

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الطور الثالث في علوم التسيير

تخصص: إدارة الأعمال الإستراتيجية

بغنوان

رأس المال الاجتماعي كركيزة للعملية المقاولاتية -دراسة عينة من المقاولين في ولاية البويرة-

تحت إشراف:

أ.د/منصر إلياس

من إعداد الطالبة:

زعادي صليحة

لجنة المناقشة:

| الأستاذ | الدرجة العلمية | الصفة | مؤسسة الانتماء |
|-----------------|---------------------|-------------|----------------|
| د. بصيري محفوظ | أستاذ محاضر قسم "أ" | رئيسا | جامعة البويرة |
| أ.د. منصر إلياس | أستاذ | مشرفا ومقرا | جامعة البويرة |
| د. زواغي محمد | أستاذ محاضر قسم "أ" | عضوا ممتحنا | جامعة البويرة |
| د. خوميحة فتيحة | أستاذ محاضر قسم "أ" | عضوا ممتحنا | جامعة البويرة |
| د. زرقاني رابع | أستاذ محاضر قسم "أ" | عضوا ممتحنا | جامعة الجزائر3 |
| د. لونس هدى | أستاذ محاضر قسم "أ" | عضوا ممتحنا | جامعة بومرداس |

السنة الجامعية: 2023/2022

ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على قوة تأثير العلاقات الاجتماعية في إنجاح العملية المقاولاتية. تمحورت إشكالية هذا البحث حول تحديد طبيعة الامتيازات و الموارد و التي يتحصل عليها المقاول عن طريق شبكة علاقته الشخصية و التعرف على العوامل المؤثرة على درجة استفادته منها. لهذا الغرض، تم اعتماد المنهج الوصفي التحليلي للإحاطة بمفهومي المقاولاتية و رأس المال الاجتماعي عبر اقتراح إطار نظري لهما، و للتوصل إلى إجابات حول إشكالية البحث. أجريت الدراسة الميدانية على مستوى ولاية البويرة، استهدفت مؤسسات صغيرة و متوسطة من مختلف القطاعات و البلديات و التي تتراوح فترة وجودها بين 05 و 10 سنوات. نتيجة لذلك، استقرت عينة الدراسة على 91 مقاولا، 57.14% منهم رجال و 42.85% نساء، كلهم كانوا المسؤولين الرئيسيين على إنشاء و إدارة مؤسساتهم.

أظهر تحليل نتائج الدراسة الميدانية، حيوية رأس المال الاجتماعي للمقاول الجزائري في إتمام عملية إنشاء مؤسسته خاصة في ظل مناخ مقاولاتي فارض للتحدي مثل الذي تشهده الجزائر. تمثلت أبرز نتائج الدراسة في ما يلي:

- خلال مرحلتي قبل الإنشاء و الانطلاق، تجلت مساهمة شبكات العلاقات الشخصية للمبحوثين في تجاوز العراقيل الإدارية، و تسهيل الحصول على الموارد المالية و المعلوماتية، كما كان لها دور في التوجيه و المرافقة و الدعم المعنوي،
- بعد الانطلاق الفعلي لنشاط المؤسسة، ظهر أثر شبكة العلاقات الشخصية للمبحوثين في جانب التسويق، أين ساعدتهم شبكاتهم في اكتساب حصص سوقية و تعزيز رقم أعمالهم،
- يعاني مقاولو العينة من العزلة عن الأعوان المتحكمين في الموارد في محيطهم بسبب غياب فضاءات رسمية تجمعهم بنظرائه و ضعف نشاطهم العلائقي، و هو ما يجعلهم يستعينون بشبكاتهم الشخصية لتجاوز هذا العائق،
- تتوقف طبيعة و فعالية الروابط و الشبكات العلائقية التي يوظفها المقاول خلال المسار المقاولاتي على عدد من العوامل الظرفية: الوقت، النشاط العلائقي للمقاول و مهاراته الاجتماعية،
- يتحكم البناء الاجتماعي في الجزائر في هيكله و إعدادات الشبكات المقاولاتية لنساء العينة.

بناء على ما توصل إليه هذا البحث من نتائج، تم تقديم جملة من الاقتراحات الميدانية التي تصبو في مجملها إلى تطوير النشاط المقاولاتي في ولاية البويرة و في الجزائر ككل، من خلال تعزيز العمل التعاوني و التبادلي بين المقاولين و تقريب المسافات بينهم. كذلك، مثلت حدود هذه الدراسة آفاقا لدراسات مستقبلية من شأنها استكشاف تأثير رأس المال الاجتماعي على النشاط المقاولاتي من زوايا تحليل مختلفة و على مستويات أشمل و أوسع و باستعمال مناهج و أدوات تحليل أخرى.

الكلمات المفتاحية: المقاولاتية، رأس المال الاجتماعي، شبكة العلاقات الشخصية، الموارد، ولاية البويرة.

Abstract :

This study aims to highlight the significant impact of social relationships in the success of the entrepreneurial process. The main question of the research is structured around the definition of the nature of advantages and resources that the entrepreneurs get access to via their personal networks, and identifying the factors impacting that mechanism. For that purpose, a descriptive analytical methodology has been adopted in order to establish a theoretical framework for both entrepreneurship and social capital concepts, as well as to obtain answers to the problematic of this thesis.

An empirical study has been conducted in the Wilaya of Bouira, that targeted relatively recently created SMEs from different sectors and regions. As a result, the study sample has included 91 entrepreneurs who were the actual responsible for their enterprises creation, and are the main managers of their businesses. 57.14% of the sample is represented by male entrepreneurs, while 42.85% is represented by females. The empirical study has revealed that social capital of Algerian entrepreneurs is crucial for the accomplishment of entrepreneurial process, particularly within a business climate as challenging as the Algerian one. The main findings of this study are:

- During the pre-creation and creation phases, the personal networks of the respondents served in overcoming the bureaucratic constraints, facilitating their access to financial, informational resources, as well as orienting and motivating them,
- In the post-creation phases, the personal networks of the respondents has boosted the marketing process in a way that enhanced their market shares and their revenues;
- The entrepreneurs in the Wilaya of Bouira are isolated from the actors that hold and control the resources in their region, mainly because of the absence of business networks in the Wilaya. for that reason, they found themselves constrained to mobilize their own personal network to overcome that issue,
- The nature and the effectiveness of the relations and ties used by the respondents are determined by three contextual factors: time, entrepreneur's relational activity and the entrepreneur's relational abilities,
- The social organization in Algeria controls the structure of the entrepreneurial networks of the female entrepreneurs.

Finally, this study suggests some practical solutions that aim to enhance the entrepreneurial activity in both regional and national level, by improving the cooperation inside the entrepreneur's community. Also, different perspectives were revealed through the limitations of this study, so that future researches can discuss the entrepreneurial social capital's phenomenon from new angles, with various analytical tools and within distinct contexts.

Keywords: Entrepreneurship, Social capital, Personal networks, Resources, Bouira.

Résumé :

Cette étude a pour objectif de mettre l'accent sur l'importance des relations sociales dans le succès du processus entrepreneurial. La question principale de la recherche s'articule autour de la définition de la nature des avantages et des ressources auxquels les entrepreneurs accèdent via leurs réseaux relationnels personnels, et de l'identification des facteurs impactant ce mécanisme. A cet effet, une méthodologie d'analyse descriptive a été adoptée afin d'élaborer un cadre théorique pour le concept de l'entrepreneuriat ainsi que celui du capital social, de la sorte d'aboutir à des réponses à la problématique posée.

Une étude empirique a été menée sur la Wilaya de Bouira, ciblant des PME récemment créées, active dans divers secteurs d'activités et dispersées sur plusieurs régions de la Wilaya. Par suite, l'échantillon de l'étude a inclus 91 entrepreneurs qui étaient les véritables responsables de la création de leurs entreprises et qui sont les principaux dirigeants de leurs projets. 57,14% de l'échantillon est représenté par des hommes entrepreneurs, tandis que 42,85% est représenté par des femmes. L'étude empirique a révélé que le capital social des entrepreneurs algériens est crucial pour l'accomplissement du processus entrepreneurial, en particulier dans un climat d'affaires aussi défiant que celui de l'Algérie. Les principales conclusions de cette étude sont les suivantes :

- Durant la phase de pré-crédation, les rpondants se sont servi de leurs rseaux relationnels pour surmonter les contraintes bureaucratique, faciliter l'accès au ressources financires, informationnelles, et comme un guide d'orientation et une source de motivation,
- Aprs la crdation de leurs entreprises, les rpondants ont utilis leurs rseaux relationnels pour booster les oprations marketing ce qui a conduit a une augmentation de leurs parts de march et de leurs revenus,
- A cause de l'absence de rseaux d'affaires formels, Les entrepreneurs de la Wilaya de Bouira se sont retrouv isols des porteurs de ressources dans leur rgion, ce qui les a mis dans l'obligation de mobiliser leurs rseaux personnels pour surmonter cet obstacle,
- La nature et l'efficacit des liens et relations mobiliss par les rpondants est dterminie par trois facteurs contextuels: le temps, l'activit relationnelle de l'entrepreneur et les comptences relationnelles de ce dernier,
- La structure des rseaux relationnels des femmes entrepreneures interrogues est fortement contrlde par la culture de la socit algrienne.

Au final, cette prsente tude propose des solutions pratiques visant à amliorer l'activit relationnelle des entrepreneurs algriens, par l'encouragement de la coopration au sein des communauts entrepreneuriales, en addition d'un nombre de futures recherches suggres.

Mots cls: Entrepreneuriat, Capital social, Rseaux relationnel, Ressources, Bouira.

كلمة شكر

الشكر في المقام الأول لله الذي وفقني على إتمام هذا العمل المتواضع

أتوجه بأصدق عبارات الشكر للأستاذ المشرف "منصر إلياس" على

صبره وتفهمه و على نصائحه القيمة

أشكر جميع أساتذة وأستاذات الكلية

أشكر كل من ساعدني على إتمام الدراسة الميدانية.

أشكر كل من حفزني ولو بكلمة على إتمام هذا البحث.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

| | |
|--|--|
| | ملخص الدراسة |
| | كلمة شكر |
| II | فهرس المحتويات |
| VI | فهرس الجداول |
| XI | فهرس الأشكال |
| [أ-ج] | مقدمة |
| الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و عملية إنشاء المؤسسة: الإطار النظري [1-78] | |
| 02 | مقدمة الفصل |
| 03 | المبحث الأول: تطور نظرية المقاول |
| 03 | المطلب الأول: مكانة المقاول في الفكر الاقتصادي |
| 28 | المطلب الثاني: المقاربات الغير اقتصادية للمقاول |
| 33 | المبحث الثاني: المقاولاتية: الإطار النظري |
| 33 | المطلب الأول: هيكله ميدان البحث في المقاولاتية |
| 38 | المطلب الثاني: المقاولاتية كمفهوم متعدد المعاني |
| 49 | المبحث الثالث: المقاولاتية كسيرورة إنشاء المؤسسة |
| 50 | المطلب الأول: مفهوم "السيرورة" في إطار العملية المقاولاتية |
| 52 | المطلب الثاني: نماذج السيرورة المقاولاتية |
| 60 | المطلب الثالث: كيف تبدأ السيرورة المقاولاتية؟ |
| 68 | المطلب الرابع: عملية إنشاء المؤسسة: جوهر المقاولاتية |
| 77 | ملخص الفصل |
| الفصل الثاني: راس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات المقاولاتية [80-150] | |
| 80 | مقدمة الفصل |
| 81 | المبحث الأول: نشأة و تطور نظرية رأس المال الاجتماعي |
| 81 | المطلب الأول: نشأة نظرية رأس المال الاجتماعي: قراءة في الكتابات المرجعية |
| 94 | المطلب الثاني: إشكالية تعريف رأس المال الاجتماعي |
| 102 | المطلب الثالث: التمثيلات المتعددة لظاهرة رأس المال الاجتماعي |
| 109 | المطلب الرابع: أوجه خصوصية رأس المال الاجتماعي |

فهرس المحتويات

| | |
|--|--|
| 115 | المبحث الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و الشبكات العلائقية للمقاول |
| 115 | المطلب الأول: مقارنة الشبكات الاجتماعية: قراءة مختلفة للظاهرة المقاولاتية |
| 118 | المطلب الثاني: الشبكات الاجتماعية الشخصية: عناصر التعريف و تطبيقاتها في مجال المقاولاتية |
| 125 | المطلب الثالث: إعدادات الشبكة الاجتماعية الشخصية |
| 133 | المبحث الثالث: الشبكة الاجتماعية الشخصية للمقاول كمتغير مؤثر على تطور سيرورة المقاولاتية |
| 134 | المطلب الأول: دور شبكة العلاقات الشخصية في عملية إنشاء المؤسسة |
| 138 | المطلب الثاني: مقاربات إدارة المقاول لنشاطه العلائقي |
| 141 | المطلب الثالث: مساهمة المقاول في عملية بناء شبكات العلاقات الشخصية |
| 146 | المطلب الرابع: ديناميكية الشبكات الشخصية المقاولاتية |
| 152 | ملخص الفصل |
| الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة | |
| [253-154] | |
| 154 | مقدمة الفصل |
| 155 | المبحث الأول: قراءة عامة في المشهد المقاولاتي في الجزائر |
| 155 | المطلب الأول: واقع المقاولاتية في الجزائر |
| 166 | المطلب الثاني: المقاول الجزائري: المسارات و الخصائص |
| 176 | المطلب الثالث: المقاولاتية في ولاية البويرة |
| 186 | المبحث الثاني: الدراسة الميدانية |
| 186 | المطلب الأول: الإطار المنهجي للدراسة |
| 190 | المطلب الثاني: تحليل نتائج الدراسة |
| 253 | ملخص الفصل |
| [260-255] | |
| خاتمة | |
| [284-262] | |
| قائمة المراجع | |

فهرس المحتويات

[290-286]

الملاحق

فهرس الجداول

فهرس الجداول

فهرس الجداول

| الصفحة | عنوان الجدول | رقم الجدول |
|--------|--|------------|
| 19 | تغير نظرية Schumpeter للمقاولاتية عبر مرحلتين | 01 |
| 33 | هيكل الأبحاث في مجال المقاولاتية من منظور (2004) Fayolle | 02 |
| 35 | المواضيع الأكثر دراسة في المقالات المنشورة المرتبطة بالمقاولاتية خلال الفترة 1991-2010 (بالاعتماد على قاعدة بيانات Web of science) | 03 |
| 37 | المواضيع الأكثر تداولاً في الأبحاث المقاولاتية مع الكتاب الأكثر اقتباساً خلال الفترة الممتدة بين 1990 و 2013 | 04 |
| 39 | العناصر الأكثر تداولاً في الأبحاث المفسرة لظاهرة المقاولاتية | 05 |
| 52 | أسئلة مفتاحية في ميدان المقاولاتية لـ (1991) Bygrave & Hoffer | 06 |
| 60 | إطار نظري لسيرورة المراحل لـ (2006) Filion و آخرون | 07 |
| 95 | أهم التعريفات المقترحة لمفهوم رأس المال الاجتماعي عبر الأدبيات | 08 |
| 107 | الفرق بين رأس المال الاجتماعي الترابطي و التقاربي حسب (2007) Ferlander | 09 |
| 108 | نماذج عن رأس المال الاجتماعي الترابطي، التقاربي و الرابط في إطار تقسيم الروابط القوية و الضعيفة حسب (2007) Ferlander | 10 |
| 109 | نماذج عن رأس المال الاجتماعي الترابطي، التقاربي و الرابط في إطار تقسيم الروابط الرسمية و غير الرسمية لـ (2007) Ferlander | 11 |
| 123 | مستويات تحليل الشبكات في الأبحاث حول المقاولاتية | 12 |
| 137 | الأنواع المختلفة من الموارد المحددة عبر الأدبيات حسب (2007) Saleilles | 13 |
| 144 | المهارات المقاولاتية اللازمة و المكتسبة خلال كل مرحلة من مراحل عملية إنشاء المؤسسة حسب تصور (2011) Fayolle, Omrane & Ben Slimane | 14 |
| 150 | تغير الشبكات الشخصية للمقاول حسب تطور الاحتياجات المقاولاتية حسب (2010) Aydi | 15 |
| 156 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2010-2020 | 16 |
| 158 | أرقام مفتاحية في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة | 17 |

فهرس الجداول

| | | |
|-----|---|----|
| | للسداسي الأول من سنة 2020 | |
| 160 | عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة في إطار جهاز ANADE عبر القطاعات حسب عامل الجنس لسنة 2019 | 18 |
| 160 | عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة في إطار جهاز CNAC عبر القطاعات حسب عامل الجنس لسنة 2019 | 19 |
| 162 | القروض المخصصة للقطاع العام و القطاع الخاص خلال الفترة 1998-2021 في الجزائر | 20 |
| 163 | تصنيف الجزائر من ناحية سهولة إتمام بعض الإجراءات الإدارية (الوقت، التكلفة، الجودة) مقارنة مع بعض دول المغرب العربي، حوض البحر الأبيض المتوسط و الشرق الأوسط | 21 |
| 180 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية البويرة خلال الفترة 2015-2020 مقارنة مع بعض ولايات الشمال و الوسط. | 22 |
| 182 | تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية البويرة خلال الفترة (2015-2020) | 23 |
| 183 | توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية البويرة حسب الحجم خلال الفترة 2015-2020 | 24 |
| 185 | توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية البويرة حسب قطاع النشاط خلال الفترة 2015-2020 | 25 |
| 189 | حجم عينة الدراسة | 26 |
| 190 | توزيع أفراد العينة حسب جنس المقاول | 27 |
| 191 | توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية للمقاول عند إنشاء مؤسسته | 28 |
| 193 | توزيع أفراد العينة حسب منطقة نشأة المقاول | 29 |
| 194 | توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي للمقاول | 30 |
| 196 | توزيع أفراد العينة حسب مشاركة المقاول في دورات تكوينية مرتبطة بقطاع نشاطه | 31 |
| 198 | توزيع أفراد العينة حسب الوضع المهني للمقاول قبل إنشاء مؤسسته الخاصة | 32 |
| 199 | توزيع أفراد العينة حسب امتلاك المقاول لخبرات مهنية سابقة في نفس قطاع نشاطه | 33 |

فهرس الجداول

| | | |
|-----|---|----|
| 200 | رذع أفراد العينة حسب امتلاك المقاول لعلاقات مسبقة مع مقاولين من نفس قطاع نشاطهم | 34 |
| 202 | توزيع أفراد العينة حسب انتماء المقاول لجمعيات المجتمع المدني قبل إنشاء مؤسسته | 35 |
| 203 | توزيع أفراد العينة حسب الدوافع أو المحفزات التي قادت المقاول لإنشاء مؤسسته الخاصة | 36 |
| 206 | توزيع أفراد العينة حسب الحجم | 37 |
| 207 | توزيع أفراد العينة حسب قطاع النشاط | 38 |
| 210 | توزيع أفراد العينة حسب مصادر التمويل المعتمدة | 39 |
| 213 | توزيع المؤسسات حسب وضعية المنافسة و التكنولوجيا في القطاع | 40 |
| 215 | تكرار الإجابات حول موقف المحيط العائلي و المقربين من القرار المقاولاتي | 41 |
| 216 | توزيع أفراد العينة حسب العراقيل المواجهة أثناء عملية إنشاء المؤسسة | 42 |
| 218 | توزيع أفراد العينة حول أوجه مساعدة المقاولين الذين تربطهم علاقة مع المقاول في عملية إنشاء المؤسسة | 43 |
| 220 | طبيعة العلاقات الاجتماعية المستعملة خلال مرحلة تحديد فكرة النشاط | 44 |
| 223 | طبيعة العلاقات الاجتماعية المستعملة لتأمين الاحتياجات من المعلومات | 45 |
| 226 | طبيعة العلاقات الاجتماعية المستعملة لتغطية الاحتياجات المالية للمشروع | 46 |
| 229 | توزيع أفراد العينة حسب وجود علاقات مسبقة بين أفراد شبكاتهم العلائقية | 47 |
| 230 | متوسط اللقاءات الأسبوعية بين المقاول و أفراد شبكة علاقاته الاجتماعية اللذين ساعدوه خلال العملية المقاولاتية | 48 |
| 232 | توزيع المستجوبين حسب الجوانب الايجابية التي استفاد منها المقاول بفضل شبكة علاقاته الاجتماعية | 49 |
| 235 | توزيع المقاولين حسب شعور الالتزام برد الخدمات للأشخاص الذين ساعدوهم خلال مسارهم المقاولاتي | 50 |
| 236 | توزيع المقاولين حسب حرصهم على التواجد في المعارض والفعاليات والندوات المتعلقة بقطاع نشاطهم | 51 |
| 237 | توزيع المقاولين حسب تقييمهم لمهاراتهم التواصلية مع الآخرين | 52 |
| 237 | توزيع المقاولين حسب توظيفهم لمواقع التواصل الاجتماعي في توسيع شبكة علاقاتهم الاجتماعية | 53 |

فهرس الجداول

| | | |
|-----|---|----|
| 238 | توزيع المقاولين حسب حرصهم على توطيد العلاقات مع عمالهم وموظفيهم | 54 |
| 257 | جدول تلخيصي لمناقشة فرضيات الدراسة | 55 |

فهرس الأشكال

فهرس الأشكال

فهرس الأشكال

| الصفحة | عنوان الشكل | رقم الشكل |
|--------|---|-----------|
| 26 | نموذج الظاهرة المقاولاتية وفق تصور (Verstraete 2000) | 01 |
| 35 | تطور عدد المنشورات العلمية في مجال المقاولاتية خلال الفترة 1990-2009 | 02 |
| 46 | معادلة سلسلة الابتكار حسب (Martin 1994) | 03 |
| 47 | تمثيل الاتجاهات الأربعة المعرفة للمقاولاتية و الروابط بينها حسب نموذج (Verstraete & Fayolle 2005) | 04 |
| 54 | متغيرات إنشاء المنظمة الجديدة حسب نموذج (Gartner 1985) | 05 |
| 55 | سيرورة إنشاء المؤسسة لـ (Bruyat 1993) | 06 |
| 56 | نموذج السيرورة المقاولاتية لـ (Bygrave 1989) | 07 |
| 57 | نموذج استراتيجي للمقاولاتية لـ (Hernandez 1999) | 08 |
| 59 | نموذج تطور المقاولين لـ (Sabourin & Gasse 1989) | 09 |
| 61 | مراحل سيرورة المقاولاتية لـ (Tounès 2003) | 10 |
| 62 | نموذج تشكل المؤسسة و موقع النية المقاولاتية فيه لـ (Learned 1992) | 11 |
| 63 | محددات الحدث المقاولاتي لـ (Shapero & Sokol 1982) | 12 |
| 65 | نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen 1991) | 13 |
| 66 | نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen 2002) | 14 |
| 70 | نموذج الظهور التنظيمي حسب (Katz & Gartner) | 15 |
| 88 | الفرق بين رأس المال الاجتماعي و رأس المال البشري حسب (Coleman 1990) | 16 |
| 101 | التصورات المختلفة لرأس المال الاجتماعي الفردي حسب (Chollet 2005) | 17 |
| 104 | الأبعاد الثلاثة لرأس المال الاجتماعي حسب (Nahapiet & Goshal 1998) | 18 |
| 121 | نموذج توضيحي عن الشبكة الكاملة | 19 |

فهرس الأشكال

| | | |
|-----|---|----|
| 122 | مثال توضيحي للشبكة الشخصية المرتكزة على الفرد | 20 |
| 126 | الروابط الضعيفة كجسور محلية بين الشبكات | 21 |
| 130 | الفراغات الهيكلية داخل شبكة العلاقات الاجتماعية | 22 |
| 148 | نموذج (Butler & Hansen 1991) | 23 |

مقدمة

1- تمهيد

في عالم يشهد تطوراً مستمراً في سوق العمل، أصبح ينظر إلى العمل المأجور على أنه نموذج آلي وجامد يقيد من الإمكانيات الابتكارية للأفراد، و يعيق من آفاق تطوره على المستويين المهني والشخصي. لهذا الغرض، ظهرت المقاولاتية كطريق للتحرر من هذه المشاكل، أين أصبحت نموذجاً جذاباً ينظر إليه كسبيل لتحقيق الثروة و الرفاهية على صعيد الأفراد و المؤسسات و الدول.

أكاديمياً، مثل موضوع المقاولاتية محل جدل مستمر بين الباحثين من مختلف التخصصات خلال العقود الأخيرة، و على إثره تشعبت تعريفات المقاولاتية و ازدادت الضبابية حول الفروقات بين المشروع المقاولاتي و غيره من المشاريع الربحية، فبشكل عام أكدت معظم الدراسات أن جوهر المقاولاتية يكمن في العمل في ظل ظروف عدم التأكد و عدم ثبات العوائد المتوقعة أو ارتباط العوائد بفرص الأعمال المستكشفة، و هي كلها تمثل ظواهر مقاولاتية. لكن ما يهم هذا العمل على وجه الخصوص، هو ظاهرة إنشاء مؤسسة من العدم. لهذا السبب، انصب تركيز هذا البحث على دراسة ما يقوم به المقاول من أنشطة وسلوكات تساهم في إتمام العملية المقاولاتية، التي تعتبر وفق هذا المنظور سيرورة مراحل وخطوات تتأثر بمجموعة من العوامل الخارجية و الظرفية وأخرى داخلية متعلقة بالمقاول.

تظهر المقاولاتية إذا كعملية يصعب على المقاول التحكم في متغيراتها و مجرياتها، رغم إمكانياته وقدراته الاستثنائية. و هو الإشكال الذي حاول رواد مقاربة علم الاجتماع الاقتصادي معالجته، عبر معارضتهم لفكرة المقاول البطل الذي ينجح بصفة منفردة و تركيزهم بالمقابل على حجم الموارد و الفرص التي يمكن لهذا الأخير الاستفادة منها نتيجة انتمائه إلى بناء اجتماعي و تفاعله مع أفراد. أبرزت هذه المقاربة أهمية الموارد ذات الطبيعة الاجتماعية الناتجة عن التفاعلات الحاصلة بين الفاعلين في التنظيم الاجتماعي، على غرار الثقة و القيم المشتركة والالتزام المدني، و سعت لإظهار انعكاساتها على الأداء الاقتصادي، عبر توظيفها لتسمية "رأس المال الاجتماعي" و الذي أصبح بعدها محل فضول و اهتمام الباحثين من شتى الميادين (علم الاجتماع، الاقتصاد، السياسة، الصحة،..الخ).

في مجال الأبحاث المقاولاتية، ظهرت الحاجة إلى توظيف مفهوم رأس المال الاجتماعي من جملة التحديات التي تفرضها عملية إنشاء المؤسسة و التي تجبر المقاول على تجنيد مختلف روابطه و علاقاته

الاجتماعية الشخصية كجسور للوصول إلى الموارد المتاحة في محيطه و التي لا يمكنه التقدم في مساره من دونها. نتيجة لذلك، أصبح رأس المال الاجتماعي أحد العوامل التي لا يمكن استبعادها من التحليلات المعاصرة للظاهرة المقاولاتية و التي من شأنها تقديم قراءة أكثر واقعية للنشاط المقاولاتي ولدور المقاول في تقدمه.

2- إشكالية الدراسة:

يعرف المشهد المقاولاتي في الجزائر ديناميكية مهمة، إذ أصبحت المقاولاتية محل عناية خاصة من طرف السلطات عبر جعلها على رأس تحديات الفترة الحالية و المقبلة في إطار مخططاتها التنموية الاستراتيجية. تراهن الجزائر بشكل صريح على المبادرات الفردية كبديل لتجسيد مشروع التنويع الاقتصادي، والتخفيف من التبعية إلى قطاع المحروقات و معالجة الاختلالات في الميزان التجاري، وكذا الانتقال من المجتمع الاستهلاكي إلى المجتمع المنتج و إرساء قواعد اقتصاد المعرفة و الاقتصاد المقاولاتي. ترجمت الجزائر إستراتيجية هذا المسار عبر جملة من الإجراءات و المبادرات على غرار إنشاء هيئات لدعم و ترقية المقاولاتية، و استهداف الطلبة الجامعيين عبر تعريضهم لمناهج التعليم المقاولاتي، و كذا تفعيل المشاريع المشتركة و التعاونية بين مختلف القطاعات و إنشاء وزارات مندوبة موجهة و خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المؤسسات الناشئة، بالإضافة إلى تكثيف التغطية الإعلامية للنماذج المقاولاتية الناجحة على المستوى الوطني. لكن كل هذه المبادرات و الخطط والخطابات التحفيزية تصطدم بواقع مثبط ينم عن الممارسات الإدارية البالية و انتشار المحسوبية و القيود المجتمعية، التي جعلت حاملي المشاريع يتخوفون من المسار المقاولاتي قبل الشروع فيه. كما أنها ساهمت في إضعاف جاذبية المناخ المقاولاتي الجزائري، وتسببت تبعاً لذلك في هروب رؤوس الأموال المحلية إلى الخارج و تعطيل المشاريع الاستثمارية في الداخل. و كذلك هو الحال بالنسبة لولاية البويرة، التي رغم ماتزخر به من إمكانيات طبيعية تخولها لأن تكون إقليم مقاولاتي رائد و محرك استراتيجي لاقتصاد الجزائر خاصة في قطاعات الفلاحة و السياحة والصناعة، لازالت تسجل مستويات متواضعة للنشاط المقاولاتي و ركودا في المبادرات الفردية خاصة في ما يتعلق بالاستثمار في القطاعات الإستراتيجية المولدة للقيمة المضافة.

بناء على ما سبق عرضه، يصبو هذا العمل إلى الإجابة على السؤال المحوري التالي:

كيف يستفيد مقاولو ولاية البويرة من شبكة علاقاتهم الاجتماعية لإنجاح مساهم المقاولاتي؟

في سبيل التوصل إلى إجابة حول الإشكالية المطروحة، توجب طرح الأسئلة الجزئية التالية:

- ما هي العوامل التي تجعل من العملية المقاولاتية مساراً صعباً خاصة بالنسبة للمقاول الناشئ؟
- كيف يمكن للمقاول تحويل مخزونه العلائقي و نشاطه الاجتماعي إلى رأس مال يعود على نشاطه بامتيازات مباشرة و غير مباشرة؟
- ما هي طبيعة العراقيل التي يمكن للمقاولين في ولاية البويرة تجاوزها بالاستعانة بشبكة علاقاتهم الاجتماعية؟

3- فرضيات الدراسة:

بعد مراجعة النتائج التي توصلت إليها عدد من الدراسات و الأبحاث السابقة و التي عالجت نفس موضوع هذا العمل، تم تكوين تصور مسبق حول الإجابة التي قد يتم التوصل إليها حول السؤال المحوري لهذا البحث و التي تمت صياغتها في شكل الفرضية العامة التالية:

عملية إنشاء المؤسسة هي سيرورة مراحل تتأثر بشبكة العلاقات الشخصية للمقاول.

أما النتائج المحتملة التوصل إليها عبر الدراسة الميدانية، فلقد تمت صياغتها على النحو التالي:

- **الفرضية الثانوية الأولى:** يلجأ مقاولو ولاية البويرة إلى استخدام شبكة علاقاته الاجتماعية الشخصية للتخفيف من عزله عن الأعوان الحاملين للموارد في محيطه.
- **الفرضية الثانوية الثانية:** أفضل شبكة علائقية يمكن للمقاول الاعتماد عليها خلال العملية المقاولاتية هي تلك التي تتكون من الروابط القوية.
- **الفرضية الثانوية الثالثة:** يتحكم البناء الاجتماعي للمجتمع الجزائري في هيكله رأس المال الاجتماعي للمرأة المقاول.

4- أهداف البحث

لا تسعى هذه الدراسة إلى إثبات أو نفي الأثر الإيجابي لرأس المال الاجتماعي للمقاول في دفع المسار المقاولاتي، لأن الأمر تم إثباته ميدانياً من قبل عدد معتبر من الدراسات، و إنما تهدف إلى استكشاف الجوانب التالية:

- تحديد المواطن التي تعمل عليها شبكة العلاقات الشخصية للمقاوم و تؤثر من خلالها على كيفية سير عملية إنشاء المؤسسة،
- التعرف على مدى وعي المقاوم الجزائري الحديث بأهمية الاستثمار في العلاقات الاجتماعية وعوائده على نشاطه، خاصة في ظل ارتفاع المستوى التعليمي و التكويني لهذا الأخير، وانفتاحه على الممارسات المقاولاتية الحديثة، بالإضافة إلى كونه الفاعل المستهدف من قبل عدد من البرامج الاستثمارية الحكومية،
- التعرف على طبيعة الأنشطة التي يقوم بها المقاوم في سبيل تثمين تفاعلاته الاجتماعية،
- جذب اهتمام مقاولي ولاية البويرة و خاصة الناشئين منهم، نحو أهمية العمل التعاوني والتبادلي مع نظرائهم في القطاع و تنمية شبكات علائقية ما بين مؤسسات التي تعتبر أحد أهم مقومات إحداث التنمية في الإقليم.

5- أهمية البحث:

في الجزائر، و رغم الأهمية البالغة التي يحظى بها موضوع المقاولاتية على الصعيد السياسي والمؤسسي، ومختلف المبادرات و الاستراتيجيات و المخصصات الموجهة للنهوض بالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة والمؤسسة الناشئة، لا يزال قرار المقاولاتية مقترنا بالمخاطرة و الخوف من الفشل نظرا لمجموعة المشاكل والعراقيل المحيطة به، و لم نصل بسبب ذلك إلى جعل المقاولاتية كأولوية في الخيارات المهنية لدى الفرد الجزائري. لهذا السبب، اقترح هذا العمل قراءة لظاهرة المقاولاتية تهدف من جهة إلى تحديد الحواجز التي تعيق نجاح عملية إنشاء المؤسسة أو تكبح حتى الروح المقاولاتية في الأفراد، و من جهة أخرى إلى إبراز سبل تعامل المقاوم الجزائري معها عبر اعتماد مقارنة رأس المال الاجتماعي وتحديد شبكة العلاقات الاجتماعية الشخصية للمقاولين. على هذا النحو، ساهم هذا البحث كخطوة أولى في تعميق المعارف حول ظاهرة المقاولاتية في السياق الجزائري.

من جهة أخرى، مكن الجانب التطبيقي من هذا العمل من تأكيد تأثير المحيط الاقتصادي والاجتماعي على الفعل المقاولاتي في الجزائر. كما سمح اعتماد مقارنتي السيرورة و المقاوم المتضمن، بإبراز و تثمين دور المقاوم في نجاح مساره المقاولاتي مع إبراز تأثير العوامل الأخرى على ذلك. فبينما اهتمت دراسات أخرى بالبحث في العلاقة السببية بين شبكة العلاقات الشخصية و الموارد في ظل تأثير عوامل ظرفية معينة، ركز هذا العمل بشكل كبير على المقاوم نفسه عبر البحث في مستوى وعيه وإدراكه

وتأثير المحيط الخارجي على نشاطه مع إظهار تباين شدة هذا التأثير بين المرأة و الرجل. فمن المستحيل التعرف على آثار شبكات العلاقات الشخصية بمعزل عن خصائص الفرد الذي يمتلكه.

إضافة إلى ذلك، ساهم هذا البحث في تسليط الضوء على الموارد العلائقية التي تمثل مختلف الامتيازات التي يتحصل عليها المقاول عبر شبكة علاقاته الشخصية، و هو ما أضفى مقاربة أكثر واقعية لعملية إنشاء المؤسسة بدلا عن الخطابات الميكانيكية التي تتحدث عن سلسلة إجراءات من دون الخوض في تفاصيلها.

6- دوافع اختيار الموضوع:

تم اختيار موضوع هذه الأطروحة بناء على مجموعة من العوامل أهمها:

- الانجذاب الشخصي لنموذج المقاول المستقل،
- الاهتمام الحكومي و الأكاديمي بموضوع المقاولاتية،
- تسليط الضوء على أحد عوامل النجاح الغير رسمية للمقاولاتية و هو شبكة العلاقات الاجتماعية الشخصية للمقاول و التي يعتبر استعمالها أمرا شائعا في الجزائر إلى درجة أنه أصبح جزءا من الثقافة الجزائرية، لكن الإشكال يكمن في تناول النقاشات لهذه الظاهرة بنبرة سلبية في حين أنه مورد استراتيجي توجب الاستثمار فيه و تأطيره و العمل على توعية المقاولين بأهميته،
- يتماشى الموضوع مع الفكر الاقتصادي الحديث المتوجه نحو دراسة تأثير العوامل الغير المادية وخاصة الاجتماعية منها على الأنشطة الاقتصادية الجزئية و الكلية،
- قلة الدراسات المهمة بتأثير رأس المال الاجتماعي على العملية المقاولاتية في السياق الجزائري، على الرغم من كون رأس المال الاجتماعي أحد أكثر العوامل التي تحدث فارقا في المسارات المقاولاتية للأفراد رغم امتلاك هؤلاء لنفس المقومات، مقابل وفرة البحوث التي تدرس تأثير عوامل أخرى مثل التمويل، المناخ الاستثماري، الإطار القانوني.. الخ.

7- منهج الدراسة:

بالرجوع إلى طبيعة الموضوع المدروس و هدف البحث الذي يتمثل في فهم و وصف أوجه تأثير رأس المال الاجتماعي على العملية المقاولاتية في ولاية البويرة، و كذا اختبار الفرضيات المقدمة، وأيضا استحالة القيام بمسح شامل لمجتمع المقاولين في الولاية، تم اتباع المنهج الوصفي التحليلي. يعتبر المنهج

الوصفي التحليلي أحد المناهج الأكثر اعتمادا في ميدان العلوم الاجتماعية، إذ سمح استعماله في سياق هذا العمل بالتعمق في تفاصيل المشكلة المطروحة و جمع البيانات بطريقة انسيابية ومستفيضة.

على هذا النحو، و لاتمام الدراسة الميدانية تم الجمع بين التحليل الكمي الذي يساعد على الإحاطة بمعطيات موضوع الدراسة، والكيفي الذي يسمح بإجراء قراءة تحليلية للمعلومات المتحصل عليها وتفسيرها بالطريقة التي تمكن من اختبار صحة الفرضيات المقدمة. لهذا الغرض، تم استعمال طريقة تحليل المحتوى الكيفي، التي تبحث في معاني ودلالات أفكار أفراد العينة و كلماتهم و تكرارها بهدف إنتاج معارف وصفية معمقة، عبر الاستعانة بشهادات أفراد العينة و أقوالهم الحرفية.

8- أدوات الدراسة:

لإتمام هذه الدراسة تم الاعتماد على أداة الاستبيان باعتباره أحد أهم وسائل جمع البيانات المستعملة في ميدان العلوم الاجتماعية. استغرقت مدة توزيع الاستبيانات واسترجاعها ما يقارب الثمانية أشهر أين امتدت من شهر جويلية 2021 إلى غاية شهر مارس 2022 و شملت مبدئيا 120 مقابلا ناشطا على مستوى ولاية البويرة ليتم في نهاية المطاف استرجاع 91 استبيانا قابلا للتحليل.

شهد انجاز الشق الميداني من البحث عددا من الصعوبات، برز أهمها مع انطلاق مرحلة توزيع الاستبيانات، حيث كان من الصعب تحديد عناوين و أرقام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الناشطة على مستوى الولاية قصد التوجه إليهم مباشرة. في نفس السياق، لم يكن من السهل إقناع المقاولين بالإجابة على الاستبيان، إذ أبدى عدد كبير منهم عدم اهتمامهم بالتعاون لإتمام هذه الدراسة. كذلك، لم يتم التمكن في جميع الأحوال من التواصل بشكل مباشر مع المقاول الذي أشرف بنفسه على عملية إنشاء المؤسسة بجميع مراحلها و إدارة نشاطها بعد الإنشاء و هو ما شكل تحديا أثر على سير العملية و تعطّلها و ساهم في تقليص حجم العينة. تم تكوين فقرات الاستبيان و أسئلته بالتوافق مع الإطار النظري للدراسة وبالاستعانة بالدراسات السابقة، و تم تقسيمه إلى أربعة محاور تباينت أسئلتها بين الأسئلة المفتوحة والمغلقة.

9- حدود الدراسة:

تحدد إنجاز هذا العمل بمجموعة من الأطر الموضوعية، المكانية و الزمانية و التي جاءت كالتالي:

- **الحدود الموضوعية:** التي تمثلت في الجانب النظري في دراسة مفهومي المقاولاتية و رأس المال الاجتماعي مع محاولة الإحاطة بمختلف المفاهيم المرتبطة بهما و المؤثرة عليهما. أما من الجانب التطبيقي، فلقد تمثلت في جمع و تحليل البيانات المتعلقة بمتغيرات الدراسة.
- **الحدود المكانية:** شملت عينة الدراسة عددا من المقاولين الناشطين على مستوى ولاية البويرة والمتوزعين على مختلف بلدياتها: بلدية البويرة، بلدية سور الغزلان، بلدية الأصنام، بلدية أحنيف، بلدية حيزر، بلدية الأخضرية و بلدية واد البردي.
- **الحدود الزمنية:** تتراوح الحدود الزمنية للبحث بصفة شاملة سنة 2016 إلى سنة 2022، مع تحديد الفترة الزمنية لجمع بيانات الدراسة الميدانية التي تراوحت من شهر جويلية 2021 إلى شهر مارس 2022.

10- الدراسات السابقة

على الرغم من طابعه الاجتماعي، لا يعتبر موضوع رأس المال الاجتماعي موضوعا دخيلا على الأبحاث الاقتصادية. إذ تم تناوله في سياق عدد من الأطروحات و المقالات العلمية المنشورة على المستوى المحلي، الإقليمي و الدولي. و لكن في ما يتعلق بهذا العمل، تم التركيز بصفة أكبر على مراجعة الدراسات التي خصت السياق الجزائري أو ما يشابهه من الاقتصاديات مثل الاقتصاد التونسي أوالمغربي بهدف الخروج بمقاربة أكثر واقعية. يعود السبب في هذا الاختيار، إلى وجود اختلافات هائلة في الظروف التي تمت فيها الأبحاث الأجنبية والنتائج التي توصلت إليها مقارنة مع الدراسات المغربية. فالمجتمعات الغربية على غرار المجتمع الفرنسي، أحرزت تطورا هاما في مجال الشبكات المؤسسية، إذ يجد المقاول الأجنبي الناشئ سهولة في الانضمام إلى نادي أو جمعية محلية لرواد الأعمال في قطاعه نظرا لكثرتها من جهة، ولإقبال الفرد الأجنبي ذكرا كان أو أنثى على العمل الجمعي و إدراكه بأهمية العلاقات الاجتماعية في تحديد مصير مشروعه من جهة أخرى. إلى جانب ذلك، يختلف توظيف المقاول الأجنبي لمخزونه العلائقي عن نظيره المغربي، فبينما يستعملها الأول في تطوير آفاق مشروعه و جذب مساهمين جدد و رفع قدراته الابتكارية، يوظفها الثاني أساسا لتخطي الحواجز البيروقراطية الناجمة عن نفسي مختلف صور الفساد الإداري، و ضمان رأس مال لمشروعه، أو كوسيلة تستعملها المرأة للتغلب على قيود المجتمع و تحقيق طموحها في إنشاء عمل خاص.

مثلت هذه الدراسات المنطلق الذي ساعد على تكوين إطار مفاهيمي نظري و ميداني مبدئي حول موضوع الأطروحة. فلقد ناقشت هذه الأبحاث دور رأس المال الاجتماعي في سيرورة إنشاء مؤسسة في سياقات متعددة، فمنها من اهتم بالمقاولاتية النسوية، و منها من ركز على تأثير الشبكات الشخصية على أداء المؤسسة الصغيرة و المتوسطة و غيرها، غير أن التمعن في سيرها و نتائجها ساهم بشكل كبير على تحديد توجه هذه الدراسة و الإضافة التي يمكن تقديمها في هذا المجال.

- دراسة **Lassas Ahmed**: جاءت هذه الدراسة في شكل أطروحة دكتوراه في العلوم التجارية، تمت مناقشتها سنة 2018 في جامعة وهران 2 و حملت عنوان:

" L'impact du capital social entrepreneurial sur la performance des PME en Algérie"

قدم الباحث إشكالية أطروحته المتمثلة في كيفية مساهمة رأس المال الاجتماعي الفردي للمقاول في مختلف مراحل السيرورة المقاولاتية. مفترضا أن تمكن المقاول من المساهمة في العملية المقاولاتية متوقف على أربعة متغيرات إدراكية، منها عوامل خاصة بالمقاول نفسه و هي مهاراته و كفاءاته المتميزة، تقبله للمخاطرة و تيقظه اتجاه فرص الأعمال المتاحة، و منها عوامل مرتبطة بخصائص الأفراد المكونين لرأس المال الاجتماعي من جانب معرفة هؤلاء الأشخاص لمقاولين آخرين و تمويلهم لمشاريع مقاولاتية سابقة. استخدم الباحث بيانات كيفية استخلصها من البحوث السنوية التي تقوم بها مجموعة الـGEM (المراقب العالمي لريادة الأعمال) الخاصة بالوضع المقاولاتي في الجزائر، و تمكن من خلال تحليلها إحصائيا من تأكيد الفرضية العامة لأطروحته. توصل الباحث إلى أن أهم خاصية يجب أن تتوفر في شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول هي تواجد علاقة مسبقة مع مقاول آخر سبق له أن ساهم في تمويل مؤسسة أخرى، نظرا لأن وجود مثل هذا الرابط يقدم دفعة مباشرة و فعالة لعملية إنشاء مؤسسة مقارنة مع الأشخاص اللذين لا يمتلكون مثل هذه العلاقات. كما توصل كذلك إلى أن اليقظة للفرص الاقتصادية، توفر رأس المال البشري المميز، و النزعة نحو المخاطرة هي كلها متغيرات تتحكم في الإمكانيات المقاولاتية لدى الفرد، أي أنها وجودها يصنع الاختلاف بين المقاول و الغير المقاول.

- دراسة **Rachdi Fatma Zohra**:

و هي أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، نوقشت سنة 2016 في المعهد العالي للتجارة و إدارة المؤسسات بالمغرب، و جاءت تحت عنوان:

"L'entrepreneuriat féminin au Maroc : Une approche par le réseau personnel"

طرحت الباحثة الإشكالية التالية: "ما هي إعدادات شبكة العلاقات الشخصية التي تسمح للمرأة المقاول المغربية من الوصول إلى الموارد الإستراتيجية الضرورية لإنشاء مؤسسة وإدارتها؟"، اين حددت ثلاثة أهداف لعملها: تعريف الموارد الإستراتيجية التي يمكن للمقاول الحصول عليها عبر شبكته الشخصية، تحديد خصائص شبكة العلاقات الشخصية التي تؤمن وصول المرأة المقاول نحو الموارد الإستراتيجية، و تحديد ممارسات إقامة الشبكات و تأثير الأحكام المجتمعية عليها بالنسبة للمرأة. استعملت الباحثة المنهج الاستنباطي بغرض اختبار تأثير مختلف أبعاد شبكة العلاقات الشخصية للمرأة المقاول في الحصول على الموارد الإستراتيجية. و لهذا الهدف، قامت الباحثة بتوزيع الاستبيان على 64 امرأة مقاول مغربية إلى جانب إجراءها لدراسة كيفية استكشافية مست 10 نساء مقاولات تمكنت عبرها من تحديد ممارسات بناء و إدارة الشبكات لدى النساء في المجتمع المغربي. توصلت دراسة فاطمة الزهراء راشدي إلى عدد من النتائج أهمها أن كل من التمويل، المعلومة الإستراتيجية والسمعة هي الموارد الإستراتيجية التي يمكن للمقاول الاستفادة منها عبر شبكة علاقاته الشخصية. في نفس الإطار، توصلت الدراسة إلى اتسام شبكات العلاقات الشخصية للمرأة المقاولاتية بالكثافة (غياب الفراغات الهيكلية) و بتشكله أساسا من الروابط القوية (العائلية أساسا) نظرا لتأثير المحيط الاجتماعي و الثقافي.

- دراسة Ghassen Aydi:

جاءت هذه الدراسة في شكل أطروحة دكتوراه في ميدان علوم التسيير موسومة بعنوان:

"Réseaux personnels, capital social et création d'entreprises, facteurs de structuration et effets sur la performance"

ركز هذا العمل على تحديد أوجه استعمال المقاول لمخزونه العلائقي، و طرح الإشكالية التالية: "كيف يستعمل المقاول التونسي شبكة علاقاته الشخصية، و ما هي آثار هذه الشبكات على أداء المؤسسة؟". هدفت هذه الدراسة إلى تحديد العوامل التي تؤثر على هيكلية شبكة العلاقات الشخصية للمقاول. ليحاول بعدها التعرف على تأثيرات هذه الشبكات على الأداء، باعتبارها متغيرا مفسرا له.

نظرا للطبيعة التفسيرية السببية لإشكالية دراسته، اختار الباحث المنهج الاستنتاجي الكمي، أين تمكن من توزيع استبيانه على 379 مقاول تونسيا، مدعما بحثه بمجموعة مقابلات نصف موجهة. عبر

التحليل الإحصائي لمخرجات دراسته الميدانية، تمكن الباحث من تأكيد فرضيته الرئيسية، حيث توصل إلى وجود تأثير لكل من حجم وكثافة شبكة العلاقات الشخصية للمقاول على أداء مؤسسته، فكلما زاد امتداد شبكة علاقاته و ضعفت كثافتها، كلما تقلص الوقت المستغرق لإنشاء المؤسسة و ارتفع رقم الأعمال المحقق خاصة خلال السنوات الأولى من انطلاق النشاط. في نفس الإطار، توصل الباحث إلى وجود عوامل تؤثر على هيكل الشبكات و هي درجة ابتكار المشروع، جنس المقاول و تقدم عملية إنشاء المؤسسة.

- دراسة **Bekaddour Aicha et Benhabib Abderrezak**:

و هو مقال منشور في مجلة "Les Cahiers du MECAS" ضمن أعمال العدد التاسع لشهر ديسمبر 2013 معنون بـ:

**"Réseau relationnel de l'entrepreneur et accès aux ressources:
Cas des entrepreneurs algériens"**

بعد التنويه إلى وجود قصور في الدراسات الميدانية التي حللت كيفية تأثير عامل العلاقات الاجتماعية على النشاط الاقتصادي، يطرح الباحثان الإشكالية التالية: "ما هي طبيعة العلاقات الاجتماعية التي يوظفها المقاول الجزائري للحصول على الموارد الضرورية لتجسيد مشروعه المقاولاتي؟". أين أجرى الباحثان دراسة استكشافية مست عينة قدرها 40 مقاول من مختلف ولايات الجزائر، الذين تمكنوا من إنشاء مؤسساتهم المصغرة في إطار البرامج المقترحة من طرف مختلف أجهزة دعم المقاولاتية في الجزائر. من هنا، كشف الباحثان، أن استعمال المقاولين لشبكة علاقاتهم الاجتماعية كان بهدف الحصول على الموارد الغير مخاطرة مثل المعلومات والنصائح، في حين اعتمدوا على أجهزة دعم و تطوير المقاولاتية لتأمين الموارد ذات المخاطرة على غرار التمويل. و هو الأمر الذي كشف عن محدودية دور هذه الأجهزة في مجال المرافقة واقتصار مساهمتها على توفير التمويل و بعض الامتيازات الجبائية فقط.

من جانب هيكل شبكة العلاقات الاجتماعية المستعملة، أظهرت دراسة الباحثان عن طبيعة الروابط وفقا لتقدم عملية إنشاء المؤسسة. أما عن الجزم بأن الروابط الضعيفة تستعمل للحصول على المعلومات والروابط القوية للحصول على الموارد ذات المخاطرة، فيصعب حسب الباحثان الفصل في هذه المسألة لأن الأمر متوقف على عوامل ظرفية أخرى على غرار خصائص المشروع و درجة الثقة بين المقاول وأفراد شبكته، و هي النقطة التي يدعو الباحثان إلى ضرورة التعمق فيها من خلال الدراسات المستقبلية.

يختلف البحث المقدم ضمن هذه الأطروحة مع هذه الدراسات المعروضة من ناحية منهج الدراسة وأهدافها و مجتمع البحث. لكنه يتفق معها حول فكرة استحالة تمكن المقاول بمفرده من إتمام عملية إنشاء المؤسسة، و حاجته للموارد و الفرص و التسهيلات التي يؤمنها له بناءه الاجتماعي، و هو الافتراض الرئيسي الذي ينطلق منه هذا البحث.

11- تقسيم الأطروحة:

يهدف الإحاطة بمتغيرات موضوع الدراسة و معالجة الإشكالية المطروحة و كذا تأكيد أو نفي الفرضيات المقدمة، تم تقسيم الأطروحة إلى ثلاثة فصول، اختص اثنين منها بالجانب النظري، بينما اختص فصل واحد للجانب الميداني، أين تم تقديمها على النحو التالي:

- الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و عملية إنشاء المؤسسة: الإطار النظري

تضمن هذا الفصل ثلاثة مباحث سعت في مجملها إلى تقديم إطار نظري شامل للمقاولاتية. اهتم المبحث الأول بعرض التطور الزمني لنظرية المقاول عبر مختلف التخصصات، في حين هدف المبحث الثاني إلى مراجعة مختلف التصورات النظرية المقدمة لمفهوم المقاولاتية و التفسيرات المختلفة التي يحتملها هذا المصطلح. أما المبحث الثالث، فهو مخصص للتوسع في التيار الذي يعرف الظاهرة المقاولاتية كسيرورة مراحل تؤدي في نتائجها إلى إنشاء مؤسسة جديدة، أين تعرض في مضمونه إلى مختلف حيثيات و متغيرات النشاط المقاولاتي.

- الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات المقاولاتية

يهدف محتوى هذا الفصل إلى إبراز أهمية رأس المال الاجتماعي في عملية إنشاء المؤسسة. تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، أهتم أولها بعرض مختلف التصورات المعاصرة لمفهوم رأس المال الاجتماعي، و أوجه توظيف الباحثين له في تفسير الظواهر الاجتماعية و الاقتصادية. أما المبحث الثاني، فلقد ركز حول إظهار مساهمة المقاربة المرتكزة على الشبكات الاجتماعية في تقديم تفسير مختلف للظاهرة المقاولاتية. في حين سعى المبحث الثالث إلى التعرف على النتائج الميدانية التي توصل إليها الباحثون بخصوص سبل مساهمة شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في إتمام عملية إنشاء المؤسسة، وكذا إبراز ديناميكية النشاط العلائقي للمقاول و مختلف العوامل المؤثرة على فعاليته.

-الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

خصص المبحث الأول من هذا الفصل إلى التعرف بشكل عام على واقع النشاط المقاوлатي في الجزائر خلال العقد الأخير. بالإضافة إلى التعرف على المسارات و الخلفيات الاجتماعية و المهنية للمقاوول الجزائري، كما تضمن كذلك قراءة للوضعية المقاولاتية على مستوى ولاية البويرة التي تمثل الإطار المكاني للدراسة الميدانية. أما المبحث الثاني، فلقد تناول مجريات و مخرجات البحث الميداني الذي أجري على عينة من مقاوولي ولاية البويرة الناشطين في مختلف القطاعات، و التي سمحت بالتوصل إلى إجابات حول الإشكالية المطروحة في مقدمة هذا العمل و مناقشة الفرضيات المقترحة مسبقاً.

خاتمة

اشتملت خاتمة الدراسة على تلخيص لأهم مخرجات و نتائج البحث، كما افرزت عن بعض الاقتراحات الميدانية المرتبطة بالموضوع، بالإضافة إلى آفاق لمجموعة أبحاث مستقبلية من شأنها إثراء ميدان البحث.

الفصل الأول:

المقاول، المقاولاتية و سيرورة
إنشاء المؤسسة: الإطار النظري

مقدمة الفصل:

تتمفر الماقلاتفة كموضوع باحث بالحادثة النسبفة، إذ لا يزال هذا التخصص قفد البناء و التشكل، على الرغم من وجود هذه الظاهرة منذ قرون. انطلقت الأبحاث فف مفدان الماقلاتفة بشكل صرفح من علم الاقتصاد لتنتقل بعدها إلى عدد من التخصصات (علم الاجتماع، علم النفس، العلوم السفسافة، علوم التسفر،..الخ)، الأمر الذي جعل من الماقلاتفة مفهوما متعدد الأبعاد و التعارف و غامض المعالم، مما فضع الباحث أمام تحدف وضع إطار محدد لدراسفه.

فمئل هذا الفصل محاولة لتقدفم إطار نظرف للماقلاتفة، فسمح بإبراز الطبفة المعقدة للسلوك الماقلاتف عبر عرض أهم المقاربات و النظرفات التي اهتمت بدراسة و تحليل ظاهرة الماقلاتفة، و كذا التعرف بالماقل كفاعل محورف فف النشاط الماقلاتف، بالإضافة إلى تقدفم الماقلاتفة كعملفة إنشاء مؤسسة.

فهتم المبحث الأول من هذا الفصل، بعرض مختلف مراحل تطور نظرفة الماقل و إبراز تأرجح مكانفه بفن كتابات الباحثفن فف علم الاقتصاد، علم النفس و علم الاجتماع. فختص المبحث الثاني من جهفه بالتوسع فف مفهوم الماقلاتفة، عبر إلقاء نظرة حول هفكلة الإنتاج العلمف المتعلقة بهذا الموضوع خلال العقود الأخيرة، و عرض أهم التصورات النظرفة و المعانف المختلفة التي فحتملها هذا المصطلح عبر مختلف الأدبفات المنشورة فف هذا المجال. أما المبحث الثالث، فهو مخصص للتعرف على تصور آخر للظاهرة الماقلاتفة فتمعامل مع هذه الأخيرة كسفرورة مراحل تؤدي فف ننتفجتها إلى إنشاء مؤسسة جفدفة، معتمدا على منهجفة تحليل ففنامفكفة و ظرففة. ضمن نفس المبحث، ففتم التعرف كذلك على مفهوم المؤسسة الناشئة التي تعتبر ثمرة عملفة إنشاء المؤسسة و جوهر سفرورة الماقلاتفة، بالإضافة إلى محاولة تحفدف أهم العوامل الداخلية و الخارجية المتحكمة فف بقاء و استمرار الأنشطة الماقلاتفة الجفدفة.

المبحث الأول: تطور نظرية المقاول

يستعرض هذا المبحث تطور مفهوم "المقاول" عبر مختلف النظريات التي ساهمت في تأسيس الفكر المقاولاتي.

المطلب الأول: مكانة المقاول في الفكر الاقتصادي

يهدف دراسة الظاهرة المقاولاتية، انتهج الاقتصاديون المقاربة "الوظيفية" التي تهتم بتحديد الوظائف التي يؤديها المقاول و يؤثر من خلالها على الحركة الاقتصادية¹ (Teko, 2017, p. 45). عبر هذا المطلب، سيتم عرض التطور الزمني لنظرية المقاول، و التغيير الذي طرأ على مكانة هذا الأخير في التحليل الاقتصادي من خلال عرض إسهامات أبرز الباحثين.

الفرع الأول: المقاول في الفكر الكلاسيكي الفرنسي

تعود نشأة مصطلح "Entrepreneur" و "Entreprise" من الفعل "Entreprendre"، في اللغة الفرنسية إلى القرن السادس عشر. استعملت كلمة "مقاول" أو "Entrepreneur" للتعبير عن الشخص الذي يتولى القيام بأنشطة المضاربة. خلال هذه الفترة، لم يكن يشير مصطلح المقاول إلى التاجر أو المفاوض، بل إلى ذلك الأشخاص المتعاقدين مع الدولة لإنجاز مشاريع في مجال البناء و تموين الجيش بالمعدات. يقتضي هذا العقد تحمل المقاول لدرجة من المخاطرة المالية، ذلك لأن المبالغ التي تقدمها الدولة لإنجاز المشاريع المنفق عليها، تكون محددة مسبقا قبل الإنشاء الفعلي للعقد. خارج المجال العسكري، تشير مصطلح "مقاول" بمفهومه البسيط، إلى الشخص الذي ينجز شيئا معينا "Celui qui entreprend quelque chose"، أو بصفة عامة، هو الشخص الفعال و النشط (Landstrom H. , 2005, p. 8). وفقا للقاموس العالمي للتجارة المنشور في باريس سنة 1723، يعرف مصطلح "مقاول" كما يلي:

- الفعل المقاولاتي أو "Entreprendre": الالتزام بإنجاح مشروع معين: تعامل تجاري، صناعة، بناء... الخ.

¹ يتضمن الفكر الاقتصادي وجهات نظر متباينة حول طبيعة ودور المقاولاتية، و يرجع ذلك إلى تصور الباحث للاقتصاد (ديناميكي أو ساكن). فالتحليل الاقتصادي الساكن تتجاهل فرضياته فكرة التغيير و عدم التأكد و يتصور المقاول كشخصية "غير فاعلة" و "سلبية" أو "Passive". فهنا يمكن للمقاول أن يكون مزودا برأس المال، مديرا أو مشرفا عاما، مالكا لمؤسسة أو موظفا لعناصر الإنتاج. فالمقاول في ظل هذا النمط من التحليل تقتصر وظائفه على تكرار عمليات و تقنيات معمول بها مسبقا. على عكس التحليل الساكن، يعتبر التحليل الديناميكي المقاول كقوة للتغيير فهو مخاطر، مبدع، متخذ القرار، قائد للصناعة، منظم و منسق للموارد الاقتصادية و مراجع (Hebert & Link, 1989, pp. 42,43).

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

- المقاول أو "Entrepreneur": الشخص المسؤول عن إنجاز مشروع معين: تعامل تجاري، صناعة، بناء... الخ (Boutillier & Uzunidis, 2017, p. 15).

1- المقاول المخاطر لـ Richard Cantillon

يعتبر² Richard Cantillon (1680-1734) أول باحث يقدم للمقاولاتية مدلولاً اقتصادياً، وللمقاول دوراً في النشاط الاقتصادي (Carlsson, 2013, p. 916). في محاولة منه لفهم و تحليل النظام الاقتصادي، قسم Cantillon السوق إلى ثلاث فئات مختلفة من الأعوان الاقتصاديين: أصحاب الأراضي (Land owners/les capitalists)، الذين يعيشون في استقلالية مالية، المقاولين³ (Arbitrageurs)، والعمال الأجراء (hirelings/wage workers) (Hebert & Link, 2010, p. 257). فئة المقاولين، وبما أنها -حسب Cantillon- مسؤولة عن كل التبادلات التجارية والحركة الاقتصادية (Havinal, 2009, p. 95)، تلعب دوراً محورياً في توازن السوق⁴ والاقتصاد، من خلال ما يقوم به هؤلاء من أنشطة بيع وشراء بهدف كسب ربح محتمل. غير أن ما يميز العملية التجارية التي يقوم بها المقاول هو أنها تتم في ظرف تسوده حالة عدم التأكد، فالمقاول "يقوم بشراء عوامل الإنتاج بأسعار محددة ويعيد بيعها لاحقاً بأسعار غير مؤكدة" (Cantillon, 2011(1755))، و هو الأمر الذي يجعل وظيفة المقاول مرتبطة بالمخاطرة والمغامرة، باعتباره عون تسيير الإنتاج و التجارة الذي يقوم بعملية الشراء بأسعار محددة لكي يؤمن الموارد اللازمة لعملية الإنتاج. في المقابل تتميز مبيعاته وعائداته بالتذبذب و عدم الثبات مما يجعل عملية تقدير الأرباح أمراً معقداً و غير أكيد (Tounès.A, 2003, p. 04). يتضح من خلال تحليل Cantillon المكانة الخاصة التي يحظى بها المقاول في الاقتصاد بسبب تركيزه على "وظيفة تحمل المخاطرة"، و هو الشيء الذي لا تتعرض له الطبقات الاقتصادية الأخرى. إذ تتميز عوائد فئة الملاك بالثبات بما أنهم يتحصلون على قيمة إيجار ثابتة و محددة مسبقاً. بينما يتحصل الأجراء على أجر ثابت مقابل عملهم (Van-PRAAG, 1999, p. 314). يضيف Cantillon (1931): "يعتبر مقاولاً كل من يعد برفع مقدار محدد من المال إلى مالك الأرض مقابل استغلاله لأرضه أو لمزرعته من دون أي ضمان حول الربح الذي سيحققه من هذا العمل" (Hebert & Link, 1989, p. 49). من جانب آخر، يظهر عدم تركيز

² Richard Cantillon (1734-1697) هو رجل أعمال و بنكي ولد في إيرلندا و عاش في فرنسا (باريس)، مكنه إطلاعه الواسع و فهمه الكبير لميكانيزمات السوق من تحقيق ثروة معتبرة.

³ يجدر الذكر بأن فئة المقاولين لدى Cantillon لا تقتصر فقط على المقاول التاجر (arbitrageur)، فهي فئة غير متجانسة تشمل أفراداً ناشطين في مجالات أخرى كالمزارع، الناقل، الجزار، الخباز و البنكي... و عموماً فإن المقاول حسب Cantillon هم كل من يقوم -بشكل متزامن- بشراء أصول معينة بهدف إعادة بيعها و الاستفادة من فارق السعر.

⁴ يتصور Cantillon السوق على أنه "شبكة ذاتية الضبط من الاتفاقيات والمبادلات" (Van-PRAAG, 1999, p. 314).

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

Cantillon على شخص المقاول وإنما على الوظيفة التي يؤديها" (Hebert & Link, 1989, p. 42)، فلقد عمم وظيفة المقاول لتضم مهن متعددة و تشمل كل من الإنتاج، التوزيع و المبادلة (Hebert & Link, 1989, p. 49). ينشط مقاول Cantillon الذي يعرف بـ "arbitrageur" أو "middleman" في ظل ظروف المعلومة الغير الكاملة، فحجم العرض و سعر السلعة التي يجب أن يباع بها معروفان عند المقاول و لكن يتعين عليه توقع الطلب على هذه السلعة بشكل صحيح، ليتمكن من تحقيق الربح الي يعتبر بدوره كمكافأة للمقاول على تحمله للمخاطرة المرتبطة بظروف عدم التأكد. و عليه يعرف "المقاول الناجح" بالنسبة لـ Cantillon على أنه: المقاول الذي لديه القدرة على القيام بأفضل الأحكام و التوقعات حول السوق الذي يتميز بعدم التوازن "desequilibrium" بسبب المعلومة الغير كاملة" (Chell, 2008, p. 18). يرى Cantillon أن الاختلافات الموجودة بين الطلب و العرض هي "فرص" للشراء بسعر منخفض والبيع بسعر أعلى، و أشار إلى الأفراد الذين يمتلكون القدرة على استشعار هذه الفرص بـ "المقاولين" (Carlsson, 2013, p. 916). هذا النشاط الذي يسمى بـ "المراجحة" أو "an arbitrageur or a business judgement"، يقوم من خلاله المقاول باكتشاف فرص تحقيق الأرباح و استغلالها إذ أنه يقوم بتحديد الفرص التي يكون فيها الطلب عالي بما فيه الكفاية لكي يتمكن من بيع سلعه أو خدماته بأسعار مرتفعة بينما يكون و-بالتزامن- مطلعاً على الفرص التي تمكنه من شراء سلعه (أو مدخلاته من السلع والخدمات) بأقل الأسعار" (Hèbert & Link, 2006b, p. 520). يظهر من خلال تحليل Cantillon أن المعلومات حول مستقبل السوق الذي ينشط فيه المقاول مجهولة وفي أغلب الأحيان لا يمكن معرفتها. إذ يظهر أن مفهوم "عدم التأكد" بالنسبة لـ Cantillon من النوع الذي لا يمكن قياسه إحصائياً، لهذا السبب أكد Cantillon على ضرورة تعزيز المقاول على لقدرته الشخصية على الحكم أو "Business judgement" والاعتماد عليها لأن هذا الأخير سيتحمل لمفرده التداعيات السلبية لتوقعاته الخاطئة⁶ (Hebert & Link, 2010, p. 345).

⁵المراجحة/التحكيم (arbitrage) هي فرصة شراء أصل أو سلعة في سوق معين بسعر منخفض و بيعها في سوق آخر بسعر أعلى. فهو الاستفادة من الفروقات في الأسعار بين الأسواق بهدف المتاجرة بأقل مخاطرة ممكنة.

⁶في نفس سياق أفكار Richard Cantillon، و بعد مرور عدة قرون، يظهر الاقتصادي الأمريكي Frank Knight (1885-1962) ليركز على أهمية عاملي المخاطرة و عدم التأكد في الحياة الاقتصادية للمقاول و يصف المقاول على أنه "العون الذي يعمل في محيط تسوده حالة عدم التأكد و الربح الذي يحققه هو مكافأته على تحمله لعواقب حالة وضعية عدم التأكد (Smith & Chimucheka, 2014, p. 165) إلا أنه و من خلال كتابه (1921) "Risk, Uncertainty and Profit" يفرق بين مفهومي "المخاطرة" أو "Risk" و "عدم التأكد" أو "Uncertainty". هذا الفرق الذي يعود أصله وفقاً لـ Knight إلى مدى امتلاك العون الاقتصادي للمعلومة و المعرفة و إلى الوضعية الاقتصادية سواء في الحاضر أو في المستقبل (Steiner P., 1997, p. 623). فالمخاطرة تتميز بكونها قابلة للقياس من خلال الاعتماد على احتمالات حول العوائد الممكنة، بينما لا يمكن قياس عدم التأكد لأنه لا يمكن معرفة لا العوائد و لا الاحتمالات المتعلقة بها (Gebel, 2004, p. 26).

2- شخصية المقاول-الرأسمالي لـ Robert Jacques Turgot

من بين الاقتصاديين الفرنسيين الذين يجدر ذكر مساهماتهم في تطور نظرية المقاول، نجد Anne Robert Jacques Turgot (1727-1781). بصفته وزيراً للمالية في عهد Louis XVI، ركز Turgot على أهمية رأس المال في الاقتصاد⁷ و فسر بأن قيام العون الاقتصادي بادخار و تجميع الأموال سيجعل منه شخصاً رأسمالياً و سيتمكن حينها من اتخاذ قرارات استثمارية متنوعة بين شراء الأراضي، الاستثمار في مشروع معين أو إقراض رأس المال للآخرين. ينظر Turgot للمقاول على أنه شخص رأسمالي بالدرجة الأولى و يمكنه أن يختار بين أن يصبح مالك أرض، أن يبقى رأسمالي كمقرض فقط أو أن يصبح مقاولاً (Grebel, 2004, p. 05).

يرى (ElGhazi, 2011) أن Cantillon و من خلال محور تحليله على عنصر المخاطرة التي يتحملها المقاول في ظل تقلبات الأسعار في السوق، قد اهتم فقط بالبعد التجاري للمقاول دون أن يهتم به كمسير أو مالك لرأس المال. Turgot و مثل Cantillon تتبته كذلك لأهمية عنصر "المخاطرة" عند تعريفه للمقاول ولكنه عرفه أيضاً كـ "مورد لرأس المال" أو ممول، و اعتبر رأس المال المادة الأولية الأساسية لكل نشاط إنتاجي (ElGhazi, 2011, p. 95)، و يعتبر أن امتلاك المقاول لهذا المورد هو مفتاح لنجاحه (Boutillier & Uzunidis, 2014, p. 98). في نفس سياق الأفكار، أكد Turgot على ضرورة التفريق بين ملكية رأس المال و المقاولاتية كوظيفتين مختلفتين (Pittaway, 2000, p. 35)، وهذا لأن المقاول أو "l'homme industriel" يقدم طوعياً جزءاً من أرباح مؤسسته-كفائدة- لصاحب رأس المال الذي زوده بالأموال التي كان يحتاجها (Pelletier, 1990, p. 190). أما الرأسمالي فهو من يمتلك حرية اختيار كيفية استثمار أمواله. إذا قرر استثمارها في الأراضي يصبح بذلك رأسمالياً و مالك الأرض في نفس الوقت و إذا قرر إقراضها فإنه يصبح رأسمالياً فقط، أما إذا قرر استثمارها في تأسيس عمله الخاص فسيصبح حينها مقاولاً و رأسمالياً (Hebert & Link, 2010, p. 286). في هذه الحالة، يصبح المقاول نتيجة لقرار استثماري (Cherukara & Manalel, February 16-18 2011). هنا، أضاف Turgot أن خاصية امتلاك رأس المال لوحدها لا تكفي لنجاح المقاول، لأن الأمر يتطلب اهتماماً و عمل أكبر و هو الطريقة التي تجعل من رأس المال المستثمر يعود بعوائد أكبر من تلك العوائد التي كان سيحققها لو أنه استعمل في

⁷ يؤمن Turgot بشدة بمبادئ الحرية الاقتصادية و الإصلاح الاقتصادي و هذا ما جعله ينظر للمقاول من زاوية رأسمالية بحتة. تجدر الإشارة إلى أنه يعتبر من مؤسسي الرأسمالية في فرنسا.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

شراء الأراضي. و هنا يشير Turgot إلى أن الرأسمالي الذي هو في نفس الوقت مقاول تسند إليه وظيفة إدارة و تسيير و تطوير المؤسسة التي أنشأها و أن أهم خاصية تميز المقاول هي عمله (Chell, 2008, p. 19). في وصفه لمسار المقاول- الرأسمالي أو "le capitaliste-entrepreneur" في الاقتصاد، أشار Turgot أن أول خطوة يقوم بها هذا الأخير هي تجميع المدخرات و تحويلها إلى رأس مال ثم استعمال هذا الأخير في شكل تسبيقات أو "Capital advances" تدفع للعمال أو لباقي عوامل الإنتاج أثناء المرحلة التي يكون فيها المنتج قيد الإنجاز⁸. من ما سبق، يظهر أن المقاول لدى Turgot هو "مقاول-رأسمالي"، لا يقوم فقط بتسييق المدخرات على عوامل الإنتاج بل و أنه أيضا و كما أشار إليه Cantillon يتحمل المخاطرة الناتجة عن ظروف عدم التأكد في السوق الي يساهم في الحفاظ على توازنه (Cherukara & Manalel, February 16-18 2011). فالمقاول الذي بإمكانه التأثير في اقتصاد السوق هو "المقاول-الرأسمالي" الذي يلعب دورين في نفس الوقت.

3- المقاول: شخصية استثنائية في تحليل Jean Baptiste Say

على غرار Cantillon، يعتبر (1767-1803) Jean Baptiste Say⁹ من الكتاب الذين أسندوا لشخصية المقاول دورا محوريا في الاقتصاد (Forget, 1999, p. 153). وضع J-B Say المقاول في قلب عمليتي الإنتاج والتوزيع (Hèbert & Link, 2006b, p. 287). في إطار تصوره للنشاط الاقتصادي، يميز J-B Say بين ثلاث وظائف مختلفة: وظيفة العالم الذي يهتم بدراسة قواعد الطبيعة، هذه الخطوة تسبق كل عملية إنتاج لأنها تمكن من معرفة و فهم خصائص مختلف المواد المستعملة في الصناعة. تليها مرحلة استغلال هذه المعارف النظرية و تطبيقها بشكل مفيد. هذه المعارف يستغلها المزارع، المصنع أو التاجر، هؤلاء الذين ينطون تحت تسمية مشتركة -حسب Say- و هي "المقاول" أو كما سماه J-B Say "مقاول الصناعة" "l'entrepreneur de l'industrie" ويعرف على أنه *ذلك الشخص الذي يتعهد بتكوين منتج معين و ذلك لحسابه الخاص، لمصلحته و من خلال تحمله بنفسه للمخاطرة*. ثم تأتي الخطوة الإنتاجية و المرحلة اليدوية التي يتحمل مسؤوليتها العامل اليدوي الذي يقوم بتنفيذ توجيهات وتصورات كل من المقاول و العالم (Say, 1972a(1803), pp. 59-60). اعتبر J-B Say المقاول

⁸ كمثال لذلك يذكر Turgot أنه في مجال الزراعة، يتوجب على المقاول ادخار الأموال أو "funds" ثم يستعملها لدفع أجور العمال، لشراء الماشية أولشراء المعدات و الآلات.. إلى غاية أن يحصد الحصاد وبيعه و يصبح عندئذ بإمكانه تعويض التسيقات التي قدمها و تعويض الفرصة التي ضحى بها من خلال عدم استثماره في مجال آخر، و كذلك هو الحال بالنسبة لكل مجالات الإنتاج (Rothbard, 2006, p. 386).

⁹ Jean-Baptiste Say: كاتب فرنسي ولد عام 1767 في مدينة Lyon. تعود آراء Say القوية في مجال المقاولاتية من تجربته و خبرته كمقاول صناعي حيث كان مسير مصنع قطن في منطقة Pas-De-Calais بالإضافة إلى تأثيره بتوجه عائلته المقاولاتية التي حققت ثروة معتبرة من خلال عمل اخيه Louis Say في مجال السكر. من أشهر مساهمات Say أيضا في المجال الاقتصادي ما يعرف بقانون المنافذ.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

شخصاً محورياً و ديناميكياً أين عرفه على أنه: الوسيط بين العالم الذي ينتج المعرفة و العامل اليدوي الذي يطبقها، بين جميع فئات المنتجين و بين المستهلكين، هو المسؤول عن إدارة الإنتاج : يمثل محور عدة علاقات¹⁰، يستفيد من ما يعرفه الآخرون و من ما لا يعرفونه و من كل المزايا الجانبية للإنتاج " (Say J.-B. , 1972b(1803), p. 53).

يمثل المقاول من منظور J-B Say¹¹ عونا أساسياً في عملية الإنتاج و تحقيق المنفعة. كما يتوجب عليه- ولكي تعتبر مساهمته كخطوة "مقاولاتية"- أن يتوافق تطبيقه للمعارف مع الأذواق السائدة في السوق أي أن سلوكه مخطط و ليس عشوائياً¹². و هو الأمر الذي يتطلب مهارة الحكم و هي أحد خصائص المقاول حسب تحليل Say (Hèbert & Link, 2006, p. 288). يؤكد J-B Say على وجوب امتلاك المقاول لمهارة تقدير حاجيات المستهلكين و إيجاد الطرق الملائمة لإشباعها. يمكن للمقاول أن تكون معرفته النظرية محدودة و بإمكانه تفادي مشقة العمل اليدوي، و لكن لا يمكنه أن يخطئ الحكم لأنه في هذه الحالة "سيقوم بإنتاج أشياء بدون قيمة و بتكلفة مرتفعة" (Say J.-B. , 1972b(1803), p. 52). لغرض قيامه بهذا الدور المحوري، يرى J-B Say ضرورة تحلي المقاول ببعض الخصائص الاستثنائية و التي يمكن أن فطرية أو مكتسبة- و التي يرى أنه من النادر أن تجتمع جميعها في شخص واحد- مثل القدرة على الحكم الجيد، الإصرار، المعرفة في التجارة، الاستعمال الرشيد للموارد... ففي مرحلة معينة سيتوجب عليه تقدير أهمية بعض المنتجات، الحجم الممكن للطلب و وسائل تلبيةه. أيضاً سيتعين عليه توظيف عدد معتبر من اليد العاملة، طلب المواد الأولية، جمع العمال، إيجاد المستهلكين كل هذا مع الحرص الدائم على إن تسير الأمور بشكل منظم و تجنب هدر الموارد... بعبارة أخرى، يجب أن يكون للمقاول مهارة "إدارية". (Say J.-B. , 1972b(1803), p. 52).

¹⁰ في تعريفه للمقاول، يشيد Say بأهمية امتلاك المقاول لشبكة علاقات تؤمن له المعلومات اللازمة لنجاح نشاطه الإنتاجي. هذا لأن Say نفسه كان فاعلاً في شبكة علاقات واسعة ضمت أفراد من عائلته مثل أخيه، نظرائه من مفكرين اجتماعيين فرنسيين، علماء، أطباء، ناشرين و كتاب، مقاولين، سياسيين و كتاب انجليز بارزين مثل James mille و David Ricardo. استفاد Say من علاقاته الاجتماعية في مسيرته المقاولاتية التي انطلق فيها عام 1804 عند إنشاءه لمصنع القطن و عند محاولته لتجسيد عقيدته الاقتصادية. هذه العلاقات و الروابط مكنته من تكوين منظور اقتصادي واجتماعي خاص به (Forget, 1999, pp. 03-04).

¹¹ يشير Say إلى ضرورة التفرقة بين كل من المقاول و الرأسمالي. تقوم التفرقة بين المقاول و الرأسمالي على أساس الربح الذي يحققه كل منهما- رغم تنويه الباحث لإمكانية اجتماعهما في نفس الشخص- فالرأسمالي هو الشخص الذي يتلقى عوائده "حصرياً" من الفوائد التي يتلقاها على ممتلكاته، بينما يتلقى المقاول عوائده مقابل تسييره و تنظيمه للمؤسسة أي أنه ربح يتلقاه مقابل مهارته (Forget, 1999, p. 152). فالمقاول يقوم باستغلال الموارد و توجيهها بالشكل الأمثل و بما يتوافق مع متطلبات المستهلكين، بمعنى أن المقاول يتخذ القرار بتوجيه رأس المال نحو مشاريع جديدة و هو بذلك مطالب بإقناع صاحب رأس المال بتمويل مشروعه (Fuccini, 2007, p. 33). يمكن إسقاط هذا التعريف حالياً على العلاقة بين ما يسمى "Business Angels" التي تؤمن رأس المال للمؤسسات الناشئة المبدعة (start-ups) أو المقاولين الناشئين الذين يقومون بطرح أفكار و مشاريع إبداعية و تنافسية تسمح لهم بإقناع أصحاب رؤوس الأموال بتمويلهم.

¹² تعتبر الميزة الأساسية لمقاول Say هي فهمه للتطور التكنولوجي و قدرته على تحويل معارفه إلى "منتج تجاري" أو "tradable product" يستجيب إلى حاجات المستهلكين.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

مرادفا لمفهوم الإشراف و الإدارة "management" بمفهومه الحديث (Hèbert & Link, 2006b, p. 289). من هذا المنطلق، يصبح المقاول مسؤولاً كذلك عن تسيير و إدارة مؤسسته و ليس فقط عن الإنتاج وتقديم منتجات جديدة أي الابتكار (Fuccini, 2007, p. 33).

في سياق أفكاره، يقدم Say بعد "صناعي" للمقاول، من خلال ربطه مباشرة بعملية الإنتاج والمخاطر¹³ المترتبة عليها (Van-PRAAG, 1999, p. 314). ينظر Say إلى وظيفة الإنتاج على أنها "عملية خلق الثروة من خلال تحويل عوامل الإنتاج إلى منتجات ذو قيمة و فائدة جديدة" (Van-PRAAG, 1999, p. 315). يتدخل المقاول في إنجاح المسار الإنتاجي من جانبيين: حرصه على الابتكار و مطابقة الطلب من حيث الكمية و الجودة، و تنظيم عملية الإنتاج عبر التنسيق بين عوامل الإنتاج الثلاثة (الأرض، العمل، رأس المال) بهدف تعظيم قيمة المخرجات. أما عن دور المقاول في توزيع الثروات، فيتحقق ذلك من خلال توزيعه للعوائد المحققة من بيع المنتجات في السوق. فجزء منها يقوم بتسديده كإيجار للأرض التي يستغلها في نشاطه، و جزء ثان يذهب كعوائد على رأسمال المستعمل، بينما يذهب جزء آخر كأجور للعمال. أما المبلغ المتبقي فيمثل ربح المقاول الخاص. بعبارة أخرى يمثل "أجره" على العمليات التي قام بها، على وقته و على مهارته و موهبته (Steiner, 1997, p. 617).

الفرع الثاني: المقاول: شخصية ثانوية في الفكر الكلاسيكي الانجليزي

خلفا للمفكرين الفرنسيين الذين حققوا تقدما مهما في بناء نظرية المقاول، يجمع معظم الباحثين في مجال المقاولاتية أن تيار الاقتصاد السياسي بقيادة رائده Adam Smith (1790-1723) تجاهل مكانة المقاول في الاقتصاد و كافي بين وظيفتي "المقاول" و "الرأسمالي". يعتبر كتاب " Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations" (1776) مؤلفا مفتاحيا في علم الاقتصاد، دافع عبره عن فضائل التجارة الحرة، التخصص و المنافسة. نقلت هذه الفرضيات الاقتصاد إلى مستوى جديد من التطور، الذي تزامن مع ظهور الثورة الصناعية في بريطانيا و انتعاش المنافسة اللذان سما بإعادة إحياء حركية الاقتصاد و ظهور قطاعات أعمال جديدة مثلت فرصا بالنسبة للمقاولين الذين مكنتهم هذه الظروف من تجميع رأس المال و تكوين الثروة و إزاحة الطبقة الارستقراطية. كنتيجة لذلك، أصبح الاقتصاد متكونا من الطبقات التالية: ملاك الأراضي، العمال و الرأسماليون (Murphy, Liao, & Welsch, 2006, p. 18 19). هنا يميز Smith بين كل من "الربح" كمصدر دخل للمقاول، "الأجر" و "الربح". بحث Adam

¹³ عكس Cantillon الذي وضع المخاطرة كأساس للنشاط المقاولاتي، يرى J-B Say أنها تمثل حدث عرضي لعملية الإنتاج.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

Smith في أسباب ثروة المجتمع و ظروفها و خلص إلى أن أكبر "دافع" لخلق الثروة هو "المصلحة الشخصية للأفراد" (Smith A. , 2007(1776)) التي اعتبرها محرك الاقتصاد. في هذا السياق، وصف Smith المقاول كشخص "أناني" يوظف أمواله بحثا عن تحقيق "مصلحته الشخصية" وتعظيم قيمة منتجاته، و هو بذلك يجسد آلية اليد الخفية التي توجه الاقتصاد.

تتمثل الوظيفة الأساسية للمقاول حسب Smith في تكديس رأس المال و ضمان السير الحسن لعمله، أما الربح الذي يتحصل عليه، فيكون مقابل توظيفه أو امتلاكه لرأس المال أي أنه مكافأة على مخاطرته برأسماله. يمثل هذا الربح كذلك جزءا من القيمة التي يتحصل عليها المقاول، على عكس الأجر و الربح اللذان لا يتغيران بتغير الوضع الاقتصادي للأمة أو ثروتها (Abdenour, 2010, p. 13). هنا، لم يفرق Smith بين "المقاول" و "الرأسمالي" و هذا يعود حسبه إلى أن الأرباح التي يتحصل عليها المقاول هي نتيجة للاستثمارات التي قام بها و أنه سيستعمل هذه الأرباح المحققة لتوسيع استثماراته (Chell, 2008, p. 21). جعل Smith من الرأسمالي شخصية مركزية في تحليلاته، و لم يتعرض للفرق بين "وظيفة المقاولاتية" و "امتلاك رأس المال" و هو ما أثر على مكانة المقاول في تحليلات الاقتصاديين المنتمين للمدرسة الكلاسيكية (Corbetta, Ravasi, & Morton, 2004, p. 17)، فمن الملاحظ غياب استعمال مصطلح "المقاول" بشكل صريح في كتابات Smith و نظرائه أمثال David Ricardo (1772-1823) و John.S Mill (1806-1873). رغم وجود مصطلحات انجليزية مكافئة للمصطلح الفرنسي "entrepreneur" مثل "المغامر" أو "adventurer" و "المخطط" أو "projector" أو "undertaker"، إلا أنه لم يتم استعمالها بشكل مباشر كعنصر تحليلي أو اعتبارها كوظيفة في تصورهم للنشاط الاقتصادي (Pittaway, 2000, p. 37)، أين تم اعتبار كل من المغامر و المخطط كرأسماليين بالدرجة الأولى مقابل اختصار دور المقاول في كونه مجرد عون يراهن برأسماله¹⁴ (Grebel, 2004, p. 08)

¹⁴ لم يستمر تجاهل الباحثين البريطانيين لوظيفة المقاول في الاقتصاد لوقت طويل، أين حاول Jeremy Bentham (1748-1832) من خلال مؤلفه "Defense of usury" أو "الدفاع عن الربا" سنة 1787 مناقشة دور التشريعات في إعاقه عمل المقاول، حيث ناقش في كتابه كيف أن قانون تسقيف أسعار الفائدة سيعود بالضرر على المقاولين الراغبين بالمخاطرة في تمويل مشاريع جديدة (Chell, 2008, p. 23). هذه القوانين- التي كان Smith مناصرا لها بحجة تجنب تزايد عدد أصحاب المشاريع- يرى Bentham أنها تمنع هؤلاء من الحصول على التمويل من طرف البنوك. في دفاعه عن فكرته، يرى Bentham أن معدل الفائدة متناسب مع حجم المخاطرة، و بالنسبة للمقاول فإن معدل الفائدة اللازم لتمويل استثماره مرتفع لأنه يشمل أيضا المكافأة عن الخطر (Leloup, 2002, p. 416). يعود اهتمام Bentham بالمقاول إلى تأثره بكتابات الاقتصاديين الفرنسيين، حيث أنه قدم تصورا واضحا عن المقاول بالرغم من أنه لم يستعمل مصطلح "المقاول" بشكل صريح، بل استعمل بدله مصطلح "Projector" الذي كان رائجا في بريطانيا آنذاك و أشار إليه كذلك كـ "مبدع" (Grebel, 2004, p. 09). انتقد Bentham بشدة الصورة السلبية التي قدمها Smith عن المقاول من خلال فكرته حول المصلحة الشخصية كدافع له.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

حسب (Pittaway 2000)، هنالك عدة أسباب تبرر عجز المدرسة الانجليزية عن التفريق بين وظيفة الرأسمالي-كمزود برأس المال- و وظيفة المقاول -كمستلم لرأس المال و كمالك و مسير للمؤسسة- أهمها: أولاً عدم وجود كلمة معادلة لمصطلح "entrepreneur" الفرنسي في اللغة الانجليزية، حيث أن كلمة "Undertaker" لا تحمل نفس المعنى. ثانياً اختلاف القوانين بين إنجلترا و فرنسا، فهذه الأخيرة تفرق قوانينها بوضوح بين ملكية رأس المال أو الأرض و ملكية المؤسسة. بينما في إنجلترا، بالإضافة إلى كون الرأسمالي مقرضاً أو "Creditor" يتحصل على فوائد من رأسماله، فهو كذلك شريك فعال يتحمل أرباح و خسائر المشروع. أما السبب الثالث فهو اختلاف مستوى التحليل بين المدرسة الفرنسية التي اهتمت بالمستوى الجزئي و الانجليزية التي اهتمت بالمستوى الكلي (Pittaway, 2000, p. 37).

الفرع الثالث: المقاول الغائب من النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الحديثة

عالج رواد الفكر الكلاسيكي الحديث مفهوم "المقاول" في إطار نظرية "التوازن العام" لـ Léon Walras (1834-1910). تفترض هذه النظرية توفر المعلومة الكاملة وتنتظر إلى اتخاذ القرار كمجرد عملية روتينية، فلم تترك بذلك مجالاً لوجود "وظيفة مقاولاتية" قائمة على السلوك الديناميكي و خاصة الاستباق الذي عادة ما يوصف بهما المقاول (Glancey & McQuaid, 2000).

يُميز Léon Walras (1874) بين ثلاثة شخصيات في الاقتصاد: "المالك" صاحب رأس المال العقاري، "العامل" المجدد لرأس المال البشري، "الرأسمالي" صاحب رأس مال الممتلكات إلى جانب "المقاول" الذي يقوم باستئجار أرض مالك العقار، استئجار مهارات العامل و استئجار رأس المال الرأسمالي ثم يوظف هذه "الخدمات الإنتاجية" -كما يسميها Walras- مع المواد الأولية بهدف إنتاج سلع يقوم في نهاية المطاف ببيعها لحسابه الخاص (Laurent, 1989, pp. 65,66). يلعب المقاول دوراً مهماً في تحليل Walras، بما أنه عامل ربط بين سوق العقار، سوق العمل و سوق رأس المال وهو أمر أساسي في إطار نظرية التوازن العام (Laurent, 1989, p. 67)، كما تمت الإشارة إليه كـشخص يعظم أرباحه في ظل عراقيل متعدد متعلقة بالموارد (Amit, 2000, p. 121). يجمع العديد من الباحثين على أن هذا التوجه الفكري جعل من المقاول شخصية ميكانيكية يتلخص دوره في التنسيق بين الأسواق حسب قوانين العرض والطلب (Laurent, 1989, p. 67).

الفصل الأول: الماڤول، الماڤولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

احد الاقصاديين القلائل المنتمين لهذا التيار الفكري و الذين ابدوا اهتماما بالماڤولاتية كان Alfred Marshall (1842-1924). متأثرا في أول أعماله "Principles of economics" سنة 1890، بافتراضات لتحليل الكلاسيكي الإنجليزي، وصف الماڤول بال "رأسمالي" متعدد الأوجه بدون أي تأثير مباشر على النشاط الاقتصادي (Landstrom H. , 2005, p. 30). إلا أنه و في أعماله اللاحقة (1919) اهتم بشكل اكبر بوظيفة الماڤولاتية التي عرفها بـ"عملية تقديم الابتكارات التي تكون نتيجتها التطور الصناعي"¹⁵ (Sciascia & De Vita, 2004, p. 04). وفقا لهذا التصور، يرى Marshall أنه لا يمكن تسمية جميع رجال الأعمال بالماڤولين، هذا لأن بعضهم يفضلون الطرق المعبدة بينما لا يمانع آخرون تحمل قدر من المخاطرة. هؤلاء يتصرفون- إلى جانب روح الإدارة و الإشراف- بالقدرة على التنبؤ و التوقع و القيادة، فالماڤول عند Marshall هو شخصية مبدعة بشكل أساسي. (Sciascia & De Vita, 2004, p. 04).

انتقد Baumol (1968) غياب الماڤول من الفكر النيوكلاسيكي بشدة بقوله أن الحديين حاولوا تمثيل مسرحية Hamlet بدون الشخصية الرئيسية لأمير الدانمارك" (Boutillier & Tiran, 2016). من جهة أخرى، انتقد Barreto (1989) الاقصاديين النيوكلاسيكيين لسماحهم باختفاء وظيفة الماڤولاتية ويرر هذا الاختفاء بعدة عوامل أهمها تطور نظرية المؤسسة و افتراض أن وظيفة الإنتاج في المؤسسة تتم في ظروف القرار الرشيد و المعلومة الكاملة و هو تجاهل للظروف التي من شأنها تحريك السلوك الماڤولاتي (Sciascia & De Vita, 2004, p. 04). كما حاول Barreto (1989) إثبات أن المفاهيم الدالة على الماڤولاتية في النظرية النيوكلاسيكية شملت عددا من الوظائف التي تطرقت إليها النظريات الاقتصادية الأخرى (منسق، مراجع، مالك، مخاطر، مبدع ومسير)، و افترض أن مفهوم "الماڤولاتية" بمختلف أشكاله بقي عاملا مهما في التحليل النيوكلاسيكي لنظام السوق. إلا أنه بعد ذلك اختفى أو على الأقل بقي استعمال العبارة فقط بدون أن تحمل أي دلالة أو وظيفة (Pittaway, 2000, p. 39).

الفرع الرابع: الفكر الاقتصادي النمساوي و عودة الماڤول

¹⁵ تعرض Marshall (1890) بشكل غير مباشر لأثر الماڤولاتية في الاقتصاد من خلال نظريته حول النمو الذاتي أو الداخلي "Endogenous growth" و انتشار و توسع المعرفة "Knowledge spillover" التي ناقش من خلال أثر كثافة المؤسسات على الإبداع و النمو الاقتصادي. تتمحور الفكرة الأساسية لـ نظرية Marshall-و التي تم تطويرها لاحقا من طرف K.Arrow و P.Romer- حول أن تركيز المؤسسات في نفس القطاع و في نفس المنطقة يسهل من انتشار المعارف بين المؤسسات و يحفز الإبداع و النمو. هذا التركيز ينتج عنه احتكاك مباشر بين عمال مختلف هذه المؤسسات و الذي بدوره سيؤدي إلى تبادل في الأفكار و المعلومات-بشكل غير رسمي- بينهم حول المنتجات و طرق الإنتاج الجديدة و هو مفتاح الإبداع حسب هذا الباحث.

قدم Carl Menger(1871) مقارنة مبنية على النزعة الذاتية للقيم الاقتصادية و التي مفادها أن الفرد وحدة اقتصادية مستقلة و أن سلوكاته تؤثر بشكل كبير على الظروف الاقتصادية في المجتمع (Landstrom H. , 2005, p. 31). درس Menger النشاط المقاولاتي في إطار يتناسب مع نظريته العامة للإنتاج¹⁶، ويعرف المقاول حسب ذلك على أنه: "المسؤول عن التنسيق الزمني بين عوامل الإنتاج بالاستعانة بكفاءاته الحسابية و مهاراته في اتخاذ القرار و هو ما يجعل وظيفته مميزة" (Hebert & Link, 2010, p. 321). تتضمن الوظيفة المقاولاتية حسب Menger(1871) كل مايلي: "الحصول على المعلومات حول الوضع الاقتصادي، الحساب الاقتصادي و الذي يشمل كل الحسابات التي يجب أن تجرى لتتم عملية الإنتاج بكفاءة، الإرادة التي من خلالها يتم إنتاج المنتجات ذات الطلب الأعلى من خلال عملية إنتاج خاصة وأخيرا الإشراف على تنفيذ خطة الإنتاج بهدف أن تتم بشكل اقتصادي" (Landstrom & Lohrke, 2010, p. 99). يجمع العديد من الباحثين أن رواد المقارنة النمساوية للمقاولاتية انطلقوا في الأصل متأثرين بإسهامات الاقتصادي الفرنسي Cantillon (J.Foss & Klein, 2009, p. 05)، و مثل هذا الأخير، شدد Menger على أهمية "عدم التأكد" و التي يرى أنها ترتبط بمدى اتساع معارف المقاول بالعملية الإنتاجية (Hebert & Link, 2010, p. 321). غير أنه عارض أن تكون خاصية "تحمل المخاطرة" البعد الوحيد لتعريف المقاول (Pendar, 2009). بالمقابل عرف هذا الباحث بوضوح الفرق بين "الرأسمالي" و "المقاول" (Vivel & Campagnolo, 2014, p. 57). إذ تتمثل المهمة الأساسية لهذا الأخير في "معالجة المعلومة" و هي النقطة التي انطلق من خلال Menger في بناء نظريته حول المقاولاتية و التي تعرض إليها في إطار نظرية الإنتاج التي طرحها¹⁷ (Pendar, 2009).

1- المقاول: القوة الدافعة لسيرورة السوق حسب Hayek و Mises

ينشط المقاول في الفكر النمساوي في واقع اقتصادي صعب يسعى إلى التحكم فيه بالشكل الذي يسمح له بإنجاز مشروعه (Boutillier, 2018, p. 4). بينما يصف Schumpeter(1942) المقاول على أنه "فرد استثنائي"، يرى Ludwig Von Mises(1940) أن لدى كل فرد سلوك مقاولاتي و نزعة لتحقيق الربح.

¹⁶ قدم Menger نظريته حول الإنتاج التي شملت نظرية عامة حول السلع التي يصنفها Menger إلى سلع ذات طلب أعلى (Highest order) تشبع الحاجة الإنسانية بشكل مباشر و نهائي و سلع ذات طلب أدنى (lowest order good) لا تشبع الحاجة بشكل مباشر إذ ينبغي إدخالها في سلسلة تحويل. فالإنتاج الاقتصادي هو العملية التي يتم من خلالها تحويل السلع ذات الطلب الأدنى لتصبح موجهة لإشباع الحاجات الإنسانية بشكل نهائي. هذه العملية تتطلب وقتاً، فرغم التطورات التكنولوجية و تقدم النقل الذي قلل تدريجياً من الفرق الزمني بين مراحل الإنتاج إلا أن الفجوة لا تزال موجودة فالإنتاج لا يكون فوري (Hebert & Link, 2010, p. 318).

¹⁷ من جهة أخرى، يرى Menger أن التطور الاقتصادي يؤدي إلى تطور النشاط المقاولاتي و هو عكس ما استخلصه Schumpeter(1934) الذي يعتبر أن المقاول الذي يحدث التغييرات الثورية يكون سبباً في التنمية الاقتصادية (Hebert & Link, 2010, p. 323).

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

فالفرد لا يشغل وظيفة وحيدة فقط، بل تتعدد وظائفه حسب الظروف (مقاول، مالك، عامل..)¹⁸. لكن المقاولاتية وظيفة مميزة لأن المقاول يسعى من خلالها لتحقيق هدف ذاتي- أي الربح- في سياق صعب وتنافسي يقوم فيه بالاستجابة لمتطلبات المستهلكين¹⁹ (Von Mises, 2011(1940), p. 48). يرى Mises أن المقاولين هم الأعوان الذين يدفعون سيرورة السوق. فالسوق سيرورة و لا يمكن أن يكون في وضعية ثبات و سكون. تتميز الأسواق الجديدة بانعدام التوازن و التصاعد المستمر لوضعية عدم التأكد، الأمر الذي يستدعي وجود المقاولين بغرض استغلال هذه الظروف و تحويلها إلى أنشطة اقتصادية إنتاجية أو تجارية، كما أن الموارد تحتاج إلى مقاولين لتنسيقها بهدف استعمالها في عملية الإنتاج. ففي عالم التأكد والمعلومة الكاملة، لا وجود للمقاولاتية، هذا لأن المقاول ينشط فقط في سيرورة سوق مليئة بعدم التأكد والتغيير (Von Mises, 2011(1940), p. 218). هذا و يتبنى Mises نفس مفهوم عدم التأكد المقدم من طرف Knight، إذ يعمل المقاول حسبه في ظل ظروف مستقبلية غير قابلة للقياس، أي أنه يواجه حالة عدم التأكد التي لا يمكن قياسها. في سياق هذه الأفكار، يصف (1949) Mises المقاول على أنه "مستثمر، عون اقتصادي يواجه وضعية عدم التأكد من خلال التوقعات التي بدورها تكون عوائدها غير أكيدة" (J.Foss & Klein, 2009, p. 4).

تشهد سيرورة السوق ظروفًا متغيرة باستمرار و هو ما ينتج عنه تدفق مستمر للمعلومات مع عدم إمكانية حصول الأفراد على المعلومة الكاملة. فالنتائج المستقبلية و التوجهات لا يمكن أن تكون حدثًا محتملًا قابلًا للقياس و لكنه عدم تأكد بحت. إلا أن المقاول يمكنه التنبؤ بهذا المستقبل بـ"ذاتية" (Von Mises, 2011(1940), p. 528). هنا يشدد (1949) Mises على ضرورة امتلاك المقاول لمهارة التقدير الذاتي، أين يحرص المقاول الحقيقي "على استعمال رأيه حول الهيكلية المستقبلية لسوق الأعمال الواعدة، فبإمكان هذا الاستيعاب الإستباقي المميز لظروف المستقبل المجهول، أن يتحدى أي قواعد أو تنظيمات" (J.Foss & Klein, 2009, p. 4). يركز Friedrich Von Hayek (1960) من جانبه، على مسألة عدم تماثل المعلومات في السوق الذي ينشط فيه المقاول. لكي يفرض المقاول نفسه في السوق، يتوجب عليه امتلاك مجموعة من المعارف التقنية، التجارية والإدارية. غير أن هذه المعارف تكون جزئية، فالسوق "معتم" لأن

¹⁸ ينتقد (1940) Mises في هذا الإطار عدم اهتمام الباحثين بأفراد مثل ماسح الأحذية، المزارع الناشئ، سائقي الأجرة المالكين لسياراتهم،

المفاوضين المبتدئين، الخ، أثناء تحليلهم لظاهرة المقاولاتية. إذ يتوجه اهتمامهم غالبًا بما يسميه 'بالمقاول النموذجي'، أي ذلك المقاول في الصناعات الثقيلة، أو في مصانع النسيج أو في القطاع المصرفي.

¹⁹ انتقد (1949) Mises نظرية التوازن و الحساب العقلاني و إقصاء فكرة التغيير من التحليلات الاقتصادية المدرسة النيوكلاسيكية. حيث وصف بأن الاقتصاد القائم على هذه الافتراضات ليس مجتمعًا إنسانيًا. كما شدد على أن التغيير يحدث فقط لما يتم اعتبار "السلوك الإنساني" كتصرف هادف و هذا لأن "السلوك بحد ذاته تغيير" (Hebert & Link, 2010, p. 372)

المعلومات موزعة بين عدد من الأعوان الاقتصاديين (Von Hayek, 1994(1960), p. 248). بصياغة أخرى، لا يتم استغلال الموارد بأقصى فعالية، لأن فقط فئة قليلة من الأفراد من يمتلكون المعلومات حول وجودها. تمثل المعرفة بهذه المعلومات وضعية خاصة ومتميزة، لأن الحصول عليها متعلق بخصائص الفرد، وظيفته، شبكة علاقاته الاجتماعية، الخ. يفسر هذا التباين في توزع المعارف بين الأفراد بوجود وضعية عدم التأكد مما يزيد من فرص الأعمال في السوق (Landstrom H. , 2005, p. 38). يرى Hayek بهذا الشأن، أن الأعوان الاقتصاديين يجهلون القرارات المتخذة من طرف الأعوان الآخرين. أي أن السوق يواجه حالة عدم تماثل المعلومات.

بالنسبة لHayek، يعتبر المقال القوة الدافعة لسيرورة السوق²⁰، التي تمثل كذلك سيرورة منافسة يقودها المقال الذي يحاول اكتساح منافسيه وتقديم الأفضل لزيائنه، و هي كذلك سيرورة ديناميكية بفعل التغيرات المستمرة التي تضع المقال أمام حتمية تعديل منتجاته للتأقلم مع التحولات التي تطرأ على السوق (Von Hayek, 1994(1960), p. 232)، و هي الوضعية التي يراها Hayek مضادة تماما لوضع التوازن والسكون. بشكل عام، يؤمن اقتصاديو الفكر النمساوي بأنه لا وجود للمقال إلا في سياق سيرورة السوق أو "market process"، و يشددون إلى ضرورة و حيوية النشاط المقاولاتي لعمل السوق، فلا وجود لأحدهما دون الآخر.

2- Knight: المقال، اتخاذ القرار و عدم التأكد

يعالج Knight(1921) في كتابه "Risk, Uncertainty and Profit" مسألة المخاطرة و عدم التأكد وأثرها على سلوك الأعوان الإنساني و الاقتصادي بصفة خاصة. يتعرض Knight لهذه المفاهيم بشكل صريح ومباشر، و هو ما جعل من إشكالية عدم التأكد محور مؤلفه. متأثرا بأعمال الاقتصاديين النمساويين مثل Mises و Hayek، حاول Knight بناء نظرية اقتصادية مفسرة لنظام السوق الفعلي - أي في حالة عدم التوازن-، مشيرا إلى أن الاقتصاد المتوازن ما هو إلا فكرة نموذجية نظرية و لا وجود لها واقعا، ذلك لوجود عدة عوامل متسببة في تغيير الوضعية العامة (Knight, 1921, p. 10). هذه الديناميكية تخلق حالة عدم التأكد في السوق. و هنا يرى Knight أن التغيير في حد ذاته ليس سببا في عدم التأكد، وإنما "إدراك التغيير". إذا كان هذا التغيير قابلا للحساب و التنبؤ فهو "مخاطرة" أما إذا كان مجهولا و غير قابل

²⁰ التي تعرف على أنها عملية استكشاف للمعلومات و يكون المقال جزءا من المنافسة من خلال سعيه المستمر للتعلم واستكشاف المعلومات الغير متاحة.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

للقياس فيسمى "عدم التأكد" (Knight, 1921, p. 225). فعبر وصفه للمقاول، يشير Knight أن هذا الأخير يتخصص في تحمل المخاطرة لأنه يثق بقدرته على اتخاذ القرارات في ظل ظروف عدم التأكد. يشرح Knight أنه في المؤسسات الناشئة التي تعتمد نظام "تقسيم العمل"، يتم إسناد وظيفة اتخاذ القرار إلى الأشخاص الأقل نفورا من المخاطرة و هم المقاولون الذين يعرفهم (Knight, 1921) بأنهم: الأفراد الذين يديرون عملا بصفتهم "المالك-المسير" أي "residual claimants" مما يعني أنهم بعد دفعهم لأجور عناصر الإنتاج يحتفظون بباقي الأرباح لأنفسهم" (Knight, 1921, p. 20). يعتبر Knight المقاول على أنه "مستلم الأرباح"، و الربح هو الأجر الذي يتلقاه مقابل تحمله لتكاليف عدم التأكد.

تكملة لتحليله، يشدد Knight على الطبيعة التنبؤية للمقاولاتية و يوضح أن المقاول يتحصل على الربح أو يتحمل الخسارة بناء على تقديراته حول مبيعات المنتجات التي سيحققها. غير أن هذه التوقعات تعتمد بدورها على "معلومات غير كاملة" حول المستقبل: "نحن نعيش في عالم متغير و غير أكيد. نعيش فقط من خلال معرفتنا شيئا عن المستقبل بينما يكمن مشكل الحياة في كوننا لا نعلم إلا القليل. و هذا واقع ينطبق على عالم الأعمال و كذا على كل حلقات النشاط الاقتصادي. يكمن جوهر هذه الوضعية في العمل وفقا للأراء و القيم... فلا وجود لجهد تام و لا لمعلومة كاملة، و إنما توجد معرفة جزئية" (Knight, 1921, p. 199). يقدم Knight تصورا مختلفا للمقاولاتية فهو لا يعتبرها وظيفة (مدير، مالك، منسق أو رأسمالي..). إذا تمكن فرد من أداءها تمت تسميته "مقاول". ولا ينظر أيضا للمقاولين كطبقة من الأفراد يعملون في ظروف سوق غير أكيدة كما وصفهم Cantillon. فالمقاولاتية بالنسبة له نوع من القرارات و سلوك يسهل رغبة الفرد وقدرته على اتخاذ هذا النوع من القرارات و تنفيذها بنجاح.

3- الدمار الخلاق و المقاول المبدع لـ Schumpeter

يقدم Schumpeter (1934) تصورا مختلفا للوظيفة المقاولاتية. إذ أنه يضع المقاول بشكل مباشر وصریح في قلب إشكالية "النمو الاقتصادي" الذي يعتبره عملية ديناميكية، و المقاول هو الفاعل المفتاحي فيها باعتباره المسؤول عن إيجاد "توليفات جديدة لعوامل الإنتاج" (Pittaway, 2000, p. 56).

