

## الفصل الرابع

### رأس المال الاقتصادي وتشكيل النخبة الاقتصادية

◀ تمهيد.

◀ أولاً : ظروف النشأة والخصائص الاجتماعية.

١ - أسرة النشأة ... الأصول والخصائص.

٢ - الخصائص الاجتماعية للنخبة الاقتصادية.

٣ - ظروف النشأة والخصائص الاجتماعية ..  
تفسيرات وتأويلات.

◀ ثانياً : تشكيل النخبة الاقتصادية.

١ - فاعلية رأس المال الاقتصادي.

٢ - تبدلات رأس المال الاقتصادي ومردوداتها.

أ - رأس المال الثقافى.

ب- رأس المال الإجتماعى.

◀ ثالثاً : استراتيجيات تحقيق النخبة فى المجال الاقتصادي.

١ - الوراثة.

٢ - رأس المال الجمعي .. محصلة تبدلات رأس

المال الاقتصادي.

٣ - عائلية الاستثمار.

٤ - استراتيجيات الممارسة فى المجال الاقتصادي.

◀ التعقيب



## تمهيد :

يقوم الباحث بداية من هذا الفصل بعرض نتائج الدراسة الميدانية، وسوف يفرد الباحث فصلاً مستقلاً لحالات النُخبَة في كل مجال من المجالات الاجتماعية، وسوف تكون البداية مع حالات النُخبَة الاقتصادية.

ويتضمن هذا الفصل في البداية عرضاً لظروف نشأة حالات الدراسة، والطبقات التي توافدت منها أسر هذه الحالات، وأهم السمات الاجتماعية لهذه الأسر، ثم تعرض الدراسة لأهم الخصائص الاجتماعية لهذه الحالات؛ الحالة العمرية، والحالة التعليمية، والحالة الاجتماعية، ويختتم هذا الجزء بعرض أهم الأنشطة والاستثمارات التي تراوحتها حالات الدراسة في المجال الاقتصادي بمدينة سوهاج وخارجها.

ثم يتعرض هذا الفصل لعناصر تشكيل النُخبَة داخل المجال الاقتصادي، بالاعتماد على البيانات الإمبريقية التي تم جمعها من خلال المقابلات التي أجراها الباحث مع حالات الدراسة، ويشتمل هذا العنصر على أولاً: فاعلية رأس المال الاقتصادي، ثانياً: أهم تبدلات رأس المال الاقتصادي لدى حالات الدراسة، ومردود هذه التبدلات.

وبالنسبة لاستراتيجيات تحقيق النُخبوية في المجال الاقتصادي كما وردت لدى حالات الدراسة سوف يتم التعرض لعدد من الاستراتيجيات منها؛ الوراثة، ورأس المال الجمعي كمحصلة لتبدلات رأس المال الاقتصادي، وأخيراً استراتيجيات الممارسة داخل المجال الاقتصادي، ويختتم الباحث هذا الفصل بمحاولة التعقيب على ما تم التعرض إليه خلال هذا الفصل على ضوء الإطار النظري الذي صاغه الباحث خلال الفصول الثلاثة الأولى.

### أولاً : ظروف النشأة والخصائص الاجتماعية :

تُقدم الدراسة الراهنة هنا وصفاً للأصول الاجتماعية والطبقية التي توافدت منها حالات النُخبَة الاقتصادية في مدينة سوهاج وخصائصها الاجتماعية، وذلك بالاستناد على البيانات والمعطيات الإمبريقية التي جمعها الباحث من خلال المقابلات التي أجراها مع بعض حالات النُخبَة في المجال الاقتصادي بمدينة سوهاج.

### ( ١ ) أسرة النشأة ... الأصول والخصائص :

تكشف البيانات الإمبريقية التي جمعها الباحث حول أسرة النشأة وأصولها الطباقية عن أن حالات النُخبَة في المجال الاقتصادي تنتمي إلى نوعين من الأسر، وذلك على النحو التالي :  
( أ ) تنتمي حالتان من حالات الدراسة إلى أسرة تتوافد من الشرائح المختلفة للطبقة

الوسطى، ويمكن التدليل على ذلك من خلال النصوص التالية :

تقول الحالة رقم ( ١ ) : " أنا من أسرة بسيطة جداً، الوالد كان موظف، رغم أنه أخذ قدر بسيط من التعليم (المرحلة الإلزامية)، وبالنسبة لى هو حاجة عظيمة لأنه عمل أقصى ما عنده علشان يعلمنى أنا وأخويا، وبالنسبة للوالدة كانت ربة بيت "

تقول الحالة رقم ( ٢ ) : " بالنسبة للأسرة اللى اتربيت فيها كانت مستورة، رب الأسرة موظف بمرتبته، والأم ست بيت متعلمتش، هما علمونا وربونا كويس بالنسبة ليهم، إحنا كنا ست أخوات، وأكثر واحد اتعلم فينا خد مؤهل متوسط بالعافية في ظل الظروف الاقتصادية اللى مساعدتش الوالد، والتعليم العالى أيامها كان صعب بالنسبة لناس كثير "

( ب ) تتوافد باقي حالات الدراسة داخل المجال الاقتصادي من أسر تنتمي إلى شرائح من

البرجوازية الزراعية والتجارية، ويتضح ذلك من خلال النصوص التالية لهذه الحالات :

تقول الحالة رقم ( ٣ ) : " أنا والدى حصل على المرحلة الإلزامية، وكان أبوه اللى هو جدى عمدة البلد، وكان جدى عنده مساحة أرض زراعية كويسة، وكان المفروض أن أبويا يشتغل فيها، لكن أبويا محبش الزراعة أبداً، علشان كدة اعتمد على التجارة، في الأول تجارة البصل والحبوب، وبعد كدة احترف تجارة الأراضى والعقارات والأنشطة اللى بتكون مرتبطة بها، وصراحة كل نجاحه كان في هذه التجارة، عمل منها فلوس وسمعة كويسة "

تقول الحالة رقم ( ٤ ) : " بالنسبة للعيلة بتاعتنا، أنا أبويا كان شيخ البلد، وبعد كدة العمدة، والعمدية دى كانت بتاعتنا دائماً، وأبويا وأعمامى وأجدادى كانت في حيازتهم مساحات كبيرة من الأرض اللى كان بيزرعوا جزء منها وجزء منها يأجروه للناس، وكمان الثورة خدت جزء من الأرض دى، وأبويا كان يقرأ ويكتب، ونجح في أنه يعلم كل ولاده تعليم عالى "

تقول الحالة رقم ( ٥ ) : " زى ما حضرتك عارف أنا من بيت الشريف في أحميم، وأبويا من أعيان أحميم، وكان راجل متعلم، وكان يدير الأرض بتاعته، ودى كانت مساحة كبيرة أكثر من خمسين فدان، وكانت في أماكن كثير في سوهاج وبراهما بمحافظات أخرى "

## ( ٢ ) الخصائص الاجتماعية للنخبة الاقتصادية :-

### ( أ ) الحالة العمرية :-

توضح المعطيات الميدانية فيما يتصل بالحالة العمرية لحالات النخبة في المجال الاقتصادي، ارتفاع أعمار حالات الدراسة، وقد يرجع هذا الارتفاع إلى أن حالات الدراسة بذلوا كثيراً من الوقت لتحقيق تميزهم داخل المجال الاقتصادي، إضافة إلى أن المجتمع

المصري بشكل عام يتميز بعدم سهولة الحراك الاجتماعي، ويُصعب هذا عملية تدوير النخب والتجديد في تكوينها، إضافةً لذلك فإن "بورديو" يؤكد على أن تكوين رأس المال ومراكمته يرتبط بالعديد من العوامل الأخرى منها (العمر، والجنس، ومكان الإقامة)<sup>(١)</sup>. ومن خلال تأكيد "بورديو" يمكن للباحث التأكيد على أن ارتفاع الحالة العمرية لحالات الدراسة يمكن أن يكون مرتبطاً بارتفاع الأرصدة التي راكمتها حالات الدراسة من رأس المال الاقتصادي.

### ( ب ) الحالة التعليمية :-

تكشف البيانات الميدانية فيما يتصل بالحالة التعليمية لحالات النخبة الاقتصادية، أن هناك ثلاث حالات قد حصلت على مؤهل متوسط، وحصلت حالتان على مؤهل عالي.

ويرجع هذا الاختلاف في الحالة التعليمية بين حالات الدراسة إلى عدد من العوامل الكامنة في الظروف التي نشأت خلالها حالات الدراسة، ويمكن إيجاز هذه العوامل على النحو التالي :

١ - يلعب المستوى الاقتصادي لأسرة النشأة دور مهم في تحديد علاقة الأبناء بالتعليم، حيث أن ضعف المستوى الاقتصادي لأسر بعض حالات الدراسة، كان عاملاً حاسماً في توجيه أصحاب هذه الحالات نحو المؤهل التعليمي المتوسط، ويمكن التذليل على ذلك من خلال النصوص التالية :

تقول الحالة رقم ( ١ ) : "أنا دخلت صنایع مش لأنی مش قادر علی التعلیم، لكن فی الوقت ده كان مش كل الناس تقدر تودی أولادها خارج المحافظة علشان يكملوا تعلیمهم، والأمور اللی خلتی أنا أكتفی بالصنایع، قدرنا علیها مع أخویا الأصغر منی اللی أصريت أنا أنه يكمل لغاية مخلص صیدلة".

تقول الحالة رقم ( ٢ ) : "إحنا كنا ست أخوات، وأكثر واحد اتعلم فینا خد مؤهل متوسط بالعافية فی ظروف اقتصادية مساعدتش الوالد والتعلیم العالی أيامها كان صعب بالنسبة لناس كتیر".

٢ - لم يكن ارتفاع المستوى الاقتصادي للأسر التي نشأت فيها بعض حالات الدراسة سبباً كافياً في الحصول على مؤهل جامعي، ولكن موقف الأسرة من التعليم وأهميته كان من العوامل المهمة التي أدت إلى توجيه الأبناء نحو التعليم الجامعي، وذلك لأن هناك إحدى حالات النخبة الاقتصادية والتي نشأت في أسرة ثرية، لم تصل إلى التعليم الجامعي، وذلك للتفرغ لإدارة بعض الأعمال والمشروعات التي يمتلكها الوالد، وهذا ما تؤكدُه النصوص التالية :

تقول الحالة رقم ( ٣ ) : " الحاج كان يتعامل معنا في أيام الدراسة كطلبة، يعنى مفيش شغل لينا خالص أيام الدراسة، وفي الأجازات كان يعتمد علينا في الشغل ويحاول يعلمنا الشغل ده، كان التعليم لينا حاجة مهمة بالنسبة له "

تقول الحالة رقم ( ٤ ) : " أنا كنت هكمل تعليمي، لكن ظروف والدي فرضت على أنى مكملش علشان، أشغل مع الوالد لأن الشغل كان كثير ومحتاج حد من ولاده يساعده فيه "

وتتنق النتائج السابقة فيما يرتبط بالحالة التعليمية مع ما انتهى عليه حوار العلماء داخل النظرية الاجتماعية، فيما يتصل بالتعليم وعلاقته بالحراك، فهذا الحوار في بعض جوانبه ركز على القيود التي تواجه طلاب الأسر الفقيرة والمتوسطة، وكيف أن مثل هذه القيود تحول دون استمرارية الطلاب في التعليم، والوصول إلى قمة السلم التعليمي<sup>(٢)</sup>.

