

دور شبكة العلاقات الشخصية في الحصول على الموارد اللازمة لنجاح السيرة الذاتية:
دراسة عينة من النساء المقاولات

The role of the personal network in obtaining the necessary resources for the success of the entrepreneurial process: a sample study of women entrepreneurs

عزيزة حمادينة¹ ، عائشة بقدر²

¹ جامعة الطاهري محمد، مخبر الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية بالجنوب الغربي - بشار (الجزائر)، hammadinaaziza2008@gmail.com

² جامعة الطاهري محمد، مخبر الدراسات الاقتصادية والتنمية المحلية بالجنوب الغربي - بشار (الجزائر)، bekadour.aicha-bechar.dz

تاريخ النشر: 2025/09/30

تاريخ القبول: 2025/09/26

تاريخ الارسال: 2025/07/05

ملخص:

الهدف من هذا البحث هو دراسة دور العلاقات الشخصية للمرأة المقاول في الحصول على الموارد التي تحتاجها خلال السيرة المقاولاتية. حيث أجرينا دراسة استقصائية نوعية شملت 15 مقاولة اللاتي أنشئن مشاريعهن في بعض ولايات الجنوب الغربي للجزائر. أظهرت نتائج الدراسة أن تركيبة شبكة العلاقات الشخصية للمقاول تختلف من مرحلة الى أخرى من مراحل السيرة المقاولاتية وأن طبيعة الموارد التي حصلت عليها المقاولات من علاقاتهن الشخصية هي كذلك تختلف من مرحلة لأخرى وخلصنا الى أن المقاولات حصلن من علاقاتهن الشخصية على الموارد غير الملموسة (الموارد المعنوية والمعلومات) بنسبة أكبر من الموارد الملموسة (الموارد المادية والمالية).

كلمات مفتاحية: امرأة مقاول - سيرة مقاولاتية - موارد - شبكة العلاقات الشخصية - مقاولات جزائريات.

تصنيفات JEL : Z130

Abstract :

The aim of this research is to study the role of female entrepreneurs' personal relationships in obtaining the resources they need during the entrepreneurial process. We conducted a qualitative survey that included 15 female entrepreneurs who established their projects in some southwestern states of Algeria. The results of the study showed that the structure of the entrepreneur's personal network of relationships varies from one stage to another in the entrepreneurial process, and that the nature of the resources that female entrepreneurs obtained from their personal relationships also varied from one stage to another. We concluded that female entrepreneurs obtained intangible resources (moral resources and information) from their personal relationships to a greater extent than tangible resources (material and financial resources).

Keywords: Female entrepreneur - entrepreneurial process - resources - personal network - Algerian female entrepreneurs

JEL Classification Cods : Z130

المقدمة:

تعتبر المقاولاتية محرك النمو الاقتصادي وحلا لظاهرة البطالة وأحد الاهداف الرئيسية للسياسات الحكومية في البلدان المتقدمة و البلدان السائرة في طريق النمو على حد سواء، وكما يشير باومول " لا يتغير عرض المقاولون و طبيعة دوافعهم بمرور الوقت، فهذا العرض ثابت. وسيكون الاطار المؤسسي الذي يعمل فيه المقاولون ويتطورون، أي أن قواعد اللعبة هي التي ستحدد ظروفهم للمشاريع المقاولاتية " (استشهد به كايرون، 2009). ومع ذلك، اظهرت الأبحاث ان الحوافز الحكومية لا تمثل سوى عامل واحد من العوامل السياقة الأخرى التي تؤثر على المقاولات، وان المقاول ليس وحده في عملية صنع القرار فلاستعانة بشبكة علاقاته الشخصية وكذلك هياكل الدعم امر ضروري لنجاح المشاريع المقاولاتية .

في الجزائر لازالت الابحاث في مجال المقاولاتية قليلة نسبيا الا أن بعض هذه الدراسات التي اجريت حتى الان تؤكد اهمية الوسيط الاجتماعي في نجاح الانشطة الاقتصادية، غير أنه هناك نقص في البحوث التجريبية التي تحلل كيف يؤثر عامل العلاقات الاجتماعية على النشاط المقاولاتي وبالأخص أنشطة المقاولات النسوية التي لا تزال نسبتها ضعيفة رغم سياسات الدعم التي اعتمدها الحكومة الجزائرية اذ حظيت المرأة بمكانة هامة في المجتمع الجزائري، الذي طالما سيطرت عليه فكرة ان دور المرأة يكمن في دورها الاجتماعي فقط. فلم يبقى عمل المرأة محصورا في القطاع العام بل تجاوزت طموحاتها كل العقبات بدخولها مجال المقاولات الخاصة .

إلا أن المقاولاتية في الواقع لا يتحقق الا بوجود إمكانيات وموارد مختلفة فإنشاء مشاريع مقاولاتية يعني التنسيق بين مجموعة من الموارد (البشرية والمادية والفنية والتكنولوجية) والتحكم في هذه الموارد يعد دافعا قويا لهذا الفعل. بالنسبة للأنشطة الجديدة وعند القيام بإنشاء مشاريع مقاولاتية تكون الموارد محدودة بالمقارنة بالمتطلبات، لهذا فان الاستعانة بشبكة العلاقات الشخصية و المهنية للفرد مهمة جدا للوصول للمعلومات وتذليل الصعوبات التي تواجه سيرورة هاته المشاريع المقاولاتية. أظهرت العديد من الدراسات أن العلاقات الشخصية للمقاول تعد أمرا حتميا لنجاح المشاريع المقاولاتية، فمثلا ذكر Birley سنة 1985 في دراسته " أن للعائلة و الأصدقاء الذين يعتبرون روابط غير رسمية، تأثير اقوي من العلاقات الرسمية مثل الموظفين " (Birley, 1985,p107-117) ، يشير ايضا Aldrich and Elan سنة 1995 الى ان "شبكة العلاقات الاجتماعية تمكن المقاولين من توسيع نطاقهم وتوفير الموارد، والوصول الى الفرص والموارد الأخرى " (Aldrich & Elan, 1995)، من جانبه Julien سنة 2000 يرى ان العلاقات الشخصية توفر معلومات غنية يمكن ان تؤدي الى أفكار للابتكار في المشاريع المقاولاتية، أما بالنسبة ل Traete and SaportaVers سنة 2006 فان العلاقات الاجتماعية للمقاول يمكن أن توفر موارد ومعلومات قيمة طوال السيرورة المقاولاتية وتسمح لهم بالوصول الى الموارد و الفرص الحصرية.

في هذا الاطار تهدف هذه الدراسة الى معرفة مدى استخدام المرأة المقاولات لعلاقاتها الشخصية خلال سيرورتها المقاولاتية و عليه تصاغ اشكالية هذا البحث كالتالي :

هل تستخدم المرأة الجزائرية المقاولات شبكة علاقاتها الشخصية للحصول على الموارد اللازمة لتحقيق سيرورتها

المقاولاتية ؟

تنبثق من اشكاليتنا التساؤلات الفرعية التالية:

- 1- ما نوع الموارد التي تكتسبها المقاولات من خلال علاقاتها الشخصية في كل مرحلة من مراحل السيرورة المقاولاتية ؟
- 2- ماهي تركيبة شبكة العلاقات الشخصية وطبيعة الروابط التي ساهمت في الحصول على الموارد اللازمة لنجاح السيرورة المقاولاتية للمقاولات ؟

للإجابة على هذه الأسئلة، سنتطرق أولا في الجانب النظري الى مفاهيم عامة حول المرأة المقاول ومفهوم السيرورة المقاولاتية وكذا نظرية الشبكات الاجتماعية ودورها في نجاح السيرورة المقاولاتية ثم في الجانب التطبيقي سنعرض الدراسة الميدانية من خلال عرض منهجية الدراسة ثم عرض ومناقشة النتائج.

الاطار النظري: مفاهيم عامة

في ظل التحولات الاقتصادية تزايد الاهتمام بالجانب النسوي، اذ بات معروفا أنه لا يمكن التحدث عن النمو الاقتصادي دون ادماج المرأة التي تعتبر النصف الثاني للمجتمع، وقد أثبتت تقارير المرصد العالمي للمقاولاتية وجود ارتباط قوي بين مستوى النشاط المقاولاتي النسوي والنمو. ومن تم توجهت الأبحاث الأكاديمية لدراسة المقاولات النسوية ومعالجة اشكالاتها. في هذا الإطار سنتطرق فيما يلي الى المفاهيم المتعلقة بالمرأة المقاولاتية والسيرورة المقاولاتية وكذا شبكة العلاقات الاجتماعية ودورها في المجال المقاولاتي.

