

موقع المقاول الجزائري في شبكات التنظيم الاجتماعي

بين التنظيم التقليدي والتنظيم الحديث

عدمان رقية

قسم علم الاجتماع-جامعة الجزائر 2.

ملخص:

عرف القطاع الخاص في الجزائر حركة كبيرة في السنوات الأخيرة خاصة مع إنشاء مختلف الأجهزة المساعدة على إقامة مؤسسات خاصة، الأمر الذي سمح للفئة الناشطة اجتماعيا بالدخول لميدان المفاوضة، إلا أن تغير المعطيات الواقعية للتنظيم الاجتماعي يضعنا أمام تساؤل حول الموقع الذي يتخذه المقاول الجزائري لنفسه في شبكات التنظيم الاجتماعي.

تسعى هذه الدراسة إلى تحديد العوامل المساعدة على انتظام المقاولين الجزائريين الجدد في شبكات التنظيم الاجتماعي الحديثة، بعدما كانوا ينتظمون في شبكات التنظيم التقليدية، حيث نعالج واقع المقاول الجزائري بين هذين التنظيمين من خلال التعرف على الطرق المتخذة للموازنة بينهما.

يسمح المشروع الاقتصادي الخاصبتمية الموارد وتقوية العلاقات الاجتماعية، وذلك باستعمال رأس المال الاجتماعي في عملية تبادل المصالح مع الأفراد والمؤسسات، وقد برزت المشاريع الصغيرة في الجزائر مع الانفتاحاالاقتصادي، وهذا من خلال مختلف القوانين والأجهزة التي تعمل على تدعيم الفئة الناشطة اقتصاديا بالموارد المادية من أجل تشجيع الاستثمار، وتحقيق التنمية الاقتصادية التي تصبو إليها، هذه السياسة التي تتبعها الجزائر تتجاوز التقسيم الجندريحيث تعمل على توفير الفرص لكلا الجنسين، ليتبين لنا أن معالم هذه السياسة بارزة وهو تحقيق المشاريع الاقتصادية الحرة.

إن الدولة وبتغيير مسارها السياسي ستحاول بالضرورة تغيير الذهنية الاجتماعية، وهذا بتغيير الايديولوجية التي كانت قائمة من قبل في ظل الاشتراكية، بملكية الدولة للمؤسسات الصناعية والخدماتية وبسط سلطتها وسيطرتها عليها، خاصة وأن القطاع الخاص في تلك الفترة لم تفتح له الأبوابل حوصر بقوانين تردع الفئة الناشطة اقتصاديا بالتفكيرأو بالمبادرمة في إنشاء مشروع خاص، وبالرجوع للأوضاع الاجتماعية نجد الطبقة الأكثر حضورا اجتماعيا هي الطبقة الميسورة الحال التي يصعب عليها إقامة مشاريع اقتصادية بمفردها، وهي مقسمة إلى فئتين اجتماعيتين الأولى فئة الكهول على وجه الخصوص الذين بُنيت ذهنيتهم على قيم مؤسسات الدولة التي نشأت في ظلها فترسخت قيمها ومفاهيمها لدى أفرادها، والفئة الثانية هي الفئة الشابة على وجه الخصوص التي تتمتع بذهنية جديدة قابلة لتقبل التغيرات لأنها موجودة في خضم المرحلة الانتقالية.

إن اقتصاد السوق الذي تصبو إليه الدولة من الصعب أن يتحقق مع فئة محدودة الموارد، لأنها بحاجة إلى دعم مادي ومعنوي وعلائقي، وإن كانت الفئات المقاولاتية في السابق تعتمد على الشبكات التقليدية في بناء وتطوير أعمالها، فإنها في المرحلة الحالية مضطرة للدخول في الشبكات الحديثة التي تنظم الاقتصاد، بما أن الدولة تسعى إلى تنظيم اقتصاد رأسمالي مبني على أساس

مؤسسات تقوم برعاية ومراقبة وتنظيم الأعمال الاقتصادية الحرة، هذا البرنامج الجديد الذي يبنى الاقتصاد الحر للدولة يقابله عنصر البيروقراطية والفساد الإداري، كما تقابله قوانين اقتصادية ذات ثغرات قانونية وغير مدروسة حسب الواقع الاجتماعي والاقتصادي للأفراد والمجتمع، الأمر الذي يجعل المقاتل أمام مفترق الطرق سواء بالاستسلام للمعطيات الواقعية والتخلي عن المشروع أو التحلي بالعزيمة لإعادة تنظيم مشروعه على أساس المعطيات الجديدة، ببناء خطة تنظم علاقته مع الشبكات الحديثة دون التخلي عن الشبكة التقليدية المكتسبة سابقا.

إن هذه المعطيات الجديدة للتنظيم الاقتصادي وبروز التنظيمات الشبكية الحديثة التي تنظم العلاقات والأعمال تجعلنا نتساءل كيف ينظم المقاتلون الجدد في شبكات اجتماعية عضوية؟ بعدما كان تنظيمهم في شبكات اجتماعية ميكانيكية؟ أي كيف ينتقلون من الثقة في الشبكات الميكانيكية، إلى الثقة والاعتماد على الشبكات العضوية؟

للإجابة عن هذه التساؤلات نحاول في هذه الدراسة أن نبين المراحل التاريخية التي مرّ بها الاقتصاد الجزائري للوصول لكيفية بناء المنظور الاقتصادي الجديد، الذي من خلاله نقف على موقع المقاتل في شبكات التنظيم الاجتماعي التقليدية منها والحديثة.

شبكات التنظيم الاجتماعي التقليدية والحديثة:

إنشبكات التنظيم الاجتماعي التقليدية التي يتواجد فيها المقاتل تعد السند الأول في مشروعه الخاص سواء ماديا أو علائقيا، وتضم هذه الشبكة بداخلها شبكة القرابة التي تعد شكلا رئيسيا لبناء العلاقات الاجتماعية وتكون بين الأقارب سواء من بعيد أو قريب، فكل شخص يعرف موقعه القرابي بالنسبة للآخر ومكانته فيها وكذا شبكة التجانس التي تكون "بين الأصدقاء والمقربين" (Vincent, 1. 1999, p97) التي تقوم على علاقات الاتصال ونقل المعلومات بين الأصدقاء والمقربين وكذا تكون عن طريق المصاهرة، وهي أيضاً تبنى على

أساس احترام المكانة والعرفان، وهذا النوع من الشبكة يمكن أن نجده في الأنواع الأخرى من الشبكات.

أما شبكات التنظيم الاجتماعي الحديثة فيمكن تقسيمها إلى نوعين من الشبكات، الشبكات المنظمة للنشاط المسجل في الإطار القانوني والتي تقوم بدور المراقب والقباض للمستحقات الجزائية، والشبكات المدعمة للنشاطات والتي تنقسم بدورها إلى شبكة الدعم المادي تقدم قروض بفائدة أو بدون فائدة لصاحب المشروع من أجل إنشاء أو توسعة مشروعه، وشبكة دعم الكفاءة وتقدم مجموعة من المعارف النظرية والخبرات الميدانية من أجل الحصول على شهادة كفاءة تساهم في تسهيل عملية الحصول على القروض، لأن شهادة الكفاءة تعد إحدى الشروط التي تفرضها الأجهزة المانحة للقروض لتقديم الدعم المادي، حتى تضمن قدرة صاحب المشروع على تسيير مشروعه، وكذا الشبكة العلائقية أو كما تسمى شبكة التعبئة حيث أن "الفاعلين يعبئون العلاقات التي لديهم مع فاعلين آخرين" (Vincent, 1. 1999,p77) التي يمكن أن تساهم في حل مشاكل المقاتل وتجاوزها وكذا بناء شبكة من العلاقات مع أفراد جدد تسهل عليهم عملية التسيير الخارجي للمؤسسة، سواء من حيث التمويل بالمواد والأجهزة أو من حيث حل المشاكل البيروقراطية، وتخص بالدرجة الأولى الجمعيات المهنية والنقابات المقاتلات بأنواعها.

إن المقاتل هو الفاعل المحرك داخل المحيط الاقتصادي لأنه متواجد في تنظيم اجتماعي مقسم إلى شبكات، وأهم الشبكات التي يتعامل معها ومن خلالها المقاتل هي شبكة المساندة التي تقوم بنقل الموارد "من أجل فائدة الأفراد الذين هم بحاجة إليها" (Vincent, 1. 1999,p57)، وبالتالي تقدم المساندة والمساعدات من فاعل لأخر مادية كانت أو معلوماتية أو علائقية، حيث يمكن أن تقدم يد المساعدة بأشكال مختلفة، كأن يكون الفاعل على علاقة مباشرة مع الفاعل الأخر، أو يتواجد معه ضمن نفس الشبكة الاجتماعية، فيقدم له المساعدة التي يحتاجها، وينتظر مقابل ذلك رد الجميل والعرفان عند الحاجة إلى ذلك، وأما

الشبكة الثانية للتنظيم الاجتماعي فتتمثل في شبكة الرقابة والضبط وتقوم بتوجيه وضبط المستحقات من قبل المقاولين.