وعلى الرغم من تباين أرسدة رأس المال الثقافي لدى حالات النخبة الاقتصادية، وتباين العوامل الاجتماعية المسؤولة عن هذا الرصيد الذي بحوزتهم، إلا أن هناك اتجاه إيجابي لدى جميع الحالات فيما يتصل بأهمية رأس المال الثقافي، ويتضح هذا الاتجاه من خلال موقف حالات الدراسة من تعليم أبنائهم (ذكور، وإناث)، ليس هذا فحسب بل هناك من قام بتوجيه أبنائه نحو رأس المال الثقافي، الذي يخدم أعماله واستثماراته الاقتصادية، وهذه الفكرة سوف يتم تناولها بالتفصيل في مواضع تالية من هذا الفصل، بوصفها إستراتيجية من استراتيجيات تكوين النخبة وتشكيلها داخل المجال الاقتصادي.

### (ج) الحالة الاجتماعية :-

جميع حالات الدراسة داخل المجال الاقتصادي من المتزوجين ولديهم أبناء، وتتوافق هذه النتيجة مع ارتفاع الحالة العمرية لحالات الدراسة، إضافة إلى أن الزواج طالما توافرت المقومات الاقتصادية والاجتماعية له، هو وسيلة من وسائل تحقيق الاستقرار الاجتماعي والعاطفي، أضف لذلك أن الزواج وتكوين الأسرة ضرورة ومطلب اجتماعي ملح وفقاً للعادات والتقاليد التي تعيش في ظلها حالات الدراسة.

ولقد كان الزواج بالنسبة لإحدى الحالات آلية مهمة من آليات تدعيم النشاط والمشروعات الاستثمارية، ويتضح ذلك من خلال تأمل النص التالي الذي تقوله الحالة رقم ( ١ ) : " أنا عندي المدام خريجة كلية تربية شعبة كيمياء وأحياء، وساعدتني كثير لما فتحت المعامل، وكمان شاءت الظروف أنه يكون عندها حب لصور العرائس، وكانت بتحب تتفرج على المجلات أيامها، كانت مجلة الإذاعة والتلفزيون في عصرها الذهبي، وكمان آخر ساعة، وكانت تقص صور

العرائس وتحفظ بها، علشان كدة كانت بتساعدنى في صور العرائس واختيار الصورة اللي هكبرها، ولما لقيتها محترفة في الحكاية دى خدت أجازة بدون مرتب من المدرسة واشتغلت معاى".

#### ( د ) الأنشطة ومجالات الاستثمار :-

هناك تنوع في الأنشطة الاقتصادية التي تُمارسها حالات النُخبة الاقتصادية، حيث كانت هذه الأنشطة تتمثل فيما يلي :

١ - الاستثمار في مجال المقاولات والعقارات، ويتضمن ذلك العديد من الأنشطة؛ شراء الأراضي وبيعها، وتشديد العمارات والأبراج السكنية، وإدارة محلات لبيع لوازم العمارات والأبراج، والأدوات الصحية، ومحلات بيع مواد البناء وأدواته. ويُعد هذا المجال من أكثر مجالات الاستثمار رواجاً داخل سوهاج، حيث ازداد خلال العقود الثلاثة الماضية عدد المشتغلين بالمقاولات والاستثمارات العقارية، وهذا الازدياد اقترن بالنمو العمراني الذي شهدته المدينة ومحيطها الريفي، ومن مؤشرات هذه الزيادة؛ انضمام مجموعة من الأطباء والمحامين وأساتذة الجامعات بمدينة سوهاج لاستثمار فوائضهم المالية في هذا المجال.

ولقد خلقت ظاهرة الاستثمار العقاري مجموعة من التناقضات داخل مدينة سوهاج، فعلى الرغم من أن سوهاج كمحافظة تعد من أفقر المحافظات في مصر، إلا أنه خلال السنوات القليلة الماضية شهدت هذه المدينة رواجاً في تشييد الأبراج السكنية، والتي وصل سعر الشقة فيها إلى ما يتجاوز المائتى ألف جنيهاً، بل أن هناك بعض الأبراج يصل فيها سعر الشقة إلى نصف المليون جنيه، ويؤشر هذا على أن الاستثمار العقاري هو استثمار لمضاعفة الأرباح، ولا يهتم أصحابه بالإنتاج بقدر اهتمامهم بمراكمة الأرباح الطائلة.

ولا تقتصر ظاهرة الاستثمار العقاري على مدينة سوهاج، بل هي ظاهرة تتجسد في معظم محافظات جمهورية مصر العربية، ولقد أطلق عليها "محمود عبد الفضيل" مصطلح "جنون الاستثمار العقاري"، وأشار إلى أن هذا الاندفاع الجنوني نحو الاستثمار العقاري، دليل على خلل كبير في الاقتصاد المصري، خاصة أنه لا يسهم حقيقةً في حل مشكلة الإسكان للفئات الوسطى والمحدودة الدخل، ويؤكد "عبد الفضيل" على أن المضاربة على العقارات أصبح النمط السائد لتوظيف الأموال خاصة لدى الشرائح التي لديها فوائض مالية عالية<sup>(٣)</sup>.

٢ - الاستثمار في مجال تكنولوجيا الاتصالات الحديثة وما يرتبط بها من خدمات، وذلك

إضافة إلى السيطرة على توكيلات شركات المحمول في مصر، ولعل هذا الاستثمار يأتي متوافقاً مع ما شهده المجتمع المصري من ثورة في عالم الاتصالات خلال السنوات الماضية، ولذلك فهو استثمار رائج ومزدهر، ويمكن التدليل على ذلك من خلال الإشارة إلى تأكيد إحدى الدراسات على أن المصريين ينفقون على المحمول تسعة مليارات جنية سنوياً<sup>(٤)</sup>.

٣ - الاستثمار المهني، ويعنى هذا الاستثمار الاقتصادي من خلال المهارات المهنية، التي يتم من خلالها تحقيق فوائض ملكية يتم استخدامها في التوسع الرأسي للنشاط.

٤ - تتميز حالات الدراسة - باستثناء الحالة رقم (١) - بأنها لا تقتصر على مجال واحد فقط، بل لديها العديد من الأنشطة المضافة، مثال المضاربة في البورصة، والاستثمار في مجال الخدمات التعليمية، التي تتمثل في إنشاء المدارس الخاصة، الاستثمار في مجال الخدمات الفندقية، مثال إنشاء الفنادق، وهذا ما يمكن أن يُطلق عليه الحراك الأفقي لأنشطة حالات النخبة الاقتصادية.

### ( ٣ ) ظروف النشأة والخصائص الاجتماعية ... تفسيرات وتأويلات :-

بعد العرض السابق لظروف نشأة حالات النخبة الاقتصادية وخصائصها الاجتماعية، يحاول الباحث تقديم عدد من التفسيرات والتأويلات التي يمكن توليدها من خلال البيانات التي تم الوصول إليها عبر مقابلات الدراسة الميدانية، وذلك على النحو التالي:

أولاً: تتسم حالات النخبة الاقتصادية بأنها متباينة وغير متجانسة، سواء كان ذلك على مستوى الأصول الاجتماعية لهذه الحالات، أو على مستوى ممارستها وأنشطتها داخل المجال الاقتصادي، فهي على مستوى الأصول الاجتماعية تتوافد من طبقات اجتماعية مختلفة، خاصة الطبقة الوسطى، والبرجوازية الزراعية والتجارية، وعلى مستوى الممارسات والأنشطة، تتسم بالعدد أكثر مما تتسم بالوحدة، إنها تجسد نفس السمة الخاصة بالرأسمالية المصرية بشكل عام، وهي سمة الامتداد الأفقي على حساب الامتداد الرأسي، ذلك أن رجل الأعمال لا يقوم بتوظيف فوائضه المالية في تطوير أسلوبه في العمل، والمعاملات، بحيث يتطور نحو تصنيع السلعة التي يعمل بها، أو يتجه نحو التصدير، وبدلاً من ذلك يكتفي باستخدام فوائضه المالية في الاستثمار في مجالات أخرى أكثر وأسرع ربحاً، وتتفق هذه الرؤية السابقة أولاً: مع ما أشار إليه "عبد الباسط عبد المعطى" في بحث "الطبقات الاجتماعية

ومستقبل مصر" ومؤداه أن هناك تنوع وتداخل لا بين أقسام الرأسمالية المصرية؛ وإنما على مستوى الرأسمالي الفرد الواحد، خاصةً كبار ومتوسطي الرأسماليين؛ حيث يُفضل هؤلاء التوسع الأفقي بإنشاء مشروعات في مجالات عدة على التوسع الرأسي في منشآتهم القائمة. ثانياً: مع ما أشار إليه "محمود جاد" في دراسة عن الطبقة العُليا في مدينة سوهاج، ومؤداه افتقار الطبقة العليا في مدينة سوهاج إلى التجانس في العديد من النواحي، منها ما يتصل بالتكوين الذي يغلب عليه الطابع التجاري والعقاري، ومنها ما يتصل بالأصول التاريخية والاجتماعية، حيث تنتمي هذه الطبقة إلى مختلف مراحل التطور الاقتصادي والاجتماعي والسياسي التي مر بها المجتمع المصري، كما أنها تنحدر من مختلف الطبقات والفئات الاجتماعية في هذه المدينة<sup>(٥)</sup>.

ثانياً: تأمل الأنشطة الاستثمارية لمعظم حالات النُخبة الاقتصادية يؤشر على وجود سيولة مالية هائلة لدى هذه الحالات، وهذا يعكس بدوره درجة كبيرة من سوء توزيع الدخل والثروات في مدينة سوهاج، حيث أصبحت هناك طبقة مترفة يقابلها طبقات شعبية واسعة تعاني من الضائقة المالية المستدامة، وتحققت هذه السيولة من خلال المضاربة على العقارات والأوراق المالية في البورصة ومدخراتها، دون أن تتوجه بشكل جدي نحو القطاعات الإنتاجية.

### ثانياً: تشكيل النُخبة الاقتصادية :-

طرح الباحث خلال الفصل الثاني أن هناك اتفاقاً عام ما بين العلماء على أن رأس المال الاقتصادي هو أكثر أشكال رأس المال كفاءة، ويُشير إلى الدخل المادي، أو هو الشكل الذي يقبل التحويل بشكل مباشر وسريع إلى مال، ليس هذا فحسب بل من الممكن تحويله إلى أي شكل آخر من أشكال رأس المال بصورة سهلة، كما يمكن نقله من جيل إلى آخر<sup>(٦)</sup>.