1- تعريف المرأة المقاولاتية:

تعرف المقاولات النسوية بأنها: "العملية التي تقوم من خلالها امرأة أو مجموعة نسائية بإنشاء واستغلال الموارد الاقتصادية والاجتماعية بما في ذلك المادية والمالية بطريقة منظمة لتوفير السلع أو الخدمات للسوق (العملاء) لتحقيق الربح"(سلامي وقرشي، 2014، ص35)

أما المرأة المقاولاتية فتعرف: "بأنها هي كل امرأة سواء كانت لوحدها أو برفقة شريك أو أكثر أسست أو اشترت أو تحصلت على مؤسسة عن طريق الإرث فتصبح مسؤولة عنها ماليا وإداريا واجتماعيا كما تساهم في تسييرها، كما يمكن تعريفها بأنها شخص يتحمل المخاطر المالية لإنشاء أو الحصول على مؤسسة وتديرها بطريقة إبداعية وذلك عن طريق تطوير المنتجات ودخول أسواق جديدة" (دخوش، 2005، ص06). وفي تعريف آخر تعتبر "بأنها تلك المرأة التي تمتلك خصائص ومميزات معينة تجعلها تتحمل خطر القيام بالأعمال التجارية لحسابها الخاص، وهي تلك المرأة التي تملك روح المبادرة والمخاطرة وتتحمل المسؤولية وتتعامل بمرونة ومهارة في التنظيم والادارة، واثقة من قدراتها وإمكاناتها، هدفها النجاح والتفوق" (سلامي وقرشي، 2014، ص35). من هذه التعاريف يمكننا القول أن المقاولاتية هي المرأة التي تختار إنشاء مؤسسة لحسابها الخاص، وتقوم بتنظيم وإدارة مواردها الخاصة وتتحمل المخاطر المالية الكامنة في القيام بذلك على أمل تحقيق أرباح في نهاية المطاف.

2- مفهوم السيرورة المقاولاتية :

شهدت اواخر الثمانينيات من القرن الماضي نقاشا واسعا بشأن المناهج المفسرة لظاهرة المقاولاتية فمنها تلك التي تركز على الافراد وتلك التي تركز على الخصائص البيئية وقد ادى ذلك الى ظهور نهج شامل يفسر المقاولاتية من خلال الاشارة الى الفرد ولكن ايضا الى الظروف السياقية. ويعتبر Gartner أول من أعاد توجيه الأبحاث في مجال المقاولاتية وذلك بعد نشر مقالته

الشهيرة التي نشرت عام 1989 بعنوان "من هو المقاول؟ هل السؤال خاطئ" (Hernandez, 2010, p. 78). من جهته، يعتبر (Bradley, 1990, P.93-54) "أن تركيز الأبحاث المقاولاتية يجب أن تكون العملية التي تحدث في سياق اجتماعي متعدد الأبعاد وليس الصورة النفسية للمقاول". حيث تعتبر المقاولاتية ظاهرة معقدة ومتعددة، وهي مرتبطة بخصائص الفرد ويتم تحديدها من خلال العوامل البيئية التي تستعمل بشكل عرضي على تعزيز سلوك المقاولاتي. وعليه فقد اختار الباحثون في مجال المقاولاتية (Hernandez, 1996; Fayolle, 1993; Bruyat, 1991; Bygrave et Hofer, 1988) التركيز على السيرورة المقاولاتية للخروج من رؤية محددة و الاقتصار على دراسة جانب واحد، وسمت ووظيفة اقتصادية لظاهرة معقدة، والتعامل معها ككل، من أجل فهمها. (FAYOLLE, 2004)

2-1- تعريف السيرورة المقاولاتية

في مجال المقاولاتية، يبدو أن مفهوم السيرورة المقاولاتية له معاني مختلفة حسب المؤلفين فعلى سبيل المثال لا الحصر، يقترح Long و McMullan (1984) نهج السيرورة المقاولاتية التي تؤدي إلى تحديد الفرصة واغتنامها (McMulla & Long, 1984). أما بالنسبة Carter ، Gartner و Reynold (1996) "السيرورة المقاولاتية هي نظام ديناميكي يتطور بمرور الوقت ويخضع للتبادلات مع بيئته. هذه التبادلات لها تأثير على تطورها" (Carter and others , 1996). قدم Bygrave et Hoffer سنة 1991 تعريفاً قريباً من تعريف Gartner "تتضمن السيرورة المقاولاتية جميع الوظائف والأنشطة والإجراءات المرتبطة بإدراك الفرص وإنشاء منظمة لمتابعتها" (Bygrave & Hoffer, 1991, p 13-21). بينما عرف سنة 2006 Lorino et Torondeau السيرورة المقاولاتية على أنها "مجموعة من الأنشطة المنظمة في شبكة، بالتتابع أو بطريقة متوازنة تجمع وتنفذ موارد وقدرات ومهارات متعددة لتحقيق نتيجة أو ناتج ذات قيمة لعمل خارجي" (Lorino & Tarondeau, 2006).

إن قراءة مختلف التعريفات والأوصاف المختلفة تسلط الضوء على بعض الجوانب الأساسية للسيرورة المقاولاتية :

- الجانب الديناميكي: تطوري بمرور الوقت .
- جانب التفاعل مع البيئة.
- جانب التسلسل التدريجي للقرارات والإجراءات.
- جانب تعدد الموارد والقدرات والمهارات .
- جانب خلق القيمة.

دراستنا تركز على الشبكة العلاقات الاجتماعية للمقاول كعامل بيئي وتأثيره على اكتساب موارد مفيدة لتحقيق السيرورة المقاولاتية، وعليه فإن دراستنا تركز على جانب التفاعل مع البيئة وكذا جانب تعدد الموارد والقدرات والمهارات.

2-2- النماذج النظرية للسيرورة المقاولاتية:

لوصف السيروية المقاولاتية، تم اقتراح العديد من النماذج النظرية، يمكن تلخيصها في اتجاهان رئيسيان: النماذج من حيث الظهور التنظيمي والنماذج من حيث الفرص (Messegheh & Sammut, 2011). سننظر في هذه الدراسة على الاتجاه الأول كونه يشرح كيف تتشكل المنظمة. ففي منظور الظهور التنظيمي الذي قدمه بشكل أساسي Gartner 1985 فان: "دراسة المقاولاتية تشبه دراسة ولادة منظمة جديدة، وبعبارة أخرى الأنشطة التي تسمح لشخص ما بإنشاء كيان جديد"، إذ يقترح Gartner 1985 نموذجاً يصف ظاهرة المقاولاتية التي تشمل أربعة أبعاد مترابطة: (Gartner, 1985)

- الفرد أو الأفراد المشاركون في انشاء المنظمة
- المؤسسة أي نوع المقاوله الذي تم اطلاقها
- البيئة التي تتعامل مع المقاوله الجديدة
- العملية أو الاجراءات التي يتخذها الافراد لبدء المقاولاتية.

يبدو هذا النهج أساسيا في فهم عملية تنظيم المشاريع لأنه يسمح بقراءة سياقية لظاهرة انشاء المقاولات وبالاعتماد على عمل Gartner 1985 والاعمال السابقة، ميز Bruyat 1993 ومن بعده Fayolle 2007 بين ثلاث مراحل حاسمة لسيروية المقاولاتية وهي: الانطلاق، الالتزام والانهاء .

✓ **إنطلاق السيروية المقاولاتية:** في هذه المرحلة، يتم النظر بجدية في عملية خلق المقاوله من قبل الفرد الذي يبدأ في تكريس الوقت والموارد للبحث عن الفرصة او فكرة، ولكن في بعض الاحيان يكون اكتشاف الفرصة هو الذي يطلق السيروية المقاولاتية .

✓ **الالتزام بالسيروية المقاولاتية:** من خلال الانخراط في السيروية المقاولاتية، لم يعد الفرد يخطط للتراجع لأنه يكرس معظم وقته وطاقته و وسائله المالية والفكرية لتجميع مشروعه.

