

صورة المرأة المقاولة في الجزائر

THE IMAGE OF THE FEMALE ENTREPRENEUR IN ALGERIA

د.براي الهادي

جامعة العربي التبسي

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

الجزائر

البريد الإلكتروني: elhadihadi17@gmail.comالمؤلف المرسل: د.براي الهادي، الإيميل: elhadihadi17@gmail.com

تاريخ الاستلام: 2020/08/04 تاريخ القبول: 2020/09/18 تاريخ النشر: 2021/01/22

الملخص:

تناولت هذه الدراسة إشكالية المرأة المقاولة، وكان هدفنا إعطاء صورة عن العمل المقاولاتي بالنسبة للمرأة واستخدامنا المنهج الوصفي التحليلي، واستنتجنا أن مفهوم المرأة المقاولة لا يختلف عن مفهوم المقاول بصفة عامة، فالمرأة المقاولة هي التي قامت بإنشاء المؤسسة، شراءها أو اكتسابها، واستطاعت المرأة اليوم الولوج إلى عالم الأعمال مثلها مثل الرجل، فالمرأة التي اكتسبت ثقة كبيرة بالنفس خصوصا في المجتمعات التي شهدت فيها اهتماما كبيرا، وإدراكها بدورها في تقديم قيمة مضافة للمجتمعات لا تقل أهمية عن الإضافة التي يقدمها الرجل.

الكلمات المفتاحية: مقاولاتية، امرأة مقاولة، إنشاء مؤسسة.

ABSTRACT

This study dealt with the problem of contracting women, and our goal was to give a picture of contracting work for women and we used the descriptive analytical method, and we concluded that the concept of contracting woman is not different from the concept of contractor in general, as the contracting woman is the one who created the institution, bought or acquired it, and women today were able to access To the world of business

just like men, women who have gained great self-confidence, especially in societies where they have witnessed great interest, and their awareness of their role in providing added value to societies is no less important than the addition that men provide.

Keywords: Entrepreneurial, woman entrepreneur, establishment of an enterprise .

Jel classification code: I26.

المقدمة:

استطاعت المرأة اليوم الولوج إلى عالم الأعمال مثلها مثل الرجل، فالمرأة المقاولة هي التي قامت بإنشاء المؤسسة، شراءها أو اكتسابها، حيث تتحمل جميع المخاطر والمسؤوليات المالية، الإدارية و الاجتماعية كما تساهم في تسييرها اليومي، وبما أن إنشاء المرأة لمؤسستها الخاصة أصبح موضوعا يثير الكثير من الجدل في المجتمع سواء تعلق الأمر بإنشاء جديد، إعادة إنشاء، تطوير أو إندماج، فإن إنجاح هذه العملية الطويلة والمعقدة يعد مهمة صعبة لكل امرأة حاملة مشروع والتي تواجه معوقات ثقافية، اجتماعية وبيئية، لذلك تعد المقاولاتية النسوية ظاهرة معقدة تتطلب خصائص محددة.

وعليه تبرز إشكالية البحث في السؤال التالي: ما هي صورة المقاولة بالنسبة للمرأة؟

للإجابة على الإشكالية المطروحة نستخدم المنهج الوصفي، حيث تم تقسيم البحث إلى

المحاور التالية:

1. مفهوم المرأة المقاولة، مميزاتها ودوافعها؛

2. العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي للنساء؛

3. دور المقاولة النسوية في الاقتصاد؛

4. الأشكال المختلفة للمقاولاتية؛

5. مسار المرأة المقاولة في الجزائر.

1. مفهوم المرأة المقاولة، مميزاتها ودورها:

لا يختلف مفهوم المرأة المقاولة عن مفهوم المقاول بصفة عامة، فالمرأة المقاولة هي المرأة التي تكون لوحدها أو برفقة شريك أو عدة شركاء، وقامت بتأسيس أو شراء أو ورثت مؤسسة، حيث تتحمل مسؤوليتها المالية والإدارية والاجتماعية، وهي تساهم يوميا في التسيير الجاري، كما أن المرأة المقاولة هي شخص يتحمل المخاطر المالية لإنشاء أو الحصول على مؤسسة وتديرها بطريقة إبداعية، وذلك عن طريق تطوير منتجات جديدة ودخول أسواق جديدة¹.

