



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة أيي بكر بلقايد - تلمسان
كلية العلوم الاقتصادية و التسيير و العلوم التجارية

رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية
فرع : اقتصاد التنمية

المقولة و التنمية الاقتصادية: حالة المؤسسة المصغرة و الصغيرة ولاية تلمسان

إعداد الطالبة : بوزيدي سعاد

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	أستاذ التعليم العالي تلمسان	أ.د. بن حبيب عبد الرزاق
مشرفا	أستاذ التعليم العالي تلمسان	أ.د. بونوة شعيب
ممتحنا	أستاذ التعليم العالي تلمسان	أ.د. بندي عبد الله عبد السلام
ممتحنا	أستاذ محاضر تلمسان	د. بوهنة علي
ممتحنا	أستاذة مكلفة بالدروس تلمسان	د. العشعاشي وسيلة

السنة الجامعية: 2006 - 2007

الامساء

إلى من أنار لي الدرب وسهل لي سبل العلم والمعرفة وحرص علي منكم صغري
واجتهد في تربيتي أبي ووالدي طالما تمنيت أن يكون بعيني، إلى روح أبي
الرحمة الطاهرة.

إلى والدتي التي وسمرت الليالي من أجلي وحثتني على الصبر والمثابرة، و مثالي
أعلى أمي العنون أطال في عمرها.

إلى جميع إخوتي، عكاشة، محمد، خالد، و سارة.

إلى خطيري و عائلته المحترمة.

إلى جميع الأهل و الأقارب و الأصدقاء دون استثناء.

أممي عملي هذا إلى كل هؤلاء وأرجو من الله سبحانه وتعالى أن يتقبل منا ثمرة
هذا الاجتهاد

" اللهم انفعنا بما علمتنا وانفع غيرنا بعملنا "

كلمة شكر وتقدير

أتوجه بجزيل الشكر و محظية التقدير و خالص الامتنان إلى أستاذي الفاضل الأستاذ الدكتور بونوة شعيب لصفائه السديدة و توجيهاته القيمة.

كما أتقدم بالشكر إلى لجنة المناقشة لقبولها مناقشة رسالتي المتواضعة، و إلى الأستاذ بن بوزيان و كل الأساتذة و عمال المكتبة بجامعة تلمسان.

و أتقدم إلى موظفي بنك BNA و كل وكالاته و على رأسهم قليلي يحيى، و إلى مصلحة التشغيل بالولاية و أصحاب المؤسسات المصغرة على مستوى الولاية الذين ساعدوني على على الاستبيان.

و إلى كل من ساعدني في إنجاز هذا العمل المتواضع من قريب أو بعيد.

سعاد بوزيدي

المخلص

تتناول هذه الرسالة أهمية المقاول في الاقتصاد و الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسة المصغرة في خلق فرص عمل جديدة و التخفيف من البطالة و بالتالي التنمية الاقتصادية و الجزائر نموذج لذلك فتطرقنا إلى مكانة المقاولة و المقاول في الفكر الاقتصادي و من تم مدى مساهمة المقاول في إعطاء المؤسسة المصغرة دفعة قوية في دورها المرتقب، و الاهتمام العالمي بها نظرا لما تقدمه من فرص عمل و تحسين للدخل و زيادة التنمية على الصعيد الفردي أو الجماعي خاصة في الدول النامية والتي تعاني من أزمة حادة في البطالة نتيجة الإصلاحات الاقتصادية التي مرت به، ما جعلها ضرورة حتمية لها، و هذا ما أثبتته تجارب الدول المتقدمة التي تشكل بها المؤسسة المصغرة أكثر من 70%.

الهدف الأساسي من الدراسة تحديد خصائص و دور المقاول في ظل تغيرات المحيط (ولاية تلمسان) و مدى تأثيرها على نجاح المؤسسة المصغرة في الأهداف التنموية. و من بين النتائج التي توصلنا إليها سياسة تشجيع المؤسسة المصغرة قد ساهمت بشكل كبير في تخفيف من البطالة، لكن من أجل تفعيل دور هذه المؤسسات أكثر في التنمية الاقتصادية للبلد لا بد من أخذ بعين الاعتبار التحديات التي تواجهها في ظل إقدام الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة (انفتاح السوق) بالإضافة إلى محاولة جلب و الاستفادة بصورة رسمية من المؤسسات غير الرسمية في الاقتصاد.

Résumé

Ce mémoire a pour objectif de montrer l'importance de l'entrepreneuriat dans l'économie et le rôle qui pourrait être joué par la micro entreprise dans la création de nouveaux emplois, la lutte contre le chômage et le développement économique. Nous mettrons en exergue dans cette étude les caractéristiques des entrepreneurs ainsi que l'impact de l'environnement sur la fonction de l'entrepreneuriat en prenant l'exemple des micro entrepreneurs de la Wilaya de Tlemcen. Nos résultats montrent que les micro entreprises contribuent grandement à la réduction du chômage mais qu'elles font face aujourd'hui plus que par le passé à des grands défis tels que l'ouverture sur l'extérieur (OMC, ...) ou la concurrence du secteur informel.

Abstract

The objective of this dissertation is to address the importance of the entrepreneur in the economy and the role that could be played by the small enterprises and their possibility of creating new jobs as well as the reduction of unemployment, the economic development and consequently we extend our objective to the place of the entrepreneurs and the entrepreneurial in the economic thoughts, and by showing that their contribution was to give a boost to small enterprises, owing their interest for employment opportunities, improving income and increasing the level of the individual or collective development, particularly in the emergent countries, which suffer from a chronic crisis of unemployment, as a result of economic reforms. Thus small enterprises became a necessity for these countries, mainly when we know that in the developed countries where small enterprises constitute more than 70%. Thus our main objective of the study is to look for the characteristics of the entrepreneur and his role within the changes of environment in the wilaya of Tlemcen. Our results show that the strategy of small enterprises contributed appreciably for the reduction of unemployment. However, in order to activate the role of these small enterprises for the economic development of the country, one must take account of all the challenges that face these enterprises in the eve of the accession to the world trade organization (WTO) and moreover authorities have to benefit officially from informal small enterprises.

فهرس المحتويات

الإهداء

كلمة شكر و تقدير

الملخص بثلاث لغات

- 1..... المقدمة العامة
- الفصل الأول: الوضعية الراهنة للمقاولات في الاقتصاد العالمي: حالة المقاولات الصغيرة
و الصغيرة
- 8..... مقدمة الفصل
- 9..... المبحث الأول: المقاولات و الفكر الاقتصادي
- 9..... المطلب الأول: مفاهيم و أساسيات حول المقاولات
- 9..... الفرع الأول: الحقيقة المعقدة للمقاولات
- 10..... الفرع الثاني: تعاريف و مقاييس المقاولات
- 11..... المطلب الثاني: تطور النظرة الاقتصادية للمقاولات في الفكر الاقتصادي
- 11..... الفرع الأول: المقاولات في الفكر الاقتصادي القديم
- 14..... الفرع الثاني: الرؤية الحديثة لوظيفة المقاول في الاقتصاد
- 17..... المبحث الثاني: المقاول و المؤسسة الصغيرة
- 17..... المطلب الأول: خصائص و تصنيفات المقاول
- 17..... الفرع الأول: خصائص المقاول
- 17..... الفرع الثاني: تصنيف المقاول
- 20..... المطلب الثاني: دور و مكانة المقاول و شروط نجاح المؤسسة الصغيرة
- 20..... الفرع الأول: دور المقاول في إدارة المشروعات الصغيرة

- 24..... الفرع الثاني: العملية الإدارية للمقاولة و قراراتها بالمؤسسة المصغرة
- 27..... الفرع الثالث: المرأة و تشغيل المقاولة الصغيرة
- 31..... المبحث الثالث: المؤسسة الصغيرة و المصغرة على المستوى الاقتصادي الكلي
- 31..... المطلب الأول: التطور التاريخي للمؤسسة المصغرة
- 31..... الفرع الأول: مكانة الصناعات الصغيرة و المصغرة في التطور التاريخي للصناعة
- 34..... الفرع الثاني: عودة الاهتمام بالمؤسسة المصغرة
- 35..... المطلب الثاني: تحديد الاطار العام للمؤسسة المصغرة
- 36..... الفرع الأول: المشروع المصغر (التعريف و الأنواع)
- 39..... الفرع الثاني: المؤسسة المصغرة و الصناعات الحرفية
- 40..... الفرع الثالث: صعوبات تعريف المؤسسة المصغرة
- 41..... الفرع الرابع: أهم المعايير و التعاريف الدولية للمؤسسة المصغرة
- 47..... المطلب الثالث: خصائص و مزايا المؤسسة الصغيرة و المصغرة
- 47..... الفرع الأول: الفرق بين المشروع المصغر و الأحجام الأخرى
- 49..... الفرع الثاني: خصائص المؤسسة المصغرة
- 51..... الفرع الثالث: محددات فشل و نجاح المؤسسة المصغرة
- 54..... المبحث الرابع: نماذج و مكانة المؤسسة المصغرة في العالم
- 54..... المطلب الأول: مكانة المؤسسة المصغرة في الدول المتقدمة
- 54..... الفرع الأول: في الولايات المتحدة الأمريكية
- 55..... الفرع الثاني: المؤسسة المصغرة في الاتحاد الأوربي و فرنسا
- 60..... المطلب الثاني: اقتصاديات الدول النامية و أهمية المؤسسة المصغرة
- 60..... الفرع الأول: المؤسسة المصغرة و الاقتصاد غير الرسمي في الدول النامية
- 63..... الفرع الثاني: وضعية المؤسسة المصغرة في الدول العربية
- 66..... خلاصة الفصل

الفصل الثاني: المؤسسات الصغيرة و المصغرة و التنمية الاقتصادية: المفهوم و الدور المرتقب

- 67..... مقدمة الفصل
- 69..... المبحث الأول: نظرة عامة حول التنمية الاقتصادية و الاجتماعية
- 69..... المطلب الأول: ماهية التنمية الاقتصادية و النمو
- 69..... الفرع الأول: مفاهيم و معاني التنمية الاقتصادية و النمو الاقتصادي
- 72..... الفرع الثاني: أهداف التنمية الاقتصادية
- 73..... المطلب الثاني: نماذج التنمية في الفكر الاقتصادي القديم و الحديث
- 73..... الفرع الأول: تطور التنمية الاقتصادية في الفكر الاقتصادي
- 76..... الفرع الثاني: المبادئ الأساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية
- 79..... المبحث الثاني: إدارة المؤسسة الصغيرة و الصغيرة
- 79..... المطلب الأول: مراحل إنشاء و إدارة المشروع المصغر
- 79..... الفرع الأول: خطوات تأسيس مشروع مصغر
- 82..... الفرع الثاني: نمو المشروع أو المؤسسة المصغرة
- 83..... المطلب الثاني: إشكالية تمويل المؤسسة المصغرة
- 84..... الفرع الأول: مصادر تمويل المؤسسة المصغرة
- الفرع الثاني: أنواع الخدمات المقدمة للمؤسسة المصغرة: التمويل الجزئي و القرض المصغر
- 86.....
- 88..... الفرع الثالث: أنواع الخدمات الأخرى التي يقدمها التمويل الجزئي
- المبحث الثالث: أهمية و دور المؤسسة الصغيرة و المصغرة في عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية الشاملة
- 90..... المطلب الأول: المؤسسة المصغرة و البطالة و الفقر
- 90..... الفرع الأول: البطالة (ماهية، أنواع و آثار)
- 94..... الفرع الثاني: دور المؤسسة المصغرة في تقليص البطالة و الفقر
- 95..... المطلب الثاني: دور المؤسسة المصغرة في الجانب الاقتصادي و الاجتماعي
- 95..... الفرع الأول: أهمية المؤسسة المصغرة في الاقتصاد

- 97..... الفرع الثاني: تأثير المؤسسة المصغرة في المتغيرات الاقتصادية الكلية.
- 99..... المطلب الثالث: أدوار اخرى للمؤسسة المصغرة.....
- 99..... الفرع الأول: تحقيق التوازن الاقتصادي و الاقليمي
- 100..... الفرع الثاني: استغلال الموارد المحلية.....
- 100..... الفرع الثالث: تكثيف النسيج الصناعي و الاقتصادي
- 102..... المبحث الرابع: التحديات التي تواجه المؤسسة المصغرة و تطور حاضنات الأعمال
- 102..... المطلب الأول: التحديات التي تواجه المؤسسة المصغرة في ظل العولمة
- 102..... الفرع الأول: مشاكل و معوقات إنشاء و إدارة المؤسسة المصغرة.....
- 110..... الفرع الثاني: المؤسسة المصغرة و التحديات العالمية (العولمة).....
- 113..... المطلب الثاني: حاضنات الأعمال
- 113..... الفرع الأول: مفهوم و أنواع حاضنات الأعمال.....
- 114..... الفرع الثاني: التطور التاريخي لفكرة الحاضنة
- 117..... الفرع الثالث: دور الحاضنات في تنمية النسيج الاقتصادي و الصناعي
- 120..... خلاصة الفصل.....

الفصل الثالث: مسار المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الجزائري

- 121..... مقحمة الفصل
- 122..... المبحث الأول: المؤسسة المصغرة و الاصلاحات الاقتصادية
- 122..... المطلب الأول: دوافع الاهتمام بالمؤسسة المصغرة في الاقتصاد الجزائري
- 122..... الفرع الأول: وضعية البطالة في ظل الاصلاحات الاقتصادية
- 124..... الفرع الثاني: الوضعية العامة للاقتصاد الوطني
- 128..... المطلب الثاني: ضبط الاطار العام للمؤسسة المصغرة و المقابلة بالجزائر
- 128..... الفرع الأول: التعريف المعتمد للمؤسسة المصغرة بالجزائر
- 129..... الفرع الثاني: الشكل القانوني للمؤسسة المصغرة
- 131..... المبحث الثاني: مكانة المؤسسة المصغرة في سياسة الحولة
- 131..... المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسة المصغرة و دور مختلف الهيئات التابعة للدولة
- 131..... الفرع الأول: دور الهيئات اتجاه المؤسسة المصغرة
- 135..... الفرع الثاني: مراحل تطور المؤسسة المصغرة
- 138..... المطلب الثاني: أهمية المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الجزائري
- 138..... الفرع الأول: دور المؤسسة المصغرة في خلق مناصب عمل
- 140..... الفرع الثاني: مساهمة المؤسسة المصغرة في توازن المتغيرات الاقتصادية
- 142..... المبحث الثالث: الآفاق الحالية و المستقبلية في ظل اهتمام الاقتصاد الوطني
- 142..... المطلب الأول: الانفتاح الاقتصادي و برنامج إعادة تأهيل المؤسسات الاقتصادية
- 145..... المطلب الثاني: المؤسسة المصغرة بين التحدي و الآفاق في الاقتصاد الجزائري
- 145..... الفرع الأول: آثار الانفتاح الاقتصادي على المؤسسة المصغرة
- الفرع الثاني: مكان المؤسسة المصغرة ضمن برنامج إعادة هيكلة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- 147.....
- 149..... خلاصة الفصل

الفصل الرابع: دراسة ميدانية للمؤسسة المصغرة و الصغيرة لولاية تلمسان

150.....	مقدمة الفصل
151.....	المبحث الأول: الاجراءات المنهجية للدراسة الميدانية
151.....	المطلب الأول: نبذة عن ولاية تلمسان
153.....	المطلب الثاني: الخطوات المنهجية للدراسة الميدانية
153.....	الفرع الأول: طريقة الدراسة
154.....	الفرع الثاني: أدوات جمع البيانات
155.....	الفرع الثالث: طبيعة العينة
156.....	المبحث الثاني: تحليل البيانات و نتائج دراسة حالة
156.....	المطلب الأول: تحليل البيانات الأولية
156.....	الفرع الأول: تحليل بيانات و معطيات المؤسسة المصغرة على مستوى ANSEJ
158.....	الفرع الثاني: تحليل البيانات على مستوى BNA
163.....	المطلب الثاني: نتائج الدراسة
166.....	المبحث الثالث: تحليل البيانات و نتائج المصنع بالعينة (الاستبيان)
166.....	المطلب الأول: تحليل البيانات الأولية
166.....	الفرع الأول: نموذج الأسئلة الموجه للعينة الأولى
175.....	الفرع الثاني: نموذج الأسئلة الموجه للعينة الثانية
182.....	الفرع الثالث: نموذج الأسئلة الموجه للعينة الثالثة
187.....	المطلب الثاني: نتائج الدراسة
190.....	خلاصة الفصل
204.....	الخاتمة العامة
206.....	المصادر و المراجع
213.....	فهرس الجداول و الأشكال

المقدمة

مقدمة

تشكل المقولة استثمار تتعكس آثاره على التشغيل انعكاسا هاما، حيث تتيح الفرصة في لخلق فرص للتشغيل، و اليوم يعتبر الباحثون إنشاء المقاولات من أنجح الوسائل لإدماج الشباب، و تبرز مكانة المقاول و دور المقولة في المجتمع من خلال إبراز مالها من أهمية إستراتيجية و من مسؤولية النهوض بالتنمية الاقتصادية و الاجتماعية خاصة في ميداني التشغيل و تأهيل الشباب.

و قد حضرت المقولة في الفكر الاقتصادي بقدر كبير من الاهتمام من طرف الاقتصاديين الكبار، و اعتبر الكثير منهم أن المقاول روح المؤسسة الصغيرة و مهم لتطور الاقتصادي. و تأتي أهمية المقولة المصغرة نتيجة ظهور العديد من المشكلات التي لم تستطع الصناعات الكبرى التعامل معها، ما جعل الدول المتقدمة تجد في المؤسسة المصغرة السياسة الأمثل لتكامل اقتصادياتها و تقدمها و الدليل على ذلك التجار بالنجاحة لهذه الدول في مجال المؤسسة المصغرة، حيث أصبحت تشكل فيها المؤسسة المصغرة أكثر من 70%.

و انطلاقا من هذه التجارب، تيقنت الدول النامية لهذه الأهمية و على أنها ضرورة حتمية من أجل التخفيف من أزماتها الاقتصادية و التي كان لها أبعاد اجتماعية خطيرة مست الشباب بشكل خاص. و الجزائر تعتبر من بين هذه الدول التي تبنت المؤسسة المصغرة و سخرت لها كل الإمكانيات و الوسائل من أجل إعطاءها دفعة قوية.

لقد عرف الاقتصاد الجزائري تحولات كغيره من اقتصاديات العامل النامي، حيث تميز بعد الاستقلال باعتماده و انتهاجه لسياسة المؤسسة العمومية الكبيرة و المجمعات الضخمة التي ساعد على إنشاءها و قيامها الارتفاع الذي شهده سعر البترول في ذلك الوقت، لكن الوضع تغير بعد الأزمة البترولية التي شهدت السقوط الحر لأسعار البترول، فانخفض النشاط التنامي، و عرفت البطالة مستويات مرتفعة، و في المقابل عجزت أغلب المؤسسات العمومية في إحداث مناصب عمل جديد، نظرا لتفاقم المشاكل، لدى كان من الضروري للجزائر في التفكير في خطة سياسية جديدة كبديل عن البترول، حيث قامت بإعادة هيكلة المؤسسات الصناعية الكبيرة و تم تقيمتها إلى مؤسسات صغيرة و متوسطة، و فتحت الدولة

المجال أمام القطاع الخاص لتهيئة الاقتصاد نحو الانفتاح الاقتصادي، ما زاد من الاضطرابات الاقتصادية خاصة مع بداية التسعينيات بارتفاع الديون و ضعف الاستثمارات سواء الداخلية أو الأجنبية و دخلت الجزائر مرحلة الإصلاحات الجديدة مع الصندوق الدولي و كانت نتائج هذه الخطوة اضطرابات كبيرة لها أبعاد اجتماعية خطيرة، حيث ساهمت في تفاقم ظاهرة البطالة خاصة بين الشباب ، كما قد تم تسريح جماعي للعمال أكثر من 500000 عامل و تم غلق أكثر من 1000 مؤسسة عمومية بين الفترة 1994 - 1998.

إن الإصلاحات التي خاضتها الجزائر و التي أدت إلى التغيير التدريجي للسياسة الاقتصادية لإعادة هيكلة القطاع الصناعي بالاعتماد على قوى السوق قد سمحت بإعادة الاعتراف بالدور الهام للمؤسسات الخاصة و الذي يمكن أن تلعبه في التنمية الاقتصادية، و قد كان من نتائج ذلك بروز قطاع المؤسسات المصغرة كآلية جديدة و فعالة في التنمية الاقتصادية و للتخفيف من العبء الاجتماعي خاصة البطالة و لكونها تمس فئة الشباب، الأمر الذي دفع إلى استحداث برامج خاصة لتشغيل الشباب في إطار المؤسسة المصغرة بدءا من عام 1995.

إن المنتبحين للمؤسسات المصغرة، يجد أنها الوسيلة التنموية الفعالة في الوقت الراهن خلال ما تحققة من أهداف اقتصادية ذات أبعاد اجتماعية، و ذلك للميزة الأساسية و المتمثلة في تحقيق معدلات تشغيلية للشباب خاصة و تحقيقها للتكامل الاقتصادي بين مختلف الأحجام الأخرى، و الدليل على ذلك التجارب العالمية العديدة للدول خاصة المتقدمة.

في ضوء ما تقدم فإن المؤسسة المصغرة وفي ضوء هذه المتغيرات الجديدة، أصبحت بحاجة إلى دعم جديد مع كل هذه المنجزات، ما جعل الكثير من الباحثين و الدول في البحث عن أساليب تنمية هذا النوع من المؤسسات، و قد وجد أن للمقاول دور كبير في إعطاء مسار جديد و فعال للمؤسسة المصغرة و زيادة نسبة نجاحها و استمرارها، ما يجعلها أكثر مشاركة في التنمية الاقتصادية ذات الأبعاد الاجتماعية.

الإشكالية:

لقد تبنت الدول سواء النامية أو المتقدمة إستراتيجية المؤسسة المصغرة على جانب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كإحدى الآليات الفعالة من أجل تحقيق أهدافها وخططها التنموية. والجزائر لا تختلف عن الدول الأخرى في سعيها نحو تطبيق وتشجيع هذه المؤسسات، فإننا نسعى خلال هذه المؤسسة المتواضعة إلى الوقوف على أثر انتهاج سياسة المؤسسة المصغرة في تحقيق الأهداف الكمية والنوعية للاقتصاد الجزائري، خاصة في المساهمة في التخفيف من حدة البطالة التي شهدتها في فترة التسعينات، ومدى مساهمتها في تحقيق الأهداف التنموية (في التنمية) الاقتصادية والاجتماعية الشاملة بالجزائر.

وعليه فإن مشكلة الدراسة تتعلق " بمدى مساهمة المؤسسة المصغرة في التنمية الاقتصادية بالجزائر، و الدور الذي يمكن أن تلعبه المقاول و المقاول في تحسين فعالية المؤسسة المصغرة في تحقيق أهدافها وبلوغ الأهداف الموجودة (المتوقعة) منها"، بمعنى آخر " ما مدى مساهمة المقاول في نجاح و استمرارية المؤسسة المصغرة و من تم تفعيل دورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية؟" ودراسة هذه الإشكالية دفعتنا إلى اختيار المؤسسات المصغرة بولاية تلمسان حقلا لدراستنا.

فرضيات الدراسة:

معالجة إشكالية الموضوع، تقوم على أساس ثلاث فرضيات رئيسية تتمثل في:

* المقاول يلعب دور فعال في تسيير و تطوير المؤسسة المصغرة، و بالتالي نجاحها و استمرارها.

* مساهمة المؤسسة المصغرة في التنمية الاقتصادية، تظهر بشكل كبير من خلال دورها في تخفيف البطالة، و هذا يعتمد على مدى وضعيتها في الاقتصاد (خصائصها و مميزاتها في البلد).

* وضعية المقاول و المؤسسة المصغرة في الواقع تعتمد على تأثير المحيط و البيئية، فالهدف الأساسي من هذا البحث هو دراسة و تحديد خصائص و مميزات المقاول التي يكتسبها من المحيط (ولاية تلمسان) و التي لها دور على نجاح و مدى مساهمة المؤسسة المصغرة في الأهداف التنموية.

أهمية و أسباب اختيار الموضوع:

يعود سبب اختيارنا لهذا الموضوع إلى تزايد أهمية المؤسسة المصغرة في العالم خاصة الدول النامية خاصة الجزائر كأحد الآليات الفعالة من تخفيف من البطالة التي زاد نطاقها نتيجة الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها معظم هذه الدول في بداية التسعينيات، بالإضافة إلى كون أنها أصبحت تمثل أكثر من 90% في الجزائر الأمر الذي زاد من الاهتمام بها و البحث عن أساليب تميمتها و مساعدتها في زيادة قدرتها التنافسية في ظل الانفتاح الاقتصادي الوطني.

الصعوبات التي واجهت إعداد البحث:

- من أهم الصعوبات التي لها صلة بإعداد البحث، ما يلي:
- قلة و عدم دقة الإحصاءات المتعلقة بعدد المؤسسة المصغرة بالدول النامية خاصة الجزائر، باعتبار أن أغلبية المؤسسات المصغرة بهذه الدول تقع في نطاق الاقتصاد غير الرسمي.
 - اختلاف معايير و تعاريف الخاصة بالمؤسسة المصغرة، بالإضافة إلى عدم وجود نظرية اقتصادية دقيقة خاصة بهذا النوع من المؤسسات.

أهداف الدراسة:

الأهداف المتوخاة من الدراسة تتمثل في:

- * إلقاء نظرة على التطور التاريخي للمقولة و دور المقاول في الاقتصاد.
- * معرفة حقيقة وضعية المؤسسات المصغرة بالاقتصاد العالمي بصفة عامة واستقراء الوضعية التي يعيشها الاقتصاد الجزائري بصفة خاصة (مع دراسة حالة تلمسان)،

* ما أهمية دور المؤسسة المصغرة في التخفيف من ظاهرة البطالة و المساهمة الأهداف التنموية ذات الأبعاد الاجتماعية.

* معرفة إجراءات و سياسة الدولة في تنمية المؤسسة المصغرة خاصة في ظل توجهاتها نحو الانفتاح الاقتصاد (المنظمة العالمية للتجارة و الشراكة الأورومتوسطية).

منهج وإجراءات الدراسة :

تتصف دراستنا بأنها دراسة وصفية ميدانية تحليلية :

* دراسة وصفية حيث تهدف إلى وصف وقياس مدى مساهمة المؤسسة المصغرة في التنمية الاقتصادية وفي مسار الاقتصاد الوطني بالخصوص وذلك من خلال تحليل العلاقات بين الظواهر المدروسة ، وتحليل أثرها.

* دراسة ميدانية من حيث قيامنا بمسح عامل لمجتمع الدراسة المكون من المؤسسات المصغرة بولاية تلمسان.

- المنهج التحليلي الوصفي ، وذلك بتطرق للمفاهيم الأساسية المرتبطة بعناصر البحث الحية تعرضنا إلى وصف تحليلي لواقع المؤسسة المصغرة ودورها في التنمية الاقتصادية وتحليل مختلف الجداول والإحصائية :

- المنهج التاريخي لرد مختلف المراحل التي مرت بها المقولة في الفكر الاقتصادي ، وكذلك التطرق إلى مراحل تطور التجربة التنموية بالجزائر لمعرفة مليار المؤسسة المصغرة ومدى أهميته في التخفيف من البطالة والمساهمة في الأهداف التنموية ذات الأبعاد الاجتماعية.

- منهج دراسة حالة، بدراسة حالة الجزائر، وحالة ولاية تلمسان.

- كما أننا استعملنا منهج المقارن، من حين لآخر من خلال إجراء المقارنات عند دراسة تجارب الدول المتقدمة والدول النامية، أو عند تحليل ظواهر الدراسة.

- وهذه الدراسة على العموم غرضها الأطر العامة والتصور الشامل لواقع معطيات المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الوطني، والذي أردنا أن تكون طبيعتها تنسيقية ترتيبية وتجميعية أكثر منها تحليلية، ومن أجل إثراء بحثنا أكثر استعمال الأدوات التالية:

- إحصاءات المرتبطة بالمؤسسة المصغرة
- البحث الميداني التطبيقي من خلال اتصالاتنا بالمتخصصين والمعنيين والذين لهم علاقة بموضوعنا والذين أفادونا بمعطيات ووثائق ساهمت في بحثنا.
- إجراء استجواب للممارسين للمؤسسات والأنشطة المصغرة غير الرسمية وكذلك أصحاب المؤسسات المصغرة الرسمية.

مجتمع الدراسة ووحدة الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة من المؤسسات المصغرة بولاية تلمسان، والتي قسمتها إلى:

* مؤسسات مصغرات رسمية (الممولة من طرف ANSEJ، ممولة ذاتيا (خاصة)

* مؤسسات مصغرة غير رسمية.

بالنظر لكون موضوع الدراسة يدور حول مساهمة المؤسسة المصغرة، لدى فإن وحدة الدراسة تتكون من أصحاب وملاك هذه المؤسسات.

خطوات الدراسة :

للوصول إلى حل التساؤلات، عن موضوع المقابلة والتنمية الاقتصادية، حالة المؤسسة المصغرة والصغيرة، قسمنا البحث إلى أربع فصول اهتمنا في الفصل الأول بالجانب النظري والذي يشمل عموميات عن المقابلة والمؤسسة المصغرة، دراسة التطور التاريخي للظاهرة المقابلة في الفكر الاقتصادي لنتناول علاقة المقاول والمؤسسة المصغرة والتي هي بمثابة نقطة ارتكاز في موضوعنا، أعطينا بعض التجار العالمية في هذا المجال.

أما الفصل الثاني، فحاولنا من خلاله دراسة الدور المرتقب للمؤسسة المصغرة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية و ذلك بعد إعطاء نظرة شاملة للتنمية، و ذلك في إطار التحديات التي تواجهها المؤسسة المصغرة في ظل التطورات الداخلية و الخارجية (العولمة) لنصل في الأخير إلى إبراز أهمية حاضرات الأعمال كآلية فعالة لدعم و تنمية المؤسسة المصغرة. و خصصنا الفصل الثالث لدراسة حالة الجزائر، و ذلك بتقييم مسار و تطور المؤسسة المصغرة و نوافع توجه الدولة إلى الاهتمام بهذا النوع، و ما هي الوسائل و السياسات التي

اتبعتها من أجل إنعاش دورها في الاقتصاد و غرس روح المقاوم بين الشباب لإنشاء هذه المؤسسات ، لننتهي إلى الأفاق الحالية و المستقبلية لمؤسسة المصغرة ضمن خطة الإنعاش الاقتصادي.

و في الأخير في الفصل الرابع، قمنا بدراسة ميدانية لتحليل و تقييم وضعية المؤسسة و المقاوم المصغر في ولاية تلمسان، و مدى مساهمتها في تخفيف البطالة على مستوى الولاية و المشاركة في رفع الدخل العائلي و التنمية المحلية بالولاية، و التحديات التي يواجهها المقاوم، و في الأخير نقترح بعض التوصيات و الحلول.

الفصل الأول

الوضعية الراهنة للمقاول في الاقتصاد العالمي:

حالة المؤسسة المصغرة

مقدمة الفصل

تبين للمؤسسات الاقتصادية الكبيرة أنّ السلوك التنظيمي و التسييري الذي كانت تتبعه خلال السبعينات و القائم على إستراتيجية التنوع من أجل تحقيق النمو و المحافظة عليه، لَهَا إستراتيجية فاشلة أدّت بها إلى مخاطر و اضطرابات كبيرتين، أي إلى نتيجة عكسية تماما على ما كانت تطمح إليه مما سبّب تشتت أهدافها و تجزأ في إمكانياتها و اضمحلال في خبرتها المهنية و ثقافتها التسييرية، الأمر الذي أدى بها إلى التفكير في انتهاج تصوّر إستراتيجي آخر و سلوك تنظيمي و تسييري مختلف.

و ابتداء من الثمانينات على وجه الخصوص، عرفت المؤسسة الاقتصادية الحديثة تغيرات كبيرة في بيئتها الاقتصادية و التكنولوجية جعلها تغرّ من سلوكها التنظيمي و التسييري من أجل الحفاظ على بقائها من جهة، و العمل على تحسين مكانتها و نجاعتها من جهة ثانية، فالسلوكات التي تبنّتها هذه الأخيرة سواء عن طريق تصور إستراتيجي واضح و مدروس، و كرد فعل سابق لمخاطر مستقبلية أو كحل لأزمة داخلية من جراء إفرزات هذا المحيط، ترتب عنه ظهور شكل جديد لمؤسسات اقتصادية حديثة لم تكن معروفة من قبل و لم يكن الاهتمام بها و الإقبال عليها بالشكل الذي تعرفه الآن و هو ما يسمى بالمقولة ، فبدأ الاهتمام بالمقولة يشهد تطورا كبيرا، و بدأت تأخذ الأشكال الرئيسية لإعادة انتشار المؤسسة ذات الحجم الصغير من جديد كأحد الأشكال الحديثة للاندماج الاقتصادي.

فما هي المقولة ؟ و هل هي وليدة إستراتيجية أو حل ظرفي للأزمة ؟ و ما دور المقاول في تسيير و تطوير المؤسسة المصغرة ؟

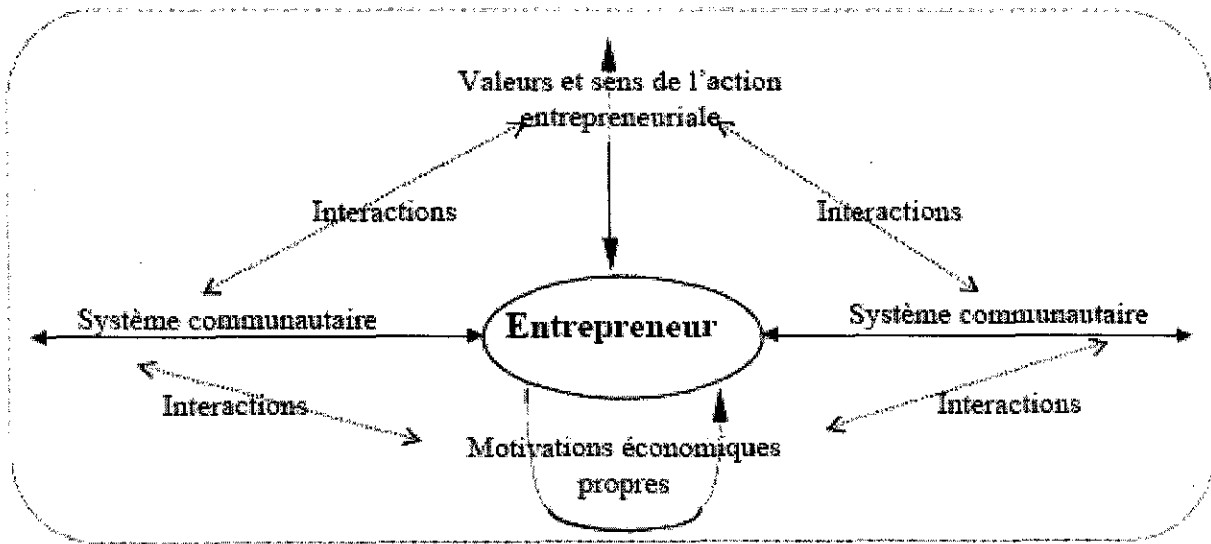
المبحث الأول: المقاولات و الفكر الاقتصادي

المطلب الأول: مفاهيم و أساسيات حول المقاولات و المقاول

■ الفرع الأول: الحقيقة المعقدة للمقاولات

ظاهرة المقاولات حظية باهتمام كبير في الوسط الاقتصادي و الاجتماعي، ما حث الباحثين لمحاولة معرفة حقيقة هذه الظاهرة، فالمقاول يعتبر ممثل اقتصادي و في نفس الوقت موجه اجتماعي و في أغلب الأحيان هو فرد متحرر من القيم، بالإضافة إلى ذلك يعتبر منطقي في إمساكه كل جانب من هذه الجوانب، الشكل التالي يبسط هذه الأبعاد و التي في الحقيقة ليست منفصلة و لكن هي في تداخل ضيق.

الشكل رقم 01: أبعاد المقاولات



Source: MOUHAMADOU WAGUE, entrepreneuriat et inefficience des comportements financiers dans les Pme_ Pmi Afrique subsaharienne, Université de, Nouakchott P5.

أهمية هذا المخطط تكمن في وصف تفاعلات العوامل التي تنظم الحوافز، القيم، و أهداف المقاول، هذه التفاعلات بين الأبعاد تشير إلى أنها تحرك عمل المقاول، و تبعا لاختلاف الحالات سيكون هناك سيطرة لأحد الأبعاد بقدر استبعاد الأبعاد أخرى.

■ الفرع الثاني: تعاريف ومقاييس مستوى المقاول

تمثل المقاول ظاهرة معقدة تجمع بين مشروع إنشاء المقاول و حامل فكرة المشروع و ذلك في محيط معين، مما يجعل مقارنة مستوى المقاول في مختلف الدول صعب و هنا لعدة أسباب أولها أنه ليس هناك محدد و دقيق للمقاول مقبول على مستوى كل النماذج الدولية، فالمقاول [Fiet, 1996] مفهوم متعدد الأبعاد، فتعريفها يعتمد بشكل كبير على بؤرة البحث.

Hebert et Link (1989) يميزان بين تجهيز الرأسمال، الإبداع، تخصيص المصادر بين الاستعمالات و اتخاذ القرارات البديلة في تعريف المقاول الذي يحيط بالوظائف المختلفة، و يعرفان المقاول "الشخص الذي يتخصص في أخذ المسؤولية، و أخذ قرارات حكيمة تؤثر على موقع شكل و استعمال السلع أو المصادر أو المؤسسة". أما Wenekers et Thurik 1999 يعطيان تعريفا يركزان فيه على فهم الفرص الاقتصادية الجديدة فهما يفرقان بين المقاول و المدراء. و بالنسبة لـ Sahlman et Stevenson يعرفان المقاول بأنها طريق إدارة الذي يتضمن متابعة الفرص بدون اعتبار للمصادر المسيطرة عليها.

أما السبب الثاني، فيتعلق بالحجة الأولى و مقارنة مستوى المقاول لفترات مختلفة و دول مختلفة، و في هذا الإطار تم اتفاق على مجموعة مؤشرات مثل نسبة ملكية العمل كمؤشر ساكن مهم من مستوى المقاول. و بصفة عامة، هناك تشكيلة واسعة من العوامل توضح مستوى المقاول، كالعوامل الاقتصادية و الاجتماعية إضافة إلى بعض العوامل السياسية، و في هذا الإطار نجد أن هناك عدة مقاربات لتصنيف مقرر و (عوامل المؤثرة على مستوى المقاول) المقاول:

فدراسات أو مقاربات علم النفس ركزت في ذلك على ميزات الشخص و دوافع و اماكنيات المقاول. المقاربة الاجتماعية ركزت على خلفية المقاول طبقا لنظرية margination. أما المقاربات الاقتصادية فركزت على تأثير المناخ الاقتصادي بما في ذلك الندرة و تكاليف الفرصة البديلة و التطور التكنولوجي، و من منظور تنظمي الدولة يمكن أن تؤثر بشكل كبير على مستوى المقاول، و ذلك إما مباشرة خلال سياسات الدعم أو تشريع المؤسسة أو بشكل غير مباشر من خلال السياسات التي لا تستهدف التأثير المباشر على مستوى المقاول.

المطلب الثاني: تطور النظرة الاقتصادية للمقاولات في الفكر الاقتصادي

■ الفرع الأول: المقاول في الفكر الاقتصادي القديم

شهد مصطلح المقاول تطورا كبيرا في الفكر الاقتصادي، فقد حظي مفهوم المقاول باهتمام كبير من الاقتصاديين و الباحثين، و تم تأكيد الدور الهام له في المنظمة و بالتالي في الاقتصاد، و للوصول إلى معرفة واضحة لمفهوم المقاول مستند على معرفة الموقف و السلوك هذه الظاهرة، و أول ما يمكن تساؤله عند محاولتنا إعطاء تعريف للمقاول: " هل المقاول فن أو علم؟".

[1999، Jak et Anderson] يذكران أنه من الصعب تمييز المقاول بما أنها في نفس الوقت فن و علم، فهذا المجال أو الظاهرة أكثر من أي إدارة أخرى ، فقواعدها تتصل بعدة مجالات أخرى كعلم النفس، علم الاجتماع، الاقتصاد، و الرياضيات... و سنحاول معرفة ذلك من خلال تحليل لظاهرة المقاول من خلال المقاربات القديمة و الحديثة.

إن الرؤية القديمة كانت عن الرؤية الحديثة الحالية للمقاول، ففي القرن 16، كانت وظيفة المقاول محصورة في المتاجرة بممتلكات الغير، فقد اعتبرت المقاول (العمل الحر) بأنه " الفعل الذي من خلاله يستأجر قادة الثروة جنود لحماية البلدات الصغيرة" حسب ما ذكره [1994، Martineli] أما المقاربات الحديثة [1996، Dess]- النظرية الاقتصادية إلى تعريف المقاول " كفعل الدخول الجديد بدافع الربح" و هذا يعني :

- الدخول إلى أسواق جديدة أو الحالية بالسلع و الخدمات الجديدة أو الحالية.
- خلق شكل تنظيمي جديد.

هناك العديد من النظريات الاقتصادية المنافسة ظهرت لتوضيح المقولة و وظيفة المقاول في الاقتصاد، و قد كان أول ظهور لاستعمال للمقاول Entrepreneur مرتبط بالتاريخ العسكري الفرنسي في القرن 17، خاصة إلى الشخص الذي يدير و يوجه الشحن العسكري. و لم يستخدم مصطلح المقاول في سياق الأعمال التجاري إلا في القرن 18، كان الاقتصادي الفرنسي Richard Cantillon (1755) أول السباقيين إلى تعريف المقاول " كشخص الذي يشتري السلع بسعر معروف من أجل إعادة بيعها فيما بعد بسعر غير معروف، مستندا بذلك على المخاطرة" ، أي أن المقاول طبقا لـ Richard الفرد الذي يتحمل الخطر في إدارة أعمال تجارية لحسابه الخاص بهدف الربح، و هذا عكس ما كان سابقا، و قد ترجم مصطلح المقاول إلى اللغة الإنجليزية تحت عدة مسميات منها التاجر Merchant، المغامر Adventure، و رب العمل، إلا أن المعنى الحقيقي للمقاول بقي متبوعا للمشروع الذي أنجزه و أصبح بذلك يعرف بـ " مطلق المشروع".

و بعد ذلك، جاء الاقتصادي الإنجليزي Jean Baptiste Say (1767-1832)، و هو يعتبر أب الروحي للمقولة إذ يعتبر مفهومه الانطلاقة الحقيقية لإعطاء دور المحدد المقاول في التطور الاقتصادي، و إضافة لتعريف Richard أكد Say أن المقاول يجب أن يكون أيضا زعيم Leader، أي أن يكون له القوة الدافعة التي ستدمج الناس الآخرين لكي يبنوا منظمة منتجة، طبقا له المقاول يعمل لحسابه الخاص بإنتاج وسائل جديدة إما بخلق منتج جديد أو زيادة الإنتاج مقارنة بما كان عليه سابقا.

و في القرن 18 و 19، أحرز مفهوم المقولة و المقاول تقدما كبيرا في النظريات الاقتصادية، و ارتبطت أهميتها بالثروة الصناعية، خصوصا في إنجلترا على يد الكلاسيك كل من Adam Smith, David Ricardo, et John Mill فقد قدموا مفهوم أوسع لإدارة الأعمال Business management.

و في كتابه ' مبادئ الاقتصاد ' سنة 1890، قدم Alfred Marchall أربع عناصر (عوامل) للإنتاج هي: الأرض، العمل، رأس المال و المنظمة، و يعرف المنظمة على أنها العامل الذي يضم أو يجمع بين العوامل الأخرى و ينسق بينهم"، و طبقا له وراء هذا التنظيم يوجد دائما المقاول ليقود التنظيم إلى نهايته. [Burnett 2000]

كما قدم الاقتصاد الألماني J.H. Von Thunen فرضية التردد في القرارات الاقتصادية و قد عرف الربح كشكل خاص بالدفع، و ربح المقاول هو مكافأة المخاطرة. ثم قام Frank Knight بتطوير هذه الفرضية، و طبقا له الربح هو الدخل متبق مدفوع لمقاول لتأمين التكاليف، و وظيفة المقاول بالنسبة له ليست تنظيم الإنتاج و لكن أخذ حكم على المستقبل المتوقع. في هذا القرن، معظم النظريات أعطت أهمية لوظيفة المقاول في التطور نمو الإنتاج بالإضافة إلى دوره للاقتصاد العام¹.

¹ PHILIP BERAUD: Qui est. l'entrepreneur ? débat autour du spectre de la théorie économique, P5-12

■ الفرع الثاني: الرؤية الحديثة لوظيفة المقاول في الاقتصاد

في بداية القرن 20، جاءت نظرية جديدة بمفهوم متطور و جديد يوضح وظيفة المقاول في التطور الاقتصادي، على رأسها Schumpeter و الذي انفصل عن اعتبارات الاقتصاد التقليدي، و يرى في كتابه " نظرية التنمية الاقتصادية" أن المقاول كمثل مركزي للتغيير و مسؤول الإبداعات و الابتكارات، فالمقاول عند Schumpeter خالق الديناميكية التي تخلق السوق، و ينتج عن ذلك أرباح المقاول و التي توجد لأن المقاول يمكن أن يعرف و يستفيد من فرص السوق قبل الآخرين. كما يرى أن المقاول مهدد من طرف بيروقراطية المؤسسات الكبيرة¹.

كذلك الاقتصاديين الذين اهتموا بالمقاول، Mises, Hayek, kirzner فقد اعتبر المقاول المركز لكل وظائف السوق، و انتقدوا مفهوم 'التوازن السوق' و طيقا لهم المقاول يتحكم و يسيطر على عنصرين هما المعلومة و اليقظة.

و في الثمانينات، برز دور المقاول الإدارية بسبب التقدم التكنولوجي و السلعي و الخدماتي، مما سهل من انتشار الأعمال المقاولتية، و يقصد بالمقاول في غدارة الأعمال 'تقديم فعالية مضافة للاقتصاد'، بمعنى آخر 'إدارة موارد مختلفة لتقديم شيء جديد أو ابتكار مشروع جديد' مع تطور التنمية الاجتماعية الاقتصادية تطور مفهوم المقاول بشكل كبير، إلى أن وصلت إلى الشكل الحالي حيث يمكن أن نعرف اليوم المقاول " كعملية خلق أو استيلاء على فرصة و متابعتها بغض النظر عن العوامل المسيطرة عليها حالياً، و هي تتضمن (عملية المقاول): التعريف، خلق و توزيع القيمة، المقاول عمل الإبداع الإنساني". بمعنى آخر المقاول باختصار- العملية التي يتابع فيها الأفراد الفرص بدون اعتبار العوامل التي تسيطر عليهم حالياً.

¹ Theory economics enterprises: theory de l'entrepreneur Schumpeter, <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/revues-collections/problemes-economiques/theories/entreprises.shtml>

و فيما يلي اختصار لأهم النظريات القديمة و الحديثة لمفهوم المقولة و المقاول:¹

<p>طبقا له، المقاول هو الشخص الذي يتحمل خطر القيام بالأعمال التجارية لحسابه الخاص.</p>	<p>(1755) Catillon</p>
<p>و هو يعرف المقاول بأنه الشخص الذي ينتج منفعة جديدة لحسابه الخاص من أجل خلق منتج جديد.</p>	<p>(1803) Jean Baptiste Say</p>
<p>هذه النظرية، تطرح الإشكال غموض بين المقاول و المسير.</p>	<p>(1817) Adam Smith et Ricardo</p>
<p>طبقا لهما وظيفة المقاول ليست تنظيم الإنتاج و لكن أخذ حكم على المستقبل المتوقع.</p>	<p>(1826) Turgot et Von Thumen</p>
<p>المقاول ممثل للصناعة، و هو الشخص الذي يتكفل بوظيفة الإدارة.</p>	<p>(1828) Saint Simon</p>
<p>قد أعطى مفهوم عام لمصطلح المقاول، حيث يعتبر طبقا له الشخص الذي تقاوم المشروع.</p>	<p>(1848) Jean stewart Will</p>
<p>و هو يعتبر المقاول بأنه رأسمالي و عامل متحمس و متعصب لتراكم.</p>	<p>(1883) Marx</p>
<p>المقاول الشخص الذي يطور توجهات الأنشطة الروتينية للتسيير و المراقبة.</p>	<p>(1890) Alfred Marshall النيوكلاسيك</p>

¹ LACHAAACHI WASILA: Caractéristiques et performances du manager/entrepreneur cas du manager/ entrepreneur privé Algérien. Thèse de magister 2000-2001, sous la direction P A. Benhabib, P31-33.

<p>المقاول يعتبر كمطور داخل سوق تسودها الشفافية و المعلومة تكون فيه مكتسبة.</p>	<p>(1923-1874) Walras et Perto</p>
<p>يرى أن المقاول يشارك في نشر الأزيمة.</p>	<p>(1931) Keynes</p>
<p>و هنا تطور مفهوم المقاول، يصبح المقاول حسبه محرك التطور الاقتصادي، وظيفة الابتكار و قد فرق بين مفهوم المقاول (مؤسس المشروع) و المسير التي تقتصر وظيفته على تسيير المشروع.</p>	<p>(1950) J. Schumpeter</p>
<p>يعتبر المقاول المختر و تكون مكافئته بالربح.</p>	<p>(1959) Frydman</p>
<p>و هو يرى أن المقاول لا بد أن يكون حذرا في سوق يخلق فيه عدم التوازن الفرص المناسبة.</p>	<p>(1973) Kizner</p>
<p>و هو ينسب للمقاول دورين أساسين، الأول يتمثل في تحسين فعالية طرق الإنتاج و تحسين تدفق المعلومات في السوق، و الثاني يتمثل في سد الفراغ في السوق غير الكامل.</p>	<p>(1979) Libenstien</p>
<p>المقاول هو الشخص القادر على التعرف على القوانين المخبأة في الاقتصاد، و هو مرتبط بالمؤسسة الصغيرة أي يكون فيه المالك و المسير و المنظم و المهندس.</p>	<p>(1985) Gilder</p>
<p>و هو يرى أن المقاول يتماشى طبقا للقواعد الصارمة الموجودة في النظام الاقتصادي حيث عناصر المحيط تؤثر على سلوك المقاول.</p>	<p>(1993) Baumol</p>

المبحث الثاني: المقاول و المؤسسة المصغرة

المطلب الأول: خصائص و تصنيف المقاول

■ الفرع الأول: خصائص المقاول

إن تعريف المقاول في الاقتصاد يستند للنظريات الاقتصادية، و التي أعطت الوظائف هامة للمقاول و المتمثلة في:¹

- ❖ السرعة في التنافسية حسب Schumpeter، التي تمر من خلال الإبداع و الابتكار للوصول إلى تحقيق طرق جديدة من الإنتاج، سوق جديدة و أشكال جديدة للمنظمة و طبقا لـ Schumpeter المبدع الأول فرد نادر ذو موهبة يستطيع جذب أرباح كبيرة.
- ❖ الحكم arbite، أي المقاول يستطيع تعبئة المعومات الضرورية للاستثمار الذي يجلب له المنفعة مستقبلا طبقا لـ Kirzner et Hayek.
- ❖ الفارس الذي يتمتع بالقدرة الخاصة لاتخاذ القرار في حالات عدم التأكد، وهو فرد واثق.
- ❖ المقاول أيضا الرابط بين الشيكات طبقا لنظرية فعالية x لـ Leibenstien.
- ❖ و أخيرا المقاول المؤسس و المشيد للمؤسسة من نتائج تحليلاته السابقة المقاول و قدرته على اقتراح رؤية جديدة دائما.

■ الفرع الثاني: تصنيف المقاول

◀ طبقا لشروط الإنشاء (خلق):² selon des condition de la création

¹ ChRISTOPHE BENAVENT , THIERRY VERSTRTE : Entrepreneuriat et NTIC, construction et régénération des Business model, www.adreg.net

² PIERRE- ANDRE JULIEN, MICHEL MARCHESNAY : L'Entrepreneuriat , ed.Economica Paris1996, P 55.

في الستينيات، قسم Norman Smith المقاول تبعاً لنماذج تنظيم المؤسسات إلى نوعين، و ذلك في دراسته لسكان منشئين للمؤسسات في منطقة النشاط في الو.م.أ :

المقاول الحرفي artisan، هذا النوع من المقاولين يعتمد على خبرته التقنية و العملية في إنشاء مؤسسته و هو في العادة يفضل المؤسسة الصغيرة، و يميل للأنشطة في القطاعات ضعيفة التطور، كما أنه لا يحب الرقابة الخارجية على مؤسسته، مجال عمله لا يمثل ابتكاراً بذاته و لكنه تقليد لمنتوج موجود مسبقاً، منطقته في إنشاء مشروعه لا يعتمد على مبدأ الكفاءة التسييرية و لكن من منطق الاقتناع بطريقة العمل التي يتحكم بها.

المقاول منتزه الفرص opportuniste، هو يتميز بمعرفة أكثر عن سابقه (النوع الأول) في عمل و أكثر خبرة قد يكون إطار جامعي، يسمى هكذا لدراسة الوافية لمشرعه و التي تكون متصلة بفرصة الإبداع و الابتكار، يفضل الانطلاق برأس مال شخصي مهم (تمويل ذاتي يكون كبير).

◀ طبقة للربح: هناك تصنيف آخر يشبه النوعين السابقين، تبعاً لنشاط إدارة الأعمال

المقاول التقني technicien يهتم قبل كل شيء بشروط الإنتاج، و يعلم كيف يضع كفاءته العملية و الخاصة في قيمة، و هو في بعض النواحي يشبه المقاول الحرفي عند Smith لكنه أكثر تأهيلاً.

المقاول manager يركز على مشاكل تسيير الموارد، حسب تكوينه أو خبرته العملية، اهتمامه يهدف إلى تقليل التكاليف و أيضاً الاستثمار خارج الإنتاج، أي أنه يتوجه نحو القطاعات التي لا تتطلب عملية الإنتاج.

◀ طبقة لمنطقية السلوك: هناك نوعان من المقاول طبقاً لـ (Pierre André Julien et

Michel Marchesnay (1988) هما:¹

¹ ALAIN FAYOLLE : Entrepreneuriat apprendre à entreprendre , ed. Dunod Paris 2004, P 62.

1- سلوك المقاول PIC (Pérennité -Indépendance -Croissance) اهتمام هذا المقاول

تكون مرتبة حسب الأولوية على الشكل التالي:

- ضمان بقاء نشاطه، من خلال المحافظة و تراكم ممتلكاته.
- الرغبة في الاستقلالية من خلال رفضه رفع الرأسمال الاجتماعي لمؤسسته بالمساهمات من المشاركين.
- وفي الأخير النمو كنتيجة حتمية لتراكم ممتلكاته و ليس كهدف في حد ذاته.

يتميز هذا النوع من المقاولين باهتمامه بالإنتاج، كما أن رؤيته الخارجية محدودة و نشاطه التجاري لدراسة السوق محدود و فردي لا يعطيه أهمية كبيرة فهو يفضل العمل على أساس وفاء الشبكة العلاقات مع الزبائن و الموردين ليصبح سلوكه الاستراتيجي ذو طابع أبوي و شخصي و تتم صياغة السيرورة الإستراتيجية خارج أي إجراءات. كما يتميز هذا النوع بإستراتيجية استكشافية يتم إعدادها بالتدرج للوصول لاتخاذ القرارات كنتيجة للوعي بالمشكلة و بذلك يكون تفاعلي في الفعل، كما يغلب عليه المركزية في عملية اتخاذ القرار.

2- سلوك المقاول CAP (Croissance- Autonomie- Pérennisation)

أول اهتمامات هذا النوع نشاطات النمو أكثر من نمو النشاطات، فهو يسعى إلى تحقيق أكبر ربح و لو بدرجة كبيرة من المخاطر، فهذا المقاول أكثر حيوية لا يتردد في التنازل عن نشاطه لو لم يبلغ محطة الاستغلال لدى قد يلجأ إلى التمويل الخارجي و فتح رأسماله بشرط ضمان استقلالية التسيير حيث يفضل الاستقلالية في اتخاذ القرارات، كما ينصب اهتمامه على الحرص على البقاء و الذي يكون مرتبط بمدى تحقيق مستوى جيد من الأرباح، و نمط تسييره يتجه للاندماج أكثر من التميز فهو يفضل مشاركة أعضاء المؤسسة.

المطلب الثاني: مكانة و دور المقاول و شروط نجاح المؤسسة الصغيرة

■ الفرع الأول: دور المقاول في إدارة المشروعات الصغيرة

إن وجود المشاريع بمختلف أنواعها و أحجامها أمر بالغ الأهمية، فهي تشكل حوافز و فرصا هامة لدى المؤسسات و الأفراد و في طبيعتهم رجال الأعمال و المقاولون و المستثمرون بمختلف أنواعهم، الذين يجدون في المشاريع ملاذا لطموحاتهم الشخصية و إبداعا في سيطرتهم على عالمهم الخاص، و تشكل المشاريع محرك الاقتصاد حيث تنشط الحركات الإنتاجية البنوية و التنموية للدول، أهمية المشاريع تقودنا باختصار على التركيز على نقطتين:

- 1- مفهوم إدارة المشاريع خاصة صغيرة الحجم.
- 2- دور المقاول في إدارة هذه المشاريع الصغيرة و الصغيرة.

• مفهوم إدارة المشروع:

بصفة عامة، إدارة المشروع تعرف على أنها " مجموعة النشاطات المنظمة و الموجهة نحو توظيف أمثل و استغلال أفضل للموارد المناسبة و الهادفة إلى تحقيق أهداف المشروع المحددة بوضوح و ذلك بالاعتماد على شتى طرق و أساليب الكفاية و الفاعلية ضمن مجموعة محددة من الشروط أو القيود"¹.

كما تعرف بأنها " عبارة عن مجموعة المبادئ و الطرق و الأدوات و الأساليب من أجل إدارة فعالة لانجاز عمل له أهداف محددة"².

¹ د.حسن إبراهيم بلوط: إدارة المشاريع و دراسة جدواها الاقتصادية، دار النهضة العربية 2002، ص 25.
² جيم فيولر: ترجمة عبد الحكيم أحمد الخزامي، إدارة مشروعات تحسين الأداء، دار الفجر للنشر و التوزيع، 2001، ص

و يرى كل من Merechith et Mantel¹ أن إدارة المشاريع برزت نتيجة الطلب عليها خاصة في هذا القرن الذي أصبح يحتاج إلى وسائل إدارية جديدة، أما الأسباب أو القوى الكامنة وراء هذا الطلب يمكن أن تتلخص في نقاط أساسية هي:

- الانتشار السريع للمعرفة البشرية.

- انتشار الأسواق العالمية، و بروز حاجات مختلفة للمشاريع التي تنتج سلعا و خدمات متنوعة.

• دور المقاول في إدارة المشروع المصغر:

إن نجاح أي مشروع مرهون بمدى خصوصية هذا المشروع شكلا و مضمونا، و هذا يرجع إلى شخصية و مدى خبرة باعث المشروع، و الذي أطلق عليه الباحثون بمقاول المشروع، و يتلخص إبداع المقاول من خلا العمليات الأساسية في إدارة المشروع و المتمثلة في :

- إعداد المشروع، و التأكد أن مرحلة تخطيط المشروع ناجحة.

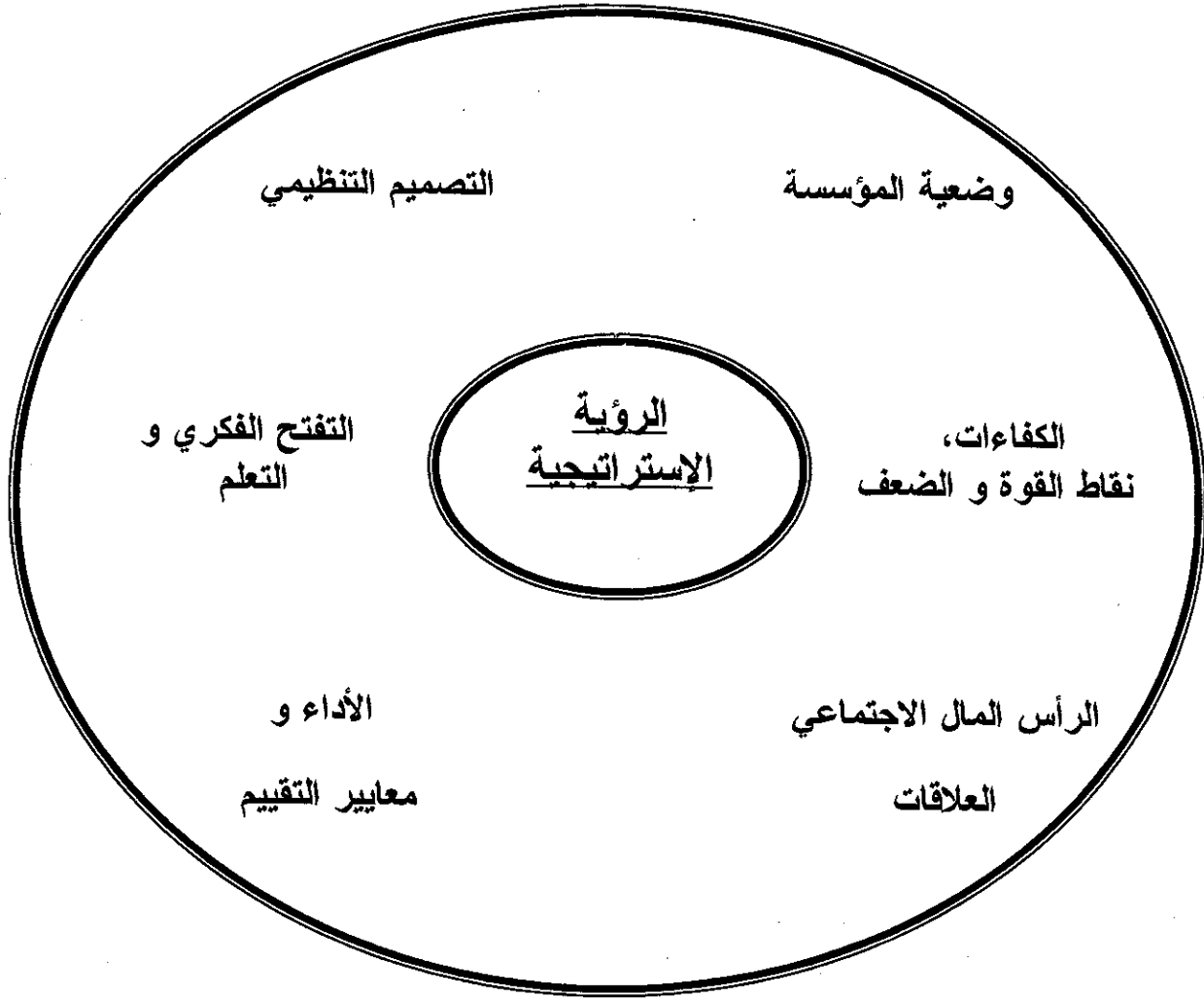
- تخطيط المشروع، أي وضع خطة إدارة المشروع.

