مذكرة تخرج ضمه متطلباث ويل
شهادة ماستر
في علىم التسيير
تخصص مقاولاتيت وخلق المؤسسات
بعنوان:
"المقاولاتة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية"

تحت إشراف الأستاذ:
أ.د. علي بوهية

من إعداد الطالب:
أ.د. علي بوهية

بفضل بن عسلة

نوقشت وأجريت علنا بتاريخ: 24-06-2014

أمام لجنة المناقشة:
أ.د. محمد بن بوزيان (أستاذ محاضر- جامعة تلمسان) رئيسا
أ.د./ علي بوهية (أستاذ محاضر- جامعة تلمسان) مقررا
أ.د./ وسيلة ثابت أول (أستاذة محاضرة - جامعة تلمسان) مناشقا

2014 – 2013
<table>
<thead>
<tr>
<th>الجدول رقم</th>
<th>PAGE</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Gasse et d’Amours</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>الخصائص المميزة للمقاول الناجح</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>الفرق بين المقاول والمسير والمقاول من الباطن</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>ترتيب الاقتصاديات على أساس سهولة ممارسة أنشطة الأعمال</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>نسب النمو في الإنتاج الداخلي الخام لعدة دول من العالم</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>نسبة اليد العاملة في PME من إجمالي اليد العاملة PME</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>الأثر الاقتصادي للمرأة المقاولة</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>تعداد PME في الجزائر</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>القطاعات الرئيسية التي تنشط فيها حسب عدد العمال</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>مساهمة PME في الناتج الداخلي الخام (خ-م) حسب قانوني</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>تركيبة القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>توزيع المستوردين (القطاع الخاص)</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>تطور معدلات البطالة في الجزائر</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>مناصب الشغل التي توفرها PME</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>تطور توزيع حسب الجهات في الجزائر</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>توزيع المشاريع الممولة من طرف ANSEJ حسب الجنس</td>
</tr>
<tr>
<td>رقم</td>
<td>الصفحة</td>
</tr>
<tr>
<td>-----</td>
<td>---------</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>33</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>51</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>99</td>
</tr>
</tbody>
</table>
قائمة المحتويات

الإهداء

الشكر

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

المقدمة العامة

الفصل الأول: المبادئ المفهوم والطبيعة

المقدمة

المبحث الأول: المبادئ المفهوم والطبيعة والواعية

المبحث الثاني: المبادئ المفهوم والطبيعة المتمايزة

المبحث الثالث: المبادئ المفهوم والطبيعة الإستراتيجية

المبحث الرابع: المبادئ المفهوم والطبيعة تأثيراتها على المبادئ المفهوم والطبيعة

المبحث الخامس: المبادئ المفهوم والطبيعة مبادئ المبادئ المفهوم والطبيعة
قائمة المحتويات

خلاصة الفصل الأول........................................................................................................... 41

الفصل الثاني: الفعل المقاطعات

مقدمة................................................................................................................................. 42

المبحث الأول: إنشاء مؤسسة جديدة كفعل من الأفعال المقاطعات المختلفة........ 43

المطلب الأول: الأفعال المقاطعات المختلفة................................................................. 48

المطلب الثاني: خطوات خلق مؤسسة جديدة................................................................. 53

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.............................................. 53

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة............................................... 60

المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة............................................... 67

المبحث الثالث: خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.............................. 70

المطلب الأول: أهمية (م ص م) و أساليب تمويلها......................................................... 70

المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة................................. 71

المطلب الثالث: أساليب تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة................................. 73

المبحث الرابع: مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة........................................ 75

المطلب الأول: مشاكل وموعقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.............................. 75

المطلب الثاني: دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.................................... 79

المطلب الثالث: التحديات المستقبلية التي تواجه (م ص م)........................................... 83

خلاصة الفصل الثاني...................................................................................................... 86
<table>
<thead>
<tr>
<th>الفصل الثالث: المقاولاتية كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>الفصل الثالث: المقاولاتية كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية</td>
</tr>
<tr>
<td>المقدمة..................................................................................87</td>
</tr>
<tr>
<td>المبحث الأول: مفهوم التنمية ومجالاتها وبيئة الأعمال........88</td>
</tr>
<tr>
<td>المطلب الأول: التنمية مفاهيم ودلاليات..............................88</td>
</tr>
<tr>
<td>المطلب الثاني: التنمية الاقتصادية والتنمية الاجتماعية......90</td>
</tr>
<tr>
<td>المطلب الثالث: بيئة الأعمال..................................................95</td>
</tr>
<tr>
<td>المبحث الثاني: تأثير المقاولاتية في التنمية الاقتصادية</td>
</tr>
<tr>
<td>والاجتماعية على المستوى الدولي.............................................100</td>
</tr>
<tr>
<td>المطلب الأول: مساهمة المقاولاتية في التنمية الاقتصادية....101</td>
</tr>
<tr>
<td>المطلب الثاني: مساهمة المقاولاتية في التنمية الاجتماعية....111</td>
</tr>
<tr>
<td>المبحث الثالث: تأثير المقاولاتية في التنمية الاقتصادية</td>
</tr>
<tr>
<td>والاجتماعية في الجزائر.........................................................116</td>
</tr>
<tr>
<td>المطلب الأول: المقاولاتية والتنمية الاقتصادية في الجزائر...117</td>
</tr>
<tr>
<td>المطلب الثاني: المقاولاتية والتنمية الاجتماعية في الجزائر...122</td>
</tr>
<tr>
<td>خلاصة الفصل الثالث..............................................................127</td>
</tr>
<tr>
<td>الخاتمة العامة......................................................................128</td>
</tr>
<tr>
<td>قائمة المصادر والمراجع.........................................................130</td>
</tr>
<tr>
<td>الملحق.....................................................................................136</td>
</tr>
</tbody>
</table>
المقدمة العامة

المقدمة العامة

تمتِيد

جود موج العالم اليوم بأحداث سريعة الحركة، ومتغيرات متسارعة الإيقاع، ومستجدات في تزايد مضطرب، وهي لا ترضي بما هو قائم، ومن ثم فإنه لا يكفي لنجاح المشروعات أن تناسب ما يحدث في هذا العالم المحيط بها، بل أصبح لزاماً علينا أن تعمل على إضافة الجديد المبتكر، وبأفكار إبداعية تغير من أنماط الاستهلاك والإنتاج، وباستحداث أسواق جديدة، والتميز بالاستقبالية في إبداع الحلول الخلاقة لعدد من التحديات الاقتصادية والبيئية المختلفة.

ولقد أثبتت التجارب في العديد من الاقتصاديات العالمية أن نظام المؤسسات الكبيرة الحجم، كبيئة أرض المال لا يؤدي بالضرورة إلى تسيع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما لا يمثل هذا النظام الحل الأمثل للأثار السلبية التي تتركها عملية التحول الاقتصادي، لكن أثره لا تعكس إلا على فئة قليلة من شريحة المجتمع، بسبب محدودية هذه المشروعات في قدرتها الاستيعابية للأيدي العاملة، وتواضع دورها في تحقيق الفقر وضعف تحقيق الدفع الذاتي لعملية التنمية.

من هنا برز دور مفهوم القوانين كدافع لقاطرة النمو الاقتصادي والاجتماعي، وذلك من خلال شخصية المقالة وما يقوم به من الفعل القانوني والذي هو حل المشكلات الصغيرة وال المتوسطة والتي لها إمكانية التنافر الواسع ورويتها، حيث يمكن للمتولى من كسر القيد والجوانح والركود السائد في الأنظمة الاقتصادية بما يطرحوه من إمدادات وأساليب نظم جيدة في تعينهم الآخرون فتحدث النشاط الاقتصادي الاجتماعي ولكن في ذلك الوقت لم تلق هذه الأفكار الانتشار الواسع والتأييد، ولكن فكر العالم بценات اقتصادية وركز وساطة ومواجهة مستمرة مع النقاط البارزة ظهرت أطرافن جيدة لأن المؤسسات الكبيرة وفق هذه النظرية لم تتصف بالإمداد المطلوب، كما لم تساعد على حل وطائف جيدة، ولم تحقق الأهداف الاقتصادية المرجوة للحكومات.

وأوضح لصناع القرار في مختلف الدول أن هناك دوراً في النظام الاقتصادي للكملاطنة والشخصية المقال لابد أن يلعبه وأن المؤسسات الصغيرة التي يتلقتها يمكن أن تكون القوة الدافعة لانبعاث نشاط اقتصادية جديدة، أخذت أفكار العلماء المؤدين للمقلاطنة تحول واسعا حيث يفترض أن المقلاطنة هي العنصر الأول بين العناصر الداخلة في عملية خلق الثروات على كافة المستويات الفردية، والجماعية، والقومية، والاقليمية، والمحلية، كما رمز كتابات وأبحاث حول المجتمع المنجز.
المقدمة العامة

(The Achieving Society) والتي تؤكد فيه أن مستوى الإنجاز عند الدول لا يتحول إلى نمو اقتصادي إلا بتدخل المقاولين، وكما كان إنجاز دولة ما مرتفعا فإن هناك أفرادا في تلك الدولة يصرفون كفاولين.

إشكالية البحث:

أن تكون مقدمة المقاولات وخلق المؤسسات محتل حيزا كبيرا من اهتمام الحكومات والعديد من الدول خاصة مع تزايد المكالمة التي تحتها PME في اقتصادات مختلف هذه الدول مما كان مستوى تطورها، والدور الذي يلعبه المقاول في مختلف برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ومن خلال هذا البحث سوف نقوم بنسب الضوء على علاقة المقاولات بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وبناءاً على ذلك يمكن تحديد إشكالية البحث كلياً:

هل يقدر المقاولون أن يكون منEHICLE للتنمية الاقتصادية والاجتماعية؟

ويدرج تحت هذا التساؤل الأسئلة الفرعية التالية:

من هو المقاول وما هي خصائصه، دوافعه و مزاياه؟

ما المقصود بالفاعل المقاول؟

هل للمبيت تأثير على سلوك المقاول؟

كيف يمكن نشر الثقافة المقاولينية؟

كيف يمكن للمقاولات أن تحدث ديناميكية اقتصادية؟

فرضيات البحث

في ضوء الإشكالية والأسئلة الفرعية يمكن صياغة الفرضيات التالية:
المقدمة العامة

issent وحجد امفؼل الملاولتي في ثؼزيز امخنمية الاكذطادية والاحتماغية.

المقدمة العامة

• يساهم وجود الفعل المقاولاني في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية
• ينطوف نجاح المقاول على معطيات المحيط
• إعدم الثقافة المقاولانية يؤدي إلى ضعف خلق المؤسسات واستمرارتها.

أسباب اختيار البحث

لقد تم اختيار هذا البحث للمساهمة في نشر الثقافة المقاولانية وإبراز الأهمية البالغة التي تلعبها في الوقت الراهن، ولأنها موضوع حديث، وبحكم التخصص أدناه المساهمة في إنشاء البحوث باللغة العربية، حتى يسهل نشر وإيصال هذا المفهوم إلى قطاعات واسعة من الناس، لأن عصرنا اليوم هو عصر المقاولانية.

أهداف البحث

يهدف هذا البحث إلى الوصول إلى العلاقات التي تربط بين ظاهرة المقاولانية والتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وإظهار الأهمية الكبيرة التي يلعبها المقاولون من خلال تزويدهم بالاستفادة في إبداع الحلول الخلاقة لعدد من التحديات الاقتصادية والاجتماعية ومساهمتهم في توفير مناصب الشغل وخلق قيمة مضافة.

أهمية البحث

يكتسي البحث أهميته من كونه لة تضاف إلى البحوث باللغة العربية، ومحاولة تقديم إضافة في هذا الميدان، للمساهمة في نشر الثقافة المقاولانية خاصة عند الجامعيين والمتميزين، و أصحاب المشاريع حتى نبني قاعدة معروفة في ما يخص هذا المفهوم.

منهجية البحث

اعتمد في هذا البحث على المنهج التحليلي الوضعي، لمعرفة ما للمقاولات من تأثير كبير في النمو الاقتصادي والاجتماعي، وإبراز الإطار النظري من خلال تبع ظاهرة المقاولات في الأدبيات الاقتصادية والتركيز على المحطات الكبرى حتى نفهم هذه الظاهرة، أما في خص الصناعي التطبيقية، فاعتمد على آخر التقارير الصادرة عن المؤسسات الدولية مثل OECD و GME و غيرها من التقارير التي تعتب بالمقاولات وتحليل معطياتها حتى نستطيع فهم تطور الاقتصاديات العالمية من خلال الاعتماد على المقاولات.
المقدمة العامة

الدراسات السابقة

لقد ظهرت مجموعة من الدراسات حول موضوع المقاولة وآلية الاقتصادية والاجتماعية ومن أبرز هذه الدراسات ما يلي:

أولا : الدراسة التي قام بها مجموعة من الباحثين سنة 2007:

Robert Paturel – Amine Chelly - _Yvon Gasse et Raef Masmoudi

(Dynamiques Entrepreneuriales et Développement Economique)

وقد تناولت هذه الدراسة دور المقاولة في آلية الاقتصادية والاجتماعية، وكل الإجراءات الخاصة بخلق المؤسسة من الفرصة إلى التنفيذ، وكذلك تناولت الدراسة كيفية تشجيع المقاولاتة ودور المراقبة في إحداث ديناميكية اقتصادية واجتماعية وحاولت الدراسة إبراز الدور الفعال الذي تلعبه المقاولة في الاقتصادات الحديثة.

ثانيا : الدراسة التي قام بها W.J. Baumol وجمعية من الباحثين بالاشتراك مع مؤسسة Kauffma

والدراسة سنة 2007 في كتاب {الرأسيالية الطبية والرأسيالية الحقيقة} والتي بنيت على فرضية الرأسيالية المقاولة الخلاقة والإبداعية كمخطط جدي للاقتصاد الدولي الحديث القادر على تحقيق النمو والرخاء الاقتصادي المتضمن وهو البديل للأفكار الثلاثة الأخرى المشهورة: الرأسيالية الموحدة من الدولة - رأسيالية القلعة الحاكمة - رأسيالية الشركات الكبيرة. واستشهد الباحثون بالنجاحات الكبيرة للاقتصادات الناشئة أمثال سنغافورة، تايوان، الصين، هونج كونج، كوريا الجنوبية التي تمثل مساهمة PME في الناتج المحلي الإجمالي إلى أكثر من 60% كدليل ونموذج لتطبيق الرأسيالية المقاولة.

وخلص الباحثون في نهاية الأمر إلى أكثر الاقتصاديات نجاحا هي تلك الاقتصاديات القادرة على خلق مزيج من المقاولين المبدعين.

ثالثا:
المقدمة العامة

الدراسة التي قام بها مركز البحوث الاقتصادية والتسويق في جامعة Caen Basse – Normandie et CNRS تحت إشراف Jean Bonnet UMR سنة 2012 وترى هذه الدراسة أهمية اهتمام المؤسسات الحكومية بالمقاتلة لما تحت إشراف UMR تقدمه هذه الأخيرة من حلول لظاهرة البطالة وذلك من خلال الدعم والمرافقة ومساعدة المؤسسات الجديدة في مراحلها الأولى وخاصة توفير البيئة الملائمة والقلق من العراقيل الخاصة بإنشاء المؤسسات، وهذا سوف يؤدي إلى ديناميكية الاقتصاد وسوف يخلق بيئة اجتماعية مستقرة تدفع نحو التنمية المستدامة وكذلك بنيت الدراسة لما للمقاتلة من أهمية كبيرة في الاقتصادات الحديثة.

خطة البحث

قسم البحث إلى مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة، تناول الفصل الأول المقدمة المفهوم والطبيعة، وفيه إطار النظر للمقاتلة والمقاتلات في الأدبيات الاقتصادية، تعريف المقاتلة، مميزات وخصائص المقاتلة، المظاهر المقابلة، تحليل المقاتلات، المفاتيح التي تتحكم في نجاح أو فشل المقاتلة، البيئة وتاثيرها في سلوك المقاتلة.

الفصل الثاني يتناول فيه الفعل المقاتلات، خلق المؤسسة سيرورة خلق المؤسسة، الفكرة، الإبداع، بيئة الأعمال، المقاتلات من الباطن، PME، مخطط الأعمال.

الفصل الثالث ومعه المقاتلات كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، مفهوم المقاتلة، بيئة الأعمال، توفير مناصب الشغل، خلق القوة المضافة، المرحلة التنافسية، تنوع النسج الاقتصادي، المقاتلات الاجتماعية، المقاتلات الاجتماعية، المقاتلات الاجتماعية والشباب.
الفصل الأول

المقدمة الفصل الأول

إن التغييرات والتحولات المتضاربة التي مست الاقتصاد العالمي أدت إلى بروز ظاهرة المقاولاتية التي أصبحت من أهم ركائز النمو الاقتصادي والاجتماعي، ولم تتمثل من محرك ودافع لكل الاقتصاديات الحديثة وذلك من خلال خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدفع وتيرة التنمية.

ومن هنا تزايدت الدراسات والبحوث الأكاديمية التي تتناولت مفهوم المقاولاتية من أجل المساعدة في نشر الثقافة المقاولاتية، ومحاولة الغوص في كل أبعادها والإحاطة بكل جوانبها مع البحث في فهم سلوك المقاول والبيئة المحيطة به ومعرفة أهم المحددات التي تحكم في نجاح أو فشل المقاول، ولذا تم تتبع كل الأعمال التي تناولت هذا الموضوع في الأدبيات الاقتصادية خلال كل الحقبات التي مر بها الاقتصاد الدولي.

ومحاولة هنا للإيضاح ولو بجزء بهذا الموضوع تم تقسيم هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: المقاولاتية الأسس النظرية والمفاهيم

المبحث الثاني: المقاول والنظريات الاقتصادية

المبحث الثالث: البيئة وتأثيراتها على المقاول
المبحث الأول: المقاولاتية الأسس النظرية والمفهوم

الهدف من هذا المبحث هو محاولة فهم ظاهرة المقاولاتية والأسهام في نشر ثقافتها
واياض إملؤها إلى المهتمين والباحثين والعاملين في مجالها.

المطلب الأول: روح المؤسسة والرأسمالية

الرأسمالية بلا شك هي النظام الاقتصادي الذي بنى قوته قبل كل شيء على روح المؤسسة
ويمكن أن نعرف روح المؤسسة " هي استعداد فرد أو جماعة تحمل المخاطر من خلال توظيف
أموال من أجل الاستثمار، في مغامرة خلق مؤسسة، لتقديم شيء جديد (الإبداع) وذلك
باستعمال كل الموارد المتاحة"\(^1\)

إن تطور الرأسمالية اعتمد بالدرجة الأولى على المؤسسات الكبيرة والتي اعتمدت بدورها على
الاقتصاد السلمي وتنويع الأنشطة ولكن أزمة 1975 قلبت هذه المفاهيم مما دفع بالتفكير في خلق
مؤسسات خاصة المؤسسات الخدمية لخلق مناصب جديدة لتغطية الوظائف المفقودة في المجال
الصناعي والزراعي، وكذلك لمواجهة التكنولوجيات الحديثة وتلبية الحاجات الجديدة، وكل هذا
دفع إلى بزوغ نجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME)، ومن رحم هذه التفاعلات ظهر
المنطق من هذه الأزمات والذي هو المقاول.

الفرع الأول: الرأسمالية التجارية

أهم ما ميز هذه المرحلة (القرن 17 إلى غاية القرن 18) هو سيطرة التجار على الأنشطة
الإنتاجية من خلال قيامهم بشراء المنتجات من طرف منتجيها والتي قاموا بهم أنفسهم بتموينها
بالموارد الأولية الضرورية لإنتاجها وكذلك تحكمهم في الورشات المتواجدة في الأرياف والتي
تعتمد على اليد العاملة الرخيصة ويتسبب هذا المنتجات عن طريق الشركات التجارية
الكبرى التي انتشرت في تلك الحقبة من الزمن وكل هذا أدى إلى تجميع الأموال وتكديسها بين

يدي قلة من الأفراد وهنا كان دور المقايِل هو ذلك المِغامر الذي يقوم ببيع منتجاته في مختلف المستعمرات والبحث عن الثراء واستكشاف أراضي جديدة والتي هي في الحقيقة أسواق جديدة.

الفقرة الثاني: الرأسمالية الصناعية

انتقل الاقتصاد في هذه المرحلة نقلة نوعية والذي قام على مجموعة من المبادئ أهمها مبدأ الملكية الفردية لوسائل الإنتاج (دُعِي عَمْلٌ دَعْهُ يَمِير) وما يميز هذه المرحلة هو أن المالك هو المستثمر وهو الوحيد هو الربح بكل الطرق ولمنع تضارب المصالح فإن اليد الخفية لآدم سميث تنتمي للقيام بإجراءات التوازن بين العرض والطلب (نظام السوق) والمقايِل هنا يسعى لتعظيم ربحه بأي شكل من الأشكال حتى وصم بالمضاررب الذي يسعى دائما لتحقيق مصلحته الفردية.

وفي تحليل Schumpeter للدورات الاقتصادية أو ما أطلق عليه هو نفسه (التمييز العلاقي)

وهو أن المنظِّم* هو من يكسر حالة التوازن في الأسواق "في كتابه" (نظرية التطور الاقتصادي) الذي نشر في البداية في العام 1911 أضاف بعداً جوهرياً للتواناز الذي وضعه ألفرد مارشال، ووجه ذلك من الشخصية المحورية في منظومة شومبري ألا وهو المنظِّم...

والذي يستعين بالالتزام المصري ويتحدث التوازن القائم لتقديم منتج جديد، أو عملية جديدة، أو نمط جديد من التنظيم الإنتاجي، ومن ثم يكون هناك اتجاه إلى توازن جديد، أي إلى استقرار جديد فيما رأى شومبري أنه تدفق دائري حيث يتحرك الإنتاج في اتجاه على حين يتحرك الاقتصاد في الاتجاه الآخر ويكون من المحتم أن يضطرب هذا التوازن الجديد وأن يكسره المجدد التالي، أو التغيير التالي في العملية الإنتاجية، وبذلك تستمر الحياة الاقتصادية وتتوسع، فتلك هي طبيعة التطور الاقتصادي لقد كان للمنظِّم وما زال له أكبر دور في الاقتصاد.*


الفصل الأول

المقاولاتية المفهوم والطبيعة

ولهذا رغم نظرية Schumpeter ووضاعت في زحمة الدراسات الاقتصادية والنظريات التسويقية ولم تبرز أهمية المقال ولا PME أهمية

الفرع الثالث: الرأسمالية التسويقية

في بداية القرن 19 بدأ الاهتمام بالمسير والذي أعطي له دور تسيير المؤسسات الكبيرة، وهنا برزت استقلالية مالك رأس المال عن المسير، وبدأ التنظير ومحاولة وضع محددات للمسير الناجح الذي يحافظ على النظام الرأسمالي ويقود المؤسسة الكبيرة للاستمرارية والربحية، ولم تولى أية اهتمامات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي ظلت على الهمام، ومن أبرز رواد (التنظيم العلمي للعمل) و H. Fayol F. Taylor هذه المرحلة من خلال وضع الأسس التي 

تمكن من تنظيم سير المؤسسة، غير أن توزيع رأس مال المؤسسة على عدد كبير من المساهمين أدى إلى تعزيز قوة نفوذ المسيرين وزيادة صلاحية نفوذهم مما دفع إلى تضارب المتضارب.

لم يعطى مفهوم المقاولاتية والمقاول حقه من الدراسة والاهتمام خلال هذه الفترة، وغلب تحديد دوره في الحياة الاقتصادية إلى غاية الثمانينات حيث عاد وبقوة لبحث الصدارة في اهتمامات المختصين وصناع السياسات الاقتصادية، ولعل أهم الدواعي لذلك:

- فشل المؤسسات الكبيرة في مواجهة أزمات سنوات السبعينات.
- الثورة التكنولوجية الهائلة والتي ساهمت في بروز دور PME
- عدم قدرة المؤسسات الكبيرة في الاستجابة للتطورات المتسرعة للأسواق لأن هامش المرونة ضعيف.
- الهيكل الإداري المعقد للمؤسسة الكبيرة يشل من حركتها في مواجهة التغيرات الحادثة في الأسواق.
الفصل الأول

العقيدة المقاولاتية المفهوم والطبيعة

- الحد من مشكلة البطالة والتي زادت بعد أزمة السبعينات.
- وغيرها من الأسباب التي دفعت إلى نشر وتدعم الفكر المقاولاتي وتشجيع المقاول على خلق مؤسسته.