تتميز المرأة المقاولة بالعديد من الخصائص والمميزات، والتي يمكن حصرها بين ثلاث عناصر هي: صفات المرأة المقاولة، خصائص المؤسسات المسيرة من طرف النساء، وطريقة دخولهم في الأعمال، ويرجع الاختلاف إلى نوع التكوين المزاو، نسبة المشاركات في الشبكات، والتمويل².

تتميز المرأة المقاولة بمجموعة من الصفات وهي: أنها أصغر سنا بالمقارنة مع الرجال، وغالبا ما تلتحق بمجال المقاولة بعد قضاءها لفترة من البطالة (تربية أطفال..الخ)، أو نتيجة مشاكل واجهتها داخل المؤسسات التي كانت تعمل بها (مشكلة السقف الزجاجي، الصراعات)، وهن أقل كفاءة من الرجال، ويملكن خبرة مهنية أقل في تسيير المؤسسات، أو أقل في قطاع النشاط الذي تعمل به، وأقل كفاءة على المستوى المالي، التسييري أو المقاولاتي.

أما بالنسبة لخصائص المؤسسات المسيرة من طرف النساء، فهي عادة تتميز بما يلي: فالمؤسسات أقل سنا وحجما بالمقارنة مع تلك التي يملكها الرجال، سواء في حجم الممتلكات، المبيعات أو الأعمال، ويتمركز نشاطهن حول قطاعات النشاط النسوية ذات النمو

¹ ناصر بوشارب، الهام موساوي، (2015) تمويل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة للمشاريع النسوية الخاصة بالبناء والأشغال العمومية، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد الثالث، ص96.

² منيرة سلامي، يوسف قريشي، (2014) المقاولاتية النسوية في الجزائر واقع الإنشاء وتحديات مناخ الأعمال، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 05، ص87.

المنخفض، مثل التجارة بالتجزئة والخدمات، وقليلًا ما يوجد نساء يمارسن نشاطهن في مجال التصنيع، النقل أو التحويل، والنساء المقاولات لا يفضلن أن يكون لهن شركاء عكس الرجال. أما فيما يخص النجاعة، فإن نجاعة المؤسسات المسيرة من طرف النساء أكبر من الرجال، كما أن المؤسسات المسيرة من طرف النساء تحقق نتائج مرضية، ولديها قابلية للنمو وذات مردودية، غير أنها مؤسسات أقل حجما من مثيلتها عند الرجال.

أما فيما يخص الطرق التسييرية المتبعة فهي تتميز بما يلي: تفضل النساء الهيكل التنظيمي الأفقي ونمط تسييري مرن، وتشجع على المشاركة، وتقاسم السلطة والمعلومة؛ بالإضافة إلى الأهداف الاقتصادية فمعظم النساء تمنح أهمية كبرى للأهداف الشخصية والاجتماعية، بمعنى توجههن أقل باتجاه تنمية حجم المؤسسة، وهذا بسبب عدم المخاطرة، وتخصيص وقت أكبر للواجبات العائلية.

وقد أخذ دخول المرأة عالم الشغل ومساهمتها الاقتصادية حيزا من النقاش، خصوصا بعد أن عكفت العديد من الهيئات والأطراف الناشطة في مجال حقوق المرأة على تغيير موقعها في البنية الاجتماعية والاقتصادية للمجتمعات، وأصبح بإمكانها دخول العديد من المجالات الاقتصادية على محدوديتها، نظرا لبعض المعوقات التي تحاول دون اكتمال مشاركتها في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وتمكينها من التطور وبلوغ درجة هامة من التحكم في الموارد المتاحة بعيدا عن تمييز النوع الاجتماعي.