✓ **انتهاء السيروية المقاولاتية:** يمكن ان تتميز نهاية السيروية المقاولاتية إما النجاح او بالفشل . يتجلى النجاح من خلال انشاء منظمة جديدة قابلة للحياة اعلى من نقطة التعادل.

تشمل كل مرحلة من المراحل عدد معين من القرارات والاجراءات التي يجب على المقاول تنفيذها طوال السيروية المقاولاتية والتي نلخصها في الجدول التالي:

جدول (01): مراحل وانشطة السيروية المقاولاتية:

المراحل	مرحلة انطلاق السيروية المقاولاتية	مرحلة الالتزام بالسيروية المقاولاتية	مرحلة انتهاء السيروية المقاولاتية
القرارات والاجراءات	تحديد الفرصة -التفكير في فكرة مؤسسة وتطويرها -قرار انشاء المؤسسة	صياغة خطة عمل -اجراء بحاث السوق - تعبئة الموارد -التسجيل القانوني للشركة - تطوير المرافق والمعدات -تطوير اول -منتج او خدمة -توظيف الموظفين - تحقيق البيع الأول	القيام بالبيع -القيام بالبيع -الوصول الى نقطة التعادل -التخطيط الرسمي للمؤسسة

المصدر: مقتبس من (Filion, Borges, & Siward, 2006) . مؤخذ عن (Bruyat 1993).

في هذه الدراسة ولتسهيل فهم ودراسة السيروية المقاولاتية استخدمنا هذا النموذج المقترح من قبل Bruya سنة 1993.

3- مفهوم شبكة العلاقات الاجتماعية:

تنشأ العلاقات الاجتماعية من جملة من التفاعلات القائمة من خلال الاتصال بين الافراد حيث تعتبر مصدر مهم لسيرة الحياة، وفي مراجعة زمنية لاستخدام مفهوم "الشبكة" تمكنت Mercklé سنة 2011 من تأريخ أول منشور لها في مقال لعالم الأنثروبولوجيا البريطاني Barnes 1954 (Mereklé, 2011). في حين ان Flament 1965 هو أول من قام بنمذجة العلاقات بين الجهات الفاعلة (Degenne, 1993,p48-51). امتد تحليل الشبكات الاجتماعية من علوم الأنثروبولوجيا لتصبح متعددة التخصصات، وقد تطورت وظيفتها الى حد كبير في علوم الادارة والمقاولاتية. ولقد اجمع علماء الاجتماع على ان انتقال الموارد عن طريق شبكة العلاقات الاجتماعية له تأثير على النشاطات الاقتصادية بما في ذلك نجاح انشاء واستمرارية المؤسسات، حيث عرف Mitchell James Clyde في سنة 1969 الشبكات الاجتماعية بأنها "مجموعة محددة من العلاقات بين عدد محدد من الاشخاص، مع خاصية اضافية يمكن استخدام هذه الروابط ككل لتفسير السلوك الاجتماعي للأشخاص المعنيين". حيث تعرف الشبكة في العلوم الاجتماعية بشكل عام على أنها مجموعة من الجهات الفاعلة (أو وكلاء أو عقد أو نقاط أو رؤوس) قد يكون لها علاقات (أو روابط أو حواف) (Hanneman & Riddle, 2005). يمكن أن تكون العقد أفراداً أو مجموعات أو منظمات أو شركات. وايضا يمكن أن تدخل الروابط مستوى من التحليل (مثل الارتباط الفردي إلى الفرد) حيث يمكن أن تمر عبر مستويات التحليل (الروابط الفردية إلى المجموعة) (Katz, 2004). وقد استشهد

(Ventolin, 2010,p111-126) بأمثلة أخرى للتعريفات، مثل تلك الخاصة ب Lauman et al

(lauman & al, 1978,p 455-484) التي تكون الشبكات الاجتماعية لها: "مجموعة من العقد (الاشخاص والمنظمات) المرتبطة ببعضها البعض من خلال العلاقات الاجتماعية". سنعتمد في دراستنا على تعريف: Aldriche (Aldriche, 1986, p 03-23) الذي استوحاه من Granovetter حيث يرى ان "الشبكة الاجتماعية هي مجموعة من الاشخاص المرتبطين بنوع معين من العلاقات، وتتميز هذه العلاقة بالروابط التي توحد الافراد في الشبكة".عرفتها ايضا خلود بودرع سنة 2024 ب: "العلاقات الاجتماعية والشبكات تعبر عن رابط بين الفرد وافراد المجموعة او بين الجماعات بكل ما تحمل العلاقة من قيم اجتماعية و اخلاقية تعود بالنفع على الجميع داخل وخارج الشبكة حيث يتم فيها تبادل المعلومات وتشارك المعارف واحياء العادات وتنمية الثقافات وتكون طاب ع خاص يشكل قوة جذب لهم مع المحيط الخارجي لهم" (بودرع، 2024 ، ص 194).

3-1- حدود الشبكة الاجتماعية: شبكة العلاقات الكاملة وشبكة العلاقات الشخصية:

في مجال البحث فإن مفهوم الشبكة الاجتماعية يختلف بشكل كبير عن مفهوم الشبكة الشخصية إذ يميز Mercklé سنة 2011 بشكل واضح بين نهجين متعارضين: الاول يعنى بدراسة الشبكة الكاملة والثاني يعنى بدراسة الشبكة الشخصية. -شبكة العلاقات الكاملة : يتطلب هذا النهج تحديد مجموعة من الجهات الفاعلة التي نريد دراسة علاقاتها. وفي هذه الحالة، يأخذ التحليل في الاعتبار جميع الروابط بين عدد محدود من الجهات الفاعلة، وبالتالي يؤسس رؤية شاملة للعلاقات بين الجهات الفاعلة في هذه المجموعة .

-شبكة العلاقات الشخصية : على عكس النهج السابق فإن دراسة شبكة العلاقات الشخصية لا تبدأ من مجموعة معينة مسبقاً، ولكنها تتكون من بناء شبكة العلاقات المدروسة من الفاعل (الانا) والعلاقات التي يحتفظ بها مع جهات اتصاله وكذلك العلاقات بين الجهات المذكورة.

كلا النهجين لهما مزاياهما وقيودهما، ولكن ما يشتركان فيه هو أنهما ينتجان تمثيلات ثابتة لشبكات العلاقات. هذا هو السبب في أن Grossetti et Barthe 2008 يعتبران أن نوعي التحليلات ليسا مناسبين جداً لضغط العمليات مثل إنشاء المقاولات. لدى يقترح استخدام طريقة السلاسل العلائقية (GROSSETTI & BARTHE, 2008, p585-612)، وأشهر مثال على ذلك هو Granovetter سنة 1974 الذي يقوم على تنشيط العلاقات الاجتماعية في عمليات الوصول إلى الموارد. فبالنسبة لدراستنا لشبكة العلاقات الشخصية للمقاولات وآثارها، سيكون من الصعب تحديد شبكة العلاقات الكاملة وإخضاع المقاولات للمراقبة الدقيقة. في الواقع، تتواصل المقاولات مع العديد من الجهات الفاعلة التي لها تأثير متباين على خياراتهم وقراراتهم، وعليه سنعمد في هذه الدراسة على شبكة العلاقات الشخصية للمرأة المقاول.