ثم طرح الباحث أن فكرة الأهمية المطلقة لرأس المال الاقتصادي هي فكرة غير صحيحة، إذا كان المقصود برأس المال الاقتصادي أنه هو المال فحسب، ولكن الأهمية الكبيرة التي يضعها "بورديو" لرأس المال الاقتصادي تأتي بالاعتماد على أن رأس المال الاقتصادي ليس هو الثروة فحسب، ولكن يضم أيضاً مجال العلاقات الاقتصادية، تلك الآلية التي تكون مرتبطة بتمتية العوامل الخاصة بالمصالح الذاتية والمنافع، ومع مثل هذه العلاقات يمكن للثروة أن تُصبح شكلاً من أشكال رأس المال<sup>(٧)</sup>.

وكل من الرؤيتين السابقتين صحيح، هذا ما تؤكدُه الدراسة الراهنة، ولكن ذلك مرهون بنوع التحليل المستخدم، ففكرة اعتبار رأس المال الاقتصادي هو الثروة فقط، هي فكرة يمكن أن تكون صحيحة إذا ما كان التحليل المُتبع داخل المجال الاقتصادي هو تحليل رأسي، وهو ذلك التحليل الذي أشار "بارسونز" إليه بأنه يهتم بالاقتصاد في حد ذاته، تنظيمه الداخلي، وأدائه الوظيفي، أما إذا كان التحليل المُتبع هو التحليل الأفقي، أي التحليل الذي يهتم بدراسة الاقتصاد كمجال فرعي داخل الفضاء الاجتماعي، ودراسة التفاعل وأشكال التبادل بينه وبين المجالات الأخرى، لا يمكن اعتبار رأس المال الاقتصادي هو الثروة فحسب، بل يتعدى ذلك ليشمل معه العلاقات الاقتصادية، والاستراتيجيات التي يتحرك بها الاقتصاد داخل الفضاء الاجتماعي بما يتضمنه من مجالات أخرى<sup>(٨)</sup>.

وعلى هذا ومن خلال البيانات الإمبريقية التي جمعها الباحث من خلال حالات النُخب الاقتصادية، يمكن التأكيد على أن نُخبوية حالات الدراسة في المجال الاقتصادي لم تتشكل عبر الثروة فحسب، بل تشكلت من خلال رأس المال الاقتصادي الذي يتضمن الثروة، والعلاقات الاقتصادية وغير الاقتصادية المتبادلة ما بين المجال الاقتصادي والمجالات الأخرى الموزعة عبر الفضاء الاجتماعي، وغير ذلك من آليات واستراتيجيات يمكن التعرف عليها من خلال العناصر التالية:

### ( ١ ) فاعلية رأس المال الاقتصادي :-

من خلال البيانات والمعطيات الميدانية التي جمعها الباحث من حالات الدراسة، وقراءة هذه البيانات وتأويلها، تؤكد الدراسة على فاعلية رأس المال الاقتصادي في حد ذاته في وصول الفرد إلى المكانة الاقتصادية، أو المكانة العليا داخل المجال الاقتصادي، ولكن تحقيق النُخبوية التي تتضمن المكانة الاجتماعية والقوة لا يتم بالاعتماد على رأس المال الاقتصادي وحده، فالثروة في حد ذاتها لا تدفع الفرد إلى خارج حدود المجال الاقتصادي، وهذه النتيجة واضحة تماماً في خطاب حالات النُخب الاقتصادية، وفيما يلي عدد من النصوص التي تؤكد هذا :

تقول الحالة رقم ( ١ ) : " أنا مش بتعامل مع شغلى على أنه استثمار، لا ده فن، والفلوس بجمعها علشان أصرف على هذا الفن، وبالتالي هو هيجيب الفلوس دى تانى وأكثر، فكرة الفلوس هنا وسيلة مش حاجة تانى، هقولك على حاجة تؤكد لك أن المسألة أكبر من الفلوس، أنا عندي حاجة اسمها "سوفت بوكس" ودى قماش معين للكاميرا اللي بصور بيها الأفراح، فيه منها نوع يعمل ٨٠-٩٠ جنيه أما مبرضاش أجيبه لأنه يفي بالغرض لكن جودة الصورة

معاه مش كويسة، أنا بجيب نوعية ألمانى تعمل ٣٤٠٠ جنيه، أنا هنا بصرف على فن، والفلوس اللى دفعتها بتيجى واكثر بكثير كمان، السلعة اللى أنا ببيعها للناس بقدمها للناس مش بالقيمة التجارية لها، لا قيمتها عندى أنها تطلع مشكورة، تعجب كل اللى يشوفها علشان يرجعلى تانى، وأنا أحس أنى مبعثش نفسى وفنى علشان أوفر فلوس زيادة، أنا بدور على التميز فى بيتى وشغلى وفى المكان اللى أنا عايش فيه، واحترامى لأذواق الناس هو اللى يخلى الناس بتحترم سلعتى".

تقول الحالة رقم ( ٢ ) : " ناس كتير معاها فلوس، بس مش كلهم يقدرُوا يدخلُوا السوق وينجحُوا فيه، لازم يكون عندك القدرة، الرؤية اللى تسهل لك أنك تكون متميز، وعندك سستم وتبنى اسم وتحافظ عليه، أنا عندى استعداد أصرف جنية والمكسب يرجع لى نفس الجنية بس أحافظ على اسمى واسم شغلى، يعنى ادفع من جيبي وصورتي فى السوق أحافظ عليها يعنى مش عاوزها تتهز، وبعدين فيه حاجة بنشوفها فى السوق، واحد بيقى معاه شوية فلوس يدخل شغل معين يضرب ضربة أو اثنين ويكسب شوية فلوس كتير ويخلع، هو كسب لكن دخوله السوق تانى بيقى انتحار".

تقول الحالة رقم ( ٣ ) : " كل حاجة معاك ليها وقت تكسب فيه، الفلوس مهمة فى أوقاتها، لكن الفلوس صعب أنها تعمل أى حاجة وكل حاجة لوحدها، الفلوس مبتحركش لوحدها، يعنى لازم مع الفلوس يكون عندك فكرة معينة تعرف أنت تحركها، فيه حاجات كتير هى اللى بتحرك الفلوس علشان تجيب فلوس، وأحياناً يكون الفيصل بينك وبين أى واحد تانى وأنت بتشتري حته أرض هو الفلوس، وهنا قوتي أنا هى قوة الفلوس اللى معايا، لكن فيه حاجات معينة الفلوس فيها مهمة لكن بتكون آخر حاجة، مع أنى مكسبها ممكن يكون كويس".

تقول الحالة رقم ( ٤ ) : " احنا بيهما المكسب، لكن رحلتى فى السوق والتجارة أكدت لى أن المكسب مش هو الفلوس بس، ولا يأتى بالفلوس لوحدها، هى قصة كبيرة، مثلاً أنا لما خدت التوكيل بتاع شركة المحمول "اتصالات"، ناس كتير كان معاها الفلوس اللى أنا دفعتها، لكن مقدرتش تاخد منى التوكيل، ليه؟، علشان أنا كان لى اسم فى السوق لأنى قبل كدة كنت شغال مع فودافون وكنت واحد من أعضاء نادى الخمسين، وهم أحسن خمسين وكيل فى مصر للشركة، السمعة دى هى السبب فى أنى خدت التوكيل، مش الفلوس اللى دفعتها بس، والتوكيل ده عاد عليا بمكاسب كتير أولها الفلوس لكن مش هى آخر حاجة كسبتها".

تقول الحالة رقم ( ٥ ) : الفلوس ممكن تعمل بيها مكتب أو شركة آخر شياكة وتشتري بيها

معدات، كراكات، لوادر، وكل اللى ممكن تعوزه في شغل المقاولات، لكن ممكن ميجيلكش شغل، يعنى الشغل اللى بتعمله مش بييجى دائماً علشان معاك فلوس، بس مش معنى ده أن الفلوس مش مهمة، لا دى مهمة لكن عاوزة معاها حاجات تانى أخلاقك وسمعتك في السوق، وأن يكون عندك دين".

بناءً على هذه النصوص، يتضح مدى إدراك حالات الدراسة لأهمية رأس المال الاقتصادي، وتحقيق فوائض كبيرة فيه، وهذا أمرٌ طبيعي فالفرد بطبعه يبحث عن الفائدة من الفعل الذي يقوم به، أو النشاط الذي يؤديه، وطالما بصدد النشاط الاقتصادي فتحقيق الأرباح والفوائض المالية هو هدف رئيس، إلا أنه بالنسبة لحالات الدراسة ليس هو الهدف الأخير، ويتفق هذا مع النص التالي "لآدم سميث" والذي يقول فيه، "من أين ينشأ هذا الحماس الذي يثير مختلف الطبقات الاجتماعية، وما الفوائد والميزات التي نأمل الحصول عليها من خلال تحسين ظروفنا الاقتصادية والمالية؟ إن ما نأمل الحصول عليه، هو أن نكون مميزين ومخدومين ومكتفين مادياً، وأن نكون مُعتبرين اجتماعياً"<sup>(٩)</sup>.

وتحمل نصوص الحالات أيضاً تأكيداً على أهمية رأس المال البشرى المتمثل في مهارات الفرد وقدراته، وذلك فيما يتصل بإدارة رأس المال الاقتصادي وحركته داخل السوق، وهذا يتفق مع اتجاهات علماء الاقتصاد الذين قاموا بالتوسع في مفهوم رأس المال الاقتصادي الذي كان يتضمن الماكينات والأدوات والمعدات، ليتضمن رأس المال البشرى، حيث أن ارتفاع مستوى مهارات الفرد وقدراته المعرفية، تُمكنه من تحقيق فوائض مالية من خلال الاستثمار في الرصيد الذي يحوزه من رأس المال الاقتصادي<sup>(١٠)</sup>.

