنا إليه سابقا، فإنهم استفادوا من المعرفة التطبيقية التي اكتسبوها من الميدان، و ذلك بتنشئتهم الاجتماعية في وسط مهني و مقاولتي مكنتهم من تعلم مهنة و نشاط العائلة منذ الصغر.

## ❖ المهنة السابقة:

إن معظم مقاولينا كانوا أولي زوالون تجارا<sup>25</sup>، و لقد ورثوا هذا النشاط عن أجدادهم أو آبائهم، لأن، و كما أشار إليه عالم الاجتماع محمد مدوي، منطقة القبائل ( تيزي وزو خاصة) مشهورة منذ القِدم بنشاطها التجاري، فساعدهم هذا النشاط على جمع

<sup>25</sup> هناك بعض من مقاولينا من يمارس في نفس الوقت نشاط التجارة، و لكن بطريقة غير مباشرة كتسجيل النشاط على زوجته مثلا، أو على أحد أفراد عائلته، فيوظف عمالا و يسير هو، فيكون إذن تاجرا و صاحب مؤسسة في نفس الوقت. لقد صرح البعض منهم، بأن أرباح هذا النشاط ينقدهم من مماطلة الدولة في دفع مستحقات المشروع بعد انجازه من طرف هؤلاء المقاولون، كما أن وكالات التشغيل تستغرق وقتا هي الأخرى لرد لهؤلاء المقاولون ما دفعوه كأجر للعمال الذين يعملون باسمها لدي هؤلاء. فإضافتا إلى العائلة يلجأ مقاولينا إلى التجارة للحصول على المال و هذا لا يختلف مع ما توصل إليه جيلالي ليايس ( و هذا ما أشرنا إليه سابقا ).

المال الذي ادّخروه، و الذي أضافوا إليه نصيبهم من المال الموروث من العائلة و الذي جُمع بدوره خاصة من التجارة و المقاوله .

كما تجدر الإشارة إلى أن هناك من عمل في القطاع العمومي فجمع المال، و كما استفاد خاصة من شبكة علاقاته الاجتماعية التي أحاطها في وسط هذا القطاع، والتي سمحت له بالحصول على ما يطلق بالعامية " المَعْرِفَة " و المَحْسُوبِيَّة، و استفاد أيضا من المعرفة التطبيقية اللازمة لإطلاق مشروعه.

### ❖ المحيط الجغرافي و الاجتماعي:

و الذي يتمثل في كل ما يربط المقاول بمحيطه الذي يعيش فيه (مكان ميلاده و إقامته، و أين زاول دراسته، و أين تعيش عائلته)، فكل مقاولونا قد وُلدوا في تيزي وزو أو إحدى بلدياتها، و استثمروا فيها لأنهم يرون فيها انتمائهم و عائلاتهم، كما أنهم يتمسكون بها عاطفيا، و لديهم الرغبة في المساهمة في تطويرها عبر الاستثمار فيها، و بذلك خلق فرص العمل لشبّان منطقتهم. ففي هذا المحيط يجد المقاول عائلته و السمعة الجيدة في السوق، و التي تركها أجداده و آبائه، فاسمهم محفور في أذهان سكان منطقتهم، فقد عُرفوا بمسيرتهم المهنية المتقنة، و لقد سهّل هذا تغلغل مقاولينا في معظم الإدارات و الميادين، الشيء الذي يسّر عليهم عملية خلق مؤسساتهم، و جعلهم ذلك في غنى الابتعاد عن منطقتهم، و الذهاب إلى مكان آخر لا يعرفون فيه أحد.

فالمقاول مرتبط عاطفيا بمكان ميلاده أين يتواجد أهله و أصدقاءه، فهو يعتز به ويملك الرغبة في تطويره اقتصاديا بالاستثمار عن طريق إنشاء مؤسسته. كما تفرض منطقتهم من جانبها الجغرافي و المناخي بعض الأنشطة عن غيرها للاستثمار. فالمقاول في بعض الأحيان، لا يختار نشاطه بكل حرية، و إنما وفق شروط تُملئها عليه أولا الدولة و سياستها، فهناك ميادين تشجع المقاول على الاستثمار فيها، كميدان البناء و الأشغال العمومية (BTP)، ثم ثانيا الخاصية الجغرافية و المناخية للمنطقة التي

تفرض الاستثمار في بعض الأنشطة دون أخرى، فمثلا في منطقة عين الحمام الجبلية، العالية و الوعرة، أين يكون فصل الشتاء صعبا، بحيث تُغلق الطرقات بالثلوج، ما يُصعب الاستثمار في الميدان الصناعي الذي يتطلب النقل المستمر سواء للمواد الأولية أو للبضائع، فإذن يلجأ المقاتل إلى الاستثمار في ميادين أخرى غير الصناعة، كميدان الأشغال العمومية، و البناء و الطرقات، وكسر الحجارة في المحاجر، و أعمال الترصيص و الكهرباء، و النجارة . و ثالثا السوق المحلي ثم الوطني، فالمقاتل يستثمر في مجال يحتاج إليه سكان منطقته لكي يقوم بتسوقه محليا و لِمَا لا وطنيا.

و لقد توصلنا من خلال بحثنا هذا إلى أن مقاولينا شباب في الثلاثينات (7مقاولين من أصل 22) و الأربعينات ( 10مقاولين من أصل 22) أي تتراوح أعمارهم ما بين 25 و 55 سنة، و تغلب فيهم الفئتان العمريتان : من 40 إلى 44 سنة، و من 45 إلى 49 سنة، و هم من جنس الذكور، حيث يبقى دائما ميدان المقاتلة في هذه المنطقة حكرا على الرجال، بالرغم من وجود نساء يمارسن المقاتلة في الآونة الأخيرة، و لكن في الأنشطة التي تكون تكملة لأنشطة البيت الروتينية كالخياطة، و قتل الكسكسي، ...الخ، أما الميادين الأخرى المخصصة للرجال يقلّ، و في بعض الأحيان ينعدم، فيها العنصر النسوي، فالمرأة رغم استقلاليتها وحريةها خلال السنوات الأخيرة إلا أنها مازالت تعاني من معوقات تجعل مجال استثمارها ضيقا و محصورا في مواصلة العمل المنزلي، و نلاحظ نقصا في خوضها لتجربة المقاتلة في الميادين المخصصة اجتماعيا للرجال .