3-2- تعريف شبكة العلاقات الشخصية للمقاول:

قدم Aldrich et al سنة 1987 تعريفاً لشبكة العلاقات الشخصية للمقاول على أنها "الأشخاص الذين يلجأ إليهم المقاول عندما يتعلق الأمر بمناقشة السيورة المقاولاتية الخاصة به". أضاف أيضاً أنها «الاتصالات التي يفضل المقاول مناقشة شركته معها (شبكة العلاقات الرئيسية)". بدوره يعرف Bruyat 1993 شبكة العلاقات الشخصية بأنها "جميع الأشخاص الذين تربطهم بصاحب المشروع علاقات مباشرة" (Bruyat, 1993). بالنسبة للمقاولين يمكننا أن نفكر في الشركاء والموردين والعملاء وأصحاب رؤوس الأموال والبنوك أو الممولين الآخرين والموزعين والجمعيات التجارية وأفراد الاسر (Dubini et al, 1991 p 307). كما عرفها Hansen سنة 1995 بأنها "مجموعة فرعية من الأشخاص (من بين جميع جهات اتصال المقاول) الذين شاركوا، بطريقة أو بأخرى، مع المقاول في إنشاء الشركة (...)" التي يشارك أعضاؤها نية المقاول من خلال تقديم معلومات وموارد مهمة". أما Gilmore et Carson سنة 1999 فتعريفهما كالتالي "مجموعة من الأفراد الذين قد يعرفون أو لا يعرفون بعضهم البعض والذين يجلبون بطريقة ما شيء للمقاول، سواء كان سلبياً أو تفاعلياً أو استباقياً، سواء كان مدفوعاً صراحة من قبل المقاول أو لا". وفي سنة 2007 عرف Saleilles شبكة العلاقات الشخصية بأنها "تتكون من جميع الأفراد أو المنظمات التي لعبت دوراً إيجابياً أو سلبياً، أثناء إنشاء وبدء المؤسسة، سواء بشكل سلبى أو تفاعلي أو استباقي".

3-3- دور العلاقات الشخصية في الحصول على الموارد اللازمة لنجاح السيورة المقاولاتية :

استخدم العديد من الباحثين نظرية الموارد، مؤكدين أن اكتساب الموارد هو عامل حاسم لنجاح السيورة المقاولاتية. ويمكن أن تكون هذه الموارد ملموسة أو غير ملموسة (HERNADEZ, 2010, p87). على سبيل المثال، "لا يتم إنشاء المنظمات في فراغ أو في سوق غير مجسدة فهي تستند إلى العلاقات بين الأفراد والمنظمات القائمة، وهؤلاء أنفسهم مرتبطون ببعضهم البعض إلى حد ما"، هذا ما أوضحه GROSSETTI و BARTHE 2008 اللذان أكدوا أيضاً على أن "الوصول إلى الموارد يمكن أن يحدث في أي وقت أثناء عملية الإنشاء وهذه الموارد من جميع الأنواع: الأفكار، والمشورة بمختلف

أنواعها، التمويل، والأدوات، والتوظيف المسبق، وما إلى ذلك" (Grossetti & Barthe, 2008, p585-612). أما CHOLLET فتقترح تجميع هذه الموارد المختلفة في فئتين رئيسيتين: (CHOLLET, 2002).

- **الموارد غير ملموسة:** وهي التي تساهم في تحديد فرصة ريادة الأعمال: كفكرة المنتج، معلومات عن عمليات التصنيع، التشجيع، التحفيز، إلخ.
- **الموارد الملموسة:** هي موارد تنطوي على المخاطرة من قبل الفرد (الأفراد) أو الجهات الفاعلة التي تقدمها: كالتنظيم، الطلب الأول، المعدات، العمالة، إلخ.

4-3 النظريات المستخدمة لدراسة شبكة العلاقات الشخصية للمقاول

لدراسة العلاقات الشخصية التي تستخدمها المقاولات للحصول على الموارد اللازمة لتحقيق السيرة الذاتية، نستخدم على ثلاث نظريات للشبكات الاجتماعية، وهي:

- **نظرية قوة الروابط الضعيفة ل:** (Granovetter 1973)، التي تعتمد على أن الروابط الضعيفة (علاقات اجتماعية تتميز بنذرة الاتصال، وبعد عاطفي) تسمح للأشخاص بالوصول إلى معلومات جديدة وفرص جديدة وبالتالي زيادة الانتاجية.
- **نظرية الموارد الاجتماعية ل** (Lin 1999) التي على التركيز على أهمية تنوع خصائص أفراد شبكة العلاقات في الحصول على الموارد.
- **نظرية الثقوب الهيكلية ل** (Burt 1992، 1995) التي تعتمد على نموذج العلاقات بين افراد المكونين لشبكة علاقات الفرد.

هذه النظريات ترتبط على التوالي بالأبعاد الثلاثة للشبكة الاجتماعية: طبيعة الروابط، تنوع الشبكة وهيكل الشبكة كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول (02): الأبعاد الثلاثة للشبكة الاجتماعية.

النظريات الثلاثة	الأبعاد	أمثلة عن المتغيرات
نظرية Granovetter عن "قوة الروابط الضعيفة" (1973).	طبيعة الروابط	التقارب العاطفي، وتكرار التفاعل
ونظرية Lin عن "تغيير السمات" (1999).	تنوع الشبكة	المستوى الاجتماعي والمهني، الخصائص الديموغرافية، الموقع وما إلى ذلك
نظرية Burt عن "الثقوب الهيكلية" (1992، 1995).	هيكل الشبكة	الحجم (عدد الاتصالات)، الكثافة (عدد الثقوب الهيكلية)

✓ **طبيعة الروابط:** يشير هذا البعد إلى قوة الروابط التي تربط بين الفرد وأعضاء شبكة علاقاته، وقد ركز تحليل Granovetter على أن طبيعة هذه الروابط قد تكون مؤشراً على فائدتها (Granovetter, 1973). ولذلك، ميّز Granovetter 1973، 1982 بوضوح بين الروابط القوية (مثل أفراد العائلة والأصدقاء) والروابط الضعيفة (مثل المعارف الأخرى). وعرف الروابط القوية على أنها اتصالات تتكون من أصدقاء مقربين (العائلة، الأصدقاء، المقربين)، في حين أن الروابط الضعيفة هي اتصالات غير منتظمة لا تربطها بالمرء علاقات حميمة للغاية (زملاء سابقون، جيران، إلخ) (Granovetter, 1985). وفقاً لطروحة Granovetter، تكمن قوة الروابط الضعيفة في حقيقة أن هذه الروابط تشكل جسوراً تتيح سهولة الوصول إلى شبكة علاقات أخرى غير شبكة علاقاته المباشرة، وبالتالي، تُشكل هذه الروابط

"جسورًا اجتماعية" بين أطراف من خلفيات مختلفة؛ وهنا تكمن قوتها حيث تُتيح هذه الروابط الضعيفة التنقل في بيئة أوسع، والحصول على مزيدًا من المعلومات أو الفرص الجديدة التي لا تتوفر في اتصالاتهم الاعتيادية. في حالة المقاولين، لم يكن هناك توافق في الآراء بشأن حجة قوة الروابط الضعيفة. وفقًا لـ Granovetter (2000)، يعتمد المقاولون عموماً على روابطهم القوية في وقت بدء مشاريعهم وبدلاً من ذلك على روابطهم الضعيفة عندما يتعلق الأمر بفترة التطوير (Granovetter, 2000). بينما يعتبر Reynolds سنة 1991 أن "حجة قوة الروابط الضعيفة تنطبق بشكل أساسي على البحث عن الأفكار والمعلومات المفيدة لاتخاذ قرار، ولكن أقل بكثير من الحصول على موارد ملموسة (Saleilles, 2006) في المقابل، تصبح الروابط القوية مهمة عندما يتعلق الأمر بضمان نشاط الشركة من خلال تمكينها من الحصول على التمويل وفرص التوريد والتسويق.

كما يؤكد بعض المؤلفين أن العلاقات الأسرية تلعب دوراً أساسياً في نجاح المقاول من خلال السماح الوصول إلى المعلومات وتيسير الوصول إلى التمويل والأسواق. كما يعتبر Jack سنة 2005 أن "الروابط القوية مهمة ليس فقط للموارد التي تجلبها ولكن أيضاً لأنه من خلالها يمكن للمقاول تعبئة الروابط الأضعف" (Jack, 2005, p1233-1259).

✓ **تنوع الشبكة:** يشير التنوع إلى عدم تجانس أعضاء الشبكة العلائقية. بالنسبة إلى Lin 1981، تكون شبكة العلاقات الشخصية مفيدة عندما يتحكم الأفراد الذين يشكلونها في الموارد ذات الصلة بـ "الأنا". في أبحاثه الأولى، يفترض Lin أن حقيقة وجود اتصالات بنفس السمة (المكانة الاجتماعية العالية) هي التي تسمح لـ "الأنا" بتحقيق غاياتها (Chollet, 2006, p 107-125). علاوة على ذلك يرى Lin et al سنة 2001، إن عدم تجانس سماتهم هو العامل الإيجابي. يمكن النظر في عدم التجانس من خلال أي معيار مثل: الخصائص الديموغرافية، والوضع الاجتماعي والمهني، والموقع الجغرافي للتغيرات، وما إلى ذلك في مجال المقاولاتية (Lin and others, 2001, p57-81)، يؤكد Aldrich and Zimmer سنة 2006 إلى أن المزيد من المعلومات تصل إلى المقاول، إذا افترضنا أن الأفراد المختلفين لديهم إمكانية الوصول إلى موارد المعلومات.