ينفي Schumpeter (1942) إمكانية وجود الاقتصاد الرأسمالي في حالة الثبات، فهو متغير و متطور باستمرار. و يرجع هذا حسبه إلى الإطار الاجتماعي للحياة الاقتصادية المتغير بنمط غير متناهي، و المؤدي إلى حدوث التحولات الصناعية، إلى جانب تزايد التعداد السكاني و رأس المال و تقلبات النظام النقدي. إلا

الفصل الأول: المقال، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

أن الدافع الحقيقي الذي يضمن تغير الاقتصاد الرأسمالي حسب Schumpeter، يكمن في السلع الاستهلاكية الجديدة، ظهور أنماط النقل و الإنتاج الجديدة، الأسواق الجديدة، الأشكال الجديدة من التنظيمات الصناعية و كل ما يكون نتيجة المبادرة الرأسمالية (Schumpeter, 2001(1942), p. 103). وفي هذا الاتجاه، يحاول Schumpeter أن يفسر سبب تحول الاقتصاد من وضع التوازن أو كما وصفها بـ"التدفق الدائري"²¹ إلى وضعية التطور التلقائي أو "العضوي"²² بعيدا عن أي تأثيرات خارجية (Laurent, 1989, p. 67). يتكلم Schumpeter هنا عن "التدمير الخلاق" أو "التدمير الإبتكاري"²³ الذي يمثل الوجه الأساسي للرأسمالية. فهو النظام الذي يطور الهيكل الاقتصادي باستمرار "من الداخل" عبر التدمير المستمر لعناصره المتقادمة و من خلال البناء المتواصل لعناصر جديدة (Schumpeter, 2001(1942), p. 104). يرى Schumpeter أن المقال "المبدع"²⁴ هو المسؤول عن هذه العملية، و يتمثل الدور الاقتصادي لهذا الأخير في تعديل أو إحداث ثورة في أساليب الإنتاج من خلال التطبيق العملي لاختراع أو تقنية حصرية بشكل عام و تجسيدها في شكل معين²⁵ (إنتاج سلع جديدة، أساليب إنتاج جديدة لسلع قديمة، استغلال مصدر جديد للمواد الأولية أو قناة تصريف جديدة أو إعادة تنظيم فرع صناعي،.. الخ) (Schumpeter, 2001(1942), p. 159). فالمقال هو الفرد الذي يسعى إلى كسر وضع التوازن في الاقتصاد من خلال نشاطه الإبتكاري المتمثل في إيجاد توليفات جديدة للإنتاج و الذي يخلق عبره الفرص التي تؤدي بدورها إلى "القضاء التنافسي لما هو قديم"²⁶ (Schumpeter, 2001(1942), p. 83). يرى Schumpeter أن هذه التوليفات الجديدة يمكن أن تحدث في مشاريع أو مؤسسات موجودة وقائمة، ولكن نظرا إلى طبيعتها فإنها تتجسد بصفة عامة في شكل مؤسسات جديدة لا تنشأ انطلاقا من مؤسسات قديمة و غالبا ما تبدأ في عملية الإنتاج بعيدا عنها. في ظل اقتصاد تنافسي، عادة ما تؤدي التوليفات الجديدة إلى: القضاء على المؤسسات القديمة، قد تستلزم استعمال الموارد الغير موظفة و لكنها أيضا تستخرج الوسائل الضرورية للإنتاج من توليفات قديمة (Pittaway, 2000, p. 57).

²¹ يتميز الاقتصاد الدائري في مفهوم Schumpeter بالروتين المعتمد على الخبرات الماضية و لا وجود فيه لأي عوامل قد تتسبب في تغيير الوضع القائم.

²² تأثر Schumpeter بمجموعة كبيرة من الباحثين، فكانت أفكاره مزيجا بين Weber و Marx الذي اتفق معهما في النظرة التي تدمج الاقتصاد مع المجتمع. و اتفق مع Marx في النظرة العضوية لسيرة الاقتصاد و اعتبر أن التغيير يصدر من داخلها. من Walras استعار Schumpeter مفهوم "المقال" غير أنه أسند له حضورا أقوى في الاقتصاد. يعتبر Schumpeter أيضا امتدادا للتقليد النمساوي، فلقد استنبط تحليله من كتابات كل من Menger, Wieser و Bohm-Bawerk و اتفق معهم في فرضية عدم توازن الاقتصاد و جعل من المقاولاتية كآلية للتغيير الاقتصادي.

²³ "التدمير الإبداعي"، "التدمير الخلاق" أو "الفوضى الخلاقة" كلها ترجمة عربية لما أسماه Schumpeter بـ "Creative destruction".

²⁴ يميز Schumpeter بين "الإبداع" أو "innovation" الذي يعرفه على أن نتيجة إيجاد توليفات جديدة بين عناصر الإنتاج و "الاختراع" أو "invention" الذي يعتبر كمنشأ علمي لا يدفعه التطور الاقتصادي بالضرورة. و يشير إلى أن المقال لا يمكنه أن يكون مخترعا إلا في حالات استثنائية. فالمخترع يطور تقنيات يستغلها المقال المبدع لخلق الثروة. فالإبداع هو قرار مدروس متعلق بتخصيص موارد نادرة لاستغلال الاختراع.

²⁵ على عكس "التدمير الخلاق" الذي يعتبر سيرة مستمرة، فإن دور المقال محدد زمنيا بانتهاء وظيفة بناء التوليفات الجديدة.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

يلجأ المقاول إذا إلى توظيف الاختراعات، و لكنه ليس مخترعا كما أنه ليس رأسماليا أو مديرا. في هذا السياق، سعى Schumpeter إلى تحديد مفهوم المقاول بدقة. يصف (Schumpeter(1934 وظيفة "إيجاد التوليفات الجديدة للإنتاج" بالـ "مؤسسة" و الأفراد الذين تشملهم بالـ "المقاولين" و برر اختياره لهذه المفاهيم من خلال وصفه لها بأنها من جهة "أشمل" من المفاهيم المعتادة و هذا لأن تسمية "المقاول" لا تنطبق فقط على "رجال الأعمال المستقلين" و إنما تشمل كل من ينجز وظيفة خلق التوليفات الجديدة بغض النظر عن استقلاليتهم في العمل من عدمها، فقد يكون هؤلاء الأفراد موظفين في شركة، مدراء أو أعضاء في مجلس الإدارة. من جهة أخرى، يرى (Schumpeter(1934 أن هذه المصطلحات أضيق من التقليدية، حيث أنها لا تشمل كل مدراء المؤسسات و المسيرين الذين يعملون فقط في مؤسسات قائمة بل فقط أولئك الذين يؤدون وظيفة إيجاد التوليفات الجديدة (Schumpeter J. , 1934, pp. 74-75). هذه الوظيفة تعتبر العنصر الأساسي في تكوين مفهوم "المؤسسة" و إبراز دور المقاولين في الاقتصاد. في تبريره لسبب اعتبار "المقاولين" كأشخاص مميزين و نادرين، و في توضيحه للسبب الذي يجعل نسبة ضئيلة فقط من الأفراد قادرين على استكشاف فرص الربح و استغلالها رغم فرضية توفر الموارد في السوق (Schumpeter, 2001(1942), p. 132)، يميز Schumpeter بين الأفراد الذين يفضلون العمل في نظام ساكن أين ينشطون اعتمادا على تجاربهم السابقة و أولئك الذين يعملون في نظام ديناميكي الذي يجعلهم في مواجهة مع عدم التأكد في محيط عملهم. حيث أن "التصرف وفقا لخطة معتادة" و "اعتماد خطة جديدة" أمران مختلفان "كاختلاف صنع طريق جديدة عن المشي بجانبها" (Schumpeter J. , 1934, p. 85). كما يوضح أن الأمر يتعلق بنفسية الفرد، مهاراته المعرفية و سلوكه. فعندما تتخلل حالة عدم التأكد مؤسسة معينة يجد مالك المؤسسة نفسه أمام محدودية المعلومات، هنا يعتمد على حدسه أو على قدرته على رؤية الفرصة في ظل نقص المعرفة. تبعا لذلك، يتطلب "التدمير الخلاق" للوضع القائم، عملية تفكير معاكسة لعادات التفكير الثابتة في اللاوعي، كما يستدعي تجاهل أنماط التفكير السائدة و تصدي للأنظمة الاجتماعية، القانونية أو السياسية القائمة. لهذه الخصائص السلوكية تأثير إبداعي أو تدميري على الوضع القائم. من هنا يرى Schumpeter أن دراسة المقاولاتية من زاوية نفسية سيكولوجية مهم لتفسير وظيفة التدمير الخلاق في النظام الاقتصادي.

تغيرت وجهة نظر Schumpeter حول موضوع المقاول عبر الزمن (انظر الجدول رقم 01)، وخاصة بعد انتقاله للولايات المتحدة الأمريكية أين لاحظ -عكس ما كان سائدا في موطن نشأته النمسا-

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

سيطرة الشركات ذات الحجم الكبير التي تتوفر على موارد مالية مهمة و فروع متقدمة للبحث و التطوير تقود عملية بحث مخطط. هذه الملاحظة دفعت Schumpeter إلى تغيير وجهة نظره حول المقاول، فانقل من اعتباره للمقاولاتية و الابتكار كنتيجة لمبادرة و خبرة و إنجاز فردي، إلى اهتمامه بالأنشطة الإبتكارية الجماعية والمنظمة داخل الشركات القائمة و التي مكنتها من تحقيق اقتصاديات السلم في إنتاج المعرفة الاقتصادية الجديدة و ستسيطر من خلالها على المؤسسات الصغرى و المشهد الاقتصادي بصفة عامة (Landstrom H. , 2005, p. 37).

الجدول رقم 01: تغير نظرية Schumpeter للمقاولاتية عبر مرحلتين

| المرحلة الثانية | المرحلة الأولى | |
|---|---|------------------------------|
| "الرأسمالية، الاشتراكية و الديمقراطية" « capitalism, socialism and (1942) democracy » | "نظرية النمو الاقتصادي" (1912) « the theory of economic development » | الكتاب |
| - أسواق أكثر تركيز (أسواق احتكارية واحتكار القلة)، - حواجز دخول قوية، - سبب نمو المؤسسات و توسعها هو استغلالها لاقتصاديات الحجم مع عدد متناقص من المؤسسات الصغيرة في أغلب الصناعات. | - أسواق تنافسية، - حواجز خول ضعيفة، - عدد كبير من المؤسسات الصغيرة مع قاعدة من المعارف المطبقة. | خصائص الصناعة/ الأسواق |
| | - الإبتكارات أو التوليفات الجديدة أساس النمو الاقتصادي، - المقاولاتية هي وظيفة محددة في الزمن، - الرأسمالي يقدر حجم الخطر. | أوجه التشابه |
| التركيز على "الوظيفة" فالمقاولاتية ليست نتيجة جهد فردي بل من الممكن أن تكون مسؤولية جماعة، شبكة أو منظمة. و هنا يركز Schumpeter بشكل أكبر على الأنشطة الإبتكارية الممارسة من طرف مؤسسات كبيرة و قائمة. | التركيز على الفرد -المقاول كفرد- تحتسب الإبتكارات من "الدرجة الأولى" أي تلك التي تؤدي إلى التغيير و تكسر المسارات السائدة و هي سبب النمو الاقتصادي. | أوجه الاختلاف |

المصدر: (Landstrôm, 2005, p. 35)

بعد أزمة الكساد الكبير سنة 1930 و بروز التحليل الكينزي تراجعت أهمية نظرية Schumpeter للماڤول و تضاعلت تبعاً لذلك المكانة الاقتصادية للماڤول. حيث اعتبر أغلب الكتاب الماڤولاتية كمتغير تابع لمتغيرات اقتصادية معينة مثل رأس المال و العمل، و أن كثافة الأنشطة الماڤولاتية مرتبط بمدى ملائمة الظروف الاقتصادية لذلك (Landstrôm, 2005, p. 37).

4 - Kirzner: الماڤول، البيظة-الفرصة، التعلم-الاكتشاف

يبرز Kirzner(1973) دور الماڤول في إطار سوق تنافسية بفعل ديناميكية ظهور الفرص و تعلم الأعوان الاقتصاديين²⁶. يرى هذا الباحث أن العون الاقتصادي يصادف مبدئياً حالة من الجهل بظروف السوق ومعطياته، لأن المعلومات التي يمتلكها العون (مثل الأسعار و حجم الطلب) تكون جزئية و غير كاملة، وهو الأمر الذي سيؤثر سلباً على توقعاته و قراراته و سيمنعه من استغلال الفرص المتاحة في السوق. إلا أن هذا الوضع سيتصحح، فالسوق حسب رأي Kirzner(1979) هو مكان للتعلم و لتراكم المعلومات الإضافية التي ستعيد توجيه قرارات الأعوان الاقتصاديين(Kirzner, 1997, pp. 69,71).

يرى Kirzner أن وظيفة الماڤول هي اكتشاف الفرص التي تعتبر ترجمة للاختلالات²⁷ الموجودة في السوق(Chabaud & Messeghem, 2010, p. 95). لكي يتمكن الماڤول من ذلك، يجب أن يكون متيقظاً²⁸ لفرص الربح المتاحة و الغير مستغلة و التي يغفل عنها الآخرون بسبب جهلهم بمعطيات معينة حول السوق. هذا الأمر سيؤدي إلى تباين في الأسعار في السوق²⁹ و يخلق فرصاً للمراجعة يقوم الماڤول باستغلالها عبر الشراء من الأماكن التي يكون فيها سعر السلعة منخفض و إعادة البيع بسعر مرتفع. هذه العملية ستجعل الطلب يرتفع أين يكون السعر منخفض و العرض يرتفع أين يكون السعر مرتفع. عبر ذلك

²⁶ يرى Kirzner(1973) أن سبب المنافسة في السوق هو ذاتي أو داخلي يرجع إلى ديناميكية اكتشاف الفرص الموجودة أصلاً و يستبعد أن يكون السبب خارجي.

²⁷ يعارض Kirzner نماذج العقلانية و التوازن بحيث أنه يقر بأن السوق يكون في حالة عدم توازن و الماڤول من خلال وظيفته يقوده نحو وضع شبه التوازن.

²⁸ يفرق Kirzner بين البيظة و البحث المنظم عن الفرص. حسب هذا الكاتب فإن البيظة خاصة و قدرة مميزة للماڤول و يذهب حتى الحديث عن "الموهبة". إلا أن الأعمال الحديثة التي تناولت مفهوم "الفرصة" تعتبر أن هنالك عوامل أخرى تؤثر على قدرة الفرد على استشعار الفرص و أبرزها هو خبرة الأفراد في مجال اقتصادي معين و امتلاكهم لشبكة علاقات قد تحسن فرصهم حسب Stevenson & Jarillo(1990) على الحصول على معلومات أكثر.

²⁹ لا تقتصر بيظة الماڤول على استشعار الفروقات بين الأسعار في السوق بل يمكن أن يتيقظ أيضاً للمنتجات الجديدة أو لعمليات إنتاج متطورة يستعملها لملاً الثغرات في السوق قبل أن يتفطن إليها غيره.

فإنه المقاول يساهم في تصحيح الإختلالات التي يعاني منها السوق و توجيهه نحو وضع قريب من التوازن (Kirzner, 1997, pp. 54-56).

على غرار Schumpeter، يعتبر Kirzner أن نجاح المقاول في وظيفته لا يتطلب امتلاكه لرأس مال فكل ما يحتاج هو إدراكه و تيقظه لفرص تحقيق الربح. رغم تبني Kirzner لفكرة عدم التأكد إلى أن مقاوله لن يواجه هذه الظروف لأنه لا يمتلك أي أصول. إذ أن أسوأ ما يمكن أن يحدث له هو فشله في اكتشاف فرصة ربح موجودة. يضيف Kirzner أن المقاول لا يحتاج أن ينشط في إطار مؤسسة لكي يمارس وظيفته في الاقتصاد (Klein & Cook, 2006, p. 346). يختلف Kirzner مع Schumpeter في فكرة المقاول "الخارق"، حيث يتصور المقاول كشخص عادي و لكنه يتعرف على فرص الربح الموجودة في السوق أحسن من غيره و سيتمكن بفضل هذه الخاصية من تنظيم عوامل الإنتاج بشكل فعال و تحديد مصادر المعلومات حول فرص الربح (Boutillier & Tiran, 2016, p. 8). في نقطة أخرى، يرى Kirzner أن المقاول لا يأتي بالجديد و لا يمكن اعتباره كمصدر أولي للأفكار المبدعة، بل هو فرد متفطن و متيقظ للفرص الموجودة و التي تنتظر أن يتم استكشافها (J.Foss & Klein, 2009, p. 70).

الفرع الخامس: المقاول في الفكر الحديث

شهدت العقود الأخيرة اهتماما متزايدا من طرف الباحثين في مجال الاقتصاد بوظيفة المقاول في الحياة الاقتصادية و هذا يرجع أساسا لتعاظم ظاهرة المقاولاتية في الدول و التحول من الاقتصاد الإداري إلى الاقتصاد المقاولاتي، فانشغل العديد من الباحثين بدراسة الدور الاقتصادي للمقاول بالإضافة إلى تحديد العوامل الداخلية و الخارجية المسؤولة عن ظهور السلوك المقاولاتي لدى الأفراد.

1- الابتكار و الإقتصاد المقاولاتي لـ Drucker

يتحدث Drucker(1985) في كتابه "Innovation and Entrepreneurship" أو "الابتكار والمقاولاتية" الذي نشر سنة 1985 عن "المقاول-المدير" و اقترح أن وظيفته المحورية تتمثل في الابتكار، فلا معنى لوجود المقاول في السوق من دون تقديمه للجديد. لا يقتصر مفهوم الابتكار³⁰ لدى Drucker

³⁰ رغم تأثر Drucker(1985) بالفكر النمساوي و تركيزه على الابتكار كجانب أساسي من نشاط المقاول إلا أنه يتحفظ على فكرة المخاطرة. حسب هذا الباحث فإن المقاول المبتكر الناجح هو الذي يتمكن من حصر و تقليل المخاطر. فالمقاول من منظور Drucker لا يبحث عن المخاطرة بل يستهدف الفرص. بالنسبة له، فإن المقاول لا يعتبر لا مستخدما للعمال و لا مستثمر و لا رأسمالي بل هو فرد لديه فرصة على تحويل التغيير إلى فرصة من خلال الابتكار الذي تعتبر أداة مميزة له (Tounès, 2003).

على تطوير المنتجات و التكنولوجيات الجديدة، فالابتكار يتجسد في أي طريقة مبتكرة للقيام بشي معين بهدف خلق القيمة. بهذا النحو، يمكن للابتكار أن يتخذ شكل منتج/خدمة جديدة أو في طريقة مبتكرة لتقديم منتج/ خدمة موجود بشكل يجعله على سبيل المثال أقل سعرا و أكثر ملائمة للمستهلك. يأتي الابتكار أيضا في شكل طريقة جديدة للترويج للمنتجات أو لتنظيم المؤسسة أو حتى في شكل مقارنة جديدة لإدارة العلاقة مع المؤسسات الأخرى. من هنا يتضح أن دور المقاول بالنسبة لـ Drucker لا ينحصر فقط في الابتكار، بل يمتد إلى تقديم هذا الابتكار للسوق و توظيفه بهدف خلق القيمة للمستهلك و حمايته من المنافسين عن طريق الإدارة والقيادة الجيدة للمؤسسة (Drucker, 1985, p. 28).

2- Casson و عدم التأكد

انتقد³¹ Casson(1982) تجاهل الفكر النمساوي للعلاقة بين المؤسسة و المقاول. يرى هذا الباحث أن هذا الفكر يتلاءم مع التاجر أو المضارب أكثر من ملائمة لصاحب مصنع صغير أو حتى لتاجر تجزئة. من جهة أخرى يرى نفس الباحث أن المقاول بإمكانه أن يتجسد في وظيفة المالك أو المدير - الذي قد يكون مرؤوسا لدى المالك - بشرط أن تتوفر لديهما السمة الأساسية للمقاولاتية و هي القدرة على التحكيم عند اتخاذ القرارات. يعرف هذا الباحث التحكيم على أنه القدرة على اتخاذ القرارات في ظل غياب تجارب سابقة ونقص المعلومات اللازمة لذلك، و لقد تم تناول هذا النقطة من طرف باحثين سابقين. فمقاول Cantillon يلجأ إلى التحكيم بهدف التنبؤ بالأسعار المستقبلية، بينما يحتاج مقاول Knight لهذه المهارة لأنه ينشط في حالة عدم التأكد أما مقاول Schumpeter فيستعمل قدرته على التحكيم بهدف ليتعامل مع الوضعيات الجديدة المتعلقة بالابتكار. في نفس السياق، يعتبر Casson أن تغير الأوضاع السياسية، الاجتماعية والبيئية قد تزيد من حجم المشاكل و التعقيدات التي تتطلب موقفا تحكيميا لحلها. هنا تزداد الحاجة للمقاول الذي يجب أن ينظر إلى هذه التحولات على أنها فرص. لكي يتمكن المقاول من تحديد الفرص المربحة، يحتاج إلى معالجة المعلومات التي يتحصل عليها من مصادر متباينة. و يمثل كل من المستوى التعليمي الجيد و الخبرات المهنية و أيضا امتلاك علاقات اجتماعية واسعة كعوامل تزيد من فرص المقاول على الوصول إلى المعلومة الملائمة. فالمقاول إذا من منظور Casson هو " الفرد الذي يتخذ قرارات تحكيمية

³¹ يرجع Casson (1982) سبب غياب نظرية اقتصادية للمقاول هو افتراض توفر المعلومة الكاملة للجميع و هو الأمر الذي يجعل من اتخاذ القرار عملية تطبيق آلية للفوائد الرياضية بهدف التعظيم و تصعب تحليل دور المقاول في اتخاذ قرارات تحكيمية.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

بشأن تنظيم و تخصيص الموارد النادرة والإشراف عليها بهدف تحقيق الأرباح مقابل تحمل المخاطرة" (Casson, 1982, p. 23).

3- Baumol: المقاول المنتج مقابل المقاول الغير المنتج

في تفسيره للوظيفة المقاولاتية، يرى ³²William Baumol(2003) أن المقاول لا يلعب دائما دورا في النمو الاقتصادي على خلاف Schumpeter لأن المقاولاتية لا تتجسد دائما في شكل نشاط ابتكاري (Tabet, p. 205). فيمكن للمقاول أن يسعى فقط لاقتناص فرص تحقيق الربح مع التقيد بقواعد النظام الاقتصادي وفي فترة محددة. هذا المقاول يصفه Baumol بأنه "مقاول غير منتج". من جهة أخرى، أشار هذا الباحث إلى تأثير المحيط الاقتصادي على سلوك المقاول. لما يرصد هذا الأخير إشارات أو عوامل خارجية إيجابية ومحفزة سيعمل على تحويل نيته المقاولاتية إلى ممارسة فعلية. إذ تمثل هذه الإشارات نوعا من التحفيزات المؤسسية التي تكافئ على الابتكار و المخاطرة و من شأنها أن تؤدي إلى تزايد عدد المقاولين المبدعين أو "المنتجين" و الذين يمثلون عاملا حقيقيا للنمو الاقتصادي على المدى الطويل (Rocha, 2012, p. 4).

4- Audretsch: المقاول، المؤسسة الناشئة و المجتمع المقاولاتي

في معالجته لموضوع المقاولاتية، توجه اهتمام (Audretsch(2000) نحو المؤسسة الصغيرة و دورها في الابتكار و النمو الاقتصادي (Boutillier & Tiran, 2016, p. 11). تعتبر المقاولاتية بالنسبة لهذا الباحث كمحرك للديناميكية الاقتصادية، إذ يمكن حسبه التحدث عن "الاقتصاد المقاولاتي" (Bogenhold, 2016, p. 04). هنا يشير كل من (Audretsch(2000) و Thurik إلى أن الاقتصاد المقاولاتي يتماشى مع اقتصاد المعرفة المتميز باضطرابه و تسارع تحولاته الاقتصادية بسبب العولمة. في ظل هذا الاقتصاد تعتبر "المعرفة" من أهم مقومات الإبتكار و النمو الاقتصادي، و هو الأمر الذي نتج عن تطور تكنولوجيات المعلومات و الاتصال التي سهلت تداول وتبادل المعلومة و المعرفة في أي قطاع اقتصادي و على نطاق عالمي و هو ما يساهم في خلق معارف جديدة (Grebel, 2004, pp. 64,65). في ظل معطيات هذا الاقتصاد، يرى (Audretsch(2006) أن دور المقاول يتمثل في الاستثمار في المعرفة بغرض تحقيق النمو

³²تصادف مساهمة Baumol (1968) مع فترة سيطرة العلوم السلوكية و الاجتماعية على الأبحاث المتعلقة بالمقاولاتية حيث أنه انتقد غياب الوظيفة المقاولاتية من التحليل الاقتصادي مرجعا سبب ذلك إلى الافتراضات النيوكلاسيكية التي سادت خلال تلك الفترة و التي لم تترك مجالاً للمؤسسة والمبادرة الفردية و جعلت من المسير شخصا يستجيب أليا للتغيرات الخارجية دون أن يمارس أي تأثير عليها.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

الاقتصادي. فالمقاول هو الذي يضيف القيمة إلى المعرفة العلمية. من هنا يمكن تصنيف المقاولاتية كأهم عامل من عوامل الإنتاج في الاقتصاد (Bogenhold, 2016, p. 06). يشرح (Acs et al(2013) دور المقاول في إنتاج المعرفة من خلال "نظرية انتشار المعرفة للمقاولاتية"³³ أو " Knowledge spillover theory of entrepreneurship"، ويشير إلى أن قدرة المقاول على تحويل المعرفة العلمية إلى معرفة اقتصادية لا تعتمد فقط على مهاراته و أفكاره و إنما على مدى تواصله مع مصادر إنتاج المعرفة المتمثلة أساسا في الجامعات و مراكز البحث. يضيف (Audretsch(2013) أن خصائص اقتصاد المعرفة تساهم في تطور المقاولاتية و أشار إلى أن تزايد عدد المقاولين في الاقتصاد هو أمر إيجابي لأنه يرفع من حجم مشاركة المؤسسات للمعلومات الجديدة التي تساهم بدورها في خلق فرص لإنشاء مؤسسات أخرى جديدة (Audretsch, 2013, p. 35).

يصف Audretsch الديناميكية التي يخلقها المقاول بـ "المجتمع المقاولاتي" أو " Entrepreneurial society" أين تلعب المقاولاتية دور محفز للنمو الاقتصادي و يتميز بالتنوع و التنافس بين الأفكار المبتكرة. من جهة أخرى يتميز المجتمع المقاولاتي بمزيج بين المؤسسات الكبرى و الصغيرة³⁴ و وجود شكل جديد لتنظيم العمل داخل المؤسسات (Boutillier & Tiran, 2016, p. 11).

الفرع السادس: المقاول من منظور علوم التسيير و نظرية المنظمات: محور الظاهرة المقاولاتية

اتجه الباحثون في علوم التسيير في معالجتهم لظاهرة المقاولاتية إلى تبني مقاربة مبنية على السيرة. هذه المقاربة التي ظهرت مع بداية سنوات التسعينات، تنظر إلى المقاولاتية كظاهرة تكون نتيجتها إنشاء مؤسسة جديدة، و تسعى الأبحاث المندرجة ضمنها إلى الإحاطة بالظروف و العوامل التي تتحكم في عملية الإنشاء من خلال محاولة إيجاد إجابة للسؤال التالي: "كيف تنشئ المنظمات الجديدة؟" (Omrane, Fayolle, & Zeribi-Benslimane, 2011, p. 92). ينظر علم التسيير حسب (Verstraete (2000) إلى المقاولاتية كـ: "ظاهرة تنظيمية" تنشأ عبر مبادرة فردية أو جماعية لتحقيق هدف مشترك. هذه الظاهرة قابلة للتسيير و تنشئ وسط محيط (محلي أو عالمي) و تنطلق على أساس قائم و ملموس إلى حد ما (يمكن أن تنطلق الظاهرة من مؤسسة موجودة كما يمكن أن تنطلق من العدم)، ضمن محيط بدوره ملموس إلى درجة

³³ كما تمت الإشارة سابقا، يعود أصل نظرية "توسع المعرفة" إلى (Alferd Marshall(1890).

³⁴ يتكلم هنا Audretsch عن المؤسسات الناشئة التي تعرف تحت تسمية "Start-ups" و التي شهدت توسعها في الولايات المتحدة الأمريكية خلال ثمانينات القرن الماضي. هذه المؤسسات تلعب دورا مهما في تحويل المعارف التي تنتجها الجامعات و مراكز البحث العلمي إلى منتجات تجارية. هذا إلى جانب كون هذه المؤسسات المسؤولة الأساسي عن استحداث مناصب العمل و التوظيف في أمريكا بشكل يفوق ما تقدمه الشركات الكبرى.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

معينة (مثل إنشاء المؤسسات الافتراضية). تؤدي هذه الظاهرة إلى ظهور منشأة ذات أهداف اقتصادية واجتماعية، قد تتجسد في شكل مؤسسة جديدة أنشأت من العدم أو في شكل فرع منبثق من مؤسسة قائمة وقد تحدث على شكل تغيير أو تحول جذري يطرأ على مؤسسة و يؤدي بدوره إلى ظهور نمط تنظيمي جديد داخلها³⁵. كما قد تتجسد ظاهرة المقاولاتية في شكل تطور يحدث لمؤسسات أنشأت سابقا (مثال: إعادة استئناف نشاط مؤسسة). يتولى الباحثون في علم التسيير مهمة إنتاج المعارف العلمية اللازمة لضمان تحكم و قيادة أمثل للظاهرة المقاولاتية و يهتم بدراستها باعتبارها ظاهرة تؤدي إلى تأسيس منظمات جديدة أو إحداث تغيير جذري أو جزئي على منظمات قائمة في ظل بناء اجتماعي. فالظاهرة المقاولاتية نفس التأثير الناتج عن ظواهر أخرى يهتم بها المتخصصون في علم التسيير مثل: الاكتشافات، الإبتكارات، العولمة وتشكل النقابات.. الخ (Verstraete T. , 2000, pp. 17,24).

من جهته، يشرح (Hernandez, 1995) أن تطور مناهج البحث في المقاولاتية مر على ثلاثة مراحل متزامنة مع نفس المراحل التي تطورت عبرها مناهج البحث في علوم التسيير كآلاتي:

- **المنهج الأصولي أو "le fondamentalisme"** الذي يتأسس على مبدأ وجود تصور موحد للمفهوم قيد الدراسة و تحديد خصائص نجاحه و الطريقة الأمثل لتحقيقه. في المقاولاتية، تظهر مقارنة السمات كمنهج موازي له.

- **المنهج الظرفي أو "la contingence"** الذي يعارض فكرة وجود حلول شاملة و مثالية، فالحل يتناسب و يعتمد على خصائص محيط المؤسسة. يميز الباحثون في المقاولاتية بين عدة حالات وظروف لإنشاء المؤسسات و عدد من أشكال المؤسسات المنشأة، كما يفرقون بين المقاول و نظرائه من جهة و بين المقاول و غير المقاول من جهة أخرى.

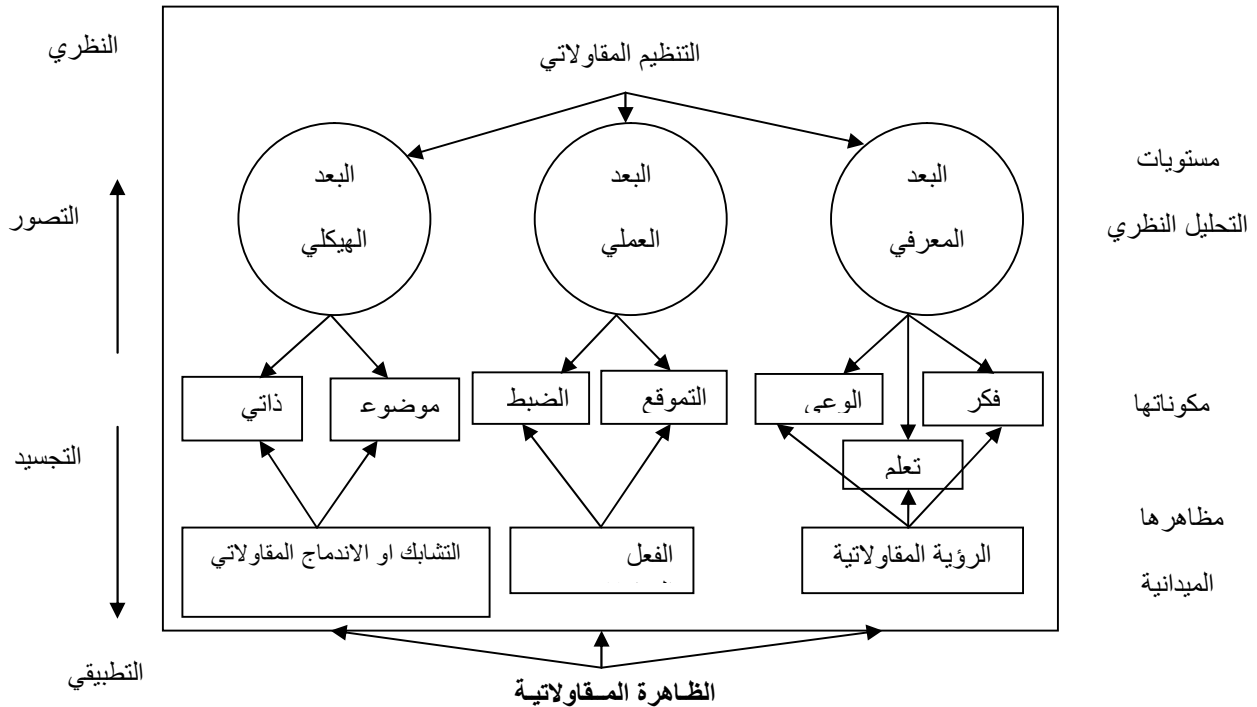
- **المقاربة المتركزة على السيرورة أو "l'approche axée sur le processus"** التي تهتم بجوهر الظاهرة و تسعى إلى دراسة تطورها عبر الزمن، بالإضافة إلى العلاقة التفاعلية بين العناصر المكونة لها. ينظر هنا للمؤسسة على أنها وحدة متغيرة و متطورة في نمط تسييرها و في علاقتها مع محيطها. في مجال المقاولاتية، تتجسد هذه المقاربة في كل الأبحاث التي لم تعد تهتم بالمقاول و سماته، بل بتشكيل المؤسسة وظروف نشأتها و التي انطلقت مع أبحاث كل من (William Gartner, 1989) و (Bygrave & Hofer, 1991, pp. 108,109).

³⁵ يضيف Verstraete هذا المثال بحذر لتفادي حدوث خلط. فإنشاء مؤسسة جديدة هو الخاصية المحورية لظاهرة المقاولاتية.

الفصل الأول: الماقول، الماقولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

في هذا الإطار، يخلص (Verstraete 2000) أنه يمكن اعتبار الماقولاتية كميدان بحث ينتمي إلى علوم التسيير، بالرجوع إلى التأثير الملحوظ للفعل الماقولاتي على ظروف إنشاء و تطور المؤسسة. يقترح هذا الباحث نموذجا لدراسة الظاهرة الماقولاتية (أنظر الشكل رقم 01)، يقوم أساسا على دراسة العلاقة المنظمة- المنشأة و الفرد-الماقول مبررا ذلك بطبيعة الديناميكية الماقولاتية، فلا حديث عن الماقولاتية دون التعرض لمكوناتها الرئيسية و دراسة تفاعلها (Verstraete T. , 2000, p. 88).

الشكل رقم(01): نموذج الظاهرة الماقولاتية وفق تصور (Verstraete 2000)



المصدر: (Verstraete T. , 2000, p. 27)

يولي نموذج (Verstraete 2000) أهمية خاصة لدور "الفرد" في تحليل الظاهرة الماقولاتية، و يرى أن العلاقة التفاعلية بين الفرد و المؤسسة المنشأة يجب أن تشكل نقطة انطلاق الدراسات حول هذه الظاهرة، فقبل الوجود الفعلي للمؤسسة، لم تكن سوى مجرد تصور في فكر الفرد الحامل لفكرة إنشاء هذه المؤسسة. إذ أن الفرد (أو مجموعة الأفراد) هو المسؤول، من خلال أنشطته، عن تحفيز و إطلاق هذه الظاهرة في إطار البناء الاجتماعي الذي ينتمي إليه و يسعى من خلاله إلى تجسيد فكرته و تصوره المتمثل في إنشاء مؤسسة (Verstraete T. , 2000, p. 25). يقترح (Verstraete 2000) من خلال نمودجه تقسيم تأثير

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

الفرد/المقاول على الظاهرة المقاولاتية على ثلاثة مستويات، تظهر في شكل ثلاثة أبعاد مختلفة و متكاملة و مترابطة في ذات الوقت:

- **البعد المعرفي:** يعكس هذا البعد الفكر الاستراتيجي للمقاول ودرجة وعيه و إدراكه و فهمه لما يقوم به أثناء قيامه به، و كذا استنباطه للتجارب و المعارف و المحفزات التي تعكس خاصية التعلم لديه التي يستغلها في تجسيد عملية الانتقال إلى التنفيذ الميداني لتصوره.

- **البعد الهيكلي**³⁶: و يتكون البعد الهيكلي وفقا لهذا النموذج من: "البناء الموضوعي" الذي يسميه Bourdieu بـ "النشأة الاجتماعية" و هي نتاج الوجود الاجتماعي للإنسان الذي يأتي من الموقع الفعلي أو المرغوب لكل فرد داخل البناء الاجتماعي و عن كيفية توزيع رأس المال بأنواعه: الاقتصادي، الثقافي والاجتماعي. فموقع الفرد في المجتمع يحدد حجم المعلومات التي تصله و يؤثر على ما يمكنه ملاحظته وطريقة ملاحظته للأمور، و "البناء الذاتي" الذي يقصد به الحدود التي يقيمها الأفراد في المحيط الذي ينتمون إليه قصد إرساء نوع من الاستقرار النسبي لمنظمتهم، و أيضا لتحديد معالم المعايير التي تحكم المجتمع مثل المسؤولية و الملكية و إدراك الواقع. يظهر ترابط كل من البناء الموضوعي والذاتي في شكل عقود و اتفاقيات. يقوم المقاول باستغلال الموارد التي يمتلكها مستعينا بمهاراته الاقناعية لإنشاء مؤسسته التي سيستعملها لتغيير أو لتدعيم موقعه من البناء الاجتماعي الذي ينتمي إليه بغاية بلوغ المستقبل الذي يتمناه. بشكل أدق يتموقع المقاول وسط كل من البناء الذاتي والموضوعي على حد سواء- نظرا لطبيعتهما التكاملية- من خلال إنشاءه لمؤسسته ضمن النظام الاجتماعي الذي يتموقع فيه.

- **البعد العملي:** يمثل هذا البعد جوهر تجسيد الظاهرة المقاولاتية نظرا للبعدين المكونين له:

● **بعد التموقع:** يتموقع المقاول وسط المجالات الاجتماعية التي يتفاعل معها . فهو لا يتموقع فقط اتجاه منافسيه و لكن أيضا اتجاه أصحاب المصالح³⁷. هنا سيعمل المقاول على محاولة إقناع هؤلاء على مساعدتهم له لبلوغ هدفه من خلال السماح له بالوصول إلى الموارد التي يمتلكونها³⁸.

³⁶ تتكون الهيكلة أو البنية الاجتماعية من متغيرات متعددة الأبعاد مادية و غير مادية (آلات، أفراد، أحداث، معايير، متغيرات بيولوجية، اصطناعية، فكرية، أنشطة، الخ). فلا تتصف الهيكلة الاجتماعية بالجمود بل بالتغير و التطور الذي قد يأتي في صالح المقاول أو ضده.

³⁷ أصحاب المصالح أو بالانجليزية "stakeholders" هم كل الأفراد و المنظمات أو الجماعات التي تستفيد من استمرارية المؤسسة.
³⁸ هنا يتجسد الدور الهام لرأس المال الاجتماعي، ذلك لأن كل رابط اجتماعي هو تمهيد لبناء رابط آخر، و فرصة أيضا للوصول إلى الموارد التي يحوزها الآخرون. لتحقيق هذا الهدف، يتعين على المقاول تجسيد مبدأ "التضمين أو الاندماج" أو "Embeddedness" في البناء الاجتماعي الذي ينتمي إليه بالشكل الذي يمنحه فرصة الاستفادة من الموارد التي يمتلكها الفاعلون في محيطه ويسمح لهؤلاء أيضا بالاستفادة مما يمكنه أن يقدمه لهم بالمقابل.

- **الإعداد والضبط:** هنا يقوم المقاول بتنظيم موارده بهدف توفير "منتوج تبادل" مع محيطه ولمحاولة تقديم نتائج مرضية لأصحاب المصالح. الغاية من هذه العملية هي التمكن من الإنشاء الفعلي لمؤسسة ذات طابع اقتصادي و اجتماعي ذات إمكانية على الاندماج مع المحيط (Verstraete T. , 2000, pp. 34,35).

المطلب الثاني: المقاربات الغير اقتصادية للمقاول

انتقد Filion (1997) إهمال التحليل الاقتصادي للاعتبارات الاجتماعية عند تعرضه لطبيعة الوظيفة المقاولاتية، و هو ما أدى حسبه إلى "عجز النظرية الاقتصادية عن بلورة نظرية للسلوك الاقتصادي للمقاول" (Filion, 1997, p. 135). تبعا لذلك، توجه تركيز الباحثين من تخصصات مختلفة (علم النفس، علم الاجتماع، علم السلوك، علم الإنسان، العلوم السياسية،..الخ) نحو دراسة المقاول كفرد، وتوسيع المعارف حول السمات المميزة لشخصيته، خصائصه، دوافعه، سلوكاته و خلفيته الاجتماعية.

الفرع الأول: المقاربة النفسية للمقاول

هي مقاربة "وصفية" ذات منهجية "فردية" بالدرجة الأولى (Yong, 1994, p. 198). يهدف رواد هذا التيار إلى التعرف على الخصائص و السمات الشخصية التي تميز المقاول عن غيره. تقوم هذه المقاربة حسب (Greenberger & Sexton, 1988 ; Gartner, 1990 ; Shaver & Scott, 1991) على افتراض أن المقاولين يملكون مجموعة من الصفات الشخصية و نظام من القيم الذي يجعلهم مؤهلين لمزاولة نشاط مقاولاتي و متميزين عن غيرهم من الأفراد "الغير مقاولين".

1- مدرسة السمات و المقاول الاستثنائي:

تفترض مدرسة السمات أو "The school of traits" (المقاربة الوصفية) أن الاختلافات في الصفات والخصائص النفسية هي التي تحدد الفرق بين المقاولين و باقي الأفراد "الغير مقاولين". فيمكن حسبها تعريف ظاهرة المقاولاتية من خلال معرفة السمات التي تميز نمط شخصية المقاول (Gartner, 1989, p. 59). تعود انطلاقة مدرسة السمات مع الدراسات الميدانية التي أجراها عالم النفس الأمريكي David McClelland (1961) و الذي حاول من خلالها تحديد العوامل الفردية التي تدفع المقاول للدخول إلى عالم الأعمال. لتحقيق هذا الغرض، انصب تركيز McClelland بشكل أولي حول "التحفيز الإنساني" من

خلال مؤلفه الرائد "المجتمع المنجز" أو "The Achieving Society" سنة 1961. حاول McClelland تحديد عوامل النمو الاقتصادي عبر التركيز على دور المقاول حيث أنه تساءل عن السبب الذي يجعل مجتمعات معينة أكثر ديناميكية عن غيرها³⁹. من خلال إجراءه لعدد من الدراسات التجريبية و التي خص بها مسيري المؤسسات الكبرى⁴⁰، خلص McClelland إلى أن القيم والمعايير التي تنتشر في مجتمع ما وخاصة المتعلقة ب"الحاجة للإنجاز" أو "The need of achievement, nAch"، لها علاقة وطيدة بالتطور الاقتصادي لهذا المجتمع و استنتج أن الدول المتطورة اقتصاديا تركز بشكل أشد على القيم المؤسسية والانفتاح على الأفراد وقيمهم، بالإضافة إلى الاتصال بين الأشخاص. في هذا السياق تم الاعتراف بالمقاولين على أنهم قوة دافعة نحو التطور (Carlsson, 2013, p. 918).

يعرف McClelland(1971) مفهوم "الحاجة للإنجاز"⁴¹ على أنه الرغبة في تحقيق نتائج جيدة، ليس بدافع الحصول على تقدير المجتمع و إنما بدافع بلوغ إحساس داخلي بالإنجاز الشخصي" (McClelland, 1971). يتصف المقاول حسب نتائج دراسة McClelland بأنه فرد يتمتع برغبة عالية للإنجاز مترافقة مع سلوكيات محددة أولها النزعة الاستقلالية لحل المشاكل و الميل نحو تحمل مخاطرة محسوبة و معتدلة لتحقيق أهداف مدروسة، بالإضافة إلى الرغبة في الحصول على تعليقات وآراء واقعية حول الأداء (McClelland, 1971, p. 46). تلقى عمل McClelland في مجال تحديد شخصية المقاول تقبلا واسعا وسط مجتمع الباحثين الذين حاولوا وضع تصور للمقاولاتية عبر النماذج النفسية و يمكن ذكر: Davids(1963) الذي ركز على خصائص مثل الطموح، الرغبة في الاستقلالية، المسؤولية و الثقة في النفس، Palmer(1971) الذي تحدث عن صفة "إدارة المخاطر"، Timmons(1978) الذي عرف المقاول بأنه واثق من نفسه، يسعى لتحقيق الأهداف، مخاطر باعتدال، مبدع و لديه إيمان داخلي قوي بقدرته على التحكم في أحداث حياته و القرارات المتعلقة بها. بالإضافة إلى دراسة Sexton(1980) الذي استعمل صفات مثل الحيوية و الطموح و التقبل الإيجابي للفشل والعثرات كسمات تميز المقاول عن غيره (Sciascia & De Vita, 2004, p. 14).

³⁹ بشكل أدق، يشير (Filion, 1997) أن هدف الدراسة التي أجراها McClelland هو تحديد أسباب تفوق الإتحاد السوفياتي على الولايات المتحدة الأمريكية خلال فترة الخمسينات من القرن الماضي (Filion, 1997, p. 136).

⁴⁰ اختار McClelland فئة مسيري المؤسسات الكبرى لقياس مؤشر الحاجة للإنجاز، و لكنه يشر إلى أي علاقة بين هذا المؤشر و قرار إنشاء، إدارة أو امتلاك مؤسسة (Brockhaus, 1982, p. 41).

⁴¹ يعود أصل مفهوم "الحاجة للإنجاز" إلى أبحاث William James(1890) الذي تحدث عن رغبة الفرد في تحقيق أهداف وضعها لنفسه. ثم عاد هذا المفهوم من جديد مع Murray(1938) الذي عرفه على أنه "الميل لإنجاز الأمور بشكل أسرع و/أو أحسن قدر المستطاع والرغبة في إنجاز أمور صعبة.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

تعرضت مقارنة السمات للانتقاد لعدة أسباب، أبرزها التجاهل الواضح لتأثير العوامل الاجتماعية والتركيز على الخصائص النفسية للفرد و أن هذه الخصائص لا تمكن من التفرقة بين المقاول الناجح والمتعثر(Omrane, Fayolle, & Ben-Slimane, 2011, p. 92) . من جهة أخرى انتقد عدد من الباحثين (Brockhaus, 1982 ; Johnson, 1990) التعريف الضيق للمقاول الذي تبناه McClelland والذي خص به كل من رجال البيع، المستشارين الإداريين، المدراء التنفيذيين للشركات الكبرى والمالكين/المدراء للمؤسسات الصغرى (Pittaway, 2000, p. 70).

الفرع الثاني: المقاربة السلوكية للمقاول

تدرج المقاربة السلوكية للمقاول ضمن سياق الدراسات المهمة بدراسة السلوك الإنساني التي تنفي اعتبار المقاول كشخص منعزل و تولي أهمية كبيرة للثقافة السائدة في محيط هذا الأخير (Bayad & Bourguiba, 25,26,27 Octobre2006, p. 3). تقدم هذه المقاربات نظرة ديناميكية للمقاول مرتبطة بخصائص البيئة التي تحيطه، و تهتم بدراسة تأثير الظروف الاجتماعية و الثقافية و المعطيات الاقتصادية الكلية على نشأة و تكوين المقاول(Yong, 1994, p. 194). تنظر المقاربة السلوكية لعملية إنشاء المؤسسة كحدث ناتج عن سياق معين تحكمه عدة مؤثرات و المقاول كجزء من العملية المعقدة لإنشاء المؤسسة. يرى Gartner(1985) أن هذه المقاربة تتعامل مع المؤسسة كمستوى أولي للتحليل، أما المقاول فتهتم به من ناحية مجموعة الأنشطة التي يقوم بها في سبيل إنشاء المؤسسة، بينما يتم اعتبار السمات الشخصية للمقاول كإضافة على تصرفات المقاول.فالبحت حول المقاولاتية يجب أن ينشغل ب"ما يفعله المقاول" بدلا من محاولة معرفة "من هو المقاول؟"(Gartner, 1989, pp. 57,60).

1- المقاول و تأثير المحيط الاجتماعي-الثقافي:

توضحت معالم المقاربة السلوكية الاجتماعية مع رائدها Max Weber(1947) الذي اعترف بتأثير الظروف الاجتماعية و الثقافية على النشاط المقاولاتي في الأوساط التي تعرف مستويات عالية من الثقة والقيم الاجتماعية التي تحفز المقاول. ارتبطت أفكار هذا العالم الألماني حول المقاول بمفهوم ال"القيادة التأثيرية" أو "Charismatic theory" التي تمثل نمطا ثوريا و مبتكرا من القيادة داخل المؤسسة، تتبع فيه سلطة القائد على مرؤوسيه من شخصيته الجذابة و المؤثرة و ليس من منصبه. يتعارض هذا النوع من القيادة التي دافع عنها Weber مع أنماط القيادة و التنظيم السائدة و المرتكزة على الروتين و القيم السائدة

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

(Sciascia & De Vita, 2004, p. 11). مع بروز الاقتصاد الرأسمالي المتميز بالتغير الراجع إلى توجه المؤسسات نحو استغلال الفرص المربحة في السوق، ناقش Weber إمكانية تجذر هذا التوجه نحو الريح في ظل القيم الاجتماعية والمعتقدات الدينية للأفراد و خلص إلى أن نشأة المقاول في المجتمعات الغربية له خلفية دينية بروتستانتية (Sciascia & De Vita, 2004, p. 11). يتكيف سلوك المقاول الرأسمالي بشدة مع المعتقدات الدينية و هو الأمر الذي يفسر ازدهار الأنشطة الاقتصادية في المناطق التي تتميز بسيطرة الأخلاق البروتستانتية مثل تحمل مسؤولية العمل و إتقانه، العمل الجاد، الادخار والامتناع عن الاستهلاك المفرط (Cuervo & Ribeiro, 2007, p. 48). يتصف المقاول حسب Weber بأنه شخص مبدع ومستقل، تتأثر سلوكياته بنظام القيم (Filion, 1997, p. 135). يتميز هذا الأخير أيضا بحماسة و بمهاراته التواصلية وقدرته على فرض خطته و رؤيته على الآخرين (J.Foss & Klein, 2009, p. 16). بينما تقدم النظرة التي تبناها Weber المقاولاتية كتاب و ناتج لثقافة و قيم المجتمع، اعتبر باحثون آخرون المقاولين كأفراد "متمردين" على قيم المجتمعات المعادية لثقافة المقاولاتية و لا تشجع تطورها. في نتائج دراساته الميدانية و التي شملت عدة دول أبرزها المكسيك، الأرجنتين وحتى الهند، استنتج (Lipset, 1988) أن المقاولين الرأسماليين هم أشخاص يأتون نسبيا من خارج النظام الاجتماعي القائم و يمتلكون عادة مزايا إضافية لمزاولة النشاط المقاولاتي. يتمثل هؤلاء الأشخاص في صفة "المهاجرين" المتميزين بكونهم غير ملتزمين بالقيم السائدة ومتقبلين للتغيير (Sciascia & De Vita, 2004, p. 13).

2- المقاول و المحيط الاقتصادي:

توجهت دراسات بعض الباحثين أمثال (Highfield & Smiley, 1987) و (Storey & Jones, 1987) نحو التركيز على تأثير المحيط الاقتصادي على تطور المقاولاتية في مجتمع معين بدلا عن القدرات والمجهودات الفردية للمقاول. أثبتت هذه الدراسات الأثر الإيجابي لبعض العوامل الاقتصادية (انخفاض معدل النمو الاقتصادي و ارتفاع معدل البطالة) على معدل إنشاء المؤسسات. فحسب (Storey & Jones, 1987) يمكن اعتبار مشكل ندرة فرص التوظيف كمحفز للأفراد على إنشاء عملهم الخاص. من زاوية أخرى، يشير كل من (Hoffman & Marger, 1991) و (Timothy, 1989) إلى الاختلاف في إنشاء المؤسسات حسب أصول مالكيها المهاجرين إلى أمريكا. يعود سبب هذا التفاوت إلى عوامل مثل: حجم السوق العرقي (أفارقة، لاتينيين.. الخ)، صعوبة و شدة العمل، عدم استقرار العمل، عائق اللغة و صعوبة دخول سوق العمل بالنسبة لهؤلاء (Yong, 1994, p. 197).

3- المقاول و تأثير المحيط العائلي و العلاقات الاجتماعية:

تندرج الأبحاث المهمة بتأثير الروابط الاجتماعية على المسار المقاولاتي في إطار نظرية الشبكات أو "The network theory"⁴²، القائمة على نقد فكرة المقاول المنعزل و الرشيد و الدفع بتصور المقاول ككائن اجتماعي يتطور في سياق أو إطار اجتماعي معين. يتكون المقاول بصفة تدريجية متأثراً عاطفياً بعائلته، رمزياً بمحيط عمله و نماذج المقاولين الذين يصادفهم و اجتماعياً بالمجتمع و بانخراطه التدريجي في محيطه و انتماءه له⁴³ (Schmitt & Janssen, p. 09). هنا يشير Granovetter(1995) إلى أهمية بعض الظواهر الاجتماعية مثل الثقة و التضامن كشروط ضرورية لنشأة المؤسسات الصغيرة (Sciascia & De Vita, 2004, p. 14). حسب هذا النظرية فإن وظيفة المقاولاتية لا يمكن أن توجد و تتطور سوى ضمن شبكة من العلاقات الاجتماعية، حيث أن هنالك تركيبة معقدة من العلاقات بين كل من المقاولين المحتملين، الموارد و الفرص و التي من شأنها تحفيز أو عرقلة عملية إنشاء المؤسسات الجديدة. قد يتجسد التفاعل داخل الشبكة في شكل اتصال و تناقل للمعلومات أو تبادل للسلع و/أو الخدمات أو حتى في شكل توقعات و معايير. عبر أبحاثهم النظرية أو الميدانية، أشار عدد من الباحثين (Aldrich & Zimmer, 1986 ; Hansen, 1995 ; Jensen, 1999 ; Johanisson, 1986 ; Birley, 1985 ; Aldrich et al, 1987 ; Aldrich et al, 1986) إلى استحالة إنشاء مؤسسة جديدة من دون بناء مجموعة من العلاقات مع الموردين، الزبائن، البنوك، حاضنات الأعمال، الهيئات الرسمية.. الخ. هذه العملية تعتبر جزءاً من الوظيفة المقاولاتية و متجذرة في مهمة المقاول المتمثلة في الحصول على الموارد و تنظيمها (Cuervo & Ribeiro, 2007, pp. 52,53).

المبحث الثاني: المقاولاتية: الإطار النظري

يهدف هذا المبحث إلى تسليط الضوء على التعقد و الامتداد الواسع الذي يتميز بهما ميدان المقاولاتية، عن طريق التعرض إلى طبيعة و هيكله الإنتاج العلمي المتعلق بهذا الموضوع و كذا تقديم أبرز التعريفات و التصورات النظرية التي ساهمت في إثراء مفهوم المقاولاتية.

المطلب الأول: هيكله ميدان البحث في المقاولاتية

⁴³ هذه العناصر، تشكل في مجموعها "رأس المال الاجتماعي" "Social Capital" الذي لا يقل أهمية عن رأس المال المالي و يعكس الطابع الجماعي للمقاولاتية بما أنه يشير إلى علاقة المقاول مع أصحاب المصالح مثل الموردين و الممولين.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

يصف (2010) Landstrom البحث في حقل المقاولاتية كبوقة انصهار لعدد من المفاهيم والنظريات من مختلف التخصصات (Landstrom & Lohrke, 2010, p. 46). فلا يزال النقاش قائما حول مفهوم المقاولاتية، طريقة تشكل فرص الأعمال و التعرف عليها، محددات نجاح المشاريع الجديدة وغيرها من المحاور، و هو الأمر الذي أدى إلى عدم التوصل إلى إجماع أكاديمي حول المسائل و المفاهيم المفتاحية للمقاولاتية (Van Burg & Romme, 2014, p. 03). رغم ذلك، حاول العديد من الباحثين تلخيص وتحديد المقاربات و الأبعاد المحورية التي تقوم عليها الأبحاث المهمة بالمقاولاتية⁴⁴.

الجدول رقم 02: هيكل الأبحاث في مجال المقاولاتية من منظور (Fayolle (2004)

| الأسئلة الرئيسية | ماذا؟ | من؟ لماذا؟ | كيف؟ |
|------------------------|--|---|---|
| طبيعة المقاربة | مقاربة وظيفية | مقاربة مرتكزة على الفرد | مقاربة السيرورة |
| المدى الزمني | 200 سنة الأخيرة | ابتداء من 1950 | ابتداء من 1990 |
| الميدان العلمي الرئيسي | الاقتصاد | علم النفس، علم الاجتماع، علم النفس المعرفي، انترولوجيا الاجتماعية | علوم التسيير، علوم السلوك، نظرية المنظمات |
| موضوع الدراسة | وظيفة المقاول | الخصائص الشخصية، سمات الأفراد المقاولين و المقاولين المحتملين | سيرورة إنشاء نشاط جديد أو مؤسسة جديدة |
| الفرضية الرئيسية | للمقاول دور/أو ليس لديه دور في النمو الاقتصادي | يختلف المقاول عن غيره من الأفراد | تختلف كل سيرورة مقاولاتية عن غيرها |

المصدر: (Fayolle, 2004, p. 105)

نتيجة لعدم وجود مقاربة موحدة للمعارف التي يتكون منها ميدان المقاولاتية، يقر Verstraete و Fayolle بوجود أربعة أبعاد يتمحور حولها ميدان المقاولاتية و هي: فرصة الأعمال، خلق القيمة، نشأة المنظمات والابتكار. بينما يرى Stevenson و Jarillo أن ميدان المقاولاتية يدور حول ثلاثة أسئلة بحثية: من يصبح مقاولا و لماذا؟، ماذا يقدم المقاول للاقتصاد عبر نشاطه؟ و كيف ينشط هذا الأخير؟. في نفس

⁴⁴ تتباين هذه العناصر من باحث إلى آخر حسب اللغة التي يعتمد عليها في إجراء دراسته، تخصصه، السياق الزمني الذي تشملته الدراسة و طبيعة الدراسات المعتمد عليها (نظرية أو تطبيقية). على سبيل الذكر، يرى كل من Low (1988) و McMillan أن تحليل الإنتاج العلمي حول المقاولاتية يركز على ستة عناصر تساعد على متابعة تطور المعارف المنتجة و هي: أهداف البحث، النظريات المستعملة، مستويات التحليل، العناصر الملاحظة، الإطار الزمني و المنهجيات المستعملة في التحليل.

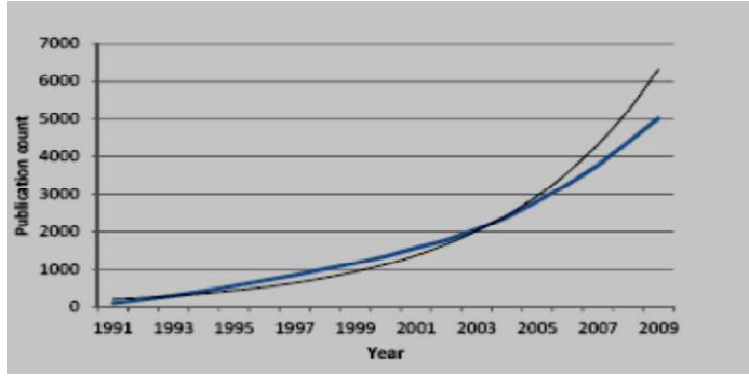
الفصل الأول: المقال، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

الإطار، يتصور (Fayolle, 2004) أن هنالك ثلاثة مقاربات مهيمنة على الأبحاث المرتبطة بالمقاولاتية، تبحث عن إجابات لثلاثة أسئلة رئيسية و هي: ماذا يفعل المقال؟ من يصبح مقاولا و لماذا؟ و كيف تسير العملية المقاولاتية؟ و هو ما يوضحه الجدول رقم 02.

من جانب آخر، توجه اهتمام عدد من الباحثين (Shane & Venkataraman; 2000, Kirzner; 1973, Busenitz & Tang; 2010) نحو مفهوم "الفرصة" و اعتبروها محور النشاط المقاولاتي، إذ تزايدت النماذج المفسرة لفرص الأعمال و تفرعت الأبحاث لدراسة كل مراحلها القبلية (اليقظة، إدراك الفرصة، الاستكشاف، التقييم و الاستغلال) و حتى مخرجاتها. تيار آخر من الأبحاث ركز على الشبكات المقاولاتية (Granovetter, 1988)، التي تفسر مساهمة الشبكات الاجتماعية للفرد في تحفيز نشاطه المقاولاتي و القيمة التي تضيفها (موارد، معلومات، سمعة..الخ) خلال المراحل المشكلة لدورة حياة المؤسسة (Van Burg & Romme, 2014, p. 04). كنتيجة لتباين تحليلات الباحثين و اختلاف الزوايا التي تمت دراسة مفهوم المقاولاتية عبرها، أصبح حقل المقاولاتية ميدانا معقدا، و ما يزيده تعقيدا هو العدد المتزايد من الأبحاث و الدراسات من مختلف التخصصات، و التي تقدم بدورها تصورات مختلفة لهذين المفهومين و تعالجهما من زوايا متباينة. الأمر الذي يؤدي إلى التوصل إلى تعريفات متعددة (Ramirez, 2019, p. 17).

عرف الإنتاج العلمي حول المقاولاتية بداياته مع مطلع القرن العشرين، و ذلك مع أبحاث كل من Knight (1921) و Schumpeter (1934)، و تزايد حجمه منذئذ و لكن بوتيرة متواضعة نسبيا بالرغم من التحولات الاقتصادية العالمية التي طرأت خلال هذه الفترة و التي رفعت من نسبة عدم التأكد و عمقت الاختلالات في الأسواق، و هي بدورها دوافع مهمة لديناميكية المقاولاتية. في تحليل بيبيوميتري للأعمال العلمية المنشورة خلال الفترة الممتدة بين 1990 إلى غاية 2009 حول المقاولاتية، يلاحظ Meyer et al (2014) تزايد الإنتاج العلمي حول المقاولاتية بوتيرة سنوية تقدر بـ 1.2% ليتجاوز 5000 منشور علمي مع نهاية سنة 2009 (انظر الشكل رقم 02) مع الإشارة إلى سيطرة الأبحاث المكتوبة باللغة الانجليزية (Meyer, Libaers, Thijs, & Glanzel, 2014, p. 476).

الشكل رقم (02): تطور عدد المنشورات العلمية في مجال المقاولاتية خلال الفترة 1990-2009



المصدر: (Meyer, Libaers, Thijs, & Glanzel, 2014, p. 476)

ما يميز الإنتاج العلمي في ميدان المقاولاتية هو التغير السريع في محاور تركيز المؤلفين من فترة إلى أخرى، و هو ما أثبتته (Ferreira, Reis, & Miranda, 2015) عبر دراسة شملت عينة مكونة من 1777 مقال منشور في 17 مجلة دولية مصنفة خلال الفترة الممتدة بين 1981 و 2010، هدفت إلى تحليل مكونات حقل الدراسة الخاص بالمقاولاتية من خلال تحديد المواضيع الرئيسية التي يهتم بدراستها الباحثون في مجال المقاولاتية، تطور عدد المنشورات، الإحالات و عدد المقالات التي تم تنزيلها إلكترونياً و كذا التخصصات التي تنتمي إليها(انظر الجدول رقم 03).

الجدول رقم (03): المواضيع الأكثر دراسة في المقالات المنشورة المرتبطة بالمقاولاتية خلال الفترة

2010-1991 (بالاعتماد على قاعدة بيانات Web of science)

| 2010-2006 | 2005-2001 | 2000-1991 |
|--|---|--|
| سيرورة المقاولاتية، المحددات البيئية و الخارجية للمقاولاتية، خلق القيمة و الأداء، السمات النفسية، المعرفية والشخصية، طرق، نظريات و مسائل البحث، الموارد المقاولاتية، الشبكات(الثقة و العلاقات)، المؤسسين، | سيرورة المقاولاتية، المحددات البيئية و الخارجية للمقاولاتية، خلق القيمة و الأداء، طرق، نظريات و مسائل البحث، الموارد المقاولاتية، السمات النفسية، المعرفية والشخصية، أساليب الدخول إلى الأسواق العالمية و الشركات المتعددة | رأس مال المخاطر و المنافسة، سيرورة المقاولاتية، طرق، نظريات و مسائل البحث، خلق القيمة و الأداء، تحليل القطاع/الصناعة، المحددات البيئية و الخارجية للمقاولاتية، القيادة و اتخاذ القرار، المقاولاتية و التكنولوجيا المتقدمة، المنظمة، |

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

| | | |
|------------------------------------|---|--|
| السمات النفسية، المعرفية والشخصية. | الجنسيات، الشبكات (الثقة و العلاقات)، المقاولاتية و التكنولوجيا المتقدمة، المؤسسين. | المقاولاتية و التكنولوجيا المتقدمة، رأس مال المخاطر والمنافسة، |
|------------------------------------|---|--|

المصدر: (Ferreira, Reis, & Miranda, 2015, p. 15)

من جهته استخلص (Chandra 2018) من خلال دراسته البيبليومترية التي شملت عينة مكونة من 3693 مقال منشور على قاعدة بيانات Web of Science (WoS)، إلى وجود 05 محاور ثابتة في الأبحاث المقاولاتية⁴⁵ المنشورة خلال الفترة الممتدة من 1990 إلى 2013 تترتب كالآتي: الأبحاث المقاولاتية، الإبتكار و إدارة التكنولوجيا، السياسات المقاولاتية و النمو، سيرورة المقاولاتية و فرص الأعمال و المنشآت الجديدة (Chandra, 2018, p. 17). و في محاولته لتحديد أكثر الكتاب اقتباسا خلال الفترة⁴⁶ التي شملها تحليله، قام بتجزئة الإطار الزمني لدراسته إلى أربعة مراحل و من ثم استخلص أهم المواضيع المتعلقة بالمقاولاتية الأكثر تداولاً مع تحديد أبرز الباحثين اقتباسا خلال كل فترة المنشورة في أهم مجالات الإدارة والأعمال (أنظر الجدول رقم 04).

الجدول رقم (04): المواضيع الأكثر تداولاً في الأبحاث المقاولاتية مع الكتاب الأكثر اقتباسا خلال الفترة

الممتدة بين 1990 و 2013

| المجال الزمني | الباحثين الأكثر اقتباسا مع محاور الدراسة |
|------------------|--|
| من 1990 إلى 1995 | المقاولاتية، علم النفس: (Gartner, Cooper, Birley, Brockaus, Aldrich and Hannan) الإستراتيجية و الإدارة العامة: (Burgelman, Porter, Mintzberg, Drucker, Miller, MacMillan) |
| من 1996 | الإبتكار، الإستراتيجية: (Covin, Zahra, Mintzberg, Stevenson) المقاولاتية، الإبتكار و علم النفس: (Gartner, Cooper, MacMillan, Timmons) |

⁴⁵ هنا، يعبر (Chandra 2018) عن تأييده للوصف الذي أطلقه (Gartner 2006) حول ميدان البحث حول المقاولاتية بأنه "متقطع" بسبب تعدد تخصصات و خلفيات الباحثين فيه.

⁴⁶ تجدر الإشارة إلى أن الكاتب اعتمد في تحليله على الكاتب الأول فقط و استخدم كلمة "مقاول" ككلمة مفتاحية وحيدة.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

| | |
|-------------|--|
| إلى 2001 | الاقتصاد، الإستراتيجية: (Porter, Williamson Tushman, Barney) المنظمة، التكنولوجيا و الابتكار: (Carroll, Hannan,) |
| من 2002 | المقاولاتية، علم النفس: (Shane, Gartner, Cooper, Johannisson, Busenitz, Davidsson, Baron, McClelland, Venkataraman) |
| إلى 2007 | الاقتصاد، الابتكار: (Audretsch, Baumol, Reynolds, Acs, Kirzner, Teece) |
| | المؤسسات، الشبكات، التكنولوجيا، الابتكار، علم الاجتماع: (Aldrich, Dimaggio, Greenwood, Burt, Powel, Hannan, Tushman) المقاولاتية الدولية: (McDougall, Oviatt, Knight, Johanson) الإستراتيجية، التكنولوجيا، المنظمة: (Zahra, Miller, Lumpkin, Porter, Barney, Von Hippel) رأس المال المخاطر، المشاريع العائلية: (Shepherd, Wright,) |
| من 2008 | الابتكار، التكنولوجيا، رأس المال المخاطر: (Klepper, Cohen, Lerner, Nelson, Zucker) |
| إلى 2013 | الاقتصاد، الابتكار، الشبكات: (Audretsch, Acs, Parker, Baumol) المقاولاتية، علم النفس، علم الاجتماع، المرأة: (Shane, Gartner, Aldrich, Davidsson, Baron, Busentiz, Kirzner) المؤسسات، المنظمة، الابتكار، علم الاجتماع، الشبكات: (Dimaggio, Greenwood, Weick, Powel, Johannisson) المقاولاتية الاجتماعية، التعليم: (Mair, Steyaert, Hjorth, Austin, Micholls, Tracey, Dees, Chell) المشاريع العائلية، الاستراتيجية: (Chrisman, Sharma, Schulze, Sirmon) الاستراتيجية، الشبكات، الكفاءات: (Zahra, Eisenhardt, Miller, Coven, Lumpkin, Teece, Barney, Kogut, McGrath) التسويق: (Slater, Kohli, Narver, Day) المقاولاتية الدولية: (McDougall, Oviatt, Coviello, Johanson, Dunning,) (Jones, Knight |

المصدر: (Chandra, 2018, pp. 13,14)

الفصل الأول: المقال، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

تقدم هذه التحليلات البيبليومترية إطاراً لفهم التطور الزمني للأبحاث الأكاديمية في مجال المقاولاتية كما أنها تبرز الطبيعة الديناميكية لهذه الأبحاث. فالدراسات المعروضة تشير و بوضوح إلى تعدد المواضيع واختلاف محاور البحث و غيرها بين المقالات المنشورة خلال كل فترة. في المقابل، تبرز هذه التحليلات، الثبات النسبي لعدد من المحاور مثل الابتكار، الإستراتيجية، التكنولوجيا التي تلاقي إجماعاً مستمراً من طرف مجتمع الباحثين و الذي بدوره قد يعكس نوعاً من النضج الذي يسعى هذا المجال لبلوغه. بشكل عام تظهر هذه الدراسات أن نمو ميدان البحث في المقاولاتية يأخذ من جهة ميلاً نحو التخصص، ومن جهة أخرى ميلاً نحو تعدد التخصصات الذي زاد من حدة تقطع الأبحاث في هذا المجال.

المطلب الثاني: المقاولاتية كمفهوم متعدد المعاني

يتفق أغلب الباحثين على صعوبة التوصل إلى تعريف موحد و شامل لمفهوم "المقاولاتية"، و هو الأمر الذي منع تطور و نضج هذا الموضوع كحقل بل قد يكون سبباً في تلاشيه، و جعل الأبحاث المتعلقة بالمقاولاتية متقطعة و منع بذلك تراكم المعارف اللازمة. هنا، يمكن القول بأن المقاولاتية ظاهرة معقدة و غامضة و متغيرة مما جعل مفهومها يتغير باستمرار" (Landström, 2005, p. 21). في نفس الشأن، عبر Bruyat(1993) عن قلقه الناتج عن التوسع المستمر للمعاني التي يحتملها مفهوم "المقال" لأن هذا الوضع قد يساهم في زيادة ضبابية هذا المفهوم و يجعله أقل دقة، مما يستدعي ضرورة التوصل إلى تعريف شامل و غني لمفهوم "المقال" و منطبق أيضاً على مفهوم "المقاولاتية" (Teko, 2017, p. 19). في إطار هذه الفكرة، يلاحظ Casson(1982) التقارب الموجود بين مصطلحي المقال و المقاولاتية في أغلب التعريفات المقدمة لهذين المفهومين، فمن أصعب الخطوات التي تعترض الباحث أثناء دراسته للمقاولاتية هو تحديد من هو المقال و الأسس التي يقوم عليها. بالرغم من استحالة التوصل حالياً إلى تعريف موحد للمقال و المقاولاتية، إلا أن التعريفات المقدمة قد تحتوي على عناصر تمثل ركائز تساعد على الإحاطة بهذين المفهومين. يتضح هذا الأمر من خلال المقاربات المعروضة في المبحث الأول و التي من خلال محاولتها لفهم و تحليل ظاهرة المقاولاتية، تعرضت في غالب الأحيان إلى خصائص و وظائف متعلقة بالمقال نفسه. استناداً إلى ما سبق عرضه، يمكن استخلاص العناصر الأكثر تداولاً المعتمد عليها من طرف الباحثين في محاولتهم لتشكيل تصورهم حول ظاهرة المقاولاتية و مفهوم المقال(أنظر الجدول رقم 05).

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

الجدول رقم(05): العناصر الأكثر تداولاً في الأبحاث المفسرة لظاهرة المقاولاتية

| | |
|---|---|
| Cantillon(1755), Knight(1921), Menger(1871), Mises(1966), Hayek(1960), Casson(1982) | المخاطرة، عدم التأكد، المراجعة والتحكيم، اتخاذ القرار |
| Turgot(1766), Smith(1776), Marshall(1919) | ملكية رأس المال |
| Say(1848), Menger(1871), Drucker(1985), Casson(1982) | تنسيق الموارد، إدارة عمليات الإنتاج |
| Kirzner(1973), Stevenson & Gumpert(1985), Timmons(1989), Venkataraman(1997), Shane & Venkataraman(2000), | الفرصة، اليقظة |
| Drucker(1985), Bruyat(1993), Fayolle(2008) | خلق القيمة |
| Schumpeter(1934), Marshall(1919), Drucker(1985), Audretsch(2000) | الابتكار، الاقتصاد المقاولاتي |
| Mises(1966), Hayek(1960), Kirzner(1973) | سيرورة السوق، التعلم |
| Menger(1871), Say(1848), Hayek(1960), Audretsch(2006), Acs & all(2013) | إدارة المعلومة والمعرفة |
| Weber(1947), Baumol(1968), Schumpeter(1934) | النمو الاقتصادي |
| Gartner(1989), Hernandez(1995), Verstraete(2000) | إنشاء المؤسسة |
| McClelland(1961), Sexton(1980), Timmons(1978), Palmer(1971), Davids(1963), Greenberger & Sexton(1988) | السمات النفسية للمقاول |
| Weber(1947), Storey & Jones(1987), Timothy(1989), Highfield & Smiley(1987), Shapero et SoKol(1982), Rynolds(1991), Hoffman & Marger(1991) | المحيط الاقتصادي، الاجتماعي والثقافي |
| Granovetter(1995), Hansen(1995), Birley(1985), Aldrich & Zimmer(1986), Johanisson(1986) | الشبكات الاجتماعية |

المصدر: من إعداد الطالبة

تشمل العناصر المذكورة في الجدول أعلاه خصائص متعلقة بالمقاول (شخصيته، مميزاته..) أو بعوامل متعلقة بالأنشطة التي يقوم بها (خلق القيمة، الابتكار، إدارة الموارد، التيقظ للفرص..) أو بعوامل متعلقة

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

بتأثير المحيط على ديناميكية المقاولاتية و نشاط المقاول..هذه العناصر تمثل على نحو معين القاعدة التي يتم على أساسها تصور المقاولاتية⁴⁷.

اعتبارا لما سبق ذكره، و تماشيا مع مقتضيات هذا العمل تتضح أفضلية اعتماد رؤية أكثر شمولية و متضمنة لعدة مواقف و اتجاهات. لهذا الغرض يعتبر عمل (Fayolle et Vestraete, 2005) كمرجع باعتباره يقترح تعريف المقاولاتية عبر تحليل مختلف الأعمال المنجزة في هذا المجال و تجميعها في شكل أربعة نماذج⁴⁸ أو اتجاهات تشكل مقاربات لدراسة ظاهرة المقاولاتية. في هذا السياق، تظهر المقاولاتية كـ"ميدان بحث منفرد تعبره عدد من الاتجاهات العلمية-مقاربات فكرية أو مدارس- المترابطة أحيانا" (Verstraete & Fayolle, Paradigmes et entrepreneuriat, 2005, p. 34). حسب هذين الباحثين، يمكن تعريف المقاولاتية انطلاقا من الأبعاد النظرية التالية: بعد فرصة الأعمال، بعد إنشاء المؤسسة، بعد خلق القيمة و بعد الإبتكار.

1- اتجاه فرصة الأعمال:

يمثل اتجاه فرصة الأعمال جميعا لجميع الأبحاث العلمية التي اهتمت بدراسة عملية اكتشاف فرص الأعمال و التيقظ لها و كذا تقييمها و استغلالها، كما تعرضت لإشكالية موضوعية أو ذاتية فرصة الأعمال و التي تعرض لها عدد من الباحثين أبرزهم (Israel Kirzner(1973)، (Jeffery Timmons(1994)، (Sankaran Venkataraman & Scott, William Bygrave & Charles Hofer(1991) (Shane (2000). أسند هؤلاء الباحثون أهمية بالغة لبعدها "فرصة الأعمال" في التعريفات و التصورات التي قدموها كما أشاروا لارتباط هذا البعد مع أبعاد أخرى للمقاولاتية. يعرف (Timmons(1994) المقاولاتية على أنها: "عملية خلق و استغلال فرص الأعمال وتطويرها بغض النظر عن الموارد المتوفرة في ذلك الوقت" (Timmons, 1994, p. 5). يتناول هذا الباحث مفهوم المقاولاتية من خلال الربط بين فرصة

⁴⁷ إلى جانب تعدد التخصصات التي اهتمت بدراسة مفهوم المقاولاتية و اختلاف وجهات النظر المعرفة لهذا المفهوم، يعود أصل تعقد مفهومي المقاول و المقاولاتية حسب (Teko(2017) إلى تعقد مفهوم "المؤسسة" الذي يعد بدوره مفهوما جديدا اختلفت أبعاد و معالم تعريفه بين الباحثين، فهناك من ركز على البعد التجاري الذي تقوم عليه المؤسسة من طرح منتجاتها و خدماتها في السوق، و هناك من ركز على بعد الملكية و هناك من اختار تعريفها انطلاقا من غايتها المتمثلة في تحقيق الربح(مع الأخذ بعين الاعتبار اختلاف القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات، يعكس تعدد التعريفات المقدمة لهذا المفهوم نوعا من الاختلاف في العقلانية و منطق العمل الذي يقوم عليه نشاطها و هيكلها و هو ما يعتبر أساسا إشارة لمكانة الفرد "المقاول" كعنوان مؤثر في المؤسسة). بالنسبة للمقاولاتية، فلقد اختلفت التصورات المقدمة لها وفقا للزاوية التي اختار كل باحث أن يتناول هذا المفهوم منها، فتعددت التعريفات المقدمة للمقاولاتية بين تلك التي تركز على شخص المقاول و أخرى على روح المؤسسة و غيرها على عملية إنشاء مؤسسة (Teko, 2017, p. 25).

⁴⁸ يعرف "النموذج" أو "le paradigme" حسب (Fayolle et Vestraete (2005) بأنه بناء نظري يحظى بإجماع عدد من الباحثين المتممين لنفس المنظومة البحثية و يتشاركون نفس وجهة النظر التي يقترحها هذا المفهوم، فلا يمكن اعتبار الأفكار التي يعرضها باحث منفرد كمفهوم يتم اعتماده في الأبحاث العلمية.

الأعمال وإدارة الموارد المتاحة و اللازمة لاستغلالها. من جهته، يرى (Bygrave & Hofer, 1991) أن استغلال فرص الأعمال لا يتحقق إلا عن طريق إنشاء مؤسسة و يعرف المقاول على أنه: الفرد الذي يتيقظ للفرصة ويستغلها من خلال إنشاء مؤسسة" (Bygrave & Hofer, 1991, p. 14). أما Shane & Venkataraman (2000) فلقد حاولا إدماج مقارنة سيرة فرص الأعمال بمختلف مراحلها (اكتشاف، تقييم و استغلال الفرصة) من جهة، و "الفرد" كمسؤول عن تنفيذ مختلف مراحل هذه العملية من جهة أخرى، حيث يعتبر هذين الباحثين أن: "ميدان المقاولاتية يبحث في دراسة مصادر فرص الأعمال، عملية استكشافها، تقييمها و استغلالها و يهتم بالأفراد الذين يقومون بهذه الأنشطة" (Shane & Venkataraman, 2000, p. 218). في اتجاه مماثل، يتصور Venkataraman (1997) المقاولاتية على أنها: "عملية البحث عن كيف، من وعن طريق ماذا يتم اكتشاف فرص إنشاء منتجات و خدمات مستقبلية، تقييمها و استغلالها" (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 34). يفتح هذا التعريف المجال لطرح ثلاثة أسئلة : 1- لماذا، متى و كيف تظهر فرص خلق منتجات و خدمات جديدة، 2- لماذا، متى و كيف يتمكن بعض الأفراد من اكتشاف و استغلال هذه الفرص دون غيرهم، 3- لماذا، متى و كيف يتم اعتماد طرق مختلفة لاستغلال الفرص المقاولاتية.

من جهة أخرى، تتعرض هذه التعريفات إلى إشكالية موضوعية/ذاتية فرص الأعمال. إذ ينظر هؤلاء الباحثون أن إدراك الفرص هو عملية ذاتية، غير أن الفرص بحد ذاتها هي ظواهر موضوعية لكنها لا تكون واضحة لكل الأفراد في كل وقت. يشير الباحثون المنتمون لهذا الاتجاه أن اكتشاف الفرص لا يتحقق بشكل تلقائي، فهو نتيجة عملية بحث مباشر و مخطط عن المعلومات. تساعد هذه الأخيرة على بناء فرصة الأعمال أو على تشكيل تصور لما يمكنه أن يكون فرصة أعمال. في دراستهم لأهمية المعلومة، يركز بعض الباحثون على العملية المعرفية التي يستعملها الأفراد أثناء تعرفهم على الفرص. فعبر الاستعانة بخبرته، بمهاراته المعرفية و بشبكات علاقاته الاجتماعية، سيتمكن المقاول من رصد المعلومات واختيار تلك التي تهتمه في أعماله، و يظهر كل من مهارات المقاول و المحيط الذي ينشط فيه (الإقليم، الشبكات، السوق..). كمصادر لهذه المعلومات التي يتوجب جمعها، تحليلها و تفسيرها. يتم التعامل مع "فرص الأعمال" وفقا لهذه الأبحاث انطلاقا من تصورين. يعالجها الأول كواقع موضوعي يتم التعرف عليه من خلال تحليل المعلومات. فالفرصة موجودة يكفي فقط امتلاك الأدوات و القدرات اللازمة لتفسير المعلومات بهدف تحيينها و تحويلها

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

إلى واقع اقتصادي قابل للتجسيد. أما التصور الثاني فيرى الفرصة كبناء اجتماعي ينتج من التفاعل بين المقاول و محيطه الذي يتطور فيه (Verstraete & Fayolle, 2005, pp. 34,35).

2- اتجاه إنشاء المؤسسة:

تعرف المقاولاتية حسب (Verstraete, 2003) على أنها "ظاهرة تؤدي إلى إنشاء مؤسسة من طرف فرد أو مجموعة أفراد مشتركين لهذا الغرض" (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 37). يشير هذين الباحثين إلى صعوبة تحديد الباحث الأصلي الذي قدم مفهوم إنشاء المؤسسة لتعريف المقاولاتية. إلا أنه بشكل عام يمكن إسناده إلى (William Gartner, 1985, 1988, 1989) الذي قدم فكرة "ظهور المنظمة" أو "l'émergence organisationnelle" و التي استلهمت أساسا من أفكار J-A Schumpeter المتعلقة بالمقاول المنظم لتوليفات جديدة من الموارد. ينطبق مصطلح "الظهور" لـ Gartner على كل ظاهرة تنتج من تفاعل محفزات مختلفة مثل الخبرة، التصورات و الأفكار في شكل توليفات جديدة، و يبحث عن كيفية تمكن مؤسسة ما من الظهور و يشدد أيضا على دور المقاول في هذه الظاهرة. بصياغة أخرى، فإن ظاهرة "ظهور المنظمة" تسبق الوجود الفعلي لهذه الأخيرة، فهنا يتوجب الحديث عن المنظمة كسيرة مراحل أو عملية بدلا من اعتماد التصور الحالي و الشائع الذي تظهر من خلاله المنظمة ككيان ملموس و فعلي. في إطار الدراسات المنتمية إلى هذا الاتجاه، تبرز أعمال (Verstraete, 1999, 2001, 2003) الذي اقترح بناء نموذج مقاولاتي مستعينا بمصطلح "الدفع" أو "Impulsion" الذي يعكس القوة الدافعة لظهور المنظمة كبديل عن مصطلح "الإنشاء" أو "création". يفرق هذا الباحث بين مصطلح "السيرة" و "الظاهرة"، هذا الأخيرة يعتمدها بشكل خاص في نمودجه و يبين أن كل تصور أو نمذجة للظاهرة المقاولاتية يجب أن تتم في إطار سياق معين و يجب أن تشمل مختلف الأبعاد المتعلقة بالظاهرة (Verstraete & Fayolle, 2005, pp. 37,38). في إطار الاتجاه المتعلق بإنشاء المؤسسة، يمكن تعدد-على سبيل الذكر لا الحصر- مختلف الوضعيات والأوجه التي يمكن أن تتجسد من خلالها عملية إنشاء المؤسسة و التي تم تحديدها من طرف باحثين أمثال (Filion, 1997) و (Fayolle, 2004) اللذان أنجزا دراسات بحثت في مسارات عدد من المقاولين و من خلالها تم استخلاص عدد من الوضعيات التي يمكن أن تتجسد المقاولاتية عبرها.

- **الإنشاء من العدم - La création ex-nihilo**: يعرفها (Bruyat, 1993) على أنها: "قيام فرد أو مجموعة أفراد بإنشاء مؤسسة مستقلة تمارس نشاطا جديدا" (Bruyat, 1993, p. 98). يتميز هذا الشكل

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

من المقاولاتية بدرجة كبيرة من الإبتكار والاستقلالية. يعتبر عدد من الباحثون أن الإنشاء من العدم هو شكل بحت وصرف للمقاولاتية، فهذه الحالة التي تقتضي إنشاء مؤسسة من دون وجود أي هيكل مسبق تستحق تسمية المقاولاتية و يستحق منشأها لقب المقاول وفقا لمنطق Schumpeter.

- **الإنشاء عن طريق المرافقة – La création par essaimage:** تسمح المرافقة بدعم الفرد العامل في مؤسسة معينة على الانطلاق في نشاطه المستقل. في بداية مساره، يعمل عادة هذا الفرد في شكل التعاقد من الباطن أو "sous-traitance" مع مؤسسته السابقة الداعمة و المرافقة له إلى أن يتمكن من تنويع زبائنه وتحقيق استقلاليته.

- **الإنشاء عن طريق حق الامتياز – La création en franchise:** الامتياز هو اتفاق تجاري وقانوني تلتزم من خلاله المؤسسة المانحة لهذا الامتياز بتقديم كمعرفة عملية، تكوين أو مساعدة لمؤسسة أخرى مستفيدة من الامتياز مقابل عائد مالي تتحصل عليه المؤسسة الأصلية. يظهر هذا الشكل من المقاولاتية كحل مناسب للمقاولين الذين يعانون من محدودية الإبتكار و لا يمتلكون تصورهم الخاص حول المشروع الذي يرغبون فيه، فهذا الاتفاق يعتبر مرافقة للمقاول حتى يتمكن من بلوغ هدفه.

- **إنشاء فرع – La création de filiale:** هنا يعمل المقاول لصالح مؤسسة أخرى توكل إليه مهمة تنفيذ مشروع ذو طبيعة مقاولاتية. يستفيد هذا الأخير من نفس الامتيازات الممنوحة لمدراء هذه المؤسسة بينما تكون المخاطر الشخصية التي يتحملها محدودة جدا.

- **المقاولاتية الداخلية – Intrapreneuriat:** تمثل الإبتكار داخل المنظمات و تعرف على أنها: مجموعة الخطوات أو السلوكات الإستراتيجية والتنظيمية المتعلقة باكتشاف و استغلال فرص جديدة لخلق القيمة داخل منظمات قائمة و موجودة مسبقا (Fayolle, 2004). قد تؤدي المقاولاتية الداخلية في بعض الحالات إلى إنشاء فروع جديدة للمؤسسة أو خلق مؤسسة أو مؤسسات جديدة. يتميز "المقاول الداخلي" بامتلاكه لرؤية استراتيجية وبقدراته على إقناع الأطراف الآخرين بقبول مشروعه. تظهر المقاولاتية الداخلية كعملية معقدة تتطلب تداخل عدد من المتغيرات، توفر الموارد و وجود عقلية منقبلة لتغيير الأنظمة داخل المؤسسة.

- **استئناف نشاط المؤسسة – La reprise de l'entreprise:** يرتبط هذا الشكل من المقاولاتية عادة مع استئناف نشاط المؤسسة أو خلافة المؤسسات العائلية. وتعرف على أنها "العملية التي يتحصل من خلالها المقاول "المستأنف" على ملكية مؤسسة أو نشاط قائم ويمارس عليه مهام الإدارة العامة" (Fayolle, 2004).

(p. 169). يمكن لبعض حالات الاستئناف أن تصنف كشيء إنشاء من العدم و هذا لما يقوم المالك المسير الجديد بتغيير جذري لنشاط المؤسسة التي حاز على ملكيتها (Bruyat, 1993, p. 101).

- **المقاولاتية الاجتماعية – L'entrepreneuriat sociale**: تعكس المقاولاتية الاجتماعية المبادرة أو الخطوة التي تسمح بإدماج الإستراتيجية و الأهداف الاجتماعية للمؤسسة. و يعرف المقاول الاجتماعي على أنه: "فرد ذو رؤية، لا يتمثل هدفه الأساسي في تحقيق الربح بل في خلق قيمة اجتماعية، له القدرة على استغلال الفرص التي تتاح له، توفير الموارد اللازمة لإتمام مهمته الاجتماعية و إيجاد حلول مبدعة للمشاكل الاجتماعية الغير المعالجة ضمن النظام القائم" (Bacq & Janssen, 2005, p. 150).

- **المقاولاتية التكنولوجية – La technopreneuriat**: هي ممارسات جديدة⁴⁹ للمقاولاتية ظهرت بفضل انتشار تكنولوجيا المعلومات و الاتصال. تشكل هذه التقنيات دعامة للإبداع في المنتجات والعمليات، تنظيم الموارد و تجنيد الكفاءات قصد اقتناص فرص الأعمال و تكوين المزايا التنافسية.

3- اتجاه خلق القيمة:

في إطار الأبحاث المركزة على هذا الاتجاه، يعرف (Ronstad, 1984) المقاولاتية على أنها: "ديناميكية الخلق التدريجي للثروة. تخلق هذه الأخيرة عن طريق الأفراد الذين يتحملون مخاطرة كبيرة متعلقة برأس المال، الوقت و/أو الالتزام بجلب القيمة لبعض المنتجات و الخدمات. لا يشترط أن يكون المنتج/الخدمة فريداً من نوعه ولكنه يجب على المقاول أن يستخرج القيمة منها من خلال ضمان وتخصيص المهارات و الموارد اللازمة" (Ronstad, 1984, p. 28). هذا التعريف يربط المقاولاتية مع عامل تحمل المخاطرة بأنواعها ويسلط الضوء على دور المقاول في استخلاص القيمة من المنتجات و الخدمات مهما كانت درجة الابتكار فيها. أما بالنسبة لـ (Bruyat, 1993) فيرى أن "البعد العلمي الذي يجب دراسته في حقل الدراسات المهمة بالمقاولاتية هو ثنائية فرد-خلق القيمة" (Bruyat, 1993, p. 57).

يعكس اتجاه خلق القيمة، تلك الأبحاث التي اهتمت بالتحديات الاقتصادية و الاجتماعية للمقاولاتية والتي حاولت إيجاد العلاقة بين الأنشطة المقاولاتية و النمو الاقتصادي الذي يتجلى أساساً من خلال خلق

⁴⁹ من أبرز هذه الممارسات يمكن ذكر التبادلات التجارية بين المؤسسات التي تتم عن طريق هياكل تقنية و برمجيات و التي تعرف بإسم B2B أو Business to Business أو المبادلات بين المؤسسة و المستهلك التي تعرف بإسم B2C أو Business to consumer. هذه الممارسات تمثل منصة تسمح للمقاول بتبادل المعلومات و إجراء المبادلات التجارية و تسهل عليه نشاطه.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

الثروة وتوفير مناصب العمل. يمكن اعتبار التقارير العالمية المنشورة سنويا من طرف GEM⁵⁰ أو OECD⁵¹ وأبحاث كل من Ronstad و Bruyat كأبرز معالم هذا الاتجاه المفسر للمقاولاتية.

بالنسبة لـ Bruyat(1993) فإن المقاولاتية تبحث عن الرابط بين الفرد و القيمة الجديدة التي يخلقها هذا الأخير أو يمكن خلقها. تتفاعل هذه الثنائية في شكل علاقة تبادلية يكون فيه المقاول جزءا من خلق القيمة، مصدرا لها و نتيجة لها أيضا. يفسر هذا الباحث أن الفرد هو شرط أساسي لخلق القيمة، فهو يحدد نماذج الإنتاج و كمياته...يمثل الفرد الفاعل الرئيسي و تمثل المؤسسة دعامة خلق القيمة و هي في نفس الوقت مسؤولة الفرد" (Bruyat, 1993, p. 58).

الفرد ← خلق القيمة

من جهة أخرى، يرى Bruyat(1993) أن "خلق القيمة-عبر المؤسسة- يأخذ حيزا مهما في حياة الفرد (نشاطه، أهدافه، وسائله، موقعه الاجتماعي..)، لها إمكانية التأثير على الفرد من خلال تغيير خصائصه (قيمه، مهاراته، سلوكياته..)" (Bruyat, 1993, p. 58).

خلق القيمة ← الفرد

يندرج مفهوم القيمة في إطار العلوم الاقتصادية و يعرف على أنه: " التبادلات التي تحصل بين الأعوان والتي تحكمها الأسعار و التي تحددها ظروف السوق و تنحصر المقاولاتية وفقا لهذا المفهوم في القطاع التجاري (الخاص و العام) كما يمكن أن تتوسع لتشمل قطاع الاقتصاد التضامني الذي جعل لمفهوم القيمة دلالة اجتماعية و لكن من غير حذف الالتزامات المالية التي يفرضها أصحاب المصالح" (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 40). تظهر المقاولاتية كأحد الآليات أو الممارسات التي تسمح بخلق القيمة و لكن ما يميز خلق القيمة من خلال النشاط المقاولاتي هو الطابع الإبتكاري للقيمة الناتجة، فهذه الأخيرة تكون جديدة بالشكل الذي يؤدي أو سيؤدي إلى إحداث تغيير في المحيط المباشر الذي تحدث فيه العملية. هنا تظهر عملية خلق القيمة كنتيجة مباشرة للإبداع و يمكن ربطها مع أحد أول التعريفات المقدمة للمقاولاتية من طرف Schumpeter(1934). يضيف Bruyat (1993) أنه يصعب الحديث عن

GEM⁵⁰ أو Global Entrepreneurship Monitor هو تقرير عالمي سنوي يلخص نتائج الآلاف من المقابلات و الاستبيانات التي يجريها مع أفراد من أكثر من 50 دولة. يهتم هذا التقرير أساسا بدراسة السوكات المقاولاتية، دوافع المقاولاتية و حجم النشاط المقاولاتي لكل بلد. OECD⁵¹ أو Organization for economic cooperation and development هي منظمة دولية اقتصادية يقع مقرها في باريس، تأسست سنة 1961 و تنتمي إليها 37 دولة، تقوم بجمع معطيات اقتصادية حول الدول و تحليلها و نشرها في شكل تقارير و دراسات سنوية بهدف توجيه السياسات الاقتصادية للدول و تحفيز التطور الاقتصادي و التجارة الدولية.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

إبداع دون خلق القيمة فمن دون هذه الأخيرة يصبح الأمر متعلقا باختراع غير مستغل اقتصاديا (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 41).

4- اتجاه الابتكار:

ضمن تيار الدراسات التي وجهت اهتمامها نحو الابتكار كعنصر مميز للظاهرة المقاولاتية، يذكر Verstraete & Fayolle (2005) التعريف الذي قدمه Julien & Marchesnay (1996): "يمثل الابتكار أساس المقاولاتية، باعتبار أن هذا الأخير يتطلب وجود أفكار جديدة بهدف إنتاج منتجات أو خدمات جديدة أو بهدف إعادة تنظيم المؤسسة. يعرف الابتكار بأنه إنشاء مؤسسة تختلف عن ما هو قائم سابقا، اكتشاف أو تحويل منتج، اقتراح و عرض طريقة جديدة للصنع، التوزيع أو البيع" (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 42). حسب هذا التعريف فإن الابتكار هو جوهر المقاولاتية، قد يظهر بطابع تكنولوجي أو تنظيمي كما يأتي على عدة مستويات جذرية أو تدريجية. من منظوره، يعتبر Drucker (1985) أن الابتكار هو الأداة الخاصة للمقاولاتية" (Drucker, 1985) و يحدد أنه الوظيفة الأساسية للمقاول كما يعتبره كشرط لخلق القيمة. انطلاقا من أعمال Schumpeter (1935) يمثل الابتكار الفارق الذي يمكن من خلاله التمييز بين المقاول و غير المقاول، ليظهر بذلك كجوهر الفعل المقاولاتي.

الشكل رقم (03): معادلة سلسلة الابتكار حسب Martin (1994)

| | | | | | |
|-----------------|---------------|-------|-----------|------------|-------------|
| حيط محفز و داعم | حاجة اجتماعية | إدارة | مقاولاتية | تطور هندسي | اختراع علمي |
| | + معترف بها | + | + | + | + |

=

ابتكار ناجح تجاريا

المصدر: (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 43)

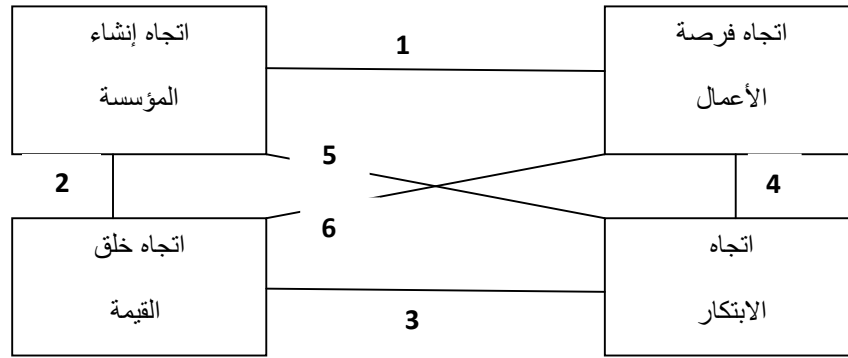
في نفس الاتجاه المفاهيمي، تندرج أيضا الأبحاث المهمة بالمؤسسة التكنولوجية (إنشاء مؤسسات في قطاع التكنولوجيا المتقدمة، الحاضنات..) والتمثين الاقتصادي للأبحاث العلمية. هنا يظهر الابتكار كمصدر للتنمية الاقتصادية و لا يقتصر فقط على كونه مجرد عملية طرح لمنتجات أو خدمات جديدة في السوق. في

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

تحليله للعلاقة بين الابتكار و المقاولاتية يرى (Martin 1994) أن هذه الأخيرة هي مرحلة من المراحل المكونة لسلسلة الابتكار الناجح تجاريا (انظر الشكل رقم 03). كما هو موضح في الشكل رقم (03)، يتطلب النجاح التجاري للابتكار تكامل كل من المهارات العلمية، التخطيطية (الهندسية)، المقاولاتية و الإدارية التي يجندها المقاول لتلبية حاجات و مشاكل اجتماعية ملموسة و معترف بها في ظل محيط اجتماعي و سياسي محفز و داعم. من هذا المنظور، تعتبر المقاولاتية شرطا أساسيا يضمن انتقال الابتكار إلى مرحلة التثمين الاقتصادي.

الشكل رقم(04): تمثيل الاتجاهات الأربعة للمقاولاتية و الروابط بينها حسب نموذج

Verstraete & Fayolle(2005)



المصدر: (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 44)

تساعد الاتجاهات المفاهيمية الأربعة المقدمة من طرف (Verstraete & Fayolle 2005) في تحديد معالم لفهم المقاولاتية و تظهر أيضا اختلاف و تنوع الدراسات العلمية المنجزة في هذا الميدان. يقترح هذين الباحثين مقارنة تكاملية و شاملة لظاهرة المقاولاتية تتكامل من خلالها الاتجاهات الأربعة المعرفة للمقاولاتية من خلال ستة روابط (انظر الشكل رقم 04).

الرابط 01: يتطلب استغلال فرصة أعمال وجود نوع من التنظيم، فالموارد على اختلافها تتبلور في شكل منظمة.

الرابط 02: لا يمكن ضمان استمرارية مؤسسة دون خلق القيمة التي يتوقع أصحاب المصالح الحصول عليها. هؤلاء، يمثلون بدورهم مصدرا للموارد اللازمة لسير هذه المؤسسة.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

الرابط 03: يمثل الابتكار (التنظيمي، التكنولوجي أو التجاري) مصدرا لكل قيمة مهمة منتجة. بشكل آخر وإذا تمت المقاربة بين الابتكار و الحداثة فإنه إذا نشأت منظمة من ظاهرة مقاولاتية فإن القيمة المنتجة أيضا تكون جديدة.

الرابط 04: يمكن أن يأتي الابتكار في شكل فرصة جديدة تظهر في السوق، منتج أو خدمة جديدة أو ظهور منظمة جديدة في السوق أو في القطاع.

الرابط 05: يعتبر وجود المؤسسة شرطا لتنمين و استغلال كل ابتكار أو فرصة أعمال متاحة. فوجود هذه المؤسسة يضمن حدوث التفاعلات اللازمة للابتكار.

الرابط 06: لا يمكن استغلال فرصة أعمال إلا إذا تم التأكد من وجود إمكانية خلق القيمة من خلالها، على الأقل بالنسبة للشخص الذي يكتشفها.

ختاما لمساهمتها يقترح كل من (Verstraete & Fayolle, 2005) التعريف الآتي للمقاولاتية: "المقاولاتية: "مبادرة يقوم بها الفرد أو مجموعة أفراد يسعون من خلالها لاستغلال فرصة أعمال... يتم تجسيد هذه المبادرة عن طريق "دفع" منظمة قد ينتج عنها ظهور منشأة أو أكثر و تخلق القيمة -التي تكون مرتفعة في حالة الابتكار- لأصحاب المصالح المعنيين بالمشروع" (Verstraete & Fayolle, 2005, p. 45).

كخلاصة لما سبق يمكن القول أن تعدد المقاربات و الاتجاهات المفسرة للمقاولاتية و اختلاف التصورات حول محتواها و طبيعتها و تبعثر الدراسات بين مختلف التخصصات و الخلفيات جعلت مفهوم المقاولاتية غامضا و معقدا، إلا أن هذا الأمر يعتبر ايجابيا إلى حد معين، فالأهمية المتزايدة للمقاولاتية على جميع الأصعدة، تدفع إلى ضرورة التعمق أكثر وأكثر في الأبحاث المقاولاتية و التوسع في أبعادها خاصة وأن هذه الظاهرة و بالرغم من كونها عالمية إلا أنها تحتكم للظروف و العوامل المميزة لكل دولة و لكل إقليم ولكل منطقة. هنا يمكن الحديث عن بناء نظريات مقاولاتية تعترف بالاختلافات الثقافية و الاجتماعية والاقتصادية و السياسية لكل منطقة، فالتعرف على الفرص، إنشاء المؤسسة وتسييرها، النجاح أو الفشل المقاولاتي تمثل أحداثا و وقائع يستحيل أن تحدث بشكل متطابق في كل مكان. كسبب آخر لتعقد مفهوم المقاولاتية يمكن الحديث هنا عن واقع التجدد والتغير المستمرين في التطبيقات العملية لمفهوم المقاولاتية، فبعدما كانت هذه الأخيرة مقتصرة على مجالات محددة كالبناء، التبادلات التجارية، الإنتاج، إنشاء المؤسسة.. الخ أصبحت اليوم و بفضل انتشار تكنولوجيا المعلومات و الاتصال تتم على أشكال مختلفة، فهنا

الفصل الأول: المقال، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

يمكن الحديث عن مشاريع افتراضية كتنظيم خدمات تكوين أو تعليم عن بعد أو القيام بتنظيف علبة الرسائل الالكترونية للأشخاص أو تصميم أنظمة تحليل البيانات تساعد أصحاب المشاريع في مختلف المجالات على تحسين أدائهم المالي أو تصميم التطبيقات..الخ. و عليه يمكن القول أن المقاولاتية هي مجموعة المبادرات المخططة و المدروسة الفردية أو الجماعية التي تؤدي إلى إنشاء نشاط يهدف من خلاله إلى إيجاد حلول لمشاكل قائمة في المجتمع لغاية تحقيق أهداف متعلقة بالمصلحة الشخصية و العامة.

أما بالنسبة للمقال، الذي يعتبر مفهوما جديدا و معقدا و لا يزال محل نقاش بين الباحثين، فيمكن القول أنه شخصية غامضة. إذ لا يمكن التنبؤ بمن سيكون مقاولا لان هذا المسار يكاد يكون في أغلب الأحيان قرارا نابعا من ظروف -قد تأتي في شكل محفزات أو عقبات- تدفع الفرد للتوجه نحو عالم المقاولاتية. يظهر المقال أيضا كشخصية مميزة له القدرة على رصد الفرص و تحويلها إلى مصدر للقيمة والتغلب على مختلف العراقيل التي قد تظهر خلال هذه العملية.

المبحث الثالث: المقاولاتية كسيرورة إنشاء المؤسسة

مع مطلع سنوات التسعينات، و بفضل إسهامات باحثين بارزين أمثال (Gartner(1989 و Bruyat(1993 توجهت التحليلات نحو تبني نظرة إدماجية للمقاولاتية تشمل الطابعين الديناميكي والظرفي في نفس الوقت من دون تجاهل دور المقال . وفقا لهذا التوجه، ينظر للمقاولاتية كسيرورة مراحل متسلسلة تؤدي إلى إنشاء مؤسسة جديدة، و يكون المقال المسؤول عن تنفيذ كل مرحلة من مراحل هذه العملية. هذه النظرة تتلائم مع متطلبات هذا البحث الذي يهتم بـ "العملية المقاولاتية" و يبحث عن تفسير دور المقال في إنجاحها من خلال استعماله لرأسماله الاجتماعي. يهدف هذا المبحث إلى التعريف بالمقاولاتية كسيرورة إنشاء مؤسسة جديدة عبر عرض النماذج النظرية التي عالجت الظاهرة المقاولاتية من هذه الزاوية، بالإضافة إلى عرض الدراسات التي بحثت في ظروف حدوث السيرورة المقاولاتية عبر التعرض لمفهوم النية المقاولاتية التي تعتبر خطوة مسبقة لكل عملية إنشاء، مع المرور بالنماذج المفسرة لظهور الحدث المقاولاتي. في إطار هذا المبحث، سيتم كذلك التعرف على حيثيات عملية إنشاء المؤسسة الجديدة و مختلف العقبات التي قد تواجهها بسبب حداتها في السوق.

المطلب الأول: مفهوم "السيرورة" في إطار العملية المقاولاتية

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

شهد مطلع سنوات التسعينات من القرن الماضي، انتشار عدد من الآراء المنتقدة لكل من مقارنة السمات (المقارنة الوصفية) التي بحثت عن تفسير دور المقاول في الاقتصاد، و المقارنة السياقية (السلوكية أوالظرفية) التي حاولت تفسير أفعال و سلوكات المقاولين وفقا للظروف المحيطة بهم . فحسب كل من (Stevenson & Jarillo,1990)، لا يصح أن يقتصر تحليل سلوك معقد مثل المقاولاتية بدلالة بعض المعطيات الشخصية أو السياقية". يضيف (Hernandez 1995) : أن عملية إنشاء المؤسسة لم تعد مجرد صورة آنية لحدث يكون فيه المقاول وحيدا...ليصبح بعد ذلك ليس وحيدا ولكنه الممثل الرئيسي... المقاولاتية أصبحت فيلم يكون فيه المقاول أحد الممثلين، و هي المقارنة الموجهة نحو سيرة المقاولاتية" (Hernandez, 1995, p. 110). نتيجة لذلك، يرى الباحثون في مجال المقاولاتية أن مقارنة السيرة جاءت كإجابة للانتقادات و النقائص التي تعاني منها المقارنة المرتكزة على الفرد، إذ يركز التحليل ضمن هذه المقارنة على منظور زمني وظرفي، و يهتم بالمتغيرات الداخلية (الشخصية) و الخارجية (الخاصة بالمحيط) التي تحفز أو تثبط ظهور روح المؤسسة، الأفعال والسلوكات المقاولاتية.

تغير مسار البحث في ميدان المقاولاتية بشكل ملحوظ مع ظهور المقال الذي نشره William Gartner سنة 1985 تحت عنوان: "الإطار النظري لوصف ظاهرة إنشاء المشاريع الجديدة" " A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation والذي أتبعه بعدها بمقال آخر نشره سنة 1988 و الذي قدمه تحت العنوان التالي: "من هو المقاول؟ سؤال خاطئ" أو "Who is the entrepreneur?, Is the wrong question" و الذي انتقد فيه مقارنة السمات واعتبرها غير مثمرة و أشار أنه يجب التركيز على دراسة الأنشطة التي يقوم بها المقاول بدلا من البحث عن من هو المقاول (Gartner W. , 1989, p. 47) . انتقد Gartner النقائص المنهجية التي لاحظها في مقارنة السمات و التي تظهر في التعريفات المقيدة لمفهوم المقاول، و العينات الغير متجانسة من المقاولين التي اعتمدت عليها الدراسات الميدانية التابعة لهذه المقارنة. حيث يمكن للعينة الواحدة من الدراسة أن تشمل مسؤولي مبيعات، مدراء، مالكين و فاعلين في مجالات اقتصادية مختلفة. من هنا تظهر استحالة الاتفاق على تحديد "شخصية نموذجية" للمقاول تميزه عن غيره من الأفراد، فالاختلافات الملاحظة بين المقاولين و الغير مقاولين تكاد تكون أقل عن تلك الاختلافات الملاحظة عند مقارنة المقاول بمقاول آخر (Fayolle, 2004, p. 106).