وتتفق الرؤية السابقة التي انتهت إليها الباحثة، مع نفس الرؤية التي انتهت إليها "أحمد زايد" من خلال دراسته للعلاقة ما بين المرأة والنقود، وتؤكد رؤيته على أن النقود ليست وسيلة لخلق فضاء للعيش مستقراً فقط، بل هي وسيلة لتأمين المستقبل ولضمان حياة كريمة، ولخلق رصيد من رأس المال الاجتماعي الذي يمكن المرأة من أن تحقق استقراراً اجتماعياً ونفسياً، وتوازن بين الأهداف المتعددة والمتعارضة أحياناً<sup>(١١)</sup>. وفي سياق هذه الدراسة، يكون رأس المال الاقتصادي ليس وسيلة لتحقيق المكانة الاقتصادية المحدودة بحدود المجال الاقتصادي فحسب، بل هو وسيلة للتحرر من شروط الوجود المادية، وظروف هذا الوجود، وأنه وسيلة للوصول إلى المكانة الاجتماعية والتميز، وذلك من خلال تحرير الفرد من العديد من القيود والكوابح البنائية التي يمكن أن تقف ضد تحقيق نُخبويته التي يهدف إليها وهى بالتأكيد خارج

حدود المجال الاقتصادي، حيث أنها تقع في المجال الاجتماعي العام، ولذلك جاء حرص حالات الدراسة على استخدام قوة رأس المال الاقتصادي وقابليته للتدوير، في مراكمة أرصدة أخرى من رأس المال تحقق مصالحهم، وهذا ما سوف يتم عرضه في العنصر التالي :

## ( ٢ ) تبدلات رأس المال الاقتصادي ومردوداتها :-

تكشف البيانات الإمبريقية عن أن حالات الدراسة من النُخبة الاقتصادية قد نجحوا في الاستفادة من رصيدهم من رأس المال الاقتصادي، في الوصول إلى أشكال أخرى من رأس المال، لا تقل من وجهة نظرهم أهميةً وفاعلية عن رأس المال الاقتصادي، خاصة وأن هذه الأرصدة الأخرى مع رأس المال الاقتصادي هي التي حققت تميزهم ليس داخل المجال الاقتصادي فحسب ولكن داخل عدد من المجالات.

ولا تُعد فكرة تبدلات رأس المال الاقتصادي إلى أشكال أخرى من رأس المال هي فكرة للبرهنة على فاعلية رأس المال الاقتصادي وقابليته للتحويل فحسب، ولكنها تمتد لأكثر من ذلك فهي إحدى الاستراتيجيات التي اعتمدت عليها حالات الدراسة لتحقيق نُخبويتهم، وفي زيادة مكانتهم الاجتماعية، وبالتالي وصولهم لموارد القوة والنفوذ، مع عدم إهمال زيادة فوائضهم المالية التي تتراكم في إجمالي رأس مالهم الاقتصادي.

ويمُكن عرض أهم صور تبدلات رأس المال الاقتصادي إلى الأشكال الأخرى من رأس المال لدى حالات الدراسة، على النحو التالي :-

## ( أ ) رأس المال الثقافي :-

تُدلل البيانات الميدانية على أن هناك حالتين من حالات الدراسة، نجحتا في الاستفادة من رصيدهما من رأس المال الاقتصادي، في تكوين رصيد من رأس المال الثقافي، خاصة وأن العامل الاقتصادي هو الذي حرمهما من مراكمة رصيد من رأس المال الثقافي من خلال استكمال تعليمهما الجامعي<sup>(\*)</sup>. وهذا يتضح من النصوص التالية :-

تقول الحالة رقم ( ١ ) : " لما توافرت معاي الفلوس، فكرت أني أطور معرفتي بعالم التصوير والتحميض والمعامل، والفكرة جاتني لما عرفت إن شركة كوداك فتحت معهد ممكن أخذ فيه دورات تدريبية، وعملت كدة، وسافرت اليابان وخذت كذا دورة، أحياناً لوحدي، وأحياناً كنت أخذ حد من بناتي معاي علشان يستفيد لأنهم معاي في الشغل، ورغم أن السفرية كانت مكلفة إلا أني رحيت واطلعت حاجات كتير مفيدة نفذتها هنا عندي، وشفت أحدث مكن للمعامل

(\*) يمكن مراجعة نصوص الحالتين رقم (١)، (٢)، فيما يخص الحالة التعليمية.

واتدربت عليه، واشترت واحدة من هناك، عملت عندي في سوهاج ثورة في عالم التحميص، وهى عندي أنا بس موجودة".

تقول الحالة رقم ( ٢ ) : " أنا دخلت التعليم المفتوح وأدينى في آخر سنة، لكذا سبب، نمره واحد منهم أنى أثقل الخبرة بالعلم، يعنى أنا عندي خبرة في البيزنس أو التجارة بشكل عام، لكن الخبرة دى ممكن تكون ٨٠٪، ولكن الـ ٢٠٪ الباقية هى الدراسة... أنا مدخلتش آخذ شهادة وخلص، لأنا داخل علشان أستفيد، المواد اللى بدرسها ليها علاقة بالشغل بتاعى... نمره اتين من ناحية المستوى الاجتماعى مش عيب أنى أكمل تعليمى اللى أنا اتحرمت منه ". وتوضح النصوص السابقة إرتفاع مستوى الوعي لدى حالتى الدراسة، حيث جاءت الاستفادة من رأس مالهما الاقتصادي في تكوين رصيد من رأس المال الثقافي، أو تطوير الأرصدة الضعيفة من رأس المال الثقافي التي بحوزتهما، بالشكل الذي يعود بالمنافع على مسارات استثمارهما الاقتصادي، حيث يتم الاستفادة من رصيدهم الجديد من رأس المال الثقافي، في تطوير استثماراتها، وبالتالي زيادة الفوائض المالية التي يحققونها، ويمكن أن يتم اعتبار ذلك آلية من آليات الحراك الرأسي، بمعنى " بورديو " والذي يقصد به استخدام تبدلات رأس المال في تحقيق زيادة رأس المال النوعي الخاص بالمجال<sup>(١٢)</sup>.

وإضافة على ما سبق، نجحت جميع حالات الدراسة في الاستفادة من رأس مالهم الاقتصادي، في دفع الأبناء نحو تكوين أرصدة عالية من رأس المال الثقافي، وتوفير كل الإمكانيات اللازمة لهم لتحقيق هذه الأرصدة، سواء كانت هذه الإمكانيات متمثلة في إلحاق الأبناء بالمدارس الأجنبية الخاصة، أو توفير كل المتطلبات المادية وغير المادية والتي تدفع الأبناء نحو تكوين رصيد من رأس المال الثقافي، ليس هذا فحسب بل هناك من حالات الدراسة من نجح في توجيه أبنائه نحو رأس مال ثقافي بعينه، حتى يستفيد منهم في استثماراته، حيث ألحقهم بالعمل معه، وهذا في النهاية يُحقق له إعادة إنتاج استثماراته بشكل أفضل وباستمرارية عبر الأبناء، ويمكن التدليل على ذلك من خلال النصوص التالية :

تقول الحالة رقم ( ١ ) : " بنتى الكبيرة خريجة فنون جميلة قسم تصوير، وأنا السبب في ده، لأنى كنت مهتم بيها وفي أنى أزرع حب التصوير جواها، وبنتى الثانية واخدة ليسانس آداب".

تقول الحالة رقم ( ٢ ) : " أنا بحاسب نفسى دايماً من ناحية ولادى وتعليمهم، وشايف نفسى مش مقصر معاهم في الناحية دى بالذات، لأنهم هم دول الزرعة من الآخر سييك

من النفوذ والفلوس والعلاقات والحاجات دى كلها، أنا ما أتمناش أن هما يقعدوا مكانى، أنا بوفر ليهم كل حاجة علشان يتعلموا كويس، واللى مقدرتش أعمله من خلال التعليم يارب هم يعملوه".

تقول الحالة رقم ( ٣ ) : " الحمد لله، الولاد كلهم صغيرين، وفي مدارس خاصة وماشين في التعليم، لأن زى ما الحاج اهتم بأنى أتعلم، أنا أتمنى أنهم يتعلموا ويكونوا أحسن منى".

تقول الحالة رقم ( ٤ ) : " أه الولاد كلهم في مدارس خاصة، وأكبر واحدة فيهم في ابتدائى لسة".

تقول الحالة رقم ( ٥ ) : " معاى الابن الكبير خلص كلية تجارة، وشغال في مجال الاتصالات، والتانى هيخلص السنة دى كلية حقوق".

### ( ب ) رأس المال الاجتماعي :-

توضح البيانات الإمبريقية أن جميع حالات الدراسة من النُخبة الاقتصادية استطاعوا تكوين أرصدة ضخمة من رأس المال الاجتماعي المتمثل في شبكات العلاقات الاجتماعية، من خلال رحلتهم داخل المجال الاقتصادي، وتتميز هذه العلاقات الاجتماعية بعدد من المميزات التي أكدت عليها حالات الدراسة، وهى :

١- قوة هذه العلاقات وحميميتها.

٢- تنوع المكانات الاجتماعية لأطراف هذه العلاقات، حيث لا تقتصر على شريحة معينة فحسب، بل امتدت لتطول معظم الشرائح والفئات المنتشرة عبر البناء الطبقي لمدينة سوهاج وخارجها، إضافة إلى انتشارها في المجالات الأخرى وليس المجال الاقتصادي فحسب.

٣- إدراك حالات الدراسة لأهمية هذه العلاقات، رغم إصرارهم على استبعاد فكرة استغلالهم لمثل هذه العلاقات فيما يحقق منافع لهم، على الرغم من أن المنافع التي عادت عليهم من خلال شبكات علاقاتهم الاجتماعية واضحة من خلال نصوصهم، وقد يكون ذلك بدافع إخفاء عمدية الاستغلال لهذه العلاقات، وليس بدافع إخفاء المنافع التي عادت عليهم من وراءها، وهذا ما يتفق مع نظرية التبادل؛ التي تؤكد على أن هناك قدرًا ما من التبادل يظهر من خلال أي شكل من أشكال التفاعل (سواء كان على مستوى الخدمات، أو الأشياء المادية، أو غير ذلك)، ويهدف هذا التبادل إلى تحقيق المنفعة الاجتماعية والاقتصادية للأطراف المشاركة، وتحقيق تبادل الأشياء الضرورية عبر

الصلات الاجتماعية التي تجمع الفاعل مع الآخرين، وتعد علاقة التبادل على هذا النحو شرطاً أساسياً داخل جميع المجتمعات<sup>(١٣)</sup>.