- إدارة المشروع و تطبيق الخطة.

و من تم فإن المقاول (باعث مطلق أو مبدع المشروع) هو الإنسان الثروة الذي يطلق الحركة الاقتصادية و يصدر التغيرات التنموية و التطويرية الداعمة لها كونه دائم الاستعداد على استخدام الموارد و توزيع المتاح منها في شتى الاتجاهات بهدف الوصول إلى اكتشافات جديدة، و من هنا يعتبر الباحثون المقاول الصانع الحقيقي لخصوصية المشروع و الذي يدفعه إلى النجاح و الاستمرار. و تسيير المشروع المصغرة يقع على عاتق مالكها، و الذي يطلق عليه بالمقاول، و استمرارية المؤسسة و ونجاحها يعتمد على مدى قدرته على تسييرها و رؤيته الإستراتيجية.... و هذا ما يبينه الشكل التالي:

1.د.حسن إبراهيم البلوطي: مرجع سابق، ص 22.

الشكل رقم 02: الأبعاد الستة الإستراتيجية للمقاول



المصدر: (2006) T.Verstrete et B. Saborta

عن نجاح المقاول من خلال الشكل، يعتمد على مدى استغلال الأمتثل لهذه الأبعاد الستة في إدارة مؤسسته، حيث تساهم في تكوين رؤيته بعيدة المدى لكل الجوانب و العوامل و التغيرات التي تحيط بمؤسسته مما يساهم على نجاحها و مدى بقاءه اقتصاديا في السوق، و هنا تظهر مكانة علوم التسيير بالإضافة إلى مختلف المعارف من مجمل التخصصات المتعلقة بالمؤسسة من مالية و موارد بشرية و إستراتيجية التسويق خاصة، أي أن فشل

الكثير من المؤسسات الصغيرة يرجع أساسا على عدم المهارة و الخبرة الإدارية، و افتقار المالك لأسلوب العمل الجاد.

إن نجاح المقاول في دوره يعتمد على التفكير الإبداعي للتطور و ممارسة القيادة و التوجيه، حيث أن الإبداع و المخاطرة و النمو تعتبر من أهم مقومات لبلوغ الفرد المقاول الناجحة، و التي لها القدرة على انتقاء الفرصة المتاحة في السوق قبل الآخرين و من أبرز هذه المقومات نجد:¹

- الثقافة التي لها أوجه عديدة، الثقافة التربوية الاجتماعية، المهنية.....الخ
- الخبرة التي تكون نتيجة مواجهة التحديات و الضغوطات التي يفرضها العمل.
- المهارات التي اكتسبها من خلال الثقافة و الخبرة معا.
- الإبداع أي القدرة الكاملة على اكتشاف الفرص المتعلقة بإيجاد منتجات جديدة أو تطوير ما هو قائم.
- التأقلم و الاستمرارية، و المعرفة الجيدة للتعامل مع المحيط المؤسسة داخليا و خارجيا، سواء بإقامة علاقات جيدة أو من خلال القراءة الصحيحة الفاعلة ووضع الخطط المستقبلية التي تتماشى مع إمكانيات المؤسسة، و العمل على تمكينها من مواجهة التحديات

مما تقدم نجد أن المقاول عامل مهم لتنمية و نجاح المؤسسات المصغرة، حيث نجاح هذه الأخيرة يعتمد على دمج خصائص معينة يشترط توفرها في المقاول على القدرة التحكم في الأنشطة الإدارية و التقنية.

¹ د بوشنافة أحمد : متطلبات تأهيل و تفعيل إدارة المؤسسات الصغيرة في الجزائر، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 2006، الشلف، ص 797 و 798

■ الفرع الثاني: العملية الإدارية للمقاومة وقراراتها بالمؤسسة الصغيرة

إن الوظائف الإدارية الأساسية من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة لا تختلف في جوهرها بالنسبة لتتبع واختلاف المؤسسات، ولكن تختلف ظروف تأديتها والبيئة الداخلية والخارجية التي تحيط بها وتفرض متطلبات محددة تتعلق بتأدية العملية الإدارية. حيث أن نجاح المؤسسة يتوقف على كفاية الإدارة وكفاءة المسير الذي يتولى إدارتها من خلال تأديته للوظائف الإدارية التي من أهم عناصرها:

1- التخطيط:

الذي يعد الأكثر أهمية بالنسبة للمؤسسات الأعمال الصغيرة في كل مراحل مشاريعها، لأنه يعني عملية تجسيد الأهداف بخطة عمل قابلة للتنفيذ وضمن الإمكانيات المتاحة، ويتم ذلك من خلال التنبؤ وتحليل المشكلات باستقصاء وتجميع البيانات ومعالجة المعلومات واستقراء الواقع بقصد وضع الأهداف وصياغتها في خطط محدودة قابلة للتنفيذ، وتتمثل عناصرها في ما يلي:¹

- السياسية التي هي دليل للاسترشاد به عند اتخاذ القرارات وتنفيذ النشاطات المختلفة في المؤسسة، حيث أن صياغتها تعتبر عامل أساسي في التخطيط، لأنها تحدد اتجاهات الإدارة وتفصيلاتها التي لا تترك مجالاً للتردد عند عملية الفصل في الأمور الإدارية، والسياسية قد تكون أساسية أو عامة في حالة كونها تتعلق بالنشاط الأساسي للمؤسسة ككل وتعبر غاياته وأهدافه العامة والنهائية، حيث تكون شكل خطة للعمل، وقد تكون للسياسيات وظيفة أو رئيسية التي تكمل السياسة العامة وتغطي النشاطات المتعلقة، بتأدية للوظائف الرئيسية وتؤثر تأثيراً مباشراً على عمل الأقسام والإدارات المختلفة في المؤسسة، وقد تكون السياسات نوعية أو ثانوية أو خاصة بالتشغيل تعد وتصاغ من قبل صاحبها لأنها تعرب عن أهدافه ومصالحه.
- الإجراءات وهي تحدد التسلسل الزمني للخطوات التي يجب إتباعها لأداء العمل، أي تتضمن تحديد الطرق والأساليب اللازمة والمعتمدة للقيام بالمهارات والأنشطة مستقبلاً ولتنفيذ السياسات الإدارية الموضوعية، وإحداث تماثل في تصرفات العاملين، ولضمان التنسيق بين

¹ د. بوشنافة احمد: مرجع سابق، ص 798.

مختلف الأشخاص والعمليات، إضافة إلى أنها تعد وسيلة من وسائل الرقابة في تنفيذ مختلف العمليات ، وتتضمن إنجاز كافة العمليات بالطريقة المحددة مسبقا وتساعد في جعل أداء العمل نمطي في المؤسسة.

- القواعد وهي الأحكام العامة والشروط الزمنية لتنفيذ الأنشطة والعمليات المحددة لتحقيق الأهداف على أن تكون متضمنة تاريخ انتهائه والوقت اللازم لتنفيذه والحدود المسموح بها للتأخير أو الإنجاز المبكر، أي أنها تمثل صورة متحركة عن العمل بشكل دقيق.

2- التنظيم:

الذي يعني وضع الخطة موضع التنفيذ من خلال القيام بإجراءات تحليل المهارات وتركيب الوظائف وتشكيل الأقسام والهيكل الإداري وتحديد الأنشطة الجزئية والعلاقات والسلطة والمسؤولية، ووضع القواعد التنظيمية المختلفة وتهيئة الظروف التي تساعد في التنسيق ما بين هيكل علاقات السلطة في المؤسسة وسير العمل بشكل عام داخلها، كما أن العناصر الأساسية للإنتاج لا يمكن أن تتفاعل فيما بينها دون وجود تنظيم.

إن وظيفة التنظيم تتضمن تحقيق التناسق فيما بين الموارد المتاحة بما يكفل تنفيذ الخطة بكفاية عالية، ولتحقيق ذلك يتم تحديد العلاقات التنظيمي المطلوبة داخل التنظيم وتحديد خطوط السلطة ودرجة المركزية واللامركزية المطلوبة في اتخاذ القرارات، وتجميع الأعمال والأنشطة في وحدات تنظيمية، وتحديد نطاق الإشراف الواجب تطبيقه، وتوزيع الأنشطة على العاملين.

3- القيادة:

التي تقوم على إيجاد المناخ الملائم للعنصر البشري كي يستطيع إنجاز عمله بكفاية وفعالية من خلال الحفز والتأثير والاتصال التي تركز على كيفية تعامل الرئيس مع مرؤوسيه داخل المؤسسة في مجال الإشراف والتنسيق لنشاطهم بناء على الأسس والقواعد التنظيمية، وتتضمن هذه الوظيفة الكيفية التي تتمكن بها الإدارة من تحقيق التعاون بين العاملين في المؤسسة واندفاعهم الطوعي للعمل بأقصى طاقاتهم، وذلك من خلال عمليات التوجيه الإيجابية لتحقيق أهداف المؤسسة، والتي تعتمد على طبيعة السلوك الإنساني وتوفير الحوافز

المعنوية والإنجاز في العمل والدور القيادي للمسير في التأثير على مرؤوسيه . وتتم القيادة عن طريق: إصدار الأوامر التي تكون متوافقة وخصائص العنصر البشري الموجه إليه، أي تكون متطابق مع مهاراتهم وقدراتهم، والتي تكون واضحة ومفهومة غير قابلة للتأويل، وأن توجه الأوامر في صيغ مهذبة كالاقتراح والتوضيح ، ويتم إصدارها في الوقت المناسب، وأن تكون هناك وحدة فقيادية في إصدار الأوامر إلى الأشخاص موضع التوجيه، وإرشاد المرؤوسين لتوجيههم نحو الخطط المقررة بكفاية عالية.

4- الرقابة:

التي عليها تتوقف أعمال التقييم وتصحيح مسار عمل المرؤوسين والعمليات وتحليل المشكلات وإيجاد الحلول المناسبة لها، وتشتمل الرقابة على جميع الأعمال التي تشرف على تنفيذ الخطة مع مقارنة الأداء الفعلي بالأداء المعياري لتحديد الانحرافات واتخاذ الإجراءات اللازمة لتجنبها وتصحيحها.

عن الرقابة هي عملية مستمرة وأداة في تحديد الأرباح والخسائر وتبين لإدارة المؤسسة المركز الفعلي في الاتجاه العام الفعلي للتطور الأعمال والإنجاز، وأداة إحصائية تؤكد على استخدام البيانات لجميع الجهات مما يساعد الإدارة في اتخاذ القرار بسهولة وبسرعة، والرقابة تقوم على أنواع عديدة من الأنظمة الرقابية لكل نوع من الأعمال والنشاطات داخل المؤسسة التي ترتبط ارتباطا مباشرا مع وظيفة التخطيط والتنظيم والتوجيه مثل: نظام الرقابة على الإنتاج الذي يتعلق بالرقابة على كمية الإنتاج ومواعيدها ونظام مراقبة الجودة الذي يتعلق بمراقبة بمواصفات السلع والخدمات، ونظام الرقابة على تكاليف الإنتاج للتحكم في التكاليف، وتعتمد قدرة نظام الرقابة على نوع التغذية العكسية للمعلومات الناتجة عن التنفيذ الفعلي للأعمال الذي تعبر أساس للمراقبة ما بين المعايير الموضوعية في الخطة والنتائج المتحققة، وأن وظيفة الرقابة تشغل حصة كبيرة من أعمال أصحاب مؤسسات الأعمال الصغيرة بسبب عدم توفر نظام أو جهاز رقابي فعال.

إن العملية الإدارية في مؤسسات الأعمال الصغيرة تكون أصعب منها في المؤسسات الكبيرة والسبب يعود إلى أن مدير المؤسسة ومالكها يكون في معظم الأحوال وحده ولا يفوض

أعماله لغيره ويتوجب عليه القيام بكافة الوظائف الإدارية والفنية في المؤسسة، ناهيك عن التداخلات الكثيرة التي تعرضها خصوصية العمل الإداري في المؤسسة الصغير والمتمثلة في النزعة الفردية عند اتخاذ القرار لدى صاحب المؤسسة أو أبنائه... ما يترتب عن ذلك من خطورة على العمل الإداري الذي يقوم على الموضوعية.

■ الفرع الثالث: المرأة و تشغيل المقاولات الصغيرة

في الآونة الأخيرة حظيت المرأة باهتمام باعتبارها تشكل قوة داعمة للتنمية ، وهناك أيضا إدراك بأن تحسين أوضاع العمل بالنسبة للنساء وإزالة العراقيل ذات الصلة بالنوع الاجتماعي التي تواجه النساء صاحبات المشاريع الحرة في العديد من البلدان الفقيرة أمر ضروري للقضاء على الفقر.

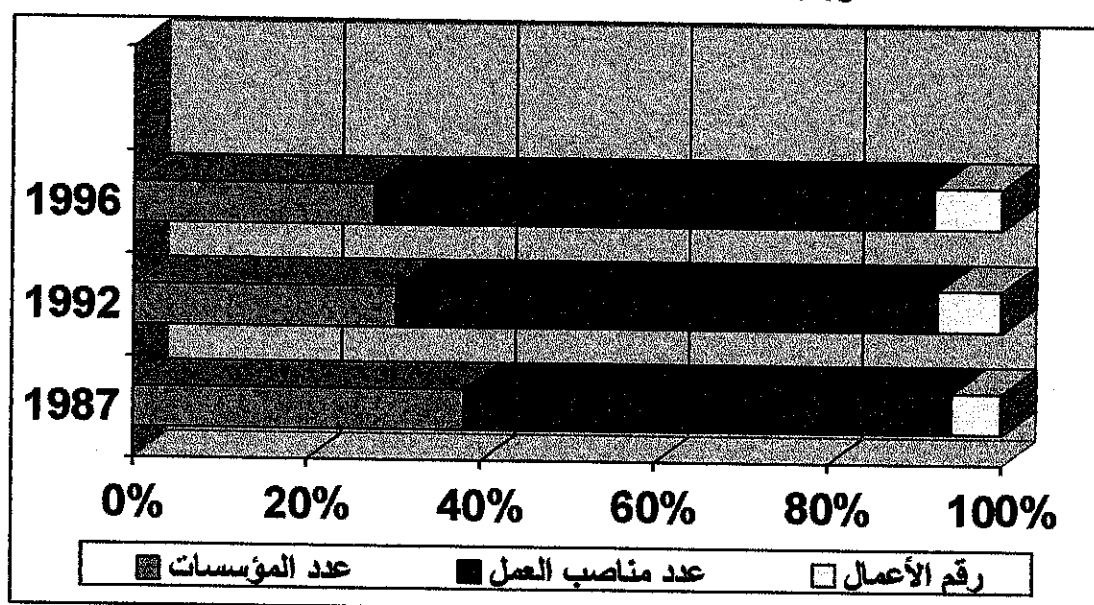
وقد بينت التقديرات أن عدد النساء الفقيرات اللواتي يتمتعن بإمكانية الوصول إلى التمويل الصغير جدا بلغ 32.7 مليون امرأة سنة 2002 ، وفي المقابل العديد من النساء في مختلف أنحاء العالم لازالت محرومات من الخدمات أو يحصلن على خدمات دون المستوى وهذا بسبب عدة حواجز مازالت قائمة في وجه مشاركة المرأة وتمكينها من تحقيق قدراتها ، فقد كان تقديم القروض للمرأة يعتبر مضي عملا ثوريا ، لكن في خلال ثلاثة عقود ، دلت سلسلة من الاختراقات على أن المرأة مستهلكة ممتازة للمنتجات المالية .

أما اليوم ، فقد أصبح أكثر ملاك المشاريع الصغيرة في العالم من النساء وأنها تعتمد تسديد قروضها بمعدلات أعلى من الرجال باعتبارها مدخرة متحمسة جدا ، ففي أمريكا مثل التي تعتبر من أكثر الدول تشجيعا لسياسة المؤسسات المصغرة والصغيرة ، فقد بلغ معدل التمويل السنوي الذي تقدمه الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية لمؤسسات الأعمال الصغيرة جدا أكثر من 160 مليون دولار خلال السنوات الخمس الأخيرة ، كان أكثر الثلثين المستفيدين من التمويل نساء .

كما قدمت¹ l'OCDE في تقرير لها أن أغلب لأصحاب المشاريع الصغيرة هي نساء، وأن 25 % من عمال في القطاع الخاص (المؤسسات الصغيرة) هي منشأة من النساء، وفي دراستها لمدة 20 عام خلال (1987، 1996) تحت عنوان " النساء المقاولات على رأس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " خلصت إلى النتائج الملخصة في الشكل التالي:

الشكل رقم 03 : المؤسسات المنشأة من طرف المرأة في أستراليا والولايات المتحدة

الأمريكية. الوحدة: مليون، مليار



	1996/87	1996	1992	1987	
6.6+	77.6+	7.95	6.41	4.47	عدد المؤسسات (En millions)
12.2+	182.7+	18.54	13.21	6.55	عدد مناصب العمل En millions
14.5+	235.8+	2.288	1.574	681	رقم الأعمال En millions

المصدر : 'les femmes entrepreneurs à la tête des PME' document F-synth1.pdf,

www.OCDE.org

¹ OLIVIER FERRIER : Les très petites entreprises, ed. De Boeck Bruxelles 2002, P 275.

فيما يخص تأسيس المقاولة من طرف المرأة، أوضحت الدراسات أن الأسباب جراء تأسيس المرأة لمشروعها الخاص تكون إما عوامل الحاجة أو الغرض، وعادة تغطي عوامل الحاجة في الدول النامية والأقل نموا. وهي تشمل على:

- العائد الضعيف للأسرة، وانعدام فرص العمل.

- الحاجة إلى ترتيب عمل مرن بسبب الالتزامات العائلية.

وأما عوامل الفرص فهي تسود في الاقتصادية المتقدمة وتشمل الحاجة إلى إثبات الذات والرغبة في تحقيق الثراء والقوة.

فبالنسبة للدول العربية، وبالنظر إلى مختلف مستويات الدخل في هذه الدول فالمقاولات النسوية، وقد تكون نتيجة لعوامل الفرص في البلدان ذات الدخل المرتفع مثل بلدان الخليج وتكون ناتجة أكثر من عوامل الحاجة في دول المغرب العربي ذات الدخل المنخفض نسبيا.

بناء إلى عدة دراسات، مقاولات النسائية في الدول النامية تتميز بالخصائص التالية:

- توجه مقاولة في مجال الخدمات والصناعات الاستهلاكية.

- تقتصر على مجالات محددة مثل: التعليم، البيع بالتقسيط.

- تتبع إستراتيجية كافية، بطيئة النمو وعالية الجودة.

- تأسيس المقاولات من طرف نساء متزوجات.

■ التحديات التي تواجه المقاولات النسائية:

إن التحديات التي تواجه المرأة خاصة في الدول النامية تحد من مشاركتها في التنمية الاقتصادية، حيث تمثل مشاركة المرأة في القوى العاملة في المنطقة العربية (مينا) النسبة الأدنى في العالم، التي تصل إلى 33% مقارنة مع المستوى العالمي¹ الذي يبلغ 56%.

وبصفة عامة، يمكن تصنيف هذه التحديات إلى قسمين (نوعين).

(1) التحديات الخارجة (المحايدة) للجنس: وهي تتمثل عامة في العراقيل التي تواجه المقاولة (نساء أو رجال) كالقوانين التنظيمات الحكومية، الضرائب، نقص التمويل، سوء الإدارة، البيروقراطية، الرشوة.....

¹ ندى قببسي: المقاولات النسائية في المغرب العربي

(2) التحديات الخاصة بالجنس : وهي التي تواجهها المقاولات النسائية فقط وذلك بسبب التفارقة في الجنس ، كالتمييز لدى المؤسسات المالية ، قبول سلطة المرأة...، كما أن العادات والتقاليد الثقافية والاجتماعية تعتبر من أهم الأعباء التي تواجه المرأة عند إنشاء المقاولات ، وهذا ينطبق أساسا في الدول النامية بالأخص في الدول العربية حيث تؤثر سلطة الرجال بشكل كبير على القرارات المهنية للنساء وتدعمها السياسات الحكومية وردود الفعل الاجتماعية، و بالتالي فإن معظم القيود عمل المرأة في مجال الأعمال هي اجتماعية، وتزيد في المناطق القروية وبين الفئات الأقل تعليما.

■ دور المقاولات النسوية في خلق فرص العمل ودخل الاقتصاد بشكل عام :

أوضحت العديد من دراسات الأمم المتحدة والبنك الدولي أن منح فرص المرأة يخلق الدخل و له أثر إيجابي على الأسرة، حيث أن التطور الاقتصادي مرتبط بشكل كبير بتقدم النساء خاصة في مجال التجارة.

إن معظم النظريات القاعدة وقواعد النجاح في مجال مقاولات المرأة تبنى على دراسات في البلدان المتقدمة، وتبرز دراسات المقاولات أن الثقافة هي متغير أساسي يشكل المقاولات عبر العالم ، فهي تؤثر على طبيعة العراقيل (الطريقة التي يتعامل معها المقاولون، وبالتالي لا يمكن التحدث عن هذه النظريات وتعميها عبر التجارب في أماكن أخرى (الدول النامية)، إذ لا بد من تطور نموذج خاص للمقاولات الناجمة عن الفرص والنمو. ومن أمثلة نجاح المرأة في مجال المقاولات، تونس حيث تمثل مشاركة المرأة في تونس 25 % من القوة العاملة، وهي حاضرة في كافة المجالات القطاعات المهنية.

المبحث الثالث: المؤسسات الصغيرة و المصغرة على المستوى الاقتصادي الكلي

المطلب الأول: التطور التاريخي للمؤسسة المصغرة و الصغيرة

■ الفرع الأول: مكانة الصناعات الصغيرة و المصغرة في التطور التاريخي للصناعة

تمثل المؤسسة النواة الأساسية لصناعة و الاقتصاد لأي بلد، و قد تعددت مفاهيم المؤسسة طبقا لتعدد الزوايا التي يمكن أن ينظر إليها و حسب اختلاف اهتمامات الباحثين من الاقتصاديين أو الإداريين أو علماء الاجتماع.... غير أنه ينظر إلى المؤسسة عموما على أنها " تنظيم مملوك من قبل شخص واحد أو عدد قليل أو كثير من الأفراد يمارسون نشاطا إنتاجيا معيناً لتحقيق الأرباح التجارية الخاصة أو الاقتصادية العامة، و ذلك حسب طبيعة الملكية و الإدارة ". كما يعرفها آخرون بأنها " الوحدة الاستثمارية ذات الكيان المحدد المعالم فنيا ". إن تطور الاهتمام بالمؤسسة و حجمها و نوعها، كان مرتبط بالتطور الصناعي الذي مرت به العديد من البلدان المتقدمة ضمن مرحلة النظام الرأسمالي الصناعي (اقتصاد السوق)، لدى سنتعرض إلى مراحل التاريخية التي مرت بها الصناعة و المؤسسة، كيف ظهرت و تنامت أهمية المؤسسة المصغرة؟، و ما هي أسباب ذلك؟ فيما يلي:

1- النشأة التاريخية للمؤسسة المصغرة

إن معظم المؤسسات الإنتاجية الكبيرة اليوم كانت عبارة عن مؤسسات صغيرة في بداية مراحلها و قد كان يطلق عليها مصطلح ' المانيفاكتورة' خلال القرن الثامن عشر و التاسع عشر مع بداية تشكل النظام الرأسمالي، و بعض الكتابات تشير إلى أن المؤسسة المصغرة نشأت في الصين في أواخر أربعينات القرن الماضي، و في أوائل خمسينياته في الولايات المتحدة، و منتصف ستينياته في اليابان، و تعتبر اليابان أولى الدول و الأكثر اهتماما و تنظيماً لهذه المؤسسات كما أنها تمثل محور النشاط الاقتصادي في الصين، و تعمل الدول

حاليا على إتباع عدة سياسيات لدعمها كالإعفاء الضريبي، و وضع نمط التمويل و المشورة الفنية و غيرها.

2- مرحلة الصناعة المنزلية:

نشأت الصناعة بشكلها الأول على هيئة نشاطات منزلية ضمن القطاع الزراعي الريفي، و قد اتسم هذا النشاط بالعمل اليدوي و الوسائل البدائية في العمل، و قد استمر هذا النمط من الإنتاج الصناعي إلى مراحل متأخرة من التطور الاقتصادي، و تحول مع الزمن إلى مورد رئيسي لدخل بعض العائلات، و قد احتفظ هذا النمط الإنتاجي بمكانته في العديد من الدول النامية إلى يومنا هذا بسبب طابع التراثي و الشخصي و دقة الصنع.

3- مرحلة الحرفية:

في هذه المرحلة تطور النشاط الصناعي، حيث تحول بعض المنتجين المنزليين إلى أفراد متخصصين بنشاط معين كحرفيين أو صناع كالحداد، النجار..... و كان نشاطهم مخصصا للسوق و ليس لإشباع حاجة العائلة فقط، كان في البداية عمل الحرفيين يرتكز على توصية المستهلك، ثم تحول النشاط إلى صنع المنتجات و عرضها في السوق دون الحاجة إلى توصية مسبقة (طلب مسبق).

و تعتبر الحرفية مرحلة مهمة في تطور الصناعة و المؤسسة على حد سواء و ساعدت على الوصول إلى مرحلة التصنيع، غير أن بعض الصناعات الحرفية و خاصة في مجالات النسيج و الخشب و الأثاث،..... تعد حتى الوقت الحاضر من النشاطات الرئيسية في كثير من البلدان النامية مثل الهند، إيران، مصر.....

4- مرحلة التعاونية الرأسمالية البسيطة، (المشغل الصغير):

و هي شكل من أشكال تنظيم الإنتاج الصناعي الرأسمالي، و هي عبارة عن مشغل صغير يقوم رب العمل باستخدام العمال الحرفيين لقاء أجر معين لصنع منتجات بموجب تقنية

يدوية، و قد مكنت هذه الوسيلة من بسط الرقابة داخل المشغل مما خلق جوا من المنافسة بين العاملين إلى جانب الاقتصاد في نفقات الإنتاج ووسائل النقل، إلا أن هذا النمط من التعاون الإنتاجي بقي محدود لغياب تقسيم العمل، و خلال هذه المرحلة ظهرت بوادر و ملامح المؤسسة شكل البسيط الصغير.

5- مرحلة المشغل الرأسمالي:

و هي تضم الشكل التنظيمي الأساسي الرأسمالية، و القائم على أساس استخدام الأجهزة شبه الآلية، و قد انتشرت المشاغل في الدول الأوروبية ابتداء من أواسط القرن السادس عشر حتى بداية الثروة الصناعية في إنجلترا، و استمرت في بلدان أخرى حتى القرن التاسع عشر و لا شك أن لهذه المرحلة الفضل في تهيئة الأساس التنظيمي و التقني لنشوء الصناعة الآلية بعد الثورة الصناعية .

6- مرحلة الصناعة الآلية و أهمية المؤسسة الكبيرة:

قامت هذه المرحلة على أساس استخدام الآلات و المكان بكثافة متزايدة بعد الثورة الصناعية، حيث أدى التطبيق العلمي و التكنولوجيا في الصناعة و الاقتصاد إلى إدخال أنواع جديدة من الآلات لم تكن موجودة من قبل في المؤسسة و التي تقوم على مصادر الطاقة، و من تم انتقلت الصناعة إلى الصناعات الثقيلة و ركز الاهتمام في هذه المرحلة على المؤسسات الكبيرة باعتبارها قادرة على استيعاب هذه التطور كالنفط، الحديد و الصلب.... و بذلك هيمن دور المؤسسة الكبيرة على الفكر الاقتصادي كشرط ضروري لعملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية خلال فترة طويلة، و وتم التركيز على ثلاث عوامل أساسية:¹

1. أثر الحجم: و ذلك باعتبار أن معدل التكلفة في الإنتاج ينخفض على المدى البعيد مع توسع و ارتفاع الطاقة الإنتاجية لها.

¹ محمد الهادي مبارك: المؤسسة المصغرة، المفهوم و الدور المرتقب، مجلة العلوم الإنسانية قسنطينة، العدد 11/1999، ص 130.

2. أثر التجربة: أي أنه مع مرور الوقت تكتسب المؤسسة الكبيرة الخبرة ما يساعدها على زيادة سيطرتها و تحكمها في استخدام عوامل الإنتاج و بالتالي زيادة قدرتها التنافسية.
3. أثر الميدان التخصصي: أي أن المؤسسة الكبيرة التي تسيطر على جزء كبير من السوق يمكنها الحصول على ميزات المقارنة نتيجة الابتكار و الإبداع سواء في مجال طرق الإنتاج أو نوعية السلع المنتجة، و هي بذلك تنوع أنشطتها مما يسمح لها من سيطرة اقتصادية أوسع.

■ الفرع الثاني: عودة الاهتمام بدور المؤسسة الصغيرة

رغم تنامي الصناعات الكبيرة، إلا أننا رأينا أن الصناعات الصغيرة التقليدية لم تختفي و تعايشت معها في معظم الاقتصاديات، لكن مع بداية الثمانينات و التسعينات تغيرت الوضعية، و جعلت التطورات الاقتصادية معظم الدول بالأخص النامية يدركون أهمية المؤسسات المصغرة و الصغيرة و قدرتها في استيعاب العمالة الفائضة و خلق النمو، و ذلك بعض إثبات محدودية التأثير الايجابي للمؤسسات الكبيرة، فقد وجدت بعض الدراسات¹ بأنه في جميع الدول التي تمت دراستها ازداد حجم التشغيل في المؤسسات الصغيرة الحجم بينما حدث العكس في المؤسسة الكبيرة، فمثلا بريطانيا تميز فيها انخفاض كبير في نسبة التشغيل في المؤسسات الصغيرة في فترة مابين الثلاثينات و بداية السبعينات لكن بعد هذه الفترة، كان هناك توجه مهم للمؤسسة الصغيرة.

إن توجه الأنظار الاقتصاديين و الإداريين مرة أخرى إلى الأعمال الصغيرة و المصغرة في النصف الأول من القرن العشرين، يعود تفاعل مجموعة من العوامل التالي:²

¹ د.مدحت القرشي: الاقتصاد الصناعي، دار وائل للنشر، الطبعة الثانية 2005، ص 178.

² محمد الهادي مبارك: نفس المرجع السابق، ص 131 و 132 (بتصرف).

◀ الأزمة البترولية في الثمانينات و الذي أدى إلى انهيار الأوضاع المالية في كثير من الدول و بالخص في الدول النامية، و ضعف القدرات الاستثمارية فيه، ما وضع معظم المؤسسات الكبيرة في أزمات منعها من الاستمرار.

◀ الإصلاحات الاقتصادية للعديد من الدول و التوجه نحو اقتصاد السوق (الأحادية القطبية) و ما صاحبها من نتائج سلبية كالتخلي عن بعض الأنشطة و تصريح العمال و إعادة هيكلة قطاعات النشاط الاقتصادي، ما طرح حتمية تنمية و تطوير المؤسسات المصغرة و الصغيرة لمعالجة هذه المظاهر و خاصة تخفيف البطالة.

◀ الاهتمام المتزايد الذي توليه المؤسسات المالية الدولية بخلق أدوات جديدة كالتمويل الجزئي و القرض المصغر و المؤسسة المصغرة كآليات فعالة للتخفيف من الفقر و البطالة.

◀ الدور المتعاظم لقطاع الخاص خصوصا في ظل الأوضاع الاقتصادية الحالية.

المطلب الثاني: تحديد الإطار العام للمؤسسة المصغرة

أكد الكثير من الباحثين والقائمين على تنفيذ السياسات الاقتصادية في كثير من الدول خاصة الدول المتقدمة على أهمية المؤسسة المصغرة بالنسبة للنمو الاقتصادي والاجتماعي، وقدرتها على الجمع بين المساهمة في المؤمن من جهة والتشغيل من جهة أخرى، فهي تعتبر آلية جديدة تساهم إلى جانب المؤسسات الكبيرة والمتوسطة في أداء دور هام في توفير مناصب شغل جديد، وتحقيق المداخل خاصة في الدول النامية والتي تعاني من أزمة حادة في البطالة خاصة بعد الإصلاحات الاقتصادية التي مرت بها (الأزمات الاقتصادية التي مرت بها)، و تأتي أهمية هذه المؤسسات من:

1- الإجماع بين الاقتصاديين و السياسيين على أن المؤسسات المصغرة تشكل قوة تنموية هائلة في الاقتصاد لأية دولة من دول العالم.

2- توجه معظم الوكالات الدولية المانحة للمعونات و المنظمات الدولية و الإقليمية ذات الطبيعة المتخصصة بهذه المؤسسات بتقديم الموارد و المعونات الفنية التي تستهدف جعل هذه المؤسسات تعتمد على نفسها.

3- معظم دول المتقدمة و النامية على حد سواء، بدأت في اعتماد سياسات و برامج خاصة من شأنها تشجيع و دعم هذه المؤسسات.

■ الفرع الأول: المشروع المصغر (التعريف و الأنواع)

1. مفهوم المشروع المصغر و الصغير

أصبحت المشاريع الصغيرة في الآونة الأخيرة محط اهتمام عالمي نظرا لما تقدمه من فرص عمل و تحسين للدخل و زيادة التنمية على الصعيد الفردي أو الجماعي، لدى سعى الباحثين لإيجاد تعريف جامع شامل للمشروع الصغيرة و المصغر و اختلفت النظرة العلمية والعملية بصدده، ذلك لأن مصطلح المشروع الصغيرة Petite ou micro entreprise يحمل بين جوانبه العديد من التساؤلات ومنها :

- نوع المشروع الصغير و المصغر
- الحد الأدنى والحد الأعلى للعمالة به
- الحد الأدنى والحد الأقصى للاستثمار
- توزيع منتجات المشروع
- علاقة المشروع الصغير بالتصدير
- طاقة المشروع الصغير و المصغر
- جودة منتجات المشروع الصغير و المصغر
- شكل الإدارة والتنظيم في هذه المشروعات
- المستوى التكنولوجي المستخدم في المشروع الصغير و المصغر
- شكل المشروع الصغير من الناحية القانونية
- صورة المشروع الواقعية (مصنع - ورشة - منزل....)

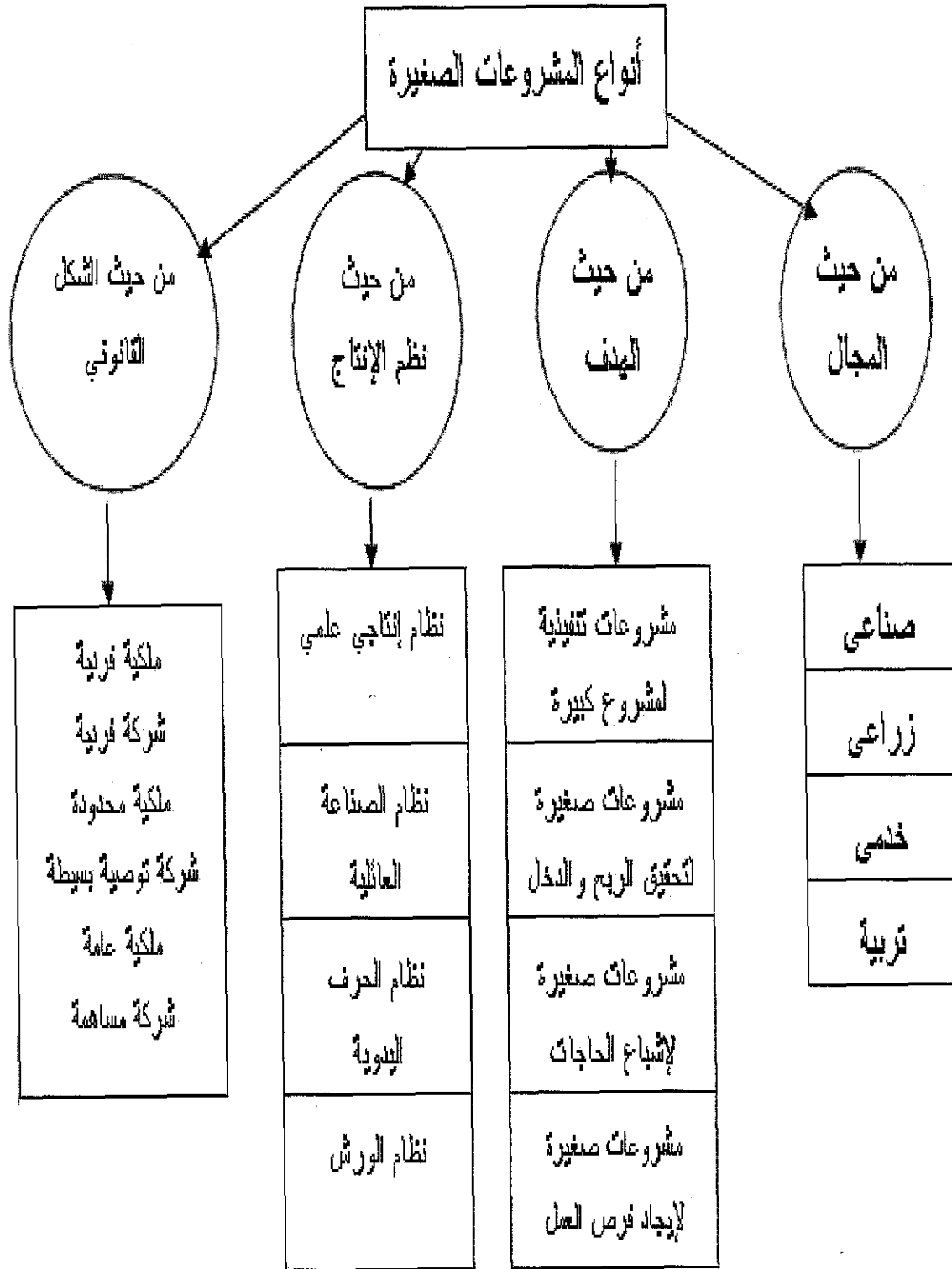
وكل هذه معايير من وجهة نظرنا تسهم في تحديد مفهوم المشروعات المصغرة، ونستطيع القول أن مفهوم المشروع المصغر هو مشروع لا يعتمد على الكثافة التكنولوجية بوجه عام، فالحرفية هي الأساس في قيامه، لا يوجد انفصال بين الملكية والإدارة (فصاحب المشروع هو الذي يديره) فهو أمر يتصل بالتنظيم الاجتماعي، تتميز منتجاته بالبساطة والمحلية هدفه تغطية البيئة المحلية باحتياجاتها، التصدير خطوة لاحقة .

2. أنواع المشاريع المصغرة و الصغيرة

يدرج الباحثون المؤسسة المصغرة ضمن ثلاث فئات أساسية، المؤسسة المصغرة غير الرسمية و الأنشطة صغيرة الحجم التي تدخل ضمن القطاع غير الرسمي و تمثل 50-60% (سنتطرق لها لاحقا)، الفئة الثانية تضم المؤسسة المصغرة الرسمية و هي حديثة العهد في الدول النامية فهي تمثل 1% ، إلا أنها بدأت تأخذ أهمية متزايدة في اقتصاد هذه الدول، في العادة هي ممولة بقروض البنكية، الفئة الثالثة المؤسسات المختلطة و التي تتدرج بين الفئتين السابقتين بما في ذلك المؤسسات العائلية و هي تمثل 35%¹ في الدول النامية. و نجد انه داخل هذه الفئات هناك أنواع متعددة للمشروعات الصغيرة و المصغرة و ذلك حسب المجال أو الهدف أو نظم الإنتاج أو الشكل القانوني لها، يمكن تصنيفها كما يلي:

¹ SARAH MARNIESSE : La dynamique des micro entreprises un bilan d'enquêtes récentes, D.T / 99/ 08, P 15.

الشكل رقم 04: أنواع المشروعات الصغيرة و المصغرة



■ الفرع الثاني: المؤسسة المصغرة و الصناعات الحرفية

يمكن القول أن الصناعات الصغيرة تنقسم إلى مجموعتين:

1. صناعات صغيرة تعتمد على تقسيم العمل و التخصيص و تمثل القطاع الحديث للأنشطة الصناعية، و هذا ما يميزها عن الأنشطة التقليدية.
2. أنشطة إنتاجية أخرى تتسم بصغر حجم العمليات.

و نظرا لضخامة أعداد الذين يمكن اعتبارهم عمال الصناعات الصغيرة في الدول النامية، فإنه يصعب علينا حصر دقيق لأعدادهم و نوعيتهم، و ذلك لعدم وجود تعريف موحد و محدد بهم بالإضافة إلى تطابق و تداخل كبير بين قطاع المؤسسة المصغرة و قطاع الحرفيين. و في هذا الإطار نجد رأيين مختلفين، الأول يعتبر جميع الأنشطة الحرفية و التقليدية ما هي إلا عبارة عن مؤسسات صغيرة و مصغرة، أما الرأي الثاني فيضع حدود بين هذين القطاعين.

لدى سنحاول وضع إطار واضح لهذا القطاع، تحدد فيه المعايير الأساسية لنشاطات الصناعات الصغيرة أو المصغرة و تحدد أيضا أطر واضحة لقطاع الحرف.

بالنسبة للصناعات الحرفية، فقد كان هناك اتفاق على مستوى العلم على أن القطاع الحرفي هو ذلك القطاع الذي يضم كثير من الأنشطة الاقتصادية و الصناعية، التي تعتمد أساسا في تصنيعها على المهارة اليدوية للحرفيين Artisanat و بعض الأدوات و الآلات البسيطة تلعب المهارة اليدوية للعامل دورا كبيرا في المنتج النهائي، و تقوم هذه الحرف أساسا لخدمة المجتمع المحلي و تغطية احتياجاته من السلع المتنوعة.

إن لقطاع الحرف جذور تاريخية في تلبية المتطلبات الضرورية، إلا أننا نلمس تراجع في كثير من الدول نتيجة عوامل كثيرة في مقدمتها العامل التكنولوجي إضافة إلى عدم توفر الحماية و زيادة منافسة السوق الخارجية، الأمر الذي دفع الكثير من أصحاب هذه الحرف إلى تركها و البحث عن مصادر أخرى تتناسب مع الظروف المعيشية، و بذلك أصبحت صناعة الحرفية تعتمد بالأكثرية على الوراثة (من الآباء إلى الأبناء)؛ و في المقابل نجد بعض هذه الصناعات الحرفية قد تطورت نتيجة التقدم الصناعي و التكنولوجي إلى بعض

صور الصناعات المصغرة و الصغيرة و خصوصا في الدول المتقدمة (هذا إذا أخذنا التكنولوجيا كمعيار لتحديد حجم الصناعة).

و نتيجة ذلك نجد أن هناك تطابق لبعض صور الصناعات الصغيرة مع بعض صور الصناعات الحرفية مثل صناعة الأحذية الأثاث... الخ، ما جعل الكثير يربط القطاع الحرفي بالمؤسسة المصغرة و الصغيرة مثل مصر و المغرب، في حين البعض يفصل بين هذين القطاعين مثل الهند.

و نحن سنعتبر الأنشطة و الصناعات الحرفية كصناعات مصغرة أو صغيرة إذا كانت تحمل صفات و مزايا المؤسسة المصغرة (كعدد العمال، حجم رأس المال.....)، و ذلك باعتبار أن أغلبية أنشطة الحرفية في الدول النامية و بالأخص العربية تصنف ضمن الصناعات المصغرة و الصغيرة، كما نشير إلا هناك الكثير من الصناعات الصغيرة تقع خارج نطاق الحرفيين.

■ الفرع الثالث: صعوبة تحديد تعريف المؤسسة المصغرة

إن صغر أو كبر حجم المؤسسة هي مفاهيم نسبية تعتمد على حجم الاقتصاد الوطني و على مرحلة التنمية الاقتصادية للبلد و ظروفه الاجتماعية، و هذه المفاهيم تختلف من بلد الآخر، كما تختلف حتى ضمن البلد الواحد من فترة زمنية لأخرى، و عليه نجد أن هناك أسباب متعددة تصعب لإيجاد إطار دقيق و موحد لتحديد حجم المؤسسة ، و يمكن حصر بعض هذه الصعوبات في النقاط التالية:

- اختلاف درجة النمو الاقتصادي بين الدول: إن التفاوت في درجة النمو بين الدول المتقدمة و النامية ينعكس على مستوى تطور التكنولوجيا المعتمدة على وزن الهياكل الاقتصادية، و ينجم عن ذلك اختلاف النظرة إلى هذه المؤسسات و الهياكل من بلد إلى آخر، فما يعتبر مؤسسة متوسطة أو كبيرة في بلد نامي في بداية مراحل التنمية قد تعتبر صغيرة في بلد متقدم صناعيا، فمثلا فقد تكون مؤسسة تعتبر كبيرة في السنغال تعتبر صغيرة في اليابان، و بالتالي لا يمكن إعطاء تعريف موحد و مقبول يتناسب مع كل الدول.

- اختلاف النشاط الاقتصادي: لكل مؤسسة نشاط اقتصادي و بالتالي لكل منها تنظيم داخلي و هيكله مالية مختلفة، ما يجعل تصنيفها يختلف من قطاع لآخر، فمثلا المؤسسة في القطاع الصناعي تحتاج إلى درجة عالية من الكثافة الرأسمالية و من المبيعات بالمقارنة مع مؤسسة في مجال الخدمات، و بالتالي قد تعتبر المؤسسة في القطاع الأول كبيرة بالنسبة لمؤسسة الثانية التي تعتمد على تنظيم بسيط، و لهذا فإن التعاريف المستندة على المقاييس الموضوعية (مثل عدد العمال، حجم المبيعات...) في هذه الحالة عند استعمالها على مستوى القطاع فإننا قد نعتبر جميع مؤسسات بعض القطاعات صغيرة في حين قطاعات أخرى قد لا تحوي أي مؤسسة صغيرة.

- تعدد معايير التعريف: المؤسسة المصغرة شأنها شأن المؤسسة الصغيرة و المتوسطة، نجد هناك معايير متعددة لتحديد مفهومها و التفرقة بينها و بين المؤسسات أخرى، و من هنا تظهر صعوبة وضع الحدود الفاصلة بين أصناف المؤسسات باختلاف نشاطاتها و أحجامها و القطاعات التي تنتمي إليها.

- اختلاف فروع النشاط الاقتصادي: حيث أن تحديد حجم المؤسسة يعتمد أيضا على طبيعة النشاط الاقتصادي.

- إشكالية القطاع غير الرسمي: يعتبر القطاع الرسمي من الأسباب التي أدت إلى صعوبة تحديد تعريف دقيق للمؤسسة المصغرة خاصة بالدول النامية.

■ الفرع الرابع: أهم المعايير و التعاريف الدولية للمؤسسة المصغرة:

1. معايير تقسيم المؤسسات حسب الحجم

لا شك أن التطور الذي لازم المؤسسات والصناعات الصغرى قد ظل متدرجا مع الحاجة إلى هذه المؤسسات ، كما ظل أيضا على درجة من التفاوت والاختلاف ، فبينما نجدها في درجة القيمة الفنية العالية في الدول المتقدمة ، قد نجدها في الدول النامية أساسية ، فما هو

صناعة مصغرة في بلد ما يعتبر صناعة كبرى في بلد آخر. وهذا ما جعل الكثير يختلف في تحديد المقصود بالمؤسسة الصغيرة ، إلا أنه بالرغم من هذا التباين فإن هناك بعض الأسس الاقتصادية ، التي يتم وفقا لها تعريف المؤسسة المصغرة وتميزها عن باقي أحجام المؤسسات الأخرى، وقد تؤخذ كلها أو بعضها منها ، وقد تم تقسيم هذه المعايير إلى أربع أنواع :

1- المعايير الكمية :

هذه المعايير تتناول الجوانب الكمية تستخدم الأغراض الإحصائية والتنظيمية، كما تساعد الجهات التنظيمية المسئولة عن مساندة الصغيرة على أداء مهامها، وهي تنقسم إلى مجموعتين هما:¹

المجموعة الأولى: شمل مؤشرات تقنية و اقتصادية من أهمها

- عدد العمال

- التركيب العضوي لرأس المال .

- حجم الطاقة المستعملة .

المجموعة الثانية : تحتوي على مؤشرات نقدية

- رأس المال المستثمر .

- رقم الأعمال .

1.1 - معايير عدد العمال: (، العمالة)

هذا المقياس من معايير أكثر شيوعا أو استخداما وهو السائد حاليا في الدول النامية باعتبار أن بيانات العمالة تكون عادة متاحة لأغراض إدارية وقانونية و اجتماعية(نظرا للسهولة التي تكثف عملية قياس الحجم بواسطة عند المقارنة على المستوى الدولي).

وقد تعرض هذا المعيار إلى العديد من الانتقادات من أهمها :¹

¹ بن سعد محمد: ضرورة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لمواجهة تحديات العولمة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، سعيدة 2004، ص 25.

- ◆ أنه لا يكشف الحجم الحقيقي لنطاق العمليات بالمنشأة، ويضيف البعض أنه يصلح معيارا باعتبار أن أحد مهام تلك الأنشطة الصغيرة تتمثل في تنمية العمالة.
 - ◆ أن وضع حد أعلى لهذا العنصر قد يمنع أصحاب الأعمال من تشغيل عمال إضافيين حتى لا يفقدوا مزايا البرامج الحكومية ، وربما يدفعهم إلى تجميد الموقف ليبقى على تميزه بالامتيازات الخاصة .
 - ◆ لا يعكس الحجم الحقيقي للمشروع بسبب اختلاف معامل رأس المال فهناك مؤسسات وصناعات تتطلب رأس مال ضخماً، لكنها توظف عددا قليلا من المال، ولا يمكن اعتبارها صغيرة الحجم، والعكس صحيح.
- 2.1- معيار رأس المال :

وهو يعرف الصناعات بانخفاض حجم رأس المال بها، وهذا يختلف من دولة إلى أخرى باختلاف قيمة النقود، كما أنه يختلف في الدولة الواحدة حسب معدلات التضخم والحالة الاقتصادية بصفة عامة. كما تبرز مشكلة تحديد المقصود برأس المال إذا كان رأس المال المستثمر، رأس مال العامل أو رأس المال الثابت، والبعض يفضل هذا الأخير باعتباره سهل القياس مما يساعد على عملية التقييم، إذ يصعب تقدير رأس المال العامل بدقة مماثلة وهو يعتبر معيار ناقص، وفي هذه الحالة، يمكن أن يكون معيار العمالة مقياسا إضافيا لرأس المال وليس بديلا عنه.

وكثير من الدول يستخدم المعيارين معا لتحديد تعريف المؤسسة (الصناعات) المصغرة والصغيرة ، وحيث الجمع بينهما يقلل من الانتقادات الموجهة لهما .

3.1- المعيار المزدوج: (تجميع بين معيار رأس المال و العمالة)

يعتمد هذا المعيار في تحديد حجم المشروعات الصناعية والتجارية المختلفة وذلك بالجمع بين المعيارين السابقين أي معيار العمالة ومعيار رأس المال في معيار واحد يعمل على

¹ مكتب العمل العربي: موقع الصناعات الصغيرة في سياسات التشغيل ودورها في الحد من مشاكل التشغيل، الخرطوم فبراير 1978، ص 75. (بتصرف)

وضع حد أقصى لعدد العمال بجانب مبلغ معين للاستثمارات الرأسمالية الثابتة في المشروعات الصناعية المصغرة والصغيرة.

2- المعايير النوعية:

وهي معايير تعتمد على الفروق الوظيفية وتشمل نمط الملكية السائد والمكونات التنظيمية، وتحديد الدور لكل من المؤسسات المصغرة والكبيرة ودورها في التنمية الاقتصادي والاجتماعية، وهذه المعايير تقسم المؤسسات إلى منظمة وغير منظمة، حديثة وتقليدية، مصنعة وغير مصنعة.

1.2- المسؤولية:

و هي تشمل مسؤولية المالك، فحسب هذا المعيار المؤسسة المصغرة تتمتع بتنظيم هيكلي بسيط، يمكن المالك بتأدية العديد من الوظائف في نفس الوقت الإدارة، التسويق، التمويل.... الخ، و المتصرف الوحيد الذي يقوم باتخاذ القرار و تنظيم العمل داخل مؤسسته، عكس المؤسسة الكبيرة التي تتوزع فيها العمليات السابقة على عدة أشخاص حسب التخصص، ما يعني أن المالك لا بد من تمعه بالخبرة و الدقة .

2.2- الملكية:

يعتبر هذا المعيار من المعايير النوعية الهامة، حيث ملكية المؤسسة المصغرة و الصغيرة تعود القطاع الخاص، في شكل مشروعات فردية أو عائلية، يلعب فيها المالك دورا كبيرا على كل المستويات.

3.2- حصة المؤسسة من السوق:

و هو يحدد حجم المؤسسة بالاعتماد على علاقتها بنطاق السوق (اعتمادا على وزنها وأهميتها داخل السوق الذي كانت حصة المؤسسة فيه كبيرة و حظوظها وافرة كلما اعتبرت هذه المؤسسة كبيرة)، فالعلاقة بين المؤسسة والسوق هي علاقة عرض و طلب على المنتج أو الخدمة، و عموما إنتاج المؤسسة المصغرة هو إنتاج سلبي.

لكن مع تعدد حالات المنافسة التي تعم السوق، فمثلا في حالة منافسة تامة يكون هناك عدد كبير من المنتجين كل منهم ينتج جزء ضئيل من حجم الإنتاج الإجمالي المعروض في السوق، أو في حالة احتكار القلة أي عدد قليل من المنتجين يسيطرون على السوق، فإنه يصعب علينا تحديد التعريف بهذا المؤشر.

4.2- طبيعة الصناعة:

حسب هذا المعيار، المؤسسة المصغرة أو الصغيرة هي المؤسسات التي تتميز باستخدام تقنيات إنتاج بسيطة نسبيا، مما يتماشى مع وفرة العمل بالإضافة إلى استعمالها لحجم قليل من رؤوس الأموال، لكن لا يمكن اعتماد على المعيار في تعريف الصناعات الصغيرة، بسبب التطور السريعة حيث أصبحت بعض هذه الصناعات تعتمد على التكنولوجيا و التقنيات الحديثة.

2. بعض التعاريف الدولية للمؤسسة المصغرة

❖ الوكالة الأمريكية لتنمية الخارجية (USAID) تعتبر المشروع المصغر " المشروع الذي يعمل به أقل من 10 عمال، كما و تعتمد في تعريفها إلى مجموعة من الخصائص هي: الإيرادات، رأس المال، و المبيعات".

❖ منظمة الأمم المتحدة لتنمية الصناعة (UNIDD) تعرف المؤسسة المصغرة " المؤسسات أو المشروعات التي يعمل فيها 1-4 عامل، أما المشروع الذي يعمل فيه 5-19 عمال هو مشروع صغير".

❖ صنف البنك الدولي و منظمة العمل الدولية المؤسسات حسب مستوياتها إلى:

- المؤسسة الفردية (المصغرة): و هي المؤسسة التي يعمل بها من 1-5 عمال و قيمة الأصول الثابتة بها بخلاف الأرض و المباني لا تتجاوز 4000 دولار أمريكي.
- المؤسسة الصغيرة: و هي التي بها أقل من 15 عاملا و لا تزيد فيه الأصول الثابتة بها بخلاف الأرض و المباني 10000 دولار أمريكي.
- المؤسسة المتوسطة: و هي التي يعمل بها أكثر من 15 عامل و تزيد قيمة الأصول الثابتة بها عن 10.000 دولار أمريكي.

- ❖ المنظمة OCDE¹، و التي يعتبر من التعريفات أكثر عالمية (شائع في العالم) باعتباره أكثر دقة و تحديدا، و يمكن أخذه كنموذج في تصنيف المؤسسة، و هو كما يلي:
- المؤسسة المصغرة mico-entreprise: و هي التي تضم من 1-4 عامل.
 - المؤسسة الصغيرة جدا TPE: تضم 5-19 عامل.
 - المؤسسة الصغيرة PE: تضم 20-99 عامل.
 - المؤسسة المتوسطة ME: و تضم 100-500 عامل.
 - المؤسسة الكبيرة GE: تضم أكثر من 500 عامل.

❖ الاتحاد الأوروبي، تعريفه و تصنيفه للمؤسسة المصغرة يعتبر كذلك من نماذج التي اعتمدها الكثير من الدول مثل الجزائر، كان أول تعريف للاتحاد لـ PME سنة 1996، و تم تجديده ليضم تعرف المؤسسة المصغرة في 2003 و يكون ساري المفعول في 1 جانفي 2005، و الذي يمكن تلخيصه في الجدول التالي:

الجدول رقم 02: تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسة المصغرة و PME

Catégorie	Effectifs (inchangés)	Chiffres d'affaires	Total du bilan
Micro entreprise	< 10	≤ 2 millions d'euros (précédemment non défini)	≤ 2 millions d'euros (précédemment non défini)
Petite entreprise	< 50	≤ 10 millions d'euros (en 1996: 7 millions)	≤ 10 millions d'euros (en 1996 : 5 millions)
Enterprise moyenne	< 250	≤ 50 millions d'euros (1996: 40 millions)	≤ 43 millions d'euros (en1996: 27 millions)

Source: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm

¹ OLIVIER FERRIER: les très petites entreprises, édition De Boeck 2002, université Bruxelles, P 30.

- ❖ تصنيف بروتش و هييمتر¹ Brotch et Heimins، و هو شائع كثيرا في بلدان جنوب شرق آسيا، وهما يصنفان المؤسسة حسب عدد العمال كالاتي:
 - مؤسسة عائلية و حرفية (مصغرة) تضم من 1 إلى 10 عمال.
 - مؤسسة صغيرة من 10 إلى 49 عامل.
 - مؤسسة متوسطة من 49 إلى 99 عامل.
 - مؤسسة كبيرة أكثر من 100 عامل
- ❖ تعاريف بعض الدول النامية نجد، مصر حسب قانون 4 لسنة 2004 تعرف المؤسسة الصغيرة اعتمادا على معيار رأس المال و العمالة كما يلي: " كل شركة أو منشأة فردية تمارس نشاطا اقتصاديا أو إنتاجيا أو خدميا أو تجاريا لا يقل رأسمالها عن 50 ألف جنيه و لا يتجاوز مليون جنيه و لا يزيد عدد العاملين فيها على 50 عاملا".

المطلب الثالث: خصائص و مزايا المؤسسات الصغيرة و المصغرة

■ الفرق الأول: الفرق بين المشروعات المصغرة و الأحجام الأخرى

يوجد عدة تصنيفات للمؤسسات و المشروعات حسب الحجم و خصائص كل منها، و مما سبق سنحاول أن نعطي بعض النقاط الأساسية للفرقة بين الصناعات المصغرة و باقي الأحجام الأخرى، و سنلخصه في ما يلي:

¹ سحنون سمير: إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حالة الجزائر، رسالة ماجستير 2005/2004 تلمسان، إشراف أ.د بونوة شعيب، ص 22.

الفصل الأول: الوضعية الراهنة للمقاولات في الاقتصاد العالمي

الجدول رقم 03: الفروق بين مختلف الأحجام المؤسسات

الصناعات الكبيرة	الصناعات المتوسطة	الصناعات الصغيرة			عوامل المقارنة
		ص الصغيرة	الصناعات المصغرة		
			ص المنزلية	الأنواع الأخرى	
المصنع	المصنع	المصنع	الورشة أو مكان آخر	المنزل	المكان
شركات أموال	شركات أو أشخاص أموال	فردية أو شركاء	فردية أو شركاء	فردية أو عائلية	الملكية
أكثر من 100	100 - 51	50 - 10	أقل من 10	أقل من 5	عدد العمال
آلية	نصف آلية و آلية	يدوية و نصف آلية	يدوية أو آلات بسيطة	يدوية	طبيعة الآلية
السوق المحلي و الدولي	السوق المحلي و الدولي	السوق المحلي أساس	الحي و أسر منتجة و السوق المحلي	أسرة و معارف	السوق
محلية و مستوردة	محلية و مستوردة	محلية و مستوردة أحيانا	محلية	محلية و رخيصة	المواد الخام

■ الفرع الثاني: خصائص المؤسسة الصغيرة

نظرا لاختلاف المعايير لتحديد المشاريع الصغيرة من دولة لأخرى فإننا نستطيع إدراج أهم تلك المعايير المحددة للمشاريع الصغيرة كما يلي:

- المشروع الصغير هو الذي يديره أصحابه بشكل فعال.
 - يحمل الطابع الشخصي بشكل كبير.
 - يتميز بكونه محليا إلى حد كبير في المنطقة التي يعمل بها.
 - له حجم صغير نسبيا في الصناعة التي ينتمي إليها.
 - يعتمد بشكل كبير على المصادر الداخلية لتمويل رأس المال من أجل نموه.
- بالإضافة إلى أن هناك العديد من الصفات للمشاريع الصغيرة، إلا أن هذه أشملها وأكثرها استخداما، لهذا سنكتفي بدراسة هذه الخصائص بالتفصيل.