لتدعيم موقفه، استشهد Gartner في مقاله بالدراسة التي قام بها (1984) Carland التي نشر نتائجها في مقال يحمل عنوان "تفريق المقاولين عن ملاك المشاريع الصغيرة: إطار مفاهيمي" و الذي اعتبره كنموذج جيد عن التيار الذي يفترض إمكانية تعريف المقاولاتية من خلال من تحديد من هو المقاول. كما يشير إليه عنوان مقاله، يبحث (1984) Carland عن الاختلافات الموجودة بين المقاولين و مالكي المشاريع الصغيرة الذي يرى أن أنشطتهم ليست مقاولاتية إذا تعدى عمر مؤسستهم العشرة أو الخمسة عشر سنة. يعرف هذا الباحث المقاول على أنه الفرد الذي ينشئ و يدير مشروعه بدافع الربح. يتميز أساسا بالسلوك الإبتكاري مستعينا بممارسات الإدارة الإستراتيجية" بينما يعرف مالك المؤسسة الصغيرة بأنه الفرد الذي ينشئ و يدير مؤسسته بدافع تحقيق أهداف شخصية و يتحصل على دخله أساسا من مشروعه الذي يستنفذ أغلبية وقته و موارده وينظر هذا المالك لمشروعه كامتداد لشخصيته و يرتبط بصورة معقدة مع احتياجات عائلته ورغباتها". انطلاقا من هاذين التعريفين يرى Gartner أن هذه الأخيرة لا تقدم إجابات بقدر ما أنها تفتح المجال لطرح تساؤلات جديدة⁵². في ظل الإشكال الذي يقود إليه تيار تعريف المقاولاتية من خلال تحديد خصائص شخصية المقاول وسماته، يرى Gartner أنه من الخطأ طرح سؤال "من هو المقاول؟" (Gartner, 1989, p. 60). W. , 1989, p. 60). يدعو Gartner إلى ضرورة تغيير اتجاه الأبحاث المهمة بالمقاولاتية وتصويب الاهتمام نحو عملية إنشاء المؤسسة و مراحلها و تناول المقاول من ناحية دوره و أنشطته التي يساهم بها لإتمام عملية إنشاء المؤسسة (Gartner, 1989, p. 62).

تغير توجه البحث في ميدان المقاولاتية ليدمج مفهوم "السيرورة"⁵³، يقدم هذا الأخير تحليلا ذو بعد "نظامي" و "ظرفي" في نفس الوقت. يعتبر (1982) Shapero & Sokol أول من قام بدراسة الظاهرة المقاولاتية من زاوية السيرورة عبر تفسيرهما لأسباب انطلاق الحدث المقاولاتي من خلال ربطه بعوامل ظرفية و شخصية متعلقة بالفرد. يؤكد هنا (1995) Hernandez على استحالة إلغاء دور المقاول في عملية إنشاء المنظمة، إذ لا وجود لهذه الأخيرة إلا بإرادة فرد يؤمن بالإبتكار و لديه ما يكفي من التحفيز لبلوغ أهدافه. يعتبر نفس الباحث، أن مقارنة السيرورة هي السبيل الأقل عرضة للجدل لدراسة ظاهرة المقاولاتية لتركيزها

⁵² مثلا: كيف يمكن اعتبار دافع الربح دافعا غير شخصيا؟ و ما هو تصنيف الفرد الذي ينشئ مؤسسته و يديرها و يكون هدفه الشخصي هو تحقيق الربح؟ ما هو الفرق بين الأهداف الشخصية و هدف تحقيق الربح والنمو؟ و هل يعقل أن ينشئ المقاول مؤسسته الخاصة و يديرها و لا تمثل بالنسبة إليه مصدر دخله الأساسي و من دون أن تستنفذ جل وقته وموارده؟ إذا كان المقاول لا ينظر لمؤسسته كامتداد لشخصيته و لا تتداخل مع عائلته فكيف يمكن تصنيف المؤسسات العائلية الرائدة في قطاعها من ناحية الربح والنمو؟ كذلك فإن افتراض أن المؤسسات الناشئة المقاولاتية لا تتفاعل مع شخصية مؤسسها هو نفسه افتراض أن مؤسسات مثل Apple و Microsoft ليست مؤسسات مقاولاتية.. إذا كان السلوك الإبداعي محددًا لشخصية المقاول فما هو شكل الإبداع المقصود به من خلال هذا التعريف.. (Gartner, 1989, pp. 60,61).

⁵³ يعرف قاموس (2017) Larousse مصطلح "السيرورة" أو "Process" على أنها "تتابع منظم للوقائع أو الظواهر بغرض بلوغ هدف معين أو هو سلسلة من العمليات و الأنشطة المؤدية إلى إنتاج شيء معين". و يمكن إسقاط هذا المفهوم على المقاولاتية من التخلي عن تحليل ظاهرة المقاولاتية كمجرد نشاط و الانتقال الى تصورهما كمجموعة من الأنشطة المتسلسلة و التعرف على الروابط بين هذه الأنشطة.

الفصل الأول: المقال، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

على ثنائية السيرورة و المقال في أن واحد (Hernandez, 1995, p. 118). ينظر الباحثون للسيرورة المقاولاتية على أنها ظاهرة معقدة و تعرف على أنها: "مجموعة القرارات، الأنشطة و التوجهات المتخذة من طرف المقال و التي تتعلق بأهداف مشروعه، دوافعه الخاصة، الموارد المتاحة و معطيات بيئته". يوضح هذا التعريف تعدد و تداخل الأسباب المؤدية إلى ظهور الحدث المقاولاتي، و هو سبب ظهور عدة دراسات حاولت تقديم إطارا نظريا شاملا لهذه السيرورة.

المطلب الثاني: نماذج السيرورة المقاولاتية

يؤكد (Bygrave & Hoffer(1991) على ضرورة تغيير موضوع البحث في المقاولاتية. فبدلا من التركيز على الخصائص، الوظائف و التعريفات اللامحدودة للمقال، وجب الاهتمام بطبيعة و خصائص سيرورة المقاولاتية، و يقدمان إسقاطا على مجال الإدارة الإستراتيجية التي تخلت عن دراسة دور ووظائف "المدير" لتنتقل تركيزها على السيرورة الإستراتيجية داخل المنظمات. حسب هذين الباحثين، يجب على الأبحاث أن تأخذ المقال كموضوع للبحث ولكن ليس بهدف تحديد خصائصه و إنما بهدف التعرف على سلوكياته. انطلاقا من تطور الأبحاث المرتكزة حول مفهوم السيرورة و على نشاطات المقال، يعرف كل من (Bygrave & Hoffer(1991) السيرورة المقاولاتية كآليتي: "مجموعة الوظائف، الأنشطة و الأفعال المرتبطة بالتعرف على فرص الأعمال و إنشاء مؤسسة لغرض استغلال هذه الأخيرة" (Bygrave & Hofer, 1991, p. 14). يترجم (Bygrave & Hoffer(1991) هذا الانتقال من المقاربة السلوكية إلى مقاربة السيرورة في شكل أربعة أسئلة مفتاحية(انظر الجدول رقم 06).

الجدول رقم(06): أسئلة مفتاحية في ميدان المقاولاتية لـ (Bygrave & Hoffer(1991)

| المقاربات المرتكزة على المقال | المقاربات المرتكزة على المقاول |
|--|---------------------------------|
| ما الذي يسمح بالتعرف على الفرص وإدراكها بطريقة فعالة؟ | من يصبح مقاولا؟ |
| ما هي المهام المفتاحية التي تسمح بإنشاء مؤسسات جديدة بنجاح؟ | لماذا يصبح الفرد مقاولا؟ |
| ما هي أوجه الاختلاف بين هذه المهام وتلك التي تسمح بنجاح عملية الإدارة؟ | ما هي خصائص المقاولين الناجحين؟ |

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

| | |
|----------------------------------|---|
| ما هي خصائص المقاولين المتعثرين؟ | كيف يساهم المقاول بشكل مباشر في هذه السيرورة؟ |
|----------------------------------|---|

المصدر: (Bygrave & Hofer, 1991, p. 16)

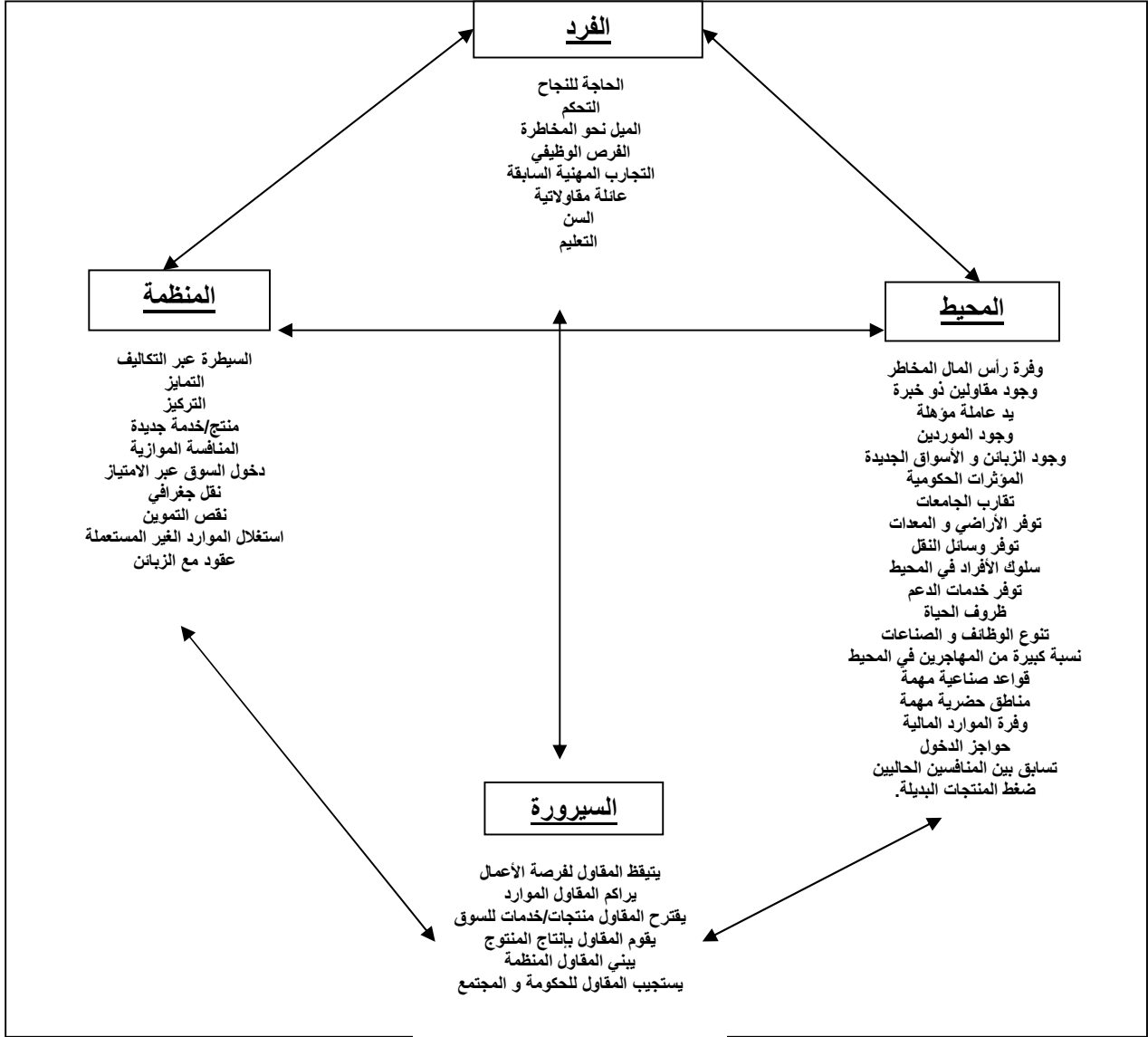
تقدم مقارنة السيرورة إطارا تفاعلي بين مختلف المتغيرات المؤثرة على ظاهرة المقاولاتية و التي تم معالجة تأثيرها بشكل مستقل سابقا في إطار المقاربة السلوكية و مقارنة السمات. تركز مقارنة السيرورة على مقارنة السمات و المقاربة السلوكية و تدمجها ضمن معالجة ديناميكية و زمنية (سلسلة مراحل) وأكثر تعقيدا وشمولية (إدماج المتغيرات الفردية الداخلية و المتغيرات الخارجية المحيطة) للظاهرة المقاولاتية. فيما يلي سيتم عرض أهم الأعمال المعاصرة التي أقرت بضرورة مراعاة بعد السيرورة في دراسة ظاهرة المقاولاتية.

1- نموذج (W. Gartner(1985): سيرورة إنشاء المنظمة الجديدة

يركز Gartner (1985) على مفهوم "الظهور التنظيمي" و يرى أن سيرورة المقاولاتية تتوافق مع مجموعة الأنشطة التي يساهم المقاول من خلالها في عملية إنشاء المؤسسة. ينفي هذا الباحث فكرة وجود نمط أو شكل مثالي لعملية الإنشاء، فلكل مقاول و لكل مؤسسة ظروف و معطيات بيئية مختلفة عن غيرها. يقترح Gartner (1985) نموذجا نظريا وصفته بعض الكتابات بأنه متكامل باعتباره شاملا لأربعة أبعاد: الفرد، المحيط، السيرورة والمنظمة، محتويا بذلك لأربعة مقاربات: مقارنة فردية مركزة على الفرد(من؟)، مقارنة سياقية مركزة على السياق و المحيط(لماذا؟)، مقارنة تفاعلية مبنية على السيرورة(كيف؟) و مقارنة تسييرية مبنية على المنظمة و إستراتيجيتها (Emin, 2003, p. 53) (انظر الشكل رقم 05).

يشمل نموذج Gartner (1985) على 53متغيرا، 08 منها متعلقة بالفرد، 22 متعلقة بالمحيط، 06 متعلقة بالسيرورة و 17 متغيرا متعلقا بالمنظمة. تمثل عملية الإنشاء العنصر الأساسي للمقاولاتية بما أنها تربط بين المتغيرات الأربعة الأكثر أهمية في هذا الموضوع. تظهر السيرورة بالنسبة لـGartner كمتغير مستقل في النموذج و تعكس الأنشطة التي يقوم بها الفرد لإتمام عملية إنشاء المؤسسة. بالرغم من أهمية مساهمته، ينتقد بعض الباحثون عدم تحديد Gartner للأنشطة التي يجب أن يقوم بها المقاول خلال كل مرحلة من مراحل السيرورة، كما أنه لم يحدد كيفية تأثير المتغيرات وتوقيت ظهور تأثيرها.

الشكل رقم(05): متغيرات إنشاء المنظمة الجديدة حسب نموذج Gartner(1985)

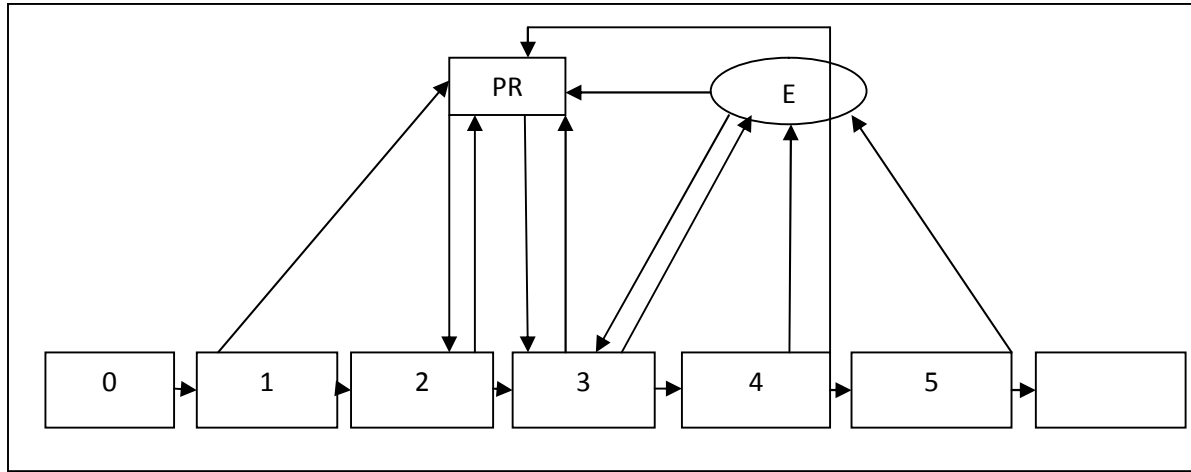


المصدر: (Gartner , 1985, p. 702)

2- نموذج C. Bruyat (1993): السيروية ضمن ثنائية الفرد-خلق القيمة

يؤكد Bruyat(1993) أن كل نموذج بحث في السيروية المقاولاتية يجب أن يأخذ بعين الاعتبار الأبعاد التالية: المؤسسة المنشأة، الفرد المنشئ، المحيط و السيروية. و يمثل سيروية إنشاء المؤسسة حسب النموذج التالي (أنظر الشكل رقم06).

الشكل رقم(06): سيرورة إنشاء المؤسسة لـ (Bruyat(1993)



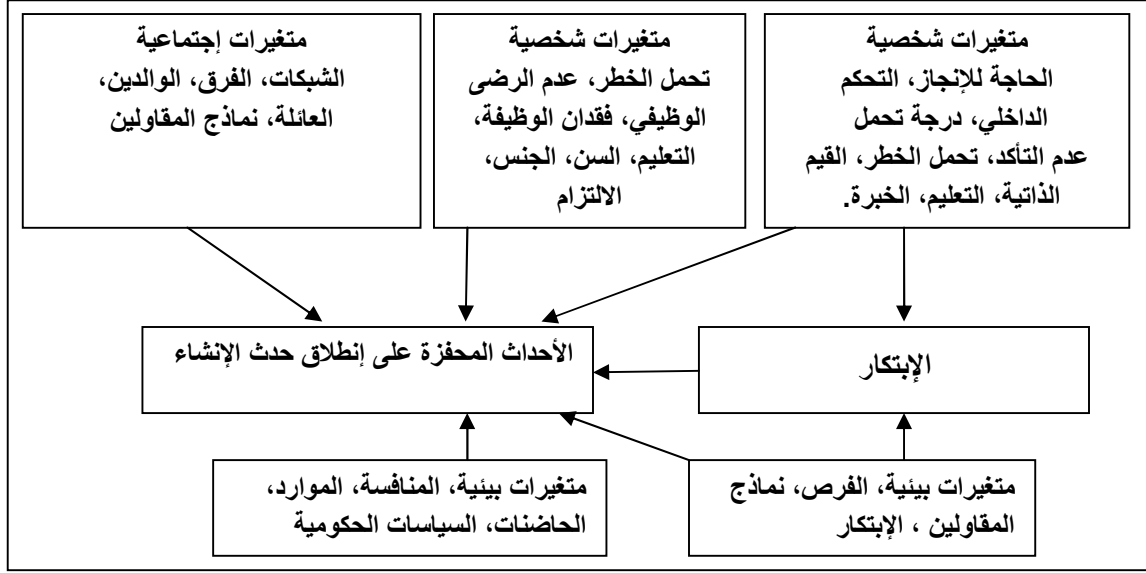
المصدر: (Bruyat, 1993, p. 260)

- **المرحلة 0:** لم يدرك الفرد بعد مفهوم الإنشاء بسبب عوامل مثل تعليمه، شخصيته ومحيطه.
- **المرحلة 01:** أصبح الفرد يدرك مفهوم عملية إنشاء مؤسسته الخاصة، فهو الآن يحوز على المعلومات اللازمة لفهم ماهية إنشاء المؤسسة إلا أنه لم يعبر عن أي نية أو فعل في هذا الخصوص.
- **المرحلة 02:** أصبحت لدى الفرد نية و اقتناع بإنشاء مؤسسته الخاصة كحل بديل محتمل، و لكن فكرته حول المشروع لازالت غير واضحة لذلك يخصص وقتا إضافيا للبحث عن المعلومات اللازمة لذلك.
- **المرحلة 03:** يبدأ هنا الفرد في الاستثمار في فكرته و يسعى إلى تقييمها. تتميز هذه المرحلة عن سابقتها بالالتزام الفعلي للمقاول في عملية الإنشاء و تصميمه لمخطط أعمال. بالتوازي مع بحثه عن المعلومات حول مشروعه، يستمر الفرد في عمله إذا كان موظفا أو يستمر في بحثه عن عمل إذا كان بطالا.
- **المرحلة 04:** و هي مرحلة الانطلاق الفعلي في عملية الإنشاء أين تبدأ المفاوضات مع الزبائن والموردين و تتطلق الإجراءات المالية و الإدارية و تبدأ عملية طلب العتاد اللازم لعملية الإنتاج.. يتمثل الهدف الأساسي للمؤسسة خلال هذه المرحلة في تحقيق الربح و ضمان التوازن المالي بغرض الانتقال إلى المرحلة الموالية.
- **المرحلة 05:** تم التنفيذ الفعلي لعملية إنشاء المؤسسة، فهذه الأخيرة أصبحت منشأة معترف بها من طرف الشركاء.
- **PR:** يتخلى الفرد عن المشروع بشكل دائم أو مؤقت لأسباب نفسية أو غيرها.

3- نموذج (W.D. Bygrave(1989): نموذج سيرورة إنشاء المؤسسة

يتصور (Bygrave(1989) المقاولاتية كسيرورة متغيرة يستحيل أن تكون ثابتة، فالتغيير و غياب الاستقرار في سيرورة شاملة يمثلان جوهر المقاولاتية.

الشكل رقم(07): نموذج السيرورة المقاولاتية لـ (Bygrave(1989)



المصدر: (Tounès A. , 2003, p. 41)

يصف هذا الباحث عملية إنشاء المؤسسة كجزء من السيرورة المقاولاتية التي تتحكم فيها المتغيرات التالية (أنظر الشكل رقم 07):

- متغيرات متعلقة بالفرد: منها متغيرات مؤثرة على تكوين الفكرة (الحاجة للإنجاز، التحكم الداخلي، النزعة نحو الخطر، القيم الشخصية، التكوين و الخبرات السابقة)، و أخرى تتسبب في إثارة وانطلاق حدث الإنشاء⁵⁴ (تحمل الخطر، فقدان الوظيفة، السن، التكوين، عدم الرضى الوظيفي، الجنس والالتزام).
- متغيرات اجتماعية: تعكس تأثير العلاقات الشخصية، المهنية، العائلية و نماذج المقاولين.
- متغيرات بيئية: قسم منها يؤثر على ولادة الفكرة و انطلاق حدث الإنشاء(فرص، نماذج مقاولين وإبداع) و قسم آخر يؤثر في تنفيذ الفكرة (المنافسة، الموارد، الحاضنات و السياسات العامة المحفزة للمقاولاتية).

⁵⁴ يسميها (Bygrave(1989) "Triggering event"

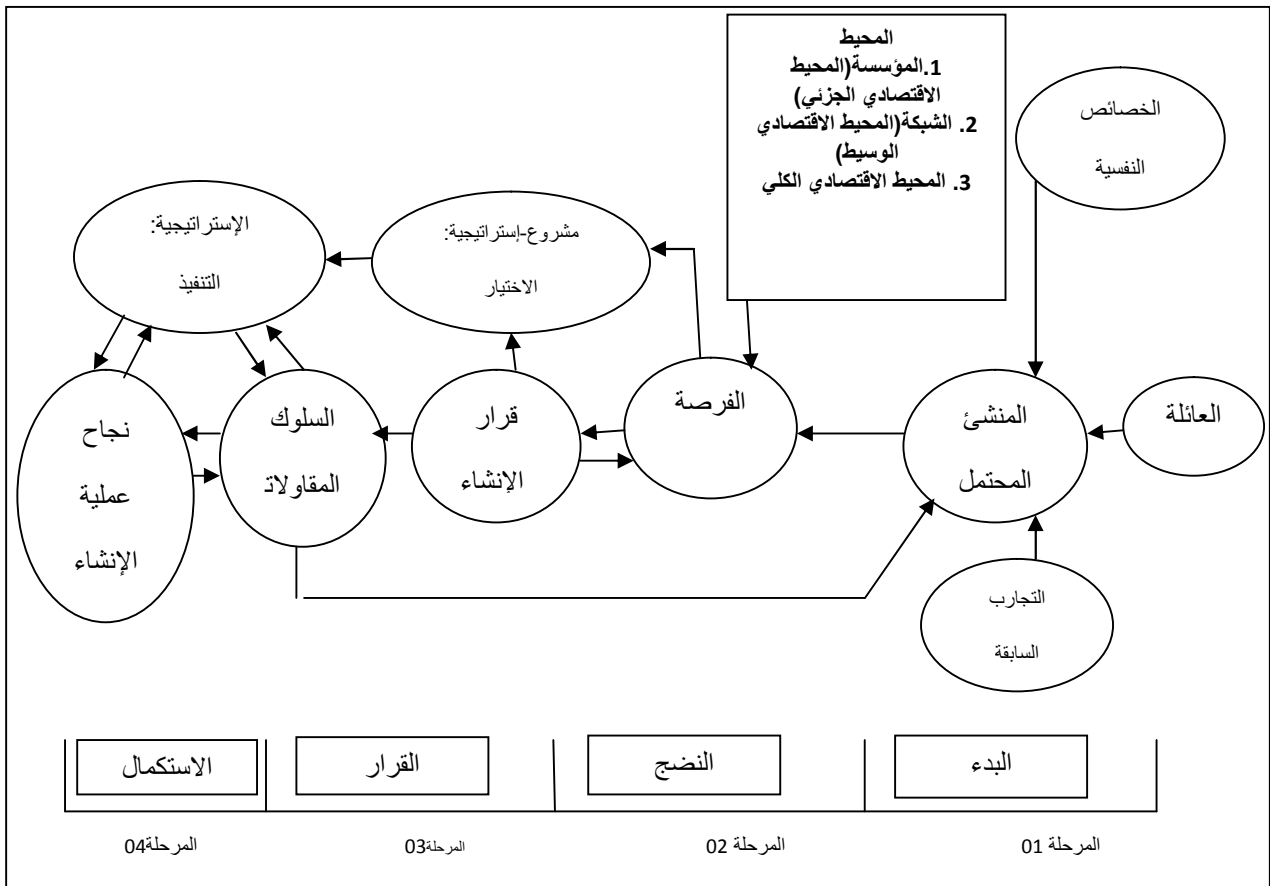
الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

يوضح نموذج (Bygrave(1989 أن الحدث المقاولاتي هو نتيجة لعدد من المتغيرات التي لا ينبغي حسيه معالجتها بشكل مستقل، بل يجب التوجه نحو بناء مقارنة أكثر شمولية. يبقى الفرد محور اهتمام هذا الباحث، إذ يكمن جوهر وظيفته في المساهمة في بلوغ مختلف النتائج المنتظرة من السيرورة المقاولاتية. من الملاحظ كذلك، عدم اهتمام الباحث بالمؤسسة المنشأة بقدر اهتمامه بالمتغيرات المتحركة في إنشائها.

4- نموذج (E-M. Hernandez(1999

يقترح (Hernandez(1999 نموذجا استراتيجيا مرتكزا على الفرد و فرصة الأعمال، و يحدد أربعة مراحل لسيرورة المقاولاتية يتأثر فيها الفرد المنشئ للمؤسسة بعائلته، خصائصه النفسية و تجاربه الشخصية.

الشكل رقم(08): نموذج استراتيجي للمقاولاتية لـ (Hernandez(1999



المصدر: (Tounès A. , 2003, p. 44)

تبدأ السيرورة بمرحلة "البدء" التي يقوم أثناءها الفرد باستشعار الفرص المحتمل وجودها في محيطه عن طريق جمع المعلومات حول التطورات الديمغرافية، التكنولوجية و أنماط الحياة. تأتي عقبها مرحلة "النضج" التي تسمح باختبار الانسجام بين الفرد المنشئ و مشروعه و الذي في حالة غيابه يظهر قرار الانسحاب كأحسن خيار. تتطلب المرحلة الثالثة من الفرد "اتخاذ القرار" بإنشاء مؤسسته و تجسيد هذا القرار عبر سلوكات مقاولاتية بهدف بلوغ مرحلة "استكمال" الإنشاء الفعلي لمؤسسته(أنظر الشكل رقم 08). ما يميز تحليل Hernandez(1999) هو عدم إبدائه لاهتمام كبير بدوافع المقاول في نموذج، أين ركز بشكل أكبر على مرحلة ما بعد إنشاء المؤسسة.

5- نموذج J.-P. Sabourin & Y. Gasse: النموذج النظامي للسيرورة الفردية لظهور

المقاولين

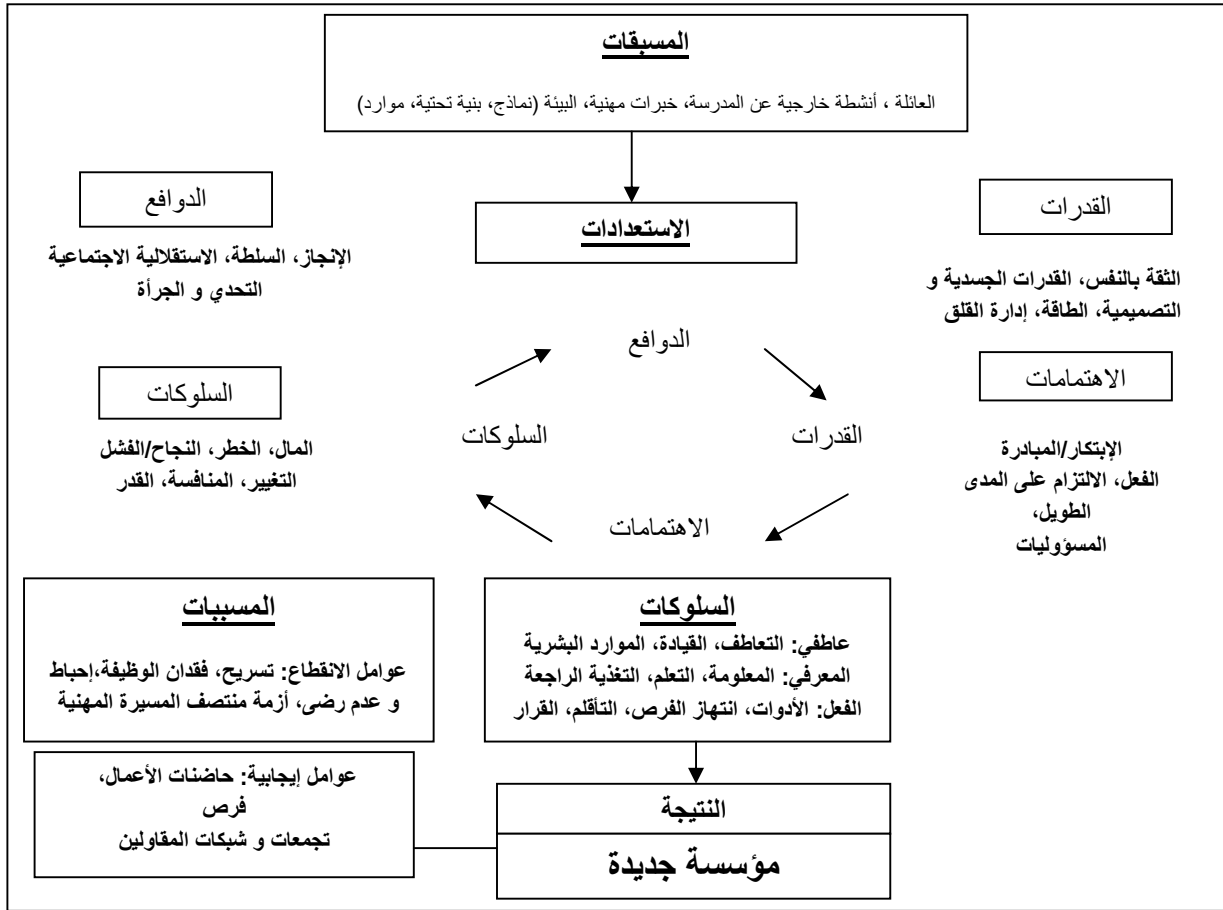
استهدف نموذج Sabourin & Gasse(1989) مجتمع الطلبة المستفيدين من برامج التكوين المهني، أين اهتموا بدراسة العوامل المؤيدة لظهور طبقة من المقاولين في الأوساط الطلابية. يستنتج هذين الباحثين أن هنالك علاقة ايجابية بين نية الإنشاء و الإمكانيات المقاولاتية. هذه الأخيرة، تؤثر عليها مجموعة من المتغيرات التي يمكن تقسيمها إلى ثلاث مجموعات(أنظر الشكل رقم 09):

- "المسبقات": تمثل مجموعة العوامل الشخصية و البيئية المحفزة على ظهور قابلية و نزعة لدى الفرد نحو عملية الإنشاء. يمكن للبيئة أن تعمل كمحفز أو كمتبسط لمسار الفرد نحو الانطلاق في مشروعه المقاولاتي.

- "الاستعدادات": و هي مجموعة الخصائص النفسية البارزة في شخصية المقاول. فهي الدوافع، التصرفات، القدرات و الاهتمامات التي تتفاعل لتنعكس في شكل سلوكات مقاولاتية خاصة إذا قابلتها ظروف ايجابية.

- "المسببات" و هي عوامل "الانقطاع" و عوامل "إيجابية" تساعد على تجسد الإمكانيات المقاولاتية في شكل مشروع بلغ مرحلة الانطلاق. يساهم وجود مسببات قوية على تحفيز عدد أكبر من الأفراد على إنشاء مؤسستهم، غير أن الأفراد الذين لديهم إمكانيات مقاولاتية مهمة يحتاجون إلى مسببات أضعف.

الشكل رقم(09): نموذج تطور المقاولين لـ Sabourin & Gasse(1989)



المصدر: (Tounès A. , 2003, p. 46)

6- نموذج Filion (2006) و آخرون: المقاولاتية كسيرورة مراحل

يعرض Filion(2006) و زملاؤه تحليلاً نظامياً لسيرورة المقاولاتية التي يتصورها كسلسلة مراحل متتابعة. يحدد هؤلاء الباحثون الأنشطة التي يقوم بها المقاول المحتمل خلال كل مرحلة من مراحل عملية إنشاء وتطوير المؤسسة.

يؤمن Filion(2006) أن كل مقاول و كل عملية إنشاء تمثل حالة خاصة ومختلفة، فالأنشطة التي يقوم بها مقاول معين تختلف عن تلك التي يقوم بها مقاول آخر، وظروف إنشاء مؤسسة معينة تختلف عن ظروف إنشاء مؤسسة أخرى. يقترح نموذج Filion(2006) إطاراً نظرياً لدراسة السيرورة يتضمن أربعة مراحل: البدء، الإعداد، الانطلاق والتدعيم و يوضح مجموعة الأنشطة و المهام التي يجب على المقاول القيام بها خلال كل مرحلة (انظر الجدول رقم 07).

الجدول رقم(07): إطار نظري لسيرورة المراحل لـ (2006)Filion و آخرون

| المراحل | الأنشطة |
|----------|--|
| البدء | التعرف على فرص الأعمال، تقييم و تطوير فكرة المشروع، قرار إنشاء المؤسسة. |
| الإعداد | تصميم خطة العمل، القيام بدراسة السوق، تجنيد الموارد، تشكيل الفريق المقاولاتي(الشركاء)، تسجيل العلامة التجارية أو براءة الاختراع. |
| الانطلاق | التسجيل القانوني للمؤسسة، الالتزام التام بالمشروع، نقل المعدات، التطوير الأولي للمنتوج/الخدمة، توظيف العمال، البيع الأول. |
| التدعيم | القيام بأنشطة الترويج و التسويق، البيع، انتظار بلوغ سقف الربح، التخطيط الرسمي، التسيير. |

المصدر: (Filion, Borges, & Simard, 2006, p. 02)

يصف نموذج Filion طبيعة المهام التي يتوجب على المقاول أدائها أثناء كل مرحلة من مراحل عملية إنشاء مؤسسته، إلا أنه أهمل ذكر المتغيرات و العوامل المؤثرة في كل مرحلة و هو الأمر الذي يحد من القوة التفسيرية لهذا النموذج. تظهر النماذج المعروضة توجه التحليلات نحو التركيز على بعد السيرورة في دراسة المقاولاتية. إلا أنها لم تتوصل إلى وصف موحد للسيرورة المقاولاتية، فعناصر مثل المتغيرات المؤثرة والمسببات، ترتيب المراحل وعددها، مستوى الدراسة..الخ كلها نقاط كانت محل اختلاف بين هذه النماذج.

المطلب الثالث: كيف تبدأ السيرورة المقاولاتية؟

يتوجه هذا المطلب نحو البحث في العوامل المفسرة لانطلاق عملية إنشاء المؤسسة. كخطوة أولية سيتم تناول مفهوم النية المقاولاتية التي مثلت جوهر العديد من النظريات المفسرة للأسباب القبلية لحدوث سيرورة إنشاء المؤسسة، بعدها سيتم التعرض لأهم التصورات النظرية لظروف و محددات العملية المقاولاتية.

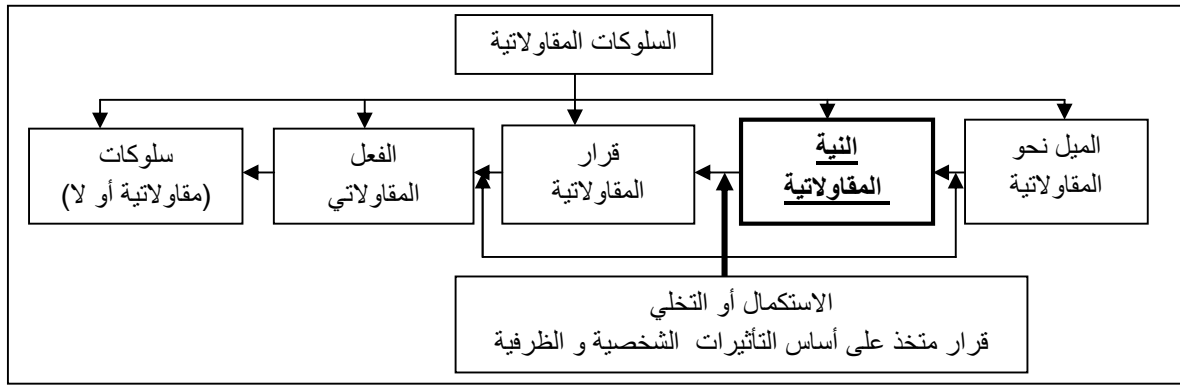
الفرع الأول: النية المقاولاتية

تعبر النية المقاولاتية أو "entrepreneurial intention" عن المرحلة التي تسبق مراحل السيرورة المقاولاتية. يهتم الباحثون بدراسة هذه المرحلة بغرض فهم المسار الذي يقود إلى الفعل المقاولاتي. على الصعيد المفاهيمي، يعرف قاموس Larousse مصطلح "النية" أو "Intention" على أنها: الاستعداد النفسي

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

للفرد الذي يتقصد من خلاله تحديد هدف معين". يربط هذا التعريف مفهوم النية بالتصميم و التعمد الواضح للفعل. بنفس الطريقة، يعرف Tounès(2003) مفهوم النية بأنها "الإرادة على بلوغ هدف معين" (Tounès, 2003, p. 58). يتضح من خلال التعريفات السابقة أن النية هي مرحلة لا وجود للفعل فيها و إنما هي تمثيل معرفي يضعه الفرد حول حدث أو سلوك مستقبلي (Emin, 2004, p. 3). يعتبر هذا التعريف وجود النية كمحدد مباشر للفعل، هذا الأخير الذي يمثل قرار الشروع في إنشاء المؤسسة من عدمه و هي الفكرة التي تقوم عليها مختلف التصورات النظرية لعملية تشكل المؤسسة و المهتمة بدراسة "النية المقاولاتية" كمرحلة قبلية لسيرورة المقاولاتية.

الشكل رقم(10): مراحل سيرورة المقاولاتية لـ (Tounès(2003)



المصدر: (Tounès A. , 2003, p. 47)

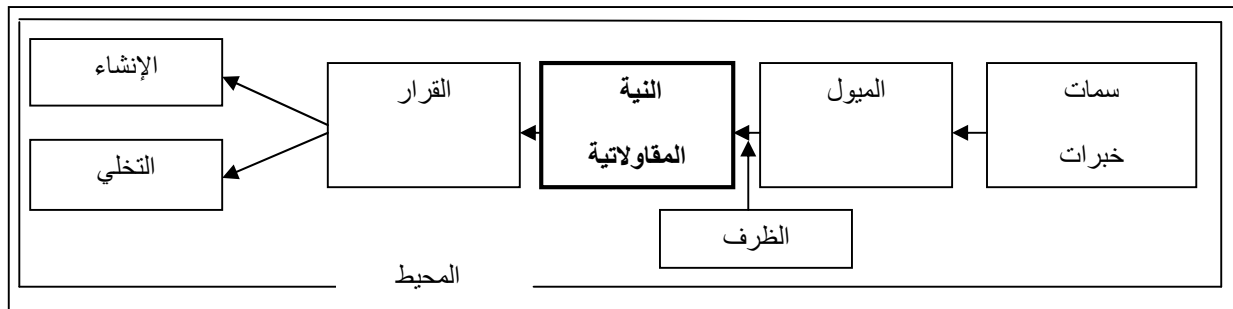
في هذا الإطار، يعتبر Tounès(2006) أن هنالك سيرورة قبلية متكونة من عدد من المراحل تسبق ظهور سيرورة المقاولاتية، و وضع النية المقاولاتية كأحد المراحل (انظر الشكل رقم10). تمثل "اللزعة نحو الإنشاء" المرحلة الأولى لنموذج Tounès(2003) و التي يرى أنه و تحت تأثير كل من المحيط، العائلة، الأقارب، التكوين و التجارب المقاولاتية الشخصية، يرتفع وعي الفرد بالمقاولاتية ولا يستبعد احتمال إنشائه لمؤسسته مستقبلا. كمرحلة ثانية، يمكن للزعة أن تتحول إلى "نية مقاولاتية"، ويفرق بين هذين المصطلحين من خلال بعدين أساسيين: وجود فكرة أو مشروع أعمال رسمي إلى حد معين والالتزام الشخصي للفرد في سيرورة إنشاء المؤسسة. يأتي "قرار المقاولاتية" كمرحلة ثالثة تعكس تمسك الفرد في نيته و تختلف هذه المرحلة عن سابقتها في بعدين: أولهما انتهاء تشكل الفكرة أو المشروع بكافة تفاصيله و تحوله إلى فرصة تمت الموافقة عليها بالاستعانة بدراسات مالية و تسويقية وثانيهما تجنيد الموارد اللازمة بمختلف أنواعها. تتوافق مرحلة "الفعل المقاولاتي" مع الانطلاق الفعلي للنشاط الذي يتجسد بإنجاز أول دفعة من

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

المنتجات و/أو الخدمات. يؤكد Tounès أنه لا يمكن وصف سلوكيات منشئي المؤسسات دائما بـ"المقاولاتية"، فجزء منهم سيبحثون عن استقلالياتهم، يستبقون الأحداث في السوق، يستشعرون الفرص ويطورون نشاطاتهم باستمرار بينما يتجنب البعض الآخر مواصلة هذا المسار لأسباب مختلفة مثل نقص الموارد أو تفضيل الاستقرار العائلي و يكتفون بالحفاظ على مستوى النشاط المحقق.

يضيف نفس الباحث أنه يمكن الإجماع بأن النية المقاولاتية هي مرحلة تسبق قرار و فعل إنشاء المؤسسة ولكن يجب أخذ بعين الاعتبار اختلاف و فردية المسارات المقاولاتية للأفراد. فيمكن لفعل الإنشاء أن ينتج من مصادفة معينة، عدم الرضى الوظيفي، فرصة مستغلة أثناء مزاوله الوظيفة..الخ، دون التمكن من التمييز الواضح بين مرحلتي النية و اتخاذ القرار. يولي (2003) Tounès أهمية لتأثير المحيط على سيرورة المقاولاتية، إلا أنه يركز بشكل أكبر على المحيط المباشر (العائلة، الأقارب، العلاقات المهنية..). متجاهلا إلى حد معين تأثير المحيط العام.

الشكل رقم(11): نموذج تشكل المؤسسة و موقع النية المقاولاتية فيه لـ (1992) Learned



المصدر: (Learned, 1992, p. 41)

بدوره، يعرف Learned (1992) النية المقاولاتية على أنها "مجموعة الخصائص النفسية و الخبرات المهنية التي ترفع من احتمال دخول بعض الأفراد إلى عالم المقاولاتية" (Learned, 1992, p. 41). يقدم هذا الباحث تصورا آخر للنية المقاولاتية التي تكون مسبقة بخصائص و خبرات الفرد التي تشكل لديه ميولا نحو إنشاء مؤسسته. فسيرورة الإنشاء تبدأ في فكر الفرد الذي قد يتحول إلى نية و بعدها إلى تجسيد فعلي لها (انظر الشكل رقم 11).

الفرع الثاني: النماذج المفسرة لظهور الحدث المقاولاتي

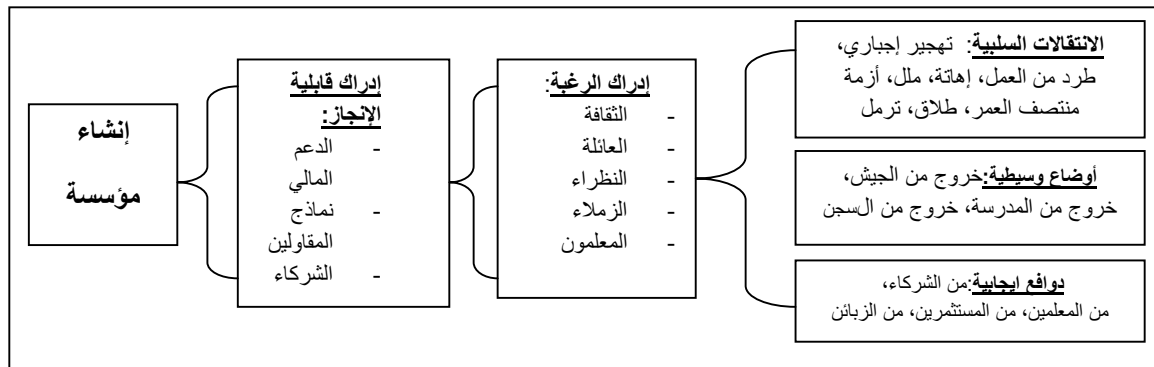
الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

حاول عدد من الباحثون فهم الظاهرة المقاولاتية عن طريق بناء تمثيلات نظرية تحدد العوامل التي تدفع الفرد للانطلاق في عملية إنشاء مؤسسة جديدة. يعتبر كل من نموذج (Shapero & Sokol(1982) و (Ajzen(1991 ; 2002) من أهم النماذج الممثلة للحدث المقاولاتي و التي سيتم عرضها ضمن هذا الفرع.

1- نموذج (Shapero & Sokol(1982) محددات الحدث المقاولاتي

ينطلق هذا البناء النظري من افتراض مفاده أن توجه الفرد نحو إنشاء المؤسسة يكون مسبقا بأحداث تغيير مجرى حياته و تجعله يتخذ قرار الدخول إلى عالم المقاولاتية (Bayad & Bourguiba, 2006, p. 7). يركز نموذج(Shapero & Sokol(1982) على عوامل أو متغيرات مستقلة لخصها في ثلاث مجموعات (انظر الشكل رقم 12).

الشكل رقم(12): محددات الحدث المقاولاتي لـ (Shapero & Sokol(1982)



المصدر: (Shapero & Sokol, 1982, p. 83)

- الانتقالات السلبية: و تسمى أيضا العوامل الدافعة أو "Push factors" و هي عوامل تدفع الفرد نحو إنشاء مؤسسته الخاصة مثل التهجير الإجباري و فقدان الوظيفة.
 - الدوافع الإيجابية: و تعرف بالعوامل الجاذبة أو "Pull factors" و هي العوامل التي تجذب الفرد نحو المقاولاتية مثل وجود فرص أعمال، اكتشاف أسواق جديدة، تحديد مصادر تمويل جديدة..الخ
 - الأوضاع الوسيطة: مثل الخروج من الجيش أو الخروج من المدرسة أو الخروج من السجن.
- يشير (Shapero & Sokol(1982) إلى أن هذه العوامل تحدث تغييرات على مسار حياة الأفراد و التي بدورها تسرع من ظهور الحدث المقاولاتي، و لكن في حال توفر شرطين و هما النزعة و الميل نحو إنشاء

الفصل الأول: الما قول، الما قولالية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

المؤسسة و القابلية للإنجاز. يظهر هذين الشرطين حسب النموذج في شكل متغيرات وسيطية ناتجة عن المحيط الاقتصادي، الاجتماعي و الثقافي.

- أولاً: إدراك الرغبة أو "Perception of desirability": تعبر عن مدى مصداقية و رغبة وانجذاب الفرد نحو فكرة التوجه لعملية إنشاء المؤسسة. بعبارة أخرى، يشترط توفر نية لدى الفرد بإنشاء أو استئناف نشاط مؤسسة ما و التي يراها كفرصة ذات مصداقية. يتأثر هذا البعد بجملة من المتغيرات مثل العائلة، النظراء، زملاء العمل، الأقارب، ثقافة المحيط، المجموعات العرقية والخبرات المهنية السابقة.

- ثانياً: إدراك القابلية للإنجاز أو "Perception of feasibility": تعبر عن ثقة الفرد في قدرته على إنشاء و استئناف نشاط مؤسسة ما. هنا يقترح الباحثان توجيه الاهتمام نحو متغيرين و هما توفر الموارد المالية التي ترفع من ميل استعداد الفرد للما قولالية و ملاقاتة ماقولين محتملين و الذين يعززون النية الما قولالية لدى الفرد (DEGEORGE, 2007, p. 75).

2- نموذج (Ajzen(1991): نظرية السلوك المخطط

تم اقتراح هذا النموذج أساساً من طرف Ajzen & Fishbon سنة 1980 ضمن تيار الدراسات المفسرة لظهور السلوك الما قولاتي. سعت نظرية "السلوك الإرادي" إلى تحديد طبيعة السيرورة الثانوية للأفعال المقصودة. بعد مرور سنوات، توصل (Ajzen(1991 إلى أنه يجب دراسة النية قبل الفعل وبضيف أن السلوك الاجتماعي للفرد مقصود و متحكم فيه و مخطط بالشكل الذي يأخذ بعين الاعتبار النتائج المحتملة لهذا السلوك. تعتبر النية المتغير الأساسي لنموذج (Ajzen(1991، فمن دونها يقل احتمال وجود الفعل. يعتبر (Ajzen(1991 أن قرار إنشاء المؤسسة هو سلوك مخطط و مقصود و أن العلاقة بين النية و السلوك يجب أن تكون قوية جداً. تتكون النية عبر الزمن من خلال تأثير ثلاثة عوامل أساسية أو مسبقات(انظر الشكل رقم 13): الموقف اتجاه سلوك الما قولالية و القيم و المعايير الذاتية (و هي عوامل متعلقة بالرغبة في السلوك) و إدراك الرقابة على السلوك (الذي يعبر عن إدراك الفرد بسيطرته على سلوكه).

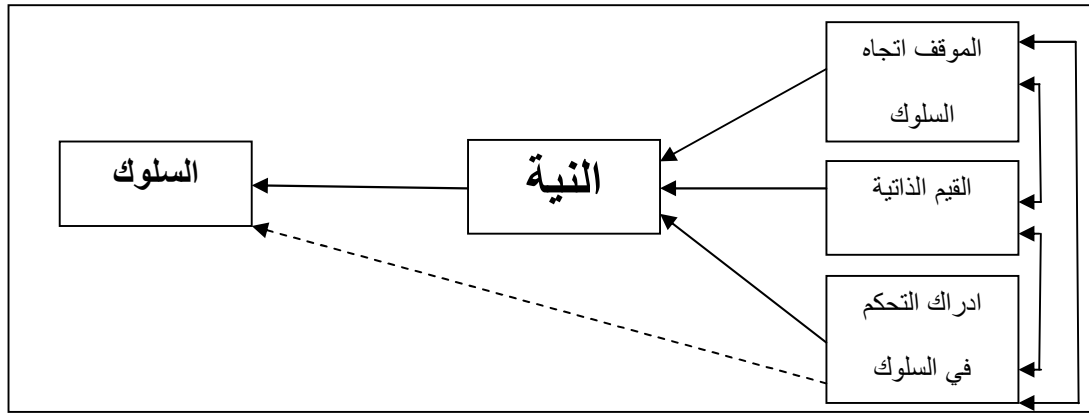
- **الموقف اتجاه السلوك الما قولاتي:** الذي يتأثر باعتقادات الفرد حول نتائج هذا السلوك و مدى أهمية هذه النتائج بالنسبة إليه. تتشكل هذه الاعتقادات حسب السياق الذي ينشأ فيه الفرد و تؤثر على تقييمه للسلوك الما قولاتي بالسلب أو بالإيجاب.

- **القيم و المعايير الذاتية:** و التي تعكس تأثير الفرد بالقيم و المعايير و الثقافة السائدة في المجتمع والتي تدفعه إلى تغيير سلوكه و مواقفه مثل وجود عائلة أو زملاء لهم خلفية ماقولالية.

الفصل الأول: المقول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

- إدراك الرقابة على السلوك: تتحدد من جهة بإدراك الفرد للفرص و الموارد الضرورية لتنفيذ السلوك، ومن جهة أخرى باعتقاده بإمكانية الحصول على هذه الموارد.
- يضيف (Ajzen, 1991) أنه حسب نظرية السلوك المخطط فإن اجتماع كل من إدراك التحكم في السلوك والنية المقاولاتية يسمح بالتنبؤ مباشرة بالسلوك المقاولاتي.

الشكل رقم(13): نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen, 1991)



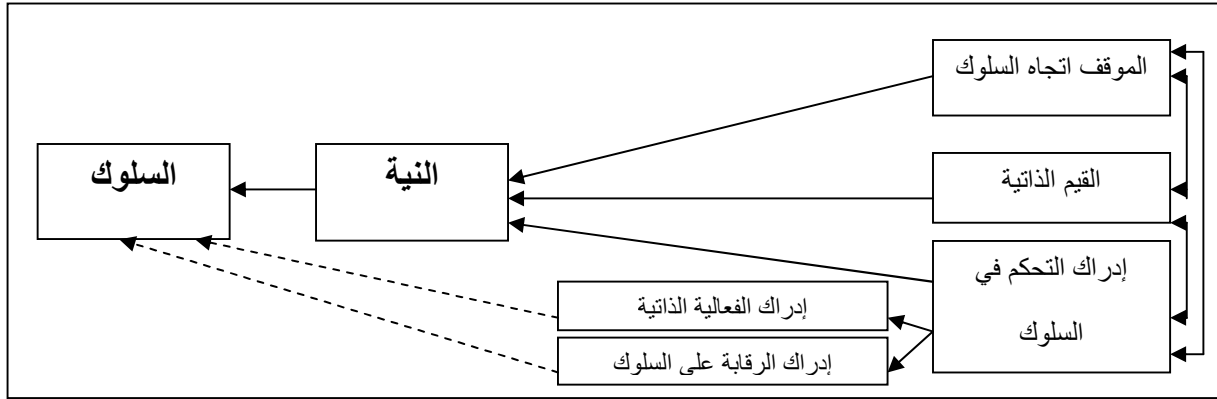
المصدر: (Ajzen, 1991, p. 182)

- نظرا لعدد من التفسيرات الخاطئة لمفهوم "إدراك التحكم في السلوك"، عاد (Ajzen, 2002) بنموذج معدل قام من خلاله بتقسيم هذا البعد إلى متغيرين:
- إدراك الفعالية الذاتية: التي تعكس صورة الفرد حول نفسه، قدراته، كفاءته، احتياجاته و طموحاته. فهي تعبر بشكل عام عن ثقة الفرد في أداء سلوك معين.
 - إدراك الرقابة: و هي اعتقاد امتلاك الفرد لنوع من الرقابة على سلوكه و اعتقاده بسهولة أو صعوبة أداء هذا السلوك.

بالنسبة لـ (Ajzen, 2002) فإن النجاح في المقاولاتية لا يعتمد فقط على كفاءات الفرد، بل يتحدد بشكل أكبر بإدراكه للفعالية الذاتية التي إذا ما اجتمعت بإدراك الرقابة على السلوك ستمثل عاملا مهما للتنبؤ بالنية ومنها بالسلوك (انظر الشكل رقم 14). تم تصميم نموذج (Ajzen, 1980 ; 1991 ; 2002) في الأساس لدراسة السلوك الإنساني بشكل عام ولاقى إجماعا مهما على محتواه، غير أن بعض الباحثين يرون أن إسقاطه على ظاهرة المقاولاتية قد يأتي بنتائج محدودة نظرا لبساطة هذا النموذج و تعقد سلوك إنشاء المؤسسة الذي يستلزم اتخاذ جملة من القرارات والأفعال. من جانب آخر، فإن العلاقة بين النية و السلوك

ليست آلية، فلا يمكن تجاهل العوامل خارجية والبيئية التي تفرض تأثيرها ضمن هذه السيرورة المعقدة (DEGEORGE, 2007, p. 81).

الشكل رقم(14): نظرية السلوك المخطط لـ (Ajzen (2002)



المصدر: (DEGEORGE, 2007, p. 80)

الفرع الثالث: الظاهرة المقاولاتية: المحددات المفسرة للفعل المقاولاتي

يؤكد Tounès(2003) على وجود جملة من المتغيرات التحفيزية و الظرفية المؤثرة على السيرورة المقاولاتية القبلية و تمثل دوافع ومحددات تؤثر على تكون النية لدى الأفراد و منها على فعل إنشاء المؤسسة.في شق المتغيرات التحفيزية يميز هذا الباحث بين الدوافع الاقتصادية ثم النفسية و بعدها الاجتماعية-الثقافية⁵⁵، أما في جانب المتغيرات الظرفية فيذكر كل من الخبرة المهنية، الانتماء الإقليمي وهيئات الدعم بمختلف أشكالها (Tounès A. , 2003, p. 101).

1- المتغيرات التحفيزية

- الدوافع الاقتصادية: يشير Tounès(2003) إلى الفرضية التقليدية للاقتصاديين و التي تشير إلى أن النشاط المقاولاتي ما هو إلا نتيجة ظروف اقتصادية خاصة. فالمقاولاتية من هذا المنظور هي استغلال فرص تحقيق الأرباح التي لم ينتبه لها الآخرون، فتعظيم الربح هو الدافع الرئيسي الذي يقود الفرد نحو إنشاء مؤسسته الخاصة حسب الفكر المدرسة الحديثة. لاقى هذا الاعتقاد انتقادات عديدة كونه يجعل من هدف تعظيم الربح المادي كالدافع الوحيد للسلوك الإنساني.

⁵⁵ يؤكد Tounès(2003) أن ترتيبه لهذه الدوافع جاء بشكل مقصود. أولا تعرض للدوافع الاقتصادية ليشير إلى أسبقية الاقتصاديين بالاهتمام بظاهرة المقاولاتية و الذين لم يبحثوا عن تفسيرات خارجية لهذه الظاهرة غير متعلقة بالمقاول نفسه. تم انتقل إلى الدوافع النفسية التي تعكس تيار الدراسات التي سادت خلال ستينات القرن الماضي و التي تسلط الضوء على الخصائص النفسية للمقاول. أخيرا، يشير هذا الباحث إلى مجموعة الدوافع الاجتماعية-الثقافية التي تظهر أهمية المحيط في السيرورة المقاولاتية.

- **الدوافع النفسية:** أدى تعدد التخصصات المهمة بالماڤولاتية إلى الاهتمام بالعوامل النفسية بغرض فهم السيرورة الماڤولاتية القبلية. قد تظهر هذه العوامل في شكل تحولات تطراً على حياة الأفراد⁵⁶. تتضح هذه العوامل جليا في نموذج (Shapero & Sokol(1982) الذي كما تمت الإشارة إليه سابقا تحدث عن عوامل دافعة و أخرى جاذبة التي تعكس أحداث مفصلية و صعوبات و صدمات(أزمة، بطالة، عدم رضى وظيفي، عدم الشعور بالتقدير، فقدان الأهل، هجرة..الخ) يتعرض لها الفرد و تساعد في صقل شخصيته الماڤولاتية. فالماڤولاتية من هذا المنطق هي عبارة عن تحدي أو تجاوز للعراقيل التي يتعرض لها الفرد في حياته⁵⁷.

- **الدوافع الاجتماعية-الثقافية:** لا تتأثر الرغبة في الماڤولاتية فقط بالخصائص الشخصية، فهذه الأخيرة يجب أن تدرس ضمن إطار العوامل البيئية و الظرفية التي تعمل كمحفز أو مثبط للسيرورة الماڤولاتية القبلية بمختلف مراحلها. يتعرض الباحث أولا لعامل "الديانة" و "الثقافة" اللذان يقدمان ما أسماه بـ "رأس المال الروحي"⁵⁸. أضاف الباحث بعدها دور العائلة التي تحمل القيم الاجتماعية و الاقتصادية القادرة على توجيه الفرد نحو الماڤولاتية، لينتقل إلى تأثير السياق الاقتصادي. و هنا يشدد على ضرورة وجود الحرية الاقتصادية و اقتصاد السوق كشرط لازدهار النشاط الماڤولاتي و يشير إلى الدور الذي تلعبه الحكومات في ذلك عن طريق آليات جبائية و مؤسساتية و أشار للضغط و الإحباط الذي قد يشعر به الأفراد في حال غياب هذا الشرط. في نفس سياق الفكرة، يؤكد الباحث على استحالة وجود حرية اقتصادية من دون وجود حرية سياسية التي تضمن بدورها حقوق المؤسسة في حرية التبادل و حماية الأفراد و الممتلكات. فحرية الماڤولاتية و حرية التعبير هما دعائم للسيرورة الماڤولاتية القبلية (Tounès A. , 2003, pp. 101-108).

2- المتغيرات الظرفية:

- **الخبرات المهنية:** يبدأ أغلب الماڤولون مسيرتهم كأجراء في مؤسسات تمثل بالنسبة لهم منصة لتعرف الفرد على فكرة مشروع. فمن خلال عمله، يتمكن الفرد من مراقبة و اكتشاف قطاع نشاط معين، سوق أومهنة. يمكن للخبرة المهنية أن تعزز إدراك الفرد لقدراته الماڤولاتية و توضح نيته في الشروع في الفعل الماڤولاتي. كما ستساعده على بلوغ مرحلة النضج المهني الذي يرفع من قدرة الفرد على التعرف على فرص الأعمال.

⁵⁶ انطلق هذا التيار مع Schumpeter(1935) الذي أشار إلى الماڤول بأنه شخص يمشی عكس الأفكار السائدة، يحلم ببناء مملكته الخاصة و له الإرادة على تحقيقها. يضيف هذا الكاتب أيضا دافعا آخرًا يتمثل في أمل الفرد في التقدم في حياته و تحسين مكانته الاجتماعية بالإضافة إلى دافع الرضى الذي يبلغه الفرد عند إنشاء وحدة اقتصادية و تسييرها.

⁵⁷ هنا يقدم الباحث نموذج الاقتصاد الأمريكي الذي تدعم بشكل كبير من قبل الأقليات العرقية. فهؤلاء الأفراد يشعرون بنوع من الدونية في المجتمع الأمريكي فيتوجه أغلبهم إلى الأعمال الخاصة لتجاوز هذا العائق النفسي.

⁵⁸ استحضر الباحث هنا مثال Weber الذي اعتبر أن الديانة البروتستانتية التي تؤثر على ثقافة المجتمع وتنتشر قيم المبادرة و الإرادة ساهمت في تطور روح الرأسمالية.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

- **الانتماء الإقليمي:** يعتبر الاهتمام بدور الإقليم⁵⁹ في فهم ديناميكية المقاولاتية حديثا نسبيا، فابتداء من السنوات الأولى من القرن الحالي ظهرت عدة دراسات حاولت تفسير الأسباب التي تجعل معدل إنشاء المؤسسات مرتفعا في بعض المناطق دون أخرى. خلصت هذه الدراسات إلى تحديد بعض المتغيرات التي تظهر أهميتها في هذا المجال مثل تقارب الجامعات و الكفاءات، انفتاح سكان المنطقة على فكرة المبادرة الفردية، النمو الديمغرافي، وجود شركات رأس المال المخاطر والمؤسسات المالية، وجود هيئات الدعم الجهوية و المحلية، الخصائص الاقتصادية للمنطقة، ارتفاع نسبة البطالة..الخ. يحفز الإقليم عبر خصائصه، تكون نية مقاولاتية لدى الأفراد، فهو يساعدهم على إدراك توفر الموارد المعلوماتية، المالية، اللوجيستكية و العلاقاتية اللازمة لإنشاء مؤسسة. فالإقليم يسمح للفرد ببناء شبكات من العلاقات القبلية والبعدية لنشاطه (زبائن، مناولين، موردين، هيئات حكومية..الخ) التي تمكنه من اختصار المراحل و كسب الوقت و الاستفادة من عدم تماثل المعلومات.

- **هيئات الدعم:** يتم إنشاء هذه الهيئات من طرف الحكومات بهدف تشجيع المقاولاتية عن طريق توفير الموارد (التمويل، رأس المال المخاطر، المعلومات، التكوين و التوجيه و توفير الوسائل اللوجيستكية) الضرورية لتسهيل مختلف مراحل السيرورة المقاولاتية. يعتبر (Tounès 2003) هذه الهيئات كعوامل ظرفية من شأنها التأثير بشكل إيجابي على إدراك الأفراد لتوفر الموارد و تقوية نية الإنشاء لديهم و منها تقودهم إلى تجسيد الفعل المقاولاتي.

المطلب الرابع: عملية إنشاء المؤسسة: جوهر المقاولاتية

يمثل تعريف المقاولاتية ك"عملية إنشاء مؤسسة جديدة" التصور الأكثر قبولا للظاهرة المقاولاتية بين مجتمع الباحثين و الممارسين على حد سواء. يسلط هذا المطلب الضوء حول مفهوم المنظمة الناشئة في إطار النظرية الظرفية التي بحثت في أسباب استمرارية المؤسسات في ظل العوائق التي يضعها أمامها محيطها الخارجي.

الفرع الأول: المقاولاتية و المنظمة الناشئة

⁵⁹ الإقليم أو "territoire" هو قطب من الموارد محفز للنشاط المقاولاتي. أبرز نموذج هو وادي السيليكون أو "Silicon Valley" الواقع في الجزء الجنوبي من خليج سان فرانسيسكو في الولايات المتحدة الأمريكية. يعتبر مكان تجمع المئات من المؤسسات الناشئة و المؤسسات التكنولوجية أبرزها Apple, Google و Facebook التي تنشط في مقربة من أعرق الجامعات كجامعة Stanford المسؤولة عن مراقبة العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المبدعة. يوفر وادي السيليكون محيطا داعما للإبداع، متقبلا للفشل و مشجعا على المخاطرة و قائما على تامين الإنتاج العلمي للجامعات الذي يعتبر قاعدة لإنشاء مؤسسات مبدعة جديدة أو ما يسمى بالمقاولاتية العلمية بالإضافة إلى تركيزه على الشبكات و التقارب الغير رسمي بين مختلف أطراف هذا القطب.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

كما تمت الإشارة إليه سابقا، يعود الفضل إلى William Gartner في توجيه الاهتمام نحو عملية إنشاء المؤسسة عن طريق إدراجه لمفهوم "الظهور التنظيمي"⁶⁰ أو "organizational emergence" الذي يقترح من خلاله معالجة المقاولاتية عبر دراسة ظروف نشأة المؤسسات الجديدة، بعبارة أخرى، دراسة الأنشطة التي تسمح للفرد بإنشاء مؤسسة جديدة. يقود التحليل من هذا المنظور إلى محاولة الإجابة عن التساؤلات التالية: كيف تنشئ المؤسسات؟ لماذا؟ أين؟ متى تتم بعض الأنشطة في سيرورة الإنشاء؟ من هو المسؤول و لماذا؟. من هنا يرى Gartner(1993) أن التمييز بين المقاول و غيره لم يعد يطرح إشكالا: "إجابتي عن من يسألني هل أنا مقاول؟ هي: إذا أنشأت مؤسسة فأنت مقاول، إذا لم تقم بذلك فليست بمقاول، فأفعالنا تحدد من نكون" (Hernandez, 1995, p. 114). في نفس الإتجاه، يتساؤل Katz & Gartner (1988) عن ماهية المنظمة و الخصائص الواجب توفرها فيها لكي تنشأ. بالنسبة لهذين الباحثين فإن دراسة المنظمة الناشئة يقتضي الاهتمام بما يوجد بين مرحلة ما قبل وجود المنظمة و الوجود الفعلي للمنظمة الجديدة. في تعريفهما للمنظمة، يعتمد هذان الباحثان على التعريف الذي قدمه McKelvey في كتابه "Organizational Systematics" على أنها: *نظام أنشطة هادفة -تتم في حدود- يحتوي على عدد من الأنظمة الفرعية المستقلة و الهادفة والتي لها نسبة موارد (مدخلات و مخرجات) تسمح لها بالبقاء والاستمرار في محيط يفرض عقبات خاصة* (Katz & Gartner, 1988, p. 430). يسمح هذا التعريف باستخراج أربعة خصائص للمنظمة كما هو موضح في الشكل رقم(15):

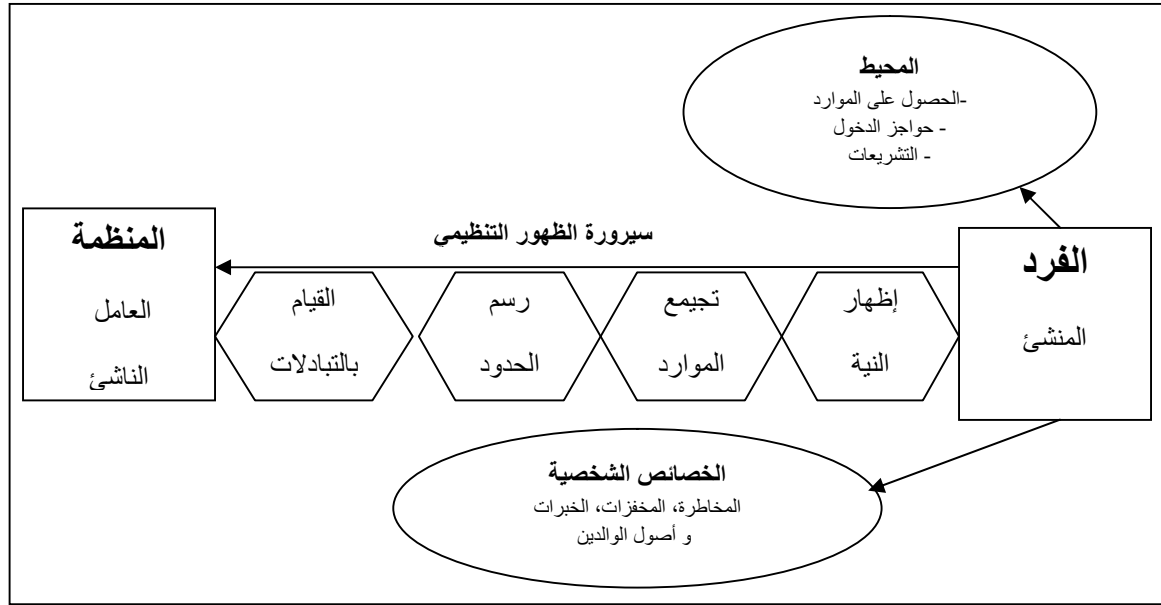
- **النية أو الإرادة:** و تعكس إيمان الفرد بضرورة بلوغ هدف معين. تمثل النية العامل الأول لظهور المؤسسة و تترجم بالتزام الفرد المنشئ بعملية البحث عن المعلومات اللازمة للانتقال إلى مرحلة التطبيق،
- **الموارد:** و هي العناصر التي في مجملها تقود إلى وجود المؤسسة (الموارد المالية: رأس المال والقروض، الموارد البشرية: العمال، المعدات: المباني، الآلات و المواد الأولية)،
- **الحدود:** تشير إلى الحدود الفاصلة بين المؤسسة و محيطها و بين منشئ المؤسسة و المؤسسة المنشأة. تطبيقيا، تشير إلى الأفعال التي من خلالها يجسد المنشئ مؤسسته فعليا مثل تسجيله في السجل التجاري و اشتراكه في خدمة الاتصالات،
- **التبادل:** تمثل هذه الخاصية عاملا ضروريا للحكم على بلوغ سيرورة الإنشاء لهدف معترف به من طرف المحيط أو من طرف أصحاب المصالح المهتمين بسير المؤسسة. قد يكون التبادل داخلي (بين

⁶⁰ يؤكد Gartner(1993) أن الظهور التنظيمي لا يعني ظهور المؤسسة و تجسدها واقعا، بل هو سيرورة مراحل و عوامل تحدث قبل الوجود الفعلي للمؤسسة.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

مكونات المؤسسة) أو خارجي (مع المحيط). لا يكون التبادل فعالا منذ البداية في أغلب الأحيان، فكما يشير Katz و Gartner يمكن للمؤسسة في أول نشاطها أن تبيع بالخسارة خلال فترة معينة قصد اكتساب حصص سوقية.

الشكل رقم (15): نموذج الظهور التنظيمي حسب Katz & Gartner



المصدر: (Gartner W. , 1985, p. 702)

تعتبر دراسة Katz & Gartner كإضافة لعدد من المنشورات العلمية التي جعلت من عملية إنشاء المؤسسة موضوعا لدراساتها في إطار معالجتها للظاهرة المقاولاتية.

الفرع الثاني: المؤسسة الناشئة وعوائق الاستمرارية

يتفق عدد من الباحثين أن نشأة المؤسسة لا تمثل نهاية السيرورة المقاولاتية، إذ لا يمكن اعتبارها كضمانة لاستمرارية هذه الأخيرة و نجاحها. فمرحلة التطور، النمو، النضج و خلق القيمة كلها مراحل تعقب عملية الإنشاء ويجب الأخذ بها عند دراسة سيرورة المقاولاتية. يشير عدد من الدراسات الميدانية أن خطر فشل المؤسسة يكون مرتفعا في المراحل الأولى من تأسيسها و تمثل الاستمرارية بالنسبة لها تحديا تضطر لرفعه. تتوقف أسباب استمرارية المؤسسات الحديثة النشأة من عدمها على عدد من العوامل المختلفة في طبيعتها وأهمها:

1- المؤسسة الناشئة في مواجهة محيطها الخارجي: المقاربة الظرفية:

في ما سبق عرضه، تمت الإشارة إلى عدد من الدراسات (Storey ; Weber, (1947) ; Jones,(1987) ; Timothy,(1989) ; Highfield & Smiley,(1987) ; Shapero et al.(1987) ; SoKol,(1982) ; Rynolds,(1991)). التي استخلصت أن نمط تفكير و سلوكات المقاولين تتأثر بشدة بالسياق الثقافي والاجتماعي للنشأة و القيم والمعايير السائدة في المحيط.

إلى جانب هذه الدراسات، تجب الإشارة هنا إلى النموذج المتعدد الأبعاد الذي قدمه Gartner(1985) (أنظر الشكل رقم 05) والذي يعتبر كنموذج مرجعي بالنسبة للأبحاث التي أولت أهمية بالغة لمجمل العوامل المفسرة لعملية إنشاء المؤسسة. يدافع نموذج Gartner(1985) على فكرة اختلاف كل مؤسسة عن غيرها وكل مقاول عن غيره وكذا كل محيط عن غيره، فكل حالة مقاولاتية تختلف عن غيرها. تندرج دراسة Gartner(1985) في إطار النظرية الظرفية⁶¹ التي يعتبرها Hernandez(1991) كأحد المقاربات المفسرة للمقاولاتية المركزة على إيجاد حلول ملائمة لخصائص كل وضعية " (Ibrahim, 2011, p. 44). على هذا النحو، تربط النظرية الظرفية أداء المؤسسة بقدرتها على التأقلم مع ظروف محيطها ومعطيات الوضع القائم. من هنا ينطلق مناصرو هذه المقاربة لتفسير قوة تأثير المحيط على نسبة إنشاء المؤسسات من جهة و على استمرارية المؤسسات القائمة من جهة أخرى (DEGEORGE, 2007, pp. 75,77).

من أبرز النظريات المهمة بدراسة المقاولاتية في إطار النظرية الظرفية يمكن ذكر "نظرية ايكولوجية المجتمعات" أو "Ecology of populations' theory" لمؤسسيها (Hannan & Freeman's(1977). بحثت هذه النظرية في أسباب فشل المؤسسات، عن طريق إجراء مقارنة بين المؤسسات التي تنجح والأخرى التي تفشل ضمن اعتبارات بيئية، مع تغييب تأثير المقاول الذي ينظر إليه كمتفرد. تؤكد هذه النظرية أنه وبالرغم من امتلاك المقاول للمهارات اللازمة للنجاح، إلا أنه لن يتمكن من إنقاذ مؤسسته من الفشل إذا كان السياق غير ملائماً⁶². فالمحيط يمتلك قدرة على اختيار المؤسسات التي بوسعها الاستمرار وفقاً لقدرة النظام

⁶¹ يمثل كل من Lawrence & Lorsch(1967) و Burns & Stalker(1961) رواد للنظرية الظرفية التي تقوم على الافتراضات التالية: أولاً المؤسسة نظام مفتوح متكون من مجموعة من الأنظمة الفرعية المتفاعلة باستمرار مع بعضها. يتوقف أداؤها و استمراريتها على قدرتها على التأقلم مع محيطها. ثانياً، تختلف الأنماط التنظيمية باختلاف الوضعية، فلا وجود لحل أمثل يتلائم مع كافة المواقف التي يمكن للمؤسسة مواجهتها. يتعين على المؤسسة رسم إستراتيجية قائمة على المرونة و القدرة على التأقلم مع معيقات محيطها. ثالثاً، يظهر النمط الإداري الميكانيكي (مركزية القرارات ورسمية الأنظمة) كأحسن خيار في ظل محيط مستقر متميز بمستوى إبداع تكنولوجي منخفض و أسواق مستقرة، بينما يفضل النمط الإداري العضوي (لامركزية القرارات و رسمية منخفضة للأنظمة) في حالة وجود محيط ديناميكي متغير.

⁶² يمكن أن تتخذ العراقيل حسب هذه النظرية التي يضعها المحيط عدة أشكال: سياسية، جينية، بيروقراطية، إدارية، قوانين السوق، منافسة غير عادلة أو حتى غياب أوضاع مرافقة المؤسسات في المراحل الأولى من تأسيسها. هذه العراقيل بدورها تؤدي إلى ظهور مشاكل أخرى تقف في وجه المقاول و أهمها صعوبة حصوله على الموارد بأنواعها(اليد العاملة المؤهلة، المواد الأولية، قنوات التوزيع، المعلومات،..الخ).

الداخلي لهذه الأخيرة على التأقلم. هذا ما دفع عدد من الباحثين إلى تحديد معايير جديدة لأداء المؤسسات الحديثة الناشئة للتملص من المعايير التقليدية المنطبقة فقط على المؤسسات الكبرى (EIOuazzani & Barakat, 2018, p. 664). يعتبر باحثون أمثال Littunen & Storhammar أن استمرارية نشاط المؤسسة هو أهم معيار لقياس نجاح المؤسسات الجديدة⁶³ و هذا راجع لكون السنوات الأولى من الإنشاء سنوات مفصلية في ضمان استقرار النشاط المقاولاتي. رغم تسليط الضوء على المتغيرات البيئية و تأثيرها المهم على استمرار الأنشطة المقاولاتية، إلا أن عددا من الانتقادات وجهت لهذه النظرية، أهمها هو تقصيرها في تفسير أسباب الاختلافات الملاحظة في أداء و سلوك مؤسسات انطلقت في نشاطها في نفس الوقت وتعمل ضمن محيط متشابه نسبيا (Ibrahim, 2011, p. 54). في نفس الاتجاه، يضيف Nokairi (2018) أنه لا ينبغي تعميم تأثير المحيط على المؤسسات، و يؤكد على ضرورة تناوله كمحفز وليس كعامل مفسر لنجاح أو فشل الأنشطة المقاولاتية، ويدعم رأيه بمثال المؤسسات التي تتمكن من المحافظة على نشاطها في ظل الأزمات والمؤسسات التي تفشل حتى في ظل محيط ملائم، فالأمر متعلق بعوامل داخلية مرتبطة بالمؤسسة ذاتها (EIOuazzani & Barakat, 2018, p. 666).

2- المؤسسة الناشئة و عائق الموارد:

يتم دراسة تأثير موارد المؤسسة في إطار المقاربة المبنية على الموارد⁶⁴ التي تفترض بأن المحيط يمارس ضغوطات قوية على المنظمات، وأن هشاشة هذه الأخيرة تتبع من حاجتها للموارد التي يتحكم فيها محيطها (المواد الأولية، العمل، رأس المال، المعدات، المعارف وقنوات التوزيع لمنتجاتها وخدماتها... الخ). هنا، يظهر دور الموارد التي يمتلكها المقاول (شخصية، كفاءاته، ومعارفه و علاقاته الاجتماعية)، بالإضافة إلى مرونة هذا الأخير و قدرته على التعلم المستمر لكيفية إدارة مختلف تأثيرات المحيط. في إطار عملية إنشاء المؤسسة. يؤكد Djika (2018) على أهمية عامل الموارد الملموسة و الغير ملموسة في سيرة إنشاء

⁶³ من أبرز العوامل التي تساهم في نجاح المؤسسات الناشئة حسب رأي هذا الكاتب هي الموقع الجغرافي للمؤسسة و خصائص المنطقة كالبنية التحتية والقوانين و العامل الثقافي و نمط الحياة. في نفس السياق يضيف رواد هذا التيار تأثير عامل الحجم على استمرارية و نجاح المؤسسة. حسب Hannan & Freeman (1977) يرتفع معدل الفشل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و يتضائل مع اتساع حجمها و يعود سبب هذه الظاهرة حسب هذين الباحثين إلى عوائق الحداثة.

⁶⁴ تعتبر أعمال Edith Penrose (1959) كمرجع أساسي لدراسة المقاربة المبنية على الموارد أو "Resource-Based View". يفترض هذا الباحث أن أداء المؤسسة و استمرارها يتوقف بشكل مهم على موارد المؤسسة، في ظل العراقيل التي يفرضها محيطها الخارجي. يوضح Penrose (1959) أنه يمكن للمؤسسات أن تخلق القيمة انطلاقا من الإدارة الإبداعية للموارد التي تتوقف على طريقة تخصيصها و تجميعها و ليس فقط عن طريق امتلاكها. يتكلم هنا الباحث على توليفات الموارد المختلفة و التي يشير إليها بمصطلح "الحزم" أو "Bundles"، و التي يكون المقاول مسؤولا عن اختيارها وتشكيلها بما يتوافق مع أهداف المؤسسة و يساعد على خلق القيمة لدى الزبون. يشير Penrose (1959) إلى أن تفاعل الموارد بنوعها المادي و البشري، يؤدي إلى خلق فرص إنتاجية فريدة من نوعها و خاصة بكل مؤسسة و يؤكد على تأثير كفاءة و خبرة المقاولين و معارفهم المكتسبة و المترجمة على قدرتهم على تجميع و تنسيق عملية استغلال الخدمات بالشكل الذي يساعد على بلوغ الأهداف المرجوة (Y. Kor & T. Mohoney, 2004, pp. 184, 185). تطورت هذه المقاربة مع أعمال كل من Barney (1986, 1991) و Wernerfelt (1986)، هذا الأخير الذي أضاف أن موارد المؤسسة التي يمكن من خلالها امتلاك ميزة تنافسية هي الموارد التي تتوفر فيها الخصائص التالية: القيمة، الندرة، صعوبة التقليد و عدم إمكانية الإحلال (Tang, 2017, p. 488).

الفصل الأول: المقال، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

المؤسسة: "بهدف تجسيد فكرة مشروع، يشترط تجنيد عدد من الموارد، هذا إذا لم تكن هذه الأخيرة مصدرا لفكرة المشروع... فهناك تبعية للموارد وللمقال أيضا الذي ينشئ مؤسسته بالرغم من تحديات المحيط" (Djiko, 2018, p. 82). بشكل عام، يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من الموارد التي يحتاجها المقال لإنشاء و تطوير نشاطه المقاولاتي و الحفاظ على استمراره:

- **رأس المال البشري:** تنتج الأبحاث المعاصرة نحو تدعيم و تطوير المقاربة السلوكية في إطار السيرورة. فهذه الأخيرة، هي عملية ديناميكية من التعلم المستمر أين يستعمل المقال عبرها عددا من المهارات. فسلوك المقال ليس جامدا و إنما يتطور مع مرور الزمن. ينعكس رأس المال البشري للمقال في معارفه المتراكمة، كفاءاته، تصرفاته و خبراته. و يتم اكتسابه في مرحلة أولية من خلال المسار التعليمي والتكويني للمقال اللذان يزودانه بالمعارف المباشرة، إلى جانب خبرات الحياة اليومية أو التعليم الغير الرسمي الذي يساعده في تكوين مخزون من المعارف الضمنية التي غالبا ما يدمجها المقال مع المعارف المباشرة لغرض إيجاد حلول للمشاكل التي تعترضه و اتخاذ القرارات بشأن نشاطه المقاولاتي⁶⁵ (DeLaFuente & Ciccone, 2003, p. 17).

- **رأس المال الاجتماعي:** هو مفهوم يعبر عن الموارد الكامنة في العلاقات الاجتماعية، فهو شبكة مبنية على التبادلات المادية و الرمزية بين الأفراد. يمكن للمقال تجنيد رأس المال الجماعي (العائلة، زملاء الدراسة، العمل،.. الخ) لخدمة أهداف مشروعه، إذ بإمكانه تطوير هذا الأصل عبر استثمار وقته و جهده في بناء العلاقات الاجتماعية. يؤثر رأس المال الاجتماعي على أداء المؤسسة و يتجلى دوره بشكل عام في تسهيل حصول المقال على الموارد المالية و المعلومات التي لا يمكن للمقال الحصول عليها بمفرده.

- **رأس المال المالي و التمويل:** يساعد امتلاك المؤسسة للتمويل على مواجهة محيطها الخارجي، حيث يمكنها من التخطيط بشكل أوضح و وضع استراتيجيات طموحة، كسب الوقت و احترام الآجال و تخطي عوائق الحداثة.

يمكن القول إذا، بأن امتلاك الموارد يحدد قوة المؤسسة و وزنها في محيطها و يؤثر على احتمالات بقائها، فالموارد هي السبيل الذي يسمح للمقال بتجسيد مشروعه و تطويره. تقدم نظرية الموارد إذا، إطارا تفاعليا لتفسير الظاهرة المقاولاتية يشمل كلا من عاملي المحيط و المقال، و يمكن إدراجها في إطار النظرية

⁶⁵ يمكن لرأس المال البشري للمقال أن يتكون من مصادر أخرى مثل التجارب المقاولاتية الفاشلة التي يعتبرها باحثون مثل (Cardon & al (2011) كفرص للتعلم واكتساب الخبرة و المقاولاتية الجماعية التي يصفها (Ben-Hafaiedh (2013) كمسار يسمح للمقال بالحصول على الموارد التي يمتلكها مقالون آخرون كمعارفهم ومهاراتهم و مواردهم المالية.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

الظرفية بما أنها تفترض بأن نمط تشكيل توليفات الموارد و إدارتها يعتمد على المقاول ولا يمكن أن يتم بشكل موحد بالنسبة لكل المؤسسات.

3- المؤسسة الناشئة، عائق الحداثة و شرعية المؤسسة

تم تقديم مفهوم "عوائق الحداثة" أو "The liabilities of newness" من طرف عالم الاجتماع الأمريكي Arthur Stinchcombe سنة 1965 في إطار بحثه حول أسباب ارتفاع معدلات فشل المؤسسات في المراحل الأولى من نشأتها (Abatecola, S, & Cafferata, 2012, p. 2). تتمثل عوائق الحداثة حسب هذا الباحث في مجموعة العرائق التي يتعرض لها المقاول خلال السنوات الأولى من بداية نشاطه بسبب عدم امتلاكه للموارد الكافية لضمان بقاء مؤسسته في السوق. أين يتعين على هذا الأخير تحديد واستيعاب أدواره الجديدة، بالإضافة إلى غياب المعايير التي تساعده على حل المشاكل التي تواجه مؤسسته و كذا محدودية العلاقات مع الزبائن و غياب الثقة من الروابط الاجتماعية داخل المؤسسة⁶⁶ (Cafferata, Abatecola, & Poggesi, p. 376). بشكل عام، يربط Stinchcombe عائق الحداثة بمدى استقرار نشاط المؤسسة. ففي أولى مراحل نشأتها، غالباً ما تجبر المؤسسة على تعلم أدوارها ومسؤولياتها اتجاه محيطها و هو الأمر الذي لا تعاني منه المؤسسات الأقدم. يدفع هذا الأمر للحديث عن "شرعية المنظمة"⁶⁷ أو "Organizational legitimacy" التي يعتبرها عدد من الباحثين أمثال Dowling (1975) & Pfeffer (2002) و O'Donovan (2002) كمورد تعتمد عليه المؤسسة لضمان بقائها في السوق (Bayouhd, BenHassine, & Gherib, p. 2). يعتبر مصطلح شرعية المنظمة مصطلحاً غامضاً و متعدد الأبعاد و التعاريف (Salancik, 1978 ; Aldrich et Fiol, 1994 ; Deephouse, 1996 ; Zimmerman et Zeitz, 2002 ; Bitektine, 2011) إلا أن أشملها هو تعريف (Bitektine, 2011) الذي يقدم شرعية المنظمة كـ: "حكم و تقييم اجتماعي (من طرف الإعلام، السلطات القانونية، العمال، جماعات الضغط، الأعراف الاقتصادية، الخ) ... يخص عمليات، هياكل، نتائج المؤسسة و سلوك مسيرتها وعلاقاتهم مع الفاعلين الآخرين. يتم التقييم من خلال النظر إلى القيمة أو الامتيازات التي تقدمها المؤسسة لأصحاب

⁶⁶ في سياق نفس الفكرة، يشير Durand & Obadia (1998) إلى تميز المؤسسات الناشئة بمعدل حياة منخفض مقارنة مع المعدل المتوسط للقطاع بسبب نقص المعلومات الذي يمنع المقاول من التنبؤ بالمتغيرات المستقبلية للمحيط الاقتصادي و يقلل من دقة توقعاته المستقبلية حول أرباح نشاطه و تتسبب في بطئ توسع حجم المؤسسة (عجز في الإنتاج، هيكل تكاليف غير ملائمة) (EIQuazzani & Barakat, 2018, p. 666).

⁶⁷ في بعض المراجع يتم توظيف مصطلح "سمعة المنظمة" أو "Organizational reputation" كبديل عن مصطلح "شرعية المنظمة". رغم إقرار عدد من الباحثين باختلاف هذين المفهومين في طبيعتهما و أبعادهما إلا أن منطلقهما مشترك و هو قبول المجتمع لأنشطة المؤسسة ولهما نفس الآثار الإيجابية المتعلقة في تسهيل حصول المؤسسة الناشئة على الموارد الإستراتيجية.

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

المصالح أو للمجتمع بشكل عامة.... و من خلال قياس مدى تلائم أنشطة المنظمة و تناسبها مع معايير، قيم و معتقدات النظام الاجتماعي" (Bayoudh, BenHassine, & Gherib, p. 10). تتعكس أفضلية امتلاك المؤسسة لنوع من الشرعية في قدرتها على تبرير أنشطتها وخياراتها و الحصول على دعم أصحاب المصالح و موافقتهم على إستراتيجيتها إما بهدف خدمة مصالحهم أو الاستفادة من تبادلات مهمة أو بسبب إيمانهم بنفس قيم المؤسسة. من جهة أخرى، تسمح الشرعية باكتساب المؤسسة لدعم المجتمع إما بسبب نتائجها المحققة أو احترامها للقيم السائدة أو لتبنيها لإجراءات مراقبة الجودة أو حتى بسبب الشخصية الجذابة لقائد المؤسسة.

تتبع حاجة المؤسسة لاكتساب هذه الشرعية أساسا من حاجتها للموارد التي يحوزها مختلف الفاعلون في المحيط الخارجي و التي تمثل مصدر قوتهم و تأثيرهم على المؤسسات. تتوقف شدة تبعية المؤسسة لمورد مملوك من طرف جهة معينة انطلاقا من ثلاثة معايير حددها كل من Pfeffer & Salnick(1978) و هي: أهمية المورد بالنسبة للمؤسسة، امتلاك الطرف الخارجي للمورد بصورة حصرية و مدى قوة و سيطرة الطرف الخارجي على هذا المورد (Bayoudh, BenHassine, & Gherib, p. 14). لهذا، تسعى المؤسسة لإدارة شرعيتها بشكل استراتيجي و مقصود (ElOuazzani & Barakat, 2018, p. 667) بهدف تذليل هذا العائق وكسب نوع من التأثير المستمر على الأطراف الخارجية بغرض بلوغ أهدافها. تظهر إيجابيات امتلاك المؤسسة للشرعية حسب Buisson(1991) في حصولها على نوع من القوة السياسية وأيضا على الموارد. حيث تسهل الشرعية عملية اكتساب المؤسسة للموارد، هذا لأنه يسهل على الأطراف الخارجية إقامة علاقات تبادلية مع مؤسسة ذات ثقة (Bayoudh, BenHassine, & Gherib, p. 14). و يضيف (Suchman (1995) أن الشرعية تجعل المؤسسة أكثر مصداقية.. يصبح لوجودها معنى.. وتصبح جديرة بالثقة" (Tang, 2017, p. 491)، على عكس المؤسسات التي تكون شرعيتها مهزوزة و التي تتعامل معها الأطراف الخارجية بحذر و ظل شروط صعبة. يساهم حصول المؤسسة على الشرعية في التغلب على عائق الحادثة و تقليل احتمال فشلها في السنوات الأولى من انطلاق نشاطها، فهي ضرورية للحفاظ على بقاء المؤسسة، تحقيق الانسجام مع أصحاب المصالح عبر إرضاء توقعاتهم و بالتالي اكتساب قبول الأطراف الخارجية لإستراتيجيتها.

إلى جانب عائقي الحادثة و الموارد، يبقى المقاول بشخصه و مقوماته أهم عامل مؤثر على نجاح واستمرارية مؤسسته الناشئة. فالمقاولاتية أسلوب تفكير و هدف شخصي، يتحكم الفرد في سبل بلوغه عبر

الفصل الأول: المفاوض، المفاوضة و سيرة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

تجنيد جل مهاراته. يشير هنا (Sterberg, 1999, 2004) إلى نظرية "ذكاء النجاح" التي تفترض أن النجاح المفاوضي يتطلب امتلاك الفرد للذكاء التحليلي، الإبتكاري و التطبيقي وتطوير هذا الذكاء عبر الاستعمال الجيد للخبرات السابقة في ظل السياق الاجتماعي و الثقافي القائم (ElOuazzani & Barakat, 2018, p. 660). في حين يفضل باحثون آخرون (Jansen and Chandler, 1992 ; Gasse, 1994 ; Brechet, 1994 ; Gibb, 2005) توظيف مصطلح "المهارات المفاوضة" التي تشمل مجموع المهارات الاجتماعية والتواصلية و حتى التقنية و الإدارية التي تدفع ايجابيا المسار المفاوضي، لأنها ترفع من فعالية التفاعلات الاجتماعية للمفاوض مع أصحاب المصالح و تحسن من احتمالات حصوله على موارد وفرص و شراكات أهم⁶⁸.

⁶⁸ سيتم العودة إلى مفهوم المهارات المفاوضة بشكل أوسع في الفصل الثاني.

ملخص الفصل:

أول ما يمكن استخلاصه مما سبق عرضه في هذا الفصل هو الطبيعة المعقدة لمفهوم المقاولاتية، فلا وجود لاتفاق حول هذا المفهوم و هو ما ينعكس في تعدد المقاربات و النماذج المفسرة له. انطلق الفكر المقاولاتي مع النظرية الاقتصادية التي اهتمت بالمقاول و جعلته في قلب النشاط الاقتصادي الرأسمالي، غير أن مكانة هذا الأخير تأرجحت بين الباحثين عبر مختلف الفترات الزمنية. حضرت شخصية المقاول بقوة في كتابات Cantillon(1755) و Say(1803) وبعدها Schumpeter(1934) الذين تصورا المقاول كمحرك للديناميكية الاقتصادية و مجسد للتقدم التقني على المستوى الكلي و متحمل المخاطرة و متخذ القرار على المستوى الجزئي، ليتأكد هذا التصور بعدها مع رواد المدرسة النمساوية على غرار Menger(1871) الذي وضع المقاول في قلب عملية الإنتاج و معالجة المعلومة بغرض اتخاذ القرار في ظروف عدم التأكد، وكل من Mises(1966) و Hayek(1960) اللذان عرفا المقاول على أنه القوة الدافعة لسيرورة السوق، إلى جانب Kirzner(1973) الذي أسند للمقاول وظيفة اكتشاف فرص الأعمال.

اشدد التركيز على الدور الاقتصادي للمقاول بعد بداية سنوات السبعينات من القرن الماضي التي تزامنت مع الأزمة الاقتصادية البترولية و سيطرة الشركات الكبرى على الاقتصاد العالمي التي جعلت المقاول كمحفز للتغيير التكنولوجي، التنظيمي و الاجتماعي و أيضا كمنشئ للمؤسسة التي اعتبرها علماء التسيير كحل لمواجهة البطالة خلال تلك الفترة. من هنا، أصبح التصور الحديث للمقاول مرادفا لمفاهيم مثل الابتكار، النمو الاقتصادي، فرص الأعمال و إنشاء المؤسسة. رغم كل ما قدمته النظرية الاقتصادية من إسهامات إلا أنها بقيت عاجزة عن بناء تصور موحد و دقيق لمفهومي المقاول و المقاولاتية، و هو الأمر الذي أثار اهتمام باحثين من تخصصات مختلفة مثل علم النفس الذي قدم المقاول كشخصية ذات سمات استثنائية و علم الاجتماع الذي فسر ظهور المقاول بناء على السياق الاجتماعي و الثقافي الذي ينشأ فيه.

مع مطلع سنوات التسعينات، و بفضل إسهامات أمثال Gartner(1989) و Bruyat(1993) توجهت التحليلات نحو تبني نظرة إدماجية للمقاولاتية تشمل الطابعين الديناميكي والظرفي في نفس الوقت مع التشديد على الدور المحوري للمقاول. فهذا التوجه يعتبر المقاولاتية كسيرورة مراحل متسلسلة متطورة عبر الزمن تؤدي في نتائجها إلى إنشاء مؤسسة جديدة. يعتبر المقاول المسؤول الأول عن تنفيذ كل مرحلة من مراحل هذه العملية معتمدا على مهاراته المقاولاتية، معارفه، معلوماته، خبراته و قدرته على التعلم التي تمثل بالنسبة إليه

الفصل الأول: المقاول، المقاولاتية و سيرورة إنشاء المؤسسة : الإطار النظري

موارد تنفيذية ستمكنه من مواجهة مختلف العوائق التي قد يلاقيها (تغيرات المحيط الخارجي، عائق الحداثة، نقص الموارد..الخ) أثناء رحلة إنشاء المؤسسة. يتلائم هذه التيار النظري المرتكز حول توليفة الفرد-السيرورة المقاولاتية مع متطلبات هذا البحث الذي يهتم بـ "العملية المقاولاتية" ودور رأس المال الاجتماعي للمقاول في إنجاحها و كذا البحث في كيفية استعمال هذا المقاول لمهاراته وخصائص شخصية لتجديد هذا المورد الاستراتيجي لصالحه.

الفصل الثاني:

رأس المال الاجتماعي المقاولاتي

و

نظرية الشبكات المقاولاتية

مقدمة الفصل

يواجه المقاولون عراقيين هامة قبل التمكن من إتمام عملية إقامة مؤسسة جديدة، بشكل كبير، بسبب عدم تحكمهم في جميع الموارد المطلوبة لإنشاء المؤسسة. كما تم توضيحه في الفصل الأول، ترجع هذه العراقيل إلى عدم امتلاك هؤلاء المقاولين للشرعية بسبب حدثهم، الأمر الذي سيصعب عليهم اكتساب الدعم اللازم من أصحاب المصالح (Stinchcombe, 1965). نتيجة لذلك، يتوقف نجاح المقاول في تجاوز عوائق الحداثة و الوصول إلى الموارد التي يحتاجها، على قدرته على بناء شبكة علاقات دائمة مع الجهات المالكة لهذه الموارد. ينبع التركيز على الطبيعة العلائقية للمقاولاتية، من إدراك الباحثين أن هذه الظاهرة ما هي إلا سيرورة اقتصادية كامنة في سياق اجتماعي (Granovetter, 1973, 1985 ; Aldrich and Zimmer, 1986). تبرز هذه الدراسات أهمية انتماء المقاول لهيكل اجتماعية، و حتمية عمله على تكوين روابط اجتماعية من شأنها أن توفر له امتيازات في مساره المقاولاتي و تدفعه ايجابيا. في هذه الحالة، يمكن تسمية هذه العلاقات بـ"رأس المال الاجتماعي المقاولاتي" أو " Entrepreneurial Social Capital".

يهدف هذا الفصل إلى توضيح أهمية رأس المال الاجتماعي بالنسبة للمقاول، هذا الأخير وباعتباره الفاعل الأساسي في ديناميكية المقاولاتية، يتعين عليه العمل على تحويل نشاطه العلائقي إلى عوائد اقتصادية و مزايا تنافسية تعطيه أفضلية التفوق على منافسيه و نظرائه. عبر المبحث الأول، سيتم عرض مختلف التصورات المعاصرة لمفهوم رأس المال الاجتماعي، وأوجه توظيف الباحثين له في تفسير الظواهر الاجتماعية و الاقتصادية. كذلك، سيتم الإشارة إلى مسائل الاختلاف في النقاش بين الباحثين من ناحية التعريف، الأنواع، الأبعاد، المصادر، الخصائص و أساليب القياس. يتمحور المبحث الثاني من هذا الفصل حول إبراز مساهمة المقاربة المرتكزة على الشبكات الاجتماعية في تقديم تفسير مختلف للظاهرة المقاولاتية. في هذا الإطار، سيتم التعريف بمقاربة الشبكات عبر عرض أفكار أهم روادها و ذلك قصد الإضاءة على إشكالية هذا العمل، و تحديد خصائص شبكة العلاقات الشخصية للمقاول و تأثيرها على فعالية نشاطه. أما المبحث الثالث، فيسمح بالتعرف على سبل مساهمة شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في إتمام عملية إنشاء المؤسسة، و توضيح مختلف العوامل المؤثرة على فعالية النشاط العلائقي للمقاول، كما سيتم التعرض إلى تطور الشبكات المقاولاتية وفقا لتقدم عملية إنشاء المؤسسة.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

المبحث الأول: نشأة و تطور نظرية رأس المال الاجتماعي

يمثل هذا المبحث مراجعة لأهم الأدبيات المقدمة حول مفهوم رأس المال الاجتماعي، بهدف التعرف على مبادئ هذا المفهوم و أهم المقاربات المفسرة له. سيتم التعرض في المطلب الأول إلى مساهمات الكتاب المرجعيين في رأس المال الاجتماعي: James Coleman ، Pierre Bourdieu ، و Robert Putnam و Francis Fukuyama. من خلال المطلب الثاني، سيتم تسليط الضوء على إشكالية تعريف مفهوم رأس المال الاجتماعي و النقاش المتنامي بين الباحثين حول مستويات تحليله. بينما يوضح المطلب الثالث مختلف التمثيلات النظرية لظاهرة رأس المال الاجتماعي من أبعاد و أنواع. في حين يبرز المطلب الرابع أوجه خصوصية رأس المال الاجتماعي من جانب الجدل القائم حول تبريرات تسميته بـ"رأس المال" و كذا طرق قياسه.

المطلب الأول: نشأة نظرية رأس المال الاجتماعي: قراءة في الكتابات المرجعية

كما تشير إليه أغلب المراجع، يعتبر توظيف مفهوم رأس المال الاجتماعي في الأبحاث العلمية حديثاً نسبياً⁶⁸، إذ حصل هذا المفهوم على اهتمام الباحثين المعاصرين نتيجة لتطور التحليل عبر الشبكات الاجتماعية مع مطلع سنوات الثمانينات من القرن الماضي (Tounès, 2003, p. 67). غير أن أسس هذا المفهوم، فلقد وضعت من طرف علماء الاجتماع الكلاسيكيين أبرزهم Max Weber خلال القرن العشرين. توافقت دراسة Weber لرأس المال الاجتماعي مع دراسته لدور الجماعات الدينية والمنظمات في أمريكا وأثر انضمام الفرد إليها (Sivren, 2001, p. 2). ينبع اهتمام Weber بظاهرة رأس المال الاجتماعي من رحلته إلى أمريكا سنة 1904 التي سجل على إثرها عدداً من الملاحظات بخصوص المجتمع الأمريكي ومصير الرأسمالية في ظل تأثير الجماعات الدينية التي كانت تمارس تأثيراً واضحاً على السلوك الاجتماعي و الاقتصادي للأفراد آنذاك (Garant & Laroche, 2003, p. 625). لاحظ Weber (1964) أن انضمام الأفراد إلى الجماعات الدينية (مثل الكنائس) يضمن لهم سمعة أخلاقية إيجابية تسمح لهم بالاندماج الاجتماعي والنجاح الاقتصادي. بالمقابل، تشترط هذه الجماعات توفر عدد من المعايير الأخلاقية في الفرد ليتم الموافقة على انضمامه للجماعة. بنفس الشكل، يؤدي خرق الأفراد للقواعد الأخلاقية المتعارف عليها في المجتمع إلى إقصائه من الجماعة، الأمر الذي

⁶⁸ أما فيما يخص فكرة "رأس المال الاجتماعي" فلقد تم التنويه إليها في العلوم الإنسانية منذ القرن السابع عشر. فحسب (Forsé & Degenne, 1994)، أشار Hobbes إلى رأس المال الاجتماعي بطريقة ضمنية سنة 1651 عبر قوله أن "امتلاك الأصدقاء يعني امتلاك القوة" (Forsé & Degenne, 1994, p. 279).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي والمقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

يؤدي إلى تدهور أعماله التجارية و تراجع مكانته الاجتماعية. حسب (Weber, 1964)، فإن الانتماء إلى الجماعات الدينية⁶⁹ من شأنه أن يضمن للفرد عددا من الامتيازات. ففي حالة تغيير الفرد لمكان إقامته، فإنه ينقل معه شهادة مقدمة من طرف جماعته و التي تضمن له إعادة إقامة روابط فورية مع المحيط الجديد و أيضا إيجاد مصدر لتمويل أعماله المهنية.

كذلك، في حالة مواجهة الفرد لصعوبات اقتصادية، فإنه سيستفيد من دعم و مساعدة محيطه الذي يعمل على تقديم ضمانات للمقرضين. في نفس الاتجاه، يوضح (Weber, 1964) أهمية الانتماء إلى الجمعيات كالأندية الرياضية و الطلابية و أندية رجال الأعمال في المجتمع الأمريكي. بهدف الحصول على موافقة أعضاء النادي أو الجمعية على انضمامه، يشترط امتلاك الفرد لسمعة أخلاقية جيدة. هذه الموافقة تنمي الثقة بين الأعضاء و تخلق بينهم شبكات من العلاقات و الروابط التي تمكن الفرد من الحصول على قروض و ترفع من فرص نجاحه الاقتصادي. لهذه الأسباب، يرى (Weber, 1964) أن هذه الجمعيات تمثل قناة نموذجية لضمان الصعود الاجتماعي لطبقة المقاولين⁷⁰ (Lallement & Bevort, 2006, pp. 74-76). من جهته، يرى (Tounès, 2003) أن فكرة رأس المال الاجتماعي تظهر جليا في كتابات المؤرخ والفيلسوف العربي ابن خلدون (1332-1406). الذي تكلم عن دور الجماعة كفاعل رئيسي في ضمان سير آليات التكافل الاجتماعي و ذلك في إطار تحليله للتغيرات الاجتماعية الملاحظة في ثقافته. يستعمل ابن خلدون مصطلح "العصبية" للتعبير عن روابط الدم التي تصل بين أفراد القبيلة والتي تتطور لتشكل قوة نفسية و سياسية دافعة للتضامن و الاندماج (Tounès, 2003, p. 68).

أما بالنسبة لتعبير "رأس المال الاجتماعي"، يوضح Robert Putnam أن أول من قدمه بشكل صريح هو المعلم الأمريكي (L.J Hanifan, 1916)، و ذلك بهدف إثبات أهمية الحياة الاجتماعية المشتركة في تحقيق النجاح المدرسي للأطفال. يوضح (Hanifan, 1916) العجز الاجتماعي الذي سيعاني منه الفرد في حال كونه وحيدا. فعند تواصل هذا الأخير مع الآخرين، سيتمكن من تشكيل رأس مال اجتماعي يساعده على إشباع حاجاته الاجتماعية. بالمقابل فإن المجتمع بمجمله سيستفيد من الشراكة الناتجة بين أفراد. يشير (Hanifan, 1916) أنه يستعمل تعبير "رأس المال الاجتماعي" بصفة مجازية، فلا

⁶⁹ الذي يعتبر مقياسا لحجم رأس المال الاجتماعي بالنسبة لـ Weber.
⁷⁰ يشير Weber إلى المقاولين بالطبقة البرجوازية المتوسطة و التي تشمل المزارعين كذلك.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

يقصد من خلاله العقارات أو الأموال أو غيرها من الأصول الملموسة، بل كيفية استفادة الأفراد من وجود مثل هذه الموارد في المجتمع، لبلوغ مساعيهم الشخصية. إذ يعبر رأس المال الاجتماعي عن تلك العناصر الملموسة كالإرادة الجيدة، الصداقة، التعاطف و الروابط الاجتماعية بين الأفراد و العائلات والتي تعتبر ضرورية لسير الحياة اليومية و بلوغ التماسك الاجتماعي" (Hanifan, 1916, p. 130). في نفس السياق، استعملت (1961) Jane Jacobs في كتابها "وفاة و حياة المدن الأمريكية العظيمة" مصطلح رأس المال الاجتماعي لإبراز الأثر الميداني للقيم التبادلية و شبكات العلاقات على رفاهية المجتمع الأمريكي المنعكسة في انخفاض معدل الجريمة والنظافة و غيرها من المظاهر الإيجابية.