التعاقب التاريخي للفكر المقاولاتي والذهنية المقاولاتية في الجزائر: أولاً: المرحلة العثمانية:

إن الجزائر وعبر مراحل تاريخية مختلفة تنوعت وتميزت نظمها الاقتصادية وهذا حسب تنوع واختلاف الوضعيات القائمة في تلك الفترات المتعاقبة، لهذا ارتأينا أن نبدأ بالفترة العثمانية وما يميز اقتصادها، يتفق المؤرخون على أن الإنتاج الزراعي يعد هو الغالب في تلك الفترة، وهذا ما يظهر من خلال "نسبة السكان المزارعين الذين يسكنون الأرياف في هذا العهد حيث يتراوح بين 90 ٪ إلى 95 ٪" (بهلول، ح. 1984). بينما يمثل المجتمع الحضري من 10 ٪ إلى 5 ٪ من مجموع سكان البلاد (Benachenhou, A. 2009, P42)، فالمناطق الحضرية في الجزائر كانت عبارة عن "مكان للمحميات والتجارة والحرفة" (Benachenhou, A. 2009, P42)، وأن انخفاض نسبة النشاط التجاري والحرفي هو نتيجة لسيطرة الطبقة السياسية على النظام الاقتصادي.

ومن هنا يمكن أن نميز بين نوعين من الأنظمة الاقتصادية السائدة في تلك الحقبة التاريخية، النظام "الأول مبني على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج يخصص المالكون في هذا النظام إنتاجهم لدعم مكانتهم السياسية والاجتماعية، والثاني مبني على الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج، يوجه لإشباع حاجات المنتجين (Benachenhou, A. 2009, P34) إلا أن النظام الاقتصادي الجماعي هو الذي يطفئ على الاقتصاد الجزائري، فالأتراك كقوى مهيمنة سياسياً واقتصادياً، اتبعت سياسة الكفاية الذاتية آليتها الضرائب، حيث تقتطع من القبائل والأفراد من ممتلكاتهم بفرض ضرائب مختلفة لمنع تكديس المال وكسب الثروة، وبالتالي تسمح لهم بالقدرة على امتلاك مورد فردي للكسب فتعيق بذلك تراكم رأس المال الضروري للتطور والتقدم الاقتصادي والاجتماعي معاً.

نستخلص من هذه المرحلة التاريخية عدم ظهور فئة المفاوضين ولا تراكم رأسمال في الدول التي حكمتها الدولة العثمانية، حيث بقيت تعيش بنمط تقليدي، الأمر الذي دفع بالدول الرأسمالية لاحتلالها نظرا لأنواع الملكية الجماعية السائدة والتي سيسهل تحويلها لحسابها.

ثانيا: مرحلة الاستعمار الفرنسي:

فيما يخص مرحلة الاحتلال الفرنسي، فلقد عمدت فرنسا في تلك الفترة الاستعمارية إلى تقسيم الأراضي الزراعية على الأفراد المعمارين وطبقت نظام الأجر، والإنتاج السلعي والملكية الخاصة للأراضي، وبالتالي حققت بهذه المعادلة النظام الرأسمالي الزراعي في الجزائر، وهذا من خلال مصادرة أراضي (البيك والعرش والأحباس)، والضغط على المواطنين الجزائريين وتفقيرهم وتهجيرهم للأراضي الهامشية، وقامت هي باستغلال المناطق الغنية بالثروة الزراعية.

اعتبر المؤرخون هذه المرحلة بالنسبة للمستعمر الفرنسي بمثابة الفترة الذهبية التي تمكن فيها الفرنسيون من جمع رأس المال من الزراعة، إلا أنهم تحولوا منذ 1945 إلى القطاع الثاني والثالث وهذا بالتمركز في المدن الكبرى خاصة الجزائر العاصمة ووهران، فتعد مرحلة جديدة لبروز وازدهار القطاع الاقتصادي غير الزراعي حيث "أسهم في ثلثي الناتج القومي الجزائري، كما أن الأرباح الممتأية من القطاعات الثلاث تحققت على يد 150000 شركة أوربية والباقي على يد 150000 مشروع أوربي صغير" (Benachenhou, A. 2009, P42).

أمّا فيما يخص الفئة الناشطة اقتصاديا للمجتمع الجزائري فإنها بقيت تعمل كما كانت عليه فيما قبل الرأسمالية، باستخدام طرق زراعية بسيطة، ففي عام 1954 وصل "عدد الفلاحين المالكين 19.5%" (جيرون، ش. 1982، ص131) وهي نسبة جد ضعيفة تعبر عن محاصرة اقتصادية وإبداعية للفرد الجزائري.

وهكذا يمكن أن نستنتج أن الفترة الاستعمارية لم تبث روح التملك والاستثمار لدى الشعب، بل حاولت جاهدة بث روح التبعية والاستغلالية عن طريق سياسة مصادرة الأراضي والتفقير والتهجير والتجهيل، ومحاصرتهم بالعمل عندها

مقابل أجر زهيد لا يكفي أن يتم به يومه فما بالك ادخاره، فالنهج الرأسمالي الذي انتهجته فرنسا لم تدعمه في الجزائر بنفس المستوى، باعتبارها مورد لأخذ الثروات وليس لإقامة بنى تحتية فيه، أي ليس من أجل إنشاء فئة مقاولاتية جزائرية لتنشط الاقتصاد، بل عملت على إنتاج فئة مضطهدة كقوة بشرية ويد عاملة مستغلة فقط لترفع من الاقتصاد الرأسمالي الفرنسي وبالمقابل تحط من الاقتصاد الجزائري.

ثالثا: مرحلة ما بعد الاستقلال:

1. مراحل تطور الأنظمة الاقتصادية في الجزائر:

- المرحلة الأولى: 1962 - 1982

انتهجت الجزائر النظام الاشتراكي وهذا بالاعتماد على المؤسسات العمومية، فعمدت لإنشاء المؤسسات الكبيرة الحجم التي كان يطلق عليها (صونا وأخواتها)، مثل سونطراك، سونلغاز، سونليك، سوناكوم... فأطلق على هذا النوع من الاقتصاد بالاقتصاد الثقيل، ففي ظل هذا النوع اعتبر القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني قطاع "هامشي... ذو طابع عائلي، وأكثر حصرية... ففي سنوات 1962 - 1982 وصل عدد الوحدات المنشأة سنويا 600 وحدة فقط، تشأبفرص استمرار ضئيلة مع تأثير اقتصادي محدود" (Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise de l'Artisanat, 2000, p32) وبالتالي كان حضور القطاع الخاص كمؤسسات كبيرة منعدم في الجزائر، أما كمؤسسات متوسطة وصغيرة فكان حضوره جد محدود بل ومحاصر وهذا راجع لبرنامج الدولة التي أعطت الأولوية والأهمية للتصنيع، بالتركيز على القطاعات الاستراتيجية.

إن التركيز على التسيير المركزي للمؤسسات وملكية الدولة لها، يعد أصعب من إنشاء المؤسسات الخاصة، وخاصة من خلال ما جاء في قانون 1966 الذي يجبر الأفراد الراغبين في إنشاء مؤسسات خاصة الحصول على موافقة من طرف لجنة وطنية للاستثمار (Conseil national économique et social, 2002, p8) هذه اللجنة التي تعرقل إنشاءها وتصبغ دمجها في الاقتصاد الوطني.

- المرحلة الثانية: 1982 - 1989

منذ 1982 بدأت الدولة في الاهتمام التدريجي بالقطاع الخاص، ليأخذ متفهماً من خلال سياسة الانفتاح حيث عمدت الدولة إلى تقديم تسهيلات من أجل الدخول في الاقتصاد الحر، ويظهر هذا من خلال القوانين والتشريعات الموضوعة من سنة إلى أخرى محاولة منها إدماج الاقتصاد الجزائري في اقتصاد السوق تدريجياً، ويمكن تحديد أهم القوانين من خلال السنوات التالية:

1982 : في هذه السنة تم إنشاء إطار تشريعي جديد من خلال قانون رقم 82- 11 ل21- 08- 82. والذي يسمح بمشاركة القطاع الخاص في تنمية الاقتصاد الوطني من خلال الاستثمار.

1983: إنشاء ديوان للتوجيه والمتابعة وتنسيق الاستثمار.

1987: تم فتح الغرفة الوطنية للتجارة للمقاولين الخواص.

- المرحلة الثالثة : 1989 - 1996

أما فترة 1989- 1996 فهي الفترة التي تمثلت بانتهاء الاشتراكية وغلق الكثير من المؤسسات العمومية وبداية توسع القطاع الخاص كبديل لها في التنمية الوطنية، فكانت الشروط التي تضعها الدولة لهذه المؤسسة جداً صعبة ومعقدة، مما يصعب على المقاولين إنشاء مؤسسة، الأمر الذي أدى إلى إيقاف نشاط العديد من المؤسسات، إضافة إلى الأوضاع الأمنية غير المستقرة التي عرفتها الجزائر في تلك الفترة.

ومن خلال القوانين التالية يمكن معرفة النشاط وتقدم الدولة في تطبيق سياستها التنموية:

1991: المرسوم رقم 91- 37 ل19 فيفري 1991 يتضمن تحرير التجارة الخارجية.

1993: المرسوم رقم 93- 12 ل5 أكتوبر 1993 يتضمن تخفيض الاستثمار وإنشاء شبايك فقط للبلديات.

1994: تبني الإطار المرجعي والقانوني الذي يسمح بخصوصية المؤسسات العمومية.