✓ **هيكل الشبكة:** لدراسة البعد الهيكلي لشبكة العلاقات الشخصية، يتم استخدام ثلاثة متغيرات بشكل عام: حجم الشبكة وكثافة الشبكة وعدد الثقوب الهيكلية. يشير حجم الشبكة إلى عدد جهات الاتصال التي يتصل بها "الأنا" مباشرة. هذا المتغير له تأثير على أداء الجهات الفاعلة. في مجال المقاولاتية، وفي سنة 1991 أشار Filion إلى أن "طريقة ممارسة المشاريع المقاولاتية قد تطورت بطريقة تجعل المقاول يتمتع بميزة معرفة عدد كاف من الأشخاص ليكونوا على دراية بأحدث الأحداث والمعلومات" (Filion L.-J., 1991). من جانبه، أظهر Plocinic Zak سنة 2001 أنه عندما تكون هناك العديد من الروابط الاجتماعية، يكون المقاول قادراً على بيع منتجاته بشكل أفضل وتقليل بعض التكاليف.

فيما يتعلق بمتغير الكثافة الذي يشير إلى معدل الاتصال بين أفراد الشبكة، فإن نتائج الدراسات مختلفة، فوفقاً لـ Burt سنة 1995، كلما كانت شبكة العلاقات الشخصية أكثر كثافة، تكون كفاءتها أقل بسبب تكرار جهات الاتصال. بينما يستفيد الفرد من موقعه كوسيط في شبكة العلاقات الفضفاضة. وفي سنة 2001 كان لدى Lin وجهة نظر مختلفة من خلال اعتبار أن كلا نوعي الشبكات (شبكة العلاقات الكثيفة وشبكة العلاقات الفضفاضة) مفيدان: تسمح الشبكة الكثيفة بالحفاظ على الموارد وصيانتها، بينما يتم استخدام شبكة علاقات الفضفاضة للحصول على موارد جديدة.

أما عدد الثقوب الهيكلية فهو متغير آخر له تأثير إيجابي على عوامل الأداء المختلفة على المستوى الفردي. يقول Burt سنة 1992، الذي قدم مفهوم الثقوب الهيكلية، أن تعدد هذه الثقوب يسمح للفرد بالحصول على أقصى قدر من المعلومات الجديدة. في أطروحة "الشبكة الجيدة" هي شبكة علاقات غنية بالثقوب الهيكلية (Burt, 1992). يشير الثقب الهيكلي إلى

عدم وجود علاقة بين شخصين، لا يمكن لهذين الممثلين التواصل مع بعضهما البعض إلا من خلال ممثل ثالث، بمثابة "جسر". يدافع المؤلف عن فكرة أن المقاول يكتسب ميزة تنافسية من خلال كونه في وضع وسيط بين عدة جهات اتصال أو مجموعات وفي هذه الرؤية، "يكون المقاول على دراية أفضل ولديه قدرة أفضل على الحكم، مما يعزز قدرته على الابتكار" (Comet, 2011).

بالنسبة لدراستنا هذه ولتحديد هيكل شبكة العلاقات، نستعمل فقط متغير حجم الشبكة.

المحور الثاني: منهجية ونتائج الدراسة الميدانية

تهدف هذه الدراسة الى معرفة دور شبكة العلاقات الشخصية للمرأة المقاول في الحصول على الموارد اللازمة لتحقيق سيورتها والمقاولاتية وعليه اخترنا نمجا نوعيا استكشافيا لأنه يهدف الى استكشاف الظواهر بكل تعقيداتها.

1- عينة الدراسة

أجريت هذه الدراسة الاستكشافية على 15 مقاولا لاتي أنشأ مشاريعهن الصغيرة في إطار أنشطة الدعم للمديرية الولائية لتسيير القرض المصغر ANGEM ، تم اجراء هذا استطلاع خلال مشاركة هذه المقاولات في الصالون الجهوي الخاص بتسويق وعرض منتجات المستفيدين من جهاز القرض المصغر تحت شعار "القرض المصغر آلية لخلق النشاط الاقتصادي من 08 الى 10 جوان 2024 بأدرار. وقد سمحت لنا هذه الفرصة بمقابلة المقاولات من الجنوب الغربي للبلاد (تندوف، أدرار، تيممون، بني عباس، بشار، النعامة، البيض)، استمر العرض مدة ثلاثة ايام مما أتاح لنا مقابلة المقاولات حيث استغرقت المقابلات من ساعة الى ساعتين. وقد استهدفنا فئة المقاولات في إطار ANGEM لسببين اساسيين: أولا: لأن سيرورة المؤسسات الصغيرة غير معقدة نسبيا وتتطلب موارد أقل مما يجعل التحقق أكثر سهولة للمحقق والمستجوبين.

ثانيا: المقاولات اللاتي تم اختيارهن مشاريعهن فنية، لذلك نعتقد أن التجربة المقاولاتية لاتزال حية في ذاكرة المقاولات اللاتي تمت دعوتهم لتذكر العديد من الاحداث التي تميز كل مرحلة من المراحل السيرورة في المقاولاتية. وذلك ومن اجل الحصول على سرد لقصص الانشاء بشكل كاف، اي ليس محدود جدا وليس شامل جدا. هذه الطريقة مستوحاة من عمل Grossetti et Barthe سنة 2008.

2- طريقة وادوات الدراسة:

لجمع المعطيات استخدمنا تقنية المقابلة، كأداة أساسية من اجل توجيه اهداف دراستنا التي تعتمد على منهج وصفي استكشافي. وعند عملية بناء المقابلة اعتمدنا على أسئلة موجهة تخدم أهداف البحث، حيث قسمنا أسئلة المقابلة الى محورين:

- المحور الأول خاص بالبيانات الشخصية للمقاولات: ضم هذا المحور 04 اسئلة وهي (السن، الحالة المدنية، المستوى التعليمي، النشاطات السابقة).

- المحور الثاني خاص بمراحل السيرورة المقاولاتية: كما أشرنا له سابقا فقد اعتمدنا في هذه الدراسة على نموذج المقترح من قبل (Bruyat 2003) والمتضمن ثلاث مراحل: مرحلة انطلاق السيرورة المقاولاتية، مرحلة الالتزام بتحقيق المشروع المقاولاتي ومرحلة انهاء السيرورة المقاولاتية.

وعليه فقد تضمنت المقابلة أسئلة حول نوع الموارد (ملموسة أو غير ملموسة) المكتسبة من خلال العلاقات الشخصية التي استخدمتها المقاولات، وهذا خلال كل مرحلة من المراحل الثلاث للسيرورة المقاولاتية وكذا أسئلة لتحديد طبيعة العلاقات (ضعيفة أو قوية) التي تربط المقاوله بكل فرد من تلك الشبكة.

1. عرض ومناقشة النتائج:

1.3 نتائج المحور الاول: نستعرض في الجدول الموالي البيانات الخاصة بالخمس عشرة حالة (مقاوله) محل الدراسة.

الجدول رقم 03: البيانات الخاصة بالحالات محل الدراسة:

الحالات	المستوى التعليمي	نوع النشاط	الحالات	المستوى التعليمي	نوع النشاط
01	أمية	صناعة الجلود	09	متوسط	صناعة النسيج
02	ابتدائي	صناعة أواني فخارية	10	ثانوي	خياطة
03	أمية	صناعة الفخار	11	ثانوي	عجائن /اكل سريع
04	ثانوي	نسيج الصوف	12	ثانوي	صناعة الصوف
05	أمية	صناعة النسيج	13	ابتدائي	مخبز تقليدية
06	أمية	حلويات	14	جامعي	صناعة مواد التجميل
07	جامعي	صلون تجميل	15	ابتدائي	صناعة الكسكس
08	ثانوي	صناعة الجلود			

المصدر: اعداد الباحثين (مخرجات المقابلة)

2-3- نتائج المحور الثاني: نستعرض فيما يلي النتائج المحصل عليها في كل مرحلة من المراحل الثلاث للسيرورة المقاولاتية والمتمثلة في نوع الموارد المكتسبة باستخدام العلاقات الشخصية ثم طبيعة هذه العلاقات وحجم الشبكة وكذا تحديد طبيعة الروابط المستخدمة للحصول على كل نوع من الموارد.