يمكن القول إذا أن فكرة رأس المال الاجتماعي أثارت اهتمام الكتاب و الباحثين منذ قرون عديدة، فالنظريات المرجعية المعاصرة لكل من Robert و Pierre Bourdieu, James Coleman و Putnam قامت بإعادة استكشاف هذا المفهوم و لكن في إطار العلاقة التي تربطه مع الميدان الاقتصادي. فمجملة هذه الإسهامات دارت حول عدد من التساؤلات المحورية: كيف تتحول التفاعلات الاجتماعية إلى رأس مال؟ كيف يصبح رأس المال الاجتماعي أحد المقومات الاقتصادية التي يمتلكها الفرد و التي تدعم نجاحه و تحسن أداءه؟ باعتباره أصل اجتماعي، هل يكون رأس المال الاجتماعي أصل فردي أو جماعي؟. هدفت كتابات هؤلاء الباحثين، إلى التنويه بوجود شكل مختلف من رأس المال عدا رأس المال الاقتصادي ورأس المال البشري، و ذلك في إطار توضيح الهدف من نظرية الشبكات الاجتماعية لتفسير أداء الأفراد، المؤسسات أو حتى الحكومات. بعبارة أخرى، تسعى هذه الدراسات إلى تحديد الأسباب التي تؤدي إلى تفاوت الأداء بين الأفراد أو المؤسسات التي تمتلك نفس الموارد و نفس الكفاءات.

الفرع الأول: Bourdieu و المقاربة النفعية لرأس المال الاجتماعي

يعتبر عالم الاجتماع الفرنسي⁷¹ Pierre Bourdieu أول من اقترح صياغة نظرية لمفهوم "رأس المال الاجتماعي" أو "Capital Social" باللغة الفرنسية، ركز من خلالها على البعد النفعي أو الآلي

⁷¹ Pierre Bourdieu (1930-2002) عالم اجتماع فرنسي، أحد أهم علماء الاجتماع المعاصرين ذوي التوجه الإنساني. بدأ مسيرته المهنية عبر تدريس الفلسفة في جامعة الجزائر بعد أن تهرب من الخدمة العسكرية في الجزائر خلال الفترة الممتدة بين 1958 و 1960. تتميز كتابات Bourdieu بتركيزها الشديد على دراسة تأثير العوامل الثقافية و الرمزية على أنشطة الحياة الاجتماعية ودورها في إعادة إنتاج التنظيم الاجتماعي. بالنسبة لهذا Bourdieu، تمثل الجزائر - خاصة منطقة القبائل- حقلاً ميدانياً للبرور أهم نظرياته التي طرحها في مجموعة كتابات اهتمت بدراسة الظواهر السوسولوجية في الجزائر خلال الاستعمار و بعده مثل العمل و المرأة و التحول من الفلاحة التقليدية إلى ثقافة الرأسمالية و كذا الرأسمال الرمزي المتمثل في الحالة الجزائرية في الشرف و الكرامة و التي تعتبر قوى محرركة لهذا المجتمع.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي ونظرية الشبكات الاجتماعية

لرأس المال الاجتماعي. أي أنه تساؤل حول كيفية تمكن الفرد أو الجماعة جعل علاقاتهم الاجتماعية مريحة. حسب هذا الباحث، لا يكتفي الأفراد بتجنيد رأس مالهم البشري المتجسد في كفاءاتهم و قدراتهم الشخصية لبلوغ أهدافهم، بل يلجئون كذلك لاستعمال شبكات علاقاتهم و الدعم الذي يوفره أفراد العائلة، زملاء العمل و المجتمع. في إطار تحليله، يميز Bourdieu(1980) بين أربعة أنواع من رأس المال أو من الموارد التي يجندها الأفراد -أو يسعون إلى تجنيدها- لمواجهة المنافسة و الظروف أو المواقف الغير متكافئة. هذه الموارد تحدد مكانة ووزن الفرد في المجتمع:

- رأس المال الاقتصادي المتعلق بالأصول و المداخل التي يمتلكها الفرد و التي يسهل تحويلها إلى صيغ مالية أو إلى حقوق ملكية و يمكن نقلها من جيل إلى آخر بشكل مباشر،
- رأس المال الثقافي الذي قد يأتي في شكل ضمني (قواعد و قيم، معارف و مهارات) أو في شكل موضوعي (منازل، كتب، لوحات، قواميس، أثاث.. الخ) أو في شكل مؤسسي (الشهادات و المؤهلات المدرسية بصفة عامة) ، فكما يؤكد Bourdieu (1983) يتجسد رأس المال الثقافي " في شكل مؤهلات تعليمية" (Bourdieu, 1983, p. 243) يمكن استغلالها قصد تحويلها إلى رأس مال اقتصادي. كما يؤكد نفس الباحث أن عملية انتقال رأس المال الثقافي تتم بشكل خفي نسبيا ويستحيل نقله بطريقة آنية، باعتباره جزءا من الميراث العائلي، حيث يتراكم و ينتقل عبر العائلة و النظام التعليمي،
- رأس مال الرمزي الذي ينطوي على مفهوم المكانة الاجتماعية للفرد، فما هو إلا رأس المال الاقتصادي أو الثقافي عند تلقيهما للاعتراف من طرف المجتمع. في قراءة لتحليل Bourdieu، يعتبر Accardo(1983) أن رأس المال الرمزي يعزز من اعتقاد الفرد بامتيازه و تفوقه على الأشخاص الذين سيقرضونه و سيستعمله كنوع من السلطة حيث يلعب رأس المال الرمزي دورا خاصا عبر تقديم الشرعية للأفراد، أي عبر تزويدهم بمزايا غير محسوسة و حاسمة في نفس الوقت مثل السلطة، الأهمية، السمعة، الاسم، الشرف، المهارة، الذكاء، الموهبة.. الخ، أي كل الخصائص التي لا يكون لها وجود إلا إذا اعترف الغير بها. هذا الاعتراف سيؤدي إلى تقوية الفرد وتعزيز هيمنته و رفع رأس ماله الاجتماعي، الاقتصادي والثقافي.. (Accardo, 1983, p. 73) .
- رأس المال الاجتماعي: كما يؤكد Portes(1998)، فإن Bourdieu هو أول من أنتج تحليلا نظاميا معاصرا و دقيقا لرأس المال الاجتماعي⁷²، ركز من خلاله على الامتيازات التي يحصل عليها

⁷² و هذا رغم الاعتراف المتأخر للمجتمع الأكاديمي بأهمية عمله بسبب نشر النسخة الأصلية سنة 1980 باللغة الفرنسية.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

الأفراد إثر انتمائهم ومشاركتهم في المجتمع و عبر حرصهم على بناء الجسور الاجتماعية بهدف خلق هذا المورد (Portes, 1998, p. 3).

يعرف Bourdieu (1980) رأس المال الاجتماعي بأنه "مجموع الموارد الحالية أو المحتملة الناتجة عن امتلاك شبكة مستدامة من العلاقات الرسمية القائمة على الاعتراف المشترك... بعبارة أخرى، بالانتماء إلى جماعة من الأعراف المتصلين بروابط دائمة و مفيدة"⁷³ (Bourdieu, 1980, pp. 2-3). كذلك، فإن رأس المال الاجتماعي للفرد أو للجماعة هو مزيج غير منفصل من هيكل "شبكة العلاقات" من جهة و حجم و طبيعة رأس المال المملوك من جهة أخرى (Bourdieu, 1980, p. 2). إذ تتغير قيمة رأس المال الاجتماعي للفرد مع الزمن بالموازاة مع مدى اتساع شبكة علاقاته الاجتماعية، وتزداد هذه القيمة وفقا لكثافة رأس المال الاقتصادي و الثقافي اللذان يمتلكهما الأشخاص المنتمين لهذه الشبكة⁷⁴. في هذا الصدد، يشدد Bourdieu على الطابع الديناميكي لرأس المال الاجتماعي و يضيف بأن "وجود شبكة من الروابط ليس معطى طبيعي يتشكل دفعة واحدة، بل هو نتيجة عملية بناء و محافظة اللذان يعتبران ضروريان لإنتاج و إعادة إنتاج روابط دائمة و مفيدة من شأنها تأمين عوائد مادية أو رمزية" (Bourdieu, 1980, p. 2). فيهدف المحافظة على موقعهم الاجتماعي و تعزيزه، يتوجب على الأفراد إتباع استراتيجيات الاستثمار الاجتماعي بهدف توسيع رأس مالهم الاجتماعي و تحديث حجم الموارد المحتملة ضمن شبكة علاقاتهم (White & Levesque, 1999, p. 28).

يدافع Bourdieu على فكرة ترابط مختلف أنواع رأس المال مع بعضها البعض. حيث أن رأس المال الاجتماعي يعتمد على الأشكال الأخرى من رأس المال، فوجود رأس مال اقتصادي معتبر يسهل تشكل رأس المال الاجتماعي وبالمثل بالنسبة لرأس المال الثقافي. بالمقابل، يعتبر رأس المال الاجتماعي وسيلة للرفع من رأس المال الاقتصادي للأفراد. في نفس الإطار، يعتبر Bourdieu رأس المال الاجتماعي كأداة يجندها الفرد أو الجماعة لفرض السيطرة على المجموعات الأخرى⁷⁵، فعبر رأس المال الاجتماعي، يمكن للفاعلين الحصول على الموارد الاقتصادية بشكل مباشر (قروض، نصائح استثمارية، أسواق محمية... الخ)، كما يمكنهم رفع رأس مالهم الثقافي عبر تواصلهم مع الخبراء أو الأشخاص المثقفين

⁷³ يفضل هذا التعريف الذي قدمه Bourdieu، تبني عدد من الباحثين (Tsai & Snijders, 1999 ; Flap, 2002 ; Lin, 1981, 2001 ; Burt, 1994 ; Goshal, 1998) مفهوم رأس المال الاجتماعي باعتباره موردا شخصيا للأفراد.

⁷⁴ نظرا لكونه شكلا من أشكال رأس المال التي يمكن الحصول عليها عن طريق الروابط بين الأفراد، يرى كل من Godechot & Mariot (2004) أنه و على غرار رأس المال الرمزي، يمكن اعتبار رأس المال الاجتماعي كـ "méta-capital" أي أنه غير ملموس و لا يحمل محتوى معين، كما تظهر آثاره بصورة غير مباشرة عبر مضاعفته لآثار الأنواع الأخرى من رأس المال وتحسين ربحيتها (Eloire, 2015, p. 10).

⁷⁵ ينظر Bourdieu (1980) إلى رأس المال الاجتماعي كأداة يجندها الأفراد قصد تحقيق السيطرة الاجتماعية أو الحفاظ على المكانة الاجتماعية المرموقة، فلا تظهر أهميته إلا في ظل المواقف التي تستدعي ممارسة السلطة شأنه شأن الأنواع الأخرى من رأس المال وفقا لمعالجة هذا الباحث.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

(Portes, 1998, p. 4). كذلك، ينوه Bourdieu إلى إمكانية تحول رأس المال الاجتماعي إلى شكل آخر من رأس المال، فكما يوضحه (Sirven, 2001) إذا طلب أحد أقاربك منك مبلغا من المال و وافقتم على مساعدته، سيحول رأس ماله الاجتماعي إلى رأس مال اقتصادي...و بالمثل إذا سمح لك نفس قريبك هذا بالحصول على عقد عمل في مؤسسته الخاصة، فهذا يعني تحول رأس مالك الاجتماعي إلى رأس مال بشري" (Sivren, 2001, p. 7). تسمح قابلية تحويل رأس المال الاجتماعي إلى إنتاج مشاعر الإلزامية والتبادل اللذان يمثلان ركائز التكافل الاجتماعي الذي يجعل هذا التحول ممكنا. بعبارة أخرى، فإن اعتبار العلاقات كرأس مال مشروط بكون هذه الأخيرة نفعية، أي أنها حاملة للموارد أو هنالك إمكانية حملها للموارد (المادية، المالية، الرمزية أو الثقافية). تقدم ربحية الروابط قيمة لرأس المال الاجتماعي و لكن شريطة وجود موارد شبكية مفيدة فعليا أو بشكل محتمل بالنسبة للفرد (White & Levesque, 1999, p. 28). تعكس هذه القيمة إمكانية قياس رأس المال الاجتماعي، طالما تتوفر إمكانية لتقدير حجم رأس المال الاجتماعي الذي يمتلكه الفرد عبر ملاحظة مدى اتساع شبكة روابطه التي يمكنه تجنيدها (أي عدد الأفراد التي تتكون منهم الشبكة) و مجموع الموارد الممكن تجنيدها عبر هؤلاء الأفراد.

الفرع الثاني: المقاربة الوظيفية لرأس المال الاجتماعي لـ Coleman

تتدرج دراسة⁷⁶ James Coleman ضمن أمثلة الدراسات القائمة على الطابع "الجماعي" لرأس المال الاجتماعي، أين توجه هذا الباحث نحو دراسة رأس المال الاجتماعي، بهدف معالجة مسائل جوهرية في النظام التعليمي الأمريكي و مناقشة دوره في بناء رأس المال البشري و كذا عرض قيمته في تحقيق العوائد الاقتصادية و غير الاقتصادية. جسد Coleman هذه الأفكار عبر مقال نشر سنة 1988 حمل عنوان "Social Capital in the Creation of Human Capital" أو "دور رأس المال الاجتماعي في تكوين رأس المال البشري". يشير Coleman في مقاله إلى وجود توجيهين سائدين لتفسير السلوك الإنساني. يدافع التوجه الأول الذي يتبناه المتخصصون في علم الاجتماع، عن فرضية تقيد أفعال الفرد بقواعد السلوك التي يفرضها محيطه، فهو بالتالي لا يمتلك تلك الدوافع الداخلية للنشاط التي توضح غايته و مساره. أما التوجه النظري الثاني، فهو مستوحى من الفكر الاقتصادي النيوكلاسيكي الذي يفترض أن المصلحة الفردية هي المحدد الأساسي لسلوك الفرد "الرجل الاقتصادي".

⁷⁶ James Samuel Coleman (1926-1995) عالم اجتماع أمريكي متخصص في الرياضيات الاجتماعية الذي يعد من أهم رواده خلال فترة الثمانينات من القرن الماضي. تعتبر أبحاث Coleman ركيزة لبناء السياسات التعليمية في أمريكا التي دافع من خلالها عن مبدأ تكافؤ الفرص التعليمية بين البيض و السود في الولايات المتحدة الأمريكية. يناقش Coleman لاحقا عبر أعماله نظرية رأس المال الاجتماعي أين يتعرض إلى الموارد الموجودة في الروابط الأسرية و التنظيم الاجتماعي.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

قصد تجاوز هذا التناقض المنهجي، يوظف Coleman مفهوم رأس المال الاجتماعي لوصف ظاهرة التفاعلات الإنسانية كأساس للسلوك العقلاني⁷⁷ و يقدم التعريف التالي: *يعرف رأس المال الاجتماعي وفقا لوظيفته. فهو ليس وحدة منفردة بل عدد من الوحدات المختلفة المشتركة في خاصيتين: ترتبط كلها ببعض أبعاد البناء الاجتماعي و تسهل بعض الأنشطة التي يقوم بها الأفراد المنتمين لهذا البناء. مثل أشكال رأس المال الأخرى، يعتبر رأس المال الاجتماعي رأس مال منتج و يسهل على الأفراد بلوغ بعض غاياتهم التي يستحيل بلوغها في حالة غيابه* (Coleman, 1988, p. 96).

ينتج البناء الاجتماعي حسب تحليل Coleman (1990) من التفاعلات التي يدخلها الأفراد في إطار تحقيق مصالحهم الشخصية. يتحول هذا البناء إلى رأس مال اجتماعي لما يوظفه الأفراد بشكل فعال لتحقيق مساعيهم (Lesser, 2000, p. 71). و عليه، يعتبر رأس المال الاجتماعي عنصرا ضميا للبناءات الاجتماعية أو كنتاج لها و يعود على الأفراد أو المؤسسات⁷⁸ بنوعين من الامتيازات: تحسين انتقال المعلومات و دورانها، و سيادة مظاهر حسن نية الأفراد اتجاه بعضهم (تعاون، تضامن.. الخ). يسهل هذا النمط من البناء الاجتماعي على الأفراد وضع ثقتهم في الغير و تشكيل علاقات مستمرة خاصة في إطار الأعمال، فأرأس المال الاجتماعي في منظور Coleman هو تلك القيم الثقافية الكلية التي قد تدفع العمل التعاوني داخل المجتمع وتجعل التعاملات الاجتماعية و التجارية ممكنة⁷⁹. بالنسبة للشبكات الاجتماعية، فلقد اهتم Coleman (1988) بطابعها التنظيمي أين اعتبرها كنمط لتنسيق الأنشطة الفردية بدلا عن العقود و التنظيمات الرسمية. بالمقابل فهي تفرض قيودا بما أنها تحدد قواعد السلوك و العقوبات (Baret, Huault, & Picq, 2006, p. 96).

في سياق شرحه للمفهوم، يحدد Coleman (1988) ثلاثة أشكال لرأس المال الاجتماعي و هي: الالتزامات و التوقعات المتبادلة التي تتطور وفقا لمستوى الثقة الممكن وضعه ضمن البناء الاجتماعي⁸⁰،

⁷⁷ تمثل هذه النقطة محل اختلاف بين مقاربة Bourdieu و مقاربة Coleman. فالأول يدمج في تحليله تأثير البناء الاجتماعي على سلوكيات الأفراد بينما يحاول الثاني دراسة المجتمع على ضوء عقلانية الأعوان الاقتصاديين.

⁷⁸ يحدد Coleman (1988) أن مقاله يهتم برأس المال الاجتماعي كمورد للأفراد فقط، لكنه ينوه إلى أن تحليله لفكرة رأس المال الاجتماعي يشمل كذلك الفاعلين على هيئة شركات، معتبرا أن العلاقات التي تنسجها هذه الشركات مع نظيراتها من شأنها بناء رأس مال اجتماعي و الذي قد يمكنهم مثلا من توحيد الأسعار في القطاع. هذا و يوضح أن مصطلح "الهيكلية الاجتماعية" أو "Social Structure" المنتجة لرأس المال الاجتماعي يمكن أن ينطبق على المنظمات، العائلات الواسعة و غيرها من التنظيمات الاجتماعية.

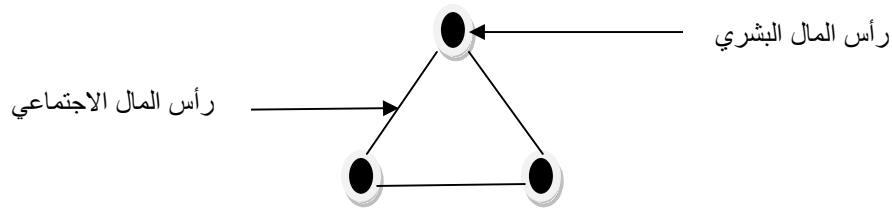
⁷⁹ ينظر Coleman لرأس المال الاجتماعي على أنه بديل للقوانين و العقود الرسمية التي توجه سلوك الأفراد. لتوضيح هذا الأثر، يعرض هذا الباحث مثال سوق الألماس لمدينة نيويورك كسوق نموذجي، ففي هذا السوق يقوم تجار الألماس اليهود بتمرير أحجار ثمينة بينهم و من دون إجراءات رسمية، ضمانتهم الوحيدة هي الثقة القائمة بينهم. يعود أصل هذه الثقة إلى كون هذا السوق تحكمه بصفة شبه حصرية منظومة متميزة بكثافة الروابط العائلية و الاجتماعية. فإذا حاول أحد أفراد هذه المنظومة استغلال هذه الثقة بشكل غير نزيه لتحقيق مصالحه الخاصة فسيعرض للإقصاء مباشرة من السوق.

⁸⁰ تعتبر الالتزامات و التوقعات المتبادلة بين الأفراد كشكل من أشكال رأس المال الاجتماعي بالنسبة لـ Coleman و يبرر هذا الباحث رأيه بالاستعانة بالمثال التالي: إذا قدم الشخص "أ" خدمة إلى الشخص "ب" مع ثقته بأن هذا الأخير سيقدم له مستقبلا خدمة بالمقابل عند الحاجة، فإن توقعات "أ" اتجاه "ب" ستولد في نفس الوقت التزام بضرورة تقديم خدمة بالمقابل يشعر به "ب" اتجاه "أ". هذا الالتزام يمكنه تمثيله على شكل دين. إذا تراكت لدى "أ" مجموعة من الديون مع

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

إمكانية الحصول على المعلومات المهمة عن طريق قنوات غير رسمية و بأنماط مشتركة، و وجود قواعد السلوك المدعومة بعقوبات فعالة التي على غرار الأشكال الأخرى لرأس المال الاجتماعي من شأنها أن تسهل بعض الأنشطة و لكنها تعمل في نفس الوقت على الحد من التصرفات الانتهازية (Coleman, 1988, pp. 103-104). في نفس الإطار، يتوقف Coleman مطولا عند الفروقات الملاحظة بين الأشكال الأخرى من رأس المال و رأس المال الاجتماعي، فهذا الأخير، يختلف عنها في نمط تشكله "عكس أشكال رأس المال الأخرى، فإن رأس المال الاجتماعي يتأصل في هيكل العلاقات بين الأفراد وضمنهم" (Coleman, 1988, p. S98). كما يوضح الفرق بين رأس المال الاجتماعي و رأس المال البشري⁸¹، فلا يعتبر الأول مكونا للثاني هذا لأنه لا يمثل جزءا من الفرد في حد ذاته بل ينتج من تفاعلاته الاجتماعية. من جهة أخرى، لا يمكن للفرد أن يتحكم أو يمتلك رأس ماله الاجتماعي لأن هذا الأخير "أصل جماعي" بينما يمكن للفرد أن ينمي رأسماله البشري بسهولة⁸². يرى Coleman أن تنمية رأس المال الاجتماعي تتطلب توفر إرادة شخصين على الأقل، و هو الأمر الذي ينتج عنه إمكانية اختفاء هذا الرأس مال في حالة تخلي أحد الأفراد عن العلاقة و انسحابه من المجموعة.

الشكل رقم(16): الفرق بين رأس المال الاجتماعي و رأس المال البشري حسب (Coleman(1990)



المصدر: (Coleman(1990) المذكور في (Tounès, 2003, p. 70)

بصياغة أخرى، يتمركز رأس المال الاجتماعي بين الأفراد الذين يتشاركونه معا. يوضح الشكل رقم(16) الفرق الموجود بين رأس المال الاجتماعي و رأس المال البشري حسب (Coleman(1990).

⁸¹ الأشخاص الذين تربطه علاقة بهم، فيمكن حينها إجراء تشبيه مباشر مع رأس المال المالي (من ناحية استعمال الموارد المالية لتكوين و تراكم رأس مال مالي). يعتمد هذا التراكم على الثقة التي عند غيابها لا يمكن لهذه العلاقات تحقيق الأثر المرغوب.

⁸² أقرب مكافئ لرأس المال البشري في مقاربة Bourdieu هو رأس المال الثقافي المتضمن في الأفراد حسب عدد من المراجع. يستعمل Bourdieu مصطلح "Habitus de Classe" التي تعكس العلاقة بين الفرد و المجتمع. يرى هذا الباحث، أن سلوك المجموعات الاجتماعية هو نتيجة للمحيط الاجتماعي المنتمين إليه (المحيط العائلي على وجه الخصوص) و المتكون من ثلاثة من ثلاثة أنواع من رأس المال: الاقتصادي، الثقافي و الاجتماعي. كنتيجة لذلك، يصبح لكل مجموعة اجتماعية عادات طبقية مختلفة و مميزة عن غيرها من الطبقات الاجتماعية الأخرى والتي تحدد و توجه سلوك الأفراد المنتمين لكل طبقة و طريقة تفكيرهم، هذا لأن هذه العادات طبقية ترسم بشكل أو بآخر القيم و المعايير التي يجب أن يتقيد بها أفراد الطبقة.

⁸² يوافق كل من (Adler & Known(2002) هذه الفكرة أين يوضحان عبر مقالهما وجود بعض الخصائص المشتركة بين رأس المال الاجتماعي و الأنواع الأخرى من رأس المال: فهو أصل من الأصول، يمكن الاستثمار فيه، قابل للتحويل و قابل للتبادل. غير أنه وعلى عكس باقي أنواع رأس المال و خاصة رأس المال الاقتصادي، فإنه لا يمكن امتلاك رأس المال الاجتماعي من طرف الأفراد بما أنه كامن في الروابط الاجتماعية و شبكات العلاقات الاجتماعية، فهو "سلعة جماعية" (Adler & Kwon, 2002, p. 22).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

تمثل العقد "أ"، "ب" و "ج" الأفراد المرتبطين مع بعضهم. يتمركز رأس المال البشري في العقد بينما يتمركز رأس المال الاجتماعي بين العقد.

ما جذب انتباه Coleman(1988) هو الطابع الغير ملموس، الغير قابل للتجزئة و الغير قابل للتنازل أو البيع الذي يتميز به رأس المال الاجتماعي، و الذي يؤدي إلى استحالة امتلاكه من طرف الأشخاص الذين يستفيدون منه و يجعل منه موردا عموميا و سمة تميز الهيكلة الاجتماعية و ليس الأفراد. إلا أن هذا الطابع، لا ينفي كون أن الأفراد هم المستفيدون من رأس المال الاجتماعي عبر نمط استعمالهم له بهدف بلوغ غاياتهم: *تتمثل وظيفة رأس المال الاجتماعي في القيمة التي تجلبها أبعاد البناء الاجتماعي للأفراد، مثل الموارد التي يمكن لهؤلاء استعمالها لبلوغ مصالحهم*⁸³ (Coleman, 1988, p. S101). يعكس رأس المال الاجتماعي حسب Coleman(1988) خصائص البناء الاجتماعي الذي "يسهل أنشطة الأفراد داخل المجتمع"، و ينظر إلى الموارد على أنها كامنة في الهيكلة الاجتماعية و لكنها متاحة حسب رأيه لكل أفراد المجتمع و تفيد الجميع⁸⁴ (Ponthieux, 2008, p. 32).

تضيف Ponthieux(2004) أن الوظيفة الأساسية لرأس المال الاجتماعي حسب مقارنة Coleman، تتمثل في "التحكم الاجتماعي" الذي تجبر الفرد العقلاني و الراغب في البقاء داخل البناء الاجتماعي على تبني سلوكات ملائمة تخدم مصالحه (Ponthieux, 2004, p. 4). بعبارة أخرى، يمثل البناء الاجتماعي رأس مالا اجتماعيا- أي يكون له انعكاسات ايجابية على الأفراد- لما يحدث نوعا من الرقابة الاجتماعية و التي بدورها تحد من السلوكات الانتهازية و المنحرفة في المجتمع (Baret, Huault, & Picq, 2006, p. 96). لإنتاج رأس المال الاجتماعي يشترط أن تكون الهيكلة الاجتماعية مغلقة لا يمكن لأي فرد فيها أن يفلت من المراقبة، أن تكون العلاقات كثيفة والروابط قوية ومتعددة بالشكل الذي يسمح من توحيد سلوكات الأفراد و تقليل عدم التأكد بشأن سلوكات بعضهم البعض و نشر المعلومة بسرعة حولها، و أن تكون تكلفة تخلي الأفراد عن بعضهم البعض أعلى بكثير من تكلفة تعاونهم مع بعضهم (Ponthieux, 2004, p. 4). يشدد هنا Coleman بشكل صريح على أهمية الثقة، فهي العنصر الذي افترض على أساسه أن البنيات الاجتماعية أو الشبكات المغلقة و الكثيفة أكثر

⁸³ حيث تتغير قيمة أبعاد الهيكلة الاجتماعية حسب السياق من جهة و حسب الأفراد من جهة أخرى فقد يكون نافعا لبعض الأنشطة و من دون فائدة أو حتى مضرا بالنسبة لأنشطة أخرى (Ponthieux, 2004, p. 4).

⁸⁴ مثل Bourdieu(1980)، يتناول Coleman(1988) أهمية الموارد المتضمنة في العلاقات الاجتماعية في العائلة و في المجتمع على وجه الخصوص أي على المستوى الجزئي و الكلي.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

حملا لرأس المال الاجتماعي من غيرها. هنا يقول (Coleman, 1988) أن "إغلاق العلاقات يحفز على تكوين قواعد السلوك و تعميمها وخلق درجة عالية من الثقة بين الأفراد"، غير أن هذا لم يمنعه من الإشارة إلى الطابع الخارجي للفعل الإنساني أين يخلق الأفراد رأس المال الاجتماعي من دون قصدهم وبالتوازي يستفيدون من رأس مال اجتماعي لم يساهموا في تكوينه.

الفرع الثالث: رأس المال الاجتماعي و العلاقات بين الأفراد لـ Putnam

يعتبر تحليل Robert Putnam⁸⁵ لمفهوم رأس المال الاجتماعي كنقل للتحليل المقترح من طرف Coleman إلى المستوى الاجتماعي الكلي⁸⁶. حيث يتراكم و ينتج رأس المال الاجتماعي من وجهة نظر Putnam على مستوى المنطقة، الدولة أو الأمة عبر الالتزام المدني و الجمعي للمواطنين بشكل أساسي والذي يؤدي إلى تحقيق أداء اجتماعي، سياسي واقتصادي أحسن. يقترح Putnam فكرة التبادل بين الفرد والجماعة و يركز على أهمية الشبكات، فيتصور رأس المال الاجتماعي كأصل جماعي تعود فوائده على المجتمع و ليس فقط على الفرد وهو ما يظهر في التعريف الذي يقدمه: "يمثل رأس المال الاجتماعي مجموعة من عناصر التنظيم الاجتماعي مثل الشبكات، المعايير والثقة الاجتماعية التي تسهل التنسيق والتعاون لخدمة المصلحة العامة" (Putnam, 1995, p. 67). ينتج تصور Putnam لمفهوم رأس المال الاجتماعي من سلسلة من الأبحاث الميدانية التي أجراها في إيطاليا، والتي نشر نتائجها في شكل مؤلف حمل عنوان "جعل الديمقراطية تتجج" أو "Making democracy work" سنة 1993. اهتم هذا المؤلف بتقييم الأداء المدني و الاقتصادي و الحكومي لـ 20 منطقة إدارية إيطالية أين لاحظ فجوة هائلة بين المناطق الشمالية المتميزة باستقرار الحكومات المحلية، نزاهتها، تفاعلها وفعاليتها خدمة على تحقيق رضى الأفراد، والمناطق الجنوبية المتميزة بعكس ذلك. حسب هذا الباحث لا يعود سبب هذه الفجوة إلى اختلاف في الثروات أو التوجهات السياسية أو إلى الديمغرافيا أو الجغرافيا (Ponthieux, 2004, p. 6). بالنسبة لـ Putnam (1993) يرجع سبب هذا الاختلاف إلى المخزون من رأس المال الاجتماعي الموجود في كل منطقة فالمناطق التي تتمتع بثقافة الالتزام الجماعي حققت ثروات بشكل أكبر، تفاجئنا عند ملاحظتنا أن ظاهرة الارتباط المدني كانت عاملا مفتاحيا لتفسير الأداء الأحسن لبعض المناطق،

⁸⁵ Robert David Putnam من مواليد عام 1942، هو سياسي أمريكي و أستاذ بجامعة هارفارد متخصص في السياسات العامة. يعتبر من أبرز المساهمين في مجال رأس المال الاجتماعي على مستوى الولايات المتحدة الأمريكية و على المستوى العالمي كذلك.
⁸⁶ يعتبر مفهوم Putnam لرأس المال الاجتماعي امتدادا لأفكار Coleman غير أن الفرق بينهما يكمن في تركيز هذا الأخير على الروابط القوية العائلية خاصة المستوحاة من مساهمة (Granovetter, 1973)، بينما يركز Putnam على الروابط الضعيفة في المنظمات المحلية والجمعيات التطوعية و التي تعكس مدى المشاركة الاجتماعية للأفراد و التزامهم المدني.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

ولكن أيضا، مثلت سببا في اختلاف مستويات الرفاهية الاقتصادية بين المناطق" (Putnam, 1999, p. 14). انطلاقا من نتائج هذه الدراسة، يظهر تعامل Putnam مع رأس المال الاجتماعي كخاصية للمجتمعات ومحدد لقياس أدائها عبر مؤشرات الرفاهية، الصحة و السعادة. كما أنه وضع أسس رأس المال الاجتماعي المؤكدة على وجود علاقة سببية بين ارتفاع الالتزام المدني (أي مخزون رأس المال الاجتماعي) و قوة الأداء الاجتماعي، الحكومي والاقتصادي. إذ يعرف المجتمع القوي تبعا لحجم رأس ماله الاجتماعي⁸⁷. هنا يحدد Putnam أن الشبكات الأكثر ملائمة على تكوين مخزون مرتفع من رأس المال الاجتماعي هي شبكات العلاقات الأفقية، أي تلك التي تربط أفراد متكافئين في الموقع الاجتماعي وفي القوة، و يعارض العلاقات العمودية، القائمة على الهرمية و التبعية و المتميزة بعدم تماثل القوى الذي يحد من تكون شعور المسؤولية و الالتزام في تحقيق أهداف جماعية (Ponthieux, 2004, p. 7).

بالنسبة للولايات المتحدة، يخصص Putnam مؤلفا يحمل عنوان "لعب البولينغ منفردا: تراجع رأس المال الاجتماعي لأمريكا" أو "Bowling Alone : America's declining social capital" سنة 1995. يشرح هذا الكتاب الأسباب المحتملة و العواقب و كذا الحول لظاهرة انخفاض المساهمة المدنية بين الأجيال من المواطنين الأمريكيين انطلاقا من سنة 1950. يوضح Putnam وجود نوعين من رأس المال الاجتماعي: يتكون الأول من روابط عاطفية بين الأفراد التي تكافئ فكرة الروابط القوية لـ (Granovetter, 1973)، بينما يتكون الثاني من قدرة الأفراد على تشكيل روابط والتي تكافئ مفهوم الروابط الضعيفة لـ (Granovetter, 1973) بما أنها تساعد على إقامة شبكات مختلفة لنشر المعلومات. انطلاقا من هذه الأبحاث الميدانية، يعرف Putnam رأس المال الاجتماعي كـ "أوجه الحياة المشتركة التي تجعل المجتمع أكثر إنتاجية، إما المشاركة، الثقة أو التبادلية" (Putnam, 1999, p. 14). فهذه الخصائص المميزة للتنظيم الاجتماعي، من شأنها تسهيل التنسيق و التعاون بين الأفراد لتحقيق منافع مشتركة (Adler & Kwon, 2002, p. 21). يستند Putnam (1995) في تعريفه لرأس المال الاجتماعي على مفهوم الشبكات، التي يصفها بالوعاء الذي يتكون فيه رأس المال الاجتماعي، شريطة وجود قيم التبادل و الثقة اللذان يسمحان بتجلي الآثار الايجابية للعلاقات الاجتماعية و تحويل "الأنا" إلى "نحن". على هذا النحو، يمثل رأس المال الاجتماعي ركيزة التماسك الاجتماعي.

⁸⁷ حسب مقاربة Putnam (1995) فإن مخزون أو كمية رأس المال الاجتماعي في مجتمع معين تقاس عبر حساب عدد الجمعيات المدنية. فكلما زاد عدد هذه الأخيرة كلما زاد استعداد المواطنين على التعاون لخدمة المصلحة العامة.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

الفرع الرابع: Fukuyama: رأس المال الاجتماعي، الثقة و القيم

عبر مؤلفاته المتميزة، Trust : The Social Virtues and the Creation of Prosperity (1995) و Human Nature and the Reconstitution of Social Order (2000)، يوضح Fukuyama (1995, 2000)⁸⁸ أن وجود كل من الثقة المتبادلة بين الأفراد داخل البناء الاجتماعي، رأس المال الاجتماعي و نجاح النظام الاقتصادي الرأسمالي تعتبر كشروط تمهيدية لازدهار الديمقراطية والرفاهية الاجتماعية. فيقوم هذا الباحث بتسليط الضوء على دور البعد الثقافي و السير المنسجم للمجتمع المدني في النجاعة الاقتصادية و القوة السياسية. ينتقد Fukuyama(2000) التعريفات المقدمة لرأس المال الاجتماعي، معتبرا أنها تتعرض لمظاهر رأس المال الاجتماعي أكثر من تعرضها لرأس المال الاجتماعي نفسه. كبديل لذلك، يقترح هذا الباحث التعريف التالي: "رأس المال الاجتماعي هو تجسيد لمعيار غير رسمي و الذي يعزز التعاون بين فردين أو أكثر. تمتد المعايير التي يتشكل منها رأس المال الاجتماعي من تلك القيم التبادلية بين صديقين إلى المذاهب و المعتقدات المعقدة و المفصلة و المشتركة بين عدد واسع من الأفراد مثل الديانة. يمكن أن تتجسد هذه المعايير في العلاقات الإنسانية... و بذلك تكون الثقة، الشبكات، المجتمع المدني و ما يشبهها من المعايير التي كانت مرتبطة بتعريف رأس المال الاجتماعي، ظواهر ثانوية تتطور بفضل رأس المال الاجتماعي و لكنها لا تمثل رأس المال الاجتماعي نفسه" (Fukuyama, 2000, p. 3) .

يعرف Fukuyama رأس المال الاجتماعي عبر معايير الثقة و التعاون و التضامن داخل المجتمعات التي يعتبرها أساس بناء المجتمع حر، المتنوع و المتسامح. و يضيف، أن المجتمع الذي تطغى فيه النزعة الفردية سينتهي به الأمر إلى الزوال، عكس المجتمع المبني على الثقة المدعومة برأس مال اجتماعي قوي، الذي يتمكن من أن يتنظم ذاتيا في سبيل بلوغ الأهداف السياسية و الاقتصادية المشتركة. بعبارة أخرى، يرى Fukuyama في بعض العادات و الأوجه الثقافية للمجتمع (الديانة، التضامن.. الخ) كأسباب لقوة أو اندثار كل من رأس المال الاجتماعي والثقة في المجتمع (Naves, 2003, pp. 477,481). يكتب Fukuyama بهذا الخصوص: "(..) إذا توقع أفراد المجتمع الثقة والصدق في التعاملات من الآخرين، فإنهم بذلك سيتمكنون من الوثوق ببعضهم البعض. فالثقة هي بمثابة

⁸⁸ Francis Fukuyama باحث أمريكي من أصول يابانية متخصص في الاقتصاد السياسي و الفلسفة من مواليد عام 1952، عمل لدى الإدارة الأمريكية كخبير في الشؤون الشرق الأوسطية و بعدها الأوروبية خلال سنوات التسعينات. أشتهر Fukuyama بشكل عالمي مع صدور كتابه "نهاية التاريخ و الإنسان الأخير" سنة 1992 الذي تنبؤ فيه بنهاية التاريخ مع اندثار الأنظمة الديكتاتورية و الشيوعية و انتشار مبادئ الديمقراطية الليبرالية التي ستكون إيديولوجية العصر الجديد.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

مسهل يجعل من سير أي مجموعة أو منظمة أكثر فعالية (Fukuyama, 1999, p. 16) ". و عليه، يضع Fukuyama مفهوم الثقة⁸⁹ كعنصر أساسي لبناء رأس المال الاجتماعي في المجتمع و يضيف "رأس المال الاجتماعي هو الطاقة التي تنتج من انتشار الثقة في المجتمع أو في بعض أجزائه. قد يتجسد على المستوى الاجتماعي الجزئي كالعائلة، كما قد يتجسد على نطاق أوسع كالدولة و على مستوى كل المجموعات الوسيطة. يختلف رأس المال الاجتماعي عن غيره من الأشكال الأخرى من رأس المال البشري من ناحية أنه غالبا ما يتم إنتاجه ونقله عبر آليات ثقافية مثل الديانة، التقاليد والعادات التاريخية" (Fukuyama, 1996, p. 26). ينفي Fukuyama فكرة تعارض وجود رأس المال الاجتماعي و الثقة في آن واحد، فلا يستبعد أحدهما الآخر. مثل Putnam، يدعم هذا الباحث أطروحته عبر عرض نموذج إيطاليا، التي رغم سيادة نفس القوانين الوطنية فيها، تطور جنوبها بشكل مختلف شمالها، فالثقة و رأس المال الاجتماعي هما العاملان الأساسيان للنجاح الصناعي لمنطقة الشمال. حيث تؤثر الثقة على تشكل وتطور رأس المال الاجتماعي الذي بدوره يلعب دورا على بناء الكفاءات الاقتصادية التي تنتج عنها فرص التمكين و النمو: "من الواضح أن المستوى المرتفع من رأس المال الاجتماعي في شمال ووسط إيطاليا كان عاملا مفتاحيا لتفسير تفوقها الاقتصادي... لا يمكن تفسير هذه الفجوة الجهوية عبر الاختلافات في السياسات الحكومية بما أن هذه الأخيرة موحدة على أغلب المناطق... و لكنها ترتبط بشكل قوي مع مستوى المجتمع المدني أو مع النزعة الاجتماعية التلقائية للأفراد السائدة في منطقتي الشمال و الوسط. هنالك مؤسسات عائلية في كل أنحاء إيطاليا و لكن تلك المؤسسات المتواجدة منها في المناطق التي يرتفع فيها رأس المال الاجتماعي تميزت بتفوق كبير في ديناميكياتها، ابتكارها وازدهارها مقارنة بنظيراتها في الجنوب الإيطالي المتميزة بغياب الثقة الاجتماعية"⁹⁰ (Fukuyama, 1996, p. 104). بشكل عام، تتلخص مساهمة Fukuyama في العلاقة بين وجود الثقة في المجتمع و انتشار القيم المشتركة بين الأفراد، بينما ينشأ رأس المال الاجتماعي من الثقة. هذه الأخيرة، يقدمها Fukuyama كأداة مباشرة

⁸⁹ يشير Adler & Known(2002) إلى التناقض الملاحظ عبر الأدبيات حول العلاقة بين رأس المال الاجتماعي و الثقة. ففي حين يعتبرها Putnam(1993) مصدرا لرأس المال الاجتماعي، و يراها Coleman(1988) كأحد أشكاله و يتعامل معها Lin(1999) كأصل جماعي ناتج من رأس المال الاجتماعي المفسر على أنه أصل علائقي، يذهب Fukuyama(1995) إلى المساواة بين مفهومي الثقة و رأس المال الاجتماعي. (Adler & Kwon, 2002, p. 26).

⁹⁰ هنا، يحدد Fukuyama(1999) أن كل المجتمعات تمتلك رأس مال اجتماعي، و لكن الاختلاف يكون في "امتداد الثقة" أو "Radius of trust" (Fukuyama, 1999, p. 16) و الذي يعبر عن عدد الأفراد الذين يمكن الوثوق بهم عند خروج الفرد من عائلته و انتقاله إلى الوحدات الاجتماعية التي يشارك ضمنها الأفراد إراديا أو بسبب الانتماء. فالعالم ينقسم إذا بين الدول التي تتميز بمستوى ثقة مرتفع (مثل ألمانيا، اليابان وأمريكا) و التي يشكل فيها الأفراد مجتمعات حقيقية و الدول التي تعاني من عجز في الثقة بين مواطنيها (مثل فرنسا، إيطاليا و بعض المجتمعات العرقية في أمريكا). بشكل أدق، هؤلاء لا تسمح لهم ثقافتهم بتطوير الثقة بينهم. نتيجة لذلك، إذا لم يتمكن الأفراد من تشارك مجتمعات ثقافية، فإنهم سيحرمون من فرص اقتصادية مهمة.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

- بالرغم من عدم كفايتها- لقياس رأس المال الاجتماعي (Bhandari & Yasunobo, 2009, p. 501).

تكن أهمية إسهامات كل من Bourdieu، Coleman، Putnam، و حتى Fukuyama في أنها طورت إطارا نظريا لمفهوم رأس المال الاجتماعي في سياق معاصر. غير أنها لم تتمكن من التوصل إلى صياغة نظرية موحدة لهذا المفهوم مما جعل هذا الأخير وعاءا لعدد من التفسيرات و المعاني.

المطلب الثاني: إشكالية تعريف رأس المال الاجتماعي

يبرز هذا المطلب تعدد أبعاد النقاش بين الباحثين حول ضبط المعاني التي يحملها مفهوم رأس المال الاجتماعي، و كذا التعرض إلى اختلاف مستويات التحليل عبر الأدبيات بين المستوى الفردي والجماعي.

الفرع الأول: رأس المال الاجتماعي و تعدد مقاربات التعريف

منذ الانتشار الواسع لمفهوم رأس المال الاجتماعي بفضل أعمال Coleman(1988) على وجه الخصوص، أصبح مصطلح رأس المال الاجتماعي أحد أنجح المصطلحات التي صدرها علم الاجتماع وأكثرها شيوعا⁹¹ (Portes, 2000, p. 1). رغم تصاعد شهرة مصطلح رأس المال الاجتماعي والتفاف الأكاديميين حوله، من الصعب إيجاد إجماع عام حول معنى هذا المصطلح. ينبع اختلاف التعريفات عبر الأدبيات المهمة بهذا الموضوع، من الطبيعة المتميزة لرأس المال الاجتماعي و تعقد عملية وضع إطار مفاهيمي وعملي له. فلا يوجد معنى واضح و متفق عليه لرأس المال الاجتماعي لأسباب إيديولوجية وجوهرية (Dolfsma & Dannreuther, 2003, p. 406). إذ يشير عدد من الباحثين (Schmid Adler & Kwon, 2002 ; al, 2002) إلى أن التعريف الذي تعتمده كل دراسة يتوقف على تخصص الباحث و مستوى البحث من جهة، ويختلف وفقا لنقطة تركيز الدراسة سواء على تحديد ماهية رأس المال الاجتماعي، مصادره أو آثاره من جهة أخرى. في هذا الخصوص، يشدد Eastis(1998) أن أهمية التعريف المقدم لرأس المال الاجتماعي يكمن في التركيز على الطبيعة المتعددة الأبعاد لهذا المفهوم (Dinda, 2016, p. 3). بناء على ذلك، تزخر الأدبيات بعدد معتبر من تعريفات رأس المال

⁹¹ في دراسة له، يوضح Woolcock(2010) أنه تمت الإشارة إلى مصطلح رأس المال الاجتماعي 16000 مرة خلال سنة 2008 على Google Scholar

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

الاجتماعي و التي تم جمع أهمها و أكثرها شيوعا في الجدول التالي (انظر الجدول رقم 08) و الذي تم إعداده استنادا على (Adler & kwon(2002).

الجدول رقم (08): أهم التعريفات المقترحة لمفهوم رأس المال الاجتماعي عبر الأدبيات

| الروابط | التعريف | الباحث/ين |
|-----------------------|---|--|
| روابط اجتماعية خارجية | "مورد يستخلصه الأفراد من بنيات اجتماعية متميزة بغية استعمالها لاحقا لتحقيق مصالحهم، ينتج عبر التغيير الذي يطرأ على العلاقات بين الأفراد" (Baker, 1990, p. 619) . | Baker |
| | شبكة العلاقات الشخصية للفرد و الانتماء المؤسسي للنخبة " . (Belliveau, O'Reilly, & Wade, 1996, p. 1572) | Belliveau, O'Reilly, & Wade |
| | " مجموع الموارد الفعلية أو المحتملة المرتبطة بامتلاك الفرد لشبكة علاقات دائمة " (Bourdieu, 1980, p. 248). | Bourdieu |
| | "مجموع الموارد الفعلية و المحتملة المرتبطة بامتلاك شبكة علاقات دائمة أو علاقات الاعتراف المشترك المنظمة إلى درجة معينة " . (Bourdieu & Wacquant, 1992, p. 119) | Bourdieu & Wacquant |
| | "عدد الأفراد الذين يتوقع منهم أن يقدموا الدعم و الموارد التي بحوزتهم" . (Boxman, De Graaf, & Flap, 1991, p. 52). | Boxman, De Graaf,& Flap |
| | الأصدقاء، الزملاء، و المعارف العامة التي يتمكن الأفراد من خلالها من التحصل على فرص لاستعمال رأس مالهم الاقتصادي و البشري " . (Burt, 1992, p. 9) | Burt |
| | العملية التي يقوم من خلالها الأفراد ببناء و تجنيد شبكات علاقاتهم داخل و بين المنظمات قصد الحصول على موارد الأعوان الاجتماعيين الآخرين" (Knoke, 1999, p. 18) . | Knoke |

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

| | | |
|-----------------------|---|-----------------------------------|
| | قدرة الفرد على تأمين عوائد بفضل انتمائه لشبكة علاقات اجتماعية أو بناء اجتماعي آخر" (Portes, 1998, p. 6) . | Portes |
| روابط اجتماعية داخلية | شبكة العلاقات التعاونية بين المواطنين التي تسهل معالجة المشاكل الجماعية" (Brehm & Rahn, 1997, p. 999) . | Brehm & Rahn |
| | "يعرف رأس المال الاجتماعي عبر وظيفته (..) فهو عدد من الوحدات المشتركة في خاصيتين: تتمثل كلها في بعض مظاهر البناء الاجتماعي و تسهل البعض من أنشطة الأفراد المنتمين للهيكلة الاجتماعية" (Coleman, 1990, p. 302). | Coleman |
| | قدرة الأفراد على العمل التعاوني قصد بلوغ أهداف مشتركة سواء في مجموعات أو في منظمات" (Fukuyama, 1996, p. 10) . | Fukuyama |
| | ثقافة الثقة و التسامح، التي تنشأ في ظلها شبكة موسعة من المنظمات التطوعية" (Inglehart, 1997, p. 188) . | Inglehart |
| | تلك التوقعات حول النشاط داخل المجموعة التي تؤثر على الأهداف الاقتصادية و تؤثر على سلوك الأعضاء المتوجه نحو تحقيق الأهداف، حتى لو لم تكن هذه التوقعات متوجهة نحو الحلقة الاقتصادية" (Portes & Sensenbrenner, 1993, p. 1323). | Portes & Sensenbrenner |
| | "خصائص التنظيم الاجتماعي مثل الشبكات، قواعد السلوك والثقة الاجتماعية المسهلة للتنسيق و التعاون قصد بلوغ المنافع المشتركة" (Putnam R. , 1995, p. 67). | Putnam |
| | تلك الوسائل الطوعية و العمليات التي تتطور داخل المجتمع المدني التي تدعم التطور بشكل عام" (Thomas, 1996, p. 11) . | Thomas |
| كلاهما | العلاقات الاجتماعية القائمة تلقائيا بين الأفراد الذين يدعمون أو يرافقون عملية اكتساب المهارات و السمات ذات القيمة في السوق.. أصل لا تقل أهميته عن الموروث الاقتصادي عند معالجة غياب العدالة في المجتمع" (Loury, 1992, p. 100) . | Loury |

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

| | | |
|--|---|-------------------------------------|
| | <p>مجموع الموارد الحالية و المحتملة التي قد تتضمنها، تتوفر عبرها أو يحصل عليها من شبكة العلاقات التي يمتلكها فرد أو جماعة اجتماعي" (Nahapiet & Goshal, 1998, p. 243).</p> | <p>Nahapiet & Goshal</p> |
| | <p>شبكة العلاقات الاجتماعية التي تؤثر على سلوك الفرد و منها على النمو الاقتصادي" (Pennar, 1997, p. 154) .</p> | <p>Pennar</p> |
| | <p>مجموع عناصر البناء الاجتماعي التي تؤثر على العلاقات بين الأفراد و التي تمثل مدخلات أو دوافع للإنتاج و/أو لخلق المنفعة" (Schiff, 1992, p. 160).</p> | <p>Schiff</p> |
| | <p>المعلومات، الثقة، قواعد السلوك الكامنة في شبكة العلاقات الاجتماعية لأحدهم" (Woolcock, 1998, p. 153) .</p> | <p>Woolcock</p> |

المصدر: (Adler & Kwon, 2002, pp. 20-21)

يقدم الجدول رقم (08) تلخيصا شاملا للأبحاث المتعلقة برأس المال الاجتماعي، التي تؤكد انطباق صفة "المطاطية" على هذا المفهوم (Lappe & Dubois, 2007, p. 119) ، الذي يعني "أشياء كثيرة للكثير من الأشخاص" (Narayan & Pritchett, 1999, p. 2) . بعد الإشارة إلى التقارب بين العديد من التعريفات المذكورة، يوضح (Adler & Kwon, 2002) عددا من الاختلافات بينها، أولا من جانب تركيزها على الماهية، المصادر أو آثار رأس المال الاجتماعي، و ثانيا من ناحية تركيزها على: 1- العلاقات التي يقيمها الفرد مع الآخرين، 2- هيكل العلاقات بين الأفراد داخل المجتمع، 3- أو كلا النوعين من الروابط. ينتج عن التركيز على العلاقات الخارجية نوعا من رأس المال الاجتماعي يسمى بـ "رأس المال الاجتماعي التقريبي" أو "Bridging Social Capital"، في حين ينجم عن التركيز على الروابط الداخلية نوعا آخر يسمى بـ "رأس المال الاجتماعي الترابطي" أو "Bonding Social Capital" و التي سبق لـ (Putnam, 2000) عرضها و سيتم العودة إليها في المطلب الموالي. كما يوضحه (Burt, 2000)، أبرز ما يمكن ملاحظته في تعريفات رأس المال الاجتماعي، هو تركيز معظمها على العلاقات الاجتماعية التي تقدم ميزة تنافسية للأفراد و الجماعات مما يساعدهم على التفوق في مساهمهم نحو تحقيق أهدافهم (Burt R. , 2000, p. 349) .

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

يتصف مصطلح رأس المال الاجتماعي بالضبابية. لذلك، لا تزال مسألة تعريفه تحديا مرفوعا إلى وقتنا هذا و هو ما يظهر جليا عبر المرور بعدد من المقالات العلمية الحديثة التي يمكن عبرها رصد محاولات معتبرة لتعريف هذا المصطلح المعقد بطبيعته. بالنسبة لـ Dai(2015) تظهر أهمية رأس المال الاجتماعي في الموارد فهو العلاقات الاجتماعية التي يتمكن المقاول بواسطتها من الحصول على الأصول الملموسة وغير الملموسة المطلوبة لأداء جيد للأعمال" (Akintimehin, 2019, p. 2). أما بالنسبة لـ Reyes, Giovannoni & Thomas(2018) فرأس المال الاجتماعي هو "مختلف الموارد المشتقة من التفاعلات الاجتماعية بين الأفراد و الجماعات" (Reyes, Giovannoni, & Thomson, 2018). ما يمكن ملاحظته من هذين التعريفين أنها لم تأتي بإضافة فعلية للنقاش ولكنها تصب في نفس الاتجاه الذي سبق لبعض الباحثين تبنيه. إجمالاً، يتجلى جوهر رأس المال الاجتماعي في قيمة شبكات العلاقات الاجتماعية، التي تعمل على التقريب بين الأفراد و الربط بينهم عبر قيم التشارك و التبادل بهدف تسهيل الوصول إلى المساعي الفردية والجماعية.

الفرع الثاني: تعريف رأس المال الاجتماعي بين مستوى التحليل الفردي و الجماعي

يبرز Adler & Kwon(2002) وجود تصورين رئيسيين لرأس المال الاجتماعي. أحدهما يتناول كأصل جماعي مملوك بصفة جماعية من طرف شبكة،مجتمع، إقليم، دولة..الخ. و آخر يتعامل معه كأصل فردي يعكس طريقة استعمال الفرد لعلاقاته مع الآخرين و كيفية توظيفه لها. لا يتعارض رأس المال الاجتماعي الفردي و الجماعي بل يتكاملان لأنهما يوافقان مستويات تحليل مختلفة. فهناك مجال لتعايش شكلين من رأس المال الاجتماعي: رأس مال اجتماعي فردي يمكن للفرد استعماله لمواجهة المنافسة مع نظرائه، ورأس مال جماعي ينطوي على هيكله علائقية كثيفة لا تنتمي إلى الفرد بقدر ما تنتمي إلى مجموعة الأفراد الذين تجمعهم علاقات (Godechot & Mariot, 2004, p. 248). يضيف Plociniczak(2004) أنه رغم اقتصار استعمال مفهوم رأس المال الاجتماعي على حيز الدراسات الاجتماعية و الانتروبولوجية، غير أن توظيفه يتلاءم كذلك مع تفسير الأنشطة العلائقية للفاعلين الاقتصاديين، إذ يمكن توسيعه ليشمل المنظمات و شبكات المؤسسات. و عليه، فإن الإقليم الذي يتواجد فيه المقاولون يشكل مصدرا لتكوين رأس المال الاجتماعي بالنسبة لهؤلاء. حيث يرى Julien(2005) في الإقليم كمخزن للمعارف و مصدرا للفرص. بهذا المعنى، يمكن التحدث عن رأس مال اجتماعي إقليمي

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

يشير بدوره حسب Saleilles(2006) إلى أصل جماعي، يمكن اعتباره كمخزون للموارد العلائقية الممكن تجنيدها من طرف المقاولين داخل الإقليم (Ratsimbazafy & Harison, 2010, p. 31).

لا يعتبر رأس المال الاجتماعي الجماعي ملكية حصرية لفرد معين، بل هو أصل عمومي متشارك بين مجموعة من الأفراد. هذه المقاربة كانت محور مساهمات عدد من الكتاب مثل Putnam، Bourdieu، Coleman و Fukuyama الذين حاولوا إقامة الرابط بين رأس المال الاجتماعي الجماعي و الأداء الاقتصادي على مستويات مختلفة. فعلى الصعيد الكلي، يلاحظ (Knack & Keefer(1997) أن امتلاك الدولة لمستوى عالي من رأس المال الاجتماعي سيمكنها من تحقيق تنمية اقتصادية أكبر، وهو الرأي الذي يتشاركه مع (Fukuyama(1996) و (Putnam(1993). أما على المستوى الجهوي، فالمناطق الثرية والمزدهرة اقتصاديا هي تلك المناطق التي يكون فيها مستوى مهم من رأس المال الاجتماعي الجماعي و هي نفس الملاحظة التي أشار إليها (Putnam(1993). بالمثل، فإن المجتمعات التي تزخر بمخزون ثري من العلاقات الاجتماعية والمشاركة المدنية ستكون أقوى في مواجهة الفقر (Moser, 1996 ; Narayan, 1997)، تسوية الصراعات (Schafft & Brown, 2000) والاستفادة من فرص جديدة (Isham, 1999). بالمقابل، لن تتحقق هذه الامتيازات بغياب هذه الروابط الاجتماعية (Woolcock, 2001, p. 3). على مستوى أكثر جزئية، يلعب رأس المال الاجتماعي دورا مهما في رفع أداء المؤسسات الاقتصادية⁹² (Baker(1990)، كما أنه يساهم في إنتاج رأس المال الفكري في المؤسسة (Nahapiet & Goshal(1998)، بالإضافة إلى تأثيره على نشر ونقاسم المعلومات و صيغة الأهداف الإستراتيجية المشتركة للمؤسسة و تعزيز الروابط بين أقسامها (Lesser, 2009, p. 121) Tsai(2000).

بالنسبة للمقاربات التي تتعامل مع رأس المال الاجتماعي كأصل فردي، فهي تهتم في العموم بكيفية استثمار المقاول في علاقاته و كيف يمكن لهذه العلاقات أن تساعده. بعبارة أخرى، تسعى هذه المقاربات إلى تحديد الطريقة التي يتبعها الأفراد للحصول على الموارد المتوفرة ضمن شبكة علاقاتهم واستعمالهم لهذه الموارد بهدف تعظيم عوائد أنشطتهم. يعتبر (Burt(1992) من بين أبرز الباحثين الذين اهتموا بمستوى التحليل الفردي للشبكات الاجتماعية، إذ يرى أن رأس المال الاجتماعي يُتَشكَل من أصدقائنا،

⁹² يشرح Baker(1990) أن المؤسسات الغنية برأس المال الاجتماعي تحقق في العادة نتائج استثنائية من جانب المبيعات، رضى العمال، مستوى الأرباح.. الخ. تتحقق هذه النتائج عبر العلاقات المميزة التي تقيمها المؤسسة مع الموردين، الزبائن و الموزعين. هذه العلاقات تساعد المؤسسة كذلك على الاستفادة من شراكات اقتصادية و عمليات بحث و تطوير مشتركة مع مؤسسات و منظمات أخرى.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

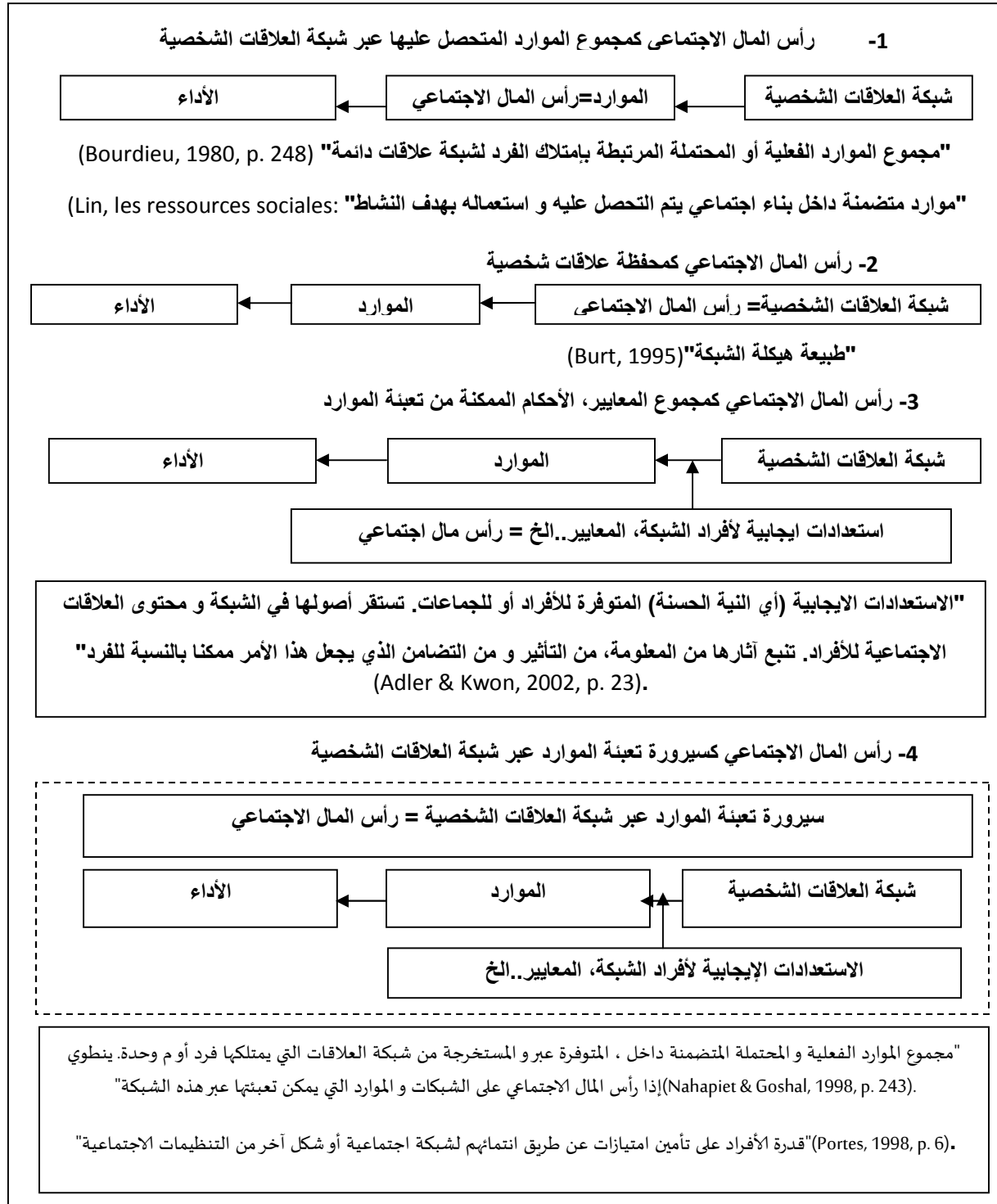
زملاتنا والمعارف الآخرين الذين يزودوننا بفرص استعمال رأس مالنا البشري و المالي" (Burt, 1992, p. 9). بالمثل، يعرفه (Boxman, 1991) بأنه "مجموع الأفراد المحتمل أن يقدموا لنا الدعم عبر وضع الموارد التي يمتلكونها تحت تصرفنا" (Boxman, De Graaf, & Flap, 1991, p. 52).

على نقيض رأس المال الاجتماعي الجماعي، فإن رأس المال الاجتماعي الفردي لا يستلزم الانتماء لمجموعة أو منظمة معينة، فهو استثمار فردي و ليس معطى طبيعي. تركز الأدبيات المعالجة لرأس المال الاجتماعي الفردي حول القيمة المضافة التي يتحصل عليها الفرد عبر الاستعانة بالعلاقات الاجتماعية. بشكل غالب، أجريت الأبحاث حول ايجابيات رأس المال الاجتماعي الفردي في إطار سوق العمل. حيث، أبرزت عدد من الدراسات (Granovetter, 1973 ; Lin & Dumin, 1986 ; Montgomery, 1992) أن الأفراد الذين يحوزون على رأس مال اجتماعي أهم، تكون أجورهم أعلى، موقعهم أحسن وترقيتهم أسرع من أولئك الذين تكون شبكة علاقاتهم محدودة (Lesser, 2009, p. 290).

رغم استعماله المتزايد في عدد من المجالات، لا يوجد اتفاق على تعريف موحد لرأس المال الاجتماعي الفردي. لذلك، يحدد (Chollet, 2005) ثلاثة عناصر مشتركة بين مختلف التصورات المقدمة حول رأس المال الاجتماعي الفردي و هي: الموارد الشخصية للفرد (الشبكة)، الموارد الممكن التحصل عليها عبر هذه الشبكة، و الأداء الفردي المرتبط بهذه الموارد. و عليه، قد يأخذ رأس المال الاجتماعي الفردي 04 صور مختلفة (انظر الشكل رقم 17). يبين (Chollet, 2005) عبر أطروحته، أن رأس المال الاجتماعي ما هو إلا استعارة نظرا لارتباطه بشبكة العلاقات الشخصية و الموارد المتحصل عليها عبرها، حيث يمكن أن يتجسد في الموارد، في الشبكات أو في كليهما. على النقيض، لا يعتبر (Andersson & al, 2007) رأس المال الاجتماعي كاستعارة، بل يراه مفهوما عمليا "يمكن لرأس المال الاجتماعي أن يكون أصل و لكن لا يمكن أن يمتلك أو يستعار. يمكن فقط أن ينتج بصفة مشتركة و يتم تقاسمه عبر التفاعلات الاجتماعية. فمن المناسب إذا اعتبره كحالة اجتماعية" (Anderson, Park, & Jack, 2007, p. 4). يرى هؤلاء الباحثون أن رأس المال الاجتماعي ليس موردا في حد ذاته، و لكن وجوده يسهل التفاعلات التي ستتيح المجال للحصول على الموارد. أما القيم والمعايير فهي لا تمثل رأس المال الاجتماعي بل هي خصائص له و آليات تسمح بعمله.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

الشكل رقم (17): التصورات المختلفة لرأس المال الاجتماعي الفردي حسب (Chollet, 2005)



المصدر: (Rachdi, 2016, pp. 65-66)

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

من خلال ما سبق، يمكن ملاحظة الجدلية الدائرة حول مفهوم رأس المال الاجتماعي و تعدد طرق توظيفه من قبل الباحثين في مجال المقاولاتية. في إطار هذا البحث، يظهر من المناسب اعتماد المقاربة الفردية لرأس المال الاجتماعي.

المطلب الثالث: التمثيلات المتعددة لظاهرة رأس المال الاجتماعي

يعرض هذا المطلب أبعاد و أنواع رأس المال الاجتماعي التي ساهم بها الباحثون بهدف الإحاطة بظاهرة رأس المال الاجتماعي بشكل أوضح و أدق.

الفرع الأول: أبعاد⁹³ رأس المال الاجتماعي لـ Nahapiet و Goshal

تمثل مقارنة (Nahapiet & Goshal, 1998) أحد أبرز الأطر النظرية المقدمة للإحاطة بمفهوم رأس المال الاجتماعي و أكثرها شيوعا و قبولا بين مجتمع الباحثين⁹⁴. حيث يقترح الباحثان تعريفا لرأس المال الاجتماعي مستوحى من حقل علوم الإدارة، و يصفانه بأنه "مجموع الموارد الحالية والمحتملة التي قد تتضمنها، تتوفر عبرها أو يحصل عليها من شبكة العلاقات التي يمتلكها فرد أو جماعة اجتماعية"⁹⁵ (Nahapiet & Goshal, 1998, p. 243). بهذه الحالة، ينطوي مفهوم رأس المال الاجتماعي بالنسبة لـ Nahapiet و Goshal على كل من الشبكات و الموارد التي يمكن تجنيدها عبر هذه الشبكات، كما يعتبران أن أبرز عائد له يكمن في إنتاج رأس المال الفكري⁹⁵. في هذا الاتجاه، يقدم (Nahapiet & Goshal, 1998) تصورا متعدد الأبعاد لرأس المال الاجتماعي: البعد الهيكلي، البعد العلائقي، والبعد المعرفي. على الرغم من تقسيمهما النظري لهذه الأبعاد الثلاثة، يؤكد (Nahapiet & Goshal) أن هذه الأخيرة مترابطة بشدة من حيث العديد من الخصائص مثل ما يوضحه الشكل رقم 18.

⁹³ ما يعتبره (Nahapiet & Goshal, 1998) أبعادا لرأس المال الاجتماعي، يقدمه باحثون آخرون على أنه أصناف، أشكال، أو وظائف لرأس المال الاجتماعي. و هذا ما يؤكد الجدل القائم بين الباحثين حول عملية بناء إطار نظري موحد لهذا المفهوم.

⁹⁴ ترد مساهمة (Nahapiet & Goshal, 1998) ضمن المقاربات التي توجهت نحو توظيف مفهوم رأس المال الاجتماعي في ميدان علوم التسبير والتي تطورت مع كتابات عدد من الباحثين أمثال (Nahapiet & Goshal, 1998 ; Adler & Kwon, 2000 ; Burt, 2000 ; Lesser, 2000 ; Bolino & Al, 2002).

⁹⁵ تتأسس هذه العلاقة السببية بين رأس المال الاجتماعي و رأس المال الفكري على افتراض أن تشكل و تبادل المعارف التي من شأنها خلق القيمة يتم عبر عملية اجتماعية معقدة و أن جزءا كبيرا من هذه المعارف متضمن في تنظيم اجتماعي (Nahapiet & Goshal, 1998, p. 250).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

- البعد الهيكلي لرأس المال الاجتماعي (Structural Social Capital): حسب مفهوم Granovetter(1992) ، يشير التضمين الهيكلي أو "Structural Embeddedness" إلى مجموعة خصائص النظام الاجتماعي و شبكة العلاقات في مجملها (Nahapiet & Goshal, 1998, p. 242). فرأس المال الاجتماعي الهيكلي هو شبكة الأشخاص الذين يكون الفرد على معرفة بهم و يعتمد عليهم للوصول لبعض المصالح مثل المعلومات و المرافقة. يعتمد (Nahapiet & Goshal (1998 على عدد من المظاهر قصد الإحاطة بمفهوم البعد الهيكلي لرأس المال الاجتماعي و أهمها: وجود أو غياب روابط بين الأفراد، بنية الشبكة، طبيعة الروابط من حيث الكثافة، قوة الروابط، التنظيم والمنظمة القابلة للامتلاك(أي وجود شبكة أوجدت لغرض معين و من الممكن استعمالها لغرض آخر)⁹⁶. تكمن أهمية البعد الهيكلي، في التأثير الذي تفرضه خصائصه على شروط نقل المعلومات، جودة وكمية المعلومات التي تنتقل والمحتمل الحصول عليها داخل الشبكة. من خلال هذه التأثيرات، يساهم البعد الهيكلي في توجيه أنشطة الأفراد نحو ما يتلائم مع مصالح كل فرد منتمي لهذه الهيكلة (Bolino & Turnley, 2002, p. 515).

- البعد العلائقي لرأس المال الاجتماعي (Relational Social Capital): يعرف Granovetter(1992) التضمين العلائقي أو "Relational Embeddedness" بأنها نوع من العلاقات الشخصية التي ينشئها الأفراد بينهم عبر تاريخ من التفاعلات (Nahapiet & Goshal, 1998, p. 244). يركز هذا البعد على خصائص و جودة العلاقات الشخصية مثل الصداقة والاحترام بين الأفراد، التي تؤثر على سلوكياتهم و قراراتهم داخل التنظيم الاجتماعي. يستعمل (Nahapiet & Goshal مصطلح البعد العلائقي للإشارة إلى تلك الموارد التي تنتج عن طريق العلاقات. من بين المظاهر المفتاحية للبعد العلائقي، يذكر الباحثان عاملي الثقة و الأمانة التي تحدث عنها كل من Fukuyama(1995) و Putnam(1993)، المعايير و العقوبات التي أكد عليها Coleman(1990) و Putnam(1993) بالإضافة إلى الالتزامات و التوقعات لـ (Burt(1992)، Coleman(1990) وGranovetter(1985). يهتم (Nahapiet & Goshal(1998) بهذه المظاهر و خاصة الثقة، لما لها من تأثيرات مختلفة على تطور المعارف و المهارات الفردية على اكتسابها.

⁹⁶ بصفة عامة يعبر بعد رأس المال الاجتماعي الهيكلي على خصائص النظام الاجتماعي، فهو يتعرض لشبكة العلاقات من دون التطرق إلى جودة الروابط داخلها التي تناقش في إطار رأس المال الاجتماعي العلائقي.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

أكبر على البعد الهيكلي، ذلك لأن الجوانب المعرفية و العلائقية تعمل بفضل هيكل رأس المال الاجتماعي⁹⁷. إذ يتم تقاسم القيم ومعايير السلوك عبر الروابط الشخصية بين الأفراد، و تظهر الآثار الإيجابية للمعرفة عبر نمط العلاقات التي تنشئ بين الأفراد. بعبارة أخرى، فإن أهم عامل هو العلاقات التي تربط الأفراد وتسمح لهم بالتفاعل مع بعضهم و تكوين رأس مال اجتماعي، أي أنها تقدم لهم فرصة استخراج الموارد لبلوغ أهدافهم (Nahapiet & Goshal, 1998, p. 260).

الفرع الثاني: أنواع رأس المال الاجتماعي

بهدف تقديم تمثيل أوضح لظاهرة رأس المال الاجتماعي، يقدم Putnam (1993, 2000, 2001) مفهومي رأس المال الاجتماعي الترابطي و رأس المال الاجتماعي التقاربي، التي يدعمها لاحقاً Woolcock (2001) بنوع آخر يسمى برأس المال الاجتماعي الرابط⁹⁸.

1- رأس المال الاجتماعي الترابطي (**bonding social capital**) و رأس المال الاجتماعي التقاربي (**bridging social capital**): يتجسد رأس المال الاجتماعي الترابطي في الشبكات المغلقة ذات التوجه الداخلي التي تهدف إلى تقوية ترابط المجموعات المتجانسة، بينما يشير رأس المال الاجتماعي التقاربي إلى تلك الشبكات المفتوحة ذات التوجه الخارجي و التي تقرب بين أفراد من مختلف الأقسام الاجتماعية (Putnam R. , 2000, p. 22). يشير رأس المال الاجتماعي الترابطي إلى العلاقات القوية و الروابط الأفقية المنسجمة بشدة بين الأفراد أو المجموعات التي تتشارك نفس الخصائص الديمغرافية (مثل السن والاهتمامات). يتميز هذا النوع من رأس المال الاجتماعي بشبكات متجانسة ذات توجه داخلي أو منغلق (مثلاً مجموعة أفراد من نفس العائلة، أصدقاء مقربون، أعضاء يرتادون نفس المنظمة أو المنشأة التعليمية)⁹⁹. يمكن لرأس المال الاجتماعي الترابطي أن يشغل وظيفة

⁹⁷ بالنسبة إلى عدد من الكتاب (Uphoff, 1999 ; Krishna & Shrader, 1999 ; Chou, Yuan 2006) يوجد نوعين من رأس المال الاجتماعي: الهيكلي و المعرفي فقط. يعود السبب إلى التشابه الواضح بين رأس المال الاجتماعي العلائقي و رأس المال الاجتماعي المعرفي، فكلاهما متعلق بجوانب غير ملموسة تظهر عن طريق الملاحظة والإدراك و الآراء، التي تعتبر بدورها مظاهر غير موضوعية و تختلف باختلاف الأفراد و السياق. بالإضافة إلى تعلق كليهما بالجانب العقلي للأفراد و ليس الجانب المادي لهم. في حين يكون رأس المال الاجتماعي الهيكلي أكثر حسية و أبعاده تكون أسهل ملاحظة من النوعين الآخرين.

⁹⁸ يناقش الباحثون هذه الأنواع الثلاثة من رأس المال الاجتماعي في إطار البعد الهيكلي لرأس المال الاجتماعي.

⁹⁹ تمثل روابط الصداقة مثلاً جيداً عن رأس المال الاجتماعي الترابطي لأنها تتشكل غالباً بين أفراد يشتركون في الخصائص والاهتمامات، كما أن الأصدقاء هم الأشخاص الذين نلجأ إليهم وقت الأزمات و نشعر بالقرب اتجاههم. غير أن الصداقة يمكن أن تتحول إلى علاقات تقاربية "bridging relations" عندما تنشأ بين أفراد من خلفيات ثقافية، اقتصادية أو اجتماعية مختلفة أو تكون أعمارهم متباينة و الذين يمكنهم تسهيل الوصول إلى المعلومات و إلى مجموعات أو أفراد آخرين لا توجد معرفة مسبقة بينهم.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي ونظرية الشبكات الاجتماعية

اجتماعية مهمة باعتباره مصدرا للدعم، فهو يساعد الأفراد على تجاوز وضعياتهم المعقدة¹⁰⁰ و يوفر قواعد السلوك و القيم المشتركة و الثقة المسهلة لتبادل المعلومات و لتطور الأنشطة التعاونية. غير أن وجوده المبالغ في المجتمع سيعود بآثار سلبية مثل العنصرية و إقصاء الغير (Claridge, 2019, p. 4). بالنسبة لرأس المال التقاربي فهو نوع من رأس المال الاجتماعي الذي يصف الروابط التي تجمع بين أفراد مختلفين من حيث الديانة، العرق أو الطبقة الاجتماعية. فهو مجموعة العلاقات التي تنشأ جسرا يقرب بين المجتمعات، المجموعات و المنظمات المختلفة (مثلا العلاقة بين مديري منظمين مختلفين) (Acquaah, 2014, pp. 15-16).

حسب (Adler & Kwon, 2002) تظهر العوائد الإيجابية لرأس المال الاجتماعي التقاربي في قدرته على جمع المعلومات، تسهيل الوصول إلى السلطة أو موقع أحسن في الشبكة أو حتى في التعرف بشكل أفضل على الفرص (Adler & Kwon, 2002, p. 29). من جهته، تشير (Paxton, 2002) إلى مساهمة هذا النوع من رأس المال الاجتماعي في تعزيز قيم التسامح و تقبل قيم و معتقدات الغير عبر التواصل مع أفراد مختلفين (Paxton, 2002, p. 259). كذلك، قد يلعب رأس المال الاجتماعي التقاربي دور المسهل، و من شأنه العمل كرافد اجتماعي يساعد الفرد على التفوق (Putnam R., 2000)، فهو جامع و شامل و ينشأ من ثقة هشة و شبكات علاقات متغيرة باستمرار¹⁰¹ (Claridge, 2019, p. 7). ينشأ رأس المال الاجتماعي التقاربي عادة من الأنشطة العلائقية التي يقوم بها الفرد مع الغرباء سواء عبر حضور مناسبات، الانضمام لجمعيات ثقافية أو رياضية أو صناعية، أنشطة جماعية أو غيرها من أشكال التجمعات الاجتماعية.

يكمن الفرق بين رأس المال الاجتماعي الترابطي و رأس المال الاجتماعي التقاربي في طبيعة العلاقات أو الروابط داخل المجموعة الاجتماعية أو المجتمع. يتواجد رأس المال الاجتماعي الترابطي "ضمن" مجموعة أو مجتمع بينما يكون رأس المال الاجتماعي التقاربي "بين" المجموعات الاجتماعية، طبقات المجتمع، المجموعات العرقية أو الطوائف الدينية أو غيرها من الخصائص السوسيو-اجتماعية

¹⁰⁰ في هذا الخصوص يوضح (Edin and Lein, 1997) عبر بحثهما الميداني، كيف اعتمدت النساء الفقيرات القاطنات في السكنات العمومية على الأموال المقدمة من طرف العائلة و الأصدقاء لسد احتياجاتهم الحيوية. غير أن نقص رأس المال الاجتماعي التقاربي لم يسمح لهم بالتواصل مع أفراد ومنظمات من خارج شبكة علاقاتهم و التي قد تتيح لهم فرصة لتغيير مكانتهم الاجتماعية أو تمنحهم نوعا آخر من المساعدة.
¹⁰¹ لا يجب تفسير كلمة "ضعيف" بشكل سلبي باعتبار أن ضعف الروابط هو مصدر قوة رأس المال الاجتماعي التقاربي، فالعلاقات الاجتماعية الطوعية، تترك المجال باستمرار لإنهاء هذه العلاقات و إحلال علاقة بأخرى من دون عقوبات اجتماعية قاسية.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

أوالسوسيو-اقتصادية المهمة. كذلك، يمكن أن يتم التمييز بين هذين النوعين¹⁰² من رأس المال الاجتماعي بناء على خصائص الشبكات والعلاقات. في كتابه Bowling Alone يناقش (2000) Putnam دور رأس المال الاجتماعي الترابطي في تجنيد قيم التبادلية و التضامن بهدف "استمرار و تجاوز" أو "getting by" المواقف الاستبدادية. بينما تبرز أهمية رأس المال التقاربي في "التفوق" أو "getting ahead"¹⁰³ على الوضع القائم عبر تسهيل الحصول على المعلومات و الموارد الخارجية, (Putnam R. , 2000, p. 23). يقدم الجدول رقم (09) أبرز نقاط الاختلاف الملاحظة بين رأس المال الاجتماعي الترابطي و رأس المال الاجتماعي التقاربي.

الجدول رقم (09): الفرق بين رأس المال الاجتماعي الترابطي و التقاربي حسب Ferlander(2007)

| رأس المال الاجتماعي الترابطي | رأس المال الاجتماعي التقاربي |
|------------------------------|------------------------------|
| ضمن | بين |
| داخل | بين |
| حصري | جامع |
| مغلق | مفتوح |
| نظرة متوجهة نحو الداخل | نظرة متوجهة نحو الخارج |
| التجاوز | التفوق |
| أفقي | عمودي |
| إدماج | ربط |
| روابط قوية | روابط ضعيفة |
| أفراد متشابهين | أفراد مختلفين |

¹⁰² تم وصف هذا التصنيف لرأس المال الاجتماعي التقاربي و رأس المال الاجتماعي الترابطي كـ"أنواع" لرأس المال الاجتماعي (Ramos- Pinto, 2012)، كـ "أشكال" لرأس المال الاجتماعي (Gooderham, Minbaeva and Pedersen, 2011 ; Woolcook and Narayan, 2000)، كـ "أبعاد" لرأس المال الاجتماعي (Woolcook a,d Narayan, 2000) و كـ"وظائف" لرأس المال الاجتماعي (Narayan, 2000)، كـ "أبعاد" لرأس المال الاجتماعي (Woolcook a,d Narayan, 2000) و كـ"وظائف" لرأس المال الاجتماعي (Seferiadis et al, 2015). فغالبا ما يتم توظيف هذه المصطلحات بطريقة تبادلية حتى من طرف نفس الباحث و في نفس العمل.¹⁰³ يستعير Putnam(2000) هذه المصطلحات من الكاتبين Ross Gittel و Avis Vidal.(1998).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

| | |
|-------------------|---------------------|
| ثقة هشة | ثقة قوية |
| الفراغات الهيكلية | إغلاق الشبكات |
| نموذج الأصل الخاص | نموذج الأصل العمومي |

المصدر: (Claridge, 2019, p. 2)

2- رأس المال الاجتماعي الرابط (Linking Social Capital)

يصف Woolcock(2001) هذا النوع من رأس المال الاجتماعي كوسيط بين رأس المال الاجتماعي التقاربي و رأس المال الاجتماعي الترابطي. فهو تجسيد للعلاقات بين أفراد أو منظمات من مستويات اجتماعية مختلفة أو بين القوى الاجتماعية في التنظيم الهيكلي للمجتمع (Woolcock, 2001, p. 11). يعتبر رأس المال الاجتماعي الرابط كنوع من رأس المال الاجتماعي الذي يصف قيم الاحترام و شبكات العلاقات القائمة على الثقة بين الأفراد المتفاعلين عبر سلطة مباشرة، رسمية، أو مؤسسية في المجتمع. فهو يمثل تلك الروابط العمودية التي تغطي عددا من روابط القوى، تربط بين الأفراد من طبقات اجتماعية عمودية مختلفة، بعبارة أخرى، يجمع رأس المال الرابط بين أفراد ليس لديهم أي نقاط مشتركة (Cronk & Davis, 2016, p. 82). فهذه العلاقات العمودية تكون خاصيتها المفتاحية هي الاختلافات في المواقع الاجتماعية أو السلطة (مثل العلاقات بين المرؤوس في منظمة و المدير التنفيذي لنفس المنظمة أو العلاقة بين منظمة اجتماعية والحكومة)، فعادة ما يرتبط رأس المال الاجتماعي الرابط مع الروابط الخارجية أكثر منها الداخلية (Acquaah, 2014). يمكن أن ينظر لرأس المال الاجتماعي الرابط على أنه امتداد لرأس المال الاجتماعي التقاربي مع إدراج الشبكات و الروابط مع الأفراد، حيث أنه يعبر حسب Woolcock(2001, 2004) على ميول الأفراد لبناء علاقات مع أفراد و مؤسسات أكثر سلطة منهم (بهدف الحصول على الخدمات، العمل أو الموارد). فيما يلي، يعرض الجدول رقم (10) أمثلة عن رأس المال الاجتماعي الترابطي، التقاربي والرابط في إطار الروابط القوية و الضعيفة، بينما يعرض الجدول رقم (11) نماذج عن هذه الأنواع في إطار الروابط الرسمية و غير الرسمية.

الجدول رقم (10): نماذج عن رأس المال الاجتماعي الترابطي، التقاربي و الرابط في إطار تقسيم

الروابط القوية و الضعيفة حسب Ferlander(2007)

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

| القوة و التنوع | الروابط القوية | الروابط الضعيفة |
|------------------------|--|---|
| روابط ترابطية (عمودية) | أصدقاء مقربون أو عائلة مباشرة مع خصائص اجتماعية متماثلة مثل الطبقة الاجتماعية أو الديانة | أعضاء لهم اهتمامات أو خصائص اجتماعية مشتركة أو داخل جمعيات تطوعية |
| روابط تقاربية (عمودية) | أصدقاء مقربين أو عائلة مباشرة بخصائص اجتماعية متباينة مثل السن، النوع أو العرق. | معارف و أعضاء بخصائص اجتماعية متباينة ضمن المجموعات التطوعية |
| علاقات رابطة (أفقية) | زملاء عمل مقربين ذوي مواقع تنظيمية مختلفة | زملاء عمل بعداء ذوي مواقع تنظيمية مختلفة و روابط بين المواطنين و المجندين المدنيين. |

المصدر: (Ferlander(2007)مذكور في (Acquaah, 2014, p. 16)

الجدول رقم (11): نماذج عن رأس المال الاجتماعي الترابطي، التقاربي و الرابط في إطار تقسيم

الروابط الرسمية و غير الرسمية لـ (Ferlander(2007)

| مستوى الرسمية و توجه الروابط | الروابط الرسمية | الروابط غير الرسمية |
|------------------------------|---|---|
| الروابط الأفقية | الجمعيات التطوعية | العائلة، الأقارب، الأصدقاء، الجيران و زملاء العمل. |
| الروابط العمودية | الكنيسة، التنظيم الهيكلي في العمل و روابط الشبكات بين المواطنين و المجندين المدنيين | الشبكات الإجرامية، علاقات العشيرة و عصابات الأحياء. |

المصدر: (Ferlander(2007) (Acquaah, 2014, p. 15)

المطلب الرابع: أوجه خصوصية رأس المال الاجتماعي

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

يهتم هذا المطلب بتوضيح أوجه خصوصية رأس المال الاجتماعي، من جانب مصادر نشأته وتراكمه، الخصائص التي تتيح للباحثين وصفه بـ"رأس مال" على الرغم من طابعه الاجتماعي و الغير ملموس، وكذا إشكالية قياسه و تقييم حجمه.

الفرع الأول: مصادر رأس المال الاجتماعي:

حسب (Portes, 1998)، يتفق كل من Bourdieu و Coleman حول الطابع الغير ملموس لرأس المال الاجتماعي مقارنة بأشكال رأس المال الأخرى. فبينما يكون رأس المال الاقتصادي في الحسابات البنكية للأفراد و رأس المال البشري في عقولهم، يكون رأس المال الاجتماعي كامنا في هيكله علاقاتهم. إذ يشترط تحقق امتلاك رأس مال اجتماعي " أن يكون الفرد مرتبطا بأفراد آخرين، فهؤلاء الأفراد، وليس هو، من يشكلون المصدر الفعلي للامتيازات التي يتحصل عليها " (Portes, 1998, p. 7). فهناك إجماع حول كون رأس المال الاجتماعي مشتق من التفاعلات الاجتماعية. لكن المسألة التي بقيت محل نقاش، هي تحديد مظاهر أو جوانب هذه العلاقات التي من شأنها تكوين رأس مال اجتماعي (Adler & Kwon, 2002, p. 23). من منظور اجتماعي، يقدم Coleman (1990) توضيحا لمصادر رأس المال الاجتماعي الكامنة حسه في هيكله شبكات العلاقات الاجتماعية معتمدا في ذلك على اعتقاده أن الشبكات المتميزة بالتقارب أو الإغلاق و الغنية بالروابط المعقدة، تكون عاملا مساعدا على ظهور أشكال متعددة من رأس المال الاجتماعي مثل الالتزامات، قنوات المعلومات، الثقة، قواعد السلوك و العقوبات الفعالة. من زاوية سياسية، يحدد Putnam (1993) ثلاثة مصادر لرأس المال الاجتماعي: شبكات الروابط الاجتماعية، قواعد السلوك و الثقة. من جانبه، و عبر معاينة الأدبيات المتعرضة لهذه المصادر، يحدد Ostrom (1994) أربعة مصادر مفتاحية لإنتاج رأس المال الاجتماعي: الشبكات، قواعد السلوك، المعتقدات الاجتماعية والقوانين. في حين، يرى Lesser (2000) أن هنالك ثلاثة مصادر مباشرة متداولة عبر مختلف الأدبيات وهي الشبكات، قواعد السلوك المشتركة و المعتقدات المشتركة.

في هذا الصدد، يقدم Portes (1998) أحد أبرز التصورات من جانبي الدقة و الإمام حول نشأة رأس المال الاجتماعي و طبيعته، و يحدد أربعة مصادر لرأس المال الاجتماعي صنفها وفقا للمحفزات التي تدفع الأفراد لاحترام التزاماتهم و الوفاء بها. يسمى Portes (1998) المصدر الأول بـ "القيم

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

المستوعبة¹⁰⁴ أو "The internalized norms" التي تبعث الأفراد على مخالفة التصرفات التي تدعو إلى الجشع البحث، مثل هذا السلوك، سيتبناه باقي الأفراد لاحقاً و سيمثل مورداً بالنسبة للمجتمع. عبر تحليله، يشير Coleman(1998) إلى هذا المصدر عبر ذكره لقواعد السلوك و العقوبات الفعالة و التي "تردع الجريمة، تسمح للأفراد من التجول ليلاً في المدينة بكل حرية و تسمح لكبار السن من الخروج من منازلهم دون الخوف على سلامتهم" (Coleman, 1988, p. S104). يستوحي Portes(1998) المصدر الثاني لرأس المال الاجتماعي من التيار التحت اجتماعي لتفسير السلوك الإنساني المتبنى من طرف الاقتصاديين التي تعتبر رأس المال الاجتماعي كمجموعة من الالتزامات المترابطة من الآخرين في إطار قيم التبادل. يسمى هذا المصدر بـ"التعاملات المتبادلة" أو "Reciprocity transactions" التي تظهر في تقديم الأفراد (المانحين) لامتيازات في الحصول على الموارد مع توقعهم لمقابل مستقبلي لهذه الخدمة. يختلف هذا التراكم للأعمال الاجتماعية الحسنة عن التبادلات الاقتصادية البحتة لسببين: يتمثل الأول في اختلاف العملة التي يتم سداد بها هذه الالتزامات والتي قد تكون غير ملموسة مثل الولاء أو القبول الاجتماعي. أما الثاني، فيمكن في توقيت السداد الذي يكون غير محدد في حالة الالتزامات الاجتماعية. في حين يركز المصدر الثالث المسمى بـ"التضامن المحدود" أو "Bounded solidarity"، على المتغيرات الظرفية التي قد تؤدي إلى تصرفات قائمة على مبدأ تحقيق المصلحة الجماعية إلى جانب تلك النابعة من قيم مستوعبة سابقاً. يضيف Portes(1998) في سياق هذه الفكرة، أن التضامن الداخلي يمثل سلاحاً تتخذه الطبقة العاملة لمجابهة الاستغلال التي تفرضه الرأسمالية. كمصدر لرأس المال الاجتماعي، لا ينتج التضامن المحدود من القيم الرسمية أو من التبادلات الفردية، وإنما من رد الفعل الظرفي لطبقة من الأفراد تواجهها شدائد مشتركة. في حال ما كانت قوية بشكل كاف، سيقود هذا الشعور الناشئ إلى ملاحظة قيم الدعم المتبادل الذي سيتبناه الأفراد كمورد يساعدهم على بلوغ أهدافهم الخاصة. يسمي Portes(1998) المصدر الرابع بـ"الثقة الإجبارية"¹⁰⁵ أو "Enforceable Trust". يتواجد هذا النوع من الثقة في المجتمع لأن الالتزامات إجبارية، و لكن ليست بقوة القانون أو عبر استعمال العنف وإنما من سلطة المجتمع. كمصدر لرأس المال الاجتماعي، تكون الثقة في هذه الحالة قابلة للاستعمال لصالح المستقبل للخدمة "The recipient" الذي تمكنه هذه الثقة من سهولة

¹⁰⁴ مثل احترام الأفراد لأجال سداد ديونهم، احترامهم لقوانين المرور أو تقديم التبرعات للجمعيات الخيرية.

¹⁰⁵ كمثل عن الثقة الإجبارية في المجتمع، يذكر Portes(1998) نموذج مدير البنك الذي يوافق على تقديم قرض من غير ضمانات لفائدة عضو من جماعته الدينية مقابل ثقة تامة بسداد كلي للدين من طرف هذا العضو المستفيد. تنبع هذه الثقة من العقوبة و الإقصاء الذي سيتعرض لهما المقترض من طرف مجتمعه في حالة عده وفائه بإرجاع مبلغ القرض.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

الوصول إلى الموارد، ولصالح المانح للخدمة "The donor" الذي سيحصل القبول الاجتماعي و سيسرع في وتيرة تبادلاته لان وجود هذه الثقة ستحصنه ضد التلاعبات (Portes, 1998, pp. 7-9).

ما يمكن ملاحظته عبر التعرض لمصادر رأس المال الاجتماعي عبر مختلف المراجع هو عدم وضوح الفرق بين مصادر رأس المال الاجتماعي و نتائجه. لهذا الغرض، يعرف (Claridge(2018 مصادر رأس المال الاجتماعي بأنها "كل العوامل التي تدعم التفاعلات الاجتماعية و التبادل، تسهل تطور لقواعد السلوك المؤطرة لهذه التفاعلات، و غيرها من العوامل التي تحدد معتقدات الأفراد والمجتمع و قيمهم. في سياق مختلف، يمكن أن تتحول إلى نتائج لرأس المال الاجتماعي" (Claridge, 2019, p. 8)، و من أبرز الأمثلة عن هذه المصادر: العائلة، التاريخ و الثقافة، الأنظمة القانونية، التكنولوجيا، التعليم والديانة.

الفرع الثاني: رأس المال الاجتماعي: هل هو فعلا رأس مال؟

غالبا ما تتوجه الأبحاث حول خصائص رأس المال الاجتماعي إلى طرح التساؤل التالي: "كيف يمكن اعتبار هذا المورد ك رأس مال؟". حيث يشير بعض الباحثون إلى الجدلية التي تسبب فيها توظيف مصطلح اقتصادي مثل "رأس المال" لوصف ظاهرة اجتماعية. يرى (Adler & Kwon(2002، أن رأس المال الاجتماعي يتوافق مع الأصناف الواسعة و الغير المتجانسة من الموارد التي تشيع عليها تسمية "رأس المال" مع تأكيد ب أن توظيف هذا الوصف يكون بصورة مجازية، و يؤكدان هذا الطرح من خلال مناقشة الخصائص التي يتقاسمها رأس المال الاجتماعي بشكل مطلق مع جميع أنواع رأس المال و الخصائص المشتركة بينه و بين بعض أنواع رأس المال. عبر تحديد هذه الخصائص، يهدف Adler & Kwon(2002 إلى تقييم مصداقية إطلاق تسمية "رأس مال" على هذا المورد.

- **أولا:** كغيره من أشكال رأس المال، يمثل رأس المال الاجتماعي أصلا قابلا للاستثمار عبر موارد أخرى(مال، وقت، جهد..الخ) مقابل توقع تدفقات مستقبلية من الأرباح. حيث يمكن للأفراد والجماعات توسيع حجم رأسمالهم الاجتماعي عبر الاستثمار في بناء شبكات علاقاتهم الخارجية والاستفادة عبر ذلك من امتياز الحصول على المعلومات، السلطة و التضامن، و تقوية الهوية الجماعية و القدرة على العمل الجماعي عبر الاستثمار في العلاقات الداخلية.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

- **ثانيا:** كغيره من أشكال رأس المال، يكون رأس المال الاجتماعي "قابلا للامتلاك"، بمعنى أنه يمكن للفرد استعمال شبكة روابطه (روابط الصداقة مثلا) في مقاصد أخرى كتجميع المعلومات والنصائح. يكون كذلك رأس المال الاجتماعي "قابلا للتحويل" إلى أشكال أخرى من رأس المال، عن طريق تحويل مكانة الفرد في الشبكة الاجتماعية إلى امتيازات اقتصادية و منافع أخرى.
- **ثالثا:** كغيره من أشكال رأس المال، يمكن لرأس المال الاجتماعي أن يكون بديلا لموارد أخرى أو مكملا لها. فيمكن للأفراد أن يعوضوا النقص في رأس المال الاقتصادي أو البشري عبر علاقات مهمة. غير أنه يمكن أن يكون مكملا للأشكال الأخرى من رأس المال، فبإمكان رأس المال الاجتماعي أن يحسن من فعالية رأس المال الاقتصادي عبر تقليص تكلفة المبادلات.
- **رابعا:** على غرار رأس المال المادي و رأس المال البشري و لكن عكس رأس المال الاقتصادي، يحتاج رأس المال الاجتماعي إلى رعاية. حيث تحتاج العلاقات الاجتماعية إلى التجديد و التأكيد الدوريين للحفاظ على فعاليتها. مثل رأس المال البشري و لكن على خلاف رأس المال المادي، لا يوجد معدل اهتلاك ثابت لرأس المال الاجتماعي و ذلك لسببين. يمكن لرأس المال الاجتماعي أن يتهالك مع عدم الاستعمال أو الإفراط فيه و لكنه لا يتهالك مع الاستعمال. من جانب آخر، من المحتمل أن تتسبب التغيرات السياقية في تقادم رأس المال الاجتماعي، غير أنه لا يمكن التنبؤ بمعدل حدوث هذا الأمر.
- **خامسا:** مثل الهواء و الطرقات و لكن عكس عدد من أنواع رأس المال، يمكن اعتبار بعض أنواع رأس المال الاجتماعي (مثل رأس المال الترابطي) كسلع جماعية من حيث أنها ليست ملكية خاصة لمن يستفيد منها، فاستعمال فرد لها لا يقلل من إمكانية استعمالها من قبل أفراد آخرين.
- **سادسا:** خلافا للأشكال الأخرى من رأس المال، لا يتموقع رأس المال الاجتماعي في الأفراد وإنما في علاقاتهم مع الآخرين. فلا يمكن لأي فرد أن يمتلك رأس المال الاجتماعي بشكل حصري. كذلك فإن بناء رأس المال الاجتماعي يتطلب تشارك و التزام طرفين، غير أن انسحاب طرف واحد سيؤدي إلى زواله.
- **سابعا:** خلافا للأصول الأخرى، يمكن قياس العوائد المتدفقة من رأس المال الاجتماعي، لكن تصنيف "رأس مال" يجب أن يؤخذ مجازيا طالما أنه يستحيل قياس المجهودات المبذولة في سبيل بناء شبكات الروابط الاجتماعية (Adler & Kwon, 2002, pp. 21-23).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

تقدم خصائص رأس المال الاجتماعي تبريرا لتوظيف تسمية "رأس المال" على التفاعلات الإنسانية. غير أن هذا النقاش يقود إلى البحث في إشكالية أخرى متعلقة بقياس رأس المال الاجتماعي.

الفرع الثالث: رأس المال الاجتماعي من المفهوم إلى القياس

يتعامل الباحثون مع رأس المال الاجتماعي على أنه أصل أو مورد قابل للتراكم و ينتج تدفقات من العوائد سواء على الأفراد أو على المجتمعات¹⁰⁶. على غرار رأس المال البشري، تعتبر عملية تحديد أدوات ومعايير قياس رأس المال الاجتماعي عملية بالغة الصعوبة نظرا إلى طبيعته التجريدية، المطاطية والمتعددة التطبيقات، بالإضافة إلى غياب تعريف موحد له. فمسألة قياس ظاهرة متجسدة في علاقات إنسانية مجردة مثل الثقة و الالتزام و التبادل، تستلزم تقليص مستوى التجريد قصد إيجاد إجابات عملية لهذا الإشكال، من غير تجاهل الطبيعة المعقدة لهذه الظواهر (Cherti, 2008, p. 42). من هنا، ظهر النقاش بين الباحثين حول إمكانية قياس رأس المال الاجتماعي من عدمها. فبينما ينفي (Portes 1998) وجود أي وسيلة لقياس رأس المال الاجتماعي، يدافع أمثال (Fukuyama 1995, 1999) و (Putnam 2000) عن قابلية قياس رأس المال الاجتماعي بطريقة غير مباشرة عبر الاستعانة بعدد من المؤشرات "Proxies" مع اعترافهم بصعوبة هذه المهم (Fukuyama, 1999, p. 23).

في إطار الدراسات التطبيقية، عادة ما يتم استعمال قياسات كمية لرأس المال الاجتماعي. فعلى سبيل المثال، يعتمد الباحثون على الاستبيانات و على مؤشرات رأس المال الاجتماعي المحددة من طرف الباحثين الأفراد أو الهيئات الرسمية مثل المنظمات الدولية كالبنك العالمي و منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بهدف القياس و المقارنة. عبر دراسته لأسباب تباين أداء المؤسسات بين شمال إيطاليا و جنوبها، يأخذ (Putnam 1993, 2000) بالمؤشرات التالية: عدد المنظمات، نسبة مقروئية الجرائد، نسبة العزوف عن التصويت. أما (Costa & Cahn 2003) و بهدف إسقاط مقارنة Putnam على أوروبا، اعتمدا على أربعة مؤشرات: النشاط التطوعي، العضوية الرسمية، الأنشطة اليومية و الزيارات بين الأصدقاء. في سبيل التعرف على تأثير رأس المال الاجتماعي على النمو الاقتصادي، يستعين Knack (1997) & Keefer ببيانات مستخرجة من استبيان مرتكز على محورين و هما الثقة الاجتماعية

¹⁰⁶ تختلف طبيعة هذه العوائد من دراسة إلى أخرى. على سبيل الذكر، قد تكون إيجابية و تتمثل في العمل الجماعي على الإدارة الفعالة لمورد مشترك (Uphoff 1997)، أو في تقليل تكلفة المبادلات و تكوين قناة غير رسمية للتصدي ضد مخاطر السيولة (Fafchamps & Minten 1999)، أو تحسين مخرجات قطاع الصحة (d'Hombres & al 2010)، أو النمو الاقتصادي (Engbers & al 2013). و قد تكون انعكاسات سلبية مثل تلك التي وضحتها (Portes 2014) المتعلقة بالتقسيم و الإقصاء الاجتماعيين و الذي يسميه بـ"رأس المال الاجتماعي السلبي" الذي يقدم امتيازات اجتماعية لمجموعة اجتماعية معينة و يحجب مجموعة أخرى من الوصول إليها (Portes, 1998, p. 16).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

والمعايير الاجتماعية، بينما يتمحور استبيان (Van Oorschot & Arts, 2006) على مؤشر الشبكات الاجتماعية للبحث في العلاقة بين رأس المال الاجتماعي و رفاهية الدولة (Ferragina, 2012, pp. 21,22). حسب (Acquaah, 2014)، ترتبط قوة الدراسات القياسية لرأس المال الاجتماعي باعتمادها على توليفة من المؤشرات تختلف في طبيعتها و مكوناتها و التي يمكن تجميعها في أربع فئات: 1- الشبكات، العلاقات والروابط، 2- الثقة، 3- الالتزام المدني و الأنشطة التطوعية (تضامن، مشاركة سياسية، مشاركة اجتماعية، عضوية في الجمعيات المدنية، التطوع.. الخ)، 4- القيم المدنية، قواعد السلوك و القيم المشتركة (Acquaah, 2014, p. 21). تباينت الآراء حول طرق و أدوات قياس رأس المال الاجتماعي وفقا لطريقة تصور الباحث للظاهرة وتعريفه لها، تخصصه، أبعاد رأس المال الاجتماعي (الهيكلي، العلائقي و المعرفي) و مستوى التحليل (الفرد، المنظمة أو المجموعة، المجتمع أو الدولة) كما تتوقف مناهج القياس كذلك على محل اهتمام الباحث: "إما على الموضوع، على مصادر أو على آثار رأس المال الاجتماعي" (Adler & Kwon, 2002, p. 19). بالعموم، لا تزال النقاشات حول قياس رأس المال الاجتماعي تدعو إلى تجديد مؤشرات القياس و التركيز على بناء مؤشرات جهوية أكثر ملائمة للسياق.

المبحث الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و الشبكات العلائقية للمقاول

تتفق العديد من الدراسات على أهمية شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في تسهيل العملية المقاولاتية. ينعكس أثر اندراج المقاول ضمن شبكة علاقات شخصية على التزام هذا الأخير في الفعل المقاولاتي وكذلك على نجاحه. فإذا كان للشبكة الشخصية للمقاول انعكاسات ايجابية على عملية إنشاء المؤسسة، يمكن القول أن المقاول يمتلك "رأس مال اجتماعي". من هنا تظهر أهمية دراسة رأس المال الاجتماعي المقاولاتي من منظور الشبكات الاجتماعية التي ينتمي إليها المقاول. يخصص هذا المبحث للإضاءة على مساهمة مقارنة الشبكات الاجتماعية في تفسير الظاهرة المقاولاتية. بعدها سيتم التعرف على مفهوم الشبكات الشخصية و ما يميزها عن الشبكات الاجتماعية، بالإضافة إلى أهم النظريات التي ناقشت تأثير خصائص الشبكات الشخصية على سير أنشطة الفرد.

المطلب الأول: مقارنة الشبكات الاجتماعية: قراءة مختلفة للظاهرة المقاولاتية

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

تشهد مقارنة الشبكات الاجتماعية أو "Network-based-approach" منذ سنوات 1980 استعمالا واسعا في مجال المقاولاتية¹⁰⁷، أين اهتم الكثير من الباحثين، المقاولين و متخذي القرار بدراسة الشبكات باعتبارها إستراتيجية لإنشاءو تطوير المؤسسات (Birley, 1985 ;Aldrich & al, 1986,1987 ;Jarillo, 1989 ; Johannisson, 1988 ; Butler & Hansen, 1991 ; Cholle, 2002 ; Hoang & Antoncic, 2003 ; Davidsson & Honig, 2003

على نقيض المساهمات الاقتصادية في نظرية المقاولاتية و المقاول (Schumpeter,1934 ; Kirzner, 1973) التي لاقت قبولا سريعا كوقائع راسخة، تأخر ظهور الاعتراف بأن المقاولاتية ظاهرة كامنة في سياق اجتماعي¹⁰⁸. حيث نشأت فكرة الشبكات الاجتماعية في الأبحاث المقاولاتية، من الاعتراف الأكاديمي بتغافل النظريات التقليدية عن السياق الاجتماعي. إذ تجاهلت هذه النظريات الطبيعة العلائقية لسيرورة المقاولاتية. حسب (Aldrich & Zimmer,1986)، اتخذت تفسيرات السلوك المقاولاتي اتجاهين. يتمثل الأول في النظريات "التحت-اجتماعية"¹⁰⁹ المتمثلة أساسا في مقارنة السمات، التي تفترض وجود عدد من الخصائص الشخصية الاستثنائية (تحكم داخلي عالي، رغبة في المخاطرة، رغبة في الإنجاز..الخ) تحدد توجه الفرد نحو المقاولاتية و نجاحه فيها من عدمه، و النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية التي تتصور المقاول كعون رشيد و كمتخذ قرار منعزل عن محيطه يدفعه حافز تحقيق الربح بالدرجة الأولى (Aldrich & Zimmer, 1986, pp. 3,6). ينظر للمقاول ضمن هذه النظريات نظرة بطولية، فهو فرد مستقل، يتمتع بسمات نادرة و مميزة و لا يمتلك علاقات اجتماعية، الأمر الذي يجعله المسؤول الوحيد عن عملية إنشاء مؤسسته (Aydi, 2010, p. 29). يتشكل الاتجاه الثاني من

¹⁰⁷ غير أن نشأتها تعود إلى ثلاثينات القرن الماضي مع تطور نظرية المنظمة. في هذا الإطار، يميز Tichy & al (1979) ثلاث مدارس فكرية تمثلت أصل الإطار المفاهيمي للمقارنة عبر الشبكات: علم الاجتماع مع أعمال Simmel (1950) حول التفاعل و الاتصال كمفتاح لفهم الحياة الاجتماعية، الأنثروبولوجيا و الأنثروبولوجيا الريفية و قوة المجتمعات التي ركزت على محتوى العلاقات الاجتماعية (Levi-Strauss, 1969; Blau, 1964; Mitchell, 1969; و نظرية المنظمات (Whyte, 1955 ; Chapple & Sales, 1961 ; Katz & Kahn, 1966). أما بالنسبة لـ (Witt, 2004)، وضع تخصصي علم الاجتماع و علم الإدارة " مفترق طريق مثير في الأبحاث المقاولاتية" (Witt, 2004, p. 391)، فمن جانب الإدارة الإستراتيجية و إدارة الأعمال، فلقد تناولت مقارنة الشبكات في إطار بحثها في أهمية العلاقات ما بين المنظمات مثل الشراكات و التحالفات الإستراتيجية و دور الشبكات ما بين المنظمات (Witt, 2004 ; Ahuja, 2000 ; Fulop, 2003). أما علم الاجتماع، فلقد كان الفرد نقطة انطلاقه و استكشفت أبحاثه دور الاتصال و روابط المعلومات بين الأفراد و الشركاء داخل الشبكة (Freeman, 1978, 1979 ; Granovetter, 1973).