ونظرا لخصوصية هذا الموضوع فطرحه على المستوى النظري أيضا حديث، بدليل قلة الدراسات المتخصصة، ومحاولة إسقاط ما جاءت به الدراسات الموجودة حول المقاولاتية والتي تخص الرجل المقاول على المرأة المقاول، ويتعلق الأمر بوجود مقاربتين، الأولى تعتمد على وجود عدة مستويات للتحليل لفهم المقاولاتية، وحسب المقاربة الأولى فإن المقاولاتية ظاهرة تجمع مستويين مهمين هما المقاول والمؤسسة التي يديرها، أما المقاربة الثانية فتعتمد على دراسة الأبعاد المتعددة المرتبطة بالمقاولاتية كالحوافز، الفرص، الضغوط والتهديدات، الكفاءات والاستعداد، وأظهرت كلتا المقاربتين وخاصة الثانية وجود اختلافات جوهرية بين

الرجل والمرأة فيما يتعلق بمستوى ودرجة التكوين، الكفاءات، والصفات الذاتية، نوعية القطاع والنشاط الممارس، والتي تصب جميعها في مصلحة الرجل، ما يجعل هذا الأخير في الحياة الاقتصادية والاجتماعية يطغى على دور المرأة ومساهمتهما.

وعليه فإن الدوافع التي تدعو النساء إلى دخول عالم المقاولاتية مقارنة بالرجال تتمثل في¹:

- حاجة المرأة إلى الإقرار بقدرتها على تحقيق نتائج إيجابية قد تشكل نقطة تحول في مجتمعها بشكل يضاهي قدرة الرجل على فعل ذلك؛
 - الرغبة في الاستقلالية:
 - البحث عن امتلاك القوة والسلطة والقدرة على صنع واتخاذ القرار؛
 - التصميم المستمر على تحقيق التقدم وإثبات قدرتها على الإبداع والمبادرة؛
 - الرغبة في تفعيل مساهمتها في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، من خلال المساهمة في خلق فرص عمل تؤدي إلى تحسين الظروف المعيشية، وتجاوز مرحلة سد وتغطية بعض الحاجيات من خلال عملها غير الرسمي المنزلي؛
 - الرغبة في تحقيق مركز اجتماعي مرموق يتناسب مع التطور التعليمي والمهني للمرأة.
- فالمرأة التي اكتسبت ثقة كبيرة بالنفس خصوصا في المجتمعات التي شهدت فيها اهتماما كبيرا، وإدراكها بدورها في تقديم قيمة مضافة للمجتمعات لا تقل أهمية عن الإضافة التي يقدمها الرجل.

2. العوامل المحددة للتوجه المقاولاتي للنساء:

إن دخول المرأة لميدان المقاولات لا يعتمد فقط على الحصول على الموارد المالية ووسائل الإنتاج، بل يتحدد أيضا بمجموعة من العوامل الثقافية والسياسية والاقتصادية

¹ زيرق سوسن، بن حراث حياة، (2016)، المقاولاتية النسوية في قطاع الصناعات التقليدية عرض التجربة المغربية، مجلة المالية والأسواق، ص175.

والاجتماعية، التي من شأنها تشجيع أو تقليص الاستعدادات المقاولاتية عند المرأة والتي يمكن تلخيصها كما يلي¹:

- الخبرة: تعتبر الخبرة الملائمة عنصر ضروري في جميع مراحل المسار المقاولاتي، وكلما كان رأس المال البشري يتكون من أفراد ذو مستوى علي مرتفع، كلما ساعد ذلك على تنفيذ المهام المطلوبة بشكل أفضل، فاكتشاف واستغلال الفرص يعتمد بشكل كبير على الخبرات السابقة المحصلة خلال الدراسات والحياة العلمية.
- نموذج مقاول لتقليده: يوجد ارتباط قوي بين وجود نموذج مقاول في المحيط و بروز مقاولين جدد، كما أن الأفراد يتأثرون في طموحاتهم واختياراتهم بأشخاص من نفس جنسهم، وخصوصا عند المرأة التي تتأثر أكثر بالمرأة المقاول، كما أن صلة القرابة تلعب دورا كبيرا.
- غياب شبكات الأعمال النسوية: غالبا ما يكون للمرأة شبكة علاقات ضعيفة ومحدودة مقارنة مع الرجل، وعادة ما تنتمي النساء إلى شبكات تكون مكيفة لتحقيق أهداف مرتبطة بالمهام العائلية، مما يصعب كيفية الحصول على المعلومات والوسائل الضرورية لإنشاء مؤسساتهن.
- الموارد المالية: لإنشاء مشروع لا بد من توفر السيولة الكافية لذلك، وقيمة الأموال المتوفرة هي التي تحدد نوع الفرص المستغلة، والتي تختلف حسب الأموال المسخرة لها.
- المحفزات الشخصية: من خلال تحسين نوعية المعيشة، وإثراء حياتهن الاجتماعية بمضاعفة المقابلات والاتصالات، للانشغال بفعل شيء، إعطاء قيمة للعلم، القدرات المكتسبة بالتكوين والخبرة والانفتاح، الحصول على الاستقلالية الذاتية.