3-2-1- المرحلة الاولى: انطلاق السيرورة المقاولاتية

أ. تحديد نوع الموارد المكتسبة من خلال الشبكة الشخصية: هدفنا أولا الى معرفة طبيعة الموارد التي حصلت عليها المقاولات من علاقاتهن الشخصية والنتائج المحصل عليها مبينة في الجدول رقم 04.

الجدول رقم 04: نوع الموارد المكتسبة من الشبكة الشخصية في المرحلة الاولى (انطلاق السيرورة المقاولاتية)

نوع الموارد	الحالات														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
معلومات	X	X	X	X	X	X	X	-	-	X	X	X	X	X	X
م. معنوية	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
م. مادية	-	-	X	X	X	X	X	-	X	X	X	-	X	X	X
م. مالية	X	-	-	-	-	-	X	-	-	X	X	X	-	-	-

المصدر: من اعداد الباحثين

تبين النتائج أن المقاولات محل الدراسة اجمعن على أن الموارد المعنوية (التشجيع والتحفيز) هي أكثر الموارد المحصل عليها من الشبكة الشخصية في المرحلة الاولى تليها المعلومات بينما تحتل الموارد المادية المرتبة الثالثة واخيراً الموارد المالية فقط 05 مقاولات تحصلن على موارد مالية في هذه المرحلة.

دور شبكة العلاقات الشخصية في الحصول على الموارد اللازمة لنجاح السيرة الذاتية:
دراسة عينة من النساء المقاولات

ب. طبيعة الروابط الاجتماعية المستخدمة وحجم الشبكة في المرحلة الأولى: يبين الجدول التالي طبيعة الروابط الاجتماعية التي استخدمت للحصول على الموارد في المرحلة الأولى وحجم الشبكة الذي يشمل مجموع الروابط القوية والضعيفة.

الجدول رقم 05: طبيعة الروابط وحجم الشبكة في المراحل الأولى

الحالات	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
روابط قوية	4	1	2	3	2	1	2	2	2	1	1	3	3	1	1
روابط ضعيفة	-	-	-	2	1	5	2	1	2	1	-	-	-	1	1
حجم الشبكة	4	1	2	5	3	6	4	3	4	2	1	3	3	2	2

المصدر: اعداد الباحثين

في المرحلة الأولى من السيرة الذاتية تبين النتائج أن المقاولات محل الدراسة حصلن على الموارد من روابطن القوية أكثر مما حصلن عليه من روابطن الضعيفة، بحث كان متوسط عدد الروابط القوية المستخدمة هو 1,33 في حين متوسط الروابط الضعيفة هو 1,06. أما بالنسبة لحجم شبكة العلاقات أي عدد الروابط بنوعها القوية والضعيفة، تظهر أنه صغير لم يتعدى ستة (06) بمتوسط ثلاث روابط (03).

ت. طبيعة الروابط المستخدمة حسب كل نوع من الموارد المكتسبة: هدفنا كذلك الى معرفة طبيعة الروابط الاجتماعية والتي كانت مصدر لكل نوع من الموارد المكتسبة.

الجدول رقم 06: طبيعة الروابط المستخدمة حسب كل نوع من الموارد المكتسبة في المرحلة الأولى.

الحالات	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
روابط قوية	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
روابط ضعيفة	-	-	-	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
روابط قوية	X	-	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
روابط ضعيفة	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

المصدر: من اعداد الباحثين

تبين نتائج المرحلة الأولى أنه بالنسبة للحصول على الموارد غير الملموسة جل المقاولات استخدمن كلا النوعين من الروابط ولكن الروابط القوية بنسبة أكبر من الروابط الضعيفة أما بالنسبة للحصول على الموارد الملموسة فأغلب المقاولات استخدمن فقط الروابط القوية.

3-2-2- المرحلة الثانية: الالتزام بالسيرة الذاتية:

المتملتة بالالتزام بتحقيق المشروع والتي تتضمن (صياغة خطة العمل، اجراء ابحاث تسويقية، التسجيل القانوني للشركة،

تطوير المرافق والمعدات، تطوير اول منتج او خدمة، توظيف الموظفين، تحقيق اول بيع)

أ- تحديد نوع الموارد المكتسبة من خلال الشبكة الشخصية: الجدول التالي يبين طبيعة الموارد المحصل عليها باستخدام

الشبكة الشخصية خلال المرحلة الثانية.

الجدول رقم 07: نوع الموارد المكتسبة من الشبكة الشخصية في المرحلة الثانية (مرحلة الالتزام)

15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	الحالات	نوع الموارد
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	معلومات	م. م. م. م.
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	م. م. م. م.	م. م. م. م.
X	X	X	X	X	X	X	-	X	X	X	X	X	-	X	م. م. م. م.	م. م. م. م.
X	X	X	X	X	X	X	-	X		X	X	X	-	X	م. م. م. م.	م. م. م. م.

المصدر: اعداد الباحثين

في هذه المرحلة نلاحظ ان المقاولات محل الدراسة استخدمن شبكاتهن الشخصية للحصول على جميع أنواع الموارد، وبالأخص المعلومات والموارد المعنوية المتمثلة التشجيع والتحفيز المعنوي.

ب- طبيعة الروابط الاجتماعية وحجم الشبكة في المرحلة الثانية: يبين الجدول الموالي طبيعة الروابط التي تضمنتها شبكة العلاقات الشخصية التي استخدمتها المقاولات وكذا حجم الشبكة في المرحل الثاني.
الجدول رقم 08: طبيعة الروابط وحجم الشبكة في المرحلة الثانية (مرحلة الالتزام)

15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	الحالات
2	3	1	2	3	-	-	1	2	-	2	-	2	-	3	روابط قوية
6	2	4	4	2	5	10	2	0	10	7	13	4	6	12	روابط ضعيفة
8	5	5	6	5	5	10	3	9	10	9	13	6	6	15	حجم الشبكة

المصدر: اعداد الباحثين

في المرحلة الثانية تظهر النتائج أن المقاولات حصلن على ما يحتجنه من موارد من روابطهن الاجتماعية الضعيفة أكثر مما حصلن عليه من الروابط القوية، بحث كان متوسط عدد الروابط القوية المستخدمة هو 1,4 في حين متوسط الروابط الضعيفة هو 5,33. أما بالنسبة لحجم شبكة العلاقات أي عدد الروابط بنوعها القوية والضعيفة، تظهر أنه ارتفع مقارنة بالمرحلة الأولى ليصل الى 15 بمتوسط 7,66 رابط.

ت- طبيعة الروابط المستخدمة حسب كل نوع من الموارد المكتسبة في المرحلة الثانية (مرحلة الالتزام):
في الجدول الموالي نستعرض النتائج التي تبين نوع الروابط الاجتماعية التي كانت مصدر لكل نوع من الموارد المكتسبة في المرحلة الثانية من السيرة المقاولاتية.

الجدول رقم 09: طبيعة الروابط المستخدمة حسب كل نوع من الموارد المكتسبة في المرحلة الثانية

15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	الحالات	نوع الموارد
X	X	X	X	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-	X	روابط قوية	م. م. م. م.
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	روابط ضعيفة	م. م. م. م.
-	X	X	X	X	-	-	-	X	-	X		X	-	X	روابط قوية	م. م. م. م.
X	X	X	X	X	X	X	-	X	X	X	X	X	-	X	روابط ضعيفة	م. م. م. م.

دور شبكة العلاقات الشخصية في الحصول على الموارد اللازمة لنجاح السيورة المقاولاتية:
دراسة عينة من النساء المقاولات

المصدر: اعداد الباحثان

في هذه المرحلة تبين النتائج أنه للحصول على الموارد غير الملموسة أغلب المقاولات استخدمن كلا النوعين من الروابط ولكن استخدمن الروابط الضعيفة بنسبة أكبر من الروابط القوية على عكس ما سجلناه في المرحلة الأولى. بالنسبة للحصول على الموارد الملموسة كذلك أغلب المقاولات استخدمن الروابط الضعيفة بنسبة أكبر من الروابط القوية.