¹⁰⁸ تقوم الدراسات المهمة برأس المال الاجتماعي على تفسير العلاقة بين المحيط الاجتماعي و المحيط الاقتصادي. تمثل هذه العلاقة العمود الفقري لمفهوم رأس المال الاجتماعي (Ponthieux, 2008, p. 3).

¹⁰⁹ بصفة عامة، يمثل (Granovetter, 1985) أول من انتقد التصور التحت اجتماعي للفرد أو "Undersocialized concept of man" الذي كان يميز التحليل الاقتصادي خلال فترة الثمانينات و الذي كان يتجاهل أهمية الروابط الإنسانية و شبكات العلاقات في خلق الثقة و بناء التوقعات و تشكيل القيم و تقويتها (Coleman, 1988, p. S97).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

النماذج التوجيهية للسلوك المقاولاتي والنظريات "الفوق-اجتماعية" أو الاجتماعية بإفراط و التي تربط النزعة المقاولاتية للفرد بأصوله و ثقافته أو ديانته، وتفترض أن مجموعة القيم و المعتقدات السائدة في المجتمع الذي نشأ فيه هي المسؤولة على تهيئته للنجاح في مشروعه بغض النظر عن المكان الذي يوجد فيه (Aldrich & Zimmer, 1986, pp. 7-8). بشكل عام، تنتظر هذا النظريات للمقاول على أنه ثمرة السياق الثقافي الخارجي (Chaband & Condor, (13-16 juin 2006), p. 3).

انتقادا لهذين النظريتين ، اقترح Aldrich & Zimmer(1986) نظرة مختلفة للمقاولاتية: "كبديل للنماذج التحت اجتماعية و الأخرى الفوق اجتماعية للمقاولاتية، نقتراح نظرية ترى المقاولاتية مندمجة في شبكات علاقات اجتماعية مستمرة" (Aldrich & Zimmer, 1986, p. 8). ساهمت هذه النظرية في تقديم مفهوم "التضمين" أو "Embeedeness"¹¹⁰ الذي يميز السلوك المقاولاتي، فالمقاول حسب هذه النظرية هو فرد متواجد ضمن شبكة علاقات اجتماعية بهدف الحصول على الموارد والتعرف على فرص الأعمال. بصفة عامة، يركز عمل Aldrich & Zimmer(1986) على النقاط التالية: دور الروابط القوية، خاصة في المجتمعات العرقية أو غيرها كقوة دافعة للمقاولاتية و عامل مؤثر على احتمالات النجاح (Aldrich & Zimmer, 1986, pp. 14-16). و دور الروابط الضعيفة و تنوع الروابط في تسهيل الوصول إلى الموارد و التعرف على الفرص (Aldrich & Zimmer, 1986, pp. 16-20). بالمثل، يعارض Granovetter(1985) هذه المقاربات و يجذب الانتباه إلى حقيقة أن السعي وراء الأهداف الاقتصادية مترافق مع أهداف غير اقتصادية مثل الاندماج في المجتمع، القبول من الأفراد والقوة. كما يوضح أن النشاط الاقتصادي متموقع اجتماعيا و لا يمكن تفسيره بالاعتماد فقط على دوافع الأفراد. فهو متضمن ومتجذر في شبكات من العلاقات الشخصية القائمة التي يسيرها الأفراد" (Granovetter, 1985, p. 485). يضيف Staber & Aldrich (1995) أن المقاولاتية "متضمنة في سياق اجتماعي، موجهة، مسهلة أو مثبطة عبر مواقع الأفراد في الشبكة الاجتماعية" (Staber & Aldrich, 1995, p. 441).

نتيجة لهذه المساهمات، انطلق تيار من الأبحاث المدافعة عن فكرة أن كل نشاط يقوم به المقاول وكل قرار يتخذه، يعتمد كلياً أو جزئياً على خصائص شبكات العلاقات التي تربطه مع محيطه. يمكن أن

¹¹⁰ تتعدد الترجمات المتوفرة للمصطلح الانجليزي "Embeddedness". باللغة الفرنسية تستعمل أغلب المراجع مصطلحات مثل "Encastrement"، "Angrage"، "Enracinement" أو "Intégration". أما باللغة العربية، فلا يوجد ترجمة دقيقة لهذا المصطلح و لكن الأقرب لمعنى المصطلح يظهر في مصطلحي "التضمين" و "الاندماج" و هي الترجمة المعتمدة في هذا العمل.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي والمقاولاتي ونظرية الشبكات الاجتماعية

يكون لهذه الشبكات تأثير سلبي أو إيجابي على اختيارات هذا الأخير وأفعاله (; Johannisson,1986 ; Johannisson & Monsted,1997 ; O'Donnel & al, 2001 ; Hoang & Antoncic, (2003). من هنا، استنتج (Drakapoulou,2002) أن المقاولاتية احتضنت مقارنة الشبكات كآلية لاستكشاف عملية إنشاء و تطور المؤسسات الجديدة" (Drakopoulou & Patra, 2002) . مثلت المقاولاتية ميدان بحث مثمر بالنسبة للمقارنة الميينة على الشبكات الاجتماعية. حسب Liao & Welsch (2003) فإن "دور الشبكات لم يعد مقتصرًا على علم الاجتماع، حيث ازداد اعتماده كوسيط لتفسير السلوك المقاولاتي سواء في مرحلة إنشاء المؤسسة الجديدة أو خلال مرحلة تطورها و نموها" (Aydi & Ben-Kahla, 2008, p. 4). عبر تركيزها على العلاقات بين الفاعلين سواء كانوا أفراد أو منظمات، تعترف نظرية الشبكات بأن الفاعلين الاجتماعيين متضمنين داخل شبكات من العلاقات المترابطة التي توفر الفرص و ترافق المقاول في حصوله على الموارد النادرة مثل التمويل، أفكار المنتجات و المعلومات حول المحيط الذي ينشط فيه. يوضح (Aldrich & Zimmer (1986 أن نقطة الانطلاق في دراسة المقاولاتية عبر الشبكات الاجتماعية قد تكون إما في شكل علاقة أو مبادلة بين فردين تربطهما علاقة تواصل (تبادل معلومات من شخص إلى آخر)، تبادل (تبادل سلع و خدمات بين فردين) أو محتوى معياري (التوقعات التي يضعها الأفراد اتجاه بعضهم). حسب باحثين مثل (Bourdieu, (Coleman, 1988 ; 1983، من المفترض أن تأتي شبكة العلاقات الاجتماعية بالإضافة لتدعيم ما يمتلكه المقاول من تعليم، خبرة و تمويل.

المطلب الثاني: الشبكات الاجتماعية الشخصية: عناصر التعريف و تطبيقاتها في مجال المقاولاتية

عبر هذا المطلب، سيتم تسليط الضوء على اقتران مفهوم الشبكات الاجتماعية مع مختلف تعريفات رأس المال الاجتماعي، بالإضافة إلى ضرورة التمييز بين مفهومي شبكة العلاقات الاجتماعية و شبكة العلاقات الشخصية.

الفرع الأول: تعريف الشبكات الاجتماعية

قبل التعمق في مفهوم الشبكات الاجتماعية، يجدر التعرّيج أولاً على الفرق بين مفهومي "رأس المال الاجتماعي" و "الشبكات الاجتماعية" خاصة و قد تم توظيفها من طرف عدد من الباحثين على أنها تحمل المدلول نفسه (Coleman, 1990 ; Burt, 2002). بالرغم من التقارب في المعنى، يختلف

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

مفهوم رأس المال الاجتماعي بشكل كبير عن مفهوم الشبكات الاجتماعية، و هو الأمر الذي يحاول توضيحه (Levesque & White, 1999, 2001) عند استخلاصهما بأن الشبكات الاجتماعية "ما هي إلا المجال الاجتماعي الذي ينتج ضمنه رأس المال الاجتماعي، هذا الأخير الذي لا يقتصر على وجود روابط اجتماعية منظمة في شكل شبكات بل تظهر قيمته فعلا في أهمية الموارد الموجودة في الشبكة وبالطريقة التي يتم توظيف بها هذه الموارد لكي تصبح قابلة للاستعمال" (Lévesque & White, 2001, p. 169). في سياق نفس الفكرة، يضيف Plociniczak (2004) أن الشبكات لا تنتج رأس المال الاجتماعي إلا إذا سمحت العلاقات المكونة لها و إعداداتها للفرد ببلوغ الأهداف التي حددها. أما إذا مثلت هذه العلاقات وإعداداتها عائقا يكبح نشاطه، فلا يمكن اعتبارها كرأس المال الاجتماعي" (Plociniczak, 2004, p. 100). فحسب ما يؤكد عدد من الباحثين (Bourdieu, 1980 ; Degenne et Forsé, 2004 ; Lin, 1981 ; Gabbay et Leenders, 1999)، فإن شرط تحول الشبكات الاجتماعية إلى رأس المال الاجتماعي يقترن بقدرتها على السماح للفرد بتجنيد موارد خارجية تساعده على تحقيق أهدافه. في إطار سوسولوجيا الشبكات الاجتماعية، تعرف (Mercklé, 2004) رأس المال الاجتماعي بأنه "حاصل لحجم الشبكة الشخصية، لكمية الموارد التي تحتويها هذه الشبكة (المعلومات، مختلف أشكال رأس المال المملوكة من طرف الأفراد الذين تربطهم علاقة بالفرد) و بفرص الحصول على هذه الموارد" (Mercklé, 2004, p. 59). انطلاقا من هذا التعريف، يقترح (Géreaudel, 2008) الصياغة التالية لرأس المال الاجتماعي (Géreaudel, 2008, p. 29):

رأس المال الاجتماعي = حجم شبكة العلاقات الشخصية X كمية الموارد داخل الشبكة X فرص الحصول على الموارد

يؤدي الاستعمال المتكرر و الشائع لمصطلح الشبكة الاجتماعية أو "Le réseau social" في مجالي البحوث الاجتماعية المعاصرة و كذلك المقاولاتية، إلى ضرورة تحديد معنى هذا المصطلح قصد التعرف على تأثيره على أنشطة الأفراد. يرتبط مصطلح شبكة العلاقات الاجتماعية تاريخيا، بمصطلح أوسع و هو الشبكة "réseau"، فهو تحديدا نوع من أنواع الشبكات التي تمثل مجموعة روابط، تسمى نقاط الالتقاء بين هذه الروابط عقد أو "Nodes"، في حالة شبكات العلاقات الاجتماعية تتكون الروابط

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

عبر العلاقات الإنسانية و العقد عبر الأفراد¹¹¹ (Zuckerman, 2003, pp. 546,547). يعرف Lazega(1998) شبكة العلاقات الاجتماعية مجازيا بأنها نظام من العلاقات المعينة بين مجموعة محددة من الأفراد" (Lazega, 1998, p. 8). يقر نفس الباحث بعدم وجود شبكة العلاقات الاجتماعية ككيان اجتماعي محدد، بل هو مفهوم منهجي (مثل الدائرة أو المربع) يسمح بتخيل البناء الاجتماعي والتساؤل عن دوره¹¹² (Barbié, 2010, p. 15). من خلال منهجية هيكلية، تمثل شبكات العلاقات الاجتماعية "الكاملة" موضوع بحث يهدف إلى إبراز دور العلاقات "الغير المباشرة" في تفسير الظواهر الاجتماعية. بالتوازي مع هذا التحليل، تطور "تحليل الشبكات الشخصية" الذي يهتم بمجموع العلاقات المحيطة بعقدة معينة (شخص، منظمة،..الخ) و بمجموع الموارد التي يمكن لهذا الفرد الحصول عليها عن طريق علاقاته الاجتماعية. انطلاقا من هنا، تظهر ضرورة التمييز بين الشبكات الاجتماعية والشبكات الشخصية.

الفرع الثاني: شبكة العلاقات الاجتماعية و شبكة العلاقات الاجتماعية الشخصية

غالبا ما يتم استعمال مفهومي الشبكة الاجتماعية و الشبكة الشخصية بنفس الطريقة بالرغم من اختلافهما الكبير كموضوع بحث و كمستوى تحليل. يميز الباحثون بين نوعين من الشبكات: الشبكات الشخصية المرتكزة على الفرد (Ego-centrés) و الشبكات الكاملة (Socio-centrés). وفقا لموضوع البحث، يتوجب على الباحث كخطوة مبدئية و أساسية، ضبط حدود الشبكة على مستوى معين¹¹³ يخدم الدراسة (Ben kahla & Aydi, 2008, p. 5).

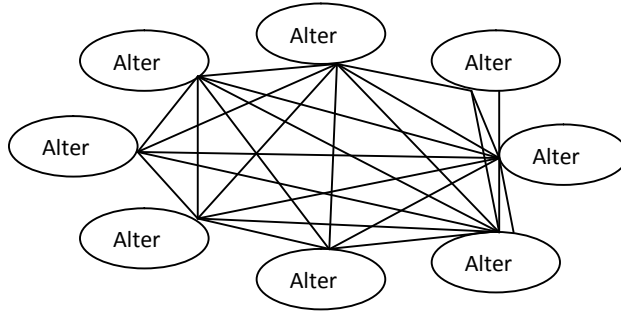
تهتم شبكة العلاقات الاجتماعية أو "الشبكة الكاملة" بالعلاقات بين الأفراد المنتمين لمجموعة محددة بوضوح من طرف الباحث (Forsé & Degenne, 1994, p. 30). فهي تشير إلى تلك الشبكات المتكونة من عدد من الأعوان مع عدم التركيز على أحدهم في بداية التحليل، هذا الأخير الذي يهتم في هذا الإطار بالعلاقات القائمة داخل مجتمع محدد يكون أعضاؤه معروفين مبدئيا (أنظر لشكل رقم 19).

¹¹¹ يوضح Zuckerman(2003) بهذا الخصوص وجود نوعين من العقد، فقد تتمثل في شكل أفراد أو في شكل منظمات أو مؤسسات كما تؤيده المقاربة الاقتصادية، و قد تتمثل حتى في شكل دولة، صناعة، إبداع..الخ.

¹¹² بشكل أدق، يبحث هذا التحليل عن تأثير الموقع الذي يحتله الأفراد في البناء الاجتماعي على أدائهم.

¹¹³ يتناسب كل مستوى تحليلي مع أدوات دراسة مختلفة تجيب بدورها على إشكاليات مختلفة.

الشكل رقم 19: نموذج توضيحي للشبكة الكاملة

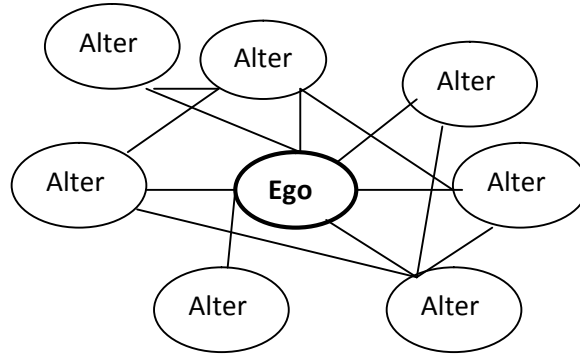


المصدر: (Ben kahla & Aydi, 2008, p. 7)

أما شبكة العلاقات الشخصية، فتتناسب حسب Chollet(2005) مع مجموع الأشخاص الذين يعرفهم الفرد شخصيا (Rachdi, 2016, p. 69). تبنى الشبكات الشخصية حول فرد معين (Ego)، الذي يفضل الباحث في تحليله ويركز عليه. يمثل هذا الفرد محل الاهتمام و النقطة المرجعية التي يتم على أساسها تحديد مختلف أنواع الروابط التي غالبا ما تجتاز حدود عدة مجموعات. يقوم هنا الباحث بتحديد الأفراد (Alter) الذين تجمعهم علاقات مع الفرد (Ego) و من ثم تعقب شبكة الروابط بين هؤلاء (أنظر الشكل رقم 20). يكمن الهدف من التحليل المرتكز على الفرد في تصور المحيط العلائقي لفرد معين (Ego). بالنسبة لعلماء الاجتماع، تشير "المعرفة الشخصية" إلى مجموع العلاقات الشخصية للفرد - الذي يشار إليه في إطار هذا التحليل بـ"الأنا" أو "Ego" - مع الأشخاص الذين أقاموا رابطا معه لمرة واحدة على الأقل. قد ينتمي هؤلاء الأشخاص إلى المحيط العائلي، أصدقاء، زملاء عمل، موردين، زبائن، هيئات وإدارات عمومية أو خاصة.. الخ. يأخذ تحليل الشبكات الشخصية تسمية "المقاربة المرتكزة على الأنا" أو "Egocentric Approach"، أين يسمح بالانفتاح على مختلف التفاعلات المختلفة للفرد (Ego) مع عناصر محيطه، وهو محل الاختلاف مع تحليل الشبكات الكاملة الذي يقتصر على محيط منغلق، يقيد الباحث حجمه و يرسم حدوده.

ففي إطار التحليل عبر الشبكات الشخصية، يكون الفرد (Ego) المسؤول الوحيد عن تحديد و وصف علاقاته مع الآخرين (Alters) و الموارد التي تنتج عنها. من هنا يتمكن الباحث من تحديد عينة البحث وتعميم النتائج المتحصل عليها و هي المنهجية المتبعة في إطار هذا العمل. من هنا تظهر ضرورة تحديد واختيار مستوى التحليل.

الشكل رقم(20): مثال توضيحي للشبكة الشخصية المرتكزة على الفرد



المصدر: (Ben kahla & Aydi, 2008, p. 6)

الفرع الثالث: استعمالات مفهوم الشبكة الشخصية في الأبحاث المقاولاتية

في إطار الأبحاث المقاولاتية، يختلف الباحثون في أطر توظيف مفهوم الشبكات الشخصية للمقاول. من هنا تظهر ضرورة التمييز بين المفاهيم التالية:

- الشبكات المجتمعية و الشبكات الشخصية: يعرف Aldrich et Zimmer(1986) شبكة العلاقات الاجتماعية على أنها: "مجموع أفراد تجمعهم روابط خاصة، تبنى عبر تحديد الروابط بين كل فرد من مجتمع الدراسة" (Aldrich & Zimmer, 1986, p. 12). يتحدث الباحثان في إطار بحثهما عن الشبكة الكاملة أو الشبكة المجتمعية "Community Network" و التي تشير إلى مجموع المقاولين ومالكي الموارد على إقليم محدد، حيث يهدف تحليلهما إلى معرفة كيفية تأثير تركيبة هذا الإقليم العلائقي على عملية إنشاء المؤسسات الجديدة وبقاؤها. في هذه الحالة، يكون تأثير المقاول على تركيبة الشبكة التي ينتمي إليها محدودا جدا لأن تغييرها منوط بإجراءات مؤسسية. بالمقابل، يوضح Johannisson (1986) أن الشبكة تتكون فقط من الأشخاص الذين يعتمد عليهم المقاول فعليا لإنشاء مؤسسته (الموردين و الزبائن، الزملاء القدامى أو الشركاء،..الخ)، و ليس من الأشخاص والموارد المحتمل الحصول عليها ضمن إقليم الانتماء مثل ما يتصوره Aldrich & Zimmer (1985). في هذا السياق، يشير Johannisson (1986) إلى إمكانية تحكم المقاول في شبكته الشخصية عن طريق آليات تساعده على بناء و تطوير شبكة علاقاته المقاولاتية.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

من جانبه، يوضح (Dubini et Aldrich (1991) الرابط الموجود بين هذين المستويين من التحليل عبر تعريفهما للشبكة الشخصية بأنها "جميع الأشخاص الذين تربطهم علاقات مباشرة مع المقاول (أو في بعض الحالات علاقات غير مباشرة عن طريق علاقات مباشرة). بالنسبة للمقاولين، يمكننا التفكير في الشركاء، المورددين، الزبائن، البنوك و غيرهم من الممولين، الموزعين، الجمعيات التجارية وأفراد العائلة" (Dubini & Aldrich, 1991, p. 307). فالشبكة الكاملة ما هي إلا ناتج جماعي لترابط شبكات شخصية. في إطار المؤسسة، تشير هذه الشبكة إلى العلاقة بين المسيرين، المدير والموظفين في حال تنظيمها بأشكال التنسيق والرقابة. أما في إطار العلاقة بين المؤسسات، فتشير هذه الشبكات إلى العلاقات بين أعضاء المؤسسات التي تلعب دور الجسر. من جانب آخر يفتح هذا الترابط المجال للنقاش حول إشكالية ضبط حدود الشبكة الشخصية للمقاول، فهل تشمل العلاقات الخاصة أو المهنية أو كليهما؟. وعليه، يتوجب النظر في الفرق بين الشبكات بين المؤسسات (الرسمية) والشبكات الشخصية (الغير رسمية).

- الشبكات بين المؤسسات (الرسمية) و الشبكات الشخصية (الغير رسمية): يؤكد O'Donnell et al. (2001) على ضرورة التفريق بين الأعمال حول الشبكات بين المؤسسات التي تعود جذورها إلى علم الاقتصاد و يتم توظيفها ضمن الأبحاث المهمة بالأقطاب الصناعية و التحالفات، و الأعمال حول الشبكات الشخصية التي نشأت من علم الاجتماع و يتم اللجوء إليها في إطار تفسير ظاهرة إنشاء المؤسسة (أنظر الجدول رقم 12).

الجدول رقم (12): مستويات تحليل الشبكات في الأبحاث حول المقاولاتية

| نوع الشبكة | الشبكات ما بين المنظمات | الشبكات الشخصية |
|---------------|--|--|
| الركائز | اقتصاديات تكلفة المبادلات، التسويق الصناعي | علم الاجتماع، نظرية الشبكات الاجتماعية |
| الفاعلين | منظمات | أفراد |
| نوع الروابط | رسمية | غير رسمية |
| مستوى التحليل | ثنائي | متوجه نحو الأنا |
| التصنيفات | الشبكات الأفقية، الشبكات العمودية | الشبكات التجارية، الشبكات |

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

| | |
|-------------|---------------------------|
| المشتركة | الاجتماعية، شبكات الاتصال |
| ميدان البحث | إنشاء المؤسسة |

المصدر: (O'Donnell, 2001, p. 750)

يشير O'Donnell et al(2001) إلى تداخل هذين المستويين من التحليل في الأبحاث حول المقاولايتة و حتى غياب الفرق بينهما في بعض الحالات. فإن توظيف مفهوم شبكة العلاقات الشخصية المقاولاتية يكون بالمعنى الذي يشمل الروابط القوية و الضعيفة في آن واحد، و يشمل كذلك الروابط بين الأفراد و بين الأفراد و المنظمات في نفس الوقت¹¹⁴ (O'Donnell, 2001, p. 754). من جانبها، يرى(Larson & Starr (1993) و Hung (2006) أن الفرق بين الشبكة الشخصية و الشبكات بين المؤسسات يكمن في إحاطة الأولى بمرحلة إنشاء المؤسسة، بينما تتعلق الثانية بمرحلة ما بعد الإنشاء (Sailleilles, 2007, p. 31).

- الشبكات الشخصية "الخاصة" و الشبكات الشخصية "المتوجهة نحو الفرد": يمكن لمصطلح "شخصي" أن يقترن بمفهوم الشبكات للإشارة إلى خصوصية الروابط التي يقيمها المقاول مع أعضاء الشبكة الشخصية مثل علاقات الصداقة القائمة على الثقة، فلهذه العلاقات طابع عاطفي و ليست منظمة بأطر رسمية. حسب منظور (Szarka(1990)، تعرف الشبكة الشخصية بأنها تلك الروابط مع العائلة، الأصدقاء والمعارف، على عكس شبكات الأعمال التي تضم المؤسسات التي يعقد معها المقاول مبادلات تجارية، و شبكات الاتصال التي تشمل المنظمات و الأفراد التي يتحصل عبرها المقاول على المعلومات المتعلقة بنشاطه" (Sailleilles, 2007, p. 32). في سياق هذا التصنيف، و في إطار المؤسسة الصغيرة و المتوسطة يفرق (Julien et Lachance (2006) بين الشبكة الشخصية للمسير (المتكونة أساسا من الأصدقاء، زملاء الدراسة و الجامعة، موظفين.. و عدد من المقاولين المنتميين إلى نادي الأعمال..الخ). شبكة الأعمال وشبكة المعلومات، بالإضافة إلى الشبكة الاجتماعية التي تسهل اندماج المؤسسة في محيطها. في إطار أعمال أخرى، يرتبط مصطلح "شخصي" بمفهوم الشبكات للإشارة إلى مقارنة الشبكات تحت تصور الشبكات الشخصية المتوجهة نحو الفرد و التي تمثل "مجموع متكون من الفرد، من الأفراد الذين يرتبطون معه بعلاقات مباشرة، ومن العلاقات التي تربط بين هؤلاء الأفراد"

¹¹⁴ كمثل على هذين النوعين من الشبكات، يذكر (Johannisson et al(1994) نموذج المؤسسات صغيرة الحجم المنشأة و التي بفعل نمط إدارتها الشخصي، فإن مسألة التفريق بين التبادلات عبر الشبكات الشخصية و الشبكات ما بين المؤسسات بشكل كبير ستلغى.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

(Mercklé, 2004, p. 35). في إطار هذا العمل، سيتم اعتماد مفهوم الشبكة الشخصية "المرتكزة على الفرد"، أي أنه سيتم البحث في مجموع الأفراد والمنظمات التي يكون المقاول على علاقة بها سواء كانت خاصة أو مهنية و ذلك خلال مختلف مراحل إنشاء مؤسسته الخاصة.

بعد توضيح المعالم الأساسية لمختلف المفاهيم المرتبطة بالشبكة الشخصية، يظهر مشكل تحديد اتساع الشبكة، أي تحديد طبيعة الروابط التي يجب أخذها بعين الاعتبار. بهذا الشأن، يقدم Saleilles(2007) التعريف التالي *تتكون الشبكة الشخصية من الأشخاص أو المنظمات التي لعبت دورا إيجابيا أو سلبيا أثناء إنشاء و انطلاق المؤسسة، بشكل غير فعال، تفاعلي أو استباقي، بطلب صريح من المقاول أو من غيره* (Saileilles, 2007, p. 34). يوضح التعريف المقدم من طرف Saleilles(2007) حدودا للشبكة الشخصية للمقاول التي تتشكل من الأفراد والمنظمات، مع الأخذ بمختلف تأثيرات المقاول و/أو بيئته على إعدادات شبكته، مهما كانت طبيعة نشاطه المقاولاتي (إنشاء من عدم، استئناف،..الخ). كذلك، يفتح هذا التعريف المجال للتساؤل حول الطريقة التي سيجند بها الفرد (Ego) شبكة علاقاته (Alter)، على خصائص الشبكة (الحجم، الهيكل، المحتوى..الخ) و على فرص النجاح (Rachdi, 2016, p. 72).

المطلب الثالث: إعدادات الشبكة الاجتماعية الشخصية

من خلال هذا المطلب، سيتم تقديم ثلاثة خصائص أو أبعاد للشبكة الشخصية الفردية تؤثر في معظمها على سير أنشطة الفرد و الموارد التي يتحصل عليها: قوة الروابط، الفراغات الهيكلية و تكرار العلاقات والخصائص التنظيمية للأفراد الذين تربطهم علاقة بالفرد.

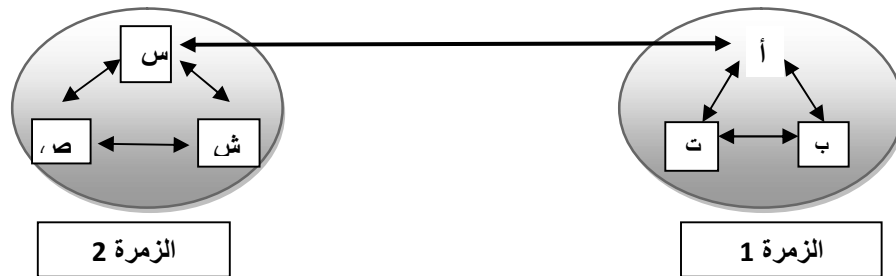
الفرع الأول: نظرية قوة الروابط الضعيفة لـ(Granovetter(1973)

في إطار دراسة ميدانية حول إشكالية البحث عن العمل، استعمل Mark (1973, 1974, 1985) Granovetter صيغة "قوة الروابط الضعيفة" أو "The strength of weak ties" بهدف الإشارة إلى قوة التأثيرات الغير مباشرة خارج الوسط العائلي المباشر والأصدقاء المقربين التي تعمل كنظام غير مباشر للتوظيف. تكمن أصالة فكرة Granovetter في كونه اتجه عكس المنطق المتداول القائم على افتراض أن الشبكات الكثيفة (مثل الشبكات العائلية) أكثر فعالية في عملية إيجاد منصب عمل (Portes, 1998, p. 12). من خلال بحثه، حاول Granovetter وضع صياغة تصورية لرأس المال الاجتماعي

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

عبر تمييزه بين الروابط الاجتماعية القوية و الروابط الضعيفة من ناحية قدرتها على إنتاج المعارف والمعلومات و الموارد. يتصور هذا الباحث الروابط القوية بأنها علاقات مستمرة تتسم بثقة عالية يكونها الفرد مع أشخاص مقربين منه. من شأن هذه العلاقات العمل على تجمع الأفراد في شكل زمر أو طبقات اجتماعية مما يزيد من تماسك المجموعة و مشاركة أفرادها لنفس الموارد (المعلومات والمعارف، التقارب، الثقة، التعاون والدعم النفسي والعاطفي المتبادل..الخ)، كما أنها قد تمنع الفرد من البحث عن معارف مفيدة و الوصول إلى موارد مهمة خارج محيطه المقرب (Klapper, 2008, p. 115). في المقابل، يوضح Granovetter(2000) أن للأفراد الذين يكون ارتباطنا معهم ضعيفا، فرصا أكبر للتطور في أوساط مختلفة عن أوساطنا نحن و يكون لهم بذلك سبيل للوصول إلى معلومات مختلفة عن تلك التي تصلنا" (Granovetter M. , 2000, p. 62). تقوم نظرية Granovetter على فرضية قوة الروابط الضعيفة¹¹⁵، التي تركز على قدرة هذه الأخيرة على إنشاء جسور بين الأفراد و الزمر الاجتماعية، الأمر الذي يصعب تحقيقه بالاعتماد الحصري على الروابط القوية المتميزة بانغلاقها، ويضيف بأنه Granovetter(1973) أيا يكن المورد المراد نشره، سيصل إلى عدد أكبر من الأفراد وسينتقل إلى مجال اجتماعي أوسع عندما يتم نشره من خلال الروابط الضعيفة بدلا عن القوية" (Granovetter M. , 1973, p. 1366).

الشكل رقم(21): الروابط الضعيفة كجسور محلية بين الشبكات



المصدر: (Forsé & Degenne, 1994, p. 129)

¹¹⁵ مثلا، داخل مجموعة أو زمرة معينة، إذا امتلك الفرد "أ" رابطا قويا مع الفرد "ب" و الفرد "ج" بشكل متزامن، يحتمل أن يكون هنالك تعارف مسبق بين الفردين "ب" و "ج" و وجود رابط بينهما و ذلك بفضل خاصية التعدي للروابط التي يمكن تفسيرها عبر ثلاث نقاط: 1- تحتم قوة الروابط أن يمضي الفرد "أ" وقتا أطول مع الفردين "ب" و "ج" على نحو منفصل و سينتهي بهما المطاف للتعارف، 2- يقوم الرابط القوي على مبدأ "الطيور تقع على أشكالها". فإذا تشابه "أ" مع "ب" من جهة و مع "ج" من جهة أخرى، فذلك يقتضي تشابه "ب" و "ج" و بالتالي احتمال نشأة رابط بينهما، 3- سينشأ نوع من التنافر الفكري و المعرفي بين "ب" و "ج" و الذي سيقرب بينهما بالشكل الذي يتلائم مع مشاعر الفرد "أ".

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي والمقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

يدافع (Granovetter(1973, 1985) في إطار مقارنته بين الروابط القوية و الضعيفة عن فكرة مفادها أن الأفراد يتمكنون من بناء رأس مال اجتماعي بشكل أحسن بالاعتماد على الروابط الضعيفة مع الأفراد. غير أنه يعارض الاعتقاد الذي يحدد أهمية الشبكة المقاولاتية بالاعتماد على حجمها (أي عدد الروابط)، و يقدم بالمقابل فكرة "قوة الروابط". يعرف (Granovetter(1973) قوة الرابط بأنها *ثوليفة-قوة* تكون خطية- من كمية الوقت، من الشدة العاطفية، من الخصوصية(الثقة المتبادلة) و من الخدمات المتبادلة المميزة لهذا الرابط"(Granovetter M. , 1973, p. 1361). بهذا الشكل، تصبح قوة العلاقات متغير بعدة أبعاد: الوقت¹¹⁶، العاطفة، الثقة والتبادلية بين الأفراد¹¹⁷. في هذا الخصوص، يضيف (Johanisson(1986) مؤشرات أخرى: الانتظام في استعمال العلاقات، مستوى النضج، درجة الثقة، طبيعة التجارب السابقة. من جانب (O'Donnell(2004)، تقاس قوة الروابط من خلال المؤشرات التالية: تكرار استعمال الرابط، الوقت المستثمر و شدة العاطفة بالإضافة إلى التقارب و الثقة. أما (Burt(1992)، فيعتمد في تقييمه لقوة الروابط على تكرار اللقاء والتقارب العاطفي (Burt S. , 1992, p. 19). في مجال المقاولاتية، و في ظل صعوبة تجميع كل هذه المؤشرات لقياس قوة الروابط، يرى (Sailleilles(2007) أن معظم الباحثين اقتصر استعمالهم في الغالب على مؤشرين: التكرار والوقت الذي يمضيه الفرد مع غيره (Sailleilles, 2007, p. 54).

توضح (Sailleilles(2008) أنه لم يتم تأكيد نظرية Granovetter للروابط الضعيفة في مجال التوظيف، و هو السبب الرئيسي الذي دفع بعدد معتبر من الباحثين إلى التأكد من صحتها ميدانيا في إطار عملية إنشاء المؤسسة (Sailleilles, 2007, p. 55). نتيجة لذلك، حاول العديد من الباحثين توضيح الأثر الإيجابي للروابط القوية على نجاح العملية المقاولاتية. كما يبين Elfring & Hulsing (2003)، في ظل ظروف عدم التأكد، تكون العائلة و الأصدقاء المقربون الملجأ الأول للمقاول باعتبارهم مصدرا للحماية، لتقليص عدم التأكد و للتعلم المتبادل، و كما يتصورها (Uzzi(1997) و Rowley (2000) داعما لتنمية الثقة في الهياكل الاجتماعية و نقل المعلومات و المعارف الضمنية و حل المشاكل (Klapper, 2008, p. 116). يناقش (Jack(2005) مسألة الروابط القوية من جانب تسهيلها لعملية الحوار والتواصل بالنسبة للمقاول و يوضح أن هذه العلاقات تتيح المجال للفرد للتحدث حول مشاريعه من غير القلق بشأن خطر تعرضه للاستغلال، كما أن دورها لا يقتصر فقط على الموارد

¹¹⁶ غير أنه اعتمد في جمع البيانات الخاصة بدراسته الميدانية على متغير واحد فقط و هو الوقت (Granovetter M. , 1973, p. 1371).
¹¹⁷ بناء على شدة هذه المؤشرات يمكن تصنيف الروابط إلى قوية، ضعيفة أو غائبة.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي والمقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

المباشرة التي تؤمنها للمقاول و إنما يتعدى إلى الدور الوسيط في تجنيد روابط ضعيفة، بالإضافة إلى مساهمتها المهمة في تقديم مؤسسة المقاول و مخرجاتها بصورة ايجابية أمام مختلف الفاعلين في البناء الاجتماعي (Jack, 2005, p. 1244). يوضح (Zalesna(2012) و Honig & Davidsson(2000, 2003) أن الأفراد الذين ينطلقون في عملية إنشاء المؤسسة هم أولئك الذين يكون آبائهم أو أحد مقربيه من المقاولين أو يشجعونهم على الدخول في عالم المقاولاتية. كما يشدد هؤلاء الباحثين على دور الروابط القوية في مرحلتي الإنشاء و الانطلاق، غير أنهم يشيرون إلى حتمية اعتماد المقاول على كل من الشبكات القوية و الضعيفة في سبيل بلوغ أهدافه (Paoloni & Lombardi, 2020, p. 140).

بالرغم عن المزايا التي توفرها الشبكات القوية للمقاول غير أنها قد تخلق نظاما اجتماعيا مغلقا قد يعيق ويحد من قدرة المقاول على تطوير مؤسسته. حيث يعتمد المقاول على الروابط الضعيفة للكشف عن فرص الأعمال أو تجنيد العلاقات التي اكتسبها من خلال خبرته السابقة (المهنية أو غيرها) بهدف إخضاع مشروعه لتقييم احترافي ينفذه أفراد لديهم المعرفة و الموقع المناسبين لذلك (خبراء، مستشارين، مستثمرين في رأس المال المخاطر..الخ). فعادة ما ينظر إلى الروابط الضعيفة على أنها ممر يتيح للفرد الوصول إلى ما يمتلكه شبكات أخرى من موارد، كما أنها مصدر لقيمة مضافة معلوماتية أهم و أحدث (Fayolle, Lamine, & Chabaud, 2016, p. 4).

تعرضت نظرية Granovetter لجملة من الانتقادات صبت في مجملها حسب Monsted (1995) حول عدم توضيح الباحث للفروقات بين الروابط القوية و الضعيفة و اعتمد فقط على مؤشر التكرار في اللقاءات متجاهلا جوانب مثل أقدمية العلاقات (Klapper, 2008, p. 116). في اتجاه مماثل، يوضح (Chollet(2005) أن أهمية الروابط الضعيفة لا تكمن في كونها جسرا يسهل التواصل مع أفراد من خارج المحيط الاجتماعي المقرب للمقاول، بل لأنها تقتضي تطوير علاقات ثنائية خاصة ذات قيمة، فامتلاك الروابط الضعيفة ليس غاية في ذاته لأن الأمر متعلق بالموارد العلائقية التي تسمح هاته الروابط بالوصول إليها (Rachdi, 2016, p. 77).

الفرع الثاني: نظرية الفراغات الهيكلية لـ (Burt(1992)

يقدم Ronald Burt مفهوم الفراغات الهيكلية في كتاب نشره سنة 1992 تحت عنوان " The structural holes, the social structure of competition" أو "الفراغات الهيكلية، الهيكلية

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

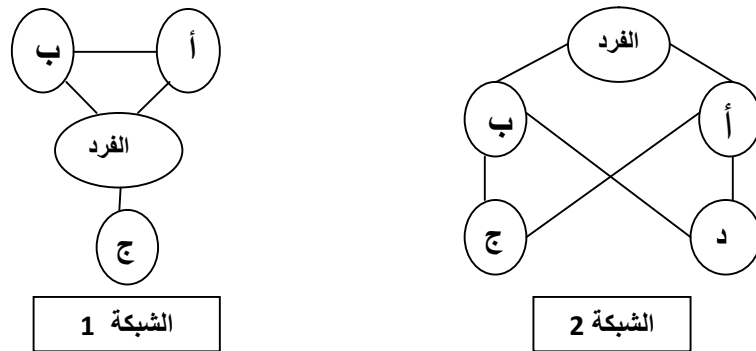
الاجتماعية للمنافسة". انطلق نفاش Burt في مضمون كتابه الخصائص الهيكلية الواجب توفرها في الشبكة الاجتماعية للفرد حتى تسمح لهذا الأخير من الاستفادة من الموارد الكامنة فيها و تصبح بذلك قادرة على إنتاج رأس مال اجتماعي (Lin & Burt, 2001, p. 31). يصف Burt (1992) كيف يمكن لهيكلية الشبكة الاجتماعية أن تقدم مزايا تنافسية للأفراد المنتمين لها. بغرض وضع تمثيل علمي لفرضيته، اختار الباحث عينة من مسيري المؤسسات الذين قام بقياس أداءهم (الذي ربطه بسرعة الترقية) وفقا لشبكة علاقاتهم الاجتماعية: "يعتبر رأس المال الاجتماعي مهما لنجاح المسيرين. تظهر العوائد من جانبي المعلومات والتحكم الصادرة عن الفراغات الهيكلية عند إجراء مقارنات بين الترقيات التي يستفيد منها المسيرين المدروسين. تكون هذه الترقيات متأخرة بالنسبة للمسيرين الذين يمتلكون رأس مال اجتماعي متركز بين يدي رابط وحيد، هنا، أين ينبع العائق من فعل امتلاك عدد ضئيل جدا من الروابط (حجم الشبكة)، أو علاقات مترابطة بشدة (كثافة الشبكة)، أو معارف مترابطين بشدة مع فرد واحد (هرمية الشبكة)" (Burt S. , 1995, p. 226). بالنسبة لـ Burt، فإن الشبكات الكثيفة تنقل في الغالب معلومات مكررة و عادية. على عكس الروابط الضعيفة، الغير متكررة، التي تنقل أكبر قدر من المعلومات. انطلاقا من هنا، يظهر أن شبكة العلاقات الشخصية النموذجية من زاوية الحصول على المعلومة، هي تلك التي تضم روابط متنوعة، غير متصلة ببعضها و تسمح بالحصول على معلومات جديدة. في هذا الإطار، يظهر Burt أهمية المعلومة في المسار المقاولاتي، أين اعتبرها المورد الذي إذا امتلكه المقاول سيحدث فارقا فعليا على أداءه. يعرف Burt (1995) الفراغات الهيكلية أو "Structural Holes"¹¹⁸ بأنها: فراغات بين الروابط الغير متكررة.. هذا الفراغ يلعب دور العازل في الدارة الكهربائية (Burt S. , 1995, p. 226). كما يظهر في الشكل التوضيحي لمفهوم الفراغ الهيكلية لـ (Degenne & Forsé (1994) (الشكل رقم 22)، يوجد فراغين هيكليين في الشبكة العلاقات الشخصية للفرد 1 (الشبكة 1) بين "أ" و "ج"، و بين "ج" و "ب" أين يلعب الفرد دور الوسيط بين "أ" و "ج" من جهة و بين "ب" و "ج" من جهة أخرى. تتيح هذه الفراغات الفرصة للمقاول لانتقاء تبادل الموارد (المعلومات أساسا) بين علاقاته و يزوده بقوة تحكم و يمنحه بذلك ميزة تنافسية. و عليه، تقوم نظرية الفراغات الهيكلية على الهندسة العامة لشبكة العلاقات الشخصية و تركز على غياب الروابط بين معارف الفرد

¹¹⁸ التي يقابلها مصطلح "الجسور" أو "Bridges" في نظرية Granovetter (1973) التي تتحقق فقط عن طريق الروابط الضعيفة.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

(فراغات هيكلية) و عدم وجود تكرار في المعارف "Non-redundancy of contacts"¹¹⁹ التي يكتب Burt بشأنها "يكون رابطتين متكررين لما يصلان الفرد بنفس الأشخاص، و يزودانه بنفس المعلومات" (Burt S. , 1992, p. 17). بالعودة للشكل رقم(22)، يظهر أن الأفراد "أ" و "ب" من الشبكة 2 هي روابط متكررة بالنسبة للفرد 2 لأنها تصله بنفس الأشخاص "ج" و "د" بالرغم من عدم وجود علاقة بين هاذين الأخيرين. يكون الحديث هنا عن علاقات "متكافئة هيكليا" التي تلعب دورا متماثلا.

الشكل رقم(22): الفراغات الهيكلية داخل شبكة العلاقات الاجتماعية



المصدر: (Forsé & Degenne, 1994, pp. 138-139)

وفقا لهذه المقاربة، فإن شبكة العلاقات الشخصية الفعالة بالنسبة للفرد (Ego) هي تلك الشبكة التي لا يكون أفرادها متصلين ببعضهم البعض بشكل مباشر، و إنما مرتبطين عن طريق وساطة الفرد، مع معارف غير متكررة: "لما أن المعارف الغير المتكررة التي تكون مترابطة عن طريق الفرد المركزي فقط، يتمكن هذا الأخير من الحصول على أسبقية التعرف على الفرص النابعة من وجود حاجة معينة في مجموعة ما قد يمكن تليبيتها بالاستعانة بكفاءات متواجدة في مجموعة أخرى" (Burt S. , 1992, p. 23). حسب Burt(1992) فإن هنالك علاقة عكسية بين عدد الفراغات الهيكلية وكثافة الروابط¹²⁰، فكلما كان عدد الفراغات الهيكلية أكبر في الشبكة كلما تضاءلت أهمية كثافة الشبكة (في هذه الحالة يكون الحديث على شبكات ذات كثافة منخفضة¹²¹)، كلما استخلص عوائد أكبر من موارده. بصفة عامة، يضمن وجود عدد كبير من الفراغات الهيكلية في الشبكة استفادة المفاوض من الامتيازات التالية:

¹¹⁹ التي تكون مسؤولة عن حصول الفرد على معلومات جديدة. هذه الوظيفة التي تتحقق بواسطة الروابط الضعيفة في تصور

Granovetter(1973)

¹²⁰ و يعتبر أن التماسك الذي يميز الشبكات التي تسيطر فيها الروابط القوية هو مؤشر للتكرار، فالروابط المتصلة بشدة ببعضها البعض تحمل غالبا نفس المعلومات و تقدم نفس الامتيازات (Burt S. , 1995, p. 602).

¹²¹ على عكس Coleman(1988) الذي حدد كثافة الشبكات كشرط ضروري لظهور رأس المال الاجتماعي، (Portes, 1998, p. 7).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

- المعلومات، جودتها و نشرها: يفترض (Burt(1995 وجود علاقة بين الأداء الفردي و جودة المعلومات المتحصل عليها، فالأمر متعلق بالحصول، المزامنة والإحالة إلى الفرص. تقوم الشبكة بانتقاء، إدارة، تركيز و التأكد من مصداقية المعلومات الواردة. حيث تمكن الإحالة إلى الفرص من تواجد الفرد في الوقت و المكان المناسبين¹²² (Burt S. , 1995, p. 602).

- التحكم الاجتماعي: تمثل الفراغات الهيكلية (أي غياب الروابط المتكررة) فرص مقاولاتية. فالعون الذي يقوم برصدها سيتسنى له استغلال هذه الفرص عبر غلق هذه الفراغات. تتحقق هذه العملية عبر تموقع الفرد كوسيط أو "Broker"، يربط بين الأفراد الغير متصلين. فطالما يكون الفرد الوسيلة الوحيدة لترباط هؤلاء الأشخاص، سيشغل دور الجسر أو "Bridge" (Granovetter M. , 1973, p. 1364) وسيستفيد بذلك من موقع مميز يتيح له المجال للحصول على امتيازات من ناحيتي المعلومات¹²³ والسيطرة¹²⁴ (Burt S. , 1995, p. 2).

تعرضت فكرة الفراغات الهيكلية لـ Burt إلى عدد من الانتقادات انصبت في مجملها حول العلاقة الخطية بين عدد الفراغات الهيكلية في شبكة الفرد و الفعالية المنعكسة في المعلومات الواردة إليه. ينفي كل من (Degenne & Forsé(1994 ارتباط الفعالية بالعدد الكبير للفراغات الهيكلية أو بانخفاض عدد العلاقات المتكررة. فالشبكة يجب أن تنتج معلومات متكررة بغاية تأكيدها و منعها من التقادم. فالأمر يتعلق بتعظيم المنفعة المتأتية من الفراغات الهيكلية بدلا من البحث عن الموازنة بين عددها و عدد العلاقات المتكررة (Forsé & Degenne, 1994, p. 139). في المقابل يرى باحثون أمثال (Polony & Baron, 1997; Rowley & al, 2000; Hansen et al,2001; Géreaudel,) (2008) أن فعالية الفراغات الهيكلية تتوقف على السياق الاقتصادي و الاجتماعي، المورد المراد تحصيله، نوع الروابط أو نوع النشاط، ويعتقدون بضرورة التقريب بين نظريتي الفراغات الهيكلية وقوة الروابط بهدف وضع إطار تحليلي شامل للشبكة الشخصية و تأثيرها على النشاط الفردي (Rachdi, 2016, p. 80).

¹²² يتحدث Burt عن أهمية المعلومة في إطار دراسته حول أداء المسيرين أين استنتج حاجة هؤلاء للحصول على المعلومات التي تمكنهم من استباق وتوقع الأحداث بهدف اتخاذ القرارات المناسبة و التكيف مع تغيرات الأسواق و متطلبات الإنتاج.
¹²³ يستفيد الفرد الذي يشغل وضعية الوسيط من امتيازات عدم تماثل المعلومات التي يستغلها لصالحه. يمكنه هذا التفوق المعلوماتي الذي تسمح له بلعب دور "Tertius Gaudens" أي المفاوض الذي يتموقع في شبكة غنية بالفراغات الهيكلية و يستعمل موقعه للقيام بعمليات بين الأفراد و بينه بالشكل الذي يخدم مصالحه الخاصة (Burt R. , 2009, p. 30).
¹²⁴ مع إشارة كل من (Burt(1995 و (Granovetter(1973 إلى ارتفاع إمكانية تحصيل الفرد على هذا الموقع في الشبكات الصغيرة الحجم وانخفاضها في الشبكات الواسعة.

الفرع الثالث: نظرية الموارد الاجتماعية لـ (Lin, 1999)

يقدم Nan Lin نظريته حول رأس المال الاجتماعي في إطار دراسته حول المركز الاجتماعي وكيف يمكن لرأس المال الاجتماعي التحسين من فرص الأفراد في الوصول إلى الوظائف المرموقة ومنها إلى موقع اجتماعي أرفع. يتعامل Lin مع رأس المال الاجتماعي على أنه مورد فردي و يعرفه بأنه "مجموع الموارد الكامنة في البناء الاجتماعي التي يتم التحصل عليها و تجنيدها لتجسيد أنشطة هادفة" (Lin, 2001, p. 12). في سياق تحليله، يركز Lin حول الموارد الاجتماعية أو "Social Resources" ويشرح كيف يمكن لهذه الموارد المتاحة للفرد ضمن شبكة علاقاته الاجتماعية أن تؤثر على نجاحه في تحقيق النتائج التي يريها (Lin, 1995, p. 687). يرى Lin أن الموارد الاجتماعية هي تلك الإمكانيات المملوكة من طرف الأفراد في الشبكة، يمكن للفرد تحصيلها (التعليم، المكانة الاجتماعية أو السلطة) أو وراثتها (الانتماء العرقي، النوع، الديانة أو الموارد العائلية) و يصنفها إلى مجموعتين: الموارد الشخصية التي يمتلكها الفرد و تحت تصرفه، و الموارد الاجتماعية الكامنة في شبكة العلاقات الاجتماعية لهذا الفرد. يوضح (Lin, 1995) أنه لا يمكن للفرد امتلاك الموارد الاجتماعية، وإنما يمكنه الوصول إليها عن طريق روابطه المباشرة و غير المباشرة¹²⁵. بشكل عام، تقوم نظرية الموارد الاجتماعية لـ Lin على النقاط التالية:

- يستطيع الفرد (Ego) بلوغ أهدافه بمساعدة الموارد الاجتماعية الكامنة في شبكة علاقاته الشخصية، فهناك علاقة طردية بين نشاط الفرد و الموارد التي يضمنها له أفراد شبكته (Alters)،
- تساعد المراكز الاجتماعية على الوصول إلى الموارد الاجتماعية و استعمالها، فكلما تمركز الأفراد (Alters) في مواقع اجتماعية مرموقة، كلما تحصل الفرد (Ego) على موارد اجتماعية أهم.
- يساعد اختيار الفرد للعلاقات الغير المكافئة حصول هذا الأخير على الموارد الاجتماعية، فسيحصل الفرد (Ego) على الموارد التي يحتاجها عن طريق علاقات مع أفراد (Alters) مختلفين عنه.

¹²⁵ و يضع Lin (1995) عدة افتراضات أو شروط قلبية تحدد إمكانية استفادة الفرد من الموارد الاجتماعية الكامنة في شبكة علاقاته. فمثلا يرى Lin أن للبناء الاجتماعي شكل تنظيمي هرمي يتكون من شبكة أفراد تنتظم مواقعهم حسب مواردهم (الثروة، المركز الاجتماعي و السلطة). فكلما موقع الفرد في الهرم التنظيمي للمجتمع أعلى، كلما قل منافسوه و توسعت نظريته للبناء الاجتماعي و ازدادت الموارد التي يمكنه التحصل عليها من باقي الأفراد. كذلك، يفترض Lin إجبارية التبادل أو التعويض، و هنا يتحدث عن التبادلات العادلة بين الأفراد التي تقتضي الأخذ و العطاء. في سياق نفس الفكرة، يضيف الباحث شرط التوازن الاجتماعي التي يستلزم حدوث تفاعلات و تبادلات اجتماعية بين أفراد من مستويات متشابهة. (Lin, 1995, pp. 688-689).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي والمقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

بالنسبة لـ (Lin, 2001)، يعتمد حجم الإضافة التي تقدمها شبكة العلاقات الاجتماعية للفرد (Ego) على أهمية الموارد التي يمتلكها الأفراد (Alters). حيث يرتبط حصول الفرد على الموارد الاجتماعية بحرص هذا الأخير على تكوين روابط مع أفراد مختلفين و غير متجانسين من ناحية خصائصهم الاجتماعية من جهة و اختيار أشخاص ذوي مراكز اجتماعية أعلى من مركزه من جهة أخرى. مع تحقق هذين الأمرين، سيتمكن الفرد من الاستفادة من موارد متنوعة، بل و أيضا من موارد أرفع اجتماعيا من تلك التي يمتلكها (Ego)¹²⁶ (Lin, 1995, p. 690). في إسقاط على المقاول، يعتبر (Hansen, 1995) الموارد الاجتماعية كـ"مكون نشط للشبكة المقاولاتية" (Landstrom & Lohrke, 2010, p. 264) و يشير أن وجود مستوى كبير من عدم التجانس في الشبكة الشخصية للمقاول سيؤثر إيجابيا على قراراته المقاولاتية بما أنها ستتمكن من تلقي معلومات مختلفة بقراءات وتفسيرات مختلفة لكل معلومة، و هو ما يؤكد عدد من الباحثين (Butler & Renzulli et al, 2000 ; Hansen, 1991 ; McEvily et Zaheer, 1999 ; Rodan & Galunic, 2004)¹²⁷.

هدفت النظريات المعروضة عبر هذا المطلب، تحديد شبكة العلاقات الشخصية المناسبة التي تسمح بالحصول على الموارد. فعبر قراءة مشتركة للمساهمات الثلاثة، يمكن القول أن أحسن شبكة شخصية هي تلك التي تتميز بنسبة مرتفعة من الروابط الضعيفة مع كثافة روابط منخفضة بوجود عدد كبير من الفراغات الهيكلية و أفراد مختلفين من حيث خصائصهم الاجتماعية. إذ يتوقف تأثير الشبكة الشخصية على النشاط المقاولاتي على هذه الأبعاد الثلاثة.

المبحث الثالث: الشبكة الاجتماعية الشخصية للمقاول كمتغير مؤثر على تطور سيرورة المقاولاتية

يهتم هذا المبحث بالتعرف على أوجه تأثير شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في دفع مسار إنشاء المؤسسة، و تحديد المقاربات المفسرة للنشاط العلائقي للمقاول. كذلك، سيتم الإحاطة بمختلف المتغيرات المحيطة و الذاتية المؤثرة على عملية إقامة الشبكات الشخصية و فعاليتها في إنجاح عملية إنشاء

¹²⁶ في إطار دراسته حول إشكالية البحث عن عمل، استنتج Lin وجود علاقة طردية بين فرص الفرد في الحصول منصب عمل مرموق و المركز الاجتماعي للأفراد المكونين لشبكة علاقاته الشخصية. فكلما ارتفع الموقع الاجتماعي للفرد، كلما ازدادت أهمية المعلومات التي يتلقاها و ازدادت سيطرته حول فرص العمل المتاحة.

¹²⁷ على الرغم من اختلاف المقاربة التي تبناها كل باحث للتمييز بين خصائص الأفراد. فخلافا لـ Lin الذي حدد خصائص الأفراد حسب موقعهم من التنظيم الاجتماعي، اعتمد هؤلاء الباحثون على متغيرات أخرى للتقسيم مثل الاختلاف في قطاع النشاط، الاختلاف الوظيفي و الاختلاف الجغرافي.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

المؤسسة، كما سيتم الإشارة إلى الطابع الديناميكي للشبكات المقاولاتية التي تشهد تغيرا مستمرا بالتزامن مع تقدم المسار المقاولاتي.

المطلب الأول: دور شبكة العلاقات الشخصية في عملية إنشاء المؤسسة

تجمع أغلب المساهمات المندرجة في إطار تيار المقاول المندمج على الانعكاسات الإيجابية لرأس المال الاجتماعي على نجاح العملية المقاولاتية. تتصور هذه الأبحاث أن عملية إنشاء المؤسسة متوقفة على وجود الشبكات، و أن الدور الأساسي للمقاول يتمثل في انضمامه إلى شبكات علاقات مختلفة (عائلية، اجتماعية و مهنية) قصد توفير الدعم الذي لن يحصل عليه بغياب هذه العلاقات. يصف (Dubini & Aldrich (1991) عملية إنشاء المؤسسة بأنها *نشاط علائقي* " (Dubini & Aldrich, 1991, p. 306). في نفس الاتجاه، يضيف (Johannisson(1990) أن *أهم مورد أثناء عملية إنشاء المؤسسة هي شبكة العلاقات الشخصية للمقاول*" (Johannisson, 1990, p. 41). قصد ضمان بلوغ هدفه المتمثل في إنشاء مؤسسته، يتعين على المقاول السعي لضمان الموارد التي تسمح له من استغلال الفرص و تجسيد أفكاره. يقتضي هذا المسعى، تعامل المقاول مع أصحاب المصالح. هؤلاء، يرون المقاول كشريك غير أكيد ودرجة و يعتبرون أن تزويدهم له بالموارد التي يحوزونها خطوة تحمل معها درجة كبيرة من المخاطرة. في هذا السياق، يرى (Aldrich & Fiol(1994) في ظل غياب ضمانات خارجية، ما الذي يدفع مالكي الموارد على وضع ثقتهم في هذا المقاول الذي يعدهم بأن علاقتهم به ستكون مثمرة.. *فقد يكون هذا المقاول مجرد محال*" (Aldrich & Fiol, 1994, p. 650). يرى هذا الباحثان، أن هذه الوضعية تقتضي لجوء المقاول إلى شبكة علاقاته الشخصية لتوفير الموارد التي عجز عن الحصول عليها بسبل أخرى.

حسب (Saleilles(2007)، يركز تيار الشبكات المقاولاتية على فرضيتين. تعتبر الأولى أن سبب نجاح المقاولين هو قدرتهم على تحديد الفرص و الحصول على الموارد المحدودة في البيئة الخارجية. تنطوي هذه الموارد على كل ما يحتاجه المقاول لإنشاء مؤسسته مثل الموارد المالية، الدعم، أفكار المنتجات وقنوات المعلومات. أما الفرضية الثانية، فتعتبر أنه يتم التحصل على هذه الموارد عبر التبادلات بين المقاولين و شبكات علاقاتهم الاجتماعية. يؤكد (Johannisson & al (1997) أن *المؤسسات الصغيرة تستعمل شبكاتها أساسا لسد العجز الذي تعاني منه من ناحية الموارد*

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

(Johannisson & Monsted, 1997, p. 110). من جهتهما، يؤكد Greve & Salaff(2003) أن "مقاربة الشبكات تهتم بالعلاقات بين المقاول والأطراف التي توفر له الموارد الضرورية لإنشاء المؤسسة. يحاول المقاول اختبار أفكاره والتزود بالمعارف والكفاءات اللازمة لإدارة مؤسسته، و لكنه بحاجة أيضا إلى موارد إضافية لإنتاج وتسويق منتجاته. يحصل المقاول على الدعم، المعارف ومصارف توزيع عبر شبكة علاقاته الاجتماعية" (Greve & Salaff, 2003, p. 2). يفسر الدعم الذي توفره الشبكات الشخصية تمكن بعض المقاولين من إنشاء مؤسساتهم بنجاح وتعثر البعض الآخر. تتعدد وتتوسع منافع امتلاك المقاول لشبكة علاقات وتطويرها، و هو الأمر الذي أشار إليه (Aldrich & al(1987 بشكل مباشر حين تطرق إلى آثار شبكة العلاقات الشخصية الداعمة لنشاط المقاول، فالعائلة تقدم الدعم المالي، الزوج يقدم الموافقة لاستعمال الموارد العائلية، الأصدقاء والزملاء في المهنة قد يصبحون شركاء أو زبائن أو حتى يقدمون آرائهم وأحكامهم حول التعاملات التي يقوم بها المقاول" (Aldrich, Rosen, (1987, p. 155) Woodward, & Woodward, 1987, p. 155). بصفة مماثلة، يسلط Fayolle(1996) الضوء على الدور الذي تلعبه العلاقات العائلية و المهنية في مساندة المقاول على تجاوز تعقيدات العملية المقاولاتية تمثل العلاقات الشخصية و المهنية عناصر مسهلة و محفزة، بحيث أنها تمكن المقاول من ربح الوقت وتحقيق الفعالية أمام تعقد وضعية إنشاء المؤسسة و كثرة إجراءاتها" (Fayolle, 1996, p. 110). يشرح Fayolle(1996) أن المحيط العائلي يلعب دور المحفز والموجه، بينما تساهم العلاقات المهنية (زملاء العمل، الزبائن، الموردين..الخ) في تقييم و تطوير الفكرة الأولية للمشروع. بنفس الطريقة، تعمل شبكات العلاقات على جعل المؤسسات الناشئة أكثر إطلاعا على المعلومات الإستراتيجية وأكثر مصداقية. يؤكد تيار المقاول المتضمن على فكرة أن الموارد اللازمة لإنشاء المؤسسة لا تتوفر إلا عبر شبكة العلاقات التي يكون المقاول جزءا منها. في هذا الإطار يعتبر (Dubini & Aldrich(1991 أن المقاولاتية هي نشاط ينطوي على بناء و إقامة الشبكات" (Dubini & Aldrich, 1991, p. 306).

من جانبه، يقدم Johanisson(1986) خمس مبررات تسمح باعتبار شبكة العلاقات الشخصية كأفضل وسيلة لحصول المقاول على الموارد الضرورية لإنشاء مؤسسته. أولا، يمثل إنشاء المؤسسة إنجاز شخصي يعكس شخصية المقاول. و عليه، فإن بناء هذا الأخير لشبكة علاقات شخصية قائمة على الثقة سيجنبه ضرورة تبرير أسلوب إدارته لمشروعه. ثانيا، بسبب صغر حجم المشروع و حدائته وقلة خبرة المقاول، يصعب على هذا الأخير الوصول إلى الموارد التي تكون خارج شبكة علاقاته الشخصية. ثالثا،

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

يعتمد المقاول على الحماية التي توفرها له شبكة علاقاته الشخصية لمواجهة الأخطاء المرتبطة بسيرورة التعلم أثناء عملية إنشاء المؤسسة. رابعاً، بفضل شبكة علاقات الشخصية، يمكن المقاول أن يؤثر على محيطه الخارجي (السياسات، السلطات، أصحاب المصالح.. الخ) . خامساً، في ظل محيط خارجي متغير باستمرار، تساعد شبكة العلاقات الشخصية المقاول على إعادة بناء محيطه (Johannisson, 1986, p. 20). يدعم (1990) Starr & MacMillan فكرة (1986) Johannisson و يؤكدان أن أفضل سبيل لحصول المقاول على الموارد التي يحتاجها يكون عبر علاقاته الاجتماعية في إطار إستراتيجية التعاون أو "Cooptation Strategy". هذه الإستراتيجية من شأنها اختصار العملية الطويلة والمكلفة لبناء شرعية المؤسسة الحديثة النشأة التي تعاني في الغالب من ضعف مصداقيتها في محيطها. تمكن هذه الإستراتيجية كذلك من الاستفادة من الموارد الغير مستعملة من طرف الآخرين عبر عدة طرق مثل الاستعارة و السؤال والذي سيقصص من تكاليف إنشاء المؤسسة و تقليص الخطر و الرفع من العائد على الاستثمار (Starr & McMillan, 1990) .

بحثت العديد من الدراسات عن تحديد آثار شبكة العلاقات الشخصية على نشاط المقاول. عبر دراسة ميدانية شملت 160 مالك مؤسسة صغيرة في ولاية إنديانا الأمريكية، استنتج (1985) Birley أن المقاولين عبر علاقاتهم الرسمية و غير الرسمية، يحاولون توفير كل من الموارد الإنتاجية (المواد الأولية، التجهيزات، مقر النشاط، اليد العاملة)، زيادة المبيعات (زيادة الزبائن) و الموارد المالية (التمويل). بالنسبة لقطاع التكنولوجيا العالية، يظهر (2002) Shane & Cable أن شبكات العلاقات الشخصية للمقاول تمكنه من تكوين سمعة إيجابية من شأنها التأثير على قرارات المستثمرين و الشركاء و جذبهم لتمويل مشروعه (Acs & Audretsch, 2006, p. 406). يحدد (2000) Burt أن آثار شبكات العلاقات الاجتماعية الشخصية تتمثل في الحصول على المعلومة "Access" و فرزها و معالجتها، أسبقية و سرعة الحصول على المعلومة "Timing" و أثر التوصية أو التزكية "Referrals"¹²⁸. عبر دراسة كيفية شملت 24 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في ولاية ميشيغان الأمريكية، يستنتج (2004) Frazier & Niehms نوع المعلومات التي يهتم المقاولون بالتحصل عليها من خلال شبكة علاقاتهم و هي: النصائح، التشجيع

¹²⁸ بالنسبة لـ (1992) Burt، تنعكس الآثار الايجابية لشبكة العلاقات الشخصية للمقاول في أثر التوصية حول شخصه و يؤكد على دورها في تسويق صورة جيدة للمؤسسة عبر إستراتيجية "من الفم إلى الأذن" التي تعمل حسبها على "انتقاء و تصفية المعلومات المتعلقة بالمقاول و مشروعه و تأكيدها و نقلها نحو الآخرين" (Burt S. , 1992, p. 14).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

والموافقة على الخطة الإستراتيجية (مصدرها الوالدين، الإخوة، الأصدقاء و العائلة..)، ميولات و رغبات المستهلكين و نشاط المنافسين (مصدرها الزبائن، العمال، الجيران)، معلومات حول السوق، التحالفات، اقتصاديات السلم (مصدرها مديري المؤسسات المحلية)، معلومات حول الممارسات الايجابية في القطاع (مصدرها الشركاء، التجار الغير منافسين، المنافسين الناشطين في أقاليم أخرى) و معلومات حول جديد السوق، نشاط المنافسين (مصدرها الموردين، الشركاء، المعارف في القطاع) (Sailleilles, 2007, p. 45). من جهته، يشهد (Drakopoulou-dodd & al (2006) أنه "إلى جانب الابتكار و التعلم الجماعي، فإن الشبكات الجهوية تقدم مجموعة من الموارد، مثل دخول الأسواق، التواصل مع الموردين، مشاركة تكنولوجيايات جديدة و البنى التحتية" (Drakopoulou-Dodd, Jack, & Anderson, 2006, p. 5). يحدد (Géreaudel (2008) عبر أطروحته، أربعة موارد ضرورية بالنسبة لمسير المؤسسة الصغيرة و المتوسطة: المعلومات الإستراتيجية حول الأسواق، سمعة المؤسسة، معالجة المشاكل والحصول على اليد العاملة المؤهلة (Géreaudel, 2008, pp. 39-40). بطريقة مماثلة، يبرز (Lin(2001) أربعة آثار رئيسية لشبكة العلاقات الشخصية للمقاول: المعلومة، التأثير، القرض الاجتماعي (أفراد شبكة المقاول يعملون كضمان أو كفالة لهذا الأخير أمام الأطراف الأخرى) والتقوية التي تتمثل في الدعم الاجتماعي (Lin, 2001, p. 20). عبر معالجتها للأدبيات، تحدد (Saleilles(2007) ثلاثة مجموعات من الموارد المحتمل تجنيدها عبر انتماء المقاول إلى شبكة علاقات شخصية (أنظر الجدول رقم 13).

الجدول رقم 13: الأنواع المختلفة من الموارد المحددة عبر الأدبيات حسب (Saleilles(2007)

| | |
|---|---------------------|
| التمويل، الحصول على قروض بنكية، الحصول على التجهيزات، المعدات، مقر النشاط، قنوات التوزيع، قاعدة زبائن، مساعدة على استغلال الفرص، المساعدة، الدعم الاقتصادي، تبادل الخدمات، اقتصاديات السلم، امتيازات سعرية، كفاءات إضافية، تجنب المنافسة المباشرة، التعاون. | الموارد المادية |
| الحصول على معلومات (عامة و خاصة بالأسواق، حاجات و رغبات المستهلكين، وضعية المنافسين، الممارسات الايجابية في القطاع، جديد القطاع..الخ)، أسبقية الحصول على الموارد، نصائح حول التعامل مع المشاكل (مثل إيجاد زبائن جدد، تحديد الموردين، توظيف العمال، البحث عن التمويل، نمو النشاط، إمكانية التصدير، المحاسبة و الإدارة المالية، | الموارد الغير مادية |

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

| | |
|---|----------------------|
| الضرائب، الإشهار و الاتصال، إدارة الإنتاج، المشاكل القانونية، إدارة العمال..الخ)، أفكار (حول الخدمات و المنتجات، التسويق، الابتكار..الخ)، تحفيز النشاط، المساعدة على التعرف على الفرص، الإرشاد/الوصاية، وجهات نظر مختلفة، التطوير الاستراتيجي/تغيير الإستراتيجية، الدعم و الموافقة على الخطة الإستراتيجية، التحفيز، التشجيع، الدعم العاطفي، تعزيز الثقة بالنفس، | |
| السمعة، تعزيز الشرعية، آثار التوصية و التزكية، آثار الصورة، معلومات حول الأشخاص، التعرف على أشخاص جدد، الانضمام إلى دوائر اجتماعية جديدة، تزكية الأفراد. | الموارد العلائقية |

المصدر: (Sailleilles, 2007, pp. 46-45)

في ضوء ما سبق ذكره، يتضح توجه الأبحاث نحو التأكيد على التأثير الإيجابي للشبكات الشخصية على المسار المقاولاتي، لكنها لم تتعمق لتفاصيل هذه العملية. فحسب ما تلاحظه (Chollet, 2005)، تعاني هذه الدراسات من غياب شرح لآليات سير العلاقة بين شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول و حصوله على الموارد. أما (Crozier & Friedberg, 1977)، فينتقدان بدورهما النظرة المبسطة لدراسة العلاقة بين الشبكة والأداء، التي تعتبر أن الدافع الوحيد للمقاول هو الأداء أو النجاح و أن المقاول هو المسير الوحيد للوضعية مع تجاهل تعقد الفعل الفردي و تأثير محيط المقاول (Rachdi, 2016, p. 84). في حين يشير (Davidsson, 2001)، ضعف النتائج الميدانية المتوصل إليها، رغم قوة النقاشات النظرية حول أهمية الشبكات في عملية إنشاء المؤسسة (Davidsson, 2001, p. 10).

المطلب الثاني: مقاربات إدارة المقاول لنشاطه العلائقي

يلاحظ (Klyver & Schott, 2004) وجود مقاربتين متعارضتين لكيفية إدارة المقاول لنشاطه العلائقي. تتمثل الأولى في المقاربة الحتمية و الثانية في المقاربة الطوعية أو العقلانية.

1- المقاربة الحتمية: تتعامل هذه المقاربة مع شبكة العلاقات الشخصية للمقاول على أنها أمر معطى و طبيعي، إذ ليس باستطاعة المقاول التحكم فيه. حسب هذا المنطق، تكون سلوكيات و أنشطة الأفراد ثمرة للتركيبية الهيكلية للشبكة التي يكون المقاول عضوا فيها، مظهرا انصياعه للقواعد والضغوطات الخارجية. وعليه، فإن الموارد التي يتحصل عليها المقاول، لا تأتي نتيجة لنيته في الحصول عليها وإنما

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

هي موارد طبيعية يجندها المقاول من غير قصد في نشاطه¹²⁹. حسب (Klyver & Schott, 2003) لا تعتبر هذه المقاربة شبكة العلاقات كعامل يمكن للمقاول انتقاؤه، بل تتصورها كمعطي ناتج من أنشطة المقاولين السابقة" (Klyver & Schott, 2011, p. 3). يساند (Coleman, 1988) هذه المقاربة، أين يعتبر أن شبكات العلاقات تأتي بصفة عرضية وأن الامتيازات الناتجة عنها تشكل أثر جانبي لهذه العلاقات. بعبارة أخرى، تعتبر الموارد المتحصل عليها عن طريق شبكة العلاقات كنواتج فرعي للأنشطة التي يقوم بها المقاول لبلوغ أهداف أخرى غير هدف إنشاء مؤسسته. في هذا الصدد، يوضح (Chollet, 2002) أن قوة تأثير المقاول على علاقاته تكون محدودة جداً، إن لم تكن منعدمة، و هذا بسبب صعوبة إدارة الشبكة العلاقات الشخصية للمقاول لاعتبارين: يتمثل الأول في أن حصول المقاول على الموارد لا يعتمد فقط على إرادة و رغبة المقاول و لكنه يعتمد بشكل أكبر على إرادة الأشخاص المالكين لهذه الموارد، كما يتطلب أحياناً توفر إرادة معارف هؤلاء الأشخاص (العلاقات الغير مباشرة). أما الاعتبار الثاني، فيشير إلى صعوبة تأسيس شبكة علاقات بهدف معين خلال فترة معينة، فعملية بناء شبكة علاقات تأخذ وقتاً معتبراً، بالإضافة إلى تغيير المتطلبات من الموارد مع الوقت.

2- المقاربة الطوعية أو الفردية: تتصور هذه المقاربة المقاول بأنه عون عقلائي و نشط له القدرة على اتخاذ القرار و اختيار تفاعلاته على النحو الذي يتلاءم مع أنشطته المستقبلية. وعليه، تمثل شبكة العلاقات الشخصية أداة في خدمة أهداف المقاول. هذا الأخير، ينظر إليه حسب هذه المقاربة بأنه عون اجتماعي متحكم في علاقاته حسب احتياجاته الخاصة، فهو يفكر، ينظم، يختار، يؤثر و يحمي الروابط التي تساعده على تحقيق غاياته، و هو الأمر الذي أكده (Bourdieu, 1980) حين أشار إلى أن شبكة العلاقات ليست معطى طبيعي و إنما هي ثمرة إستراتيجية استثمار مقصودة يقوم عبرها المقاول بإنشاء والمحافظة على العلاقات التي تعود بالنفع عليه (Bourdieu, 1980, p. 2). في هذا الإطار، تساؤل (Burt, 1992) عن طبيعة الاستراتيجيات التي يمكن من خلالها استخراج أكبر قدر من الموارد الكامنة في شبكة العلاقات. يطرح Burt هذا السؤال باعتبار أن عملية إقامة شبكة علاقات والحفاظ عليها أمر مكلف من ناحية الوقت، المال و الطاقة، لذلك يتوجب تفضيل العلاقات المجدية. في إطار محيط تنافسي بشدة، يرى هذا الباحث أنه من المناسب أن يعمل المقاول على بناء شبكة علاقات لا تكون فيها روابط مسبقة بين أعضائها. فالشبكة الكثيفة من ناحية عدد العلاقات تتميز غالباً بالتردد أو الحشو، أين يزيد احتمال

¹²⁹ يثبت (Granovetter, 1973) الفرضية المقدمة عبر هذه المقاربة في دراسته المتعلقة بالبحث عن العمل، أين أثبت عدم وجود إرادة أو استراتيجية مقصودة لدى الأفراد للاستثمار في بعض العلاقات بهدف الحصول على المعلومات حول الفرص الممكنة.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

تحصل المقاول على نفس المعلومات و يمكن للجميع الحصول على نفس الموارد، فلا جدوى من المحافظة على كل علاقة من هذه الشبكة بينما يمكن ببساطة العمل على المحافظة على العلاقة مع شخص واحد مع محاولة بناء علاقات مع أشخاص من بيئة مختلفة. لاقت فكرة المقاول الذي يلعب دورا استباقيا و انتقائيا عند بناءه و إدارته لشبكة علاقاته مساندة عدد من الباحثين في مجال المقاولاتية¹³⁰ Woodward, 1988 ; Aldrich & al, 1989 ; Foss, 1994 ; Hansen, 1995 ;Jensen,) Witt(2004) " تفترض نظريات الشبكات (1999 ; Davidsson & Honig, 2003). حسب Witt(2004) " تفترض نظريات الشبكات المقاولاتية الحالية بطريقة غير مباشرة أنه يمكن للمقاول أن يقوم بتقييم شبكة روابطه مع الأشخاص الآخرين و التأثير عليها. بشكل خاص، تروج النظريات المعاصرة لفكرة مفادها أنه يتم تكوين شبكة العلاقات الشخصية للمقاول عبر القرارات الاقتصادية و ليس عن طريق الصدفة " (Witt, 2004, p. 406).

3- المقاربة التفاعلية: بهدف التوفيق بين التعارض الذي تطرحه المقاربتين المعروضتين، اقترح بعض الباحثون (Giddens, 1984 ; Jack, 2005 ; Saleilles, 2007) مقاربة تفاعلية تجمع بين النظرة الموضوعية للمقاربة الحتمية و النظرة الذاتية للمقاربة الطوعية للشبكات العلائقية، عبر تكوين تصور ثنائي يركز على الفعل و على الهيكلية في آن واحد. بشكل عام، تفترض هذه المقاربة أن إدارة المقاول لشبكة علاقاته ليس أمرا معطى أو محدد عبر الهيكلية أو السياق الذي يوجد فيه هذا الأخير وليس موجها بإرادته المنفردة. فالمقاول لديه درجة من الحرية في ما يخص اختياره للشبكة المستعملة، مع كونه في نفس الوقت موجها عبر المحيط الذي يكون فيه. حيث يسترجع المقاول هنا البعد الذي يجعل منه العون الذي يتصرف، يخضع و يستفيد من الشبكة التي يساهم في تكوينها و إدارتها. فاختيار المقاول لشبكة علاقاته يكون مرتبطا بأهدافه التي يربو بلوغها و بالقيود التي تحد من خياراته المتاحة. كما أن خيار تفعيل علاقات دون غيرها يتوقف على قيمة هذه الأخيرة بالنسبة للوضعية المقاولاتية الراهنة وقدرتها على توفير الموارد الضرورية خلال تلك المرحلة. فالمقاول يكون هنا العون الذي يؤثر، يتأثر و يستفيد من الشبكة التي يساهم في بنائها وإدارتها (Aydi, 2010, pp. 43-46). مما سبق، يظهر أن المقاربة التفاعلية هي الأقرب للواقع. فلكل فرد أو مقاول شبكة علائقية معطاة ناتجة من محيطه العائلي

¹³⁰ لا ينبغي هذا وجود انتقادات عديدة لهذه المقاربة. أبرزها ملاحظة Granovetter الذي عارض تطبيق فكري العنقودية و الرشادة في تحليل شبكات العلاقات الشخصية، و اعتبر أنها تتقارب مع فكرة الرشادة التي قدمها الاقتصاديون.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

والاجتماعي، لكن هذا لا ينفي تحكم هذا الأخير في نوع و عدد العلاقات التي يحافظ أو يستغني عنها بالاتجاه الذي يخدم أهدافه. فللمقاول القدرة على إدارة شبكة علاقاته الشخصية.

المطلب الثالث: مساهمة المقاول في عملية بناء شبكات العلاقات الشخصية

على الرغم من التطبيق الواسع لمقاربة الشبكات في ميدان المقاولاتية، غير أن تركيزها اقتصر حسب (Hoang & Antoncic, 2003) بشكل عام على الجوانب الثابتة للشبكات، محتوى الشبكات وهيكلتها (Galkina, 2013, p. 2). تسبب هذا التركيز في تضيق مفهوم الشبكات المقاولاتية، لأنه يقدمها كواقع معطى، ينشأ و يتغير بعيدا عن مساهمة المقاول (Venkataraman & Sarasvathy, 2012, p. 126). كما يوضحه (O'Donnell, 2001)، قبل أن يتمكن المقاول من توظيف شبكة علاقاته الاجتماعية لتجسيد مشروعه و تطويره، يتوجب عليه أن يبادر في إقامة هذه العلاقات و يعمل على تفعيلها. لم يحظى هذا الجانب من ديناميكية إقامة الشبكات التي يكون المقاول (أو فريق المقاولين) مسؤولا عنها، باهتمام كبير من طرف الباحثين، لأن تركيز هؤلاء كان منصبا حول أوجه توظيف الشبكات الشخصية للمقاول لخدمة أهدافه المقاولاتية (O'Donnell, 2001, p. 755). شهدت الأبحاث في العقدين الأخيرين اهتماما بجانب لآخر و هو دور المقاول في إقامة شبكة علاقاته الاجتماعية و تطويرها. تشير عملية "إقامة الشبكات الاجتماعية" أو "Networking"¹³¹ في إطار المقاولاتية، إلى المسار الفعلي الذي يصف أنشطة المقاول المتعلقة بإنشاء الروابط الاجتماعية و الحفاظ على استمراريتها، و يبرز الجانب الديناميكي لتشكل هذه العلاقات التي يكون المقاول الفاعل الأساسي فيها. فالفاعل الأساسي في هذه العملية هو المقاول (الذي قد يكون فرد أو فريق أو مؤسسة)، فهو المسؤول عن إدارة جميع الأنشطة المرتبطة بإنشاء و تطوير الروابط الاجتماعية، و لكن فقط مع الأفراد (أو المؤسسات) الذين قد يساندونه بشكل مباشر و فعلي في مساره المقاولاتي، عن طريق تزويده بالموارد التي يمتلكونها أو يمكنهم الحصول عليها (Dodd & Patra, 2002, p. 117). من هنا يظهر عملية إقامة الشبكات هي عملية متوجهة نحو الأهداف، المتمثلة في ضمان متطلبات عملية إنشاء المؤسسة من موارد التي تسمح للمشروع بالتطور و بتحقيق أداء أفضل (Galkina, 2013, p. 25). و عليه، تشمل عملية إقامة الشبكات

¹³¹ تجدر الإشارة هنا إلى الاختلاف الموجود بين مفهوم "شبكة العلاقات" أو "Network" الذي يدرس في إطاره الخصائص الهيكلية والوظيفية، ومفهوم "إقامة أو بناء شبكة العلاقات" أو "Networking" الذي يعالج الطبيعة الديناميكية لعملية بناء الروابط الاجتماعية و تطورها بما يتناسب مع احتياجات المشروع المقاولاتي.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

الاجتماعية على مرحلتين: مرحلة تكوين الروابط وتطويرها و مرحلة تجنيد هذه الروابط و استغلالها لتوفير الموارد.

الفرع الأول: الفعالية الظرفية للشبكات الشخصية

كما تم توضيحه في المطلب السابق، اتجهت الأبحاث (Granovetter, Burt, Lin) نحو دراسة العلاقة بين خصائص الشبكة الاجتماعية (كثافة، قوة روابط، فراغات هيكلية،..الخ) و الأداء المقاولاتي. غير أن هذه الدراسات لم تتوصل إلى نتائج متماثلة و لم يتفق الباحثون حول تعريف الشبكة الشخصية المثلى. تفسر (Sailleilles, 2007) هذا التباين، إلى تغافل الباحثين عن كل من تأثير مختلف العوامل الظرفية (الاقتصادية و الاجتماعية) من جهة و تأثير المرحلة التي تكون فيها عملية الإنشاء والمقاول من جهة أخرى. فعلى أساس هذه العوامل، يتم تحديد شبكة العلاقات الشخصية المناسبة (Sailleilles, 2007, p. 63). فالجزم بأن الشبكات الغنية بالروابط القوية أكثر فعالية من الشبكات الغنية بالروابط الضعيفة، أمر خاطئ. أين يوضح (Rowley&al(2000) "تكون كل من الروابط القوية والضعيفة مفيدة للمقاول، لكن في ظل ظروف مختلفة"¹³² (Rowley, Behrens, & Krackhardt, 2000, p. 383). حيث تتوقف فعالية الشبكات الشخصية على سياق النشاط، أو على وجه محدد الظروف التنظيمية. أدى هذا النقاش بدوره إلى تسليط الضوء حول دور المقاول وتأثيره في فعالية شبكاته الاجتماعية، من خلال تقديم (Saras Sarasvathy (2001) لمفهوم "التنفيذ" أو "Effectuation" الذي يضع الظرفية في قلب النماذج المفسرة للعملية المقاولاتية، ويشكك في تلك العلاقة المبسطة التي تقتضي تمكن المقاول من قراءة المستقبل عبر عقلايته المطلقة¹³³، والتي تقيد المقاول و المقاولاتية في نموذج ميكانيكي، جامد، يسيطر عليه مبدأ التخطيط الاستراتيجي و التي قد تكون نتائجه غير أكيدة في الغالب. حيث يبرز هذا المفهوم دور مجموعة من الأساليب والوسائل المؤثرة، على غرار حدس المقاول، معرفته لنفسه، قدراته، أذواقه، موهبته، حسه الإبتكاري، عبقريته، الحظ،... الخ (Fayolle & Toutain, 2009) (pp. 2-5). يؤكد (Galkina(2015) أن مقارنة التنفيذ ليست نمط التفكير الأمثل، و لكنه الأكثر

¹³² مثلا، حسب دراسة أجراها (Hansen(1999) حول فرق تطوير المنتجات، أن تأثير الشبكات الاجتماعية حول نقل المعارف، مشروط بدرجة تعقد هذه المعارف. و استنتج أن الروابط القوية هي الأمثل لنقل المعارف المعقدة، بينما تكون الروابط الضعيفة أكثر مناسبة لنقل المعارف البسيطة. أما بالنسبة لـ (Lin, Fu & Hsung(2001)، فإن تأثير الشبكات الاجتماعية مرتبط بالقطاع الاقتصادي. حيث أظهرت دراستهم أن مساهمة العلاقات العائلية تكون كبيرة في إيجاد منصب عمل في قطاعات معينة و محدودة في غيرها. من جانب (Lin(2001)، تعمل الروابط القوية على المحافظة على الموارد التي يتحصل عليها الفرد، بينما تساعد الروابط الضعيفة على الحصول على موارد جديدة و متنوعة.
¹³³ من أمثلة التي تجسد مبدأ التخطيط الاستراتيجي في المقاولاتية و تروج لفكرة المقاول العقلاني، يتحدث (Fayolle & Toutain(2009) على مكاتب الاستشارات الالكترونية، التي يقدم من خلالها الخبراء دليل عمليا متكونا من عدد من المراحل حول كيفية تحول الفرد إلى مقاول و إنشاء مؤسسته الخاصة.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي للمقاولات ونظرية الشبكات الاجتماعية

ملائمة في ظل ظروف عدم التأكد، أين يكون الفعل الإنساني، مثل إقامة الشبكات الاجتماعية، مسيطرا (Sarasvathy, 2001, p. 249). فشبكة الروابط هي أحد أهم جوانب مسار التنفيذ أو " Effectual process". هنا، يتحدث Sarasvathy & Dew (2005) على "الشبكة التنفيذية" أو " Effectual Process" التي تمثل مختلف الأطراف والجهات (أصحاب المصالح) المؤثرة في عملية إنشاء مؤسسة جديدة و المخاطر المتعلقة بها (Sarasvathy & Dew, 2005, p. 542). حيث أن المقاول لا يختار شركاؤه، لأنه يهتم بكل الأفراد الذين من شأنهم السماح له بالحصول على الموارد. في هذه الحالة، يظهر دور الثقة والمخاطرة المرتبطين بسلوكه الغير أكيد.

الفرع الثاني: المهارات العلائقية للمقاول

في سياق المقاربة السلوكية للمقاولاتية (Gartner, 1988) المنتقدة لمقاربة السمات (التي تم التعرض إليها في الفصل الأول)، نتجت مقاربة المهارات العلائقية التي تبناها عدد من الباحثين (Jansen and Chandler, 1992 ; Gasse, 1994 ; Gibb, 2005 ; Brechet, 1994) للتأكيد على ضرورة امتلاك المقاولين لعدد من الخصائص الفردية المؤهلة لتحويل فكرة المؤسسة إلى مشروع إنشاء المؤسسة. يعرف Davidsson (2003) المهارات المقاولاتية بأنها: "سلوك مقصود يقوم به المقاول بالارتكاز على مجموعة من الموارد و إرادة صريحة لاستعمالها بهدف تحقيق نجاح الخطوة المقاولاتية" (Omrane, Fayolle, & Ben-Slimane, 2011, p. 94). تشمل هذه المهارات سمات شخصية المقاول، القدرات و المعارف النابعة من الخبرات السابقة، التكوين و الوضع الاجتماعي بالإضافة إلى متغيرات ديمغرافية أخرى.

بعد إتمام عملية إنشاء المؤسسة، يتعين على المقاولين، الذين يتحملون مسؤولية التسيير كذلك، تجنيد عدد من المهارات الإدارية و التقنية-الوظيفية قصد ضمان التسيير الفعال لمؤسساتهم (Kamdem, 2020, p. 35). من جانب Baron & Markman (2000)، للمهارات الاجتماعية أثر تحفيزي في دفع المسار المقاولاتي، لأنها ترفع من فعالية التفاعلات الاجتماعية للمقاول مع أصحاب المصالح و تحسن من احتمالات حصوله على موارد و فرص و شراكات أهم (Baron & Markman, 2000, p. 106). في نفس السياق، يوضح هذان الكاتبان، العلاقة الموجودة بين المهارات الاجتماعية و تطور شبكة العلاقات الشخصية للمقاول، و بالتالي حصوله على مزايا تنافسية تمكنه من إحراز أهدافه

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي والمقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

المقاولاتية، و يحددان لهذا الغرض مجموعة المهارات الاجتماعية الضرورية لهذا الغرض: القدرة على قراءة دوافع، سمات ونوايا الآخرين، القدرة على التأثير و الإقناع بهدف الحصول على ردود ايجابية، المرونة و القدرة على التأقلم مع مختلف الوضعيات، بالإضافة إلى القدرة على ترجمة المشاعر والإفصاح عنها بالشكل الملائم. تتطور وتتغير هذه المهارات لدى المقاول مع تقدم المسار المقاولاتي. لإبراز هذه الديناميكية، يعتمد كل من (Fayolle, Omrane & Ben Slimane, 2011) على نسخة من النموذج التطوري لسيرورة إنشاء المؤسسة لـ (Bruyat, 2003) المتكونة من ثلاث مراحل: 1-انطلاق سيرورة المقاولاتية، 2-الالتزام التام للمقاول، 3- بقاء-تطور المؤسسة المنشأة (أنظر الجدول رقم 14).

الجدول رقم 14: المهارات المقاولاتية اللازمة و المكتسبة خلال كل مرحلة من مراحل عملية إنشاء

المؤسسة حسب تصور (Fayolle, Omrane & Ben Slimane, 2011)

| المهارات المقاولاتية اللازمة | تطور السيرورة المقاولاتية |
|--|--|
| قدرات عاطفية (تحفيز داخلي، إرادة، تحمل الخطر، الاستقلالية)، قدرة إدراك الفرص، مهارة التحكم في المعلومات، مهارة استيعاب المعارف المكتسبة. | مرحلة انطلاق عملية إنشاء المؤسسة الجديدة |
| مهارة إدارة الحداثة، الغموض و التناقضات، مهارة إدارة المشاريع، الميل نحو التعلم، مهارة البحث، الاجتماع و تخصيص الموارد اللازمة، مهارة مقاولاتية في مجال الإنشاء، التزام تام. | مرحلة الالتزام المقاولاتي |
| مهارة تدعيم و تقوية تموقع المؤسسة المنشأة، مهارة تطوير المشروع والمؤسسة الجديدة، المهارات الإستراتيجية، المهارات الاجتماعية و العلائقية. | مرحلة بقاء-تطور المؤسسة المنشأة |

المصدر: (Omrane, Fayolle, & Ben-Slimane, 2011, p. 97)

تعرف الظاهرة المقاولاتية وفقا لهذا التصور على أنها عملية تعلم ديناميكية و متطورة عبر الزمن ومنتجة للكفاءات الفردية و الجماعية. تتطور هذه العملية وفقا بالشكل التالي (Omrane, Fayolle, & Ben-Slimane, 2011, pp. 94-98):

- **مرحلة انطلاق السيرورة المقاولاتية:** يؤكد (Fayolle, Omrane & Ben Slimane, 2011) أن امتلاك المقاول لمجموعة المميزات الشخصية والمهارات الأساسية شرط ضروري لتحويل النية المقاولاتية إلى فعل مقاولاتي. كما يوضحه نموذج (Shapero & Sokol, 1982) للحدث المقاولاتي (انظر الشكل

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

رقم 12) فإن اندماج مسببات السيرورة المقاولاتية (الانتقالات الايجابية و الدوافع السلبية) يؤدي إلى إحداث تغييرات مهمة في حياة المقاول الناشئ. هذا الأخير الذي تحفزه دوافعه الداخلية و إرادته الثابتة، سيستعين بمهارته الذاتية للبحث عن المعلومات الضرورية لتقليل الغموض حول مشروعه. يتعين على المقاول في هذه المرحلة امتلاك نوع من اليقظة المقاولاتية و مهارة الاستماع للإشارات الضعيفة التي يرسلها المحيط الخارجي (Schmitt,2006 ; Gartner&al,1992 ; Shapero&Sokol,1982) والتي تنمي قدرته في التعرف الايجابي على فرص الأعمال المتاحة في محيطه و هو ما يستدعي وجود انسجام بين القدرات العاطفية للفرد والمهارات الإدراكية لكي يتمكن من الالتزام في عملية البحث عن المعلومات ومعالجتها و استعمالها. يضيف عدد من الباحثون (Koenig,2003 ; Aldrich& Zimmer,1986) (Chaubaud & Ngijol,2005 ; Nkakleu,2007) أن عملية البحث عن المعلومات تتطلب تجنيد المهارات الاجتماعية للمقاول واستغلالها في توسيع شبكة علاقاته الاجتماعية باعتبارها مورد سهل ويسرع علمية الحصول على المعلومات. من جهته يشدد Cohen & Levinthal(1990) على الدور الايجابي الذي تلعبه قدرة المقاول على استيعاب المعارف الضرورية لإتمام عملية إنشاء المؤسسة.

- **مرحلة الالتزام المقاولاتي:** تبدأ المرحلة الثانية من سيرورة الإنشاء مع اتخاذ المقاول لقرار الالتزام في إنشاء مشروعه الخاص. يبدأ تجسيد الفعل المقاولاتي مع إجراء دراسة جدوى مفصلة للمشروع وصياغة خطة عمل¹³⁴ دقيقة و واضحة تتوافق مع توقعات أصحاب المصالح(الدولة، المساهمين، العائلة، الأصدقاء..الخ). تتطلب هذه المرحلة تحكم المقاول في مهارة التخطيط و العمل على تطويرها من خلال اللجوء إلى خبرات ومعارف جهات خارجية(هيئات الدعم، حاضنات الأعمال، شركاء ماليين، تعاونيات محلية..الخ) مرفوقا بميل المقاول للتعلم لكي يتمكن من الانتقال إلى التطبيق الفعلي. بعد هذه المرحلة، يشير (Gartner,1985; Fillion, Borges & Simard,2006) سيكون المقاول قادرا على توفير الموارد الضرورية (البشرية، المالية، المادية، التنظيمية و الاجتماعية) لإقناع أصحاب المصالح بمشروعه وإضفاء المصداقية على خطة عمله من جهة و الشروع في التسجيل القانوني للمؤسسة، البناء الفعلي للمؤسسة عبر نقل المعدات وتجهيزها وتوظيف العمال و كذا تطوير و بيع الدفعات الأولى من الإنتاج. من الملاحظ كذلك حسب Bruyat(1993)، تضاعف المهام المقاولاتية خلال هذه المرحلة ووجوب إظهار المقاول لالتزام كلي اتجاه مشروعه يثبت من خلاله عدم تراجعته عن مسار إنشاء المؤسسة

¹³⁴ تعتبر خطة الأعمال كأداة مميزة في يد المقاول. تحتوي على تعريف المشروع، السوق المستهدف، الإمكانيات(البشرية، الإنتاجية، التسويقية والاتصالية) بالإضافة إلى الهيكل القانوني و المالي للمؤسسة.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

بسبب تكاليف الانسحاب (المصاريف المدفوعة، الوقت المضحى به و الجهد المبذول، التكاليف النفسية والاجتماعية.. الخ) المتصاعدة مع تطور المسار المقاولاتي.

مرحلة بقاء-تطور المؤسسة المنشأة: بعد الانطلاق الموفق للمؤسسة الناشئة، يتعين على المقاول بلوغ الكفاءة و الفعالية لضمان بقاء و تطور مؤسسته. حسب (Mili,2006) فإن غياب المهارات التسييرية للمشروع بعد إنشائه غالبا ما يكون السبب وراء فشله، و يضيف بأن هذه المرحلة تستلزم وبشدة وجود مهارات البيع و التوقيع في السوق، مهارة كسب ثقة الآخرين(زبائن، عمال، شركاء..)، التسيير الأمثل للموارد والرغبة في تحقيق النمو على المدى الطويل. أثناء هذه المرحلة تظهر أهمية المهارات الاجتماعية للمقاول في مساعدته على الحصول على الموارد بالحجم الذي يتناسب مع وتيرة نمو مؤسسته¹³⁵. يذكر (Tarondeau,1998) أن المقاول يستعمل مهاراته في أنشطة مقصودة و هادفة تنتمي عبر التعلم. بشكل عام، يعتبر المقاول فاعل استراتيجي في المسار المقاولاتي، فهو المسؤول عن توفير المعلومات، اتخاذ القرار و المرور إلى الفعل بالاعتماد على ذكائه الاستراتيجي و أسلوبه المعرفي بالشكل الذي يضمن التوافق بين تصوره حول ذاته و موارده و إمكانياته و طموحاته و تصوره حول محيطه و توقعات أصحاب المصالح. في حال بلوغ المقاول لهذا المستوى من التوافق سيكسب مؤسسته الشرعية والمصادقية اللازمتين للمحافظة على استمرار نشاطه في السوق.

المطلب الرابع: ديناميكية الشبكات الشخصية المقاولاتية

تعالج الأدبيات حول تطور الشبكات المقاولاتية (مثلا: Schutzens & Stam,2001 ; Larson & Hansen,1989,1991,1995 ; Greve & Salaff,2003 ; Hite,2005 ; Starr,1993) ظاهرة الديناميكية الزمنية للشبكات و تغييرها حسب المتطلبات المرحلية للعملية المقاولاتية (Neergaard & Leitch, 2015, p. 25). يشير (Johannisson,1988) في هذا الخصوص، إلى وجود تغير مستمر في نوعية الروابط و الموارد التي يحتاجها المقاول، مع تقدم مراحل إنشاء المؤسسة. إذ أن تفعيل الروابط والعلاقات لا يكون ثابتا، بل يتغير حسب احتياجات المرحلة (Granovetter,1985; Burt,1992). يرى (Venkatraman,1989) أن أهمية تحليل سيرورة

¹³⁵ هنا يتحدث كل من (Markman & Baron,2003; Ritter,2004; Mili,2006) عن "مقاول الشبكات" أو "Network Entrepreneur" الذي لا ينشط بمعزل عن الآخرين و يجذب اهتمام أصحاب المصالح بمشروعه بهدف الاستفادة من دعمهم و مواردهم. عبر اندماجه في مختلف الشبكات الاجتماعية، سيكتسب المقاول عددا من المهارات المتعلقة بالتفكير، المهارات التقنية التنفيذية و المهارات المعرفية لتطوير نشاطه.

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

تطور خصائص الشبكات المقاولاتية مع تقدم عملية إنشاء المؤسسة، يكمن في تقديمها لإشارات حول مختلف مشاكل إنشاء، بقاء و تطور المشاريع الصغيرة (Venkatraman, 1989, p. 126). يمثل عامل الزمن أساس هذه الدراسات، التي ترى بأن هيكل الشبكة (الكثافة مقابل الفراغات الهيكلية) و طبيعة الروابط (القوية مقابل الضعيفة) المجندة من طرف المقاول، ستتغير بتغير مرحلة تقدم المشروع تماشياً مع تغير الاحتياجات الإستراتيجية والوظيفية للمؤسسة. يقترح (Larson et Starr, 1993) نموذجاً لتكون المؤسسة عبر تطور الشبكة الشخصية للمقاول نحو شبكة بين المنظمات. يتكون هذا النموذج من ثلاث مراحل أساسية: مرحلة التركيز على الروابط الثنائية الأساسية، مرحلة تحول الروابط الثنائية إلى مبادلات سوسيو-اقتصادية و مرحلة تنويع المبادلات.

1- **مرحلة التركيز على الروابط الثنائية الأساسية:** كخطوة أولى في مغامرته المقاولاتية، سيحاول المقاول التواصل مع أكبر قدر ممكن من الأفراد أصحاب الموارد. بعد تحدد معالم مشروع، سيعمل المقاول تدريجياً على انتقاء و اختيار، تقوية أو ترك بعض علاقاته مع مواصلة إثراء شبكته بروابط جديدة (Larson & Starr, 1993, p. 8).

2- **مرحلة تحول الروابط الثنائية إلى مبادلات سوسيو-اقتصادية:** بعد أن كانت الروابط ذات توجه اجتماعي عاطفي أو اقتصادي آلي في المرحلة الأولى، ستتحول إلى مبادلات سوسيو-اقتصادية بفضل أنشطة المقاول و مهارته في الإقناع. فلا يعود هنالك وجود لعلاقات اقتصادية فقط أو اجتماعية فقط، لأن الصديق سيصبح مستثمراً، و المورد سيصبح صديقاً بفعل التعاملات المستمرة. إلى جانب البعد الاجتماعي و الاقتصادي، يضيف الباحثان البعد الأخلاقي. فهذه المرحلة، هي بمثابة اختبار تقييمي لقوة العلاقات المهنية. فنجاح هذا الاختبار، هو عقد اقتصادي بين الطرفين، يقتضي التزاماً متبادلاً. في النهاية، تنتظم المبادلات بفعل الثقة، القيم المشتركة، الاستثمار في الأهداف المشتركة و الترابط التنظيمي (Larson & Starr, 1993, pp. 8-9).

3- **مرحلة تنويع المبادلات:** بعد أن اقتصر التغير في المرحلة الثانية على طبيعة الروابط (من روابط اقتصادية أو اجتماعية بحتة إلى روابط اقتصادية و اجتماعية في نفس الوقت)، سيحدث التغير في هذه المرحلة على الموضوع و مستوى المبادلات التي تتطور عبر الزمن. إذ يمكن كذلك حدوث عملية إدماج بين الطرفين العلاقات الثنائية، لا سيما مع الزبائن و الموردين الرئيسيين. إضافة إلى ذلك، ستزيد أهمية

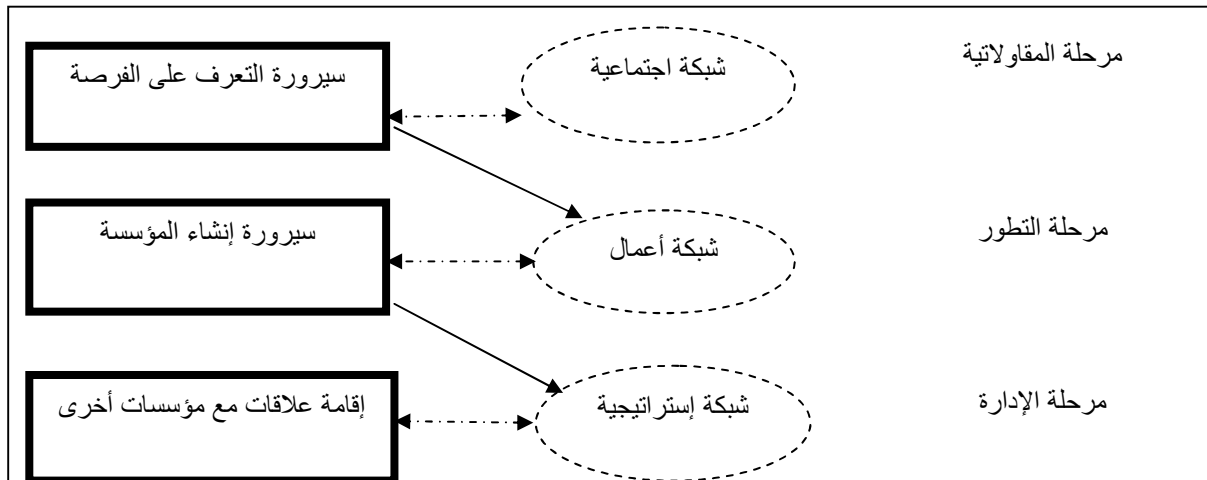
الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

الروابط بين المنظمات. حيث تشهد هذه المرحلة انتقالا في شكل العلاقات الثنائية، التي تنتقل من المستوى الشخصي إلى مستوى بين المنظمات (Larson & Starr, 1993, p. 10).

في نموذج آخر، يحدد Butler & Hansen(1991) ثلاث مراحل لتطور شبكات العلاقات الشخصية للمقاول: المرحلة المقاولاتية أو ما قبل الإنشاء، مرحلة الانطلاق أو مرحلة المؤسسة الناشئة للأعمال ومرحلة التطور و الإدارة(أنظر الشكل رقم23). يسلط Butler & Hansen(1991) الضوء على التغيرات التي تطرأ على شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول على مدى سيرورة إنشاء و تطور مؤسسته والتي يمكن تلخيصها على النحو التالي:

1- **مرحلة ما قبل الإنشاء:** تكون الشبكة الاجتماعية للمقاول الناشئ خلال هذه المرحلة مهمة جدا، لأنها تؤمن له خيارات متعددة من فرص الأعمال التي يمكن للمقاول أن يسحب منها معلومات ضمنية وموارد ملموسة.

الشكل رقم23: نموذج Butler & Hansen(1991)



المصدر: (Butler & Hansen, 1991, p. 3)

2- **مرحلة الانطلاق:** تتزامن هذه المرحلة مع ظهور شبكات أعمال أكثر تركيزا متكونة بشكل عام من الروابط مع الأفراد و المنظمات التي تخدم مباشرة احتياجات المشروع الجديد و تدعم تطوره. لا يعني هذا انتهاء دور الشبكات الاجتماعية عند هذا الحد، لأن المقاول باستطاعته أن يستفيد منها في استخراج المعلومات المتعلقة بفرص الأعمال المستقبلية و لتكوين روابط جديدة يمكنه إضافتها لشبكة الأعمال الخاصة به. تتميز الشبكة خلال هذه المرحلة بكونها مزيج يشمل أفراد من شبكة العلاقات الموجودة مسبقا

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

(إي في مرحلة ما قبل الإنشاء) مع أفراد و منظمات جديدة بروابط مهنية مباشرة (مع الموردين، المستثمرين، الزبائن..الخ). تتصف شبكة الأعمال الجديدة بأنها تطويرية لأنها تتطور تدريجيا و تتأثر بطبيعة مكانة المقاولين فمثلا المقاول المالك لمؤسسته الباحث عن النمو، يتميز عن غيره من المقاولين باستعداده للبحث عن الموارد و إقامة شراكات مع أشخاص من خارج إطار المحيط العائلي و المقرب (Butler & Hansen, 1991, p. 4). في نفس الفكرة، يناقش (Birley, 1991) أن في مطلع مرحلة التطور، يعتمد المقاول بشدة على العلاقات الغير رسمية (الأصدقاء، العائلة و الجيران) بهدف جمع بيانات مهمة. أما في أواخر هذه المرحلة، فيعتمد المقاول بشكل أكبر على العلاقات المهنية و الاحترافية (البنكيين المحترفين، المحاسبين، المحامين، الموردين، الهيئات الحكومية..الخ) بغية الوصول إلى المعلومات الضرورية لنجاح المشروع (Birley, 1991, p. 70).

3- **مرحلة التدعيم:** تتمثل المرحلة الأخيرة لتغير الشبكات المقاولاتية هي تطور الشبكات الإستراتيجية. خلال هذه الفترة تصطدم المؤسسة بمشاكل النمو و تحقيق الربح. هنا، يزداد وعي المقاول بالأبعاد الإستراتيجية للشبكات وأثرها على نجاحه. قد تتجسد هذه الشبكات الإستراتيجية في شكل تحالفات مع المنافسين أو الفاعلين الرئيسيين الآخرين.

بشكل عام، تشير النماذج المفسرة لتطور الشبكة الشخصية للمقاول، إلى اتخاذ عملية إقامة الشبكات نمطين: آلي محسوب وأخوي عاطفي. فإذا ارتكز المقاول على شبكته الاجتماعية منذ البداية، سيكون مجبرا بعدها على البحث على دعم ومعلومات خارج حدود هذه الشبكة. فهنا سينتقل المقاول إلى تبني نمط آلي أو اقتصادي من بناء الشبكات. على الرغم من تنوع المزايا التي قد يضيفها هذا النمط على المدى القصير، سيتحول في نهاية المطاف إلى نمط اجتماعي عاطفي. في سياق هذه الفكرة، تشير (Sailleilles, 2007) إلى أن هذا المسار التحولي يستلزم اكتساب ثلاث أشكال من الثقة: الثقة في النوايا الحسنة للآخرين، الثقة في الكفاءات و الثقة الاجتماعية. كما تضيف الباحثة، أن ترقية هذه الشبكة، سيكون عبر سبيل التبادلية وتقاسم القيم المشتركة (Sailleilles, 2007, p. 79).