### النتيجة العامة:

يمكن القول بأننا توصلنا إلى أن النشاط أو الفعل الاقتصادي خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في منطقة تيزي وزو ليس منعزلا ولا عقلانيا، كما تصورته النظريات الاقتصادية الكلاسيكية المحدثّة، التي ترى الفاعل - و نقصد هنا المقاتل- بأنه يخضع لحسابات عقلانية من أجل استغلال فرص الربح الأقصى دون السماح لعواطفه

بقيادته، بل هو منغمسا و محصورا في شبكة علاقاته القوية و المتمثلة في عائلته التي تنتمي إلى المجتمع القبائلي الذي يُولي أهمية بالغة للتضامن الاجتماعي و العائلي.

إن المقابلات التي أنجزناها أظهرت لنا أنّ ظاهرة خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في منطقة تيزي وزو، هي قضية الروابط القوية، أما الروابط الضعيفة أو المعارف لا تساعد المقاتل في هذه المنطقة على خلق مؤسسته. فالعائلة هي التي تتكلف بذلك، و يرجع هذا إلى خاصية المجتمع القبائلي الذي يمتاز بتكريس قيم التعاون و التضامن سواء كان ذلك على المستوى العائلي أو على المستوى الاجتماعي (ادّخار عائلي، قروض بدون فائدة، منطق الأخذ و العطاء).

وبالتالي تُقلّب نتيجتنا هذه ما توصل إليه عالم الاجتماع الأمريكي مارك غرانوفيتير في ميدان البحث عن وظيفة، و هيلس و آل في المقابلة، و تتطابق مع ما توصل إليه عالم الاجتماع التونسي أمين الشيلي، و هذا يعود إلى تقارب الثقافتين المغاربيتين، التونسية و الأمازيغية.

فالعائلة إذن لها تأثيرا ايجابيا على اتخاذ الفرد لقرار الخوض في تجربة المقابلة و تجسيد فكرته على أرض الواقع و بالتالي إنشاء مؤسسته، فهي تحتضن مشاريع أفرادها و تُساعدهم من كل النواحي، سواء كانت هذه المساعدة مادية بالمال و العتاد، أو معنوية بالتشجيع و المعارف و بتلقيهم أصول المقابلة و إيصال لهم المعرفة التطبيقية اللازمة لنجاحهم.

إن الروابط القوية أو العائلية تُنتج الثقة، و السمعة، و التضامن الاجتماعي بين أفراد العائلة التي هي ليست مرادفة للتشّت الاجتماعي، ولا تضع جسورا بين المجتمعات المتباعدة اجتماعيا لتبقى هذه الروابط إذن منطوية على نفسها، و تمرر لمقاوليها رأس المال الذي يأخذ عموما شكل المعرفة التطبيقية، أو المال أو العتاد المنحدر من نشاط المقابلة أو التجارة أو الاثنين معا، أو من تقلّد منصب هام في الوظيفة العمومية، أو

اجتماعي باستغلال شبكة العلاقات الاجتماعية العائلية، أو رمزي بالاستفادة من سمعة العائلة من أجل تحقيق مشاريعهم.

المقاول الذي أجريت عليه الدراسة ليس له صورة شومبتر (Schumpeter)، لأنه شخص ليس وحيدا ولا منعزلا بل يدين لوجوده الاقتصادي والاجتماعي لعائلته، التي تمثل مجموعة انتمائه، فلا يخلق مؤسسته بنفسه و لوحده، وإنما بعلاقاته على المستوى الغير الاقتصادي التي هي محصورة في المجتمع، وهذا يتطابق مع نتائج عالم الاجتماع الجزائري جيلالي ليابس (Djilali LIABES).

كما ساعدت أيضا المواصفات المهنية والاجتماعية للمقاولين في تيزي وزو، على النجاح في خلق مؤسساتهم، فمستواهم التعليمي الذي يعتبر لأبأس به (ثانوي، وجامعي) ساعدهم كثيرا على فهم و استيعاب الوثائق و تحريرها، و على التفتح على العالم الخارجي، و على ممارسة تكوينهم المهني الذي كان ضروري من أجل حصولهم على الدعم من وكالات ANGE، ANSEJ، و وظيفتهم السابقة والتي كانت في معظم الأحيان تجارة متوارثة عن الأجداد سمحت لهم بجمع المال، الذي أضافوه إلى المساعدة المادية العائلية. كما أن محيطهم الجغرافي والاجتماعي يوفر لهم مختلف الموارد التي يحتاجون إليها من أجل إنشاء مؤسساتهم، فالحصص الجغرافي مرتبط بشكل كبير بالحصص الاجتماعية، بحيث أن مقاولينا يختارون الاستثمار في المجال الجغرافي الذي يحتوي على علاقاته و روابطه العائلية و ليس بعيدا عنه.

المؤسسات التي خلقها مقاولونا في معظمها عائلية، و مصغرة أي صغيرة جدا، توظف أقل من عشرة (10) عمال، و هي مصرح بها جزئيا، فمقاولونا لم يؤمنوا كلّ عمالهم لتجنب أعباء دفع مستحقات الضمان الاجتماعي التي تثقل كاهلهم و تجعلهم يتهربون منها كما يتهربون أيضا من العوائق البيروقراطية التي تمثل مشكل أساسي آخر يعاني منه كلّ مقاولونا. فنجدهم يلجؤون إلى الرشوة في إطار تبادل الهدايا أو الخدمات، أي ما يسميه مارسل موسى الهبة و ردّ الهبة (Don contre don).

خاتمة

## خاتمة:

بعد اختيار النموذج الاقتصادي الاشتراكي غداة الاستقلال، و جدت الجزائر نفسها مضطرة لقبول تعليمات صندوق النقد الدولي (FMI) التي أعتبرت كشرط للحصول على الديون من هذا الأخير، وذلك بسبب الوضعية الاجتماعية والاقتصادية التي أصبحت هشة بعد أزمة سقوط أسعار البترول في سنة 1986، و أزمة الديون العمومية. ولقد عقب ذلك تطبيق برنامج التكييف الهيكلي (PAS) الذي نتج عنه بالضرورة الانتقال إلى اقتصاد السوق أكثر ليبرالية، والمشجع للمبادرة الخاصة ولحرية المقاول .

ولكن هذه الإصلاحات الهيكلية المتبوعة بتخلي الدولة عن الجانب الاقتصادي أدى إلى تفاقم أزمة البطالة والفقر التي مست كل فئات المجتمع.