الفرع الرابع: الرأسمالية المقاولاتية


التفسيرية إلى الرأسمالية المقاولاتية والذي يعطي قيمة لروح المؤسسة والمبادرة الشخصية، فتتتبع أصول المقاولاتية في الأدبيات الاقتصادية نجدها تعتمد بالدرجة الأولى على المبادرة الشخصية فكل من Cantillon, Schumpeter, Kirzner, Casson

من خلال محاولة معرفة ما هي الطموحات، والطفرات، والمحفزات، والحداثات التي تدفع Audretsch بالفرد إلى متابعة مشروعه، والسعي الحثيث لجعله يستمر حتى يحقق ذاته، أما Audretsch (2007) فيرى أن معظم الدول تشجع المبادرات المقاولاتية، من خلال برامج الدعم والتمويل والمرافق، لخلق مجتمع مقاولاتي يعتمد فيه على المعرفة والإبداع والأفكار الجديدة.

كذلك الدراسة التي قام بها Baumol وأخرون (2007) من جامعة بيل ومنظمة كوفمان

الرأسمالية المقاولاتية كنقطة قاعدة للاقتصاد الدولي الحديث في تحقيق النمو والرخاء الاقتصادية المستدام وله الهدف للأملاك الثلاثة الأخرى المسماة رأسمالية الشركات الكبرى، والرأسمالية الموجهة من الدولة، ورأسمالية القلعة المسيطرة، واستشهد الباحثون بالنجاحات الكبيرة للاقتصادات الناشئة أمثال سنغافورة، وتايوان، والصين، وهونج كونج، وكوريا الجنوبية التي تمثل مساهمة المؤسسات الصغيرة في الناتج المحلي الإجمالي إلى أكثر من 60 كدليل

المقولاتية المفهومة والطبيعة

ونموذج لتطبيق رأسمالية المقاولاتية. و خلص الباحثون في نهاية الأمر إلى أن أكثر الاقتصاديات نجاحا هي تلك الاقتصاديات القادرة على خلق مزيج من المقاولين المبدعين.

المطلب الثاني: مفهوم المقاولاتية

ليس هناك إطار نظري واضح وجي ينقع عليه جميع الباحثين، فهناك عدة مقاربات ناقشت هذا المفهوم من وجهات نظر مختلفة، مما أدى إلى التبان والاختلاف في التعريف ويرجع ذلك إلى ارتباط مفهومها بالنظريات الاقتصادية من جهة، وتشابك مختلف العلوم التي حاولت المساهمة في فهم هذه الظاهرة مثل علم الاجتماع وعلم النفس وغيرها من العلوم، مما أدى إلى وجود ثراء كبير في التعريف الذي يتناول مصطلح (المقاولاتية) أو (الريادة) أو (روح المبادرة) أو (المبادأ) وغيرها من المصطلحات باللغة العربية والتي هي نتاج هذه الاختلافات في إعطاء مصطلح موحد لهذا المفهوم.

الفرع الأول: تعريف المقاولاتية

هي كلمة انجليزية مشتقة من الكلمة الفرنسية ENTREPRENEURSHIP والتي ترجمت من طرف الكنديين إلى ENTREPRENEURIAL (Laviolette & Loue) (2006): 6

• فحسب (Venkataraman و Shane ) فالمقاولاتية العملية التي يتم من خلالها البحث عن الفرص وتنفيذها واستغلالها من أجل خلق سلع أو خدمات. والمقصود بالفرص حسب (1982) "الفرص هي الحالات والأوضاع السوقية التي


تستهدف المقاولاتية السعي للمواد الأولية، العلم، الأفكار، العلوم، وطرق تنظيمية مبتكرة تقوم بإنتاجها.

- يركز هذا التعريف على المراحل التي تؤدي إلى ظهور منظمة جديدة، وهو "المقاولاتية" (emergence organisationnelle) Gartner (1993).
- التعريف هو "مجموعة النشاطات والمراحل التي تسمح للمقاول بخلق مؤسسة جديدة".

أي أن المقاولاتية هي مجموع الأعمال التي يقوم منها المقاول باستغلال، وتنسيق الموارد المختلفة من مواد أولية، موارد مالية، وبشرية ومعلومات، وشبكة علاقات وغيرها وذلك من أجل تحويل الفكرة إلى مشروع قائم بذاته.

ولكن هذا التعريف لا يرقي إلى المعنى الحقيقي للمقاولاتية، والتي تركز على عامل الإبداع حيث يمكن للمؤسسات أن تنشأ عن طريق التقدم أو إعادة الإنتاج.

- هذا التعريف يتحور حول التوليفية (الفرد، خلق القيمة، وصاحب القيمة) وصاحب القيمة هو Bruyat (1993).

فالمقاولاتية هي "دراسة العلاقة التي تربط بين القيمة الفردية والقيمة التي خلقها".

وهنا نجد منظورين يرتبطان عليهما هذا التعريف بمعنى وجود تفاعل بين الفرد وخلق القيمة.

إذا انطلقنا من الفرد وعتبرناه الشرط الأساسي في خلق القيمة، إذ يقوم باستغلال الفرصة وتجسيد الفكرة وتحديد طرق الإنتاج وكل التفاصيل المتعلقة بالقيمة المقدمة، فبدون المقاول لا وجود لهذه القيمة، أما إذا انطلاقنا من خلق القيمة من خلال المؤسسة التي أنشأت من طرف هذا المقاول، والتي تؤدي به إلى الارتقاء بهذا المشروع، إلى درجة لا يمكن الفصل بينهما، أي نشوء علاقة عاطفية بين الفرد ومؤسسة بحيث تؤثر حتى على صفاته وقيمته وعلاقاته.

فإن تعريف المقاولاتية "بأنها حالة خاصة، يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية، لها خصائص تتصف ببعض التأكد، أي تواجد الخطر، وهي تدعم فيها أفراد"، أعمال Alain Fayolle.
الفصل الأول

المقاولاتية المفهوم والطبيعة

يجب أن تكون لهم سلوكيات ذات قاعدة تتخصص بتقبل التغيير وأخطار مشتركة والأذن بالمبادرة والتدخل الفردي "7.

و يمكن إجمال هذه التعريف في هذا الشكل :

الشكل رقم 1: ويمثل بيت المقاولاتية

- من إعداد الطالب -

الفرع الثاني: روح المقاولاتية

فالمقاولاتية ليست فقط خلق المؤسسات بل هي تشمل إدارة الموارد المختلفة والمحدودة والنادرة أحياناً بطرق تختلف عن ما هو مألوف، وتغيير أنماط التفكير عند المسيرين، وإمكانية تقبلهم للتغيير، ورور روح المبادرة والمغامرة، واكتشاف واستغلال الفرص وتوليد الأفكار الإبداعية

7 صدرة سابي،سيرورة إنشاء المؤسسة (أساليب المراقبة)، جامعة صناعية قسطنطينية، دار المقاولاتية بقسطنطين، السنة الجامعية 2009-2010
الفصل الأول

الملفون والمفهوم والمفاهيم والطبيعة

الجديدة، والإستباقية في إبداع الحلول الخلاقة واستحداث حاجات جديدة. فروع المقاولات.

مفهوم واسع يتعدى كونه محصورا على المؤسسة ومجموعة الوسائل والتقنيات والمهارات
والأساليب والطرق التصويرية التقليدية، بل هي تعهد الفرد على كسر حاجز الخوف والروتين،
واعيد هاجس الخوف من ظروف عدم التأكد خروج المقاولاتية في من تجعل المقاول يوظف
نفس الأدوات التي استعملها غيره لكن ليطرد بها أحلامه وليس أحلام غيره.

الفرع الثالث: دور المخاطرة وحالة عدم التأكد في المقاولاتية

إحدى الأساليب التي أرقت الرأسمالية هي كيف نبرر الربح الذي يأتي من وراء المخاطرة، وهذه
الجدالية دامت عدة قرون خاصة عند المسلمين والكاثوليكين وخاصة عندما يكون مستوى
قيام الثورة الصناعية في Max Weber المخاطرة عالي جدا، وقد برر عالم الاجتماع الألماني
إنجلترا من خلال تقبل البروتستانت فكرته أن الربح يأتي كمكافأة مقابل المخاطرة في توظيف
الأموال، أي أن المقاول يأخذ الأرباح كعوض عن مغامرتهم بأمواله في السوق وهذا ينافي كل
في سنوات 1860 والتي قال فيها أن الأرباح هي نتيجة استغلال لعمل
وجد العمالة وهم الذين يحققون هذه الأرباح وليس المقاول، ويرى أنه: "شخص بدون
إدارة، حبيس التقدم التكنولوجي وكذا ديناميكية التراكم " 8.

قاما بدراسة وافية للمخاطرة وحالة Marchesnay.M و Pierre-André. 9

وهذا نجد كل من ل.

أولا: المقاولات والمخاطرة (risque)

المقاول هو الشخص الذي يضمن ديناميكية الرأسمالية من خلال المخاطرة التي يقوم بها،
ويمكن تعريف المخاطرة " هي درجة الإحتمالية المرتبطة بالفشل " ويمكن توضيح ذلك كما
يلي: فلو أن المقاول وضع أمواله في مكان آمن مثل البنك فيمكنه أخذ فوائد على ذلك، ولكنه
يخاطر بأمواله ويستثمرها في خلق مشروع ما لذلك فإن الأرباح التي يجنيها من هذا المشروع
تكون بمثابة الفوائد التي كان سيئنها وهو آمن على ماله.

ثالثاً : المقاولاتة وحالة عدم التأكد (incertitude)

المقال المرتبط بحالة عدم التأكد بل هو الذي يصنعها أحيانا ويمكن تعريفها " هي مجموعة الحوادث التي تظهر فجأة وتكون شديدة الحساسية وغير محتملة " ومتلكا بين أن المقال يبدع ويبتكر من أجل كسر حالة التوازن وهذا يؤدي بالضرورة إلى خلق حالة عدم التأكد، فكلما كان هناك إبداعا بخلق حالة عدم التأكد كلما كانت هناك فرص للربح أكثر.

ولتحديد مفهوم حالة عدم التأكد يميز Knight Frank (1942) بين حالتين من الاحتمالات:
- الاحتمالات المقدرة
- الاحتمالات غير المقدرة

وهو يصف حالة عدم التأكد التي لا نقاش بالاحتمال والتي تعطي فرصا أكثر.

كما فرق بين المخاطرة وحالة عدم التأكد، لأن الخطر يمكن قياسه مسبقا، ويمكن التعامل معه على أساس أنه تكفا. أما حالة عدم التأكد لا يمكن ضمانها لأن المعلومة غير متوفرة للجميع.

الفرع الرابع : المقاولاتة المجتمعية

ظهر الاهتمام بها منذ حوالي عشرين سنة وتخصص القطاع التضامني وغير الربح، والتي تعطي حلولا إبداعية جديدة ومستدامة للمشاكل الاجتماعية، أو المشاكل البيئية، وهذا يدفع بالمقابل إلى إيجاد توليفة بين المنطق الاقتصادي والمنطق الاجتماعي لوضع أي مخطط أعمال حيزة التنفيذ.

وقد عرفتها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) في كل نشاط خاص من أجل الصالح العام، يكون منظم عن طريق إجراءات محاولة، ولا يكون هدفها الأساسي تعظيم الأرباح، ولكن إرضاء وتغطية بعض الهدف الاقتصادي والاجتماعية، وكون لها القدرة على إنتاج السلع والخدمات وإيجاد حلول إبداعية للمشاكل الاجتماعية للبطالة.

وتنشط المقاولاتة المجتمعية في عدة قطاعات مثل الطب والصحة، البيئة، الثقافة، الرياضة والتعليم.

---

ولهذا فإن الغاية النهائية للمقاولات المجتمعية هي خدمة المجتمع، عكس المقاولات الكلاسيكية، والتي لها أيضا مسؤولية اجتماعية ولكن غايتها الأولى هي تعظيم الأرباح والمصلحة الشخصية.

المبحث الثاني: المقالات والنظريات الاقتصادية

لقد تطور مفهوم المقال عبر الزمن في الأدبيات الاقتصادية فمن معهد لضمان انجاز عمل معين إلى مغامر، تاجر، مالك مسير، منظم، ريادي، مبادر، ومع كثرة الكتابات والبحوث التي تناولت المقال أصبح المصطلح أكثر اتساعا ومرونة، لا يمكن معها ايجاد أي تعريف أو مفهوم متفق عليه، ولهذا سوف نجمع ونتتبع بعض التعريف المهمة التي يمكن أن توصل مفهوما واضحًا للأذهان يجيء الغموض عن حقيقة هذا المفهوم.

المطلب الأول: تعريف المقال

" " L'encyclopédie Diderot et d’Alembert (1755: 732-733) (11)

تعريف للمقال في بصفة عامة هو من توكل إليه مهنة تشبيد المباني، من أجل مقابل اتفق عليه مع المالك. وفي المجال البحري هو ذلك الشخص الذي يقوم بإنجاز مركب (سفينة) من أجل مقابل متفق عليه مع المشتري.

وقد استعملت كلمة مقال لأول مرة سنة 1616 من طرف للدلاة على Montchrétien

و لكن الفضل في دخول هذا المصطلح إلى الفكر الاقتصادي يعود إلى كل من Richard (1755) و Jean-Baptiste Say (1803) و سوف نقوم باستعراض هذا المفهوم عبر الزمن ومع رواده العظام: (12)


الفصل الأول
المقاولاتية المفهوم والطبيعة

الفرع الأول: تعريف Cantillon

Richard Cantillon (1755): لأول مرة وضع تعريف واضح لوظيفة المقاول فهو l’entrepreneur est celui dont les (gages sont incertains.
الشخص الذي رهاناته غير مضمونة) والمقاول يصنف عنده في المرتبة الثلاثة بعد الملاك وكبار المزارعين، وهذا الصفح الذي فيه المقاول يضم كذلك طبقة التجار والصناعيين وغيرهم، إذا المقاول هو من يتحمل المخاطرة كمستشار لرأس المال، أي أنه An mгуارً و منتهز للفرص، ويرى Cantillon أن المقاول هو ذلك التجار الذي يشتري السلع بسعر معلوم وبيعها في المستقبل بسعر لا يعرفه مسبقاً.

الفرع الثاني: تعريف Say

Jean-Baptiste Say (1803): يرى بأن خلق المؤسسة هو محرك قوي للتنمية لأي أمة، وأن المقاول هو بائع محتمل لسلعة ما بسعر مجهول رغم أنه دفع في شرائها سعرًا معلومًا، وأنه يجب المخاطرة، ويقبل التغيير الذي يصبح معه الإبداع، وكذلك يراه شخصا نشيطًا جدا. والمقاول عند Say هو وسيط بين العلماء المبدعين وعمال المتفوقين، أي يقوم بالتنسيق بين عوامل الإنتاج المختلفة: الأرض، العمل، ورأس المال من أجل إنشاء مؤسساته الخاصة و يقوم بالتنسيق والتخطيط للإنتاج وما يصاحب ذلك من مخاطرة، فهو بذلك يستغل معرفته وخبراته من أجل إنتاج سلع جديدة.

الفرع الثالث: تعريف Schumpeter

Joseph Schumpeter (1934): يبقى هو المرجع الأساسي في تفاؤل مفهوم المقاولاتية في كل الأديبيات الاقتصادية، ففي كتاباته أعطى لدور المقاول أهمية كبيرة إذ جعله هو العامل المحرك للتنمية الاقتصادية، وقد أطلق عليه اسم المنظم الذي يكسر حالة التوازن عن طريق الإبداع. وقد بين Schumpeter خمسة حالات للإبداع وهي:

• إنتاج سلع وخدمات جديدة.
الفصل الأول

المقاولاتية المفهوم والطبيعة

- إدخال طرق إنتاج جديدة.
- فتح أسواق جديدة.
- إيجاد مصادر تموزن بالمواد الأولية جديدة.
- إبداع طرق تنظيم جديدة.

ويرى Schumpeter أن خاصية الإبداع ملازمة للمقاول وأن هذا الأخير عامل تغيير وعدو للرئوين، ومن بين المفاهيم التي استهدفها هذا العالم هو فكرة أن المقاول بإبداعه يحصل على مزايا بسيكولوجية تطرج إلى محفزات ودوفوق:

- حلم ورغبة تحقيق إمبراطورية خاصة.
- الرغبة في التعالي على الآخرين وإظهار أحييته في ذلك، والفوز لتحقيق ذاته، وليس من أجل النجاح فقط.
- السعادة بالإنجاز وأنه فعل شيئا يستحق الثناء.

اعتب المقاول حجر الزاوية في التنمية الاقتصادية، وخلال الديناميكية المكونة للسوق، فالمقاول بقدرته على الإبداع يمكنه أن يستفيد من فرص السوق، ورأى كذلك أن روح المقاولاتية هي قوة تدمير خلاقة، يقوم المقاول من خلالها إيجاد توليفات جيدة تدمر الطرق والأنماط الراسخة، والบาลية للقيام بالأعمال بطرق مستحدثة، مما يدفع إلى وجود حالة من عدم التأكد، والتي بدورها تخلق فرصا جديدة يتهزها المقاول لإحداث التغيير.  

ويمكن إجمال أفكار Schumpeter في " هو الفرد المغامر الذي يقيم المشاريع والذي يمتلك الشجاعة والنظرة بعيدة المدى وحب التبديد والغامرة. إنه ليس مجرد إنسان عادي وإنما نوعية خاصة من البشر التي قام التطور الاقتصادي والاجتماعي على جهودها. فالمنظم يقوم بحشد الموارد، ويؤلف بين عوامل الإنتاج، ويجد في إنتاجه إما من خلال تقديم سلع جديدة أو مواد

الفصل الأول

المقاولاتية المفهوم والطبيعة

خام جدّية، أو طرق إنتاجية مستحدثة، أو فتح أسواق حديثة، أو تغيير طريقة التنظيم الصناعي. إنه شخص مبدع يزيد من كفاءة الموارد المستخدمة. وهنا يفرق شومبيتر بين الرأسمالي والمنظم. فالرأسمالي هو الشخص الذي يقدم رؤوس الأموال اللازمة لتنفيذ المشروع، بينما المنظم يديرها، وليس شرطا أن يكون الاثنين شخصا واحدا. كما شدد شومبيتر على أن الرأسمالية نظام عقلاني، يقوم على الحساب المنطقي، وأن ميزة المنظم أنه قادر على اتخاذ القرارات المستندة إلى هذه العقلانية، رغم المخاطر التي تكتنفها... كما أنه يعتقد أن الربح ليس هو وحده الدافع المحرك للمنظم، فيجانب هذا العامل هناك الرغبة في خلق مملكة خاصة به، وحب التنافس والرغبة في الانتصار، والتمتع بالابتكار والخلق والتجديد.

16 الإبداع: هو عبارة عن أفكار جديدة ومفيدة ومتعلقة بحل مشكلات معينة، أو تجميع وإعادة تركيب الأفكار المعروفة في أشكال جديدة، ولا يقتصر الإبداع على الجانب النقدي لأنه لا يشمل تطوير السلع وعمليات المتعلقة بها وفتح أسواق جديدة فحسب، بل يتعدى أيضا الآلات والمعدات وطرق الإنتاج والتحسينات في التنظيم نفسه.

وهو تنظيم الأفكار وظهورها في بناء جديد انطلاقا من عناصر موجودة، أي أن المقاول يملك القدرة على الانشقاق من التسلسل العادي والروتين في التفكير إلى مخالفة كلية.

فالمقاول يرى ما يراه الناس ويفكر في ما لم يفكر فيه الناس.

Kirzner الفرع الرابع: تعريف

أن المقاول هو Schumpeter (1973-1997) Israël Kirzner ✦ الذي يحدث حالة تخل بالتوافق وتكرار الروتين من أجل إحداث التغيير، ولكن يرى مهمة المقاول في إعادة حالة التوازن باستخدام الفرص المتاحة عن اختياره، بمعنى أن وظيفة المقاول مراقبة وملاحظة الأسواق عندما تكون في حالة اختلال في التوازن، ويكون هو في حالة البقاء التامة لأي فرصة سانحة من أجل استغلالها قبل الآخرين.

١٥ رمزي زكي، الاقتصاد السياسي للبطالة (تحليل لأخطار مشكلات الرأسمالية المعاصرة)، مكتبة الكويت، الكويت، ١٩٩٨، ص ٤٠٢-٤٠٣.
الفصل الأول

المقاولاتة المفهوم والطبيعة

أن البقطة المقاولاتية تعتبر موهبة عند المقال، الذي يقوم بوظيفته Kirzner المتمثلة في تلبية حاجات المستهلكين من خلال دقة ملاحظته لحاجاتهم التي لم تلبث بعد.

كما فرق Kirzner بين المقاولاتة والتسبير، إذا كانت المقاولاتية تنتج عندما يقوم شخص باكتشاف واستغلال الفرص وتحويلها إلى واقع اقتصادي، فالمسير يسعى للرفع من فعالية الطرق الإنتاجية إلى أقصى حد ممكن وذلك بتعظيم كمية المخرجات انطلاقاً من مستوى معين من المدخلات. 16

Drucker:
الفرع الخامس: تعريف

Peter F. Drucker (1909-2005) يصف المقال بأنه فرد يبحث عن التغيير ويستجيب إليه، ويستغل الفرصة السانحة للتغيير، وهو ليس بالمضارب ولا المقام ولا الأجبر، وهو أول من آشر في سنة 1985 إلى تحول الاقتصاد من رأسمالية تسبيرية إلى رأسمالية مفاصلة. 17

ويرى كذلك أن المقال لا يوجد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقط بل كذلك في المؤسسات الكبيرة، فهو شخص مستعد للتحليصة بالضمان المالي لتنفيذ فكرة، من خلال استثمار كل وقته ورأسمه في عمل محفوف بالمخاطر من خلال الإكتشاف والتقليم للفرص واستغلالها.

Mark Casson
الفرع السادس: تعريف

المقال هو ذلك الشخص المتخصص في أخذ القرار بكل بديهة، متذكرا في نفس الوقت التنبؤ بين الموارد النادرة. "ويرى Casson أن خدمات المقال مطلوبة ما دام هناك فرص


الفصل الأول

المقاولات المفهوم والطبيعة

كم ركز على دور التنسيق بين الموارد النادرة، ولا تكون هذه الوظيفة مركزة على الحساب العقلاني فقط، وإنما على عدة عوامل أخرى مثل:

1) الوصول إلى المعلومة عن طريق القنوات والشبكات الاجتماعية والخبرات السابقة.
2) الكفاءة في التنظيم (التنبؤ، الاتصال، الإبداع).
3) كفاءات فطرية مثل الخيال، معرفة الذات، القدرة على التحليل.
4) الثروة الشخصية، والمقدرة على جمع الأموال، والقدرة على الوصول إلى المؤسسات المالية.

المطلب الثاني: مختلف المدارس التي تطورت للمقاولة

أقسام الباحثون في تفسيرهم لسلوك المقاول ولكن هناك أربعة مدارس كان لها الدور الكبير في توضيح الدوافع التي تدفع بالمقاول إلى خلق مؤسسته الخاصة:

L’approche par les traits 

الفرع الأول: مدرسة السمات

الأعمال الأساسية لهذه المدرسة أو المقارنة هي تعتمد على أفكار McClelland وذلك على أعمال (1930) والخاصة بنظام القيم عند المقاول، الفائدة القصوى هي التمكن من معرفة الصفات السيكولوجية التي تميز المقاول عن غيره من الناس وكذلك وضع الروابط الموجودة بين الخصائص المقاولاتية وتميز المؤسسة. فحسب هذه المقاربة المقاول لا يكون مقاولا إلا إذا كانت له حوافز واستعدادات ومواقفات إما اكتسابها من العائلة أو عرقية أو من البيئة.

من خلال تجاربه إلى أن هناك أفراد لهم ميل ورغبة إلى إتمام العمل بصورة جيدة خلافا للأفراد العاديين وقد أطلق عليهم مسمى أصحاب الأنجاز العالي يدفعهم إلى ذلك دافع الأنجاز.