تقول الحالة رقم ( ١ ) : " مرة كنت بغطى حفلة في مدرسة إعدادى في سوهاج، وده كان في بداية حياتى، وفي الحفلة فيه بنت صغيرة كان ليها شوية حركات جمال جداً، فأنا أخذتها شوية صور حلوين، ولما اديتها الصور وروحت بيهم البيت، أبوها اتصل بيا بعد كدة وطلع مدير العلاقات العامة لمكتب المحافظ وشكرنى على الصور، وبعد كدة باين عليه حط الموضوع ده في دماغه، لأنى بعد كدة اتصل بيا وقالى المحافظ عاوزك ولما رحت طلب منى أنى أعطى زيارة الرئيس، ودى كانت دفعة قوية ليا، وبداية معرفة كويسة للمحافظ، اللى بعد كدة هو اللى افتتح الاستديو بتاعى، وده كان بداية قوية ليا، ... ومرة كان أحد الزوار لمحافضة سوهاج جاى علشان يعمل عملية تسويق للشركة بتاعته، ودى كانت شركة "كوداك"، والراجل ده كان " وديد شكرى" واستقبلته وعملت معاه واجب كويس طول فترة وجوده في سوهاج، وهو وماشى خد بياناتى وعنوانى وقالى لو عاوز حاجة قولى ومعاك تليفونى .. وبعدها بفترة لقيته بيتصل هو بيا وبيقولى أن قريب فيه العيد الماسى للشركة وعاملين في مصر احتفالية ممكن تشارك فيها بتلت صور مقاس ٤×٢٠؛ علشان فيه معرض على مهمش الاحتفالية، وفعلاً شاركت بتلت صور لمناظر طبيعية في سوهاج وتشاء الظروف وأفوز بالمركز الأول وأسافر تبع الشركة في رحلات عمل إلى لندن وأسبانيا وده كانت نقلة قوية وكبيرة في حياتى لأنى رحت وشفت التطور والممكن الجديد في البلاد دى وكان ده فرق شاسع ما بينا وبينهم، وكمان ساعدنى الأستاذ وديد في شراء مكن للمعمل من شركة كوداك بأقساط مريحة، ودى نقلة تانى في حياتى ... في بداية شغلى وأنا كنت حريص على صداقات الناس، وكذا مرة من خلال هذه العلاقات خاصة بالمحافظ والقيادات السياسية والحزب كرمونى ... وكل علاقائى بالمستولين أو غيرهم تبدأ من الصورة .. لكن أهم حاجة عندى روح المحبة ... وكنت اتعرفت على واحد تانى اسمه د. مجدى وكان مصدر لمعلومات كتير في حياتى عملت نقلة منها مرة قالى أنه فيه معرض هيتعمل للتصوير في أسيوط باسم رمضانيات، وشاركت فيه واكسبت وكرمنى المحافظ هناك وبدأت معاه علاقة كويسة لأنى من يومها كنت أنا أصوره وكان يطلبنى بالتليفون ... وأنا من خلال وديد شكرى ومجدى حنا عملت علاقات كويسة في شركة كوداك، ودلوقتى اسمى معروف عندهم وباستفيد منهم جامد في الشغل ... "

تقول الحالة رقم ( ٢ ) : " أنا بتعامل مع ناس كتير، تعاملت مع فلان بيه حبيته لشخصه،

حصلت بينا ألفة ومودة وأنا عاملته بشكل فيه اختلاف عن أى حد تانى، يرتاح معاى ويتصل بعد كدة وأنا اتصل بيه وتبقى علاقة، مش لأنى عاوز خدمة من المجال بتاعه لأهى القصة كلها محبة .. يعنى العلاقة اابتدت من الشغل عندى وامتدت لأبعد من كدة وأنا علاقاتى مش قاصرة على ناس بعينهم أنا محتاج للسواق وللكهربائى وللدكتور والقاضى، وده لازم علشان تسهل الحياة من حواليك، أنا لما يبقى عندى مشكلة قانونية رغم أنى عندى المحامى بتاعى لكن تلاقينى ممكن اسأل محامين تانى أو قضاة علشان مشورتهم كتير بتبقى مفيدة، أعرف ناس كتير من الدكاترة والشرطة والقضاء حوالى ٧٥٪ منهم فى سوهاج أعرفهم كويس وتربطنى بيهم علاقات قوية، وكلهم عرفتهم من الشغل، وواحد يعرفك على واحد تانى وتبقى صاحبه وناس كتير منهم فى مواقف كتير بترمى نفسها عليا دول هم مكسب صح وأحياناً يبقى أهم من الفلوس يعنى أنا مبعش علاقة مع واحد علشان الفلوس "

تقول الحالة رقم ( ٣ ) : " تنوع مجالات الشغل عندنا، خاصة المبانى والأبراج إدانى شبكة علاقات اجتماعية كويسة خالص، هتلاقى كل الباشوات والناس الثقيلة فى سوهاج ساكنة عندنا أو اتعامل معاى فى شراء أو بيع أرض، وممكن تجامله بشكل معين يخليه يحرص على استمرار المعرفة ما بينا، والعلاقات دى مهمة ومكسب بس المهم تقادى تكلفتها لأن أحياناً فيه ناس وعلى مستوى اجتماعى عالى وتحاول تستغلك وتستفيد منك وده بيكون هدفها وهم معروفين، وللشغل بتاعى فيه علاقات مصالح، ودى بتبقى تكلفتها فى بالى ولازم هنا التكلفة إما أقل أو موازية للاستفادة منها ... أحياناً كتير ناس كبيرة فى المقام بتبقى محتاجة ليا أكثر من حاجتى ليهم، إمكانياتى الاقتصادية اللى عندى بيها بيكون معاى كل إمكانيات وقدرات عضوواتين وتلاتة وأربعة من أعضاء مجلس الشعب أو الشورى ولو كلفتهم بأى حاجة يعملوها لأنهم عارفتى كويس وأنا عارفهم وفيه بينا مجاملات وبعدين الفلوس هنا ممكن تجبلك أى واحد لو عاوزه فى شغل أو استشارة أيا كان وهو ممكن يعملها ببلاش على أمل أن فى المستقبل يبقى ليه طلب عندى يشتري حته أرض منى أو شقة وفي اللحظة دى ممكن أخفضله من تمنها ... "

تقول الحالة رقم ( ٤ ) : " أى حد له اسمه فى السوق هتلاقى أنه عنده علاقاته اللى بيكونها من خلال عمره فى السوق، ولو هنحكى فى القصة دى ممكن نحكى يوم كامل، وبعدين فى حاجات مينفعش تتقال ويتحكى فيها .. هقول لحضرتك أنا عندى واحد أعرفه كويس وفيه صلة قرابة بيشغل فى منصب كبير فى شركة من شركات المحمول ممكن يقول على معلومة أكسب من وراها كتير، مش كدة وبس انت شبكة علاقاتك دى هى بتساهم فى بناء سمعتك،

الناس اللى بتعرفها كويس هتتكم عنك كويس وده مهم بالنسبة للتاجر في السوق وبره السوق، وبعد كدة فيه حاجة مهمة احنا في بلد صغيرة وكلنا عارفين بعض، وكل واحد معروف هو مين واين مين وده في حد ذاته قوة، أنا ممكن أعمل شغل على سمعة ناس أقارب، والشغل ده يجيب فلوس...وبعدين دلوقتى مفيش حد ميعرفش ناس، دلوقتى أصحاب السلطة والنفوذ هم اللى بييجروا عليك علشان يعرفوك ..".

تقول الحالة رقم ( ٥ ) : " الناس بالناس، يعنى صعب أنك تعيش وتشتغل من غير ما يكون لك علاقاتك، شغل كثير بييجى من خلال علاقات أنت عارفها، خاصة لما المسئول يكون عارف الشركة دى اللى مقدمة العطا مين صاحبها .. كل المناصب اللى انت بتتكلم عليها موجودة عندنا في العيلة يعنى كلهم أقارب سواء أعضاء في المجلس أو ضباط أو أى حاجة من دول، وكثير بييقوا مفيدين، وبعدين اللى متحتجش لوشه النهاردة يمكن تحتاج قفاه بكرة، ده مثل مهم في حكاية العلاقات اللى معاك .. دى طبيعة بلدنا كد ما تعرف ناس كد ما تبقى ماشى في كل مصالحك كويس، يعنى لو متعرفش حد وأنت رايح تطلع تصريح بالبنأ أو أى حاجة خاصة بالأشغال بدل ما تاخذ ساعة تاخذ شهر ففى حاجات كثير تقابل الواحد بتكون العلاقة فيها مهمة علشان تتحل بسرعة .. والحاجات دى مفهاش تجاوز لا عندك ولا عند اللى بتعرفه...".

توضح النصوص السابقة حال رأس المال الاجتماعي، والرصيد الذي استطاعت حالات الدراسة تكوينه من خلال حركتها في المجال الاقتصادي، وتعكس هذه العملية العديد من السمات الخاصة بهذا الرصيد، فهذا الرصيد الذي تم تكوينه لا يقتصر على مجرد علاقات اجتماعية داخل المجال الاقتصادي، بل هناك تنوع وامتداد لهذه العلاقات داخل المجالات الأخرى، كما تعكس النصوص أيضاً وبوضوح قوة هذه العلاقات، وقد يرجع ذلك إلى أن هذا الرصيد من رأس المال الاجتماعي يتم تكوينه على خلفية أرصدة حالات الدراسة من رأس المال الاقتصادي، وهذه الفكرة طرحها "بورديو"، حيث أشار إلى أن حجم رأس المال الاجتماعي الذي يمتلكه الشخص يعتمد على شبكة العلاقات التي يمكنه تعبئتها وحجم رأس المال الاقتصادي الذي يمتلكه الشخص بصفة خاصة<sup>(١٤)</sup>.

ولدى حالات الدراسة رصيّد مرتفع من رأس المال الاقتصادي، وبالتالي ليس من الغريب أن ينجحوا في مراكمة رصيّد كبير من رأس المال الاجتماعي.

ورغم تعدد وتنوع شبكات العلاقات الاجتماعية لدى حالات الدراسة، وامتدادها لتطول كافة المجالات الأخرى، إلا أن جميعها تُعد مورد مهم بالنسبة لحالات الدراسة، ويتم الاعتماد

عليها لتحقيق مصالحهم خاصة تلك التي تُسهل لهم الفعل في المجال الاقتصادي، أي ذلك الفعل الذي ينتج عنه زيادة في رصيدهم من رأس المال الاقتصادي، فعلى سبيل المثال، طرحت حالات الدراسة مسألة الوصول إلى المعلومات عبر شبكات العلاقات الاجتماعية، وتُعد هذه المعلومات آلية مهمة في حركة إدارة العمل في المجال الاقتصادي، وتتوافر هذه المعلومات من خلال الأفراد الذين يشغلون مكانات اجتماعية عالية داخل المؤسسات الرسمية، أو من خلال الأفراد الذين قد لا يشغلون مكانات اجتماعية داخل المؤسسات الرسمية، إلا أنهم يشغلون مكانات داخل المجال العام، أو أن حركتهم داخل المجال العام تُوفر لهم إمكانية الوصول إلى معلومات يُمكن لأحد أفراد النُخبة الاقتصادية أن يُتمنها بشكل جيد، ويستفيد منها اقتصادياً، وترتبط فكرة الاستفادة من المعلومات داخل المجال الاقتصادي بعدم شيوع هذه المعلومات وانتشارها، لأن ذلك الانتشار - على حد تعبير إحدى حالات الدراسة - يُقلل من حجم عوائد هذه المعلومات.

ولقد وردت فكرة حيافة المعلومات عبر أرصدة رأس المال الاجتماعي لدى العديد من العلماء منهم " نان لين، وبورتس، وكولمان "، وجوهر هذه الأطروحات هو التركيز على الموارد (المعلومات، والأفكار، وصور الدعم المختلفة) التي يحصل عليها الأفراد من خلال علاقاتهم بالآخرين، ولقد أكد هؤلاء العلماء على أن هذه الموارد تُعد جماعية لأنه يتم الوصول إليها عبر الآخرين<sup>(١٥)</sup>.