انطلاقا من دراسة تلخيصية لمختلف الدراسات السابقة، يجمل (Aydi, 2010) تغيرات الاحتياجات المقاولاتية وفقا لتقدم مراحل إنشاء المؤسسة المقسمة حسبها إلى ثلاث مراحل: مرحلة ما قبل الانطلاق، مرحلة الانطلاق و مرحلة التدعيم. تتغير الموارد التي يحتاجها المقاول لتجاوز كل مرحلة بنجاح، لذلك، فإنه يلجأ إلى شبكات مختلفة و متنوعة. فبينما يكون مركزا على الروابط الضعيفة في مرحلة ما قبل

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

الانطلاق، سيطلب الدعم من الروابط القوية في مرحلة الانطلاق، ليعود بعدها لبحث عن الموارد التي يمكن تجنيدها عبر الروابط الضعيفة(انظر الجدول رقم15).

الجدول رقم(15): تغير الشبكات الشخصية للمقاول حسب تطور الاحتياجات المقاولاتية حسب

Aydi(2010)

| التدعيم | الانطلاق | قبل الانطلاق | |
|--|---|--|-------------------|
| مبادلات مع مؤسسات أخرى، البحث عن أسواق و فرص جديدة | الإجراءات القانونية، انطلاق الأنشطة، الحصول على الزبائن الأوائل | تشكيل فكرة المشروع، دراسة السوق، المفاوضات مع الموردين، توظيف العمال | الأنشطة المرافقة |
| ضمان نمو المؤسسة | ضمان شرعية وبقاء المؤسسة | تجميع المعلومات و الموارد اللازمة | أهم التحديات |
| شبكة واسعة و مبعثرة/ روابط ضعيفة | شبكة محدودة وكثيفة/روابط قوية | شبكة واسعة و مبعثرة/ روابط ضعيفة | الشبكات المستعملة |

المصدر: (Aydi, 2010, p. 93)

إلى جانب عامل الوقت، تبرز الأدبيات عوامل أخرى مؤثرة على طبيعة الشبكات المستعملة من طرف المقاول. من أبرز هذه العوامل يمكن ذكر:

- **طبيعة المشروع:** تظهر الأدبيات أن للطابع الابتكاري للمؤسسة تأثير على نوعية الشبكات التي يلجأ إليها المقاول. يفرق (Elfring & Hulsink(2003) بين عملية إنشاء المؤسسة القائمة على ابتكار جذري والتي تسمح بالوصول إلى أسواق و تطبيقات جديدة عبر المنتجات الحصرية التي تقدمها، وعملية إنشاء مؤسسة قائمة على ابتكار تدريجي و التي تأتي من جهتها بتحسينات بسيطة على المنتجات الموجودة. عبر دراسة ميدانية لعينة شملة ثلاث مؤسسات، استنتج الباحثان، أن المقاول الذي يأتي بابتكار جذري، سيعتمد بالدرجة الأولى على الروابط القوية بسبب وجود الثقة في التبادلات و توفر إمكانية نقل المعارف الضمنية، بالإضافة إلى اهتمامه بتتبع شبكته بين الروابط القوية و الضعيفة لاستكشاف الفرص. في حين يلجأ المقاول صاحب الابتكار التدريجي إلى الروابط الضعيفة التي تزيد من فرص التعامل مع أفراد مختلفين(Fayolle, 2016, p. 84).

الفصل الثاني: رأس المال الاجتماعي المقاولاتي و نظرية الشبكات الاجتماعية

- **جنس المقاول:** توصل تحليل Aldrich(1989) إلى وجود اختلافات واضحة بين شبكة العلاقات الشخصية للمرأة المقاول و الشبكة الخاصة بالرجل المقاول من ناحيتي الهيكل و طبيعة الروابط. يضيف الباحث، أن لهذه الاختلافات انعكاسات كبيرة على معدل إنشاء، بقاء و تطور المؤسسات المنشأة من طرف النساء، و خلص أن القيود التي يفرضها الوسط الاجتماعي على المرأة، تتسبب في محدودية تنوع شبكة العلاقات الاجتماعية للنساء المقاولات. من جهة أخرى، تتعامل المرأة بشكل عاطفي مع العلاقات الاجتماعية، على عكس الرجل الذي ينظر إلى فعالية هذه العلاقات و مدى قدرتها على تقديم الإضافة لمشروعه. نتيجة لذلك، لاحظ Aldrich(1989) انه بالرغم من تكافؤ حجم الشبكات بين المرأة و الرجل وتساوي الجهود المستثمرة فيها من جانبهما، غير أن هنالك فروقات واضحة في جنس الروابط في كل شبكة. إذا تغيب النساء من الشبكة المقاولاتية للرجل، بينما تكون النساء الفئة المسيطرة في شبكة العلاقات المقاولاتية للمرأة (Cruickshank & Rolland, 2006, p. 68).

- **خبرة المقاول في النشاط:** يلاحظ Arocena & al(1983) أن الشبكة الشخصية المستعملة من طرف المقاول حسب أهمية الخطوة الفاصلة بين المهنة السابقة للمقاول و المهنة الجديدة. تطرح هذه الوضعية جملة من الأسئلة: هل تكون المؤسسة الجديدة امتدادا للمؤسسة القديمة أم أنها تمثل نشأة لمؤسسة جديدة كلياً؟، هل يسمح المشروع الجديد للمقاول من الاحتفاظ بزبائنه المؤلفين أم لا؟. استنتج Arecona & al(1983) أن المقاولين الملتزمين بمشاريع إعادة إنتاج نشاط قائم، سيعتمدون على الروابط القوية (أي العلاقات القائمة)، بينما يركز المقاولون المتعهدون بتغيير مسار مؤسستهم جذرياً، على الروابط الضعيفة (أي العلاقات الجديدة) (Hernandez, 2006, p. 346). بالنسبة لـ Elfring & Hulsink(2003)، غالباً ما يلجأ المقاولون الدخلاء عن النشاط "The outsiders"، إلى توظيف الروابط الضعيفة (الأصدقاء وأصدقائهم و الروابط الجديدة)، فهم يستثمرون وقتاً مهماً في التعرف على أشخاص من ميادين مختلفة بسبب حالة عدم التأكد التي تحيط بعملهم بسبب قلة خبرتهم في الميدان. نتيجة لذلك، سيبحث هؤلاء المقاولون إلى تقييم قراراتهم عبر عرضها على أكبر قدر ممكن من الأفراد بحثاً عن المعلومات التي قد توجهه في مساره الجديد. و عليه، يميل هذا النوع من المقاولين إلى التوسيع المستمر في حجم شبكاتهم الشخصية، خلافاً لنظرائهم من ذوي الخبرة الذين لا يحتاجون إلى إقامة روابط جديدة بسبب معارفهم المعمقة بميدان النشاط (معرفة احتياجات السوق، معرفة الأسواق الغير مستغلة، معرفة الممارسات السائدة في القطاع و التحولات التكنولوجية، معرفة المنافسين،...الخ).

ملخص الفصل

هدف هذا الفصل إلى إبراز أهمية رأس المال الاجتماعي المقاولاتي في إنجاز عملية إنشاء المؤسسة. كخطوة مبدئية، تم تقديم مفهوم رأس المال الاجتماعي على ضوء مساهمات الباحثين المرجعيين المعاصرين في هذا المجال، و التي اتفقت في مجملها حول أهمية أهمية التفاعلات الاجتماعية وعناصرها الرئيسية، على غرار الشبكات الاجتماعية و الثقة و قواعد السلوك المشتركة و قيم التبادل، وأبرزت فائدة شبكات العلاقات الاجتماعية و تأثير الروابط الاجتماعية على إنتاجية الفرد و المجتمع.

كذلك، تم تقديم نظرية رأس المال الاجتماعي في إطار مقارنة الشبكات الاجتماعية، التي فسرت الظاهرة المقاولاتية من زاوية مختلفة. أين سمحت بإقامة الرابط الغائب بين العالم الاجتماعي والعالم الاقتصادي المنفصلين سابقا، و قدمت تيار المقاول المنتمي إلى بناء اجتماعي، و الذي يعجز عن الانتقال من مقاولاتية محتملة إلى مقاولاتية فعلية من دون الاستفادة من الدعم و الموارد التي يقدمها له محيطه، حيث تم التركيز في هذا النحو على مفهوم شبكة العلاقات الشخصية للمقاول. أيضا، تم التعرض إلى النظريات المحددة للخصائص الهيكلية المؤثرة على المزايا التنافسية التي قد تقدمها الشبكات للمقاول و هي: قوة الروابط، كثافة الروابط، و المراكز الاجتماعية لأفراد الشبكة. وظهر بأن أمثل شبكة مقاولاتية، هي تلك التي تحتوي على نسبة عالية من الروابط الضعيفة التي تسمح بالتواصل مع أفراد جدد و بالتالي الحصول على موارد أخرى، و كثافة روابط منخفضة بفعل العدد الكبير للفراغات الهيكلية التي تمنع التكرار في العلاقات و الموارد، و تتنوع الخصائص و المراكز الاجتماعية لأفرادها. إلى جانب الخصائص الهيكلية، شددت الأبحاث على ضرورة عدم إهمال دور الظروف المحيطة والمهارات الاجتماعية والتواصلية للمقاول التي تمكنه من الاستغلال الأمثل لعلاقاته.

في سياق ما تم عرضه في هذا الفصل، تم التعرّيج على عملية بناء الشبكات المقاولاتية التي اتضح بأنها سيرورة ديناميكية متوجهة نحو الأهداف، و تم عرض مختلف المقاربات التي تحلل مسؤولية المقاول في بناءها و تطويرها على غرار المقاربة التفاعلية للنشاط المقاولاتي والتي تم تبنيها في هذا العمل.

الفصل الثالث

رأس المال الاجتماعي و نجاح

العملية المقاولاتية:

حالة مقاولي ولاية البويرة

مقدمة الفصل:

عبر مراجعة كتابات بعض الباحثين الجزائريين المختصين في العلوم الاقتصادية و العلوم الاجتماعية، يظهر الاهتمام بعامل العلاقات الاجتماعية التي يمتلكها الفرد الجزائري و استعماله لها في بلوغ أهدافه المهنية و الشخصية. لم تسعى هذه الأبحاث إلى إسقاط نظرية جديدة على السياق الجزائري، و إنما حاولت وضع إطار أكاديمي لظاهرة متأصلة في الفرد الجزائري منذ الحقبة الاستعمارية إلى يومنا هذا. من هنا تظهر أهمية تطبيق نظرية رأس المال الاجتماعي المقاولاتي في تفسير الديناميكية المقاولاتية في الجزائر، باعتبارها السبيل لتنمية و عي المقالو الجزائري بضرورة استثماره في شبكاته المقاولاتية و تجنيدها لخدمة مصالح مشروعه الناشئ، خاصة في ظل التحديات التي لا يزال يفرضها المناخ المقاولاتي على أصحاب المشاريع على الرغم من المجهودات المبذولة في هذا الشأن.

يحمل هذا الفصل في شقه الأول قراءة شاملة لواقع النشاط المقاولاتي في الجزائر خلال العقد الأخير، و التي تنعكس عبر ديناميكية الأرقام و الإحصائيات الرسمية التي سجلها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع التعرض إلى أهم التحديات التي تعاني منها هذه الأخيرة. إلى جانب ذلك، يهتم هذا الفصل بالتعرف على المسارات و الخلفيات الاجتماعية و المهنية للمقالو الجزائري، و ركائز ظهوره وانطلاقه التي اعتبرها عدد من الباحثون ظاهرة تستحق الدراسة. كذلك، تم تخصيص مطلب لقراءة الوضعية المقاولاتية على مستوى ولاية البويرة التي تمثل الإطار المكاني للدراسة الميدانية. في حين يخصص الشق الثاني من هذا الفصل، إلى عرض مجريات و مخرجات البحث الميداني الذي أجري على عينة من مقالوي ولاية البويرة الناشطين في مختلف القطاعات، و التي سمحت بالتوصل إلى إجابات حول الإشكالية المطروحة في مقدمة هذا العمل و مناقشة الفرضيات المقترحة مسبقا.

المبحث الأول: قراءة عامة في المشهد المقاولاتي في الجزائر

يخص هذا المبحث لعرض واقع المقاولاتية في الجزائر خلال العشرية المنصرمة، عبر إبراز أهم التطورات التي عرفها قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و الإشارة بإيجاز إلى أهم المشاكل التي تعرقل نموه. يهتم، هذا المبحث كذلك بالمقاول الجزائري و تطور شخصيته عبر كتابات باحثين بارزين أمثال Bourdieu ، Peneff و Bouyacoub الذي اجرأ دراسات ميدانية معمقة لتحليل تطور ظاهرة المقاولاتية في ظل التحولات السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية التي عرفتها البلاد منذ الاستقلال. بعدها، سيتم تسليط الضوء على واقع النشاط المقاولاتي في ولاية البويرة خلال الفترة الماضية بالاعتماد على معطيات مديرية الصناعة للولاية.

المطلب الأول: واقع المقاولاتية في الجزائر

تمثل المقاولاتية في الجزائر إستراتيجية وطنية لمواجهة تداعيات تفاقم ظاهرة البطالة في الوسط الجامعي على وجه الخصوص، و التحول من اقتصاد الريع إلى اقتصاد الإنتاج. كذلك و في إطار سعيها نحو الاستجابة إلى متطلبات ما يسمى بـ "الاقتصاد المقاولاتي" القائم على الابتكار و المعرفة، تركز الجزائر على النهوض بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة على وجه العموم، و المؤسسات الناشئة على وجه الخصوص باعتبارها المحرك الاستراتيجي لترقية الأقاليم، خلق الثروة و فرص التوظيف، و كذا تحسين الظروف الاجتماعية للفرد الجزائري. يصبو هذا المطلب إلى التعرف بصفة عامة على واقع النشاط المقاولاتي في الجزائر خلال العشر سنوات الأخيرة، و كذا عرض مختلف المعوقات و العراقيل التي يعاني منها المقاول الجزائري.

الفرع الأول: المقاولاتية في الجزائر بين الأرقام و الواقع

بين التبعية الشبه تامة للريع البترولي و التهديدات الناجمة من تغيرات مستويات أسعاره، و أزمة مالية ميزها انهيار ملحوظ في احتياطي الصرف، مع تداعيات الأزمة الصحية العالمية لـ Covid-19، استوعبت الجزائر أكثر من أي وقت مضى ضرورة بناء اقتصاد قائم على التنمية المستدامة، و مرتكز على إنتاج وطني قوي و متنوع و قطاعات إستراتيجية فعالة و متكاملة (الصناعة، القطاع الحرفي، الفلاحة، الصيد، السياحة و غيرها)، و قطاع خاص منتج القيمة و الثروة و مناصب العمل. منذ انتهاجها لسياسة الانفتاح الاقتصادي سنة 1989، عرفت الجزائر انتعاشا ملحوظا في القطاع الخاص، إذ ارتفع

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة بشكل تصاعدي خلال العقد الأخير (أنظر الجدول رقم16). فأصبحت المؤسسة الخاصة حاضرة في معظم قطاعات الأنشطة نظرا لتراجع دور الدولة وتعاضم دور الأجهزة المنشأة من طرف السلطات و الهادفة لتطوير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة و إنشاء المؤسسة (مثل: الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية (ANSEJ سابقا أو ANADE)، الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC)، صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (FGAR)، الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر (ANGEM))، مراكز التسهيل، حاضنات الأعمال، الحاضنات التكنولوجية و الحاضنات الجامعية.

على الرغم من الإرادة الصريحة للسلطات الجزائرية في النهوض بالمقاولاتية و تهمين المبادرات الفردية، غير أن النتائج المحققة تبقى بعيدة عن الأهداف المسطرة، حيث يواجه المقاول الجزائري عددا من العراقيل المانعة لتطور نشاطه: ثقل الإجراءات الإدارية و تعقدها، صعوبة الحصول على العقار الصناعي، صعوبة الحصول على التمويل، نقص المعلومات،..الخ. بالموازاة مع ذلك، تعاني الجزائر من عدم ملائمة مناخها المقاولاتي الذي يعكس حجم الصعوبات المتعلقة بإنشاء المؤسسة. نتيجة لهذه المعطيات، صنفت الجزائر سنة 2020 حسب تقرير البنك العالمي "Doing Business" في المرتبة 157 عالميا من أصل 190 دولة، خلف مصر (المرتبة 114)، تونس (المرتبة 78) و المغرب (المرتبة53).

الجدول رقم(16): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر خلال الفترة 2010-2020

2020

| السنة | عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة | نسبة التطور (%) |
|-------|---------------------------------|-----------------|
| 2010 | 618515 | 5.39 |
| 2011 | 658737 | 6.5 |
| 2012 | 711275 | 7.97 |
| 2013 | 777259 | 9.27 |
| 2014 | 851511 | 9.55 |
| 2015 | 934037 | 9.69 |

| | | |
|------|---------|----------------------|
| 9.44 | 1022231 | 2016 |
| 5.08 | 1074236 | 2017 |
| 6.27 | 1141602 | 2018 |
| 4.51 | 1193096 | 2019 |
| 1.35 | 1209252 | 2020 (السداسي الأول) |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاستناد إلى نشرات المعلومات الإحصائية لوزارة الصناعة و المناجم

الخاصة بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة رقم 36، 35، 33، 32، 28، 26

تترجم الأرقام المعروضة في الجدول رقم (16)، مجهودات الجزائر في ترقية المقاولاتية و التي تظهر عبر زيادة مستمرة في عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الذي بلغ 1209252 خلال السداسي الأول لسنة 2020 مقابل 1193096 سنة 2019، أي ما يعادل تطورا نسبته 1.35% فقط بسبب انعكاسات الأزمة الصحية لأزمة Covid-19 و الركود الاقتصادي الذي خلفته. يتكون نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من نسبة 56% ممثلة في أشخاص معنويين (بما يعادل 678057 مؤسسة)، و نسبة 43.92% أي 531195 مؤسسة في شكل أشخاص طبيعيين. ساهمت هذه المؤسسات في خلق ما يعادل 2920769 منصب عمل نهاية سنة 2019، وتتركز معظمها في منطقة الشمال الجزائري بنسبة 69.58% على الرغم من تمثيله لما يقارب 20% فقط من المساحة الإجمالية للبلاد. تنتشط أغلب هذه المؤسسات في قطاع الخدمات بنسبة 54,79% في المرتبة الأولى، يليها قطاع الأشغال العمومية بنسبة 28,23%، القطاع الصناعي بنسبة 15.42% و 1.11% لقطاع الزراعة.

استنادا إلى معطيات وزارة الصناعة (أنظر الجدول رقم 17)، يظهر تحليل هيكلية قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة في الجزائر، سيطرة المؤسسات المصغرة بنسبة 91.53%، مقابل 2.21% مؤسسة صغيرة و ما يعادل 0.26% فقط للمؤسسة المتوسطة. تعكس هذه الأرقام العجز الذي تسجله الجزائر من ناحية امتلاك مؤسسات خاصة متوسطة الحجم، رغم سياسة التشجيع على الاستثمار والمقاولاتية التي انتهجتها البلاد منذ عدة سنوات. كذلك، تعرف الجزائر نقصا كبيرا من جانب الكثافة، إذ يقارب عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المحصاة عبر الوطن 28 م ص م/1000 نسمة، منها 15 م ص م خاصة (أشخاص معنويون)/1000 نسمة، و هو المعدل الذي يبقى بعيدا عن المقاييس الدولية المحددة بـ 45 إلى 60 م ص م/1000 نسمة. إلى جانب الفجوة الهامة بين المعدل الوطني والمعدل

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

الدولي، يعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من تفاوت ملحوظ في كثافة هذه المؤسسات بين مختلف مناطق البلاد:

- 17 مؤسسة صغيرة و متوسطة خاصة/1000نسمة في منطقة الشمال،
- 12 مؤسسة صغيرة و متوسطة خاصة/1000نسمة في منطقة الهضاب العليا،
- 14 مؤسسة صغيرة و متوسطة خاصة/1000نسمة في منطقة الجنوب الكبير.

لا تكتفي سياسة الدولة بتشجيع عملية إنشاء المؤسسة، بل تسعى في برامجها إلى تحقيق ثلاثية إنشاء-نمو-استمرارية المؤسسات. غير أن أعداد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي توقفت عن نشاطها يشير إلى عجز الجزائر عن تأمين المناخ و المرافقة اللازمين لتطور و استمرار هذه المؤسسات الناشئة. أين تم شطب 20550 مؤسسة صغيرة و متوسطة خاصة نهاية سنة 2019، 45% منها ممثلة في أشخاص معنويين و 55% في أشخاص طبيعيين، ينتمي ما يقارب 59% منها إلى القطاع الحرفي.

الجدول رقم (17): أرقام مفتاحية في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للسداسي الأول من سنة

2020

| | | | |
|---------------------------------|---|------------------------------------|--|
| 1209491 | | | العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة |
| 1209252 | | | المؤسسات الخاصة |
| المؤسسات المتوسطة (50-250 عامل) | المؤسسات الصغيرة (10-49 عامل) | المؤسسات المصغرة (بأقل من 10 عمال) | |
| 0.26% | 2.21% | 97.53% | |
| 239 | | | المؤسسات العمومية |
| 15720 | | | المؤسسات المنشأة |
| 69.58% | منطقة الشمال | | التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة |
| 21.99% | الهضاب العليا | | |
| 8.43% | الجنوب | | |
| 28/45 | جميع الأشكال القانونية للمؤسسات/المتوسط العالمي | | كثافة المؤسسات (عدد المؤسسات/1000نسمة) |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | | |
|---------------------------|---|--|
| 45/15 | الأشخاص المعنويون الخواص/المتوسط العالمي | |
| 2920769 | | عدد مناصب العمل |
| 2899232 (ما يعادل 99.26%) | | الوظائف في القطاع الخاص |
| 21537 (ما يعادل 0.74%) | | الوظائف في القطاع العام |
| 20550 | | معدل وفيات المؤسسات الخاصة (عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المتوقفة عن نشاطها) |
| الأشخاص الطبيعيون | الأشخاص المعنويون | |
| 11304 (ما يعادل 55%) | 9246 (ما يعادل 45%) | |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة الصادرة عن وزارة الصناعة و المناجم، رقم 36.

كذلك، من بين أبرز المظاهر التي تميز المشهد المقاولاتي في الجزائر خلال السنوات الأخيرة، هو الانتعاش الملاحظ في المبادرة الفردية النسوية، التي سجلت حضورها بشكل لافت في إطار أجهزة دعم إنشاء المؤسسة على غرار ANADE(Ex-ANSEJ) و CNAC. حسب معطيات الجدول رقم (18)، بلغ عدد المشاريع الممولة نهاية سنة 2019 من طرف جهاز ANADE 385166 مشروع، منها 40147 مشروع ممول لصالح النساء، أي ما يعادل 10% من العدد الإجمالي.

تسجل المرأة المقاولاتية الجزائرية حضورها بشكل أكبر في قطاع المهن الحرة بنسبة 46%، بينما تغيب في قطاعات أخرى مثل الصيد، النقل، الأشغال العمومية و الفلاحة (أنظر الجدول رقم 18). ينطبق الأمر كذلك على جهاز CNAC، الذي قام بتمويل ما يعادل 10.3% من مجموع المشاريع الممولة إلى غاية سنة 2019 التي بلغت 150278. ما يمكن ملاحظته، هو ضعف حضور المرأة المقاولاتية الجزائرية في ميادين مثل النقل والأشغال العمومية، لكنها بالمقابل تتواجد بقوة على وجه الخصوص في قطاعي المهن الحرة بنسبة 47.7% و القطاع الحرفي بنسبة 22.2% (انظر الجدول رقم 19). على الرغم من تزايد معدل المقاولاتية النسوية في الجزائر، غير أنها تبقى ضعيفة نسبيا إذا تمت مقارنتها بحجم الإمكانيات المسخرة لهذا المجال من جهة، و بالمعدل السنوي للنساء الجامعيات وخريجات مراكز التكوين من جهة أخرى. إذ تعكس نسبة 10%، حجم المعوقات التي تواجهها المرأة المقاولاتية وتمنعها من الاستفادة من برامج الدولة الموجهة نحو تدعيم و ترقية المقاولاتية.

الجدول رقم18: عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة في إطار جهاز ANADE عبر

القطاعات حسب عامل الجنس لسنة 2019

| قطاع النشاط | المشاريع الممولة | رجال | نساء | نسبة حضور المرأة (%) |
|--------------------------|------------------|--------|-------|----------------------|
| الزراعة | 58141 | 55441 | 2700 | 5 |
| الحرف | 43130 | 35793 | 7337 | 17 |
| البناء والأشغال العمومية | 34889 | 34069 | 820 | 2 |
| الهيدروليك | 560 | 535 | 25 | 4 |
| الصناعة | 27352 | 23348 | 4004 | 15 |
| الصيانة | 10573 | 10396 | 177 | 2 |
| الصيد | 1131 | 1115 | 16 | 1 |
| المهن الحرة | 11917 | 6439 | 5478 | 46 |
| الخدمات | 108561 | 90550 | 18011 | 17 |
| النقل المبرد | 13385 | 12996 | 389 | 3 |
| نقل السلع | 56530 | 55821 | 709 | 1 |
| نقل المسافرين | 18997 | 18516 | 481 | 3 |
| المجموع | 385166 | 345019 | 40147 | 10 |

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة الصادرة عن وزارة الصناعة و المناجم، رقم36

الجدول رقم19: عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة في إطار جهاز CNAC عبر القطاعات

حسب عامل الجنس لسنة 2019

| قطاع النشاط | عدد المشاريع الممولة | نسبة النساء المستفيدات (%) |
|------------------|----------------------|----------------------------|
| الزراعة | 23144 | 11.1 |
| الحرف | 14383 | 22.6 |
| الأشغال العمومية | 8589 | 2.5 |

| | | |
|------|--------|---------------|
| 5.2 | 347 | الهيدروليك |
| 21.9 | 11767 | الصناعة |
| 2.3 | 898 | الصيانة |
| 0.4 | 490 | الصيد |
| 47.7 | 1228 | المهن الحرة |
| 17.2 | 31348 | الخدمات |
| 1.5 | 45850 | نقل السلع |
| 1.2 | 12234 | نقل المسافرين |
| 10.3 | 150278 | المجموع |

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على نشرية المعلومات الإحصائية للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة الصادرة عن وزارة الصناعة و المناجم، رقم 36

الفرع الثاني: معوقات المقاولاتية في الجزائر

يحصي الخبراء الاقتصاديون عددا من العراقيل التي تؤثر على تنافسية المناخ المقاولاتي في الجزائر، و الذي تسبب بدوره في هشاشة القطاع الخاص. على الرغم من الوتيرة المتصاعدة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، غير أنها غالبا ما تصطدم بصعوبات داخلية و خارجية تؤثر على استمراريتها وتوسع حجمها. فما يلاحظ في المشهد المقاولاتي في الجزائر، هو تعارض الخطاب الرسمي والقرارات و القوانين المشجعة صراحة على الاستثمار و المبادرة الخاصة، مع الواقع والممارسات المسيطرة عليه والتي من شأنها تثبيط الهمم.

1- عراقيل خاصة بالتمويل:

لا تختص العراقيل المتعلقة بالحصول على التمويل بالجزائر فقط، بل هو مشكل تعاني منه جل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر العالم بسبب حداثتها في السوق و عدم امتلاكها للسمعة والضمانات الكافيتين لاكتساب ثقة الممولين. بالنسبة للجزائر، يمكن تلخيص المعوقات المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النقاط التالية (Si Lekhal, Koichi, & Gaboussa, 2013, p. 41) :

- عدم تلاؤم دعم البنوك مع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة من ناحية إجراءات منح القروض التي لازالت بطيئة مقارنة مع ما يستلزمه النظام الاقتصادي المعاصر،

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

- تكلفة القروض المرتفعة، المبالغة في الضمانات التي تطلبها البنوك و كذا بطئ إجراءات معالجة طلبات القروض،
- غياب مفهوم المخاطرة المشتركة لدى المؤسسات المالية،
- نظام جبائي ثقيل، بدون نظرة إستراتيجية للتطوير، حيث بلغ معدل الضغط الضريبي 65.5% في الجزائر سنة 2017 أين صنفت الجزائر في المرتبة 155 عالميا وفقا لهذا المؤشر (DoingBusiness, 2017, p. 147)
- صعوبة الحصول على التمويل الرسمي الذي يفرض على المقاولين اللجوء إلى التمويل الغير رسمي و خاصة التمويل الذاتي المعتمد من طرف 80% من المقاولين في الجزائر. لعل الإجابة على هذا الإشكال تظهر جليا عبر معطيات الجدول رقم (20) الذي يظهر تفضيل البنوك العمومية الجزائرية لتقديم تمويلها للقطاع العمومي بدلا عن المؤسسات الخاصة.

الجدول رقم (20): القروض المخصصة للقطاع العام و القطاع الخاص خلال الفترة 1998-2021

2021 في الجزائر

* الوحدة: مليار دينار جزائري

| السنة | 1998 | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 | 2018 | 2021 |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|----------------|
| القروض المخصصة للقطاع العام | 773.7 %80.97 | 701.8 %70.64 | 882.4 %49.58 | 1460.6 %44.70 | 3688.2 %50.69 | 4943.6 %49.56 | 5693 %50.66 |
| القروض المخصصة للقطاع الخاص | 172.4 %19.03 | 291.7 %29.36 | 897.3 %50.42 | 1806.7 %55.30 | 3588.3 %49.31 | 5032.2 %50.44 | 5543 %49.33 |
| المجموع | 906.1 | 993.5 | 1779.7 | 3267.3 | 7276.3 | 9975.8 | 11236 |

المصدر: من إعداد الطالبة استنادا إلى بيانات التقارير السنوية لبنك الجزائر.

يمكن تحليل تفضيل البنوك العمومية الجزائرية التعامل مع المؤسسات العمومية، على الرغم من نقائصها، بتواجد الدولة كمساهم في رأس مالها، ما يعني انخفاض نسبة الخطر المتعلقة بالتوقف عن

التسديد. و هو أحد العوامل التي ساهمت في تأخر مسار الخوصصة و انخفاض ديناميكية المقاولاتية في الجزائر، و تركز أغلبية المؤسسات في قطاعات غير إنتاجية لا تدعم إستراتيجية تدعيم الصادرات خارج المحروقات و كذا سيطرة المؤسسات المصغرة و الصغيرة كنماذج يفضلها الخواص الجزائريون نظرا للصعوبة الحصول على التمويل البنكي الكافي للتطور إلى نماذج مؤسسية أكبر.

على الرغم من ذلك، لا يمكن تجاهل التطور التدريجي لمخصصات القطاع الخاص خلال الخمسة عشر سنة المنصرمة، أين تقاربت نسبها مع تلك الموجهة للقطاع العام، بل و تفوقت عليها خلال سنوات 2005، 2010 و 2018 مثل ما يعرضه الجدول أعلاه (انظر الجدول رقم 20). يتماشى المنحى الجديد الذي تشهده القروض البنكية الموجهة للاقتصاد مع انفتاح الجزائر على اقتصاد السوق و زيادة الاهتمام بترقية المبادرات الفردية و الإمكانيات الإنتاجية الخاصة. في نفس الشأن، يمكن القول بأن فرص التمويل في سوق الاستثمار الجزائرية تبقى مرتفعة، خاصة مع العروض التي تقدمها مختلف هيئات دعم و ترقية المقاولاتية. لكن عدم الاستقرار في القوانين والتشريعات رفع من معدل المخاطرة، الأمر الذي يمنع الخواص المحليين أو الأجانب من الاستثمار.

2- عراقيل متعلقة بالإطار القانوني لإنشاء المؤسسة:

من أبرز ما يعاب على النظام القانوني المرتبط بإنشاء مؤسسة في الجزائر هو ضعف جودته وعدم ملائمته. فمن جانب الإجراءات الإدارية مثلا، يشتكي عموما المقاول الجزائري من ثقلها و طول مدة معالجتها، الأمر الذي يضطره غالبا إلى الاستجداد بعلاقاته الشخصية إن وجدت، أو إلى تقديم الرشوة التي أصبحت أمرا شائعا و بلغ مستويات قياسية و عملت بدورها على إضعاف جاذبية المناخ المقاولاتي في الجزائر (Boutaleb, 2016). تبعا لذلك، تصنف الجزائر حسب تقرير سنة 2020 الصادر عن مجموعة البنك الدولي في المرتبة 152 عالميا من ناحية مؤشر سهولة إنشاء المؤسسة بمعدل 12 إجراء إداري تستغرق في مجملها ما يقارب 18 يوما في المتوسط، مقابل المغرب الذي يصنف في المرتبة 43 بـ 4 إجراءات إدارية يمكن إتمامها خلال 9 أيام، و تونس المصنفة 19 بـ 03 إجراءات إدارية فقط.

الجدول رقم(21): تصنيف الجزائر من ناحية سهولة إتمام بعض الإجراءات الإدارية (الوقت، التكلفة،

الجودة) مقارنة مع بعض دول المغرب العربي، حوض البحر الأبيض المتوسط و الشرق الأوسط.

| | | | | | |
|--------|---------|--------|-----|-------|-------|
| الدولة | الجزائر | المغرب | مصر | فرنسا | لبنان |
|--------|---------|--------|-----|-------|-------|

| الإجراء الإداري | | | | | |
|-----------------|-----|-----|-----|-----|--------------------|
| 164 | 52 | 74 | 16 | 121 | استخراج رخص البناء |
| 127 | 17 | 77 | 34 | 102 | توصيل الكهرباء |
| 110 | 99 | 130 | 81 | 165 | تسجيل الملكية |
| 132 | 104 | 67 | 119 | 181 | الحصول على قرض |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على تقرير البنك الدولي حول سهولة الأعمال في 190 دولة، الطبعة الخاصة بالجزائر لسنة 2020.

مثل ما يوضحه تقرير "Doing Business" الخاص بالجزائر، يستغرق توصيل الكهرباء لمقر النشاط من شركة سونلغاز 84 يوم في الجزائر مقابل 63.5 يوم في المتوسط بالنسبة لدول الشرق الأوسط و شمال إفريقيا، و ما هي إلا عينة عن العوامل التي تساهم في ثقل و تعقد المسار المقاولاتي في الجزائر. في المقابل، يجدر التنويه إلى النقاط الايجابية التي تحرزها الجزائر في هذا مجال التخفيف من القيود البيروقراطية خلال السنوات الأخيرة، و هو ما يتجسد مثلا في إمكانية طلب السجل التجاري الكترونيا والحصول عليه خلال 48 ساعة.

3- عراقيل خاصة بالعقار الصناعي:

التزمت السلطات الجزائرية خلال السنوات الأخيرة بتحرير العقار الصناعي و رفع القيود المفروضة على الخواص الراغبين في استغلاله لإطلاق أنشطتهم الاستثمارية. يبقى مشكل العقار أحد أبرز العراقيل التي يصطدم بها المستثمر الجزائري، بسبب تعقد النصوص القانونية و تعدد الجهات والهيئات التي يجب المرور بها بغية الاستفادة منه (الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار (ANDI)، الوكالات الولائية للتسيير العقاري، مكاتب دراسة المشاريع و تطوير الاستثمار) التي تعاني بدورها من محدودية صلاحياتها في اتخاذ القرار، توفر الأراضي العقارية وصعوبة إدارتها (Si Lekhal, Koichi, & Gaboussa, 2013, p. 40).

4- عراقيل متعلقة بالسوق الموازية و المحيط السوسيو-اقتصادي:

تأخذ الأنشطة الغير رسمية أو "الغير مصرح بها" لدى المصالح المختصة (الغش الضريبي، عدم التصريح بالأصول البشرية و المادية، الامتناع عن الفوترة أو التلاعب بها،.. الخ) حيزا لا يمكن نكرانه في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية في الجزائر. فرغم تفاقم هذه الظاهرة، غير أن الأرقام التقديرية لحجم هذا الاقتصاد الخفي تبقى غائبة. يبقى الدافع الأساسي لاختيار المقاول الجزائري لممارسته نشاطه

المصغر بشكل غير رسمي هو التهرب من دفع الضرائب و الاقتطاعات الإجبارية التي تبقى مرتفعة خاصة بالنسبة للأنشطة الناشئة. تؤثر المقاولاتية الغير رسمية بشكل سلبي على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط بشكل قانوني، إذ أنها تخلق منافسة غير نزيهة، كما أنها تحرم الخزينة العمومية من جزء مهم من الإيرادات الضريبية. نظيرا لذلك، يقدم السوق الموازي حلا مؤقتا لمشكل البطالة، كما أنه يساعد على ضمان السلم الاجتماعي (Imansouren, 2021, p. 676).

5- عراقيل خاصة بسير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

بشكل عام، يعاني الاقتصاد الجزائري من مجموعة من المشاكل و التحديات التي تؤثر سلبا على مختلف الفاعلين الاقتصاديين. لكن لهذه الأخيرة وقع أهم على للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فهي تمثل تهديدا يعرقل استمراريته و يكبح نموها. فبسبب صغر حجمها و محدودية مواردها و حداتها، تجد هذه المؤسسات نفسها في وضعية ضعف و هشاشة أمام هذه العراقيل التي يمكن ذكر منها ما يلي:

- **نقص أو غياب المعلومة:** الذي يعرقل الاقتصاد الوطني بشكل عام، و تعود أهم أسبابه إلى: غياب بنك وطني للمعطيات الإحصائية و نظام معلومات وطني، نقص دراسات السوق والمعلومات الرسمية، صعوبة الوصول إلى مصادر المعلومات المتخصصة، غياب للمعلومات التي توجه قرارات الاستثمار وتمكن من اكتشاف الفرص المقاولاتية و المنافسة و أداء مختلف الفاعلين الاقتصاديين،

- **غياب الكفاءات و نقص التكوين:** رغم المجهودات الفردية التي يبذلها المقاول الجزائري لتكوين وتطوير نفسه لضمان استمرار نشاطه، هناك عجز كبير على مستوى الأفراد الذين يمتلكون معارف وكفاءات تؤهلهم إلى الدخول إلى مجال المقاولاتية. من هنا تتجلى أهمية المرافقة للمقاول الناشئ. ما تعاني منه المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر في هذا الخصوص، هو وجود المرافقة المرحلية لهيئات الدعم و غياب المرافقة المستمرة، و كذا ضعف سياسة التكوين و التوجيه الخاصة بالمقاولين الخواص الجدد، الذين يجهلون الميكانيزمات البنكية و المالية و السوقية. حسب (Bouguergoura, 2020)، تفقر هيئات المرافقة والدعم و النصح (مثل غرفة التجارة والصناعة، الجمعيات المهنية، هيئات دعم و ترقية المقاولاتية) إلى الكفاءة، خاصة في ما يتعلق بدعم ومرافقة الأفكار المبتكرة في أولى مراحل نشأتها (تحديد المشروع، الخبرة، تقييم المشروع، الملكية الفكرية وحماية الابتكار، إنتاج النماذج الأولية، دراسة السوق، خطة العمل، الشراكة، إيجاد المستثمرين، إنشاء المؤسسة و المنتج النهائي)، و هي الوضعية التي أثرت بشكل سلبي على معدل الابتكار في الجزائر الذي يبقى متواضعا إذ بلغ 11.48% سنة 2018 مقابل معدل عالمي يقدر بـ 26.26% (Bouguergoura, 2020, p. 15).

- ندرة اليد العاملة المؤهلة: حيث يعاني سوق العمل في الجزائر من غياب معاهد التكوين المهني وتواضع جودتها مع عدم تلاؤم البرامج التكوينية التي تقترحها الجامعات مع متطلبات سوق العمل، بالإضافة إلى عدم تحكم خريجي الجامعات في اللغات الأجنبية،
- سوء تنظيم السوق الوطنية: فمع سياسة الانفتاح الاقتصادي الغير مدروسة، تعاني السوق الوطنية الجزائرية من غياب التنسيق و التنظيم و الرقابة من طرف مختلف الجهات المسؤولة (مصلحة الجمارك، الضرائب، الملكية الصناعية،..الخ)،
- صعوبة موافقة شروط تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و التنافسية: تتعلق العراقيل المرتبطة بتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بشكل عام بالمستوى التقني و التكنولوجي و كذا التنظيمي و الإداري لهذه المؤسسات،
- التأخر التقني: على الصعيد التقني، ترتبط العراقيل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتقادم المعدات و أساليب الإنتاج و المنتجات المصنوعة. أما على الصعيد التنظيمي، فتربط بالعقليات الإدارية الموروثة عن حقبة الاقتصاد المخطط،
- الشراكة: عادة ما تعاني المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة من جهلها بميكانيزمات الشراكة، غياب المعلومات الموثوقة، صعوبة الوصول إلى أنظمة المعايير و كذا صعوبة اقتحام أسواق جديدة،
- ضبابية النشاط الاقتصادي في الجزائر: و ذلك بسبب التغييرات و التعديلات المتكررة التي تطرأ على القوانين و التشريعات التي تمس القطاع.

المطلب الثاني: المقاول الجزائري: المسارات و الخصائص

مثل ما تم توضيحه في الفصول السابقة، لا يمكن الفصل بين عملية إنشاء المؤسسة و شخصية المقاول، فهو الفاعل الاقتصادي و الاجتماعي الذي يمتلك الإمكانيات على تجسيد أفكاره و التغلب على العراقيل القائمة. لهذا السبب، اهتم عدد معتبر من الباحثين الأجانب و الجزائريين بدراسة الظروف التاريخية لنشأة المقاول الجزائري الخاص و دوره في تحقيق التنمية الاقتصادية، مستخلصين بذلك مجموعة العوامل الاجتماعية، السياسية، الثقافية، الجغرافية و المهنية التي ساهمت في ظهور شخصية المقاول في الاقتصاد الجزائري منذ الحقبة الاستعمارية إلى الوقت الحالي.

يخصص هذا المطلب لمراجعة أبرز الدراسات التي خاضت في خصوصيات المقاول و الفعل المقاولاتي في الجزائر، و التي انفتحت في مجملها حول الاختلافات الموجودة في خصائص و مسارات المقاولين الجزائريين.

1- دراسة **Pierre Bourdieu**:

تعود بداية اهتمام Bourdieu بدراسة سوسيولوجيا العمل في الجزائر إلى سنوات الخمسينات من القرن الماضي، أين عالج إشكالية التصادم بين النمط الصناعي العالمي للمستعمر القائم على مبدأ العقلانية، وثقافة العمل الجزائرية القائمة على التقاليد و القيم الدينية. فعبر دراسة ميدانية، حاول هذا الباحث تحديد أوجه تأثير النظام الرأسمالي الذي فرضه التواجد الفرنسي آنذاك على سلوكيات و تقاليد العمال الجزائريين (Labari, 2020). سمحت هذه الدراسة لـ Bourdieu باستكشاف خصائص قطاع العمل والتوظيف في الجزائر خلال الحقبة الاستعمارية. لاحظ الباحث وجود قطبية قوية في سوق العمل الجزائري: شريحة معتبرة من العمال الغير المؤهلين، تتعامل مع نخبة صغيرة مؤلفة من عمال أجراء دائمين بفضل مهاراتهم النادرة أو العالية، و آخريين تحصلوا على مناصبهم بفضل الوساطة. تعاني الشريحة الأولى، مع حجمها الهائل، من انعدام فرص التوظيف بسبب افتقارها لعوامل مثل التعليم والتكوين والكفاءة. يربط هؤلاء إمكانية الحصول على وظيفة بأثر الصدفة أو "المكتوب". غير أن الواقع الاقتصادي القاسي، يضطرهم، خاصة فئة المراهقين، لتأمين مورد دخل يساعدهم على مواجهة وضعيتهم الهشة. كسبيل لذلك، تعتمد هذه الفئة على قوة العلاقات الاجتماعية أو "الكتاف" و "المعرفة" حسب اللهجة الدارجة في الجزائر. إذ تؤمن هاته الفئة بأن امتلاك الشخص لكل من العلاقات، الموقع الاجتماعي، الحيلة و حسن التدبير أو "الشطارة" والبقيشيش أو "القهوة" سيتيح له فرصة تحقيق ما يريد. تدعمت هذه القناعات حسب الباحث، بمجموعة من الممارسات التقليدية التي تحت على التعاضد و التعاون في التوظيف، الأمر الذي جعل الفرد الجزائري ينظر إلى المحسوبية كفضيلة و ليس كممارسة مذمومة. تبعا لذلك، لا تقع مسؤولية التوظيف على المؤسسات، بل هي نتيجة لعمل تعاوني بين العمال (Bourdieu, 1964, pp. 270-297).

يفسر Bourdieu (1964) أن سعي الفرد الجزائري نحو العمل المأجور كان النتيجة المباشرة للديناميكية الرأسمالية التي فرضها الاحتلال الفرنسي على الطبقة الكادحة من الجزائريين أو "Les sous-prolétaires" كما أسماهم هذا الباحث. فقبل كل شيء، نشأت هاته الفئة من الأفراد كعمال مزارعين، تحكهم مبادئ الشرف/ مقدسين لقيم العمل و التشارك. فإذا ارتبط تعايش الفرد مع

الواقع الاقتصادي الجديد بعوامل مثل المستوى التعليمي و ثنائية اللغة، سيتوقف تقبلهم للقيم الرأسمالية على خصائص ثقافية لا علاقة لها بالعوامل الموضوعية (العادات، الدورة الزراعية، العلاقات الاجتماعية، توزيع المحاصيل الزراعية وتشاركها مع الجيران بدلا من بيعها لهم،.. الخ)¹³⁶ (Bourdieu, 2008, p. 80). يوضح Bourdieu شدة ارتباط المزارع الجزائري بأرضه، فهي جزء من شرفه مهما قلت إنتاجية عمله عليها. لكن تداعيات الاستعمار و بعدها الحرب التي حرمت الجزائريين من أراضيهم و زادت من تعقيد وضعيتهم الاقتصادية، تسببت أيضا في تخريب نظامهم الثقافي المبني على علاقات التبادل. نتيجة لذلك، توجه اهتمام الجزائريين نحو البحث عن التوظيف و العمل المأجور الذي أضعف الروابط المجتمعية، وكرس مبادئ الذاتية، البحث عن العوائد المالية للأنشطة الاجتماعية، الهجرة نحو المدن وألخارج، التمدرس، والتركيز على البعد المادي للتبادلات بين أفراد المجتمع¹³⁷ (Bourdieu, 1980, p. 195). من هنا، انهار النموذج الثقافي للمجتمع التقليدي الجزائري.

ما يمكن ملاحظته في طرح Bourdieu المتعلق بتنظيم العمل في الجزائر، هو عدم استعماله لمصطلح "المقاول" لعدد من المبررات منها: غياب الكفاءة الاقتصادية عن الأنشطة الحرفية و التقليدية للجزائريين، الانتقال الاضطراري نحو العمل المأجور هربا من الفقر الذي فرضه الاستعمار، محدودية شبكة العلاقات و اقتصرها على المحيط العائلي، عدم توفر عوامل القيادة، الإبتكار، المخاطرة و رأس المال في العمال الجزائريين وسيادة نموذج الوراثة و المؤسسة العائلية بدلا عن ذلك (Bourdieu, 2000, p. 279). كذلك، يوضح Bourdieu أنه خلافا لتلك النماذج الرأسمالية التي تتشكل بفعل وجود المقاول في الاقتصاد، نشأ العمل المقاولاتي في الجزائر نتيجة لفرض الاستعمار الفرنسي للنظام الاقتصادي الرأسمالي و الذي أجبر العمال الجزائريين على تعلم قواعده و التأقلم مع متطلباته، الظاهرة التي أسماها Bourdieu بـ"إعادة الإبتكار الخلاقة" أو "la réinvention créatrice" و التي شكلت ما يعتبره بطبقة المقاولين المحتملين في جزائر ما بعد الاستعمار.

2- دراسة Jean Peneff:

¹³⁶ هنا يسلم الباحث الضوء على قوة تأثير القيم و التقاليد الاجتماعية و الدينية التي تحدد تركيبة المجتمع الجزائري بصفة عامة و المجتمع القبائلي بصفة خاصة، و التي تحد تكون روابط اقتصادية بحتة بين أفراد و تدعم بناء روابط اجتماعية إنسانية بينهم، والتي أسماها بمنطق الشرف الذي يعتبر أساس تكوين رأس المال الرمزي و رأس المال الاقتصادي.

¹³⁷ تسبب انتشار عقلية العمل المأجور في الجزائر في إعادة النظر في النسبة بين نتائج الجهد المبذول في الزراعة و الوقت الممنوح لها، مما زاد في ابتعاد الجزائري عن النشاط الفلاحي خاصة مع عروض التوظيف التي كانت تقترحها الإدارة الفرنسية آنذاك مثل: عمل الوشاية لصالح السلطات الاستعمارية أو ما يسمى بوظيفة "الحركي"، عمال المصانع و البناء في الأشغال العمومية.

أجرى عالم الاجتماع الفرنسي Jean Peneff دراسة ميدانية في الجزائر نهاية سنوات 1970، وذلك بهدف تقفي المسارات الاجتماعية و المهنية لـ220 مقاول صناعي ناشطين في الجزائر العاصمة. يشير Peneff(1982) إلى الديناميكية التي عرفها القطاع الخاص في الجزائر بين 1962 و 1970، أين انتقل عدد المؤسسات الصناعية الخاصة من 50 مؤسسة سنة 1962 إلى 2000 مؤسسة سنة 1972. تنشط هذه المؤسسات في قطاعات صناعية متنوعة مثل النسيج، صناعة الأحذية، الصناعة الغذائية و البناء، و تتركز جلها في العاصمة و وهران باعتبارهما سوقين مهمة و موقعي استيراد للمواد الأولية. انتعش القطاع الخاص في الجزائر حسب قراءة هذا الباحث، بفضل رؤوس الأموال المستثمرة في الجزائر من قبل التجار المهاجرين إلى المغرب أو إلى فرنسا، الأمر الذي جعل المقاول الجزائري يعمل كحلقة ربط مع العالم الخارجي (Peneff, 1982, p. 61). توصل Peneff إلى عدد من النتائج حول خصائص المقاولين الجزائريين أبرزها عدم تلقّهم لأي تكوين متعلق بإنشاء و تسيير المؤسسة، حتى أن بعضهم لا يمتلك أي مستوى تعليمي. ينتمي هؤلاء المقاولون إلى فئات اجتماعية مختلفة: التجار، الحرفيين، الموظفين، العمال،.. إلخ، كما أن لهم مسارات مهنية متباينة: منهم من نشأ من عقد الصفقات والأعمال المرتبطة بالاحتلال الفرنسي، التجارة، الأعمال الحرفية العائلية، الهجرة بهدف العمل. انطلاقا من هذه الخصائص، يميز Peneff بين ثلاث مجموعات المقاولين الجزائريين (Peneff, 1982, pp. 62-71):

- **المفاوضين القدامى:** ينحدرون من الطبقة البرجوازية لمنطقة الجنوب (ميزاب، واد سوف، بسكرة ومسيلة) أو من المناطق الشرقية القريبة إلى تونس، أي المناطق التي لم تتمكن فرنسا من السيطرة عليها بشكل كامل. مارس أجداد هذه الطبقة مهنة تجارة الحبوب و التمور منتقلين بين تونس، إفريقيا السوداء و شمال و جنوب البلاد¹³⁸. تميزت هاته الفئة حسب النتائج التي توصل إليها Peneff بحرصها على تعليم أولادها في المدارس القرآنية و كذلك في المدارس الفرنسية، رغبة منها في تكوين جيل متقدم قادر على بناء اقتصاد قوي للجزائر.

- **التجار الصغار القدامى و الموظفين:** تشترك هذه الفئة في خوضها لتجربة التجارة المعاصرة، إما عبر بيعهم لمنتجات صناعية أوروبية أو عبر شغلهم لمناصب في المحاسبة أو التمثيل التجاري

¹³⁸ تميزت هذه الفئة من الجزائريين بأنها الأكثر صمودا في وجه سياسة الحرمان التي مارسها الاستعمار الجزائري، ذلك لأنها لم تكن تمتلك أراضي أو مبانٍ يسهل على الاستعمار مصادرتها، بل كانت أصولها على شكل رؤوس أموال متفرقة بين المناطق التي تمارس عليها تجارتها، كما أنها كانت تستثمر بشكل خفي رغبة منها بعدم جذب انتباه المستعمر لها، و هي السياسة التي حافظت عليها حتى بعد الاستقلال. كما أنها لا تضم إلى صفوفها أفراد متعاملين سياسيا مع الإدارة الفرنسية، فلا وجود لقايد أو باشاغا بين أجداد هؤلاء بسبب طابعهم المتنقل الذي لا يسمح لهم بممارسة مهام التأثير السياسي.

لمؤسسات تجارية كبرى. ينحدر هؤلاء المقاولين من عائلات مزايية أو قبائلية و تقيدوا بالمسار التجاري لأبائهم و هو ترك القرية أو "الدوار" في سن الشباب، ثم إنشاء عمل تجاري صغير رفقة الأب مثل الأكشاك و المقاهي القروية و البيع المتجول في مدينة أو عدد من المدن صغيرة و بعدها العمل على تطوير المستوى الاقتصادي عبر الانتقال إلى العاصمة أو عبر إقامة أعمال تجارية في المهجر، الأمر الذي مكنها من امتلاك رؤوس أموال مهمة لم تتمكن من توظيفها في التجارة سنة 1962 بسبب تشبع السوق، فقامت بتوجيهها نحو القطاع الصناعي لضمان الإنتاج المحلي لعدد من البدائل المستوردة. تتميز هذه الفئة من المقاولين بالديناميكية وروح الابتكار، إذ تمكنوا في تقديم منتجات جديدة و كانوا سباقين في تطوير وعصرنة أساليب البيع مثل أسلوب البيع المتجول، و ذلك بفضل الخبرة التي اكتسبوها من خلال عملهم في المؤسسات التجارية الأوروبية الكبرى. رغم الأمية التي عانى منها أولياء هؤلاء المقاولين، غير أنهم حرصوا على تسجيل أولادهم في المدارس الفرنسية أين تعلموا اللغة الفرنسية واكتسبوا مهارات القراءة، الكتابة و الحساب التي سهلت من عملية توظيفهم في الشركات الأوروبية من جهة وساعدت في نجاح أعمالهم التجارية من جهة أخرى¹³⁹.

- **نخبة عمالية من المناطق الحضرية أو من المهاجرين:** و هم عمال مؤهلين أو رؤساء عمال في ورشات حرفية أوروبية (الخطاطة، صناعة الأحذية، الخ). ينتمي معظم هؤلاء المقاولين إلى منطقة القبائل أوالعاصمة من آباء مؤهلين أحيانا أو مهاجرين في ظروف مقبولة. حضي هؤلاء المقاولون بامتياز التعلم والتكوين التقني و تمكنوا من اكتساب خبرتهم عبر الاحتكاك بالعمالة الفرنسية والأوروبية. يضم هذا الصنف من المقاولين، فئة أخرى و هم العمال السابقين الذين انطلقوا من الصفر و ساعدتهم عامل الحظ. غالبا ما يكون هؤلاء من الطبقة الشعبية (أبناء لفلحين أو لتجار صغار أميين)، كما أن بعضهم أصبح يتيما في سن مبكرة فاضطروا إلى العمل و تمكنوا من الانضمام إلى ورشات حرفية بداعي شفقة أرباب العمل الغير العنصريين (الغير فرنسيين غالبا)، أين يقوم هؤلاء الأطفال بالتقليد و تعلم أساسيات الحرفة وإتقانها. قدم Jean Pennef تحليلا لخصائص المسارات الاجتماعية و المهنية والجغرافية لمقاولي الجزائر من الفترة الاستعمارية إلى ما بعد الاستقلال، أين أظهر خصوصية النشاط المقاولاتي في الجزائر و دوافع نشأته، كما وضح أهمية الروابط العائلية و تأثير المسار المهني العائلي وكذا المجتمع المحيط في تكوين المقاول.

3- دراسة الجيلالي اليابس:

¹³⁹ إلى جانب التعلم في المدارس القرآنية و تسجيل مساهمتهم في الكشافة الإسلامية و الحركات الثقافية الشبانية.

قدم الباحث في علم الاجتماع الجيلالي اليابس بداية سنوات 1980 دراسة سوسيولوجية متميزة حول ظهور المقاول في القطاع الصناعي في الجزائر أين اعتبر المقاولين الجزائريين كطبقة البرجوازية الصاعدة في البلاد. أثار الجيلالي اليابس علاقة الدولة مع القطاع الخاص، و توصل إلى أن الدولة ساهمت في بروز طبقة المقاولين مشيراً إلى تعاضبها عن عدد من المسائل لكي تسمح للخواص بتنمية رؤوس أموالهم وتطويرها (Liabes, 1984, p. 45). نتج عن هذا الدعم نوع من التوافق الايديولوجي، الاقتصادي و السياسي بين الجانبين. فبينما استغله الخواص لممارسة ضغطهم على الدولة قصد ضمان حقوقهم المهنية و السياسية مثل: الحق النقابي، قوانين العمل و التنظيم، السلامة في العمل و عمل المرأة، تستعمله الدولة كأداة تفاوضية مع المؤسسات الخاصة وقت الأزمات مثلاً. أين تتدخل الدولة للقيام باتفاقيات تحد من موجات تسريح العمال التي ينتهجها الخواص أثناء فترات الركود والأزمات الاقتصادية (Liabes, 1984, p. 49).

اهتم المقاولون الخواص بتنمية العلاقات التوافقية مع الدولة بهدف تطوير استثماراتهم و تسهيل ظروف ممارستهم لنشاطهم، فأصبح لهم بذلك تواجد سياسي يبررونه حسب الباحث بثلاث أسس (Liabes, 1984, pp. 549-553):

- الاعتماد على مفهوم المواطنة و العمل على بناء اقتصاد وطني منتج متحرر من التبعية، و لم يتحقق لهم ذلك إلا عبر احتكار بعض القطاعات مثل البناء،
- ترك السياسة باعتبارها حكراً على الدولة، غير أنهم وجدوا أنفسهم في علاقة غير واضحة الملامح مع الدولة تتأرجح بين الخضوع و الاستقلالية من جهة، و الحاجة لحماية الدولة و الرغبة في عدم تدخلها من جهة أخرى،
- الاعتماد على قيمتها المضافة في المجال الاجتماعي عبر مساهمتها في التقليل من البطالة وتلبية الطلب في السوق، غير أن الواقع يثبت أن استغلالها لليد العاملة للتعظيم هامش الربح.

ما يميز المقاول الجزائري حسب الجيلالي اليابس هو إتباعه للسياسة التوافقية لتسيير الموارد البشرية وذلك عبر حرصه على استعمال التكنولوجيا الحديثة في نشاطه مع الالتزام بالمحافظة على بعض القيم التقليدية و القبلية و الدينية (مثل عادة شراء أضحى العيد لعمال المؤسسة، التوظيف الانتقائي حسب المنطقة التي ينحدر منها العامل) التي تسعى إلى السيطرة على احتمالات حدوث ثورة تغيير ضد أوضاع العمل. إذ يعترف الباحث عبر ذلك بتأثير الفكر المقاولاتي الخاص بالأبعاد الاجتماعية و الثقافية للمجتمع (Liabes, 1984, p. 102). إلى جانب دعم الدولة ممثلة عبر القطاع العام الذي ساعد على

بروز المقاول البرجوازي، شدد الجيلالي اليابس في دراسته على تأثير رأس المال الاجتماعي على نجاح المقاول الخاص، إذ يعتبر هذا الأخير شبكة علاقاته العائلية كأساس لانطلاق و تطوير مؤسسته وكوسيلة لتسيير مصالحه و كمصدر لتمويل أنشطته(خاصة عبر إقامة شراكات عائلية و توحيد رؤوس الأموال لبلوغ هدف مشترك)(Liabes, 1987, p. 42) .

4- دراسة أحمد هني:

درس أحمد هني شخصية المقاول عبر كتابه "الشيخ و الباطرون"¹⁴⁰ أو " Le Cheikh et le Patron" سنة 1993 انطلاقا من فرضية مفادها أن نظام التوظيف في الجزائر لا يقوم على نمط اقتصادي بل على نمط أخوي اجتماعي. حيث حاول هذا الباحث معرفة تأثير القيم الاجتماعية التقليدية على دفع أو كبح النظام الصناعي في الجزائر.

يتصور أحمد هني المقاول الجزائري من أحد أعيان المنطقة، تربطه علاقات أبوية مع عماله، ويرى أن هذه العلاقة قائمة على خلق الوفاء لدى العمال لتفادي حصول ظواهر تعيق سير المؤسسة مثل التوقف أو الإضراب عن العمل، تسريب أسرار الإنتاج، تخريب المعدات التي يصعب إعادة تحصيلها، تبذير المواد الأولية و السرقة. فلا إمكانية لكسب و لائهم عبر الرواتب لأنها تقلل من هامش الربح، و إنما يجب معاملتهم كزبائن. يجسد المقاول أو "الباطرون" هذه الإستراتيجية عبر انتهاج سياسة توظيف خاصة مبنية على اختيار عمال من نفس منطقة أو قبيلة المقاول، و توزيع جزء من الزكاة على العمال والمساهمة في تكاليف المناسبات المهمة في حياة العمال مثل الزواج أو الحج. كذلك يحقق المقاول هذا المسعى عبر التدخل الشخصي في حل مختلف المشاكل التي قد تصادف عماله. يضيف هنا الباحث، أن هنالك مجموعة من الخصائص ترفع المقاول إلى مرتبة "الشيخ" الذي يكسب ولاء عماله مثل: التدين، حسن الخلق و التواضع(Henni, 1993, pp. 19-25). يلاحظ أحمد هني تبني المقاول الجزائري لإستراتيجية اجتماعية في التوظيف و إدارة الموارد البشرية، مركزا على الجوانب الرمزية الاجتماعية لبلوغ كفاءة العمل أكثر من تركيزه على الجوانب الاقتصادية. يؤكد الباحث هذه الملاحظة مستندا على نظرة المقاول لرأس المال العلاقات هو رأس المال المنتج في المؤسسة، فكلما توسعت هذه العلاقات و زادت كثافتها، كلما تحسن أداء المؤسسة وتمكنت من التفوق في قطاعها. إذ تلعب الشبكات في هذه الحالة دورا مزدوجا، فهي المسؤولة عن ضمان توظيف أفراد من نفس الجماعة أو المنطقة مما يعزز فرص

¹⁴⁰ قام هني بتوظيف مصطلح "الباطرون" للتعبير عن المقاول، و هو مصطلح يعود لقاموس اللهجة العامية الجزائرية و الذي يستعمله الناس للإشارة إلى الشخص الذي يمتلك التدبير و السلطة.

التوافق و التواصل بين العمال القدامى والجدد، كما أنها تسمح بضمان استمرارية التمويل بالمعدات والموارد الإنتاجية.

في هذا الاتجاه، ينتقد الباحث آليات التوظيف، الترسيم و الترقية المعمول بها في المؤسسات الجزائرية الخاصة، معتبرا أنها تتعارض مع مبدأ الكفاءة. ففي الجزائر، ترتبط قيمة الفرد العامل باسمه وبأهمية علاقاته وليس بكفاءته الإنتاجية و مهاراته الفنية و مؤهلاته العلمية و القيمة المضافة التي يقدمها للمؤسسة. ويضيف أن وجود مفهوم الكفاءة ينحصر في قدرة الفرد على التحكم الاجتماعي. و هنا يضيف أحمد هني، أن المقاول الخاص استغل خصوصية المجتمع الذي يقدر العلاقات الاجتماعية و المكانة الرمزية للأفراد، لخدمة مصالح مؤسسته و تعزيز عوامل نجاحه، فيصبح بذلك رأس مال العلاقات العنصر الذي يضمن سير التبادلات بين أفراد المؤسسة و بين المؤسسة و محيطها الخارجي (Henni, 1993, pp. 26,29).

5- دراسة أحمد بويقوب:

في إطار تحليله لعوامل تطور الاقتصاد الجزائري، قاد أحمد بويقوب سلسلة من الدراسات حول المقاولاتية في الجزائر (1997، 2001، 2006، 2008، 2014)، جذب الانتباه من خلالها إلى صعود فئة جديدة من المقاولين برزت بعد تحرير التجارة الخارجية و تشجيع المبادرة الخاصة كإجراءات تابعة للإصلاحات الاقتصادية لسنوات 1990. لاحظ الباحث تطورا مهما في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر استجابة لهذه الإصلاحات، لكنه استنتج أنها ساهمت في تكوين مقاولين تختلف خصائصهم عن خصائص المقاولين الذين ظهوروا قبل هذه الفترة، إذ تكمن الاختلافات في النقاط التالية (Bouyacoub, 1997, pp. 3-8):

- الشباب النسبي مقارنة مع المقاولين القدامى،
- المستوى التعليمي المرتفع لمقاولين الجدد،
- عكس المقاولين القدامى، لا ينحدر المقاولون الجدد من أصول فلاحية بل يأتي معظمهم من عائلات لديها خبرة في ممارسة التجارة،
- تمتلك نسبة مهمة من المقاولين الجدد خبرة طويلة في القطاع العمومي، و التي مهدت لانطلاقهم في مجال العمل الخاص،
- يعمل أغلبهم في القطاع التجاري،

- يعتمد أغلبهم على التمويل العائلي و التمويل الذاتي، كما اعتمد آخرون على مهاراتهم في إيجاد شركاء و ممولين،
- يهتم المقاولون الجدد بإقامة علاقات قوية مع عمالهم و شركائهم. يتم اختيار العمال و الشركاء لأغلبهم وفقا لانتمائهم إلى شبكة العلاقات الفردية أو العائلية أو الجهوية للمقاول، أما بالنسبة للموظفين السابقين في القطاع العمومي، فيتم اختيارهم بناء على انتمائهم لشبكة أعضاء مؤسسة سابقة. يوضح الباحث هنا، أن هذه ممارسات التوظيف لم تتغير بين المقاولين القدامى و المقاولين الجدد، و يبرر تبنيهم لهذه السياسة الانتقائية في التوظيف بحرصهم على حفظ أسرار العمل التي تعبر من أساسيات المؤسسة الخاصة في الجزائر،
- تتميز مؤسساتهم بحجمها المصغر، إذ تتخذ معظمها شكل مؤسسة ذات مسؤولية محدودة و لا يتعدى رأس مالها مليون دينار.

في نفس الاتجاه، يسلط بويعقوب (2003) الضوء عن الانهيار التدريجي لنظام العمل المأجور مقابل التطور المستمر لنموذج العمل المستقل أو العمل الخاص (Bouyacoub, 2003 , p. 132)، غير أنه يتساءل عن إمكانية اعتبار هؤلاء المقاولين الجدد كقاعدة لبناء اقتصاد قوي، و يوضح أنهم لم يقدموا قيمة مضافة للاقتصاد الإنتاجي في الجزائر، بل اختاروا مسار الاقتصاد الريعي أين حاولوا الاستفادة من أكبر قدر ممكن من الموارد العمومية بدون أي مقابل (مثل التمويل البنكي، العقار الشبه مجاني، أصول مؤسسات عمومية مفلسة).

6- دراسة عبد اللطيف بن أشنهو:

أشاد بن أشنهو (2007) من جانبه، بدور المقاولين و القطاع الخاص في دفع ديناميكية التنمية والتوظيف التي شهدتها الجزائر مطلع سنوات الـ2000، مع تأكده على أن هذا الدور كان مؤطرا وموجها عبر القطاع العمومي. يوضح الباحث مساهمة التاريخ الاقتصادي للبلاد في تكوين المقاولين الجزائريين الذين تطورا في ظل التحديات التي شهدتها الجزائر، انطلاقا بفترة الاقتصاد المخطط، مرورا بالأزمة الاقتصادية والسياسية سنوات التسعينات، وصولا إلى مرحلة الانفتاح الاقتصادي التي قدمت امتيازات وتسهيلات استثمارية جاءت في إطار الإصلاحات التشريعية لسنتي 2001 و 2006 (Oukaci, 2021, p. 76). أثرت هذه التغيرات على تحديد ملامح سلوك المقاول الجزائري وخصائصه و كذا الاستراتيجيات التي تبناها بهدف التكيف مع معطيات كل مرحلة وضمن استقرار ونمو مشاريعهم. أجرى بن أشنهو دراسة سوسيو-اقتصادية ميدانية شملت نماذج مؤسسات خاصة (أبرزها شركة حمود بوعلام)

أين استخلص المسارات الاجتماعية و المهنية المختلفة للمقاول الجزائري (Oukaci & Achouche, 2020, p. 399)

- **المسار العائلي:** أين يستأنف المقاول نشاط المؤسسة العائلية مستفيدا من علاقاته الاجتماعية،
- **المسار السياسي:** غالبا ما يكون لهذه الفئة من المقاولين خلفية سياسية فقد يكون مناضل سابق، قائد سياسي أو عسكري،
- **المسار الجامعي:** يكون المقاول هنا متحصل على شهادة جامعية و ذو عقلية متفتحة، و غالبا ما يعتمد في إطلاق مشروعه الخاص على دعم محيطه إلى جانب مستواه التعليمي،
- **مسار الهجرة:** أين ينشأ المقاول الخاص مؤسسته انطلاقا من مدخراته الشخصية مدعوما بالمهارات التي اكتسبها خارج البلاد،
- **مسار القطاع العام:** أين يكون المقاول موظف أو إطار سابق، مؤهل و لديه شبكة علاقات اجتماعية،
- **مسار الانفتاح الاقتصادي:** يتميز أغلب المقاولين الذين ظهوروا خلال هذه الفترة بتوجههم نحو النشاط التجاري مستفيدين من انفتاح الجزائر على التجارة الخارجية و الامتيازات القانونية و التمويلية التي رافقت هذه الفترة،
- **مسار المغامرة:** و هم غالبا مقاولون اقتحموا عالم المقاولاتية بحثا عن الثروة و قصد التهرب الضريبي.

7- دراسة محمد ماضي:

درس ماضي (2008,2011) نشأة المقاولين الجزائريين الجدد في إطار انتقال الجزائر نحو اقتصاد السوق مبرزا الدور المحوري الذي يتوجب على المقاول لعبه في ظل هذا النظام الاقتصادي. يصف ماضي عملية إنشاء المؤسسة في الجزائر بأنها "رحلة محارب" نظرا لتعدد الموارد التي تتطلبها (كفاءات، معارف، شبكات إدارية و بنكية، ثقافة و قوانين العمل... الخ)، و يعتبر المقاولين الذين نجحوا في التغلب على مختلف العقبات التي تعترض مساهم المقاولاتية كنموذج يقتدي به الأفراد الباحثين عن الترقية الاجتماعية. كذلك، يلاحظ الباحث الأهمية التي يوليها المقاول الجزائري للقيم الإسلامية للعمل، التي يوظفها في إدارة مؤسسته بأسلوب معاصر و الحفاظ على تنافسيتها، كما أنه يستعين بشبكة علاقاته الاجتماعية لإيجاد أسواق جديدة، توظيف العمال و لبناء روابط اجتماعية جديدة. (Madoui, 2008, p.

45). في هذا الإطار، يقدم (Madoui, 2008) تصنيفا للمقاولين الجزائريين موضحا مساراتهم وخصائصهم الاجتماعية و المهنية (48-54) (Madoui, 2008) :

- **المقاول المتحول:** يكون عادة من قداماء القطاع العمومي من ذوي الخبرة و التكوين العالي، يقتنص هذا المقاول الفرص التي يتيحها الانفتاح الاقتصادي عبر توظيف رأس ماله الاجتماعي،
- **المقاول المضطر:** تشمل هذه الفئة صنفين: الصنف الأول يكون عاطل عن العمل، يعاني من عواقب الخوصصة، يتراوح سنه بين 45 و 50 سنة، يمتلك شبكة علاقات عائلية تؤمن له رأس المال المالي و الاجتماعي. أما الصنف الثاني فهو المقاول المتحصل على قرض من ANSEJ، بدون تكوين، بدون خبرة أو مهارات مطلوبة و دخل عالم المقاولاتية مضطرا.
- **المقاول المهاجر:** و هو المقاول العائد من الهجرة، خبرته كبيرة، متحفز بالفرصة المتاحة كما أنه يستفيد من المساعدة المالية لأحد أفراد عائلته المهاجرين،
- **المقاول الوريث:** ينحدر هذا المقاول من عائلة لها تاريخ في التجارة و المقاولاتية، يمكن أن يكون عاملا سابقا، أقل تكوينا من الفئات الأخرى للمقاولين وأكبر سنا منهم (من 40 إلى 50 سنة). قد يكون المقاول الوريث كذلك شابا، لديه حماس عالي اتجاه كسر النموذج الأبوي عبر تغيير أسلوب إدارة المؤسسة العائلية و اعتماد ممارسات أكثر حداثة.

بشكل عام، تكشف هذه الدراسات المعروضة عن عدم تجانس فئة المقاولين في الجزائر، بفعل تباين خصائصهم ومساراتهم الاجتماعية و المهنية، فبين المقاول الذي اختار العمل الخاص رغبة منه في المحافظة على موروث عائلته و بين المقاول الذي اضطرته الظروف الاقتصادية الصعبة للخوض في تجربة المقاولاتية، و ذلك الذي أراد محاكاة نموذج مقاولاتي أجنبي تأثر به في المهجر و غيرهم، يبقى العامل المشترك بين كل هذه الأصناف هو أهمية الروابط الاجتماعية بالنسبة لهؤلاء و خاصة العلاقات العائلية التي مثلت بالنسبة لمعظمهم الأرضية التي تم تأسيس مؤسساتهم عليها.

المطلب الثالث: المقاولاتية في ولاية البويرة

تقع ولاية البويرة في شمال الجزائر، تحدها شمالا ولاية تيزي وزو، جنوبا ولاية المسيلة، شرقا ولاية برج بوعريبيج وغربا ولاية البليدة محتلة بذلك موقعا جغرافيا استراتيجيا باعتبارها ممرا للعديد من ولايات الشرق والجنوب. تقدر مساحة ولاية البويرة بـ 4439 كلم² و يقدر عدد سكانها إلى غاية سنة 2021 بـ

695 583 نسمة. تعرف ولاية البويرة بطابعها الفلاحي و الغابي و الجبلي، فهي تزخر بتنوع بيئي و ثروات طبيعية مهمة مما جعلها موقعا استراتيجيا ملائما لتطور الاستثمار الزراعي و الصناعي خاصة الصناعات التقليدية النابعة من الموروث الثقافي المهم للمنطقة و المتجسد في صناعة الفخار، اللباس التقليدي و النسيج، صناعة الحلي، الطبخ التقليدي. من خلال هذا المطلب، سيتم عرض حوصلة موجزة عن أهم الإنجازات والإمكانيات الاقتصادية لولاية البويرة، ليتم بعدها التعرف على أهم خصائص قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الولاية.

الفرع الأول: الإمكانيات الاقتصادية لولاية البويرة

عبر قراءة للمواقع الرسمية لولاية البويرة و التقارير الصحفية و العلمية حول نشاطها، يظهر الفارق الواسع بين الإمكانيات الطبيعية و البشرية التي تزخر بها هذه المنطقة و حجم الانجازات المتواضع جدا في مجمله. فمعظم المشاريع التنموية مجمدة أو متأخرة عن آجال انجازها أو منجزة و مسيرة بشكل سيئ، و هو الواقع الذي ساهم في توقف الحركية الاقتصادية في الولاية بشكل عام و عمل كمثبط للنشاط الاستثماري للخواص.

- **الإمكانيات الصناعية:** يساهم القطاع الصناعي في تشغيل ما يقارب 19% من اليد العاملة لولاية البويرة موزعين عبر عدد من النشاطات مثل الصناعات الغذائية، صناعات الخشب والورق، الصناعة الكهرومنزلية، الصناعة الكيماوية.. الخ. تزودت ولاية البويرة بعدد من الإمكانيات التالية:

● **المنطقة الصناعية سيدي خالد:** الواقعة في بلدية وادي البردي و الممتدة على مساحة 225 هكتار. تعرف هذه المنطقة عملية توسعة امتدادها 190 هكتار بميزانية 700مليار سنتيم بلغ نسبة انجازها 71% بداية سنة 2021 بسبب جائحة covid-19 و التي تسبب هذا التعطل في إتمامها في خسائر للمستثمرين. حسب المعطيات الرسمية، دخل 13 مشروع فقط في مرحلة الاستغلال من أصل 80 مشروع مقبول و ذلك بسبب غياب أهم متطلبات النشاط الإنتاجي مثل التغذية الكهربائية، الماء و الإنارة العمومية (Fedjkhi, 2021a). في هذا السياق، تجدر الإشارة إلى أن عدد طلبات الاستثمار المقدمة من طرف الخواص والمهتمين بإطلاق مشاريعهم على مستوى هذه المنطقة الصناعية أو على مستوى الـ13 منطقة نشاط الفاعلة، بلغ 1000 طلب و لكن لم يتم إلى حد الساعة دراسة أي ملف منها من طرف

مكتب دراسة المشاريع وتطوير الاستثمار (CALPIREF)، الأمر الذي يظهر جدية العراقيين التي يواجهها المستثمرون في الولاية (Fedjkhi, 2021b).

● **المنطقة الصناعية لشواف (بلدية ديرة):** تقع جنوب ولاية البويرة و تمتد على 789 هكتار مع مشروع توسعة بمساحة 250 هكتار. توجه هذه المنطقة لإقامة مشاريع في ميادين الصناعة الغذائية والصناعة الإنتاجية. حسب المصادر الرسمية للمنطقة، تم استقبال 150 طلب استثماري على مستوى هذه المساحة سنة 2019، لكن بفعل تعطل أعمال التهيئة و التعقيدات الإدارية لم تتمكن أغلبها من الانطلاق الفعلي (APS, 2019).

- **الإمكانات الفلاحية:** تمثل الفلاحة قلب الحركة الاقتصادية لولاية البويرة بفعل طابعها الريفي وإمكاناتها البشرية و الطبيعية الهائلة و موقعها الجغرافي الاستراتيجي، بالإضافة إلى وجود 03 سدود مائية بطاقة استيعاب تقدر بـ 83200000 م³. إذ تبلغ مساحة الأراضي الصالحة للزراعة 179832 هكتار مقسمة أساسا بين:

● **زراعة الزيتون** بعدد 3 مليون شجرة موزعة على مساحة 37000 هكتار (235 معصرة، 85 نصف اوتوماتيكية و 43 تقليدية)، و طاقة إنتاج تقدر بـ 05 مليون لتر سنة 2021 و هو الرقم الذي سجلا تراجعا معتبرا مقارنة مع السنوات السابقة بسبب موجة الجفاف الأخيرة و الحرائق المتكررة في المنطقة (APS, 2021).

● **زراعة الحبوب و القمح** التي تشغل مساحة 727443 هكتار بإنتاج بلغ 856957 قنطار من الحبوب سنة 2021 الذي تراجع بشكل لافت مقارنة بسنة 2020 التي بلغ فيها 1988255 قنطار التي يفسرها أصحاب الميدان بندرة الأمطار (Haddouche, 2021).

إلى جانب الأنشطة المذكورة، تجدر الإشارة إلى أن منطقة البويرة تعتبر قطبا مهما لزراعة الخضر (البطاطا أساسا) و الفواكه (مثل الحمضيات)، اللحوم البيضاء و الحمراء والبيض، تربية النحل، و إنتاج الحليب و الأجبان.

- **الإمكانات التجارية:** انتعش القطاع التجاري لولاية البويرة خلال السنوات الأخيرة بعدد من الفضاءات التجارية المهمة، غير أن معظمها في قيد الإنجاز و بعضها الآخر مجمد بفعل عجز التمويل، أما الناشطة منها فتعاني من سوء التنظيم و غياب الرقابة. تتوفر الولاية حاليا على عدد من الأسواق المغطاة و الجوارية للخضر و الفواكه اليومية و الأسبوعية المنظمة بالموازاة مع انتشار الأسواق العشوائية بشكل أكبر. في برنامج سطرته سنة 2011، تتطلع الولاية إلى إنجاز 08 أسواق جوارية بتمويل خاص

وذلك على مستوى مختلف البلديات. بالنسبة للمعارض التجارية، أقامت مديرية التجارة للولاية 13 معرض تجاري سنة 2021 خاص بالمواد الغذائية الواسعة الاستهلاك و ذلك في إطار معالجة العجز في العرض الناجم عن أزمة Covid-19.

- **الإمكانيات البشرية و البحث العلمي:** تسعى جامعة البويرة، عبر أنشطتها و مخرجاتها، إلى تزويد المؤسسات الاقتصادية الفاعلة في إقليم الولاية بالموارد البشرية المؤهلة و تكوين يد عاملة تتوافق مع متطلبات سوق العمل:

- شهدت الجامعة على تخرج 4916 طالب من طوري الماستر و الليسانس خلال الموسم الجامعي 2019-2020، أبرزهم تخرجوا في ميدان العلوم الاقتصادية، القانونية و علوم الطبيعة و الحياة،
- تحصي جامعة البويرة 12 مخبر بحث، يعاني جلها من نقص المعدات خاصة مخابر البحث التقنية و العلمية، تبحث هذه المخابر في مواضيع معاصرة و مهمة بالنسبة للمجتمع و الاقتصاد الوطني مثل المقاولاتية، التنمية المستدامة، تثمين الموارد الطبيعية و التقنيات الزراعية،
- أبرمت الجامعة 26 اتفاقية في إطار التعاون و التبادل العلمي، 03 منها مع شركاء أوروبيين.

الفرع الثاني: واقع النشاط المقاولاتي في ولاية البويرة

في إطار الإستراتيجية الوطنية لدعم و ترقية المقاولاتية، شهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انتعاشا خلال السنوات الأخيرة، إذ تزايد عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بنسبة 35% خلال الفترة الممتدة من 2015 إلى 2021 بعد أن بلغ عددها 17195 سنة 2021 على المستوى الولائي مقابل 12328 مؤسسة سنة 2015 (أنظر الجدول رقم 22). تظهر معطيات نفس الجدول، تراجع وتيرة المؤسسات المنشأة في ولاية البويرة خلال السنوات الثلاثة الأخيرة، حيث تم إنشاء 910 مؤسسة صغيرة ومتوسطة فقط خلال الفترة الممتدة من 2019 إلى 2021، مقابل 1049 مؤسسة أنشأت من 2017 إلى 2018، أي في ظرف سنة واحدة. يمكن تفسير تباطئ النشاط المقاولاتي في الولاية أساسا بسبب التحولات السياسية المهمة التي عرفتها البلاد مؤخرا و الركود الاقتصادي العالمي و المحلي الذي خلفته الأزمة الصحية الأخيرة.

الجدول رقم(22): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية البويرة خلال الفترة 2015-

2020 مقارنة مع بعض ولايات الشمال و الوسط.

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

*الكثافة= (عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة/عدد السكان*1000)

| الولاية | البويرة | | الجزائر العاصمة | | تيزي وزو | | البلدية | |
|----------------------------|---------|---------|-----------------|---------|----------|---------|---------|---------|
| | عدد الـ | الكثافة | عدد الـ | الكثافة | عدد الـ | الكثافة | عدد الـ | الكثافة |
| السنة | م ص م | (%) | م ص م | (%) | م ص م | (%) | م ص م | (%) |
| 2015 | 12328 | 18 | 32097 | 20 | 18398 | 28 | | |
| 2016 | 13359 | 19 | 34743 | 22 | 20036 | 30 | | |
| 2017 | 14373 | 21 | 36754 | 23 | 21243 | 33 | | |
| 2018 | 15422 | 21 | 39170 | 23 | 22663 | 34 | | |
| 2019 | 16285 | 22 | 40448 | 24 | 23770 | 35 | | |
| 2020 | 16719 | 24 | 41120 | 25 | 24471 | 36 | | |
| 2021 (السداسي الأول) | 17195 | 25 | 41998 | 26 | 25238 | 37 | | |

المصدر: وزارة الصناعة و المناجم، نشرية المعلومات الإحصائية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة رقم 28،26، 32، 33، 35، 36، 39

بهدف معرفة وضعية النشاط المقاولاتي في ولاية البويرة على الصعيد الجهوي، توجب اللجوء إلى النشريات الإحصائية الدورية لوزارة الصناعة و المناجم التي تعرض التطور السنوي لعدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عبر مختلف ولايات الوطن. عبر مقارنة وتيرة تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية البويرة مع عدد من ولايات الوسط والشمال المجاورة على غرار البلدية، تيزي وزو والجزائر العاصمة، يتضح ضعف ديناميكية النشاط المقاولاتي على مستوى ولاية البويرة (أنظر الجدول رقم 22). على سبيل المثال، خلال عام 2020، أحصت الجزائر العاصمة 76040 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، يقابلها 41120 مؤسسة على مستوى ولاية تيزي وزو و 24471 مؤسسة في ولاية البلدية، بينما أحصت ولاية البويرة 16719 فقط و هو الرقم الذي يبقى ضعيفا مقارنة مع الأرقام التي تحصيلها هذه الولايات. في المقابل، تسجل ولاية البويرة معدلات ايجابية من ناحية مؤشر تركيز المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة بالنسبة لتعداد السكان في المنطقة، أين بلغ متوسط الكثافة في الولاية 24 و تعدت بذلك متوسط الكثافة في منطقة شمال ووسط الجزائر و الذي بلغ 23 سنة 2020.

ترجع الحركية الايجابية التي يشهدها قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على مستوى ولاية البويرة إلى عدة عوامل أبرزها:

- تخفيف القيود حول عملية الاستثمار، من إزالة الفوائد على القروض الموجهة للشباب المقاول وتخفيف الإجراءات الإدارية المرافقة لها، و هذا في إطار الاستراتيجية الوطنية للنهوض بالمقاولاتية،
- نشاط الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية (ANSEJ سابقا) التي مولت ما يعادل 6841 مشروع نهاية سنة 2016 على المستوى الولائي. بالإضافة إلى مهام تمويل و مرافقة المشاريع الاستثمارية الناشئة، تدعم هذه الوكالة النشاط المقاولاتي في الولاية عبر عملها بالتنسيق مع مديرية السياحة والصناعة التقليدية لاستغلال الفضاءات التجارية لعرض و ترويج منتجات الصناعة التقليدية، و تحفيز حاملي المشاريع المقاولاتية على الاستثمار في المواد الأولية المعتمد عليها في الصناعة التقليدية، بالإضافة إلى دعم هؤلاء المقاولين على تصدير المنتج المحلي التقليدي و التعريف به في الأسواق الخارجية،
- تبني جامعة البويرة لإستراتيجية التعليم المقاولاتي التي جسدتها عبر المناهج التعليمية التي يهدف إلى تعريف طلبة الأطوار النهائية بالمقاولاتية، و كذا إنشاء دار المقاولاتية التي تعمل على دراسة و تقييم الأفكار الريادية للطلبة و تبني و مرافقة أحسنها. حسب المصالح الولائية، تم إنشاء 4087 مؤسسة مصغرة من طرف خريجي جامعة البويرة و ذلك في إطار الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية،
- تجميد التوظيف في القطاعات العمومية و ارتفاع مستوى البطالة بين خريجي الجامعة و الذي قدر بـ15.13% سنة 2021. حسب مديرية التشغيل للولاية تم تسجيل 36576 طلب عمل على مستوى وكالة التشغيل مقابل 8687 عرض عمل سنة 2022 (Yahiaoui, 2022) ، و الذي دفع الشباب إلى البحث عن مصادر دخل بديلة،
- سياسة الشراكة و التنسيق التي تعتمدها مصالح الولاية مؤخرا في إطار الاستجابة لمتطلبات التوجه الاقتصادي الجديد للجزائر المحفز على النهوض بالمقاولاتية و المبادرة الفردية. تتجسد هذه السياسة التعاونية في شكل اتفاقيات بين الجامعة، مختلف وكالات دعم المقاولاتية و الاستثمار، معاهد ومراكز التكوين المهني و التمهين، مديرية السياحة و الصناعات التقليدية، مديرية المصالح

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

الفلاحية،..الخ، و التي ساعدت في رفع وعي المجتمع المحلي بأهمية المقاولاتية على صعيد الفرد والإقليم و المجتمع،

- زيادة عدد الفعاليات و التظاهرات المقامة على مستوى الولاية مثل المعارض التجارية الدورية وأسابيع التكوين المهني.

الجدول رقم (23): تطور عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية البويرة خلال الفترة (2015-2020)

| السنة | العدد الإجمالي للم ص م في ولاية البويرة | عدد مناصب العمل التي استحدثتها الم ص م |
|-------|---|--|
| 2015 | 15924 | 49644 |
| 2016 | 17221 | 51432 |
| 2017 | 18418 | 53015 |
| 2018 | 19419 | 54440 |
| 2019 | 20207 | 55928 |
| 2020 | 20871 | 57349 |

المصدر: إحصائيات مديرية الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية

البويرة

حسب معطيات مديرية الصناعة لولاية البويرة، شهد نسيج المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة الممتدة بين 2015 و 2020 وتيرة إنشاء تصاعدي بلغت 20871 مؤسسة سنة 2020. ساهمت هذه المؤسسات في امتصاص نسبة من البطالة بين أوساط طالبي العمل في الولاية، إذ تمكن قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة من استحداث ما يعادل 57349 منصب عمل سنة 2020. جغرافيا، تمركزت النسبة الأكبر من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة سنة 2020 في عدد من البلديات أرسها: بلدية البويرة (5504 مؤسسة)،الأخضرية (1744 مؤسسة) سور الغزلان(1242 مؤسسة)، عين بسام (1337 مؤسسة)، مشدالة(1337 مؤسسة)، الشرفة (939 مؤسسة) و ذلك مرتبط بشكل أساسي بمعدل التنمية و التهيئة الموافق لكل بلدية. ما يمكن ملاحظته عبر قراءة الجدول رقم (23)، هو التضارب بين الأرقام المقدمة بين المديرية الولائية للصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تلك المنشورة ضمن النشريات الإحصائية لوزارة الصناعة و المناجم (انظر الجدول رقم 22). يرجع سبب هذا التضارب حسب

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

مصالح مديرية الصناعة للولاية، إلى اختلاف المصادر الإحصائية التي تعتمد عليها كل جهة، فبينما ترجع الوزارة إلى إحصائيات الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية للعمال الأجراء (CNAS) والصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء (CASNOS)، تعتمد مديرية الصناعة على مصادر أخرى.

الجدول رقم(24): توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية البويرة حسب الحجم خلال الفترة

2020-2015

| 2020 | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 | 2015 | السنة نوع المؤسسة |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------------------|
| 20063 | 19424 | 18654 | 17657 | 16473 | 15181 | مؤسسة مصغرة (من 1 إلى 9 عمال) |
| 651 | 628 | 614 | 613 | 597 | 591 | مؤسسة صغيرة (من 10 إلى 49 عامل) |
| 157 | 155 | 151 | 148 | 151 | 152 | مؤسسة متوسطة (من 50 إلى 249) |
| 20871 | 20207 | 19419 | 18418 | 17221 | 15924 | المجموع |

المصدر: إحصائيات مديرية الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية البويرة

يوضح الجدول رقم (24) سيطرة المؤسسة المصغرة على النسيج الولائي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ذلك بنسبة 96% مقابل 03% للمؤسسات الصغيرة، لتليها المؤسسات المتوسطة بنسبة تقارب 0.75% سنة 2020. يمكن تفسير أسباب هذا التباين في التوزيع حسب مصالح مديرية الصناعة للولاية بالأسباب التالية:

- تميز المؤسسات المصغرة و الصغيرة بأن لها القدرة على التفاعل بمرونة وسهولة مع متغيرات الاستثمار، أي التحول إلى إنتاج سلع وخدمات أخرى تتناسب مع متغيرات السوق ومتطلباته، ويرجع ذلك أساسا إلى كون هذه المؤسسات تعتمد على استثمار مادي ضعيف الحجم مما يسهل عملية التحول الاقتصادي،

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

- اختيار الأسواق: تتجه المؤسسات المصغرة و الصغيرة إلى الأسواق الصغيرة و الكثيرة الانتشار مما يسمح لها بالتطور،
- لا تتطلب المؤسسات المصغرة و الصغيرة إلى كوادرات إدارية ذات خبرة كبيرة مما ينعكس على تكلفة الإنتاج ، كما أن هذه المؤسسات تستعمل طرق تسيير غير معقدة وبسيطة فرئيس المؤسسة يتدخل في كل ميادين التسيير ويمثل المحور الأساسي في كل القرارات المتعلقة بالتنظيم والتسيير وهو ما يعطي المؤسسات المصغرة و الصغيرة مرونة في الإنشاء و التسيير،
- المقدر على جلب المدخرات الصغيرة واستخدامها بطريقة فعالة و القدرة على الانتشار في كل فروع النشاط الاقتصادي،
- لا تحتاج إلى مساحة كبيرة لأداء نشاطها،
- إن صغر حجم هذه المؤسسات يسمح لها باختيار موقعها بسهولة أكبر من الصناعات الكبرى، ومنه تستطيع الانتشار في المناطق الداخلية مقترية من أسواق يصعب على المؤسسات الكبيرة بلوغها إلا بتكلفة مرتفعة الأمر الذي يجعل المؤسسات المصغرة و الصغيرة أكثر قدرة تنافسية في هذه الأسواق،
- نسب المخاطر في هذا النوع من المؤسسات تقل كلما قل حجمها،
- قدرة الفرد على المساهمة في تمويل هذا النوع من المؤسسات والذي لا يقتضي موارد مالية كبيرة،
- ظهور مؤسسات و صناديق متخصصة في دعم هذا النوع من المؤسسات وتقديم تسهيلات تحفيزية مالية ونقدية لعبت دورا متميزا في ترقية نشاطها و توسع شبكاتهما.

الجدول رقم(25): توزيع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ولاية البويرة حسب قطاع النشاط خلال

الفترة 2015-2020

| السنة | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------------------|------|------|------|------|-------|-------|
| قطاع النشاط | | | | | | |
| الخدمات | 8246 | 8678 | 9357 | 9870 | 10283 | 10617 |
| البناء و الأشغال العمومية | 3386 | 3802 | 3991 | 4174 | 4313 | 4463 |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | | | | | | |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| 3381 | 3242 | 3066 | 2840 | 2579 | 2363 | الصناعة |
| 2410 | 2369 | 2309 | 2230 | 2162 | 1929 | الفلاحة |
| 20871 | 20207 | 19419 | 18418 | 17221 | 15924 | المجموع |

المصدر: إحصائيات مديرية الصناعة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ترقية الاستثمار لولاية

البويرة

يظهر الجدول رقم 25، ميل المقاولين في ولاية البويرة نحو إنشاء مؤسساتهم الخاصة في قطاع الخدمات خلال السنوات الأخيرة، أين بلغت نسبة المؤسسات الصغيرة و المؤسسة المنشأة في هذا القطاع 51% سنة 2020، يليها قطاع البناء و الأشغال بنسبة 21%، ثم قطاع الصناعة بنسبة 16%، ليحتل قطاع الفلاحة المرتبة الأخيرة بنسبة 11.5%. يمكن تعليل هذه النسب عبر النقاط التالية:

- تنتمي أغلب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة في ولاية البويرة إلى قطاع الخدمات بسبب السهولة النسبية لعملية إنشاء المؤسسات في هذا القطاع، بحكم محدودية المتطلبات المالية والتقنية والبشرية التي تستلزمها،
- اهتمام الدولة بقطاع البناء و الأشغال العمومية و ارتفاع مخصصات المالية الموجهة إلى هذا القطاع على المستوى الوطني و الولائي بهدف النهوض بالبنية التحتية و التخفيف من أزمة السكن،
- يرجع ضعف عدد المؤسسات الخاصة المنشأة في قطاع الصناعة بسبب ضخامة الموارد المالية والفنية و التقنية و البشرية التي تتطلبها عملية إنشاء المؤسسة في هذا القطاع، بالإضافة إلى ثقل الإجراءات الإدارية المرافقة لها،
- رغم الإمكانيات الفلاحية الهامة التي تزخر بها ولاية البويرة، إلا أن الأرقام المسجلة خلال السنوات الأخيرة تعكس ضعف اهتمام المقاولين بهذا القطاع بسبب ضعف اهتمام الدولة بتنمية هذا القطاع و المشاكل التي يتخبط فيها الفلاحون في الولاية، إلى جانب ضخامة الموارد المالية و التقنية التي يتطلبها نجاح الاستثمار الفلاحي.

من خلال ما سبق عرضه، يمكن ملاحظة عدم التوافق بين وتيرة تطور القطاع الخاص في الولاية مع الإمكانيات الاستثمارية الهائلة التي تزخر بها المنطقة، الأمر الذي أدى إلى ضعف النشاط المقاولاتي في القطاعات الإستراتيجية القادرة على تحويل ولاية البويرة إلى قطب إنتاجي و تصديري و عجلة دفع

للتتمية على المستوى الكلي. يعكس واقع القطاع الخاص في ولاية البويرة حجم العراقيل و المشاكل التي يواجهها المقاول، و بالتالي ضعف تنفيذ السياسات المقاولاتية و غياب التنسيق بين مختلف المصالح المعنية (جامعة، قطاع اقتصادي، أجهزة دعم، إدارات، مجتمع مدني،..الخ) من جهة، و مع مختلف البلديات والأقاليم المقاولاتية المجاورة للولاية.

المبحث الثاني: الدراسة الميدانية

يصبو هذا العمل إلى إبراز أوجه و سبل تأثير العلاقات الاجتماعية الشخصية للمقاول على نجاح العملية المقاولاتية انطلاقا من مرحلة بلورة فكرة المشروع وصولا إلى انطلاق النشاط. لهذا الغرض تم إجراء بحث ميداني استهدف عينة من المقاولين من مختلف القطاعات و الخلفيات الاجتماعية والمسارات المهنية الناشطين على مستوى ولاية البويرة. عبر المطلب الأول من هذا المبحث، سيتم عرض تفاصيل سير هذه الدراسة و المنهجية العلمية المتبعة، بينما يخصص المطلب الثاني إلى عرض مجموعة النتائج المتوصل إليها.

المطلب الأول: الإطار المنهجي للدراسة

بهدف التوصل إلى إجابة إلى الإشكالية المطروحة في هذا العمل، و تأكيد أو نفي الفرضيات المقدمة، تعين إتباع منهجية علمية ملائمة مع طبيعة الموضوع و الأهداف المرجوة و التقيد بها في سبيل التوصل إلى نتائج مقبولة.

الفرع الأول: حيثيات سير الدراسة الميدانية:

تمت صياغة الأسئلة الخاصة باستبيان الدراسة بالاعتماد على الإطار النظري للبحث الخاص بالمقاولاتية و رأس المال الاجتماعي، أين تم استخلاص أهم المحاور التي يجب التركيز عليها لبناء فقرات الاستبيان، مع الاستعانة بالدراسات السابقة في نفس الموضوع. تمت صياغة الاستبيان الأولي خلال الفترة الممتدة من جوان إلى نهاية جويلية 2021 أين تم توزيعه مبدئيا على 10 مقاولين ابدوا ملاحظاتهم حول طريقة صياغة بعض الأسئلة التي تم تصحيحها عقب ذلك. انطلقت مرحلة توزيع الاستبيان النهائية شهر أوت 2021 واستمرت إلى غاية شهر مارس 2022 أي أنها استغرقت ما يقارب الثمانية أشهر.

أجريت الدراسة الميدانية في ولاية البويرة و شملت مقاولين من البلديات التالية: بلدية البويرة، بلدية سور الغزلان، بلدية الأصنام، بلدية أحنيف، بلدية حيزر، بلدية الأخريرة و بلدية واد البردي. تم التوجه في بداية الأمر إلى مدير غرفة الصناعة التقليدية و الحرف، و مدير الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة (CNAC) بهدف تزويدنا بعناوين وأرقام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة حديثا و التي تأسست في إطار الدعم الذي توفره أجهزتهم، لكن الطلب قوبل بالرفض بحجة أنها معلومات سرية وخاصة. لنفس الغرض، تم التوجه عقب ذلك إلى الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية (ANADE) عدد من المرات لكن لم يتسنى مقابلة المدير بحجة الاجتماع أو الغياب. في نفس السياق، تم اللجوء إلى غرفة التجارة و الصناعة "تكجدة" الذي زدنا مديرها بقائمة من أسماء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بعضها مرفق بعنوان مقر النشاط و رقم الهاتف و البريد الالكتروني، تم إرسال الاستبيان في شكله الالكتروني لجميع هؤلاء المقاولين لكن أغلب هذه الايميلات كانت معطلة أو غير موجودة، و التي يظهر أنها أرسلت لم يصل منها أي رد. من هنا ظهرت أهم الصعوبات التي اعترضت سير هذه الدراسة الميدانية، و هي الوصول إلى المقاولين الذين تتوفر فيهم الشروط المطلوبة. لحل هذا الإشكال، تم استغلال فرص المعارض التجارية التي أقيمت على مستوى مقر الولاية، و التي تعتبر مكانا لتجمع المقاولين من مختلف البلديات و مختلف القطاعات، أين تم توزيع الاستبيانات و استرجاعها بشكل مباشر وفوري، مع إجراء حوارات مطولة مع بعضهم. كذلك تم التوجه إلى المقاولين العارضين على مستوى غرفة الصناعة التقليدية، فهؤلاء لم يقتصر دعمهم على الإجابة على الاستبيان، بل مثلوا جسرا للوصول إلى مقاولين آخرين من أصدقائهم أو دائرة معارفهم المهنية. بهدف توسيع عينة الدراسة، تم الاعتماد بشكل كبير على شبكة العلاقات الشخصية العائلية الخاصة للوصول إلى عدد أكبر من المؤسسات و توسيع الإطار المكاني للدراسة.

تمثل العائق الثاني للدراسة الميدانية في استهداف البحث للمقاول (أو المقاولين) المسؤول/ين عن عملية إنشاء المؤسسة من الفكرة إلى انطلاق النشاط. فبما أن الهدف من الدراسة يكمن في تحديد أوجه تأثير شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في مساعدته على تخطي مختلف العراقيل التي قد يواجهها هذا الأخير أثناء كل مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسة، ينبغي أن تكون الأسئلة موجهة لهذا الشخص الذي عايش كل هذه التفاصيل. لكن ما أظهره الواقع، هو صعوبة الوصول إلى هذا الشخص و التواصل معه بفعل غيابه عن مقر أو مكتب النشاط أو تفويضه لمهامه لشخص آخر.

الفرع الثاني: استبيان الدراسة

لإتمام هذه الدراسة تم الاعتماد على أداة الاستبيان الذي تنوعت أسئلته بين الأسئلة المغلقة والمفتوحة، و تضمن أربعة محاور (أنظر الملحق رقم 01):

- **المحور الأول: المقاول:** تضمن هذا المحور 13 سؤال مغلق متعلقة بالخلفية الاجتماعية والمهنية للمقاول و مستواه التعليمي و التعرف على مدى ألفتة مع مجتمع المقاولين و نشاطه الجمعي، بالإضافة إلى الدوافع أو المحفزات التي قادته نحو اتخاذ قرار المقاولاتية.
- **المحور الثاني: المؤسسة:** يتكون هذا المحور من 06 أسئلة مغلقة، تم من خلالها تحديد حجم وقطاع نشاط المؤسسة و سنة إنشائها، مصادر التمويل المعتمد عليها من طرف المقاول ووضعية المنافسة في القطاع.
- **المحور الثالث: دور شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في سيرورة إنشاء المؤسسة:** تضمن المحور الثالث من استبيان الدراسة 10 سؤال معظمها أسئلة مفتوحة، هدفت إلى التعرف على طبيعة الدعم الذي قدمه المحيط العائلي للمقاول و تحديد تأثير امتلاكه لروابط مع نظرائه من المقاولين و ذلك خلال كل مرحلة من مراحل إنشاء المؤسسة. تسعى أسئلة هذا المحور كذلك إلى تقييم قوة العلاقات الاجتماعية للمقاول و تنوعها و الإطلاع على تواجد الفراغات الهيكلية في شبكة علاقاته.
- **المحور الرابع: مساهمة المقاول في بناء و توسيع رأس المال الاجتماعي المقاولاتي:** يحتوي المحور الأخير من الاستبيان على 06 أسئلة، تم من خلالها تقييم مدى وعي المقاول بأهمية رأس مال العلاقات في مساره المهني و التعرف على الجهودات الميدانية و الافتراضية التي يقدمها في سبيل توسيع شبكة روابطه مع كل من الزبائن، الموردين، المنافسين، المصالح الرسمية، و أيضا مع العمال والموظفين في مؤسسته.

في هذا الصدد، تنبغي الإشارة إلى أنه و بفضل تعاون بعض المقاولين و توفر ظروف الحوار المناسبة، أخذت بعض الاستبيانات منحى المقابلة، أين لم يكتفي هؤلاء بتقديم إجابات مختصرة على الأسئلة المطروحة، بل استرسلوا في آرائهم و خاضوا في تفاصيل تجربتهم المقاولاتية، و هو الأمر الذي ساعد على الحصول على معلومات معمقة من شأنها إثراء التحليل و فحص الفرضيات.

الفرع الثالث: معايير اختبار عينة الدراسة:

تكون مجتمع الدراسة الخاصة بهذا البحث من المقاولين الخواص الناشطين على مستوى ولاية البويرة في مختلف القطاعات، لكن اختيار العينة استند إلى توفر الشروط التالية:

- أن يكون المقاول قد تجاوز مرحلة إنشاء المؤسسة و انتقل إلى مرحلة النشاط و التطور، و ذلك قصد معرفة تأثيرات شبكة علاقاته الشخصية على مختلف مراحل هذا المسار. لهذا الغرض، تم إقصاء المقاولين الذين لازالوا في مراحل الإنشاء الأولى،
- أن تتراوح فترة وجود المؤسسة بين الـ5سنوات و الـ10سنوات تفاديا لأخطاء الذاكرة باعتبار أن معظم أسئلة الاستبيان تعود بالمقاول إلى مرحلة ما قبل الإنشاء،
- أن يكون المقاول منشئ المؤسسة هو نفسه المسير لها، لأن أسئلة الاستبيان تخوض في تفاصيل إدارية و تسييرية متكررة و دورية مثل التعامل مع الزبائن و الموردين، و لا يمكن للمقاول الإجابة عنها إلا إذا كان المسؤول المباشر عن هذه المهام.

بعد الدراسة الاستطلاعية التي ساعدت في تكوين فكرة على متطلبات الدراسة الميدانية و ضبط أسئلة الاستبيان، تم سحب 120 استبيان ورقي بهدف توزيعها. تم تدعيم عملية توزيع الاستبيانات المباشرة والميدانية بالتوزيع الالكتروني، غير أن التجاوب مع هذه الخطوة كان ضعيفا جدا، أولا لعدم وجود أرضيات رقمية (مثل الصفحات الفايبريكية) تجمع المقاولين من ولايات البويرة يمكن نشر الاستبيان عليها، ثانيا لعدم امتلاك العناوين الالكترونية الصحيحة للمقاولين، و ثالثا لعدم تعاون بعضهم رغم الإلحاح عليهم بسبب عدم إيمانهم بأهمية مثل هذه الأبحاث الجامعية. نتيجة لذلك، لم يتم استقبال سوى 05 إجابات من أصل عشرات الاستبيانات الالكترونية المرسلة.

الجدول رقم(26): حجم عينة الدراسة

| | |
|---------------------------|------------|
| عدد الاستبيانات الموزعة | 120 |
| عدد الاستبيانات المسترجعة | 96 |
| نسبة الاسترجاع | 80% |
| عدد الاستبيانات الملغاة | 05 (4.17%) |
| عدد الاستبيانات المقبولة | 91 |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

بلغ عدد الاستبيانات المسترجعة 96 استبيان، غير أن 05 منها تم إلغاؤها لأنها كانت تحمل إجابات عشوائية أو ناقصة، فتقلص بذلك عدد الاستبيانات المقبولة إلى 91 و هو العدد الذي يمثل عينة البحث التي كانت موضوع الدراسة.

المطلب الثاني: تحليل نتائج الدراسة

عبر هذا المطلب، سيتم عرض نتائج التحليل الإحصائي لإجابات عينة الدراسة حول أسئلة الاستبيان، وتحليلها بالاعتماد على مختلف التوضيحات و الشهادات التي قدمها عدد من أفراد العينة.

الفرع الأول: خصائص عينة الدراسة و المؤسسات المكونة لعينة الدراسة

يخصص هذا الفرع في جزئه الأول لعرض أهم الخصائص الشخصية للمبحوثين مثل الجنس، الفئة العمرية و المستوى التعليمي، و مساراتهم المهنية و خبراتهم القبلية و نشاطهم الجمعي، بالإضافة إلى العوامل التي قادتهم نحو إنشاء مؤسساتهم الخاصة. بينما يوجه الجزء الثاني لهذا الفرع نحو التعرف على خصائص المؤسسات المكونة للعينة مثل الحجم، قطاع النشاط، سنة الإنشاء، مصادر التمويل و ظروف المنافسة.

1- توزيع أفراد العينة حسب جنس المقاول

كما يوضحه الجدول رقم (27)، تتكون عينة الدراسة من 57.14% ذكور مقابل 42.85% إناث.

الجدول رقم (27): توزيع أفراد العينة حسب جنس المقاول

| النسبة(%) | التكرار | النسب |
|-----------|---------|--------------|
| 57.14 | 52 | الجنس ذكر |
| 42.85 | 39 | أنثى |
| 100 | 91 | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

ما يمكن ملاحظته عبر هذا التوزيع هو الحضور القوي للعنصر النسوي في عينة البحث الذي يتقارب بشكل كبير مع نسبة المقاولين الرجال. يمكن تفسير هذا التواجد القوي للمرأة عبر انتماء نسبة

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

مهمة من المؤسسات المدروسة إلى قطاعي الحرف و الخدمات (انظر الجدول رقم 38)، كما أنه يعكس تزايد اندفاع المرأة نحو عالم المقاولاتية و العمل الخاص في ولاية البويرة، مستغلة بذلك ارتفاع مستواها التعليمي وتضاعف فرص التكوين المتاحة ميدانيا و افتراضيا، إلى جانب التسهيلات المقترحة من طرف أجهزة الدعم المحفزة على استغلال الطاقات النسوية قصد تعزيز الديناميكية المقاولاتية في المنطقة، إضافة إلى الانفتاح النسبي للمجتمع على فكرة قيادة المرأة بنفسها لعملها الخاص.