¹ منيرة سلامي، يوسف قريشي، مرجع سابق، ص88.

- الحوافز المهنية: تخص عموماً الإطارات والموظفين الذين يرغبون في تغيير نشاطهم، وغالباً ما تختار النساء مجال المقاتلة كمسار مهني ثاني، وهذا بعد انتهاءها وإتمامها لنشاطاتها العائلية.
- الحوافز التجارية: تحفز المقاتلات اللاتي يرغبن في استغلال فرص عمل أو سوق معينة.
- العوامل الدافعة (السلبية): وهي تضم الحاجة للنقود، غياب هياكل التكفل بالأطفال دون السن الأدنى بالنسبة للنساء، شروط عمل غير مقبولة، نشاط يحتاج لتوقيت جد مضغوط وغير مريح بالنسبة للنساء، اختلاف كبير للأجور بين النساء والرجال (عدم إمكانية الادخار)، التمييز في منح المناصب والحرمان من الترقيات، نسبة البطالة العالية.
- العوامل الإيجابية: وهي التي تجذب نحو المقاتلة، وتكمن في وجود إمكانيات سوقية، تحقيق قطاع معين لنسب كبيرة من الفوائد، أهداف اجتماعية، إمكانية التحكم في الوقت، دخل أكبر واستقلالية مالية، النمو الشخصي والرضا في العمل.
- الدوافع النفسية: وهي التي تؤثر بشكل كبير على نفسية الفرد، ولكي يتجه الفرد نحو المقاتلة لابد أن تتدخل في حياته إثارة نفسية قوية، أو حدوث اضطراب في محيطه، يتلقى صدمة في حياته الخاصة أو المهنية، مثل: عدم الأمن الاجتماعي، الإهمال، حرمان من الحياة الاجتماعية والاقتصادية، أزمة، انقطاع أو عدم الرضا في العمل، انفصال عائلي، هجرة، وهذا مثل الانشقاق النفسي الذي يولد شعور بالذنب، وحالة من الخوف وأخيراً حاجة ملحة وإرادة صارمة للنجاح.
- الدوافع الاجتماعية الثقافية: وهي تتولد من المعتقد الديني، العائلة، الإطار السياسي والاقتصادي، والنظام التربوي، فإذا كان رأس المال ضروري لكل نشاط مقاولاتي، فالثقافة والدين يمنحان الفرد رأس المال الروحي، والعائلة تؤثر أيضاً على توجه الأفراد لإنشاء مؤسسة، خاصة إذا كان أحد الأبوين مقاول، بالإضافة لشبكة علاقات ومعارف الفرد (أصدقاء، معارف من الدراسة، العمل..)

3. دور المقاول النسوية في الاقتصاد:

للمقاول النسوية قدرة على المساهمة بشكل فعال في تنمية الدول، لأنها قادرة على

دعم مناخ المنافسة التي تمثل اللبنة الأساسية في أي تقدم، كما تقوم بما يلي¹:

-استطاعت المقاول النسوية في بلدان عديدة أن تمتص جزءا هاما من آثار الأزمات والركود

الاقتصادي وتدهور الأوضاع العمالية؛

-تمكين المرأة كأم وربة بيت من زيادة مساهمتها في الأنشطة الاقتصادية من خلال العمل في

الأوقات التي تناسبها سواء في المنزل، أو في الحي الذي تعيش فيه مما يوفر عملا مفيدا للأسرة

والمجتمع؛

-انخفاض الحجم المطلق اللازم لرأس المال اللازم لإنشاء وتشغيل المشروعات الصغيرة

بالمقارنة مع غيرها، وبالتالي تصبح نمطا للاستثمار يتفق مع رغبات المستثمرين، نظرا لصغر