ويؤكد الباحث على فكرة مهمة تأكدت من خلال المعطيات الميدانية وهي أن هذه الموارد التي وصلت إليها حالات الدراسة جماعية الإنتاج، فردية الاستحواذ على الفائض. وبمعنى آخر أن الرصيد الذي تكون لدى حالات الدراسة من رأس المال الاجتماعي قائم على جماعية الإنتاج، وفردية الاستحواذ على الفائض، وذلك لأن أعلى مستوى من الفائض يتراكم لدى الاقتصادي، خاصة وأن حالات الدراسة على وعى بأن مثل هذه العلاقات وما يكمن فيها من موارد هي مكلفة، إلا أن الأهم أن تكون التكلفة دائماً أقل من العائد والأرباح.

ويمكن التأكيد على النتائج التي توصلت إليها الدراسة فيما يرتبط بالمنافع والأرباح التي تعود على حالات النُخبة الاقتصادية عبر رصيدهم من رأس المال الاجتماعي، من خلال الدراسة التي أجراها " محمود جاد " عن الطبقة العليا في إحدى مدن الصعيد، حيث أشار في نتائج هذه الدراسة إلى أن هناك عدد من رجال الاستثمار العقاري في مدينة سوهاج يقومون بالاستناد إلى إمكانياتهم الاقتصادية الضخمة بتحسين أنفسهم اقتصادياً وسياسياً وقانونياً

وأمنياً من خلال إغرائهم واحتوائهم لكبار المسؤولين الحكوميين العاملين فيها. كما تبين أن هناك بعضاً من هؤلاء ممن يملكون عمارات سكنية في تلك المدينة، يقومون بتسكين بعض كبار المسؤولين - أو أبناء هؤلاء المسؤولين - في عماراتهم المذكورة مقابل عقود إيجارية منخفضة القيمة، ودون أن يتقاضوا من هؤلاء المستأجرين الأموال التي أصبح من المألوف تقاضيها في مثل هذه الأحوال، وأن هؤلاء المسؤولين الحكوميين يتألفون من نوعيات مهنية متنوعة، وفي مثل هذه الحالة، لا يبخل أي ساكن من هؤلاء السكان عن مساعدة صاحب الملك فيما لو أنه احتاج منه أي خدمة، أو فيما لو أنه تعرض لأي مأزق<sup>(١٦)</sup>. وتحدث " بن خلدون" في هذه الفكرة، وأشار إلى أن صاحب المال يذهب إلى صاحب الجاه حاملاً أمواله وأعماله حتى يحظى برصيد من هذا الجاه يدفع عنه المضار ويجلب إليه المنافع<sup>(١٧)</sup>.

### ثالثاً : استراتيجيات تحقيق النُخبوية في المجال الاقتصادي -

تُعد النُخبوية لا شخصية، بمعنى أنها لا ترتبط بفرد ما، ولكنها نظام موجود ويُعاد إنتاجه كل يوم بشكل أو بآخر، يدخل إليها الفرد، وقد يستمر فيها طوال حياته، وقد يتركها في أي مرحلة من مراحل عمره، ولهذا فإنها تتضمن استراتيجيات سواءً للدخول أو الخروج، ومن هذه الاستراتيجيات ما هو ظاهر، ومنها ما هو خفي، ولا بد من بذل الجُهد من أجل التعرف على هذه الاستراتيجيات الخفية، والدراسة الراهنة تستهدف الوصول إلى تلك الاستراتيجيات التي من خلالها صنعت حالات الدراسة نُخبويتها في المجال الاقتصادي، ذلك مع التأكيد على أن هذه الاستراتيجيات التي سوف يعرضها الباحث منها ما هو ظاهر، جاء بشكل مباشر من خطاب حالات الدراسة، ومنها ما هو خفي جاء بشكل غير مباشر من خطاب تلك الحالات، أو من خلال الحوارات التي جمعت الباحث مع الإخباريين الذين تم الاعتماد عليهم خلال هذه الدراسة، مع الأخذ في الاعتبار أن هناك استراتيجيات تم التعرض لها فيما سبق، حيث أن فاعلية رأس المال الاقتصادي وتبدلاته بصور متباينة لدى حالات الدراسة، يعد في حد ذاته إستراتيجية لدى هذه الحالات، استطاعت من خلالها دفع نُخبويتها رأسياً.

### ( ١ ) الوراثة :-

من خلال البيانات الإمبريقية التي تم جمعها من حالات النُخبية الاقتصادية، يُمكن التمييز ما بين اتجاهين متباينين فيما يتصل بالوراثة كاستراتيجية ساهمت في تحقيق المكانة الاقتصادية لحالات الدراسة، وذلك على النحو التالي :-

## ( أ ) اتجاه قبول الميراث الوالدي وتجاوزه :-

هناك ثلاث حالات من حالات النُخبَة الاقتصادية، بدأت استثماراتها من خلال الأرصدة الموروثة من رأس المال الاقتصادي، سواءً كان ذلك عبر الأب، أو الأم، ويتضح ذلك من خلال مراجعة الأصول الاجتماعية والطبقات التي توافدت منها هذه الحالات، إلا أن القبول كان بداية لتجاوز هذا الميراث، من خلال أن هذه الحالات غيرت من مجالات الاستثمار، أو إضافة استثمارات جديدة لهذه الأرصدة الموروثة، ويُمكن عرض هذه النصوص لأصحاب هذه الحالات، وذلك كما يلي :-

تقول الحالة رقم ( ٢ ) : " اشتغلنا فترة طويلة مع الحاج، قبل ما يتعب ويرتاح في البيت، وطوال هذه الفترة كان يتعامل معنا بشكل يعلمنا بيه، يعنى مكش يدي صلاحيات لأى حد فينا إلا بعد وقت معين، وإحنا متفهمين لكدة كويس، ومحدث فينا بيقدر ياخذ أى قرار كان في أى مجال من استثماراتنا إلا بعد ما كان يرجع للحاج، وقبل ما يسيب كل حاجة كان حريص على أن كل واحد من عياله يتخصص في مجال معين، واحد ماسك الأرض، واحد ماسك الزراعة ... إحنا ضفنا مجالات تاني زى المدرسة الخاصة اللي إحنا هنفتحها قريب ... "

تقول الحالة رقم ( ٤ ) : " أنا علشان ابدأ شغلى كان لازم ابدأ بشكل قوى وده دفعنى أنى أبيع جزء كبير من ميراثى من الأرض في البلد، ودى الفلوس اللي بدأت بيها، وخذت أول توكيل لشركة محمول، وعلمت مجموعة فروع ومحلات في سوهاج، وبعد كدة عملت فروع في محافظات أخرى . "

تقول الحالة رقم ( ٥ ) : " أنا عندى ميراث كبير من الأراضى عن الوالد والوالدة، وفيها أراضى هنا كان في مناطق مهمة في مدينة سوهاج، منها اللي بعته، ومنها اللي عملت عليه أبراج سواء لوحدى أو مع شركا ... "

وتؤكد الدراسة على أهمية هذا الرصيد الموروث من رأس المال الاقتصادي لدى حالات الدراسة، وأحياناً قد يمتد هذا الميراث إلى الاستفادة من شبكة علاقات الأب، وهذه النتيجة تأتى متفقة مع التراث النظري الذي يؤكد على أن إحدى مميزات رأس المال الاقتصادي كونه قابل للانتقال من جيل إلي آخر، وأيضاً قابليته للتحويل سواء من عقارات إلى أموال، أو العكس، بمعنى قدرته على السيولة<sup>(١٨)</sup>.

## ( ب ) اتجاه رفض الميراث الوالدي وتجاوزه :-

فرضت الأوضاع الاقتصادية المتدنية للأسر التي توافدت منها حالتين من حالات الدراسة،

رفض الميراث الوالدي، وذلك إما بسبب ضعفه، أو بسبب عدم وجوده من الأساس، ومع هذا نجح أصحاب هاتين الحالتين في خلق استراتيجيات دخولهما لعالم النُخبَة من خلال ما يلي:-  
**( ١ ) الاستثمار المهني<sup>(\*)</sup> :-**

ويعنى ذلك الاستثمار بالقدرات المهنية التي توافرت لدى إحدى هاتين الحالتين، من خلال موهبة فطرية، وصل هذه الموهبة بالشكل الذي أتاح لها تحقيق أرصدة عالية من رأس المال الاقتصادي، خاصة في ظل ندرة مثال هذه المهنة في مدينة سوهاج، وفيما يلي النص التالي لحالة الدراسة المقصودة :

تقول الحالة رقم ( ١ ) : " أنا والدى مورثيش فلوس، لكن ورثتى مبادئ، زى إزاي أحب الناس وأكسبهم، عينات كتير عندنا في سوهاج ورثوا فلوس، النهاردة مش عايشين عيشتى وظروفهم في الحضيض، أبويا علمنى أن المهنة أو الحرفة في اليد أمان من الفقر ودى حقيقة على الأقل بالنسبة ليا ... أنا كان عندى استعداد للمجازفة لسة فاكر لما قدمت استقالتي، والدتى بكت بالدفعو وقعدت شهر زعلانة منى لأنى ضحيت بالوظيفة واشتعلت مصوراتى ... "

## **( ٢ ) الحراك الأفقي :-**

يتمثل ذلك في الهجرة إلى بعض البلاد العربية، تلك الهجرة التي كانت عامل رئيس في تكوين رأس المال الاقتصادي، والعودة به إلى الوطن، ومزاولة الأنشطة الاستثمارية التي حققت له التميز الاقتصادي، وظاهرة الهجرة إلى الدول العربية، منتشرة داخل المجتمع المصري، وتطول العديد من الأفراد داخل المجالات المختلفة، ولذلك كانت آلية من آليات الحراك الرأسي داخل البناء الطبقي في المجتمع المصري، وقد أسهب علماء الاجتماع في مصر في دراسة هذه الظاهرة وتداعياتها سواء على مستوى الحراك الرأسي للأفراد، أو على مستوى التحولات الثقافية التي تأتي نتيجة لهذه الهجرة، وفي هذا السياق يُشير " عبد الباسط عبد المعطى " إلى تزايد معدلات الهجرة منذ منتصف سبعينيات القرن الماضي وحتى منتصف الثمانينيات إلى الدول العربية النفطية، تلك الهجرة التي أدت إلى تحولات طبقية كبيرة خاصة في الطبقة الوسطى المصرية<sup>(١٩)</sup>.

وفي هذا السياق تقول الحالة رقم ( ٢ ) : " هاقولك أنا ليا مش أقل من ٢٠ سنة في البيرنس، بدأت بره في دول عربية، قعدت فيها حوالى عشر سنين اشتغلت فيهم كل حاجة، وعملت فلوس كويسة هناك، وبمجرد ما حسبت إن الفلوس اللي جمعتها كفاية لأنى أعمل مشروع كويس رجعت على سوهاج واشتغلت في الاتصالات، وده كان مجال لسة بشوكة هنا في

سوهاج، في ظرف سنة تغير الدنيا معاً... " .