رغم ذلك، تبقى نسبة المقاولين الرجال متفوقة على نظيرتها من النساء، كما هو الحال بالنسبة للوضع المقاولاتي في الولاية و في الجزائر ككل. ترتبط سيطرة المقاول الرجل على النشاط المقاولاتي بطبيعة قطاع النشاط وخصائصه، مثل قطاعي الصناعة و الفلاحة اللذان يفرضان عددا من القيود التي تصعب من حضور المرأة فيها. فضلا عن ذلك، لا يفرض المجتمع الجزائري أي قيود ثقافية على الرجل، بل يمنحه متسعا من الحرية من شأنها أن تسهل عليه مساره المقاولاتي (حرية اتخاذ القرار المقاولاتي، حرية التنقل، غياب القيود حول الروابط المهنية، تفضيل أفراد المجتمع التعامل مع الرجال و الثقة فيهم، غياب الأحكام المسبقة،..الخ).

2- توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية للمقاول عند إنشاء مؤسسته

تشتمل عينة الدراسة على 13.18% مبحوث انطلقوا في رحلتهم المقاولاتية قبل أن يتجاوز سنهم الـ25 سنة. في حين، تراوح سن 41.75% منهم بين 25 و 30 سنة. أما 34.06% من أفراد العينة، فلقد كان سنهم بين 30 و 40 سنة حين انطلقوا في إنشاء مؤسساتهم الخاصة، في الوقت الذي تجاوز 10.98% منهم عتبة الأربعين سنة ليقدّموا على أول خطوة في المسار المقاولاتي.

الجدول رقم(28): توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية للمقاول عند إنشاء مؤسسته

| النسبة(%) | التكرار | | النسب الفئة العمرية |
|-----------|---------|----------|------------------------|
| 13.18 | 12 | | أقل من 25 سنة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%00)00 | (%100)12 | |
| 41.75 | 38 | | من 25 إلى أقل من 30 |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| سنة | ذكور | | إناث | |
|-------------------------|------------|------------|-------|--|
| | 22(57.89%) | 16(42.10%) | | |
| من 30 إلى أقل من 40 سنة | 31 | | 34.06 | |
| | ذكور | | إناث | |
| | 14(45.16%) | 17(54.83%) | | |
| أكثر من 40 سنة | 10 | | 10.98 | |
| | ذكور | | إناث | |
| | 04(40%) | 06(60%) | | |
| المجموع | 91 | | 100 | |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

يمكن تفسير سبب انطلاق أغلب الأفراد المستجوبين في مسارهم المقاولاتي بين عمر 25 و 30 سنة لأنها الفئة العمرية التي غالبا ما توافق انتهاء المشوار الجامعي أو التكويني، أين تنتقل تطلعات الفرد إلى مستوى آخر (الاستقلالية المالية، وجوب الاعتماد على الذات، الرغبة في تكوين أسرة، حتمية تحمل بعض المسؤوليات العائلية،..الخ). ففي هذه الحالة، اتجهت هذه الفئة نحو المقاولاتية لتحقيق هذه الأهداف، خصوصا إذا لاقوا صعوبات في إيجاد عمل مستقر. فرغم نقص الخبرة والمخزون العلائقي اللذان يميزان هذه الفئة، يمكن الاستنتاج بأن هنالك دوافع قادتهم لخوض التجربة المقاولاتية في هذا السن. لكن ما يظهر عبر نتائج الجدول أعلاه، هو تفوق عدد الرجال الذين بدؤوا خلال هذا السن مقارنة مع النساء، و هو راجع عموما إلى اختلاف أولويات المرأة عن الرجل خلال هذا السن، إذ ينصب اهتمام هذه الأخيرة بشكل أكبر نحو الأهداف الشخصية و الاجتماعية أكثر من الطموحات المهنية.

سجل ما يعادل نسبة 34.06% من عينة الدراسة، خطوتهم الأولى في عالم العمل الخاص بين عمر الـ30 و 40 سنة. يتوافق هذا السن مع اكتساب الفرد لخبرة معينة في الحياة ساعدته على تحديد أهدافه وغالبا ما يكون قد خاض عددا من التجارب المهنية الذي مكنته من تكوين حجم معين من المدخرات المالية، وامتلاك مخزون من المعارف و الخبرات و كذا تكوين رصيد مهم من العلاقات الاجتماعية. فيمكن قراءة هذه النسبة بتلائم ظروف أفراد الدراسة خلال هذا العمر مع متطلبات إنشاء المؤسسة، تحديدا بالنسبة للنساء اللواتي يبحثن عن إثبات أنفسهن مهنيا بعد مرحلتي الزواج و الإنجاب.

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

في المقابل، أنشأ 13.18% من أفراد العينة مشاريعهم الخاصة قبل أن يتجاوز سنهم الـ25 سنة. يمكن الاستنتاج بان ما ساعد هؤلاء على اتخاذ المبادرة في هذا السن المبكر هو عملهم جنباً إلى جنب مع آبائهم المقاولين أو في إطار المؤسسة العائلية التي زرعت بداخلهم روح المقاولاتية و هيأت لهم الموارد المالية و العلاقاتية المساعدة على الانطلاق. جميع المقاولين المنتمين إلى هذه الفئة هم من الذكور، وقد يرجع ذلك إلى تمكنهم من الانخراط في مجال العمل مع عائلاتهم أو خارجها في سن مبكر و بالتالي اكتساب المؤهلات المطلوبة لإنشاء عمل خاص، و هو الأمر الذي لا تتمكن المرأة من القيام به في مجتمعنا.

أما بالنسبة لـ 10.98% من الإجابات المسترجعة، فلم يتمكن أصحابها من الانطلاق في مساهم المقاولاتي إلا بعد أن تجاوزا عتبة الأربعين سنة. مثل الفئة السابقة، يتميز الفرد خلال هذا السن بالحكمة والتجربة و وضوح الأهداف و قد يكون قد تمكن من إقامة عدد معتبر من العلاقات الاجتماعية و المهنية. معظم أفراد العينة الذين انطلقوا بعد سن الأربعين في العينة من النساء اللواتي تكون قد انخفضت مسؤولياتهن العائلية وتحول بالتالي اهتمامهن نحو بداية مشوار مهني مستقل. أما فيما يخص الرجال، فقد يعود سبب انطلاقهم بعد سن الأربعين، إلى رغبة هؤلاء في تحسين مستواهم المعيشي و تحقيق مداخل إضافية بسبب تزايد المتطلبات المادية لعائلاتهم خلال هذا العمر.

3- توزيع أفراد العينة حسب منطقة النشأة

حسب معطيات الجدول رقم (29)، نشأ 73.62% من مقاولي العينة في منطقة حضرية، مقابل 26.37% كبروا و تكونوا في منطقة ريفية.

الجدول رقم(29): توزيع أفراد العينة حسب منطقة نشأة المقاول

| النسبة(%) | التكرار | النسب |
|-----------|---------|---------------|
| 73.62 | 67 | المنطقة حضرية |
| 26.37 | 24 | ريفية |
| 100 | 91 | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

يفيد تحديد منطقة نشأة المقاول، في تكوين نظرة حول طبيعة البيئة الاجتماعية التي أحاطت به ودرجة تأثيرها على قيمه المقاولاتية. تتميز المناطق الحضرية عادة بالديناميكية الاقتصادية و الانفتاح الثقافي وتركز الإدارات و المرافق العمومية، الأمر الذي يجعل الأفراد الناشئين في هذا المحيط يألفون فكرة العمل الخاص ويكون لديهم حافزا على اتخاذ القرار المقاولاتي عبر قريهم من الهيئات الرسمية ومراكز دعم المقاولاتية و كذا احتكاكهم بالمؤسسات الاقتصادية، كما يسهل عليهم هذا المجال، تكوين وتوسيع شبكة علاقات اجتماعية ومهنية. تقدم هذه العوامل تفسيراً لقوة الفعل المقاولاتي لدى أفراد العينة المنحدرين من مناطق حضرية. كذلك، تعكس هذه النتائج، تغير الأصل الاجتماعي للمقاول الجزائري الذي أصبح ينحدر من مناطق حضرية، بعد أن كان معظمهم ينشأ في مناطق ريفية وفقاً للأبحاث السابقة (مثل دراسة Peneff) التي أظهرت ميل المقاولين للعمل الخاص بسبب تأثرهم بالمسار المهني لعائلاتهم على الرغم من نشأتهم في مناطق نائية قليلة التحضر.

4- توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي للمقاول

يوضح الجدول رقم(30) امتلاك 49.45% من أفراد العينة لمستوى جامعي، بينما يمتلك 36.26% مستوى ثانوي و 12.08% بلغوا مستوى التعليم المتوسط. أما 9.89% فلقد تمكنوا من القيام بدراسات عليا (ماستر و دكتوراه).

الجدول رقم(30): توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي للمقاول

| النسبة(%) | التكرار | | النسب المستوى التعليمي |
|-----------|------------|------------|---------------------------|
| 00 | 00 | | ابتدائي |
| 4.39 | 04 | | متوسط |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)0000 | (%)10004 | |
| 36.26 | 33 | | ثانوي |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)36.3612 | (%)63.6321 | |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | | | |
|-------|------------|------------|-------------|
| 49.45 | 45 | | جامعي |
| | إناث | ذكور | |
| | 22(48.89%) | 23(51.11%) | |
| 9.89 | 09 | | دراسات عليا |
| | إناث | ذكور | |
| | 05(55.56%) | 04(44.44%) | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تتميز عينة الدراسة بغلبة المقاولين الحاملين لشهادات جامعية من مختلف التخصصات والدفعات. يعكس هذا الواقع إشكالية التوظيف بعد التخرج التي تصدم أغلب الجامعيين، و التي تضعهم أمام مسارين، البحث عن وظيفة ثابتة أو بعقود مؤقتة في الإدارات و المؤسسات العمومية أو الشركات الوطنية وألدى الخواص، و هو المسار الذي قد يؤخذ سنوات طويلة و قد يكال بالفشل خاصة في ظل تشبع القطاع العمومي و تجميد مسابقات التوظيف فيه مؤخرا و ارتباط فرص العمل بوزن العلاقات الاجتماعية التي يمتلكها الفرد و انفتاحه على ممارسات الرشوة و المحسوبية، أو قيامه بالمبادرة عبر إنشاءه لعمله الخاص الذي يفرض بدروه تحديات من نوع آخر. من زاوية قراءة مختلفة، تعكس هذه النسبة اهتمام خريجي الجامعة بعالم المقاولاتية بفعل تضاعف الآليات الساعية إلى تجسيد مشروع الجامعة المقاولاتية (التعليم المقاولاتي، دار المقاولاتية، الحاضنات الجامعية، ..الخ) من جهة، و تعاظم مجهودات هيئات الدعم الرسمية عبر عملها على الوصول إلى أكبر قدر ممكن من شريحة الشباب خاصة الجامعيين وذلك من خلال الأيام الإعلامية، الندوات العلمية و المحاضرات و استعمالها لمواقع التواصل الاجتماعي. فلا تمثل البطالة والضرورة الاقتصادية الدافع الوحيد الذي وجه هذه الشريحة نحو المقاولاتية، بل يمكن أن يكمن السبب في اقتناعهم بفكرة المقاولاتية و تبنيهم للفكر المقاولاتي. في نفس الإطار، تتميز فئة الجامعيين التي تشملهم العينة، بالتواجد الملفت للعنصر النسوي الذي يقارب 49% منها. تدل هذه النسبة على ارتفاع المستوى التعليمي بين النساء في ولاية البويرة و سعيهن نحو توظيف مكتسباتهن العلمية في تكوين مسار مهني خاص.

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

لا يقل حضور المقاولين ذوي المستوى الثانوي و المتوسط ضمن عينة الدراسة، فرغم عدم تمكن هؤلاء من مواصلة تعليمهم الجامعي، غير أنهم مستهدفون عبر العديد من البرامج و الدورات التكوينية المهنية التي تقترحها وزارة التكوين و التعليم المهني و التي أصبحت في السنوات الأخيرة تعمل بالشراكة مع الوزارة المنتدبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بهدف عرض تكوينات مقاولاتية مكيفة، إلى جانب ضمانهم توفير جانبي الإعلام و المرافقة لهؤلاء. كذلك، تدعم المسار التكويني للشباب في ولاية البويرة، بعدد معتبر من مدارس و مراكز و معاهد التكوين الخاصة المعتمدة من طرف الدولة في مجالات متعددة (الصيانة، الإعلام الآلي، الطبخ، التجميل، .. الخ)، التي تقدم لهؤلاء شهادات يمكنهم بواسطتها الاستفادة من قروض لإنشاء مشاريعهم. يحضر المقاولون الذكور بشكل أكبر من الإناث ضمن هذه الفئة، و قد يفسر ذلك بتفضيل الذكور للعمل على مواصلة الدراسة، و هو ما يدفعهم إلى الاستفادة من تكوينات مهنية قصد التمكن من الدخول إلى عالم المقاولاتية.

تشمل عينة الدراسة كذلك على مقاولين تمكنوا من مواصلة دراساتهم العليا و هم يمثلون 9.89% من إجمالي العينة، 55.55% منهم إناث. في هذا الخصوص، تصرح إحدى المستجوبات و هي حاملة لشهادة دكتوراه في البيولوجيا أن ما دفعها لإنشاء مؤسستها المصغرة في مجال صناعة الصابون الطبيعي و الطبي و الصديق للبيئة هو شغفها بهذا العمل الذي تولد لديها أثناء قيامها ببحثها العلمي: *ناقشت أطروحتي السنة الماضية و لم أتوظف بعد، لكنني لا أعاني من مشاكل مالية لأن زوجي يساندني في هذا الخصوص... ما دفعني فعلا لإنشاء مؤسستي هو تلك رغبتي بتطبيق المعارف العلمية التي اكتسبتها أثناء فترة إنجازي لأطروحتي و تقييم قدراتي في هذا المجال".*

5- توزيع أفراد العينة حسب مشاركة المقاول في دورات تكوينية مرتبطة بقطاع نشاط مؤسسته

تشير نتائج التحليل الإحصائي المعروضة عبر الجدول رقم (31)، تلقي 60.43% من أفراد العينة لتكوين مكمل لنشاطهم المقاولاتي، في حين لم يشارك 39.56% من المستجوبين في أي تكوين.

الجدول رقم(31): توزيع أفراد العينة حسب مشاركة المقاول في دورات تكوينية مرتبطة بقطاع نشاطه

| النسبة(%) | التكرار | النسب |
|-----------|---------|----------------|
| 60.43 | 55 | الإجابة نعم |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | إناث | ذكور | |
|-------|------------|------------|---------|
| | (%30.90)17 | (%69.09)38 | |
| 39.56 | 36 | | لا |
| | إناث | ذكور | |
| | (%61.11)22 | (%38.89)14 | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

في معظم الحالات، لا يتوافق التخصص الدراسي و الجامعي للمقاول مع قطاع النشاط الذي أنشأ فيه هذا الأخير مؤسسته، ذلك لأن اختيار قطاع النشاط مرهون بعدد من العوامل مثل الميول الشخصي للمقاول، الموارد المالية التي يتطلبها، الفرصة المتاحة، المهارات الإدارية، التقنية و التسويقية. لهذا الغرض، و كخطوة قبلية يقرر المقاول تلقي تكوين ينمي من خلاله معارفه و مهاراته في المجال الذي يرغب أن ينشط فيه. على هذا النحو، يمكن الاستنتاج بأن فئة المقاولين الذين لم يشاركوا في أي تكوين مسبق، هم غالبا أولئك الذين ينشطون حاليا في نفس مجال دراستهم أو لديهم خبرة كافية فيه. في حين يظهر أن أفراد العينة الذين أكدوا تلقيهم للتكوين، ينشطون في مجال لا يمتلكون فيه أي معارف تقنية من قبل، أو أنهم أرادوا تعميق و صقل مهاراتهم المكتسبة سابقا لنقل عملهم إلى المستوى الاحترافي و هو الحال مع السيد س.خليل المالك لمؤسسة أعمال السباكة، الدهن و أعمال الحفر: "كنت أرافق أخي الأكبر في عمله و اكتسبت منه خبرة مهمة... لكن عندما عازمت على تأطير نشاطي، سجلت نفسي في دورتين تكوينيتين طورت نفسي من خلالهما و استفدت بفضلهما من فرض *ANSEJ* انطلقت به في مشروع". تجدر الإشارة إلى أن فئة الذكور هي الأكثر إقبالا على تكوينات في مجال نشاط مؤسساتهم الحالية، أين يمثلون 69% من أصل 55 مقاول أجابوا بـ"نعم"، وهي النسبة التي يمكن تحليلها عبر استهداف الذكور لتكوين يتناسب مباشرة مع فكرة مشروعهم التي تكون معالمها واضحة و محددة قبل انطلاقهم في عملية إنشاء المؤسسة.

6- توزيع أفراد العينة حسب الوضع المهني للمقاول قبل إنشاء مؤسسته الخاصة

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

تظهر معطيات الجدول رقم (32) بأن 42.85% من أفراد العينة كانوا عاطلين عن العمل قبل إنشائهم لمؤسساتهم، بينما 21.97% كانوا موظفين في قطاعات تختلف عن قطاع نشاطهم الحالي، مقابل 20.87% كانوا عاملين في قطاعات مماثلة للقطاع الذي أقاموا مشاريعهم فيه. أما نسبة 9.89%، فقد كانوا طلبة قبل إنشائهم دخولهم لعالم العمل الخاص.

الجدول رقم(32): توزيع أفراد العينة حسب الوضع المهني للمقاول قبل إنشاء مؤسسته الخاصة

| النسبة(%) | التكرار | النسب الوضع المهني |
|-----------|---------|---|
| 9.89 | 09 | طالب |
| 42.85 | 39 | عاطل عن العمل |
| 20.87 | 19 | موظف في مؤسسة منتمية لنفس قطاع نشاطه الحالي |
| 21.97 | 20 | موظف في مؤسسة منتمية إلى قطاع مختلف |
| 00 | 00 | متقاعد |
| 4.39 | 04 | خيارات أخرى |
| 100 | 91 | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تعكس الوضعية المهنية لأفراد العينة لمحة عن جملة الدوافع و المحفزات التي تظهر البطالة أبرزها. في هذا الخصوص، جذبت إحدى الإجابات المسترجعة الانتباه إلى تعامل المستجوبين مع عبارة "عاطل عن العمل" في إطارها الرسمي، فهؤلاء يعتبرون أنفسهم بطالين طالما أنهم غير موظفين بشكل رسمي و قانوني، رغم مزاولتهم لأنشطة أخرى غير رسمية و لكنها مدرة للدخل. و هو ما أشار إليه السيد ق.رشيد، مربي دواجن في خانة "الخيارات الأخرى" أنه كان بطالا لكنه كان يعمل كأجير موسمي لدى أحد الفلاحين في بلدية عين بسام. تقود هذه الإجابة إلى التفكير أن البطالة لم تمثل فقط وضعية صعبة اضطرت هاته الفئة لمعالجتها عبر المقاولاتية، بل هي كذلك الفترة التي سمحت لبعض هؤلاء من خوض تجارب جانبية أثرت في تنمية الحس المقاولاتي لديهم و تكوين مخزون معرفي و علائقي معتبر.

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

تتكون فئة مهمة من المستجوبين من الموظفين السابقين، جزء منهم كانوا ناشطين في نفس القطاع الذي أسسوا فيه مشاريعهم. هؤلاء استغلوا الرصيد المعرفي و العلائقي الذي كونه خلال فترة عملهم السابقة لإطلاق مشاريعهم الخاص، على غرار إحدى المستجوبات التي تملك مخبر تحاليل طبية أين تقول: اكتسبت خبرة معتبرة من خلال عملي السابق في أحد مختبرات التحليل العريقة في الولاية، خلال تلك الفترة تمكنت من الإطلاع على مختلف تفاصيل إدارة المختبر مثل القوانين و العلاقة مع موردي المواد الطبية و غيرها". جزء آخر منهم، كانوا عاملين في قطاع يختلف عن الميدان الذي يمارسون فيه نشاطهم المقاولاتي حاليا. يمكن الاستخلاص بأن هؤلاء كانوا أصلا موظفين في قطاعات لا تستهويهم ولكنهم عملوا فيها بسبب الحاجة الاقتصادية، و لما تهيأت الظروف، استقالوا من مناصبهم ليتمكنوا من التفرغ للعمل على إطلاق مشروعهم المقاولاتي في المجال الذي يريدونه.

7- توزيع أفراد العينة حسب امتلاك المقاول لخبرات مهنية سابقة في نفس قطاع نشاطه

توضح إجابات الجدول رقم (33) عدم امتلاك ما يعادل 53.84% من أفراد العينة لأي خبرة مهنية سابقة في نفس القطاع الذي أسسوا فيه مشاريعهم الخاصة. في حين أكد 46.15% منهم امتلاكهم لخبرة سابقة في مجالهم.

الجدول رقم(33): توزيع أفراد العينة حسب امتلاك المقاول لخبرات مهنية سابقة في نفس قطاع

نشاطه

| النسبة(%) | التكرار | | النسب الإجابية |
|------------|------------|------------|-------------------|
| | 46.15 | 42 | |
| إناث | | ذكور | |
| 17(40.47%) | | 25(59.52%) | |
| 53.84 | 49 | | لا |
| | إناث | ذكور | |
| | 22(44.89%) | 27(55.10%) | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تؤكد معطيات الجدول رقم (33) ما جاء سابقا في الجدول رقم (32)، حيث يمكن القول بأن نسبة 46.15% تضم الخبرات التي اكتسبها المقاولين في إطار عملهم الرسمي السابق في مؤسسات ناشطة في نفس ميدان عملهم الحالي، و أولئك الذين اكتسبوا خبراتهم في إطار غير رسمي بصفتهم عاطلين عن العمل. بلغ متوسط سنوات الخبرة في فئة المقاولين الذين جاوبوا بنعم حول هذا السؤال، معدل 7.21 سنة، تراوحت بين 21 سنة و سنة واحدة. تمثل فترة 7 سنوات فترة كافية لاكتساب الخبرة المهنية المؤهلة لإنشاء مؤسسة خاصة، لكنها أيضا مناسبة لتشكيل شبكة علاقات اجتماعية و مهنية مهمة. فيجوز القول في هذه الحالة، أن الخبرة المهنية السابقة هي أحد أبرز العوامل التي سهلت المسار المقاولاتي على من يمتلكها، لأنها ساهمت في إزالة عائق الضبابية و الخوف من المجهول بسبب ألفة المقاول مع مجال عمله، بالإضافة إلى اكتسابه لجزء مهم من الموارد المعلوماتية (معلومات حول مصادر التوريد، الأسعار، تفضيلات الزبائن، تكاليف الإنتاج، نوع المهارات المطلوبة،.. الخ).

8- توزيع أفراد العينة حسب امتلاك المقاول لعلاقات مسبقة مع مقاولين من نفس قطاع نشاطهم

أكد 75.82% من أفراد العينة امتلاكهم لعلاقات مسبقة مع مقاولين ناشطين في نفس مجال عملهم، مقابل عدم امتلاك 24.17% منهم لأي روابط مسبقة مع مقاولين من نفس قطاع نشاطهم.

الجدول رقم(34): توزيع أفراد العينة حسب امتلاك المقاول لعلاقات مسبقة مع مقاولين من نفس

قطاع نشاطهم

| النسبة(%) | التكرار | | النسب الإيجابية |
|------------|------------|------------|--------------------|
| | 75.82 | 69 | |
| إناث | | ذكور | |
| 23(33.33%) | | 46(66.67%) | |
| 24.17 | 22 | | لا |
| | إناث | ذكور | |
| | 16(72.72%) | 06(27.27%) | |

| | | |
|-----|----|---------|
| 100 | 91 | المجموع |
|-----|----|---------|

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تشير النسبة المرتفعة من أفراد عينة الدراسة الذين أكدوا تواصلهم مع مقاولين ناشطين في نفس ميدان أعمالهم الحالي قبل انطلاقهم في المسار المقاولاتي، إلى التأثير الذي مارسه هؤلاء على المستجوبين الذين حاولوا محاكاة تجربة المقاولين المنتمين إلى دائرة معارفهم الاجتماعية.

في إطار نفس السؤال، حدد أفراد العينة المجيبون بـ"نعم"، طبيعة العلاقة التي تربطهم بهؤلاء المقاولين، أين أتت الإجابات وفق التكرار التالي:

- 31 مبحوث أي 44.92% أقرروا بأن هذا الشخص أو هؤلاء الأشخاص من محيطهم العائلي، أين تكررت عبارات "قريب"، "أخ"، "أب"، "أخت"، "عم"، "خال"، عدد منهم وضحو أن أقاربهم مغتربين و قاموا بإنشاء مؤسساتهم الخاصة خارج الجزائر،
- 23 مبحوث أو 33.33% تحدثوا عن الأصدقاء أين تكررت عبارة "صديق"، "صديق دراسة"،
- 9 مبحوثين أي 13.04% أشاروا إلى زملاء عمل مقربين سابقين،
- 6 أي 8.69% أشاروا إلى علاقة مهنية أين استعملوا "عبارات مثل "رب العمل السابق"، "موردين تم التعامل في إطار العمل السابق".

يتبين عبر هذه النتائج، تأثير وجود علاقة مسبقة مع مقاول آخر على كل من قرار المقاولاتية من جهة، و على فكرة المشروع من جهة أخرى، بما أن هؤلاء أقاموا مشاريعهم الخاصة في نفس المجال الذي ينشط فيه المقاولون الذين كانوا على تواصل معهم قبل أن يشرعوا في رحلة إنشاء المؤسسة. في الجهة المقابلة، صرح 24% من أفراد العينة بعدم امتلاكهم لروابط قبلية مع مقاولين ناشطين في نفس قطاع أعمالهم، غير أن بعضهم كشفوا عن وجود معرفة مسبقة مع مقاولين من قطاعات أخرى، وهو ما يشير إلى تأثير المستجوبين بفكرة المبادرة الفردية و المقاولاتية و الاستقلالية و إعجابهم بنموذج المقاول بغض النظر عن عدم مشاركتهم الاهتمام بطبيعة النشاط مع هؤلاء.

9- توزيع أفراد العينة حسب انتماء المقاول لجمعيات المجتمع المدني قبل إنشاء مؤسسته

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

حسب نتائج الجدول رقم (35)، لم يسبق لما يقارب 75% من أفراد العينة الانخراط في جمعيات المجتمع المدني مهما كان ميدان نشاطها، في حين أكد 25% منهم انضمامهم لبعض المنظمات أو الجمعيات قبل قيامهم بإنشاء مؤسساتهم.

الجدول رقم(35): توزيع أفراد العينة حسب انتماء المقاول لجمعيات المجتمع المدني قبل إنشاء

مؤسسته

| النسبة(%) | التكرار | | النسب |
|-----------|------------|------------|---------|
| | | | الإجابة |
| 25.27 | 23 | | نعم |
| | إناث | ذكور | |
| | 06(26.08%) | 17(73.91%) | |
| 74.72 | 68 | | لا |
| | إناث | ذكور | |
| | 33(48.52%) | 35(51.47%) | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تعكس نتائج هذا السؤال، ضعف العمل الجماعي في الجزائر بصفة عامة و في ولاية البويرة بصفة خاصة، أو عدم اهتمام المقاولين بالانضمام إلى مثل هذه الجمعيات التي و إن وجدت، يكون نشاطها ضعيفا و مقرها غير معروفا. أما بالنسبة للذين جاوبوا بـ"نعم"، فلقد اقتصر انضمامهم على جمعيات طلابية، نوادي رياضية و جمعيات إنسانية ذات طابع خيري، في الوقت الذي أشار فيه مستجوب وحيد فقط إلى عضويته السابقة في نادي لرجال الأعمال خارج الولاية. في نفس الاتجاه، أشارت السيدة أم عبد الرؤوف مالكة لمدرسة تعليم فن الحلويات بالأخضرية، إلى الصعوبات التي تواجهها النساء المقاولات في الولاية على الانخراط في جمعيات المجتمع المدني، والتعرف على فاعلين جدد في مجالهن و توسيع آفاقهن المهنية، مستشهدة بتجربتها الخاصة مع هذا الموضوع. تروي هذه السيدة بأنها حاولت التخفيف من الانعزال التي تعاني منه النساء صاحبات الحرف و الإمكانيات الريادية في منطقتها، عبر دعوتهن إلى تنظيم لقاءات أسبوعية على مستوى مقر نشاطها بهدف تكثيف التواصل بينهن و تعميم فكرة

مشروعها و إدماج أكبر عدد ممكن من هؤلاء النسوة. تضيف هذه السيدة أنها اقترحت عليهن تكوينات بأسعار جد رمزية و أحيانا مجانية و أنها تنقلت بمفردها نحو بيوتهن للتعريف بمشروعها و إقناعهن بامتيازات العمل معها، لكن الإقبال على فكرتها كان متواضع جدا بسبب القيود المجتمعية المفروضة عليهن، حتى و لو كانت هذه التجمعات تتم في إطار غير رسمي ومحافظ، و هو ما جعلها تستنجد من حرفيات و متربصات و ولايتي البويرة و بومرداس. في هذا الشأن، لا ينبغي التغافل حول متطلبات العمل الجموعي الذي يستدعي قدرا من الالتزام والتفرغ والتنقل، و هي أمور غير متاحة بالنسبة للأفراد الموظفين بتوقيت رسمي و محدد.

تقدم هذه العوامل تفسيراً لمخرجات الجدول رقم (34)، الذي تبين في إطاره اقتصار شبكة العلاقات الاجتماعية للمبحوثين على دائرة العائلة و الأصدقاء، و ضعف تواجد الروابط المهنية، مما يقلص فرصهم في الوصول إلى معلومات و معارف و موارد جديدة.

10- توزيع أفراد العينة حسب الدوافع أو المحفزات التي قادت المقاول لإنشاء مؤسسته الخاصة

يُميز Shapero & Sokol (1982) بين العوامل الدافعة أو "Push factors" و العوامل الجاذبة أي "Pull factors" للحدث المقاولاتي (أنظر الشكل رقم 12). بالعودة إلى مخرجات الجدول رقم (36)، يتضح تعدد العوامل الذي ساهمت في اتخاذ القرار المقاولاتي لدى أفراد العينة المبحوثة، إذ تنوعت بين العوامل الدافعة (البطالة، البحث عن الاستقلالية المالية، غياب الرضى الوظيفي) و الجاذبة (الفرص الاستثمارية الملائمة، المغامرة، استغلال المواهب) بشكل يظهر فيه نوع من التكافؤ.

تمثلت أكثر العوامل تأثيراً على اتخاذ القرار المقاولاتي بالنسبة للنساء في الرغبة في إثبات الذات وسط المحيط العائلي والمجتمع، الاستقلالية المالية واستغلال المواهب و القدرات. يختلف الأمر بالنسبة للرجال الذين تدفعهم نحو المقاولاتية ظروف مثل البطالة و غياب الرضى الوظيفي و السعي وراء تحقيق الاستقلالية المالية، في حين تجذبهم فكرة المخاطرة و المغامرة و محاولة اقتناص فرص الأعمال المتاحة و كذا الاحتذاء بالنسق المقاولاتي العائلي و النجاح فيه.

الجدول رقم (36): توزيع أفراد العينة حسب الدوافع أو المحفزات التي قادت المقاول لإنشاء مؤسسته

الخاصة

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| التكرار | | النسب | العوامل |
|------------|------------|-------|---------------------------------------|
| 36 | | | البطالة |
| إناث | ذكور | | |
| (/21.05)08 | (/77.78)28 | | |
| 89 | | | تحقيق الاستقلالية المالية |
| إناث | ذكور | | |
| (/33.70)38 | (/57.30)51 | | |
| 15 | | | عدم الشعور بالرضى و الراحة في الوظيفة |
| إناث | ذكور | | |
| (/46.67)07 | (/53.33)08 | | |
| 54 | | | وجود فرصة استثمارية ملائمة |
| إناث | ذكور | | |
| (/24.07)13 | (/75.92)41 | | |
| 47 | | | الاستمتاع بالمخاطرة و حب المغامرة |
| إناث | ذكور | | |
| (/17.02)08 | (/82.97)39 | | |
| 85 | | | إثبات الذات |
| إناث | ذكور | | |
| (/43.52)37 | (/56.47)48 | | |
| 63 | | | استغلال المواهب و المهارات |
| إناث | ذكور | | |
| (/55.56)35 | (/44.44)28 | | |
| 17 | | | الحفاظ على المؤسسة العائلية |
| إناث | ذكور | | |
| (5.88) 1 | (/94.11)16 | | |

| | | |
|-------------|-------------|---|
| 13 | | كل أفراد العائلة يملكون مشاريعهم الخاصة |
| إناث | ذكور | |
| 05 (38.46%) | 08 (61.53%) | |
| 9 | | عوامل أخرى |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تختلف العوامل باختلاف الأهداف التي يريجوها المقاول من هذه الخطوة. يسعى بعض المستجوبين إلى تحسين المستوى المعيشي لعائلاتهم، على شاكلة ما تحدث عنه أحد أفراد العينة المالك لمؤسسة للأشغال العمومية الكبرى و الري: "ما شجعتني على ترك وظيفتي السابقة و الشروع جديا في إنشاء مؤسستي هو زميلي السابق الذي استقال من الوظيفة و فتح شركة استيراد و تصدير التي بفضلها تحسنت ظروفه المادية (...). أتواصل معه بشكل كبير و بسببه اقتنعت بأن الوظيفة لن تمكنني من بلوغ أهدافي خاصة وأنني تجاوزت سن الأربعين". يظهر عبر هذا التصريح، تأثير دافع الحاجة الاقتصادية و كذلك تأثير وجود علاقة مقربة مع نموذج مقاولاتي ناجح الذي يمثل بدوره عنصرا جاذبا عمل على كسر حاجز الخوف و نقل المقاول من موقع الرغبة و التردد إلى مرحلة الفعل و التنفيذ. نفس التأثير تحدث عنه أحد أفراد العينة و هو مؤسس لشركة تنظيف خاصة، و لكن على مستوى فكرة المشروع: "لطالما كنت على تواصل دائم مع ابن عمي المغترب في كندا و الذي نجح في إنشاء شركة تنظيف خاصة هنالك، فأعجبت بفكرة المؤسسة لأنها جديدة و فريدة من نوعها على مستوى ولايتنا و قررت أن استثمر فيها أموالتي".

ليس بالضرورة أن ينبع التأثير من شخصيات مقاولاتية مقربة، بل يكفي أن يكون تواصل المقاول معهم مؤثرا حتى إن كان الرابط الذي يجمعهما ضعيفا و لقاءاتهم موسمية و ظرفية، مثل ما يوضحه السيد عبد الرزاق. ه صاحب مؤسسة هركوس لإنتاج مشنقات التمور: كنت كثير التواجد في المعارض التجارية للتمور على مستوى عدد من الولايات، و هنالك كنت التقى بشكل مكثف مع شباب استغلوا منتجات طبيعية خامة مثل التمر و زيت الزيتون ليحولوها إلى منتجات استهلاكية أو تجميلية... من هنا قررت أن أنقل نشاطي إلى مستوى آخر وتحولت من مجرد تاجر للتمور إلى مصنع و منتج لمنتجات مشتقة من التمور مثل عسل التمر و مربى التمر و دقيق التمر و مستقبلا أطمح إلى التصدير". و يضيف أنحدر من عائلة تجار، أبي و خالي و جميع إخوتي الذكور يعملون في قطاع التجارة، لم أتخيل يوما أنني

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

سأخرج عن المسار العائلي المؤلف.. كنت أشعر بنوع من الرتابة بسبب الروتين المهني الذي جعلني أنفر نوعا ما من تجارتي، فلولا فضولي وحضورى للتظاهرات والمعارض التجارية و الدعم الذي وجدته من مختلف المسؤولين في الولاية لما تغيرت طموحاتي و اتسعت آفاقي المستقبلية".

11- توزيع المؤسسات حسب الحجم

تتراوح فترة إنشاء مؤسسات العينة المدروسة بين 2013 و 2021، 63% أنشأت بين 2016 و 2021 أي أن مؤسسات العينة حديثة نسبيا و غالبا ما تعاني من العوائق المرتبطة بصغر عمرها ومحدودية خبرتها في القطاع. تتكون عينة الدراسة من 69.23% من مؤسسات مصغرة، و 26.37% من مؤسسات صغيرة و 4.39% من مؤسسات متوسطة (انظر الجدول رقم 37).

الجدول رقم(37): توزيع المؤسسات حسب الحجم

| النسبة(%) | التكرار | | النسب |
|-----------|------------|------------|--------------------|
| | إناث | ذكور | عدد العمال |
| 69.23 | 63 | | أقل من 09 عمال |
| | إناث | ذكور | |
| | 33(52.38%) | 30(47.61%) | |
| 26.37 | 24 | | من 10 إلى 49 عامل |
| | إناث | ذكور | |
| | 6(25%) | 18(75%) | |
| 4.39 | 4 | | من 50 إلى 250 عامل |
| | إناث | ذكور | |
| | 00(00%) | 04(100%) | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

يتوافق توزيع المؤسسات الذي يوضحه الجدول رقم (37)، مع نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية البويرة التي يتميز بسيطرة المؤسسات ذات الحجم المصغر (أنظر الجدول رقم 24)،

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

مقابل نسب متواضعة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. يمكن تفسير هذه النسب المتحصل عليها بعدد من العوامل:

- انتماء ما يقارب الـ 70% من المؤسسات المبحوثة إلى قطاعات الحرف، الخدمات و التجارة، التي غالبا ما يتم مزاولتها عبر مؤسسات مصغرة (انظر الجدول رقم 38)،
 - لا تتطلب المؤسسة المصغرة رأس مال ضخم لإنشائها، و هو العامل الذي يوضح اعتماد نسب كبيرة من المقاولين على التمويل الذاتي و/أو العائلي الذي غالبا ما يكون متواضعا(انظر الجدول رقم 39)،
 - الحضور القوي للمرأة المقولة في العينة المدروسة بنسبة تقارب 43%، و الذي يفسر تواجد المؤسسة المصغرة التي تتلائم خصائصها مع طبيعة المرأة التي تفضل إدارة نشاط مصغر بعدد عمال محدود، حتى لا يتعارض نشاطها المهني مع مسؤولياتها العائلية.
- يبرز حضور المرأة المقولة بشكل أكبر في فئة المؤسسات المصغرة بنسبة 52.38%، إذ تتفوق على المقاول الرجل الذي يحضر بنسبة 47.61%، بينما يتفوق هذا الأخير بدوره في فئتي المؤسسات الصغيرة و المؤسسات المتوسطة التي لا يتعدى حضور المرأة فيهما 25%.

12- توزيع مؤسسات العينة حسب قطاع النشاط

يوضح الجدول رقم (38)، أن أغلب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تشملها العينة، تنشط في قطاع الخدمات بنسبة 41.75%، يليها قطاع الحرف الذي يضم 28.57%، ثم 23.07% تنتمي إلى قطاع الصناعة، في حين احتل قطاع الزراعة المرتبة الأخيرة بنسب 6.59%.

الجدول رقم(38): توزيع مؤسسات العينة حسب قطاع النشاط

| النسبة(%) | التكرار | | النسب القطاع |
|-----------|------------|------------|-----------------|
| 28.57 | 26 | | نشاط حرفي |
| | إناث | ذكور | |
| | 19(73.07%) | 07(26.92%) | |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | | | |
|-------|------------|------------|---------|
| 6.59 | 6 | | الزراعة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%00)00 | (%100)06 | |
| 23.07 | 21 | | الصناعة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%19.04)04 | (%80.95)17 | |
| 41.75 | 38 | | الخدمات |
| | إناث | ذكور | |
| | (%42.10)16 | (%57.89)22 | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

يميل الاتجاه العام للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة المنشأة في ولاية البويرة خلال السنوات الأخيرة نحو قطاع الخدمات (انظر الجدول رقم 25) الذي ينشط فيه أغلبية مقاولي العينة المدروسة (مدارس التكوين والتعليم، مراكز التحليل الطبية، مكاتب الاستشارات، مكاتب الخدمات المعلوماتية، مراكز التجميل و العلاج الطبيعي، الصيدلة،..الخ) باعتباره قطاعا لا يتطلب الكثير من معوقات الدخول مثل رأس المال الضخم ومقر النشاط. تسمح خصائص المقاولاتية في قطاع الخدمات باستقطاب العنصر النسوي الذي يسجل مشاركة ملفتة في هذه الفئة بنسبة 42% مقابل 58% للرجال. فدم تعقد المتطلبات الفنية والتكنولوجية والمالية لقطاع الخدمات، يتيح للمرأة فرصة تأسيس مشروعها الخاص فقط بالاعتماد على شهادتها الجامعية أو تكويناتها المهنية المتخصصة. صنف 28.57% من أفراد العينة نشاطهم بأنه حرفي، و هم في معظمهم ناشطون في مجالات مثل الخياطة العصرية و التقليدية و النسيج، صناعة المنتجات الطبيعية مثل الصابون و مواد التجميل الطبيعية، صناعة الفخار و الأواني التقليدية، صناعة الحلبي التقليدي، إنتاج العسل و زيت الزيتون،..الخ. يمكن تفسير أسباب استقطاب القطاع الحرفي لهذا العدد الهام من المقاولين عبر عدة عوامل أبرزها تمسك الفرد البويري بالموروث الثقافي للولاية، مجهودات و تسهيلات مديرية السياحة لدعم هذا القطاع والتوجهات الفكرية و الصحية الحديثة للمجتمع الجزائري الداعمة لتبني واستعمال المنتجات التقليدية والطبيعية. لكن ما ساهم فعلا في انتعاش هذا القطاع هو

سهولة اقتحام المرأة له، التي تتواجد بنسبة تقارب 73%. على غرار قطاع الخدمات، ما يميز القطاع الحرفي من منظور المرأة، هو إمكانية امتلاكها و إدارتها لنشاطها بنفسها، كما أن طبيعة الأنشطة الحرفية تتلائم بشكل كبير مع اهتمامات المرأة الجزائرية و الجوانب التي تبرع فيها.

يأتي قطاع الصناعة في المرتبة الثالثة بنسبة 23%، أين تنشط أغلب مؤسسات العينة المنتمية له في فرع المناولة الصناعية (تغليف المنتجات الغذائية، صناعة السيراميك، صناعة الأظرف الخشبية،..الخ). تستجيب أنشطة المناولة الصناعية لمتطلبات إستراتيجية تقليص فاتورة الواردات التي تنتهجها الجزائر، و ذلك عبر ضمان الإنتاج المحلي لنسبة مهمة من احتياجات المؤسسات الصناعية الكبرى من المواد الأولية أو لبعض أجزاء سلسلة الإنتاج القبلية أو البعيدة، كما أنه يمكن الانطلاق فيها من خلال مؤسسات مصغرة. كذلك، تنشط نسبة مهمة من المؤسسات المدروسة في مجال الصناعات الغذائية التحويلية التي تتكامل مع الإمكانيات الفلاحية للمنطقة. يشهد القطاع الصناعي حضورا طاغيا للرجال بنسبة 81% مقابل 19% فقط للنساء، و ذلك بسبب متطلبات الصناعة التي غالبا ما تفرض تواجد مقر النشاط خارج المدينة بالإضافة إلى حتمية التعامل مع الرجال من عمال و موردين، الأمر الذي لا يشكل عائقا أمام المرأة في مجتمعنا. لا يمثل قطاع الزراعة سوى 6.59% من إجمالي العينة و يشمل أنشطة مثل تربية الدواجن والنحل، التسمين الصناعي للمواشي و زراعة الأشجار المثمرة. يعود التمثيل المتواضع لفئة المقاولين في القطاع الفلاحة بالنسبة لهذا العمل إلى صعوبة الوصول إلى مقاولين ناشطين في هذه المجالات، كما أن نسبة استرجاع الاستبيانات الموجهة لهذه الفئة كانت ضئيلة جدا بسبب عدم اهتمامهم أو إيمانهم بالبحث العلمي في الجزائر. أما على المستوى الولائي، فإن الاستثمار الفلاحي يمثل تحديا حقيقيا يصعب على المقاول الشاب الذي يفتقر للموارد المطلوبة النجاح فيه.

13 - توزيع المؤسسات حسب مصادر التمويل المعتمدة

يظهر الجدول رقم (39)، المصادر الرسمية و الغير رسمية التي اعتمد عليها المقاولون الذين شملتهم الدراسة لتمويل مشاريعهم، و التي أظهرت تنوع هذه المصادر و اختلافها بين المقاولين. اعتمد 31.86% من مقاولي العينة على صيغة تمويل ثنائي تجمع بين المدخرات الشخصية و القروض العائلية، في حين اعتمد 24.17% منهم على ثلاثة مصادر تمويلية جمعت بين المدخرات الشخصية، القروض العائلية وهيئات الدعم الرسمية. أما 13.18% فلقد أنشأوا مؤسساتهم بالاعتماد فقط على مدخراتهم

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

الشخصية، بينما اعتمدت نفس الفئة على القروض العائلية و قروض هيئات الدعم. 7.69% من أفراد العينة اعتمدوا على مصدر وحيد المتمثل في القروض العائلية، مقابل 4.39% استعانوا بمدخراتهم الشخصية و دعموها بقروض هيئات الدعم. 3.29% من أفراد عينة الدراسة مشاريعهم المقاولاتية حصريا عبر القروض البنكية، في حين استعان 1.09% بقروض هيئات الدعم، مقابل لجوء نفس النسبة من أفراد العينة إلى ثنائية التمويل البنكي وإعانات هيئات الدعم.

الجدول رقم(39): توزيع المؤسسات حسب مصادر التمويل المعتمدة

| النسبة(%) | التكرار | | النسب |
|-----------|--------------|--------------|--|
| | | | مصادر التمويل |
| 13.18 | 12 | | مدخرات شخصية فقط |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)03(25) | (%)09(75) | |
| 7.69 | 7 | | قروض عائلية فقط |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)06(85.71) | (%)01(14.28) | |
| 3.29 | 3 | | قروض بنكية فقط |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)00(00) | (%)03(100) | |
| 1.09 | 1 | | هيئات الدعم فقط |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)01(100) | (%)00(00) | |
| 31.86 | 29 | | ثنائية مدخرات شخصية و قروض عائلية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)14(48.27) | (%)15(51.72) | |
| 24.17 | 22 | | ثلاثية مدخرات شخصية، قروض عائلية و هيئات دعم |
| | إناث | ذكور | |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | (/27.27)06 | (/72.72)16 | |
|-------|------------|------------|---------------------------------|
| 4.39 | 4 | | ثنائية مدخرات شخصية و هيئات دعم |
| | إناث | ذكور | |
| | (/25)01 | (/75)03 | |
| 13.18 | 12 | | ثنائية قروض عائلية و هيئات دعم |
| | إناث | ذكور | |
| | (/66.67)08 | (/33.33)04 | |
| 1.09 | 1 | | ثنائية قروض بنكية و هيئات دعم |
| | إناث | ذكور | |
| | (/00)00 | (/100)01 | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

حسب توضيحات بعض أفراد العينة المدروسة، يمكن التوصل إلى أن اختلاف المصادر التمويلية يعود إلى عوامل متعددة أهمها: جنس المقاول، طبيعة المشروع و حجمه، التسهيلات الإدارية و البنكية، ووجود تأييد المحيط العائلي من عدمه. لكن ما يمكن ملاحظته هو اعتماد أغلبية أفراد العينة على التمويل العائلي البحث أو المشترك و الذي تكرر بنسبة 76.9% في مجمل الإجابات المسترجعة.

تفوقت ثنائية التمويل عبر المدخرات الشخصية و القروض العائلية على صيغ التمويل الأخرى بنسبة 31.86% فكانت الأكثر استعمالا من طرف المقاولين المستجوبين. ما يميز هذين المصدرين التمويلين هي طبيعتهما الغير رسمية و التي تعفي المقاول من المرور بعراقيل و بروتوكولات إدارية معقدة و طويلة والتقييد بأجال تسديد رسمية. تبرز نتائج الجدول أعلاه، استقطاب هذه الصيغة التمويلية لكلا الجنسين بنسب متقاربة، و ذلك لكونها مصدر تمويليا آمنا خاصة بالنسبة للنساء اللواتي يتخوفن من العواقب القانونية المترتبة عن احتمال فشل مشاريعهن في حال استفادتهن من القروض البنكية أو قروض هيئات الدعم، و هو الأمر الذي يمكنهن تجنبه في حالة استعمال أموالهن الخاصة أو أموال أحد أفراد العائلة المقربين و هو الأمر الذي صرحت به السيدة أم عبد رؤوف بحكم المعلومات المتداولة حول معاناة المستفيدين من ANSEJ الذين تعثروا في مشاريعهم و الأخبار المتداولة حول المتابعات القضائية

ضدهم و احتمال سجنهم، امتنعت عن وضع ملفي على مستوى هذه الهيئات، و قررت الاعتماد على مالي الخاص. كذلك قمت بطلب المساعدة من والدي اللذان أعاناني بمبلغ مالي و سمحا لي باستغلال مرأب البيت العائلي كمقر نشاط مبدئي.. بعد انطلاق النشاط و سير كل شيء على ما يرام، استفدت من مساهمة مالية معتبرة من طرف زوجي مكنتني من توسيع نشاطي إلى ولاية بومرداس ... ". علاوة على الأسباب المذكورة، تمثل ثنائية التمويل الذاتي و العائلي صيغة ملائمة للمؤسسات المصغرة التي لا تتطلب موارد مالية ضخمة لإنشائها.

اعتمد 24.17% من أفراد العينة على ثلاثة مصادر تمويلية جمعت بين المدخرات الشخصية، القروض العائلية وهيئات الدعم الرسمية. ما يمكن قراءته عبر هذه النسبة هو الإقبال المهم لمقاولي ولاية البويرة على خدمات مختلف الوكالات و الهيئات الولائية المتخصصة في دعم و ترقية المقاولاتية، و هو ما يظهر تأثيرها و مساهمتها في تحفيز الفعل المقاولاتي و تجسيد الفرص المقاولاتية للشباب الطموح. يوضح أحد المستجوبين صاحب المؤسسة صناعية صغيرة لتوضيب و تغليف المنتجات الغذائية: "بدأت مشروعني في ورشة مصغرة جهزتها عبر أموالني الخاصة و إعانات عائلية، بعدها استفدت من قرض توسعه من قبل ANSEJ استعملته لزيادة عدد العمال و الرفع من الطاقة الإنتاجية لمؤسستي". بالاستناد على نتائج الجدول رقم (39)، يظهر أن هذا التمويل الثلاثي يجذب الرجال بصفة أكبر من النساء، أولا لان هؤلاء يستهدفون مشاريع أضخم من تلك التي تستهدفها النساء، فيحتاجون بالتالي إلى مصادر تمويلية إضافية يحصلون عليها عادة من هيئات المنظومة الرسمية لدعم و تمويل المقاولاتية، وثانيا لأنهم أكثر تحملا لعامل المخاطرة الذي يحفزهم على استثمار مبالغ مهمة لتجسيد أفكارهم.

فضل 13.18% من أفراد العينة الاعتماد على أموالهم الشخصية فقط لتمويل مشاريعهم. ينحدر هؤلاء غالبا من عائلات تاجرة و ثرية أو أنهم ادخروا رأس مالهم من أنشطتهم المهنية السابقة، و هنا يوضح أحد المستجوبين أفنعني بعض الأصدقاء بضرورة امتلاك مشروعني الخاص نظرا لامتلاكهم لخبرة كبيرة في تربية الدواجن و تهيئتها للاستهلاك، لتحقيق ذلك اضطر إلى بيع أرض فلاحية كان يمتلكها لتمويل مشروعني". في المقابل، لجأت نفس النسبة من المقاولين إلى القروض العائلية و قروض هيئات الدعم لتمويل مشاريعها. يمكن الاستنتاج أن هؤلاء المقاولين كانوا عاطلين عن العمل قبل أن يصبحوا أصحاب مؤسسات، و هو ما منعهم من تكوين مدخرات مالية خاصة و المساهمة بها في تشكيل رأس

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

مال مشروعهم. تجذب هذه الصيغة التمويلية فئة النساء بشكل أكبر الذين استعملوها بنسبة 66% من أصل 12 مقاول اعتمدوا عليها.

استخدم 7.69% من أفراد العينة القروض العائلية كمصدر وحيد لتمويل مشاريعهم. 85% من هؤلاء هن نساء لا يملكن رأس مال خاص و لا تجذبهن فكرة الاقتراض من جهات رسمية، لكنهن وجدن الدعم الكافي لمشروعهن من محيطهن العائلي من والدين، إخوة، زوج، ..الخ. نتشتت النسب الباقية من المقاولين بين مصادر تمويلية مختلفة، إذ اعتمد 4.39% من مقاولي العينة بمدخراتهم الشخصية و دعموها بقروض هيئات الدعم، بينما مول 3.29% منهم مشاريعهم حصريا عبر القروض البنكية، في حين استعان 1.09% بقروض هيئات الدعم، مقابل لجوء نفس النسبة من المقاولين إلى ثنائية التمويل البنكي وإعانات هيئات الدعم.

14- توزيع المؤسسات حسب وضعية المنافسة و التكنولوجيا في قطاع نشاطها

وصف 45.05% المنافسة في قطاع نشاطهم بأنها ضعيفة و التكنولوجيا المستعملة مستقرة، في عين أكد 37.36% منهم أن مؤسساتهم تنشط في قطاع يشهد حركية منافسة عالية و التكنولوجيا فيه تتغير بسرعة. أما 16% من أفراد العينة فكانت لهم آراء أخرى حول هذا الموضوع.

الجدول رقم (40): توزيع المؤسسات حسب وضعية المنافسة و التكنولوجيا في قطاع نشاطها

| النسبة (%) | التكرار | النسب | الخيارات |
|------------|---------|-------------------------------------|----------|
| 37.36 | 34 | منافسة قوية و تكنولوجيا تتقدم بسرعة | |
| 45.05 | 41 | منافسة ضعيفة و تكنولوجيا مستقرة | |
| 17.58 | 16 | إجابات أخرى | |
| 100 | 91 | المجموع | |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

يعود الاهتمام بمعرفة وضعية المنافسة و التطور التكنولوجي في القطاعات التي تعمل فيها المؤسسات المدروسة، إلى كون هذه الأخيرة حديثة النشأة و أغلبها مصغرة أو صغيرة، لذلك فهي أشد

تأثرا بالمنافسة ويصعب عليها مواكبة التكنولوجيا بفعل محدودية إمكانياتها المالية. إذ يكون اهتمام هذه الأخيرة خلال السنوات الأولى منصبا على التسويق و التعريف بمنتجاتهم/خدماتهم بهدف اكتساب حصة سوقية. ينشط 45% من أفراد العينة في قطاعات تشهد منافسة ضعيفة و مستوى تكنولوجي مستقر حسب تقديراتهم. ينتسب جزء من هؤلاء إلى قطاع الخدمات و الحرف و الفلاحة التي تعرف عموما استقرار نسبي في التقنيات والآليات المستخدمة في الإنتاج رغم المنحى التصاعدي في نسبة إنشاء المؤسسات في هذه القطاعات. ما يمكن استنتاجه في هذا الخصوص، أن هذه الفئة من المستجوبين لا تشعر باشتداد المنافسة رغم تزايد عدد المؤسسات الناشطة في نفس قطاعهم، لأن هذه الأخيرة لا تقدم منتجات أوخدمات بجودة أعلى أو أرفع من تلك التي تقدمها هي بفعل تماثل التكنولوجيا المستعملة، و هو الأمر الذي لا يؤثر على تنافسيتهم في السوق. على النقيض، أكد 37.36% من أفراد العينة أن مؤسساتهم تنشط في قطاع يشهد ديناميكية تنافسية عالية و شددوا على سرعة تقادم التكنولوجيا فيه. ينتمي هؤلاء إلى قطاعي الخدمات و الصناعة.

في إطار هذا السؤال، قدم أفراد العينة إجابات أخرى وضحو من خلالها وجود مستوى من المنافسة في قطاعهم، لكنهم لا يستعملون أي تكنولوجيا و لا يزالون يمارسون أنشطتهم بشكل تقليدي أو يدوي و هم يعملون في قطاع الحرف البسيطة مثل الخياطة، أو في قطاع الفلاحة. في نفس السياق، شدد البعض الآخر أن التكنولوجيا الحديثة و المنافسة الشديدة لا تمثل عائقا بالنسبة لهم، بل هي أمر صحي يحفزهم على التحسين المستمر لمخرجاتهم، غير أن العائق يكمن في المنافسة الغير شريفة و غياب الرقابة التجارية، وهي الأمور التي لم تتصفهم و تعيق تطور أنشطتهم.في نفس الشأن، أكد 75.82% من المقاولين أنه واجهوا صعوبات كبيرة في اكتساب زبائن خلال السنوات الأولى للنشاط، مقابل 24.17% أقروا بالعكس.

الفرع الثاني: دور شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في سيرورة إنشاء المؤسسة

يخصص هذا الفرع لتحليل أسئلة المحور الثالث و الرابع لاستبيان الدراسة و اللذان يحيطان بمختلف جوانب مساهمة شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في إتمام عملية إنشاء المؤسسة و تطور نشاطه، و كذا التعرف على المجهودات التي يبذلها هذا الأخير لتنمية شبكته العلائقية.

1- توزيع أفراد العينة حسب موقف المحيط العائلي و المقربين من القرار المقاولاتي

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

يبين الجدول رقم (41) مختلف المواقف التي واجهها مقاولو العينة من طرف محيطهم المقرب (عائلة، أصدقاء مقربين)، اتجاه رغبتهم في إنشاء عمل مستقل و خاص.

الجدول رقم (41): تكرار الإجابات حول موقف المحيط العائلي و المقربين من القرار المقاولاتي

| النسبة (%) | التكرار | | النسب |
|------------|------------|------------|------------------------------|
| | إناث | ذكور | الإجابات المقدمة |
| 86.81 | 79 | | التأييد و الدعم |
| | إناث | ذكور | |
| | 29(36.70%) | 50(63.29%) | |
| 7.69 | 07 | | الرفض |
| | إناث | ذكور | |
| | 06(85.71%) | 01(14.28%) | |
| 2.19 | 02 | | التشكيك |
| | إناث | ذكور | |
| | 02(100%) | 00(00%) | |
| 3.29 | 03 | | رفض ثم موافقة/ مواقف متباينة |
| | إناث | ذكور | |
| | 02(66.67%) | 01(33.33%) | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

قوبل قرار المقاولاتية لدى ما يقارب 87% من أفراد العينة من الجنسين بالدعم و التأييد منذ البداية، وهو الموقف الذي يحفز هؤلاء على إتمام المسار المقاولاتي و الإصرار على النجاح فيه. في حين واجه 7.69% موقفا رافضا من طرف عائلاتهم لهذه الخطوة. ما يمكن ملاحظته أن أكثر فئة تعرضت للرفض هي فئة النساء ربما بسبب تخوف أقاربهن من عالم المقاولاتية نظرا لحجم المخاطرة وعدم التأكد للذان يميزانه عكس العمل في الوظيف العمومي الذي يتسم بالاستقرار، أو عدم إيمانهم بقدرة المرأة على إثبات

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

ذاتها أمام المنافسين و التعامل مع مختلف الفاعلين الاقتصاديين. أما بالنسبة لـ 3.29% من العينة المدروسة، فلقد وصفوا موقف محيطهم العائلي بالمتباين و الغير متجانس.

2- توزيع أفراد العينة حسب العراقيل المواجهة

يعرض الجدول رقم (42) مجموعة العراقيل و المشاكل التي واجهوها أثناء عملية إنشاء المؤسسة. تتنوع هذه العراقيل و تختلف طبيعتها بين المالية و الإدارية و النفسية و الثقافية و تتباين حدتها و تأثيرها بين النساء و الرجال.

الجدول رقم (42): توزيع أفراد العينة حسب العراقيل المواجهة أثناء عملية إنشاء المؤسسة

| تكرار الاجابات | | النسب |
|----------------|------|--|
| | | الإجابات المقدمة |
| 79 | | نقص التمويل أو صعوبة الحصول عليه |
| إناث | ذكور | |
| 34 | 45 | |
| 41 | | نقص المعلومات و الضبابية حول السوق |
| إناث | ذكور | |
| 31 | 10 | |
| 25 | | عدم القدرة على إيجاد موظفين مؤهلين |
| إناث | ذكور | |
| 05 | 20 | |
| 77 | | ثقل الإجراءات الإدارية و تعقدها |
| إناث | ذكور | |
| 30 | 47 | |
| 34 | | التخوف من عدم التوفيق بين الحياة العائلية و الحياة المهنية |
| إناث | ذكور | |
| 33 | 01 | |

| | | |
|------|------|---|
| 52 | | غياب التوجيه حول إجراءات إنشاء المؤسسة |
| إناث | ذكور | |
| 21 | 31 | |
| 41 | | صعوبة إيجاد مقر أو مكتب لمزاولة النشاط |
| إناث | ذكور | |
| 18 | 23 | |
| 44 | | الخوف من الفشل و عدم الرغبة في المخاطرة |
| إناث | ذكور | |
| 32 | 12 | |
| 11 | | إجابات أخرى |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تظهر نتائج الجدول أعلاه، تفوق أهمية عائق التمويل بالنسبة لأغلبية المستجوبين، متبوعا بعائق الإجراءات الإدارية و المعقدة التي تليها مشكلة غياب التوجيه حول إجراءات و خطوات إنشاء المؤسسة. في المرتبة الرابعة يبرز مشكل الخوف من الفشل، ثم يعقبها مشكلتي نقص المعلومات حول السوق والقطاع وصعوبة إيجاد مقر نشاط للكراء بسعر ملائم. في المرتبتين الأخيرتين، أشار المستجوبون إلى عائق التوفيق بين الحياة العائلية و الحياة المهنية و مشكل إيجاد الموظفين المناسبين للمهام المطلوبة. يؤثر عائق النقص المورد المالي و ثقل الإجراءات الإدارية على أفراد العينة من الرجال و النساء على حد سواء، فيما يختلف تأثير العوامل الأخرى بين الجنسين. إذ تشير الإجابات المقدمة إلى تأثر الرجال بشكل أكبر بفعل عائقي غياب التوجيه حول خطوات إنشاء المؤسسات و عدم القدرة على إيجاد اليد العاملة المؤهلة. في نفس الاتجاه، حدد بعض المقاولون عوائق أخرى مثل صعوبة استيراد الآلات المرغوب فيها من خارج الوطن وغياب المرافقة و التسهيلات من طرف مصالح الضمان الاجتماعي التي لم تراعي أزمة الركود التجاري التي أصاب مختلف الأعمال خلال فترة انتشار وباء Covid-19 مثل ما يوضحه السيد ز. كمال المالك و المسير العام لمدرسة Encycloschool بالبويرة. في حين تحدثت مبحوث آخر عن عائق تأخر حصوله على الموافقة البنكية التي ضيع عليه وقتا ثمينا.

بالنسبة للنساء، فقد اشتكين معاناتهن من حواجز أخرى أبرزها عائق الجمع بين الحياة العائلية والحياة المهنية و الخوف من الفشل و تبعاته. انصب تركيز المستجوبات في هذا الخصوص كذلك على معاناتهن مع ضعف قدرتهن على تحمل المخاطرة و صعوبة حصولهن على معلومات حول السوق و كذا صعوبة إيجادهن لمقرات نشاط مناسبة. مثل ما ورد في أحد الاستبيانات المسترجعة، تحدد إحدى المقاولات، أن مشكلتها الأساسية تمثلت في إيجاد مكتب تزاوّل فيه عملها يكون قريب من منزلها وبسعر إيجار يوافق إمكانياتها آنذاك. بينما كتبت مستجوبة أخرى أن مشكلتها كانت تتمثل في نقص ثقّتها في نفسها. في حين وضحت إجابة أخرى، أن العائق الفعلي تمثل في التسويق لمنتجها والتكاليف المرتفعة للتنقل خارج الولاية.

3- توزيع أفراد العينة حول أوجه مساعدة المقاولين الذين تربطهم علاقة مع المقاول في عملية

إنشاء المؤسسة

يعود الجدول رقم (43) إلى توضيح طبيعة العوائد التي استفاد منها مقاولو العينة إثر امتلاكهم لرابط أو علاقة مسبقة مع مقاولين آخرين. يوضح أغلب المستجوبين أن وجود هذه العلاقات ساعدتهم على الحصول على المعلومات حول السوق مثل مستويات الأسعار في القطاع، المنافسين وممارساتهم، أماكن التوريد،.. الخ، و معلومات و معارف حول القوانين و الإجراءات الإدارية و كيفية إدارة النشاط الجديد. تكررت إجابة النصيحة بمعدل 48 مرة و التي عبر عنها البعض بعبارات مثل "التوجيه"، "الاستشارة" و "الخبرة" وهو أحد الامتيازات التي يشعرون بأنهم استفادوا منها من خلال معرفتهم لمقاولين آخرين. و هنا تتدرج إجابة أحد أفراد العينة الذين حدد أنه استفاد من هذه العلاقات في تحديد الخطوات والإجراءات الواجب اتخاذها لإنشاء المؤسسة و وجهوه نحو الأشخاص اللذين بإمكانهم مساعدته في هذا الشأن.

الجدول رقم (43): توزيع أفراد العينة حول أوجه مساعدة المقاولين الذين تربطهم علاقة مع

المقاول في عملية إنشاء المؤسسة

| النسب | تكرار الاجابة |
|---|---------------|
| الإجابات المقدمة | |
| التحاور حول فكرة المشروع/فكرة المشروع | 33 |
| معلومات إدارية و قانونية/ معلومات حول السوق/معلومات حول طريقة إدارة المؤسسة | 67 |

| | |
|----|-----------------------------|
| 48 | النصيحة و الاستشارة |
| 12 | الدعم المعنوي/التحفيز |
| 36 | الربط مع الموردين الموثوقين |
| 06 | التمويل/ الشراكة |
| 22 | لا يوجد/ غياب الإجابة |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تكررت الإجابات المتوجهة نحو فكرة النشاط بمعدل 33 مرة، و هو ما ينطبق على إحدى المستجوبات المالكات لوكالة عقارية ناشئة في ولاية البويرة أين صرحت: " أخي هو من عرفني بهذا المجال، فأنا كنت أرغب في إنشاء مدرسة لغات... هو بدوره يمتلك وكالة سياحية منذ 12 سنة، حيث كان له الفضل في توجيهي لهذا المجال و استفدت من علاقاته و خبرته في كيفية إدارة نشاط مماثل". تكررت الإجابات المشابهة "الربط مع الموردين" و "التوصية بالموردين الموثوقين" بمعدل 36 مرة، في حين تكررت إجابة "الدعم المعنوي و النفسي" و "التحفيز" 12 مرة. 06 مبحوثين صرحوا بأنهم اكتسبوا شركاء/شركات ماليين من خلال معرفتهم لمقاولين آخرين، بينما تجاوز آخرون هذا السؤال أو أجابوا بعبارات مثل "لا يوجد". يرجح أن تكون هذه الفئة الأخيرة هي نفسها التي صرحت بعم امتلاكها لعلاقات مسبقة مع مقاولين من نفس النشاط قبل إنشاء المؤسسة، على الرغم من أن هذا السؤال لم يحدد ضرورة انتماء المقاولين إلى نفس قطاع نشاطهم، أو أنهم لم يستفيدوا من هذه الروابط رغم وجودها ، غالبا لان هؤلاء أصبحوا منافسين لهم.

4- تغير طبيعة العلاقات الاجتماعية المستعملة خلال كل مرحلة من مراحل عملية إنشاء المؤسسة

يعرض الجدول رقم(44)، مختلف الإجابات المقدمة حول السؤال رقم 04 من المحور الثالث لاستبيان الدراسة (أنظر الملحق) و الذي طلبنا فيهم من أفراد العينة ذكر ثلاثة أشخاص على الأقل كان لهم تأثير في تحديد و بلورة فكرة مشروعهم، مع تعيين طبيعة علاقتهم أو قرابتهم بهم. بهدف تنشيط ذاكرتهم و العودة بهم إلى تفاصيل الفترة التي سبقت إنشاء المؤسسة، طلبنا منهم ذكر الأسماء الأولى لهؤلاء الأشخاص مع الحرف الأول من لقبهم العائلي.

في سبيل حصر مختلف الإجابات المسترجعة، تم تجميعها على النحو التالي:

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

- العائلة: أم، أب، أخ/ت، أبناء، الزوج(ة)،
- الأقارب: العم(ة)، الخال(ة)، أبناء/بنات الأعمام، أبناء/بنات الأخوال، الأنساء،
- الأصدقاء: أصدقاء/صديقات مقربين/ات، صديق من المهنة، صديق من منطقة النشأة،
- الزملاء: زملاء المهنة السابقين أو الحاليين، زملاء الدراسة،
- العلاقات المهنية: شريك، منافس، زبون، مورد، رب عمل، مؤسسة عمل، هيئات رسمية.

تتكون شبكة العلاقات الشخصية لـ 62.63% من أفراد العينة من 03 أشخاص، في حين لا تتضمن شبكة علاقات 19.78% منهم سوى على شخصين. أما بالنسبة لـ 5.49%، فلقد اقتضت شبكاتهم المقاولاتية خلال هذه المرحلة على شخص واحد. في المقابل، صرح 12% من المجيبين بعبارات مثل "لا يوجد" أو "اجتهاد خاص" إشارة منهم على أن فكرة المشروع كانت نتيجة لمجهود فردي.

الجدول رقم (44): طبيعة العلاقات الاجتماعية المستعملة خلال مرحلة تحديد فكرة النشاط

| النسبة(%) | التكرار | | النسب طبيعة الأفراد |
|-----------|------------|------------|---------------------------|
| 12.08 | 11 | | لا يوجد/الفكرة فردية |
| | إناث | ذكور | |
| | 03(27.27%) | 08(72.73%) | |
| 10.98 | 10 | | عائلة، عائلة، صديق |
| | إناث | ذكور | |
| | 07(70%) | 03(30%) | |
| 7.69 | 07 | | أقارب، عائلة، عائلة |
| | إناث | ذكور | |
| | 03(42.85%) | 04(57.14%) | |
| 5.49 | 05 | | علاقة مهنية، عائلة، عائلة |
| | إناث | ذكور | |
| | 02(40%) | 03(60%) | |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | | | |
|-------|-------------|-------------|---------------------------------------|
| 1.09 | 01 | | عائلة، أقارب، صديق |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.00)00 | (%.100)01 | |
| 4.39 | 04 | | عائلة، صديق، زميل |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.25)01 | (%.75)03 | |
| 14.28 | 13 | | صديق، قريب، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.30.76)04 | (%.69.23)09 | |
| 9.89 | 09 | | عائلة، عائلة، عائلة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.77.78)07 | (%.22.22)02 | |
| 8.79 | 08 | | علاقة مهنية، علاقة مهنية، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.00)00 | (%.100)08 | |
| 5.49 | 05 | | عائلة، عائلة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.40)02 | (%.60)03 | |
| 5.49 | 05 | | صديق، صديق |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.20)01 | (%.80)04 | |
| 8.79 | 08 | | عائلة، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.50)04 | (%.50)04 | |
| 3.29 | 03 | | عائلة |
| | إناث | ذكور | |

| | (%00)00 | (%100)03 | |
|------|---------|----------|------|
| قريب | 02 | | 2.19 |
| | ذكور | إناث | |
| | (%00)00 | (%100)02 | |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

بالنسبة لبعض أفراد العينة، لم يساهم أحد من شبكة علاقاتهم الاجتماعية في تقديم فكرة المشروع بشكل مباشر، فلم يكن هنالك حوار أو نقاش حول الفكرة بينه و بين طرف آخر. فاعتبروا بذلك فكرة المشروع فكرة شخصية. لذلك، يمكن اعتبار أن مصدر فكرة المشروع من خارج الدائرة الاجتماعية لهذه الفئة، غير أنه لا ينفي احتمالية تأثرهم بنماذج مقاولاتية محيطة بهم. في هذا الإطار وضح بعض المجيبين أن فكرة المشروع تبلورت في أذهانهم نتيجة الخبرات المهنية السابقة.

توافق مرحلة إيجاد فكرة المشروع مرحلة ما قبل النشاط، فلا شيء مجسد و لا وجود لتحركات أو إجراءات ميدانية. هنا يحتاج المقاول لإجراء النقاش حول الأفكار التي تشد انتباهه و طرحها على الأفراد المقربين منه بهدف تقييمها من منظور و زاوية مختلفة، و كذا تطويرها. تمثل هذه المرحلة عاملا مؤثرا على اتخاذ الفرد للقرار المقاولاتي، أي الاقتناع بالفكرة و العمل على تجسيدها. إذ يمكن أن تكون حافزا في انطلاقه عبر تأييد المقاول في فكرته أو تزويده بفكرة أخرى، وقد تتسبب في العدول عن مشروعه عبر إقناع هذا الأخير بعدم جدوى فكرته أو عبر التشكيك في قدرته على النجاح فيها.

بالعودة إلى الجدول رقم (44)، يظهر أن شبكات العلاقات المصغرة التي عرضها المقاولون و التي استعانوا بها خلال مرحلة بلورة فكرة النشاط، تتضمن نسبة كبيرة من الروابط العائلية، الأصدقاء، الأقارب، الزملاء و بدرجة أقل الروابط المهنية. تفسر هذه الملاحظة عبر شدة التقارب العاطفي الموجودة بين المقاول وهؤلاء الأشخاص و تكرار اللقاءات بينهم التي تتيح له فرصة مناقشة أفكاره من غير التخوف من وجود أحكام مسبقة. كذلك، لا يتجرأ المقاول على طرح فكرته على شخص آخر إلا إذا كان يشعر اتجاهه بدرجة عالية من الثقة و الأمان. لكن ما يلاحظ في نتائج هذا السؤال، هو تفوق الشبكات المختلطة، أين تكررت تشكيلة "صديق، قريب، علاقة مهنية" بنسبة 14.28%. بالنسبة لهذه الفئة، غاب تأثير الروابط العائلية خلال مرحلة تشكيل الفكرة، و حل مكانها تأثير الأصدقاء و الأقارب و المعارف المهنية من

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

زيائن وموردين و زملاء عمل. تتشكل هذه الفئة من 69% رجال و الذين يميلون للتقارب أكثر من أصدقائهم و التفاعل مع مقترحاتهم. إلا أن هذا لا يغيب مساهمة العائلة و الأقارب في تكوين فكرة المؤسسة، كما هو الحال مع السيد ز. كمال الذي ذهب إجابته في هذا الاتجاه: *كان الفضل في توجيهي نحو فكرة إنشاء مؤسسة للتكوين و تعليم اللغات إلى زوجتي و أبنائي بالدرجة الأولى، و لكن مصدر الفكرة استنبطناه من أخت الزوجة المالكة لمدرسة تكوين في فرنسا، كما أنني استقدت كثيرا من خبرة و توجيهات صديق لي من نفس القطاع.*

من بين أكثر الشبكات التي استعملتها النساء المقاولات خلال هذه المرحلة، هي الشبكات العائلية البحتة و الشبكات المختلطة بين العائلة و الأصدقاء، أو العائلة و العلاقات المهنية. تحضر الروابط العائلية مثل الأب، الزوج، الأخت و الأخ بشدة في إجابات النساء المقاولات و ذلك بحكم التقارب العاطفي و الثقة الموجودين بين الطرفين، و كذلك ضرورة خوض المرأة المقاول ل هذه النقاشات مع أهلها و عائلتها بهدف إقناعهم و انتزاع موافقتهم على فكرة المقاولاتية قبل كل شيء و بعدها على فكرة النشاط. هذا الجانب، يتضح جليا ضمن إحدى الإجابات و التي أشارت المبحوثة من خلالها إلى معاناتها الكبيرة في إقناع والديها بالاستقالة من عملها و إنشاء عملها المستقل. يختلف إذا الهدف من مناقشة فكرة المشروع بين المرأة والرجل، فهذا الأخير لا يبتغي من خلالها الحصول على الموافقة من الآخرين، بقدر ما يبحث عن دعمهم المعنوي و آرائهم الموضوعية، و هو سبب توجهه نحو الأصدقاء و الزملاء أو الأفراد الفاعلين في المهنة التي يستهدفها بدلا من العائلة.

الجدول رقم(45): طبيعة العلاقات الاجتماعية المستعملة لتأمين الاحتياجات من المعلومات

| النسبة(%) | التكرار | | النسب |
|-----------|------------|------------|-------------------------|
| | إناث | ذكور | طبيعة الأفراد |
| 29.67 | 27 | | لا يوجد/بحث شخصي |
| | إناث | ذكور | |
| | 05(18.51%) | 22(81.24%) | |
| 8.79 | 13 | | صديق، صديق، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | | | |
|-------|-------------|-------------|---------------------------|
| | (%.38.46)05 | (%.51.63)08 | |
| 15.38 | 14 | | عائلة، أقارب، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.64.28)09 | (35.71%)05 | |
| 4.39 | 04 | | صديق، صديق، صديق |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.75)03 | (%.25)01 | |
| 7.69 | 07 | | عائلة، عائلة، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.57.14)04 | (%.42.85)03 | |
| 1.09 | 01 | | صديق، عائلة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.100)01 | (%.00)00 | |
| 3.29 | 03 | | قريب، قريب |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.33.33)01 | (%.66.67)02 | |
| 5.49 | 05 | | عائلة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.100)05 | (%.00)00 | |
| 13.18 | 12 | | علاقة مهنية، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.41.67)05 | (%.58.33)07 | |
| 5.49 | 05 | | علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.20)01 | (%.80)04 | |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

يعرض الجدول رقم (45) تجميعا لمختلف الإجابات التي وردت بخصوص سؤال: "من هم الأشخاص الذي زودوك و يزودونك حاليا بالمعلومات المتعلقة بالسوق؟". على غرار السؤال السابق، طلبنا منهم ذكر أسماء ثلاثة أشخاص محددين ساعدوهم في هذا الجانب. تتكون الشبكات المقاولاتية لـ 41.75% من الأشخاص من 3 أشخاص، مقابل شخصين اثنين لـ 17.58%، في حين اقتصرت على شخص واحد فيما يتعلق بـ 10.98% منهم. بالنسبة لـ 29.67% فقد تمت عملية البحث عن هذه المعلومات بشكل انفرادي وشخصي.

بعد تعيين فكرة نشاطه، يتعين على المقاول تقييم قابلية تطبيقها على أرض الواقع و تقييم جدواها الاقتصادي، ليقوم بعدها بوضع خطة عمله و إجراء دراسة للسوق الذي يستهدفه و بالتالي تحديد مختلف متطلبات مشروعه من تجهيزات و يد عاملة و الانتقال بعدها إلى التجسيد الفعلي. و حتى بعد انطلاق المشروع و بداية الإنتاج، تزداد حاجة المقاول إلى المعلومات التي تساعده على اقتناص فرص الأعمال الممكنة في السوق التي قد تساعده على توسيع نشاطه و الوصول إلى شريحة أكبر من الزبائن. لهذا الغرض، يحتاج المقاول حجما مهما من المعلومات الموثوقة و الآنية و التي يصعب عليه الحصول عليها عبر بقاؤه معزولا عن محيطه. تبين نتائج الجدول رقم (45) أهمية العلاقات الاجتماعية للمقاول في الوصول إلى المعلومات التي يحتاجها. تفيد إجابات 35% من المقاولين المستجوبين بعدم وجود شخص محدد ساعدهم بشكل مباشر في تجميع المعلومات المتعلقة بقطاع نشاطهم. بالنسبة لبعضهم تم البحث عن هذه المعلومات بشكل فردي عبر الاستعانة بالانترنت أو مواقع التواصل الاجتماعي و مصادر المعلومات الرسمية. أما البعض الآخر، فلقد وضحو أن سنوات الخبرة السابقة هي التي مكنتهم من الإطلاع على خبايا السوق وميولاته و أساليب حدوث التغييرات عليه، فبعد عزمهم على العمل المستقل كانت الخطوات واضحة بالنسبة إليهم. جاوب بعض أفراد العينة على هذا السؤال من منظور نشاطهم الحالي، أين أشاروا أنهم يحصلون على مختلف المعلومات المتعلقة بنشاطهم عبر الممارسة اليومية والتعامل المستمر مع الزبائن و الموردين والمصالح الرسمية، و ملاحظتهم لممارسات نظرائهم في القطاع. ما يمكن ملاحظته عبر هذه الإجابات هو أن 84% منها صادرة من طرف الرجال مقابل 15.6% فقط صدرت من طرف النساء. يشير هذا التفاوت إلى الصعوبات التي تواجه المرأة المقاول في البحث عن المعلومات بمفردها، إذ يتطلب هذا الأمر توسيع حجم تفاعلاتها الاجتماعية و توسيع مداها الجغرافي

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

والتعامل و التواصل المباشرين مع مختلف الفاعلين في القطاع من الجنسين، و هو ما يصعب عليها القيام به في ظل القيود الثقافية للمجتمع الجزائري.

تتكون شبكات العلاقات الاجتماعية التي وظفها 18.67% من مقاولي العينة من روابط مهنية بحتة، جمعتهم بزبائن، موردين و مقاولين أصدقاء منتمين لقطاعهم. تضم هذه الشبكات رابطا وحيدا أورابطين اثنين فقط، لكنها كانت المصدر المعتمد من طرف هذه الفئة لجلب المعلومات الضرورية لانطلاق النشاط وتطوره. حضرت العلاقات المهنية في شبكات مختلطة لمبجوثين آخرين بنسبة 31.86%، بعضها ضم أفراد من العائلة و الأقارب، و الأصدقاء بالنسبة للبعض الآخر. في هذا السياق، توضح بعض المبحوثات أنها اعتمدت على زوجها و أخيها و مقاول من المهنة للحصول على المعلومات التي تبتغيها، و أضافت أن هذا المقاول هو صديق لأخيها، و هو ما يؤدي إلى الاستنتاج أن تواجد العلاقات المهنية في الشبكات العلائقية للنساء ما هو إلا امتداد لعلاقتها العائلية. فضل ما يقارب 14% من المستجوبين، اللجوء إلى أفراد من العائلة، الأقارب أو الأصدقاء لسد احتياجاتهم من المعلومات قبل إنشاء مؤسساتهم و بعدها. تتميز هذه الروابط بأنها تشكل جسرا لروابط أخرى، فبهدف الحصول على المعلومات، سيستعين الأب أو الأخ أو القريب بعلاقاته الشخصية التي يكون لها حضور في قطاع النشاط الذي يعمل فيه المقاول/ة. بشكل عام، لتأمين الموارد المعلوماتية، يستعين المقاول بشكل أكبر بالأشخاص الذين لديهم القدرة على تزويده بمثل هذه المعلومات نظرا لطبيعة عملهم أو مركزهم الإداري. فالأمر لا يعتمد هنا على التقارب العاطفي بين المقاول و الطرف الآخر، بل بفعالية و حجم مساهمة هذا الفرد أو الجهة خلال هذه المرحلة الحساسة.

الجدول رقم(46): طبيعة العلاقات الاجتماعية المستعملة لتغطية الاحتياجات المالية للمشروع

| النسبة(%) | التكرار | | النسب طبيعة الأفراد |
|-----------|------------|------------|------------------------|
| | إناث | ذكور | |
| 23.07 | 21 | | لا يوجد/تمويل ذاتي |
| | 04(19.04%) | 17(80.95%) | |
| 7.69 | 07 | | عائلة، عائلة، عائلة |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | | | |
|-------|-------------|-------------|---------------------------|
| | إناث | ذكور | |
| | (%.85.71)06 | (%.14.28)01 | |
| 20.87 | 19 | | عائلة، عائلة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.68.42)13 | (31.57%)06 | |
| 6.59 | 06 | | علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.16.67)01 | (%.83.33)05 | |
| 7.69 | 07 | | عائلة، صديق |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.00)00 | (%.100)07 | |
| 7.69 | 07 | | علاقة مهنية، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.00)00 | (%.100)07 | |
| 1.09 | 01 | | صديق، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.100)00 | (%.100)01 | |
| 5.49 | 05 | | عائلة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.60)03 | (%.40)02 | |
| 9.89 | 09 | | عائلة، عائلة، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.77.78)07 | (%.22.22)02 | |
| 2.19 | 02 | | صديق، صديق |
| | إناث | ذكور | |
| | (%.00)00 | (%.100)02 | |

| | | | |
|------|--------------|--------------|--------------------|
| 7.69 | 07 | | عائلة، علاقة مهنية |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)05(71.42) | (%)02(28.57) | |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

يعرض الجدول رقم(46) نتائج السؤال الذي يبحث في طبيعة الأشخاص الذين اعتمد عليهم المقاول لتلبية احتياجات مشروعه المالية قبل بداية النشاط و بعد انطلاقه، حيث طلب من أفراد العينة تحديد أسماء ثلاثة أشخاص كان لهم الفضل في توفير الموارد المالية التي هم بحاجة إليها، مع ضرورة الإشارة إلى طبيعة العلاقة التي تجمع بينهم. تتشكل شبكة العلاقات المقاولاتية لـ17.58% من أفراد العينة من 03 أشخاص، و من شخصين بالنسبة لـ47.25%، و من شخص واحد فقط بالنسبة لـ12.08% منهم. أما فيما يخص 23.07% فلقد أكدوا أنهم يسدون الاحتياجات التمويلية لمشروعهم بطريقة ذاتية. يعتبر توفر المورد المالي من أهم العوامل التي تحفز المقاول على التمسك بفكرة مشروعه والعمل على تجسيدها. فغيابه سيحمل المقاول تكاليف ضياع فرصة الأعمال و سيرى فكرته تتجسد ولكن من طرف أشخاص آخرين سبقوه بفعل حيازتهم للتمويل المطلوب في الوقت المناسب. كذلك، بعد إنشاء المؤسسة، يحتاج المقاول إلى التمويل لسد تكاليف نشاطه من فواتير و أجور و ضرائب و مستلزمات، كما أنه سيعمل على تحسين جودة مخرجاته خاصة بعد التغذية العكسية التي يتلقاها بعد وصول الدفعات الأولى من منتجاته إلى الزبائن. يصعب على المقاول الناشئ تأمين هذا القدر من التمويل خلال السنوات الأولى من نشاطه، ففي هذه المرحلة تكون عوائد المؤسسة أقل من تكاليفها التي تتوجه أساسا نحو الإشهار و التسويق وتسديد القروض في حال وجودها. في ظل هذه المعطيات، يلجأ المقاول الناشئ إلى دعم و مساندة محيطه، الذي يوفر له هذا احتياجاته التمويلية مع هامش من الأمان و أريحية في التسديد. و هو ما يظهر عبر إجابات أفراد العينة الذين اعتمد 34.05% منهم على تمويل عائلي بحت. تباين حجم شبكات المقاولين المستجوبين بين شخص وحيد و ثلاثة أشخاص. يحضر التمويل العائلي كذلك بشكل مشترك مع علاقة مهنية أو علاقة صداقة بنسبة 25.27% و هو ما يعكس لجوء المقاول في حالة عدم كفاية التمويل العائلي، إلى أفراد آخرين لسد هذا العجز.

من جانب آخر، اعتمد 23% من أفراد العينة، على التمويل الذاتي لإنشاء مؤسساتهم و تغطية الاحتياجات المالية لمشروعهم. فكما يوضحه أحد المقاولين من مجال تركيب الواجهات و اللوحات

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

الأشهرية للمحلات أنه يعتمد على التسبيقات التي يتلقاها قبل بداية أي عمل لتوفير مستلزمات نشاطه من عتاد أو تنقلت أو أجور لمساعدته. توجه عدد معتبر من الإجابات نحو تأثير المعرفة المسبقة مع الموردين على تسهيل إدارتهم لمصاريف النشاط، فهنا لا يتعلق الأمر بتمويل مباشر يتحصل عليه المقاول، بل بالتسهيلات التي يمنحها المورد لهذا المقاول من ناحية تأخير تسديد المستحقات من المواد الأولية أو التسديد على دفعات. فيما يتعلق بـ 14.28% من أفراد العينة، فلقد تقتصر اعتمادهم على الشبكات المهنية، في صورة أحد أفراد العينة الذي يتكل على شريكه في المشروع لتغطية الجانب المالي.

5- وجود علاقات مسبقة بين أفراد الشبكة

يؤكد 53.84% من أفراد العينة وجود علاقة و معرفة مسبقة بين جميع أفراد شبكة علاقاتهم الاجتماعية الذين كان لديهم تدخل في مساره المقاولاتي، بينما ينفي 18.68% منهم وجود معرفة مسبقة بين أفراد شبكتهم علاقاتهم الاجتماعية، أما 27.47% فيؤكدون وجود معرفة مسبقة بين بعضهم فقط.

الجدول رقم (47): توزيع أفراد العينة حسب وجود علاقات مسبقة بين أفراد شبكاتهم العلانقية

| النسبة (%) | تكرار الإجابات | | النسبة الإجابة |
|------------|----------------|-----------|----------------------------|
| 53.84 | 49 | | وجود معرفة بين كل الأفراد |
| | إناث | ذكور | |
| | (57.14)28 | (36.73)21 | |
| 18.68 | 17 | | لا وجود لمعارف بينهم |
| | إناث | ذكور | |
| | (00)00 | (100)17 | |
| 27.47 | 25 | | وجود معرفة مسبقة بين بعضهم |
| | إناث | ذكور | |
| | (44)11 | (56)14 | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

بالعودة إلى نتائج الجدول رقم (47)، فإن معظم أفراد شبكة العلاقات الاجتماعية للمبحوثين ينتمون إلى المحيط العائلي و الأصدقاء المقربين، و هو ما يفسر تأكيد نسبة 53.84% من أفراد العينة على وجود معرفة مسبقة بين جميع الأفراد المكونين لشبكة علاقاتهم الاجتماعية المقاولاتية. 57.14% من هذه الإجابات صدرت عن نساء، الأمر الذي يظهر متوافقا مع طبيعة شبكاتهن المقاولاتية المتكونة أساسا من أفراد من المحيط العائلي و الأصدقاء المقربين. أما أولئك الذين لا وجود لمعرفة مسبقة بين عناصر شبكة علاقاتهم الاجتماعية، فهم من استعانوا بأشخاص من دوائر علائقية مختلفة تماما، فشبكة علاقاتهم تتكون من مزيج من العلاقات العائلية وعلاقات الزمالة العلاقات المهنية، فهو، أي المقاول، الرابط المشترك الوحيد بينهم و لا وجود لروابط مسبقة تجمعهم. بالنسبة لـ 27.47% الذين توجد علاقات مسبقة بين بعض أفراد شبكة علاقاتهم الاجتماعية، فهم كذلك مقاولون استعانوا بأشخاص من عوالم مختلفة مع تكرار الروابط من نفس المحيط العلائقي و هو الذي يفسر وجود معرفة مسبقة بين بعضهم

6- متوسط اللقاءات الأسبوعية بين المقاول و أفراد شبكة علاقاته الاجتماعية اللذين ساعدوه

خلال العملية المقاولاتية

تظهر نتائج الجدول رقم (48)، عدد اللقاءات الأسبوعية التي تجمع بين المقاول و أفراد شبكته المقاولاتية. أكدت معظم الإجابات شدة التقارب الموجود بين 46.15% من المقاولين و أفراد شبكتهم العلائقية الذين يجتمعون معهم بصفة دائمة و متكررة بعضها تكون يومية. أما بالنسبة لـ 18.68% من أفراد العينة، فيلتقون مع الأشخاص الذين ذكروا بأنهم ساهموا في الدفع الإيجابي لمسارهم المقاولاتي، بمعدل 03 مرات اسبوعيا، مقابل 30.76% يجتمعون بمعدل أقل يتراوح بين لقاء و لقائين في الأسبوع. أما 4.39% فلقد اشاروا أن لقاءاتهم مع أفراد شبكتهم المقاولاتية تكاد تكون نادرة فهي لا تتعدى المرة شهريا.

الجدول رقم(48):متوسط اللقاءات الأسبوعية بين المقاول و أفراد شبكة علاقاته الاجتماعية

اللذين ساعدوه خلال العملية المقاولاتية

| النسبة(%) | التكرار | النسب عدد اللقاءات الأسبوعية |
|-----------|---------|---------------------------------|
| 4.39 | 04 | نادر/لقاء شهريا |

| | إناث | ذكور | |
|-------|-------------|-------------|----------------------------|
| | (%)00 | (%)100 | |
| 30.76 | 28 | | من لقاء إلى لقائين أسبوعيا |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)28.57)08 | (%)71.42)20 | |
| 18.68 | 17 | | أكثر من 03 لقاءات أسبوعيا |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)35.29)06 | (%)64.70)11 | |
| 46.15 | 42 | | دائمة و متكررة |
| | إناث | ذكور | |
| | (%)59.52)25 | (%)40.47)17 | |
| 100 | 91 | | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تشير اللقاءات الدائمة أو المتكررة إلى تفاعلات المقاول مع محيطه العائلي التي تتم بشكل عفوي وطبيعي، و تعكس شدة التقارب العاطفي الموجود بينهم مما يساعد المقاول على طرح أفكاره و الحديث عن العراقيل التي تواجهه، و تحفزه على طلب المساعدة و الدعم من الأفراد المقربين منه. أما اللقاءات القليلة والنادرة فقد تكون كذلك مع أشخاص مقربين مثل الأصدقاء أو الزملاء الذين يتعذر على المقاول لقائهم بشكل مكثف. فالأمر يتوقف هنا على جودة الحوار و التفاعل الذي يحدث بين المقاول و هؤلاء الأشخاص و خروج هذا الأخير منها بمرور تساعد مساره المقاولاتي. على النقيض، قد تدل هذه اللقاءات النادرة على رسميتها، فقد تتم عن طريق مواعيد مدبرة و مبرمجة مع أشخاص تربطهم علاقة مهنية مع المقاول، لكنهم يؤثرون بشكل إيجابي على تجسيد مشروعه. ضمن الإجابات المقدمة حول هذا السؤال، يجدر التوقف عند إجابة السيد. ل. أحمد الناشط منذ أكثر من سنة في قطاع صناعة الأغذية من اللحوم و المنحدر من بلدية آيت لعزیز و الذي صرح بالعبرة التالية: "كنت أملك رأس المال لدفع إيجار محلي وتجهيزه و فكرتي كانت واضحة، لكن الأمور بدأت تتعقد أمامي لما شرعت في إجراءات التسجيل في السجل التجاري و استخراج شهادة التأهيل، لأنني لا أعرف أحدا في ولاية البويرة... لحسن حظي التقيت

صدفة بصديق طفولة من منطقتي يعمل الآن في غرفة الصناعات التقليدية و الحرف... لم التقى بهذا الشخص منذ 20 سنة لأن عائلته انتقلت إلى المدينة آنذاك، رغم ذلك تعرف علي و عرض مساعدته وبالفعل كان له فضل كبير في تخلصي من كافة الإجراءات الإدارية حتى المتعلقة منها بإدارات أخرى...". تبرز هذا الإجابة، عدم حتمية توفر شرط تكرار اللقاء أو وجود اللقاء أصلا لبناء رابط يسمح للمقاول بالوصول إلى الموارد التي يحتاجها. فهناك اعتبارات ثقافية أخرى تسمح للمقاول بتفعيل مثل هذه الروابط مثل الانتماء إلى نفس المنطقة، وجود ذكريات مشتركة، وجود علاقة مميزة سابقة أو بفعل التوصية لوجود أحد هذه العوامل أو غيرها.

7- توزيع المستجوبين حسب الجوانب الإيجابية التي استفاد منها المقاول بفضل شبكة علاقاته

الاجتماعية

مثل ما يظهر عبر الجدول رقم (49)، حدد أفراد العينة أهم التأثيرات الإيجابية لشبكاتهم المقاولاتية الشخصية على مساهمهم نحو إنشاء مؤسساتهم و بعد انطلاق نشاطهم. تظهر فعالية شبكة العلاقات الشخصية بشكل أكبر في الجوانب التالية: جذب الزبائن و الترويج لمنتجات/خدمات المؤسسة عبر اقتراحها لهم، تسهيل الإجراءات الإدارية، شراء الموارد الأولية بسعر منخفض، تحسين سمعة المؤسسة، الدعم المعنوي للمقاول، زيادة فرص تحديد فرص الأعمال المتاحة، المساعدة على توظيف اليد العاملة المؤهلة، تحسين القدرات الابتكارية للمؤسسة عبر المساعدة في التزود بالمعلومات الاستشرافية و زيادة تدفق الأفكار الجديدة و أخيرا تسهيل الحصول على قروض بنكية و رسمية.

الجدول رقم(49):تكرار الإجابات حول الجوانب الإيجابية التي استفاد منها المقاولون بفضل

شبكة علاقاتهم الاجتماعية

| التكرار | | النسب |
|------------|------------|--|
| | | الإجابات المقدمة |
| 66 | | أصبحت لمؤسستي سمعة جيدة في السوق و زبائني يتقنون بعلمي |
| إناث | ذكور | |
| 34(51.51%) | 32(48.48%) | |
| 71 | | أصبحت مؤسستي تقترح بشكل كبير للزبائن |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | | |
|------------|------------|--|
| إناث | ذكور | |
| (/52.12)37 | (/47.88)34 | |
| 49 | | تحصلت على مقر نشاطي بإيجار منخفض |
| إناث | ذكور | |
| (/42.85)21 | (/57.14)28 | |
| 56 | | تمكنت من توظيف عمال مؤهلين ذوي الكفاءة المطلوبة |
| إناث | ذكور | |
| (/33.92)19 | (/66.07)37 | |
| 68 | | أشترى المواد الأولية بأسعار منخفضة |
| إناث | ذكور | |
| (/39.70)27 | (/60.28)41 | |
| 77 | | تساعدني شبكة علاقاتي في الترويج لمنتجاتي/خدماتي و الحصول على إشهار لمشروعي |
| إناث | ذكور | |
| (/50.64)39 | (/49.35)38 | |
| 83 | | بفضل شبكة علاقاتي تعرفت على زبائن جدد |
| إناث | ذكور | |
| (/45.78)38 | (/54.21)45 | |
| 47 | | تساعدني شبكة علاقاتي في إقناع المستثمرين، الزبائن و الموردين بأهداف مشروعي |
| إناث | ذكور | |
| (/34.04)16 | (/65.95)31 | |
| 62 | | أتلقي الدعم المعنوي و لست متخوفا من الفشل أو مواجهة الأزمات |
| إناث | ذكور | |
| (/58.06)36 | (/41.93)26 | |
| 35 | | أحصل على أفكار لتطوير نشاطي و مواجهة المنافسة |
| إناث | ذكور | |
| (/25.71)09 | (/74.28)26 | |

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

| | | |
|------------|------------|--|
| 51 | | أتحصل على المعلومات المتعلقة بالتغيرات المحتملة على قطاع نشاطي |
| إناث | ذكور | |
| (%37.25)19 | (%62.74)32 | |
| 58 | | يمكنني التعرف على فرص الأعمال بشكل أسرع و أحسن من المنافسين |
| إناث | ذكور | |
| (%29.31)17 | (%70.68)41 | |
| 75 | | أصبحت الإجراءات الإدارية أقل تعقيدا |
| إناث | ذكور | |
| (%48)36 | (%52)39 | |
| 42 | | يمكنني الحصول على قروض بنكية/ قروض رسمية بشكل أسهل |
| إناث | ذكور | |
| (%42.85)18 | (%57.14)24 | |
| 29 | | إجابات أخرى |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

يقر أفراد العينة عبر إجاباتهم المسترجعة بأهمية شبكة علاقاتهم الشخصية للمقاولين في نجاحهم في العملية المقاولاتية، عبر مساهمتها في تجاوز العراقيل التي واجهوها. بالرجوع إلى مخرجات الجدول رقم (49)، تتجلى أهمية شبكة العلاقات الشخصية بالنسبة للمقاولين من كلا الجنسين في مساعدتهم على اكتساب الزبائن خلال السنوات الأولى من النشاط من خلال عملهم على الترويج و الإشهار لمنتجات/خدمات المقاول الناشئ. إضافة إلى ذلك، يظهر تأثير العلاقات الاجتماعية في تسهيل الإجراءات الإدارية و اختصار البروتوكولات الرسمية عبر تدخل عائلة أو أصدقاء أو معارف المقاول الذين يمتلكون مراكز وظيفية عليا أو يتمتعون بقدر من السلطة أو لديهم صداقات في مختلف الإدارات المعنية. تجدر الإشارة إلى أن اثر العلاقات من جانبي التسويق و تسريع الإجراءات الإدارية يظهر في المسار المقاولاتي لكلا الجنسين على حد سواء.

إلى جانب ما سبق ذكره، توجهت إجابات نساء العينة إلى التأكيد على أهمية علاقاتهن الشخصية في تحسين سمعة مؤسساتهن و كسب ثقة الزبائن و المحيط الاقتصادي، لكن ما يلاحظ هو تركيز إجابات أغلبهن كذلك على الدعم المعنوي و النفسي الذي استفدن منه بفضل محيطهم العائلي و دائرة صداقاتهم،

وهو ما يعتبر حافزا مهما بالنسبة لهن خاصة و أن نسبة مهمة منهن أكدن أن الخوف من الفشل كان أبرز العقبات التي واجهتهن (أنظر الجدول رقم 42). بالنسبة إلى الرجال المستجوبين، يظهر أثر علاقاتهم الاجتماعية في الجوانب المتعلقة بالتكاليف والأمور التقنية، فكانت أغلب إجاباتهم مرتكزة على الامتيازات التي استفادوا منها عن طريق شبكة علاقاتهم و المرتبطة ب: الحصول على مقر نشاط بإيجار منخفض أو بنظام دفع يتلائم مع إمكانيات المقاول المحدودة، الحصول على مواد أولية بسعر منخفض، توجيههم نحو اليد العاملة المؤهلة، تزويدهم بأفكار و مقترحات من شأنها تطوير نشاطاتهم و خدماتهم، تزويدهم بمعلومات حول فرص الأعمال المتاحة و المحتملة و مساعدتهم على الحصول على الموافقة البنكية على القروض.

8- توزيع المقاولين حسب شعور الالتزام برد الخدمات للأشخاص الذين ساعدوهم خلال مسارهم

المقاولاتي

يؤكد 84.61% من أفراد العينة أنهم يشعرون بالامتنان نحو الأشخاص الذين ساعدوهم خلال عملية تأسيس مشاريعهم، فلدى هؤلاء إحساس بالالتزام برد الخدمات لما نتاح لهم الفرصة. في المقابل لا يفكر 15.38% على هذا النحو، إذ يعتبرون أن الأشخاص الذين ساعدوهم لا ينتظرون منهم مقابلا من أي شكل.

الجدول رقم(50): توزيع المقاولين حسب شعور الالتزام برد الخدمات للأشخاص الذين ساعدوهم

خلال مسارهم المقاولاتي

| النسبة(%) | التكرار | النسب |
|-----------|---------|----------------|
| 84.61 | 77 | الإجابة نعم |
| 15.38 | 14 | لا |
| 100 | 91 | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

في هذا الصدد، تضيف أحد المستجوبات أن إحساسها بالالتزام لا يخص أفراد العائلة المقربين مثل الوالدين و الإخوة، بل بالأشخاص الأقل قريبا منها مثل الزملاء و المعارف المهنية. فهؤلاء غالبا ما يقدمون خدمة في انتظار خدمة مقابلة، فالأمر يشبه "الدين" أو القرض مثل ما وصفته هذه الأخيرة.

9- توزيع المقاولين حسب حرصهم على التواجد في المعارض و الفعاليات و الندوات المتعلقة

بقطاع نشاطهم

وفقا لنتائج الجدول رقم (51)، يحرص 80.21% من أفراد العينة على الحضور في مختلف المعارض و الفعاليات الولائية و الوطنية المتعلقة بقطاع نشاطهم مقابل 5.49% لا يهتمون بهذا الجانب.

الجدول رقم(51): توزيع المقاولين حسب حرصهم على التواجد في المعارض و الفعاليات

والندوات المتعلقة بقطاع نشاطهم

| النسبة(%) | التكرار | النسب |
|-----------|---------|-----------------|
| 94.50 | 86 | الإجابات نعم |
| 5.49 | 05 | لا |
| 100 | 91 | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

لا يقتصر حضور هؤلاء المقاولين لهذه التظاهرات كعارضين و مشاركين فيها فقط، بل يحضرونها كزائرين بهدف الإطلاع على الجديد في مهنتهم و التعرف على منتجات منافسيهم، و أيضا تكوين علاقات مهنية جديدة مع نظرائهم و مع المسؤولين الفاعلين في مجالهم، و هي المقاصد و الأهداف التي ظهرت عبر معظم الإجابات. في إطار هذا السؤال، وضحت عدد من المستجوبات أن حضور هذه الفعاليات مرتبط بعدد من العوامل على غرار أن يكون المعرض أو الندوة في مقام الولاية و أن لا يتعارض مع التزامها العائلية و المهنية. تمثل المغزى من طرح هذا السؤال في تكوين فكرة حول كيفية تعامل المقاول البويري مع الفضاءات التي تجمعها بمنافسيه المباشرين و شعوره اتجاه هذا النوع من التفاعلات. ما يتضح بصفة جلية، أن الدافع وراء إقبال المقاولين على هذه التظاهرات هو التقارب الجغرافي والانتماء إلى نفس القطاع و الرغبة في الإطلاع المحفزة بتلبية أهداف فردية، و لكن لا وجود للالتزام جماعي بتبادل الكفاءات و الموارد و المعلومات المهمة. فالنسبة لقادة و مسيري مؤسسات العينة، لا وجود لآفاق مستقبلية ببناء نسيج مؤسسي متكامل يخدم الأهداف الفردية و الجماعية و الإقليمية التنموية، و هو الأمر الذي يؤثر سلبا على عوائد المقاولاتية على اقتصاد الولاية.

10- توزيع المقاولين حسب تقييمهم لمهاراتهم التواصلية مع الآخرين

الفصل الثالث: رأس المال الاجتماعي و نجاح العملية المقاولاتية: حالة مقاولي ولاية البويرة

يقيم 64.83% من أفراد العينة مهاراتهم التواصلية مع الآخرين بأنها جيدة و مقبولة، في حين يرى 35.16% منهم أنهم سيؤون في التعامل مع الآخرين.

الجدول رقم(52):توزيع المقاولين حسب تقييمهم لمهاراتهم التواصلية مع الآخرين

| النسبة(%) | التكرار | النسب |
|-----------|---------|------------------|
| 64.83 | 59 | الإجابات جيدة |
| 35.16 | 32 | سيئة |
| 100 | 91 | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

تظهر أهمية امتلاك المقاول للمهارات التواصلية في مساعدته على تكوين روابط جديدة و إقناع الفاعلين في قطاعه بجدوى التعامل معه و وضع تقنهم في مخرجاته. تتطور هذه المهارات بفعل التعاملات المتكررة مع الأفراد خاصة من خارج الوسط العائلي فالمقاول المعزول سيواجه صعوبات في تطوير قدراته التواصلية مع الآخرين . بالعودة إلى نتائج الجدول رقم (35)، فإن 74% من أفراد العينة لم يمارسوا أي نشاط جمعي و لم تكن لديهم تفاعلات اجتماعية خارج الدائرة العائلية أو المهنية، و هو ما يفسر تواضع المهارات التواصلية لـ 35.16% من أفراد العينة. في هذا الخصوص، يعرب جل المستجوبين على رغبتهم في تحسين مهاراتهم الاجتماعية، و هو دليل على إدراكهم نسبيا بأهميتها.

11- توزيع المقاولين حسب توظيفهم لمواقع التواصل الاجتماعي في توسيع شبكة علاقاتهم

الاجتماعية

يؤكد 80% من أفراد العينة استعمالهم لمواقع التواصل الاجتماعي بهدف توسيع شبكة علاقاتهم الاجتماعية، بينما لا يعتمد الباقي على هذه الوسائط لفعل ذلك.

الجدول رقم(53):توزيع المقاولين حسب توظيفهم لمواقع التواصل الاجتماعي في توسيع شبكة

علاقاتهم الاجتماعية

| النسبة(%) | التكرار | النسب |
|-----------|---------|-----------------|
| 80.21 | 73 | الإجابات نعم |

| | | |
|---------|----|-------|
| لا | 18 | 19.78 |
| المجموع | 91 | 100 |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

من أبرز التطبيقات التي يستعملها المقاولون الذين أجابوا بـ"نعم"، يمكن ذكر Instagram، Facebook و LinkedIn. لكن أكثرهم يوضح أنهم يستخدمونها بشكل لأهداف تسويقية بحتة، فالزبائن المحتملون هم الفئة المستهدفة عبر هذه الأدوات.

12- توزيع المقاولين حسب حرصهم على توطيد العلاقات مع عمالهم و موظفيهم

يبرز الجدول رقم(54) اهتمام أفراد عينة الدراسة ببناء علاقات اجتماعية قوية مع الأفراد العاملين في مؤسساتهم، أين أظهرت النتائج أن 68% منهم لا يهتمون بتقوية هذا الجانب عكس 25% الذين يحاولون فعل ذلك.

الجدول رقم(54):توزيع المقاولين حسب حرصهم على توطيد العلاقات مع عمالهم و موظفيهم

| النسبة (%) | التكرار | النسب |
|------------|---------|----------------|
| 25.27 | 23 | التكرار نعم |
| 74.72 | 68 | لا |
| 100 | 91 | المجموع |

المصدر: نتائج الدراسة الميدانية

يتوقف سعي المقاول على توطيده للعلاقات مع عماله و موظفيه، على نظرتة لهؤلاء بأنهم مصدر محتمل للموارد، و أنه قد يستفيد من علاقاتهم و معارفهم في تطوير مشروعه أو تسوية بعض مشاكله. لكن ما تظهره نتائج الجدول أعلاه، هو عدم وجود هذه النظرة الاستشرافية لدى أغلبية أفراد العينة. قد تفسر هذه الملاحظة بنمط التوظيف في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر الذي يعتمد على عقود التشغيل القصيرة الأجل و التي بفعالها يعجز المقاول عن إقامة روابط وثيقة مع موظفيه من جهة، وعدم قيام هؤلاء بالمبادرة لتوطيد العلاقات مع رؤسائهم بسبب وضعهم المؤقت. غير أن هذه الوضعية ليست معممة على جميع أفراد العينة، و هو ما توضحه أحد المستجوبات التي صرحت بأنها تعتبر كل

العاملات و المتدريات في ورشتها كصديقات و في نفس المقام كزبونات محتملات و كوسيلة تسويق جد فعالة و مباشرة.