تتصف المؤسسات الصغيرة و المصغرة بالعديد من الخصائص و المزايا و التي تجعلها أكثر ملائمة للحالة الاقتصادية لبعض الدول و تجعلها أكثر ملائمة لطبيعة النشاط الاقتصادي ذات العلاقات التشابكية في قطاعات معينة داخل الدولة نفسها، و يمكن إجمالها في النقاط التالية:

1- سهولة التأسيس:

و ذلك لانخفاض قيمة رأس المال المطلوب لتأسيسها و تشغيلها و بالتالي محدودية القروض اللازمة و المخاطر المنطوية عليها، مما يساعد على سهولة تأسيس و تشغيل هذه المؤسسات، كما أنها تتميز بارتفاع مستوى العلاقات الشخصية في النشاط الإداري سواء داخل المؤسسة من خلال التقارب أو الاحتكاك المباشر بين أصحاب هذه المشروعات و العاملين لديها، و من جهة أخرى تتميز بسهولة إجراءات تكوينها و تتمتع بانخفاض تكاليف التأسيس و التكاليف الإدارية نظرا لبساطة و سهولة هيكلها الإداري و التنظيمي، و جمعها بين الإدارة و التشغيل.

2- استقلالية الإدارة و مرونتها:

تتركز إدارة في كثير من هذه المؤسسات على شخص مالكيها أو مالكيها لذلك فهي تتسم بالمرونة و الاهتمام الشخصي من قبل أصحابها لتحقيق أفضل نجاح ممكن لها و يترتب على ذلك:¹

- بساطة التنظيم المستخدم و سهولة التزويد بالاستشارات و الخبرات الجديدة.
- انخفاض التكاليف الإدارية و التسويقية و التكلفة الثابتة (الإيجار، الاستهلاكات...) ما يؤدي تلقائيا إلى ميزة البيع بأسعار اقل نسبيا.
- نقص الروتين، و ارتفاع مستوى فاعلية الاتصالات و سرعة الحصول على المعلومات اللازمة لعمل.
- إتباع خطط واضحة و سياسات مرنة و إجراءات عمل مبسطة.

3- إتاحة فرص العمل:

بسبب استخدام أساليب إنتاج و تشغيل غير معقدة، مما تساعد على توفير فرص العمل لأكثر عدد من العاملين بمستويات متدرجة من المهارات بتكلفة رأسمالية منخفضة، و بذلك تكفل امتصاص قوى العمل بمختلف مهاراتها و بمستويات إنتاجية مختلفة، كما تتيح التقارب و الاحتكاك المباشر بين أصحابها و العاملين لديهم.

4- القدرة على التكيف مع المتغيرات المستحدثة:

يؤدي انخفاض تكاليف الفنون الإنتاجية و بساطتها و مرونة الإدارة و التشغيل إلى تسهيل عملية تكيف المؤسسات الصغيرة و المصغرة مع متغيرات التحديث و النمو التطور، بعكس المؤسسات الكبيرة التي يصعب عليها تغيير خطط و برامج و خطوط إنتاجها.

5- أداة التدريب الذاتي:

تعتبر مراكز تدريب ذاتية لأصحابها و العاملين فيها بالنظر لممارستهم أعمالهم باستمرار وسط عمليات الإنتاج و المسؤوليات التقنية و التسويقية و المالية، مما يحقق اكتسابهم

¹ أسامة زين العابدين: منشآت الأعمال الصغيرة هل هي السبيل إلى تنمية اقتصادية شاملة في سوريا، أبحاث و دراسات، رقم 147 ماي 2004.

المعلومات و المعرفة الخبرة، و من ثم فهي تعتبر مجالاً لخلق و تنمية فئة المنظمين التي هي الأساس في زيادة الاستثمارات الناجحة و توسيع فرص التنوع في المقذرة الإنتاجية.

6- ارتفاع جودة الإنتاج:

بالنظر لاعتماد هذه المؤسسات على مجالات عمل متخصصة و محددة فإن إنتاجها يتسم بالدقة و الجودة، ذلك أن العمل في المؤسسات الصغيرة و المصغرة يعتمد على المهارة الحرفية و تصميم الإنتاج وفقاً لأذواق المستهلكين و تبدلاتها في المدى القصير.

7- غلبة الطابع المحلي:

تشبع هذه المؤسسات حاجات كل من المستهلك النهائي و المستهلك الوسيط المحلي، حيث أنها في الغالب سوقاً محدودة إذ تلبى رغبات عدد محدود و مميز من المستهلكين بما يسمح بتغطية سريعة للسوق و التعرف على عادات الشراء و أنماط الاستهلاك.

■ الفرغ الثالث: محددات نجاح و فشل المشروع المصغر

إن الإقدام على إنشاء مشروع صغير أو مصغر قد يتعرض صاحبه إلى الفشل أو النجاح، و هذا حسب الباحثين و الذين اتفقوا على أن سوء الإدارة يمثل 50% على الأقل من أسباب فشل المشروعات و هذا ما يجعلنا نتساءل "ما هي محددات فشل هذه المشروعات، و ما هي العوامل التي تؤدي في المقابل إلى نجاح أي مشروع؟".

1. لماذا تفشل المشروعات الصغيرة و المصغرة:

هناك الكثير من الدراسات التي تناولت محددات التي تزيد من نسبة فشل المشروع المصغر، و قد تم تقسيمها إلى أربع أسباب رئيسية، تتمثل في:

السبب الأول: السبب الرئيسي يدور حول سوء الإدارة، بمعنى آخر أن صاحب المشروع الصغير لا يعرف كيف يدير مشروعه.

السبب الثاني: يرجع إلى عدم وجود خبرة كافية و متوازنة بالأنشطة الرئيسية اللازمة لتشغيل المشروع و هي الأنشطة التسويقية و الشرائية و المالية و الإنتاجية الخاصة بالمشروع

الصغير، فكل مشروع صغير أو مصغر يحتاج لكي يستمر إلى تسويق منتجاته و خدماته و معرفة رغبات عملائه، هذا من جهة، و من جهة أخرى لابد من توفر المواد المطلوبة للإنتاج بالإضافة إلى توفير أموال للإنفاق على هذه الأنشطة.

السبب الثالث: فهو يرجع إلى عدم وجود خبرة كافية لدى صاحب المشروع بمجال العمل الذي يدخله، أي أن صاحب المشروع دخل نشاطا ليس لدى خبرة كافية به.

السبب الرابع: و السبب الأهم، و يتمثل في ضعف الإدارة أو نقص الخبرة الإدارية لدى صاحب المشروع، فمالك المشروع الفردي لا يعرف كيف يدير المشروع و كيف يتعامل مع العنصر البشري. بالإضافة إلى هذه الأسباب، هناك عوامل أخرى قد تؤدي إلى فشل المشروع، كإهمال أو حدوث كوارث أو اختلاسات، أو عوامل خاصة بالعملاء.... و غيرها، و هذا يحدث عندما لا يعطي المالك اهتمام كاف بمشروعه.

إن تجمع هذه العوامل تعكس حتمية الإدارة العلمية للمشروعات الصغيرة ، فالعوامل الاقتصادية تتطلب إدارة ويرى (sondeno 1985) أن مخاطر فشل المشروعات الصغيرة أكبر من احتمالات نجاحها ، ويرى الكثير من الباحثين أن الإدارة مسئولة عن 90% من أسباب فشل أي مشروع و الباقي راجع إلى الظروف الاقتصادية، كإهمال صاحب المشروع، الكوارث.....

2. عوامل نجاح المشروعات الصغيرة: و هي تنحصر في العوامل الأربعة التالية:

• وجود الفرصة الاستثمارية الحقيقية: The existence of real business opportunity

و هناك طريقتان لتحديد هذه الفرصة، الأولى تعتمد باعتقاد أن السوق يحتاج إلى سلعة أخرى أكثر جودة و أقل سعرا، و هو ما يعرف بالتوجه الإنتاجي Production orientation إلا أن هذا الاتجاه قد يكون صعبا إذا كانت المنافسة مع شركات كبرى، فإن المؤسسة الصغيرة و الصغرى لن تستطيع منافسة في الجودة خاصة إذا كانت في نفس السلعة، أما بالنسبة للاتجاه الثاني في تحديد الفرصة الاستثمارية فهو المدخل العلمي و الذي يعتمد على التعرف على السوق و احتياجاته و مدى تقلبه للمنتجات و هو ما يعرف بالتوجه (المدخل) التسويقي

marketing orientation، أي من خلال بحوث التسويق، و يتم ذلك إما بالبحوث الميدانية من خلال المقابلات مع العملاء بأخذ عينة ممثلة لهؤلاء العملاء، أو عن طريق البحث المكتبي و الذي يعتمد على البيانات الموجودة في الكتب و الدوريات العلمية و الجهات الحكومية.

• القدرة الإدارية: **management ability**

و هي تعني أن يستطيع المالك انجاز أهداف المشروع من خلال الآخرين و أن يكون ملما لمجال النشاط الذي يعمل فيه جيدا و الأنشطة القريبة منه، و الخبرة هنا تلعب دورا محوريا و أساسيا في المشروعات الصغيرة و المصغرة عكس المشروعات الكبيرة، إذ لا بد لصاحب المشروع الإلمام بالوسائل التنفيذية و الإجراءات التفصيلية اللازمة لتشغيل مؤسسته.

• توافر القدر المناسب من رأس المال و القرض: **adequate capital and credit**

حيث كلما كان رأس المال متوافر كلما كان هذا أفضل، حيث أن القرض من البنوك لا يوفر إلا نسبة قد لا تتعدى 50% في كثير من الدول، لدى لا بد من تحديد رأس المال اللازم بدقة، و ذلك من خلال تحديد أنواع و أحجام الأصول المطلوبة، و هذا لا يتم إلا بدراسة دقيقة للمشروع.

• القدرة على تطبيق الأساليب الإدارية الحديثة: **modern business methods**

و هي القدرة على ممارسة و تطبيق الأساليب الحديثة في الإدارة سواء كانت تسويقية أو إنتاجية (استخدام التكنولوجيا الحديثة)، فقد نجد أن العديد من المؤسسات المصغرة التي تعتمد على أساليب التقليدية خاصة الحرفية، تتميز بتكلفة إنتاجية عالية، و من ثم أسعار مرتفعة و هذا يضيق حجمها في السوق يتميز بمنافسة شديدة، كما نجدها تتميز بمحدودية في الإنتاج (قلة الإنتاج و السلع). و من تم نجد أن الوسائل الحديثة قد تكون أقل تكلفة من كثير من الوسائل و الأساليب القديمة، و قد يمنح لمالك المؤسسة فرصة أكبر في جودة و كمية و تكلفة منتوجه.

و خلاص ما سبق، يمكن القول أن هناك عوامل عديدة تؤدي إلى فشل المشاريع الصغيرة و المصغرة، لا بد من مالك المشروع تحاشيها، و في المقابل هناك عوامل تزيد من فرص النجاح لابد من توافرها و الاعتماد عليها و تطبيقها من أجل نجاح و استمرار المشروع.

المبحث الرابع: نماذج و مكانة المؤسسة المصغرة في العالم

المطلب الأول: مكانة المؤسسة المصغرة في الدول المتقدمة

الفرع الأول: في الولايات المتحدة الأمريكية

هي تعتبر من أكثر الدول تشجيعا لهذا النوع من المؤسسات، فقد أصدرت قانون الأعمال منذ بداية الخمسينيات و هو مازال ساري المفعول لحد الآن، كما أن الكونغرس أقر سنة 2000 قانون المؤسسات الصغيرة جدا للاعتماد الذاتي، ينص على تخصيص نصف الأموال التي تخصصها الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية للمؤسسات المصغرة للفقراء الذين يعيشون بأقل من دولار واحد في اليوم ، أو الذين بين 50% المصنفين تحت خط الفقر، و رغم تطور و قوة المؤسسات الكبيرة أو العملاقة في الاقتصاد الأمريكي و العالمي و التي تمثل عالميا حوالي 20% تسيطر حاليا على حوالي 80% من التبادل التجاري، إلا أن المؤسسة المصغرة تلعب دورا هاما خاصة في توفير فرص عمل إضافية و محاربة الفقر، إذ حوالي 90% منها توظف نحو 30 عاملا¹.

¹ معلومات سريعة حول مؤسسات الأعمال الصغيرة جدا: مجلة إلكترونية تصدرها وزارة الخارجية الأميركية المجلد 9، العدد 1،

شباط / فبراير 2004. <http://unisfo.state.gov/journals/ites/0204/ijea/quick.htm>

و المؤسسات الرائدة في مجال مساعدة المؤسسات المصغرة في الوم.أ، نجد¹ وكالة الأعمال الصغيرة الأمريكية SBA، أنشئت بموجب قانون الأعمال الصغيرة لعام 1953، يتم تخصيص ميزانيتها من قبل الكونغرس، فمثلا سنة 2003 بلغت ما يقارب 800 مليون دولار أمريكي، تقوم بأربعة وظائف أساسية هي:

- تمويل المشروعات الصغيرة.

تتمية مهارات أصحاب الأعمال الصغيرة، و تقديم المشورة و الحماية.

- دعم هذه المشروعات في العقود الحكومية، بهدف دعم الاقتصاد الأمريكي.

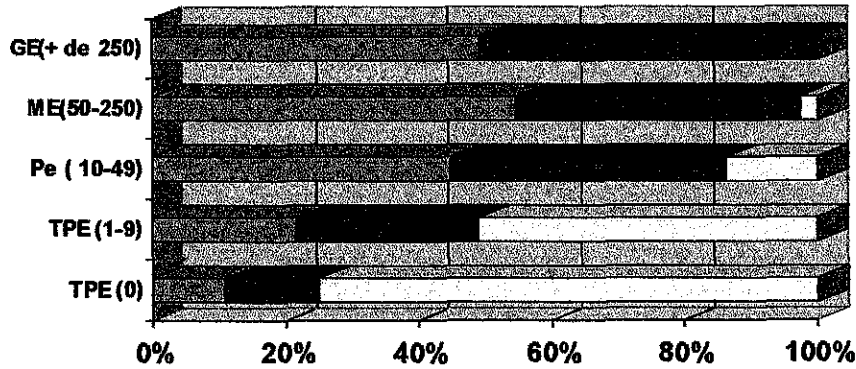
- تمثيل مصالح و احتياجات المشروعات الصغيرة أما مختلف الجهات المعنية.

■ الفرع الثاني: المؤسسة المصغرة في الاتحاد الأوروبي و فرنسا

لقد حظيت المؤسسة المصغرة باهتمام كبير في الاتحاد الأوروبي منذ القرن الماضي، فهي تساهم بشكل كبير في الاقتصاد الأوروبي، و هذا ما نلاحظه من خلال مكانتها ضمن المؤسسات الأخرى الموجودة في الاتحاد الأوروبي، و هذا ما سنحاول إظهاره من خلال الأشكال التالي:

¹ حمدان عبيد الفاعوري: مشكلات و معوقات تأسيس و تشغيل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دور الحكومة في معالجتها، المؤتمر السنوي الدولي الثاني عشر حول دور المصارف و المؤسسات الاقتصادية في ترويج المشروعات الصغيرة و المتوسطة،

الشكل رقم 05: توزيع المؤسسات في الاتحاد الأوروبي 1996

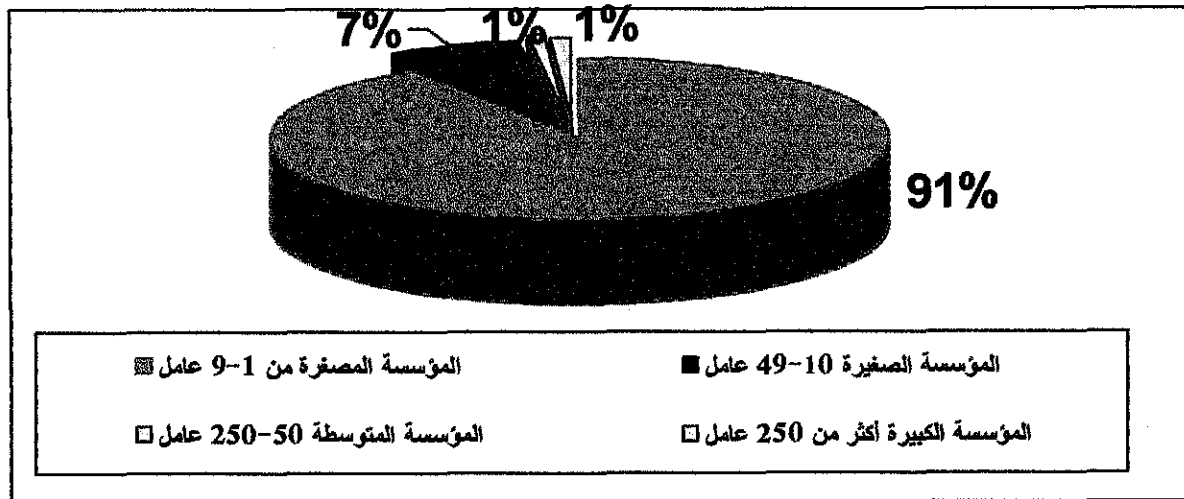


	TPE (0)	TPE (1-9)	Pe (10-49)	ME(50-250)	GE(+ de 250)
عدد المؤسسات	49,7	43	6,2	0,9	0,2
العمل الكلي	9,3	23,1	18,8	14,9	35,9
رقم الأعمال	7,2	18,3	20,4	19,1	35

■ عدد المؤسسات ■ العمل الكلي ■ رقم الأعمال

Source : OLIVIER FERRIER, Les très petites entreprises, ed. De Boeck, Bruxelles 2002, P 113.

الشكل رقم 06: نسبة المؤسسة المصغرة من إجمالي المؤسسات في الاتحاد الأوروبي 2006



Source : Günter Verheugen : Les PME dans l'économie européenne, P4.
http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/index_fr.htm

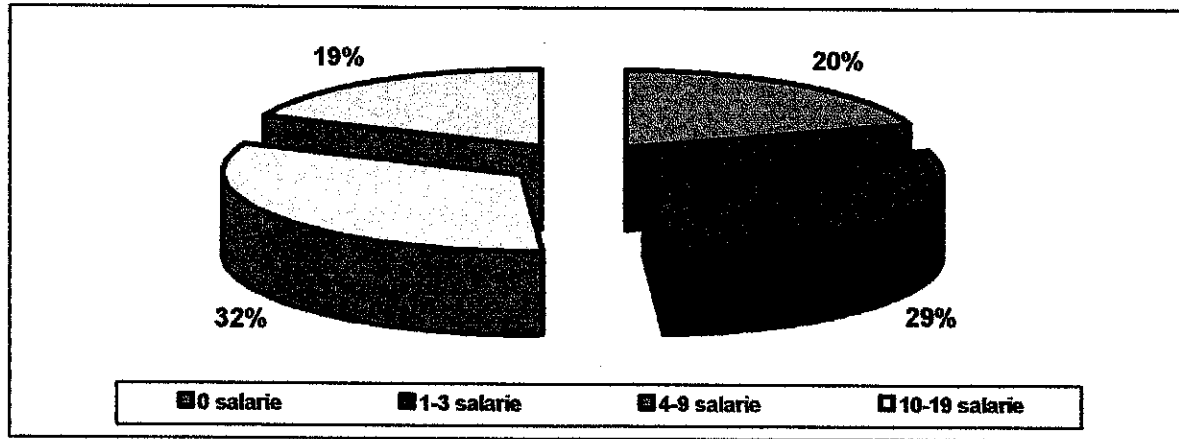
من خلال الشكل نجد أن أكثر من 90 % من المؤسسات في الاتحاد الأوروبي هي مؤسسات مصغرة، و يفسر الأهمية الكبيرة لهذه المؤسسات في الاقتصاد الأوروبي ، و هذا أيضا في جميع الدول المتقدمة، فهي تشارك ب 50 % من القيمة المضافة و حوالي 40% من فرص العمل.

إن اهتمام الاتحاد الأوروبي بالمؤسسات المصغرة كان منذ القديم و الدليل على ذلك الوزن الكبير لهذا النوع من المؤسسات في الاقتصاد الأوروبي الذي وصلت لها في فترة التسعينيات، حيث تمثل (0-9) حوالي 92.7% من إجمالي المؤسسات بالاتحاد، و تشغل ما يقارب 32.4% من مناصب العمل. أما حاليا في تشكل 99 % من إجمالي المؤسسات و fournisseur بحوالي 75 مليون منصب عمل، فمثلا تشكل المؤسسة المصغرة في ايطاليا حوالي 48 % و اليونان 57 %.

و من أجل تشجيع هذا النوع من المؤسسات قام الاتحاد الأوروبي بتطوير عدة برامج من أجل تطوير إطار تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذلك المصغرة، فقد خصص 1/2 مليار أورو لهذه المؤسسات خلال مرحلة 2001-2006، 92 % منها لحساب المؤسسات التي تشغل أقل من 10 أجراء.

و سنأخذ فرنسا كأحد دول الاتحاد الأوروبي، و نعطي لمحة عن وضعية و مكانة المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الفرنسي. فبالنسبة لعدد المؤسسات المصغرة في فرنسا فهو كبير جدا مقارنة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME)، أغلبها تشغل أقل من 5 عمال، و هذا ما يبينه الشكل التالي:

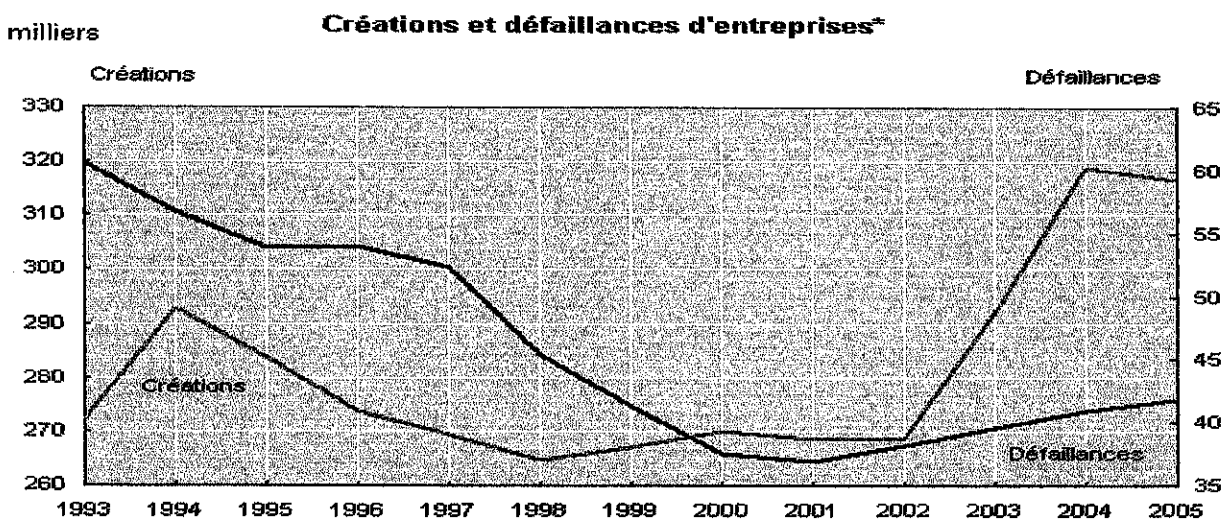
الشكل رقم 07: توزيع المؤسسة المصغرة حسب عدد العمال في فرنسا



source : DGI- INSEE- DCASPAL, 2003

وبالنسبة لنسبة زيادة عددها في السنة فهو ما بين 8 و 15%، فمثلا في سنة 2004 تم إنشاء 320.000 مؤسسة مصغرة بنسبة ارتفاع 9.9% مقارنة لسنة 2003، 17,5% منها من نوع SARL، ما يظهر التطور الكبير في هذا القطاع، فهذا المعدل يفوق بكثير معدل الإنشاء لسنوات في الدول النامية، و المعطيات التالية تظهر جليا مدى مساهمة المؤسسة المصغرة في النسيج الاقتصادي الفرنسي و بالتالي التنمية الاقتصادية.

الشكل رقم 08: تطور عدد المؤسسات المصغرة المنشئة و المفلسة



* Champ : industrie, commerce et services.
© INSEE - Tableaux de l'Économie Française 2006.

الفصل الأول: الوضعية الراهنة للمقاولات في الاقتصاد العالمي

و أما بالنسبة لمكانتها في الاقتصاد الفرنسي، فالمؤسسة المصغرة تمثل 96% من أصل 2.3 مليون مؤسسة في فرنسا، و تساهم في خلق 29% من فرص العمل (أكثر من 4 مليون عامل)، و 22% من رقم الأعمال و 28% من القيمة المضافة لمجموع المؤسسات، كما نجدها منتشرة في جميع القطاعات، خاصة في البناء و الأشغال العمومية و التجارة حيث بلغ عدد مناصب العمل في هذان القطاعين 59 و 46 % على التوالي و تساهم بـ 53 و 39% من القيمة المضافة في هذه القطاعات، كما أن تواجدها في النقل و الصناعة التحويلية معتبر، أما في قطاع الخدمات فالمؤسسة المصغرة تشغل 38% من مناصب الشغل و 30% من القيمة المضافة¹.

الجدول رقم 04: معطيات عن المؤسسة المصغرة لسنة 2003

المجموع	أكثر 250	20-249	10-19	4-9 ع	1-3 ع	0 أجير	
2373.9	47.4	64.6	81.0	301.5	693.4	1185.9	عدد المؤسسة
2924.4	1878.7	434.7	146.6	217.5	154.5	92.4	رقم الأعمال (مليار أور)
737.8	420.9	116.4	45.1	71.0	54.4	30.0	القيمة المضافة مليار
16120.3	7226.3	2856.8	1118.1	1971.8	1752.3	1195.1	مناصب العمل مليون

SOURCE : DGI- INSSE- DCASPL , base de données fiscales.

¹ Dossier de mois : les très petites entreprises, maillon fort de l'économie (France), juin 2005.

http://www.mutuelle-medecis.com/accueil/dossier_du_mois.htm

الجدول يؤكد ما سبق حيث نجد أن حوالي 2261.9 مليون من المؤسسات مصغرة موجودة في فرنسا من أصل 2373.9 مؤسسة، و ما مساهمة في القيمة المضافة حيث تبلغ مشاركتها حوالي 200.5 مليار أور أي ما نسبته 27.18%.

ما يمكن أن نستخلصه، أن المؤسسة المصغرة تلعب دورا مهم في اقتصاديات الدول المتقدمة على الرغم من المكانة العالمية للمؤسسات الكبيرة فيها.

المطلب الثاني: اقتصاديات الدول النامية و أهمية المؤسسة المصغرة (تنامي أهمية المؤسسة المصغرة في اقتصاديات الدول النامية)

على عكس الدول المتقدمة بدأ نشاط المؤسسات الصغيرة و المصغرة في الدول النامية بصفة غير رسمية ، ريثما تحول إلى قطاع رسمي في كثير من الدول ويضم في غالب الأحيان المؤسسات التجارية أو الحرفية والصناعية الصغيرة ومع ذلك فإن القطاع غير الرسمي يبقى هو السائد في إفريقيا مثلا ويطغى عليها الطابع الجماعي التابع للعائلة والذي يهدف إلى إشباع رغبات العائلة بالدرجة الأولى ، مما يبعد قوانين الاقتصاد الحديث من القيام بعملها ، وبالتالي فإن المؤسسات المصغرة تبقى غير معروفة في هذه الدول، فهي بالدرجة الأولى غير رسمية، وبالتالي إحصاؤها يبقى صعبا، إلى جانب تسييرها غير الرسمي تبقى تستخدم التمويل الذاتي والعائلي بالدرجة الأولى بعيدة عن البنوك والتمويل الحديث والإدارة هي قبل كل شيء عائلة، تستخدم فيها الأعراف والتقاليد لا أنظمة الإدارة والطرق العلمية الحديثة.

■ الفهم الأول: المؤسسة المصغرة و الاقتصاد غير الرسمي في الدول النامية

إن أول تعريف للقطاع الموازي¹ من طرف المكتب الدولي للعمل والمنظمة العالمية للعمل عام 1972، وكان يعتبر النشاط غير رسمي إذا توفرت فيه العناصر التالية:

- سهولة انتشار النشاط داخل السوق
- استعماله للموارد المحلية

¹ شلاي فارس: دور سياسة التشغيل في معالجة مشكل البطالة في الجزائر 2001-2004، رسالة الماجستير جامعة الجزائر 2004-2005، إشراف أ.د. محمد صالح، ص 76.

- ملكية عائلي للمؤسسة الخاصة بالنشاط
 - التكوين الخاص بالنشاط يكون خارج مجال التعليم المدرسي
 - انتشار المنافسة غير القانونية في السوق
- هناك عدة مسميات للاقتصاد غير الرسمي مثل اقتصاد الظل أو الخفي، و حسب تعريف البنك العالمي¹ يمكن تعريف النشاطات غير الرسمية بمصطلح الاقتصاد غير الملحوظ Economie non observée، والذي يتضمن ثلاث أصناف:
- ◀ الصنف الأول: يتضمن النشاطات غير الشرعية كالمخدرات و تجارة الأسلحة، و بعض النشاطات الشرعية التي تشغل من طرف أشخاص غير مرخصين.
 - ◀ الصنف الثاني: و يخص كل النشاطات السر دانية لأغراض اقتصادية كالغش الضريبي، عدم التسجيل في الضمان الاجتماعي...
 - ◀ الصنف الثالث: يتعلق بالاقتصاد غير الرسمي، أي النشاطات دقيقة تخص الوحدات الاقتصادية الفردية و تعني العمال الخاصة بالعائلات التي لا تعتمد على محاسبة كاملة، و ليس لها تسجيل إداري.
- و بصفة عامة يعتبر الاقتصاد غير الرسمي، الاقتصاد الذي لا يخضع للرقابة الحكومية و لا تدخل مدخلاته و مخرجاته في الحسابات القومية و لا يعترف بالتشريعات الصادرة، بتهريبه من كافة الاستحقاقات المترتبة عليه تجاه الدولة كالضرائب.
- جاء في تقرير الأمم المتحدة 2005: " أن الوظائف غير الرسمية سمة مستمرة شائعة على نطاق واسع من سمات اقتصاد اليوم العالمي تشكل ما بين 50 و 80% من مجمل أعمال غير الزراعية و يشارك بنص الإنتاج في الدول النامية، و حتى الدول المتقدمة تشكل العمال غير كامل و عمل الشخص لحسابه الخاص و ليس كموظف لدى الغير و العمل لفترة مؤقتة ما بين 20 و 30% من مجمل فرص العمل، و يعمل أكثر من 60% من النساء العاملات في الأعمال غير الرسمية خارج القطاع الزراعي"² و ما لفت الانتباه نسبته العالية في الدول

¹ بودلال علي: مكانة و أهمية الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر، دفاثر MECAS، العدد 2 / 4 / 2006 جامعة تلمسان، ص 276 و 277.

² تقرير الأمم المتحدة: التقدم الاقتصادي للمرأة، نشرة واشنطن، مكتب برامج الاعلام الخارجي وزارة الخارجية الأمريكية، 2005،

إفريقيا مقارنة بالدول الأخرى، ونظرا لطبيعة اقتصاديات هذه الدول، و البيانات التالية لنسبة الاقتصاد غير الرسمي لبعض الدول العالم¹

- إفريقيا: 60% من حجم الاقتصاد الكلي
- آسيا: ما بين 40 و 60% من عدد العاملين في الاقتصاد الرسمي
- المكسيك: بحدود 50%
- إيطاليا: ما بين 20 و 26%
- إسبانيا: ما بين 10 و 23%
- فنلندا (دولة صغيرة) ما بين 2 و 4%

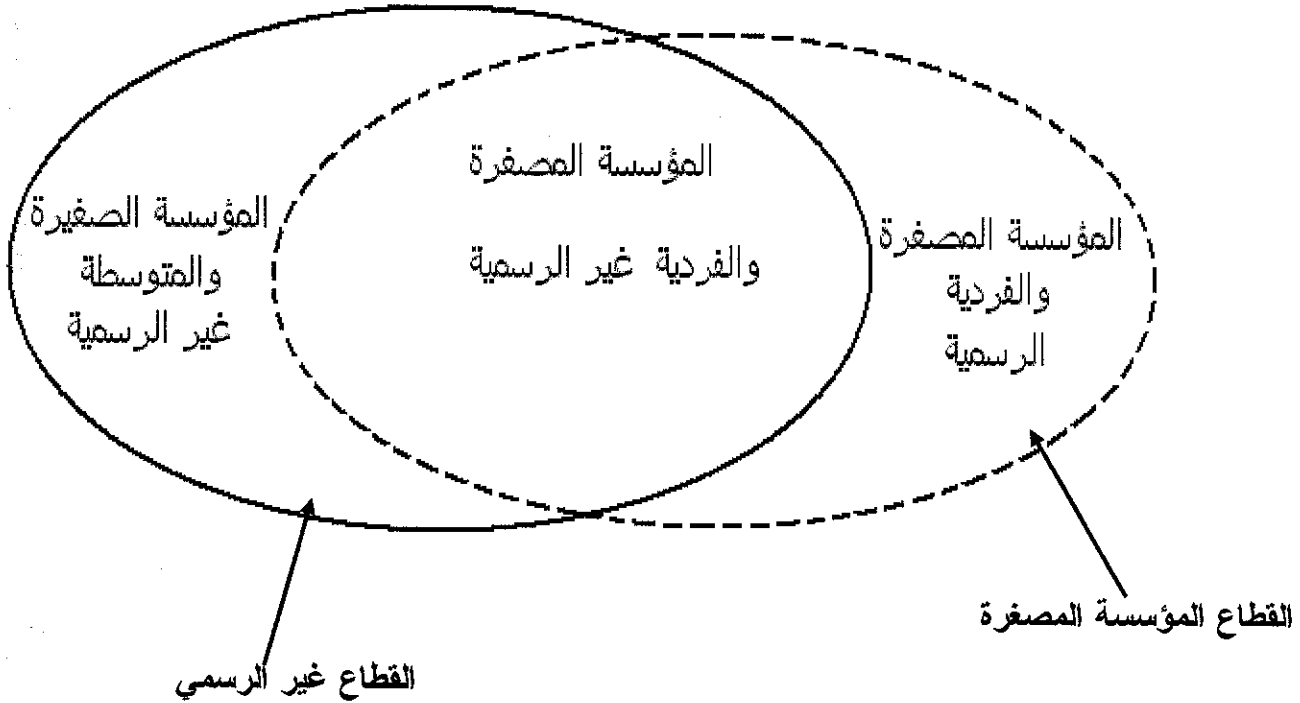
وفي عام 1993 أعطى المكتب الدولي للعمل² تعريفا للقطاع غير الرسمي شمل الخصائص التالية:

- مجموعة نشاطات صغيرة مستقلة، يوجد فيها عمال أو عائلات يعملون بصفة غير منظمة
- تتميز هذه النشاطات بوجود تكنولوجيا وهدفها إنشاء مناصب شغل والحصول على دخول للأفراد العاملين
- هذه النشاطات غير موافقة عليها رسميا من طرف السلطات العمومية
- تتميز بعدم تعاملها مع القوانين الضريبية وهروبها من دفع الضرائب
- والمجال غير الرسمي محدد بالوحدات التي تنتج سلعا وخدمات في الوقت خارج مجال الفلاحة والصيد حسب المكتب الدولي للعمل.
- من خلال هذا التعريف، يتضح لنا العلاقة بين المؤسسة المصغرة القطاع غير الرسمي، فطبقا له القطاع غير الرسمي ما هو إلا أنشطة صغيرة الحجم غير معن عنها تكون في العادة أنشطة منزلية و هي تعبر عن المؤسسات المصغرة، و لتوضيح العلاقة أو تداخل بين هذين القطاعين أكثر، نأخذ الشكل التالي:

¹ تقرير الأمم المتحدة: نفس المرجع السابق.

² SARAH MARNIESSE : Etude de trajectoires de micro entreprises dans les PED, D.T 97,P 9

الشكل رقم 09: المؤسسة المصغرة و القطاع غير الرسمي



Source: YOUSRA HAMED, Micro entreprise et secteur informel en Algérie, séminaire doctoral du GDRI EMMA 2004, P2.

■ الفرع الثاني: المؤسسة المصغرة في الدول العربية

إن الأزمة التي مرت بها الدول العربية في الثمانينات، كان لها أثر كبير على البطالة و الفقر في المقابل كان هناك توسع كبير للأنشطة غير الرسمية، فالأزمة قد تسببت في فقدان ما يقارب 10 إلى 20 % منصب عمل رسمي، بينما كان عرض على العمل في ارتفاع مستمر، كما أن طاقة استيعاب القطاع الزراعي ليد العملة تناقص ما جعل البطالين يتجهون نحو إنشاء أنشطة صغيرة الحجم غير رسمية.

و هذا ما جعل الدول العربية تولي اهتمام رسمي بالمؤسسة المصغرة كإحدى آليات التخفيف من البطالة و أخذ مكان المؤسسة الكبيرة في الاقتصاد إلى جانب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

ففي تونس، فقد تم تشجيع المؤسسات المصغرة و ذلك ضمن مخططات التنمية، و من بين الوسائل¹ التي قامت بها من أجل تنمية و دعم هذا النوع من المؤسسات في البلاد عدة مسارات، منها الصندوق الوطني للنهوض بالصناعات الخفيفة والصناعات الصغرى ، ونظام الشباك الموحد لتلقي طلبات تأسيس الشركات، والبنك التونسي للتضامن المتخصص في توفير قروض لخريجي الجامعات بسقف لا يتجاوز 10 آلاف دولار لإقامة صناعات صغيرة و الذي قام بتمويل حوالي 49 ألف مشروع ، و نظام القروض الصغرى الذي استفاد منه ما يفوق عن 21 ألف منتفع، ما ساهم في الرفع من عدد العاملين لحسابهم الخاص و المستقلين إلى 24,5 % سنة 2001 مقابل 22,8 % سنة 1994، و تحسنت نتيجة ذلك مؤشرات التشغيل ، حيث سجلت نسبة البطالة تراجع في حدود 13,9 %.

و بالنسبة للمؤسسات المصغرة التقليدية فقد احتلت وزنا هاما في الاقتصاد التونسي حيث بلغت حصتها 3,8 % من الناتج المحلي الإجمالي و 10 % من السكان الناشطين. أما بالمغرب فقد سطرت ثلاث محاور رئيسية من أجل تشجيع إنشاء المقاولات المصغرة، و هي:²

• إنعاش التشغيل، من خلال دعم و تامين العمل المأجور و تشجيع إحداث المقاولات الصغرى مع تحسين و تطوير سوق الشغل.

• ترسيخ الحوار الاجتماعي داخل المقاولات و النهوض بالعلاقات المهنية عبر تحسين الضوابط و القواعد المنظمة لهذا المجال، بما يضمن و يصون حقوق أطراف الإنتاج و يساهم في تعزيز قدرة المقاول على مواجهة التحديات التي يفرضها عليها محيطها المتغير .

• تعميم ديمومة الحماية الاجتماعية للعمال، باعتبارها إحدى الأولويات تنمية المقاولات المصغرة.

يتوقع إحداث حوالي 11.000 مقولة صغيرة في إطار برنامج "مقاولتي" سنة 2007.

¹ Le 2^{ème} plan de développement en Tunisie, <http://www.tunisieinfo.com/x-plan-tome1-ar.pdf>

² وزارة التشغيل و التكوين المهني مشروع الميزانية الفرعية للوزارة برسم السنة المالية 2007، المغرب،

www.emploi.gov.ma

و ما يمكن ملاحظته أن المشروعات المصغرة على المستوى العربي لم تجد الاهتمام الذي يتناسب مع أهميتها في تعاني من مشاكل كثيرة، و رغم ارتفاع عددها و تشجيع السياسات الحكومية لها، فإن نسبة تزايدها قليلة مقارنة بالدول المتقدمة و معظمها متركز في القطاع غير الرسمي، و يبقى إنشاءها عشوائيا فلا توجد معلومات مسبقة عن احتياجات السوق ما يجعلها تقع في تراحم و تشابه في الأنشطة في سوق محلية ضيقة، و بالتالي يزيد من صعوبات تسويقها، و زيادة فرص تعثرها.

و أوضاع الراهنة للمؤسسة المصغرة في الدول العربية تواجه ثلاث صعوبات رئيسية تتمثل في:¹

1. تباين المفهوم و التعريف الدقيق لهذا النوع من المؤسسات بالإضافة إلى تداخلها مع الاقتصاد غير الرسمي.
2. اختلاف الآراء العربية فيما يتعلق بالفصل بين المؤسسات المصغرة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات الحرفية.
3. عدم توافر إحصاءات دقيقة و شاملة عن هذا القطاع.

¹ د. أحمد عبد الفتاح عبد الحليم: دور الصناعات الصغيرة و المتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة 2000، ص 34-35.

خلاصة الفصل

لقد استطاعت المؤسسات المصغرة خلال العشريتين الأخيرتين أن تبرهن على فعاليتها الاقتصادية في ترقية النشاط الاقتصادي وذلك رغم التحولات الاقتصادية التي مر بها العالم هذا ما أدى إلى زيادة الاهتمام بها ومن الواضح إن المؤسسات المصغرة تقوم بدور فعال في التطور والنمو الاقتصادي والاجتماعي من خلال توسيع الإنتاج الصناعي وتنويعه وتحقيق الأهداف الإنمائية الأساسية وخلق مناصب الشغل. و هذا و سنتطرق له في الفصل الموالي في الحين الذي يفرض تطبيق التكنولوجيا الجديدة انخفاض مستمر في اليد العاملة ولذلك فقد اكتسبت المؤسسات المصغرة و المقاول أهمية بالغة في النشاط الاقتصادي والاجتماعي جعله محط أنظار العديد من الباحثين والمفكرين الاقتصاديين الذين اجمعوا على أهميته في إعطاء المؤسسة المصغرة حيوية ودور الفعال في تحقيق التنمية الشاملة إلا إن الذي لم يجمعوا عليه هو تحديد مفهوم وتعريف جامع لهذه النوع من المؤسسات فقد اجتهدوا في إعطاء تعريف لهذه المؤسسات كلا حسب المعايير والمحددات التي يراها مناسبة في تحديد هذا التعريف، و لم توجد لحد الآن نظرية شاملة لتعطي إطار دقيق لهذه المؤسسات.

الفصل الثاني:
المؤسسة المصغرة و التنمية الاقتصادية
المفهوم و الدور المرتقب

مقدمة الفصل

إن فكرة التنمية تقوم أساسا على جملة من التحولات من نمط اقتصادي إلى نمط آخر أكثر تقدما، و الوسيلة الأكثر ملائمة للوصول إلى الأهداف المرسومة كالتقدم الاقتصادي و الاجتماعي هي رسم إستراتيجية للتنمية و التي تقوم على القرارات الأساسية ترسم الخطوط العريضة لبلوغ أهداف محددة، و إن كانت التنمية عملية ديناميكية تؤدي إلى التغلب على مظاهر التخلف و تمكن الفرد من التفاعل مع بيئته و التحكم فيها، فهناك حاجة إلى توسيع أهداف التنمية بحيث لا تقتصر على النمو السريع للنتائج القومي و إنما تشمل خلق فرص عمل و الحد من ظاهرة الفقر و تحسين توزيع الدخل و طبقا لهذه النقطة لقد تولد لدى الدول ضرورة البحث عن سبل جديدة لتدعيم عملية التنمية و كذا تنويع مصادر الدخل، الأمر الذي جعلها تفكر جديا في إفساح المجال أكثر أمام المبادرات الخاصة و ترقية الاستثمار بالإضافة إلى تحفيز و حمل الوحدات الاقتصادية بالاستثمار في مجال المشاريع والمقاولات المصغرة للصفة الرئيسية لها والمتمثلة في التخفيف من حدة البطالة المتفشية في الوسط الشباني إذ توفر حاليا من 40 إلى 80% من مجموع فرص العمل، وبالنظر إلى سهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها تتميز بقدرة هائلة على الجمع بين التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب العمل وخلق الثروة عن طريق تشجيع الاستثمار وروح المخاطرة لدى أصحاب رؤوس الأموال فإننا نجد في الآونة الأخيرة تمثل أفضل الوسائل المتاحة للإنعاش الاقتصادي، إلى جانب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، كآلية فعالة لها القدرة أكثر على لعب دور حيوي في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

و مما لا شك فيه التطورات المصاحبة للعولمة من التقدم التكنولوجي و تحرير التجارة الخارجية خلق تحديات جديدة أمام المؤسسة المصغرة و كذلك بالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة خاصة في الدول النامية، و هذا أثر عليها سواء من حيث رؤيتها المستقبلية لأهداف و النشاط أو الأسواق و البقاء فيها داخليا و خارجيا، و رغم أن للمؤسسة المصغرة

التكيف السريع مع المتغيرات أكثر من المؤسسة الكبيرة، إلا أننا نجد للعولمة أثر كبير على تطور المؤسسات المصغرة خاصة حديثة العهد، و هذا ما جعل الكثير من الدول إتباع أساليب جديدة من شأنها دعم و تطوير هذا القطاع، حيث ظهر بما يسمى بحاضنات الأعمال و التي تعتقد الكثير من الباحثين في مساهمتها في التغلب على العديد من العقبات التي تواجه المشروعات الصغيرة.

و من أجل إلقاء نظرة على كل هذه الجوانب فإننا سنتطرق في هذا الفصل كمبحث أول إلى التنمية الاقتصادية الشاملة كضرورة حتمية تفرضها المنهجية، ثم ننتقل إلى:

- أهمية المؤسسة المصغرة في الاقتصاد.
- دور المؤسسة المصغرة في تقليص ظاهرة البطالة و الفقر.
- دور المؤسسة من الجانب الاقتصادي والاجتماعي.
- التحديات التي تواجه المؤسسة المصغرة في ظل التطورات الداخلية و الخارجية.
- حاضنات الأعمال كوسيلة لدعم المؤسسة المصغرة و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل هذه التحديات.

المبحث الأول: نظرة عامة حول التنمية الاقتصادية و الاجتماعية

قبل أن نتطرق إلى إبراز دور المؤسسات المصغرة و الصغيرة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية الشاملة (أساس الدراسة)، كان لزاما علينا أن نلقي نظرة على التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و إبراز تعاريفها ومعانيها ومراحلها ثم المبادئ والسياسات الاقتصادية لتحقيقها، و سنوضح النظريات التي كان لها الفضل الكبير في توضيح التنمية الاقتصادية، و نشير هنا إلى أن التنمية مسؤولية المجتمع كله من صناع القرار إلى المواطنين وان دفع عملية التنمية في بلدان العالم الثالث ومنها مجتمعاتنا العربية تتطلب تفعيل كل الطاقات المحلية بأخذ بعين الاعتبار التغير البيئي ضمن إستراتيجية تنموية شاملة توسع خيارات الناس وقدراتهم وترتكز على مبدأ المشاركة الفعلية في القرار والتنفيذ و التقييم، و ذلك للوصول إلى الرفاهية الإنسانية.

المطلب الأول: ماهية التنمية الاقتصادية و النمو

■ الفرع الأول: معاني و معاني التنمية الاقتصادية و النمو الاقتصادي

لقد تعددت تعاريف و مفاهيم التنمية، و ذلك لاختلاف المؤشرات و وجهات نظر كل مفكر، فحسب المؤشرات الاقتصادية، التنمية الاقتصادية تعني " قدرة الاقتصاد القومي على تحقيق النمو الاقتصادي و تحقيق معدلات نمو للدخل الفردي تفوق معدلات النمو السكاني و ذلك باستبعاد أثر التضخم ". و هي تعتبر عملية معقدة طويلة الأمد شاملة و في أبعادها الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية، التكنولوجية، الثقافية و البيئية غايتها الإنسان تشرط في ذلك تضافر الجهود بين القطاع العام و الخاص.

و هناك من يعرفها على أنها " تحسن المستوى الفردي في مستويات المهارة و الكفاءة الإنتاجية، و حرية الإبداع ، والاعتماد على الذات و تحديد المسؤولية "، و نجد آخرين

يعرفونها " بأنها تلك العملية التي تسمح للدولة بالمرور من وضعية التخلف إلى وضعية التقدم"¹.

و رغم تعدد هذه المفاهيم إلا أنها تأخذ رأي واحد و هو لتفرقة بين النمو و التنمية، حيث أن هذه الأخيرة تعبر عن زيادة مستمرة فلدخل القومي كما (النمو الاقتصادي) و كيفاء، أي أن النمو لا يؤدي بالضرورة إلى التنمية، فالنمو يمثل² " الزيادة في إجمالي الناتج المحلي أو إجمالي الدخل القومي بما يحقق زيادة في متوسط نصيب الفرد الحقيقي من الدخل الحقيقي"، أما بالنسبة للتنمية الاقتصادية فهي بصفة عام العملية التي من خلالها تتحقق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي على مدار الزمن، التي تحدث من خلال تغيرات في كل من هيكل الإنتاج و نوعية السلع و الخدمات إضافة إلى إحداث تغير في هيكل توزيع الدخل لصالح الفقراء، و إذا أردنا تمثيل التنمية في معادلة، فيمكن كتابتها على الشكل التالي:

التنمية = النمو الاقتصادي (الزيادة الكمية) + الزيادة النوعية + الزيادة الهيكلية

من خلال هذه المعادلة، نجد أن عملية التنمية تتميز بنوعين من الخصائص، الأول الخاص بالنمو الاقتصادي، و النوع الثاني خصائص إضافية تنفرد بها عملية التنمية، كما يلي:

1- عناصر النمو الاقتصادي: و التي تتمثل في

- تحقيق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل.

- أن تكون هذه الزيادة حقيقية و ليست نقدية.

- الزيادة تكون على المدى الطويل.

¹ صوابلي صدر الدين: النمو التجارة الدولية في الدول النامية، رسالة دكتوراة 2005/2006، إشراف د. تومي صالح، جامعة الجزائر، ص 26.

² عبد القادر محمد عبد القادر عطية: اتجاهات حديثة في التنمية، دار النشر للطبع و النشر و التوزيع، مصر الطبعة 2003، ص 36.

2- عناصر أخرى تتفرد بها عملية التنمية و هي:¹

- التغيير في الهيكل الاقتصادي، عن طريق اكتشاف موارد إضافية جديدة و تراكم رأس المال، و إدخال طرق فنية جديدة للإنتاج و تحسين المهارات

- التغيير في تركيبة السكان من حيث الحجم و السن، و إعادة توزيع الدخل لصالح الطبقات الفقيرة، فأولويات عملية التنمية هي تحقيق عدالة أكبر في توزيع الدخل، و الاهتمام بنوعية السلع و الخدمات المنتجة.

- الشمولية و التي تعني التغيير الشامل ينطوي على الجانب الاقتصادي و الاجتماعي، و جانب النشاط الثقافي، السياسي و الأخلاقي.

و في هذا الشأن يرى د صحي محمد أن صفة الشمولية في التنمية الاقتصادية على أنها " مجموعة الإجراءات و التدابير الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية الهادفة إلى بناء آلية شاملة تضمن استمرارية تحقيق زيادة في الناتج القومي الإجمالي و الدخل الفردي الحقيقي مع مراعاة توزيع الناتج بين الطبقات، فهذه الشمولية التي يركز عليها الاقتصاديون تنطوي على ضبط بين كل الجوانب ، و بالتالي تصبح التنمية تتضمن التحديث الذي يشير إلى إعطاء الدور الكبير للمعرفة العلمية و التعاون بين فئات المجتمع في تنظيم مشاريع التنمية مما يجعلها ذات فعالية و واقعية أكثر.

كذلك يعتبر الاستثمار من العناصر التي يتضمنها مفهوم التنمية الاقتصادية، و ذلك بالأخذ بعين الاعتبار تداخل القطاعات الاقتصادية المختلفة و الاعتماد على بعضها البعض دون تجاهل الاستثمار في الخدمات الاجتماعية .

¹ محمد عبد العزيز عجيبة: التنمية الاقتصادية دراسات نظرية و تطبيقية، 2006 دار الجامعة إسكندرية، ص 77.

■ الفرع الثاني: أهداف التنمية الاقتصادية

إن الأهداف الرئيسية للتنمية لبلد ما عادة ما ترتبط بالمبادئ الأساسية الذي يعتنقها ذلك البلد، و لذا فإن أهداف التنمية الاقتصادية تعتبر بشكل أو بآخر عن طبيعة المرحلة الاقتصادية الذي يمر بها ذلك البلد، كما تعتبر عن نوع السياسة الاقتصادية التي ينتهجها وصولا لتحقيق أهدافه الأساسية و من بين الأهداف ما يلي:

1- تحقيق السيادة و الاستقلال الاقتصادي، و تعتبر هذه الأهداف عن مرحلة ما بعد الاستقلال السياسي و قد يكون الارتباط النقدي بدولة أجنبية في مقدمة هذه الأهداف، و هذا استهدفته اقتصاديات دول العالم الثالث في مرحلة ما بعد الاستقلال.

2- زيادة الرفاهية الاقتصادية للفرد، و غالبا ما يتضمن هذا الهدف الرئيسي أهدافا تفصيلية كالتالي:¹

- استثمار الموارد البشرية.
- تسخير الموارد الطبيعية و استغلالها.
- تنويع مصادر الدخل.
- تعزيز و زيادة فعالية القطاع الخاص و من بينها الشروع في انتهاج سياسة الخوصصة.
- دعم و تشجيع المشاريع الصناعية.
- زيادة و تنويع الصادرات.
- العدالة الاجتماعية و المتمثلة في توزيع الدخل.
- تحسين مستويات المناطق الريفية أو المناطق الأقل تقدما.
- التدريب و العمالة الكاملة.
- أهداف أخرى محددة

1 د. عمر صفقر: العولمة و قضايا معاصرة، الدار الجامعية 2003، قطر، ص 62.

- 3- الاكتفاء الذاتي عن العالم الخارجي و هذا ما استهدفته معظم اقتصاديات الدول الغربية في مراحل معينة و بشكل خاص فيما يتعلق بالأهداف الإستراتيجية.
- 4- الانفتاح على العالم الخارجي و هذا ما استهدفه الاقتصاد الأمريكي بغرض تحقيق أهداف الإستراتيجية بعيدة المدى و منها العولمة.

المطلب الثاني: نماذج التنمية في الفكر الاقتصادي القديم و الحديث

■ الفرع الأول: تطور التنمية الاقتصادية في الفكر الاقتصادي

إن بداية اهتمام النظريات الاقتصادية بالتنمية، كانت مع النظرية الكلاسيكية، و مع ذلك كانت نظريتهم عامة، إن فكرة التنمية عند الكلاسيك بنيت على الرأسمالية الحرة (الحرية الفردية)، و على مبدأ تقسيم العمل الذي يزيد في الإنتاج و بالتالي التطور و التنمية، حسب المفكرين الكلاسيك شروط التنمية ثلاث هي¹:

- الربح الكافي
- وفرة المواد الأولية
- وفرة العيش للعمال و المنتجين

التنمية عند آدم سميث:

يعتبر في طبيعة الاقتصاديين عني بمشكلة التنمية الاقتصادية في كتابه عن طبيعة و أسباب ثروة الأمم ، إلا أنه لم يقدم نظرية متكاملة، القطاع الزراعي كقطاع وحيد منتج كما تبناه الطبيعيون، غير أنه يعترف أن القطاع الزراعي هو قطاع أساسي في عملية النمو الاقتصادي حيث هذه الأهمية تتمثل في حاجة سكان المدن للمواد الغذائية التي يوفرها هذا القطاع؛ إلا أنه يركز على القطاع الصناعي في عملية النمو، وهذا نظرا لتزايد الغلة في القطاع الصناعي، كان سميث يعتبر أن تقسيم العمل نقطة البداية في نظرية النمو الاقتصادي و التي تؤدي إلى أعظم النتائج في القوى المنتجة للعمل، كما اعتبر عملية التراكم الرأسمالي شرط

1 د.إسماعيل شعبان: مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومد للطباعة و النشر، الجزائر، ص 58.

ضروري للتنمية، و وفقا لأدم سيمت¹ عناصر النمو تتمثل في كل من المنتجين و المزارعين و رجال العمال و يساعد على ذلك حرية التجارة و العمل و المنافسة تقود هؤلاء إلى توسيع أعمالهم مشكلين معا شجرة، مما يؤدي إلى زيادة التنمية الاقتصادية. أما ستيوارت ميل (نظرية ميل) فينظر إلى التنمية كوظيفة للأرض و العمل و رأس المال و اعتقد أن التحكم في السكان وفقا لنظرية روبرت مالتوس² في السكان، شرط ضروري لعملية التنمية.

التنمية عند كينز:

في المقابل، نجد أن كينز لم يتطرق في نظريته إلى التنمية و تحليل مشاكل الدول النامية و لكنه اهتم بالدول المتقدمة فقط ويرى كينز أن الدخل الكلي يعتبر دالة في مستوى التشغيل في أي دولة فكلما زاد حجم التشغيل زاد حجم الدخل الكلي، و الأدوات التي اعتمدها في نظريته هي: الطلب الفعال، الكفاية الحدية رأس المال، سعر الفائدة و المضاعف.

نظرية روستو للتنمية:

ووفقا لما سبق نجد أنه لم تكن هناك دراسة معمقة و جدية للتنمية الاقتصادية، إلا أن قدم روستو نموذجا تاريخيا لعملية التنمية الاقتصادية و قسمه إلى 5 مراحل و هم:

1- المجتمع التقليدي: يعرفه بأنه المجتمع الذي يحده إطار محدود من الإنتاج يعتمد على مهام محدودة تركز على علم و تكنولوجيا بدائية بعيدة عن العلم و التكنولوجيا الحديثة.

2. مرحلة ما قبل الانطلاق: تمثل حقبة تقليدية تبدأ منها الشروط اللازمة لبدء النمو المستمر لقد نشأت هذه الظروف في بريطانيا و أوروبا الغربية ببطء منذ نهاية القرن الخامس عشر حتى بدايات القرن السادس عشر، يمكن القول أن الشروط اللازمة للتصنيع المستمر وفقا لأفكار روستو تتطلب تغيرات جذرية في القطاعات الأخرى و هي:

¹ آدم سيمت (1723-1790): اقتصادي سكتلندي (écossais) من كتاباته " البحث عن طبيعة وأسباب ثروة الأمم"

² روبرت مالتوس (1766-1834): اقتصادي بريطاني، ومن مؤلفاته " Essais sur le principe de population" (1798) و " De la nature et du progrès du revenu" (1815)، " Principe d'économie politique" (1820)، " Définition en économie politique" (1827).

- إحداث ثورة تكنولوجية في الزراعة لرفع الإنتاجية في مواجهة الزيادة في عدد السكان.
- توسيع نطاق الواردات بما فيها الواردات الرأسمالية التي يتم تمويلها من خلال الإنتاج الكفاء و التسويق الجيد للموارد الطبيعية بغرض التصدير.

3- مرحلة الانطلاق : تعتبر هذه المرحلة هي المنبع العظيم للتقدم في المجتمع عندها يصبح النمو حالة عادية و تنتصر قوى التقدم و التحديث على المعوقات المؤسسية و العادات الرجعية، و تتراجع قيم و اهتمامات المجتمع التقليدي أمام التطلع إلى الحداثة. و قد أكد إلى أنه لكي تصل الدول النامية إلى هذه المرحلة، لا بد من توفر الشروط التالية :

- ارتفاع الاستثمار المنتجة من نحو 5% إلى ما لا يقل عن 10% من الناتج القومي و ذلك برفع معدل تكوين رأس المال.¹

- تطوير بعض القطاعات الرائدة، بمعنى ضرورة تطوير قطاع أو أكثر من القطاعات الصناعية الرئيسية بمعدل نمو مرتفع كشرط ضروري لمرحلة الانطلاق، و ينظر روستو لهذا الشرط باعتباره العمود الفقري في عملية النمو.

4. مرحلة الاتجاه نحو النضج : عرفها روستو بأنها الفترة التي يستطيع فيها المجتمع أن يطبق على نطاق واسع التكنولوجيا الحديثة .

يرتبط بلوغ الدول مرحلة النضج التكنولوجي بحدوث تغيرات ثلاث أساسية: أ. تغير سمات وخصائص قوة العمل حيث ترتفع المهارات و يميل السكان للعيش في المدن . ب. تغير صفات طبقة المنظمين حيث يتراجع أرباب العمل ليحل محلهم المديرين الأكفاء ج. يرغب المجتمع في تجاوز معجزات التصنيع متطلعا إلى شيء جديد يقود إلى مزيد من التغيرات.

¹ د. محمد عبد العزيز عجيبة : التنمية الاقتصادية، مرجع سابق، ص 156.

5. مرحلة الاستهلاك الكبير: تتصف هذه المرحلة باتجاه السكان نحو التركيز في المدن وانتشار المركبات واستخدام السلع المعمرة على نطاق واسع، في هذه المرحلة يتحول اهتمام المجتمع من جانب العرض إلى جانب الطلب.

نظرية الدفعة القوية:

مبدأها يتمثل في أن هناك حاجة إلى دفعة قوية أو برنامجا كبيرا ومكثفا في شكل حد أدنى من الاستثمارات بغرض التغلب على عقبات التنمية ووضع الاقتصاد على مسار النمو الذاتي، يفرق رواده (نركس، و روستين-رودان) بين ثلاثة أنواع من عدم القابلية للتجزئة و الوفرات الخارجية، الأول عدم قابلية دالة الإنتاج للتجزئة، و الثاني عدم قابلية دالة الطلب للتجزئة، و أخيرا عدم قابلية عرض الادخار للتجزئة، و يعتبر رودان أن نظريته في التنمية أشمل من النظرية الأستاتيكية التقليدية لأنها تتعارض مع الشعارات الحديثة، وهي تبحث في الواقع عن المسار باتجاه التوازن أكثر من الشروط اللازمة عند نقطة التوازن.

نظرية النمو غير المتوازن:

تركز على نمو قطاع معين، وعن طريق هذا القطاع ينتقل النمو إلى القطاعات الأخرى؛ ومن الرواد الأساسيين لهذه النظرية نجد هريشمان (*)، حيث ينتقل هذا الأخير من عدم واقعية إستراتيجية النمو المتوازن، وذلك لكون أن عدم التوازن هو الذي يحرك قوى التغيير؛ وبالتالي الدفعة القوية مرتكزة في القطاعات أو الصناعات الإستراتيجية، ذات أثر حاسم في تحفيز استثمارات أخرى مكملة، وهذا لكون التنمية عملية تسمح من انتقال وتطوير الاقتصاد من حالة لا توازن إلى حالة لا توازن أخرى ولكن على مستوى أعلى من الإنتاج والدخل.