## ( ٢ ) رأس المال الجمعي .. محصلة تبدلات رأس المال الاقتصادي :-

تؤشر مجمل النتائج التي توصل إليها الباحث، على أن جميع حالات الدراسة من النُخبَة الاقتصادية، تتوفر لديهم أرصدة عالية من رأس المال الاقتصادي، بالإضافة إلى النجاح في تبديل بعض هذه الأرصدة إلى أشكال أخرى من رأس المال، تمثلت في رأس المال الثقافي، ورأس المال الاجتماعي، وهذا كله يُدلل على أن لدى حالات الدراسة رصيد من رأس المال الجمعي، هذا الرصيد هو المسئول عن وصول حالات الدراسة لمكانة اقتصادية عالية داخل المجال الاقتصادي، وحضور مميز لهم داخل المجالات الأخرى، قد يقترّب من مكانتهم في المجال الاقتصادي، أو يقل عنها قليلاً.

ويعمل هذا الرصيد من رأس المال الجمعي على وصول حالات الدراسة للعديد من الموارد المهمة في المجالات الأخرى، سواء كان هذا الوصول بشكل مباشر، أو بشكل غير مباشر عبر شبكات العلاقات الاجتماعية التي تزداد قوتها وقوة مواردها كلما زاد رصيد الفرد من رأس المال الجمعي، إضافة إلى بذله الوقت والجهد اللازمين لهذا الوصول وتكاليفه.

ولكن كيف يكون رأس المال الجمعي، وليس رأس المال الاقتصادي هو المسئول عن تشكيل نُخبوية حالات الدراسة ؟

الإجابة عن هذا التساؤل تتطلب التأكيد على فكرة أن رأس المال الاقتصادي سواء تضمن الثروة فحسب أو الثروة والعلاقات الاقتصادية التي يُكونها الفرد في المجال الاقتصادي، لا يُؤدى إلى الوصول للموارد القيمة داخل المجالات الأخرى، وهذه الفكرة متضمنة في التراث السوسولوجي، حيث يذهب "بارسونز" إلى أن المال لا يتضمن منفعة جوهرية في حد ذاته، لكنه يحتوى على قيمة فقط بقدر قبوله وإدراكه كشكل من أشكال التبادل<sup>(٢٠)</sup>، وعلى هذا فإن دخول رصيد كل حالة من حالات الدراسة من رأس المال الاقتصادي كمكون من مكونات رأس المال الجمعي، يخلع على هذا الرصيد القبول الاجتماعي في المجالات الأخرى، إضافة إلى رصيد من القوة يستمدّه من الأشكال الأخرى من رأس المال، التي تتداخل معه في تكوين رأس المال الجمعي، كما أن تلك الأشكال المختلفة من رأس المال، والتي تدخل في تكوين رأس المال الجمعي لا تبقى على هيئتها وهى تعمل منفردة، بل تأخذ شكل آخر تُسيطر عليه القوة الرمزية التي تُمكنها من تحقيق مصالح الذي يُسيطر على هذا الرصيد المحوري.

### ( ٣ ) عائلية الاستثمار :-

تُجسد معظم حالات الدراسة اتجاه نحو السيطرة على الاستثمار الاقتصادي والأنشطة المرتبطة به بشكل عائلي، سواء اقتصر هذه السيطرة على أفراد الأسرة الواحدة، أو امتدت لتطول علاقات قرابية أخرى كالأعمام، أو الأصهار، وتُعد السيطرة العائلية على الاستثمار الاقتصادي لدى معظم حالات الدراسة إستراتيجية مهمة في زيادة الفائض الاقتصادي، وبالتالي مراكمة أرصدة عالية من رأس المال الاقتصادي. وفيما يلي بعض النصوص التي توضح ذلك :

تقول الحالة رقم ( ١ ) : " بنتى الكبيرة اتخرجت من فنون جميلة وبتشغل معايا، ولحسن الحظ زميل ليها حط عينه عليها وهى في الكلية واتقدم لها وخطبها واتجوزها وهو دلوقتى بيشتغل معايا، وده مكانش مقصود، لكن كويس ده كان في صالح الشغل لأننى أنا لما بشغل عندى فنى بأجرته غير لما بيشتغل معايا أولادى وأزواجهم مثلاً هما أصحاب المكان وده يخليهم يراعوا الشغل أكثر ويبدعوا أكثر، وبتنى الصغيرة تشاء الظروف أنها تتجوز مهندس ديكور وعنده حب للتصوير، وهو بالذات أنا قولت له أنت بتشتغل مهندس ديكور وأنا عاوزك معايا، من الآخر بناتى جابولى رجالة وكلهم شغالين وإضافة قوية للشغل عندى "

تقول الحالة رقم ( ٢ ) : " أنا وأخواتى اللى ماسكين الشغل، مفيش حد غريب معنا، أنا ماسك الأرض والعقارات والبناء، ومعاى أخويا الأكبر ماسك الفندق، ومعايا أخويا مهندس في أمريكا وهو باستشاراته معنا في الشغل، ومعايا أخويا محامى هو المسئول عن الأمور القانونية الخاصة بالشغل بتاعنا، وأصغر واحد فينا واخد كلية نظم معلومات وهو المسئول عن المدرسة الخاصة إن شاء الله ... فيه محلات لبيع لوازم البناء والتشطيب ودى شغال فيها عمامى وولاد عمامى "

تقول الحالة رقم ( ٤ ) : " إحنا ثلاث إخوات، أنا وأخويا الأصغر اللى مسئولين عن الشغل، ومفيش شركاء معنا "

وميل الطبقة الرأسمالية إلى عائلية الاستثمار، يتجسد في المجتمع المصري بشكل عام، وهو ليس وليد الظروف الراهنة، ولكنه سمة تاريخية لهذه الطبقة بمختلف شرائحها<sup>(١١)</sup>.

### ( ٤ ) استراتيجيات الممارسة في المجال الاقتصادي :-

أشارت حالات الدراسة إلى عدد من الاستراتيجيات المهمة، والتي دعمت وصولهم إلى المكانة الاقتصادية، وترى الدراسة الراهنة أن هذه الاستراتيجيات هي عبارة عن ضروب من

السلوك والتفاعل، اعتمدت عليها حالات الدراسة أثناء حركتها داخل المجال الاقتصادي. ويمكن النظر إلى هذه الاستراتيجيات من خلال مفهوم المعرفة المتبادلة " Mutual Knowledge" كما يطرحه "جيدنز" ويعنى به ضروب المعرفة المشتركة التي تمكن الأفراد من اختيار أسلوب الأداء الملائم، وإدراك طبيعة هذا الأداء وسماته<sup>(٢٣)</sup>.

وتمثلت هذه المعرفة المتبادلة لدى حالات الدراسة في معرفة القواعد التي تحكم المجال الاقتصادي، واكتساب المهارة الخاصة بالأداء داخل هذا المجال، ومتطلبات هذه المهارة، وعلى هذا جاء الفعل والأداء الاقتصادي لدى حالات الدراسة يتضمن المكنة<sup>(\*)</sup> Capability والتي تعنى القدرة على الاختلاف، أي أن كل فرد من حالات الدراسة استطاع أن يسير في المجال الاقتصادي بشكل مختلف، وكانت لديه القدرة على تنويع سلوكه حسبما يشاء، وهذا من شأنه أن يدفع الفرد نحو تحقيق المكانة الاقتصادية، وترافقت القدرة على الاختلاف لدى حالات الدراسة مع مكون المعرفة، وتتكون هذه الأخيرة من كل الأشياء التي يعرفها كل فرد من حالات الدراسة عن المجال الاقتصادي ومساراته ومستقبله، والموارد القوية فيه، وكيفية الوصول إليها وحيازتها، بما يعمل في النهاية على تحقيق فائض اقتصادي، وبالتالي زيادة رأس المال الاقتصادي لدى كل حالة من الحالات، ومن هذه الاستراتيجيات ما يلي :-

- ١- القدرة على إدراك قواعد المجال الاقتصادي، وقراءتها جيداً بما يحقق الوصول إلى الموارد التي يمكن من خلالها تحقيق فائض اقتصادي، مثال ذلك: معرفة السلع الضرورية، وتحديد أنواع الاستثمار الرابحة على ضوء خصائص المجال الاقتصادي.
- ٢- التنظيم والتخطيط، من الآليات المهمة لنجاح حركة الفرد داخل المجال الاقتصادي، خاصة وأنه مجال تتضاعف فيه أحياناً نسب المجازفة، كما أنه لا يخلو من أشكال التنافس والصراع على الموارد القيمة فيه.
- ٣- الاهتمام ببناء الثقة مع كل مكونات المجال الاقتصادي، والحرص على الوصول إلى السمعة الطيبة، خاصة وأن كل من الثقة والسمعة، لهما مردودات لا تقف عند حدود المجال الاقتصادي، بل يتم تداولهما ونقلهما من المجال الاقتصادي إلى المجالات الأخرى عبر شبكات العلاقات الاجتماعية التي يمتلكها الفرد، وهذا من شأنه يُعظم العوائد والأرباح بما يتجاوز العائد الاقتصادي.

(\*) عرف «جيدنز» الفعل من خلال مكونين هما : المكنة، وتملك المعرفة..لمزيد من التفاصيل انظر: - المرجع السابق، ص ٧٣.