الفرع الثالث: مناقشة النتائج و الفرضيات

ساعد تحليل نتائج استبيان الدراسة إلى التوصل إلى إجابات حول الإشكالية المطروحة في هذا العمل، و المتمثلة في كيفية تثمين المقاول الجزائري لشبكة علاقاته الشخصية وروابطه الاجتماعية القوية و الضعيفة و توظيفها لخدمة أهداف مشروعه المقاولاتي. كذلك، ساهمت هذه النتائج، في مناقشة الفرضيات المقدمة والتأكد من صحتها أو عدمها. عبر هذا الفرع، سيتم مناقشة مخرجات الدراسة الميدانية و ذلك في شكل فقرات تساعد على الإحاطة و توضيح مختلف جوانب الموضوع.

1- رأس المال الاجتماعي أهم مورد لنجاح عملية إنشاء المؤسسة :

بالاعتماد على ما أسفرت عنه نتائج الدراسة الميدانية، يمكن بالفعل تأكيد الطرح الذي اقترحه هذا العمل والذي مفاده بأن رأس المال الاجتماعي ركيزة لضمان نجاح العملية المقاولاتية المتجسدة في عملية إنشاء مؤسسة جديدة. يحقق رأس المال الاجتماعي هذا الدور، عبر مساعدة المقاول على تخطي مختلف العقبات التي تظهر أمامه، حيث يوظف هذا الأخير علاقاته الاجتماعية لتجاوز جملة العراقيل الذاتية أوالخارجية التي يصطدم بها منذ تفكيره في إنشاء عمله الخاص، و التي يعجز عن التغلب عليها ببقائه منعزلا عن محيطه الاجتماعي. على هذا النحو، يصبح رأس المال الاجتماعي العامل الذي يحدث الفارق بين المقاولين، فيكون وجوده مصدر تفوق و امتياز البعض، و غيابه أو ضعفه العثرة التي تعطل المسار بل وقد تتسبب في فشله بالنسبة للبعض الآخر، و هو ما يؤكد الفرضية الرئيسية لهذا العمل.

لا يقتصر دور رأس المال الاجتماعي على مرحلة معينة من مراحل إنشاء المؤسسة، إذ يظهر تأثيره منذ مرحلة ما قبل الإنشاء و حتى انطلاق النشاط و يستمر معه، فلا استغناء للمقاول عن شبكة علاقاته الشخصية خاصة في ظل مناخ مقاولاتي فارض للتحدي مثل الذي تشهده الجزائر، الأمر الذي يستدعي ضرورة حفاظ المقاول على هذا المورد الاجتماعي المميز و تنميته عبر استثمار ماله ووقته فيه بالتوازي مع تنمية نشاطه. بشكل عام، تجسدت استفادة مقاولو ولاية البويرة من شبكة علاقاتهم الاجتماعية الشخصية في الجوانب التالية:

● **تخطي القيود البيروقراطية:** لم ينفي أغلبية أفراد العينة استعمالهم لعلاقاتهم الاجتماعية الشخصية لتجاوز مختلف العراقيل الإدارية، و التي كانت سببا في إهدارهم لكثير من الوقت و الفرص. في هذا الموقف يتدخل الأب، الأخ، الصديق، القريب،.. الخ باستعمال سلطته أو مركزه الوظيفي أو سمعته في المنطقة أو علاقاته للتخفيف من حدة العراقيل البيروقراطية، و تمكين المقاول من إتمام إجراءاته الإدارية بسلاسة. بهذا، يمكن وصف رأس المال الاجتماعي بأنه أسلوب غير رسمي و لكن قانوني، يتصدى من خلاله المقاول الجزائري للممارسات البيروقراطية البالية، من دون أن يضطر إلى دفع الرشوة أو القيام بأي تجاوز مهما كان شكله.

● **إيجاد و مناقشة فكرة النشاط:** بمجرد إفصاح المقاول عن نيته في إنشاء مؤسسة خاصة أمام المقربين منه، و طرحه لفكرة مشروعه و مناقشتها و إجراء حوارات مفتوحة و متكررة حولها، يتخذ رأس المال الاجتماعي دور الدليل التوجيهي الذي يستعمله المقاول لتحديد فكرة النشاط المتناسب مع شخصيته و الموافق لإمكانياته و لظروف السوق. كذلك قد يستلهم المقاول فكرة نشاطه و يتحمس لفكرة العمل الخاص عن طريق تأثره بمسار أحد أفراد شبكته العلائقية المقربة أو البعيدة، فيجد بذلك النموذج المقاولاتي الذي تنقل إليه قيم المؤسسة، و يتعرف على نفسه من خلالها و تساعد على تكوين شخصيته كمقاول. بالتالي، يغدو رأس المال الاجتماعي بذلك أحد محفزات اتخاذ القرار المقاولاتي.

● **توفير المورد المالي:** لم يتوقف تأثير الممارسات البيروقراطية في الجزائر على تعقيد الإجراءات الإدارية وإطالتها فقط، بل تعدتها لتصبح واقعا منفرا حتى من فكرة الاقتراض البنكي التي تفرض بدورها سلسلة من الخطوات الثقيلة و الضمانات المبالغ فيها خاصة بالنسبة للمقاول الشاب الذي يفتقد إلى الخبرة والموارد. كبديل لذلك فضل أغلب أفراد العينة صيغ التمويل الغير الرسمي، عبر اللجوء إلى العائلة والأصدقاء، أو عبر استعماله لمدخراتهم الشخصية لتجميع رأس المال الضروري لإنشاء مؤسساتهم. وحتى في حالة اعتماد المقاولين على صيغ التمويل الرسمية التي تقدمها البنوك أو هيئات دعم و ترقية المقاولاتية، فإنهم يلجأون بالضرورة إلى علاقاتهم الشخصية بهدف الإطلاع على شروط الاقتراض ومختلف المعلومات المتعلقة به، و كذا تعزيز فرص قبول ملفاتهم و تسهيل إجراءات استخراج القرض. تؤكد هذه النتيجة أهمية رأس المال الاجتماعي في توفير أحد أصعب الموارد التي يصعب على المقاول الناشئ توفيرها، على غرار ما توصلت إليه عدد من الدراسات (; Sailleilles,2007 ; Aydi,2013 ; Rachdi,2016 ; Birley,1985).

• **تعويض لغياب المرافقة أو كمكمل لها:** لم يخفي أغلب أفراد العينة المبحوثة معاناتهم الناجمة عن جهلهم لإجراءات إنشاء المؤسسة و كيفية إدارتها و أساليب التعامل مع الأطراف المتدخلين فيها، على الرغم من ما تقدمه الأجهزة الرسمية لدعم المقاولاتية من تكوينات في هذا المجال والإضاءة الإعلامية حولها. لكن الأمر يختلف على الصعيد الميداني بفعل التعقيدات الإدارية و الضبابية في الإجراءات مع أنها تظهر بسيطة نظرياً، إذ يحتاج المقاول الناشئ و الشاب خصوصاً إلى مرافقة شخصية خلال جميع مراحل العملية لمقاولاتية. عبر استعانة المقاول بشبكة علاقاته الشخصية، فإنه يحصل على المرافقة والإرشاد الكافي الذي يسمح له بمعرفة ما يجب عليه فعله و أين يجب عليه التوجه، و يختصر عليه الوقت و المجهود اللذان قد يضيعها خلال هذه المرحلة.

• **التغلب على الحواجز النفسية:** لا تعتبر المقاولاتية عملية منظمة تحكمها اعتبارات اقتصادية واجتماعية فحسب، بل هي قبل كل شيء اختبار لشخصية المقاول و صلابته النفسية. ما يجذب المقاول للمغامرة المقاولاتية هو إمكانية تحقيق الاستقلالية المالية و تحسن وضعه المادي و الاجتماعي، لكنه يصطدم في نفس الوقت بالحجم المرتفع للمخاطرة و احتمال الفشل، فهو بذلك يحتاج إلى دعم معنوي ومساندة نفسية تقوي ثقته بنفسه و تحتوي قلقه بشأن الفشل و تبعاته. أظهرت نتائج الدراسة الميدانية، أن العائلة و الأصدقاء و الزملاء كانوا أهم مصدر اعتمد عليه المقاولون للحصول على الدعم المعنوي اللازم للتمسك في قرارهم المقاولاتي و استكمال المسار.

• **إتاحة الفرصة للحصول على أنواع رأس المال الأخرى و استغلالها:** علاوة على الامتيازات السابقة، استفاد مقاولو العينة من شبكة علاقاتهم الشخصية في الوصول إلى مختلف أنواع رأس المال المتاحة في محيطهم. فإلى جانب التمويل، تمكن هؤلاء المقاولون عبر علاقاتهم من الوصول إلى رأس المال البشري والفكري الذي يتلائم مع متطلبات مشاريعهم. حيث ساعدتهم هذه الروابط في العثور على اليد العاملة التي تتوفر فيها الكفاءات و المهارات المناسبة و التي تتحكم في التقنيات التي تدعم انطلاق مشاريعهم و تطورها. إضافة إلى ذلك، استفاد هؤلاء المقاولون من رأس المال الرمزي لأفراد شبكتهم الشخصية، أي أنهم استفادوا من ثقل المراكز الاجتماعية والوظيفية و سمعة و مكانة كل شخص من الأشخاص الذين طلبوا مساعدتهم خلال مسارهم المقاولاتي. هؤلاء، و بفضل ما يمتلكونه من اعتراف مجتمعي، يتيحون لهؤلاء المقاولين فرصة الوصول إلى مختلف أنواع الموارد و التسهيلات التي يحتاجونها لإنشاء مؤسسته.

• **تجاوز عائق الحداثة:** استعان أفراد عينة الدراسة بشبكة علاقاتهم الاجتماعية للتقليل من الانعكاسات الناجمة عن حداثة مؤسساتهم في السوق و افتقارهم للسمعة الكافية التي تشجع أصحاب المصالح من وضع ثقتهم فيهم. تجسدت مساعدة أفراد الشبكة العلائقية للمقاول في هذا الجانب في هيئة "اقتراحات" و"توصيات"، التي ساهمت في إقناع كل من الزبائن، الموردين، المساهمين و غيرهم ببنفعية التعامل مع هؤلاء المقاولين رغم قلة خبرتهم، و جاءت النتيجة في شكل امتيازات من ناحية التسويق والترويج والنمو لصالح هذه المشاريع الحديثة. فكما يوضحه (Burt(1992، يستحيل على المقاول أن يتواجد في كل مكان في آن واحد، و على أفراد شبكة العلاقات الشخصية سد هذا العجز عبر التحدث عن المقاول و عمله و مدحه مع معارفهم في الوقت والمكان المناسبين على النحو الذي يجعل الفرص تتجه نحو المقاول بنفسها. تتفق هذه النتيجة إذا مع ما توصلت إليه أمثال (Sailleilles(2007 و Rachdi(2016 اللذان اعتبرا السمعة كأهم مورد استراتيجي يمكن للشبكات المقاولاتية تأمينه.

كذلك، أظهرت الدراسة الميدانية، اختلاف عوائد أثر التوصية باختلاف الجهة التي تقوم بها. فإذا كانت التوصية بالمقاول و مخرجاته صادرة من أفراد العائلة أو الأقارب أو حتى الأصدقاء فإنها تؤثر في تحسين سمعة المؤسسة اتجاه الزبائن و حث شريحة منهم على وضع ثقتهم في منتجاته و/أو خدماته. أما إذا كان التوصية صادرة من روابط مهنية مثل الشركاء، الموردين أو الزبائن أنفسهم، فإنها ستعمل على توسيع عدد الروابط التجارية للمقاول و تعمل على إقناع أصحاب المصالح على جدوى التعامل معه.

• **تذليل عائق المنافسة:** مثل ما وضحته إجابات أفراد العينة، تمثلت الامتيازات التي استفاد منها المقاولون بفضل علاقاتهم الاجتماعية في مجال مجارة المنافسة في قطاعهم رغم حداثة مشاريعهم، في التخفيف من تكاليف الإنتاج الأولية مثل إرشادهم نحو مصادر التوريد الموثوقة و بأمثل سعر، أو عبر الاستفادة من أثر التوصية في الحصول على أسعار خاصة أو آجال التسديد بعيدة. كذلك، ظهر تأثير أفراد العائلة و الأصدقاء في مساعدة المقاولين على تطوير و تحسين منتجاتهم و رفع قدراتهم الابتكارية عبر التغذية العكسية المباشرة التي يتلقونها حول جودة منتجاتهم و خدماتهم. إلى جانب ما سبق، ظهر تأثير العلاقات الاجتماعية لمقاولي العينة كذلك من ناحية تقليل تكاليف النشاط أين تمكنوا من إيجاد مقر نشاط بإيجار منخفض أو صيغة تسديد متلائمة مع إمكانياتهم المحدودة. من جهة أخرى، و عن طريق المعلومات و التوجيه اللذان قدمه أفراد شبكاتهم الشخصية، تعلم هؤلاء المقاولون الناشئون مهارة ضبط الممارسات التجارية و التنظيمية و الإنتاجية و الإدارية وفقا لما يتطلبه قطاع نشاطهم و ما يتوافق مع

تطلعات واحتياجات مستهلكيهم، على النحو الذي يسرع و يسهل من تأقلمهم مع محيطهم، و هي النتيجة التي سبق و أن أكدها باحثون مثل (Anderson & Drakopoulou-odd & al(2006) , Jack(2006) و Fayolle, Omrane& Ben Slimane(2011).

يستعمل المقاول الجزائري إذا، علاقاته الشخصية لتذليل الصعوبات و العراقيل الداخلية و الخارجية التي يواجهها و التي لم يكن ليعاني منها في حالة وجود إطار منظم يربط بين المؤسسات الحديثة والمتمرساة الناشطة في قطاعه، و وجود شبكات رسمية يمكنه التوجه إليها مباشرة و الانضمام إليها للحصول على ما يحتاجه من توجيه و موارد. عدا أن غياب مثل هذه الشبكات يجعل المقاول الناشئ تائها، فلا سبيل أمامه سوى اللجوء نحو الموارد المباشرة أو الغير مباشرة التي يمكن أن يوفرها له الأشخاص المحيطين به، طلب المساعدة من الأشخاص المحيطين به حتى و لو لم تكن لهم علاقة أو إطلاع بمتطلبات نشاطه. يمكن إذا تأكيد الفرضية الأولى، إذ يعتبر المقاول شبكة علاقاته الشخصية كأداة من شأنها التخفيف من عزلته عن محيط الأعمال. في المقابل، أوضحت نتائج الدراسة الميدانية عدم سعي المقاولين لتغيير هذا الواقع واتخاذهم لموقف سلبي في هذا الخصوص و هو ما يخالف جوهر شخصية المقاول الذي لا يرضخ للواقع الذي يعيقه بل يعمل و يؤثر ليخلق الواقع الملائم لازدهار نشاطه.

2- الخصائص الهيكلية لرأس المال الاجتماعي لأفراد العينة:

حسب مفهوم (Nahapiet& Goshal (1998) ، تتحدد الخصائص الهيكلية لرأس المال الاجتماعي من خلال عدد من الإعدادات، مثل وجود أو غياب روابط بين الأفراد، بنية الشبكة، طبيعة الروابط من حيث الكثافة وقوة الروابط. تؤثر الخصائص الهيكلية لشبكة العلاقات الشخصية على جودة وحجم الموارد والمعلومات التي تنتقل والمحتمل الحصول عليها داخل الشبكة. من خلال مخرجات الدراسة الميدانية، يمكن تكوين صورة على بنية الشبكات المقاولاتية لأفراد العينة، ممثلة في طبيعة الروابط التي استعملوها، حجم شبكاتهم العلائقية و كثافتها.

- طبيعة الروابط: حسب (Granovetter(1973, 1985 لا تتوقف فعالية رأس المال الاجتماعي على عدد الأفراد الذين تشملهم شبكة العلاقات الشخصية للمقاول بل على قوة هذه الروابط أو ضعفها التي تقاس من خلال عدد من المؤشرات مثل تكرار اللقاء و التقارب العاطفي كما يوضحه (Burt(1992) . توضح نتائج البحث حضور الروابط القوية التي تجمع المقاول بأفراد عائلته و أقاربه، وأصدقائه وزملائه

المقربين، بشكل مهم في مختلف الشبكات العلائقية التي اعتمدوا عليها في تقدم مساهم المقاولاتي. نتيجة لذلك، يمكن وصف شبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول البويري بأنها كثيفة و منغلقة كونها متكونة أساسا من الروابط القوية. على هذا النحو، لا تتفق نتائج هذا البحث مع نظرية (1973) Granovetter الذي يفترض عبرها أن شبكات بمثل هذه الخصائص تعيق تطور المقاول لأنها تزوده بمعلومات متكررة و تقلل من فرصه في التعرف على فرص الأعمال و تمنعه من بناء رأس مال اجتماعي قوي. فلقد اعتمدت نسبة كبيرة من مقاولي العينة المبحوثة بشكل شبه حصري على العلاقات القوية من العائلة أو الأصدقاء و مع ذلك تمكنوا من إنشاء مؤسساتهم و إطلاق أنشطتهم. يمكن القول إذا بأن نموذج الشبكات المقاولاتية للمقاول البويري تؤكد النتائج التي توصل إليها باحثون شددوا على القيمة المضافة التي تقدمها الروابط القوية و حيويتها بالنسبة للعملية المقاولاتية على غرار (2003) Elfring & Hulsing اللذان أبرزوا دور هذه الروابط في التخفيف من تأثير ظروف عدم التأكد بالنسبة للمؤسسة الناشئة، و (Rowley et al(2000) و (1997) Uzzi اللذان يعتبران الروابط القوية مجالا لنقل الخبرات و المعلومات والمعارف الضمنية، و (2005) Jack الذي أثبت دور الوساطة الذي تلعبه الروابط القوية في ربط المقاول مع أفراد جدد و كذا في تحسين سمعة المؤسسة.

في نفس السياق، أظهرت نتائج البحث أن مصادر بناء رأس المال الاجتماعي لمقاولي العينة تكمن أساسا في عاملي الثقة و الالتزامات المتبادلة. فالحضور الغالب للروابط القوية في الشبكات المقاولاتية يدل على اهتمام المقاول بوجود عنصر الثقة في الروابط كشرط مسبق لتفعيلها و تجنيدها عامل المسهل للتفاعلات الاجتماعية و نقل الموارد و كحصانة للمقاول ضد مختلف التلاعبات. أما تأكيد أغلب أفراد العينة لوجود شعور بالالتزام برد الخدمات اتجاه الأفراد الذين ساعدوهم خلال مساهم المقاولاتي، يعكس أهمية هذا العامل في تقوية رأس المال الاجتماعي لهؤلاء المقاولين و المحافظة عليه. و هو ما يذهب في اتجاه النتائج التي توصل إليها أمثال (1998) Portes، (1990) Coleman، (1995) Putnam و (1995, 2000) Fukuyama. رغم ذلك، لم يستغني أفراد العينة عن الإضافة التي قد تقدمها الروابط الضعيفة التي أظهرت الدراسة الميدانية أهميتها في المسار المقاولاتي للمبحوثين. فبغض النظر عن ضعف مساهمة هذه الروابط في تأمين بعض الموارد الإستراتيجية مثل التمويل، إلا أنها شكلت مصدرا للموارد المعلوماتية بالدرجة الأولى. ترتبط درجة تواجد هذه الروابط ضمن الشبكات المقاولاتية بعدد من العوامل من جنس المقاول والقيم الاجتماعية التي تدعم أسبقية الروابط العائلية بالنسبة للمرأة المقولة.

- **حجم الشبكة:** يؤيد عدد من الباحثين (Singh et al, 1999 ; Greve & Salaff,2003)، فكرة تناسب حجم الموارد التي يمكن للفرد الحصول عليها مع عدد الروابط التي يمتلكها. تظهر نتائج الدراسة الميدانية امتلاك المقاول الجزائري لشبكة علائقية مقاولاتية محدودة. فخلال مختلف مراحل إنشاء المؤسسة تراوح حجم شبكة العلاقات الشخصية المقاولاتية الصريحة بين شخص و ثلاثة أشخاص خلال كل مرحلة من مراحل العملية المقاولاتية (أنظر الجداول رقم 44، 45، 46). للإجابة على هذا الإشكال، طلبنا من أفراد العينة تحديد ثلاثة أشخاص ساهموا بشكل مباشر وصريح في مختلف مراحل العملية المقاولاتية. بعضهم لم يذكر سوى شخص واحد و هو العدد الذي قد يظهر ضعيفا، ولكنهم رغم ذلك تمكنوا من تجسيد أفكارهم على أرض الواقع و بلغوا أهدافهم المقاولاتية، و هو الأمر الذي يدل على فعالية هذا الرابط الوحيد الذي لجؤوا إليه بسبب نفوذه و أهمية موقعه الاجتماعي أو الوظيفي والتزامه بمساعدة المقاول. فالأمر لا يتعلق إذا بكثرة الروابط و إنما بفاعليتها. تتعارض هذا النتيجة مع فكرة اعتماد الأفراد على العلاقات الاجتماعية بكثرة في الجزائر و غيرها من الدول السائرة في طريق النمو، لكن تتبني الإشارة إلى أن تركيز الدراسة كان منصبا على العلاقات التي تعود بالفائدة و النفع على علمية إنشاء المؤسسة، لذلك فإن الأمر يختلف تماما إذا تم إسقاطه على الروابط اليومية الاجتماعية. كذلك، نظرا لانتماء أغلبية المؤسسات المبحوثة لقطاعي الخدمات و الحرف ، لم يتم التعرف على تأثير قطاع النشاط الذي ينشط فيه المقاول، كالقطاع الصناعي و الفلاحي مثلا، على عدد العلاقات والروابط المجندة لإنشاء المؤسسة.

- **كثافة الشبكة:** أظهرت نتائج الدراسة الميدانية وجود علاقة و معرفة مسبقة بين جميع أو بعض الأفراد المكونين لشبكة العلاقات الشخصية لنسبة مهمة من أفراد العينة، فعدد الفراغات الهيكلية ضئيل جدا وهو أمر ناتج من جهة عن الاعتماد الكبير لهؤلاء على الروابط القوية، و من جهة أخرى عن استعمالهم لهذه الروابط القوية كجسر للوصول إلى الروابط الضعيفة في غالب الحالات. تعكس المعرفة المسبقة بين الأفراد كثافة هذه الشبكات المقاولاتية مما يؤدي إلى إنتاج معلومات مكررة و عادية من منظور (Burt(1995). حسب نفس الكاتب، يؤدي هذا النوع من الشبكات إلى حرمان المقاول من معلومات آنية ومحدثة، وتمنعه من مزايا التحكم الاجتماعي التي لا يتحصل عليها إلا إذا كان الجسر الوحيد بين أفراد بناءه الاجتماعي الذين لا يتعارفون مسبقا. بالنسبة لتصور كل من (Granovetter(1973 و (Burt(1995)، لا يمتلك المقاول البويري شبكة العلاقات الاجتماعية

النموذجية، و لا يمكنه بفعلها بناء رأس مال اجتماعي قوي يساعده على التفوق في مساره المقاولاتي. يمكن القول في هذه الحالة أنه لا يمكن ربط فعالية الشبكات بعدد الروابط الضعيفة أو عدد الفراغات الهيكلية، بل بجودة الروابط و عمقها وأقدميتها و بالقيمة المضافة التي يمكن أن يقدمها رابط ضعيف واحد في شبكة من الروابط القوية نظرا لأهمية موقعه الاجتماعي، الأمر الذي استحال التعمق فيه في ظل هذه الدراسة لامتناع عدد مهم من أفراد العينة عن ذكر المراكز الوظيفية للأفراد الذين ساعدوهم على إتمام متطلبات إنشاء مؤسساتهم. كذلك، أسفرت نتائج البحث عن امتلاك المقاول البويري لرأس مال اجتماعي ترابطي أكثر من كونه تقاربي أو رابط. إذ تميزت شبكات علاقاتهم بالتجانس النسبي بسبب ضمها لأفراد من نفس الدائرة الاجتماعية مثل العائلة أو الأقارب و الأصدقاء الذين يتشاركون نفس المنطقة و لهم تجارب مشتركة، فيمكن القول إذا أن لشبكات هؤلاء المقاولين توجه داخلي أو مغلق.

3- العوامل المؤثرة في طبيعة الشبكات العلائقية المستعملة من طرف المقاول:

كتصور مبدئي، تم افتراض أن ثراء الشبكات العلائقية بالروابط القوية تجعل منها أفضل الشبكات التي يتوجب على المقاول تجنيدها خلال مختلف خطوات العملية المقاولاتية، أي أنها الشبكات الأكثر نفعية وجلبا للموارد اللازمة لنجاح عملية إنشاء المؤسسة بالنسبة لمقاولي ولاية البويرة. تم بناء هذا الافتراض، بسبب الثقة العالية التي تتميز بها الشبكات العلائقية المتكونة من الروابط القوية، و التي تسهل مرور الموارد الإستراتيجية مثل التمويل و المعلومات، خاصة و أن البناء الاجتماعي الجزائري أصبح يفتقر لعنصر الثقة في المعاملات الاقتصادية بين الأوساط التي يغيب فيها عنصر القرابة العائلية أو المعرفة المعمقة. أظهرت نتائج الدراسة الميدانية الاعتماد الكبير لمقاولي العينة على الروابط القوية حيث كانت وجهتهم الأولى والمباشرة فور تأكدهم بشأن نواياهم المقاولاتية، غير أنها لم تكن الوجهة الوحيدة و الدائمة لهم. فهناك عدد من العوامل التي تحدد نوع الروابط التي يجندوها المقاولون، و هو ما يؤدي إلى نفي الفرضية الثانية للبحث والأخذ بالمقاربة الظرفية بدلا عن ذلك.

مكنت حصيلة البحث الميداني من استخلاص مجموعة العوامل المتحكمة في المساهمة التي قد يقدمها كل رابط خلال مختلف مراحل عملية إنشاء المؤسسة، فلم يكن معيار ضعف أو قوة الرابط في غالب الأحيان محددا لفعالية العلاقة و حجم الموارد التي نتجت عنها. تمثلت هذه العوامل في:

- **عامل الوقت:** تمر عملية إنشاء المؤسسة بمجموعة مراحل تصحبها تغييرات على الموارد التي يحتاجها المقاول و على العلاقات التي يجندها. في هذا الخصوص، تم التوصل إلى أن عنصر الزمن أو "المرحلة" لم يساهما في إقصاء أي شبكة علائقية محددة (عائلة، أصدقاء، زملاء، علاقات مهنية ورسمية،..الخ)، و لكنه أثر على شدة حاجة المقاول لبعض الشبكات و ضرورة استعماله لها خلال مختلف أطوار عملية إنشاء المؤسسة.

• **مرحلة ما قبل الانطلاق:** تتصادف هذه المرحلة غالبا مع خطوة إفصاح المقاول عن نيته المقاولاتية و طرحه لفكرة مشروعه المحتمل، و كذا حاجته لمناقشتها مع أفراد مقربين منه بغرض الاستفادة من تقييماتهم و آرائهم حول فرص الأعمال المتاحة، وأيضا لقياس درجة استعدادهم للالتزام معه ماليا ومعنويا. خلال هذه الفترة، كان توجه المقاولين منصبا بالدرجة الأولى على الروابط العائلية و علاقات الصداقة، لما توفره من عنصرى الثقة و الأمان، أي أن انتقاء الشبكات المقاولاتية هنا كان مبنيا على قوة الروابط. بعد ذلك، احتاج هؤلاء المقاولون إلى تقييم ميداني واقعي لفكرة نشاطهم، فاستجدوا إذا بعلاقات يمكن وصفها بالمتخصصة أوالمهنية(مقاولين من نفس قطاع نشاطه المحتمل، مختصين في ميدان الأعمال، موردين،..الخ)، و قد يصدف أن تكون هذه العلاقات من الروابط القوية أو الضعيفة. هنا لم يهتم المقاولون بقوة الرابط بقدر ما اهتموا بحجم المعلومات و الخبرة و النصائح التوجيهية التي قد يوفرها لهم، في سبيل تكوين تقييم جدوى مشاريعهم و احتمالات نجاحها، و كذا الاحتكاك بتجارب سابقة قد تؤدي بهم إلى التمسك بأفكارهم أو العدول عنها.

• **مرحلة الانطلاق:** بعد تحديد فكرة المشروع، ينتقل المقاولون إلى جمع المعلومات ذات الطبيعة الإدارية و القانونية و التقنية و السوقية و التي تمكنهم من تنفيذ الخطوات اللازمة لتجسيد مشاريعهم. لهذا الغرض، لم يكن اختيار أفراد عينة الدراسة لشبكة علاقاتهم مبنيا على قوة الروابط أو عدمها، بل على أهمية وتوقيت المعلومات التي يمكن لهذه الأخيرة تقديمها، و لذلك كانت أغلب هذه العلاقات بعيدة أو مهنية. خلال هذه الفترة، لم يستغني مقاولو العينة عن الروابط القوية خاصة العائلية منها، غير أنهم وظفوها كجسر أو وسيط للوصول إلى روابط ضعيفة أخرى قد تسد احتياجاتهم المعلوماتية.

• **مرحلة التدعيم و التطور:** تقتزن هذه المرحلة من إنشاء المؤسسة مع احتياج المقاول إلى المورد المالي بدرجة أكبر، للوفاء بالتزاماته المالية المتعلقة بامتلاك أو استئجار مقر النشاط و تجهيزه، توفير المواد الأولية، توفير الأجور، تطوير الإنتاج، الإشهار،..الخ. و نظرا لإستراتيجية هذا المورد، فضل مقاولو العينة الحصول عليه عن طريق الشبكات العائلية و الأصدقاء، لما توفره من أمان و تقليل لنسبة

المخاطرة المالية، و لكن أيضا بسبب الدعم المعنوي الذي يتزودون به حينما يغامر معهم أفراد عائلتهم أو أصدقائهم بمواردهم المالية في سبيل مساندهم. مثل المراحل التي سبقت، لم يستغني المقاولون عن الروابط الضعيفة ممثلة في الشبكات المهنية، التي كانت وسيلة فعالة مكنتهم من اكتساب امتيازات تمويلية مهمة، عبر مساهمات الشركاء مثلا، و تسهيلات الزبائن و تسهيلات الدفع التي يوفرها الموردون، و كذا تسهيلات الحصول على قروض.

- **المقاول:** أظهرت نتائج البحث الميداني، دور المقاولين في تهمين تفاعلاتهم الاجتماعية و التأثير على فعاليتها بهدف خدمة مصالح مشاريعهم، فالعائد الذي تقدمه كل شبكة علاقات تتوقف بشكل كبير على المقاول نفسه. يتأثر هذا الدور من خلال جانبين:

• **عامل النشاط العلائقي للمقاول:** بما أن هذا العمل يتبنى تيار مقارنة السيرورة فهو إذا يبحث عن الأنشطة التي يقوم بها المقاول و يساهم من خلالها في إنجاح عملية إنشاء المؤسسة. تمت هذه الدراسة من منظور التعرف على الأنشطة العلائقية التي يقوم بها المقاول البويري، أي كل المبادرات والاستراتيجيات والتقلات و حتى المواقف التي يلتزم بالقيام بها بغرض الاستفادة من مخزون علاقاته في بلوغ أهداف مشروعه و هي العملية التي ينتج عنها امتلاك هذا المقاول لرأس مال اجتماعي مقاولاتي.

لكن ما أسفرت عنه نتائج الدراسة الميدانية هو غياب هذا المفهوم من وعي مقاولي العينة، و إن وجد فهو يتم بصفة غير منظمة و غير مقصودة، فلا وجود لإسقاط مستقبلي أو استثمار مدروس ومخطط لتنمية هذا الجانب رغم أهميته. حيث اعتمد هؤلاء المقاولون على شبكة علاقاتهم المعطاة مستعنيين بأفراد عائلتهم و أصدقاءهم و جيرانهم و زملاءهم في الدراسة أو العمل، و إن تمكنوا من إنشاء روابط جديدة، فتكون كنتيجة عرضية لنشاطهم و تفاعلاتهم مع الأطراف الفاعلين في محيطه. يظهر من هنا، أن إستراتيجية إدارة النشاط المقاولاتي للمقاول الجزائري تتوافق مع المقاربة الحتمية التي دافع عنها أمثال Cholle(2002) و Coleman(1988)، فهو لا يسعى لإقامة علاقات مهنية جديدة، و تواجهه في المعارض المحلية يكون لغرض تقديم منتجاته و الإطلاع على جديد المنافسين لمجاراتهم وليس بهدف إقامة تحالفات و شراكات معهم، كما أنه لا يستثمر في التنقل خارج الولاية لحضور المعارض والمنتديات الوطنية المتعلقة بمجال نشاطه لأنه لا يعي بعوائدها. في نفس الاتجاه، لا يقوم هذا المقاول بأي نشاط جمعي أو لا يسعى إلى اقتناص عضوية في أحد جمعيات المجتمع المدني، كما أنه لا يبادر لإنشاء منظمات مهنية تجمع بينه و بين نظرائه. إضافة إلى ذلك، فإنه لا يستغل منصات التواصل

الاجتماعي التي تتيح فرصا مهمة لتوسيع شبكة العلاقات المهنية نوعيا و جغرافيا، فاستغلاله لها جد سطحي ومحدود. يأتي هذا على الرغم من ارتفاع المستوى التعليمي و الثقافي للمقاول البويري خاصة و الجزائري عامة و انفتاحه على الأساليب الإدارية الحديثة، و هو ما يعكس ثغرة في البرامج التعليمية و التكوينية المقترحة من طرف الجهات الرسمية التي أنتجت أفرادا متوجهين نحو التطوير الذاتي و لكن غافلين عن الامتيازات التي يمكن لمشاريعهم المستقبلية الاستفادة منها عبر إرساء روابط مع أطراف منتمين من مختلف الدوائر الاجتماعية. في المقابل، تمثل هذه النتيجة تأكيدا آخر للنظرية الظرفية في السياق الجزائري، فالمقاول هو نتيجة محيطه، حيث أصبحت قيم ومعتقدات المجتمع الجزائري معادية للعمل التعاوني و التشاركي في كل المجالات لا سيما في مجال الأعمال و مبدلة لقيم الذاتية و الانفرادية. وحتى السياسات الرسمية، لا تشجع عليها، فلا وجود لنادي واتحاديات محلية و جهوية خاصة بالمقاولين من مختلف القطاعات، الأمر الذي أضر بشكل أكبر بالمرأة المقاول و زاد من عزلتها عن محيطها الاقتصادي و الاجتماعي و شدد من انغلاق شبكاتهما المقاولاتية.

إلى جانب ما سبق، انعكست قلة وعي المقاول الجزائري بأهمية اقتناصه لفرص بناء روابط جديدة عبر مخرجات الدراسة الميدانية، في عدم اهتمام أفراد عينة الدراسة بتكوين و تقوية رأس مال اجتماعي داخلي. ينتج هذا الأخير من التفاعلات بين المقاول و أفراد مؤسسته، و يعمل على تقوية الثقة و نشر القيم المشتركة بين الفاعلين داخل المؤسسة. عبر عدم اكرائهم بتقوية هذا الجانب، يفقد المقاول فرصا مهمة لخلق القيمة المضافة. كما يوضحه (Nahapiet & Goshal(1998) و (Tsai & Goshal(1998)، يسهل وجود رأس مال اجتماعي داخلي قوي عملية تبادل و نقل الأفكار و المعارف بين أفراد المؤسسة و يدعم عبرها الابتكار التنظيمي و التسويقي لمواجهة تهديدات البيئة الخارجية، كما أنه آلية قد يوظفها المقاول لرفع حجم الموارد المحتملة، عن طريق استعمال شبكة العلاقات الشخصية لموظفيه الذين يسمحون له باستعمال مواردهم العلائقية كترجمة لإحساس الانتماء إلى المؤسسة بفعل علاقة الثقة التي تمكن المقاول من تكوينها معهم.

• **المهارات العلائقية أو المهارات الاجتماعية للمقاولين:** من بين ما توصل إليه البحث الميداني كذلك، هو أهمية امتلاك المقاولين لمستوى معين من المهارات التواصلية التي تساعدهم على تمشين علاقاتهم الاجتماعية. فمهارات الإقناع، و الفصاحة و الثقة بالنفس كلها كانت عوامل في تحويل الفاعلين المحتملين من زبائن، موردين، شركاء و غيرهم إلى فاعلين حقيقيين و دائمين، و هي أيضا العامل الذي

يحول الرابط الضعيف إلى رابط قوي. غير أن هذا العمل لم يتمكن من التعرف على دور المهارات الاجتماعية في تفعيل دور المقاول كجسر و استفادته من مزايا التحكم الاجتماعي، نظرا لكثافة الشبكات المقاولاتية التي استعملها أفراد العينة و قلة الفراغات الهيكلية.

4- تأثير البناء الاجتماعي على هيكل رأس المال الاجتماعي:

جاءت نتائج هذا البحث في توافق مع ما توصل إليه باحثون أمثال (Aldrich(1989) و (Rachdi(2016) في خصوص التأثيرات التي يفرضها البناء الاجتماعي على طبيعة العلاقات التي توظفها المرأة المقاولة خلال مختلف أطوار مسارها المقاولاتي. أول ما استخلصته الدراسة في هذا الشأن، هو كون رأس المال الاجتماعي للمرأة المقاولة رأسمال مستعار و ليس مبنى بشكل ذاتي. حيث استعانت مقاولات العينة بشكل كبير بشبكة علاقاتهن الشخصية المكونة من أفراد العائلة، الأصدقاء وحتى زملاء العمل وكل من تربطهن به علاقة مهنية. لكن في الواقع، لم تستعن هؤلاء النسوة بالموارد التي يمتلكها فعليا الأفراد المكونين لشبكة علاقاتهم الشخصية، بل بالموارد المحتملة التي قد يتمكن هؤلاء من الحصول عليها عبر شبكة العلاقات الشخصية لكل فرد منهم أو عبر رأس مالهم الرمزي (موقعهم الاجتماعي، سمعتهم، ..الخ). ما يميز هذه الوضعية، هو عدم مشاركة المرأة المقاولة بشكل مباشر في هذه التفاعلات و إن كانت هي صاحبة الفكرة و النشاط و المستفيدة من الموارد المحتمل أن تنتج عنها. في هذه الحالة، يصح القول بأن رأس المال الاجتماعي للمرأة الجزائرية هو رأس مال مستعار من أفراد عائلتها و محيطها المقرب، إذ لم تعمل هذه المرأة على بناء روابطها الاجتماعية و لم تسعى بشكل فعال على تكوين وتوسيع شبكة علاقاتها المهنية. لا تتوافق إذا هيكل رأس المال الاجتماعي للمرأة المقاولة في الجزائر مع مفهوم (Andersson&al(2007) الذي ينظر إلى رأس المال الاجتماعي على أنه أصل ينتج عبر التفاعلات الاجتماعية و لا يمكن أن يمتلك أو يستعار. ما ساهم في تشكيل هذه الخاصية، هو القيود المجتمعية والثقافية المفروضة على المرأة المقاولة و التي تحد من نشاطها الاجتماعي خارج المحيط العائلي، فهذه الأخيرة التي لا تشارك في أي عمل جمعي و لا تفكر في المقاولاتية إلا بعد أن تحقق عددا من المتطلبات الاجتماعية، و لا تتخذ القرار المقاولاتي إلا بموافقة و دعم محيطها العائلي و لا تختار نشاطها إلا إذا توافقت شروط العمل فيه مع ما يتقبله محيطها. ساهمت هذه المعطيات في تعطيل الدور الاستباقي و التفاعلي للمرأة المقاولة في الاقتصاد، و أدى بها إلى التحول إلى عون متلقي تقوده و تقيده تأثيرات البيئة الخارجية، و هي النتيجة التي مكنت من تأكيد الفرضية الثالثة المطروحة في هذا العمل.

على الرغم من حدة العوامل المذكورة، تحاول المرأة الجزائرية من تخفيف عزلتها بفعل تطورها في النظام التعليمي و الجامعي والمهني و التكويني، بالإضافة إلى استفادتها من البيئة الحضرية المنفتحة نسبيا على العمل المقاولاتي النسوي و التحفيز المستمر الذي تتلقاه من مختلف الوسائط الإعلامية. من ناحية أخرى، و على الرغم من تماثل العراقيل و المشاكل التي تواجه كلا الجنسين و عدم تمييز القوانين بينهما، غير أن وقع بعض هذه العوامل يكون أقوى على المرأة، مثل الخوف من الفشل، وصعوبة التوفيق بين الشق المهني و العائلي و كذا صعوبة التحرك للحصول على المعلومات.

5- مستوى تضمين قوي للفعل المقاولاتي في ولاية البويرة:

بالرجوع إلى نظرية التضمين الاجتماعي لـ(Granovetter,1973)، فإن عملية إنشاء المؤسسة هي مجال للتفاعلات الاجتماعية و التي بفعلها تصبح العملية المقاولاتية موجهة و مؤطرة بشدة عبر القوى الاجتماعية. ينظر للمقاول هنا على أنه فاعل اقتصادي منتمي للمجتمع و متضمن في مسارات علائقية متعددة و شبكات اجتماعية قبل و أثناء و بعد إنشائه لمؤسسته. و هو حال المقاولين في ولاية البويرة الذين توضح عدم انعزالهم عن محيطهم الذي أثر في مختلف جوانب مسارهم المقاولاتي. أوضحت الدراسة الميدانية بشكل جلي، أن الفعل المقاولاتي في ولاية البويرة مؤطر عبر خصوصيات المحيط الاقتصادي، الاجتماعي والثقافي المحلي الذي يعيش فيه المقاول، ليصبح هذا الأخير نتيجة لقيم وخصائص محيطه مثل ما حاول تأكيده رواد المقاربة الظرفية للمقاولاتية (Storey ; Weber, (1947) ; Shapero et al.,(1987) ; Highfield & Smiley,(1987) ; Timothy,(1989) ; Jones & Jones,(1987) ; SoKol,(1982) ; Rynolds,(1991)).

حيث تتحدد جوانب مثل اختيار فكرة المؤسسة، دوافع القرار المقاولاتي و اختيار قطاع النشاط، عبر ما تفرضه البيئة الاجتماعية و الاقتصادية و الثقافية التي نشأ فيها المقاول. ما يدل على ذلك عبر ما أسفرت عنه الدراسة الميدانية، هو توجه شريحة مهمة من المقاولين و خاصة النساء نحو القطاع الحرفي بسبب الازدهار الذي يشهده هذا الأخير بفعل الخصائص الجغرافية و الثقافية و السياسات الداعية على الاستثمار فيه المنتهجة من طرف السلطات الولائية. ما يؤكد مرة أخرى قوة العوامل الظرفية في توجيه الفعل المقاولاتي، هو اضطرار شريحة كبيرة من أفراد عينة الدراسة على العمل الخاص كاستجابة لظروف اقتصادية سلبية مثل البطالة أو إيجابية مثل وجود الفرص الاستثمارية، كما أنها تتجسد عبر استفادة المقاولين والمقاولات من التحولات الثقافية و الفكرية للمجتمع البويري الذي أصبح منفتحا

على التعليم و التكوين للجنسين ومنتقبلا لفكرة العمل الخاص و مشجعا لها. إضافة إلى ذلك، لا يمكن تجاهل تأثير السياسات الاقتصادية الرسمية عبر تشجيع الجامعة و هيئات الدعم على المقاولاتية. فهذا المقاول الذي نشأ في بيئة حضرية وعايش التحولات الفكرية لمجتمعه المحلي، اندفع بدوره نحو المقاولاتية كاستجابة لقوى محيطه.

لا تتعارض سطوة المتغيرات الخارجية على الفعل المقاولاتي مع وجود محفزات داخلية. فتوجه عدد من الإراد عينة البحث نحو المقاولاتية بحثا عن إثبات ذواتهم إيمانا منهم بقدراتهم أو تحقيق الاستقلالية أو لمواجهة المخاطرة ، هو دليل على التأثير المهم للسمات النفسية للمقاول الجزائري على القرار المقاولاتي. رغم ذلك لا يمكن اعتبار المقاول البويري كفاعل بارز للتغيير أو كمتنرد على القيم السائدة، لأن تأثير الظروف الخارجية أقوى من التحفيزات الذاتية التي قد تضعف بفعل اصطدامها بالمناخ المقاولاتي العام. ومع ذلك، يسعى المقاول الجزائري لترك بصمته في مجتمعه، و هو السبب الذي جعل مقاولي العينة يختارون الاستثمار في المنطقة التي كبروا و تعلموا و عملوا فيها، كسبيل لبيسط تأثيرهم بدورهم على محيطهم عبر إنشاء المؤسسة وخلق التغيير في المجتمع بواسطتها ودفع عجلة التنمية في إقليمهم.

ملخص الفصل:

هدف الجزء التطبيقي من هذا العمل إلى جلب إضاءات جديدة حول العوامل المؤثرة في السلوك المقاولاتي في الجزائر عبر دراسة و فهم أهمية شبكة العلاقات الشخصية للمقاول. خلصت هذه الدراسة بشكل عام، إلى أن خصوصية المقاولاتية في الجزائر، تكمن في ارتباط نجاحها بتمكن المقاول من إحاطة نفسه بعدد من العلاقات و الروابط الفعالة و التي تؤمن له احتياجات مشروعه من الموارد خلال كل مرحلة من مراحل عملية إنشاء المؤسسة.

توصلت الدراسة الميدانية إلى أن مساهمة شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في إنجاح العملية المقاولاتية بمختلف مراحلها، يكون عن طريق تدخلها لضمان وصول المقاول إلى الموارد المالية، المعلوماتية و المعنوية التي يعجز عن تأمينها ويتسبب غيابها في فشل عملية إنشاء المؤسسة. تميز رأس المال الاجتماعي لعينة الدراسة بتواجد مركز للروابط القوية الممثلة في العلاقات مع أفراد العائلة والأقارب والأصدقاء و حتى الزملاء المقربين، فكانت بذلك شبكاتهم كثيفة، محدودة من حيث عدد الأفراد، منغلقة

و ذات توجه داخلي. على غرار الدراسات السابقة، لم تتمكن هذه الدراسة من تحديد الشبكات العلائقية الأمتل و الأكثر فاعلية، فلقد تم نفي افتراض اقتران فاعلية الرابط بقوته حتى في السياق الجزائري. بدلا عن ذلك، تم التركيز على استخراج العوامل المتحكمة في فاعلية الروابط، أي في حجم و أهمية الموارد التي تنتجها كل علاقة مكونه لشبكة العلاقات المقاولاتية الموظفة من طرف المقاول. فكانت هذه العوامل متمثلة أولا في عنصر الزمن الذي يعمل على تغيير احتياجات المؤسسة في طور الإنشاء من الموارد والذي بدوره يؤثر على العائد الذي يستخرجه المقاول من كل رابط قوي كان أو ضعيف. و ثانيا في المقاول نفسه، الذي يتحكم في قدر الموارد المحتملة عبر ايجابية نشاطه العلائقي مدعما بامتلاكه للقدرات التواصلية و الإقناعية الملائمة. كذلك، سلطت هذه الدراسة الضوء على واقع عدم تماثل انعكاسات المحيط الاجتماعي و الثقافي على النشاط المقاولاتي بالنسبة للرجل و المرأة. فلقد كانت تأثيراته أشد وقعا على هذه الأخيرة، التي اضطرت إلى تقييد نشاطها العلائقي و جعله امتدادا لرأس المال العلائقي لمحيطها العائلي، كما بسط هذا المحيط تأثيره على مختلف آفاق نشاطها المستقل. إلى جانب ما سبق، أكد هذا البحث أطروحة الظرفية في السياق الجزائري، أين تجلت تأثيرات المتغيرات الاجتماعية، الثقافية، الاقتصادية، الجغرافية وحتى التاريخية على رسم معالم النشاط المقاولاتي في الولاية.

خاتمة

خاتمة:

هدفت هذه الدراسة إلى الإجابة على الإشكالية التالية: "كيف يستفيد مقاولي ولاية البويرة من شبكة علاقاتهم الاجتماعية لإنجاح مساهمهم المقاولاتي؟". لهذا الغرض، تضمن هذا العمل فصلين نظريين تم من خلالها اقتراح إطار نظري من شأنه الإحاطة بجوهر و أهمية مفهومي المقاولاتية و رأس المال الاجتماعي، و فصل تطبيقي حمل في مضمونه إجابات حول التساؤلات المطروحة في هذا البحث.

من أبرز ما خلص إليه الجانب النظري، هو اتساع حقل المقاولاتية كميدان بحث و التحدي الذي يطرحه في وجه الباحث الذي يرغب في التوصل إلى التعريف الدقيق لهذه الظاهرة بسبب تعدد التصورات والقراءات المقترحة في هذا الخصوص. لكن هذا العمل الذي اعتمد مفهوم "العملية المقاولاتية" في عنوانه، ركز على تيار الأبحاث التي عرفت ظاهرة المقاولاتية بأنها عملية إنشاء مؤسسة، و أشار إلى ديناميكية هذه العملية و تعقدتها بفعل تأثيرها بمتغيرات و عوامل ظرفية خارجية متعلقة بمكونات المحيط الخارجي للمؤسسة الناشئة، و بعوامل داخلية متعلقة بالمقاول و تمس خصائص شخصيته و محفزاته ودوافعه و أهدافه التي تتحكم في نيته المقاولاتية و في إمكانية تحولها إلى فعل مقاولاتي.

كذلك، و عبر ما تم عرضه في الجانب النظري، تم التوصل إلى أن مفهوم رأس المال الاجتماعي ورغم التناقض الذي قد تطرحه تسميته بسبب جمعها بين صفة رأس المال التي عادة ما تنسب إلى الموارد الملموسة والمادية، و الطابع الاجتماعي الذي يوحي بفكرة اللامادية، ما هو إلا تجسيد لجملة الامتيازات التي يحصل عليها الأفراد نتيجة انتمائهم إلى بناء اجتماعي معين و تفاعلهم فيه نتيجة تقاسمهم لقيم ومعايير سلوك مشتركة و التزامات متبادلة، و وجود مستوى كاف من الثقة يسهل من هذه التفاعلات. تتضح آلية رأس المال الاجتماعي على المستوى الفردي في مفهوم شبكات العلاقات الشخصية التي توضح جملة الروابط التي يمتلكها الفرد و التي يمكن أن يوظفها لتحقيق أهدافه الفردية. أما تطبيق مفهوم رأس المال الاجتماعي لتفسير الظاهرة المقاولاتية، فلقد أبرز أنه لا يمكن اعتبار عملية إنشاء المؤسسة وإدارتها مجرد استثمار اقتصادي، فهي تتعدى ذلك لأنها عملية تجنيد و تفعيل مستمر ومتغير لمجموعة من العلاقات، الشبكات و الروابط الاجتماعية التي يمتلكها المقاول. فإذا تمكن هذا الأخير عبر إدارته الفعالة لنشاطه العلائقي من تأمين الموارد و الامتيازات التي يحتاجها مشروعه، فيصح القول إذا أنه

خاتمة

يمتلك رأس مال اجتماعي مقاولاتي الذي يصبح على هذا النحو مصدر تفوقه على نظرائه الذين يمتلكون نفس مهاراته و نفس إمكانياته و ينشطون في نفس مناخه.

أما الفصل تطبيقي من هذا العمل، فلقد تم من خلاله عرض الوضعية المقاولاتية في الجزائر بشكل عام و ولاية البويرة بشكل خاص، و الإشارة إلى أبرز ما يميز المناخ المقاولاتي في الجزائر و يضع المقاول الجزائري في وضعية التحدي بشكل مستمر. بعد ذلك تم التفصيل، في مجريات البحث الميداني الذي مس عينة مكونة من 91 مقاول مالك و مسير لمؤسسة صغيرة و متوسطة ناشطة على مستوى مختلف البلديات التابعة لولاية البويرة والمنتمية لقطاعات الخدمات، الحرف، الصناعة و الزراعة. تميزت عينة الدراسة بتقارب نسب تواجد العنصر الذكوري و العنصر النسوي، و اتسمت بارتفاع المستوى التعليمي و الخبرات التكوينية لأفرادها.

أظهرت نتائج هذه الدراسة، أن استعمال أفراد عينة الدراسة لشبكات علاقاتهم الشخصية كان مستمرا ومتواصلا خلال جميع مراحل عملية إنشاء المؤسسة و استمر حتى بعد الانطلاق الفعلي لأنشطتهم. بشكل عام، ما أبرزته الإجابات المسترجعة هو استعمال مقاولي العينة لرأس المال الاجتماعي لاختصار وتسهيل مساهم المقاولاتي الذي ظهر لأغلبهم على أنه مغامرة معقدة و غامضة. لهذا الغرض، وظف أفراد العينة جملة علاقات مختلفة، جزء مهم منها ينتمي إلى دائرة العائلة و الأقارب و الأصدقاء، و جزء آخر تمثل في الزملاء و العلاقات ذات الطابع المهني أو الرسمي. ظهر تأثير هذه العلاقات في عدد من الجوانب مثلت في مجملها مختلف أوجه مساهمة رأس المال الاجتماعي في إنجاح العملية المقاولاتية: تحفيز المقاول نحو اتخاذ القرار المقاولاتي، تقييم و ضبط فكرة المشروع، توجيه المقاول، إرشاده ومرافقته، وسيلة غير رسمية لتخطي العراقيل البيروقراطية، مصدر لتوفير المورد المالي، الدعم المعنوي و النفسي، مجارة المنافسة عبر تقليل تكاليف النشاط و تسريع نمو رقم الأعمال، دعم عملية التسويق و التعريف بنشاط المقاول و تعزيز فرصه في اكتساب حصة سوقية.

في نفس الاتجاه، خلصت مخرجات الفصل التطبيقي إلى غياب ثقافة الاستثمار في العلاقات الاجتماعية، خاصة المهنية منها، من وعي المقاول الجزائري، و اكتفائه بالممارسة العشوائية لهذا النشاط. ارتكز مقاولو العينة بشكل كبير على علاقاتهم المعطاة على غرار الروابط العائلية و أصدقاء الدراسة والعمل، فلم يكن السعي مقصودا نحو إقامة روابط جديدة و هو ما ظهر عبر محدودية نشاطهم التطوعي

خاتمة

وتنقلاتهم المهنية و ضعف آفاق تعاملاتهم مع منافسيهم. قد يقف عائق غياب التأطير الرسمي للشبكات المؤسسية في وجه تجسيد استراتيجيات الاستثمار العلائقي المقصود في الجزائر، و هو ما حول المقال في الجزائر إلى مجرد متلقي لتأثيرات المحيط الخارجي و مكتفي بالتأقلم معها، و غيب دوره في إحداث التغيير.

من جانب المرأة المقاتلة، لاس هذا البحث جانبا من العراقيل التي تمنع تطور المقاولاتية النسوية في الولاية و في الجزائر ككل، و تمثل أبرزها في معاناتها في تخطي الحواجز الاجتماعية و الأحكام المسبقة المتعلقة بشخصية المرأة و المشككة في قدرتها على إدارة عمل خاص و مستقل. مثل رأس المال الاجتماعي بالنسبة لנסاء العينة كوسيلة للتغلب على هذه الحواجز عبر استعارة شبكة العلاقات الشخصية لأفراد عائلتها من الرجال في غالب الحالات، و الاستفادة من المزايا التي تقدمها هذه الشبكات لنشاطها.

أما من جانب الهيكلية، فلقد تميز رأس المال الاجتماعي لأفراد عينة الدراسة بشكل عام بكثافته وانغلاقه و محدودية أفراده. لكن ما وضحته الدراسة، هو عدم ثبات إعدادات الشبكات المقاولاتية لأفراد العينة خلال مختلف أطوار العملية المقاولاتية، وفقا لعامل الزمن الذي يصحبه تغيير في متطلبات المسار من الموارد والمعلومات، عامل فعالية النشاط العلائقي للمقاول و عامل امتلاك المقاول لمستوى معين من المهارات التواصلية.

بناء على ما سبق، مكنت الدراسة الميدانية من مناقشة الفرضيات المقترحة في مقدمة هذا العمل، وجاءت نتائجها على النحو الذي يوضحه الجدول الآتي(أنظر الجدول رقم55).

جدول رقم (55): جدول تلخيصي لمناقشة فرضيات الدراسة

| الفرضية | النتيجة | التعليق |
|--|---------|---|
| الفرضية الأولى: يلجأ مقاولو ولاية البويرة إلى استخدام شبكة علاقاته الاجتماعية الشخصية للتخفيف من عزلته عن الأعوان الحاملين للموارد في محيطه. | تأكيد | بالفعل، يستعمل المقاول الجزائري شبكة علاقاته الاجتماعية الشخصية لتخفيف عزلته عن الأفراد الفاعلين في محيطه الاقتصادي والاجتماعي، و المالكين للموارد التي لا يحوزها |

خاتمة

| | | |
|--|---------------------|--|
| <p>ويعجز عن حيازتها بالاعتماد على نفسه فقط.</p> | | |
| <p>رغم أن الروابط القوية ذات الثقة العالية تسهل من مرور و تبادل الموارد الإستراتيجية بين المقاول وأفراد شبكته الشخصية غير أنه لا يمكن الجزم بأنها الروابط الأكثر فعالية خلال المسار المقاولاتي. اختيار المقاول للرابط الذي يوظفه ومدى فعالية هذا الرابط تتوقف على عدد من العوامل الظرفية: الوقت، النشاط العلائقي للمقاول، المهارات الاجتماعية للمقاول.</p> | <p>نفي</p> | <p>الفرضية الثانية: أفضل شبكة علائقية يمكن للمقاول الاعتماد عليها خلال العملية المقاولاتية هي تلك التي تتكون من الروابط القوية.</p> |
| <p>يتحكم البناء الاجتماعي في الجزائر بمعتقداته و قيمه في طبيعة و عدد الروابط المكونة للشبكات المقاولاتية للمرأة المقاول. و سبب اعتمادها المفرط و الحصري أحيانا على شبكة علاقاتها العائلية و روابطها المقربة.</p> | <p>تأكيد</p> | <p>الفرضية الثالثة: يتحكم البناء الاجتماعي للمجتمع الجزائري في هيكله رأس المال الاجتماعي للمرأة المقاول.</p> |

المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على مخرجات الدراسة الميدانية

آفاق الدراسة:

رغم الاهتمام الأكاديمي الواضح بأهمية شبكة العلاقات الشخصية في العملية المقاولاتية و تعدد الأبحاث حولها، غير أنه يبقى موضوعا غير متداول بكثرة في السياق الجزائري رغم واقعيته و وجوده.

خاتمة

يعتبر هذا العمل محاولة لإبراز تأثير هذا الجانب بالنسبة للمقاولين، لكنه يعاني من عدة نقائص يمكن اعتبارها كإشكاليات لأبحاث مستقبلية، و أبرزها:

- ضعف العينة لأسباب تم ذكرها، و هي دعوة للباحثين لإسقاط الدراسة على نطاق أوسع،
- بساطة التحليل، لعدم التحكم في النماذج الرياضية التي قد تفيد في قياس العلاقة بين كل من متغيرات الحجم، الكثافة، قوة الروابط و أداء المقاول.
- عدم التعمق في تأثير العوامل الطرفية و خصوصا ظروف عدم التأكد و سرعة تقادم التكنولوجيا على فعالية رأس المال الاجتماعي،
- وجوب إجراء دراسات اجتماعية تتعمق في الفرق بين تأثير رأس المال الاجتماعي على المقاولاتية لدى الرجال و النساء التي يظهر وجود اختلافات هامة بينهما،
- نقل التحليل إلى المستوى الكلي، عبر إجراء دراسة هيكلية و دراسة تأثير الشبكات المجتمعية أو الكاملة على النشاط المقاولاتي و ليس فقط الشبكات المتركرة على الفرد،
- إجراء دراسة تحليلية حول تأثير الخصائص الاجتماعية مثل المنصب و المركز الاجتماعي لأفراد شبكتهم الشخصية على أهمية و حجم الموارد التي يمكن للمقاول الاستفادة منها.

- الإقتراحات:

بناء على جملة السلبيات التي يعاني منها المناخ المقاولاتي في ولاية البويرة و في الجزائر، خاصة تلك المتعلقة بالجانب الشبكي العلائقي للمقاولين و المؤسسات و التي لامستها الدراسة بشكل واسع، يمكن اقتراح جملة من الإجراءات العملية و الميدانية التالية:

- بهدف تعزيز دورها في المرافقة، يتعين على مختلف أجهزة دعم المقاولاتية تنظيم تكوينات احترافية تدور حول استراتيجيات بناء الشبكات العلائقية للمقاولين المحتملين والناشطين على حد سواء، تكون متمحورة حول تعليم المقاول كيفية التواصل و التحاور الفعال و المقنع مع الآخرين، كيفية تعريفه بنفسه خلال مختلف التظاهرات المهنية أو لقاءات العمل، كيفية استعماله لمنصات التواصل الاجتماعي لتوسيع شبكة علاقاته المهنية، و غيرها من المهارات الاجتماعية التي تعزز من فرصه في اكتساب ثقة أصحاب المصالح،

خاتمة

- إنشاء نوادي و منظمات و تكتلات قطاعية محلية و وطنية تجمع رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و حاملي المشاريع بهدف تبادل التجارب و الخبرات و الموارد و تعزيز فرص تكوين شراكات بينهم. كما أن لهذه التجمعات-خاصة إذا كان طابعها نسوي بحت- مساهمة بالغة في تخفيف حدة تأثير قيود المجتمع على النشاط العلائقي للمرأة،
- باعتبارها طرف فاعل في إستراتيجية تطوير النشاط المقاولاتي، يتعين على الجامعات الجزائرية تعزيز العقلية العلائقية لدى الطلبة، عبر تفعيل دور النوادي الطلابية ذات الأنشطة المشتركة و فتح المجال أمام الطلبة الراغبين في إنشاء نواديهم الخاصة كل حسب توجهاته. و هو أسلوب فعال لترسيخ فكرة قوة العلاقات الاجتماعية لدى الطلبة و هي كذلك فرصة تسمح لهم بتكوين مخزون علائقي مبدئي يسهل عليهم مساراتهم المهنية أو المقاولاتية بعد تخرجهم.

قائمة المراجع

1. Abdenour, M. (2010). *la problématique de la promotion de l'entrepreneuriat face aux contraintes socioéconomiques de l'environnement local en Algérie: cas de la wilaya de Bejaia*. mémoire de magistère , Université de Bejaia.
2. Accardo, A. (1983). *Initiation à la sociologie de l'illusionnisme social: invitation à la lecture des œuvres de Pierre Bourdieu*. France: Le Mascaret.
3. Acquaah, M. e. (2014). *Measuring and Valuing Social Capital: A Systematic*. Network for Business Sustainability South Africa.
4. Acs, Z., & Audretsch, D. (2006). *Handbook of entrepreneurship research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*. Springer Science & Business Media.
5. Adler, P., & Kwon, S.-W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of management review* , 27 (1), 17-40.
6. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behaviour. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* , 50, 179-211.
7. Akintimehin, O. e. (2019). Social capital and its effect on business performance in the Nigerian informal sector. *Heliyon* , 5 (7).
8. Aldrich, H., & Fiol, C. (1994). Fools Rush In? The Institutional Context of Industry Creation. *The Academy of Management Review* , 19 (4), 105-127.
9. Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. *California management review* , 3-23.
10. Aldrich, H., Rosen, B., & Woodward, B. (1987). The Impact of Social Networks on Business Founding and Profit: A Longitudinal Study in Frontiers of Entrepreneurship Research. *Frontiers of Entrepreneurship Research* , 54-168.
11. *American Academy of Political and Social Science, New Possibilities in Education* , 67, 130-138.

12. Amit, R. (2000). Does money matter? Wealth attainment as the motive for initiating growth-oriented technology ventures. *Journal of business venturing* , 16, 119–143.
13. Anderson, A., Park, J., & Jack, S. (2007). Entrepreneurial Social Capital; Conceptualising the social capital in new high tech firms. *International Small Business Journal* .
14. APS. (2019, 1 2). *Bouira: une étude pour l'aménagement de 250 hectares de la zone industrielle de Lechouaf* . Consulté le 5 5, 2022, sur Algérie Presse Service: <https://www.aps.dz/regions/83186-bouira-une-etude-pour-l-amenagement-de-250-hectares-de-la-zone-industrielle-de-lechouaf>
15. APS. (2021, 12 17). *Bouira: début de la cueillette des olives, une maigre récolte en perspective* . Consulté le 5 5, 2022, sur Algérie Presse Service: <https://www.aps.dz/regions/132831-bouira-debut-de-la-cueillette-des-olives-une-maigre-recolte-en-perspective>
16. Audretsch, D. (2013). *Public policy in the entrepreneurial economy*. UK, USA: Edward Elgar.
17. Aydi, G. (2010). Réseaux personnels, capital social et creation d'entreprise : facteurs de structuration et effet sur la performance. *Thèse de doctorat* . Faculté des sciences économiques et de gestion de Sfax.
18. Aydi, G. (2010). Réseaux personnels, capital social et creation d'entreprise : facteurs de structuration et effet sur la performance. *Thèse de doctorat* . Faculté des sciences économiques et de gestion de Sfax.
19. Aydi, G., & Ben-Kahla, K. (2008). l'analyse des réseaux sociaux appliquée au champs de l'entrepreneuriat . *3ème colloque internationale de l'Univeristé de Gafsa*. Tunisie.
20. Bacq, S., & Janssen, F. (2005). *l'entrepreneuriat social enfant, enfant terrible ou fils légitime?*
21. Baker, W. (1990). Market networks and corporate behavior. *American Journal of Sociology* , 96, 589–625.

22. Barbié, O. (2010). *Convergences entre économie et sociologie autour du concept de réseau social*.
23. Baret, C., Huault, I., & Picq, T. (2006). Management et réseaux sociaux jeux d'ombres et de lumières sur les organisations. *Revue Française de Gestion* (163), 93–106.
24. Baron, R., & Markman, G. (2000). Beyond social capital: How social skills can enhance entrepreneurs' success. *The academy of management executive* , 14 (1).
25. Bayad, M., & Bourguiba, M. (25,26,27 Octobre2006). De l'universalisme à la contingence culturelle: Reflexion sur l'intention entrepreneuriale. *L'internalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 8ème Congrès Internationale Francophone en entrepreneuriat et PME, CIFEPME*. Fribourg, Suisse: Haute école de gestion(HEG).
26. Bayouhd, A., BenHassine, L., & Gherib, J. réputation et légitimité organisationnelles: similarités et différences conceptuelles. *XXXIVe conférence internationale de management stratégique*. association internationale de management stratégique AIMS.
27. Belliveau, M., O'Reilly, C.A, Wade, J.B. (1996). Social capital at the top: Effects of social similarity and status on CEO compensation . *Academy of Management Journal*, 39, 1568–1593.
28. Ben kahla, K., & Aydi, G. (2008). L'analyse des réseaux sociaux appliquée au champ de l'entrepreneuriat. *3ème colloque international de l'univeristé de Gafsa 07–08–09 mars*. Tunisie.
29. Bhandari, H., & Yasunobo, k. (2009). What is social capital? A comprehensive review of the concept. *Asian Journal of Social Sciences* , 37 (3), 480–510
30. Birley, S. (1991). Entrepreneurial Networks: Their Emergence. *International Small Business Journal* , 9 (4), 57–74.
31. Bogenhold, D. (2016). Contemporary entrepreneurship: Multidisciplinary perspectives on innovation and growth. 3–15.

32. Bolino, M., & Turnley, W. (2002). Citizenship behaviour and the creation of social capital in organizations. *Academy of Management Review* , 27 (4), 505–515.
33. Bouguergoura, S. (2020). *Regional Baseline Assessment, RegionI: Algeria, Morocco and Tunisia*. The European Union and SwitchMed.
34. Bourdieu, P. (1980). le capital social note provisoire. *Actes de la recherche en sciences sociales* , 31 (1).
35. Bourdieu, P. (1980). *Le sens pratique*. Paris: Les éditions de Minuit.
36. Bourdieu, P. (1983). *The Forms of Capital, Handbook of Theory and Research for the sociology of education*. NewYork: GreenWood.
37. Bourdieu, P. (2000). *Les Structures Sociales De L'économie*. Paris: Seuil.
38. Bourdieu, P. (2008). *La fabrique de l'habitus économique* .
39. Bourdieu, P., & Wacquant, L. (1992). *An invitation of reflexive sociology*. Chicago:. University of Chicago Press.
40. Bourdieu, P., Darbel, A., Rivet, J.-P., & Seibel, C. (1964). *Travail et travailleurs en Algérie*. Paris: Mouton.
41. Boutaleb, K. (2016). la relance de l'investissement: portée et limites de mesures contenues dans la loi de finance 2016. *Workshop sur "l'économie Algérienne face à la crise budgétaire"* . Tlemcen: La Faculté des Scinces Economiques et de Gestion–Univeristé de Télémcen.
42. Boutillier, S. (2018). le potentiel de ressources de l'entrepreneur innovateur.
43. Boutillier, S., & Tiran, A. (2016). la théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation. *revue innovations* , 2 (50).
44. Boutillier, S., & Uzunidis, D. (2014). l'empreinte historique de la théorie de l'entrepreneur, enseignement tirés des analyses de J.B Say et de J.A Scumpeter. *Revue Innovation* , 45,(03), 97–111.

45. Boutillier, S., & Uzunidis, D. (2017). *L'entrepreneur: La fonction économique de la libre entreprise* (Vol. 8). (I. editions, Éd.) Great Britain.
46. Bouyacoub, A. (1997). Les nouveaux entrepreneurs en Algérie en période de transition : la dimension transnationale. *Cahiers du CREAD* (40), 105–119.
47. Bouyacoub, A. (2003). Emploi et croissance en Algérie 1990–2003. *Les cahiers du CREAD, in la question de l'emploi au Maghreb centra , 3*, 128–141.
48. Boxman, E., De Graaf, P., & Flap, H. (1991). The impact of social and human capital on the income attainment of Dutch managers. *Social Networks , 13*, 51–73.
49. Brehm, J., & Rahn, W. (1997). Individual–level evidence for the causes and consequences of social capital. *American Journal of Political Sciences , 41*, 999–1023.
50. Brockhaus, R. (1982). The psychology of the entrepreneur. (N. Englewood Cliffs, Éd.) *Encyclopedia o f Entrepreneurship , 39–57*.
51. Bruyat, C. (1993). *création d'entreprise: contributions épstémologiques et modélisation .* Grenoble2, Université Pierre Mendès, France: gestion et management.
52. Burt, R. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behaviour , 22*, 345–423.
53. Burt, R. (2009). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard University Press.
54. Burt, S. (1992). *Structural Holes*. Harvard University Press.
55. Burt, S. (1995). Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur. *Revue française de sociologie , 599–628*.
56. Butler, J., & Hansen, G. (1991). Network evolution, entrepreneurial success, and regional Entrepreneurship and Regional Development. *3*, 1–16.
57. Bygrave, W., & Hofer, C. (1991). theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship theorie and practice , 16* (2).

58. Bygrave, W., & Hofer, C. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice* , 16 (2), 13–22.
59. Cantillon, R. (2011(1755)). *Essai sur la nature du commerce en général*. Paris: Institut Coppet.
60. Carlsson, B. (2013). the evolving domain of entrepreneurship research. *Small business economics* , 913–930.
61. Casson, M. (1982). *The entrepreneurs: An economic theory*. Edward Elgar Publishing.
62. Chaband, D., & Condor, R. ((13–16 juin 2006)). Le rôle des réseaux sociaux dans le processus de création d'entreprise : Faut-il compléter la perspective ? *XVème Conférence Internationale de Management Stratégique*. Genève.
63. Chabaud, D., & Messeghem, K. (2010). Le paradigme de l'opportunité. Des fondements à la refondation. *Revue française de gestion* (206), 94–112.
64. Chell, E. (2008). *the entrepreneurial personality: a social construction* (éd. second edition). USA: routledge.
65. Cherti, M. (2008). *Paradoxes of Social Capital: A Multi-generational Study of Moroccans in London*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
66. Claridge, T. (2019). Functions of social capital–bonding, bridging and linking. *Social Capital Research* , 1–9.
67. Coleman, J. (1988). social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology* , 94, S95–S120.
68. Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: MA: Harvard University Press.
69. Coleman, J. (1994). *Foundation of social theory*. Harvard University Press: Cambridge.
70. Corbetta, G., Ravasi, D., & Morton, H. (2004). *Crossroads of entrepreneurship*. Kluwer academic publisher.

71. Cronk, R., & Davis, C. (2016). 13th International Conference on Intellectual Capital Knowledge Management & Organisational Learning. *A theoretical Investigation of the relationship between Emotional Intelligence, Social Capital and Knowledge Sharing*.
72. Cruickshank, P., & Rolland, D. (2006). Entrepreneurial succes through networks and social capital: Exploratory considerations from GEM research in New Zealand. (C. C. Entrepreneurship, Éd.) *Journal of Small Business and Entrepreneurship* , 19 (1), 63–80.
73. Davidsson, P. (2001). Towards a paradigm for entrepreneurship research. *14 Rent XV Research on entrepreneurship and small business*. Turku Finland: Turko School of Economics and Business Administration.
74. DEGEORGE, J.-M. (2007). Le déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise: Le cas des ingénieurs français. *thèse de doctorat en sciences de gestion* . Université Jean Moulin, Lyon3.
75. DeLaFuente, A., & Ciccone, A. (2003). *Le capital humain dans une économie mondiale fondée sur la connaissance*.
76. Dinda, S. (2016). Interrelationships between Social and human Capital, and Economic Growth. Munich Personal RePEc Archive.
77. Djiko, A. (2018). caractérisation du processus entrepreneurial des primo créateurs diplômés de l'enseignement superieur du Burkina Faso. *thèse de Dostorat en gestion et management* . Université de Ouaga II.
78. Dodd, D., & Patra, E. (2002). National differences in entrepreneurial networking. *Entrepreneurship and Regional Development* , 14 (2), 117–134.
79. DoingBusiness. (2017). *Doing Business in MENA*.
80. Dolfsma, W., & Dannreuther, C. (2003). Subjects and Boundaries:Contesting Social Capital–Based Policies. *JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES* , 37 (2).

81. Drakopoulou, S., & Patra, E. (2002). National differences in entrepreneurial networking. *Entrepreneurship and Regional Development* , 14, 117–134.
82. Drakopoulou–Dodd, S., Jack, S., & Anderson, A. (2006). Entrepreneurship as the nexus of change: the syncretistic creation of the future. *Organization studies summer workshop*. Mykonos.
83. Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. California: Perfect Bound.
84. Dubini, P., & Aldrich, H. (1991). Personal and Extended Networks Are Central to the Entrepreneurial Proces. *Journal of Business Venturing* , 6, 305–313.
85. ElGhazi, H. (2011). Type de manager et pratiques entrepreneuriales en Algérie (secteur public). Dans *mémoire de magister en sciences économiques*. université de Telemcen.
86. Eloire, F. (2015). *The Bourdieusian Conception of Social Capital: A Methodological Reflection and Application*. France: Routledge.
87. ElOuazzani, K., & Barakat, A. (2018). Les déterminants de la performance et de la survie des entreprises naissantes: une revue de la littérature. *revue du controle et de la comptabilité et de l'audit* (7), 654–672.
88. Emin, S. (2003). l'intention de créer une entreprise des chercheurs publiques: le cas français. *thèse en sciences de gestion* . Nancy2, université PIERRE MENDES, France.
89. Farr, J. (2004). Social capital, a conceptual history. *Political theory* , 32 (1), 06–33.
90. Fayolle, A. (1996). Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs Français. *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion* . Université Jean–Moulin, Lyon.
91. Fayolle, A. (2004). *Entrepreneuriat, Apprendre à entreprendre*. Paris: Dunod.
92. Fayolle, A. (2004). recherche du coeur de l'entrepreneuriat vers une nouvelle vision du domaine.

93. Fayolle, A. (2016). *Entrepreneurial Process and Social Networks: A Dynamic Perspective*. Edward Elgar Publishing.
94. Fayolle, A., & Toutain, O. (2009). Le créateur d'entreprise est un 'bricoleur'.
95. Fayolle, A., Lamine, W., & Chabaud, D. (2016). Entrepreneurs' social networks and formation of business opportunities: An exploratory study. Dans *Entrepreneurial Process and Social Networks: A Dynamic Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar.
96. Fedjkhi, A. (2021a, 2 13). *ElWatan*. Consulté le 5 5, 2022, sur Elwatan.com: <https://www.elwatan.com/regions/kabylie/bouira/relance-des-travaux-de-viabilisation-13-02-2021>
97. Fedjkhi, A. (2021b, 12 29). *Investissement à Bouira : Plus de 1000 demandes en instance d'examen*. Consulté le 05 2022, 05, sur ElWatan.com: <https://www.elwatan.com/regions/kabylie/bouira/investissement-a-bouira-plus-de-1000-demandes-en-instance-dexamen-29-12-2021>
98. Ferragina, E. (2012). *Social Capital in Europe: A Comparative Regional Analysis*. Edward Elgar Publishing.
99. Ferrary, M. (2010). Dynamique des réseaux sociaux et stratégies d'encastrement social. *Revue d'économie industrielle* , 129-130, 171-202.
100. Fillion, L. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat: Historique , évolution, tendances. *Revue internationale PME* , 10 (2), 129-172.
101. Fillion, L., Borges, C., & Simard, G. (2006, octobre 25,26,27). étude du processus de création d'entreprises structuré en quatre étapes. Suisse.
102. Forget, E. (1999). *The social economics of Jean-Babtiste Say, markets and virtue*. London: Routledge.
103. Forsé, M., & Degenne, A. (1994). *Les réseaux sociaux, une analyse structurale en sociologie*. Paris: A.Colin.

104. Foss, J., & Klein, P. (2009). entrepreneurial alertness and opportunity discovery: Origines, attributes, critique. *Center for Strategic Management and Globalization* (02).
105. Fuccini, F. (2007). L'entrepreneur comme un home prudent. *la revue des sciences de gestion* , 04 (226-227).
106. Fukuyama, F. (1996). *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*. (Simon and Schuster).
107. Fukuyama, F. (1999). *Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*.
108. Fukuyama, F. (2000). Social capital and civil society. *IMF Institute conference on Second Generation Reforms*.
109. Galkina, T. (2013). *Entrepreneurial networking Intended and unintended processes*. Finland: Hanken School of Economics.
110. Garant, N., & Larochelle, G. (2003). Weber en Amérique, le crépuscule de l'esprit du capitalisme. *Revue Internationale de politique comparée* , 10 (4), 625-639.
111. Gartner, W. (1989). Who is the entrepreneur?, Is the wrong question. *American Journal of Small Business* , 47-68.
112. Géreaudel, M. (2008). Réseau personnel du dirigeant de PME et accès aux ressources: le rôle modérateur de la personnalité. *Thèse de doctorat en Sciences de Gestion* . Université de Savoie, Annecy.
113. Glancey, K., & McQuaid, R. (2000). *Entrepreneurial economics*. New York: Macmillan, Basingstoke and St. Martin's Press.
114. Godechot, O., & Mariot, N. (2004). Les deux formes du capital social: Structure relationnelle des jurys de thèses et recrutement en science politique. *Revue Française de Sociologie* , 45 (2), 243-282.

115. Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* , 78 (6), pp. 1360–1380.
116. Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* , 91 (3), 481–510.
117. Granovetter, M. (2000). *Le marché autrement: les réseaux dans l'économie*. Paris: Desclée de Brouwer.
118. Grebel, T. (2004). *entrepreneurship a new perspective*. Routledge.
119. Greve, A., & Salaff, J. (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice* , 28 (1), 1–22.
120. Gunn, S. (2005). Translating Bourdieu: cultural capital and the English middle class in historical perspective. *The british journal of sociology* , 56 (1), 49–64.
121. Haddouche, F. (2021, 6 22). *Djazairiess.com*. Consulté le 05 05, 2022, sur Le Quotidien d'Oran: <https://www.djazairiess.com/fr/lqo/5302813>
122. Havinal, V. (2009). *management and entrepreneurship*. India: new age pulisher.
123. Hebert, R., & Link, A. (1989). In search of meaning of entrepreneurship. *small business aconomics* , 39–49.
124. Hèbert, R., & Link, A. (2006b). the entrepreneur as innovator. *Journal of technology* (31).
125. Hebert, R., & Link, A. (2010). Historical perspective on the entrepreneur. *Foundations and trends in entrepreneurship* , 02 (04), 257–323.
126. Henni, A. (1993). *Le Cheikh et le Patron, Usages de la modernité dans la reproduction de la tradition*. Alger : Office des publications universitaires.
127. Hernandez, E.-M. (1995). L'entrepreneuriat comme processus. *Revue Internationale PME Economie et Gestion de la petite te moyenne entreprise* , 8 (1), 107–119.

128. Hernandez, M. (2006). Les trois dimensions de la décision d'entreprendre. *Revue Française de gestion* , 9 (168-169), 337 – 357.
129. Imansouren, S. (2021). L'entrepreneuriat: Evolution et contraintes à la création des PME en Algérie (2001-2019). *EL-Manhel Economique* , 4 (3), 659-682.
130. Inglehart, R. (1997). *Modernization and post-modernization: Cultural, economic, and political change in 43 societies*. Princ: Princeton, NJ: Princeton University Press.
131. Jack, S. (2005). The Role, Use and Activation of Strong and Weak Network Ties: A Qualitative Analysis. *Journal of Management Studies* , 42 (6), 1233-1259.
132. Johannisson, B. (1986). Networks strategies: management technology for entrepreneurship and change. *International small business journal* , 5 (1), 19-30.
133. Johannisson, B. (1990). Community entrepreneurship – cases and conceptualization. *Entrepreneurship and Regional Development* , 2, 71-88.
134. Johannisson, B., & Monsted, M. (1997). Contextualizing entrepreneurial networking: The case of Scandinavia. *International Studies of Management & Organization* , 27 (3), 109-136.
135. Jourdain, A., & Naulin, S. (2011). Héritage et transmission dans la sociologie de Pierre Bourdieu. *Idées économiques et sociales* , 4 (166), 6-14.
136. Kamdem, E. (2020). *Le management en Afrique: Entre universalité et contingence*. L'Harmattan.
137. Katz, J., & Gartner, W. (1988). Properties of Emerging Organizations. *The Academy of Management Review* , 13 (3), 429-441.
138. Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial discovery and competitive market process: An austrian approach. *Journal of economic literature* , 35 (1), 60;85.
139. Klapper, R. (2008). The role of social capital in French entrepreneurial networks at the pre-organisational stage. *Phd thesis in Philosophy* . University of Leeds Business School, UK.

140. Klein, P., & Cook, M. L. (2006). T.W.Schultz and the human–capital approach to entrepreneurship. *Review of agricultural economics* , 28 (3), 344,350.
141. Klyver, K., & Schott, T. (2011). How Social Network Structure Shapes Entrepreneurial Intentions. *Journal of Global Entrepreneurship Research* , 1 (1), 3–19.
142. Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and profit*. Boston and New York: Houghton Mifelin Company.
143. Knight, F. (2002(1921)). *Risk, Uncertainty and Profit*. Washington D.C: Beard Books.
144. Labari, B. (2020). Logique économique vs logique traditionnelle en Algérie des années 1950. L’entre–deux de Pierre Bourdieu. *revue internationale de sociologie et sciences sociales* .
145. Lallement, M., & Bevort, A. (2006). *le capital social.Performance, équité et réciprocité*. Paris: La découverte.
146. Landstrom, H. (2005). *Pioneers in entrepreneurship and small business research*. Boston, USA: springer.
147. Landström, H. (2005). *Pioneers in entrepreneurship and small business research*. (Springer, Éd.) Boston, USA.
148. Landstrom, H., & Lohrke, F. (2010). *Historical Foundations of Entrepreneurial Research*. Edward Elgar Publishing.
149. Landstrom, H., & Lohrke, F. (2010). *Historical foundations of entrepreneurship research*. USA: Edward Elgar publishing.
150. Larson, A., & Starr, J. (1993). A network model of organization formation. *Entrepreneurship: Theory and Practice* , 17 (2), 5–16.
151. Laurent, P. (1989). l'entrepreneur dans la pensée économique. *revue internationale PME* , 02 (01).

152. Lazega, E. (1998). *Réseaux sociaux et structures organisationnelles, "Que sais-je?"*. Paris.
153. Learned, K. (1992). What happen before the organisation? A model of organisation formation. *Entrepreneurship theory and practice* , 17 (1), 39–48.
154. Lesser, E. (2000). *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications*. Routledge.
155. Lesser, E. (2009). *Knowledge and social capital*. France: Routledge.
156. Lévesque, M., & White, D. (2001). Capital social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour les prestataires de longue durée . (Spring, Éd.) *The Canadian Journal of Sociology* , 26 (2), 167–192.
157. Lévesque, M., & White, D. (2001). Capital social, capital humain et sortie de l'aide sociale pour les prestataires de longue durée . (Spring, Éd.) *The Canadian Journal of Sociology* , 26 (2), 167–192.
158. Liabes, D. (1984). Entreprise Et Bourgeoisie D'industrie En Algérie. *Cahiers Du CREAD* .
159. Liabes, D. (1987). Qu'Est Qu'Entreprendre ? Elément Pour Une Sociologie Des Espaces Productifs. *Les cahiers du CREAD* (11), 31–42.
160. Lin, N. (1995). les ressources sociales: Une théorie du capital social. *Revue Française de sociologie* , 36 (4), 685–704.
161. Lin, N. (2001). *Building a Network Theory of Social Capital; in Lin N., Cook K. et Burt R.S. (éd.), Social Capital–Theory and Research*. New York: Aldine De Gruyter.
162. Lin, N. (2001). *Social capital. A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
163. Lin, N., & Burt, R. (2001). *Social capital theory and research*. Gruyter.

164. Loury, G. (1992). The economics of discrimination: Getting to the core of the problem. *Harvard Journal for African American Public Policy*, 1, 91–110.
165. Madoui, M. (2008). Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie : un essai de typologie. *Les Cahiers du CREAD* (85–86), 45–58.
166. McClelland, D. (1971). *The achieving society*. INC, New York: IR VINGTON Publishers.
167. Mercklé, P. (2004). *Sociologie des réseaux sociaux*. Paris: Edition La Découverte.
168. Ministère de l'Industrie et des Mines. (2014). *Bulletin d'information statistique de la PME, N26*. Algérie.
169. Ministère de l'Industrie et des Mines. (2017). *Bulletin d'information statistique des PME, N32*. Algérie.
170. Ministère de l'Industrie et des Mines. (2018). *Bulletin d'information Statistique de la PME, N33*. Algérie.
171. Ministère de l'Industrie et des Mines. (2019). *Bulletin d'information statistique de la PME, N35*. Algérie.
172. Ministère de l'Industrie et des Mines. (2020). *Bulletin d'information statistique de la PME, N36*. Algérie.
173. Ministère de l'Industrie et des Mines. (2020). *Bulletin d'information statistique des PME, N37*. Algérie.
174. Ministère de l'Industrie et des Mines. (2021). *Bulletin d'information statistique des PME, N39*. Algérie.
175. Ministère de l'Industrie et des Mines. (Mai 2016). *Bulletin d'information statistique des PME, N28*. Algérie.
176. Mokrane, A., & Batache, A. (2012). Les entraves à l'entrepreneuriat privé industriel en Algérie : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou. *Les 3èmes Journées Scientifiques Internationales sur*

l'entrepreneuriat, Thème Opportunités et Limites du Business Plan: l'idée, l'élaboration et la mise en oeuvre. Biskra.

177. Mondiale, B. (2020). *Doing Business 2020. Données clés : Moyen-Orient et Afrique du Nord*. Groupe de la Banque Mondiale.

178. Murphy, P., Liao, J., & Welsch, H. (2006). A conceptual history of entrepreneurial thought. *Journal of management history*, 12 (01).

179. Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, Intellectual capital and the organizational advantage. *Academy of management review*, 23 (2), 242–266.

180. Narayan, D., & Pritchett, L. (1999). Cents and sociability: Household income and social capital in rural Tanzania. *Economic Development and Cultural Change*, 47 (4), 871–897.

181. Naves, M.-C. (2003). Démocratie, libéralisme et capital social. Une lecture de Trust de Francis Fukuyama. *Revue internationale de politique comparée*, 10, 477–488.

182. Neergaard, H., & Leitch, C. (2015). *Handbook of Qualitative Research Techniques and Analysis in Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing.

183. Ngijol, J. (2015). Israel.M Kirzner: Les opportunités au coeur de la dynamique entrepreneuriale. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14 (4), 99,115.

184. O'Donnell, A. (2001). The network construct in entrepreneurship research: a review and critique. *Management Decision*, 39 (9), 749–760.

185. OECD. (2005). *Développement économique et création d'emplois locaux (LEED) La culture et le développement local*. OECD Publishing.

186. Omrane, A., Fayolle, A., & Ben-Slimane, O. Z. (2011). Les compétences entrepreneuriales et la processus entrepreneurial: une approche dynamique. *La revue des sciences de gestion*, 5 (251), pp91,100.

187. Oukaci, M. (2021). *Entrepreneuriat en Algérie :Caractéristiques, Enjeux et Perspectives*. *Thèse de Doctorat en sciences de gestion*. Univeristé de Bejaia, Algérie.

188. Oukaci, M., & Achouche, M. (2020). Evolution de la dynamique entrepreneuriale en Algérie ; une comparaison des caractéristiques de l'entrepreneur. *Revue Algérienne de développement économique* , 7 (1), 395–408.
189. Paoloni, P., & Lombardi, M. (2020). *Gender Studies, Entrepreneurship and Human Capital: 5th IPAZIA Workshop on Gender Issues 2019*. Springer Nature.
190. Paxton, P. (2002). Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship. *American Sociological Review* , 67 (2), 254–277.
191. Pelletier, G. (1990). L'entrepreneur dans la pensée économique: l'originalité méconnue de Turgot. *L'actualité économique* , 66,(02), 187–192.
192. Pendar, M. (2009). The meaning of entrepreneurship:A modular concept. (A. I. research(WIFO), Éd.) *WIFO working papers* (335), 77–99.
193. Peneff, J. (1982). Carrières et trajectoires sociales des patrons algériens. *Actes de la recherche en sciences sociales* , 41, 61–72.
194. Peng, X. (2019). Entrepreneurship in market process. *modern economy* , 575–585.
195. Pennar, K. (1997). The ties that lead to prosperity: The economic value of social bonds is only beginning to the measurement. *The Business Week* , 15, 153–155.
196. Pittaway, L. (2000). the social construction of entrepreneurial behaviour. Dans *Phd thesis in Philosophy*. University of New Castle–upon–Tyne.
197. Plociniczak, S. (2004). Du pourquoi au comment? Création de très petites entreprises, Embeddedness et capital social , Enseignements d'une enquête. *Actes du Colloque organisé par le GRIS*. Université de Rouen.
198. Ponthieux, S. (2004, Janvier 21–23). Le concept de capital social, analyse critique. *contribution au 10ème colloque de l'ACN* . Paris.
199. Ponthieux, S. (2008). Rubrique– Les analyses du capital social: apports et contreverses. *Informations Sociales* , 3147, 32–33.

200. Portes, A. (1998). Social Capital: its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annu, Rev, Sociol* , 24, 1–24.
201. Portes, A. (2000). The two meanings of social capital. *In Sociological Forum* , 15 (1), 1–12.
202. Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic. *American Journal of Sociology* , 98, 1320–1350.
203. Putnam, R. (1995). Bowling alone: America's Declining Social Capital. *The Journal of Democracy* , 6 (1), 65–78.
204. Putnam, R. (1999). le déclin du capital social au Etats–Unis. *Lien sociaux et politiques* (41), 13–22.
205. Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York, NY: Community, Simon & Schuster.
206. Putnam, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
207. Rachdi, F. (2016). L'entrepreneuriat féminin au Maroc: Une approche par le réseau personnel. *thèse de doctorat en sciences de gestion* . L'Institut Supérieur du Commerce et d'Administration des Entreprises (ISCAE).
208. Ratsimbazafy, C., & Harison, V. (2010). *Mutations entrepreneuriales*. Editions L'Harmattan.
209. Reyes, S., Giovannoni, G., & Thomson, A. (2018). Social capital: Implications for neurology. *Brain and Behavior* .
210. Rocha, V. (2012). *The entrepreneur in Economic theory: From Invisible man toward a new research field*. Université de Porto.
211. Ronstad, R. (1984). *Entrepreneurship*. Dover: Lord publishing.

212. Rothbard, M. (2006). *an austrian perspsctive on the history of economic thought, economic thought before Adam Smith* (éd. Edward Elgar publishing, Vol. 01). Alabama, USA: Ludwig Von mises Institute.
213. Rowley, T., Behrens, D., & Krackhardt, D. (2000). Redundant governance structures: An analysis of structural and relational embeddedness in the steel and semiconductor industries. *Strategic Management Journal* , 21, 369–386.
214. Sailleilles, S. (2007). L'entrepreneur néo-rural et son réseau personnel: une étude exploratoire. *thèse de Doctorat en sciences de gestion* . Université de Montpellier2, France.
215. Sarasvathy, S. (2001). Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *The Academy of Management Review* , 26 (2), 243–263.
216. Sarasvathy, S., & Dew, N. (2005). New market creation through transformation. *Journal of Evolutionary Economics* , 15 (5), 533–535.
217. Say, J.-B. (1972a(1803)). *traité d'économie politique ou simple exposition de la manière don't se forment, se distribuent ou se consomment les richesses. Livre I : De la production des richesses*. Paris: edition Calmann-Lévy.
218. Schiff, M. (1992). Social Capital, Labor Mobility, and Welfare: The Impact of Uniting States. *Rationality and Society* , 4 (2).
219. Schmid, A., Robison, L., & Siles, M. (2002). IS SOCIAL CAPITAL REALLY CAPITAL? *Review of Social Economy* , 60 (1), 1–21.
220. Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. New Brunswick: Transaction.
221. Schumpeter, J. (2001(1942)). *Capitalisme, Socialisme et Démocratie, La doctrine Marxiste, Le capitalisme peut-il survivre? Le socialisme peut-il fonctionner? Socialisme et Démocratie*. (J.-M. Tremblay, Trad.) Les classiques des sciences sociales.

222. Sciascia, S., & De Vita, R. (2004). development of entrepreneurship research. *Serie Economia aziendale* , 19 (146).
223. Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review* , 25 (1), 217–226.
224. Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship . *in Encyclopedia of entrepreneurship, Englewood Cliffs : Prentice Hall, inc., Chapter IV* , 72–90.
225. Si Lekhal, K., Koichi, Y., & Gaboussa, A. (2013). Les PME en Algérie: Etat des lieux, contraintes et perspectives. *Algerian Business Performance Review* , 41.
226. Sivren, N. (2001). capital social et developpement: quelques éléments d'analyse. (57) , 1–30. Université de Montesquieu– Bordeaux: centre d'économie du développement.
227. Smith, A. (2007(1776)). *An Enquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Amsterdam: MetaLibri.
228. Smith, W., & Chimucheka, T. (2014). Entrepreneurship, economic growth and entrepreneurship theories. *Mediterranean journal of social sciences* , 5 (14).
229. Sobel, J. (2002). Can we trust social capital? *Journal of economic literature* , XL, 139–154.
230. Staber, U., & Aldrich, H. (1995). Cross–National Similarities in the Personal Networks of Small Business Owners: A Comparison of Two Regions in North America. *Canadian Journal of Sociology* , 20 (4).
231. Starr, J., & McMillan, I. (1990). Resource cooptation via social contracting: Resource acquisition strategies for new ventures. *Strategic Management Journal* , 11, 79–92.
232. Steiner, P. (1997). La théorie de l'entrepreneur chez Jean–Baptiste Say et la tradition Cantillon–Knight. *L'Actualité économique* .
233. Tabet, W. La théorie de l'entrepreneur: Une approche fonctionnelle cas de l'entrepreneur algerien. *Les cahiers du mecas* , 1 (1), 200–209.

234. Tang, Y. (2017). A summary study on organizational legitimacy. *journal of business and management* (5), 487–500.
235. Teko, H. (2017). *sociologie de 'entrepreneuriat: fondements épistémologiques et contingences africaines*. France: connaissances et savoir.
236. Thomas, C. (1996). Capital markets, financial markets and social capital. *Social and Economic Studies* , 45 (2 -3), 1–23.
237. Timmons, J. (1994). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. (B. R. Irwin Press, Éd.)
238. Tounès, A. (2003, décembre 15). L'intention entrepreneuriale. Une recherche comparative entre des étudiants suivants des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE. *Thèse pour le Doctorat en sciences de gestion* . Université de Rouen, France: Faculté de droits,des sciences économiques et de gestion.
239. Tounès.A. (2003). L'entrepreneur : L'odyssée d'un concept. *Cahier de recherche N°03-73 du réseau de chercheurs en entrepreneuriat* , 17–30.
240. Van Burg, E., & Romme, G. (2014). Creating the future together: Toward a framework for research synthesis in entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practices* .
241. Van-Lemesle.L, L. (1988). l'éternel retour du nouvel entrepreneur. *Revue française de gestion* (70), 136.
242. Van-PRAAG, C. M. (1999). Some classic views on entrepreneurship. *De Economist* , 147(03), 313–335.
243. Venkataraman, S., & Sarasvathy, S. (2012). Reflections on the 2012 AMR decade award: Whither the Promise? Moving forward with entrepreneurship as a science of the artificial. *Academy of Management Review* , 37 (1), 21–33.
244. Venkatraman, N. (1989). Strategic Orientation of Business Enterprises: The Construct, Dimensionality, and Measurement. *Management Science* , 35 (8), 942–962.

245. Verstraete, T. (2000, septembre). *Entrepreneuriat et sciences de gestion. Habilitaion à diriger des recherches en sciences de gestion*. université des sciences et technologies de Lille 01, France.
246. Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'entrepreneuriat*, 04 (01).
247. Vivel, C., & Campagnolo, G. (2014). The foundations of the theory of entrepreneurship in Austrian economics—Menger and Bohm—Bawerk on the entrepreneur. *Revue philosophie économique*, 15 (01).
248. Von Hayek, F. (1994(1960)). *La constitution de la liberté*. Litec.
249. Von Mises, L. (2011(1940)). *L'action humaine, traité d'économie*. Paris: Institut Coppet.
250. White, D., & Levesque, M. (1999). le concept de capital social et ses usages. *Lien sociales et politiques* (41), 23–33.
251. Wickham, P. (2006). *Strategic entrepreneurship* (éd. fourth edition). Britain: Pearson.
252. Witt, P. (2004). Entrepreneurs' Networks and the Success of Start-Ups. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16, 391–412.
253. Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27 (2), 151–208.
254. World Bank. (2020). *Doing Business 2020, Comparing business regulation in 190 Economies*. World Bank Group.
255. Woolcock, M. (2000). *The place of social capital in understanding social and economic outcomes*. Development Research Group, The World Bank, and Kennedy School of Government, Harvard University.
256. Yahiaoui, Y. (2022, 1 4). *8 471 postes d'emploi créés en 2021*. Consulté le 5 9, 2022, sur Le Soir d'Algérie: <https://www.lesoirdalgerie.com/beta/regions/8-471-postes-d-emploi-crees-en-2021-73192>

قائمة المراجع

257. Zuckerman, E. (2003). On networks and markets. *Journal of economic literature* , *XLI*, 545-565.

الملاحق

الملاحق

استبيان

السلام عليكم،

أنا طالبة دكتوراه تخصص إدارة الأعمال الإستراتيجية في كلية العلوم الاقتصادية، التجارية و علوم التسيير لجامعة البويرة. أنا بصدد إنجاز بحث حول أهمية رأس المال الاجتماعي للمقاول في عملية إنشاء المؤسسة. يهدف هذا البحث إلى التعرف على طبيعة العلاقات الاجتماعية التي يجندها المقاول خلال كل مرحلة من مراحل إنشاء مشروعه الخاص وتحديد أوجه مساهمة هذه العلاقات في تجاوز المقاول لمختلف العقبات ومساعدته على بلوغ أهدافه.

تتمثل مساهمتكم في الإجابة على أسئلة هذا الاستبيان التي تهدف في مجملها إلى تكوين صورة شاملة حول شبكة العلاقات الاجتماعية التي تم اللجوء إليها من طرفكم خلال عملية إنشاء مشروعكم الخاص.

تجدر الإشارة إلى أن مساهمتكم في هذه الدراسة ستكون سرية تماما و لن يتم ذكر الأسماء داخل متن هذا البحث أو في أبحاث علمية أخرى و أن المعلومات المقدمة من طرفكم سيتم استغلالها في حدود ما يتناسب مع متطلبات هذا البحث.

أشركم مسبقا على تخصيص جزء من وقتكم للمساهمة في إنجاز هذه الدراسة.

ملاحظة: لأي استفسار أو توضيح بخصوص أسئلة الاستبيان يرجى منكم التواصل معي عبر البريد الإلكتروني الموجود أسفل الصفحة.

زعاوي.ص

طالبة دكتوراه تخصص إدارة الأعمال الإستراتيجية -جامعة البويرة.

zaadi_saliha@yahoo.com

الملاحق

المحور الأول: المقاول الرجاء الإجابة على الأسئلة التالية من خلال وضع علامة X أمام الخيار المناسب

1. جنس المقاول: ذكر أنثى
2. كم كان سنك عند إنشاءك لمشروعك؟
 أقل من 25 سنة بين 25 سنة و 30 سنة بين 30 سنة و 40 سنة أكثر من 40 سنة
3. ما هو مستواك التعليمي؟ ابتدائي متوسط ثانوي جامعي دراسات عليا
4. هل تلقيت تكويناً أو شاركت في دورة مكتملة لتخصصك في مجال المقاولاتية قبل إنشاءك لمؤسستك؟ نعم لا
5. ما كان وضعك المهني قبل إنشائك لمؤسستك؟

| | |
|--|---|
| | طالب |
| | عاطل عن العمل |
| | موظف في مؤسسة منتمية لنفس قطاع نشاط مؤسستك الخاصة |
| | موظف في مؤسسة من قطاع مختلف |
| | متقاعد |
| | خيارات أخرى..... |

6. هل تمتلك خبرة مهنية سابقة في نفس قطاع النشاط الذي أنشأت فيه مؤسستك؟ نعم لا
7. إذا جاوبت بنعم، فكم دامت هذه الخبرة؟
8. قبل إنشاءك لمؤسستك، هل كانت تربطك علاقة مع شخص واحد على الأقل مر بتجربة إنشاء مؤسسته الخاصة؟ نعم لا
9. إذا جاوبت بنعم، فما هي طبيعة علاقتك مع هذا الشخص؟
10. هل ينشط هذا الشخص في نفس القطاع الذي تنتمي إليه مؤسستك؟ نعم لا
11. قبل إنشاء مؤسستك، هل كنت عضواً في أحد جمعيات المجتمع المدني؟ نعم لا
12. إذا جاوبت بنعم، فما هو طابع هذه الجمعية؟

| | |
|--|---------------------------------|
| | جمعيات ذات طابع إنساني |
| | نوادي رجال الأعمال و المستثمرين |
| | جمعيات طلابية |
| | جمعيات سياسية |
| | جمعيات ثقافية/علمية |
| | نوادي رياضية |
| | خيارات أخرى..... |

13. ما هي الأسباب التي دفعتك لإنشاء مشروعك الخاص؟ (يمكنك وضع أكثر من إجابة)

| | |
|--|---------------------------------------|
| | البطالة |
| | تحقيق الاستقلالية المالية |
| | عدم الشعور بالرضى و الراحة في الوظيفة |
| | وجود فرصة استثمارية ملائمة |
| | الاستمتاع بالمخاطرة و حب المغامرة |
| | إثبات الذات |

الملاحق

| | |
|--|---|
| | لاستغلال المهارات و المواهب |
| | للحفاظ على مؤسسة عائليتي |
| | لأن كل أفراد عائلتي يمتلكون مشاريعهم الخاصة |
| | أسباب أخرى..... |

المحور الثاني: المؤسسة يرجى الإجابة على أسئلة هذا القسم من خلال وضع علامة X أمام الخيار المناسب

1. ما هو عدد العمال في مؤسستك؟ أقل من 09 عمال من 10 إلى 49 عمال من 50 إلى 250 عامل
2. ما هو قطاع نشاط مؤسستك؟ نشاط حرجي زراعة صناعة/إنتاج تجارة خدمات
3. ما هي السنة التي أنشأت فيها مؤسستك؟
4. ما هي مصادر التمويل الذي اعتمدت عليها لإنشاء مؤسستك؟ (ضع علامة X أمام كل المصادر التي لجأت إليها مع ترتيبها حسب أهميتها)

| | |
|--|-------------------------------------|
| | مدخرات شخصية |
| | قروض عائلية (عائلة، زوج، أقارب) |
| | قروض بنكية |
| | هيئات الدعم (ANSEJ, ANGEM, ANDI...) |
| | خيارات أخرى |

5. كيف تصف وضعية المنافسة و التكنولوجيا المستخدمة في قطاع نشاطك؟

| | |
|--|---|
| | هنالك دائما منافسين جدد و التكنولوجيا المستعملة تتقدم بسرعة |
| | عدد محدود من المنافسين و التكنولوجيا المستعملة لا تتغير بشكل سريع |
| | إجابات أخرى..... |

6. هل واجهتم صعوبات في اكتساب الزبائن خلال السنوات الأولى من النشاط؟ نعم لا

المحور الثالث: دور شبكة العلاقات الشخصية للمقاول في سيرورة إنشاء المؤسسة

1. كيف كان موقف عائلتك، أصدقائك و زملائك اتجاه رغبتك في إنشاء مؤسستك الخاصة؟

2. ماهي العراقيل التي واجهتك أثناء عملية إنشاء المؤسسة؟(يمكنك وضع أكثر من إجابة)

| | |
|--|--|
| | نقص التمويل أو صعوبة الحصول عليه |
| | نقص المعلومات و الضبابية حول السوق |
| | عدم القدرة على إيجاد موظفين مؤهلين |
| | ثقل الإجراءات الإدارية و تعقدها |
| | التخوف من عدم التوفيق بين الحياة العائلية و الحياة المهنية |
| | غياب التوجيه حول إجراءات إنشاء المؤسسة |
| | صعوبة إيجاد مقر أو مكتب لمزاولة النشاط |
| | الخوف من الفشل و عدم الرغبة في المخاطرة |
| | إجابات أخرى |
| | |
| | |

الملاحق

3. كيف ساعدك وجود مقاولين آخرين ضمن شبكة علاقاتك في عملية إنشاء مشروعك الخاص؟

4. من هم الأشخاص الذين ساعدوك على إيجاد فكرة مشروعك؟ (أذكر أسماء ثلاثة أشخاص على الأقل (إسم الشخص+الحرف الأول من لقبه العائلي) و طبيعة علاقاتك بهم)

5. من هم الأشخاص الذين تعتمد عليهم للحصول على المعلومات المتعلقة بالسوق (المنافسين، الأسعار، التغيرات المحتملة)؟ (أذكر أسماء ثلاثة أشخاص على الأقل (إسم الشخص+الحرف الأول من لقبه العائلي) و طبيعة علاقاتك بهم)

6. من هم الأشخاص الذين يساعدونك على الحصول على التمويل اللازم لتغطية الاحتياجات المالية لمشروعك؟ (أذكر أسماء ثلاث أشخاص على الأقل (إسم الشخص+الحرف الأول من لقبه العائلي) و طبيعة علاقاتك بهم)

7. هل توجد علاقات أو معرفة مسبقة بين الأشخاص الذين ذكرتهم؟
8. ما هو عدد اللقاءات الأسبوعية التي تجمعك مع الأشخاص الذين ذكرتهم أعلاه؟ و كم تدوم مدة اللقاء عادة؟

9. ضع علامة X أمام الجوانب الايجابية التي استفادت منها مؤسستك بفضل امتلاكك لشبكة معارفك وعلاقاتك (يمكنك وضع أكثر من إجابة)

| | |
|--|--|
| | أصبح لمؤسستي سمعة جيدة في السوق و زبائني يثقون بعلمي |
| | أصبحت مؤسستي تقترح بشكل كبير للزبائن |
| | تحصلت على مقر نشاطي بإيجار منخفض |
| | تمكنت من توظيف عمال مؤهلين يمتلكون الكفاءات التي تتناسب مع أهداف مؤسستي |
| | أشترت المواد الأولية بأسعار منخفضة |
| | تساعدني شبكة علاقاتي في الترويج لمنتجاتي و خدماتي و الحصول على إشهار لمشروعي |
| | بفضل شبكة علاقاتي تعرفت على زبائن جدد |

الملاحق

| | |
|--|--|
| | تساعدني شبكة علاقاتي في إقناع المستثمرين، الزبائن والموردين بأهداف مشروعني |
| | أتلقي الدعم المعنوي و لست متخوفا من الفشل أو مواجهة الأزمات |
| | أتحصل على أفكار لتطوير نشاطي و مواجهة المنافسة |
| | أتحصل على المعلومات اللازمة حول السوق و الأسعار و المنافسة |
| | أتحصل على المعلومات المتعلقة بالتغيرات المحتملة على قطاع نشاطي |
| | يمكنني التعرف على فرص الأعمال بشكل أسرع و أحسن من المنافسين |
| | أصبحت الإجراءات الإدارية أقل تعقيدا |
| | يمكنني الحصول على قروض بنكية بشكل أسهل |
| | إجابات أخرى..... |
| | |

10. هل تشعر أنك مجبر على تقديم خدمة مقابلة لكل شخص ساعدك بأي شكل من الأشكال خلال مسارك نحو إنشاء مؤسستك الخاصة؟

.....

.....

المحور الرابع: مساهمة المقاول في بناء و توسيع رأس المال الاجتماعي المقاولاتي

1. هل تحرص على حضور فعاليات و تظاهرات جهوية و وطنية تجمع بين المقاولين؟ إذا كانت إجابتك نعم، ما هو هدفك من حضور هذا التجمعات؟

.....

.....

2. ما هو تقييمك لمهاراتك التواصلية مع الآخرين؟ و هل تعمل على تحسينها باستمرار؟

.....

3. هل تبادر بتقديم مجاملات لزبائنك؟

4. هل يمكنك شرح فكرة مشروعك للآخرين بسهولة و إقناعهم بأهداف مؤسستك؟

.....

5. هل تستعمل مواقع التواصل الاجتماعي للتعرف على مقاولين آخرين من نفس قطاع نشاطك أو زبائن محتملين؟ إذا كان نعم ، هل يمكنك ذكر أسماء

المواقع أو التطبيقات التي تستعملها؟

.....

6. هل تخصص وقتا للتواصل مع فريق عملك و مساعدك خارج أوقات العمل؟

.....