(*) ألبرت هريشمان(1915-): ولد بألمانيا، درس في كل من باريس ولندن، ثم هاجر إلى الولايات المتحدة أين شغل عدة مناصب في العديد من المنظمات، من أشهر مؤلفاته " The strategies of Economic Development (1958) الذي ترجم إلى 10 لغات.

■ الفرع الثاني: المبادئ الأساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية

من خلال ما تطرقنا إليه في النظريات و السياسات الخاصة بالتنمية، نجد أنه لا توجد نظرية أو مبدأ واحد يمكن الاعتماد عليه في جميع الأقطار و الدول، إلا أنه هناك بعض المبادئ المشتركة تعبر عن هذه النظريات، و التي يمكن أن نجملها في النقاط التالية:⁽¹⁾

- الثروة الزراعية

- الضغط السكاني

- المفاضلة بين المشروعات التي تعتمد على العمل و تلك التي تعتمد على رأس المال

- المفاضلة بين المشروعات الصغيرة و الكبيرة

- الاستثمار في رأس المال المادي و رأس المال البشري

- تنوع الصادرات

- المفاضلة بين الربح الخاص و الاجتماعي

و بما أن موضوع دراستنا على المؤسسة الصغيرة و المصغرة، إلى مبدأ المفاضلة بين المشروعات الكبيرة و الصغيرة.

1.2 مقارنة الصناعات الصغيرة و الكبيرة:

يطرح هذا المبدأ مسألة الاختيار بين الصناعات الصغيرة و الكبيرة في تحقيق التنمية، و هذا يتحدد بعوامل عديدة تكنولوجية و اقتصادية، فمثلا يتحدد حجم المنشأة بنوع الفرع الصناعي مثل تصفية النفط و الحديد و الصلب و التي لا يمكن أن تكون بحجم صغير، و بخصوص أفضلية الصناعات الصغيرة على الكبيرة أو العكس، فهناك وجهتا نظر حول ذلك. الاقتصادي Albert Hirschman يعطي الأولوية إلى ' المصانع الكبيرة كثيفة رأس المال لأنها أكثر كفاءة في استغلال رأس المال النادر في الدول النامية'، و بالمقابل فإن الاقتصادي H.W.Singer يؤكد على أن ' الحجم الصغير الكفاء يكون أكثر ملائمة لمتطلبات التنمية'¹.

¹ د. مدحت القرشي: الاقتصاد الصناعي، دار وائل للنشر و التوزيع، الطبعة الثانية 2005، الأردن، ص 49.

و الواقع (التجارب السابقة) قد أثبت أن على الدول النامية التركيز على المشروعات الصغيرة كخطوة أساسية في طريقها إلى التصنيع و ذلك لأنها لا تتطلب نسبة كبيرة من الموارد الاقتصادية النادرة و الاعتماد عليه في تحريك الادخارات و المبادرات، كما أنها تؤدي في نفس الوقت إلى تطوير الخبرات اللازمة لعملية التصنيع في المراحل الآتية للتنمية.

و يعود الاعتماد على المؤسسة الصغيرة و المصغرة في بداية مراحل عملية التنمية إلى طبيعة البيئة للدول النامية التي تتميز بـ¹:

- محدودية استيعاب التكنولوجيا لعدم كفاية الأفراد المؤهلين فنيا.
 - ضيق السوق المحلية.
 - ندرة رؤوس الأموال الاستثمارية ووجود صعوبات في عملية تراكم رأس المال.
 - تخلف الفن الإنتاجي نتيجة انخفاض مستويات التعليم الفني.
 - انخفاض القدرة الشرائية نتيجة انخفاض نصيب الفرد من الدخل القومي.
- إلى أنه يجدر الإشارة انه لا يمكن اعتبار الأفضلية بين أحجام المؤسسات كقاعدة ثابتة كون كلا من الصناعات الكبيرة و الصغيرة متكاملين و ليس متنافسين، فمثلا قد تؤدي الصناعات الكبيرة إلى تحفيز العديد من المشروعات الصغيرة من خلال الخدمات التي تقدمها هذه المشروعات لمثيلاتها من الحجم الكبير ، لذلك يجب أن تحدد البدائل في كل حال على حدا.

¹ فتحي السيد أبو سيد أحمد: الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة مصر، 2005،

المبحث الثاني: إدارة المؤسسة المصغرة و الصغيرة

المطلب الأول: مراحل إنشاء وإدارة المشروع المصغر

■ الفرع الأول: خطوات تأسيس مشروع مصغر

تكوين مشروع جديد يستوجب مرور بخطوات متسلسلة من أجل اكتساب القدرة على إدارة و النجاح المشروع، و نستطيع القول أن هذه الخطوات قائمة أساسا على ما يمسى بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع، إذ لا بد من الإعداد المسبق لها و التنبؤ بالمتغيرات المستقبلية لكل من النقاط التي تمثل الخطوات الرئيسية لإنشاء المشروع الصغير.

يمكن حصر النقاط المهمة التي يتوجب التركيز لها أثناء تأسيس مشروع صغير في ما يلي:

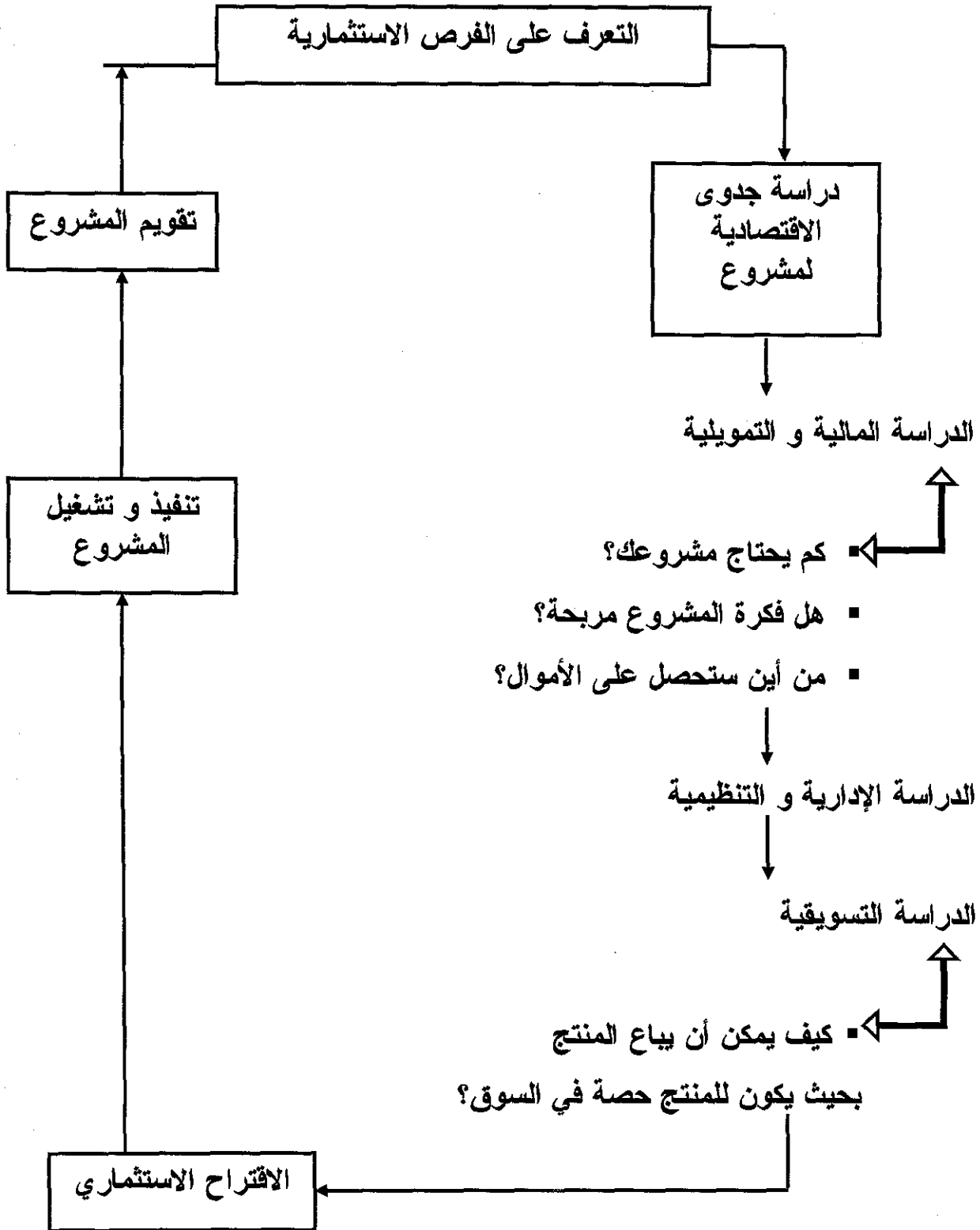
- تحديد طبيعة عمل هذا النشاط الصغير أو المصغر، و اختيار الموقع المناسب من حيث القرب من الموردين و المواد الخام و الحلقات التوزيعية أخرى، حيث المكان الصحيح للعمل قد يكون السبب الرئيسي في نجاح و استمرار المشروع أو فشله.
- دراسة الجدوى الاقتصادية و تحديد رأس المال اللازم، و وضع إستراتيجية تسويقية.
- اختيار الشكل القانوني لهذه المؤسسة الصغيرة و مراجعة الجهات المعنية بذلك.
- اختيار الاسم التجاري و وضع التنظيم الداخلي و التسهيلات المادية للمشروع.
- تعيين الموظفين أن كان هناك و الإعلان عن بدء العمل.

إن دراسة الجدوى الاقتصادية لأي مشروع هي عبارة عن عملية جمع معلومات عن مشروع مقترح ومن ثم تحليلها لمعرفة إمكانية تنفيذ وتقليل مخاطر، وربحية المشروع، والنتائج الرئيسية لدراسة الجدوى هو الإجابة على السؤال "هل المشروع مجدي للاستثمار؟".

إن قيام واستمرارية أي مشروع يتطلب الأخذ بعين الاعتبار احتياجاته ومتطلباته المختلفة من النواحي التسويقية والفنية والمالية ودراسة الجدوى تهدف من خلال عناصرها الثلاثة: دراسة السوق، والدراسة الفنية، والدراسة المالية إلى التعرف على تلك المتطلبات والاحتياجات. فبالنسبة للعنصر الأول في محاولة مالك المشروع دراسة السوق كتحديد مدى استيعاب السوق للسلعة بمعرفة حجم الطلب المتوقع عليه، وذلك من خلال دراسة من هم المستهلكون، الكميات المستهلكة وتوقعات زيادة أو نقصان الطلب على السوق، أما العنصر الثاني يتحقق بإعطاء حوصلة عامة على المراحل الإنتاجية المختلفة للمشروع، و أخيرا الدراسة المالية كحصر التكاليف الكلية للمشروع (أي كم سيكلف هذا المشروع).

وبالنسبة للمشروع الصغير و المصغر، فإنه على العموم لا يحتاج دراسة معمقة و طويلة، حيث إقامة مشروع مصغر هو أسهل بكثير من إقامة مشروع أو مؤسسة كبيرة و ذلك لان هذا الأخير يتطلب تهيئة الأراضي اللازمة لبناء المؤسسة من دراسة للتربة و الحفر وإعداد الهياكل القاعدية من تعبيد للطرق وحفر قنوات تمرير الغاز والكهرباء والماء و كذا تبليط الأراضي، بما يتناسب مع حجم المشروع، ثم إقامة البنايات الضخمة لاحتواء الآلات، كل ذلك يتطلب أموال ضخمة و لهذه التهيئة مما يتقل كاهل المستثمر في هذا المجال، بينما المشروع المصغر لا يتطلب كل هذه التكاليف الباهظة.

الشكل رقم 10: خريطة دورة تنمية المؤسسة (المشروع) المصغر أو الصغير

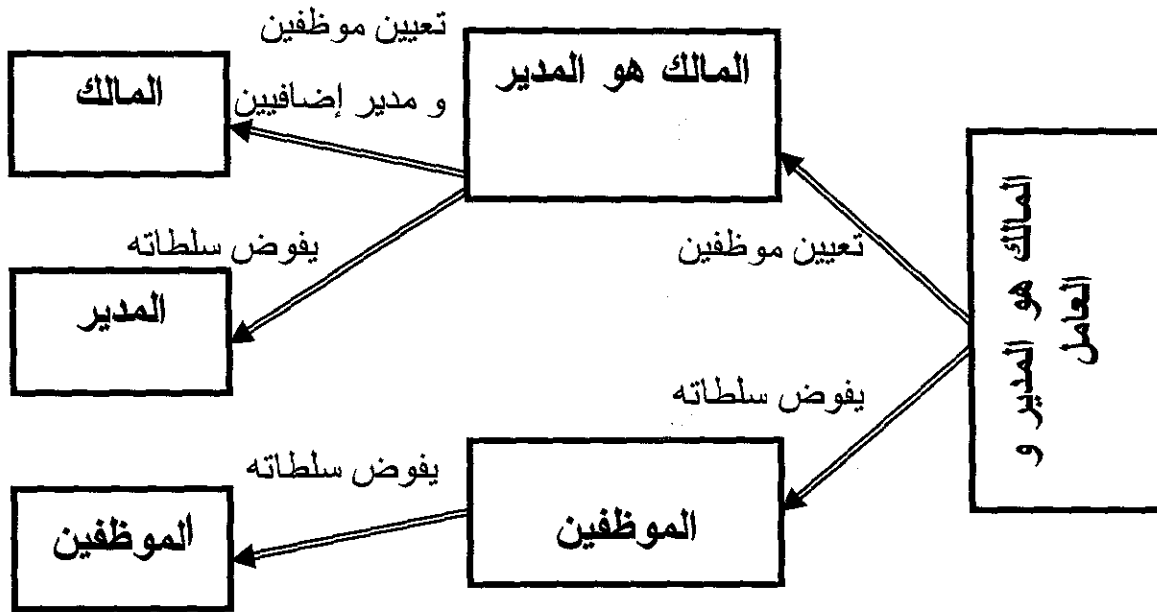


■ الفرع الثاني: نمو المشروع أو المؤسسة المصغرة

في معظم أحيان، يمر المشروع الفردي في نموه بثلاث مراحل، المرحلة الأولى و التي فيها يقوم المالك بإدارة المشروع و تأسيسه و القيام بجميع أعماله في نفس الوقت، و عندما يبدأ المشروع في النمو يتجه إلى المرحلة الثانية أين يقوم المالك بالاستعانة بشخص أو أكثر لمساعدته في أداء الأنشطة الفنية، و أخيرا في المرحلة الثالثة عندما يكبر و يتطور يبدأ نشاط المروع يتوسع و من تم يصبح من مجرد مشروع مصغر (صغير جدا) إلى مؤسسة صغيرة و أحيانا متوسطة.

و المشكلة الأساسية لا تكمن في تأسيس المؤسسة المصغرة بقدر ما هي في نجاحها استمرارها و نموها، و هان تأتي أهمية و دور المقاول.

الشكل رقم 11: مراحل تطور و نمو المشروع الفردي (المصغر)



المصدر: د. يونس البطريق، دراسة الجدوى و غدارة المشروعات الصغيرة، درا الوفاء لدنيا

الطباعة و النشر، 2000 مصر، ص 180

المطلب الثاني: إشكالية تمويل المؤسسة المصغرة

من المزايا الهامة للمؤسسة المصغرة بالدول النامية أنها منتشرة في جميع أرجائها و لا تضيف أي مشاكل أو أعباء جديدة سكنية أو صحية... مما تسببه الصناعات الكبيرة، كما يجدر الإشارة إلى أن معظم الدول النامية بدأت تترك أهمية هذا النوع من المؤسسات، فبدأت على تنميتها بشتى الطرق (كتخصيص مبالغ لمساعدتها، إنشاء مؤسسات خاصة بها، منح امتيازات ضريبية...).

و لعل أهم مشكلة تواجهها المؤسسة المصغرة و الصغيرة بشكل عام، مشكلة التمويل بالرغم من ضآلة رأس المال المستثمر في هذه المؤسسات (مزايا المؤسسة المصغرة)، و الذي بدور يختلف باختلاف احتياجات على أسلوب استخدام هذه الأموال، و بصفة عامة هناك ثلاث أنواع من الاحتياجات المالية، و ذلك حسب مراحل نمو المؤسسة:

المرحلة الأولى: مرحلة إنشاء المؤسسة، حيث يحتاج المالك إلى رأس المال الضروري لبدء العمل و ما يكفي لاستمراره، و يطلق عليه رأس المال الأولين و تمويل هذه المرحلة يكون عادة عن طريق الموارد الذاتية (الشخصية) لأصحاب المشروع، و قد يستكمل عن طريق القروض إذا لم يكف.

المرحلة الثانية: مرحلة التشغيل، حيث يزداد حجم العمل الصغير إلى أن تصل عمليات التشغيل إلى مستواها الطبيعي. و هنا يحتاج صاحب أو أصحاب المشروع الصغير إلى رأس المال كافي للتشغيل، و تمويله يكون أيضا عن طريق الموارد الذاتية للمشروع أو بالاشتراك مع القروض أو عن طريق القروض فقط.

المرحلة الثالثة: مرحلة التوسع، و ذلك إذا نجح المشروع و زاد الإقبال على منتجاته، بحيث تصبح الطاقة الإنتاجية غير قادرة على مقابلة الطلب المتزايد، و في هذه الحالة قد يحتاج أصحاب المشروع إلى رأس المال الضروري للتوسع و التطور من أجل إضافة طاقات جديدة مثل شراء آلات جديدة، ترميم المباني...، و يتم الحصول عليه من خلال الأرباح المحققة أو من مصادر أخرى، و ذلك يعتمد على الأوضاع الخاصة بالمشروع.

■ الفرع الأول: مصادر تمويل المؤسسة المصغرة

و هي تختلف حسب طبيعة نشاط المؤسسة المصغرة، و عموما تتميز بقلّة رأس المال، يمكن تصنيفها إلى ثلاث أنواع أساسية:¹

1- التمويل الرسمي: Finance formelle و ذلك من خلال المؤسسات المالية الرسمية كالبنوك، شركات التأمين، مؤسسات حكومية متخصصة، سوق رأس المال.....

2- التمويل غير الرسمي: Finance informelle أي تلك القنوات التي تعمل خارج إطار النظام القانوني الرسمي للدولة، و هو يعتبر أكثر المصادر تمويلا للمؤسسة المصغرة، من بين هذه المصادر:

■ الإقراض من الأقارب و الأصدقاء: و هي ثاني الوسائل استعمالا و أهمية لتمويل المؤسسة المصغرة سواء في الدول المتقدمة أو النامية فمثلا حسب المعطيات دراسة Yousra Hamed تمثل هذه الوسيلة في المتوسط 22% من مصادر تمويل المؤسسة المصغرة في الدول الاتحاد المغربي (الجزائر، تونس و المغرب).

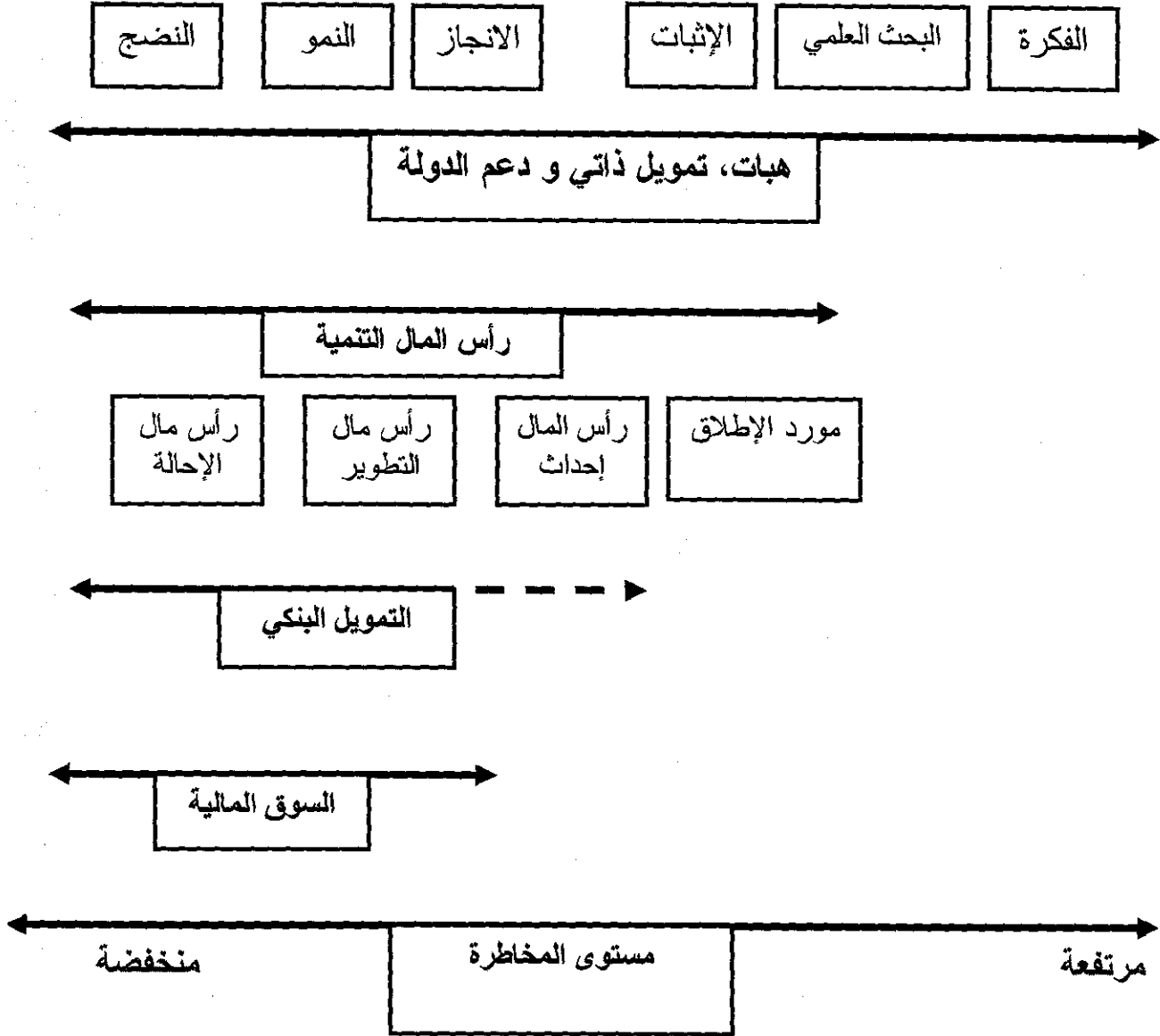
■ مصادر أخرى: و هي تختلف حسب طبيعة نشاط المؤسسة المصغرة منها وكلاء البيع، مدينو الرهونات، و جمعيات الادخار و الائتمان، دفعات المسبقة للزبائن.....

3- التمويل الذاتي L'autofinancement : تعتمد المؤسسة المصغرة في مصادر تمويلها أساسا على المدخرات الشخصية لدى أصحابها بالإضافة إلى إيرادات بيع ممتلكاته الخاصة، فهي تكون رأس المال المشروع الأصلي، و في حالة عدم كفاية هذا المصدر قد يلجأ المقاول إلى المصدرين البديلين السابقين، و في هذا الإطار نجد أن معظم المستثمرين الصغار في الدول النامية يتميزون بقلّة رأس المال الشخصي في حين نجد أن أغلبية المؤسسات المصغرة في الدول المتقدمة تمول ذاتيا ما بين 60² و 66% من المقاولين الصغار يمولون استثماراتهم بالتمويل الذاتي.

¹ YOUSRA HAMED : Le financement de la micro entreprise au Maghreb cas de 429 micro entrepreneurs algériens, Université Paris XII_ GRATICE, P 11 – 13

² OLIVIER FERRIER: les très petites entreprises, ed. de bœck , 2002, P 106

الشكل رقم 12 : منظومة التمويل من مرحلة الفكرة إلى مرحلة النضج



المصدر: عليه بالطيب (تونس): رأس المال المخاطر و تثمين نتائج البحوث في المغرب العربي، مداخلة الرياض 19 فيفري 2007، ص 37.

لقد حقق قطاع التمويل الجزئي معدلات نمو تتراوح بين 20 و 40 % خلال العقد الماضي، و أصبح اليوم يضم حوالي 10.000 دائن و 50 مليون مستدين على الأقل، و يبلغ متوسط قيمة القروض المقدمة حوالي 530 بليون دولار أغلبها إلى النساء. و من أمثلة الناجحة في مجال التمويل الجزئي للمؤسسة المصغرة بنك Grameen في بنغلادش و الذي بلغ العدد الكلي للمقرضين في ابريل 2004 تقريبا 3.5 مليون مقترض أغلبهم نساء نسبتهم 96 % . يستهدف هذا البنك الفقراء الذين لا يملكون أرض أو يملكون أقل من نصف هكتار (Matin 1998) كما أنه يستهدف مستقبلا الفقراء في الصين، الهند، باكستان و الفلبين (Latifee 2000) و بالرغم من أن للتمويل الجزئي فوائد عديدة، فهو قد لا يكون أفضل طريق دائما لمساعدة الفقراء (Buckley 1997).

و يجد الباحثون انه كلما زاد حجم مؤسسات التمويل المصغر و نطاق انتشاره ازداد عدد العملاء الذين تصل إليهم هذه المؤسسات من خلال عدد أكبر من الأدوات، و تحسين مؤشرات الحجم الخدمات المقدمة إلى عملاء التمويل المصغر، سواء من خلال القروض أو الودائع و غيرها، أدى سنحاول إعطاء صورة واضحة عن الخدمات التي يمكن أن يقدمها هذا التمويل في الفرع الثالث.¹

2. نظرة على نماذج التمويل الجزئي: هناك تشكيلة واسعة من نماذج التمويل الجزئي ، من بينها :

◆ نموذج التصغير : Minimalist

هذه النظرة مستندة على فرضية أن هناك قطعة مفقودة للنمو الاقتصادي بين الفقراء بمعنى آخر: التسليف للأجر القصير سهل الوصول الرخيص (ledgruwood 1999)، هذا البرنامج

¹ مصدر الإحصاءات: شيريل ناش- ناش، معدلات فائدة تمويل المشاريع الصغيرة تجذب البنوك العملاقة، 5 مارس 2007،

<http://www.gfusa.org>، - و تقرير خدمة تبادل المعومات حول التمويل الأصغر 2003 Mix، www.themix.org

مطبق من طرف مؤسسات التمويل الجزئي مثل الزراعة و مصرف Rakyat اندونيسيا (BRA) الذي يعتبر من أحد أكثر المؤسسات التمويل الناجحة ارتبط بالفقير الريفي.

تعرض نظريات Minimalist وساطة مالية في العادة فقط كالمدخرات، ائتمان تأمين، البطاقات، أنظمة الدفع، متجاهلة خدمات الوساطة الاجتماعية مثل بناية إنسان ورأس المال الاجتماعي خلال المساعدة بتشكيل مجموعة تدريب قيادة و تعاونية تعلم إدارة المال.. فهي تفترض بأن الوكالات الأخرى تزود الفقراء بالخدمات الاجتماعية و تعتبر الفائدة العظيمة للامتلاك بؤرة وحيدة.

◆ النموذج المتكاملة: Integrated

هذه الإستراتيجية تأخذ بعين الاعتبار أكثر من وجهة نظر للفقراء في تصميمه من برنامج تخفيف الظاهرة (الفقر) Ledgerwood 1999 ، فهي ليست فقط تعرض الوساطة المالية والاجتماعية، لكن تضيف إلى ذلك تطوير المشروع مثل تسويقه، خدمات اجتماعية مثل الصحة و التغذية، تدريب محو الأمية للبالغين، ورفع وعي بالأمور حقوق الإنسان.....الخ، وبذلك فهذا النموذج يصور نظرة متكاملة للتمويل الجزئي¹.

■ الفرع الثالث: أنواع الخدمات المالية الأخرى التي يقدمها التمويل الجزئي

لم يعد قطاع التمويل الجزئي (تمويل المشروعات الصغيرة) مقصورا على تقديم القرض صغير أو مصغر، بل هناك خدمات يمنحها التمويل الجزئي لمقاولين الصغار، من أهم هذه الخدمات نجد:

¹ LEA DAVIS : Does microfinance help the poorest ?, 2000. http://www.dimino-201.worldvision.org/worldvision/appeals.nsf/stable/ned_howomedworks

1.3 - بطاقات الائتمان

تقوم بعض مؤسسات التمويل للمشروعات المصغرة بإتاحة الفرصة للمقترضين من خلال إصدار بطاقات ائتمان لهم، وذلك للحصول على الائتمان عند الاحتياج إلى هذه المبالغ وعلى هذه المؤسسة أن تحدد الحدود العليا للائتمان تتناسب مع ظروف كل عميل، مثل قدرته على السداد، وسوابق التعامل معه، وجديته في السداد، وحجم تعاملاته المالية، وحجم مشروعه. وما زال استخدام بطاقات الائتمان للمقترضين الصغار من الأمور الجديدة في خدمات تمويل المشروعات الصغيرة و المصغرة، وذلك لأنها مكلفة للمؤسسات التمويلية، وتحتاج إلى وعي ببطاقات الائتمان، وإلى استخدامها بشكل معتاد، وإلى شيوع استخدامها حتى يمكن أن تكون مجدية لمؤسسة التمويل والعملاء والسوق.

2.3 - التأمين

كذلك من الخدمات التي يمكن تقديمها لأصحاب المؤسسات المصغرة و الصغيرة، خدمة التأمين لمواجهة الظروف التي تمر بالفرد مثل الولادة أو الوفاة أو أي احتياجات أخرى ، فعلى سبيل المثال يطلب بنك جرامين في بنغلاديش من كل مقترض أن يدفع رسوم تأمين مقدارها 1% من قيمة القرض لصندوق التأمين ، وذلك لتغطية مخاطر الوفاة للعضو ، وفي حالة وفاة العضو يقوم البنك بتغطية مصاريف الدفن، وأصبح هناك اتجاه متزايد لدى عدد من مؤسسات التمويل إلى تقديم خدمة التأمين أثناء تقديمها خدمة الإقراض مثل مؤسسة التمويل بالهند التي تقدم خدمة التأمين إلى جوار خدمة الإقراض والخدمات الأخرى.

3.3 - خدمات الدفع

تقوم بعض مؤسسات التمويل الصغير بتقديم خدمات أخرى غير خدمة الإقراض باعتبارها الخدمة الرئيسية لتلك المؤسسات، ومن هذه الخدمات الأخرى "خدمات الدفع" ومن أمثلتها إصدار الشيكات كوسيلة يستخدمها المقترض لدفع مستحقاته لدى الغير، وأيضاً تقوم هذه المؤسسة أحياناً بدفع الفواتير المستحقة على العملاء ، وتحويل النقود عبر فروع المؤسسة لصالح العميل.

المبحث الثالث: أهمية و دور المؤسسة الصغيرة المصغرة في عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية

تحتل المؤسسات المصغرة دورا بارزا في عملية التنمية الاقتصادية لا يقل في أهميته عن دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و حتى الكبيرة، ذلك لأن لكل منهما طبيعته الاقتصادية التي تتناسب مع أنشطة اقتصادية محددة، بحيث لو قامت الأخرى بتأديتها لفقدت عنصر الكفاءة الاقتصادية و ما يترتب عليه من إهدار للموارد الاقتصادية الوطنية، وبالتالي فإن المؤسسات المصغرة تتخصص في أنشطة اقتصادية معينة تلائم، طبيعتها وتؤديها بدرجة عالية من الكفاءة وكذلك فإن المؤسسات الكبيرة تتخصص في أنشطة اقتصادية معينة تلائم طبيعتها وتؤديها بدرجة عالية من الكفاءة.

المطلب الأول: المؤسسة المصغرة و البطالة و الفقر

■ الفرع الأول: البطالة (ماهية، أنواع، الآثار)

تعرف البطالة على أنها عدم عمل في مجتمع ما للراغبين فيه و القادرين عليه، أي أنها تعني صفة العاطل عن العمل، ولحصر المعن الحقيقي لمفهوم البطالة نستبعد الأشخاص غير القادرين على العمل مثل الأطفال، كذلك الأشخاص القادرين على العمل لكن لا يمكن اعتبارهم بطالين مثل الطلبة ونستبعد كذلك الأشخاص القادرين على العمل ولا يبحثون عنه نظرا لغنائهم المادي وكذلك الذين لديهم منصب شغل و يبحثون عن آخر بأجر مرتفع، وبذلك يصبح معنى أو مفهوم الشخص العاطل الذي يتوفر فيه الشرطين :

- القدرة على العمل

- البحث على العمل

وحسب المكتب الدولي للعمل¹، تتكون فئة البطالين من كل الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين 16 و 59 سنة ووجدوا أنفسهم في إحدى الفئات التالية :

- بدون عمل أي الذين لا يعملون مقابل أجر
 - متاح للعمل الذين باستطاعتهم القيام بالعمل فوراً
 - يبحث عن العمل، الذين اتخذوا خطوات محددة خلال فترة معينة للبحث على عمل مأجور.
- يمكن تصنيف البطالة إلى عدة أنواع مختلفة، لكن بصفة عامة سوف نركز على الأنواع الرئيسية والممتثلة في:²

البطالة الاحتكارية: عبارة عن الحالة التي يتعطل فيها جزء من القوة العاملة بسبب ترك العمل والانتقال للبحث عن الوظائف الأنسب والأفضل.

البطالة الهيكلية: هي عبارة عن الحالة التي تتعطل فيها أجزاء من القوة العاملة بسبب تطورات تؤدي إلى اختلاف متطلبات هيكل الاقتصاد الوطني من طبيعة العمل المتوفرة (نتيجة تغير هياكل وأساليب الإنتاج بإدخال تقنيات متطورة لتحل محل العمالة اليدوية) .

البطالة الدورية: هي الحالة التي يتعطل فيها جزء من القوة العاملة متأثراً بحركة الاقتصاد الوطني ومسيرة نموه، وينشأ هذا النوع كنتيجة لمرور اقتصاد أي دولة بمراحل تمثل الدورة الاقتصادية.

البطالة الانتقالية: يظهر هذا النوع عندما تتجه بعض قطاعات النشاط الاقتصادي إلى النمو ويتجه بعضها الآخر إلى الركود، مما يؤدي إلى حدوث تحولات في الطلب على بعض المهن والأعمال.

¹ شلالي فارس: دور سياسة التشغيل في معالجة مشكل البطالة في الجزائر خلال الفترة 2001-2004، رسالة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، إشراف د. محمد صالح، 2005/2004، ص 03، نقلا عن:

Bureau international du travail , la normalisation international du travail, (nouvelle série 53, GENEVE, 1953), pp 48-49.

² د. أحمد عبد الفتاح عبد الحليم: دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، الطبعة الأولى القاهرة، المنظمة العربية للتنمية الإدارية 2000، ص 16.

البطالة الشاملة: ويقصد بها البطالة التي تعم جميع قطاعات النشاط الاقتصادي، وتكون نتيجة لتغير بعض الظروف مثل الحروب أو حالة الكساد الاقتصادي العام.
البطالة الموسمية: وهي التي تحدث في أحد قطاعات النشاط الاقتصادي نتيجة تغير الظروف الاقتصادية أو المناخية في بعض الفصول، مما يؤدي إلى ركود العمل.

الجدول رقم 04: معدل البطالة في عدد من دول العالم 2006/2000

2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
-	5.1	5.8	6	5.8	4.8	4	الو.م.أ
-	4.4	4.8	5.3	5.4	5	4.7	اليابان
-	6.6	7	-	7.7	7.2	6.8	كندا
-	9.8	9.6	9.3	8.8	8.5	9.3	فرنسا
-	-	2.7	5	5.2	5.1	5.5	بريطانيا
12.3	15.3	17.7	23.7	-	27.3	29.8	الجزائر
-	11	11.4	11.9	12.7	-	13.6	المغرب
-	13.5	13.9	14.3	14.9	15.0	15.6	تونس

المصدر: إعداد الطالبة من مصادر مختلفة¹

نجد من ملاحظتنا لجدول أن الدول النامية تعرف معدلات عالية للبطالة مقارنة بالدول المتطورة، و هذا يمكن إرجاعه للاعتبارات التالية:
- ضعف فعالية الجهاز الإنتاجي من جهة، وعدم دقة واستقرار معايير قياس البطالة في هذه الدول بما في ذلك الجزائر.

¹ World perspective monde: <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/statistiques/8>
le 2 plan de dev (2002-2006): <http://www.tunisieinfo.com/x-plan-tome1-ar.pdf>
www.ons.dz , www.algeriesite.com , www.INSSE.fr .
IMF international financial statistics, august 2004.

- نقص البيانات لدى الجهات الرسمية إضافة إلى خلوها من الدقة في بعض الأحيان، مثلا المعلومات التي تنشرها الحكومة تختلف عن المعلومات التي تمدنا بها المنظمات الدولية كالبنك العالمي.
- عن الأنشطة التابعة للاقتصاد الموازي خاصة قطاع الخدمات في الإحصاءات الرسمية من شأنها أن تؤثر على البيانات المغلقة بهذا القطاع في الدول النامية والتي تتجه إلى الانخفاض في حقيقتها.
- وجود قطاع غير رسمي وهو عادة قطاع حصري يشمل صغار المستثمرين مثل الحرفيين، المحلات التجارية، المقاهي.

◀ آثار الاقتصادية و الاجتماعية للبطالة

- تعني البطالة حالة عدم التشغيل الكامل، أو عدم التوظيف الكامل والذي يؤثر بدوره على عدم وصول الاقتصاد الوطني إلى وضعية التوازن.
- تضيق على الاقتصاد فرصة إشباع الحاجات التي كانت ستوفرها القوة العاملة الراغبة والقادرة على العمل والإنتاج كما ونوعا من خلال تكثيف الإنتاج والاستخدام اللامتاهي للطاقات الإنتاجية والتكنولوجيات الجديدة.
- تعتبر البطالة هدرا وتبذيرا وتضييعا للطاقات الاقتصادية عنصر العمل، خاصة بطالة الإطار الجامعية والإطارات.
- إن تعطيل جزء من قوة العمل من شأنه أن يكلف الدولة أعباء إضافية تتمثل في زيادة الاستهلاك من القوة المعطلة وانخفاض في الناتج الوطني جراء تعطيل تلك القوة التي يمكن إدماجها لخدمة الاستثمار.
- التفكك الأسري للقوة العاطلة أو المعطلة عن العمل نتيجة عدم قدرتها على تلبية المتطلبات الأساسية للأسرة مما يؤدي إلى بروز النزاعات وبالتالي الانحراف.

- الاضطرابات النفسية والعصبية للمتطلين عن العمل مما يدفعهم إلى ارتكاب جرائم لتعويض النقص النفسي والمالي والمادي الناجم عن التعطل عن العمل.

- التخلف الاجتماعي نتيجة عدم القدرة على إشباع الحاجات الأساسية للقوة المتعطلة عن العمل والمتمثلة في الرعاية الصحية والتعليم والإطعام والإيواء وغير ذلك، ما يؤدي اتساع ظاهرة الفقر.

■ الفرع الثاني: دور المؤسسة المصغرة في تقليص البطالة و الفقر

إن الدور الأساسي للمؤسسة المصغرة هو الحد من البطالة، حيث أن إنشاء المؤسسات المصغرة في البلدان النامية يساهم بشكل كبير في القضاء على البطالة و خاصة في المجال الزراعي و قطاع الخدمات خاصة و قد اجمع الكثير من الاقتصاديين على عدم قدرة المؤسسات الكبيرة على توفير فرص العمل كافية لامتصاص البطالة، بالإضافة إلى ذلك فقد أثبتت الأبحاث العلمية أن تكلفة خلق فرص عمل في المشروع الصغير أو المصغر تقل بمعدل ثلاث مرات عن متوسط تكلفته في المشاريع الكبيرة. و من هنا ظهرت أهمية المؤسسة المصغرة إلى جانب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كآليات جديدة للإنعاش الاقتصادي و الاجتماعي.

إن للمؤسسة الصغيرة و المصغرة القدرة على استيعاب نسبة كبيرة من القوى العاملة بمستوياتها المختلفة، و من تم مساهمتها في التخفيف من حدة البطالة، و ضمان لاستدامة عملية التنمية الاقتصادية باعتبار أن المصدر الحقيقي لتكوين القدرات التنافسية و استمرارها هو " المورد البشري الفعال"، و على هذا الأساس يتجلى لنا الاهتمام الراهن بها منة قبل الحكومات و الأفراد، و من هنا يمكن أن نلخص أدوارها في تعزيز الشغل و الحد من البطالة من خلال مايلي:¹

¹ بن طلحة صليحة: الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في القضاء على البطالة، منتدى الشلف أبريل 2006،

- مصدر منتج يعتمد على تكثيف العملة عكس المؤسسات الكبيرة التي تتطلب استثمارات كبيرة و أنماط تكنولوجيا كثيفة رأس المال و مهارات فنية متطورة لا تتوفر في البلدان النامية.

- تنمية المواهب و الابتكارات و إرساء قواعد التنمية الصناعية، إذ تشير الدراسات المتخصصة في هذا المجال إلى أن عدد الاختراعات الذي تحقق في المؤسسات الصغيرة يزيد عن ضعف ما تحقق في المؤسسة الكبيرة.

- إتاحة الفرص لجميع شرائح المجتمع، إذ لا تتطلب المهارات الفنية، كما أنها تقدم فرصا للموظفين و العاملين عديم الخبرة، بالإضافة إلى توزيعها في جميع المناطق، بفضل مرونتها في الانتشار في مختلف المناطق، بحيث لا يكون التركيز على المناطق العمرانية الكبرى و إهمال المناطق الأخرى، بما يؤدي إلى تحقيق تنمية متوازنة جغرافيا.

- ترقية روح المبادرة الفردية و الجماعية، عن طريق استحداث أنشطة اقتصادية و إنتاجية جديدة.

- مصدر فعال لتعبئة و جذب رؤوس الأموال من الأفراد و الجمعيات، و بالتالي تعمل على تنمية السلوك الادخاري لدى الأفراد و غيرها من مصادر التمويل الذاتي.

المطلب الثاني: دور المؤسسة المصغرة في الجانب الاقتصادي و الاجتماعي

■ الفرع الأول : أهمية المؤسسة المصغرة في الاقتصاد

إن الدور الذي تلعبه مؤسسات المصغرة في الاقتصاد للدول سواء المتقدمة أو النامية يتزايد حجمه بشكل كبير، فهي تعتبر المصدر التقليدي لنمو الاقتصاد المحلي و الوطني، و تبرز أهمية هذه المؤسسات من الناحية الوظيفية نظرا لما يلي:

1- ترابط الأعمال التجارية الاعتمادية Reliability :

يمكن القول أن أفضل الاعتمادية و التكاملية من ناحية اقتصادية ما يظهر من علاقة تنسيقية بين المنتج و تاجر الجملة و التجزئة و صولا إلى المستهلك، بالإضافة إلى دور المشاريع

الصغيرة كنقطة بداية و نهاية للمشاريع الكبيرة و العكس صحيح، و هذا يختلف حسب نوع النشاط الذي تمارسه هذه المشاريع.

إن الاقتصاد الذي يشجع الإنتاج الواسع يتطلب وجود عدد كبير من صغار تجار الجملة و التجزئة و الموزعين العاملين كوسطاء بين المنتج و المستهلك بهدف التوزيع و الإيصال للسلع و الخدمات. من هنا نصل إلى أن " المشاريع الكبيرة لا تزدهر بدون الصغيرة التي تزودها باحتياجاتها و تشتري منتجاتها مما يحقق للطرفين معا"¹.

2- المحافظة على استمرارية المنافسة :

لا يمكن إهمال دور المنافسة في الاقتصاد بكونها أداة للتغيير و التطوير و الإبداع و خاصة بعد التطور السريع و الابتكار، و ذلك لضمان استمرارية حركة الاقتصاد، لهذا التنافس بين هذه المشاريع بحكم المنافسة الحرة و محاربة الاحتكار شرط لاستمرارية.

3- التجديد :

و هو عملية تطويرية تحسينية أو إبداعية، فالأفراد في المشروعات الصغيرة هم المصدر الرئيسي لأفكار الجديدة، حيث أن المشروعات التي تدار من قبل أصحابها تكون أكثر عرضة للتجديد و التحديث أكثر من المؤسسات الأخرى، بحكم تحقيق الربحية العالية.

4- من البدايات الصغيرة :

إن معظم الشركات الكبيرة الحالية قد أسست برؤوس أموال محدودة، ما يوصلنا إلى فكرة أن تطور الاقتصاد للدول ناتج عن جهود المؤسسات الصغيرة و المصغرة التي تنمو لكي تتحول إلى مشاريع كبيرة لاحقا تمتلك القوة في الأسواق التي تعمل بها و تحقق ما تصبوا إليه من بقاء و نمو و استمرارية.

¹ جهاد عبد الله عفانه: إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، الأردن 2004، ص 18.

■ الفرع الثاني: تأثير المؤسسات المصغرة في المتغيرات الاقتصادية الكلية

تساهم المؤسسة الصغيرة و المصغرة مساهمة فعالة و أساسية في عملية التنمية الاقتصادية من خلال تأثيرها في المتغيرات الاقتصادية الكلية الأساسية التي تتمثل في إجمالي الناتج الوطني، الادخار، الاستثمار، الاستهلاك و الصادرات:

1.1 إجمالي الناتج الوطني: تؤثر هذه المؤسسة على الناتج الإجمالي في ثلاثة اتجاهات¹:

◀ تعمل على توفير السلع والخدمات سواء للمستهلك النهائي أو الوسيط مما يزيد من الدخل الوطني للدولة.

◀ تحقق ارتفاعا في معدلات الإنتاجية لعوامل الإنتاج التي تستخدمها مقارنة مع العمل الوظيفي الحكومي العام كما أنها تمثل مناخا مناسباً للتجديد والابتكار مما يرفع من إنتاجية العامل باستمرار.

◀ تساهم في التخفيف من الإسراف والضياع على المستوى الوطني وذلك من ناحيتين، الأولى أن هذه المؤسسات تستفيد من الوفرة الاقتصادية الخارجية للمشروعات الكبيرة إضافة إلى أنها تحقق وفرة اقتصادية خارجية للمنشآت الكبيرة في الوقت ذاته، الثانية، تعمل على زيادة سرعة دورة المبيعات مما يقلل من تكاليف التخزين والتسويق بما يساعد على توصيل السلع للمستهلك بأقل تكلفة ممكنة، وتؤدي هذه العوامل مجتمعة إلى زيادة حجم الناتج المحلي وتنوعه بشموله العديد من المنتجات البديلة أو المكملة.

2.1- الادخار: تعتبر المؤسسات الصغيرة و المصغرة وحدات إنتاجية ومراكز استثمارية تعمل على تعبئة المدخرات الخاصة بالأفراد لتشغيلها داخل الاقتصاد الوطني، كذلك تمتص هذه المؤسسات فوائض الأموال العاطلة والمدخرات لدى صغار المدخرين بتوظيفها في استثمارات إنتاجية وخدمية والعمل على تشغيلها وتنميتها والمشاركة في أرباحها أي إن هذه المنشآت تعد قناة إضافية لجذب المدخرات للمساهمة في تمويل الاستثمار على مستوى

¹ أسامة زين العابدين: منشآت الأعمال الصغيرة هل هي السبيل إلى تنمية اقتصادية شاملة بسوريا، أبحاث و دراسات رقم 147،

ماي 2004. <http://www.iqtisadiya.com/categories.asp?category=studies>

الاقتصاد الوطني بما يؤدي إلى زيادة مساهمة الادخار الخاص في تمويل التنمية، ويخفض من درجة الاعتماد على الاقتراض سواء من الداخل أم الخارج.

3.1- الاستثمار: تتميز هذه المؤسسات بارتفاع معدل دوران رأس المال بما يجعل هذه المؤسسات نواة للمشروعات الكبيرة خاصة في مجال الصناعة مما يؤدي إلى زيادة حجم الاستثمار الكلي في الاقتصاد الوطني وهذا يضمن ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي من خلال عمل مضاعف الاستثمار والعمل.

4.1- الاستهلاك: من المعروف أن العاملين في مثل هذه المؤسسات يحصلون على أجور منخفضة مقارنة بالأجور التي يحصل عليها العاملون بالمؤسسات الكبيرة، وحيث أن الميل الحدي للاستهلاك يكون مرتفعاً عند أصحاب الدخل المنخفضة (الميل الحدي للاستهلاك وهو مقدار الزيادة في الإنفاق الاستهلاكي الناجمة عن زيادة الدخل النقدي بمقدار وحدة نقدية واحدة) فإنه يترتب على هذا الوضع زيادة حجم الطلب الكلي في المجتمع، ويترتب عليه توسع دورة الإنفاق والإنتاج والاستثمار وبالتالي توسع في دورة النشاط الاقتصادي في المجتمع ورفع معدل النمو كمحصلة نهائية.

5.1- الصادرات: أثبتت هذه المؤسسات قدرة كبيرة على غزو الأسواق الخارجية والمساهمة في زيادة الصادرات وتوفير النقد الأجنبي وتخفيف العجز في ميزانية المدفوعات، بل أنها ساهمت في إحداث فائض في ميزان المدفوعات لبعض الدول خاصة المتقدمة ويمكن للصناعات الصغيرة أن تساهم بفاعلية في تنمية الصادرات للعديد من المنتجات وذلك من خلال العمل على تطوير الصناعات الصغيرة الحديثة التي تمد السوق المحلية بالسلع الاستهلاكية لتصبح صناعات تصدير، وذلك بتقديم التوجيهات للمؤسسات الصناعية الصغيرة فيما يتصل بوسائل الإنتاج مع توفير المساعدة الفنية والإدارة الاقتصادية اللازمة، و هذا إن تم دعم و تقديم المساعدة من اجل ترقية هذه المؤسسات، كما يمكن تعديل برامج الإنتاج بمؤسسات الصناعات الحرفية والمنزلية بما يتماشى مع احتياجات الأسواق الخارجية ورغبات وأذواق المستهلك للمنتجات اليدوية التقليدية.

المطلب الثالث: أدور أخرى للمؤسسة المصغرة

كما ذكرنا سابقا المؤسسة المصغرة في عمليات التنمية بمفهومها الواسع الشامل من باعتبارها أهم المحاور الإستراتيجية التي تعتمد عليها اقتصاديات دول العالم، و بالإضافة لدور الاقتصادي لهذا النوع من المؤسسات، فإن هناك العديد من الأدوار الأخرى الاقتصادية و الاجتماعية، أهمها:

■ الفرع الأول: تحقيق التوازن الإقليمي و الاجتماعي

إن الهجرة من الأرياف من سلبات الرئيسية التي تضر بقطاع الفلاحي و الذي يعتمد على القوة العمل الريفية ، فضلا أنها تشكل عبئا كبيرا على قطاعات الإنتاج الكبرى و الخدمات في المدن، مما يهدد بالانفجار السكاني، كم أنه ففي العديد من التجارب التنموية نمت المراكز الحضرية على حساب المناطق الريفية ما أدى إلى تدهور نمط توزيع الدخل، و من تم وجود الصناعات المصغرة و الصغيرة يعمل على تقليل هذه مخاطر ، كما تقيم من جهة توازنا اقتصاديا و اجتماعيا أكثر وضوحا و ذلك بسبب قدرتها العالية على الانتشار الجغرافي (خصائص المؤسسة المصغرة) على عكس المؤسسات الكبيرة و بالتالي التقليل من تمركز الصناعة، و من جهة أخرى وجودها في المناطق النائية (أقل نموا) يساهم في تلبية طلبات المستهلكين من ذوي الدخل المنخفض من السلع و الخدمات البسيطة و منخفضة التكلفة ما يعطي مرونة أكثر و استقرار في النشاط الاقتصادي و ذلك في إعادة توزيع الدخل سواء من ناحية الوظيفية (نسبة الأجور إلى الأرباح) أو من الجانب الإقليمي.

لقد أكد الكثير من الاقتصاديين أن المؤسسة المصغرة الحديثة تعد أكثر ملائمة لتلك الدول التي تعاني من ندرة رأس المال (تتطلب القليل من البيئة الأساسية)، حيث بتدعيم و تنمية الصناعات المصغرة و الصغيرة في الدول النامية يمكن أن تحقق تنمية محلية إقليمية من خلال¹ تدعيم اللامركزية في تحقيق النمو الصناعي.

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: الصناعات الصغيرة و دورها في التنمية، مرجع سابق، ص 74.

■ الفرع الثاني: استغلال الموارد المحلية

من خصائص المؤسسة المصغرة أنها تستخدم الموارد المحلية، ما يجعلها تساهم في خلق الروابط بينها و بين القطاعات الاقتصادية الأخرى مثل الزراعة و النقل... الخ كما أنها تساعد على تصنيع بعض مخلفات الصناعات الكبرى خاصة أن البديل لهذه المؤسسات الكبيرة تركها دون استغلال بسبب ارتفاع كلفتها بالنسبة للمؤسسة الكبيرة في حين أنه من أحسن توجيه هذه الأموال نحو استثمارات إنتاجية. إن هذه الخاصية للصناعة المصغرة و الصغيرة، تمكنها في المساهمة في التخفيف من حدة العجز الميزان التجاري بتوفير سلع محل محل السلع المستوردة.

و في المقابل يمكن أن تتجه نحو التصدير إذا تم استغلالها بأفضل الطرق لتكون قادرة على المنافسة.

■ الفرع الثالث: تكثيف النسيج الصناعي و الاقتصادي

أصبح من المؤكد أهمية إيجاد علاقة تعاون و تكامل بين المؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة و الكبيرة، بدل البحث عن المفاضلة بينها، فالقاعدة الأساسية¹ " لتنمية الصناعات الصغيرة تتجلى في تكاملها مع الصناعات الكبيرة"، ما يؤدي إلى تدعيم الصناعة في الاقتصاد القومي، و في هذا الإطار يكمن دور المؤسسة المصغرة الصغيرة في تنظيم الاستهلاكات الوسيطة، و توطيد العلاقات و خلق روابط ما بين القطاعات و مختلف الفروع بفضل قدرتها على الانتشار في جميع الأنشطة الرئيسية و الفرعية.

و التعاون بين مختلف أحجام المؤسسات يأخذ صورتين هما:

❖ التعاون و التكامل غير المباشر:

هو يؤدي على دعم نظام تقسيم العمل و التخصص، حيث توفر المؤسسات المصغرة و الصغيرة الإنتاج لاستخدامات الصناعات الكبيرة و يوفر عليها جهدا كبيرا في المال و الوقت

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 69.

و ذلك بتخصص المؤسسة المصغرة في إنتاج معين في حدود إمكانياتها دون أي ارتباط مباشر نتيجة المنافسة الحرة عملاً بنظرية البقاء للأصلح.

و هذا ما يدفع إلى توجيه الجهود لتهيئة الصناعات الصغيرة و المصغرة للمنافسة، لإتاحة دور أكبر لهذه المؤسسات في خلق نسيج صناعي متكامل.

❖ التعاون و التكامل المباشر:

و هو امتداد للنوع الأول، و يأخذ صورة المقابلة بالباطن و التي تعرف " كعلاقة اقتصادية و تعاقدية تجمع بين المؤسسة الأم أو الأمرة من جهة، و المؤسسة المنفذة أو المنجزة للخدمة أو النشاط من جهة ثانية، بحيث تتنازل بموجب هذا التعاقد المؤسسة الأمرة عن بعض الأنشطة الفرعية و الهامشية لصالح المؤسسة الأخرى المنفذة للخدمة أو النشاط"¹.

و قد يكون هذا التكامل إما بين مؤسستين منفصلتين، أو تقسيم فرع (قسم) من المؤسسة الكبيرة إلى مؤسسة مصغرة.

إن المقابلة بالباطن هي إستراتيجية المؤسسة الناجحة و الرائدة، مما يقودنا إلى الحديث عن دور و أهمية المقابلة بالباطن (المؤسسة المصغرة) بالنسبة للمؤسسة الكبيرة بما يلي:

- تطوير الوضعية المالية للنشاط ، و ذلك بواسطة تحسين مردود يته و جلب تدفقات في رأس المال.

- توجه المؤسسة نحو كفاءاتها الأساسية، باستعمال المقابلة من الباطن تركز المؤسسة على نشاطاتها الرئيسية و كفاءاتها العالية و المتخصصة التي تسمح لها من تحقيق قيمة مضافة عالية.

- جلب التكنولوجيا العالية، للأقسام الإستراتيجية المتبقية، و انتقال التسهيلات التكنولوجية و الفنية من المؤسسات الكبيرة إلى مثيلاتها أقل حجماً بالإضافة إلى التخصص و تقسيم العمل.

¹ محمد المهدي بن عيسى: المقابلة من الباطن بين حتمية إعادة الانتشار و إستراتيجية الإسناد للغير، ملتقى غرداية 2004، ص 2 و 3.

- تعظيم الربح عن طريق المشاركة، كنتيجة الاعتماد سياسة الشراكة التعاقد عليها بين المؤسسة الأمرة و المؤسسة المقاوله.
- تدنية التكاليف، حيث أن المقاوله من الباطن تسمح بتدنيه تكاليف الوظائف الداخلية ومحاولة تغيير التكلفة الثابتة بالتكلفة المتغيرة.
- تحسين الجودة، فالمؤسسة المقاوله تقوم بتطوير النشاطات المتنازل عليها التي ليست لها قيمة مضافة كبيرة في السابق.
- التوزيع العادل للدخل و تطوير الإدارة و التكنولوجيا بين المؤسسات.

المبحث الرابع: التحديات التي تواجه المؤسسة المصغرة و تطور حاضنات

الاعمال

من الظواهر التي نلاحظها في قطاع المؤسسات المصغرة الارتفاع الكبير لمعدلات فشل المشروعات المصغرة الجديدة في الأعوام الأولى لإقامته، حيث أوضحت الدراسات أن 50% من المشروعات الجديدة في الولايات المتحدة الأمريكية تفشل في خلال عامين من إقامتها، بينما يفشل حوالي 85% في خلال خمسة أعوام، و ضعف ذلك في الدول النامية، ما يدفعنا على التساؤل ' ما هي الأسباب و المعوقات وراء هذا الفشل؟ و ما مدى نجاعة و دور حاضنات الأعمال كآلية لمساعدة المؤسسة المصغرة و الصغيرة في مواجهة التحديات الداخلية و الخارجية (العالمية)؟

المطلب الأول: التحديات التي تواجه المؤسسة المصغرة في ظل العولمة

■ الفرع الأول: مشكلات و معوقات إنشاء و إدارة المؤسسة المصغرة

تعاني المؤسسات و الصناعات المصغرة من عدد من الثغرات و المشكلات تقفل عليها الطريق، أو تقلل من دورها في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و تختلف هذه المشكلات و

تتعدد صورها بحسب نوع الصناعة أو القطاع أو النشاط، كما تختلف من دولة إلى أخرى، و يعتبر حصر المشكلات بطريقة علمية و ميدانية من الوسائل الحيوية الواجبة كلما أردنا أن نقيم هذه المؤسسات على دعائم قوية و بإمكانيات تضمن لها الاستمرار.

و في الدول النامية تتعدد و تتنوع المشاكل التي تواجه تأسيس و تشغيل المؤسسة المصغرة و نموها و قدرتها على الانسجام و التكيف مع مختلف المعطيات بشكل يكفل لها الثبات و الاستمرار. و في إطار ذلك سنحاول التركيز الدراسة على المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات و نقف عائقا في سبيل تطورها، و قد قسمناها إلى خمس فئات أساسية هي:

1.1- المشكلات و المعوقات التشريعية:

تكمن مشكلة المؤسسة المصغرة في الدول النامية بصفة خاصة في عدم وجود إطار دقيق موحد لتعريف هذه المؤسسات و ضعف الاهتمام الرسمي سواء بقطاع المؤسسات المصغرة أو قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ما يجعل معظم غير رسمية، بالإضافة إلى¹:

- ❖ عدم وجود كيان مؤسسي متخصص يمثل هذه المؤسسات في غالبية الدول النامية، و عدم وجود امتيازات خاصة بها تتلاءم مع إمكاناتها و أهميتها.
- ❖ عدم توفر قاعدة معلومات تتضمن المعلومات و البيانات توجه السياسات و التشريعات نحو مصالح المؤسسات المصغرة.
- ❖ انحسار دائرة الفرصة الحقيقية لإيجاد كيانات داعمة سواء تمويلية أو استشارية أو تسويقية أو بحثية....
- ❖ عدم وجود حماية تشريعية لنصيب محدد من السوق لصالح هذه المؤسسات.
- ❖ ضعف الحماية التشريعية للمؤسسات المصغرة أو الصغيرة و حتى المتوسطة من متربات الفساد الإداري و القضائي.

¹ حمدان عبيد الفاعوري: مشكلات و معوقات تأسيس و تشغيل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دور الحكومة في معالجتها، المؤتمر السنوي الدولي الثاني عشر (بتصرف)

❖ تقل الأعباء التي تفرضها التشريعات المالية و الاقتصادية خاصة في الدول التي تعتمد بشكل كبير على الضرائب و الرسوم.

2.1- المشكلات و المعوقات التمويلية:

و هي كل المعوقات التي تمس الأشكال التمويلية و الضمانات و الإجراءات و التسهيلات، حيث يواجه نسبة كبيرة من المقترضين مشكلة جمود الاستراتيجيات المتعلقة بالوفاء بالمديونية خاصة في الجهات الداعمة الحكومية، حيث يجد صاحب المشروع نفسه مطالباً بسداد القسط في الكم و الموعد و بغض النظر عن الظروف المشروع، كما لا توجد حوافز فيما يتعلق بمنح قروض التطوير في مجال تحقيق معايير معينة تجمع بين تقدم المشروع و بين التزامه بسداد الأقساط.