ولقد توصل McClelland ولقد توصل
ويمكن أن نعرف المقال حسب هذه المدرسة كالتالي:19

(1993) وضعوا عدد من الخصائص:

Gasse et d’Amours

الجدول رقم 1: خصائص المقال حسب

| يأخذ القرارات الإستراتيجية حتى ولو كان لا يملك كل المعلومات | يتحمل الأخطار، إداري، مالي، إجتماعي |
| يبحث عن تحقيق الذات | يخلق عمله لدرجة المجازفة والبحث عن كل الفرص الممكنة |
| ينقبل الالتزام على المدى البعيد | القدرة على البروز والتفوق |
| يسير مؤسسته أو نشاطه الرغبة في الاستقلالية |
| له القدرة على التضحيات الشخصية | القدرة على الإبداع وروح المبادرة |
| قدرة هائلة على العمل | سيد نفسه والكفاءة في الاتصال |
| حائر وحديد ويتخيل بروح المسؤولية | عند وبطبار إصراها كبيرة ويتم بالحماس الشديد |

يدو أن هذه الصفات والخصائص التي تميز المقال تجعله مثالياً لدرجة أن هذه المدرسة من خلال بحوثها وأفكارها اشتركت عن الواقع وحاولت أن تخلق مقالاً خارقاً، فلا يمكن أن توفر كل هذه الخصائص في شخص واحد، ومن المستحيل النتيج بسلوك الأفراد، لأن بعض الأفراد ربما تكون لهم مثل هذه الخصائص ولكن لا يملكون مسلك المقاولاتية.

ولكن يمكن إجمال هذه الخصائص في أربعة خصائص أساسية يتم بها المقال:

الفصل الأول: المقاولاتة المفهوم والطبيعة

لمبادئ توجيهية وفلسفة

الحاجة إلى تحقيق الذات.

الرغبة في الوجاهة والسلطة.

الثقة بالنفس والرغبة في الاستقلالية.

القدرة على الإبداع والمبادرة.

L’approche par les comportements

الفرع الثاني: المدرسة السلوكية

يرى أصحاب هذه المقاربة أن سلوك المقاول لا يعتمد فقط على وجود سمات شخصية لدى الفرد، وإنما هناك المهارات والكفاءات التي يجب أن يتملكها المقاول من أجل خلق مؤسسته، فهو سوف يمارس الوظائف الإدارية، والسؤال الذي اقتُرحت منه هذه المدرسة هو لـ Vesper (1980): السؤال الأساسي ليس معرفة ما يدور في رأس المقاول وإنما السؤال كيف يسير مؤسسته؟

أي أن المهم كيف يصرف المقاول عند محاولته خلق المؤسسة، وهنا نعود إلى الفعل المقاولاتي، أي الإجراءات المتبتعة وكيف يواجهه هذا المقاول:

- المهارات التقنية: وضع الأهداف والتخطيط، صنع القرار العلاقات الإنسانية، التسويق، المالية، المحاسبة، الإدارة، الرقابة، التفاوض، التنظيم... إلخ.

- المهارات التواصلية: الاتصال، روح الإقناع، بناء العلاقات، الشبكات، الإسعاف، العمل ضمن فريق، التضحية، الاحترام... إلخ.

- متعدد الوظائف: نظراً لتعدد المهام التي يقوم بها، وسعة ثقافته فإن سلوكياته وتصوراته الاقتصادية، تعكس قدرته على إيجاد بدلات متعددة لحل مشكلة واحدة، أو للوصول إلى الهدف المبسط، فهو ينضن استخدام البدائل ويجد عدداً من المصادر المعرفية والتمويلية المناسبة لتحسين أدائه.1
الفصل الثالث : المدرسة البيئية (الموقفية)

ترتكز أفكار هذه المدرسة على فكرة أن شخصية المقاول تتشكل من بيئته ومحیطه الذي يعيش فيه، فالمقاول هو ناتج الوسط الذي ينتمي إليه، ولا يمكن فصله عن هذا المحيط بأي حال من الأحوال، ونتذكر من بين هذه العوامل المؤثرة على سلوك المقاول:

- المحيط الثقافي والاجتماعي الذي يلعب دورا محوريا كحافز للأفراد أن يصبحوا مقالين، ويتكون هذا المحيط من مجموعة القيم والأخلاق التي تحكم المجتمع، المعتقدات الدينية، التوجهات السياسية وتطورها، بالإضافة للقوانين المتبعة والتشريعات التي لها تأثير مهم بالنسبة لسلوك المقاول.

- الخلفية الأسرية والتي هي الكريزة الأساسية في تكوين خلفية المقاول، فنجد أحيانا عائلة بكاملها تمارس الفعل المقاولاتي.

- التعليم والخبرة المهنية وهذا ما هو ملاحظ في العصر الحالي من الاهتمام بتعليم وتدريب الشباب على المقاولاتية، وعرض النماذج الناجحة في مجال المقاولاتية حتى تحفز الأفراد على خلق مؤسساتهم الخاصة.

- نظرية الجذب والدفع فيموجب هذه النظرية فإن سلوك المقاول يحدث بسبب عوامل إيجابية أو سلبية تحدث في البيئة، مثل الأفكار والفرص الجديدة التي يمكن لإبداع جديد أن يحدثها من ديناميكية فعالة تجعل من الأفراد يستغلون هذه الفرص لإحداث التغيير، أو مثل عدم الوضوح الوظيفي يدفع ببعض الأفراد لإيجاد مندغ آخر فيبدع عمله الخاص به من خلال المقاولاتية.

- منهج الحراك الاجتماعي وهو يدفع الأفراد الذين يعيشون على هامش المجتمع للبحث عن حلول لمشاكلهم، مثل المرأة في بعض الأحيان تزيد الخروج من الروتين الذي فرضه عليها مجتمع ما لتحذى التغيير وتتوالد لديها الحاجة للإنجاز.

وسوف نتطرق للمؤثرات البيئية بالتفصيل في البحث الثالث.

---

L’approche des intentions entrepreneuriales

La méthode de l’intention entrepreneuriale

Peut-être que cette méthode est adaptée à la compréhension des intentions entrepreneuriales. Elle permet de comprendre comment les individus formulent leur intention entrepreneuriale et comment ils la développent.

1. Les intentions entrepreneuriales sont liées à l’ambition entrepreneuriale.
2. Les intentions entrepreneuriales sont liées à la confiance en soi entrepreneuriale.
3. Les intentions entrepreneuriales sont liées à la capacité entrepreneuriale.

1. L’ambition entrepreneuriale est liée à la confiance en soi entrepreneuriale.
2. La confiance en soi entrepreneuriale est liée à la capacité entrepreneuriale.
3. La capacité entrepreneuriale est liée à l’ambition entrepreneuriale.

23 Tounés AZZEDINE, L’intention entrepreneuriale ; une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE, Thèse pour Doctorat en sciences de gestion, université de Rouen, 2003.p56


ويمكن تحليل متغيرات هذا الشكل على النحو التالي:

- الانتقالات السلبية: مثل الهجرة والتي تدفع ببعض الإثبات بتشكيل لوبيات أعمال في البلدان المضيفة مما يدفع بها إلى انتخاب مسلك المقاولات مثل الروس في إنجلترا أو اللبنانيين في الأرجنتين.
- الأوضاع الوسيطة: مثل الخروج من المدرسة في بعض الأحيان يدفع بالفرد إلى تحقيق ذاته ورفع التحدي في سلك خلق مؤسسته الخاصة وذلك بدافع الإنجاز وتغطية الشعور بالنقص تجاه الذين أكملوا مشوارهم الدراسي.

- التأثيرات الإيجابية: وذلك من خلال مثلا استغلال الفرص التي يمنحها الشركاء أو التي تظهر من خلال الأسواق المحتملة.

- أما في ما يخص إدراك الرغبات و إدراك الإنجاز فيمكن أن يأتي من خلال التعليم في مجال المقاولاتية، حيث يكشف الفرد رغبته وحاجته لإنجاز شيء ما يحقق به تقديرًا لذاته وتميزه.

ومن أحدث النماذج نموذج Krueger (2009):  

le modèle intentionnel de Krueger 2009

المصدر: (2009)

(ترجمة الطالب)*

يجب هذا النموذج عن السؤال (لماذا نتبع سلوك معين؟)؛ وهنا ندخل في صراع مع الإرادة (كيف نختار انتهاج سلوك معين؟)؛ فاتخاذ القرار لا ينفي وجود بدائل، فاتخاذ قرار مقاولاتي معين يدخل الفرد في صراع مع قرارات أخرى، فهناك عدة طرق وبدائل للتفكير مما يجعل من غير الممكن وضع صورة واضحة لاتخاذ الأفراد لقرارات مثل خلق المؤسسات، وجعل هذا النموذج أو ذلك قانوناً يسري على المقاولين، فما ينطبق على هذا الفرد لا ينطبق على آخر.
الفصل الأول: المدرسة المعاصرة

الفرع الخامس: المقاولات المفهوم والمجالات الطبيعية

وهي تفسر سلوكيّ المقاولا باعتباره محصلة لأعمالين رئيسين وهما:

- الإحساس بالفرصة: الناتج عن التفاعل بين السمات الشخصية للمقاول ومعطيات البيئة التي تؤثر فيه، وهذا يتذكر فكرة البقعة التي يمتلكها المقاول وهي التي تجعله يحس بالفرصة ويكشفها.

- انتهاء الفرصة: وهو ما يتطلب القدرة على إدارة الموارد واستغلالها وتنظيم منافعها، فالمقاول هو في الحقيقة مقتاتس الفرص ولا يتردد في الظهور بها، فلا يمكن فصل سلوك المقاول عن الفرصة، فبدونها لا يوجد مقال أصلا.

الفرع السادس: نظرية تدرج الحاجات (Maslow)

يستند في هذه النظرية على أن هناك مجموعة من الحاجات، التي يشعر بها الفرد وتعمل كمحرك ودافع للسلوك، تأتي بشكل تدريجي، وستترتيب بشكل هرمي من الأسفل إلى الأعلى.

كالتالي: 1- الحاجات الفسيولوجية. 2- الحاجات الأمان. 3- الحاجات الاجتماعية.
4- الحاجة للتنوير. 5- الحاجة لتقدير الذات.

بالنسبة للمقاول فإنه يمكن أن يكون له عدد كبير من الدوافع، ولكن هناك دائماً دافع أكثر أهمية، الذي يجعل المقاول الحقيقي هو من يبقى عينه دائماً على قمة هرم الذات والتقدير من طرف الآخرين.

المطلب الثالث: أنواع المقاول

نظراً لكثرته المنظرين في العصر الحالي للفهم المقاولاتي والمقاول، حيث كثر معها تصنيف المقاول وأنواعه، وسوف نستعرض أهمها والذي تتناولها الأدبات المشهورة في هذا الميدان.

Smith (1967) أعطى تصنيفين للمقاول حسب سلوكه:

الفصل الأول

المقاولاتية المفهوم والطبيعة

- 1- الحرفي L’artisan: هو مقال ذو تأهيل تقني، مالك لمشروعه لا يخطط كثيرا، لا تستهويه قضية التنمية.

- 2- иностранн الفرصة l’opportuniste: له عدة خبرات، هدفه الأساسي هو تنمية مؤسسته، ومن أجل تحقيق أهدافه يتنازل عن قليل من استقلاليته.

جوليان ومارشانيس (1988) حيث أعطوا صنفين للمقاولين على أساس غاية المقاول:

المقاول:

المقاول من الصنف (Pérennité - Indépendance - Croissance) PIC

المقاول من الصنف (Croissance – Autonomie – Pérennité) CAP

- 1- الاستقلالية – النمو ورمز لها (نان)، يريد الدوام والبقاء لمؤسسة، مبادئه العملية والمنطقية مبني على أساس تراكم الثروة وتفضيل الاستثمار المادي، والنقطة المهمة عن الاستثمار غير المادي، يتميز بتحكمه في مهنته ويركز على المشاكل التقنية والتنظيمية، وهم الوحيد هو البقاء والديمومة والاستمرارية، ومن ثم التمتع بالاستقلالية، وبعدها يفكر في النمو لكن شريطة أن لا تهدد استقلاليته، ويرفض الدينون طويلة الأجل، وغالبًا ما يستمر رأي المراهق الشخصي أو العائلي.

- 2- النمو – الاستقلالية – الديمومة ورمز لها (نان)، هو مستغل للفرص ويتعايش مع تقلبات وتغيرات المحيط ويدافع ويبدع في الأعمال التي يتميز بالنمو السريع، وليس عنده مانع من الاقتراح وقبول المساهمين مع الحفاظ على الاستقلالية، في اتخاذ القرار، يحكمه منطق وبدأ زيادة رأس المال، إذ يفضل توظيفه واستثماره في القطاعات التي تمكنه من الحصول على هامش ربح مرتفع.

فليون (1997) أعطى ستة أنواع للمقاول:

المقاول الحضانة (le bucheron): انطويائي، يعمل لوحده ومقتنع بالشروط التي وضعها لنفسه، وأن العمل سوف ينجح حسب ما هو مخطط له، يعمل على خلق منتجات، PME مكملة لنشاطه الأساسي، ونجد هذا النوع من المقاولين في المالك المسير لـ إستراتيجيته تتمثل في استمرارية النشاط.
الفصل الأول

المقاولات المفهوم والطبيعة

المؤسسة: لا يستطيع الموالاة في المؤسسة بل يعمل على خلقها ثم يبيعها، يجب أن ينتهي من الأشياء بسرعة، يقوم بشراء المؤسسات التي تواجه صعوبات ثم يتخلص منها، هو اجتماعي ويتميز بالعلاقات والقنوات المهمة في المجتمع، يبحث عن الربح وباقل التكاليف، له إستراتيجية جذرية مرتبطة بالمتعة.

le séducteur (le séducteur): يتميز بطبيعة الترفيه يميل إلى كل ما هو رياضي، ثقافي، وفني. يرى مؤسسته على أنها مورد مالي له يستغله في نشاطات أخرى تهمه بالفعل، له إستراتيجية عقلانية، ويعتقد أن مؤسسته هي البقرة الحلو.

le converti (le converti): يكرس كل طاقته وأوقاته فراغه لمؤسسته. له وظيفة رسمية أخرى، اهتمامه الوحيد بها أنها تضمن له الاستقرار المالي ولكن جهده كله لمؤسسته ويجب قضاء كل وقته فيها لتمييزها، إستراتيجيته التوفيق بين عمله الرسمي وتسويته لمؤسسته، وتحقيقه لذاته هو الدافع لإستراتيجيته هذه.

le vacancier (le vacancier): يرى العالم منقسم إلى (مع أو ضد) وإستراتيجيته الجذرية هي محاولة الاختيار مع من يكون والى من ينحاز فهو يبحث عن الأمن.

le missionnaire (le missionnaire): يعرف تماماً منتجه والسوق الذي يعمل فيه، مستغرق بكل شغف في العمل الذي يقوم به، مقتطع بأن نشاطه مهم للمجتمع، يرى مؤسسته مثل كائن حي، يشعر بالسعادة إذا شعر بها العمال، ومستقبله مرتبط بنمو مؤسسته، يتميز بالاتصال وروح الفريق، منصت جيد، لا يختفي التغيير.

Marchesnay (1998) وصف أربعة أصناف للمقنا وجد ركز على شرعية الوصول إلى الموارد المالية:

المقال المنسوب (l’isolé): يجب أن تكون كل من الشرعية الإقليمية وشرعية التنافسية ضعيفة.

- 2 - المقال الجذاب (le séducteur)
- 3 - المقال الرياضي (le sportif)
- 4 - المقال المنسوب (le converti)
- 5 - المقال المرسل (le missionnaire)
- 6 - المقال المنسوب (l’isolé)
الفصل الأول

المقاولون المفهوم والطبيعية

- 2 - المقاول البدوي (le nomade): يعترف بالشرعية الإقليمية الصعبة والشرعية التنافسية القوية.

- 3 - المقاول الفذ (le notable): يطور الشرعية الإقليمية القوية ويعضف من الشرعية التنافسية.

- 4 - المقاول الجريء (l'entreprenant): يخصص في نفس الوقت قوة الشرعية الإقليمية وقوة الشرعية التنافسية.

Messeghem et Sammut (2007): صنفوا المقاول حسب الشرعية التنافسية والشرعية المهنية (الاحترافية في النشاط)، إذ حسبهم المؤسسة واجب عليها أن تكتسب شرعية الوجود في البيئة، من خلال احترام المعايير والقيم المتفق عليها، وهذا كله ينبع من المقاول من خلال اندماجه في محيط المهني وقد صنفوا المقاول إلى أربعة أصناف:

- (les marginaux): يبحثون عن الفرص في ميدان نشاط جديد، ويجب عليهم تكوين شرعية مهنية وشرعية تنافسية.

- (les artistes): هم في الأصل مسیرين اكتسبوا خبرات يريدون الاستفادة منها في انتهاز فرص مقارناتية، يريدون النشاط في محيط ضيق معتمدين على العلاقات القوية مع قنواتهم، وهذا التفكير سببي لا يمكن معه متابعة الفرص الجديدة واستغلالها.

- (les réceptifs): يستفيدون من الشرعية التنافسية نظراً للخبرة التي يمتلكونها في ميدان النشاط، مما يسهل لهم اكتشاف الفرص واستغلالها.

- (les surfeurs): يستفيدون من قوة الشرعية التنافسية ومرتبطة بالخبرة والكفاءة المكتسبة في التسبير أو في ميدان المقاولاتية، لهم شرعية مهنية ضعيفة نظراً لأنهم مبتدين في ميدان النشاط، التحدي الوحيد هو كسب العلاقات وتطويرها في المحيط المهني.
الفصل الأول
المقاولاتية المفهوم والطبيعة

وقد صنف Landau المقاول حسب القدرة على الإبداع وتحمل المخاطرة: 27

الشكل رقم (4): تصنيف

<table>
<thead>
<tr>
<th>المقاول</th>
<th>المقاول</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gambler (عالي)</td>
<td>Entrepreneur (низкий)</td>
</tr>
<tr>
<td>الموحد</td>
<td>الحالم</td>
</tr>
<tr>
<td>Consolidator (низкий)</td>
<td>Dreamer (высокий)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

مصدر: Landau R, 1982

يتضح من الشكل أن الفرد يكون مقامراً (Gambler) إذا كانت درجة المخاطرة عالية ودرجة الإبداع منخفضة. أما إذا كانت درجة المخاطرة والإبداع منخفضة فإن المقاول يقوم بدمج الموارد والموارد وتوصيفها (Consolidator) لمؤسسات القائمة، وبذلك يقلل من درجة المخاطرة. أما المقاول (Entrepreneur) فهو الذي يقبل مشروع بدرجة عالية من المخاطرة والإبداع. والشخص الحالم (Dreamer) هو الذي يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطرة منخفضة ودرجة الإبداع عالية.

الفرع الثاني: الخصائص المميزة للمقاول الناجح

الجدول رقم 2

<table>
<thead>
<tr>
<th>التوضيح</th>
<th>الخصائص</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>فالمقاولون يتمتعون برؤية لما يمكن أن يكون عليه المستقبل بالنسبة لهم وشركائهم والأكثر أهمية من ذلك أنهم يتمتعون بالقدرة على تحويل أحلامهم إلى حقيقة.</td>
<td>الحلم (Dream)</td>
</tr>
<tr>
<td>المقاولون لا يمطلقون، ولكنهم لا يتركون بصناعة القرارات وتعتبر السرعة عاملا حاسما في نجاحهم.</td>
<td>الحسم (Decisiveness)</td>
</tr>
<tr>
<td>بمجرد أن يقرر المقاول القيام بتصرف ما فإنه يقوم بإنجازه على أكمل وجه وبالسرعة اللازمة.</td>
<td>القدرة على الانجاز (Doers)</td>
</tr>
<tr>
<td>المقاولون ينجرون مشاريعهم بالالتزام التام، فهم نادرا ما يتوفون عن العمل حتى نتخف في طريقهم العقبات التي يرى البعض استحالة مواجهتها.</td>
<td>التصميم/العزيزة (Détermination)</td>
</tr>
<tr>
<td>هم مخلصون ومثقفون في أعمالهم، وقد يأتي ذلك في بعض الأحيان على حساب علاقاتهم مع الأصدقاء وأسرهم، فهم يعملون بلا كلل فالعمل 12 ساعة يومياً و 07 أيام في الأسبوع لا يعتبر شيء غريب عن المقاول الناجح الذي يسعى لنجاح مشروعه.</td>
<td>الإخلاص والتقنية (Dédicacions)</td>
</tr>
<tr>
<td>فالمقاولون يحبون ما يعملون، فالحب هو الذي يعنيهم أحيانا على مواجهة الصعوبات وهو الذي يساعدهم على النجاح.</td>
<td>الحب (Dévotion)</td>
</tr>
<tr>
<td>يقال أن الشيطان يسكن في التفاصيل، ولا ينطبق هذا القول على شيء مثل انطباقه على البدء في إقامة أحد المشاريع والعمل على الاهتمام بالتفاصيل.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
المقدمة:
في بعض الأحيان يكون المقاولون يتوقعون أن يكون هناك مراقبة لتفاوضهم بلوا من اعتمادهم على أصحاب الأعمال في كسب أرباحهم.

الإيمن بالقضاء والقدر

بعد السعي نحو الثراء ليس هو الدافع الأول لدى المقاولين، فالمال بالنسبة لهم أكثر من مجرد معيار للنجاح فهم لا يؤمنون بأنهم إذا نجحوا فيما يقومون به من أعمال فسيحصلون على المكافئة.

معيار المال

وفي بعض الأحيان يقوم المقاولون بتوزيع ملكية شركاتهم على العاملين الرئيسيين فيها والذين يعتبرون من العوامل الرئيسية في نجاحها.

توزيع الملكية

المصدر: عمرو علاء الدين زيدان، مرجع سبق ذكره، ص 110.

وتبين أيضاً 12 ميزة متفق عليها تميز المقال الناجح:

- 1- الثقة في النفس: إحساسهم باحترام الذات والإيمان بقدراتهم لتجاوز التحديات.

- 2- الانحسإ بالملكية: ملكية الموارد وملكية المشروع…..

- 3- القدرة على الاتصال: فالاتصال هو المفتاح إلى العلاقات الناجحة مع الناس (الاستماع لما يحاول الآخرون قوله).

- 4- حب التعلم: التعلم من الأخطاء (الأخطاء في بيئته الأعمال تعني أموال ضائعة ) لهذا نجدهم يحيطون أنفسهم بأفكار مهارات معرفية وعلمية، وهب هذه الطريقة يواصلون إغثناء أنفسهم بالمعرفة والتجربة.

- 5- لاعب فريق: من خلال العلاقات الديناميكية.

- 6- موجه جيد للنظام: فالمقالون يسيطرون على نظام مؤسستهم ولا يريد من أحد اختراقه أو محاولة تغييره ما دام يؤدي إلى النجاح.
الفصل الأول

المقاولاتية المفهوم والطبيعة

- 7- الاستغراق: ينهمك في مشروعه بالكليّة حتى لا يستطيع النفرة بينه وبين مشروعه.

- 9- التفاوت: أي أنه إيجابي ويرى الأمل والنجاح أمامه وهذا يحفزه أكثر.

- 10- اجتماعي: وهذا لجلب مزيد من القنوات والعلاقات الاجتماعية.

- 11- القيادة: سلوكهم قيادي لأنهم يعرفون كيف يقودون الآخرين.

- 12- المغامرة و أخذ المخاطر.

المطلب الرابع: الرؤية الاستراتيجية عند المقاول 28

انطلاقاً من الدراسة التي قام بها Revolon حول دقة الرؤية الاستراتيجية للمقاول في PME

ميز بين الرؤية الاستراتيجية الداخلية والرؤية الاستراتيجية الخارجية، وبناءً على ذلك يرى

إمكانية مطابقة المصطلحات المستعملة في طب العيون في تفسير درجة حدة النظر الاستراتيجي

للمقاول في مجال أعماله، فنجد المقاول يرتقي الصور التي تأتيه إلى عوامل استراتيجية خارجية

الأسواق والمنافسين واستعمالات المنتج وقنوات التوزيع. إلخ.

وإلى عوامل استراتيجية داخلية كالقدرة المختارة وتكوين العمال والبحث والتطوير وموارد

التمويل. إلخ.