1995: تبني قانون الخصوصية.

ونشير إلى أن القطاع الخاص تميز في هذه المرحلة بالاستثمار في قطاع النشاطات التي لا تتطلب أموال ضخمة ونسبة الخطر فيها محدودة.

- المرحلة الرابعة : 1997 - 2013

وهي المرحلة التي عرف فيها القطاع الخاص حركة كبيرة خاصة مع إنشاء مختلف الأجهزة المساعدة على إقامة مؤسسات خاصة للفئة الناشطة اجتماعيا.

ففي سنة 2001 قامت الدولة بإعادة النظر في كيفية سير المؤسسات الممولة للمشاريع الاستثمارية، من خلال قانون الاستثمار الجديد حيث عدلت مختلف القوانين الخاصة بالأجهزة ويخص "لامركزية نشاطات وكالة تطوير الاستثمار من خلال إنشاء مكاتب محلية - إنشاء المجلس الوطني للاستثمار" (Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise de l'Artisanat, 2000, p43)، وهذا من أجل تعميم ونشر القطاع الخاص على المستوى الوطني ومن أجل السماح لمختلف الأفراد بالمشاركة في المشروع السياسي.

ورغم كل التطور الحاصل على مستوى الاقتصاد الوطني من تطوير وتحسين المؤسسات الخاصة أو القطاع الخاص، إلا أنه مازال يواجه مشاكل مختلفة، منها "منافسة القطاع غير الرسمي، قبول ملفات القروض، مبلغ القرض، الضرائب، الجمارك وقوانينها" (Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise de l'Artisanat, 2000, p43).

الجدول رقم (01): هيكله القطاع الخاص في الجزائر سنة 1989 - 1999 بالنسب

المئوية

1999	1989	القطاعاتالاقتصادية
99,57	100	الفلاحة
33,6	25,93	الصناعة عدا الهيدروكربون
5,04	00	الهيدروكربون
68,03	35,91	البناء والأشغال العمومية
72,85	44,37	النقل والاتصال
97,05	77,10	التجارة
89,06	77,96	الخدمات
51,83	45,84	نسبةمركز القطاع الخاص في كل القطاعات
78,27	60,60	نسبة مركز القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني بدون الهيدروكربون

Source: Bouyacoub Ahmed: Les PME en Algérie : Quelles réalités ?/ Entrepreneurs et PME, Edition l'Harmattan , Paris, 2004, p76

نلاحظ من معطيات الجدول أن المؤسسات الخاصة في تزايد مستمر وهذا راجع لسياسة الدولة التي أصبحت تركز على تطويرها بسبب دخولها إلى الاقتصاد الحر، فمنذ سنوات التسعينيات تزايد نصيب القطاع الخاص في المشاركة الاقتصادية ويعتبر مركز القطاع الخاص في كل المجالات متقارب من حيث النسبة القطاع العموميحيث وصلت نسبته45.84٪ في سنة 1989، ويرجع هذا إلى المخطط الاقتصادي الذي تسعى الدولة تحقيقه، أما سنة 1999 فمثلت

نسبة القطاع الخاص في المحيط الاقتصادية 51.83٪ وهي نسبة أكثر من النصف ليتبين من خلالها تأكيد التوجه الجديد الذي اتخذته الحكومة، وعند التمعن أكثر في الجدول نلاحظ أن أكبر نسبة مثلتها الفلاحة في كلتا السنتين 1989 - 1999 بنسبة قدرة ب100٪ و99.57٪ فالدولة أولت للقطاع الفلاحي أهمية كبرى كقطاع خاص يساهم في تنمية الاقتصاد الوطني، من خلال خفض التبعية الغذائية للدول الأجنبية، ليليه نسبة قطاع التجارة سنة 1989 المقدر ب 77.10٪ وهي بداية الخصوصية لترتفع مع سنة 1999 إلى 97.05٪ كثاني أكبر نسبة، فهذا القطاع لا يحتاج إلى رأس مال كبير لإنشائه فهو أحد الحلول التي وجدها الجزائريون لتجاوز الأزمة الاقتصادية (البطالة سواء بعد التسريح أو لعدم إيجاد عمل).

الجدول رقم (02): عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد العمال

الهيكلية	عدد المؤسسات	%	عدد العمال	%
مؤسسة مصغرة	148.725	93.2	221.975	35.0
مؤسسة صغيرة	9.100	5.7	176.731	27.8
مؤسسة متوسطة	1.682	1.05	235.669	37.2
المجموع	159.507	100	634.375	100

Source: conseil national économique et social : projet de rapport : pour une politique de développement de la PME en Algérie, 20 éme session plénière, Alger, juin 2002 ,P 14.

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن المؤسسات المصغرة تحتل الصدارة ب 93.2 ٪ من مجموع المؤسسات نظرا لمرونة تواجدها في الأسواق، كما تعتبر أول المؤسسات في جذب اليد العاملة وتوظيفها مخفضة بذلك من نسبة البطالة. حيث تتفوق على المؤسسات الصغيرة في سوق التشغيل التي تشغل بدورها 27.8٪ من اليد

العاملة، وإن كان عدد المؤسسات المتوسطة قليلا لما تتطلبه من رأس المال وإمكانات، حيث يمثل 1.05٪ إلا أنها تساهم في توظيف وامتصاص البطالة بنسبة 37.25٪ من اليد العاملة، وبالتالي تحتل المرتبة الثانية بعد المؤسسات المصغرة.

وكنتيجة لما سبق فإنه رغم مضي خمسون سنة من الاستقلال الوطني إلا أن الجزائر لم تتمكن حتى الآن من بناء مختلف المنظومات والمؤسسات التي تسهر على صقل وبناء شخصية اجتماعية للأفراد تتماشى مع مستجدات المرحلة الجديدة، فالملاحظ من الواقع الاجتماعي المعاش أن المجتمع يشهد مرحلة انتقالية من التنظيم التقليدي إلى التنظيم الحديث، ولذا يجب الوقوف أمام هذه المرحلة الانتقالية كونها جاءت بطريقة غير طبيعية أو مسيرة للمراحل التطورية التي عرفتها المجتمعات المتقدمة، وإنما جاءت بطريقة فجائية نتيجة ظروف داخلية وأخرى خارجية. فعلى المستوى الداخلي الخروج من الاستعمار بأقل خبرة اقتصادية، وجود قوى كبرى متصارعة ذات نظامين اقتصاديين متناقضين النظام الاقتصادي الاشتراكي- الشيوعي الذي يتزعمه الاتحاد السوفيتي آنذاك والنظام الاقتصادي الرأسمالي الذي تتزعمه أمريكا. كل هذا ساهم في تشكيل وضعية الاقتصاد الجزائري وبلورة مكانته وطنيا ودوليا، حيث لم يخرج الاستعمار إلا بعد تحطيم الأبنية الاجتماعية والثقافية والتربوية ناهيك عن البنية الاقتصادية، لتليه المرحلة الاشتراكية كأول تجربة تنموية التي حكم عليها بالفشل، لئتم بعدها الدخول في النظام الرأسمالي كمرحلة حتمية وبكثير من التردد، أو يمكن القول أن ذلك تم تحت الضغط نظرا للاتفاقيات التي تم توقيعها مع البنك الدولي. وهنا نلاحظ أنه قبل أن تترسخ القيم التي جاء بها النهج الاشتراكي في المجتمع وبداية تنظيم مؤسساتها اضطرت إلى التوجه نحو قيم مختلفة تماماً، هذا ما جعل قيم الأفراد وأفكارهم غير مرسخة ولا موجهة وغير متجانسة مع طبيعة الأنظمة الموجودة في الواقع المتغير، فكيف يمكن كسب رهان هذا التوجه مع الفئات الناشطة اجتماعيا واقتصاديا؟

2- مساهمة الدولة في بلورة المنظور الاقتصادي الجديد في التنظيم الحديث:

إن التطور الملحوظ لظهور المؤسسات الخاصة له علاقة بالسياسة العامة للبلاد، فالدولة قامت بوضع برامج لتنمية الاقتصاد بإنشاء أجهزة تحت إشرافها في خدمة الأفراد الذين يرغبون في تحقيق نجاحهم الاجتماعي، ويظهر هذا من خلال المرسوم التنفيذي رقم 02- 373 المؤرخ في 6 رمضان عام 1423 الموافق ل11 نوفمبر 2002، المتضمن إنشاء صندوق القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحديد قانونه الأساسي(وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، ص2005)، الذي يهدف إلى تحقيق الإنعاش الاقتصادي وامتصاص البطالة، كما يظهر من خلال الوكالات والمؤسسات الداعمة لهذا التوجه الاقتصادي الجديد والتي من أهمها ما يلي:

2- 1- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:

تهدف هذه الوكالة إلى خدمة أفراد المجتمع الذين يريدون الاستفادة من قروض الدولة، هذه الوكالة التي تعمل تحت إشراف رئيس الحكومة، وتكمن مهامها في استقبال وإعلام ومساعدة المستثمرين المقيمين وغير المقيمين وتقديم الخدمات الإدارية وتسيير صندوق دعم الاستثمار(وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية، 2005، ص3)، حيث تم إنشاء ستة شبابيك ذات طابع جهوي لخدمة الأفراد الذين يرغبون في خلق مشاريعهم الخاصة، وهذه المساعدات المقدمة من طرف هذه الوكالة لا تمس الرجال فقط بل ساهمت في إدخال المرأة سواء كمالك لمشروع أو عاملة فيه.