في إطار أزمة البطالة وليبرالية الاقتصاد، و بعد الإصلاحات المتتالية، اقترحت الدولة تشجيع المقاول و الاستثمار الخاص، و خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME) لامتصاص هذه البطالة و خلق ديناميكية اقتصادية إنتاجية و توفير الخدمات، و بالتالي أصبح المقاول كفاعل اقتصادي رئيسي في ظل هذه الإصلاحات، و وُضِعَ كحجر زاوية في الاقتصاد يتطلب منّا دراسة الظروف الاجتماعية والمهنية له و ظروف نجاحه، ما جعل العديد من علماء الاقتصاد والاجتماع يهتمون بذلك، و لكن دون إعطاء أهمية لدراسة تأثير شبكة علاقات الاجتماعية للمقاول الجزائري على عملية خلق مؤسسته، ما جعلنا نهتم بدراسة هذا الموضوع، و ذلك بعيدا عن التحليل الاقتصادي للفعل الاقتصادي العقلاني الذي يضاعف حظوظ الربح (النظرة الاقتصادية).

وانطلاقاً من الدراسات السابقة كتلك التي قام بها مارك غرانوفيتز، والتي بيّنت أنّ الظواهر الاقتصادية محصورة (EMBEDDED) في المجتمع، قمنا إذن، بدراسة سوسيولوجية ميدانية، و كيفية مونوغرافية، و بإتباع منهج دراسة حالة عن طريق مقابلات نصف موجّهة حول تأثير الشبكة العلاقتية لمجموعة من مقاولين شباب و جدد من ولاية تيزي وزو على عملية خلق مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة.

لقد أتاحت لنا هذه الدراسة من التوصل إلى أهمية الروابط القوية الشدّة و العائلية خلال عملية خلق مؤسساتهم، إذ أنّ العائلة تساعد المقاول سواء ماديا بتقديم له المال، أو بالحياسة له شبكة من العلاقات عن طريق اسم العائلة المشهور و المعروف في السوق، والذي سهل له عملية خلق مؤسسته، أو بتوفير له الجو النفسي و السيكولوجي اللازم للنجاح من طرف أفراد عائلته، و كذلك بتمرير معرفة تطبيقية عائلية يرثها المقاول بعد ما تربى و أنشأ عليها في وسطه العائلي. و يمكن تفسير ذلك بالثقافة الخاصة التي تتميز بها منطقة القبائل و منطقة تيزي وزو خاصة، الغنية بعاداتها و أعرافها التي تشجع التضامن الاجتماعي و الالتحام و التعاون العائلي.

فالعائلة قبل كل شيء، هي التي تحتضن مشاريع أفرادها و تساعدهم على النّجاح في خلق مؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة، وهذا لا يتوافق مع ما توصل إليه بُرت و هيلس و آل حول أهمية الروابط الضعيفة في ميدان المداولة، و يتنافى مع نتائج دراسة عالم الاجتماع الأمريكي مارك غرانوفيتز في مجال البحث عن العمل ، و الذي بيّن مدى أهمية الروابط الضعيفة الشدّة و السطحية و المتمثلة في الأصدقاء البعيدين، زملاء

العمل وزملاء سابقين في الدراسة، في إيجاد وظيفة، بينما هي تتوافق مع ما توصل إليه جاك و أندرسون (Jack et Anderson , 2002)، و جاك ( 2005 ) حول التأثير الكبير للروابط القوية في تحديد فرص المقابلة وبالتالي خلق المؤسسات .

بالإضافة إلى ذلك استخلصنا مدى مساهمة المواصفات المهنية والاجتماعية لمقاولينا في خلق مؤسساتهم، و نخص بالذكر مستواهم التعليمي، و تكوينهم المهني، و وظيفتهم السابقة، ومحيطهم الجغرافي والاجتماعي الذي يكتسب منه روابطه، معارفه التطبيقية، ونوع نشاطه.

يُصنّف بحثنا في مجال علم الاجتماع الاقتصادي البنيوي الجديد، إذ أنّ الظاهرة الاقتصادية خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من قبل مقاولين شباب لولاية تيزي وزو محصورة في المجتمع، أي في بنية شبكة علاقاتهم الاجتماعية، و بالضبط في الروابط القوية والعميقة و العائلية، فعائلات المقاولون لعبت دورا كبيرا في نشاطهم الاقتصادي بمنطقة الدراسة.

لقد أشارت بعض الدراسات الوطنية السابقة باستثناء تلك التي قام بها جيلالي ليايس، إلى دور العائلة في خلق المؤسسات الاقتصادية، ولكن لم تُخصّص دراسة كاملة حول موضوع شبكة العلاقات الاجتماعية المقاول، بل ذكرت دور العائلة باختصار كعنصر ضمن دراستها للخصائص، أو المواصفات و المسيرة المهنية و الاجتماعية للمقاولين، وبالتالي كانت هذه الإضافة المتواضعة التي قدمتها دراستنا من خلال التحليل و التمييز بين نوعين من الروابط الاجتماعية للمقاول في منطقة تيزي وزو، و بيّنت نوع الروابط التي ساعدت أكثر الشخص على النجاح في خلق مؤسسته، و بالتالي يصير

مُقالوا في هذه المنطقة، وتتمثل هذه الأخيرة في الروابط القوية أو العائلية، لنصل بذلك إلى نتائج متضادة مع تلك التي توصل إليها علماء الاجتماع الغربيون أمثال مارك غرانوفيتير، برت ، هيلس و آل، هذا ويعود إلى اختلاف البنية الاجتماعية للمجتمعين الجزائري، والقبائلي خاصة، و المجتمع الأمريكي أو الغربي، فالتضامن الاجتماعي يقلّ في المجتمع الثاني مقارنة بالمجتمع الأول.

و أخيرا يمكن الختام ببعض التوصيات أو الاقتراحات التي من شأنها أن تكون مواضيع بحوث مستقبلية قد تساعد على تطوير البحث العلمي عن هذا الموضوع في بلادنا، والتي نلخصها في النقاط التالية:

❖ دراسة كمية مقارنة وطنية عن تأثير الروابط القوية و العائلية على خلق مؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة لمعرفة مدى تعميم نتائج دراستنا هذه، لأنّ هذه الأخيرة كانت كيفية الشيء الذي يمنع هذا التعميم.