---

28 الحاج مداد عرابي، الرؤية الاستراتيجية للمقاول: بين حميات التكيف وإمكانية الإبداع، الدراسة الدولية حول المقاولة والإبداع في الدول النامية، المركز

الفصل الأول

الشكل رقم 5: تحديد جودة الرؤية الاستراتيجية عند المقاول

<table>
<thead>
<tr>
<th>العوامل الإستراتيجية الداخلية</th>
<th>العوامل الخارجية</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Emmétrope (3)</td>
<td>Hypermétrope (4)</td>
</tr>
<tr>
<td>بعيد النظر</td>
<td>سديد البصر</td>
</tr>
<tr>
<td>Myope Fort (1)</td>
<td>Myope Faible (2)</td>
</tr>
<tr>
<td>قصور بصري حاد</td>
<td>قصور بصري ضعيف</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

- من خلال الشكل يمكن أن نميز الحالات التالية:

الحالة الأولى: إذا كانت رؤية المقاول للعوامل الداخلية والخارجية سيئة، فهو يعاني من قصور بصري حاد، ويتوقع أن يواجه مشاكل كبيرة في تسيير مسسته وقد تؤدي في النهاية للفشل.

الحالة الثانية: إذا كانت الرؤية للعوامل الخارجية سيئة والرؤية للعوامل الداخلية جيدة، فهذا المقاول يعاني من قصور بصري ضعيف، فلا يمكن إهمال مثلا المنافسين أو المتعاملين الاقتصاديين، ويتوقع أن تواجه المقاول مشاكل مع البيئة، والمقاول هنا يعيش في نظام مغلق.
الفصل الأول

المقاولاتة المفهوم والطبيعة

الحالة الثالثة: الرؤية للعوامل الخارجية قوية وللمعايير الداخلية سيئة، فالمقاول يعاني من
بعد النظر، أي أنه يركز على المنافسين مثلًا أو على التشريعات، ولذلك تجده يميل
لتعزيز علاقاته الخارجية وتقويتها على حساب العوامل الداخلية، مثل تكوين العمال،
وروح الفريق، وهنا تكون للمؤسسة مشاكل مع العمال مثل عدم الرضا الوظيفي، أو
الغيابات وغيرها من المشاكل.

الحالة الرابعة: الرؤية للمعايير الخارجية والداخلية جيدة، فهذا المقاول سليم البصر،
وليس لديه إختلال في الرؤية الإستراتيجية، وهي ميزة المقاول الناجح.

المبحث الثالث: البيئة وتأثيراتها على المقاول

ما لا شك فيه أن المقاول ابن بيته فلا يمكن فصله عنها، لأنه هناك بيئات منشطة وهناك
بيئات مثيرة، وسوف نحاول إظهار مدى تأثير البيئة على سلوك وقرارات المقاول، وعلى الفعل
المقاولاتي بشكل عام.

وقد وصف

مجموعة من المتغيرات البيئية التي تؤثر في سلوك المقاول وفي
الفعل المقاولاتي والذي هو خلق المؤسسة:

1. المتغيرات الثقافية والدينية والفلسفية.

2. المتغيرات السياسية والتي تمثل القرارات السياسية للحكومات، ومجموعة المؤسسات
السياسية والتي للمؤسسة علاقة بها.

3. المتغيرات القانونية والتي تمثل القوانين والتشريعات التي تهم المقاول والفعل المقاولاتي،
وذلك المؤسسات الإدارية.

4. المتغيرات الجغرافية مثل الموقع الجغرافي، موارد الدولة، المناخ، عدد السكان وغيرها.

الفصل الأول

المقاولاتة المفهوم والطبيعة

هذا في ما يخص البيئة الكلية، أما في ما يخص البيئة الجزئية، والتي هي عبارة عن الدائرة
الضيقة للمؤسسة فمنها مثلا:

شبكة الموردين، المنافسين، المؤسسات المالية، الشبكات والمؤسسات التجارية، المؤسسات
الإدارة، الشبكات الاجتماعية، الزبائن...إلخ.

المطلب الأول: قيم وثقافة المجتمع والدين

- القيم وثقافة المجتمع:

كما هو معلوم فإن الثقافة هي مجموع العقائد والقيم والقواعد التي يقبلها الفرد ويمثل لها أفراد
المجتمع، ذلك أن الثقافة هي قوة وسلطة موجهة لسلوك المجتمع، تحدد للأفراد تصوراتهم عن
أنفسهم والعالم من حولهم.

أما القيم فهي التي تحدد لنا المبادئ الأخلاقية، التي يمكن أن يستخدمها الفرد لترمز أفعاله
ومواقفه وسلوكه، بمعنى تحديد ما يعتبره الفرد صوابا أو خطأ، وهي التي تشكل اتجاهات
الفرد نحو مختلف القضايا.

ومع هذا فإن سلوك المقاول لا يخرج عن سياق ثقافته وقيمته المجتمعية، فهو ليس بمغزل عن
ضوابط وقواعد ونعتقدات المجتمع الذي يعيش فيه، ومن هذا المطلق يمكن القول أن هناك
مجتمعات اعتمدت على موروثها الثقافي من أجل خلق بيئة مقاولانية تتسم بالإبداع، مثل
المجتمع الياباني، حيث أن ثقافة وقيم هذا المجتمع جعلته يدفع بأفراده المقاولين نحو التميز
وفتحت لهم مجال التميز والإبداع وخلق المؤسسات، كذلك نجد في كندا انتشار الثقافة المقاولانية
بشكل كبير، محاولة أن تجعل من المقاولانية قاعدة وتعتقدا يتزم به الأفراد. وعلى النقيض من
ذلك لا تشبع بعض الثقافات في مجتمعات عدة روح المقاولانية ونجد المقاول فيها يلبقى
صعوبات وعوائق جمة، فالثقافة إما أن تكون دافعا للمبادرة المقاولانية، أو أن تكون هي أحد
الأسباب التي تعيق تحرك المقاول وبالتالي عدم خلق مؤسسات.
"L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme" en 1904-1905 de Max Weber, qui dans son livre "La morale protestante et l'esprit du capitalisme" a montré comment les valeurs protestantes ont influencé le développement économique. Les valeurs protestantes, telles que l'individualisme et le pragmatisme, ont favorisé le capitalisme.

Gary Tribou dans son ouvrage "Éthique protestante et esprit du capitalisme" a développé l'idée que le capitalisme est une manifestation de l'éthique protestante. Il a montré que les valeurs protestantes ont façonné le développement économique.

En conclusion, l'ethique protestante a eu une influence majeure sur le développement du capitalisme. Elle a favorisé l'individualisme et la liberté économique, ce qui a conduit au développement du capitalisme. Les valeurs protestantes ont également contribué à la croissance économique en mettant l'accent sur l'équité et la justice sociale.
الفصل الأول

المطلب الثاني: العائلة والتعليم

- العائلة:

يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: "ما من مولود إلا يولد على الفطرة، فأبواه يهودانه وينصرانه ويمجسانه" رواه مسلم.

هنا يظهر جليا أن للوالدين تأثير كبير على ما سوف يكون عليه الفرد في المستقبل، إن العائلة دور كبير في تحديد مباعات الأفراد ورغباتهم، فياعتبار العائلة الوسط الأول للتعلم فإن مكتسبات العائلة وثقافتها تعكس بشكل مباشر على شخصية الفرد، فإذا كان بالعائلة مقاول أو مالك لمؤسسة خاصة صناعية أو خدماتية أو فلاحة فإن احتمال كبير بأن يمارس فرد آخر من العائلة نفس النشاط، ويمكن القول أن العائلة هي المحاضنة الأولى للمقاول حيث تزوده بمجموعة القيم والمؤهلات المادية والمعنوية التي تمكنه من اتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة.

- التعليم والتكوين:

يعتبر التعليم الرسمي بمختلف مراحله والتكوين المكمل والمتخصص في مجال المقاولات بما يتصل به من علوم التسويق من بين المصادر المهمة للمعارف والمعلومات اللازمة لإنشاء المؤسسة. ولقد أصبحت المقاولاتية تدرس في الجامعات والمعاهد المتخصصة، لما لها من أهمية كبيرة في الاقتصاديات الدول، وقد أنشأت بيوت المقاولاتية والتي تجمع بين الجامعات والهيئات المهتمة بالمقاولات حتى يمكن المقاول من اكتساب المهارات والكفاءات عن طريق دورات تدريبية، ونجد في الدول المتطورة قد أدخلت برامج تعليمية عن المقاولاتية في كل المراحل التعليمية من أجل تربية الأجيال على الإبداع وروح المبادرة.

المطلب الثالث: العوامل الاقتصادية والسياسية

- المتغيرات السياسية:

وكذلك القيم السياسية للبلد كالديمقراطية والحريات التي تعتبر عامل مهم في تشكيل توجهات الفرد وقدره على الإبداع وتحمل المسؤولية. فالبيئة السياسية هي التي تشجع القدرات المقاولاتية، فالتوجهات السياسية لها تأثير كبير على المقاولين، فمثلا البلدان التي فيها الأنظمة الديكتاتورية...
الفصل الأول

المقاولاتية المفهوم والطبيعة

- أو الأنظمة الشمولية لا تشجع الإبداع ونجد فيها خلق المؤسسات ضئيل بالنظر إلى مواردها الاقتصادية، والمالية لأن الأفراد فيها لا يشعرون بالأمان والاستقلالية وهذا يتناول مع خصائص المقاول وسماته.

- العوامل الاقتصادية:

يقصد بالعوامل الاقتصادية مخلطف الموارد المتوفرة من موارد أولية وأيد عاملة ووسائل الإنتاج ومصادر التمويل ومصادر المعلومات والمعايير المختلفة والتكنولوجيا... إلخ.

هذه العوامل مهمة في تحديد التوجه المقاول للافراد.

ويمكن أن نجمل مختلف الموارد الاقتصادية فيما يلي:

- التمويل: يعتبر التمويل من أكبر العوائق التي تواجه المقاولين خاصة في الدولة المبنا، حيث لا توفر هذه الدول على نظام مصرفي فعال يعتني بصناعة وخصائص المقاولاتة المبنا نشاطها على المخاطرة، وعدم كفاءة برامج التمويل الخاصة بالمقاولين أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- درجة افتتاح الأسواق: افتتاح الأسواق قد يكون عامًا سلبيًا إذا كان النظام الاقتصادي للدولة ضعيف ولا يستطيع حماية المقاولين المتأخر من حدة المنافسة من طرف المؤسسات الأجنبية الكبيرة مما يتسبب في القضاء على مؤسسات الدولة خصوصا الصغيرة منها.

كما قد يكون الانتفاش على الأسواق عامًا إيجابيًا في تشجيع تكوين مشاريع صغيرة أو متوسطة وذلك في الدولة المتقدمة التي يستطيع المقاول الاستفادة من التطور التكنولوجي والدعم المالي وكل وسائل الدعم والمرافقة والحماية للاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق المحلية والعالمية.

- السياسات الاقتصادية الحكومية: التي تلعب دوراً كبيراً في دعم المقاول من خلال برامج التمويل للمشاريع الصغيرة وبرامج التكوين والتدريب والدعم والمرافقة التي تدفع إلى تطوير القدرات التنافسية عند المقاولين، بالإضافة إلى الامتيازات التي تمتعها الدولة للمقاولين.

- تزايد الاهتمام بالمقاول واحتضان الإمكانات الإبداعية: تساعد اهتمام الدولة بأهمية المقاول ودوره الكبير في تشجيع الاقتصاد مما أدى إلى زيادة عدد المؤسسات الحكومية والدولية الراعية للمقاول، ومؤسساته، فكثر الحكومات اليوم تقدم الدعم المالي وال الفني.
الفصل الأول
المقاولاتية المفهوم والطبيعة

و التفتيك للمقاولين لإقامة مؤسساتهم الخاصة، كما تصادعت أعداد البرامج التي تدعم وتختص أصحاب الأفكار الإبداعية العلمية والتكنولوجية والذين قد لا يمكنهم الموارد المالية أو المهارات الإدارية لتحويل أفكارهم إلى مؤسسات قائمة على أرض الواقع.

المطلب الرابع: التقدم العلمي والتكنولوجي

تمثل الثورة العلمية والتكنولوجية العامل الحاسم في حركة الفعل المقاولاتي في العالم لما تحققه من تدفق للطاقات الإنتاجية والإبداعات والقدرات المتشارعة في تطوير السلم.

هذه الثورة ساعدت على إلغاء القيود التقليدية التي اعتاد الأفراد مواجهتها عند محاولتهم إنشاء مؤسساتهم، كذلك ما يخلق ميدان التكنولوجيا من فرص جديدة يمكن أن يستغلها المقاول وتعطي إمكانية الإبداع في هذا المجال مثل البرمجيات والفرص التي بتيتها الإنترنت كذلك في هذا الباب، خبير مثل على ذلك الهاتف المحمول وما طرأ عليه من أفكار جديدة وتطبيقات مستحدثة، وكما بين Schumpeter أن كل إبداع تكنولوجي إلا وخلق فرص جديدة للمقاول كي يكتشفها ويستغلها، ورغم كل هذا يمكن أن تكون التكنولوجيا عائقا للمقاول خاصة من الناحية التمويلية، إذ أن البحث فيها جد مكلفة، وتحتاج إلى يد عاملة مؤهلة ومكلفة، ولكم مع هذا تبقى التكنولوجيات الحديثة ميدان نشاط كبير للمؤسسات الناشئة، وأكثر المستفيدين منها هم المقاولون.

المطلب الخامس: المتغيرات القانونية والمؤسسات الحكومية

إن التشريعات والتسهيلات القانونية مؤثر كبير في سلوك المقاول، فالقوانين التي تشجع المقاول تخلق ثقافة مقاولاتية كبيرة في المجتمع، وتدفع الأفراد إلى سلوك مسلك خلق المؤسسات، فالمنظمة الضرورية قد تقتل المبادرات الفردية إذا كانت مجهدة بالمنظمة القانونية هي إحدى المحددات المهمة لنجاح أو فشل المقاولين.

أما المؤسسات الحكومية أو الإدارات، التي للمقاول صلة بها فلها بالطبع أهمية بالغة، فهي الدول النامية استطاعت الرشوة والبيروقراطية والمحسوبية أن تقتل روح المبادرة والإبداع عند المقاول، أما في الدول المتقدمة فتقدم تسهيلات كبيرة لحالمي الأفكار والمشاريع الإبداعية الجديدة، وكذلك هذه الممارسات السلبية الموجودة في هذه الإدارات جعل المقاول لا يجد الحلول لمشاكله بل زادتها تعقيداً.

38
الفصل الأول

خلاصة الفصل الأول

لقد حاولنا تتبع المقاول عبر الزمن لكي نفهم ظاهرة المقاولاتية، وكيف أن دور المقاول في البدايات كان هامشيا ولا وجود له في اهتمامات أهل الاقتصاد، فمن مغامر ومقايض، ومتعدد
للقيام ببعض الأعمال، وبعد الثورة الصناعية برز دور المسر كحجر الزاوية في التنمية الاقتصادية، وكانت أدوار المقاول باهتة تكاد تختفي مع ازدهار المؤسسات الكبيرة، ولكن الأزمة التي مر بها الاقتصاد في السبعينات، وإفلاس المصانع وتسريح العمال، والمشاكل المالية التي خبّطت فيها الشركات العملاقة، جعل النظرة تتغير للمقاول وأصبح هو بطل المرحلة، وبرزت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن كل هذا بدأ الاهتمام بالمقاول، وسلوكيته، محاولين بذلك نشر الثقافة المقاولاتية، فتعددت المدارس والأفكار وتدخلت شتى العلوم لتشكل في إعطاء مفهوم لهذا المقال، فكثرت الأبحاث، والكتب، ليعطينا صورة عن المقاول المثالي، والأسباب الفعلية التي تدفع الفرد لخلق مؤسته، وقد قمنا بتبني هذه المقاربات حتى نفهم سلوك المقاول، وما الذي يدفعه للفعل المقاولاتي، مبرزين للركائز التي يرتكز عليها المقاول في المخاطرة برأسمه، وكيف يبدع، وكيف يكتشف الفرص في البيئة المحيطة به، وكل هذا قبل أن ينطلق في الفعل المقاولاتي.

كما حاولنا في هذا الفصل التعريف بتأثيرات البيئة على سلوك المقاول، وكيف تكون هذه البيئة، إما منشطة أو مثبوطة للمقاول، وكان الهدف من هذا الفصل هو نشر الثقافة المقاولاتية في مجتمعنا.
مقدمة الفصل الثاني

بعدما عرفنا من هو المقاول، وما مفهوم ظاهرة المقاولاتية في الفصل السابق، سوف نرى في هذا الفصل الفعل المقاولاتي، لأن المقاول بدون خلق المؤسسة يصبح مقالاً محتمل فقط، ولكن نهج سبيل المخاطرة ووضع الأفكار موضوع التنفيذ، هو الفعل المقاولاتي الذي يجعل من المقاول يحقق ذاته ويصنع مصيره، لهذا سوف نرى في هذا الفصل طرق وأساليب خلق المؤسسات، وكل الأفعال المقاولاتية المختلفة، وكيفية الحصول على الأفكار الإبداعية والمراحل التي تسبق خلق المؤسسات، من الدراسة المالية والاقتصادية والقانونية للمشروع، وكيفية وضع مخطط الأعمال، وما هي مكوناته التي لابد للمقاول أن يقوم بها قبل المشروع في تنفيذ المشروع، وذلك من أجل تقليل المخاطر والتحكم في ظروف حالات عدم التأكد.

ولكي نفهم الموضوع أكثر ونعطيه حقه، فمما بالتعريف بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخصائصها وتصنيفها التي تميزها عن المؤسسات الكبيرة، وإظهار مصادر تمويلها، والصعوبات التي تواجهها، وكيفية تتميتها وتدعيمها، وهذا محاولة منا لفهم الفعل المقاولاتي، والذي هو خلق المؤسسات.

وقد قسمنا هذا الفصل إلى:

- المبحث الأول: إنشاء مؤسسة جديدة كفعل من الأعمال المقاولاتية المختلفة.
- المبحث الثاني: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب ومصادر تمويلها.
- المبحث الرابع: مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
الفصل الثاني

العمل المقاولاتي

تمهيد:

يعرف المقاول عندما يخلق مؤسسته، أو تأهيل لمؤسسة ما، انطلاقاً من فكرة وباستعمال الموارد المتاحة، ويساعد الإبداع في استغلال الفرصة فينتقل من محاولة محتمل إلى محاولة يقوم بالفعل المقاولاتي، وهناك عدد أنواع من خلق المؤسسات أو تحويل لأنشطة مؤسسات أخرى، وعبر كل هذا يمر المقاول بعدة مراحل من قبل البدء إلى مرحلة الإنشاء ثم المحاولة في الاستمرار وتحقيق الهدف، وسوف نقوم في هذا الفصل بتوضيح ذلك.

المبحث الأول: إنشاء مؤسسة جديدة كفعل من الأفعال المقاولاتية المختلفة

إن عملية إنشاء مؤسسة جديدة تمثل شكلًا من أشكال الأنشطة المقاولاتية المختلفة، ونظراً لصعوبتها فقد ركزنا على عرض مختلف المراحل الضرورية لإنشائها، كما تطرقتنا أيضاً لمفهوم خطة العمل باعتبار أداة ضرورية للمقاول.

المطلب الأول: الأفعال المقاولاتية المختلفة

إن إقامة المشاريع من قبل المقاول، يمكن أن يحصل بناءً على طريق، الأولي تأسيس مؤسسة جديدة و إقامتها من البداية و الاستمرار في إدارتها و تطويرها حتى تصبح مؤسسة متوسطة الحجم، و لما لا مؤسسة كبيرة الحجم، أما الطريق الثانية فهي شراء مؤسسة قائمة من الآخرين، و أخيراً هناك إمكانية اللجوء إلى المقاولاتية من الباطن، و يقوم المقاول بالموافقة بين مختلف هذه الحالات و ذلك من خلال الفرصة المتاحة أمامه والتي تكون فيها الفكرة واضحة له و يمكن تحقيقها على أرض الواقع.

الفرع الأول: إنشاء مؤسسة جديدة

تعتبر عملية إنشاء مؤسسة جديدة عملية معقدة وغير متجانسة، تختلف دوافعها من مقاول لآخر، فهناك من تتبلور لديه الفكرة عبر الزمن، و بعد دراسة مختلفة الاحتمالات و البديل يقوم باتخاذ قرار إنشاء مؤسسته الخاصة، و هناك من ينشئ مؤسسته بالصدفة و بدون القيام
الفصل الثاني

لادراسات مسبقة مثلا في حالة اكتشاف فرصة مربحة يقوم المقاول باستغلالها، كما أن هناك أيضا من يتخذ القرار وهو مجبر أو مضطر لأنها الطريقة الوحيدة لإيجاد و للاندماج في المجتمع.

إن عملية إنشاء مؤسسة جديدة يمكن أن تتم وفق عدة طرق سنقوم بالتطرق لأهمها فيما يلي:

1- إنشاء مؤسسة من العدم «la création ex-nihilo»

كلمة لاتينية يقصد بها باللغة الفرنسية (Ex-nihilo) بالعربية (من العدم).

إذا إن عملية إنشاء مؤسسة انطلاقا من العدم ليست بالأمر السهل، فهي تحمل مخاطرة كبيرة، حيث تحتاج هذه المؤسسة إلى وقت كبير حتى تتمكن من إطلاق منتجها في السوق، وحتى تقنع المستهلكين به، و هذا الأمر يزداد صعبه مع ارتفاع درجة الإبداع في المنتج، وللطلب على هذه الصعوبات يجب على المقاول تحديد احتياجات المؤسسة بدقة خاصة المالية منها، كما أن عملية إنشاء المؤسسة في هذه الحالة تتطلب الكثير من العمل والطاقة وروح المبادرة والإصرار، بالمغامرة بفكر ثابث، وضعف تقييمات لاحتمالات نجاح واحتمالات الفشل.

2- إنشاء مؤسسة عن طريق التفرع «La création par Essaimage»

في هذه الحالة تقوم مؤسسة بمساعدة العمال الأجراء الذين يعملون فيها بخلق أو تأهيل مؤسسة خاصة بهم والمستقلة عن المؤسسة الأصلية، وهذه الأخيرة تقوم له الدعم والمرافقة وذلك بهدف تقليل احتمالات الفشل.  

وتعتبر هذه العملية على قيام المؤسسة الأصلية بحث ودعم موظفيها على إنشاء مؤسساتهم الخاصة، وتقديم الدعم المالي الضروري للانطلاق في النشاط، وكذلك

---

3-3-3-3-3

La création en franchise

La création de filial

Le repreneuriat

فصول الثاني

العمل الفني والمتمثل في تقديم الاستشارات التقنية لهم، وكما يمكنهم من استغلال شبكات التوزيع الخاصة بها، وهذا كلة من أجل زيادة احتمالات النجاح عندهم.

ويمكن للمؤسسة الأصلية الاستفادة من هذه المؤسسات وذلك عن طريق التعاقد معها أو الشراكة، نظراً للمزايا التي سوف تحصل عليها مقابل الدعم الذي قدمته سابقاً لها.

« La création en franchise »

أمثل الامتياز صيغة مهمة من أشكال إنشاء المؤسسات الجديدة، إذ عرف تطوراً كبيراً في السنوات الأخيرة خاصة بعد التأكد على حقوق الملكية في الدول المختلفة.

عمل يملكو وفق شروط وفترة متفق عليها مع الجهة المانحة لترخيص الامتياز.

تمثل اتفاقيات الامتياز منفذة للمقاؤل الذي يملك روح المبادرة وليس له فكرة خاصة به، وليس له إمكانية الإبداع أن ينشئ مؤسسته بالاستفادة من خبرات المؤسسة المانحة للاختيار.

« La création de filial »

إنشاء الفروع.

في هذه الحالة يعمل المقاول لصالح مؤسسة قائمة توكل له مشروع ذو طبيعة مقاولاتية، بالمخاطر الشخصية التي يتحملها المقاول في هذه الحالة جد محدودة وفي المقابل يحظى هذا الأخير بامتيازات مماثلة لتلك الامتيازات التي يحظى بها الأطراف في هذه المؤسسة.

« Le repreneuriat »

الفرع الثاني: شراء مؤسسة قائمة.

وهو عبارة عن شراء مؤسسة بكل ما تملكه من موارد وآلات وكل الموجودات، وهي عبارة عن فرصة كبيرة للمقاول لإنجاحها والتميز بها، وهنا نميز بين حالتين.

---


3 طاهر محسن منصور الغالي، إدارة واستراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن، 2008، ص. 183.