أنشئت هذه الوكالة سنة 1993، ومن حيث التقارير المتحصل عليها حول المشاريع المسجلة فيها، فقد احتل القطاع الصناعي المرتبة الأولى بنسبة 43% من المشاريع فيما بين 1993 و1997(بوزيدي، عبد المجيد. 1999، ص117)، وفي السنوات الأخيرة احتل "قطاع النقل المرتبة الأولى بنسبة 60% من إجمالي المشاريع، تليه الصناعة بنسبة 17% ثم البناء والأشغال العمومية والري بنسبة 9%"(المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، ص116).

أما فيما يتعلق بتشجيع الاستثمارات فإن القطاع الخاص أخذ حصة الأسد من حيث تشجيع الدولة له، فلقد تحصل على 7151 مشروعا أي مايعادل 99.2٪، أما القطاع العام تحصل على 55 مشروعا أي مايعادل 0.7٪، أما المختلط (الشراكة بين القطاع العمومي والقطاع الخاص) فقد تحصل على 5 مشاريع أي مايعادل 0.1٪ من المشاريع (المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، ص116)، ومنه نلاحظ أن التدعيم الذي تقدمه الوكالة مس القطاعين العمومي والخاص معا، عكس وكالة دعم تشغيل الشباب التي تمس القطاع الخاص فقط والتي تعتبر تكملة أو وكالة تكميلية له.

وكما ذكرنا سابقا، فإنه توجد ستة شبابيك موزعة على المستوى الوطني، وقد قسمت الحصص فيما بينها على النحو التالي:

الجزائر العاصمة: 2424 مشروعا بنسبة 33.6٪.

وهران: 1590 مشروعا بنسبة 22 ٪.

البلدية: 1511 مشروعا بنسبة 21٪.

ورقلة عنابة، قسنطينة 1686 مشروعا بنسبة 23.4٪ (وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، 2006، ص117).

ومن عام 1993 إلى عام 2003 قد تزايد الجهد الذي تبذله الدولة من أجل تحقيق التنمية المرجوة لتنشيط الاقتصاد الوطني، حيث بلغ عدد المشاريع 58551 مشروعا سنة 2003، التي ساهمت جميعها في التخفيف من حدة البطالة ومنه توفير مورد لعيش أفراد آخرين حيث وصلت اليد العاملة إلى 1937158 عاملا.

ورغم الجهود التي قدمتها الدولة، إلا أن هذه المشاريع تواجه مشاكل كبيرة سواء بسبب الهياكل الإدارية أو المالية التي تعرقل سير تطور المؤسسات.

2-2- مشاريع الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب :

من بين المؤسسات الجديدة لتمويل المشاريع هي الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب، التي جاءت كتدعيم للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار وكتكملة للمخطط العام للدولة من أجل ترقية الاستثمار، حيث شرعت أشغالها

سنة 1997، وهي موجهة لفئة الشباب، وتعتبر هذه الوكالة الأكثر استقطابا للشباب التي تعتمد على التمويل الثنائي والثلاثي، مع الإعفاء الجبائي وشبه الجبائية، والشرط الأساسي لهذا الجهاز هو أن لا يكون الشاب أو الشباب أصحاب المشاريع يشغلون مناصب عمل مأجورة عند إيداع ملفاتهم، وتنتشر فروع هذه الوكالة في مختلف مناطق البلاد، حيث استفادت منطقة الوسط بحصة 45.5٪ من عدد المشاريع والشرق 23.60٪ والغرب 22.55٪ والجنوب 8.23٪، ووصل عدد المؤسسات الممولة من قبل هذا الجهاز 82265 سنة (2007) (www.anssej.org.dz).

2- 3 -الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر :

جاءت هذه الوكالة كمحاولة لحل مشاكل الشباب الذين ليس لديهم دخل أو لديهم مداخيل غير ثابتة، فهو جهاز أعد للتخفيف من البطالة، ويشترط فيه أن يبلغ الشاب الطالب للقرض سن الثامنة عشر فما فوق، ويتميز هذا الجهاز بانتشاره على مختلف أنحاء الوطن، وموجه للجنسين (الذكور والإناث) حيث يقدم "سلفة بنكية صغيرة (السلفة الغير معوضة لاقتناء المواد الأولية)، إلى غاية الوصول إلى السلفة ذات الأهمية الفائقة والتي تستدعي تمويلا بنكيا". (وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، 2006، ص33).

وفي إحصائيات 2006 بلغ عدد المشاريع الممولة من طرف الوكالة 16649 مشروعا منها 10817 مشروعا منجز من قبل الرجال، و5832 مشروعا (وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، 2006، ص35) منجز من قبل النساء، أي تأخذ نسبة الرجال 64.97٪ مقابل 35.03٪ للنساء، وهي نسبة مرتفعة بالنسبة للنساء مقابل النسب التي حظيت بها في الوكالات الأخرى.

2- 4 - جمعيات المقاولون:

إن التحول من النظام الاشتراكي إلى اقتصاد السوق تطلب من الدولة وضع خطة جديدة تسمح بدراسة الأوضاع العامة المساعدة على القيام بالإصلاحات، ومن بين هذه الخطوات قانون فيفري 1989 الذي يسمح بالتعددية الحزبية والنقابية، هذا القانون فتح المجال للجزائريين بممارسة حقهم السياسي

ومنه الاقتصادي، وبعده جاء قانون رقم 90 الصادر في 2 جوان 1990 الذي يسمح بتكوين الجمعيات المهنية للمقاولة (Benguerna , Hamouma,2005,p147)، هذا القانون الذي نشط الحياة الاجتماعية من خلال إنشاء جمعيات مهنية تمس مختلف الأنشطة والقطاعات، ومنتشرة في مختلف أنحاء الوطن سواء كانت هذه الجمعيات ذات طابع وطني أو جهوي، فلقد صرح وزير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن وجود 38 جمعية لأرياب العمل ذات طابع عمومي وخاص، ومن بين هذه الجمعيات الأكثر نشاطا منتدى رؤساء المؤسسات، نادي المقاولين الصناعيين لمتيجة، الكونفدرالية الجزائرية لأرياب العمل (Benguerna , Hamouma,2005,p148).

تشارك هذه الجمعيات المهنية للمقاولة في الأهداف المراد الوصول إليها من خلال نشاطاتها ومهامها في تطوير المقاولة في الجزائر، فتقوم بإقامة علاقات ودية مع المقررين الاقتصاديين في البلاد من أجل فتح النقاش والمشاورات لإيصال مشاكل وانشغالات المقاولين، ومحاولة إيجاد حلول ووضع قوانين تساعد على تخفيف الضغط على المقاولين ومساعدتهم على التطور.

كما تقوم بجمع مختلف المعلومات الخاصة بالنشاطات الاقتصادية ومختلف التطورات والتغيرات التقنية والتكنولوجية... إلخ، من أجل أن تكون نقطة وصل بينها وبين المقاول، فتقوم بتزويده بمختلف المعلومات (قوانين، قرارات، تكنولوجيا) من خلال تنظيم اجتماعات ولقاءات للمقاولين التي بدورها تسمح لهم بالتعرف على بعضهم بعضا، وإقامة علاقات تضاف لرصيدهم الاجتماعي، وتكون فضاء لطرح مختلف المشاكل والصعوبات التي تواجههم في الحياة العملية، كما تقوم بحمايتهم من السوق السوداء المنتشرة في الجزائر، بالإضافة لمحاولتها المطالبة بمواكبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتطور الحاصل في العالم، وذلك لتحسن منتوجها بما يتناسب ومتطلبات المنافسة العالمية، وحسب المعايير الدولية المعمول بها (Benguerna , Hamouma,2005,p152). رغم أن هذه الأجهزة ساهمت بشكل كبير في تفعيل نشاط أفراد المجتمع إلا أنه يوجد في الساحة المقاولاتية أصحاب مشاريع لم ينتظروا مساعدات من هذه

الهيئات بل اكتفوا بالتشريعات التي سهلت عليهم ولوج عالم المقاول واستعملوا رأس المال المادي والاجتماعي والثقافي كمدعم في نشاطهم، بحيث اعتمدوا بشكل كبير على الشبكة التقليدية للمساندة في المشروع في انتظار الانتظام في الأطر الجديدة، فالمقاول اليوم يبحث على أطر ينضم إلى شبكاتها للحصول على فوائد سواء كانت مادية أو معنوية أو علائقية، وهنا تدخل فعالية درجة الثقة في مدى المشاركات الاجتماعية المختلفة في هذه الأطر، ويمكن القول أن المقاولين وبمختلف أنواع الأنشطة الممارسة من طرفهم بدأوا يولون اهتماما وثقة بأجهزة الدولة وإن كانت هذه الثقة نسبية قابلة للارتفاع أو الانخفاض بحسب المبادرات الفعلية التي تقدم عليها الدولة وتفعّل بها خططها، فالأعداد المتزايدة للإقبال على المقاول من قبل الأفراد لدليل على نجاعة النظام الجديد الذي تبني الدولة الجزائرية مختلف منظوماتها على أساسه، وإن كانت لا تزال في بداياتها إلا أنها بدأت تجد صداها لدى القوى الاجتماعية، لتبدأ كفة ميزانها في الارتفاع على حساب الشبكات التقليدية المعتمدة، ليظهر تنوع في الخلفيات والخصائص السوسيو- مهنية للمقاولين، وهذا ما تؤكد الدراسات المتعددة في تقسيمها لأنواع المقاولين حسب خلفياتهم الاجتماعية وخصائصهم السوسيو- مهنية.