❖ دراسة سوسيولوجية مقارنة بين تأثير الشبكة العلاقاتية للمقاولين الجزائريين القدامى والجدد، على خلق مؤسساتهم الاقتصادية.

❖ كما يكون من المهم دراسة تأثير الشبكة العلاقاتية للمقاولين الجزائريين على تسيير الموارد البشرية لمؤسساتهم الصغيرة و المتوسطة في منطقة تيزي وزو.

بسبب ندرة الإحصائيات حول عدد المقاولين، و التي كانت من العقبات الكبيرة التي صادفناها خلال بحثنا ، نقترح إذن دراسة إحصائية حول مقاولي منطقة تيزي وزو.

# قائمة المراجع

قائمة المراجع :

1-المراجع باللغة الفرنسية :

1. ABEDOU Abderrahmane et KADRI Messaid Amina, « Pratiques institutionnelles et développement social, le jeu des acteurs », *les cahiers de CREAD*, N°78, Alger, 2006, pp (71-87).
2. AGBOBLI EDO KODJO Maurille, **Méthodologie de recherche et initiation à la préparation des mémoires et thèses**, éd .Harmattan, Paris ,2014 .
3. AIT SIDHOUM Houria, « La dynamique et les déterminants de la création des PME : cas de la wilaya de Bejaia », colloque international sur la création d'entreprises et territoires, Tamanrasset : 03 et 04 décembre 2006, pp (1-09).
4. AIT SIDHOUM Houria, **Ouverture économique et dynamique entrepreneuriale, Essai de modélisation des déterminants territoriaux de la création d'entreprises dans la wilaya de Béjaia**, thèse de Doctorat en science économique soutenue le 12 mai 2011à l'université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
5. AKNINE SOUIDI Rosa et ZIOUR Hocine, « Le profil des créateurs d'entreprises en Kabylie : Le poids de la famille et l'incidence du chômage dans la création d'entreprise », colloque international sur la création d'entreprises et territoires, Tamanrasset : 03 et 04 décembre 2006, pp (1-20).
6. AKTOUF Omar, **Méthodologie des sciences sociales et approches qualitatives des organisations, une introduction à la démarche classique et critique**, Les presses de l'université de Québec, Montréal, 1987.
7. ALPE Yves, BEITONE Alain et les autres, **Lexique de sociologie**, 3eme éd. Dalloz, Paris, 2010.
8. ANGERS Maurice, **Initiation pratique à la méthodologie des sciences humaines**, éd .Casbah, Alger, 1997.
9. ASSALA Khalil, « PME en Algérie : de la création à la mondialisation », l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales 25, 26,27, Octobre 2006, Haute école de gestion (HEG) Fribourg, Suisse, pp (1-16).

10. ASSASSI Mondher et HAMMOUDA Nacer-eddin, « les entrepreneurs algériens, une image statistique, colloque international sur la création d'entreprises et territoires, Tamanrasset : 03 et 04 décembre 2006.
11. BANGSON A. Et SABEL C., **Les PME et le développement économique en Europe**, éd. La découverte, 1994.
12. BEITONE Alain, DOLLO Christine et autres, **Sciences sociales**, éd. Dalloz, Paris, 2000.
13. BENGUERNA Mohamed et GUEDJALI Assia, « La formation à la création des entreprises en Algérie : Etat des lieux et questionnement », colloque international sur la création d'entreprises et territoires, Tamanrasset 3 et 4 Décembre 2006.
14. BERNOUX Philippe, **La sociologie des entreprises**, éd. Seuil, Paris, 2009.
15. BIDART Claire, « Etudier les réseaux : apports et perspectives pour les sciences sociales » *informations sociales*, N°147, pp (34-45).
16. BLANCHET Alain et GOTMAN Amine, **l'enquête et ses méthodes, l'entretien**, éd. Nathan, Paris, 2001.
17. BOUABDALLAH Khaled et ZOUACHE Abdallah, « Entrepreneuriat et développement économiques », *les cahiers de CREAD*, N°73, Alger, 2005, (9-29).
18. BOUDON Raymond, Besnard Philippe et autres, **Dictionnaire de sociologie**, éd. Larousse, Paris, 2005.
19. BOUDON Raymond, **Les méthodes en sociologie**, éd. PUF, Paris, 1998.
20. BOUTILLIER Sophi et UZUNIDES Dimitri, **Economie Sociale Et Solidarité : Nouvelle Trajectoires D'innovations**, éd. L'harmattan, Paris, 2010.
21. BOUYACOUB Ahmed, « La GRH dans les PMI/PME au Maghreb », *les cahiers de CREAD*, N° Spécial MED-Campus, Alger.
22. BOUYACOUB Ahmed, « Les PME en Algérie : quelles réalités ? », *cahiers de GRIOT*, N°16, CNAM, 2003, pp (1-11).
23. BURT Ronald S., « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, volume 36, N°4, 1995, pp (599-628).

24. CHABAUD Didier, « La stratégie entre jeux d'acteurs et institutions, Des réflexions issues des travaux de Mark Granovetter », XII eme conférence de l'association Internationale de Management stratégiques, les côtes de Cartage, 3, 4,5 et 6juin 2003, pp (1-21).
25. CHABAUD Didier et NGIJOL Joseph, « La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché», *Revue internationale PME*, Volume 18, N°1, 2005, pp (29-46).
26. CHABAUD Didier et NGIJOL Joseph, « Quels réseaux sociaux dans la formation de l'opportunité d'affaire », *Revue française de gestion*, N°26, 2010, pp (30 -44).
27. CHAKER Salem, **Hommes et femmes de Kabylie** (tome 1), éd. INAS-YAS / EDISUD, Alger, 2001..
28. CHELLY Amine, « L'impact du réseau relationnel de l'entrepreneur dans l'identification d'opportunités d'affaires », une étude exploratoire, en ligne, amine.chelly@edcparis. Educ, pp (1-13).
29. CHIOUSSE Sylvie et LABARI Brahim, « La méditerranée à l'heure de mondialisation », *Esprit critique*, été 2010, Vol. 13, N°01, PP (33-34).
30. COMBESSIE Jean-Claude, **La méthode en sociologie**, éd. Casbah, Alger, 1998.
31. DAHMANI Mohamed, DOUMANE Said, et autres, **TIZI OUZOU, Fondation, Croissance, Développement**, éd. AURASSI, DBK, Tizi Ouzou, 1993.
32. DEGENNE Alain, L'analyse des réseaux sociaux, bref panorama, Flux, volume 9, N°13/14, Juillet-Décembre, 1993, pp (48-51).
33. DEGENNE Alain et FORSE Michel, **Les réseaux sociaux**, éd. Armand Colin, Paris, 2001.
34. ELIAS Norbert, **Qu'est-ce que la sociologie ?**, éd. De l'Aube, Paris, 1991.
35. EL KENZ Ali, **Au fil de la crise 5études sur l'Algérie et le monde arabe**, éd .Bouchene -ENA, Alger, 1993.