المرحلة الثالثة: انتهاء السيورة المقاولاتية

١- تحديد نوع الموارد المكتسبة من خلال الشبكة الشخصية: الجدول التالي يبين طبيعة الموارد المحصل عليها باستخدام الشبكة الشخصية في المرحلة الثالثة من مراحل السيورة المقاولاتية.

الجدول رقم 10: طبيعة الموارد المحصل عليها باستخدام الشبكة الشخصية في المرحلة الثالثة.

نوع المورد	الحالات														15
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
معلومات	X	-	X	X	X	X	X	X	-	X	X	X	X	X	X
م. معنوية	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
م. مادية	X	X	X	X	-	-	X	-	X	-	-	-	X	X	-
م. مالية	-	-	X	X	X	X	X	X	X	X	-	X	-	-	-

المصدر اعداد الباحثين

في اخر مرحلة نلاحظ ان المقاولات محل الدراسة استخدمن شبكاتهن الشخصية للحصول على جميع انواع الموارد، وبالأخص المعلومات والموارد المعنوية المتمثلة التشجيع والتحفيز المعنوي.

ب- طبيعة الروابط الاجتماعية وحجم الشبكة في المرحلة الثالثة: يبين الجدول الموالي طبيعة الروابط التي تضمنتها شبكة العلاقات الشخصية التي استخدمتها المقاولات وكذا حجم الشبكة في المرحل الثالثة.

الجدول رقم 11: طبيعة الروابط وحجم الشبكة في المرحلة الثالثة

الحالات	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
روابط قوية	1	-	1	3	1	1	1	1	1	3	1	2	1	1	1
روابط ضعيفة	5	1	3	3	3	5	3	-	3	3	-	1	-	1	2
حجم الشبكة	5	2	6	4	6	6	4	1	4	6	1	3	1	2	3

المصدر: اعداد الباحثين

بالنسبة للمرحلة الاخيرة، تظهر النتائج أن المقاولات حصلن على ما يحتجنه من موارد من خلال روابطهن الاجتماعية الضعيفة أكثر مما حصلن عليه من الروابط القوية، بحث كان متوسط عدد الروابط القوية المستخدمة هو 1,26 في حين متوسط الروابط الضعيفة هو 2.46. أما بالنسبة لحجم شبكة العلاقات أي عدد الروابط بنوعها القوية والضعيفة، تظهر أنه انخفض مقارنة بالمرحلة الثانية اذ لم يتعدى 8 روابط بمتوسط 3,73.

ت- طبيعة الروابط المستخدمة حسب كل نوع من الموارد المكتسبة في المرحلة الثالثة: مرحلة نهاية السيورة المقاولاتية

الجدول رقم 12: طبيعة الروابط المستخدمة حسب كل نوع من الموارد المكتسبة في المرحلة الثالثة

المورد	الحالات	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ملموسة	روابط قوية	X	-	X	X	X	X	-	-	-	X	-	X	X	X	-
	روابط ضعيفة	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	-	X	-	X	X
ملموسة	روابط قوية	-	-	X	X	-	-	X	-	X	-	X	X	X	-	-
	روابط ضعيفة	X	X	-	X	X	X	X	X	X	X	-	X	-	X	-

المصدر: اعداد الباحثان

هذه النتائج تبين أنه للحصول على الموارد غير الملموسة في المرحلة الأخيرة فان 08 من 15 مقالة استخدمت كلا من الروابط القوية والروابط الضعيفة، بينما 05 مقالات استخدمت فقط الروابط القوية ومقالة واحدة فقط استخدمت فقط الروابط الضعيفة وهذا ما يتوافق مع ما سجلناه في المرحلة الأولى. بالنسبة للحصول على الموارد الملموسة كذلك أغلب المقالات استخدمت الروابط الضعيفة بنسبة أكبر من الروابط القوية.

3.3 تحليل النتائج: أظهرت النتائج أنه خلال المرحلة الأولى والمتمثلة في انطلاق السيورة المقاولاتية أن أكثر الموارد التي حصلن عليها المقاولات محل الدراسة عن طريق علاقاتهم الخاصة هي الموارد غير الملموسة، هذا راجع الى ان هذه المرحلة مرحلة تكوين الفكرة وفهم البيئة و اتخاذ القرار حيث تبحث المقاولات عن رؤية واضحة، هنا يظهر دعم الاسرة والاصدقاء المقربين لذا لاحظنا ان المقاولات استخدمت في المرحلة الاولى الروابط القوية أكثر من الروابط الضعيفة، وبما ان المقاولات امتنهن حرف تقليدية حيث كانت العائلة أكبر مؤثر في قرار الانشاء، وعليه كان حجم الشبكة الشخصية في هذه المرحلة صغير بمتوسط 3 اشخاص وهذا ما يؤكد ان العائلة كانت الداعم في هذه المرحلة. اما عن نوع الروابط المستخدمة حسب كل نوع من الموارد المكتسبة في هذه المرحلة لاحظنا انه في معظم الحالات كانت الروابط القوية هي غالبا مصدر الموارد بنوعها الملموسة، هذا ما يفسر بعامل الثقة خاصة في مرحلة الانطلاق فالمقاولات استعن بعلاقاتهم العائلية القوية للحصول على الدعم النفسي والتشجيع.

اما المرحلة الثانية وهي مرحلة الالتزام بتحقيق السيورة المقاولاتية والتي تعد مرحلة حاسمة حيث يتم خلالها الانشاء الفعلي للمؤسسة ولهذا فان المقاولات كن بحاجة لجميع الموارد الملموسة (المال، المقر، المعدات، الموظفين... الخ) وغير الملموسة (معرفة الاجراءات، تشجيع العائلة... الخ) والتي حصلنا عليها عن طريق علاقاتهم الشخصية ولكن بالاعتماد أكثر على الروابط الضعيفة عكس ما لاحظناه في المرحلة الأولى، اذ أن المقاولات يحتجن في هذه المرحلة الى خبراء، قانونيين، محاسبين، ممولين... الخ، مما أدى الى ازدياد حجم شبكة علاقاتهم الشخصية بحكم التقرب من خبراء، مؤسسات التمويل (ANGEM)، غرفة الصناعات التقليدية، السجل التجاري، موظفي البنوك، الممولين وزبائن محتملين .

خلال المرحلة الثالثة وهي مرحلة انتهاء السيورة المقاولاتية، اعتمدت المقاولات على شبكاتهم الشخصية للحصول على جميع انواع الموارد وبالأخص الموارد غير الملموسة لأنه بالنسبة للمقالة تصبح الشبكة في هذه المرحلة أداة استراتيجية لمواجهة التحديات المعقدة ولجل التأقلم مع نتائج التجربة حيث تمنح الاولوية للعلاقات الفعالة وعليه أوضحت النتائج انخفاض في عدد الروابط القوية والضعيفة معا وبالتالي انخفاض في حجم الشبكة وهذا يرجع لعدة عوامل من أهمها: إعادة تشكيل شبكة العلاقات الشخصية بالاحتفاظ بالروابط الفعالة والتخلي عن تلك الغير فعالة. وأيضا الى تحول حيانا بعض الروابط من

ضعيفة الى قوية. أما بالنسبة لنوع الروابط المستخدمة حسب كل نوع من الموارد المكتسبة في المرحلة الخيرة، لاحظنا ان المقاولات اعتمدن عموما على كلا النوعين من الروابط سواء للحصول الموارد الملموسة أو غير الملموسة. تفسر هذه النتائج كون أن المقاولات في هذه المرحلة ينشغلن أكثر بإدارة المشروع مما يؤدي الى تقليص التفاعلات الاجتماعية والاعتماد فقط على الروابط الأكثر نفعية.