L’intrapreneuriat

Entrepreneur


Basso (2006) Intrapreneur (Manager) (Entrepreneur)

الجدول رقم 3: الفرق بين المقال والمسير والمقاول من الباطن

<table>
<thead>
<tr>
<th>الصدر</th>
<th>المقال</th>
<th>المقال</th>
<th>الأبعاد</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>المسير</td>
<td>السلطة التشغيل</td>
<td>التشغيل عن طريق الحدس لكن مع القنادق التي تترجمه إلى صاحب المؤسسة الأم</td>
<td>الطموح</td>
</tr>
<tr>
<td>السيرة</td>
<td>التخطيط عن طريق أدوات التسبير والبحث عن الموارد بطرق غير مباشرة ومستعد للمقايدة للحصول عليها</td>
<td>خلق نشاط جديد ونمتية أعمال إبداعية ومؤسسات من عدم</td>
<td>المكافحة</td>
</tr>
<tr>
<td>القدرة</td>
<td>ضمان استمرارية إتباع الإجراءات الموجودة وتسير النشاطات الموجودة</td>
<td>طبيعة التشغيلية</td>
<td>العلاقة التنظيمية</td>
</tr>
<tr>
<td>الجرل</td>
<td>دليله استقلالية العمل والتنفيذ المعترف بهما</td>
<td>قانونه الملكية والقدرة على الثراء</td>
<td>المعرفة</td>
</tr>
<tr>
<td>حرية النقل</td>
<td>حرية الحركة سلطة إدارية سلطة (حب العمل)</td>
<td>الطموح وقدره</td>
<td>الهياكل</td>
</tr>
<tr>
<td>الكفاءة</td>
<td>الزيادة في حرية العمل</td>
<td>كفاءة النظام من أجل إنجاح مشروعه لأنه هو صانع النظام</td>
<td>العلاقة التنظيمية</td>
</tr>
<tr>
<td>الباحث</td>
<td>استخدام قواعد النظام من أجل إنجاح مساره المهني</td>
<td>له مطلق السلطة</td>
<td>الطبيعة التنظيمية</td>
</tr>
<tr>
<td>التحقيق</td>
<td>خلق نشاطات جديدة ونمتية أعمال إبداعية ومؤسسات من عدم</td>
<td>طبيعة التشغيلية</td>
<td>المعرفة</td>
</tr>
</tbody>
</table>

الفصول الثاني

المقال: 

فالفالمقال من الباطن يتصرف بطريقة مستقلة مع الحفاظ على التزاماته التعاقدية والمعنوية مع المؤسسة التي يعمل فيها، ويسعى في عمله هذا لربح المؤسسة وصالحها، وعلى المؤسسة والإدارة العليا مساعدة المشروع القائم ماديا ومعنويًا، والعمل على تشجيع العمل الجماعي المنظم وخلق جو من الإبداع وروح المبادرة لدى الأفراد العاملين بها.

المطلب الثاني: خطوات خلق مؤسسة جديدة

عملية خلق مؤسسة جديدة ليس بالشيء السهل والهين، بل هي عملية معقدة وتحمل المخاطر، وهناك عدة مراحل تسبق هذه العملية لأبد من المرور عليها حتى نقل من المخاطر، والتحكم في حالات عدم التأكد، فعلى المقال أن يكون على اطلاع عليها وهي:

الفريع الأول: إيجاد الفكرة

تعبر الفكرة عن الأمل الذي يتعلق به المقال بعالية الوصول من خلاله إلى النجاح لتحقيق ذاته، فهي تأخذ نسخ أو رغبة تتطور عبر الزمن، وعادة ما يتم البحث لمدة طويلة من أجل اكتشافها، لأن الفكرة الأولية هي التي تتحول فيما بعد إلى مشاريع ناضجة ثم إلى مؤسسة. والفكرة لا يجب أن تكون خيالية لا يمكن تجسيدها على أرض الواقع.

وحتى تتضح الصورة أكثر لأبد من القول أن الأفكار تتواجد في كل وقت أمامنا ولكن المقال الحقيقي هو الذي يكتشفها، ويستغلها من أجل خلق مؤسسته، وهناك العديد من المصادر التي يمكن الاعتماد عليها من أجل توليد الأفكار مثل:

- ملاحظة الحياة اليومية، وتصرفات الأفراد وأقوالهم وكل ما يحيط بهم، فكم من فكرة غيرت العالم جاءت عن طريق دقة الملاحظة.
- مراكز البحث والتطوير، ومتابعة التطورات التكنولوجية، فثورة الهاتف النقال ألم تسحب معها عدة تطبيقات على الهاتف، مثل البلوتوث، والكاميرا، وغيرها من التطبيقات التي لا تزال تتطور في الوقت الراهن، ولما لا يمكن عن طريق الهاتف النقال قياس الضغط أو قياس مستوى السكر، أليست هذه أفكار إبداعية.

7 صندرة صاديبي، سيرورة إنشاء مؤسسة، مصدر سبق ذكره، ص. 9.
الفصل الثاني

- متابعة المنافسين وهل يغطون الطلب؟ ما هي مشاكلهم في التوزيع أو التسويق؟
- ذلك من الأسئلة حولهم، والتي تسمح لنا بخلق أفكار جديدة.
- الأسواق الجديدة وإمكانية النشاط فيها.
- وغير ذلك من الطرق والأدوات التي تسمح لنا بإيجاد الأفكار الإبداعية.

وعندما يحصل المقاول على الفكرة، وهذه الأخيرة تترجم إلى فرصة مقالاتية يمكن استغلالها وتحويلها إلى مشروع مؤسسية، تأتي المراحل الأخرى التي تسبق خلق المؤسسة.

الفرع الثاني: الدراسة المالية والاقتصادية للمشروع

1-دراسة السوق: وهي عبارة عن مرحلة تحضيرية تسبق انطلاق المؤسسة، وهي وسيلة لجمع المعلومات التي تستعمل من أجل وضع الخطة التسويقية للمنتج أو الخدمة، ومن ثم تحليل وتفسير هذه المعلومات والى هي عبارة عن معلومات عن رغبات المستهلكين، المنافسين، الموردين، محيط المؤسسة، قنوات التوزيع، تحديد الطلب، وكل ما يتعلق بالفرص والتهديدات ونقاط القوة ونقاط الضعف التي يمكن التنبؤ بها، وبهذا يمكن معرفة يمكن المقاول من معرفة وتحديد نوع الزبائن الذين سوف يتعامل معهم، وكذلك القطاع السوفي الذي سوف يستهدفه، أي تقدير الحصة السوفية، من أجل وضع الإستراتيجية التسويقية اللازمة، التي تكون فيها الميزا التنافسية واضحة ومقارنة مع المنافسين، وهنا يظهر المزيج التسويقي الذي سوف يطبقه المقاول.

2-الدراسة المالية: بعد تحديد الاحتياجات المالية، وتقديرها، وذلك من خلال معرفة الأموال الضرورية التي سوف يحتاجها المقاول للانطلاق في خلقه لمؤسسته، وهل رسم الأعمال الذي سوف يحقق يغطي كل التكاليف؟، وتجدر الإشارة إلى أن الدراسة المالية يجب أن توفر على كل الجزيئات الخاصة بالجانب المالي للمشروع، من رواتب العمال إلى الآلات والمعدات وكل المصروفات الأخرى، وبذلك يشرع المقاول في البحث عن مصادر التمويل سواء الداخلية (المدخرات الشخصية، القروض ذات الطابع الشخصي من الأهل والصدقاء...)، أو المصادر الخارجية (البنوك، أجهزة الدعم، الانتفاع المصرفي...).
الفصل الثاني: اختيار الشكل القانوني للمؤسسة

يعتبر اختيار الشكل القانوني للمؤسسة مهم جدا بالنسبة للمقاول، وذلك لتأثيره الكبير على مستقبل المؤسسة، فهو الذي يحدد المسؤولية القانونية أمام الغير.

وفي البحث القادم سوف نرى أنواع المؤسسات والشركات، التي يمكن من خلالها أن يختار المقاول نوع القانوني للمؤسسة الذي يناسبه، ويدعم أهدافه وطموحاته.

الفرع الرابع: مخطط الأعمال

الشكل رقم 6: من الفكرة إلى مخطط الأعمال

مخطط الأعمال: النموذج الاقتصادي

الفكرـة

النموذج المقاولاتي المنظم

المصدر: Verstraete (2007)

يوضح الشكل الانتقال من الفكرة إلى استغلال الفرصة، ثم وضع النموذج المقاولاتي المنظم والذي يمثل المنطق المقاولاتي الذي يفكر به المقاول، وكل ما يتعلق به من روح المبادرة، ومخاطر، الإبداع، والتصميم، وغيرها من العوامل التي يسلح بها المقاول من أجل وضع النموذج الاقتصادي، والذي يدرس فيه مصادر التمويل والشكل القانوني لمؤسسة ودراسة السوق، ثم يطلق لوضع مخطط الأعمال.

ويتكون مخطط الأعمال من:

- الصفحة الغلاف: تحتوي في الغالب على اسم المؤسسة وعناوينها، أرقام الهاتف، أرقام الفاكس، العنوان الإلكتروني، شعار أو علامة المؤسسة إن وجدت، تاريخ إصدار مخطط العمل، من أعدة، أسماء وعناوين وأرقام هواتف المالكين والتنفيذين الرئيسيين.

الفصل الثاني

- قائمة المحتويات: وتمثل الترتيب والتنسيق المتتابع لأقسام وأجزاء المخطط مع أرقام الصفحات.
- الخلاصة أو الملخص التنفيذي لمخطط العمل: تعتبر القسم الأكثر أهمية في مخطط العمل.
- نص الرسالة: يصف المقال من خلالها الاستراتيجية المعتمدة وكيفية تجسيدها من خلال الإجابة على مجموعة من الأسئلة تتمثل في ما يلي: ما هي مهنة المؤسسة؟ ما هي الميزات التنافسية التي تملكها؟ من هم شركاء المؤسسة؟ ما هي الاستراتيجيات المتبقية والبدائل؟.
- وصف نشاط المؤسسة: توضح الأسباب التي دعت إلى خلق هذه المؤسسة، والقطاع السوقي الذي سوف تتواجد فيه ما هو المنتج أو الخدمة التي سوف تقدمها المؤسسة؟
- شكل المؤسسة من الناحية القانونية، التحليل عن طريق نموذج SWOT.
- التحليل البيئي: نموذج Porter لتحليل قوى المنافسة، وكيفية التوسع في المستقبل.
- وصف المنتج أو الخدمة بشكل واضح وتفصيلي، من مميزات وخصائص، والخطة التسويقية، المزيج التسويقي وكيفية تحديد السعر...
- خطة الإنتاج والعمليات: من المخزونات، والمواد الأولية، الآلات والمعدات، شرح مختلف مراحل العملية الإنتاجية، الموردين، الموارد البشرية والكفاءات والمهارات المطلوبة لسير نشاط المؤسسة...
- وصف الوظائف المختلفة داخل المؤسسة.
- تحديد مواعيد الإطلاق.
- ذكر مصادر التمويل والتفصيل.
- وضع الميزانية التقديرية، جدول حسابات النتائج التقديرية، الميزانية التقديرية للخزينة، رقم الأعمال التقديرية لثلاث سنوات...
- وضع ملخص يلخص كل ما سبق.
- الملاحق تظهر فيها الوثائق الضرورية مثل فواتير شراء الآلات وغيرها من المستندات التي تخدم المشروع.
الفصل الثاني: المرحلة الإطلاق في النشاط

إن الإطلاق في نشاط المؤسسة يتطلب تركيزاً كبيراً، والقدرة على مراجعة كل التفاصيل، والمرونة في تغيير أو مراجعة أي شيء في الخطة أو في مخطط الأعمال، وفي هذه المرحلة تظهر بعض العيوب التي تخص الاختيارات التي قام بها المقاول، مثل الموظفين الذين عينهم والمهارات التي يكتسبونها، أو سلم الأجور، أو الموردين واحترامهم لمواقيت التسليم، وغيرها من العيوب والعوائق والعراقيل التي تطرأ أثناء انطلاق المشروع.

وهنا تكمن كفاءة المقاول في معالجة المشاكل وطريقة اتخاذ القرارات، وكل ما يخص الأمور التنظيمية، فالمرونة مطلوبة عند بداية النشاط، كذلك البقطة لردة فعل المنافسين، والتقلبات وتذبذب العرض والطلب، فرغم أن من سمات المقاول المخاطرة إلا أنه لا يجب الفشل، وللهذا نجد في هذه المرحلة يتبع كل التفاصيل ويناقشها مع العاملين أو المختصين، ومحاولة الاتصال بكل القدرات، التي له علاقة معها وفي نفس الوقت البحث عن قنوات اتصال جديدة وعلاقات يستفيد منها في خدمة مشروعه وإنجاح انطلاقته.

المبحث الثاني: ماهية المؤسسات المتوسطة والصغيرة (PME)

بالرغم من الدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الأرتباط بالاقتصاديات الحديثة، إلا أنه لا تزال هناك مجموعة من الصعوبات التي تواجه هذه المؤسسات، ومنها هو متعلق بتغريتها، ومنها ما يتعلق بأشكالها وخصائصها وهذا ما يرتبط عنه صعوبات كبيرة أمام المهتمين حول هذا النوع من المؤسسات، بشأن السياسة التي يتعين اختيارها من أجل وصول النهوض ودعم وترقية هذه المؤسسات.

المطلب الأول: مفهوم المؤسسات المتوسطة والصغيرة

لقد مختلف المختصون حول وضع مفهوم موحد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة ووضع الحدود التي يتم بها الفصل بينها وبين المؤسسات الأخرى، وذلك بسبب تعدد المعايير التي يحدد بها مفهوم أو تعريف لهذا النوع من المؤسسات بين جميع الدول والهيئات، وهذا ما دفع بكل دولة إلى تبني تعريف خاص يميزها وذلك حسب درجة نموها وإمكانيتها وقدراتها الاقتصادية ومستوى التقدم التكنولوجي فيها.
الفرع الأول: معايير تعريف المؤسسات المتوسطة والصغيرة

هناك مجموعة من المعايير التي يتم من خلالها تحديد تعريف (PME)، إلا أن هناك اتجاهين أساسيين يعتبران مفتاح تعريف هذه المؤسسات، وهما:

1- الاتجاه الكمي:

حسب هذا الاتجاه تصنف (PME) على أساس مجموعة من الخصائص الكمية والمؤشرات النقدية والاقتصادية التي تبرز الفوارق بين الأحجام المختلفة للمؤسسات، والتي ذكر منها:

- 1- معيار حجم العمال: يعتبر هذا المعيار من أكثر المعايير استخداما وشيوعا وذلك لأنه يسمح بالمقارنة بين المشاريع في مختلف البلدان وبين مختلف النشاطات من خلال تعداد العمال في المشروع، ومن مزايا الاعتماد على هذا المعيار:
  - البساطة في التطبيق.
  - السهولة في المقارنة.
  - الثبات الزمني.
  - توافر البيانات مقارنة بالمعايير الأخرى.

إلا أن هناك صعوبة في تعريف (PME) اعتبارا على معيار حجم العمال ويرجع هذا إلى الغموض الذي يكتنف هذا المعيار، مثل قيمة وحجم رأس المال المستعمل في مؤسستين لهما نفس عدد العمال، ولهذا يتطلب هذا المعيار معايير أخرى مكلفة تغطي التناقض والأشكال الذي يطرحه هذا التعريف.

- 2- معيار رأس المال أو قيمة الاستثمار: يعتبر رأس المال أو قيمة الاستثمار أحد المعايير الكمية التي تستعمل للتمييز بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الأخرى، وباستخدام هذا المعيار يعرف البعض على أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز فيها رأس المال المستثمر حدا (PME) 

---

9 صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصادات الصناعات الصغيرة وموردا في تحقيق التنمية، دار النهضة العربية، مصر، 1993، ص. 12

10 عبد الرحمن يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية، مصر، 1996، ص. 17.
الفصل الثاني

الف المقاولاتي

أقصى معين يختلف باختلاف الدولة ودرجة النمو الاقتصادي وغيرها، إلا أن هذا المعيار وحده غير كافٍ، لكون هناك بعض PME التي تعتمد على تكثيف عدد العمال للاستفادة من التقليل في رأس المال، وهناك مؤسسات أخرى يكون فيها رأس المال المستثمر كبير وبالتالي يكون عدد العمال قليل، لذلك يستخدم هذا المعيار كمعيار مكمل لمعيار عدد العمال أو غيره من المعايير الأخرى.

- 1-3 معيار كمية الإنتاج: تتصف المؤسسات بصغر الحجم بسبب انخفاض الحصة السوقية ويصلح هذا المعيار في المؤسسات ذات الطابع الصناعي ولا يصلح هذا المعيار في المؤسسات الأخرى التي تتمركز بالطابع الخدماتي والإنتاجي أو المؤسسات متعددة المنتجات لصعوبة تقييم المخرجات، ولا يصلح للاستخدام بمفرده لكونه يتطلب التعديل بصفة مستمرة حسب متغيرات الأسعار ومعدلات التضخم.

- 1-4 معيار قيمة المبيعات: يستخدم هذا المعيار كوسيلة للتفرقة بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة وهو صالح للتطبيق على جميع نشاطات هذه المؤسسات (صناعية، إنتاجية، خدماتية) وهذا بالرغم من الصعوبة في الحصول على المعلومات والبيانات الدقيقة، ويبقى في بعض الأحيان غير صالح خاصة في المؤسسات المصغرة التي صعب فيها الاحتفاظ بالتفاصيل والحسابات بشكل منتظم.

- 1-5 معيار القيمة المضافة: يقصد بالقيمة المضافة صافي إنتاج المؤسسة بعد استبعاد قيمة المستلزمات الوسيطة والمشترى من الغير، ويصلح هذا المعيار للتطبيق في مجال النشاط الصناعي، ولكنه غير صالح في إجراء المقارنات بين الأنشطة والقطاعات المختلفة، لهذا إلى جانب صعوبة حساب تكاليف المستلزمات والقيمة المضافة في المؤسسات والمشاريع الصغيرة، وبالرغم من الانتقادات التي وجهت لمعايير الاتجاه الكمي إلا أنها تبقى الأكثر وضوحاً بالمقارنة مع معايير الاتجاه النوعي، وبالرغم من سهولته وسياسته في القياس، وهذا ظاهراً فقط فانه يبقى معقداً عملياً، ولن يساعد في إيجاد تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات.
الفصل الثاني

الاتجاه النوعي 11: وهو يعبر عن صفات وخصائص معنوية وغير كمية معينة تترجم من خلال المعايير التالية:

- الاستقلالية والمسؤولية: بالنعم في الهيكل التنظيمي لهذا النوع من المؤسسات نجد أن المالك هو المدير والمشرف على تنفيذ وتسير معظم وظائف المؤسسة دون تدخل في الهيئات الخارجية، وهو الذي يتولى اتخاذ القرارات ويتولى المسؤولية الكاملة بالنسب إلى المؤسسة وله الاستقلالية التامة في الإدارة وتسيل في العمل.

- الملكية: يعتبر معيار الملكية أحد أهم المعايير المتعامل بها في ميدان التفرقة بين المؤسسات المتوسطة والصغيرة من الجانب النوعي حيث تكون الملكية في هذه المؤسسات معظم الأحيان تابعة إلى القطاع الخاص إلا في بعض الحالات أين تكون ذات طابع عمومي.

- الحصة السوقية: تكون الحصة السوقية في المؤسسات المتوسطة والصغيرة المصغرة ضعيفة بسبب محلية نشاطها وبحث الأسواق التي تواجهها منتجاتها، بالإضافة إلى المنافسة بين هذه المؤسسات بسبب تشابه الإمكانات وظروف العمل على غرار المؤسسات الكبيرة التي تكون حصتها السوقية مرتفعة وكبيرة، إذن فمعيار الحصة السوقية يعتبر من المعايير النوعية التي يتم بها التفرقة بين المؤسسات على اعتبار الترابط الذي يجمع بين مخرجات هذه المؤسسات والسوق.

- التكنولوجيا: تميز ببساطة التكنولوجيا التي تستخدمها بحسب الكثافة النسبية في عدد العملا والقلة في رأس المال، هذا في غالب الأحيان لكن توجد مؤسسات متوسطة صغيرة تستعمل التكنولوجيات المعقدة، ولها تواجد مهم في هذا الميادين من النشاط.

الفرع الثاني: تعريف المؤسسات المتوسطة والصغيرة المصغرة

والإظهار التذبذب بين التعريف المختلفة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة، ارتكبنا إدراج مجموعة من التعريف قدمت من خلالها بعض الهيئات والدول مفهومها لهذا النوع من المؤسسات.

11 كأسر نصر المنصور، شوق ناجي جواش. إدارة المشروعات الصغيرة من الناحية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص.41.
الفصل الثاني

1- تعريف البنك الدولي للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والصغيرة والمصغرة: ويعرف البنك الدولي هذا النوع من المؤسسات استنادًا إلى معيار عدد العمال، ويصنف المؤسسات المصغرة على أنها تلك التي تشغل أقل من 10 عمال، والمؤسسات الصغيرة تلك التي يعمل بها ما بين 10 إلى 50 عامل، أما التي تشغل ما بين 50 إلى 100 عامل فهي تصنف كمؤسسة متوسطة، وما فوق ذلك فهي مؤسسة كبيرة.

2- تعريف هيئة الأمم المتحدة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة: لقد استندت هيئة الأمم المتحدة في دراسة لها على المحاسبة في المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة على معيارات وهما العمالية والحجم، وذلك بعدما أفادت بدور تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات، وقد قسمتها إلى:

- المؤسسة المصغرة: تشغل أقل من 10 أجراء وتتستم ببساطة الأنشطة وسهولة الإدارة.
- المؤسسات الصغيرة: تتوفر فيها معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 50 أجرأ ولا يتميز رقام أعمالها السنوي 7 ملايين أورو أو لا تتجاوز ميزانيتها 5 ملايين أورو سنويا.
- المؤسسة المتوسطة: تتوفر فيها هي كذلك معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 250 أجري، ورقام أعمالها السنوي لا يتجاوز 40 مليون أورو أو لا تتجاوز ميزانيتها 27 مليون أورو سنويا.

3- تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة: سنة 1996 وضع الاتحاد الأوروبي تعريف PME والذي كان موضع اتفاق بين جميع الدول الأعضاء، حيث أعتمد هذا في هذا التعريف على كل من معيار عدد العمال ورقم الأعمال والحصيلة السنوية لتحديد تعريفه، وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

<table>
<thead>
<tr>
<th>المؤسسة</th>
<th>الحد الأدنى</th>
<th>الحد الأقصى</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>الصغيرة</td>
<td>3 ملايين</td>
<td>27 مليون</td>
</tr>
<tr>
<td>المتوسطة</td>
<td>250 أجري</td>
<td>250 أجري</td>
</tr>
<tr>
<td>كبير</td>
<td>1000 أجري</td>
<td>عالٍ غير محدد</td>
</tr>
</tbody>
</table>

12 ايت عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: أفق وقيود، مجلة الاقتصاديات الشمال إفريقيا، العدد السادس، 2000، ص 273.
13 بن يعقوب الطاهر، شريف مراد، المهند، الوظائف الجديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار معايير التنمية المستدامة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول التنمية المستدامة والكفاءة الاستهلاكية للموارد المتاحة، كلية الاقتصاديات وعلوم التسويق، جامعة تيطيف، الجزائر، 07-08 أفريل 2008.
الفصل الثاني

جدول رقم : (02) تصنيف المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في الاتحاد الأوروبي

<table>
<thead>
<tr>
<th>الخصوبة السنوية (مليون أورو)</th>
<th>رمز الأعمال (مليون أورو)</th>
<th>عدد الأجراء (أجبر)</th>
<th>المعايير</th>
<th>تصنيف</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>/</td>
<td>/</td>
<td>أقل من 10 ملايين</td>
<td>مؤسسة صغيرة</td>
<td>أقل من 10 ملايين</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>7</td>
<td>أقل من 50 ملايين</td>
<td>مؤسسة صغيرة</td>
<td>أقل من 50 ملايين</td>
</tr>
<tr>
<td>لا يتجاوز 27</td>
<td>40</td>
<td>لا يتجاوز 250 ملايين</td>
<td>مؤسسة متوسطة</td>
<td>لا يتجاوز 250 ملايين</td>
</tr>
</tbody>
</table>

المصدر: ك. واثرم، المؤسسات الصغيرة، المتوسطة ونوابغ، واقع وأفق، مداخلة ضمن الفضيلة طفل، حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، معهد العالم الاقتصاد، المركز الشامعي، 14/15 سبتمبر 2004، ص: 211.