ويمكن تأكيد النتائج السابقة من خلال النصوص التالية لعدد من حالات الدراسة :

تقول الحالة رقم ( ١ ) : " مرة كانوا بيكرموني في سوهاج، فالصحفي قدمنى بجملة وعبارة هزتى وهى أنتى قد أصبحت صديق للعائلة السوهاجية. حسيت إنى قدرت أحقق هدفي اللى كنت بتمناه وهو إنى الناس تثق في وفي شغلى، الثقة دى حاجة كبيرة جاية من خلال اهتمام بالشغل، وإصرار على الرقى بالجمهور اللى بتعامل معاه حسب ظروفه الاقتصادية .. أنت هنا بتكسب ثقة الناس العالية وكمان الناس البسيطة .. يعنى حتى البنات اللى بيتعاملوا مع الجمهور عندى بكون مهتم بيهم لأنهم عنوان للاستديوهات والمعامل، وبزرع فيهم أن العمل عندى أهم حاجة حتى لو خسرت فلوس مقابل أنه يستمر واثق في شغلنا، يعنى لو الصورة أو التحميض كان فيهم مشكلة عادى تتصلح دون أى مقابل ... "

تقول الحالة رقم ( ٢ ) : " فيه حاجات مهمة لازم نحافظ عليها، لازم يكون أدائك متميز، عندك نظام، تركز في أنك تبني اسم، حريص على أنى مخسرش المصداقية مع العملاء، وداخل السوق، عندى نظام معين علشان أتابع السوق وجودة الأداء في محلاتى، وعند المناديب اللى بيتشغلوا معاى، لازم من تقارير يومية عن حركة السلع اللى بتشتغل فيها، لازم تعرف المجال اللى بتشتغل فيه رايع فين، أنا بعمل كدة من خلال ده كله، أنا مثلاً ممكن أخزن جهاز معين بما يعادل مليون جنيه، ليه لأنى عارف أنه هيطلع ويكسب، منين عرفت، من السوق نفسه، أنا مش داخل البيزنس كدة بالبركة ... "

تقول الحالة رقم ( ٣ ) : " إحنا مش مشيين سبهلة، لا عندى حاجات كثير تحكمننا، أنا هقولك أنا عندى معلومات مثلاً عن الأراضى اللى ممكن تباع وتشتري في سوهاج خلال العشر سنين اللى جاية، ده منين، من أنك مركز في اللى بتشتغله، أنا ببيع واشترى ولو سمعتى وحشة أو عليها أية ملاحظة لا حد هيبيعلى ولا يشتري منى .. النجاح هنا بقدر سمعتك ايه عند الناس .. "

تقول الحالة رقم ( ٤ ) : " أنا قبل ما أدخل في توكيل معين، كان لازم أحدد هل هينجح في سوهاج ولا لأ، وهنا كنت محتاج أعرف السوق عندى والناس رايحة فين، محتاجة اية، في ناس كثير خدت توكيلات وبعد سنة خسرت وقفلت ومشيت رغم أن السلعة دى ناجحة في مصر كلها، لكن تعلمنا إن ده مش شرط، لأن كل مكان وليه احتياجاته .. "

## التعقيب :

عرض الباحث من خلال هذا الفصل البيانات الميدانية التي تم جمعها من حالات الدراسة داخل المجال الاقتصادي بمدينة سوهاج، وقد بلغ عددها خمس حالات. وكشفت هذه البيانات عن سمة مميزة لدى حالات الدراسة وهي التباين وعدم التجانس، سواء كان ذلك على مستوى الأصول الاجتماعية لهذه الحالات، أو على مستوى رصيدها من رأس المال الثقافي، أو على مستوى الأرصد الموروثة من أشكال المال المختلفة، أو على مستوى ممارستها الاقتصادية.

وقد ترجع هذه السمة إلى التطور غير المتساوق للبناء الاجتماعي، حيث أن لكل مرحلة من مراحل تحول البناء الاجتماعي وتطور نُخبها الخاصة بها، وعلى هذا لم يعد هناك رافد رئيسي للنخبة بقدر ما هناك روافد متعددة.

وترتبط هذه السمة أيضاً بطبيعة المجال الاقتصادي بشكل عام ورأس المال الاقتصادي بشكل خاص، حيث أن المجال الاقتصادي يعد مجالاً مفتوحاً، تحكمه قواعد الحرية في الممارسة، لذلك ليس هناك قيوداً على أحد إذا أراد دخول هذا المجال، طالما يمتلك - ولو قدراً بسيطاً - ميكانزمات الحركة داخله.

يضاف لما سبق أن طبيعة رأس المال الاقتصادي تسهل على الأفراد عملية تحقيق التميز داخل المجال الاقتصادي، وتتمثل هذه الطبيعة في قدرته على التبدل والسيولة.

وأكدت البيانات أيضاً على أن حالات الدراسة لم تعتمد على رصيدها من رأس المال الاقتصادي في تحقيق نُخبويتها، بل اعتمدت على أشكال رأس المال الأخرى، مثال رأس المال البشري الذي يتمثل في مهارات الفرد وقدراته، ورأس المال الاجتماعي الذي يتمثل في شبكات العلاقات الاجتماعية سواء كانت داخل المجال الاقتصادي أو خارجه عبر المجالات الأخرى. ولا يقلل هذا من فاعلية رأس المال الاقتصادي، لأن تلك الأرصد الأخرى من رأس المال والتي اعتمدت عليها حالات الدراسة في صناعة نُخبويتها، قد يكون أساسها رصيد الفرد من رأس المال الاقتصادي.

وقد كشفت الدراسة عن عدد من الإستراتيجيات المهمة في تحقيق النخبوية لدى حالات الدراسة، منها إستراتيجية اعتمدت على قوة رأس المال الاقتصادي وقابليته للتحويل إلى أشكال أخرى من رأس المال، تمثلت لدى حالات الدراسة في رأس المال الثقافي، ورأس المال الاجتماعي، ومجموع هذه الأشكال يطلق عليه الباحث رصيد الحالة من رأس المال الجمعي.

يضاف إلى ذلك استراتيجيات أخرى اعتمدت عليها بعض الحالات منها الوراثة، حيث بدأت هذه الحالات حركتها داخل المجال الاقتصادى من خلال رصيدها من رأس المال الاقتصادى الموروث من خلال أسرة النشأة.

وبالنسبة للحالات التى لم يتوافر لديها هذا الرصيد من رأس المال الاقتصادى الموروث، اعتمدت على استراتيجيات أخرى، منها الاستثمار المهني، والحراك الأفقي.

وإضافة إلى ما سبق هناك استراتيجيات الممارسة فى المجال الاقتصادى، وهى عبارة عن ضروب من السلوك والتفاعل، اعتمدت عليها حالات الدراسة فى سياق حركتها داخل المجال الاقتصادى، وأضافت هذه الاستراتيجيات إلى حالات الدراسة الكثير من القوة والقدرة على تحقيق النجاح.

## هوامش الفصل الرابع

- (1) Bordieu, Distinction: A Social Critique of Judgment of Taste, Translated By Richard Nice, Routledge, London, 1984, P. 107.
- (2) Ghada, F. Barssoum, The Employment Crisis of Female Graduates in Egypt, Cairo Papers in Social Science, Vol. 25, No. 3, The American University, Cairo, 2002, P. 16.
- (٣) محمود عبد الفضيل، نواقيس الإنذار المبكر، دار العين، القاهرة، ٢٠٠٨م، ص ١٦.
- (٤) سعيد المصري، ثقافة الاستهلاك في المجتمع المصري، سلسلة قضايا، العدد (١٩)، المركز الدولي للدراسات المستقبلية والاستراتيجية، القاهرة، يوليو ٢٠٠٦م، ص ٤٥.
- (٥) انظر في ذلك :  
- عبد الباسط عبد المعطى، الطبقات الاجتماعية ومستقبل مصر، دار ميريت، القاهرة، ٢٠٠٢م، ص ٣٦٦.  
- محمود جاد، الطبقة العليا في إحدى مدن الصعيد، دار الفكر الحديث، القاهرة، ١٩٩٢م، ص ١٠١.
- (٦) انظر في ذلك الفصل الثاني، ص ٦٠.
- (٧) انظر في ذلك الفصل الثالث، ص ١٠٦.
- (٨) رؤية «بارسونز» حول الاقتصاد، يمكن مراجعتها في :  
- جى روشيه، علم الاجتماع الأمريكي، مرجع سابق، ص ١٢٣.
- (٩) عبد الحليم سمعان، المال والتحليل النفسي، دار الحداثة، بيروت، ١٩٩٩م، ص ١٩٥.
- (10) Edgar F. Borgatta. Rhonda J.V Montgomery. Encyclopedia of Sociology. Op. Cit., P. 2637.
- (١١) أحمد زايد، المرأة وعالم النقود... فضاء للعيش أم فضاء للقوة، تجمع البحوث اللبنانية، النساء والمال في لبنان والعالم العربي، بيروت، ٢٦-٢٨ ديسمبر ٢٠٠٨م، ص ٢٣.
- (١٢) يميز «بورديو» في سياق حديثه عن تبدلات أشكال رأس المال ما بين الحراك الرأسي، والحراك الأفقي، والحراك الرأسي هو الحراك لأعلى أو لأسفل في نفس المجال، مثال (الانتقال من معلم إلى أستاذ جامعي، أو من رجل أعمال صغير إلى رجل أعمال كبير)،

أما الحراك الأفقي، هو الحراك من مجال لآخر، والذي يمكن أن يحدث بشكل أفقي أي في نفس المستوى، أو يتم رأسياً مثال ذلك (معلم أو ابنه يمكن أن يصبح بائع في متجر، أو بائع صغير أو ابنه يصبح من رجال الصناعة)، انظر في ذلك :

- Bordieu, Distinction, Op. Cit., P. 131.

(13) Brian Roberts, Micro Social Theory, Palgrave Macmillan, New York, 2006, P.114.

(14) Bourdieu, The Forms of Capital, Op. Cit., P. 249.

(١٥) انظر في ذلك :

- James Colman, Foundations of Social Theory, Op. Cit., P. 302.

- James Colman, Social Capital in the Creation of Human Capital, Op. Cit., PP. 102- N104.

- Portes, Social Capital : Its Origins and Applications in Modern Sociology, Op. Cit., P. 5.

- الدراسة الراهنة، الفصل الثالث، ص ص ١١٠ - ١١٥.

(١٦) محمود جاد، الطبقة العليا في إحدى مدن الصعيد، مرجع سابق، ص ٨٦.

(١٧) عبد الرحمن بن خلدون، المقدمة، دار الجيل، بيروت، دون سنة نشر، ص ٤٣٢.

(١٨) انظر في ذلك :

- Alexander Lellatchitch, and others, The Field of Career Towards a New Theoretical Perspective Op. Cit., P. 5.

- Natalia Dinello, Forms of Capital : The Case of Russian Bankers , Op. Cit., P. 293.

- Paul W. Kingston, the Unfilled Promise of Cultural Capital Theory, Op. Cit., P. 97.

(\* ) هناك من الباحثين من تناول رأس المال المهني Career Capital وأشار إلى أنه شكل من أشكال رأس المال يرتبط بالمجال المهني، ويتم الوصول إليه عبر استثمار الأنواع المختلفة من رأس المال في النشاط المهني. انظر في ذلك :

- Alexander Lellatchitch, The Field of Career Towards a New Theoretical Perspective Op. Cit., P. 5.

(١٩) عبد الباسط عبد المعطى، الطبقة الوسطى المصرية، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، ص ٨٢.

انظر أيضاً :

- أحمد زايد وآخرين، رأس المال الاجتماعى لدى الشرائح المهنية من الطبقة الوسطى، مرجع سابق، ص ١٠٤.

(20) Anthony Giddens, Politics, Sociology and Social Theory, Stanford University Press, Stanford, 1995, P. 200.

(٢١) سامية سعيد، من يملك مصر، ص ٢٢٦.

(٢٢) أحمد زايد، آفاق جديدة في نظرية علم الاجتماع، مرجع سابق، ص ٧١.

(\* ) عرف «جيدنز» الفعل من خلال مكونين هما : المكنة، وتملك المعرفة..لمزيد من التفاصيل انظر: - المرجع السابق، ص ٧٣.