36. FERRAND Alexis, « La structure des systèmes de relations », *L'année sociologique*, volume 47, N°1, 1997, pp (37-54).
37. FORSE Michel, « les réseaux sociaux chez Simmel », agrégation de sciences économiques et sociales, préparation ENS 2004-2005, pp (1-5).
38. FOURQUET F., **Réflexion sur l'évolution de quelques valeurs occidentales**, éd. FPH, Paris, 1993.
39. FRAGNIERE Jean-Pierre, **Comment réussir un mémoire, une thèse**, éd. Dunod, Paris, 2009.
40. GANI Messad, **Les PME-PMI comme acteurs du développement local : cas de la wilaya de TiziOuzou, mémoire de magister en science économique**, option économie publique local et gestion des collectivités locales soutenu le 25-05-2010 à l'université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou.
41. GAY Thomas, **L'indispensable de la sociologie**, éd. Studyrama, Paris, 2004.
42. GHIGLIONE Rodolphe et MATALON Benjamin, **Les enquêtes sociologiques, Théories et pratique**, éd. Armand Colin, Paris, 1998.
43. GILLES Ferréol, **Dictionnaire de sociologie**, éd. Armand Colin, Paris, 2001.
44. GIROUX Sylvain et TREMBLAY Ginette, **Méthodologie des sciences humaines, la recherche en action**, éd. du renouveau, Canada, 2009.
45. GRAWITZ Madeleine, **Lexique des sciences sociales**, 7<sup>ème</sup> éd. Dalloz, Paris, 2000.
46. GRAWITZ Madeleine, **Méthode en sociologie**, éd. Dalloz, Paris, 2007.
47. GREMY Jean-Paul, « Degenne Alain, Forsé Michel, les réseaux sociaux. Une analyse structurale en sociologie », *Revue Française de sociologie*, volume N°4, 1995, pp (783-785).
48. GROSSETTI Michel, « Les réseaux sociaux (Alain Degenne et Michel Forsé), Flux, volume 11, N°20, 1995, pp (56-59).
49. GUIBERT Joël et JUMEL Guy, **Méthodologie des pratiques de terrain en sciences humaines et sociales**, éd. Armand Colin, Paris, 1997.

50. GUITTET André, **L'entretien, technique et pratique**, éd. Armond Colin, Paris, 2008.
51. HADJEM Madjid et GUEDECHE Khaled, « Analyse spatiale du potentiel PME dans la wilaya de Tizi Ouzou, *مجلة اقتصاديات المال و الأعمال*, Mars, 2017, pp (252-269).
52. HAULT Isabelle, « EMBEDDEDNESS et théorie de l'entreprise, Autour des travaux de Mark Granovetter », En quête de théories, *Anales des mines*, juin 1998, pp (73-86).
53. HAULT Isabelle, xefier canal réseaux sociaux, solidarité, confiance, la pensée de Mark Granovetter, une émission PRECEPTA GROUPE Xerfi en partenariat avec FNEGE, PRECEPTA stratégiques.
54. HISRICH Robert D., PETERS Michel P., **ENTREPRENEURSHIP : Lancer, élaborer et gérer une entreprise**, éd. Nouveaux horizons, Paris, 1989.
55. ISLI Mohand Arezki, « La création d'entreprise en Algérie », *les cahiers du CREAD*, N°73, Alger, 2005, pp (51-70).
56. JULIEN P.A ., **Les PME : bilan et perspectives** , éd. economica, Paris, 1994.
57. LACOSTE DUJARDIN Camille, **La Kabylie du Djurdjura, du bastion montagnard à la diaspora**, éd. Achab, Tizi Ouzou 2014.
58. LAZARY, **Economie de l'entreprise**, éd. Casbah, Alger, 2001.
59. LEGHIMA Amina et MEGUELTI Sonia, « Le profil de l'entrepreneur comme facteur de succès des entreprises nouvellement créées », colloque international sur la création d'entreprises et territoires ». Tamanrasset, 03 et 04 Décembre 2006, pp (1-15).
60. LEMIEUX Vincent, **A quoi servent les réseaux sociaux ?** , éd. IQRC, Paris, 2000.
61. LEMIEUX Vincent et OUIMET Mathieu, **L'analyse structurale des réseaux sociaux**, éd. Deboeck, Canada, 2004.
62. LEVESQUE Benoit, BOURQUE Gilles L., FORQUES Eric préface de PERRET Bernard, **La nouvelle sociologie économique**, éd. DESCLEE DE BROUWER, Paris, 2001.
63. LIABES Djilali, « Le secteur privé (industriel) base économique d'une bourgeoisie », *Débats et critiques*, N°1 octobre 1978, pp (1-28).