مدخرات هؤلاء المستثمرين، هذا إلى جانب انخفاض التكلفة الفعلية للعمل في هذه

المشروعات؛

-اختلاف أنماط الملكية حيث يغلب نمط الملكية الفردية أو العائلية أو شركات الأشخاص،

وهو النمط الذي يناسب المدخرات الصغيرة التي تتواجد لدى أصحابها قدرات ومهارات

تنظيمية وإدارية متميزة؛

-قدرتها على إمداد المشروعات الكبرى ببعض المكونات أو لعب دور الصناعة المغذية أو

المساعدة في توزيع المنتجات، أو قيامها بتقديم الخدمات المختلفة مثل أعمال الصيانة

والإصلاح؛

-مرونتها وقدرتها على الانتشار في مختلف المناطق الجغرافية بما يساعد في تحقيق التنمية

المتوازنة جغرافيا، وتقليص التفاوت بين الريف والحضر وإعادة الريف إلى وضعه الطبيعي

كوحدة منتجة ومصدرة لفائض إنتاجها، مما يحد من معدلات الهجرة الداخلية وإعادة

¹ شلوف فريدة، (2009)، المرأة المقاول في الجزائر دراسة سوسيولوجية، مذكرة ماجستير في علم الاجتماع، جامعة

قسنطينة، الجزائر، ص51.

التوزيع السكاني، وخفض نسب البطالة من خلال خلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية؛

- تتميز بقلّة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل، فضلا عن استخدامها في الغالب للتقنيات غير المعقدة، وهي بهذا المعنى تعدّ منبعا هاما لتنمية المواهب والابتكارات؛

- قدرتها على التكيف مع تغيرات السوق وتقديم منتج مشخص وفقا لاحتياجات المستهلك من سلع وخدمات بأسعار تتوافق مع القدرات الشرائية؛

هي الأكثر استخداما للخامات المحلية مما يزيد من القيمة المضافة في هذا القطاع؛
- انخفاض التكلفة المالية لتوفير فرص عمل مما يزيد من قدرة قطاع المقاولة على استيعاب المزيد من القوى العاملة وتقديم معالجة نسبية لمشكلة البطالة؛

- كما تشكل ميدانا خصبا لتنمية وتطوير المهارات الإدارية والفنية والإنتاجية والتسويقية، وتفتح مجالا واسعا أمام المبادرات الفردية والتوظيف الذاتي، وتدعيم روح الابتكارات لضمان نجاحها واستمراريتها حيث أثبتت التجارب الدولية أن أغلب الابتكارات وعمليات التطوير تتم بواسطة مقاولات صغيرة لديها كفاءات متخصصة وحافز إبداعي.

4. الأشكال المختلفة للمقاولة:

إن إقامة الأعمال من قبل الأفراد تتم بثلاث طرق، الطريقة الأولى تتمثل في إنشاء مؤسسة جديدة وإدارتها وتطويرها، أما الطريقة الثانية فهي شراء مؤسسات قائمة من أصحابها، وأخيرا هناك إمكانية اللجوء إلى المقاولة الداخلية، وعلى المقاول المفاضلة بين مختلف هذه البدائل¹:

¹ مهي أشرف، (2014)، دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب فرع الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة الجزائر3، ص8.

1.4. إنشاء مؤسسة جديدة:

يعتبر إنشاء مؤسسة جديدة عملية معقدة وغير متجانسة، تختلف دوافعها من مقاول لآخر، فهناك من تتبلور له الفكرة عبر الزمن، وبعد دراسة مختلف الاحتمالات والبدائل يقوم باتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، وهناك من ينشئ مؤسسته بالصدفة وبدون القيام بدراسات مسبقة، وتتم عملية إنشاء مؤسسة جديدة وفق عدة طرق أهمها ما يلي:

— إنشاء مؤسسات من العدم: إن عملية إنشاء مؤسسة ليست سهلة، حيث تتطلب الكثير من العمل والجهد، والكثير من الصلابة والإصرار، حيث يجب على المقاول تحديد وبدقة احتياجات مؤسسته خاصة المالية منها وتقدير الأخطار.