الخاتمة :

الهدف من دراستنا هو المساهمة في فهم أهمية استخدام العلاقات الشخصية للمقاولات وأثر ذلك على السيرورة المقاولاتية وكذا المراحل التي تتبعها النساء المقاولات للإنشاء مشاريعهن المصغرة. وقد أظهرت النتائج المتحصل عليها أن المقاولات محل الدراسة اعتمدن على علاقاتهن الخاصة لأجل الحصول على الموارد الغير ملموسة أكثر نسبيا من حصولهن على الموارد الملموسة وهذا يعود بالدرجة الأولى الى كون العينة المدروسة من المقاولات قد حصلن على الموارد الملموسة وعلى رأسها التمويل من جهاز الدعم المتمثل في الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر " ANGEM ". كما بينت الدراسة أن المقاولات في المرحلة الأولى اعتمدن على الروابط القوية أكثر من اعتمادهن على الروابط الضعيفة بحكم أن المقاولات التي انشأها عبارة عن حرف مصغرة وهنا يتضح لنا دور العائلة والاصدقاء المقربين مما يجعل حجم الشبكة صغير نسبيا. أما خلال المرحلة الثانية وهي الحاسمة، تجد المقاولات نفسها في نقطة التحول والاحتكاك بأشخاص اخرين، أي روابط ضعيفة وازدياد حجم الشبكة وهذا أمر حتمي. بينما في المرحلة الثالثة التي هي مرحلة الاستقرار والحفاظ على الشبكة المختارة ذات الكفاءة العالية والتي تشمل كل من الروابط القوية والضعيفة الا أنها أقل حجما مقارنة بالمرحلة الثانية.

هذا ما يقودنا الى استنتاج أن نجاح العمل المقاولاتي النسوي يعتمد على تراكم الاتصالات والعلاقات الشخصية الفعالة التي تكون مصدرا مهما لمختلف الموارد اللازمة للإنشاء ونجاح المشروع المقاولاتي. وعلى ضوء هذه النتائج يمكننا القول إنه يتوجب على النساء اللاتي يرغبن في المقاولات العمل على بناء شبكات علاقات شخصية فعالة وذلك بالانخراط في الشبكات الاجتماعية وإحاطة أنفسهن بالأشخاص الذين يمكنهم تزويدهن بمختلف الموارد التي يحتاجنها طوال مراحل المسار المقاولاتي. كما يتوجب تحسيس النساء المقاولات بأهمية الانخراط في الجمعيات النسوية والمهنية التي من شأنها المساهمة في تزويدهن بالمعلومات المختلفة كالقوانين والتشريعات والامتيازات التي تمنح من قبل السلطات لتشجيع المقاولاتية النسوية.

Bibliographie

- Lin , N., Fu , Y., & al. (2001). « *The position generator: a measurement instrument for social capital*» *Social capital : theory and research*, Lin N., Cook K et Burt R.S. r . Cité par Chollet, 2006. New York: Adline de Gruyete.
- Aldrich, H., & Elam, A. (1995). « *Strong ties, weak ties, and strangers: Do women owner differ from men in thier use of networking to obtain assistance?* » Cité par Aydi G, 2003. The Small Business Foundation of America.

- Aldriche, H. (1986). Entrepreneurship through network, Cité par Razafinjato, 2009. Dans D. Sexton, & R. Smith, *THE ART OF ENTREPRENEURSHIP* (pp. 3-23). Cambridge.
- Birley, S. (1985). « *the role of network in the entrepreneurial process* ». Cité par Meseghem ET Sammut, 2011, (Vol. 1). Journal of Business Venturing.
- Bradley, R. (1990). « *Toward a multidimensional model of entrepreneurship: The case of achievement motivation and the entrepreneur* », *Entrepreneurship Theory and Practice*, . Cité par Tounès A. 2003. spring.
- Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise: contribution épistémologiques et modélisation*, thèse de doctorat. université Grenoble 2.
- Burt, R. (1992). *Brokerage and closure : an introduction to social capital* . Oxford University press.
- BYGRAVE, W., & HOFFER, C. (1991). « Theorizing about entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, p.13-21. Cité par Deschamps B., 2000. 16(2), 13-21.
- Carter, N. M., Gartner, W., & Reynolds, P. D. (1996, FEBRIER). Exploring Start-Up Event Sequences. 151-166.
- Chollet, B. (2006). « *Qu'est-ce qu'un bon réseau personnel ? Le cas de l'ingénieur R et D* » (Vol. 04). PARIS: Revue française de gestion.
- CHOLLET, B. (2002, Octobre). Chollet B., 2002, « L'analyse des réseaux sociaux: quelles implications pour le champ de l'entrepreneuriat ? », 1, Canada, Octobre. Dans H. Montréal (Éd.). CANADA.
- Comet, C. (2011). « Pour une théorie des processus entrepreneuriaux », Introduction au dossier. *revue française de socio-économie*, 1(7), 13-19.
- Degenne, A. (1993). *L'analyse des réseaux sociaux, bref panorama* (Vol. 9). paris: Flux.
- FAYOLLE, & A. (2004). « Entrepreneuriat et processus : faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension processuelle dans les recherches » 27, 28 et 29 octobre, Montpellier. 7ème Congrès CIFPME. Montpellier.
- Filion, L., Borges, C., & Siward, G. (2006). « Etude du processus de création d'entreprises structurée en quatre étapes » 25-26-27 Octobre. 8ème CIFEPME. SUISSE: (HEG) Fribourg.
- Filion, L.-J. (1991). *Vision et relation: clés du succès de l'entrepreneur*. Québec les éditions de l'entrepreneur.

- Gartner, W. (1985). « A conceptuel framework for desceibing the phenomenon of new venture creation» Cité par Messegheem et Sammut, 2011. *Academy of Management Review*, 10(04), 696-706.
- Granovetter , M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* 78(6), 1360-1380.
- Granovetter , M. (1985). Economic Action and Social Structure: A theory of Embeddedness,.
- Granovetter , M. (2000). Le marché autrement. *Desclée de Brouwer*.
- GROSSETTI, M., & BARTHE, J. (2008). *Dynamiques des réseaux interpersonnels et des organisations dans la création d'entreprises »* (Vol. 49). Revue Française de Sociologie,.
- Hanneman, R., & Riddle, M. (2005). *Introduction to social network Methods*. Récupéré sur <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/nettext/>
- Hernandez, E. (2010). *L'entrepreneur.une approche par les compétences*. Edition Management et Société.
- Jack , S. (2005). *the role, use and activation of strong and weak networks ties: a qualitative analysis* . Cité par Chollet, 2002. (Vol. 42). in Journal of Management Studies.
- Katz, J. (2004, yaunary). Personal Mediated Communication and Concpt of Community in Theory and Practice. *Annals of the international communication association*, 1(28).
- lauman, & al. (1978). « Community structure as inter-organizational linkages ». Cité par Vigliano et al, 2010. *Annual Review of Sociology*, 10, 455- 484.
- Lorino, P., & Tarondeau, J.-C. (2006). De la stratégie aux processus stratégiques. *la revue française de gestion*, 117, 2.
- Mcmulla, W., & Long, W. (1984, in Frontiers of Entrepreneurship Research). Mappin the new venture opportunnity identification press Cité par Bruyat C., 1993. Cité par Moreau R., 2004.
- Mereklé, p. (2011). *Sociologie des réseaux sociaux*. , nouvelle édition, La découverte.
- MESSEGHEM, K., & SAMMUT, S. (2011). *L'entrepreneuriat*,. Management et Société.
- Saieilles, S. (2006). « Modes de construction et de mobilisation des réseaux personnels : le cas des entrepreneurs néo-ruraux ». *CIFEPME, Fribourg*, 25,26 et 27 Octobre, 8. SUISSE.

Ventolin, S. (2010). «Le réseau de développement professionnel des managers. Quels déterminants ? ». *Revue Française de gestion*, 3(202), 111-126.

بودرع, خ, (2024). جانفي. (درو راس المال الاجتماعي في تفعيل جاذبية الاقليم السياحي الجبلي) دراسة حالة منطقة بوعفرون بولاية جيجل. *مجلة التكامل الاقتصادي*. 194, 11(6),

دخموش, ل. (2005). *محاضرات في اقتصاد المؤسسة*. قسنطينة: مطابع منتوري.

منيرة سلامي ، و يوسف قريشي . (2014). *المقاولانية النسوية في الجزائر في واقع الانشاء وتحديات مناخ الاعمال* (المجلد 05). ورقة الجزائر، الجزائر .