64. LIABES Djilali, **Naissance et développement d'un secteur privé industriel en Algérie**, 1962-1980, Thèse de doctorat 3<sup>ème</sup> cycle, Université d'Aix-Marseille II, 1982.
65. LIABES Djilali, « Qu'est-ce que entreprendre ? Eléments pour une sociologie des espaces productifs », *Cahiers de Cread*, N°11, 3<sup>ème</sup> trimestre, 1987, pp (31-42).
66. LIN Nan, « Les ressources sociales : Une théorie du capital social », *Revue Française de sociologie*, volume 36, N°4, 1995, pp (685-704).
67. MACE Gordon et PETRY François, **Guide d'élaboration d'un projet de recherche en sciences sociales**, éd. de boeck, Paris, 2010.
68. MADOUY Mohamed et GILLET Anne, « Crise et mutations du modèle de développement de la PME/PMI », *Travail et emploi*, N°101, janvier-mars 2005, pp (71-83).
69. MADOUY Mohamed et autres, « Entrepreneurs et gouvernances des PME-PMI, approches Franco-algérienne », Paris, 2005.
70. MADOUY Mohamed « De la grande organisation à la petite entreprise. Retour sur les petits entrepreneurs en Algérie », colloque sur les mondes sociaux de l'entreprise au Maghreb-Etat des savoirs, Alger, 11-12 novembre 2006, pp (1-15).
71. Madouy Mohamed, « Marché du travail, discrimination et enjeux de reconnaissance. Enquête sur les petits entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine », LISE-CNAM-CNRS, *Cahiers internationaux de sociologie*, 2007/2 (n°123), pp (289-312).
72. MAHE H. et BOISLANDELLE H., **Gestion des ressources Humaines dans les PME**, éd. Economica, Paris, 1998.
73. MAHMOUDI Mourad, **L'intention entrepreneuriale des étudiants maghrébins, une approche comparée (cas de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie)**, thèse de doctorat en économie et gestion spécialité : Economie managériale, l'université de Béjaia, soutenue le 30-04-2019.
74. MERCKLE Pierre, **Sociologie des réseaux sociaux**, éd. La découverte et Syros, Paris, 2004.
75. MERCKLE Pierre, « Les réseaux sociaux, les origines de l'analyse des réseaux sociaux », CNED/ens-Ish, 2003-2004.

76. MONTOUSSE Marc et RENOUARD Gilles, **100 fiches pour comprendre la sociologie**, éd. Bréal, Paris, 2009.
77. MORIN Jean-Michel, **Précis de sociologie**, éd. Nathan, Paris, 1996.
78. OUABDESSELAM Chérif, **L'esprit d'entreprise clé de développement, Réflexion d'un manager**, éd. ENAP, Alger, 1992.
79. PEERBAYE Ashveen et ZALIO Pierre-Paul, Introduction à « La sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs » de MARK Granovetter, *Terrains et travaux* 2003/1, N°4, pp (162-166).
80. PIOTET Françoise et SAINSAULIEU Renaud, **Méthodes pour une sociologie de l'entreprise**, éd. PFNSP et ANACT, Paris, 1994.
81. PLOCINICZAK Sébastien, l'EMBEDDEDNESS en question : « De la métaphore polanyienne originelle à sa conceptualisation granovetterienne au sein de la sociologie économique structurale des marchés », Congrès national de sociologie de l'AFS, Atelier l'encastrement social de l'économie, mardi 24 février 2004, 14h 30-16h 30, pp (1-40).
82. PROVOST Joël, **Les mots de l'économie**, éd. Ellipses, Paris, 1986.
83. QUIVY R.et LUC VEN C., **Manuel de recherche en sciences sociales**, éd. Dunod, Paris, 1995.
84. ROBERT André D.et BOUILLAGUET Annick, **L'analyse de contenu**, éd. PUF, Paris, 1997.
85. SADOUD Kahina, **L'impact des réseaux sociaux des anciens entrepreneurs sur la création de leurs entreprises, cas pratique de la région d'Ain El Hammam (Tizi Ouzou)**, magister en sociologie, Option Organisation et travail, Université Abderrahmane Mira de Bejaia, soutenu le 15-01-2012.
86. SEGRETIN ( D. ), **Sociologie de l'entreprise** ,éd. Armond colin ,Paris ,1992.
87. SOUIDI R., FERFERA M.Y. et AKROUF T., « Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises : Enquête à Boghni », *les cahiers de CREAD*, N°51, Alger, 2000 pp (45-70).
88. STEINER Philippe, **La sociologie économique**, éd. La découverte, Paris, 1999.

89. STEINER Philippe, « Granovetter Mark, le marché autrement, les réseaux dans l'économie », *Revue française de sociologie*, volume 42, N°2, 2001, pp (381-383).
90. TADDEI Jean Claude, **Rôles du capital social et des réseaux relationnels au sein d'un territoire économique, le cas du pole de compétitivité Végépolys**, thèse de Doctorat, gestion et management, université Angers, 2009.
91. TLEMCANI Rachid, Etat, **Bazar et Globalisation, L'aventure de l'infatih en Algérie**, éd. EL Hikma, Alger, 1999.
92. TOUDJINE Abdelkrim, **Comment investir en Algérie**, éd. OPU, Alger, 1990.
93. TOUNES Azzedine et ASSALA Khalil, « Influences culturelles sur les comportements managériaux d'entrepreneurs algériens », 5<sup>ème</sup> congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat, Sherbook, Canada, 2007, pp (1-25).
94. TRIGILIA Carlo, **sociologie économique, Etat, marché et société dans le capitalisme moderne**, éd. Armand Colin, Paris, 2003.
95. PERARNAUD Clément, « Les réseaux personnels et leurs évolutions », *Le carnet d'IRMC*, 20 mai 2005.
96. Polynôme, **Le risque d'entreprendre**, éd. Milan, Toulouse, 1999.
97. *Revue GEHIMAB*, n°16, Laboratoire LAMOS, université de Bejaïa, juillet, 2006.
98. WEBER Max, **L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme**, éd. Plon, 1964.

2- المراجع باللغة العربية :

- 1- أحمد عظيمي ، منهجية كتابة المذكرات و أطروحات الدكتوراه في علوم الإعلام و الاتصال ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2009
- 2 - إسماعيل عرابي ، اقتصاد المؤسسة ( أهمية التنظيم ديناميكية التنظيم ) ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 1996.

## قائمة المراجع

- 3- ربي مصطفى عليان و عثمان محمد غنيم: أساليب البحث العلمي، الأسس النظرية و التطبيق العلمي، ط1، دارالصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2000.
- 4- رشيد زرواتي ، مناهج وأدوات البحث العلمي في العلوم الاجتماعية، ط1، دارالهدى للطباعة للنشر والتوزيع، عين ميلة، الجزائر، 2007.
- 5- طارق السيد، علم الاجتماع الاقتصادي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2007.
- 6- عامر ابراهيم قنديلجي، البحث العلمي واستخدام مصادر المعلومات، دار اليازوري العلمية، ط1، عمان، الأردن، 1999 .
- 7- عبد الرحمان عبد الله ، علم الاجتماع الاقتصادي النشأة و التطور، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية ، 2009.
- 8- عبد الرزاق أمقران، استراتيجيات التجديد الثقافي في المجتمعات العربية في ظل العولمة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، قسم علم الاجتماع، جامعة منتوري قسنطينة، تحت إشراف، توهامي ابراهيم، السنة الجامعية 2010/2011 (منشورة) .
- 9- عمار بوحوش، دليل الباحث في المنهجية وكتابة الرسائل الجامعية، المؤسسة الوطنية للكتاب، الجزائر، 1985.
- 10- فضيل دليو قضايا منهجية في العلوم الاجتماعية، د.م.ج، الجزائر، 2001.
- 11- فضيل دليو، تقنيات تحليل البيانات في العلوم الاجتماعية و الإعلامية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن ، عمان، 2010.
- 12- فيروز مامي زارقة محاضرات في علم اجتماع التربية، ط1، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2008.
- 13- محمد الجوهري و زملائه، علم الاجتماع الاقتصادي، دار الميسرة للنشر و التوزيع، ط1، عمان، 2009.