— إنشاء مؤسسة عن طريق التفرع: ويقصد بالتفرع قيام المؤسسة بتشجيع ودعم مجموعة من عمالها في فترة تتميز بالنمو أو الاستقرار في عدد العمال على إنشاء مؤسساتهم الخاصة، وتعتبر هذه العملية سهلة إذا ما قورنت بالسابقة، حيث يحظى المقاول بالدعم والمرافقة من قبل مؤسسته الأصلية، كما تتمثل هذه العملية بالنسبة للمؤسسة الأصلية للمقاول طريقة للإبداع أو للنمو تهدف من خلالها إلى اكتشاف نشاطات جديدة قريبة من نشاطها الرئيسي وطريقة كذلك لإنجاز النشاطات الحالية بشكل أفضل.

— الحصول على امتياز تجاري: وهو أن تقوم مؤسسة صاحبة علامة تجارية بمنح ترخيص لمؤسسة أخرى مستقلة، وذلك وفق شروط وأحكام متفق عليها مسبقا لإنشاء وتطوير نشاط تجاري أو صناعي يحمل نفس العلامة، وذلك بالاستفادة من معارف وخبرات المؤسسة مانحة الترخيص.

— إنشاء الفروع: في هذه الحالة يعمل المقاول لصالح مؤسسة قائمة توكل له مشروعاً ذو طبيعة مقاولاتية، الأخطار الشخصية التي يتحملها المقاول في هذه الحالة جد محدودة وفي المقابل يحظى هذا الأخير بامتيازات مماثلة لتلك الامتيازات الممنوحة للإطارات أو المدراء.

2.4. شراء مؤسسة قائمة:

إن استعادة نشاط مؤسسة قائمة هي فترة حاسمة في حياة المقاتل، فهي عملية محفوفة بالمخاطر وغير أكيدة خاصة إذا ما أعدت بطريقة سيئة، ويمكن أن تتم عملية شراء عمل قائم من طرف فرد لحسابه الخاص أو من طرف مؤسسة قائمة، وتنقسم هذه العملية إلى حالتين:

- شراء مؤسسة في حالة جيدة: في هذه الحالة يجب على المقاتل امتلاك موارد مالية معتبرة كافية لشراءها، خاصة أن سعر السوق لهذه المؤسسات قد يكون مرتفعا؛
- شراء مؤسسة تواجه صعوبات: في هذه الحالة يجب على المقاتل أن يكون على دراية بالالتزامات القانونية التي تقع على عاتقه نتيجة شراء مؤسسة تمر في مثل هذه الوضعية، وبالرغم من انخفاض ثمن هذه المؤسسات مقارنة مع سابقها، إلا أنها تتطلب هي الأخرى ضخ أموال كثيرة فيها حتى تتمكن من استئناف نشاطها والوصول إلى حالة الاستقرار.

3.4. المقاتلة الداخلية:

لقد زاد اهتمام المؤسسات بشكل كبير بهذا النوع من النشاطات خاصة في ظل التغيرات السريعة التي يشهدها محيطها والتي يصعب التحكم فيها، فمن خلال المقاتلة الداخلية والتي تعني تنظيم المشاريع داخل المؤسسة القائمة تستطيع المؤسسة مسايرة هذه المستجدات والتكيف معها بشكل سريع، كما يمكنها أيضا العمل على تطوير وتنويع منتجاتها بشكل دائم ومستمر عن طريق تشجيع الإبداع والابتكار، كما تعتبر المقاتلة الداخلية مخرجا للمؤسسات يمكنها من تفادي الانعكاسات السلبية لتزايد ميول الأفراد إلى العمل الحر والاستقلالية، حيث وجدت هذه الأخيرة في اللجوء إلى المبادرة بإنشاء مشاريع جديدة إلى جانب مشاريعها السابقة والتي لا تتطلب بالضرورة إنشاء مؤسسات جديدة، حلا يمكنها من تشجيع روح المبادرة لدى الموظفين، ومنه توظيف طاقمهم واستغلال إمكانياتهم وأفكارهم البناءة لصالحها، هذا ما يساهم في إخراج المؤسسة من حالة الجمود ونقص الإبداع التي تعيشها.