3- تقسيم الفئات المقاولاتية الجزائرية بين التنظيمات التقليدية والحديثة:

3- 1- مقاولوا السبعينيات :

إن دراسة أنواع المقاولين بعد الاستقلال تبين أنهم يختلفون في خصائصهم من عشرية لأخرى، ففي سنوات السبعينيات قام جان بيناف بدراسة مقاولي تلك الفترة التي تميزت بتطبيق النظام الاشتراكي وعرف فيها الاقتصاد العمومي انتشارا كبيرا مقابل عدد قليل من المؤسسات الخاصة، و(جان بيناف) في دراسته لأنواع المقاولين في سنوات السبعينيات وجد 3 فئات من المقاولين، من خلال عينة تتكون من 250 مقاولا من العاصمة، قام بدراستهم من ناحية الأصول الجغرافية والاجتماعية.

3- 1- 1- المقاولون التجاريون:

"إن معظم الصناعيين الذين يتراوحت أوضاعهم بين الخمسين والستين سنة (1970) مارسوا التجارة وجاءوا من شرق وجنوب البلاد (قسنطينة، واد سوف، مسيلة، بسكرة)" (Pennef, J. 1983, p573).

أما بالنسبة لأصولهم الاجتماعية فهم من عائلات عريقة ونبيلة وأسر ذات مكانة دينية في المجتمع غرست فيهم حب الوطن والتضحية في سبيله، وهم من أسر مالكة في الفترة الاستعمارية ولكن نزعت ممتلكاتهم بعد مشاركتهم في ثورة المقراني لسنة 1871 فأصبحوا تجارا، يتركز نشاطهم في التصدير والاستيراد، وبالتالي كونوا رأس مال اجتماعي خارج الوطن، الأمر الذي ساعدهم كثيرا عند إنشاء جبهة التحرير الوطني حيث قدموا لها المساعدات المادية وأيضا العلائقية، بتعرفهم على القنوات التي توصلهم للتجار الكبار والشبكات التجارية من أجل الحصول على الأسلحة والمؤنة، ومع قانون الاستقلال تحولت المحلات التجارية التي يملكونها إلى مصانع للإنتاج، ومع قانون تشجيع الاستثمار ل1966 "تحصلوا بسهولة على المساعدة والضمانات من أجل إنشاء مؤسساتهم" (Pennef, J. 1983, p575).

كما يوجد ضمن هذه الفئة تجار ذوو أصول قبائلية وميزابية وهم أقل ثراء في البداية من التجار الكبار، ينحدرون من أسر بسيطة، متعلمين في المدارس الفرنسية، بدون أن يمروا بالمدرسة الإسلامية (Pennef, J. 1983, p575)، وهذا النوع من المقاولين فتحوا مجالات اقتصادية بسيطة وجديدة في نفس الوقت (محلات لتصليح السيارات، مآرب، مخابز)، نتيجة للخبرة التي تحصلوا عليها حيث كانوا باعة أو مسيرين في مؤسسات أوروبية، هذه التجربة سمحت لهم بعد الاستقلال بإنشاء محلاتهم الخاصة ليس فقط للبيع وإنما حتى للإنتاج، ويتميز المقاولون ذوو الأصول التجارية بأنهم تجاراً أكثر من صناعيين، يهتمون بفتح المحلات التجارية أكثر من فتح مصانع، كما يستثمرون في قطاعات تستعمل تكنولوجيا بسيطة وتحصل على أرباح سريعة.

3- 1- 2- المقاولون العمال:

هم عمال وموظفو التجار الصغار والحرفيين، يمارسون الصناعة الحرفية وهي عبارة عن صناعة تظهر وتختفي فهي في الغالب صناعة موسمية أو ظرفية، ويستعملون آلات بسيطة يقومون بتركيبها في المنازل أو في الدهايز، لا يوفر الشغل للكثيرين ومنتوجهم موجه للزيائن الفقراء، نظرا للسعر الرخيص والنوعية البسيطة للمنتوج، وهذا النوع من المقاولين هم عمال مؤهلين، موظفين في الإدارة، إطارات متوسطة يحاولون تحسين مستواهم المعيشي من خلال شراء الآلات المستعملة، "من بينهم إطارات قدامى في التسيير الذاتي الصناعي، أعضاء قداماء في جيش التحرير الوطني ومناضلون في جبهة التحرير الوطني، عمال أو مستخدمون في القطاع العمومي" (Pennef, J. 1983, p577).

هؤلاء التجار منحدرين من عائلات فقيرة، فلاحية أو تجارية ذوي المستوى التعليمي الابتدائي، والبعض منهم من قداماء المهاجرين خاصة القبائليين الذين عاشوا في فرنسا، فتجربتهم في المصانع الفرنسية والتكوين الذي حصلوا عليه سمح لهم بإنشاء مؤسساتهم بتمركزهم في المدن الكبرى.

3- 1- 3- المقاولون غير المسيرين:

هناك نوع من المقاولين الذين "لا يسيرون مباشرة مصنعهم ولكن يهتمون بأعمال أخرى، كونهم مالكي عقارات، يمتنون الاستيراد والتصدير" (Pennef, J. 1983, p578). لهذا هم يוכלون مهمة تسيير المؤسسة لتقنيين سامين أو إطارات أجنبية (فرنسية، لبنانية، سويسرية).

كما يوجد مقاولون لديهم مؤسسات شراكة مع مؤسسات متعددة الجنسيات، هذه المؤسسات تكون مسيرة من طرف جزائريين وهم ذوي خصوصية مختلفة عن المقاولين الآخرين، حيث "تمدرسوا في التعليم الثانوي والعالي، معفيين من الخدمة الوطنية رزينين وحذرين" (Pennef, J. 1983, p578).

3- 2- مقاولوا التسعينيات :

بمرور العشريات بدأت الأوضاع والظروف تتغير وتتطور خاصة مع سنوات التسعينيات التي تميزت بالمرحلة الانتقالية لاقتصاد السوق، فظهرت بذلك فئات أخرى فرغم أن فئات السبعينيات بقيت، إلا أن خصائصها ستتغير، خاصة من ناحية المستوى التعليمي والتجربة والسن، وهذا ما سنلاحظه من التقسيم الآتي:

3- 2- 1- المقاولون الإطارات :

وهم الأفراد الذين أعمارهم أكثر من خمسين سنة ولديهم خبرة من خلال ممارستهم لوظيفة سامية في القطاع العمومي وخاصة تلك المتعلقة بالتسيير، فلقد تقلدوا مناصب قيادية وإدارية وتسيير الموارد البشرية، أما مستواهم التعليمي فهم ذوي مستوى التعليم الابتدائي بالإضافة لقيامهم بمختلف التكوينات التي تسمح لهم برفع مستواهم إضافة للتجربة المهنية، وهؤلاء الأشخاص أغلبهم أنشأوا مؤسسات في أواخر سنوات التسعينيات إما بعد التقاعد أو التقاعد المبكر من العمل، والأسباب التي أدت لإنشاء مؤسسة تكون إما لظروف اقتصادية (البطالة بالدرجة الأولى أو الحصول على أجر ضعيف) والرغبة في تأمين حياة الأبناء أو حب العمل والرغبة في تطبيق ما اكتسبوه من خبرة، ويتميز هذا النوع من المقاولين بمساعدة رأس المال الاجتماعي الذي اكتسبوه من الخبرة المهنية لإنشاء وتسيير المؤسسة.

3- 2- 2- المقاول المهاجر :

وهم أغلبهم المهاجرون الذين هاجروا شابا إلى فرنسا وادخروا مبلغا من المال يسمح لهم بتكوين مشروع في البلد الأم، وهذا النوع نجده خاصة في المناطق التي عرفت حركة هجرة قوية نحو الخارج الذين كانت عودتهم في سنوات الثمانينيات التي عرف فيها القطاع الخاص بعض الانفراج، ويقدر سنهم من الخمسين فما فوق، وهم أفراد تعودوا على العمل والمشاركة في الحياة وإيجاد حلول لوجودهم ولوضعهم، ويتميزون بحب المغامرة لأن حياتهم السابقة كانت مليئة بالمغامرات والمخاطرة لما واجهوه في الغربة من قساوة الحياة، كما أن

التجربة المهنية التي حصلوا عليها من مختلف النشاطات خاصة التجارية تسمح لهم باختيار النشاط المناسب لإمكانياتهم ومتطلبات السوق.