1- تقديم الجزائر للمؤسسات المتوسطة الصغيرة والمصغرة تعتبر الجزائر إحدى الدول النامية التي واجهت وما زالت تواجه إشكالية تجديد تعريف PME، وقد عرفت الجزائر هذا النوع من المؤسسات من خلال المادة الرابعة من القانون التوجيهي 01-18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001. الموافق 27 رمضان 1422 و المتضمن القانون التوجيهي ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما كانت طبيعتها القانونية بأنها كل مؤسسة لإنتاج السلع والخدمات تعرف بـ:

- تشمل من 1 إلى 250 عامل.

- رمز أعمالها أقل من 2 مليار دج و إيراداتها السنوية أقل من 500 مليون دج.

- تتمتع بالاستقلال المالي حيث لا يمتلك رأس مالها من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى بمقدار يساوي أو يزيد عن 25% و قد صنفت كل من المواد 6.5 من نفس القانون التوجيهي، كل مؤسسة على حدى وهذا ما سيفضح الجدول التالي:
الفصل الثاني

العُل المقاولاتي

الفرع الثالث: أهمية تحديد تعريف موحد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة

مهما تعددت التعريف المتعلقة بالمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة فإن تحديد تعريف محدد وموحد وواضح بين مختلف الدول والهيئات هو ضرورة حتمية وذلك من أجل إمكانية مقارنة حجم ونتائج هذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة مع المؤسسات الأخرى، وعقد مقارنات بين مختلف الدول من أجل تحقيق أهداف معينة.

- إمكانية التنسيق بين الجهات والمؤسسات في مجال دعم ومساندة هذه المشاريع المتوسطة والصغيرة والمصغرة.

- زيادة كفاءة البرامج والامتناعات المقدمة لهذا القطاع من خلال معرفة أعضاء مؤسسات هذا القطاع، وللحد والتقليل من ظواهر التحايل والتلاعب باسم هذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة.

- إدراج هذه المؤسسات ضمن قطاع أعمال منظم يخضع للرقابة والدعم.

- تسهيل التعامل بين هذه المؤسسات وجهات التمويل المحلية والدولية والمؤسسات المالية العالمية المعنية بتمويل PME.

الفرع الرابع: صعوبات تحديد تعريف موحد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة

و يمكن إيجاز أهم الصعوبات التي تواجه تحديد تعريف موحد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في العناصر التالية:


Ammar SELLAMI, Petit et Moyenne Industrie et Développement Economique, ENAL, Alger, Algérie, 1985, p. 27.
الفصل الثاني

التباين في المعايير: على الرغم من أن مفهوم المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصرفة تحكم عدة معايير أساسية أهمها حجم العمالية، ورأس المال، ونوعية التقنية المستخدمة في العملية الإنتاجية، وكذلك الخصائص المميزة لهذه المؤسسات فإن هناك تفاوت ملحوظ بين الدول النامية والمتقدمة، وحتى المتقدمة فيما بينها في حدود ومحتويات هذه المعايير وهذا ما يزيد من صعوبة تحديد تعريف موحد فيما بينها.

التباين في درجة النمو الاقتصادي: إن التباين أو الاختلاف في درجات النمو الاقتصادي بين البلدان، يقسم العالم إلى دول متفائلة وأخرى متقدمة، وهذا ما يعكس على المستوى التكنولوجي لهذه الدول، فنجد أن الدول المتقدمة تتمتع بدرجة نمو عالية ومستوى تكنولوجي متقدم، على غرار الدول النامية التي تكون فيها الوضعية الاقتصادية متدهورة ومعدلات النمو المنخفضة ومستوى التقدم التكنولوجي جد متواضع، وهذا ما يجعل طبيعة هذه المؤسسات تختلف من دولة لأخرى.

التباين في طبيعة النشاط الاقتصادي: إن طبيعة النشاط الاقتصادي تجعل موضوع إعطاء تعريف موحد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة بين مختلف الدول والهيئات، عملية جد معقدة في جوهرها تكون التمييز الموجود بين النشاطات تجعل ما هو صغير في قطاع أو نشاط اقتصادي هو كبير في قطاع ونشاط آخر، فمثلا ما يعد صغيرا في قطاع المحروقات ليس بالضرورة من نفس الحجم في قطاع الخدمات.

المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

توجد في الحياة الاقتصادية العديد من أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تختلف في أنماط ومحال أنشطتها الاقتصادية، وحجم أعمالها، وإمكانياتها المادية، ولakterة الاختلافات فيما بينها، فإنها تصنف إلى أشكال مختلفة يمكن توضيحها كما يلي:

الفرع الأول: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني

إن الشكل القانوني للمؤسسات يتفق وطبيعة النظام السياسي السائد؛ وهو الهوية الرسمية التي تمنحها الدولة للمؤسسة عند تكوينها، والتي تحدد حقوق وواجبات تلك المؤسسات وتنظيم العلاقات مع كافة

17 كأسر نصر المنصور، شوقى ناجي جورج، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، مصدر سبق ذكره، ص. 76.
الفصل الثاني

الأطراف التي تتعامل معها، وبالتالي تحكم سير نشاطها.

1- المؤسسات الفردية:

المؤسسة الفردية هي التي يقوم شخص واحد بتوافر في صفات الرأسمالي والمنظم والمدير، فهو المسؤول عن تكوين رأس المال واتخاذ إجراءات تكوينها، وهو يتولى مسؤولية إدارة تشغيلها، وفي المقابل فهو يحصل على كل الأرباح المحصلة نتيجة العمليات ويتحمل أيضًا كافة الخسائر التي تترتب عن التشغيل وممارسة النشاط، ومولوياته غير المحدودة.

2- الشركات:

تعرف الشركة بأنها عبارة عن المؤسسة التي تعود ملكيتها إلى شخصين أو أكثر، يلتزم كل منهم بتقديم حصة من المال أو عمل؛ لاقتراض ما قد ينشأ عن هذه المؤسسة من أرباح أو خسارة وتنقسم الشركات بشكل عام إلى قسمين رئيسين هما شركات الأشخاص، وشركات التضامن.

أ- شركة الأشخاص:

وهي امتداد للمؤسسة الفردية وتقع ضمن ما يسمى بشركات الأشخاص، وهي عبارة عن ارتباط بين شخصين أو أكثر على أن لا يتجاوز عدد الشركاء في هذا النوع عن عشرين شخصًا لتعاطي أي عمل بالاشتراك، وذلك بقصد اقتصام ما ينشأ عنه من ربح أو خسارة.

شركة التضامن:

يكون هذا النوع من المؤسسات الصغيرة عندما يتفق شريكين أو أكثر على تكوين مؤسسة صغيرة تمارس أنشطة معينة بغرض تحقيق أهداف محدودة ويكون الشركاء فيها مسؤولين شخصية وبالإضافة إلى التكافل عن جميع النزاماتها في الأموال الخاصة، علمًا أن عناوينها يتألف من أسماء جميع الشركاء المكونين لها، أو من لقب أو كنية كل منهم، أو من اسم واحد أو أكثر.

ب- شركة التوصية البسيطة:

وهو النوع من المؤسسات يتكون بنفس الطريقة السابقة، حيث يشترط اتفاق شريكين على الأقل لتكوين المؤسسة، ويحدد عقد المشاركة نسبة مساهمة كل شريك في رأس المال وحقوق كل شريك في الإدارة، وتتميز هذه المؤسسات بوجود نوعين من الشركاء شريك متذمن ولا
يختلف في شيء عن الشريك المتضامن في شركة التضامن السابق توضيحة، وشريك موصى، مسؤوليته محدودة وغير تضامنية ولا يشارك في إدارة المشروع.

ج - شركة التوصية بالأسهم:
رغم أن هذه الشركات تعد من شركات الأموال، إلا أنها تعد تطويرًا لشركة التوصية البسيطة، من حيث أنها تضم فئتين من الشركاء: متضامنين، وشركاء موصيين، غير أن الشركاء الموصيين يملكون أسهما بقيمة مساهماتهم في رأسمال الشركة ويحقق لهم التصرف بالبيع أو التنازل دون الرجوع إلى الشركاء المتضامنين لأخذ موافقتهم.

2- شركات الأموال:
ويهي الشكل الأكثر تطورًا بين الشركات ذات الملكية الخاصة، وهي يتم تلقي عيب المؤسسات الفردية وشركات الأشخاص؛ لأنها تقوم على تجميع رؤوس أموال ضخمة من عدد كبير من الأشخاص وتوزيع الخبرات اللازمة دون تدخل وهمية شخصية من قبل المساهمين، ولهذا النوع من الشركات أنواع عديدة وأهمها ما يلي:

أ- شركات المساهمة:
هي أكبر شركات الأموال، ويقسم رأسمالها إلى أجزاء متساوية في القيمة والحقوق والواجبات، وتسمى أسهمًا، وتطرح في السوق للبيع، تسمى الاكتتاب العام، وهي عادةً الأسهم العادية، وقد تصدر أسهمًا ممتازة لها الأولوية في الأرباح وتسلسل القيمة على الأسهم غير العادية.

ب - شركة ذات المسؤولية المحدودة:
و هي نوع من شركات الأموال وتطورًا لشركة الأشخاص، وتفتقر بأن عدد المساهمين لا يزيد عن 50 مساهم، ويكون رأس المال موزع على حصص بين الشركاء محصورة بينهم وبحيث لا يمكن أن تؤثر هذه الحصة على غير الشركاء إلا بشروط محددة كما لا يسمح بزيادة رأسمالها، أو طرح أسهم للاكتتاب العام، أو بيع سندات الدخول، أو أعمال البنوك والتأمين، أو الاكتفاء، أو الاستثمار أموال لحساب الغير.

ج - شركات المحاصة:
الفصل الثاني

تعتمد في إنشائها على اتفاق كتابي أو شفوي بين بين اثنين أو أكثر من الشركاء، لقيام بنشاط اقتصادي، خلال فترة زمنية محدودة، لتحقيق ربح معين، يتم تقاسمه فيما بين الشركاء حسب اتفاقهم، ومع نهاية النشاط الاقتصادي الذي أقيمت لأجله تنتهي شركة المحاصصة.

الفرع الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها

يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجهها إلى الأصناف التالية:

1- المؤسسات العائلية:

تمارس المؤسسات العائلية نشاطها داخل المنازل أو قريبًا منها في المدن والقرى، وهي تشبه مؤسسات الأوكاوا المنترشة في الدول الآسيوية التي يمارسها أفراد الأسرة وتعتبر هذه المؤسسات أصغر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفترض بأن يكون مقرها في المنزل كما أن عملياتها الإنتاجية تكون غير مكلفة وذلك لاعتمادها على جهد ومهارات أفراد العائلة في أغلب الأحيان وتنتج منتجات تقليدية للسوق بكميات محدودة، وهذا في حالة بعض البلدان الصناعية مثل اليابان، حيث تنتج أجزاء من السلعة لفائدة مصنع موجود في نفس المنطق، في إطار ما يعرف بالمقاومة الباطنية، وتعتمد المؤسسات العائلية على العمل اليدوي لأنها بدائية وتمويلها محدود.

2- المؤسسات الحرفية:

تعتبر المؤسسات الحرفية من النوع الأول من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كونها تستخدم العمل العائلي وعمل الأطفال، بالإضافة إلى حجم الإنتاج الموجه للسوق وتنتج منتجات تقليدية أو قطعة لفائدة مصنع ترتبط به في شكل تعاوني تجاري فالمؤسسة الحرفية تعتمد عادة -بصفة خاصة في البلدان النامية- على إنتاجي مخلف، وتستعين بأدوات إنتاجية بسيطة والمؤسسات الحرفية يحتاج عملائها إلى تدريب خاص ومهارة معينة لمارستها، ويشترط في العمال الذين يعملون في هذه الورش الخبرة الفنية في الحرف التي يزاولونها وما يميزها أيضًا يكون مكان إقامتهما هو محل مستقل عن المنزل، بحيث تتخذ ورشة صغيرة وما يميز المؤسسة الحرفية أيضًا أنها لا تنتج إلا

الفصل الثاني

حسب الطلب، ولا يبيع للسوق إلا باستثناء ولذلك فإنه لا يعرض لمخاطر زيادة الإنتاج عن الطلب.

ولهذا ما يميز النوعين السابقين:

- اعتمادها في الإنتاج على كثافة عنصر العمل.
- معدل التركيب العضوي لرأس المال منخفض جداً.
- الاستخدام التكنولوجي يكاد ينعدم في معظم الأحيان إلا نادراً.
- تنظيم العمل فيها سواء من ناحية النظام المحاسبي أو التسويقي أو التسويق الإداري يتميز ببساطة كبيرة.
- تعمل في معظم الأحيان في القطاع غير الرسمي، خاصة المؤسسات العائلية.

الفرع الثالث: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس العمل

نجد ضمن هذا التصنيف نوعين من المؤسسات:

1- المؤسسات غير المصنعة:

تجمع هذه المؤسسات بين النظام الإنتاجي العائلي والنظم الحرفي، وتتميز ببساطة تنظيم العمل والعمليات الإنتاجية، واستخدام أساليب وتجهيزات تقليدية في العمل والتسويق والتسويق، حيث يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للإستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل، ومع ذلك يبقى يحتفظ بأهميته في الاقتصاد، أما الإنتاج الحرفي الذي ينشطه الحرفي بصورة انفرادية أو بإشراك عدد من المساعدين يبقى دائماً نشاطاً يدويًا يضع بموجبه سلعاً ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

2- المؤسسات المصنعة:

يجمع هذا الصنف المؤسسات المصنعة كلاً من المصانع الصغيرة والمتوسطة والمصنع الكبير، وهو يتميز عن صنف المؤسسات غير المصنعة بتنظيم العمل، وتعقيد العمليات الإنتاجية، واستخدام الأساليب الحديثة في التسويق، وأيضًا من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أوضاعها.
الفصل الثاني

الفرع الرابع: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات

تصنيف المؤسسات على أساس طبيعة المنتجات إلى الفئات التالية:

1- مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية:

نجد أن هذه المؤسسات تعمل في نشاط السلع الاستهلاكية المتمثلة في المنتجات الغذائية، تحويل المنتجات الفلاحية، منتجات الزجاج والزجاج والورق ومنتجات الخشب ومشتقاته، ويعود التركيز على مثل هذه المنتجات أساسًا نظرًا لكونها تتلاءم وخصائص هذه المؤسسات بحيث أنها:

- لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة لتنفيذها.
- صناعة السلع الغذائية تعتمد أساسًا على مواد أولية متفرقة المصدر.
- تصنيع جميع وصناعة الأغذية تقوم به مؤسسات تستعمل تقنيات إنتاج بسيطة وكثيف الاستخدام لليد العاملة.
- صناعة الورق وبعض المنتجات الكيماوية باعتبار شدة اعتمادها على القرب من السوق.

2- مؤسسات إنتاج السلع الوسيطة:

ونجد أن هذه المؤسسات تركز أعمالها في مجالات الصناعات الوسيطة والتحويلية المتمثلة في تحويل المعادن، المؤسسات الميكانيكية والكهربائية، الصناعة الكيميائية والبلاستيك، صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم وتضمن من أهم الصناعات التي تمارسها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة ويعود التركيز على مثل هذه المؤسسات باعتبار شدة الطلب المحلي على منتجاتها، خاصة فيما يتعلق بمواد البناء.

3- مؤسسات إنتاج سلع التجهيز:

إن أهم ما تميزه بصناعة سلع التجهيز عن المؤسسات السابقة، احتياجها إلى الآلات والتجهيزات التي تتمتع بتكنولوجيا عالية للإنتاج وكثافة رأس مال كبير، الأمر الذي لا ينطبق وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لهذا نرى مجال تدخل هذه المؤسسات يكون ضيقًا بحيث يشمل

---

الحاجة إلى مزيد من المعلومات والتفاصيل، فكانت هذه المقالة أن تكون مساعدة في فهم عملية التصنيف و تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات.
الفصل الثاني

بعض الفروع البسيطة فقط، كإعداد وتركيب بعض المعدات البسيطة ويعود ذلك خاصة في البلدان المصنعة، أما في الدول النامية فإن نشاط هذه المؤسسات قد لا يتعدى مجال الصيانة والإصلاح لبعض الآلات والتجهيزات كوسائل النقل وآلات الشحن أو الآلات الفلاحية والتجهيزات الكهربائية، وتجمع بعض الآلات والتجهيزات انطلاقًا من قطع غيار غلبها مستورد كتركيب الآلات الكهربائية وأجهزة التلفظ مثلاً.

الفرع الخامس: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس طبيعة الملكية

يمكن توزيع المؤسسات حسب هذا المعيار إلى مؤسسات خاصة، ومؤسسات مختلطة، ومؤسسات عامة.

1- المؤسسات العامة:

يقصد بالمؤسسة العامة ذلك النوع من المؤسسات التي تملكها وتديرها السلطة عامة مركزية أو محلية سواء انفردت بذلك أو مشاركة فيه غيرها من هنا فإن هذه المؤسسات تهدف إلى تحقيق المصلحة العامة، وعلى ذلك فهي لا تهدف أساساً إلى تحقيق أرباح ممكن، ومشاريعها الغالب هو المشاريع التي يحتاجها المجتمع ولا تستهوى القطاع الخاص.

2- المؤسسات الخاصة:

يقصد بالمؤسسة الخاصة تلك المؤسسة التي تقوم في المقام الأول على فكرة الملكية الخاصة وهذه المؤسسات يمكن أن تكون شركات مساهمة، شركات ذات مسؤولية محدودة، أو شركات تضامن، كما يمكن أن تكون شركات استثمارية فردية أو عائلية، وتهدف أساساً إلى تحقيق الربح الذي يتمثل في تحقيق الربح.

3- التعاونيات:

فالمؤسسات التعاونية يمكن أن تكون مؤسسات إنتاجية، أو مؤسسات استهلاكية، أو مؤسسات للإسكان، أو حتى لتنظيم استخدام جهود العمالة المنضمنة إليها والدفاع عن مصالحهم وهي تهدف إلى تأميم احتياجات الأعضاء من سلع وخدمات ضرورية بأقل تكلفة، وتتميز عن
الفصل الثاني

المؤسسات الخاصة والعامة بعدم الخصائص التي تعد لها ذاتية تميزت تنظيف وطبيعة التعاون كأسلوب من أساليب الإدارة الاقتصادية للموارد.

4) المؤسسات المختلطة:

تكون ملكيتها مشتركة بين القطاع العام والقطاع الخاص بنسب متفاوتة، ولهذا النوع أشكال تقليدية وشكل حديث، وتفصلك الأشكال التقليدية إلى الامتداد وإلى المشتركة، وينصرف الشكل الحديث إلى مؤسسات الاقتصاد المختلطة حيث يوجد اختلاف بين المؤسسات العامة والخاصة والمؤسسات التعاونية في عدة نواحي هامة.

المطلب الثالث: خصائص ومميزات المؤسسات المتوسطة والمصغرة والمصرفة

تتميز المؤسسات المتوسطة والمصغرة والمصرفة على المؤسسات الكبيرة بمجموعة خصائص ومميزات والتي يمكن اخضاعها في:

أولا: الإدارة والتسيير

يتميز هذا النوع من المؤسسات بسهولة الإدارة نظر البساطة هيكلها التنظيمي واستعمالها لأساليب الإدارة والتسيير غير المعقدة ولا توجد بها اللوائح المقيدة ومعطيات لسير العمل، وهذا لكون الإدارة تتجسد في معظم الأحيان في شخصية مالكها فهي إذا اتفهم بالمرنة والاهتمام الشخصي من قبل مالكها وهذا ما يضمن التوقيع بين المركزية لأغراض التخطيط والرقابة وبين اللامركزية لأغراض سرعة التنفيذ.

ثانيا: سهولة التأسيس

يجلي ذلك في انخفض مستلزمات رأس المال المطلوب لإنشائها نسبياً، لكونها تعتمد على جذب وتفعيل المدخرات لتحقيق منفعة وفائدة تلبية من خلالها حاجات محلية في أنشطة متعددة وكذلك سهولة الإجراءات الإدارية، وانخفاض تكاليف التأسيس نظر البساطة وسهولة هيكلها الإداري والتنظيمي.

---

20 توفيق عبد الرحمن يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص. 24.
الفصل الثاني

ثالثاً: قلة التكاليف اللازمة لتدريب العاملين

تتميز المؤسسات المتوسطة والصغيرة والصغيرة بقلة التكاليف اللازمة لتدريب العاملين وذلك لكونها تعتمد على التدريب المباشر للعمال أثناء العمل وعدم استعملها للتقنيات عالية والمتقدمة التي تتطلب تدريب العاملين.

رابعًا: أنماط الملكية

يرتبط أسل مال هذه المؤسسات بأشكال معينة لملكيتها والتي ت تكون في غالب الأحيان ملكية فردية أو ملكية عائلية أو على شكل شركة الأشخاص.

خامسًا: التجديد والإبداع

تعتبر المؤسسات المتوسطة والصغيرة والصغيرة المصدر الرئيسي للأفكار والابتكارات الجديدة والذي يمكن ملاحظته هو ملكية هذه المؤسسات لأهم ومعظم براءات الاختراع في العالم، وهذا ناجح على حرص أصحاب هذه المؤسسات على ابتكار الأفكار الجديدة التي تعود عليهم بالأرباح.

سادسًا: تلبية طلبات المستهلكين

إن طبيعة نشاط هذه المؤسسات وتوزعها الجغرافي يجعلها موجه أكثر لإنتاج السلع والخدمات التي تقدم بصفة مباشرة للمستهلك، وهذا ما يجعل معدل ارتباطها بالمستهلك كبير إلا في بعض الأحيان، أين نجد أن منتجات هذه المؤسسات موجه إلى صناعة منتجات أخرى.

إن المؤسسات المتوسطة والصغيرة والصغيرة فرصة للأفراد لابتكار بحاجاتهم وتلبية رغبتهن من خلال التجربة عن أدواتهم وأدواتهم وترجمة أفكارهم وخبراتهم وتطبيقها من خلال هذه المؤسسات فهي أداة لتحقيق الذات لدى المقاولين وتحقيق الإشبع النفسي.

سابعًا: الاعتماد على المواد الداخلية في التمويل

نظراً لقلة حجم هذه المؤسسات، نجد أن الكثير من مالها يلجأ إلى تمويل مسألتهم من مصادر داخلية فردية أو عائلية، أما إذا رغب في اقتراض الأموال من مصادر خارجية فإنه يقتصر

---

21 فايز صالح التجار، عبد المطلب محمد العلي، القيادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، ط1، 2006، ص. 67.
الفصل الثاني

على الأقارب والأصدقاء، وهذا يعني أن الاتجاه إلى الاقتراض من المصارف والبنوك يكون جد نادرًا وصعبًا، وذلك بسبب:
- عدم قدرة أصحاب هذه المؤسسات على تقديم الملفات البنكية اللازمة.
- عدم توفر الضمانات البنكية اللازمة للحصول على القروض.

ثالثًا: إمكانية محدودة للتوسع وانخفاض مستوى التكنولوجيا المستعملة

تعتبر هذه الميزة أو الخاصية من أهم النواتج الناجمة عن نقص وانخفاض الطاقة الإنتاجية والقدرة التنظيمية والتمويلية للمؤسسات المتوسطة الصغيرة والمصغرة وهو ما يلقي بأعباء كبيرة على الجهات المسؤولة عن دعم وتنمية هذه المؤسسات، كما أن هذه المسؤوليات تتعاظم باستمرار لاسيما مع ازدياد التقدم والتطور التكنولوجي.

كما نجد إن المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة تميز بانخفاض مستوى التكنولوجيا المستعملة والموارد البشرية المؤهلة وهذا يكون أن بعض الصناعات التي تنتمي إليها هذه المؤسسات لا تتطلب استثمارات كبيرة فهي تعتمد على التكنولوجيات المحلية ولا تحتاج إلى استيراد التكنولوجيا العالية مثل صناعة النسيج وتخصيل الملابس.