## قائمة المراجع

- 14- محمد عبيدات وآخرون: منهجية البحث العلمي القواعد والمراحل والتطبيقات، ط2، داروائل، عمان الأردن، 1999.
- 15- محمد عليان ربيحي، عثمان محمد غنيم، مناهج وأساليب البحث العلمي، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط1، عمان، الأردن، 2000 .
- 16- مصطفى عمر التير، مقدمة في مبادئ وأسس البحث الاجتماعي، ط2، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، ليبيا، 1986.
- 17- موريس أنجرس، منهجية البحث العلمي في العلوم الإنسانية تدريبات عملية، ترجمة بوزيد صحراوي وآخرون، ط2، دار القصبه لنشر، الجزائر، 2006 .
- 18- ميلود سفاري و الآخرون، أسس المنهجية في العلوم الاجتماعية، ط1، دار البعث، قسنطينة، الجزائر، 1999.

### 3- المجلات

- 1- صندرة سايبى: مقاربة نظرية حول تطور الفكر المقاولي، مجلة العلوم الانسانية، العدد 40، ديسمبر 2013، ص205.

### 4- الجرائد:

- 1-HAFSI Taieb, Professeur à HEC Montréal, « L'entrepreneuriat public peut être beaucoup plus efficace », Journal Liberté, quotidien national algérien d'information, Supplément Economique, N°5414, du lundi 21 juin 2010, p.10.
- 2- HAFSI Taieb, « L'entreprise est l'unité de base de fonctionnement de l'économie », Quotidien national algérien d'information, n°5657, p.4.
- 3-HAMMA A., « Entrepreneuriat public et privé, quelle alternative à l'économie rentière ?, journal Liberté, quotidien national algérien d'information, supplément économie, N°5414, du lundi 21 juin 2010, p.09.
- 4 -MEBTOUL Abderrahmane, « L'économie algérienne risque gros » journal L'Expression quotidien national Algérie d'information, N° 299220, du jeudi 15 Août 2019, p.9

5-Le soir d'Algérie, Journal hebdomadaire Algérien d'information, Dimanche 30 août 2015, N°7573, P. 3.

### 5- المراجع من الانترنت:

1- [www.MarkGranovetter.fr](http://www.MarkGranovetter.fr)

2-[www.la.sociologieeconomique.fr](http://www.la.sociologieeconomique.fr)

3-<http://www.zoom-algerie.com/article-1953-Plus-de-400-000-PME-en-Algerie.html>

4-D'après Le Quotidien d'Oran. [www.lequotidien-oran.com](http://www.lequotidien-oran.com). Par Salah C. Le 29 octobre 2008.

5-[www.pmeatizi.com](http://www.pmeatizi.com)

6-Google, Invest in Algeria, Wilaya de TiziOuzou, ANDI, 2013.

7- Google, Mythologie Berbère, Royaume de Koukou

8-منتديات الجلفة لكل الجزائريين و العرب، منتديات الجامعة و البحث العلمي، الحوار الأكاديمي و الطلابي، قسم أرشيف منتديات الجامعة، بحث حول أصناف المؤسسات

الاقتصادية en ligne : <https://djelfa.info/vbshowthread.php?t=782240>

9-جبار محفوظ، المؤسسات المصغرة الصغيرة والمتوسطة و مشاكل تمويلها، دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال الفترة الممتدة 1999 إلى 2001، مجلة العلوم

الإنسانية، العدد 5، بسكرة، الجزائر، <http://thesis.univ-biskra.dz/1074/3.pdf>.

10-النظريات الاقتصادية للمؤسسة تلخيص للأستاذة رقام EconomicLesson:

[/facebook-17/02/2014](https://www.facebook.com/EconomicLesson)

11-الباحثة برنونور الهدى – المركز العربي <https://democraticac.de/?p=40830>

الديمقراطي

12- Karl Polanyi [rawabetecenter. Com/archives /9972](http://rawabetecenter.Com/archives/9972).

13- Vidéo youtube /S.E. S, Comment les réseaux sociaux fonctionnent-ils ?

14- NADIM Ahmad and SEYMOUR Richard G., Defining Entrepreneurial Activity, P.08 ,  
<http://www.oecd.org/dataoecd/2/62/39651330.pdf> on 16-12-2008 at 13 : 51

### 6- مراجع القوانين :

1-La loi n°88/01 du 12/01/1988, journal officiel n°13 de l'année 1988, l'article 11.

2- La loi n°89/01 du 07/02/1989, journal officiel n°06 de l'année 1989.

3- L'ordonnance de l'année 2001 portant sur la privatisation des entreprises publiques

الملاحق

## الملحق رقم 1: دليل المقابلة

### I. معطيات عن المؤسسة:

1. ما هو عدد الأجراء لديك؟ (حجم المؤسسة)
2. هل مؤسستك مُصرّح بها (بصفة كاملة، جزئيا أو بتاتا)؟
3. في أي سنة قمت بإنشاء مؤسستك؟
4. ما هو النشاط الذي يُزاوَل في مؤسستك؟
5. لماذا اخترت الاستثمار في قطاع هذا النوع من الأنشطة؟

### II. مميزات قائد المؤسسة:

1. كم يبلغ سنّك؟
2. ما هو مستواك التعليمي؟
3. من أيّة منطقة تنحدر؟
4. ما كانت مهنتك قبل إنشاء مؤسستك؟
5. هل زاولت تكوينا أو عدة تكوينات مهنية؟
6. إن كانت الإجابة "نعم"، ما هي؟
7. ما هي الأهداف وراء القيام بها؟
8. لماذا اخترت الاستثمار في تيزي وزو وليس في أيّ مكان آخر؟