5. مسار المرأة المقاولة في الجزائر:

يعود اهتمام الجزائر بإشراك المرأة في الحياة الاقتصادية إلى بداية الألفية الثالثة، وهو بذلك حديث النشأة، باعتبارها تمثل نصف المجتمع، ومن أجل رفع قدراتها وإدماجها في النشاط الاقتصادي، والمساهمة في تحقيق التنمية المستدامة وتقليص معدلات الفقر والبطالة، حيث تمثل المرأة نسبة 49.5% من المجتمع الجزائري، وتبلغ نسبة العمالة النسائية 16.9% من مجموع العمالة الكلي البالغ 37% من السكان النشطين، دون احتساب اليد العاملة في القطاع غير الرسمي، وخلال العشرين سنة الأخيرة تطورت مشاركة المرأة في سوق العمل بشكل ملحوظ، ومن بين أسباب البطالة لدى المرأة سن الزواج، الأمومة وتربية الأطفال، ارتفاع عدد النساء الحاملات للشهادات، قلة مشاركة المرأة في الوظائف العليا، وهذا ما دفع الدولة لوضع سياسات وآليات لإدماج المرأة، بفتح المجال أمامها بإنشاء مؤسساتها، إلا أن هناك فئة من النساء تفضل العمل في القطاع غير الرسمي، وهذا راجع لشخصية المرأة التي تفضل الخفاء والاتصال العائلي الذي يطفى على المؤسسات التي تنشأها المرأة والمحيط الاجتماعي والمباشر لها، ورغم كل الجهود المبذولة، فإن المقاولة النسائية لا تتعدى 6% مقارنة بالرجال وتشارك بـ 14% من النشاط الاقتصادي في الجزائر، ويرجع ذلك في الأساس إلى أن واقع المرأة المقاولة في الجزائر لا يختلف عن حال المقاولة بصفة عامة، فالقطاع الخاص ما زال غير قادر على تعويض قطاع المحروقات¹.

¹ بوزيدي سعاد، (2015)، طالب دليلة، محددات نمو المقاولة النسوية والتنمية الاقتصادية في الجزائر، revue de lareid، العدد 02، ص 147.

6. خاتمة:

فرضت المرأة نفسها كعنصر فعال في المجتمع في شتى المجالات وأصبحت تنافس الرجل في تخصصات كانت إلى وقت قريب حكراً على الرجل، والتي من بينها إنشاء المؤسسات وتسيير المؤسسات، حيث لا يختلف مفهوم المرأة المقاتلة عن مفهوم المقاتل بصفة عامة، ويتم دخول المرأة لعالم الأعمال بثلاث طرق، تتمثل الطريقة الأولى في إنشاء مؤسسة جديدة وإدارتها وتطويرها، أما الطريقة الثانية فهي شراء مؤسسات قائمة من أصحابها، وأخيراً هناك إمكانية اللجوء إلى المقاتلة الداخلية.

إن دخول المرأة عالم الشغل ومساهمتها الاقتصادية حيزاً من النقاش، فالمرأة التي اكتسبت ثقة كبيرة بالنفس خصوصاً في المجتمعات التي شهدت فيها اهتماماً كبيراً، وإدراكها بدورها في تقديم قيمة مضافة للمجتمعات لا تقل أهمية عن الإضافة التي يقدمها الرجل، إلا أن الواقع يظهر أن حال المرأة المقاتلة في الجزائر لا يختلف عن حال المقاتلة بصفة عامة، فالقطاع الخاص ما زال غير قادر على قيادة الاقتصاد الوطني.

7.المراجع:

- بوزيدي سعاد، (2015)، طالب دليلة، محددات نمو المقاولات النسوية والتنمية الاقتصادية في الجزائر، revue de lareiid، العدد 02.
- زيرق سوسن، بن حراث حياة، (2016)، المقاولاتية النسوية في قطاع الصناعات التقليدية عرض التجربة المغربية، مجلة المالية والأسواق.
- شلوف فريدة، (2009)، المرأة المقاولاتية في الجزائر دراسة سوسيولوجية، مذكرة ماجستير في علم الاجتماع، جامعة قسنطينة، الجزائر.
- منيرة سلامي، يوسف قريشي، (2014) المقاولاتية النسوية في الجزائر واقع الإنشاء وتحديات مناخ الأعمال، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 05.
- مهي أشرف، (2014)، دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب فرع الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، جامعة الجزائر3.
- ناصر بوشارب، الهام موساوي، (2015) تمويل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة للمشاريع النسوية الخاصة بالبناء والأشغال العمومية، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد الثالث.