تاسعا: إحداث التوازن بين المناطق

تعمل المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة على إحداث نوع من التوازن والعدالة في التنمية الإقليمية من خلال قدرتها على استغلال الموارد المحلية والخصائص المميزة لكل منطقة على حدا ولقدرتها على الإنتاج في العديد من الأقاليم بسبب صغر الحجم وقلة التخصص مما يساعد على تنمية هذه الأقاليم واستقرار السكان فيها.

المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومصادر وأساليب تمويلها

لقد اكتسبت المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة عبر السنين أهمية كبيرة ضمن متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية بسبب الطبيعة التي تميزها والتي تجعلها مورداً خصباً لتصحيح جميع الاختلافات الاقتصادية والاجتماعية وبالتالي الوصول إلى التنمية المتساوية.
الفصل الثاني

والشاملة، ومن أجل قيام هذه المؤسسات بدورها الهام على المستوى المحلي يتطلب إيجاد البدائل والسبيل والآليات المالية التي من شأنها تدعيم هذا الدور.

المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة أحد أكبر القطاعات المهمة على اقتصاديات العديد من دول العالم والمشجعة على التقدم، وهذا ما دفع بغالبية الدول إلى التوجه نحو دعم وتنمية هذا القطاع الحيوي وذلك راجع إلى المكاسب الاقتصادية والاجتماعية الكبيرة التي حققها، في الدول المتقدمة نجد أن المؤسسات المتوسطة والصغيرة تكتسب أهميتها من خلال قدرتها على التجديد والإبداع، وكذلك تحسين فاعلية المؤسسات الكبيرة، بإعادة النظر في أبحاج الوحدات الإنتاجية التابعة لتلك المؤسسات، وتوزيعها إلى وحدات صغيرة ذات كفاءة أعلى ومردودية أكبر… الخ.

أما في الدول النامية فنجد أن مكاسبها متعلقة بمجموعة الاعتبارات التي تجسدها الخصائص التي تتميز بها هياكلها الاقتصادية والاجتماعية ومعدلات توفر وسائل الإنتاج، وكذا التوزيع الجغرافي للسكان، والنشاط الاقتصادي ونماذج أن لمؤسسات هذا القطاع دوراً كبيراً ورئيسياً في توسيع القاعدة الإنتاجية وإيجاد فرص العمل للشباب وتوسيع دائرة الاستثمار وتحقيق التنمية المحلية والمستدامة والتوازن الاقتصادي والإقليمي بين كافة المناطق.

المطلب الثاني: مصادر تمول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ليس هناك من شك في أن جميع المؤسسات على مختلف مستوياتها ومها كان حجمها وطبيعة نشاطها سواء كانت مستحثة أو قديمة تحتاج لتمويل المناسب والمهارات الإدارية الملائمة حتى تنمو وتضمن الاستمرارية، وقد أصبح تطور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة بيئة مفتحة مهماً لتحقيق التنمية المستدامة، وخصوصاً بالنسبة للأفراد والمجتمعات الفقيرة.

لا بد من الإشارة هنا إلى أن المؤسسات المتوسطة والصغيرة تحتاج إلى التمويل بدءاً من تأسيسها وانطلاقها، وأثناء تطويرها وتمكينها وتحديثها، وكذلك في حالة استعدادها للعمل نحو الأسواق الخارجية وتحتاج المؤسسات المتوسطة والصغيرة للتمويل في مجالات البحث والتدريب ومتابعة

محمود محروس إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1992، ص.211.
الفصل الثاني

الأوصاف ومسايرة تطورات الإنتاج، إضافة إلى الحالات التي تتعرض فيها المؤسسة لأي حدث استثنائي وتتمكن حصر مصادر تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة في:

الفرع الأول: التمويل من المصدرين الداخلية

تعتبر المؤسسات المتوسطة والصغيرة والصغرى كغيرها من المؤسسات على مصادرها الداخلية قبل لجوئها إلى المصادر الخارجية، وتتمثل المصادر الداخلية فيما يلي:

1- رأس المال الأموال الشخصية (وهي أيضاً بالأموال الخاصة) ويتكون من الأموال الشخصية التي يتم الحصول عليها صاحب المشروع من خلال علاقته مع المحيط مثل العائلة والأصدقاء إضافة إلى مساهمة الشركاء، ويتكون هذا الجزء من الأموال ضروري في مرحلة الانطلاق والنمو، وهو أيضاً عامل مهم لأن المساهمة الشخصية تترجم ثقة صاحب المشروع في مشروعه كما تحافظ على استقلاليته المالية.

2- التمويل الذاتي: يعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الأكثر استعمالاً من طرف المؤسسة وذلك للمرونة في هذا النوع من التمويل وذلك لتلبية الاحتياجات التمويلية وكذا توفره عند الطلب، فالتمويل الذاتي يمثل الفرق بين صافي التدفقات النقدية كمداخيل بعد تخفيف التكاليف للمؤسسة خلال السنة وقيمة الأرباح الموزعة على المساهمين، و الاشتقاتات و المؤسسات التي تدخنها المؤسسة لمواجهة المخاطر المستقبلية، ويُعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الداخلي و بديل تمويليا أمام المؤسسة لشراء أصول جديدة ودون الحاجة إلى الاقتراض من المصادر الخارجية.

يَكمن الفرق بين التمويل عن طريق رأس المال (الأموال الخاصة) والتمويل الذاتي هو أن النوع الأول يكون في بداية نشاط المؤسسة أي عند تأسيس المؤسسة فإن المتطلبات المالية التي يوفرها المستثمر في ذلك الوقت تدخل ضمن الأموال الخاصة، أما النوع الثاني التمويل الذاتي فإنه يتم خلال دورة حياة المشروع أو المؤسسة أي بعد مرحلة التأسيس والانطلاق.


23 لعجري نصيرة، وبرعج لبياء، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، داخلياً ضمن الملف الموتى، أرباع حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كرمان جدي للتنمية الاقتصادية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سكودة، 13-14 أبريل 2008. صص. 5-6.
الفرع الثاني: التمويل من المصادر الخارجية

عادة لا تستطيع المؤسسات المتوسطة والصغيرة المصغرة تغطية كل احتياجاتها التمويلية من المصادر الداخلية لذلك فهي تلجأ إلى المصادر الخارجية والمتمثلة فيما يلي: 24

1- الالتزام التجاري: حيث يعتبر الالتزام التجري نوع من أنواع التمويل القصير الأجل، والذي تحصل عليه المؤسسات المتوسطة والصغيرة من الموردين، وهي تمثل قيمة المشتريات الأجلة للبضائع والمواد الأولية التي تتحصل عليها المؤسسة من الموردين، وبالتالي فإنه يعتبر مصدرًا آليًا للتمويل لأنه مرتبط بالتغير في حجم المشتريات ولكن رغم ذلك يمكن أن يصبح هذا التمويل مكلفًا جدا بالنسبة للمؤسسة المفترضة إذا لم تقم بتيسير قيمة المشتريات في الأجال المحددة، مما يسيء إلى سمعتها في السوق.

2- الالتزام المصرفي: وهو يمثل القروض القصيرة الأجل عامة التي تتحصل عليها المؤسسة من البنوك لتوفير احتياجاتها القصيرة الأجل والقرود المتوسطة والطويلة الأجل لتمويل استثماراتها، ويتمثل الالتزام المصرفي في تلك اللقة التي يوليها البنك للمؤسسة بوضع تحت تصرفها مبلغ من المال أو تقديم تعهد من طرفه لفترة محددة يتفق عليها بين الطرفين، ويقوم الطرف المقتضب في نهاية الفترة بالوفاء بجميع التزاماته وذلك لقاء فائدة متفق عليها يحصل عليها البنك.

3- التمويل من المصادر الخارجية غير الرسمية: يعتبر هذا النوع من التمويل من أكثر المصادر شيوبه التمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة في الدول النامية وذلك بسبب التعقيدات التي يجدها أصحاب المؤسسات المتوسطة في الحصول على التمويل من الجهات الرسمية، والتمويل غير الرسمي هو ذلك التمويل الذي يتم من خلال قنوات تعمل غالبا خارج الإطار القانوني للدولة حيث يأخذ هذا التمويل مجموعة من الأشكال كالتمويل الأصدقاء والأقارب جمعيات تناوب الاذخار والالتزام وغيره من الأشكال الأخرى.

الفصل الثاني

الموارد المتخصصة في الدعم والجمعيات المهنية: رغم أن الحكومة تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية وتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة قامت هذه النشاطات بتشريع مجموعات من المؤسسات والهيئات الحكومية بالإضافة إلى الجمعيات المهنية التي تسعى إلى تزويد هذا النوع من المؤسسات بالدعم والمساعدات.

5- عقود تحويل الملكية: الذي يعتبر عن طريق المؤسسات المالية بشراء أو خصم ديون المؤسسات التجارية التي تعمل في حقل السلع الاستهلاكية أو قيام البنوك التجارية بشراء حسابات المدنيين كالمستهلكين.

الموارد المتخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تعتبر مشكلة التمويل أهم وأبرز المشكلات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ تكبد العديد من الشركات مدة قصيرة من نشأتها، لأنها تفتقر إلى الموارد الأساسية في إدارة الأمور المالية، أو لنقص التمويل وتفاوت أساليب تمويل هذه المؤسسات باختلاف المرحلة التي تمبر بها وخلاف المراد من التمويل، ويمكن أن تميز مجموعة من الأساليب التقليدية و المستحدثة.

الفرع الأول: الأساليب التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الزؤام في هذا الأسلوب نوعين من التمويل فنجد التمويل طويل الأمد والتمويل المتوسط، أو التمويل בינلأجل:

1- التمويل طويل الأمد والتمويل المتوسط الأول: يكون التمويل طويل الأمد موجه إلى تمويل النشاطات الاستثمارية خارج الاستغلال التي تتطلب أموالاً وذلك من أجل توسيع المؤسسة أو إقامة مشروع جديد، وتعمل التمويل طويل الأمد في القروض التي تمثلها البنوك المتخصصة، مثل البنوك العقارية التي تمنح فروضداً قد تصل إلى عشرين عاماً، وذلك لتمويل عمليات البناء واستصلاح الأرضي وإقامة مشروعات الرى والصرف، إلى جانب البنوك الصناعية والزراعية، أما التمويل المتوسط الأول فيتمحى البنوك من خلال القروض، وللمدة تتراوح بين سنة و5 سنوات، وتجلأ المؤسسات المتوسطة والصغيرة إلى
الفصل الثاني

التمويل المتوسط الأجل أو التمويل طويل الأجل بغرض تمويل الجزء الدائم من استثماراتها في الرأسمال العام والمداول.

وتتشمل مصادر التمويل متوسط الأجل قروض المدة، تتراوح مدة هذه القروض بين 3 و 5 سنوات الأمر الذي يعني المفترض الامتنان والأمان ويفصل من مخاطر إعادة التمويل، ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من بنوك التمويل المتوسطة والطويلة الأجل، ومن البنوك المخصصة، ونجد أيضاً قروض التجهيزات وتحمل هذه الظروف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عندما تقدم على شراء آلات أو تجهيزات، وتمويل الجهة المقررة ما بين 70% إلى 80% من قيمة التجهيزات التي يمكن تسويتها بسرعة، مثل الشاحنات والسيارات، والباقي يبقى كهامش أمان للممول.

2- التمويل القصير الأجل:

نقصد بالتمويل القصير الأجل تمويل نشاط الاستغلال، بمعنى تمويل العمليات التي تقوم بها المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الفترة القصيرة التي لا تتجاوز 12 شهراً، ويوجّه هذا التمويل لتغطية الاحتياطات التي تبرز على مستوى حسابات المدينين والدائنين والعلاقة بين مجموع هاته الحسابات تشكل ما يعرف برأس المال العامل، وتعتمد في التمويل القصير الأجل على السلافات البنكية حيث تعتبر القروض البنكية الوسيطة الثانية التي تعتمد عليها المؤسسات المتوسطة والصغيرة في تمويل دوراتها الاستغلالية، حيث تضمك السلال البنكية للمؤسسة تسهيلات الصندوق، السحب على المكشوف، تسهيلات على البضائع ويعتمد أيضاً التمويل القصير الأجل على الائتمان والشراء بالآجل، ويكون هذا الأسلوب متاحاً لشراء المباني والآلات والمواد فقد يوافق المورد بيع التجهيزات بالآجال، وأحياناً يكون ممكن بالنسبة للمواض الخام والمواد الأولوية، بالإضافة إلى الافتراض من السوق غير الرسمي أي عن طريق القدوات التي تعمل خارج إطار القانون الرسمي في الدولة.

الفصل الثاني: الأساليب المستحدثة في تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة

وكمثال على ذلك:

التمويل التجاري التأجري: ويعتبر هذا النوع من التمويل عن طريق التأجير، ويعرف بأنه: عبارة عن اتفاق بين الطرفين يخول أحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعة دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر هو الطرف الذي يحصل على الانتفاع الدورية مقابل تقديم الأصل، في حين أن المستأجر هو الطرف المتعاقد على الانتفاع بخدمات الأصل مقابل سداده لأقساط التأجير للمؤجر.

المبحث الرابع: مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلوب الأول: مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يتميز المحيط الذي تنشط فيه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة بوجود الكثير من المشاكل والمعوقات التي تعرقل نموها وعملها، ومن هذه المعوقات نجد:

الفقرة الأولى: المشاكل والمعوقات المتعلقة بالعقار الصناعي

من بين المشاكل والمعوقات التي تواجهها المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في إنجاز وتنمية المشاريع الاستثمارية هي مسألة العقار الصناعي فنجد أن أصحاب المؤسسات والمشروبات يعانون من مشاكل كبيرة في هذا المجال بسبب صعوبة إيجاد المكان المناسب والدائم لإقامة المشروع لارتفاع أسعار الأراضي والمباني إضافة إلى صعوبة تجهيز المكان للنشاط وصعوبة الحصول على الترخيص، وأحيانا الرفض غير المبرر للطلبات هذا علاوة على اختلافات لاتزال قائمة بسبب أسعار التنازل، وضعف التخطيط العمراني وتخصيص المناطق اللازمة لإقامة وتشغيل المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة فنجد مثلا أن قطعة أرض التي يتراوح عليها صاحب المشروع تكون بعيدة عن مناطق توفر تسهيلات البنية التحتية مما يحملها نفقات ومصاريف إضافية وتفتقد إلى مصادر البنية التحتية.

26 صفوت عبد السلام عوض الله: اقتصادات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية، ص 59; المجلة، ص ص 65-67.
الفصل الثاني

المعوقات المتعلقة بالتسويق 27

فيهذا العديد من المشاكل والمعوقات التي تعاني منها المؤسسات المتوسطة والصغيرة و المصغرة في المجال التسويقي والتي تترجس في انخفاض جودة السلع بسبب مشكل نقص الخبرة والعملة.

المؤهلة وضعف القدرة على الجودة عدم قدرة هذا النوع من المؤسسات على إنتاج سلع وفق المقاييس والمعايير المطلوبة، عدم القيام بالبحوث التسويقية وتحديد المؤسسة لمعلوماتها عن السوق المستهدفة وعدم إعطاء المساعدة من بعض ضرائب الإنتاج مما يضعف من قدرة المنتجات المعروضة على المنافسة مما يدفع بظهور السلع والمنتجات البديلة والأجنبية باستمرار وقتكلفة أقل وجودة عالية، وبسبب غياب الحماية للمنتجات من السلع الأجنبية المستوردة، هذا بالإضافة إلى التقلبات في الطلب على بعض المنتجات وانعكاس ذلك على كفاءة المؤسسة واستغلال التجار والوسطاء للمؤسسة وحصولهم على هامش توزيع ماليه، ومحدودية المراكز المخصصة للعرض.

وقنوات التوزيع المطلوبة وضعف القدرة على الدخول إلى أسواق التصدير بسبب عدم القيام بالبحوث التسويقية ووجود نظام معلوماتي غير فعال.

الفرع الثالث: المشاكل والمعوقات المتعلقة بالجانب المالي

إن المشاكل والمعوقات التي تواجه المؤسسات المتوسطة والصغيرة التي تتعلق بالجانب المالي تشمل ثلاث نقاط أساسية وهي:

1. صعوبة التمويل: يعد التمويل من العقبات الأساسية التي تواجه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة وخاصة في البلدان النامية، إذ وجد أن هذه المؤسسات من وجهة النظر المصرفية لا ترقى لأن تكون مشروع يقبل التمويل البنكي، حيث أن عدم وجود الضمانات الكافية يعتبر من السبلات التي أثرت في إيجاد التمويل المصرفى للازم لهذه المؤسسات، وفي المقابل فإن المؤسسات المتوسطة والصغيرة لا تستطيع اللجوء إلى البورصات والأسواق المالية، كما هو الحال في الدول المتقدمة بسبب ضعف النظام والسياسة المالية المتبقية في الدول النامية، وبالتالي

27 من محاضرات الدكتور بوهنة علي، جامعة أي بي كرا، بغداد، 2013-2014. (ألفت على طلة ماستر تخصص مفاوضات وخلق المؤسسات).
فإن ضعف التمويل وعدم توافر السيولة المطلوبة وفي الوقت المحدد يؤثر بشكل سلبي على المؤسسة والمشروع، وهنا يجد صاحب المؤسسة نفسه في وضعية حرجة، فإما أن يعتمد على نفسه في التمويل أو يلجأ إلى القروض والمصادر الخارجية الأخرى بشروط قد لا يستطيع تحملها وذلك لانعدام الثقة في القائمين على المشروعات بسبب ضعف القدرة على توفير البيانات المالية والتشغيلية مما يعيق القدرة على تقدير الجدارة الإثنيمانية لهذه المؤسسات من قبل البنوك، أي الصعوبة في إعداد دراسات الجدوى، بالإضافة إلى ضعف الضمانات المتواجدة اللازمة لتقييمها إلى البنوك للحصول على التمويل، وكذا ارتفاع معدلات المخاطرة عند التعامل مع هذه المؤسسات لكون أغلبها يعمل في القطاع غير الرسمي وليس لها سجلات ضريبية كما يمكن القول أن الارتفاع النسبي في معدلات الفائدة وارتفاع تكلفة التمويل على القروض الموجهة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة يزيد من صعوبة حصولها على التمويل اللازم وأيضا تشد المؤسسات المالية في عدم توفير فترات سماح لهذه المؤسسات وفي أساليب السداد ومجالات استخدام القرض والتدخل في الإدارة وضعف الشفافية في تسليح عملية منح القروض وكذا محدودية صلاحية الوكالات البنكية في عملية منح القروض تعقد من عملية إتمام التمويل أو القرض المطلوب.

2-الرسوم الجمركية : إن تعدد الرسوم والمعدلات الجمركية أصبح عائق في وجه المؤسسات المتوسطة والصغيرة، لكون هذا التعدد مرتبط بطبيعة السلعة حيث أنه يزيد أكثر المؤسسات الكبيرة حيث نجد أن حجم المؤسسة يعكس طبيعة السلعة لأن ما يعتبر نصف مصنع في المؤسسات الكبيرة يعتبر سلع رأسمالية في المؤسسات المتوسطة والصغيرة فمثلا استيراد قطع الغيار موجه في المؤسسات الكبيرة لدحل كمنتج وسيطى في إنتاج معدات معينة ليس بالطبيعة أن يكون موجه لنفس الغرض في المؤسسات المتوسطة والصغيرة والعناصر حيث أنه يمكن أن يعتبر منتج موجه في هذه المؤسسات لصيانة الآلات العاملة فيها، وبالتالي تحمل عبء جمركي أكبر وهذا كلما زادت قيمة السلعة، بالإضافة إلى صعوبة وتعقيد الإجراءات التي تتعامل من خلالها الجمارك.
الفصل الثاني

3- الضرائب والتأمينات: أحيانا تتعامل أجهزة التأمينات ومصالح الضرائب مع أصحاب هذا النوع من المؤسسات بنفس الكيفية التي تتعامل بها مع أصحاب المشروعات الكبيرة والعامة، بل إنه في الكثير من الحالات لا توفر المؤسسات المتوسطة والصغيرة حتى على الإعفاءات والمميزات التي تتوفر للمؤسسات الكبيرة، ويترتب على ذلك تزايد الأعباء الضريبية حيث أن هذه الأعباء الضريبية التي تتحملها لا تساعد بأي حال من الأحوال على العمل الإنتاجي، بل تؤدي إلى تعدد وتنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي، وبالتالي يجب على السياسة الضريبية اتباع هذه المؤسسات أن تأخذ بعين الاعتبار أهمية تشجيعها على الاستثمار ومن خلال عدم معاملتها بنفس الظروف الضريبية التي توفرها للتعامل مع المؤسسات الأخرى مثل المؤسسات الكبيرة والعامة، بل يجب أن تخصصها بنوع ضريبي خاص يأخذ بعين الاعتبار المنطقة ونوع وطبيعة النشاط المنتج، وكذا تشجيعها على المساهمة في رفع معدلات التشغيل وذلك بإلغاء الأعباء العمالية تماماً، كما نجد أن غياب الدفائر والسجلات في هذه المؤسسات يجعلها عرضة للتقييدات الجزائية وهذا ما يعرض صاحب المؤسسة إلى الإفلاس بسبب عدم قدرته على تحمل المبلغ الضريبي المفروض عليه، ونجد أن غياب الوظي لدى أصحاب المشاريع يجعلهم عرضة للغرامات والجزاءات التي تفرضها مصالح التأمينات بسبب التماظل في التأمين على العمال أو بسبب التأخر في تسديد ما عليهم من مستحقات.

الفرع الرابع: المشاكل والمعوقات المتعلقة بالعملة الماهرة

تفترض المؤسسات المتوسطة والصغيرة إلى الإطارات الفنية، وصعوبة في اجتذاب أصحاب الخبرات والمهارات وذلك بسبب ارتفاع أجور هذا النوع من العملة وتفضيلها العمل في المؤسسات الكبيرة حيث الأجور العالية والمزايا المثلى والفرص الكبيرة للترقية، وأيضًا ضعف التوجه نحو تحديث وتجديد الخبرات والمهارات داخل المؤسسة وعدم ملاءمة نظم التدريس والتدريب لمتطلبات التنمية في هذه المؤسسات بالإضافة إلى محدودية مجالات التدريب والتكوين.
الفصل الثاني

الفرع الخامس: المشاكل والمعوقات المتعلقة بالإدارة والتنظيم

تعتبر الإدارة في المؤسسات المتوسطة والصغيرة إدارة عقيمة، وذلك بسبب تمركزها في يد الفرد أو العائلة وهي تقوم على مزيج من التقاليد والاجتهادات الشخصية وتنزويز بمركزية اتخاذ القرار، وعدم الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل، وغياب الهياكل التنظيمية للمؤسسة التي تُؤل للمالك أو المستمر الحرية المطلقة في اتخاذ أي نوع من القرارات وهذا ما يؤدي إلى عدم انساق القرارات بسبب نقص الكفاءة والمهارة الإدارية للمدير المالك غير المحترف وتدخله في كافة شؤون المؤسسة.

ونبه أن نمط الإدارة في تلك المؤسسات يختلف تمامًا عن أنماط الإدارة الحديثة، هذا من منظور المحيط الداخلي في المؤسسة، أما على المستوى البيئي الخارجية فنجد أن هناك تعميق كبير عند إنشائه وتأسيس هذه المؤسسات بسبب تعدد الإجراءات والوثائق المطلوبة وظاهرة الفساد التي تتمثل في البرغرافاتية والرشوة والمحسوبية...الخ، كما نلم غياب التنسيق بين الجهات المسؤولة عن هذا القطاع.

وكمل هذه العوائق والصعوبات التي تواجه PME فإن غياب نظام معلوماتي واضح وفعال يعتر من بين الأسباب الجوهرية لفشل هذه المؤسسات.

المطلب الثاني: أساليب دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

إن الحد من المشاكل والمعوقات التي تواجه مسيرة المؤسسات المتوسطة والصغيرة والتي تتضمن عقبة أمامها، تستدعي بناء منظومة دعم وترقية وتنمية هذه المؤسسات على جميع الأصعدة وفي جميع الحالات.