و بشكل عام يعتبر قصور تمويل المؤسسات المصغرة و الصغيرة من المعوقات الرئيسية التي تحول دون تنميتها في جميع البلدان المتقدمة و النامية على حد سواء، إلا أنها في هذه الأخيرة أشد تأثيراً نظراً لما تعانيه من ندرة رؤوس الأموال، و إذا كانت مدخرات الأفراد كمصادر لتمويل هذه المؤسسات غير كافية فإنه لا شك هناك مصادر بديلة لتمويلها. و يمكن القول في هذا الجانب، أن المشاريع المصغرة لا تأتمن غالباً من الأجهزة المالية سواء حكومية أو محلية لأن أصحاب هذه المشاريع ليس وزن و اعتبار صناعي بصفتهم الفردية مما يعرقل تقدمهم.

من خلال هذا التحليل نجد أن مشكلة التمويل تعتبر أولى و أهم المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة و المصغرة في الدول النامية على الرغم من ميزتها في قلة رأس المال، و الصعوبة تكمن في عدم قدرة هذه المؤسسات من زيادة رأس المال عن طريق المدخرات الشخصية أو الاقتراض من الأقارب، نظراً لضعف المدخرات الفردية في الدول النامية، خاصة في الطبقة المتوسطة و الفقيرة (سوء الدخل)، كما أن شروط الاقتراض تشكل عبئاً كبيراً بالنسبة لهذه المؤسسات نظراً لارتفاع أسعار الفائدة و العملات فضلاً عن

عجزها عن توفير الضمانات الكافية و اللازمة للحصول على الائتمان و عدم القدرة على الوفاء بالتزاماتها المالية في المستقبل.

3.1- المشكلات و المعوقات التنظيمية و الإدارية:

تعتبر الإدارة العلمية مفتاح نجاح العملية الصناعية، فغياب القدرة الإدارية و التنظيمية سبب في فشل أي مشروع، و نجد أن نسبة كبيرة من المؤسسات المصغرة في الدول النامية خاصة لا تتوفر لها رؤية و لا رسالة و خطط إستراتيجية أو حتى خطط عمل قصيرة المدى و هي تمارس بشكل عشوائي غير مخطط، بالإضافة إلى أنها غير رسمية، كما أنها تعاني خلالا في التنظيم أو انعدامه خاصة أن هذه المؤسسات تسودها الإدارة العائلية أو الإدارة الفردية و هي نمط مختلف من أنماط الإدارة لا يعتمد على الأساليب العلمية الحديثة، و إنما يقوم على مزيج من التقليد و الاجتهادات الشخصية، فنجد أن المالك عادة يكون هو المدير يقوم بكل نواحي إدارة المشروع و الكثير من أصحاب هذه المؤسسات لا تعتني بالتوجيه كوظيفة من وظائف الإدارة و هذا ما يجعل الكثير من هذه المشروعات تفتقر إلى القيادة الرشيدة و الاتصال الفاعل بين أجزاء المشروع.

و أيضا نجد نسبة كبيرة منها تفتقر للرقابة الفاعلة المنظمة، و غالبا ما يكون ذلك انعكاسا طبيعيا للخلل في التخطيط و التنظيم و التوجيه.

أما بالنسبة للمشكلات التنظيمية، فنجد أن خبرات أصحاب المؤسسات المصغرة ليست على درجة عالية من الكفاءة و هي تشمل على جانبين:¹

- الجانب الأول: يتعلق بصنع القرار الاستثماري و يتضمن التعرف على طرق الإنتاج و دراسة السوق و التعامل مع الجهاز الإداري الحكومي.
- الجانب الثاني: يتعلق بالناحية الإدارية و تشمل على العلاقة مع العملاء و الموردين و إدارة التمويل و مستلزمات الإنتاج و الضرائب.

¹ فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد: مرجع سابق، ص 95.

و استنتاجا لما سبق، يمكن القول أن هذه المشاكل الإدارية و التنظيمية التي تتعرض المؤسسات الصغيرة و المصغرة تنشأ نتيجة لعدم تنظيم هذه المؤسسات على أسس علمية صحيحة، و يرجع انتشار هذه المشاكل إلى أسباب عديدة أهمها:¹

- ضعف الوعي بأهمية وظائف و مهارات الإدارة.
- غياب الجهات المنظمة لقطاع المشروعات المصغرة أو ضعف دورها.
- ضعف دور الأجهزة الحكومية المتخصصة في توجيه الراغبين في إقامة المشاريع إلى الاتجاه الصحيح في تخطيط مشروعاتهم و إدارتها.
- ضعف عملية الدعم المعلوماتي.
- ضعف عملية الدعم التدريبي و الاستشاري.

4.1- مشاكل متعلقة بطبيعة و خصوصية المؤسسة المصغرة

يرجع الكثير من الباحثين المعوقات التي تحد من توسع المؤسسة المصغرة إلى الطبيعة وخصوصية هذه الأنشطة خاصة في الدول النامية، إلى شخصية و طبيعة هذه المؤسسات وهذا يرجع إلى²:

- * أفراد و عدم الارتباط بغيره من ممارسة نفس نشاطه الإنتاجي وبالتالي ضعف الثقافة و عدم الاضطلاع على التغيرات الحديثة في فنون الحرفة
- * عدم تطوير الحرفة و التمسك بالأساليب القديمة خاصة في الصناعات الحرفية
- * ضعف اليد الفنية الماهرة و سيطرة الأمية على معظمهم، التي تجعلهم يفقدون أبسط قواعد التنظيم الإداري
- * اقتصار فكرهم على تلبية احتياجات المحيط الصغير (الأقارب ، سكان الحي)
- * الافتقار إلى الوعي التسويقي و منافذ التوزيع الجيدة

¹ حمدان عبيد الفاعوري: مشكلات و معوقات تأسيس و تشغيل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دور الحكومة في معالجتها، مرجع سابق، ص 24.

² د. محمد عبد الرسول محمد: الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر و التوزيع 1998، مرجع سابق، ص 100-101 (بتصرف)

* سيطرة العوامل البيئية (التقاليد ...) و تأثيرها على حجم المشروع

5.1- مشاكل و معوقات أخرى

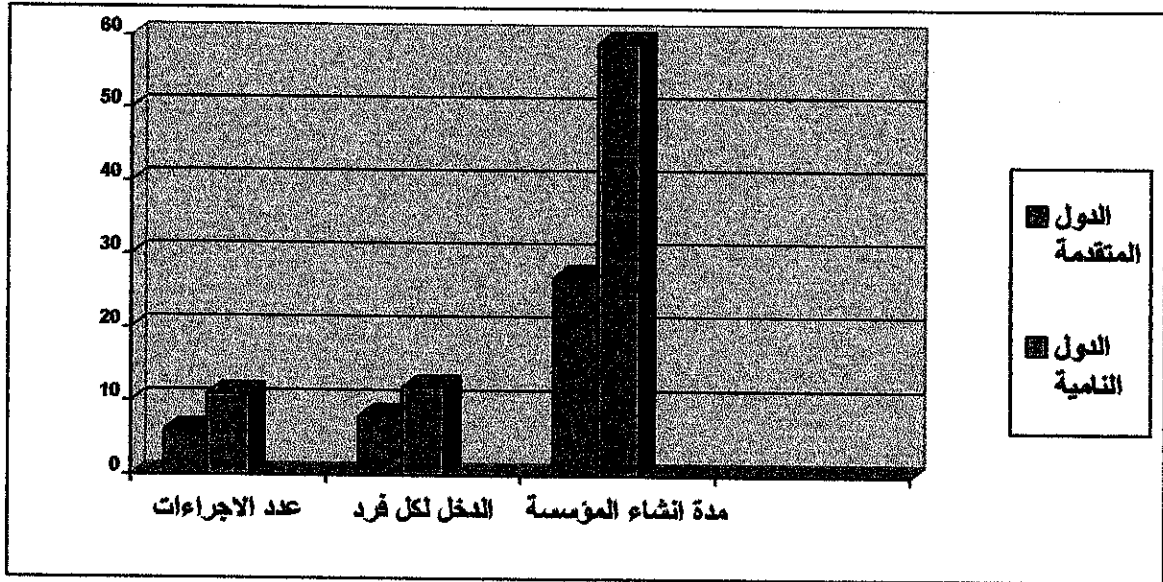
بالإضافة إلى المشاكل الأساسية السابقة، هناك معوقات أخرى أغلبها يعود إلى محيط المؤسسة و هي لا تقل أهمية عن أولى في جعل أي مشروع في الفشل، ومن هنا:

- العوائق التسويقية: و هي تأخذ جانبيين، الأول عوائق الحصول على المواد الخام بالكميات و الأسعار المناسبة، و الجانب الثاني يتعلق بمشكلة تسويق المنتجات بأسعار المناسبة.
- العوائق الضريبية: العبء الضريبي و ارتفاع نسبة الضريبة يحد كثيرا من المؤسسات المصغرة، حيث نجد أن له أثر كبير في الدول النامية، و ما جعل الكثير من المؤسسات المصغرة الموجودة بها غير رسمية من أجل الابتعاد و التهرب من هذا العبء.
- المناخ الاستثماري الصعب، خاصة في الدول النامية الذي يؤدي إلى موت المشاريع و ندرة رؤوس الأموال، و هذا ما أثبتته البنك الدولي في دراسته حول تقييم مناخ الاستثمار في مختلف دول العالم بمشاركة 3000 خبير محلي، و قد تبين منها أن الدول النامية توجه مرتين المشاكل التي تواجهها الدول المتقدمة عند إنشاء و تشغيل المؤسسات خاصة الصغيرة، و النتائج مبينة في الشكل التالي:

عدد الإجراءات	الدخل لكل فرد	مدة إنشاء المؤسسة
6	8%	27 يوم
11	12%	59 يوم

المصدر: البنك الدولي Quotidien d'Oran jeudi 22 décembre 2005

الشكل رقم 12: مقارنة المناخ الاستثماري



الشكل يوضح التفاوت الكبير بين الدول المتقدمة و النامية في استقطاب الاستثمار، فالأخيرة تعاني من جو استثمار سيئ يؤثر على التطور الاقتصادي للمؤسسات حيث مدة إنشاء المؤسسة في المتوسط تبلغ 59 يوم و قد يكون أكثر على عكس الدول المتقدمة الذي لا يتغرق سوى 27 يوم، و هذا يعود بالدرجة الأولى إلى البيروقراطية و تماطل في الإدارات و انتشار الفساد، بالإضافة إلى أن وضعية المناخ الاستثماري تعود إلى التوتر السياسي الذي يسود معظم هذه الدول (مثل الحروب، عدم الاستقرار الوضع السياسي، الانقلاب.....).

الجدول رقم 07: المشاكل التي تصادف المؤسسات المصغرة و المقاول الصغير في مرحلة الانطلاق لبعض الدول الإفريقية النامية

الوحدة: النسبة المئوية

نوع المشاكل	Botswana	Lesotho	المالي	إفريقيا الجنوبية	سوازنلندا	زيمبابوي
التمويل و القرض	52.0	21.2	41.0	35.3	51.2	32.9
السوق و الطلب	16.7	37.9	23.5	28.1	21.6	23.3
التنظيم الآلات و الوسائل	6.0	12.2	13.5	6.9	9.0	25.6
الضرائب و الإجراءات الإدارية	2.0	1.5	5.5	10.9	4.0	3.7
مشاكل * أخرى	23.3	27.3	16.5	18.3	14.0	15.0

Source : LIEDHOLM ET MEAD (1993), Influence de la carte législative, réglementaire et fiscale sur la croissance des entreprises, 1996, Canada.

* المشاكل الأخرى: أجواء و نطاق العمل، مشاكل النقل و اليد العاملة.

2. اختلاف المشاكل في الدول النامية عنه في الدول المتقدمة:

يجدر الإشارة إلى أن المشاكل المذكورة تتفاوت حدتها في المؤسسات المصغرة بين الدول المتقدمة والدول النامية رغم التسليم لوجود كافة هذه المشاكل في كل من الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء.

ويمكن الاختلاف في حدود هذه المشاكل في الدول النامية بالنسبة إلى حدتها في الدول المتقدمة، فمثلا الصناعات الصغيرة الحجم في الدول النامية تعاني من مشكلة قلة رأس المال بدرجة أكثر حدة منها في مثيلاتها في الدول المتقدمة ، نظرا لمستوى الدخل القومي ومتوسط نصيب الفرد منه في الدول النامية أقل منه في الدول المتقدمة، وبالتالي فإن المشروع عادة ما يرتبط بدخل الفرد أو مجموعة من الأفراد وفي المقابل تتميز دخولهم بانخفاض فإنه بطبيعة الحال يتوقع زيادة معاناة هذا المشروع الصغير من انخفاض رأس المال وصعوبة زيادته بدرجة أكبر منها في الدول المتقدمة¹.

■ الفرع الثاني: المؤسسة المصغرة والتحديات العالمية (العولمة)

إن التغيرات التي طرأت في العقد الأخير، قد ساهمت في إعادة تشكيل قوى سياسية و اقتصادية التي تبحث عن تدعيم دورها في الخريطة العالمية من جهة، و من جهة أخرى، زيادة تغيرات التكنولوجيا حيث وصل التعامل في التجارة الالكترونية إلى 300 مليار دولار أمريكي عام 2003 و أصبح تطوير البرامج و الاستخدامات الأسرع تنفيذا و الأكثر رواجاً في الأسواق ، و هذا ما كان له تأثير كبير على المؤسسات مهما كان نوعها و حجمها خاصة المصغرة و الصغيرة على وجه الخصوص.

و في ظل مجموعة من التحديات والمعوقات الكبيرة التي تفرضها التطورات المحلية والدولية على قطاع الصناعة خاصة في الدول النامية، خاصة ما يتعلق منها بالنتائج المتوقعة لمفاوضات منظمة التجارة العالمية حول تحرير السلع الصناعية وتنفيذ اتفاقياتها الخاصة بالملكية الفكرية و انفجار ثورة المعلومات التكنولوجية و غزو العملاق الصيني للأسواق الدولية، وتسابق بعض الشركات العابرة للقارات نحو الاندماج للهيمنة على الحركة الاقتصادية العالمية إنتاجاً وتسويقاً.

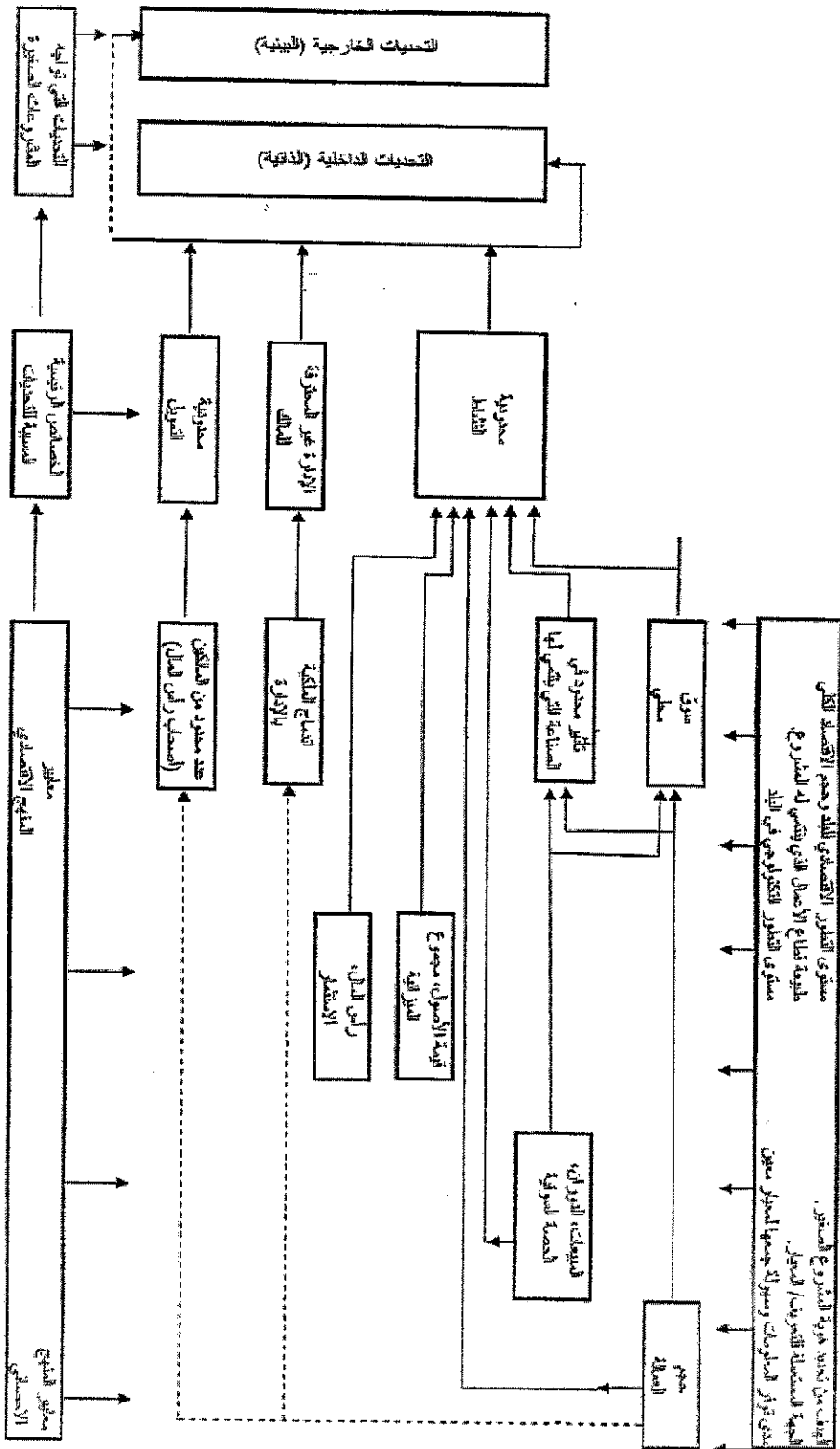
يشكل نشاط المقولة محورا أساسيا من استراتيجيات في الدول الصناعية التي تمكنت بواسطة هذا الأسلوب من تنمية وتطوير منتجاتها ورفع قدراتها التنافسية في الأسواق المحلية

¹ حمدي عبد العظيم: الاقتصاد الصناعي و نقل تجارة مصر، الطبعة الأولى 1987، مطبعة دار البيان مصر، ص 142.

والخارجية إلى جانب أهداف اقتصادية واجتماعية أخرى خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي وآسيا، و فهل سيكون الحال نفسه في الدول النامية و كيف يمكن تفعيل دورها في التنمية الاقتصادية أمام هذه التحديات؟ خاصة و أن سيكون على المؤسسة الصغيرة أن تسعى إلى تحقيق النجاح ليس على المستوى المحلي فقط و إنما على المستوى العالمي أيضا.

إن كلا من المقولة و العولمة، لهما تأثير على أخرى، فمن جهة المقولة تعتبر من مظاهر المصاحبة للعولمة و التطورات العالمية الحديثة، فالمقاولون خاصة في الدول المتقدمة خرجوا الأسواق الاعتيادية، و خرجوا بمنتجاتهم خارج حدود الأسواق المحلية، و يفتحوا الأسواق الدولية أمام التجارة العالمية الحرة، و بذلك حولوا العالم إلى قرينة كونية تتلاشى فيها الحواجز التجارية، و في المقابل المقولة الصغيرة و نتيجة العولمة تواجه تحديات عديدة من أهمها تحدي القدرة التنافسية خاصة في الدول النامية، نظرا للوضع المالي للمقولة من ضعف و ما يعانیه الرأسمال البشري من نقص الخبرة و المهارة الفنية، و في حين أن هذين السببين يمثلان شرطين ضروريين لدفع و تحسين الإنتاج كما و كيفاً.

الفصل الثاني: المؤسسة الصغيرة و المصغرة و التنمية الاقتصادية، المفهوم و الدور المرتقب



المطلب الثاني: حاضنات الأعمال

■ الفرع الأول: مفهوم و أنواع حاضنات الأعمال Business Incubators

يمكن تعريف حاضنات الأعمال على أنها:

" عملية ديناميكية لتنمية و تطوير مشروعات الأعمال الخاصة تلك المشروعات أو المؤسسات الصغيرة التي تمر بمرحلة بداية النشاط start-up-period و ذلك من خلال المساعدات و التسهيلات....."¹

كما يمكن تعريفها أيضا على أنها " عملية وسيطة بين مرحلة بدء النشاط و مرحلة النمو للمؤسسة و التي تحتوي تقديم المقاولين أو تزويد المبادرين بالخبرات و المعلومات و الأدوات اللازمة لنجاح المشروع "²

إن حاضنات بشكل عام منظومة عمل متكاملة توفر كل الخدمات و الإمكانيات لبدء المشروع تعتبر المشروع الصغير كوليذ يحتاج إلى الرعاية، ففكرة الحاضنات مستوحاة من الحاضنة التي يتم وضع الأطفال غير المكتملين فيها فور ولادتهم من أجل تخطي صعوبات الظروف الخاصة المحيطة بهم، و الحاضنات تعتبر بمثابة برنامج تنموي تساعد على تنويع النشاط الاقتصادي، و نشر التكنولوجيا و تسويقها، و تخفيض أخطار الاستثمار في المؤسسات الصغيرة، و تدار هذه المنظومة عن طريق إدارة محدودة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللازم لزيادة نسب نجاح المشروعات الملتحقة بها و التغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها. و لحاضنات الأعمال العديد من التصنيفات و الأنواع و مجالات خاصة، منها:

- حاضنات الأعمال الصناعية: و هي التي تقام داخل منطقة صناعية بعد تحديد احتياجات هذه المنطقة من الصناعات المغذية و الخدمات المساندة حيث يتم تبادل المنافع لكل من

¹ عبد السلام أبو قحف: العولمة، حاضنات الأعمال حالات عملية و حلول مشكلات، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الطبعة الأولى 2002، ص 80.

² نفس المرجع السابق، ص 81.

المصانع الكبيرة و المشروعات الصغيرة المنتسبة للحاضنة مع التركيز على المعرفة الدعم التقني من المصانع الكبيرة.

- حاضنات القطاع المحدد: و التي تهدف إلى خدمة قطاع أو نشاط محدد، و تدار بواسطة خبراء مختصين بالنشاط المراد التركيز عليه.

- الحاضنات التقنية: تتميز المشروعات الصغيرة المنتسبة إليها بمستوى التقنية المتقدمة و امتلاكها معدات و أجهزة متقدمة.

- الحاضنات الإقليمية: تخدم منطقة جغرافية معينة بهدف تنميتها و تعمل على استخدام الموارد المحلية و الطاقات الشبابية العاطلة في هذه المنطقة أو خدمة شريحة معينة مثل المرأة.

- الحاضنات الدولية: تقوم على استقطاب رأس المال الأجنبي مع عملية نقل التقنية مؤكدة على الجودة العالية و التصدير للخارج.

- الحاضنات البحثية: تكون عادة داخل الجامعة أو مراكز البحث لتطوير أفكار و أبحاث أعضاء هيئة التدريس.

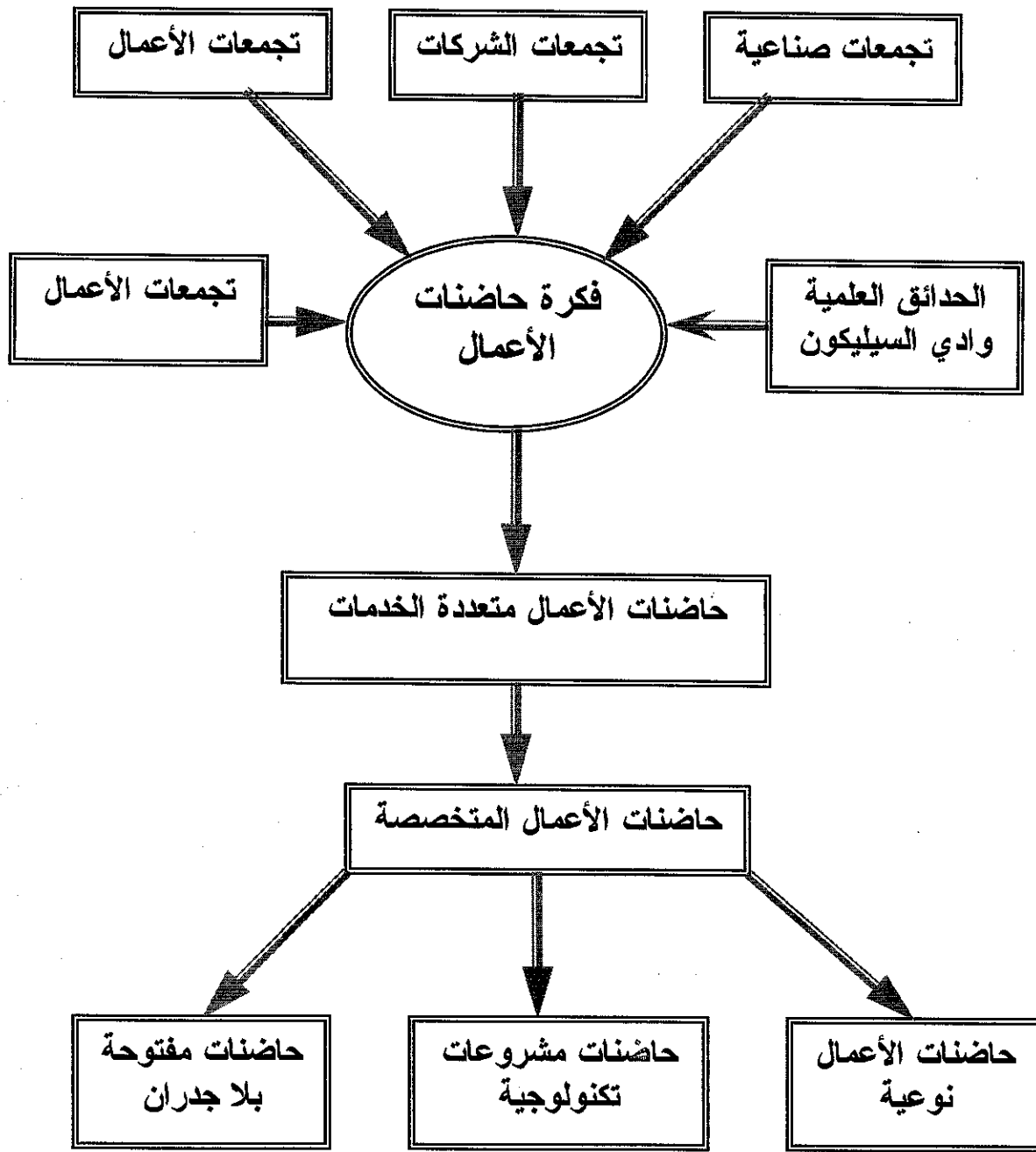
- الحاضنات الافتراضية أو المفتوحة: و هي حاضنة بدون جدران.

■ الفرع الثاني: التطور التاريخي لفكرة الحاضنة

يرجع تاريخ الحاضنات إلى أول مشروع تمت إقامته في مركز التصنيع¹ المعروف باسم Batavia في ولاية نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية، وذلك عام 1959 عندما قامت عائلة بتحويل مقر شركتها التي توقفت عن العمل إلى مركز للأعمال يتم تأجير وحداته

¹ د.م. عاطف الشبراوي إبراهيم، حاضنات الأعمال مفاهيم مبدئية و تجارب عالمية، منشورات المنظمة الإسلامية و العلوم و الثقافة، إيسيسكو، 2005، ص 7.

الشكل رقم 14: التطور التاريخي لفكرة حاضنات المشروعات



المصدر: د.م. عاطف الشبراوي إبراهيم، حاضنات الأعمال مفاهيم مبدئية و تجارب عالمية، منشورات

المنظمة الإسلامية و العلوم و الثقافة، إيسيسكو، 2005، ص8.

■ الفرع الثالث: دور الحاضنات في تنمية النسيج الاقتصادي والصناعي

تلعب حاضنات الأعمال والمتوسطة بأنواعها المختلفة عدة أدوار متباينة مبنية على الدور الأساسي (دعم المشاريع الصغيرة)، من بينها نجد:

1. تشجيع خلق وتنمية المشروعات الصغيرة الجديدة :

هي الوظيفة الأولى للحاضنات، وتتم من خلال توفير جميع أنواع الدعم المالي و الإداري والتسويقي، ورعاية المشروعات الجديدة في مرحلة البدء والنمو ، وتسهيل بدء المشروع، والتوصل إلى شبكة دعم مجتمعي، وإقامة مجموعة من الخدمات الداعمة والمتميزة مثل الجودة وقاعدة للمعلومات الفنية والتجارية ووحدات للاختبارات والقياس لخدمة المشروعات داخل وخارج الحاضنة، وأيضاً من خلال تبني المشروعات القائمة على التكنولوجيا والمرتبطة بالجامعات ومراكز البحوث، والعمل على تغذية المشروعات الصغيرة الوليدة في موقعها.

إن الحاضنات تعمل على خلق صور ذهنية للنجاح أمام رواد الأعمال الشباب، حيث أن الأداء والممارسات التي توفرها إدارة الحاضنة تعتبر عاملاً جوهرياً في تنمية هذه المشروعات الجديدة، بالدرجة التي جعلت بعض الخبراء في الولايات المتحدة الأمريكية يطلقون على الحاضنات مسمى "معهد إعداد الشركات"، و من ناحية أخرى أوضح أحد التقارير الحديثة التي أجراها قطاع الأعمال والمقاولات بالاتحاد الأوروبي أن تجربة الستة عشر دولة أوروبية في الحاضنات منذ نشأت برامج الحاضنات فيها (منذ أكثر من خمسة عشر عاماً)، قد أفرزت نتائج جيدة حيث أن 90% من جميع الشركات التي تمت إقامتها داخل الحاضنات الأوروبية ما زالت تعمل بنجاح بعد مضي أكثر من ثلاثة أعوام على إقامتها.

2. تنمية المجتمع المحلي:

تنمية وتنشيط المجتمع المحلي المحيط بالحاضنة، من حيث تطوير وتنمية بيئة الأعمال المحيطة بها، وإقامة مشروعات في مجالات تنمية هذا المجتمع المحيط، وجعل الحاضنة نواة تنمية إقليمية ومحلية، ومركزاً لنشر روح العمل الحر لدى جموع الشباب والراغبين في الالتحاق بسوق العمل، بدمج وإعادة إدخال الأفراد في مشروعات من خلال تأثيرها كعامل مساعد وحافز لإقامة المشروعات، وخاصة تلك المشروعات المبنية على التكنولوجيات العالية.

3. دعم وتنمية الموارد البشرية وخلق فرص عمل :

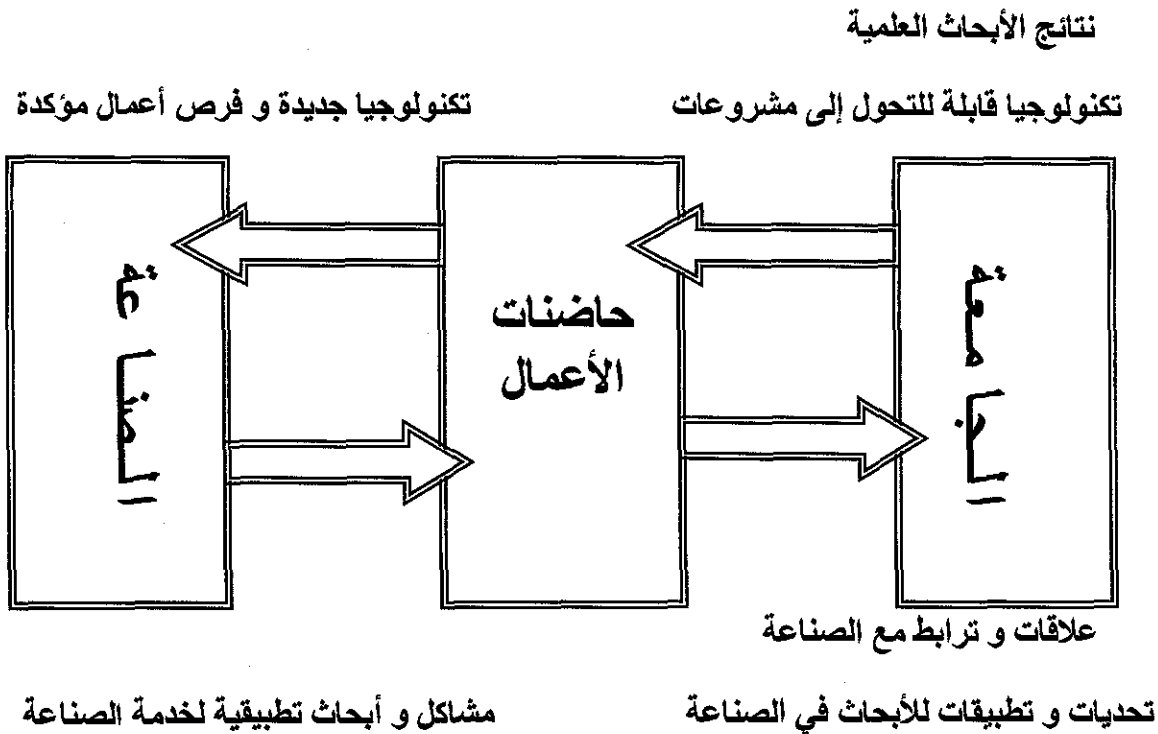
تنمية مهارات وروح العمل الحر والقدرة على إدارة المشروع تمثل أهم تأثيرات وجود حاضنات الأعمال في أي مجتمع، بالإضافة إلى العمل على خلق فرص عمل دائمة / غير دائمة من خلال الشركات التي تساعد الحاضنات في إقامتها وتنميتها. فقد أوضحت دراسة حديثة أجرتها منظمه التنمية والتعاون الاقتصادي أن هناك مليار وظيفة جديدة تم خلقها في الفترة ما بين عام 1995 و عام 2005، وهي من نتاج الشركات الصغيرة فقط، بينما تظهر هذه الدراسة أن غالبية هذه الشركات من المشروعات منخفضة التكنولوجيات، نجد أن أعلى معدلات النمو الاقتصادي والقيمة المضافة تميل إلى صالح المشروعات التكنولوجية، والتي تشكل مصدراً رئيسياً من مصادر النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل في الألفية الثالثة.

4. دعم التنمية الصناعية و التكنولوجية :

تركز الحاضنات التكنولوجية على رعاية وتنمية الأفكار الإبداعية والأبحاث التطبيقية، والعمل على تحويلها من مرحلة البحث والتطوير إلى مرحلة التنفيذ، من خلال إقامة مشروع صغير، وتعظم بذلك دور المشروعات الصغيرة التكنولوجية كأحد أهم آليات التطور التكنولوجي من حيث قدرتها الفائقة على تطوير وتحديث عمليات الإنتاج بشكل أسرع وبتكلفة

أقل كثيراً عن الشركات الضخمة ذات الاستثمارات العالية، و تعمل على تسهيل نقل وتوطين التكنولوجيا الحديثة والمتطورة، والتركيز على تنمية تكنولوجيات القطاعات، حيث نجد أن 27% من مجموع حاضنات الأعمال بالولايات المتحدة الأمريكية ترتبط بالجامعات والمعاهد التعليمية، بينما تصل هذه النسبة في الصين إلى أكثر من 95%¹، فالحاضنة تلعب من خلالها الدور المحوري كقناة ربط بين الصناعة والبحث العلمي (انظر الشكل أسفله).

الشكل رقم 15: العلاقة بين الحاضنة التكنولوجية ومراكز البحوث/الجامعة والصناعة



المصدر: د.م. عاطف الشبراوي إبراهيم، مرجع سابق، ص 15.

¹ مرجع السابق: ص 14.

خلاصة الفصل

إن الدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسة المصغرة في التنمية الاقتصادية يختلف من دولة إلى أخرى تبعا لمرحلة التصنيع، سواء في الدول المتقدمة أو النامية، إلا أن في هذه الأخيرة تعتبر المؤسسة المصغرة أكثر أهمية باعتبارها تتناسب مع معطيات الاقتصادية التي تمر بها هذه الدول، و ذلك بالخصائص التي تميزها عن باقي الأحجام الأخرى، فهي تعتبر منفذا جديدا لاستغلال الموارد المحلية و امتصاص فائض العمالة....

و بعد تحليلنا للدور الذي يمكن أن تلعبه المؤسسة المصغرة في الدول النامية، يظهر أنها تسهم أساسا في :

- خلق فرص العمل و التخفيف من البطالة العالية التي سببتها الأوضاع التي مرت بها هذه الدول.

- تحقيق تكامل اقتصادي من خلال انسجام بين هذه المؤسسات و الأحجام الأخرى، و يحقق قاعدة صناعية متكاملة.

- تنمية البنية التحتية، من خلال المساهمة في الاقتصاد المنزلي، ورفع الدخل العائلي و بالتالي التخفيف من حدة الفقر.

- بالإضافة إلى العديد من الأهداف التي تساهم في تحقيق أهداف تنمية اقتصادية و اجتماعية

إلا أن المشاكل و المعوقات التي تواجه المؤسسة المصغرة تحد من نموها و توسعها و بالتالي من مساهمتها في التنمية الاقتصادية، و نجد انه هذه المشاكل تتعدد و تتنوع في الدول النامية، بالإضافة إلى التحديات التي تنتظر هذه المؤسسات في ظل التوجهات الحديثة التي تحتملها العولمة، و هذا ما جعل الباحثين يهتمون بأساليب لدعم و تنمية هذه المؤسسات، و تمثل حضانات العمال أهم هذه الأساليب.

الفصل الثالث:

مسار المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الجزائري

مقدمة الفصل

إن الأهمية التي وصلت لها المؤسسة المصغرة و المقاول في الاقتصاد العالمي خاصة في الدول المتقدمة التي تشكل فيها أكثر من 70 %، و انتهاج الكثير من الدول النامية هذه الوسيلة كخطوة أساسية لتحقيق أهدافها التنموية، لم يكن حديثا بقدر ما كان وليد تطورات وتغيرات تاريخية و اقتصادية و اجتماعية جعلت المؤسسة المصغرة محط اهتمام في الآونة الأخير من الباحثين و الحكومات.

و الجزائر تعتبر نموذجا لذلك، ورغم وجود المؤسسة المصغرة في المجتمع إلا أنها لم تلقى الاهتمام الرسمي من الدولة إلا بم بداية التسعينيات، و كان هذا التوجه نتيجة التجربة الفاشلة التي مرت بها الجزائر باعتمادها على المؤسسات العمومية الضخمة، ما كان لها من أثر كبير على هياكل الاقتصادية و الاجتماعية، و الارتفاع الحاد لظاهرة البطالة خاصة بين الشباب، لدى وضعت الجزائر برنامج المؤسسة المصغرة على جانب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لإدماج الشباب المقاول و التخفيف من حدة هذه الآثار، و هذا بدور أعطى للمؤسسة المصغرة أن تأخذ مكانة هامة في الاقتصاد الوطني، حيث أن أكثر من 90 % من القطاع الخاص ما هو إلا مؤسسات مصغرة.

و في هذا الفصل سنحاول دراسة حالة الجزائر (جوهر الدراسة)، و ذلك بتتبع مسار المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الوطني من خلال النقاط التالية:

- وضعية الاقتصاد الوطني في ظل الإصلاحات و المؤسسة المصغرة
- تحديد الإطار القانوني للمؤسسة المصغرة و المقاول
- مكانة المقاول المصغرة في الاقتصاد الوطني
- و أخيرا الأفاق المستقبلية في ظل انفتاح السوق الجزائرية.

المبحث الأول: المؤسسة المصغرة و الإصلاحات الاقتصادية

المطلب الأول: دوافع الاهتمام بالمؤسسة المصغرة

■ الفرع الأول: واقع البطالة في ظل الإصلاحات الاقتصادية

لقد تميز سوق العمل منذ النصف الثاني للثمانينات بارتفاع كبير في نسبة البطالة، و وصلت في بعض الأحيان إلى أكثر من 29 % و تقام هذه الظاهرة في كل الفئات الاجتماعية لاسيما الشباب، فمن مجموع العاطلين عن العمل و البالغ عددهم 1,7 مليون شخص نجد أن أكثر من 73 % منهم تقل أعمارهم عن 30 سنة، و الجدول التالي يبين تطور نسبة البطالة خلال الفترة 1999-1986 :

الجدول رقم 08: تطور نسبة البطالة خلال الفترة 86-99

السنوات	86	88	89	91	94	96	97	98	99
نسبة البطالة	17,5%	19,8	20	23,1	24,8	28,3	29,5	29,2	29,9

المصدر: إعداد الطالبة من مصادر و مراجع مختلفة

الشكل يوضح الارتفاع الخطير لمعدل البطالة لتبلغ نسبة الارتفاع أكثر من 12,4% خلال الفترة 1999 / 1986، وترجع أسباب مشكلة البطالة في الجزء الأكبر منها إلى أسباب هيكلية تعود إلى طبيعة الاقتصاد الجزائري وحركته كالاقتصاد نامي يعاني من اختلالات هيكلية داخلية وخارجية تتمثل في الاختلال في ميزان المدفوعات والاختلال في الموازنة العامة للدولة، إلى جانب وجود فجوة كبيرة بين كل من الادخار والاستثمار، وبالتالي الإنتاج والاستهلاك.

ولا شك أن البحث في أسباب مشكلة البطالة لا بد من ربطه بنمط عملية التنمية السائدة فقد شهد الاقتصاد الجزائري أكثر من نمط من أنماط التنمية، من نمط الاقتصاد الاشتراكي الموجه و ما صاحبه من التزام الدولة باستيعاب الجزء الأكبر من العمالة في داخل القطاع العام بشقيه الإنتاجي والخدمي، حيث أدى ذلك إلى خفض معدلات البطالة في تلك الفترة إذا ما قورنت بالوقت الراهن.

ومع بداية تحول الاقتصاد الوطني من نمط التنمية المعتمد على الاقتصاد الاشتراكي الموجه إلى تنفيذ ما سمي بسياسات الانفتاح الاقتصادي في النصف الثاني من الثمانينات اتجهت معدلات البطالة نحو الارتفاع النسبي إلا أن هذا الارتفاع ظل في الحدود المقبولة فقد تراوح معدل البطالة بين 2.3% و 5.6% طوال هذه الفترة، و قد يعود ذلك إلى القروض الضخمة التي حصلت عليها الجزائر آنذاك.

أم مع بداية التسعينيات، شهدت الفترة العديد من العوامل (إضافة على العوامل السابقة) التي أدت إلى تفاقم مشكلة البطالة، حيث ساهمت مجموعة من العوامل الخارجية في إضعاف معدلات الاستثمار، كتفاقم مشكلة ديون الخارجية وزيادة أعباء خدمة الدين، كل هذه عوامل وأسباب ساهمت في تفاقم مشكلة البطالة بدءاً من عام 1994م، حيث اتخذت المشكلة أبعاداً جديدة.

مما سبق، نجد أن البطالة قد بلغت نسبة أصبحت تشكل تهديداً على المجتمع، مما استلزم على الحكومة الشروع في إجراءات وتدابير استثنائية للتخفيف من حدتها وانعكاساتها السلبية خاصة في أوساط الشباب وتمثلت هذه الإجراءات في وضع برامج عديدة لترقية الشغل وإنشاء هياكل متخصصة لتنفيذها، و من أهم هذه البرامج، المؤسسة المصغرة و الذي تم الانطلاق منه ابتداء من 1995، و ذلك بإنشاء وكالة متخصص في تمويل هذا النوع من المؤسسات أطلق عليها الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ANSEJ.

و إثر آلية دعم تشغيل الشباب عن طريق إنشاء المؤسسة المصغرة، تم خلال ست سنوات إحداث أكثر من 6800 مؤسسة مصغرة من قبل شباب يتراوح أعمارهم بين 18 و 35 سنة،

و تم بذلك إنشاء 135.000 منصب شغل دائم، و قد ترتب عنه استثمار ما يقارب 1,4 مليار دولار منها أكثر من 235 مليون دولار قدمها المعنيون كإسهام شخصي في مشاريع. أما بالنسبة لآلية مساعدة على إنشاء المؤسسة المصغرة العاطلين ما بين 35 و 50 سنة فقد تم استثمار ما قيمته 70.000 دولار، و قد تحقق خلال العام الأول من هذه الآلية ما يقارب 100 عملية استثمارية.

و يظهر جليا انخفاض البطالة في الفترة الممتدة من 1999-2005 من 29% إلى 15% و في إطار اعتماد المعيار الدولي الذي يدرج العمل غير الرسمي بـ 13% و هذا بفضل نمو التشغيل، فقد تم إنشاء مناصب للشغل قدر عددها بـ 1250000 منصب منها 26% في الفلاحة فقط.

■ الفرع الثاني: الوضعية العامة للاقتصاد الوطني

من أهم دوافع تبني الجزائر لسياسة المؤسسة المصغرة إلى جانب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، هو الوضعية المتدهورة التي كان يعيشها الاقتصاد الوطني، و التي كانت نتيجة ثلاث مراحل فاشلة للاقتصاد، ففي المرحلة الأولى (1962-1988) الاعتماد المفرط على البترول في مرحلة كان الاقتصاد الوطني في طور البناء النمو (انجاز مشاريع ضخمة)، ما جعل الاقتصاد ينهار كليا بعد الأزمة البترولية لعام 1986 و التي أنخفض فيها سعر البرميل إلى 10 دولار للبرميل الواحد، و في المقابل اعتماد الاقتصاد على إستراتيجية المؤسسة العمومية الضخمة بدأ يتلاشى بعد فشل معظم هذه المؤسسات في تحقيق الأهداف المرجوة منها، و هذا راجع إلى:¹

- ضعف أدائها الاقتصادي و المالي.
- ضعف مصادر التمويل خاصة بعد الأزمة البترولية.
- عدم تحكم هذه المؤسسات في تسيير الموارد المالية و البشرية (سوء التسيير، و ارتفاع الفساد..) ما ترتب على ذلك من تراجع قدرتها الاستثمارية.

¹ سعيد بريش: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر، دورها و مكانتها في الاقتصاد الوطني، مجلة آفاق العدد 05 مارس 2001، جامعة باجي مختار عنابة، ص 27.

- زيادة أهمية دور القطاع الخاص خاصة بعد انهيار النظام الاشتراكي.
- و يكمن أن نقيم الوضعية الاقتصادية للجزائر في إطار ذلك كما يلي:¹
- انخفاض معدل النمو الاقتصادي إلى 0.6%
- نقص مستوى الاستهلاك العائلي بنسبة 0.4%
- انخفاض الاستثمار بنسبة 4.2%
- انخفاض مناصب الشغل الجديدة بنسبة 40% وارتفاع معدل التضخم بمعدلات قياسية مع معدل البطالة وانخفاض في معدلات الاستثمار مما أدى إلى انخفاض معدل النمو للإنتاج الصناعي من غير المحروقات إلى -2.6% سنة 1986 ليصل سنة 1989 إلى (-2.7%)، كما انخفضت قيمة الدينار الجزائري.
- المرحل الثانية (1989-1993)، حيث باشرت الجزائر بالإصلاحات الاقتصادية بإجراء تغييرات تمثلت في حذف الفصل الثاني المتعلق بالاشتراكية وحصر الملكية العامة في الثروات الطبيعية وتقرير حق الملكية الخاصة دون أي قيد بالإضافة عن التخلي عن احتكار الدولة للتجارة الخارجية، و هكذا بدأ تشجيع القطاع الخاص الذي كان ثانويا في ظل المؤسسة العمومية الضخمة، تحضيرا للانتقال إلى اقتصاد السوق، حيث تسمح النصوص القانونية 01-88 التي تتعلق باستقلالية المؤسسات في سنة 1988 بهدف ترسيخ القانون التجاري بما يلي:²
- إصلاح هوية المؤسسة العمومية.
- إرجاع لمؤسسة حق تكفلها المباشر بأعمالها و تنظيم علاقتها الاقتصادية و اختيار شركائها و بتحمل مسؤوليتها في الأسواق و تسيير مواردها البشرية.
- إعادة بناء روح المؤسسة و روح المقاول و محور التسيير المركزي.

¹ الخضر عزي - محمد اليعقوبي - السعيد فكرون: أثر برنامج التعديل الهيكلي على النشاط الاقتصادي حالة الجزائر دراسة اقتصادية إجتماعية، 2005، جامعة المسيلة، <http://www.mowaten.org>

² معتصم دحو: إخراج النشاطات إستراتيجية لتحقيق الفعالية بالمؤسسات الجزائرية، رسالة الماجستير جامعة مستغانم، إشراف طويل أحمد 2005-2006، ص 200.

إن الوضعية المزرية للاقتصاد الوطني، دفعها على الاستدانة من أجل إعادة التوازنات الاقتصادية، ما أدى ارتفاع الدين الخارجي من 24.6 مليار دولار سنة 1988 إلى 29.8 مليار دولار سنة 1994، هذا التراكم في الديون و عجز الجزائر عن الوفاء به فرض عليها تطبيق الإصلاحات الاقتصادية المفروضة عليها من طرف الصندوق النقد الدولي في إطار إعادة جدولة الديون.

المرحلة الثالثة (1994-1999)، كان الوضع الاقتصادي قبل التعديل الهيكلي كان كارثيا حيث أظهرت الإحصائيات عدم تحقق النمو وإنعاش التنمية ولم يتم حقيقة الانتقال التدريجي إلى اقتصاد السوق، حيث زاد الوضع تازما باتجاه مسار النمو السالب بانخفاض معدل النمو في نهاية 1993 إلى -0.2% في الوقت الذي كان ينتظر أن يصل إلى 2.1%، كذلك ارتفاع معدل التضخم إلى أكثر من 21%، ما جعل الجزائر تباشر في تطبيق برنامج إعادة الهيكلة كضرورة حتمية لوضع الخطوات العملية في المسار الاقتصادي الجديد وهذا بموجب الأمر 95/22 المؤرخ في 1995/08/26 و الذي تم وفقه تطبيق عملية الخوصصة.

إن برامج التصحيح أدت إلى حل 800 مؤسسة منذ 1994، وانجر عن ذلك انخفاض في عدد العمال وحتى سنة 1998 فقد تم تخفيض عدد العمال بوضع 118299 في المؤسسات العمومية مقابل 947 في المؤسسات الخاصة، فمن خلال البيانات يلاحظ أن العمال الذين شملتهم عمليات التخفيض يعادل حوالي 5% من مجمل السكان المشغولين في القطاع المهيكل عام 1997، هذا ما يبين إلى أي مدى كانت انعكاسات عملية إعادة الهيكلة سلبية على التشغيل، هذا ما إذا أضفنا إلى عدد العمال الذين شملتهم عمليات التخفيض واختاروا التقاعد المسبق فإننا نصل إلى عدد 264 ألف عامل شملتهم الإجراءات المذكورة، وهذا يمثل 6% من السكان المشغولين.¹

و في هذا الإطار و من أجل إدراك النتائج الاجتماعية السلبية، قامت الدولة بعدة إجراءات بهدف التخفيف من حدة البطالة خاصة بين الشباب، يمكن أن نوضحها فيما يلي:

¹ لخضر عزي - محمد يعقوبي: مرجع سابق، 2005، جامعة المسيلة، <http://www.mowaten.org>

الفصل الثالث مسار المقاول المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الجزائري

التكلفة المتوسطة لمنصب العمل دج	الإعانات (ملي. دج)	مناصب الشغل		عدد المستفيدين	الأجراء
		الدائمة	شبه الدائمة		
324000	5.182	110000	160000	332000	العمل المأجور بمبادرة محلية خلال 90 - 94
8000	0.088	/	/	11000	الإنماج المهني للشباب
/	/	/	13703	13703	توظيفات أخرى
96400	2.960	3520	13285	13085	عقود ما قبل التشغيل 01- 98
/	/	7000 دج شهريا	/	217084	تأمين على البطالة 01 - 95
108400	6.940	64000	/	64000	أشغال ذات منفعة عامة للاستعمال المكثف للأيدي العاملة 01 - 97
177000	1.072	6053	/	6053	القرض المصغر 01 - 99

المصدر: CNES: بالتصريف تقرير حول تقييم إجراءات الشغل 2002، ص 104.

بالنظر إلى هذه الإجراءات المتخذة، نجد أنه تم الاستعانة بتبين عدة حلول من أجل تفادي المشكلة، و بالإضافة على فهذه الإجراءات، تبنت الجزائر ما يسمى بالمؤسسة المصغرة كأحد الحلول الفاعلة للتخفيف من حدة البطالة و تشجيع القطاع الخاص، و هذا بفضل الخصائص (الفصل الأول) التي تؤهلها لذلك و التي تتوافق مع الأوضاع الاقتصادية الجزائري.

المطلب الثاني: ضبط الإطار العام لمفهوم المؤسسة المصغرة و المقاولة بالجزائر

■ الفرع الأول: التعريف المعتمد للمؤسسة المصغرة بالجزائر

و قد صدر قرار إنشاء المؤسسة المصغرة في إطار المشروع الجديد لتوظيف الشباب بالمرسوم الرئاسي رقم 234/96 الصادر في 20 جويلية 1996 و المرسوم التنفيذي رقم 96 / 297-296 الصادر في 8 سبتمبر 1996، و على إثر ذلك تم تعريف المؤسسة المصغرة على أنها " المؤسسة التي يقدر متوسط عدد العمل فيها بثلاث مناصب شغل كحد أقصى أما رأسمالها فلا يتعدى 4000.000 دج في كل مؤسسة فإذا فاقت هذا الحد لا يمكن تصنيفها ضمن المؤسسات المصغرة و لا تقوم الدولة بتمويلها.

أما حاليا فالتعريف المعتمد بالنسبة للمؤسسات المصغرة و الصغيرة و المتوسطة بالجزائر هو التعريف الذي حدده الاتحاد الأوربي ، و الذي كان موضوع توصية جميع الأعضاء و الذي صادقت عليه الجزائر في جوان سنة 2000، هذا التعريف يركز على ثلاث معايير :

" عدد العمال، رقم أعمال، الحصيلة السنوية ". و حسب هذا التعريف:

- المؤسسة المصغرة: " مؤسسة تشغل أقل من 10 أجراء و رقم أعمالها أقل من 20 مليون، أو ميزانية لا تفوق 10 مليون، مع استقلاليتها حيث لا تفوق نسبة ما يملكه الغير فيها هو 25% (بموجب المادة 4/04 من قانون 01-18 المؤرخ في 12-12-2001).

- المؤسسة الصغيرة: " تلك التي توافق معايير الاستقلالية و تشغل أقل من 50 أجير و تتجز رقم أعمال سنوي لا يتجاوز سبعة ملايين أورو أو لا تتعدى ميزانيتها السنوية خمسة ملايين أورو". و قد ميز المشرع الجزائري، بين حجم المؤسسات، كما جاء في الجدول التالي:

الجدول رقم 09: تصنيف المؤسسات في القانون الجزائري

نوع المؤسسة/ المواصفات	المؤسسة المصغرة	المؤسسة الصغيرة	المؤسسة المتوسطة
عدد العمال	9 - 1	49 - 10	250 - 50
رقم الأعمال (دج)	20 مليون	200 مليون	200 مليون - 2 مليار
الحصيلة السنوية (دج)	10 مليون	100 مليون	(500 - 100) مليون

المصدر: الجريدة الرسمية، القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، 2001، ص 6.

أما فقهيًا: فالمؤسسة المصغرة تعتبر كيان اقتصادي يسمح لكل شخص مادي طالب للعمل أو مسرح يرغب في الاستثمار في إنتاج السلع و تقديم الخدمات بصفة فردية أو جماعية و لحسابه الخاص، إذ يمكن أن تنشأ من طرف شاب أو مجموعة من الشباب و هي تمس كافة قطاعات النشاط الاقتصادي و نطاقها يمكن أن يتحدد بعدد العمال أو حجم الاستثمارات، و يجري التركيز على حجم الاستثمار بحيث لا يتعدى 4 ملايين دينار جزائرية¹.

■ الفرع الثاني: الشكل القانوني للمؤسسة المصغرة:²

تنص المادة 544 من القانون التجاري أن تحديد الطابع التجاري للمؤسسة المصغرة يتم شكلا أو مضمونا، وفقا لذلك يمكن للمؤسسة المصغرة أن تمارس نشاطها حسب الأطر التالية) و هي الأشكال أكثر ملائمة لها نظرا لمسؤولية الشركاء):

¹ محمد الهادي مباركي: المؤسسة المصغرة: المفهوم و الدور المرتقب، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة منتوري، قسنطينة، العدد 1999/11، ص 4.

² Revu de BNA (banque Nationale d'Algérie), lettre mensuelle 2ème année n° 21, novembre 2003, Direction de BNA de Tlemcen, P1.

نصوص القانون التجاري، سنة 1997.

1- شركة التضامن (SNC) Société en nom collectif

هي عبارة عن شركة أشخاص تتكون من 2- 9 أشخاص (شركاء) يساهم كل واحد بجزء من رأس المال أو من العمل (أي المساهمة المقدمة من قبل المساهمين تكون نقدا أو طبيعيا)، يتوفر بينهم عامل الثقة المتبادلة بينهم، كما يتألف عنوان الشركة على جميع أسماء الشركاء أو اسم واحد منهم أو أكثر متبوع بكلمة " شركاه " بالإضافة إلى اكتسابهم صفة التاجر، حيث هذه الصفة تؤدي إلى حلها في حالة إفلاس أحد الشركاء.

2- شركة ذات المسؤولية المحدودة SARL Société a responsabilité limitée

ما يميز هذه الشركة أن أصحابها يتحملون الخسارة في حدود ما قدموا من حصص، بالإضافة إلى أن عددهم لا يزيد عن 20 لا يكتسبون صفة التاجر، رأس مال هذه الشركة لا يقل عن 100.000 دج نقدا و طبيعيا و هذا حسب الأمر المؤرخ رقم 08.93 25 أبريل 1993 ، كما يمكن أن تحمل اسم واحد من الشركاء أو أكثر على تكون مسبقة أو متبوعة " ش.م.م " أو " SARL ".

3- شركة (فردية) وحيدة الأسهم ذات مسؤولية محدودة EURL

Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

هذا النوع من الشركات يخضع لنفس الشكل الذي تخضع إليه ذات المسؤولية المحدودة، و لكنها تتميز بوحودية الشخص، أي أنها تدار من طرف شخص واحد فقط.

4- الشركة بأسهم: SPA Société Par Action

و تتكون هذه الشركة على الأقل من 7 مساهمين، و رأس مالها يقدر على الأقل بـ 1.000.000 دج أو 5.000.000 دج.

المبحث الثاني: مكانة المؤسسة المصغرة في سياسة الدولة

المطلب الأول: مراحل تطور المؤسسة المصغرة و دور مختلف الميئات التابع للدولة

■ الفرع الأول: دور مختلف الميئات اتجاء المؤسسة المصغرة

إن تدخل الدولة ضروري لمساعدة و تنمية المؤسسات المصغرة، و حماية مصالحها من خلال عملية تنظيم العلاقات السائدة بين هذه المؤسسات و المحيط، و لتحقيق ذلك استلزم توفير الشروط اللازمة لضمان تحقيق الأهداف المرجوة منها (تخفيف البطالة) وذلك بوضع هياكل قوية ومتخصصة، نجد منها:

الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب:

و هي هيئة ذات طابع خاص يتابع نشاطها وزير التشغيل والتضامن الوطني أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96 - 296 المؤرخ في 8 سبتمبر 1996 و المعدل بالمرسوم التنفيذي رقم 98- 231 المؤرخ في 13 يونيو 1998¹، ويشكل جهاز دعم تشغيل الشباب أحد الحلول الملائمة ضمن سلسلة الإجراءات المتخذة لمعالجة مشكل البطالة في ظل المرحلة الانتقالية للاقتصاد الجزائري، و بالتالي يمكن تعريفها على أنها:²

1. وكالة تقوم بدعم و متابعة المؤسسة المصغرة المنشأة من طرف الشباب بصفة فردية أو جماعية حسب احد أشكال تنظيم المقولة.

2. وكالة في خدمة المقاولين، تختص في مساعدة و دعم الشباب المستثمر و توجيهه في مختلف فترات المشروع.

3. و على إثر مفهوم الوكالة، تعتبر المؤسسة المصغرة كنظام مقترح للجواب على كل الغموض حول مظاهر أو عوامل ديناميكية متعلقة بالشباب البطال.

¹ دليل الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب، 16 أكتوبر 1998، ص 1.

² بين اشهنو فريدة: نظام تمويل المؤسسات المصغرة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب حالة ولاية تلمسان، رسالة الماجستير تلمسان، اشراف بن بوزيان محمد، 2004/2005، ص 104.

من الأهداف الأساسية لهذا الجهاز¹:

- تشجيع خلق النشاطات من طرف الشباب أصحاب المبادرات.
 - تشجيع كل الأشكال والإجراءات الرامية إلى ترقية تشغيل الشباب.
 - وبذلك يمكن باختصار تقديم المهام الأساسية للوكالة على النحو التالي:
 - تقديم الدعم والاستشارة لأصحاب المبادرات لإنشاء مؤسسات مصغرة في مختلف مراحل المشروع.
 - إعلام المستثمر الشاب بالقوانين المتعلقة بممارسة نشاطه.
 - إبلاغ أصحاب المبادرات المقبولة بالدعم الممنوح لهم والامتيازات المقررة في جهاز المؤسسات المصغرة.
 - ضمان متابعة ومرافقة المؤسسات المصغرة سواء خلال فترة الإنجاز أو بعد الاستغلال وحتى في حالة توسيع النشاط.
 - الوكالة تلعب دورا توجيهيا وإعلاميا كبيرا في تنمية المؤسسة المصغرة، و ذلك بفضل شبكتها المتكونة من 53 فرع عبر كامل ولايات الوطن وذلك من خلال:
 - حملات إعلامية و تحسيسية متواصلة
 - أسلوب المرافقة الفردية الذي انتهجته مع كل شاب مبادر.
- وقد تمكنت الوكالة بفضل كل هذه الجهود إلى تحقيق نتائج إيجابية في ظرف زمني قصير، حيث تم خلال ست سنوات إنشاء أكثر من 68.000 مؤسسة مصغرة من طرف الشباب و التي مكنت بدورها إنشاء أكثر من 135.000 منصب شغل دائم بحجم استثماري إجمالي يفوق 1.4 مليار دولار².
- من أهم المزايا التي توفرها لأصحاب المؤسسات المصغرة:

1. الامتياز المالي: يتمثل في قرض بدون فائدة لمدة 10 سنوات لمساعدة أصحاب المشاريع المصغرة بإنشائها بشرط أن تتوفر لديهم بعض الشروط أهمها أن يكونوا بطالين، حيث هدف

² دليل الوكالة لتشغيل الشباب، نفس المرجع السابق، ص3.