3- 2- 3- المقاتلون بالوراثة :

وهم الأفراد الذين يقومون بتسيير مؤسسات قديمة، ويتراوح عمرهم بين 25-30 سنة، يتميزون بالتأهيل والتكوين الجيد، عقلانيون في التعامل، فبالعمل يقيمون الأفراد، ويقومون بتسيير عملهم باستعمال التقنيات الجديدة، بالإضافة لبحثهم الدائم لتحسين نوعية المنتج بما يتماشى ومتطلبات السوق، فلا يبقون محاصرين بالنوعية القديمة للمنتج، كما يوظفون العمال على أساس الكفاءة، وهدفهم هو إكمال ومتابعة نفس النشاط الذي قام به الأب مع تطويره وتحسينه.

3- 2- 4- المقاتلون ذو الثقافة المقاتلانية:

وهذا النوع يغلب عليه الأفراد الحاصلين على المستوى التعليمي الابتدائي والمتوسط، وهم من عائلة تمارس التجارة أو المقاتلة، لذلك لا يهتمون بالبحث عن عمل بعد الخروج من المدرسة لأن العمل مضمون حيث يبدؤونه في سن مبكرة، لديهم تجربة طويلة في المقاتلة ينتمون لعائلات ذات تقاليد تجارية عبر الزمان، هذا النوع من المقاتلين يميلون لإقامة مؤسسة عائلية يوفرون بها مناصب شغل لأفراد العائلة، ولكن المقاتلة التي يمارسونها ليست بالضرورة تلك التي بدأوا فيها، فالخبرة التي يحصلون عليها والعلاقات التي يكونونها تسمح لهم بمعرفة السوق ومتطلباته مما يجعلهم يوسعون من النشاط أو يغيرونه.

ويشارك هذا النوع من المقاتلين مع المقاتلين بالوراثة في أن أسرهم أنشأت المؤسسة في سنوات السبعينيات، وهم واصلوا المشوار في سنوات التسعينيات إلا أنه يعد الأكثر انتشاراً من الأنواع الأخرى.

3- 2- 5- المقاتلون العمال :

يمثلون العمال المؤهلين والإطارات المتوسطة الذين يعانون من ضعف أجورهم ويخص كذلك الأفراد الذين يعانون من التسريح والبطالة أو الذين

تخوفوا من فقدان مناصبهم مستقبلا نظرا للأزمة الاقتصادية التي تمر بها البلاد فأغلب هؤلاء المقاولين أنشأوا مؤسساتهم في سنوات التسعينيات، وهم يشتغلون عادة في قطاع النشاط الذي مارسوه من قبل "ويعتمدون على المهارة الفردية والشبكة الأسرية والمهنية" (Gillez, A.p132).

4. **مقاولوا الألفينيات:** إضافة للفئات السابقة الذكر التي لازالت موجودة إلى يومنا هذا ظهرت فئة جديدة في الساحة الاقتصادية والمتمثلة في:

. **مقاولوا أجهزة الاندماج المهني:** برز نوع جديد في سنوات الألفينيات بدأ يأخذ مساحة واسعة على الساحة الاقتصادية وهم المقاولون الشباب الذين أنشأوا مؤسساتهم على مستوى أجهزة الدولة المختلفة وهنا نجد أن هذه الفئة تجمع بين التنظيم التقليدي في الحصول على مبلغ المساهمة الشخصية للمشروع وكذا المساعدات الإدارية والمعنوية والتنظيم الحديث (مع أجهز الاندماج المهني) فهي تتم المبلغ الذي ينقص في رأس مال المخاطرة وتساهم بالتوجيهات الإدارية للمشروع والبعض منها يساهم في تسيير وتوجيه المشروع من خلال برامج تدريبية وتكوينية، بهذا الشكل تكون مشاريعهم مدعمة ماديا وخططيا من قبل هذه الأجهزة، كما توجد أنواع أخرى من الفئات ممثلة فيعمال وموظفين سرحوا من مناصب عملهم جراء التصحيحات الهيكلية، أوعمال وموظفين تحصلوا على التقاعد المسبق ليتوجهوا نحو المقولة، إن الفئات الثلاث المذكورة تتميز بامتلاك رصيد معرفي بالميدان سواء بالمعرفة النظرية التي تحصلوا عليها من الجامعات ومراكز التكوين أو بالخبرة الميدانية الناتجة عن مزاولة أنشطة في النشاط المنشأ فيه المقولة أو في نشاط مشابه له.

من خلال أنواع المقاولين عبر تعاقبهم التاريخي يتبين لنا تنوع الشبكات التي يستمد منها الفرد روح المقولة، فاعتماده على الشبكة التقليدية يظهر من خلال المقاول بالوراثة والمقاول ذو الثقافة المقاولاتية بالدرجة الأولى، أما التعامل مع الشبكة الحديثة فتتمثل بالدرجة الأولى في شبكة الرقابة والضبط والذي يتأكد بممارسة النشاط بشكل رسمي أي تكون هناك علاقة مباشرة مع

الهيئات الرسمية (الضرائب، الضمان الاجتماعي...)، ثم تأتي شبكة دعم الكفاءة والانفتاح على المعطيات الجديدة من خلال مقاولي الإدماج المهني مع نهاية القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين، سواء كشبكة للدعم المادي أو المعرفي والتي هي كفئة يمكن تقسيمها لفئات جزئية، تحصلت على الكفاءة من التنظيمات الحديثة (من الجامعات والمعاهد أو من مراكز التكوين والمؤسسات العمومية...).

5. مشاكل المشروعات المقاولاتية مع التنظيم الاجتماعي الحديث: من خلال مختلف الأنواع التي ذكرناها وسيرورتها التاريخية يمكن أن نستببط مجموعة من المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات في ظل مختلف الظروف التي عاشها ويعيشها هؤلاء المقاولين.

. مشكلة التأهيل:

إنّ صاحب المشروع هو الرئيس والمدير والمسير وكثيراً ما يكون تأهيله وخبرته في المشروع بسيطة أو منعدمة، مما يتسبب أحياناً في إنهاء عمر المشروع مبكراً، أو أحياناً صعوبة تجاوز المشاكل والعراقيل، فمثلاً محدودية السوق تؤدي به إلى صعوبة توزيع المنتج والحصول على تمويل مالي من البنوك، "نتيجة عزوف البنوك عن إقراض المشروعات لارتفاع درجة المخاطرة وبالتالي مطالبة أصحاب هذه المشروعات بضمانات كبيرة لا تتوفر لدى أصحاب هذه المشروعات الصغيرة" (علام، س. ص 29).

. مشكلة المنافسة: إنّ المنافسة التي تواجهها المشاريع الخاصة الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة تجعلها غير قادرة على الاستمرار، خاصة وأنّ هذه الأخيرة تستعمل تكنولوجيات عالية الجودة مقارنة بالمؤسسات الصغيرة التي لها تكنولوجيا بسيطة حسب مواردها المحدودة.

. مشكلة استقرار العمال: من بين أهم المشاكل هي تنقل العمال في المشاريع الصغيرة حيث يوظفون بتأهيل وكفاءة بسيطة أو منعدمة، وبعد تأهيلهم يبحثون عن الاستقرار في المؤسسات العمومية أو الشركات الكبرى المعروفة، حيث

يعملون في المؤسسات الصغيرة من أجل اكتساب الخبرة وكعمل أنيلاين ونالاستمرار فيه ولا تقديم المساعدات لتوسيعها.

. مشكلة الضرائب: إنّ الضرائب التي يدفعها أصحاب هذه المشروعات يكون لها أثر كبير خاصة وأنّ إمكانيته بسيطة وموارده ضعيفة (مورد شخصي، العائلة، اقتراض) بالتالي فإن دفع الضريبة ليس يسيراً، ف "الخبرات المحدودة المتوفرة داخل المشروع تجعل من الصعب إمساك دفاتر حسابات منتظمة مما يدفع بمصلحة الضرائب الاعتماد على التقدير الجزائي الذي كثيراً مايكون مبالغ فيه ويصعب على أصحاب المشروعات الصغيرة محدوددي الخبرة إثبات عكس ذلك" (علام، س. ص. 29).

. مشكلة البيروقراطية: إنّ أصحاب المشروع الصغير يواجهون في الإدارة الجزائرية كثرة الملفات التي يطالب بها لإنجاز وتسيير المشروع، بالتالي يقضي وقتاً طويلاً في تحضير وتقديم وانتظار الرد على هذه الملفات، الأمر الذي يسبب له ضغوطات نفسية.

. مشكلة التمويل المادي: يعاني صاحب المشروع الصغير والمتوسط من "صعوبة الحصول على مختلف وسائل التمويل، وعلى مختلف إمكانيات القرض والضمان" (Gharbi, S. 2011, p4) الأمر الذي يجبره للبحث عن مصادر أخرى تساعده في تمويل مشروعه.

. مشكلة العقار: يعاني صاحب المشروع الصغير والمتوسط من صعوبة الحصول على عقار يقيم عليه مشروعه، ويرجع هذا المشكل "لتعدد وكثرة الإجراءات الإدارية وكذا افتقار المؤسسات الإدارية للشفافية" (Gharbi, S. 2011, p4) فيما يخص سيورة الملفات وكذا انتقائها.

كل هذه المشاكل وغيرها هي نتيجة تعقد الحياة الاقتصادية وضرورة التعامل مع التنظيم الاجتماعي الحديث الذي يفرض قواعده وقوانينه، فيجد الماقل نفسه أمام مفترق طرق الاحتكاك بها والاستمرار في ظلها، أو الهروب منها والاستسلام لمعطياتها الأمر الذي يؤدي إلى فشل حتمي للمشروع الخاص.