### III. شبكات العلاقات الاجتماعية (الروابط القوية / الروابط الضعيفة):

1. كيف جاءتك فكرة خلق مؤسستك؟
2. ما هي الصعوبات التي واجهتك خلال قيامك بعملية خلق المؤسسة؟  
(الملف، البيروقراطية، البنك،... الخ)
3. كيف قمت بالتغلب على هذه الصعوبات؟
4. ما كانت المساهمات الموفرة من طرف عائلتك عند مرحلة إنشاء هذه المؤسسة؟

5. ما كانت مساهمة أصدقائك أو المعارف في إنشاء مؤسستك؟
6. ما هو رأيك في مساهمة عائلتك مقارنة بمساهمة أصدقائك في إنشاء مؤسستك؟
7. ما هو مصدر رأس المال المستثمر في إنشاء المؤسسة؟

## الملحق رقم 2: شبكة الملاحظة

1- الزمان والمكان:

2- المؤسسة:

➤ المقر والمكتب.

➤ عناصر هويتها ( اسمها ، رمزها ، بذلات عمالها ...الخ).

➤ عناصرها المادية (المال، العتاد، الشاحنات، السيارات، الآلات...الخ) و البحث و

التحري عن مصادرها (شخصية، عائلية أو من وكالات الدعم).

3- المقاول :

➤ الهيئة.

➤ التصرفات والسلوكيات في موقع العمل و خلال طرحنا عليه الأسئلة.

➤ أفراد عائلته : ملاحظة مدى حضورهم ( الجدّ، أو الجدة، الأب، أو الأم، الإخوة،

أو الأخوات، العم أو العممة، أو أبناءهما، الخال أو الخالة، أو أبناءهما) في حياته

المقاولية.

➤ الأصدقاء والمعارف : ملاحظة مدى اعتماد المقاول عليهم.

➤ ملاحظة حضور عناصر متعلقة بالمتغيرات التالية:

– المستوى التعليمي: شهادات معلقة في مكتبه أو في منزله، طريقة حديثه و

تحليله للمواضيع التي من شأنها أن توحى بمستواه التعليمي.

– التكوين المهني: شهادات معلقة في مكتبه أو في منزله، العمل بمهارة في

الورشة.

– المهنة السابقة : وجود نشاط تجاري، استجواب المقاول عنها.

– المحيط الجغرافي و الاجتماعي: ملاحظة تطابق مكان إقامته مع مكان ميلاده و مكان استثماره و وجود عائلته و أقاربه، وجود مقولين ضمن أفراد العائلة وذلك في الماضي أو في الحاضر.

## الملحق رقم 3: الجداول

جدول رقم 1: تصريح المؤسسة من طرف المقاولين

عدد المقاولين	التصريح بالمؤسسة و تأمين المستخدمين
18	تأمين جزء من المستخدمين و بالتالي التصريح الجزئي
3	عدم تأمين المستخدمين و بالتالي عدم التصريح بالمؤسسة
1	تأمين شامل للمستخدمين و بالتالي التصريح الكلي
22	المجموع

جدول رقم 2: قائمة المقاولين التي أجريت عليهم الدراسة

الرقم	الرمز	المستوى التعليمي	العمر	الجنس	الحالة المدنية	نشاط المؤسسة	عدد الموظفين	نوع المؤسسة	مدة المقابلة
1	Z1	Bac+5	53	ذكر	متزوج	BTP	40	PE	1سا و 30د
2	Gh	ثانوي	40	أنثى	متزوجة	الخطاطة	3	TPE	1سا
3	Iz	ثانوي	39	ذكر	عازب	BTP	4	TPE	1سا
4	Mz	ثانوي	50	أنثى	متزوجة	الخطاطة	3	TPE	1سا و 15د
5	Lo	Bac+4	40	أنثى	متزوجة	فتل الكسكس	20	PE	1سا و 30د
6	Ak	Bac+4	28	ذكر	عازب	أشغال الري	5	TPE	1سا
7	Zi	Bac+7	48	ذكر	متزوج	BTP	7	TPE	1سا و 35د

1سا	TPE	5	صناعة الخيوط الهاتفية و الكهربائية	متزوج	ذكر	52	Bac+5	<b>Ag</b>	<b>8</b>
1سا و 15د	PE	20	BTP	متزوج	ذكر	40	Bac+5	<b>BA</b>	<b>9</b>
1سا و 30د	PE	15	BTP	متزوج	ذكر	42	ثانوي	<b>Ha</b>	<b>10</b>
1سا	TPE	7	BTP	متزوج	ذكر	40	ثانوي	<b>Hm</b>	<b>11</b>
1سا و 30د	TPE	4	نجارة الألومنيوم	عازب	ذكر	31	متوسط	<b>IL1</b>	<b>12</b>
1سا	TPE	6	BTP	متزوج	ذكر	46	Bac+4	<b>IL2</b>	<b>13</b>
35د	TPE	2	BTP	متزوج	ذكر	45	متوسط	<b>Ho</b>	<b>14</b>
1سا و 30د	TPE	2	الترصيص و التدفئة و الغاز	متزوج	ذكر	46	ثانوي	<b>HA</b>	<b>15</b>
1سا	TPE	2	BTP	متزوج	ذكر	34	ثانوي	<b>Fa</b>	<b>16</b>

1سا	TPE	9	أشغال الري	متزوج	ذكر	45	متوسط	<b>BO</b>	<b>17</b>
1ساو 35د	TPE	2	BTP	عازب	ذكر	33	ثانوي	<b>TA</b>	<b>18</b>
1سا	TPE	2	نجارة الألومنيوم	متزوج	ذكر	35	متوسط	<b>MA</b>	<b>19</b>
1سا	TPE	5	صناعة الحلويات	عازب	ذكر	30	Bac+4	<b>Ki</b>	<b>20</b>
1ساو 15د	TPE	4	الخطاطة	عازب	أنثى	50	متوسط	<b>ma</b>	<b>21</b>
1سا	TPE	5	صناعة الخبز و الحلويات	عازب	ذكر	34	ثانوي	<b>pb</b>	<b>22</b>

المجموع 22 مقاول و المدة الزمنية المتوسطة للمقابلة ساعة واحدة و 11 دقيقة .