² أمحمد قرقب: وزير التشغيل و التضامن الوطني، عرض حول التوجيه و الإرشاد في برامج و أجهزة التشغيل بالجزائر، منظمة العمل العربية، الندوة الإقليمية حول دور الإرشاد و التوجيه المهني في تشغيل الشباب، طرابلس 2005، ص 11.

الوكالة الأساسي هو تخفيف البطالة و ذلك بمساعدة الشباب على خلق مناصب عمل خاصة بهم (المؤسسة المصغرة) خاصة بعد عدم توفر مناصب عمل كافية في سوق العمل، بالإضافة على إلى مساعدته في تسديد نصف أو 75 أو 90 % من معدل فائدة القرض البنكي في حالة تمويل ثلاثي.

2. امتياز ضريبي: يتمثل في الإعفاء من TVA عند شراء معداته بكل أنواعها في مرحلة الانجاز، و إعفاء 3 أو 6 سنوات من الضرائب ك: IRG، TAP..... و بالنسبة للخطوات إنشاء المؤسسة المصغرة في إطار الوكالة ANSEJ، فالشكل رقم 16 يوضح ذلك (134).

البنوك:

من أهم الأدوار الأساسي الذي تلعبه البنوك في المساهمة في استحداث المؤسسات المصغرة هو اعتبارها مصدرا رئيسيا من مصادر التمويل لهذه المؤسسات، إلا أن تدخل البنوك هنا يخضع للقواعد التجارية كسائر المتعاملين الآخرين، و هذا ما يسبب عوائق أما المؤسسات المصغرة، فمثلا فيما يخص الضمانات فإن أصحاب هذه المؤسسات لا تتوفر لديهم ضمانات كافية من أجل الحصول على التمويل اللازم (تطرقنا له في الفصل الثاني).

و الشيء الذي يمكن أن نلاحظه، هو عدم وجود بنوك متخصصة في تمويل المؤسسات المصغرة و حتى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر

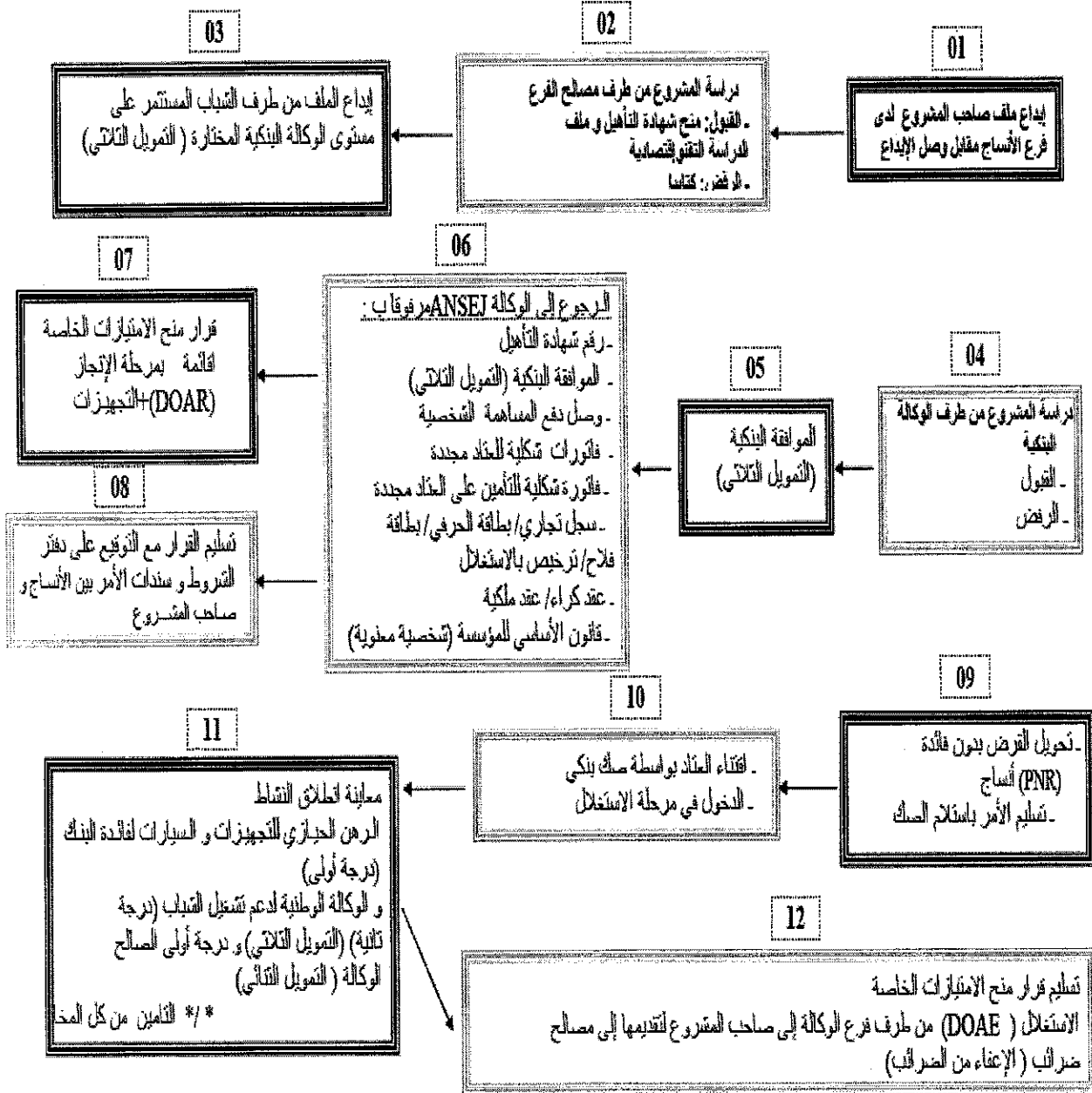
كذلك من البرامج المساعدة على تنمية المؤسسة المصغرة، نجد الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، و التي أنشئت بموجب¹ المرسوم التنفيذي رقم : 14/04 المؤرخ في : 22 جانفي 2004 كهيئة ذات طابع خاص يتابع نشاطها وزير التشغيل والتضامن الوطني. تهدف إلى محاربة البطالة و الفقر عن طريق تدعيم أصحاب المبادرات الفردية من أجل مساعدتهم على خلق نشاطات لحسابهم الخاص و تقديم الدعم و الاستشارة والمرافقة للمبادرين وضمان المتابعة لإنجاح المشاريع المجسدة، أما صيغة التمويل فإنها موزعة إلى

¹ نفس المرجع السابق، ص 12.

قرض من الوكالة بدون فوائد وقرض بنكي بفوائد مخفضة ومساهمة مالية شخصية من المبادر.

الشكل رقم 16: خطوات إنشاء المؤسسة المصغرة

الخطوات التي يجب على صاحب المشروع اتباعها لإنشاء مؤسسته المصغرة



■ الفرع الثاني: مراحل تطور المؤسسة المصغرة

إن المؤسسة المصغرة تشكل إحدى توجهات الجدية في مسار الاقتصاد الوطني لتنمية التشغيل الذاتي بعد تراجع الدولة في توفير مناصب العمل، و تطور المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الوطني يعود حسب طبيعة هذه المؤسسات، حيث نجد أن هناك تباين لتطورها فنجد أن هناك تطور لهذه المؤسسات كإحدى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و كإحدى آليات التي تشجعها الوكالة ANSEJ، و أخيرا هناك تطور لمؤسسة المصغرة على مستوى القطاع غير الرسمي، و سنحاول الإلمام بكل هذه المستويات.

فيالنسبة للمؤسسات المصغرة المنشأة من طرف الشباب على مستوى الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب، فإننا يمكننا تلخيص تطورها إلى غاية 2006/12/31 كالتالي:¹

♦ بعد 9 سنوات من بدء هذه الوكالة العمل فقد عرفت تطور كبير على مستوى إنشاء المؤسسة المصغرة، حيث وصل عدد المؤسسات الممولة من طرف الوكالة إلى 71 638، يأتي قطاع الخدمات أكثر القطاعات استقطابا لهذه المؤسسات حيث بلغ عدد المؤسسات في هذا القطاع حوالي 59.26 % من إجمالي المؤسسات الممولة و بما فيها النقل الذي بلغ 31.28 %، ثم يليها قطاع الفلاحة الذي وصلت فيه نسبة المؤسسات حوالي 12.73 %، و الصناعات التقليدية بـ 14.84 %، أما القطاعات الأخرى فنجد نقص في توجه أصحاب هذه المؤسسات نحو هذه القطاعات، و يبقى التوجه فقط للأصحاب الخبرة في هذه القطاعات.

♦ كما نجد أن هناك تطور لمشاركة المرأة في إنشاء المؤسسة المصغرة، و هذا دليل على اهتمام الدولة بإشراك المرأة في الاقتصاد، فقد بلغت عدد المؤسسات المنشأة من طرف المرأة حوالي 9774 مؤسسة أي بنسبة 14 % من إجمالي المؤسسات الممولة من الوكالة، و رغم هذا نجد أن النسبة قليلة لأن معظم هذه المؤسسات تفضل العمل في القطاع غير الرسمي (العمل المنزلي)

و في المقابل نجد تطور آخر على مستوى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث وجدنا أن أغلبية هذه المؤسسات ما هي إلا مؤسسات مصغرة، و هذا ما يظهر الجدول التالي:

¹ إعداد الطالبة بناء على إحصائيات الوكالة ANSEJ، 122006/31، www.ANSEJ.org.dz

الجدول يوضح التطور في المؤسسات الصغيرة و المصغرة أصبح لها وزن مهم في القطاع الخاص و الاقتصاد الوطني بصفة عامة، حيث تشكل المؤسسة المصغرة أكثر من 93% من مجموع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، كونها لا تتطلب رأس مال كبيرا بالإضافة إلى سهولة التحكم في إدارتها، و هذا دليل على عدم اكتساب المقاوم ثقافة المخاطرة (أخذاً بالقاعدة أنه كلما زاد رأس المال زادت المخاطرة)، و كذلك الرغبة في الحصول على الربح السريع.

كما أننا نجد أن عدد المؤسسات المصغرة قد تطور بشكل ملحوظ في الفترة 1999-2004، حيث ارتفعت بنسبة 31.24% لتصل على ما يقارب 195188 مؤسسة مصغرة، و في المقابل ارتفعت المؤسسات الصغيرة إلى حوالي 9592 مؤسسة سنة 2004، ما نسبته 4.7% مقارنة بسنة 1999.

أما بالنسبة للمؤسسات المصغرة غير رسمية، فلها انتشار واسع في الجزائر كسائر الدول النامية، و هذا راجع أساساً إلى سببين، الأول يتعلق بسياسة الدولة التي اتبعتها في البداية (المؤسسة العمومية) ما جعل القطاع الخاص مهتماً و اتجه معظم المقاومين الصغار إلى القطاع غير الرسمي، أما السبب الثاني يتعلق بارتفاع البطالة نتيجة الإصلاحات ما جعل الكثير يبحث عن الشغل في هذا القطاع، فقد عرف ارتفاعاً في فترة الإصلاحات بنسبة تقدر بـ 64.5%¹ ما بين 1992-1997، ليصل إلى 1132 ألف محققاً نسبة 19.4% من النشاط الكلي خارج الفلاحة للاقتصاد الوطني، ليعرف تراجعاً بعد ذلك سنة 1999 حيث بلغ 15% من حجم النشاط الكلي (911 ألف)، و رغم محاولة الدولة في تقليص هذا القطاع إلا أننا نشهد عودة ارتفاعه في السنوات الأخيرة ليرتفع على 17.2% من النشاط الكلي خارج الفلاحة، و يرجع هذا الارتفاع إلى الانفتاح الاقتصادي و ما يصاحبه من تحرير للتجارة الخارجية التي تسمح بزيادة الاستيراد السلع الاستهلاكية، ما يسهل على الربح السريع، هذا الارتفاع له أثر سلبي الاستثمار الإنتاجي.

¹ شلال فارس، دور سياسة التشغيل في معالجة مشكل البطالة في الجزائر خلال الفترة 2001/2004، مرجع سابق، ماجستير، جامعة الجزائر، ص 78.

المطلب الثاني: أهمية المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الجزائري

■ الفرع الأول: دور المؤسسة المصغرة في خلق مناصب عمل

ابتداء من سنة 1997 بدأ إنشاء المؤسسات المصغرة من طرف الشباب، ليشهد بعد 3 سنوات من ذلك انشاء حوالي 110962 سنة 2000 مشروع مصغر مقدم من طرف المقاومين الشباب، و تم اثر ذلك خلق 321880 منصب عمل.

إن تشجيع سياسة المؤسسة المصغرة و كذلك بالنسبة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة خلال الفترة 1999-2004 و البرنامج الخماسي لدعم النمو 2005-2009 قد أعطى نتائج ايجابية على مستوى التشغيل، حيث تراجعت البطالة لتصل سنة 2005 إلى 15%، فخلال سنة 2003 تم توظيف 538 ألف وتم إنشاء أكثر من 180 ألف مؤسسة مصغرة، محققا نسبة ارتفاع تقدر بـ 58% مقارنة بسنة 2002، التي بلغ فيها عدد الموظفين في المؤسسة المصغرة حوالي 340646 موظف.

أما بالنسبة للمؤسسة المصغرة فقد ارتفع عدد الموظفين فيها على 179585 موظف محققة نمو مقدر بـ 2% سنة 2002.

أما بالنسبة للمؤسسات المتوسطة، فقد حققت تراجع في عدد الموظفين، حيث انخفض على 210851 موظف سنة 2002 من أصل 235699 موظف سنة 2000، محققة تراجع يقدر بـ 10.5%.

و مما سبق نجد أن المؤسسات المصغرة تساهم بأكثر من 35% من مناصب العمل ممن إجمالي المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، مما يؤكد نجاح المؤسسة المصغرة في الهدف المرجوة منها (تخفيف البطالة)، كل هذه العوامل تعطي للاقتصاد الوطني الأمل استدامة النتائج الايجابية رغم التحديات الحالية.

أما على المستوى المؤسسات المصغرة المنشأة من طرف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب، فقد حققت نتائج أيجابية على مستوى توفير مناصب الشغل خاصة بين الشباب، و كانت حصيلة الشغل أو الوظائف على مستوى الوطني إلى غاية 2006/12/31 كالتالي:¹

- بلغ عدد مناصب العمل المصرح بها حسب طبيعة الأنشطة إلى حوالي 784 899 من أصل 284 027 ملف مقبول من طرف الوكالة، أي بمعدل 3 و4 وظائف لكل مشروع، و يتوقع زيادة مناصب العمل التي تساهم في خلقها المؤسسة المصغرة إلى حوالي 201 828، و يجدر الإشارة أن معظم المستثمرين هم طالبوا العمل لأول مرة، كما يتميزون بعدم مقدرتهم من جمع المدخرات الواجب تقديمها في شكل مساهمات ذاتية
- وزعت الوظائف المستحدثة بنسبة كبيرة لقطاع الخدمات (54.22%) نتيجة إقبال الشباب الاستثمار نحو هذا القطاع خاصة في مجال النقل بنسبة 34.14 % منها 18 % لنق الأشخاص، ثم يأتي قطاع الزراعة 20.51% نتيجة المخطط الوطني لدعم قطاع الزراعة.

و مما سبق نجد أن للمؤسسة المصغرة دور كبير على توفير الشغل، على جميع المستويات، بالإضافة إلى أنها لا تتطلب رأسمال كبير، و يتوقف مدى هذه المساهمة على مدى تأثيرها بالمحيط خاصة العراقيل التي تواجهها، إننا نجد دورها لا زال متوسطا مقارنة بالدول المتقدمة التي تساهم فيها بحوالي 60% من مناصب العمل، و حتى بالدول المغربية مثل تونس و المغرب.

و عموما المؤسسة المصغرة بالإضافة على دور في التخفيف من البطالة فإننا تساهم كذلك بالتنمية الاقتصادية للوطن، و هذا ما سنراه في الفرع الموالي.

¹ الوكالة ANSEJ ، مرجع سابق، 2006/12/31 www.ansej.org.dz

■ الفرع الثاني: مساهمة المؤسسة المصغرة في توازن المتغيرات الاقتصادية

إن ما وجدناه عدم وجود إحصائيات دقيقة عن مساهمة المؤسسة المصغرة في المتغيرات الاقتصادية، لدى و بناء على أن المؤسسة المصغرة تمل أكثر من 90% من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فإننا سنحاول إبراز دورها من دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. و ما يمكن أن نلاحظه، تزايد أهمية المؤسسة المصغرة ترجع إلى تزايد المكانة التي يحتلها القطاع الخاص داخل الاقتصاد الوطني على صعيد الإنتاج و الاستثمار و التشغيل، والتي بدأت من خلال قانون القطاع الخاص و الخصوصية، و أصبح بذلك الاستثمار الخاص يمثل أكثر من 72.5% من الاستثمار الكلي الخام¹ سنة 1997، و قد زادت المؤسسات في القطاع الخاص لتصل إلى حوالي 236.727 سنة 2005، بنسبة ارتفاع تقدر بأكثر من 31.5% مقارنة بعام 2001 التي وصل فيها القطاع الخاص إلى 179.893 مؤسسة خاصة².

و بالنسبة لمساهمة المؤسسة المصغرة في المتغيرات الاقتصادية، فإنها مازالت مساهمتها في المتغيرات الاقتصادية ضعيفا نوعا ما ، إلا أنها في تزايد مستمر، و يبقى الدور الأساسي لهذا القطاع الأهداف التنموي الاجتماعية، و هذا يعتبر حسب رأي مساهمة غير مباشرة في إعادة التوازنات الاقتصادية، و في إطار مساهمة المؤسسة المصغرة في الاقتصاد، نجدها تساهم بـ: 07% في القيمة المضافة.

أما بالنسبة للناج الداخلي الخام، فقد صرح وزير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أن حوالي 225499 مؤسسة صغيرة تساهم بمعدل 2434.8 مليار دج في الناج الداخلي الخام خارج المحرقات.

¹ AHMEDBOUYACOUB : Entrepreneurs et PME approches algéro- françaises, ed. L'Harmattan, 2004, P82.

² دوريات متعددة للوزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة www.prear-dzt.org

♦ المساهمة في القيمة المضافة:

نجد أن مساهمة القطاع الخاص الذي يضم المؤسسات المصغرة اقل من 9 عمال قد انخفضت مساهمته مقارنة بالمؤسسات الصغيرة المتوسطة، حيث انخفض من 48.13% سنة 1992، ليساهم بـ 36.40% من القيمة المضافة سنة 2000، في حين حققت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ارتفاعا حيث ساهم بحوالي 46.62% سنة 2000 مقارنة سنة 1992، أما بالنسبة لقطاع العام فقد انخفضت مساهمته في القيمة المضافة على 46.25% سنة 2000 مقابل 50.59% سنة 1992. و رغم ذلك نجد أن المؤسسة المصغرة لها دور ايجابي في القيمة المضافة إلا قارنا ذلك بالحدثة الاهتمام بهذه المؤسسات.

♦ المساهمة في معدل الناتج الخام:

المؤسسة المصغرة كذلك تساهم في القيمة المضافة ، و معدل الناتج الخام في القطاع الصناعي ، حيث نجد أن مساهمتها مهمة في هذا القطاع، فقد وصلت مساهمة القطاع الصناعي الذي يأجر 0-9 عمال إلى 58.66% من إجمالي القطاع الصناعي سنة 2000 مقابل 38.29% للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، 8.73% للقطاع العام، و بذلك يحقق ارتفاعا بـ 10.89 نقطة مقارنة بسنة 1992 التي لم يساهم فيها قطاع المؤسسة المصغرة الخاص إلا بحوالي 47.33%.

ليبلغ بذلك مساهمة القطاع المؤسسة المصغرة الخاص في معدل الناتج الخام الكلي بحوالي 70% من إجمالي القطاعات سنة 2000 مقابل مساهمة تقدر بـ 16.65% للقطاع العام و 38.29% للقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاص.¹

بالإضافة على ذلك، هناك أمور أخرى لا تقل أهمية عن أخرى، كتعزيز و تنمية المناطق النائية و التكامل النسيج الصناعي بين المؤسسات (المقولة بالباطن)، التصدير..... إلخ (تم التطرق لها في الفصل الثاني)، رغم كل هذه النتائج إلا أن الوضعية الاقتصادية والاجتماعية التي مرت بها الجزائر، أدت إلى نمو إجمالي ضعيف ومشاكل اجتماعية عميقة أسفرت عن عرقلة تنمية المؤسسات المصغرة .

¹ AHMED MADOU, MICHEL LULLEMENT : entrepreneurs et PME approches algéro-françaises , ed. L'Harmattan, 2004, P 92.

المبحث الثالث: الأفاق الحالية و المستقبلية للمؤسسة المصغرة في ظل الانفتاح الاقتصادي

الوطني

المطلب الأول: الانفتاح الاقتصادي و برنامج إعادة تأهيل المؤسسات الاقتصادية

يمثل تطبيق الجزائر لسياسة اقتصاد السوق مع بداية التسعينات وارتقاب انضمامها لاتفاقية منظمة التجارة العالمية (OMC)، بالإضافة لتوقيعها اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أحداث اقتصادية مهمة سيكون من نتائجها رفع الحواجز الجمركية وفتح السوق الجزائرية تدريجيا في وجه المؤسسات الدولية، فقبول قواعد التجارة العالمية الجديدة والمبنية على حرية المنافسة وعدم التمييز بين الدول أو بين الإنتاج الوطني والأجنبي، سيجعل المؤسسات في مواجهة هذه المنافسة القوية و المنتظرة، و التي سوف تؤثر على حصصهم في السوق الوطنية و يمكن أن تحد من تطورهم إذا لم تتوفر لهذه الخيرة قاعدة تكنولوجية جد متطورة لتتأقلم بسرعة مع البيئة الدولية .

مما سبق نجد أن انفتاح الاقتصادي الجزائري، جاء كضرورة حتمية نتيجة العولمة، و لإدراك لهذه الخطوة تطلب تبني برنامج إعادة التأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، من أجل تحضيرها لتحديات التي ستواجهها أما هذه الخطوة و في مقدمتها التنافسية، بمعنى آخر جاء برنامج إعادة التأهيل كرد فعل للانفتاح الاقتصادي.

ظهر مصطلح برنامج إعادة التأهيل سنة 1995، حددت معالمه من طرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية حيث عرفته بأنه مجموعة برامج وضعت خصيصا للدول النامية من أجل تسهيل انضمامها إلى الاقتصاد الدولي الجديد الذي يمتاز بالعولمة.

كما يعرف على أنه "مجموعة من الإجراءات التي تتخذها السلطات قصد تحسين موقع المؤسسة في إطار الاقتصاد التنافسي أي يصبح لها هدف اقتصادي و مالي على المستوى الدولي"¹.

¹ عبد اللطيف بلغرسة و رضا جاوحدو: الآثار السياسية النقدية و المالية على تأهيل المؤسسة الاقتصادية، مجلة العلوم الاقتصادية قسنطينة، العدد 01 / 2002، ص 174.

فإعادة التأهيل هي بمثابة مرحلة انتقالية من مستوى غلة آخر، من خلال تقوية العوامل الداخلية و الخارجية للمؤسسة حتى يمكنها الانضمام إلى السوق الدولي و التكيف مع العولمة، و هذا لن يتحقق إلا إذا تطوعت المؤسسات بتبني إجراءات و إصلاحات داخلية على المستويات التنظيمية، الإنتاجية، الاستثمارية و التسويقية.

و برنامج إعادة التأهيل هو برنامج لا يتعلق بالمؤسسة فقط، بل يتعلق كذلك بالمحيط الذي تنشط فيه أي مجموعة الهيئات المؤسساتية المتعاملة مع المؤسسة كالبنوك و المؤسسات المالية و كذا الإطار القانوني و البنى التحتية و هذا لغرض تهيئة الجو الملائم لتطور نشاط المؤسسة، و عليه يمكن تجسيد عملية إعادة التأهيل من خلال المخطط رقم 17 (ص 145).

و قد خصصت وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة لتنفيذ هذا البرنامج حوالي مليار دينار سنويا ممتدة إلى غاية 2013، و تتلخص أهداف برنامج إعادة التأهيل في ثلاث مستويات، تتمثل في:¹

❖ على المستوى الكلي:

و يتعلق الأمر بعصرنة المحيط الاقتصادي المباشر للمؤسسة، حيث يجب عليه أن يلعب دور المنشط و المحفز لنشاط المؤسسة، و في هذا الإطار تعمل السلطات الاقتصادية علة تحقيق عدة أهداف أهمها تكثيف دور و مهام الإدارة مع مقتضيات اقتصاد السوق.

❖ على المستوى الجزئي:

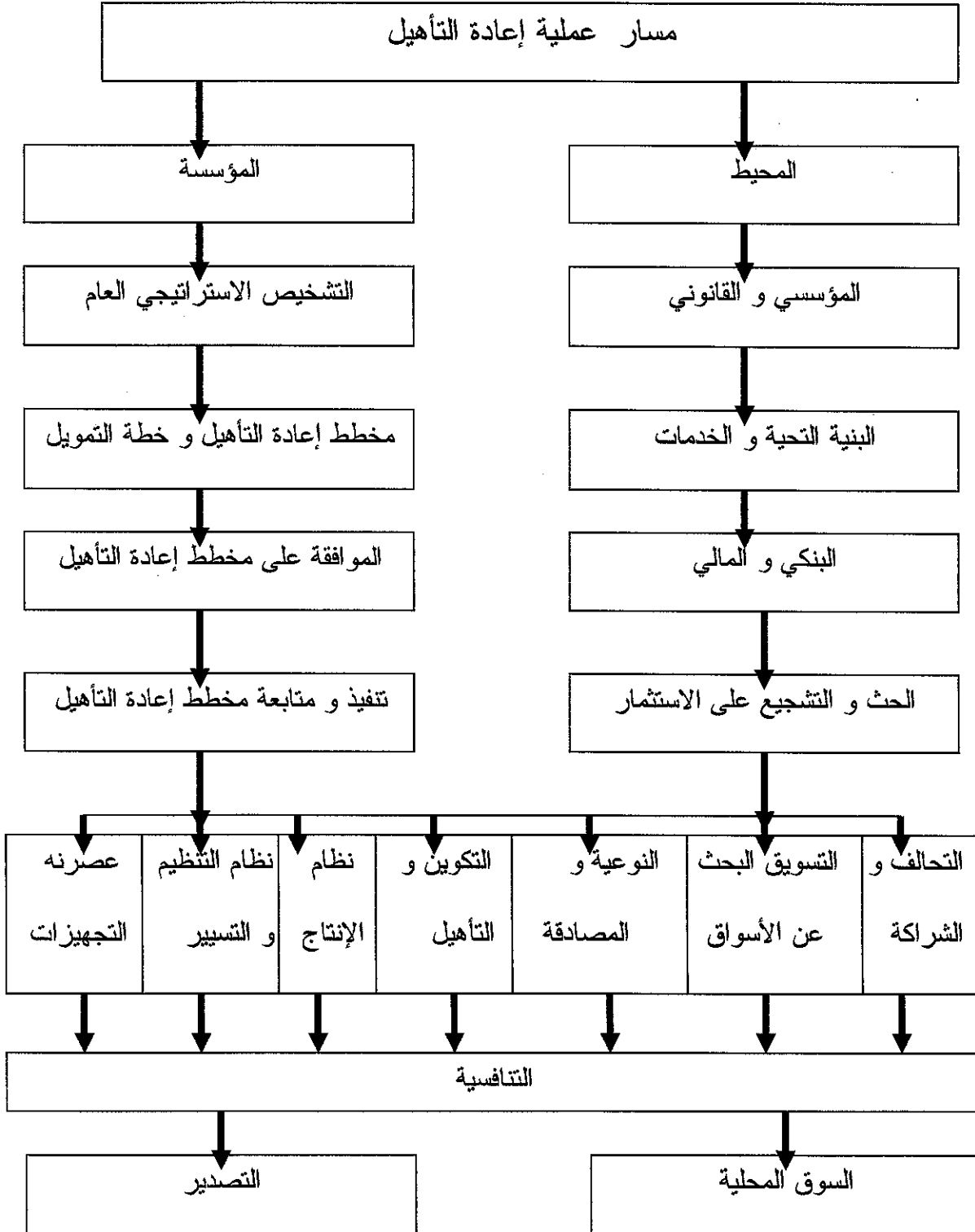
و هنا يتعلق الأمر تحسين تنافسية المؤسسة الاقتصادية و ذلك في إطار تحضيرها للمنافسة العالمية.

❖ على مستوى القطاعات:

و ذلك من خلال محاولة ترقية و تنمي الاقتصاد التنافسي.

¹ مباركي سمراء: الشراكة الأورو- متوسطة و أفاق تطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة خنتر لمركبات السيارات، رسالة الماجستير جامعة سيدي بلعباس، 2004/2003، اشراف أ. شريف شكيب أنور، ص 193.

الشكل رقم 17: مسار برنامج إعادة التأهيل



المصدر: وزارة الصناعة و إعادة الهيكلة

المطلب الثاني: المؤسسة المصغرة بين التحدي و الأفاق في الاقتصاد الجزائري

■ الفرع الأول: آثار الانفتاح الاقتصادي على المؤسسة المصغرة

تعرف المقاول المصغرة و الصغيرة في الجزائر تغيرات بنيوية سريعة، الناتجة عن التحول الاقتصادي في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي و المتوج بانخراط الجزائر في اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة، بالإضافة إلى هذا فالمؤسسة المصغرة تعاني العديد من المشاكل، يمكن حصرها في النقاط التالية:

- ارتباط تمويل المؤسسات المصغرة في المجتمع المحلي الجزائري بمفهوم الهبات و المساعدات.
- ارتفاع المنافسة، و ضعف الإمكانيات و القدرات التسويقية، و نقص الخبرات و كفاءة اليد العاملة.
- عدم المصادقية في تطبيق عدد المؤسسات الصغيرة الممولة من طرف الهيئات الحكومية (مثلا توجيه و تغيير الأموال على أهداف أخرى...).
- قصر فترة التمويل المشاريع الصغيرة بالمقارنة مع الوقت اللازم لتأهيل المجتمعات المحلية لتصبح قادرة على إدارة هذه المشاريع ذاتيا.
- عدم وجود جهات متخصصة لمساعدة و حماية المؤسسات المصغرة من التأقلم خاصة في نهاية السنوات الأولى من إنشائها كحاضنات الأعمال.
- عدم وجود دراسات للجذوى الاقتصادية و حجم و طرق التسويق في كثير من هذه المؤسسات ما يزيد من نسبة الفشل.
- نقص الخبرة و الرؤية الاقتصادية لدى أصحاب هذه المؤسسات و طبيعة الثقافة البيئية. و غيرها من المشاكل التي تحد من نمو هذه المؤسسات و من مساهمتها في التنمية الاقتصادية، لدى لابد من إعادة النظر في هذه المشاكل وإيجاد حلول سليمة و سياسة فعالة من أجل تنمية هذه المؤسسات.

■ الفرع الثاني: مكان المؤسسة المصغرة ضمن برنامج إغاثة هيكلية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المؤسسة المصغرة في الجزائر كغيرها من الدول النامية تتميز بخصائص يمكن إجمالها في النقاط التالية:

- رأس المال صغير: تتصف المشاريع الصغيرة بصغر حجم رأس المال ما يمكن لأعداد كبيرة من الأفراد المجتمع الذين يملكون مدخرات بسيطة أن يكون لديهم مشروع مصغر، كما أنها منتشرة بشكل كبير في المجتمع الجزائري (الأرياف و المدن) خاصة و أنها لا تتطلب بنية تحتية ذات حجم كبير مما يساعد في التنمية الريفية.

- ملكية عائلية: تأخذ المؤسسة المصغرة في الجزائر الصفة العائلية.

- انخفاض التكلفة العمالة: نجد أن معظم المؤسسات المصغرة على المستوى الوطني مازالت تستعين بآلات قليلة التكنولوجيا و قليلة التعقيد.

- انخفاض حجم الإنتاج، و محدودية سوق التعامل: و ذلك أن معظم هذه المؤسسات تلبى حاجات السوق المحلية لا يتعدى المنطقة الموجودة بها، و هذا يجعلها محدودة خاصة بعد التطورات الأخيرة للاقتصاد الجزائري.

إن المؤسسات المصغرة في ظل هذه الخصائص ستواجه تحديات كبيرة في ظل منافسة شديدة للسوق ما سيهدد بقاءها و استمراريتها، خاصة في إطار خطوة الجزائر نحو الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة و بدخولها إلى الشراكة مع الاتحاد الأوروبي و التي تهدف من وراءها إنشاء تجارة حرة بين الجزائر و الاتحاد الأوروبي 2017 المرحلة الأولى فيها تستهدف إعفاء ضريبي لكل السلع نصف المصنعة وصولا لمرحلة الإعفاء الضريبي الكامل لجميع السلع التي تدخل للجزائر، و سيكون أمام هذه المؤسسات و المؤسسة الجزائرية بصفة عامة تحديين الأول تقليل التكاليف إلى أقصى درجة ممكنة من أجل القدرة على منافسة أسعار المنتوجات الأجنبية، و الثاني محاولة تحسين جودة و نوعية الإنتاج.

و رغم أن الحكومة قامت برنامج إعادة التأهيل المؤسسات من أجل تحسين التنافسية، إلى أن هذا غير كاف حيث أن هذا البرنامج لا يمس كل المؤسسات فقد استفادت حوالي 560 مؤسسة صغيرة و متوسطة من هذا البرنامج و ينتظر أن تستفيد من البرنامج بداية من 2006، حوالي 20 ألف مؤسسة، ما يعني أن المؤسسات الباقية مهددة بالزوال مستقبلاً، و يمكن الإشارة إليه أن هناك إهمال للمؤسسات المصغرة خاصة تلك المنشأة من طرف المقاولين الشباب، ما يعني أن اهتمام الدولة بالمؤسسة المصغرة يبقى ناقصاً مقارنة بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في حين أن المؤسسة المصغرة تشكل أكثر من 90% من إجمالي المؤسسات، بالإضافة إلى المقاولات المصغرة الشبابية و المؤسسات المصغرة غير الرسمية، و انتشارها الواسع في جميع المجالات و في جميع المناطق.

خلاصة الفصل

لقد رأينا في الفصل أن الأزمة الاقتصادية بالجزائر كانت نتيجة بثلاث مراحل وهي مرحلة انفجار الأزمة، مرحلة الإصلاحات الاقتصادية، مرحلة الوضع الاقتصادي قبل التعديل الهيكلي.

إن الإصلاحات التي خاضتها الجزائر منذ الثمانيات و التي أدت إلى التغير التدريجي للسياسة الاقتصادية لإعادة هيكلة القطاع الصناعي بالاعتماد على قوى السوق قد سمحت بإعادة الاعتراف بالدور الهام للمؤسسات الخاصة و الذي يمكن أن تلعبه في التنمية الاقتصادية، و قد كان من نتائج ذلك بروز قطاع المؤسسات المصغرة كآلية جديدة و فعالة في التنمية الاقتصادية و للتخفيف من العبء الاجتماعي (البطالة)، الأمر الذي دفع إلى استحداث برامج خاصة لتشغيل الشباب في إطار المؤسسة المصغرة بدءا من عام 1995.

التوجه الجديد للمؤسسة المصغرة أدى تحول نسبي في تفكير و نمط سلوك العديد من الشباب، و بدأ يتحرك لدى هذه الفئة الدافع الذاتي لبدء مشروعات صغيرة إذا ما توفرت الإمكانيات المادية و المالية المناسبة، و ليصبحوا بذلك مقاولين شباب.

و خلصنا في الأخير أن المؤسسة تلعب دور كبير في التخفيف من البطالة في الجزائر، و مساهمتها في الاقتصاد الوطني هي في تزايد مستمر، لكن في المقابل هذا الدور سيكون مهددا، في ظل انفتاح الاقتصادي و أمام التحديات التي يواجهها المقاول الجزائري سواء داخليا أو خارجيا حيث أن الكثير ستزول بحكم عدم قدرتها على المنافسة، و بالتالي يمكن القول أن الحلول ستصبح كحلول مؤقتة لتخفيف البطالة، إذ أن معظم مناصب العمل التي خلقتها المؤسسات المصغرة هي مهددة بالزوال، لدى لا بد من وضع إستراتيجية واضحة و معلومة تقوم على إزالة الحواجز و العقبات التي تعترض هذا القطاع و تفعيل دورها أكثر في ظل التطورات، و العمل على جذب الاستثمار الأجنبي في هذه المؤسسات.

الفصل الرابع:

دراسة ميدانية للمؤسسة المصغرة و الصغرة بولاية تلمسان

مقدمة الفصل

المؤسسة المصغرة هي من أهم الدعائم الفعالة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية وذلك من المزايا التي تتمتع بها والتي تتناسب مع اقتصاديات الدول النامية منها الجزائر التي تتميز بندرة الأموال، حيث الاستثمار في هذا النوع من المؤسسات لا يتطلب أموال ضخمة. وقد تطرقنا في القسم النظري إلى الدور التي يمكن أن تلعبها المؤسسة المصغرة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وكيف يمكن للمقاوم الناجح (روح المقاولة) من تفعيل مساهمتها أكثر خاصة في ظل التحديات الداخلية والخارجية.

وفي هذا الفصل سنحاول إسقاط ما جاء في الفصول السابقة، بدراسة ميدانية لحقيقة هذه المؤسسات محاولين تغطية مجال أكبر، لدى حاولنا جمع ودراسة كل أنواع المؤسسات المصغرة الموجودة على الميدان (رسمية وغير رسمية)، وهذا بهدف الوصول إلى نتائج دقيقة وشاملة.

ولمعالجة هذه الدراسة، اتبعنا إجراءات منهجية، لتسهيل الدراسة نتعرض لها بالتفصيل في المبحث الأول، ثم قمنا بتحليل المعطيات والإحصاءات المتوفرة لدينا بالنسبة لكل الأنواع في المبحث الثاني والثالث، لنخرج في الأخير بخلاصة لنتائج موضوعنا.

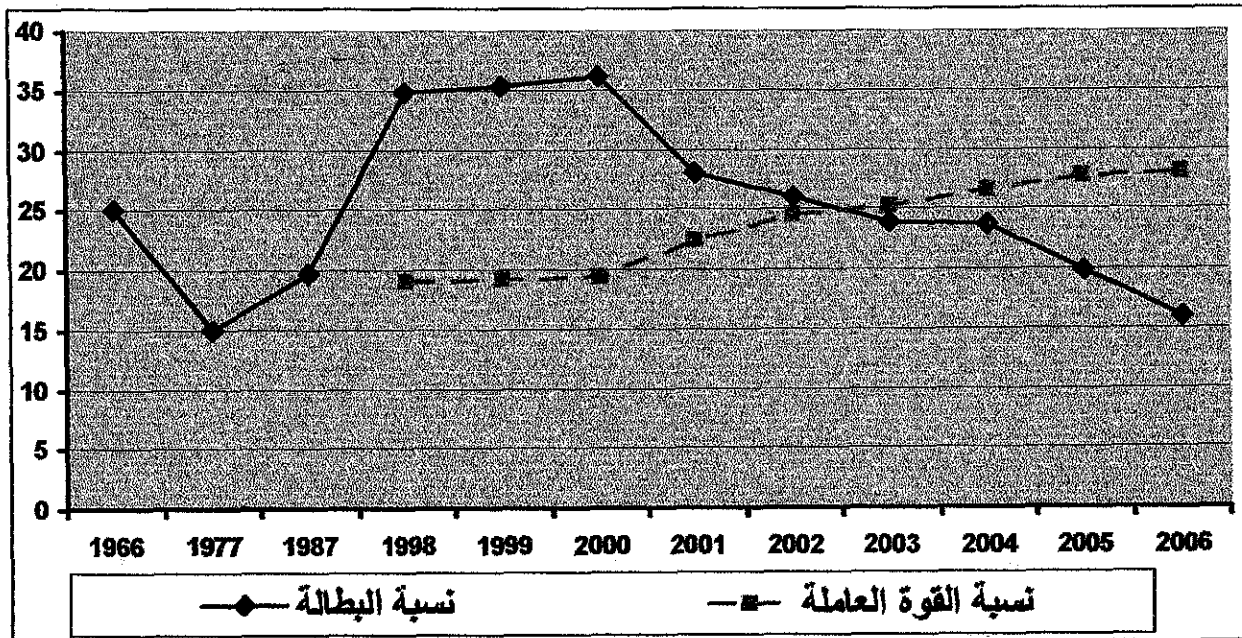
المبحث الأول: الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية

المطلب الأول: نبذة عن ولاية تلمسان

تتبع بالمنهج، فإننا سنتطرق على التعريف بالمكان التي تتم فيه الدراسة، ولاية تلمسان ولاية تقع في الغرب الجزائري و تتربع على مساحة قدرها 9017,69 كم²، و تتوزع فيها 20 دائرة و على 53 بلدية، و صل عدد سكانها حسب التقديرات إلى نحو 953063 نسمة في 31 / 12 / 2006 محققا نمو قدره 13.18 % مقارنة بعام 1998 (842054 نسمة)، و نسبة النمو الديموغرافي تبلغ 1.56 %.

و بما أن الدور أساسي للمؤسسة المصغرة هو تخفيف البطالة، و إنه لخدمة لموضوعنا إرتننا دراسة البطالة على الولاية، لمعرفة مدى مساهمة المؤسسات المصغرة في خلق مناصب العمل و التخفيف من هذه الظاهرة، حسب الإحصاءات، فإن نسبة البطالة قد بلغت في الولاية سنة 2006 حوالي 15 98 % من أصل قوة عاملة تقدر بـ 28.01 %، و الشكل التالي يبين تطور نسبة البطالة و نسبة قوة العاملة Rapport d'occupation .

الشكل رقم 18: تطور نسبة البطالة و نسبة قوى العاملة في ولاية تلمسان



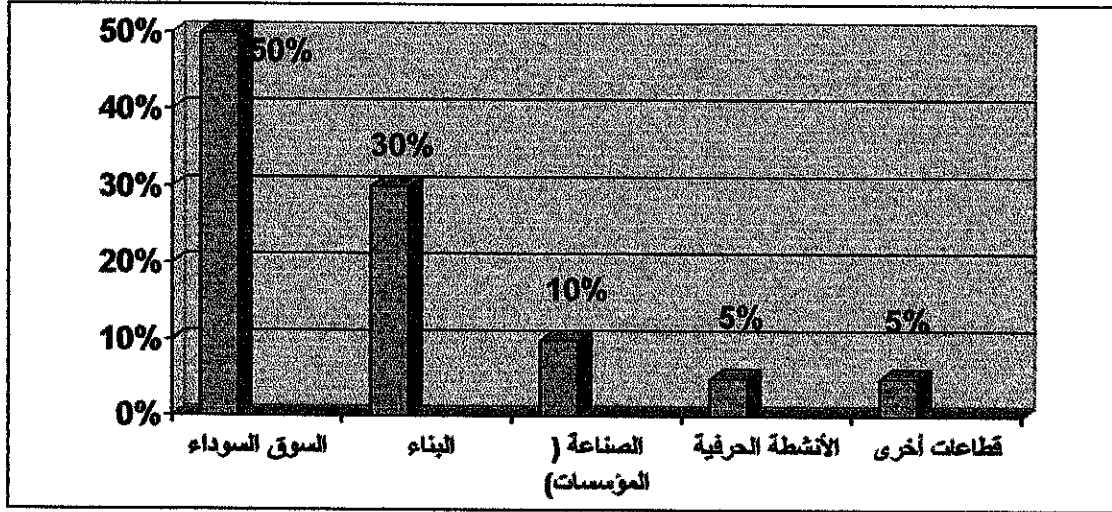
المصدر: إعداد الطالبة من مستندات مديرية التشغيل ولاية تلمسان 2007، أنظر الجدول 9.

الجدول رقم 09: بعض المؤشرات الاجتماعية لولاية تلمسان 2006/1966

	1966	1977	1987	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Pop. Active	192511	228925	333311	467441	493141	520263	548825	578461	605021	632721	661721	690175
Pop. Act de Base	86441	102925	172950	245479	253080	262683	273981	286332	300985	321784	323865	326673
Pop. occupée	64841	87485	138918	159879	163850	167578	196886	219402	229523	245130	259545	274462
Pop. En chômage	21650	15440	34032	85600	89230	95105	77093	77290	71412	76654	64320	52211
Taux chômage	25 %	15 %	19.67 %	34.87 %	35.25 %	36.20 %	38.13 %	26.08 %	23.82 %	23.73 %	19.86 %	15.98 %

أما بالنسبة لحجم الاقتصاد غير الرسمي على مستوى الولاية، فحسب تقديرات مديرية التشغيل بالولاية، فإنه في تزايد مستمر، فقد بلغ عدد الأفراد الذي يعملون في نطاق الاقتصاد غير الرسمي سنة 2006 حوالي 18000 فرد، يتوزعون حسب نوع النشطة كما يلي:

الشكل رقم 19: حجم الاقتصاد غير الرسمي حسب الأنشطة ولاية تلمسان



المصدر: إعداد الباحثة من مستندات مديرية التشغيل ولاية تلمسان، 2007.

يوضح الشكل أن حجم السوق السوداء (التهريب...) في الولاية مهم، حيث يبلغ عدد الأفراد في هذا النشاط 9000 فرد و يعود بالدرجة الأولى إلى طبيعة موقع الولاية (على الحدود)، كما أن حجم المؤسسات المصغرة غير رسمية كبير في الولاية، حيث حوالي 45 % من المقاولين غير الرسميين يعملون في مجال البناء و الصناعة (المؤسسات الصغيرة المصغرة)، والصناعات الحرفية.

المطلب الثاني: الإجراءات المنهجية للحراسة الميدانية

◆ طريقة الدراسة:

اعتمدنا في دراستنا الميدانية على طريقتين من طرق البحث، دراسة حالة و المسح بالعينة، حيث استهدفنا دراسة وضعية المؤسسات المصغرة في ولاية تلمسان و ذلك من اجل الوصول إلى تأكيد فرضياتنا، و المتعلقة بمدى وجود روح المقول في مالِك هذه

المؤسسات و ما مدى مساهمتها في نجاح هذه المؤسسات، و المشاكل التي تتعرض لها، حتى يمكننا الوصول إلى تحليل و استخلاص النتائج.

فالطريقة الأولى، اعتمدنا فيها على جمع البيانات و كل المعطيات المتعلقة بالموضوع من الجهات المختصة و تحليلها لرسم صورة شاملة عن المؤسسات التي تمثل النوع الأول (المؤسسات التي ليس لها استقلال مالي و المنشأة بمساعدة الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب)، و وحدة موضوع الدراسة يمكن أن تكون في هذه الحالة المسئول.

الهدف منها معرفة مساهمة هذه الجهات في بعث روح المقاولية بين الشباب، و الأدوار التي يمكن أن تلعبها في تنمية المؤسسات المصغرة كالتمويل، الاستشارات الفنية، الرقابة... الطريقة الثانية المسح بالعينة، و ذلك بتوزيع استبيان على أصحاب المؤسسات المصغرة من النوع الثاني و الثالث على مستوى الولاية، للحصول على بيانات من جهة و كفاءة هذه الطريقة من جهة أخرى.

◆ أدوات جمع البيانات:

تماشيا مع المنهج المستخدم في موضوعنا، فإننا استخدمنا أدوات التالية:

- المقابلة: حيث قمنا بإجراء عدة مقابلات شفوية مع الجهات الرسمية المختصة أو التي لها علاقة بالمؤسسة المصغرة كالوكالة الوطنية لتشغيل الشباب ANSEJ، مقر ولاية تلمسان، بنك BNA.... حيث استهدفنا من خلال هذه المقابلات التعرف على طبيعة المقاولين الشباب و مساهماتهم من خلال تحليل المعطيات و الإحصاءات المتاحة على مستوى هذه الجهات، بالإضافة إلى مساهماتهم في التخفيف من البطالة.

- استمارة الاستبيان: يعرف الاستبيان على أنه نموذج يضم مجموعة من الأسئلة التي توجه إلى الأفراد و المؤسسات بغية الحصول على بيانات معينة و التي تخدم موضوعنا و هي تحمل ثلاث محاور أساسية، المحور الأول هدف إعطاء نظرة عن الوضعية الحقيقية للمؤسسات المصغرة للعينة و هذا بغية تسهيل الوصول إلى تقييم لمدى نجاح هذه المؤسسات و بالتالي مساهمتها في التنمية المحلية بالولاية، المحور الثاني يهدف إلى دور المؤسسة المصغرة في خلق مناصب العمل (التخفيف من

البيطالة على مستوى الولاية)، أما المحور الثالث مدى مساهمة المؤسسة المصغرة في الرفع من الدخل العائلي و تحسين مستوى معيشة الأفراد لنصل في الأخير إلى إعطاء نظرة واضحة عن طبيعة المؤسسة المصغرة و خصائص و شخصية المقاول الصغير طبقا لهذه لتغير هذه الطبيعة.

♦ طبيعة العينة:

تتكون عينة البحث من 130 مؤسسة مصغرة و مقاول صغير تتوزع هذه النسبة على الشكل التالي:

- 50 للنوع الأول الذي يمثل المؤسسة المصغرة الممولة عن طريق ANSEJ.
 - 50 بالنسبة للنوع الثاني أي المؤسسات الخاصة المستقلة بذاتها من 50 مؤسسة مصغرة و مقاول مصغر تنتمي إلى القطاع الرسمي ، أي أنها مسجلة في مصلحة الضرائب أو تملك سجل تجاري على الأقل.
 - أما بالنسبة للنوع الثالث، أي المؤسسات غير الرسمية (الأنشطة صغيرة الحجم غير الرسمية)، فتتكون العينة من 30 مؤسسة مصغرة.
- تتوزع هذه العينات على المناطق الحضرية و الريفية للولاية، في مارس 2007، و قد كان معيار تحديد مؤسسات العينة من حيث الحجم حسب معيار العمالة، حيث كل مؤسسات العينة و دراسة الحالة هي كل المؤسسات المصغرة التي تضم أقل من 9 عمال (أفراد).

الجدول رقم 10: طبيعة العينة المدروسة

المؤسسة المصغرة غير الرسمية	المؤسسة المصغرة الرسمية على مستوى ANSEJ	المؤسسة المصغرة الرسمية المستقلة ذاتيا	
30	50	50	عدد المؤسسات
23.08	38.46	38.46	النسبة (%)

المبحث الثاني: تحليل بيانات و نتائج دراسة الحالة

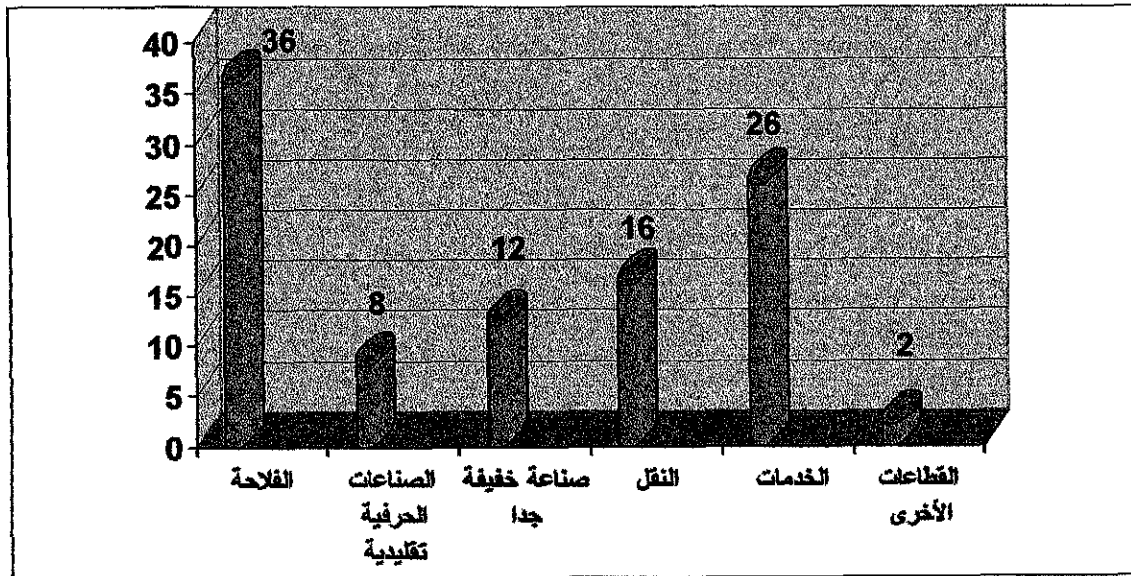
المطلب الأول: تحليل البيانات الأولية

الفرع الأول: تحليل البيانات و المعطيات المؤسسة المصغرة على مستوى الوكالة Ansez

الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب قد أعطت دفعت جديدة لتطور المؤسسات المصغرة في الولاية أو على المستوى الوطني، خاصة بإعطائها إطار قانوني يسمح بدمجها في الإطار الرسمي و ما يسمح لها أكثر في لعب دورها على أكمل وجه خاصة بدمج الشباب في الحياة الاقتصادية و الاجتماعية..، حيث تمنح نوعين من الامتيازات، امتياز مالي و امتياز ضريبي (تم التطرق لها في الفصل الثالث).

و حسب البيانات المتوفرة لدينا إلى غاية 31 / 12 / 2006، فإنه في إطار المساعدات الممنوحة من طرف الوكالة فإنه قد تم إنشاء حصيلة ما يقارب 2007 مؤسسة المصغرة على مستوى الولاية منذ مباشرة الوكالة عملها، و هذا قد سمح بتخفيف البطالة حيث تم خلق 8000 منصب عمل دائم.

الشكل رقم 20: توزيع المؤسسة المصغرة حسب القطاعات



قراءتنا للمعطيات، نستنتج أن الاستثمار في المؤسسات المصغرة في الولاية ينقسم إلى نوعين الأول يشمل الصناعات القديمة حيث نجد أن نسبة كبيرة الاستثمار في الزراعة و

الصناعة الحرفية، أما النوع الثاني فهو يمثل الصناعات الحديثة، حيث نجد أن هناك توجه نحو قطاع الخدمات و النقل بنسبة 38 %، و من خلال هذه القراءة نجد أن التوجه الثاني للصناعات الحديثة ليس توجه كامل يعتمد على الآلات الحديثة و التكنولوجيا أي صناعة حديثة إنتاجية بقدر هو توجه نحو تقديم الخدمات فقط، و هذا يعطينا نظرة مبدئيا عن أن المقاول المصغر يحب الربح السريع و عدم المخاطرة .

حسب الإحصاءات المقدمة من طرف CNAC، فقد بلغ عدد المؤسسات المصغرة إلى غاية 12/31 / 2006 التي تم إنشائها في إطار برنامجها المقدم للأصحاب المشاريع الذين يبلغ عمرهم أكثر من 35 عام حوالي 172 مؤسسة (هي مؤسسات تحصلت على السجل التجاري)، و قد تم لانطلاق الفعلي (الحقيقي) لعمل على أرض الواقع حوالي 137 مؤسسة من إجمالي المؤسسات المنشأة (التي تمت الإعلان الفعلي على انطلاقها في العمل)، و هي تتوزع حسب القطاعات كما يلي:

الجدول رقم 11: توزيع المؤسسات المصغرة على مستوى CNAC حسب القطاعات

الصيد البحري	البناء و الأشغال العمومية	الصناعة	الخدمات	النقل	تربية المواشي	الفلاحة	
1	22	8	79	50	8	4	عدد المؤسسات المنشأة
1	16	6	61	41	8	4	عدد المؤسسات المنطلقة فعليا في العمل

و من أجل الإمام أكثر بالمؤسسة المصغرة، أخذنا كعينة المؤسسة المصغرة الممولة من طرف البنك BNA، و ليس هدفنا دراسة التمويل لكن هذه العينة كمجال أوسع و عدد كبير من المؤسسات كعينة و ذلك باعتبار البنك من يستوفى عدد كبير من المؤسسة المصغرة بالمقارنة بالبنوك أخرى.

الفرع الثاني: تحليل البيانات على مستوى BNA

□ التعريف بالبنك BNA:

المديرية الجهوية للبنك الوطني الجزائري، مقره تلمسان، و يتحكم في أربع ولايات: تلمسان، عين تموشنت، النعامة، البيض.
هيكله على مستوى الولاية، كما يلي:

* 3 وكالة Agence في تلمسان

* وكالة على مستوى أبو تشفين

* وكالة واحدة على مستوى كل من : مغنية، ندرومة، سبدو، الغزوات، الرمشي، الحناية.

□ تحليل البيانات على مستوى البنك

لقد أخذنا كما وسبق أن ذكرنا عينة المؤسسات المصغرة على مستوى البنك BNA و ذلك لما يلي:

- هدفنا ليس البنك بحد ذاته أو دراسة التمويل المؤسسات المصغرة بحد ذاتها، لكن فقط من اجل تسهيل عملية جمع المعلومات و اختيارنا للبنك كان نتيجة نسبة مساهمته الكبيرة في التمويل الثلاثي مقارنة بالبنوك الأخرى.
- و الخاصية الأولى تسمح لنا بفحص أكبر عدد ممكن من المؤسسات المصغرة من هذا النوع، ما يجعل العينة كبيرة و هذا يسمح لنا بإمكانية التعميم النتائج على المجتمع ككل.
- وفر لنا البنك المعطيات و الإحصاءات اللازمة و الكاملة التي تخدم موضوعنا، و هم مشكرون على ذلك.

◆ البيانات الأولية:

بلغ عدد الملفات التي بحوزة البنك إلى غاية 31 / 12 / 2006 حوالي 1181 ملف بخصوص طلب تمويل مؤسسة مصغرة، و هي تقسم كالتالي:

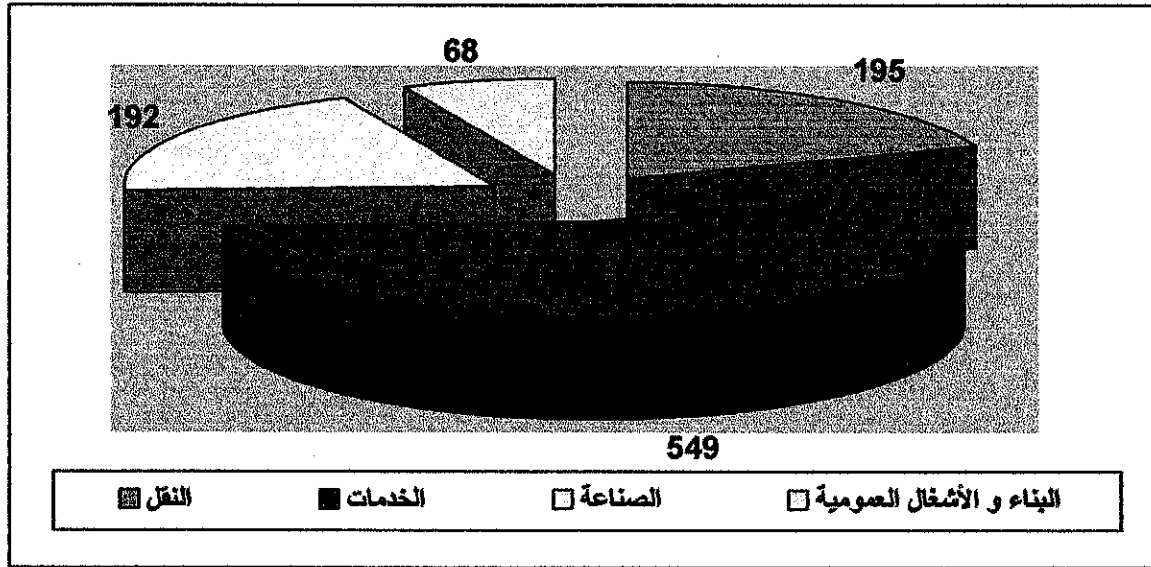
- 1004 ملف تم الموافقة على تمويله.

- 167 ملف تم رفضه.

- 10 ملفات تحت الدراسة.

بالنسبة للملفات التي تم الموافقة عليها فهي تتوزع حسب القطاعات كالتالي:

الشكل رقم 21: توزيع الملفات حسب القطاعات



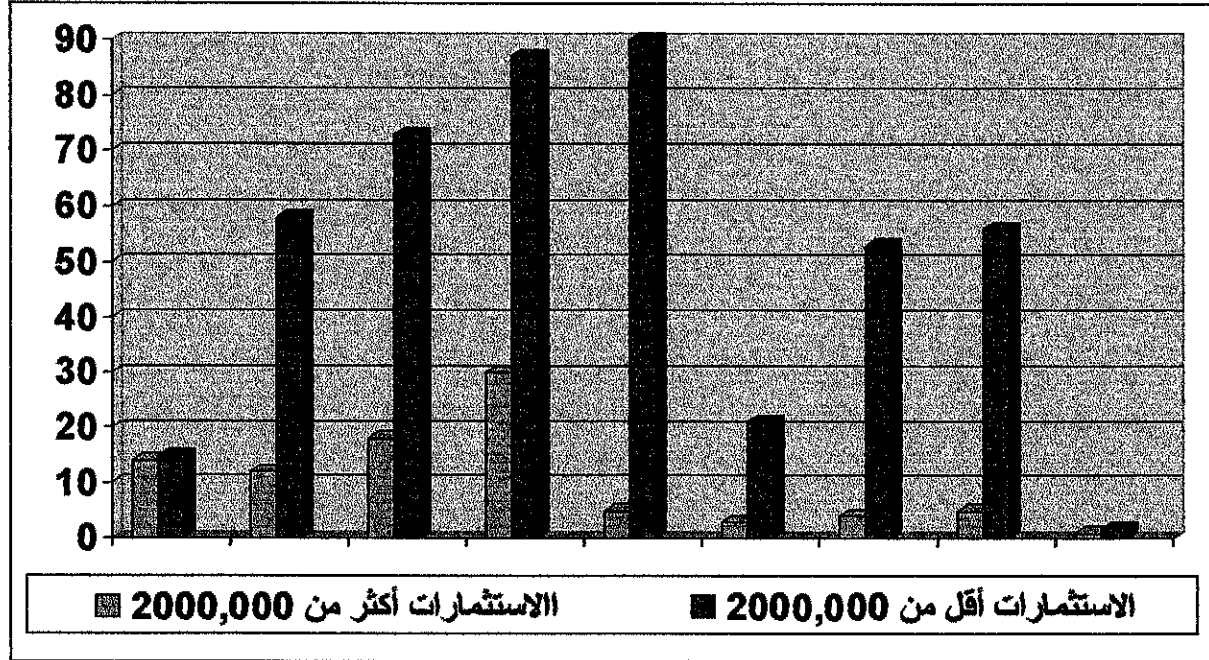
المصدر: إعداد الطالبة من مستندات المديرية الجهوية للبنك الوطني الجزائري 2007. من خلال هذا الشكل نجد التوجه الكبير لمعظم الشباب و المقاولين الصغار نحو الأنشطة الخدماتية بحوالي 54,68% من الملفات المقبولة على مستوى البنك، ثم يليها كل من النقل و الصناعة الخفيفة (كالباز) بنسبة 19,42 و 19,12% على التوالي و أخيرا قطاع البناء و الأشغال العمومية 6.78%.