6. طرق الموازنة بين شبكات التنظيم التقليدية والحديثة:

من أجل إنشاء مشروع وتحقيق النجاح المطلوب يجب أن يتوفر للشخص رأس المال، ويمكن تقسيم رأس المال إلى نوعين، أولاً: الرأس المال المادي ويمثل القيمة النقدية التي يجب أن تتوفر للفرد من أجل إنشاء المشروع، وثانياً: الرأس المال الاجتماعي الذي إذا ما تحصل عليه الفرد وأحسن استغلاله مكّنه من الحصول على رأس المال النقدي، فهو المعبر في كثير من الأحيان لأصحاب المشاريع من أجل إقامة واستمرار وتطوير مشاريعهم والمتمثل في التنظيم التقليدي والتنظيم الحديث معاً، فنجاحهم مقرون بقدرتهم على الموازنة بين التنظيمين للذان يعدان ركيزتان أساسيتان لقيام أي مشروع اقتصادي، فمواكبة التغيرات الحاصلة على مستوى الأبنية الاقتصادية ضروري لتحقيق موازنة عقلانية يستخرج منها المقاول إيجابياتها.

إن المقاول داخل شبكة التنظيم الاجتماعي في علاقة تبادلية، أخذ وعطاء، سواء داخل المؤسسة أو خارجها، حيث يقوم بتقسيمها إلى علاقة عقلانية مادية وعلاقة اجتماعية مبنية على العاطفة وهذا من أجل إنجاح سير المؤسسة، خاصة وأن المؤسسة لها علاقة وطيدة مع المحيط الاجتماعي، لهذا لا يمكنه العيش بدون شبكة من العلاقات التي تسهل عليه سير عمله (حياته الاقتصادية والاجتماعية معاً) والتي يمكنه من خلالها أن يحرك جماعة من أجل المصالح المتبادلة فيما بينهم فيلبي حاجته، ليس بالضرورة المادية بل تتضمن المصالح المعنوية أيضاً.

إن لشبكة التنظيم الاجتماعي بالنسبة للمقاول مكانة مهمة في حياة المشروع سواء فيما يخص أمور التسيير أو التخطيط، فالمقاول مثله مثل بقية الناس المتواجدين في المجتمع عليه أن يتفاعل ويتعامل مع أعضائه، بما يسمح له بقضاء مصالحه وحاجاته، ولهذا عليه أن يجتهد في بناء رأسماله الاجتماعي والذي يعرف على أنه مجموع الموارد الآنية المرتبطة بما يملك من شبكة دائمة من العلاقات والتي تحدد ديمومتها بناء على المعارف أو المصالح التي تجمع الأفراد

حولها، بمعنى آخر بالتعاون في مجموعة مكونة من الأعوان الذين لا تجمعهم فقط المصالح والملكية المشتركة، ولكن متحدين بروابط مؤقتة وناجحة (Bourdieu, P.2006, p31) هذه الروابط التي يقيمها المقاتل مع غيره تكون طويلة أو قصيرة المدى حسب ما تتطلبه مصالحه، إلا أن العلاقات الاجتماعية القرابية والصداقات كثيراً ما تحدد بمشاعر شخصية في التعاملات فتكون طويلة المدى، عكس العلاقات المادية التي يمكن أن تتطور إلى علاقات شخصية ويمكن أن تبقى على مستوى المصلحة الآنية فقط، وهذه العلاقة بين المقاتل والآخرين سواء على المستوى الاجتماعي أو الاقتصادي تختلف درجتها خاصة مع تنوع إمكانيات الحصول عليها، فيمكن الحصول عليها من فضاءات مختلفة، من خلال الحفلات والجمعيات ومكاتب الاقتراع، كما يمكن الحصول عليها في الأماكن العامة كالطريق أو عند ركوب الحافلة... إلخ، فقط يشترط على الفرد أن يكون اجتماعياً من أجل إقامة العلاقات، فالتفاعل مع باقي أفراد المجتمع يسمح له بإقامة علاقات معهم تؤهله لتبادل المصالح القائمة في المجتمع.

"إن قوة الرأسمال الاجتماعي الذي يملكه أي فاعل خاص مرتبط حسب سعة شبكة الروابط التي يستطيع استخدامها وقوة رأس المال (الاقتصادي، الثقافي أو الرمزي) الذي يملكه بالنسبة للذين هو مرتبط بهم" (Bourdieu, P.2006, p31)، هذه الروابط التي تتحكم وتسيطر عليها المصالح المشتركة المتبادلة بين الفاعلين ضمن النسق الاجتماعي أو الاقتصادي تتم بـ"الانتماء إلى الجماعة كفاعلين موحدين بروابط مؤقتة وفعالة" (Lallement, M. 2006, p8)، هذه هي الخطوة التي يخطوها المقاتل بانتظار فوائده سواء كانت مادية أو خدمية، سواء طال الوقت أم قصر، وبالتالي فإن "شبكة الروابط هي إنتاج استراتيجيات الاستثمار الاجتماعي بوعي أو بغير وعي، موجه باتجاه مؤسسة حيث يكون إنتاج العلاقات الاجتماعية مستعملة بطريقة مباشرة على المدى القصير أو الطويل" (Bourdieu, P.2006, p31). والمساعدة بشكل فعال في تحقيق الإنجازات وتجاوز العراقيل.

إن الكثير من الدراسات الأمريكية "تظهر أهمية الشبكة الاجتماعية للحصول على وظيفة وللأنواع الأخرى للنجاح الاجتماعي" (D. Putnam, 2006,p36) R⁽ وتعتبر الأسرة الشكل الأولي للرأسمال الاجتماعي" (D. Putnam, 2006,p44) R.(ولا نقصد فقط الأسرة النووية وإنما العائلة الكبيرة لتتوسع الدائرة مع الوقت إلى الجيران والأصدقاء وعلاقات العمل إلخ، فبالتالي هناك من يعتبر الرأسمال الاجتماعي على أنه "فعل تنظيم اجتماعي" (Bagnasco, A. 2006 , P52) وهذا تأكيد بأن السوق لا يمكن أن يستغني عن الرأس المال الاجتماعي لأنه يقوم على أساس العلاقات القائمة بين أفراد هياكله ويحافظ عليها وعلى استقرارها سواء في الإطار الرسمي أو الإطار غير الرسمي أين يعزز علاقات هذه الأخيرة.

7. واقع المقاتلين الجزائريين بين شبكات التنظيم التقليدية والحديثة:

إن أهمية الشبكة تتمثل في انتماء الفرد للجماعة، حيث ستساعده في الترشيد العقلاني لمشروعه وإنجاحه حتى وإن كان فاشلاً، فالتضامن والتعاون بين أفراد الشبكة ينجح المشاريع ويصبح للعضو الذي ينتمي إلى الجماعة شعور بالحماية لما يمكن أن تقدمه الجماعة له في حالة حدوث حدث معين، فهم يمثلون قوة اجتماعية، وهذا ما يؤكد Lallement حين يقول أن "رأس المال الاجتماعي هو أول مصدر للفاعلين (أشخاص، مؤسسات) لأنه يسهل أفعالهم، في الأبنية المتواجدين فيها" (Lallement , M. 2006, p79). وحتى يبادر الأفراد للانخراط في هذه العلاقات الاقتصادية يفترض توفر عنصر مهم لتكوينها وهي الثقة التي تعد الفاعل المسير للتفاعل الاقتصادي، فالمجتمع الحديث بأبنيته المختلفة، اتسع واتسعت من خلاله الشبكات المكونة له، والمقاتل الجزائري في إطار عمله عليه تكوين شبكة من العلاقات الاجتماعية، إلا أننا نلاحظ من خلال مختلف الدراسات أن الثقة التي يوليها المقاتل للشبكة التقليدية أكبر بكثير من الثقة التي يوليها للشبكات الحديثة والاختلاف بين النسب للنوع الاجتماعي تكاد لا تذكر، ففي دراسة حول المرأة المقاتلة تبين النسب أن النساء المقاتلات يتلقين

مساعداً من طرف الأسرة بالدرجة الأولى في بناء المشروع بنسبة 90.83٪ وفي التشجيع بنسبة 91.66٪ (عدم ان، ر. ص160) بينما تبين دراسة أخرى على أن نسبة المقاولين الذين تلقوا مساعد من طرف الأسرة فقد بلغ 82.64٪ (نيار، ن. ص128).

إن الفرق بين النوع الاجتماعي يكمن في نوع المساعدات التي يحظيان بها من الشبكة القرايية، فالتشجيع الذي تلقاه المرأة المقاوله يعبر عن قبول الأسرة ممارستها لهذا النشاط، فتأخذ المرأة العزيز أكبر نسبة في تشجيع الأسرة، لأنها غالباً ما تكون متفرغة لعملها كما أنها تكون ذات تكوين أو حاملة لشهادة تؤهلها للدخول في سوق العمل والبحث عن مكان لها فيه، خاصة مع الصعوبات التي تواجهها في هذا السوق من حيث إيجاد منصب عمل والاستقرار فيه، لهذا تتلقى تشجيع الأسرة في تكوين مشروعها الخاص، خاصة وأن المشروع الذي تختاره النساء عامة يكون متماشياً مع خصائص المهن النسوية المقبولة أو أكثر من ذلك محببة أن تقوم بها المرأة عموماً (عدم ان، ر. ص160) مثل الحرف التقليدية، المدارس الخاصة.