و في إطار مساهمة البنك، فقد بلغ القرض البنكي حوالي 1.234.770 مليون دج من الاستثمار الإجمالي في المؤسسات المصغرة الذي بلغت تكلفته العامة بحوالي 1.847.909 مليون دج.

إنشاء هذه المؤسسات المصغرة قد ساهم في التخفيف من البطالة، حيث في ظل القروض البنكية المقدمة، قد تم خلق حوالي 2213 منصب عمل، أي أن هذه المساعدة التي قدمها البنك قد ساهمت بـ 27,22% و من إجمالي المناصب العمل الكلية على مستوى الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب البالغة 8000 منصب عمل دائم.

كما نجد حسب المعطيات المتاحة لنا، أن معظم الاستثمارات في المؤسسات المصغرة هي في المستوى الأول، أي لا تتعدى 2000.000 مليون دج، حيث من أصل 661 مؤسسة مصغرة هناك 495 مؤسسة استثمرتها من أقل من 2000.000 مليون دج، و بالتالي حجم رأس مال هذه المؤسسات قليل.

الشكل رقم 22: توزيع عدد المؤسسة المصغرة حسب مبلغ الاستثمار



المجموع	533	531	530	529	528	527	526	514	512	
الاستثمار أقل من 2 مليون	495	02	56	53	21	90	87	73	58	55
الاستثمار أكثر من 2 مليون	92	01	05	04	03	05	30	18	12	14

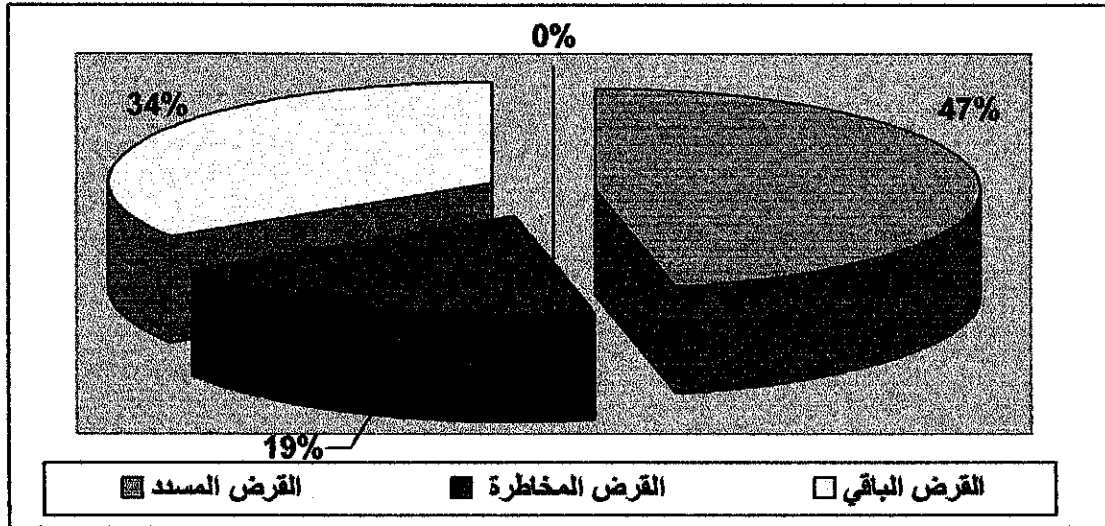
المصدر: إعداد الطالبة من مستندات بنك BNA، 2007.

حسب البيانات التي قدمها البنك، فقد تم الاستفادة فعليا (الاستغلال الحقيقي) للقروض المقدمة من طرف البنك حوالي 661 مؤسسة مصغرة من أصل 1004 مشروع موافق عليه، بمعنى هذا عدد المؤسسات المصغرة التي يمكن القول أنها قد بدأت عملية الاستغلال، 50 مؤسسة تعود ملكيتها للمرأة، أي بنسبة 7.5 % من إجمالي المؤسسات المصغرة، و قد

بلغ القرض وفق هذه المعطيات ما يعادل 771.118 مليون دج إلى غاية 31 / 12 / 2006 من أصل 1.234.770 مليون دج الذي تم الموافقة على تقديمه لأصحاب المؤسسات ما يعني أن نسبة الاستغلال للقرض الممنوح تقدر بـ 62.45 %، أما النسبة الباقية فهي تمثل المبلغ الاستثمار غير المستغل، ما يشكل إعاقة للاستثمار أي أن هناك تجميد للقروض و بالتالي للاستثمار، و هذا يعود لأسباب خارجية عن نطاق البنك، فقد فسر المختصون بالبنك عدم الاستغلال لهذه البنوك إلى أن بعض أصحاب المشاريع لم يستملوا القروض الممنوحة لهم و هذا حسب رأيي يرجع إلى عدم المبالاة أصحاب هذه المشاريع، كما أن بعضهم تراجعوا عن تأسيس مؤسستهم المصغرة و قد سحبوا مساهمتهم، و هذا يجعلنا نتساءل ما هي الأسباب الحقيقية لتحول أصحاب القروض؟

أمنا فيما يخص القروض الممنوحة و المستغلة فعليا (771.118 مليون دج) من طرف المؤسسات المصغرة و البالغ عددها 661 مؤسسة، فهي تتوزع حسب التسديد كما يلي:

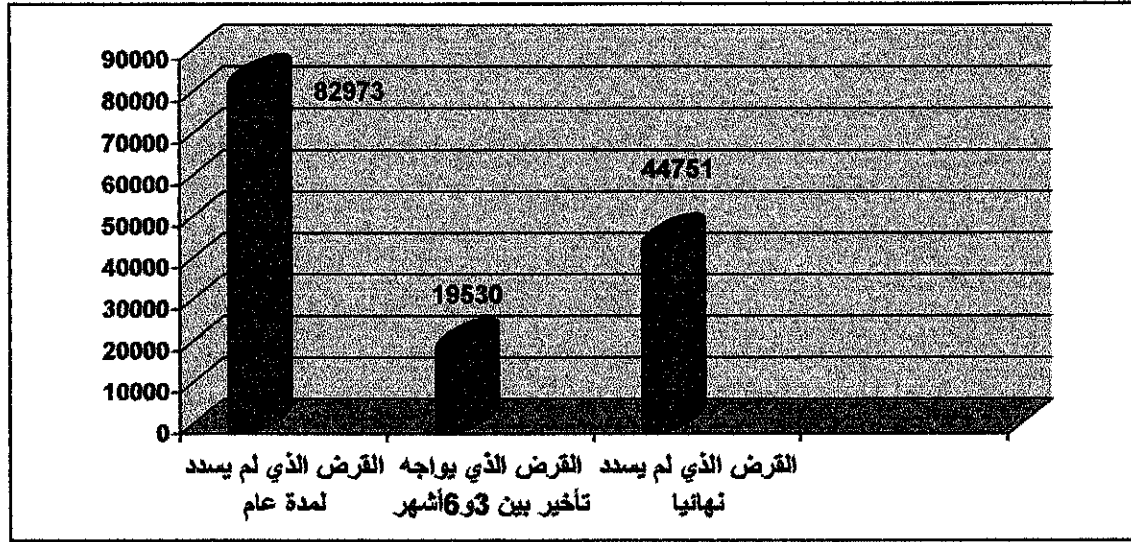
الشكل رقم 23: توزيع القروض المستغلة فعليا حسب نوع التسديد



المصدر: إعداد الطالبة من مستندات BNA 2007.

- ◀ تم التسديد جزء منه من طرف أصحاب المشاريع ما يقارب 360.910 مليون دج
- ◀ القرض الباقى (سيسدد فيما بعد) يساوي 262.954 مليون دج.
- ◀ القرض الذي يواجه مشاكل التسديد أي القرض الذي أصحابه لم يسددوه أو يواجهون مشاكل في التسديد يبلغ 147.254 مليون دج، و هو يتوزع كالتالي:

الشكل رقم 24: توزيع القرض المخاطرة حسب درجة مشاكل التسديد. (مليون دج)



و في إطار مشاكل التسديد، نجد أن هذه القروض المخاطرة تمثلها 274 مؤسسة مصغرة من أصل 661 مؤسسة مصغرة ممولة على مستوى البنك، أي نسبة 41.45 % من المؤسسات المصغرة تعاني من وضعية مالية سيئة، و هذا ما يزيد من نسبة فشلها، و هي تتوزع حسب القطاعات كالتالي:

الجدول رقم 12: توزيع المؤسسات المصغرة التي تعاني من مشاكل التسديد حسب القطاع

البناء و الأشغال العمومية	الصناعة	الخدمات	النقل	
21	82	99	72	عدد المؤسسات
7.66	29.93	36.13	26.28	النسبة (%)
30.88	42.71	18.03	36.92	النسبة من عدد الملفات الممولة
3.18	12.40	14.98	10.89	% من المؤسسات الكلية التي تشغل حقيقة

المصدر: إعداد الطالبة من مستندات بنك BNA ، 2007.

من خلا قراءتنا للجدول، نجد أن أكثرية المؤسسات داخل قطاعات الخدمات تعاني من مشاكل تسديد، و يرجع المختصون في البنك الوضعية السيئة لهذه المؤسسات إلى:

☞ أن أغلبية المقاولين (أصحاب المشاريع) الصغار يتجهون إلى مشاريع متشابهة ما يزيد المنافسة و يقلل فرص النجاح في سوق ضيق يتميز بسلع من نوعية واحدة.

☞ نقص الخبرة و المعلومات عن المشاريع .

نسبة المخاطرة: على مستوى البنك BNA فقد بلغت نسبة المخاطرة القروض حوالي 19.2 %، هي نسبة متوسطة نوعا ما مقارنة بنسبة التسديد على مستوى البنك، إلا أنه يلاحظ المختصون في البنك أن هذه النسبة في تزايد سنوي مستمر خاصة في السنوات الأخيرة.

بالنسبة للمؤسسات التي تم دخلت مرحلة التوسع (مرحلة متقدمة من نموها) بلغت 10 مؤسسات مصغرة فقط من إجمالي المؤسسات المنشأة بمساعدة ANSEJ، حيث حسب الجهات المعنية فقد تم وضع 10 ملفات لطلب التوسيع و تم الموافقة عليها بالإجماع، ما يعني أننا يمكن القول أن هذه المؤسسات قد حققت نجاحا و في وضعية جيدة و قد يرجع ذلك إلى حسن التسيير الفعال لمالكها.

المطابح الثاني: نتائج الدراسة

من خلال تحليلنا للبيانات السابقة، يمكن أن نلخص بعض الخصائص و الميزات التي تميز المقاول المصغر و المؤسسة المصغرة بولاية تلمسان:

☐ نجد أن أغلب المقاولين الصغار يتجهون نحو المشاريع ذات الطابع الخدماتي و التي لا تحتاج إلى عمليات إنتاجية معقدة، ما يعني أن المقاول الصغير يتميز بأسلوب بسيط تقديم الخدمات و يحب الربح السريع بعيدا عن المخاطرة.

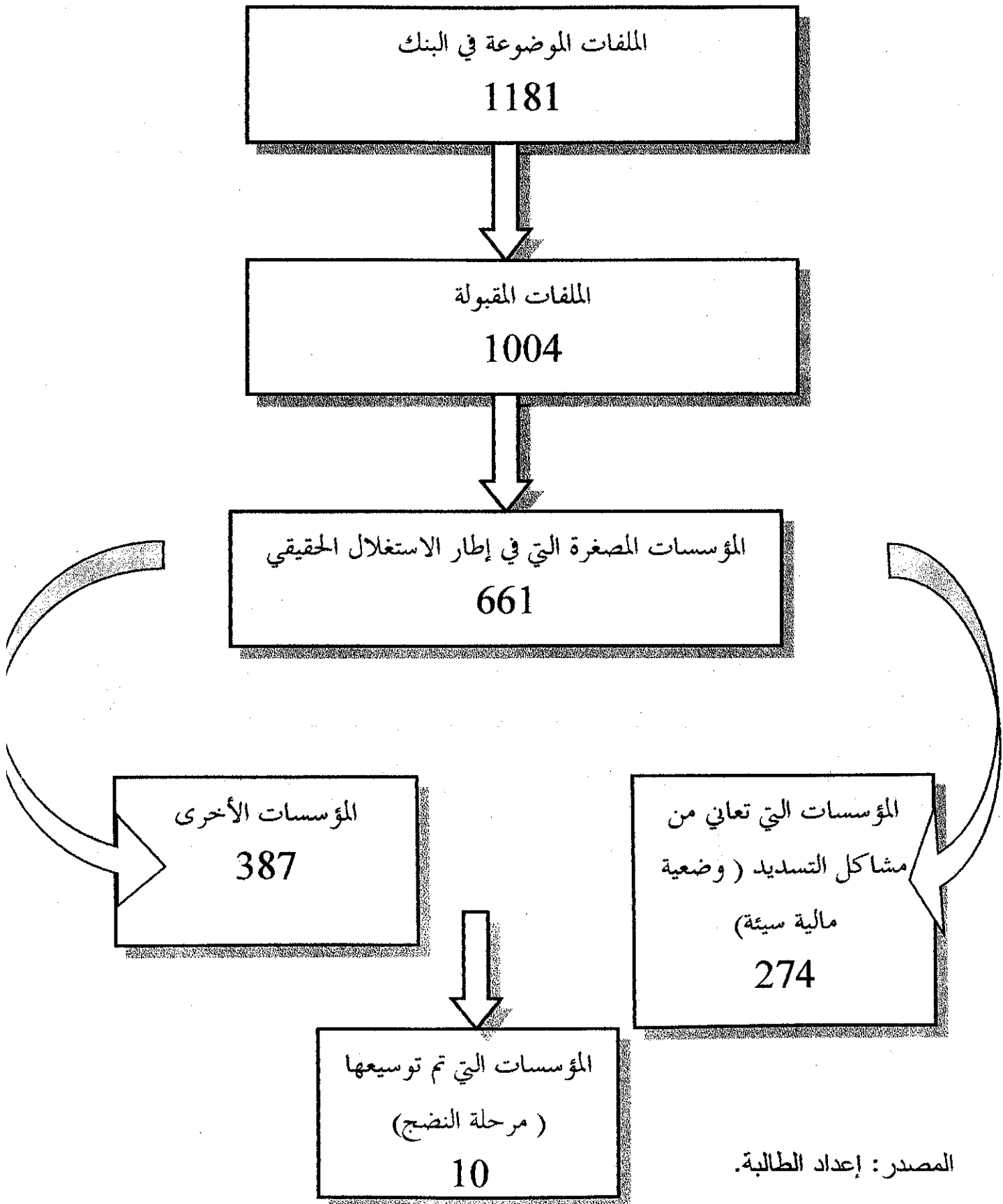
☐ أيضا ما يمكن تمييزه من خلال تحليلنا لبيانات المتوفرة لدينا، أن أغلبية الاستثمارات في المؤسسات المصغرة بالولاية هي استثمارات صغيرة من المستوى الأول، و هذا يعود حسب رأيي إلى سببين:

طبيعة النشاطات و طبيعة أصحاب هذه المشاريع، فهم يتميزون بعدم المخاطرة، أي استثمار قليل و ربح مؤكد، كما أنهم يتمتعون بتمويل قليل (رأس المال ضعيف) ما يعني ذلك أن الموارد المالية أو الادخار لدى المقاولين بالولاية قليلة، خاصة أن هؤلاء المقاولين هم شباب بالدرجة الأولى.

أما السبب الثاني يتعلق بالجهات المانحة للقروض لأصحاب هذه المشاريع، حيث أنه كلما زاد مبلغ القرض زاد نسبة الرفض، ففي حالة البنك BNA فإنه إذا كان مبلغ القرض أكثر من 4000000 دج فسيتم عليه من طرف لجنة كبيرة و تكون الموافقة بالأغلبية.

□ أن الاستغلال الحقيقي للمؤسسة المصغرة على مستوى البنك كعينة، هو متوسط من خلال تحليلنا للمعطيات، و هذا يعطينا نظرة عن وضعية الحقيقية للمؤسسة المصغرة في الولاية، حيث نجد النجاح و استمرارية المؤسسات يتعرض لتحديات كبيرة و ما يجعل نسبة النجاح صغيرة، و هذا يرجع لأسباب ذلك إلى مميزات المقاولين و أصحاب هذه المؤسسات (كنقص الخبرة، نقص المهارات الشخصية و الفنية، عدم وجود دراسة معمقة و متابعة للمؤسسة....)، و إذا يمكننا القول حصيلة هذا البرنامج على مستوى الولاية (على مستوى العينة) على المؤسسات التي يمكن اعتبارها ناجحة و هي في وضعية جيدة تبلغ 387 مؤسسة مصغرة و منها 10 مؤسسات التي هي في مرحلة النمو (التوسع).

الشكل رقم 25: حصيلة و الوضعية الحقيقية للمؤسسة المصغرة إلى غاية 2006/12/31



المبحث الثالث: تحليل بيانات و نتائج المسح بالعينة (استجواب)

المطلب الأول: تحليل البيانات الأولية

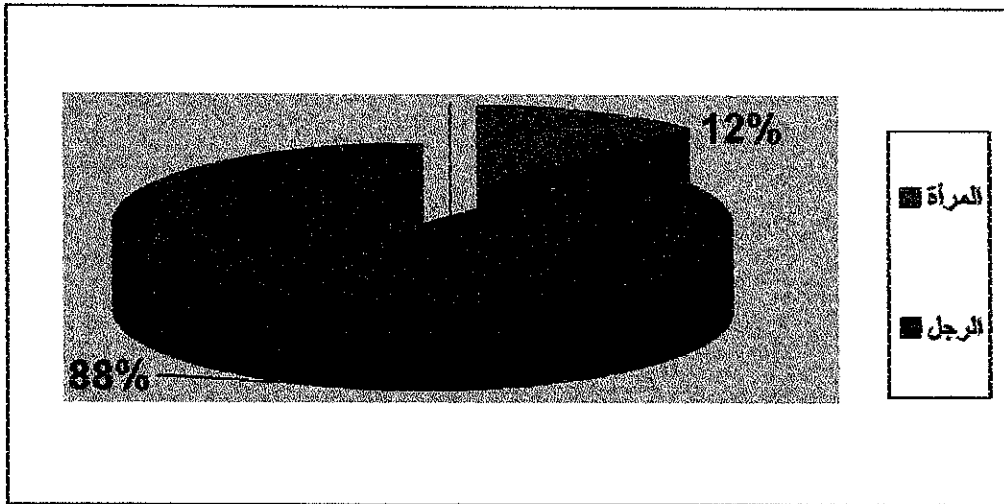
■ الفرع الأول: نموذج الأسئلة الموجهة للعينة الأولى (المؤسسات المصغرة الرسمية و المستقلة ذاتيا أو الشبه الرسمية)

بعد جمعنا المعطيات الخاصة بهذه المؤسسات، و جدنا أنها تجمع بين القطاع الرسمي و القطاع غير الرسمي، سواء في مجال التمويل أو في تشغيل العمال (أي تجمع بين العمال المعن عنهم و غير المعن عنهم) و غيرها، فأطلقنا عليها المؤسسات المصغرة الشبه الرسمية.

1.1. تصنيف المؤسسة المصغرة الشبه الرسمية حسب الجنس و نشاط القطاع:

شمل استبيان 50 مؤسسة مصغرة شبه رسمية، منها 6 مؤسسات تعود ملكيتها للمرأة، و هذا ما يظهر في الشكل التالي:

الشكل رقم 26: تصنيف مؤسسات العينة الأولى حسب الجنس



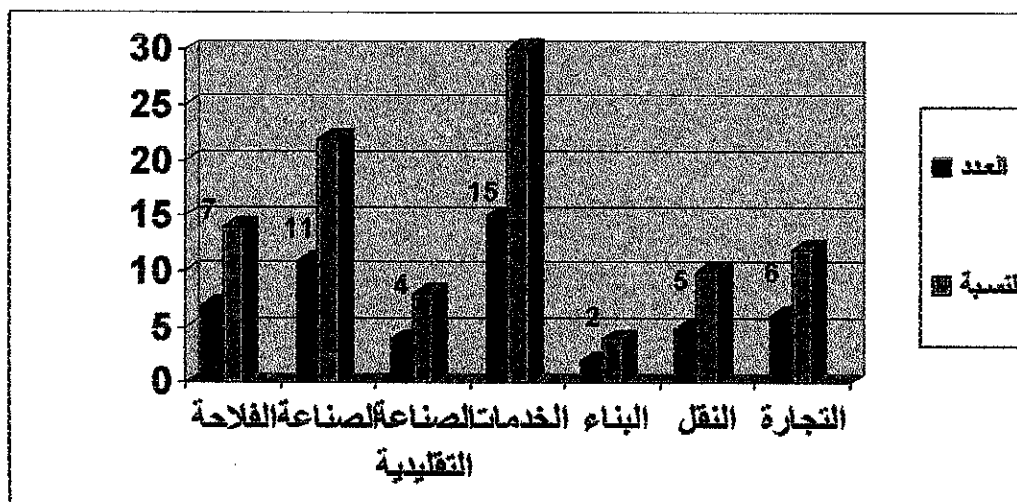
الشكل يوضح أن 12% فقط تمثل مشاركة المرأة في تأسيس المؤسسة المصغرة الشبه الرسمية، و مشاركتها تنحصر في الخدمات و الصناعات التقليدية، في حين 88% تمثل المقاولين رجال.

وحاولنا أن نشمل دراستنا جميع القطاعات، و ذلك للوصول إلى نتائج دقيقة، و من فقد توزعت مؤسسات العينة التي تم استجوابها حسب القطاعات كما يلي:

الجدول رقم 13: تصنيف المؤسسات العينة الأولى حسب القطاعات

العدد	النسبة	الفلاحة	الصناعة	الصناعة التقليدية	الخدمات	البناء	النقل	التجارة
7	14%	11	22%	4	8%	15	30%	6
6	12%							

الشكل رقم 27: تصنيف المؤسسات المصغرة الشبه رسمية حسب القطاع



2.1. توزيع المؤسسات العينة الأولى حسب عمر المؤسسة و ملكيتها

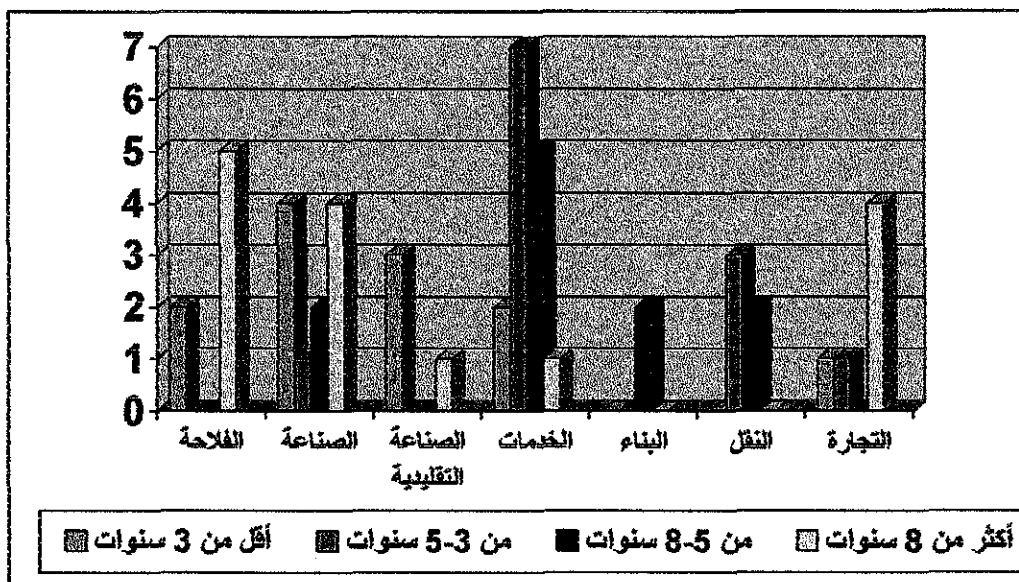
تتوزع المؤسسات العينة الأولى حسب عمر النشاط كما يلي:

الجدول رقم 14: توزيع مؤسسات العينة الأولى حسب عمر النشاط

العدد	النسبة	أقل من 3 سنوات	من 3-5 سنوات	5-8 سنوات	أكثر من 8 سنوات
11	22%	8	16%	9	18%
12	24%				

هم يتوزعون حسب القطاعات كما في الشكل التالي:

الشكل رقم 28: عمر المؤسسات المصغرة الشبه الرسمية حسب القطاعات



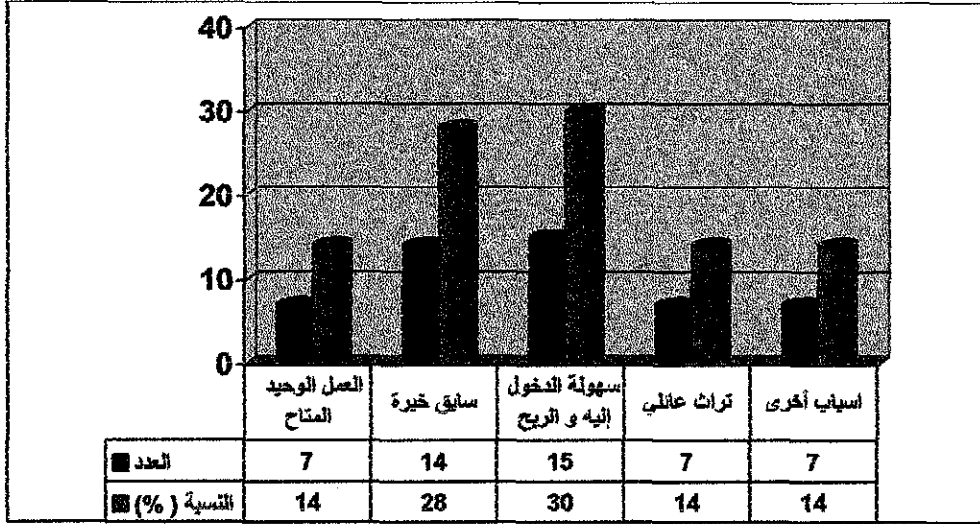
قراءتنا للجدول و الشكل، نجد أن المؤسسة الشبه الرسمية هي قديمة النشأة أكثر من 5 سنوات، تتواجد أكثر في ثلاث قطاعات هي الزراعة، التجارة و الصناعة، كما أن هناك تتوجه حديث لهذه المؤسسات حيث ما يقارب 38% من مؤسسات العينة هي حديثة النشأة أقل من 5 سنوات تقع أكثر في الخدمات و الصناعة، و هذا ما يؤكد قولنا أن في السنوات الأخيرة هناك توجه كبير لقطاع الخدمات، كما نلاحظ توجه لصناعات الحديثة.

أما بالنسبة لتصنيف حسب الملكية، فضمن 50 مؤسسة مصغرة شملها الاستجواب نجد أن أكثر من 85% هي مؤسسات مكيته فردية (العدد: 43) و حتى و إن كان هناك شركاء و التي تمثل 15% فهم من العائلة (العدد: 7).

3.1. أسباب إنشاء المؤسسة المصغرة و خبرة المقاولين للعينة الأولى

بعض تحليل الأجوبة التي حصلنا، و جدنا أن هذا النوع من المؤسسات، معظم أصحابها كانوا دافعهم الحصول على الربح، و تم اختيارهم لمشاريعهم على أساس سهولة الدخول في ذلك المجال، و في المقابل نجد أن أغلبية هؤلاء المقاولين يتمتعون بالخبرة المهنية، و بالنسبة للمعطيات الخاصة بذلك فهي كالتالي:

الشكل رقم 29: دوافع إنشاء المؤسسة المصغرة (العينة الأولى)



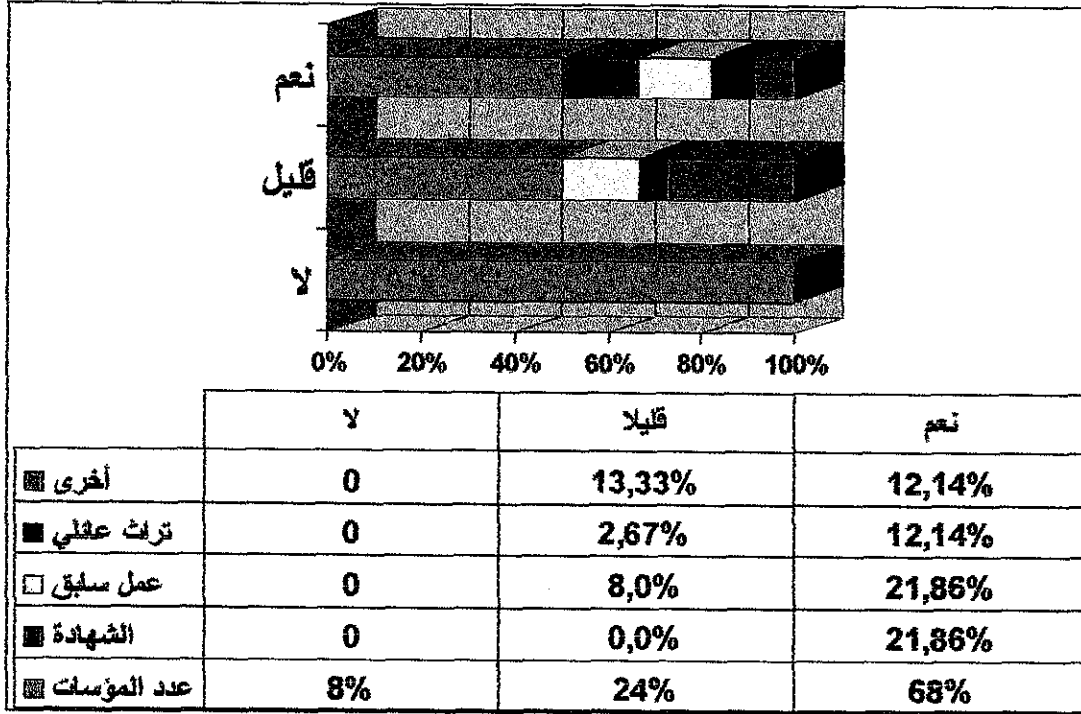
* أسباب أخرى: حرفة، حب المهنة، اختيار عشوائي.

نرى جيدا أن حوالي 30% من المقاولين دافعهم الأول هو الحصول على الربح السريع، لذلك يختارون النشطة التي يسهل الدخول إليها و التي تدير عليهم بأرباح كبيرة، و هذا ما يؤكد ما قلناه أن هناك توجه كبير اتجاه الخدمات، حيث أن أغلب هؤلاء المقاولين يرون أن الخدمات هي قطاع يسهل الدخول إليه و من بين النشطة الأكثر استقطابا في الولاية للمقاولين الشبه الرسميين نجد خدمات الانترنت (مقهى الانترنت)، خدمة الهاتف، النقل.... كما نجد حسب الشكل أن 28% من المقاولين الذين شملهم الاستجواب اتجهوا نحو المجالات التي لديهم الخبرة فيها، و هذه الخبرة تصنف على إلى نوعين، خبرة من شهادة و خبرة مهنية، حيث نجد أن ضمن هذه المؤسسات (14 مؤسسة) هناك 50% من المقاولين حاملوا شهادات و نجدهم أكثر في أنشطة التي فيها التكنولوجيا (مجال الإعلام الآلي) مثل خدمات الانترنت، و 35.71% لديهم خبرة مهنية تحصلوا عليها من عمل سابق، و هم ينشطون أكثر في قطاع الصناعة (مثل صناعة الحديد، النجارة ، طلاء الخشب...) و في البناء (صنع مواد البناء).

كذلك نجد أن 14% من المقاولين يزاولون أنشطة بالتراث العائلي، و نجد أنهم لديهم خبرة بحكم عائلتهم (الاحتكاك بالعائلة)، بالإضافة إلى دوافع أخرى كدافع الحاجة (العمل الوحيد المتاح).

و للتفصيل أكثر على مدى خبرة المقاولين في العينة الأولى و كيفية الحصول عليها، نقدم الشكل التالي:

الشكل رقم 30: مصدر و تصنيف المقاول حسب الخبرة



* أخرى: الاحتكاك بأصحاب الخبرة، سهولة النشاط، هوية...

حسب الشكل، فإن المقاول الشبه الرسمي يتمتع بالخبرة في إدارة مؤسسته المصغرة، حيث أن أكثر 68% تتمتعون بالخبرة و 24% لديهم خبرة متوسطة في حين أن هناك فقط 8% الذين لا يتمتعون بالخبرة و يعود ذلك أن لهؤلاء المقاولين أعمال أخرى و هم يشغلون عمال.

4.1. دراسة الجدوى الاقتصادية للمؤسسة المصغرة الشبه الرسمية:

نهدف من وراء هذا السؤال، معرفة مدى تمكن من رؤية الاقتصادية للمقاول المصغر (صاحب المؤسسة المصغرة)، و بالتالي معرفة طبيعة و ثقافة الاقتصادية لهذا المقاول، و يمكن توزيع عدد المقاولين الصغار حسب طبيعة دراستهم للمشروع عند إنشائه، كالتالي:

الجدول رقم 15: طبيعة دراسة المقاول الشبه الرسمي

عدم الإجابة	دراسة معمقة	دراسة سطحية	لا	
2	6	18	14	العدد
%5	%15	%45	%35	النسبة

نجد أن أكثر من 80% من أصحاب المؤسسات المصغرة لم يدرسوا دراسة لمشروعات أو فقط دراسة سطحية أو عامة لا تعطيههم فكرة نقيقة على ما سيقدمون عليه، و هذا مما لا شك فيه أن هذا سيؤثر على نجاح المؤسسة خاصة في مجالات التي تتطلب الدراسة و تتميز بمنافسة شديدة، و نجد فقط نسبة لا تتعدى 15% الذين قاموا بدراسة معمقة، و هذا ما يؤكد نجاحهم و استمرارهم حيث أن هذه المؤسسات تتميز مدة عمر طويلة فوق 5 السنوات.

بالنسبة للأهداف، نجد فقط 42% من أصحاب هذه المؤسسات هي محددة بدقة، و 27% أهدافهم نوعا ما محددة، في حين أن 29% أهدافهم غير محددة، (2% معلومات ناقصة).

5.1. مصادر تمويل و تسيير مؤسسات العينة الأولى:

من خلال بيانات العينة الأولى، وجدنا، أن المصدر الأساسي لهذا النوع من المؤسسات هو التمويل الذاتي، حيث أن أكثر من 94% (47 مؤسسة) من المقاولين الصغار يعتمدون بالدرجة الأولى على أموالهم الخاصة، و النسبة الباقية فتمثل اللجوء إلى الأقارب، و يمكن إرجاع ذلك إلى سببين هما:

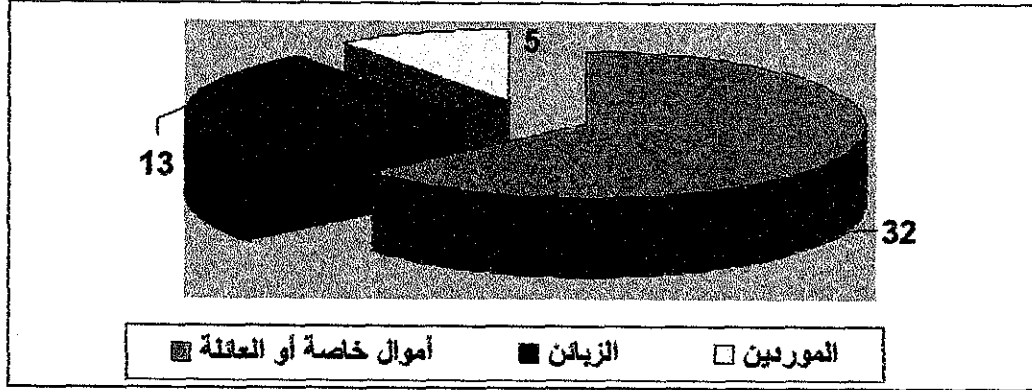
- إما أن المقاولين يفضلون إنشاء مشاريعهم الخاصة اعتمادا على أموالهم الخاصة و لا يفضلون تدخل أو الاستدانة من الخارج (المؤسسة).

- أو أنه ليس هناك مصدر آخر أكثر أمنا يمكن الاعتماد عليه.

كما لاحظنا أن القرض البنكي لا يمثل مصدر بالنسبة لهذه المؤسسات، و هذا راجع لأن القرض البنكي لا يمكن الحصول عليه بسهولة، و أنه محصور فقط للمؤسسات التي تنشأ من طرف وكالات الدولة (CNAC, ANSEJ...).

أما بالنسبة لتسيير و تلبية حاجات المؤسسة، فنجد أن هناك 3 مصادر يعتمد عليها المقاولون الصغار في متابعة أعمالهم، تتمثل فيما يلي:

الشكل رقم 31: مصادر رأس المال العمل (التشغيل)



من الشكل، يؤكد ما قلناه في السابق، حيث أن حوالي 64% من هذه المؤسسات تعتمد في التمويل الذاتي، بالإضافة إلى ذلك هناك 26% من هذه المؤسسات يعتمد على الزبائن و أخيرا 10% الباقية تعتمد على الموردين.

6.1. مساهمة المؤسسة المصغرة في خلق فرص العمل:

عدد المؤسسات التي لا توظف عمال (0 أجير): 14 مؤسسة، أي هناك ما يقارب 28% من مقاولين صغار ضمن العينة المدروسة يفضلون العمل بأنفسهم.

عدد المؤسسات التي توظف عمال، سواء التي تملك شركاء أو ملكية فردية، في تبلغ 36 مؤسسة أي ما يقارب 72%، فهي تتوزع كما يلي:

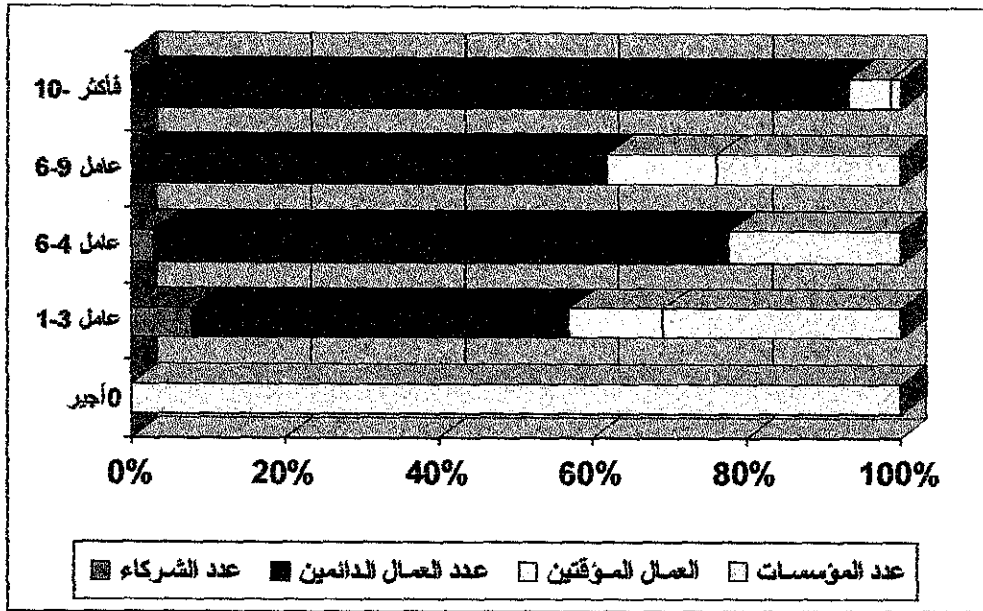
الجدول رقم 16: مساهمة المؤسسة المصغرة الشبه الرسمية في خلق فرص العمل

المجموع	-10 فأكثر	9-6	6-4	3-1 عمال	0 أجير	
50	03	05	08	20	14	العدد المؤسسات
06	00	00	01	05	00	عدد الشركاء
282	210	13	27	32	00	عمال الدائمين
23	12	03	00	08	00	العمال المؤقتين

ملاحظة: هناك مؤسسة لم تعلن عن عدد شركائها (الأولاد).

الجدول يوضح أن للمؤسسة المصغرة دور كبير في خلق فرص العمل في الولاية و بالتالي تخفيف من البطالة، حيث أن 72% من مؤسسات العينة توفر 282 منصب عمل دائم و 23 منصب مؤقت، بالإضافة على إنشاء مناصب عمل ذاتية لأصحاب هذه المؤسسات بحوالي 42 منصب.

الشكل رقم 32: مساهمة المؤسسة المصغرة الشبه الرسمية في خلق فرص العمل



و بالتالي بعد تحليل هذه المعطيات للعينة، نجد أن 50 مؤسسة مصغرة (حجم العينة) قد ساهم في إنشاء 338 منصب عمل، و 23 منصب مؤقت، كما أن 30% من هؤلاء المقاولين يفكرون في توظيف عمال جدد (السؤال 20 ، عدد الإجابة بنعم بلغ 15)، نجد من خلال الملاحظة الأولية لهذه الأرقام النتائج الايجابية لهذه المؤسسات، لكن في المقابل بعض تحليلنا لبعض العوامل التي جمعناها من أجوبة هؤلاء المقاولين نجد أن بعض هذه المناصب غير معلن عنها، و هذا ما يؤكد المحيط الاجتماعي و الثقافي له دور مهم في هذا التوجه، و كذلك في ظل ارتفاع المنافسة في السوق نتيجة انفتاح الاقتصاد الوطني سيهدد قدرة هذه المؤسسات على الاستمرار مما يهدد في فقدان هذه المناصب.

7.1. مساهمة المؤسسة العينة الأولى في المداخيل العائلية:

الجدول رقم 17: طبيعة المداخل المؤسسة المصغرة العينة الأولى

المجموع	عدم الإجابة	عالية	متوسطة	كافية	عدد المؤسسات
50	04	07	23	16	
%100	%8	%14	%46	%32	النسبة (%)

هناك أكثر من 90% من هذه المؤسسات التي تستخدم مداخيلها لتلبية حاجات العائلية (السؤال 23: عدد الإجابة بنعم بلغ 45، في حين هناك 03 استبيانات عدم الإجابة)، و من بين هذه المؤسسات هناك 26 مؤسسة (52%) مداخيلها تعتبر الوحيدة أي أن مؤسستهم تعتبر مصدر رزقهم، في حين أن 24 مقاول (48%) لديهم مداخيل أخرى.

8.1. دراسة الوضعية المستقبلية في ظل الانفتاح الاقتصادي على الخارج:

بالنسبة لهذا العنصر فنجد أن هناك آراء مختلفة حول هذه النقطة، و هذا يعود إلى عدم الوعي و المعرفة الدقيقة لما ستقدم عليه الجزائر، هناك حوالي 30% من العينة المدروسة يرى أن هذه الخطوة ستكون ايجابية لمؤسستهم ، و يمكن حصر آراءهم في النقاط التالية:

- وجود سهولة في بيع المنتج، و يمكن من تقديم خدمات و أجهزة متطورة.

- يساعد على تطوير الآلات و المواد بأسعار منخفضة

- تعتبر هذه الخطوة الحل الأمثل لأنها تحفز على الجودة و النوعية.

و هناك 12% أصحاب هذه المؤسسات يجد أن مؤسستهم ستكون في وضعية متوسطة و أنهم يمكن التأقلم مع هذه التغيرات، و كذلك 8% يوافقون هذا الرأي و يرون أنه ليس هناك تأثير على مؤسستهم، و يفسرون ذلك بأن الأنشطة التي يقومون بها في مجال لا ترتبط بهذه التغيرات كصناعة الحلويات (Pâtisserie) و الخدمات كخدمة الهاتف.

و نجد من الأجوبة، أن حوالي 22% من المؤسسات التي مسها الاستجواب أن هذه الخطوة سيكون لها تأثير سلبي على مواصلة أنشطتهم، حيث سيواجهون منافسة شديدة، خاصة في ظل نقص الموارد المالية.

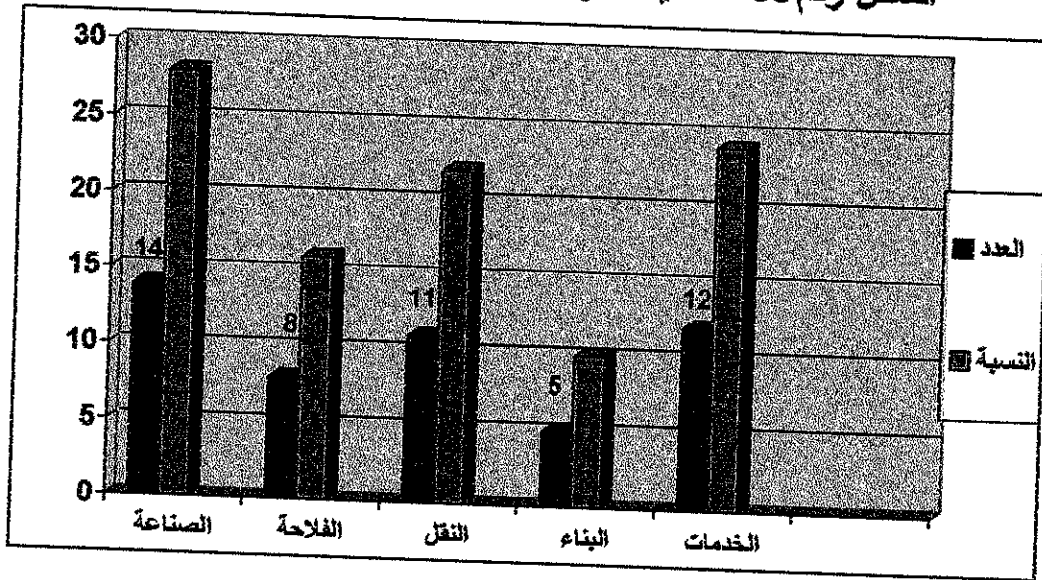
أما النسبة الباقية 28% لم يجبوا على هذا السؤال، و ذلك بسبب جهلهم لهذه الخطوة و جهلهم لما ستكون عليها وضعية مؤسستهم في المستقبل.
و من بين الحلول و المساعدات التي اقترحها البعض من أصحاب هذه المؤسسات من أجل مساعدة المؤسسات المصغرة و دعمها في ظل التطورات (السؤال 27)، و فقد قسمناها إلى نقاط أساسية:

- خفض الضرائب.
- خفض في أسعار المواد الأولية و الآلات، و توفيرها.
- منح القروض البنكية (تسهيل التمويل البنكي)، و تقديم الدعم خاصة في مجال الخبرة.
- كسر المؤسسات غير الرسمية.

■ الفرع الثاني: نموذج الأسئلة الموجه للعيينة الثانية (المؤسسات المصغرة الرسمية الممولة من طرف ANSEJ)

1.2. تصنيف المؤسسات العينة الثانية حسب طبيعة النشاط و الملكية
تتوزع المؤسسات المصغرة الممولة من طرف ANSEJ للعيينة المدروسة حسب القطاعات، كما يلي:

الشكل رقم 33: تصنيف مؤسسات العينة 2 حسب القطاعات



الخدمات	البناء	النقل	الزراعة	الصناعة	العدد
12	5	11	8	14	
%24	%10	%22	%16	%28	

من الجدول و الشكل، قمنا بتوزيع على جميع القطاعات و أثناء ذلك رأينا أن هناك توجه كبير نحو الخدمات و النقل.

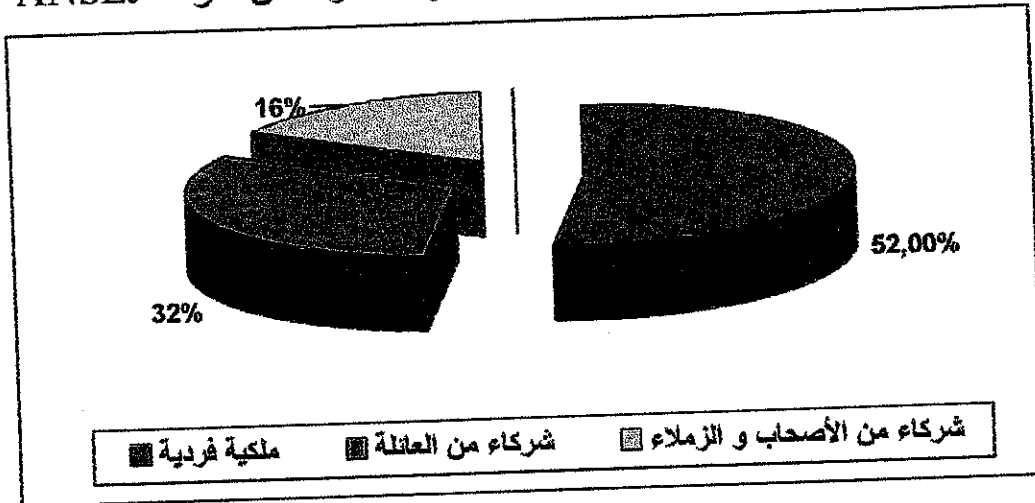
أما بالنسبة لتوزيع المؤسسة الممولة من ANSEJ، وفقا لطبيعة الملكية، فهي كالتالي:

الجدول رقم 18: تصنيف المؤسسة المصغرة الرسمية حسب الملكية

المجموع	ملكية فردية	شركاء	العدد المؤسسات
50	26	24	
100%	%52	%48	النسبة

الجدول بين أن المقاول يفضل دائما الملكية الفردية، و في حين أن توجهه لإيجاد شريك فهو من العائلة حيث تبلغ نسبة حوالي 66.66% (العدد 16 مؤسسة من أصل المؤسسات التي ملكيتها شركاء)، في حين أن فقط 8 مؤسسات التي شركاءها من أصحاب و الزملاء و سبب اختيار الشريك من الأصحاب فحسب العينة هو الخبرة (أي أصحاب مهنة واحدة أو الشريك يحمل شهادة خبرة يحتاجها المالك)، و هذا النوع موجود أكثر في قطاعي النقل و الصناعة.

الشكل رقم 34: نوع ملكية المؤسسة المصغرة الممولة من طرف ANSEJ



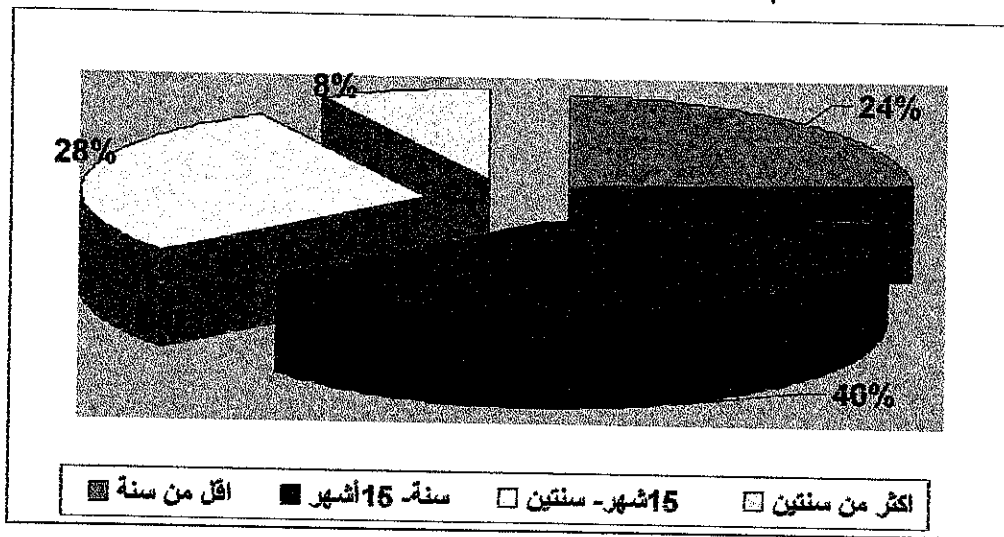
من خلال قراءتنا للتحليل البيانات، نجد بالنسبة لقطاع النقل فإن الأغلبية الساحقة سبب التوجه إليه يعود إلى الحاجة، بمعنى أن الشباب توجهوا إليه لأنهم كل ما وجدوا، خاصة و أنه لا يحتاج إلى خبرة كبيرة (رخصة القيادة فقط)، ما أدى إلى توجه كبير على هذا القطاع (استقطاب عدد أكبر فوق الحاجة في الولاية)، و بالتالي قد خلق مشاكل (مثل قلة المردود....)، حيث أن أصحاب هذا النوع من المشاريع يعانون من مشاكل في تسديد القروض، و معظمها في طريق الزوال.

2.2. مدة المستغرقة للمنع التمويل (الموافقة على الملف و منح القرض البنكي):
من العينة المدروسة نجد حوالي 99% من المؤسسات اختارت التمويل الثلاثي، حيث أن من أهم توجه هؤلاء المقالين الشباب إلى الوكالة هو نتيجة الامتيازات الممنوحة لها (التمويل، الامتياز الضريبي)، أما بالنسبة لفترة المستغرقة للمنع التمويل في المتوسط بين سنة و سنتين، وهذا ما يظهر في الجدول التالي:

الجدول رقم 19: مدة منح التمويل من طرف الوكالة و البنك

المجموع	أكثر من سنتين	سنة و 5 أشهر - سنتين	سنة - 5 أشهر	أقل من سنة	
العدد	04	14	20	12	50
النسبة (%)	8%	28%	40%	24%	100%

الشكل رقم 35: تصنيف المؤسسات حسب مدة منح القرض



الشكل يوضح أن متوسط حصول المقاول على القرض لتمويل نشاطه ما بين سنة و سنتين حيث أن هناك حوالي 68% من المقاولين الذين شملهم الاستبيان قد حصلوا على التمويل في هذه الفترة، و من خلال هذه المعطيات نجد أن المدة طويلة نوعا ما، و هذا قد يرجع إلى ثقل الإدارات (البيروقراطية)، كما وجدنا من خلال الاستبيان (السؤال 14 و 32) أن حصول القرض كان صعب و قد لجأ بعدهم إلى العلاقات الخاصة من أجل تسهيل ذلك، و هذا ما حصل بالنسبة للمقاولين الذين حصلوا على القروض في أقل من سنة و الذي بلغت نسبتهم 24%. و يفسر أصحاب البنوك ذلك أن مدة الحصول على القرض تكون متصلة بمدى صلاحية المشروع (الفكرة و الدراسة).

3.2. طبيعة المؤسسات الرسمية (العينة الثانية):

الجدول رقم 20: تصنيف مؤسسات العينة الثانية حسب طبيعة المداخل

المجموع	بيانات ناقصة	عدم وجود أرباح	عالية	متوسطة	كافية	العدد
50	2	1	2	27	18	
%100	%4	%2	%4	%54	%36	النسبة (%)

بالنسبة لطبيعة المداخل للعائلة، فهناك 43 مؤسسة تستخدم مداخلها شبه كلية لتلبية أغراض العائلة ما نسبته 86%، و في المقابل 7% من المقاولين تعتبر مداخل مؤسساتهم ثانوية بالنسبة للعائلة بسبب وجود مداخل أخرى و بالتالي لا تستخدم مداخلها لتلبية حاجات العائلة. في حين أنه من ضمن المجموعة الأولى (43 مؤسسة)، هناك ما يعادل 44.19% (19 مؤسسة) لها مداخل أخرى بالنسبة للعائلة، أما المؤسسات الباقية و البالغة 24 مؤسسة (55.81%) فمداخلها تعتبر المصدر الوحيد لعائلة، أي انشاء هذه المؤسسات هو بالدرجة الأولى راجع إلى الحاجة، ما يعنى أن نجاح مؤسساتهم يعتبر أمر ضروري من أجل تلبية حاجاتهم.

4.2. الصعوبات التي يواجهها المقاول الرسمي:

بعد تحليل المعطيات نجد أن الكثير من المؤسسات المصغرة التي مسها الاستجواب تعاني من مشاكل عديدة، حيث أن كل مؤسسة تواجه مشكلا على الأقل، هناك حوالي 21 مؤسسة

يعاني أصحابها من صعوبات على مستوى الإدارات و السوق، أي ما نسبته 42% من مؤسسات العينة يواجهون منافسة شديدة على مستوى السوق و هو معلوم راجع على التطور الذي تشهده الجزائر، و في المقابل تعاني من مشاكل مع الإدارات سواء على مستوى الضرائب و هذا رغم الامتيازات الممنوحة لهذه المؤسسات أو مع الإدارات الأخرى و راجع إلى البيروقراطية و الفساد.

و هناك 21 مؤسسة تعاني من 3-4 مشاكل من أصل 06 مشاكل مطروحة، أي ما نسبته 42%، منها حوالي 72% يعانون صعوبات مع البنوك سواء صعوبات في الحصول على القرض أو صعوبات في تسديد هذه القروض، و من بين الحلول التي لجأ إليها المقاولون لحل هذه المشاكل ما يطلقون عليها العلاقات الخاصة (المعرفة)، و 38% صعوبات على مستوى الوكالة.

أما بالنسبة للمؤسسات المتبقية و البالغ عددها 8 مؤسسات (16%) تعاني مصاعب مع الموردين سواء في نقص التوريد أو ارتفاع المواد الأولية، بالإضافة على صعوبات أخرى كالمكان المناسب.

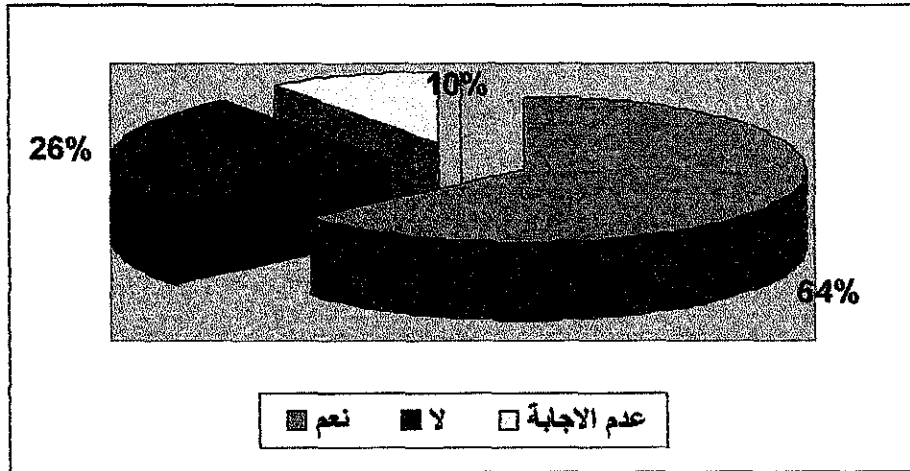
أما بالنسبة لقطاع النقل كما ذكرنا سابقا، فهو يعاني من مشاكل في تسديد الديون، و ذلك بسبب أن هذا القطاع يواجه منافسة شديدة، بالإضافة على أن معظم مركبات (من نوع الكراسان) بدأت تواجه الزوال بفعل دخول مركبات جديدة.

5.2. مشاكل تسديد القروض:

بعد جمع معطيات العينة، و جدنا أن نسبة المؤسسة التي تعاني من مشاكل في تسديد القرض مرتفع كثيرا، و هذا شيء لا بد بأخذه بعين الاعتبار، و الجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 21: عدد المؤسسات العينة التي تواجه مشاكل في التسديد

المجموع	عدم الإجابة	لا	نعم	
50	05	13	32	عدد المؤسسات
%100	%10	%26	%64	النسبة (%)



من الجدول، هناك حوالي 64% مؤسسة مصغرة في العينة الثانية تعاني من صعوبات في التسديد، و في المقابل هناك سوى 26% من هذه المؤسسات التي يمكن اعتبارها في وضعية جيدة خاصة من الناحية المالية، تبعا لهذا التحليل نرى أن نسبة الفشل هي كبيرة نوعا ما، من أسباب هذه الوضعية السيئة التي وصل إليها المقاولين هناك:

- من بين 32 مؤسسة تعاني من مشاكل التسديد، هناك 65.62% (21 مؤسسة) ترجع أسباب ذلك إلى وضعية المؤسسة بالإضافة على أسباب أخرى مثل المنافسة الشديدة، ثقل الإدارات، و الأعطاب المتكررة للآلات (مثل الكارسان).
- 21.87% (7 مؤسسات) منها يرجعون هذه الوضعية إلى قصر الفترة الممنوحة للتسديد مقارنة بوضعية الأولى (مرحلة الانطلاق) لمؤسستهم.
- و أخيرا النسبة الباقية و البالغة 12.51% (4 مؤسسات)، فأسباب هذه المشاكل تعود إلى أسباب متفرقة، فهناك من يرجعها إلى عدم استقرار الأسعار في السوق، و إلى ارتفاع و نقص المواد الأولية.

6.2. عوامل النجاح و تنمية المؤسسات المصغرة:

بعد جمع الآراء و الاقتراحات (السؤال 31 و 32)، وجدنا أن المقاولين يجدون من أهم عوامل نجاحهم ما يلي:

- الموقع المناسب: هناك حوالي 22% من أصحاب المؤسسات المصغرة في العينة الثانية، يجدون أن الموقع المناسب يعتبر من أهم محددات نجاح المؤسسة.