أما المذكور فإن المساعدات التي يحتاجونها تتحدد في المساعدات المادية بالدرجة الأولى، حيث تعد من العناصر التي يطلبها المقاول من أسرته ليدعم به مشروع، وذلك لصعوبة المبادرة بإنشاء مشروع بمفرده في ظل الوضع الاقتصادي للبلاد وكذا وضعه الاقتصادي الشخصي الذي يفقر لمصادر مادية يطلق به مشروع، أما النوع الثاني من المساعدات التي يطالب بها المقاول أسرته فتتمثل في الدعم المعنوي بالتشجيع على الصبر والصمود لمختلف المشاكل التي تواجه مشروع. أما بالنسبة للشبكات الحديثة فهي متنوعة بتنوع تعقيدات المجتمع، إلا أن مشاركة الشباب فيها يعد بالنسبة له قضاء لقضاء مصالحه الاقتصادية بإنشاء مشروع ضمنها لتجاوز العراقيل المختلفة، وهذا ما تأكد من خلال دراسة حول المقاولات حيث تبين أن نسبة 48.8٪ من النساء المقاولات اللواتي أنشأن مؤسساتهن في إطار أجهزة الدولة موزعات على وكالة تشغيل الشباب ب30.8٪ ووكالة الاستثمار 5٪ وجمعيات مهنية ب10.8٪ والنسبة المتبقية والمثلة ب53.3٪ مقاوله فإنهن أنشأن مؤسساتهن في الإطار الحر بمدخرات شخصية ومساعدة الأسرة.

يمكن القول أن المكاوّل الجزائري بدأ يستوعب ويندمج تدريجيا في شبكات التنظيم الاجتماعي الحديث لما تحمل من فوائد للمقبلين عليها والمتكيفين مع ظروفها، كما اتضحت له التغيرات السريعة التي أصبحت تعنّي سماء الجزائر في مختلف المجالات والتي أصبحت تظهر جليا في المحيط الاقتصادي ليستوعب نتاج عدم التأقلم والتكيف معها، بعدم القدرة على العيش بدون المعاشة مع هذه المعطيات الجديدة التي يكمن سرّها في القدرة على التمشي مع معطيات الواقع بالموازنة بين التنظيم الاجتماعي التقليدي والحديث.

خاتمة:

إن المحيط الاجتماعي الذي يتواجد فيه الفرد هو المخزون الذي يكون فيه ثروته الحقيقية المادية منها والمعنوية ليحصل منها شبكته التي تساعد في إنشاء مشروعه، فإنشاء مشروع اقتصادي والنجاح فيه يعود إلى نوع الشبكة التي يمتلكها الفرد من البيئة الاجتماعية ومدى الحماية التي تؤمنها له من جهة، ومن جهة أخرى مدى إمكانية استغلالها كأرضية لتوفير الحاجات الاجتماعية من سلع وخدمات، فالتواجد في المحيط الاجتماعي يعني التفاعل مع الأفراد والتعامل الدائم والمستمر معهم، مما يسمح له بالحصول على أفكار وآفاق للنجاح في الحياة ونظرا لتقسيم العمل وتنوع المجالات، فإن الفرد بإمكانه اختيار النشاط الذي يريد مزاولته حسب حاجاته وميوله ونوعية المساعدات التي يتلقاها من خلال شبكته.

لا يمكن للأفراد العيش معزولين ومنغلقين فقط مع البيئة المباشرة، بل عليهم أن يتفاعلوا مع العالم الخارجي الذي يعتبر البيئة غير المباشرة لهم، ومنه يستمدون بنك العلاقات حيث يعتبر الرأس المال الاجتماعي المصدر المساعد في تغيير وتطوير أفكارهم وآرائهم، فهم يستمدون منه المساعدات المختلفة في تجاوز العراقيل الاجتماعية، كما تتمثل البيئة غير المباشرة كذلك في مختلف الهيئات التي تمثلها الدولة والتي تعمل ضمن استراتيجية معينة من أجل تحقيق برامجها، وقد لا يذهب المكاوّل بعيدا إن لم يحسن الاستثمار في هذه العلاقة على قدم المساواة بحسن الاستثمار الاقتصادي، فلا بد من الجمع بين العقلانية

الاجتماعية والعقلانية الاقتصادية لاسيما في مجتمع تطفى عليه العلاقات الاجتماعية مثل مجتمعنا، ومن لا يتمتع بهذه القدرات فخروجه من عالم المقاوله يكون من الباب الواسع.

وفي النهاية يمكن القول أن المقاول وحتى يحقق نجاحه عليه التوفيق الاجتماعي بين مختلف الإمكانيات التي يتيحها كل من التنظيم التقليدي والتنظيم الحديث، والامثال في أحيان أخرى لمتطلبات التنظيم الحديث فيما يخص القوانين وتطبيقها، فالتقدم والتغير بكل تداعياته يفرض على الفرد قبوله والامثال له حتى يتمكن من إيجاد مكان له، في سوق تتنوع شبكاته وهياكله ويسيطر عليه منطق المنافسة الاقتصادية التي تطالبه بالمسايرة الدائمة للمستجدات المختلفة.

1. بهلول حسن: الغزو الرأسمالي للجزائر ومبادئ إعادة تنظيم الاقتصاد الوطني بعد الاستقلال، المؤسسة الجزائرية للطباعة، الجزائر، 1984.
2. بوزيدي عبد المجيد: تسعينات الاقتصاد الجزائري: حدود السياسات الظرفية، ترجمة جريبب أم الحسن، موفم للنشر، الجزائر، 1999.
3. جيرون شارل روبير: تاريخ الجزائر المعاصر، مع مقدمة من المؤلف خاصة بالطبعة العربية، ترجمة عيسى عصفور، ط1، دار منشورات عويدات، بيروت باريس، 1982.
4. عدمان رقية، "المرأة المقاتلة وتحديات النسق الاجتماعي: دراسة ميدانية لعينة من النساء المقاتلات"، رسالة ماجستير، قسم علم الاجتماع، جامعة الجزائر، 2008.
5. علامسميرة: إدارة المشروعات الصناعية الصغيرة، الدار العربية للتوزيع والنشر، القاهرة، دون سنة.
6. نيار نعيمة، "الخلفية المهنية والاجتماعية للشباب المنشئ للمؤسسات الصغيرة دراسة ميدانية لعينة من الشباب المستثمر في الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشبابفروع: الجزائر وسط بئرثوتة - زرالدة - حسين داي"، رسالة ماجستير، قسم علم الاجتماع، جامعة الجزائر، 2008.
7. المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي : القطاع غير الرسمي : أوهام وحقائق، لجنة علاقات العمل، 2004.
8. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية: ميدونة النصوص القانونية والتنظيمية الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، 2005.ص3.

9. وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية: نشرية المعلومات الاقتصادية، السداسي الأول، رقم 9، مديرية المنظومة الإعلامية والإحصائية، 2006.

1. Bagnasco Arnaldo: le capital social dans un capitalisme en mutation in /Le capitale social: Performance, équité et réciprocité, Edition La découverte, Paris, 2006.

2. Benachenhou Abdellatif: Formation du sous developpement en Algérie, ed n6 , office des publications universitaires, 2009.

3. Benguerna Mohamed et BELAID Hamouma: les associations d'entrepreneurs en algerieemergence d'un nouvel acteur du developpement territorial in / création d'entreprise et développement territorial ,n73,CREAD, 2005.

4. Bourdieu Pierre: Le capital social , notes provisoires in / Le capitale social: Performance, équité et réciprocité, Edition La découverte, Paris, 2006.

5. Bouyacoub Ahmed: Les PME en Algérie: Quelles réalités ?/ Entrepreneurs et PME, Edition l'Harmattan , Paris, 2004.

6. D. Putnam Robert: Bowling Alone : le déclin du capital social aux états-unis in /Le capitale social: Performance, équité et réciprocité, Edition La découverte, Paris, 2006.

7. Gharbi Samia: Les pme/pmi en algerie : etat des lieux, N° 238, cahiers du LAB. RII – document de travail–, mars 2011.

8. GILLEZ Anne: Les entrepreneurs algériens : un groupe hétérogène entre logique familiale et logiqueéconomique in / Entrepreneurs et PME : Approches algéro-française, Edition l'Harmattan, Paris, 2004.

9. Lallement Michel: capital social et théories sociologiques in /Le capitale social: Performance, équité et réciprocité, Edition La découverte, Paris, 2006.

10.Pennef Jean: Les chefs d'Enterprise en Algérie, in /Acte ducoloque: « Entreprises et entrepreneurs en Afrique », Edition l'Harmattan, Paris, 1983.

11.Vincent le mieux: Les réseaux des acteurs sociaux , presse universitaire de France, 1^{er} Edition, paris, 1999.

12. conseil national économique et social : projet de rapport : pour une politique de développement de la PME en Algérie, 20^{ème} session plénière, Alger, juin 2002 .

13 . Ministère de la Petite et Moyenne Entreprise de l'Artisanat : Acte de l'assise nationale de la Pme, Janvier, 2004.

14. www.ansej.org.dz