- الخبرة: و نجد من يرى أن هذا العامل يساهم في نجاح المؤسسة ما يقارب 10%، حيث أن الخبرة الكافية لصاحب المشروع هي معيار نجاحه في أعماله.
- الإدارة الجيدة: 8% فقط من يجدون أن الإدارة الجيدة هي معيار لنجاح المقاول.
- أما النسبة الباقية و البالغة 60% من أصحاب مؤسسات العينة الثانية، فيجدون أن نجاح المقاول في تسيير المؤسسة المصغرة تعتمد على مدى تجمع العوامل الخمسة (الإدارة الجيدة، الخبرة، الموقع المناسب و جودة الإنتاج)

و يرى أصحاب هذه المؤسسات التي شملها الاستجواب أن تنمية و مساعدة المؤسسات المصغرة تقوم أساسا على:

1. تسهيل الإجراءات الإدارية: فحسب المعطيات المتاحة لدينا، نؤكد ما قلناه سابقا، فإن هناك علاقة عكسية بين هذا العامل و نجاح المؤسسة المصغرة، حيث كلما الإجراءات طويلة و معقدة (نقل الإدارة) إنه سيكون عائق أما تنمية المؤسسات المصغرة و بالتالي سيؤثر على دورها في التنمية الاقتصادية.

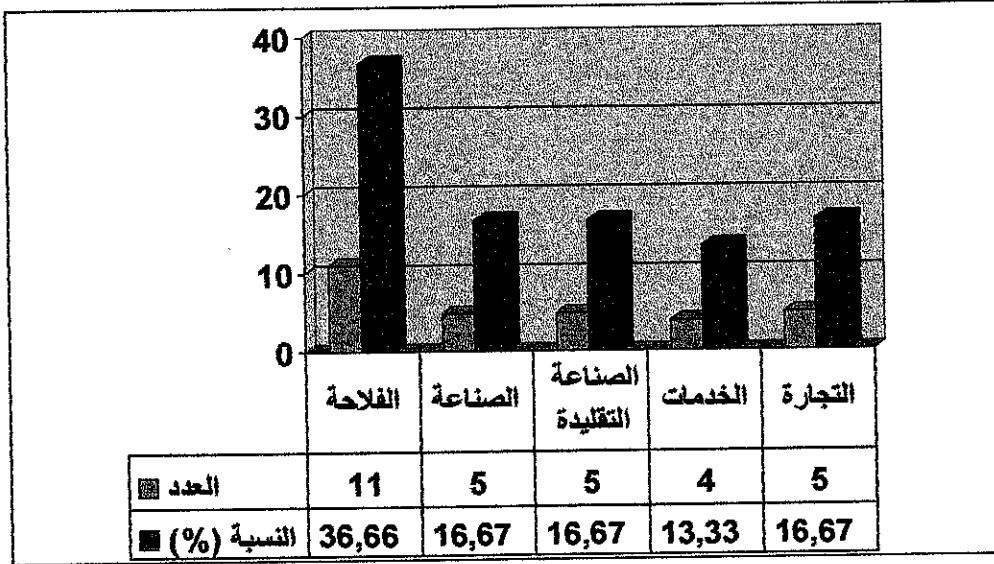
2. تسهيل التعامل مع البنوك: حسب ما سبق و جدنا أن معظم المقاولين الصغار في العينة وجدوا صعوبات في حصولهم القرض البنكي (سواء على الموافقة، أو على مدة منح القرض)، فهم يرون أن هذا العامل يعتبر كذلك من أهم عوامل نجاح المؤسسة المصغرة (توفير التمويل) و يتحقق تسهيل هذه التعاملات عن طريق تقديم البنوك و كذلك تمديد فترة القرض.

3. تعديل نظام الضرائب: و ذلك بتخفيض الضرائب، حيث يرى المقاولين أن الضرائب لها ثقل كبير على المؤسسة المصغرة، لدى يقترح البعض تعديل الضرائب بالأخذ بعين الاعتبار خصائص هذه المؤسسات.

■ الفرع الثالث: نموذج الأسئلة الموجهة للعينة الثالثة (المؤسسة المصغرة غير الرسمية)

1.3. تصنيف المؤسسات غير الرسمية حسب الجنس و النشاط:

الشكل رقم 36: توزيع المؤسسات المصغرة غير الرسمية حسب القطاعات



نجد من الشكل أن المؤسسات المصغرة غير رسمية تنشط أكثر في قطاع الفلاحة، ثم يليها التجارة و الصناعات التقليدية و الصناعة بحوالي 16.67%.

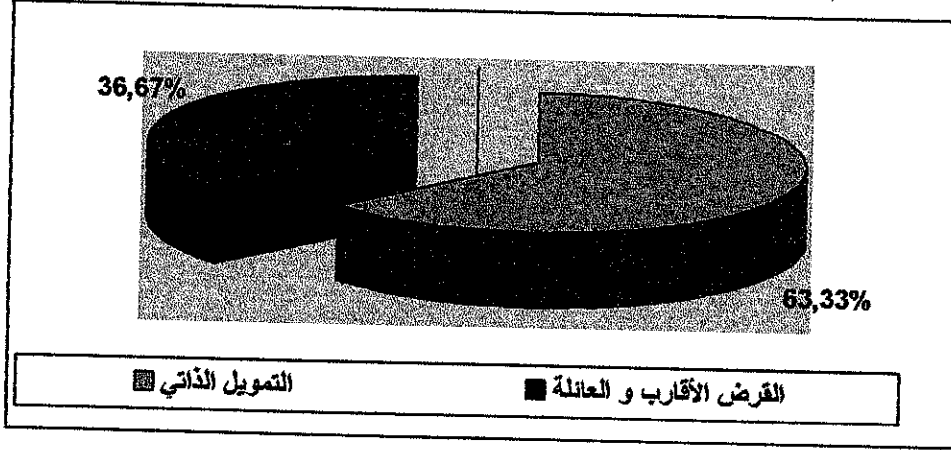
أما بالنسبة لملكية المؤسسة المصغرة غير الرسمية التي تشمل العينة، فبعد تحليل المعطيات وجدنا أن مشاركة المرأة مهمة في هذا القطاع، فمن بين 30 مؤسسة هناك ما يقارب 30% من هذه المؤسسات تعود ملكيتها للمرأة (9 مؤسسات) و هي من نوع 0 أجير، حيث أن معظم هذه النساء تقوم بأنشطة المؤسسة لوحدها، و غالبا في المنزل ما يجعل معظم هذه المؤسسات غير رسمية، كما من بينها نجد 22.22% توظف عمال و هم نساء (11 امرأة عاملة)، و في المقابل هناك 70% (21 مؤسسة) ملكيتها للرجال.

و ما يمكن أن نستخلصه أنه كلما اتجهنا إلى المؤسسات غير الرسمية، كلما ارتفعت مشاركة المرأة في المؤسسة المصغرة، و الدافع الأول من إنشاء المقاولات النسائية هو الحاجة و مساعدة العائلة، حيث من ضمن هذه المؤسسات (9 مؤسسات النسوية) نجد حوالي 66.66% (6 مؤسسات) منهم دافع الحاجة ، كذلك ما يمكن أن نخلص إليه أنهم يتمتعون بالخبرة في النشطة الممارسة.

2.3. مصادر تمويل وإدارة المؤسسات المصغرة غير الرسمية

توزيع المؤسسة غير الرسمية حسب نوع التمويل:

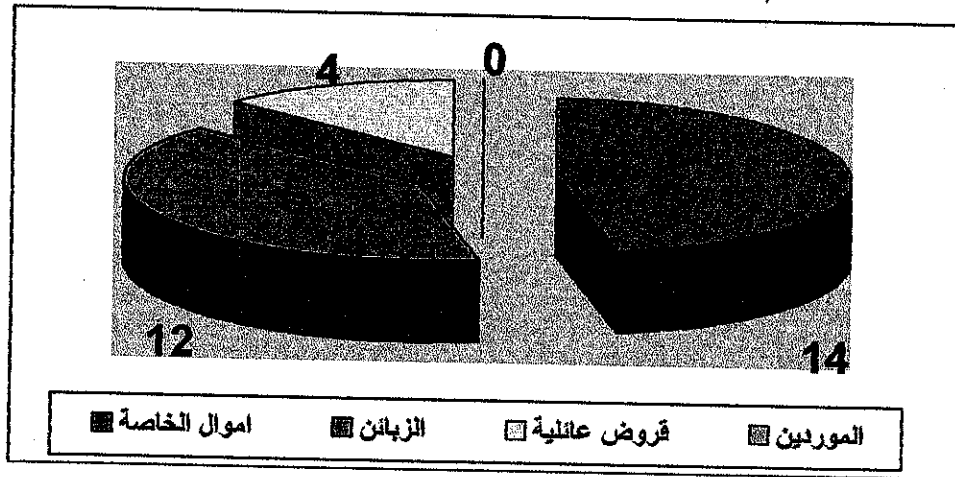
الشكل رقم 37: مصادر تمويل المؤسسة المصغرة غير الرسمية بالولاية



حيث أن هناك 19 مؤسسة مصغرة أي حوالي 63.33% تقوم على تمويل الذاتي، في حين 11 مؤسسة قد لجأت إلى قروض من العائلة و الأقارب. أما القرض البنكية ، فقد وجدنا أن 20% من بين المؤسسات التي ضمن العينة قد قدموا طلب بقرض بنكي أو ملف على مستوى ANSEJ و تم رفضه.

أما بالنسبة لتمويل التشغيل في المؤسسة المصغرة، فهو كما يلي:

الشكل رقم 38: رأس مال التشغيل في المؤسسات العينة الثالثة



بالنسبة للشكل، فإننا نجد أن هناك مصدر آخر تلجأ إليه المؤسسة المصغرة غير الرسمية لتسيير نشاطاتها و هو الزبائن، حيث نجد أن 40% من العينة رأسمالها في التشغيل يعتمد على الزبائن، في حين 46.66% معتمدين على أموالهم الخاصة، و أخيرا 13.33% منهم

من يلجا إلى الاقتراض من العائلة، كما نجد أن أصحاب هذه المؤسسات لا يعتمدون على الموردين، و هذا قد يرجع على إن معظم هذه المؤسسات غير رسمية مما لا يشكل ضمانا للموردين.

3.3. دراسة طبيعة الصناعات المصغرة و حجم السوق للعينة الثالثة:

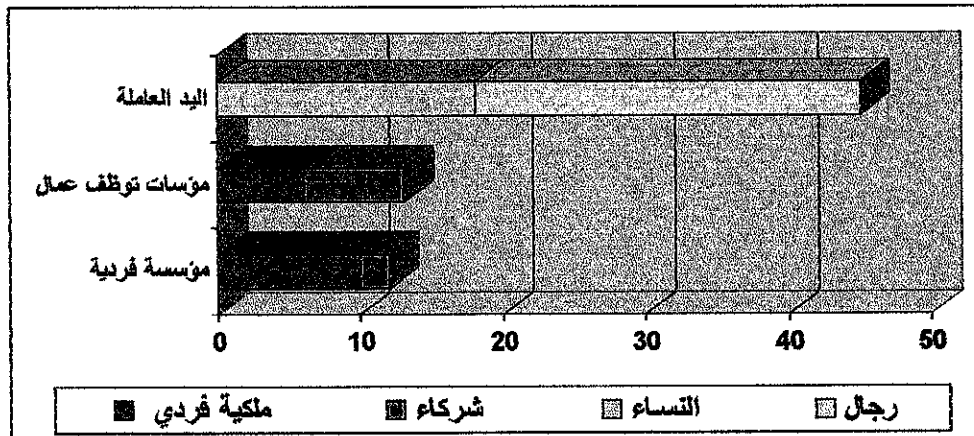
تتميز أغلب المؤسسات المصغرة غير الرسمية بمحدودية السوق الذي ينحصر في تلبية حاجات الزبائن أو احتياجات السوق المحلي (يكون في العادة منحصر في المنطقة التي تنشط بها المؤسسة) و حسب المعطيات التي جمعناها، فقد وجدنا أن هناك حوالي 63.33% (19 مؤسسة) تلبية طلبات الزبائن فقط، و مصدر تمويلها لمنتوجها يعتمد على الزبائن بما يقارب 42.10% (8 مؤسسات من بين 19 مؤسسة).

و هناك فقط 11 مؤسسة ضمن العينة التي تلبية طلبات الزبائن و السوق معا، أي نسبة 36.66% ضمن العينة.

أما بالنسبة للطبيعة الصناعية لمؤسسات المصغرة غير رسمية، فهي تشبه العينة الأولى، فهي لا زالت تقليدية تفتقر لتكنولوجيا (عديمة أو قليلة التكنولوجيا)، و هذا سيكون له أثر سلبي في تنافسية هذه المؤسسات خاصة في ظل التطورات الأخيرة، و في هذا الشأن نجد أن أكثر من 73.33% (22 مؤسسة) تستخدم آلات يدوية و المعدات البسيطة للقيام بأنشطتها.

3.3. حجم الأفراد (اليد العاملة) في المؤسسات غير الرسمية:

الشكل رقم 39: حجم العمالة في المؤسسات غير الرسمية



يشكل يوضح أن حجم العمالة في المؤسسة غير رسمية في الولاية مهم، حيث نجد 14 فرد يملكون مؤسسات فردية (0 أجبر)، منهم 12 مؤسسة ملكية فردية و مؤسستين لديهم شركاء عددهم الكلي 4 أفراد، ما يعني أن العدد الكلي في المؤسسات الفردية بلغ 18 فرد (اليد العاملة)، و يلاحظ أن هؤلاء أفراد كلهم ملاكا (أصحاب المؤسسات) و العاملين. أما بالنسبة للمؤسسات الباقية و البالغة 16 يوظفون عمال، تنقسم إلى 7 مؤسسات ملكية فردية و 9 مؤسسات من شركاء (بين 1-3 شركاء) عددهم الكلي 14 شريك، و بالنسبة للعدد اليد العاملة في هذه المؤسسات (16 مؤسسة) فهو كما يلي:

- عدد النساء العاملة: 19 امرأة.

- عدد الرجال: 28 رجل.

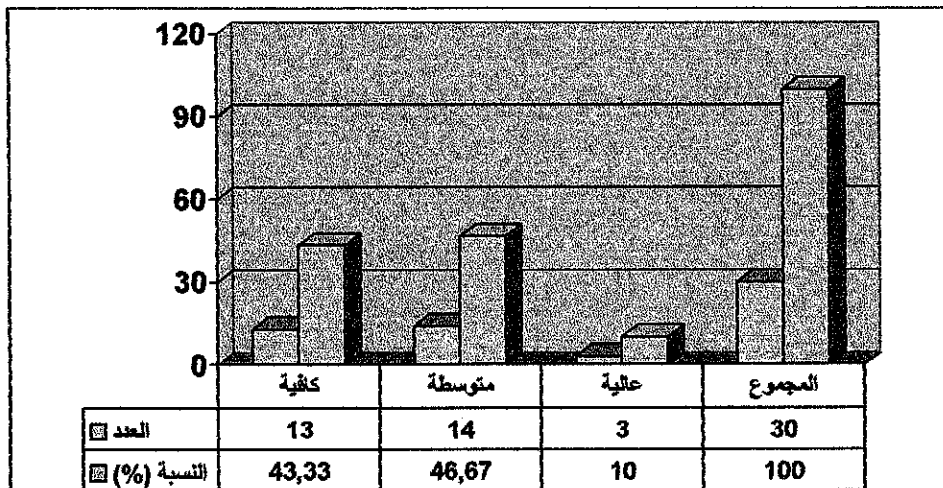
و من تم يبلغ حجم الأفراد في المؤسسات المصغرة غير الرسمية للعينة الثالثة 95 فرد هم قادرون على العمل.

و بالتالي نجد من خلال هذا التحليل أن المؤسسة المصغرة تساهم في التخفيف في البطالة بشكل مهم، حيث وجدنا أن 30 مؤسسة فقط قد ساهمت في خلق فرص عمل ل 95 فرد.

4.3. دراسة طبيعة الأرباح و المداخيل بالنسبة للمؤسسة المصغرة و العائلة

نجد أن أكثر من 90% يحققون أرباحا بين الكافية المتوسط، في حين أن 10% فقط يحققون أرباحا عالية، و هذه الوضعية نفسها تتكرر لأنواع الثلاثة في العينات.

الشكل رقم 40: تصنيف المؤسسة المصغرة غير رسمية حسب طبيعة الأرباح



نجد أن ضمن العينة، أن أصحاب هذه المؤسسات غير الرسمية لهم مداخيل أخرى تعتمد عليها العائلة، ما يقارب 66.67% (20 مؤسسة) لا تعتبر مداخيلها بالنسبة للعائلة الوحيدة، و هناك 33.33% (10 مؤسسات) تعتبر الوحيدة للعائلة.

5.3. الصعوبات و التحديات التي تواجهها مؤسسات العينة:

بالنسبة للصعوبات التي تواجه المقاول غير الرسمي سواء أثناء إنشاء مؤسسة أو أثناء متابعة نشاطه، هناك 3 أنواع رئيسية:

1. مشاكل التمويل:

أي صعوبة وجود مصادر، و في المقابل فهم يعانون من قلة المصادر الذاتية الكافية للتمويل أنشطتهم، و نجد من خلال أجوبة التي تحصلنا عليها أن هناك مصدر وحيد فقط الذي يمكن اللجوء إليه و يتمثل في القرض من الأقارب و العائلة.

و تبلغ نسبة المؤسسات التي تعاني من مشاكل التمويل حوالي 43.33% (أي أن هناك 13 مؤسسة مصغرة تعاني من مشاكل التمويل من أصل 30 مؤسسة).

2. صعوبات السوق (منافسة الشديدة و صعوبة توزيع المنتج أو الخدمة):

و هي أيضا تمثل أهم الصعوبات التي تواجهها المؤسسة المصغرة في الولاية و هذا طبيعي في ظل انفتاح السوق بالإضافة إلى ضعف القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، و ذلك لخصائص التي يتميز بها هذا النوع من المقاولين، و تبلغ نسبة المؤسسات التي تعاني من هذه المشاكل حوالي 50% (أي هناك 15 مؤسسة تعاني من المشكلة).

3. صعوبات أخرى أهمها نقص توريد المواد الأولية و ارتفاع أسعارها، المكان المناسب

و طبيعة المحيط (الفلاحة كنقص المياه) و هي تمثل حوالي 43.33% (13 مؤسسة)

كما نجد أن هناك بعض المؤسسات تعاني من مشكلتين فأكثر، مما يجعلنا نصل إلى أن درجة الصعوبات التي تواجهها المؤسسة المصغرة تختلف بحسب طبيعة المقاول و شخصيته، و مدى استعداده و هذا ما سنحاول الوصول إليه في نتائجنا.

المطلب الثاني: نتائج الدراسة

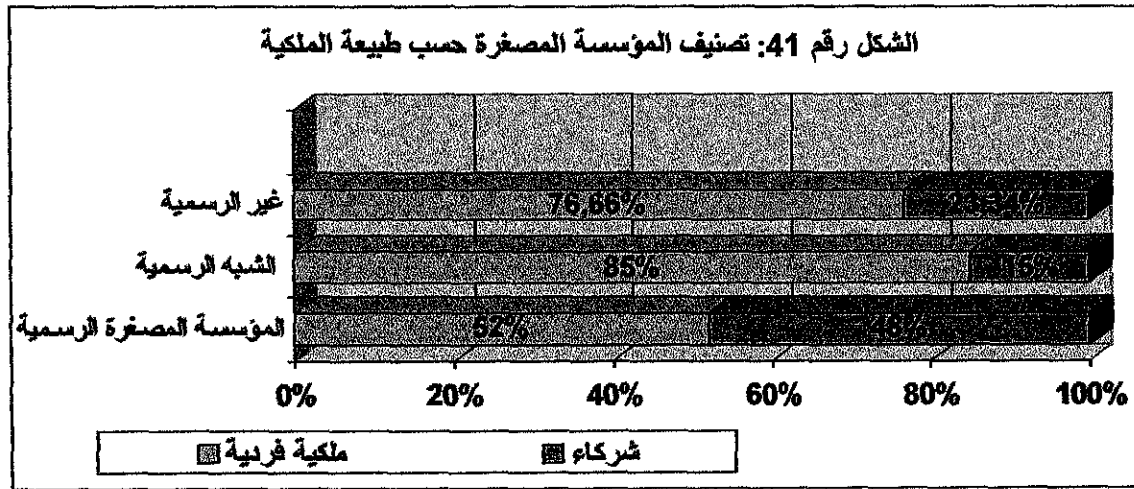
بعد تحليلنا للبيانات يمكن أن نتوصل إلى أهم الخصائص التي يتميز بها المقاول حسب نوع النشاط الذي يتابعه، و المحيط الذي فيه و مستوى ثقافته و بعد رؤيته، كما هو في الجدول التالي:

الجدول رقم 22: نتائج دراسة العينات الخاصة بالمؤسسة المصغرة. على مستوى الولاية

الخصائص	
الجنس	وجدنا أن أكثر من 85% هم رجال في المقولة الرسمية بينما مجال المرأة ينحصر أكثر في الأنشطة المصغرة غير الرسمية التي بالمنزل، حيث أنه كلما اتجهنا على المؤسسة غير الرسمية ترتفع مشاركة المرأة.
الملكية	أن أغلبية المقاولين مهما كان نوعهم فإنهم يفضلون الملكية الفردية والعمل لحسابه الخاص خاصة في المؤسسات الشبه الرسمية، و حتى إذا كان هناك شركاء فإنهم ينحصرون في العائلة (مثل إخوة أو الأولاد) و يعود هذا على مدى احتياجهم للتمويل المؤسسة بالإضافة على ثقافية أصحاب هذه المؤسسات و التي كلما اتجهنا نحو المؤسسات المصغرة المستقلة بذاتها (الشبه الرسمية) و هذه الخصوصية تنطبق مع نظرية 1984 Gilder (أنظر الشكل رقم 41).
الخبرة	إن خصوصية التي يتميز بها المقاول في الولاية أن مستوى التعليم، يكون متوسط، بالتالي نجد أن أغلبية المقاولين ما يقارب 60% يعتمدون على الخبرة المهنية في تسيير المؤسسة المصغرة سواء مع أعمالهم السابقة أو بالاحتكاك بأصحاب المهنة أو تراث العائلي و التي نجدها ترتفع في المؤسسات المصغر الشبه الرسمية، و في المقابل هناك الخبرة التي تعتمد على الشهادة والتي نجدها في المؤسسات المصغرة التي تدعمها الدولة (المقاول الشاب) و نجد أصحابها تتجه أكثر إلى التكنولوجيا.

دراسة المشروع	يمكن أن نستنتج أن معظم أصحاب المؤسسات المصغرة ليس لديهم دراية كافية عن دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع (خاصة في مجال التسويق)، حيث حوالي من المشاريع مبينة على أساس دراسات مبدئية.
مصادر التمويل	أثبتت الدراسة أن المؤسسة المصغرة تعتمد أساسا على الموارد الذاتية حيث تمثل في المتوسط أكثر من 78 % من مصادر المؤسسات المصغرة في العينات، أما النسبة الباقية فهي تنقسم بين قروض العائلية و الزبائن و الموردين، كما نجد أن هناك نقص كبير في دعم البنوك لهذه المؤسسات فقد اقتصر تقديم القروض على المؤسسة المنشأة من الوكالتين ANSEJ، CNAC و حتى هذه المساعدة تتم بصعوبة، فالموافقة على هذا القرض ستغرق في المتوسط بين سنة و سنتين.
الأهداف	غالبية المقاولين الصغار التي شملتهم الدراسة، أهدافهم غير محددة بشكل دقيق، و هي تختلف حسب طبيعة المؤسسة، فنجدها المقاول الشبه الرسمي أهدافه محددة مقارنة بالمقاول الشاب (الممول من طرف ANSEJ) الذي يهدف أساسا بإنشاء المؤسسة للخروج من البطالة، ومقارنة المقاول غير الرسمي.
المساهمة في التنمية الغلية	أوضحت الدراسة أن المؤسسة المصغرة لها دور في التنمية المحلية و ذلك على مستوى تخفيف البطالة و على مستوى الرفع من الدخل العائلي، فبالنسبة لهذه الأخيرة فوجدنا دراستنا أن أكثر من 45.3% من العائلات تعتمد اعتمادا كليا أو شبه كلي على مداخيل المؤسسات المصغرة (أي هي تعتبر مصدر قوت لهذه العائلات) ترتفع خاصة في المؤسسة المدعمة من طرف الوكالة ANSEJ، تتوزع هذه النسبة كالتالي: - المؤسسة المصغرة الشبه الرسمية: 46.8% من العائلات. - المؤسسة المصغرة الرسمية حوالي 55.81 % - المؤسسة المصغرة غير الرسمية 33.33%

<p>أثبتت الدراسة الميدانية لأنواع الثلاثة، أن المؤسسة المصغرة تعاني صعوبات و تحديات تحد من تطورها، أهمها مشكل التمويل، الضرائب، و المنافسة في السوق، و تختلف درجة هذه المشاكل حسب طبيعة المؤسسة المصغرة، بالإضافة إلى عدم الوعي الدقيق للانفتاح الاقتصادي.</p>	<p>الصعوبات</p>
--	-----------------



و بالتالي و طبقا للدراسة العينات و جدنا أن المحيط له تأثير كبير على سلوك المقاول و يساهم في تحديد خصائصه (حسب نظرية Baumol 1993)، و التي بدورها تؤثر على المؤسسة المصغرة و مدى مساهمتها في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، و من تم فإننا قد أثبتنا الفرضية الثالثة، كما وجدنا أن المؤسسة المصغرة تلعب دور مهم في التخفيف من البطالة غلا أن هذا الدور يواجه الكثير من العراقيل أهمها التمويل و العقار و الضرائب و البيروقراطية..... بالإضافة على الانفتاح الاقتصادي و الذي يطرح إشكالية استمرارية و قدرة المؤسسة المصغرة على التنافسية في السوق.

خلاصة الفصل

إن دراستنا الميدانية للمؤسسة المصغرة و الصغيرة، قد خرجنا بالنقاط التالي:

- بالنسبة مساعدة الدولة في إنشاء المؤسسة المصغرة من طرف الشباب من خلال الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب ANSEJ، رغم المساهمة الفعالة لهذه الوكالة في التخفيف من البطالة إلا أننا وجدنا أن نسبة النجاح هي متوسط إذا قارناها بنسبة النجاح في المؤسسة المصغرة الخاصة و الممولة ذاتيا و هذا قد أرجعناه طبقا لدراستنا الميدانية إلى ثقل الأعباء الدين حيث وجدنا أن أكثر من 64% من المقاولين الشباب يعانون من مشاكل في تسديد القروض، فضلا عن الصعوبات الأخرى، و هذا ما سيرفع مخاطرة فقدان هذه المؤسسات و بالتالي مناصب العمل، و تصبح بذل هذه السياسة مجرد حل مؤقت كالحلول السابقة، لدى لا بد من إجراءات سريعة و فعالة خاصة في ظل انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة.

- كما وجدنا أن حجم الاقتصاد غير الرسمي مهم في الولاية، له دور كذلك في استيعاب الأفراد، ما يجعلنا نقترح إتباع سياسة فعالة و إيجاد حلول سليمة من أجل جلب هذه المؤسسات غير الرسمية و إدماجها في الاقتصاد، و بالتالي المساهمة في التنمية الاقتصادية.

- أوضحت الدراسة الميدانية أن خصوصية المقاول الصغير و توجهاته ترتبط ارتباطا وثيقا بالمحيط وثقافة التقاؤل، و هذا يدور يؤثر على توجه المؤسسة المصغرة و تطورها.

- إن المؤسسة المصغرة آلية ناجحة لتخفيف البطالة، و ذلك يظهر من مساهمتها كبيرة في خلق مناصب على مستوى الولاية، حيث قد ساهمت 80 مؤسسة فقط كعينة في خلق ما يقارب 428 منصب عمل، و 23 منصب مؤقت على مستوى المؤسسة المصغرة الشبه الرسمية و غير الرسمية، أما بالنسبة للمؤسسات المصغرة الرسمية المنشأة من طرف الوكالة الوطنية فقد ساهمت 2007 مؤسسة في خلق 8000 منصب عمل دائم.

الاستبيان: (المؤسسات المصغرة الممولة من طرف ANSEJ)

يهدف هذا الاستبيان إلى جمع البيانات المرتبطة بمدى نجاح المقاولين الصغار، و حقيقة وضعية المؤسسة المصغرة بالولاية (خصائص المقاولين الصغار) و مدى مساهمتها التتمية المحلية بالولاية إطار توفير مناصب العمل و تحسين الدخل العائلي، خدمة للبحث العلمي. نقدم لكم بهذه الاستمارة راجين أن تملأ بكل صراحة و أمانة و موضوعية و نحيطكم علماً أن البيانات الواردة فيها تبقى محفوظة بكل سرية و لا تستعمل إلا في إطار البحث العلمي. و في الأخير تقبلوا منا فائق الاحترام و التقدير.

ملاحظة: يرجى وضع علامة (x) في الخانة التي تراها مناسبة لذلك.
ملاحظة: يرجى وضع علامة (x) في الخانة التي تراها مناسبة لذلك.

1. ما نوع النشاط الذي تقومون به؟

.....

2. ما هي مدة إنشاء هذه المؤسسة ؟

5-8 سنوات

أقل من 3 سنوات

أكثر من 8 سنوات

من 3 إلى 5 سنوات

3. ما هي نوع ملكية مشروعك ؟

شركاء

ملكية فردية

4. إذا كان هناك شركاء، ما نوع هؤلاء الشركاء؟

أصحاب (زملاء)

أقارب

عائلة

5. ما هي الأسباب التي دفعتك لتفكير في هذا الموضوع؟

- سابق خبرة

- كل ما وجدت

سهولة الدخول إليه - الحصول على ربح سريع

تراث عائلي - أسباب أخرى (تذكر)

.....

6. هل لديك خبرة كافية في هذا المجال؟

نعم قليلا لا

7. إذا كانت الإجابة نعم أو قليلا، كيف حصلت على هذه الخبرة؟

شهادة - من عمل السابق

تراث عائلي - أخرى (تذكر)

8. هل قمت بدراسة مسبقة لمشروعك (عند إنشائه)؟

لا دراسة معمقة دراسة سطحية

9. هل تم الموافقة على ملفكم لطلب قرض على مستوى ANSEJ؟

نعم (انتقل إلى السؤال 12) لا

10. هل سبب فرض مشروعكم تعود إلى؟

فكرة المشروع حجم القرض الكبير

عدم دقة في دراسة المشروع البيروقراطية

أسباب أخرى (تذكر)

11. ماذا فعلتم بعد فرض المشروع؟

تقديم طلب ثاني طلب قرض مباشرة من البنك

إنشاء مشروعكم بتمويلكم الخاص البحث عن عمل آخر

أعمال أخرى (تذكر)

12. ما هو الوقت الذي استغرقه الموافقة على منفاك؟

على مستوى Ansez:

على مستوى البنك:

الوقت الكلي:

13. إذا كان نعم، ما هو نوع التمويل الذي اخترته لمؤسستك؟

تمويل ذاتي تمويل ثنائي تمويل ثلاثي

14. ما هي الصعوبات التي تواجهها مؤسستك؟

على مستوى السوق على مستوى Ansez

مع المؤسسات أخرى المنافسة على مستوى البنك

مع الموردين على مستوى الإدارات

صعوبات أخرى

15. كيف حللت هذه المشكلة؟ (شرح)

.....

.....

16. هل هناك متابعة (مراقبة) لمشروعك؟

نعم لا قليلا

17. هل أهداف مؤسستك؟

محددة نوعا ما غير محددة

18. هل تفكر في توسيع مؤسستك؟

نعم لا

19. إذا كان لا، لماذا؟

نقص الموارد المالية ضيق المكان

وضعية المؤسسة لا تسمح بذلك أخرى (تذكر)

.....

20. هل تعاني من مشاكل في التسديد القرض البنكي؟

نعم لا

21. إذا كان نعم، ما هي أسباب هذه المشاكل؟

قصر الفترة الممنوحة للتسديد وضعية المؤسسة

أسباب أخرى.....

22. إذا كان هناك شركاء، ما عددهم؟

23. ما طبيعة الآلات المستخدمة في مشروعك؟

يدوية كهربائية لا يوجد

أخرى (تذكر)

24. هل توظف عمال في مؤسستك؟

لا

نعم

25. إذا كان نعم، ما عددهم حسب الجنس؟

الرجال.....

النساء.....

26. هل تفكر في إضافة عمال جدد؟

لا

نعم

27. هل تحقق مؤسستك أرباحاً؟

عالية

متوسطة

كافية

28. هل تعتبر مؤسستك جزء من هوية العائلة؟

لا

نعم

29. هل تستخدم مدا خيل مؤسستك في تلبية أغراض عائلتك؟

لا

نعم

30. هل تعتبر مدا خيل مؤسستك بالنسبة للعائلة؟

هناك مدا خيل أخرى

الوحيدة

الاستبيان: (المؤسسات المصغرة الرسمية و المستقلة ذاتيا)

نقدم لكم بهذه الاستمارة راجين أن تملأ بكل صراحة و أمانة و موضوعية و نحيطكم علما أن البيانات الواردة فيها تبقى محفوظة بكل سرية و لا تستعمل إلا في إطار البحث العلمي. و في الأخير تقبلوا منا فائق الاحترام و التقدير. ملاحظة: يرجى وضع علامة (x) في الخانة التي تراها مناسبة لذلك.

7. ما نوع النشاط الذي تقومون به؟

.....

5-8 سنوات

أقل من 3 سنوات

أكثر من 8 سنوات

من 3 إلى 5 سنوات

شركاء

ملكية فردية

9. ما هي نوع ملكية مشروعك؟

10. إذا كان هناك شركاء، ما نوع هؤلاء الشركاء؟

أصحاب (زملاء)

أقارب

عائلة

11. ما هي الأسباب التي دفعتك لتفكير في هذا الموضوع؟

- سابق خبرة

- كل ما وجدت

- الحصول على ربح سريع

- سهولة الدخول إليه

..... - أسباب أخرى (تذكر)

- تراث عائلي

12. هل لديك خبرة كافية في هذا المجال؟

لا

قليلا

نعم

7. إذا كانت الإجابة نعم أو قليلا، كيف حصلت على هذه الخبرة؟

- شهادة - من عمل السابق
- تراث عائلي - أخرى (تذكر)

8. هل قمت بدراسة مسبقة لمشروعك (عند إنشاءه)؟

- لا دراسة معمقة دراسة سطحية

9. كيف مولت مؤسستك؟

- تمويل ذاتي - من الأقارب - قرض بنكي
موارد أخرى (تذكر)

10. ما هي الصعوبات التي واجهتك عند إنشاء مؤسستك؟ (شرح)

- صعوبات التمويل اللازم لإنشاء المؤسسة
 صعوبات على مستوى مصلحة الضرائب
 صعوبة في وجود المكان المناسب للمؤسسة

صعوبات أخرى (تذكر)

11. كيف حللت هذه المشكلة؟ (شرح)

.....
.....

12. هل هناك متابعة (مراقبة) لمشروعك؟

- نعم لا قليلا

13. هل أهداف مؤسستك؟

محددة نوعا ما غير محددة

14. هل تفكر في توسيع مؤسستك؟

نعم لا

15. إذا كان لا، لماذا؟

نقص الموارد المالية ضيق المكان

وضعية المؤسسة لا تسمح بذلك أخرى (تذكر).....

16. إذا كان هناك شركاء، ما عددهم؟

17. ما طبيعة الآلات المستخدمة في مشروعك؟

يدوية كهربائية لا يوجد

أخرى (تذكر).....

18. هل توظف عمال في مؤسستك؟

نعم لا

19. إذا كان نعم، ما عددهم حسب الجنس؟

النساء..... الرجال.....

20. هل تفكر في إضافة عمال جدد؟

نعم لا

21. هل تحقق مؤسستك أرباحا؟

كافية متوسطة عالية

22. كيف تمويل الحاجات اللازمة لمنتجاتك أو خدماتك؟

أموال خاصة أو العائلة من الزبائن
قرض بينكي من الموردين

موارد أخرى (تذكر).....

22. هل تعتبر مؤسستك جزء من هوية العائلة؟

نعم لا

23. هل تستخدم مدا خيل مؤسستك في تلبية أغراض عائلتك؟

نعم لا

24. هل تعتبر مدا خيل مؤسستك بالنسبة للعائلة؟

الوحيدة هناك مدا خيل أخرى

25. ما هي الصعوبات التي تواجهونها في متابعة أعمالكم؟

<input type="checkbox"/>	نقص الموارد المالية	<input type="checkbox"/>	منافسة شديدة في السوق
<input type="checkbox"/>	ارتفاع نسبة الضرائب	<input type="checkbox"/>	ارتفاع و نقص توريد المواد الأولية
<input type="checkbox"/>	صعوبات مع الزبائن	<input type="checkbox"/>	صعوبات في تسديد الديون

صعوبات أخرى.....

26. كيف ترى وضعية مؤسستك في ظل انفتاح السوق الجزائرية؟

.....
.....

27. ما هي حسب رأيك المساعدات التي يمكن تقديمها من مساعدة المؤسسات المصغرة؟

.....
.....

الاستبيان: (المؤسسات غير الرسمية)

نتقدم لكم بهذه الاستمارة راجين أن تملأ بكل صراحة و أمانة و موضوعية و نحيطكم علما أن البيانات الواردة فيها تبقى محفوظة بكل سرية و لا تستعمل إلا في إطار البحث العلمي. و في الأخير تقبلوا منا فائق الاحترام و التقدير.

ملاحظة: يرجى وضع علامة (x) في الخانة التي تراها مناسبة لذلك.

13. ما نوع النشاط الذي تقومون به؟

.....

5-8 سنوات

أقل من 3 سنوات

أكثر من 8 سنوات

من 3 إلى 5 سنوات

15. ما هي نوع ملكية مشروعك؟

شركاء

ملكية فردية

16. إذا كان هناك شركاء، ما نوع هؤلاء الشركاء؟

أصحاب (زملاء)

أقارب

عائلة

17. ما هي الأسباب التي دفعتك لتفكير في هذا الموضوع؟

- سابق خبرة

- كل ما وجدت

- الحصول على ربح سريع

- سهولة الدخول إليه

..... - أسباب أخرى (تذكر)

- تراث عائلي

.....

18. هل لديك خبرة كافية في هذا المجال؟

نعم قليلا لا

7. إذا كانت الإجابة نعم أو قليلا، كيف حصلت على هذه الخبرة؟

- شهادة - من عمل السابق

- تراث عائلي - أخرى (تذكر)

8. كيف مولت مؤسستك؟

تمويل ذاتي قروض من العائلة و الأقارب
موارد أخرى (تذكر)

10. ما هي الصعوبات التي واجهتك عند إنشاء نشاطك؟ (شرح)

.....
.....

11. كيف حللت هذه المشكلة؟ (شرح)

.....
.....

12. هل تقوم بتلبية؟

طلبات الزبائن فقط احتياجات السوق فقط معا
احتياجات أخرى.....

13. ما هي الصعوبات التي تواجهها في متابعة أعمالكم؟

نقص الموارد المالية منافسة شديدة في السوق
توزيع المنتج أو الخدمات نقص توريد المواد الأولية

صعوبات أخرى.....

14. هل هناك متابعة (مراقبة) لمشروعك؟

نعم لا قليلا

15. هل أهداف مؤسستك؟

محددة نوعا ما غير محددة

16. هل تفكر في توسيع مؤسستك؟

نعم لا

17. إذا كان لا، لماذا؟

نقص الموارد المالية ضيق المكان

وضعية المؤسسة لا تسمح بذلك أخرى (تذكر).....

.....

18. إذا كان هناك شركاء، ما عددهم؟

19. ما طبيعة الآلات المستخدمة في مشروعك؟

يدوية كهربائية لا يوجد

أخرى (تذكر).....

20. هل توظف عمال في مؤسستك؟

نعم لا

21. إذا كان نعم، ما عددهم حسب الجنس؟

النساء..... الرجال.....

22. هل تفكر في إضافة عمال جدد؟

لا

نعم

23. كيف تمول الحاجات اللازمة لمنتجاتك أو خدماتك؟

من الموردين

قروض من العائلة و الزملاء

من الزبائن

أموال خاصة

24. هل تحقق مؤسستك أرباحاً؟

عالية

متوسطة

كافية

25. هل تعتبر مؤسستك جزء من هوية العائلة؟

لا

نعم

26. هل تستخدم مدا خيل مؤسستك في تلبية أغراض عائلتك؟

لا

نعم

27. هل تعتبر مدا خيل مؤسستك بالنسبة للعائلة؟

هناك مدا خيل أخرى

الوحيدة

28. هل قمت بطلب قرض بنكي، أو بتقديم ملف على مستوى ANSEJ؟

لا

نعم

الخطمة

على ضوء الدراسة، و بناءا على ما تم التطرق إليه من تحاليل و دراسات حول دور المقاول و المؤسسة المصغرة في التنمية الاقتصادية في الجزائر، توصلنا إلى الاستنتاجات التالية:

- من خلال الفصول الأولى لهذا البحث تمكنا من الوصول إلى أن المقاول يلعب دور كبير في تسيير و تطوير المؤسسة المصغرة من خلال الخصائص و المزايا التي ينفرد بها عن الأفراد الأخرى الاقتصادي، و قد اختلف معظم الاقتصاديين في تقدير مساهمته بسبب اختلاف البيئة الاقتصادية و الاجتماعية و حتى الثقافية.

- أوضحت الدراسة أن قطاع المؤسسة المصغرة في الجزائر عرف إهمالا كبيرا في العهد الأول ما جعل معظم هذه المؤسسات تأخذ الإطار غير الرسمي، و اهتمام اختيار الدولة للمؤسسة المصغرة بقتي سياسات و أساليب لتنمية هذه المؤسسات أهمها إنشاء الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب لم يكن نابعا من رؤية كاملة، بل كان مرتبط بتوجهات المخططين و السياسيين، و كل ما كان ينتظر منها هو تحقيق بعض أهداف التنمية الاجتماعية و التي تتمثل في تخفيف البطالة التي خلفتها الإصلاحات الاقتصادية في التسعينيات.

- أوضحت الدراسة أنه لم يحدد إطار قطاع المؤسسة المصغرة في الجزائر بصورة دقيقة، حيث المؤسسة المصغرة في الاقتصاد الجزائري مرتبطة ارتباطا وثيقا بالوكالة الوطنية لتشغيل الشباب و في نفس الوقت نجدها تقدم ضمن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

- أوضحت دراسة الميدانية أن المؤسسة المصغرة بكل أنواعها تلعب دور كبير في خلق فرص العمل في الولاية، كما أننا وجدنا أن خصوصية المقاول و التي ترتبط بالعوامل الثقافية العائلية (المحيط)، تؤثر على نمو و تطوير المؤسسة المصغرة و بالتالي على مساهمتها في الأهداف التنموية، و كما أنها تواجه الكثير من الصعوبات (البيروقراطية، مشكلة التمويل، المنافسة الشديدة، نقل الضرائب...)، و هذا يؤثر كثيرا حيث يمكن أن يؤدي ذلك إلى زوال بعضها.

بعد معالجتنا لهذا الموضوع و التوصل على أن سياسة المؤسسة المصغرة ساهمت في تخفيض معدل البطالة، إلا أن خصوصية المقاول الصغير الجزائري تحد من نمو هذه المؤسسة و بالتالي من دورها في أهدافها التنموية و الاجتماعية، بالإضافة على أن دور هذا القطاع يمكن أن يتلاشى في نل الخطوة التي تقوم بها الجزائر في انضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، فالمؤسسة المصغرة رغم مرونتها للتغيرات و التطورات العالمية، إلا أن قدرتها التنافسية ضعيفة بالمقارنة مع الدول المتقدمة، لهذا لا بد من التركيز على النقاط التالية التي ندرجها في شكل توصيات:

كـ الاهتمام بالتدريب و التكوين أصحاب المؤسسات المصغرة و توعيتهم و تحضيرهم للمرحلة المقلبة عليها (تنمية كفاءة التشغيل)، كذلك لا بد من الاهتمام بالتكنولوجيا و الطرق الحديثة في التسيير و الإنتاج، خاصة أن هذه المؤسسات لا زالت تعتمد على الأدوات التقليدية في حين أن الاقتصاد الجزائري يعرف تحول إلى اقتصاد يعتمد على جوانب و متطلبات متقدمة تلزمه بتوفير قوة العمل التي تتفق و احتياجات السوق سواء الداخلية و الخارجية.

كـ محاولة التخفيف من العراقيل التي تواجه المؤسسات المصغرة، و ذلك بالاهتمام مشكلة تمويل هذه المؤسسات كإنشاء بنوك خاصة بهذا القطاع، و تعديل معدل الضرائب بشكل يتلاءم مع ظروف هذه المؤسسات ضعيفة البنية.

كـ الاهتمام أكثر بالمؤسسات المصغرة غير الرسمية و التي تعرف انتشارا واسعا في الجزائر، و الاستفادة من تجارب الدول الأخرى، كالتجربة الهند التي أعطت لهذا القطاع غير الرسمي طابعا رسميا يمكنها من ضبط هذا القطاع و الاستفادة منه في الاقتصاد.

خلاصة القول، إن كل ما ذكر في البحث ما هو إلا كليات أولية مستنبطة من الواقع النظري و الواقع الميداني للحياة الاقتصادية، لهذا أعتقد أنه مهما يبذل من جهد فإن التحليل لا يمكن أن يكون كاملا لأن ذلك يتطلب إماما شبه شمولي للكثير من المحددات الأخرى المرتبطة، على أن أوصل مستقبلا البحث في الجزئيات للوصول إلى نتائج و توصيات أكثر دقة و أكثر منطقية.

المصادر والمراجع

المراجع

الكتب

- 📖 مكتب العمل العربي، التعاونيات والصناعات الصغرى والريفية في الوطن العربي، الخرطوم 1978.
- 📖 حمدي عبد العظيم، الاقتصاد الصناعي و نقل تجارة مصر، الطبعة الأولى، مطبعة دار البيان مصر، 1987.
- 📖 د محمد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر والتوزيع، الإسكندرية 1998.
- 📖 د أحمد عبد الفتاح عبد الحليم، دور الصناعات الصغيرة و المتوسطة في معالجة مشكلة البطالة بين الشباب في الدول العربية، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر 2000.
- 📖 عبد الحكم أحمد الخزامي، ترجمة رحيم فيولي، إدارة مشروعات جامعة الأداء، دار الفجر للنشر والتوزيع ، القاهرة 2001.
- 📖 د عبد السلام أبو قحف، مقدمة في إدارة الأعمال، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية 2001.
- 📖 د عبد السلام أبو قحف، العولمة حاضرات الأعمال حالات علمية وحلول مشكلات، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني 2002.
- 📖 د حسن إبراهيم بلوط، إدارة المشاريع ودراسة جدواها الاقتصادية، دار النهضة العربية لبنان 2002.
- 📖 د عبد الرؤوف الضبع، إشكالية التعليم و قضايا التنمية تحليل سوسولوجي، الطبعة الأولى، دار الوفاء لندنيا للطباعة و النشر، الإسكندرية 2003.

📖 عبد القادر محمد عبد القادر عطيه، اتجاهات حديثة في التنمية، دار النشر للطبع و النشر و التوزيع ، مصر 2003.

📖 د. عمر صقر: العولمة و قضايا معاصرة، الدار الجامعية 2003، قطر.

📖 د. إسماعيل شعبان: مقدمة في اقتصاد التنمية، دار هومد للطباعة و النشر، الجزائر.

📖 راندل كارلوك و جون و اردن ترجمة دعد العسلي، التخطيط الفعال للمؤسسات التجارية العائلية، الدار العربية للعلوم، لبنان 2004.

📖 جهاد عبد الله عفافه، إدارة المشاريع الصغيرة، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع 2004.

📖 د فتحي السيد عبده أبو سيد أحمد، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 2005.

📖 د مدحت القريشي، الاقتصاد الصناعي، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر، الأردن 2005.

📖 د عاطف البشرابي إبراهيم، حاضنات الأعمال مفاهيم مبدئية و تجارب عالمية، منشورات المنظمة الإسلامية للتربية و العلوم الثقافية 2005.

📖 محمد عبد العزيز عجيمة، التنمية الاقتصادية دراسات نظرية و تطبيقية، دار الجامعية إسكندرية 2006.

📖 رسائل الماجستير

📖 سحون سمير، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حالة الجزائر رسالة ماجستير تلمسان، إشراف أ. د. بونوة شعيب، 2004/2005.

📖 بن اشهو فريدة، نظام تمويل المؤسسات المصغرة عن طريق الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ حالة ولاية تلمسان، رسالة ماجستير، إشراف د. بن بوزيان محمد 2004-2005

📖 شلاي فارس، دور سياسة التشغيل في معالجة مشكل البطالة في الجزائر ماجستير الجزائر، إشراف أ.د. محمد صالح، 2004/2005.

❏ صواليبي صدر الدين، النمو التجارة الدولية في الدول النامية، رسالة دكتوراة جامعة الجزائر، إشراف د. تومي صالح، 2006/2005.

❧ الدوريات، المقالات و الملتقيات

❏ الملتقى الوطني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر بين الرهانات و الفعالية، سعيدة، ديسمبر 2004.

❏ الملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الشلف، أبريل 2006.

❏ الملتقى الوطني الأول، فرص الاستثمار بولاية غرداية و دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة " واقع وتحديات..."، غرداية، مارس 2004.

❏ مجلة العلوم الاقتصادية، دفاثر MECAS، العدد 2 / 4 / 2006 جامعة تلمسان.

❏ تقرير الأمم المتحدة: التقدم الاقتصادي للمرأة، نشرة واشنطن، مكتب برامج الاعلام الخارجي و وزارة الخارجية الأمريكية، 2005، www.usinfo.State.gov

❏ حمدان عبيد الفاعوري: مشكلات و معوقات تأسيس و تشغيل المشروعات الصغيرة و المتوسطة و دور الحكومة في معالجتها، المؤتمر السنوي الدولي الثاني عشر حول دور المصارف و المؤسسات الاقتصادية في ترويج المشروعات الصغيرة و المتوسطة.

❏ محمد الهادي مبارك، المؤسسة المصغرة المفهوم و الدور المرتقب، مجلة العلوم الإنسانية قسنطينة، العدد 11 - 1999.

❏ سيعد بربيش، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية الخاصة دورها و مكانتها في الاقتصاد الوطني، مجلة آفاق عنابة، العدد 05 مارس 2001.

❏ كردي أسامة، أساليب جديدة لتنمية و تطوير المنشآت الصغيرة و المتوسطة، 2002،

<http://www.planning.gov.sa/planning/allpapers/day3/smallandmediumentreprises/2.newapprochest.smallandmediumenterprisesdevelopment/usamakurdipaper-arabicversion.doc>

❏ فضاءات، التنمية المستدامة للصناعة التقليدية 2010، مجلة دورية، وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعة التقليدية، العدد 02 / 2003.

- ❏ أسامة زين العابدين: منشآت الأعمال الصغيرة هل هي السبيل إلى تنمية اقتصادية شاملة في سوريا، أبحاث و دراسات، رقم 147 ماي 2004.
<http://www.iqtissadiya.com/categorie.asp?category=studies>
- ❏ الخضر عزي - محمد اليعقوبي - السعيد فكرون: أثر برنامج التعديل الهيكلي على النشاط الاقتصادي حالة الجزائر <http://www.iraqcp.org/members3/0060301ad.htm>
- ❏ ندى قببسي: المقاولات النسائية في المغرب العربي، 2005
<http://www.maghreb.com/cocoon/awi/xhtml1/ar/features/awi/features/2005/12/23/feature-01>
- ❏ وزارة التشغيل و التكوين المهني مشروع الميزانية الفرعية للوزارة برسم السنة المالية 2007، المغرب، www.emploi.gov.ma
- ❏ شيربل نانش- نانش، معدلات فائدة تمويل المشاريع الصغيرة تجذب البنوك العملاقة، 5 مارس 2007، <http://www.gfusa.org>
- ❏ عليه بالطيب (تونس): رأس المال المخاطر و تئمين نتائج البحوث في المغرب العربي، مداخلة الرياض 19 فيفري 2007.

❧ Les ouvrages

- ❏ DAVIDA.HARPER, Fondations of entrepreneurship and economic development, ad. Rout ledge Taylor et Francis Ggou.
- ❏ PIERRE ANDREJULIEN et MICHEL, L'entrepreneuraire, ed. Economica, Paris 1996.
- ❏ PHILIP ENGLISHET et GEORGE HENAULT, petites entreprises en Afrique clés du changement, Centre de recherches pour le développement international, Canada 1996.
- ❏ CLAUDE ALBAGLI et GEORGES HENANT, la création d'entreprise en Afrique. Univ. Francophones, 1999.
- ❏ Olivier FERRIER, Les très petites entreprises, ed. Deboek, Bruxelles 2002.

📖 THIERRY VERSTRAETE, Essai sur le singularite de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche, ed. de l'ADREG, Janvier 2002.

📖 ALAIN FAYOLLE, Entrepreneurait apprendre à entreprendre, ed. Dunod, Paris 2004.

📖 MICHEL LULLEMENT et MOHAMED MADOU, Entrepreneure et PME approche algérien- françaises, ed. L'harattan 2004.

📖 CHRISTIAN PAQUAY, PME et stratégie, ed. des chambres de commerce et d'industrie sa Esplanade de l'Europe, Belgique 2005.

📖 Les articles et les thèses

📖 LEA DAVIS : Does microfinance help the poorest ?, 2000.
[http://www.dimino-](http://www.dimino-201.worldvision.org/worldvision/appeals.nsf/stable/ned_howomedworks)

[201.worldvision.org/worldvision/appeals.nsf/stable/ned_howomedworks](http://www.dimino-201.worldvision.org/worldvision/appeals.nsf/stable/ned_howomedworks)

📖 BARTLETT, Micro enterprise and the empowerment of the poor, 1997, <http://www.wfdsa.org/library/stoworld.asp>

📖 FOUZI MOURJI, Le développement des micros entreprises en question D.T

📖 SARAH MARNIASSE, la dynamique des micro entreprise un billon d'enquête récent, D.T 08-99 PARIS

📖 SARAH MARNIASSE, les micro et petite entreprise MALGACHES, dynamique obstacle au développement, D.T 08-98

📖 HOSSINE BENISSAD, micro entreprises et carde institutionnel en Algérie, centre de développment de l'OCDE, mars 1993.

☞ PHILIP BARTHELEMY, le secteur urbain informelle dans les pays en développement, revue région et développement N° 7-1998

☞ CHRISTOPHE BERAVENT et THIERRY VERSTRAETE
entrepreneuriat et NTIS construction et régénération du business modèle.

☞ MOHAMMADOU WAGUE, entrepreneuriat et influence des comportements financiers dans les PME_PMI en Afrique subsaharienne, univ de Nouakchott.

☞ Thèse de doctorat, La PME et Son nouvel environnement : Enjeux et stratégies par Mr BOUHANA Ali sous la direction de Pr. BendiAbdellah, 2005- 2006.

☞ Thèse de doctorat, l'influence des valeurs et des l'environnement sur l'orientation stratégique de l'entrepreneur privé algérien par l'ACHachi wassila sous la direction de Pr. A. Ben Habib 2005 – 2006.

☞ Thèse de magister, caractéristiques et performances du manager / entrepreneur Cas algérien, par l'ACHachi wassila sous la direction de TH.P.A. Ben Habib 2000– 2001.

☞ YOUSRA HAMED, le financement de la micro entreprise en Maghreb cas de 429 micro entrepreneurs algériens, paris XII .

☞ YOUSRA HAMED, micro entreprise et secteur informel en Algérie, Analyse en coupe instantanée 2004,
<http://www.unice.fr/cemafi/emma/ahmed>

☞ GUNTER VRHEUGEN : Les PME dans l'économie européenne.
http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/index_fr.htm

☞ THIERRY VERSTRAETE, les universités et l'entrepreneuriat D.T. septembre 2000, www.adreg.net.

☞ PHILIP BERAUD, Qui est. l'entrepreneur ? débat autour du spectre de la théorie économique.

☞ ADS: recueil des textes régissant les programmes sociaux geres par l'ADS , édition juin 2001.

☞ Annuaire des micro entreprises, ANSEJ : PME d'aujourd'hui et demain, édition 2002.

☞ Revu de BNA (banque Nationale d'Algérie), lettre mensuelle 2éme année n° 21, novembre 2003, Direction de BNA de Tlemcen.

☞ Internet

☞ <http://micro-entreprise.org/dictionnaire/1-micro-entreprise.html>

☞ <http://mamicroentreprise.free.fr>

☞ <http://pme-webzine.hautetfort.com>

☞ www.tpe-pme.com

☞ www.ENSEE.fr

☞ www.ansej.org.dz

☞ www.ciaji-relizane.dz/html/ansej.html

☞ www.pme.gov.fr/mde/d-dossiers/accueil_dossier.html

☞ www.preart-dz.org

☞ <http://avorsev.library.fodham.edu/login>

☞ www.eromeda.com/infos/fiches_pays/i-part100-dz.html

☞ www.ciaj-wilaya-alger.org.dz/cd/micro-credit.html

☞ <http://www.ladocumentationfrançaise.fr/revues-collections/problemes-economiques/theories/entreprises.shtml>

فهرس الجدول و الأشكال

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
27	مشاركة المرأة في إنشاء المؤسسة المصغرة	01
45	تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسة المصغرة و PME	02
46	الفرق بين المشروعات المصغرة و الأحجام الأخرى	03
57	معطيات عن المؤسسة المصغرة لسنة 2003	04
90	معدل البطالة في عدد من دول العالم 2000-2006	05
106	مقارنة المناخ الاستثماري	06
107	المشاكل التي تصادف المؤسسات المصغرة و المقاول الصغير في مرحلة الانطلاق لبعض الدول الإفريقية النامية	07
122	تطور نسبة البطالة بالجزائر	08
129	تصنيف المؤسسات في القانون الجزائري	09
152	بعض المؤشرات الاجتماعية لولاية تلمسان	09
155	طبيعة العينة المدروسة	10
157	توزيع المؤسسات المصغرة على مستوى CNAC حسب القطاعات	11
162	توزيع المؤسسات المصغرة التي تعاني من مشاكل التسديد حسب القطاعات	12
167	تصنيف المؤسسات العينة الأولى حسب القطاعات	13
167	توزيع مؤسسات العينة الأولى حسب عمر النشاط	14
171	طبيعة دراسة المقاول الشبه الرسمي	15

172	مساهمة المؤسسة المصغرة الشبه الرسمية في خلق فرص العمل	16
174	طبيعة المداخل المؤسسة المصغرة العينة الأولى	17
176	تصنيف المؤسسة المصغرة الرسمية حسب الملكية	18
177	مدة منح التمويل من طرف الوكالة و البنك	19
178	تصنيف مؤسسات العينة الثانية حسب طبيعة المداخل	20
179	عدد المؤسسات العينة التي تواجه مشاكل في التسديد	21
187	نتائج دراسة العينات (الاستبيان)	22
الصفحة	عنوان الأشكال	رقم الشكل
09	أبعاد المقاول	01
20	الأبعاد الستة الإستراتيجية للمقاول	02
26	المؤسسات المنشأة من طرف المرأة في أستراليا والولايات المتحدة الأمريكية	03
36	أنواع المشروعات الصغيرة و المصغرة	04
54	توزيع المؤسسات في الاتحاد الأوربي 1996	05
54	نسبة المؤسسة المصغرة من إجمالي المؤسسات في الاتحاد الأوربي 2006	06
56	توزيع المؤسسة المصغرة حسب عدد العمال	07
56	تطور عد المؤسسة المصغرة المنشأة و المفلسة	08
61	المؤسسة المصغرة القطاع غير الرسمي	09
79	خريطة دورة تنمية المؤسسة (المشروع) المصغر	10
80	مراحل تطور و نمو المشروع الفردي (المصغر)	11

83	منظومة التمويل من مرحلة الفكرة إلى مرحلة النضج	11
106	مقارنة المناخ الاستثماري	12
110	خصائص و تحديات المشروع الصغير	13
114	التطور التاريخي لفكرة حاضنات المشروعات	14
117	العلاقة بين الحاضنة التكنولوجية ومراكز البحوث/الجامعة والصناعة	15
134	خطوات إنشاء المؤسسة المصغرة	16
144	مسار برنامج إعادة التأهيل	17
151	تطور نسبة البطالة و نسبة قوى العاملة في ولاية تلمسان	18
153	حجم الاقتصاد غير الرسمي ولاية تلمسان	19
156	توزيع المؤسسة المصغرة حسب القطاعات	20
159	توزيع الملفات على مستوى BNA حسب القطاعات	21
160	توزيع عدد المؤسسة المصغرة حسب مبلغ الاستثمار	22
161	توزيع القروض المستغلة فعليا حسب نوع التسديد	23
162	توزيع قرض المخاطرة حسب درجة مشاكل التسديد	24
165	حصيلة و الوضعية الحقيقية للمؤسسة المصغرة	25
166	تصنيف مؤسسات العينة الأولى حسب الجنس	26
167	تصنيف المؤسسات المصغرة الشبه رسمية حسب القطاع	27
168	عمر المؤسسات المصغرة الشبه الرسمية حسب القطاعات	28
169	دوافع إنشاء المؤسسة المصغرة (العينة الأولى)	29
170	مصدر و تصنيف المقاول حسب الخبرة	30
172	مصادر رأس المال العمل (التشغيل)	31

173	مساهمة المؤسسة المصغرة الشبه الرسمية في خلق العمل	32
175	تصنيف مؤسسات العينة 2 حسب القطاعات	33
176	نوع ملكية المؤسسة المصغرة الممولة من طرف ANSEJ	34
177	تصنيف المؤسسات حسب مدة منح القرض	35
182	توزيع المؤسسات المصغرة غير الرسمية حسب القطاعات	36
183	مصادر تمويل المؤسسة المصغرة غير الرسمية بالولاية	37
183	رأس مال التشغيل في المؤسسات العينة الثالثة	38
184	حجم العمالة في المؤسسات غير الرسمية	39
185	تصنيف المؤسسة المصغرة غير رسمية حسب طبيعة الأرباح	40
189	تصنيف المؤسسة المصغرة حسب طبيعة الملكية	41