الفرع الأول: أساليب دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة

ويتمّي دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة من خلال:

1- الدعم الحكومي: إن المشاكل والمعوقات والتحدي الذي يعاني منه قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة يجعل من الدعم الحكومي واجب وحق ومن أهم الأساليب وأدّى تفضيل المساهمة في معالجة الاختلافات والاختلافات على مستوى عمل هذه المؤسسات وخاصة في الدول النامية تلك التي تعاني من شدة المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات.
الفصل الثاني

إن دعم الدولة لهذا القطاع يجب أن يكون من خلال سياسات وبرامج خاصة لهذا القطاع وأن تكون واضحة وموجهة في إطار دعمه، بالتقسيم على جميع القيود الإدارية والمالية والهيكلية...الخ.

تتعثر سبله، والتي تحد من مرودية مؤسساته وتحدد من فرص تدعيمها وتعدد من إجراءات تأسيسها وتمويلها وتشجيعها على الإنتاج والتصدير، هذا بالإضافة إلى توفير المساعدات المالية التي تتمثل في الإعانات والقرضات التمويلية وإنشاء الهيئات المسؤولية عن ضمان معايير الائتمان المصرفي لهذه المؤسسات ولهذه التغلب على مشكلة الضمانات الذي يتعرضه البنوك مقابل منح القروض، كما يجب على الدعم الحكومي أن يمس البني التحتية التي تشتهر أن تكون صلبة ومنظمة من طرق وطرق الاتصالات...تشهده دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الارتقاء بمستويات التنمية، هذا علاوة على تقديم الاستشارات الاقتصادية والفنية، والتي تشمل تزويد الأفراد بخدمة التعريف بالأعمال والمهارات الضرورية لإدارة مؤسساتهم وتعريف الراغبين بتأسيس هذه المؤسسات والفرص الكامنة في مجتمعاتهم المحلية، وكذا الاعتراف الخاصة باقتصاديات المؤسسة مثل اختيار نوع الصناعة والموقع ورأس المال اللازم، وكل ما يتعلق بكيفية التعامل مع المواد الأولية والأسلاك العاملة...الخ، وكذا المسائل المتعلقة بالاختيار والاستغلال الأمثل للأدوات والمعدات، والاستشارات الإدارية المتعلقة بالخطيط والتمويل والتسويق...الخ.

2- تسهيل التمويل تعتبر عملية الحصول على مصدر للمؤسسات الصغيرة، حيث أن تسهيل عملية الحصول على التمويل المناسب لهذه المؤسسات ليس مسألة مؤسسات الحكومية فقط وإنما هو عبارة عن أسلوب مشترك بين الجهات الحكومية وغير الحكومية كالجمعيات التعاونية وجمعيات التضامن وغيرها من الصناعات التعاونية التي تدعم تمويل هذه المؤسسات، لذلك أصبح من الضروري عند إعداد وتنفيذ برامج القروض مراجعة الأغراض المؤسسية، وتشخيص إجراءات منح القروض وأن يكون تسديد القروض على أساس جداول سداد واجبة، وفترات سماح معقولة وأسعار فائدة قليلة من الأسعار السائدة في الأسواق المالية هذا على غرار إنشاء مؤسسات إقراض خاصة أو متخصصة في منح الاعتمادات إلى المؤسسات المتوسطة والصغيرة، ويجب تحسين أداء المحافظ المالى عوضًا عن فرض عقوبات
المالية، وتطبيق إجراءات الرهن والمقاضاة أو إشعار الإفلاس في حالات التخلف عن التسديد لأسباب موضوعية.

3- الإدارة الرشيدة: يتوقف نجاح المؤسسات المتوسطة والصغيرة على الاعتراف بدور وقمة العنصر البشري من خلال التعاون بين العاملين والمسؤولين، إذ أن الإدارة الرشيده القائمة على التفاهم والتعاون مع القوة العاملة والكفاءة الماهرة المتميزة هي ضرورة حيوية لتطوير القدرات الإنتاجية لهذه المؤسسات والحفاظ عليها بما يمكنها من حماية استقلاليتها، باعتبار آلية التشاور قبل اتخاذ القرار، باعتبار ذلك وسيلة فعالة لضمان مستوى أفضل للإدارة.

4- التكنولوجيا والبحث والتطوير تعتبر الاهتمام بموضوع التكنولوجيا وتطوير من أهم السبل التي تسهم للمؤسسات بامتلاك المكانة السوقية وذلك من خلال تحسين القدرة الإنتاجية وكفاءة التشغيلية والمزايا التنافسية وكذا بلوغ الأداء المتميز بواسطة العملية المدرة والمؤهلة التي يجب أن تعتبر القيمة المضافة الأساسية والتي يمكن أن تخلق المكانة للمؤسسة وتقلل من خطر المنافسة، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى يجب أن تدعم الاتصالات والعلاقات بينها وبين الجامعات والمراكز البحثية والأكاديميات المتخصصة في مجالات البحث والتطوير، ودعم مبدأ تبادل المعرفة والنصص المنفعة بين المؤسسات العامة في محبيتها لمواجهة الاختلافات وإيجاد الحلول المنطقية لها.

5- إقناع الإنتاج وحسن سوسيته: يمثل الإنتاج والتسويق الوظيف الأكثر أهمية في المؤسسة، ويعتبر من أهم الاشغالات في المؤسسات المتوسطة والصغيرة ولتدعمهما يجب العمل على الاستفادة من التقدم التقني الحديث في تحسين فنون الإنتاج، وتطوير تصميم المنتجات والالتزام بالمواصفات العالمية، والرقابة على الجودة وتطبيق معاييرها، وتوضيح الأسواق الداخلية لتصدير المنتجات والتعريف بها، والإعلان عليها بالطرق الحديثة من خلال إظهار المنتجات بطريقة مرضية وواضحة، لتسهيل الاتصال مع المشاركين المحليين والدوليين وإقامة علاقات متجددة مع العملاء والشركات الكبيرة وذلك بغية الوصول إلى الأسواق الخارجية.

6- الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة: إن التكنولوجيا لا يمكن الاستغناء عنها لكونها أصبحت الوسيلة الأكثر أهمية لتحسين القدرات التنافسية وتحقيق الأرباح، كما يمكن للمؤسسات استغلال
الفصل الثاني

العقود التشريعي وتشريعي محدد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة: وتمكن أهميته في تنظيم
وتوجيه الأطر التشريعية التي تحكم حقوقها وواجباتها مثل توفير قوانين سهلة وغير معقدة خاصة
في ما يخص حقوق الملكية، وتطبيق أساليب ضمانات حديثة، القوانين التجارية والاقتصادية، قوانين
الإفلاس والعجز عن السداد، قوانين التأسيس والعمل وقوانين الضرائب والتأمينات... الخ، وأيضا
إزالة كل القوانين غير الضرورية والتي تعني نمو القطاع الخاص والتي تعتبر نقطة سلبية أمام
المؤسسات المتوسطة والصغيرة.

1-وضع إطار قانوني وتشريعي محدد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة: وتمكن أهميته في تنظيم
وتوجيه الأطر التشريعية التي تحكم حقوقها وواجباتها مثل توفير قوانين سهلة وغير معقدة خاصة
في ما يخص حقوق الملكية، وتطبيق أساليب ضمانات حديثة، القوانين التجارية والاقتصادية، قوانين
الإفلاس والعجز عن السداد، قوانين التأسيس والعمل وقوانين الضرائب والتأمينات... الخ، وأيضا
إزالة كل القوانين غير الضرورية والتي تعني نمو القطاع الخاص والذي تعتبر نقطة سلبية أمام
المؤسسات المتوسطة والصغيرة.

2-توفير المعلومات والبيانات عن المؤسسات المتوسطة والصغيرة بحيث أن وجود المعلومات
المتعلقة بحجم وأنشطة هذه المؤسسات واحتياجاتها ونقاط القوة والضعف فيها و الفرص
والتهديدات في بيئة الأعمال، ومعلومات عن بيئة عملها تستدعي ضرورة عقد الملتقيات الدولية
بحيث تشارك فيها كل الأطراف ذات الصلة.

3-تبني خطة إستراتيجية بحيث يجب أن تهدف هذه الخطة الاستراتيجية إلى العمل على تشجيع
التعاون بين المؤسسات العملاقة والكبيرة والمتوسطة والصغيرة في مجالات الصناعات الغذائية
و الصناعات المبنية على قاعدة التكنولوجيا، وتشجيع إقامة هذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة من
خلال تبني قاعدة صناعية عامة يحقق من خلالها أكبر استغلال للموارد المتاحة ووضع إطار
تنظيمي يتيح تشجيع وتحفيز أصحاب المشاريع المتوسطة والصغيرة الناجحة في السوق.

4-في مجال التسويق وتنمية الصادرات وينبغي الاعتماد على المشاركة في المعارض المحلية
و الخارجية، وبالإضافة إلى القيام بالدراسات التسويقية الاستراتيجية، والعمل على وضع خطط
العمل وتنفيذها للتعريف بالمنتجات المحلية في البلدان الأجنبية، وذلك يجب إنشاء وإدارة مكاتب
الترويج والبيع بالخارج تحت رعاية السفارات، وإنشاء شركات أو وكالات متخصصة للتسويق
لفصل الثاني

المطلب الثالث: التحديات المستقبلية التي تواجه المؤسسات المتوسطة والصغيرة

إن التحولات الجارية حالياً في العالم تضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة في البلدان النامية أمام مجموعة من التحديات، والتي تتمثل في:

أولاً: عالمية التجارة

 سعت دول العالم إلى توسعة دائرة التجارة الدولية وجعلها عالمية وذلك من خلال إنشاء الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية، والتي حلت محلها منظمة التجارة العالمية سنة 1995 ، والتي تسعى إلى خلق وضع تنافسي دولي في التجارة، يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في التوظيف الكامل لموارد العالم وزيادة الإنتاج المتواصل، والاتجار في السلع والخدمات مما يؤدي إلى الاستخدام الأمثل لموارد العالم مع الحفاظ على البيئة وحمايتها، ودعم الوسائل الكفيلة لتحقيق ذلك، وبالتالي ضمان توسع الإنتاج وخلق أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي، وزيادة نطاق التجارة العالمية، مما يحدث تعظيم الدخل القومي العالمي، ورفع مستويات المعيشة من خلال زيادة معدلات نمو الدخل الحقيقي، وتوفر الحماية المناسبة للسوق الدولي، لجعله يعمل في بيئة مناسبة وملائمة لمختلف مستويات التنمية ومحاولة إشارك الدول النامية والاقل نمواً في التجارة الدولية بصورة أفضل، وهذا ما يضر المؤسسات المتوسطة والصغيرة من خلال توسعة دائرة المنافسة...

ثانياً: عالمية الاتصال

لقد أدى التقدم الفني في مجال الاتصالات والمواصلات إلى طي المسافات هذا ما جعل العالم قريباً صغيراً تلاشت فيها المسافات الجغرافية والحضارية، وأصبحت الشركات والمؤسسات تعمل في بيئة عالمية شديدة التنافس، فالمتنهج الذي يظهر في دولة ما نجده في نفس اللحظة بطرح في جميع أسواق دول العالم، سواء من خلال الفضائيات والأعمال الصناعية، أو من خلال شبكات الإنترنت، وهذا ما يلزم المؤسسات المتوسطة والصغيرة أن تمكَّن تكنولوجيات الإعلام والاتصال وتطوير
الفصل الثاني

التطبيقات لتحسين أدائها...الخ.

ثالثًا ثورة المعلومات والتكنولوجيا

تميز النظام الاقتصادي العالمي الجديد بوجود ما يطلق عليه باسم الثورة الصناعية الثالثة، والتي تمثل ثورة علمية في المعلومات والاتصالات والمواصلات، والتكنولوجيا كثيفة المعرفة، ولا مجال فيها للمؤسسات التي لا تستفيد من هذا الوضع الجديد.

رابعًا: عالمية الجودة

ترتب عن ازدياد المنافسة العالمية ظهور ما يعرف بمتطلبات الجودة (ISO)، وذلك من أجل توجيه التجارة العالمية على نحو يحافظ على ارتفاع مستوى ما يتناول فيها، وبنشوة الجودة العالمية أصبحت كل شهادات الجودة الممنوحة من منظمات عالمية للتوجيد القياسي، مثل مثابة جوائز مرور دولي للتجارة العالمية، وبالتالي أصبح بمقدور الدول الأعضاء في المنظمة أن تحاول دخول السلع والخدمات المتذذة لجودة إلى أسواقها دون أن تتعارض ذلك مع وثيقة المنظمة.

خامسًا: التنمية المستدامة

لقد أصبح التلوث من أخطر التحديات التي تواجه الشركات، إذ أصبح لزاما عليها ترشيد استخدامها للموارد، ووضع استراتيجيات خاصة لحماية البيئة من المخاطر الإنتاجية، واستخدام الموارد الصديقة للبيئة.

سادسًا: التكتلات الاقتصادية واتجاه نحو الاندماج والاستحواذ

حيث تميزت الساحة العالمية بتوجه العديد من الدول للدخول في اتفاقيات اقتصادية وتكتلات لزيادة القوة التنافسية لهذه الدول، فالسوق الأوروبية الموحدة وقيامها أغرى العديد من الدول للدخول في تكتلات لمواجهة الكيانات الاقتصادية الجديدة، كما تميز عالم الأعمال بزيادة التركيز على الاندماج أو الاستحواذ والتحالف، وقد يعكس هذا الاتجاه الرغبة في زيادة الموقف التنافسي للشركات عن طريق تجميع الموارد وزيادة الفاعلية والوصول إلى إقتصادات الحجم المناسب.

محمد إسماعيل بلال، نظم المعلومات الإدارية، ادارة الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص. 33
خلاصة الفصل الثاني

لقد قمنا من خلال هذا الفصل بوضع صورة للفعل المقاولاتي والذي هو خلق المؤسسة، والمرأة التي يمر بها المقال حتى يحقق حلمه وطموحه، من تحقيق مشروعه على أرض الواقع، إن ميدان المقال هو خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة، وكيف اختلفت الآراء حول تعريف هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمعايير التي تحكم هذا التعريف، والأسباب التي يصعب من خلالها تحديد تعريف موحد لها، والأهمية التي تكتسبها هذه المؤسسات، والاقتصاديات التي تهدف إلي تطبيقها، وصولاً إلى أهم الميزات والخصائص التي تميز هذه المؤسسات على المؤسسات الأخرى والأشكال التي يمكن أن تكون عليها.

كما تطرقنا في هذا الفصل إلي الأدوار التي تلعبها المؤسسات المتوسطة والصغرى والمصغرة في بعض الاقتصاديات العالمية ثم إلي تعدد المصادر والأساليب التمويلية التي تسعى من خلالها الدول إلي تمويل هذه المؤسسات، وتطرقنا كذلك إلي المشاكل والمعرفات التي تقلف أما هذه المؤسسات والتي تبئ من عملها ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والأساليب التي من شأنها أن تدعم وتستند وتنمي هذه المؤسسات للوصول إلي التنمية الشاملة والمتزنة على المستوى المحلي والإقليمي.

وكحوله شاملة وجدنا أن هذا العصر هو عصر المقال، والدور الذي يلعبه والأهمية البالغة التي أصبح يحظى بها جعل من الضرورة بمكان دعم وتنمية قدرات المقاول لمواجهة المشاكل والتحديات التي تواجه المجتمعات.

أما في الفصل القادم فسوف نتوجه إلي دور المقاولاتية كمحرك فعال في الاقتصاديات الحديثة، وكيفية تأثيرها علي التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
مقدمة الفصل الثالث

تولي الأوساط الاقتصادية والاجتماعية عناية خاصة واهتمامًا واضحًا خلال الفترة الحالية، لظاهرة المقاولاتية، و إبراز دورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. و ليس غريبًا هذا الاهتمام إذ أن المقاولاتة قادرة على تحقيق هذه التنمية المشروعة إذا هيئ لها المناخ الملائم، والتمويل اللازمة وأعطي المقاول ما يستحقه من اهتمام من ناحية القوانين والتشريعات، وتسهيل الوصول إلى الموارد المالية، وتهيئة بيئة أعمال جيدة، فإن المقاول سوف يستغل كل الفرص التي تمنحها البيئة له لكي يحقق ذاته أولًا، ويساهم في حل المشكلات الاقتصادية والاجتماعية، ويفقد دفة التنمية، وهذا عن طريق خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمصغرة.

وقد تناولنا في هذا الفصل كيفية التأثر بها المقاولاتة على التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتقديم مجموعة من الإحصاءات التي تساعد في تقدير هذا التأثير، وكيف أصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي عصب الاقتصادات الحديثة.

وقد قمنا هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: مفهوم التنمية و مجالاتها وبيئة الأعمال
المبحث الثاني: تأثير المقاولاتة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية على المستوى الدولي
المبحث الثالث: تأثر المقاولاتة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية على مستوى الجزائر
المبحث الأول: مفهوم التنمية و مجالاتها و بيئة الأعمال

المطلب الأول: التنمية مفاهيم و دلالات

لا يأتي تعقد مفهوم التنمية من تعقد ظاهرة التنمية في حد ذاتها، أو من المسيرة التاريخية التي تعمل بداخلها، بل و أيضاً من الطبيعة المركبة للمفهوم ذاته، وتعدد أبعاده و اختلاف مستوياته، و على هذا الأساس فإن إنتاج الثروة كان و لزمن طويل هدف علم الاقتصاد و منتهاء، و لم يكن البشر إلا عنصرا من عناصر الإنتاج، بحيث أن الإنسان هنا يبدو وسيلة لإنتاج الثروة، على اعتبار أن هذه الأخيرة وسيلة لتطوير طاقات الإنسان الجسدية و العقلية ليعاود عملية الإنتاج على نطاق أوسع.

هذا ما جعل مفهوم التنمية يبتدا بالكليه مع مفهوم النمو الذي تحتوي الكمي مما يستدعي التمييز بين المفاهيم: النمو و التنمية، و إبراز الأبعاد المتداخلة بينهما، و الظروف المتتالية التي تميز كلا منهما عن الآخر و ذلك للوصول إلى منهج تكامل بين ظواهر النمو المادي و عناصر التنمية البشرية.

الفرع الأول: تعريف التنمية

بعد مفهوم التنمية من أهم المفاهيم العالمية في هذا القرن، حيث أطلق على عملية تأسيس نظم اقتصادية وسياسية متامسكة فيما يُسمى بـ "عملية التنمية"، ويشير المفهوم لهذا التحول بعد الاستقلال -في الستينيات من القرن الماضي- في آسيا وإفريقيا بصورة جلية. وتبرز أهمية مفهوم التنمية في تعدد أبعاده ومستوياته، وتشابكه مع العديد من المفاهيم الأخرى مثل التخطيط والإنتاج وتقدم.

وقد برز مفهوم التنمية بصورة أساسية منذ الحرب العالمية الثانية، حيث لم يستعمل هذا المفهوم في الربع الأخير من القرن Adam Smith منذ ظهوره في عصر الاقتصادي البريطاني البارز الثامن عشر وحتى الحرب العالمية الثانية إلا على سبيل الاستثناء، فالمصطلحان اللذان استُخدمما
الفصل الثالث

المقاطعات كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية

لدلالة على حدوث التطور المشترك إليه في المجتمع كنا التقدم المادي، أو التقدم الاقتصادي.

وحتى عندما ثارت مسألة تطور بعض اقتصادات أوروبا الشرقية في القرن التاسع عشر كانت
الأصطلاحات المستخدمة هي التحديث، أو التصنيع.

وقد استخدم مفهوم التنمية بداية في علم الاقتصاد للدلالة على عملية إحداث مجموعة من
التغيرات الجذرية في مجتمع معين؛ بهدف إكسبا ذلك المجتمع القدرة على التطور الذاتي
المستمر بمعدل يضمن التحسن المتزايد في نوعية الحياة لكل أفراده، بمعنى زيادة قدرة المجتمع
على الاستجابة للحاجات الأساسية والحاجات المتزايدة لإفراده؛ بالصورة التي تكفل زيادة
درجات إشعاع تلك الحاجات؛ عن طريق الترشيد المستمر لاستغلال الموارد الاقتصادية
المثلى، وحسن توزيع عائد ذلك الاستغلال.

لقد أصبح مفهوم التنمية عنواناً لكثير من السياسات وخطط الأعمال على مختلف الأصعدة.

كما أصبح هذا المصطلح متقلاً بالكثير من المعاني والتعنيات، وإن كان يقتصر في غالب
الأحيان على الجانب الاقتصادي، ويرتبط إلى حد بعيد بالعمل على زيادة الإنتاج الذي يؤدي
بدوره إلى زيادة الاستهلاك، لدرجة أصبحت معها حصص الخضات الأممية نسبياً بمستوى دخل الفرد،
ومدى استهلاكه السنوي للمواج الغذائية بعيداً عن التنمية خصائصه ومزاياه وإسهاماته الإنسانية
وعيدة لأداء الدور المنوط به في الحياة، وتحقيق الأهداف التي خلق من أجلها.  

والتنمية لا بد أن تكون بمفهومها الواسع، بمعنى التنمية المستدامة أخذة بالحسبان الحفاظ على
البيئة، ومستقبل الأجيال القادمة.

الفرع الثاني: مجالات التنمية

لقد تطور مفهوم التنمية ليرتبط بالعديد من الحقول المعرفية. فأصبح هناك التنمية الاقتصادية
لرفع مستوى حياة المجتمع وحقوق الإنسان و التنمية الاجتماعية التي تهدف إلى تطوير

1 إبراهيم الخليل، التنمية في الإسلام، مفاهيم، مناهج وتطبيقات، لجامعة صنعاء، 1996، بروت، ص 13.
التفاعلات المجتمعية بين أطراف المجتمع، الفرد، الجماعة، المؤسسات الاجتماعية المختلفة، المنظمات الأهلية بالإضافة لذلك استحدث مفهوم التنمية البشرية الذي يهتم بدعم قدرات الفرد وقياس مستوى معيشته وتحسين أوضاعه في المجتمع.

المطلب الثاني: التنمية الاقتصادية والتنمية الاجتماعية

الفرع الأول: التنمية الاقتصادية

إن مفهوم التنمية الذي كان شائعا في البلدان النامية منذ أواخر الأربعينيات وحتى أواخر السبعينيات من القرن العشرين الميلادي وهو "الزيادة السريعة والمستمرة في مستوى الدخل الفردی" عن طريق زيادة الإنتاج من خلال مزيج من الاستثمار والادخار والمعونات. وبالتالي كانت التنمية مرادفة للنمو الاقتصادي. لكن الدراسات الحديثة 3 أوضحت بعد ذلك عدم صواب مفهوم التنمية الذي يعزى لها مجرد النمو الاقتصادي فقط فقد أصبحت مستويات المعيشة لا تحسن واستمرت قطاعات واسعة من السكان تعاني من الفقر والجهل والمرض وبالتالي لم يساعدوا ذلك في تغيير وضعها في النظام الاقتصادي العالمي وترسخت وتكرست تبعيتها للسوق الرأسمالي العالمي، فأصبح من المألوف التمييز بين النمو الاقتصادي والتنمية. فاننمو الاقتصادي يشير إلى مجرد الزيادة الكمية في متوسط الدخل الفردي الحقيقي أما التنمية فإنها لن تقتصر فقط على النمو ولكنها تشمل أيضاً إجراء بعض التغييرات في الهياكل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية والعلاقات الخارجية وذلك لرفع مستوى الحياة البشرية والقضاء على الفقر وتحرير الإنسان من المهنة والاستغلال خاصة استغلال المجتمعات الأخرى له زيادة اعتماد المجتمع على ذاته. 4

وفي تحليله لمفهوم النمو يعتبر Schumpeter أن النمو يشير إلى النمو الاقتصادي الذي يمكن الاستدلال عليه في حجم ارتفاع نصيب الفرد من الدخل القومي خلال الدورة الاقتصادية

---

1 François FACCHINI, Entrepreneur et croissance économique : Développements récents, Revue, MC HDR Université de Reims, hal-00270436, Version 1, Paris, 2008.
2 (مراجع البنك الدولي عن السنة 2001)
3 الإيرادات العيسوي، التنمية في عام 2001، دار الشرق، القاهرة، الطبعة الثانية، 2001، ص 20.
لمعواد المتناح. فالنمو هو نمو في حجم الإنتاج الكلي الخام، والذي يشير إلى مجموع السلع والخدمات التي تم الحصول عليها خلال فترة زمنية محددة، ولذلك فنمو النمو ينطوي على الزيادة في الإنتاج. النمو إذن ظاهرة تدريجية وتراكمية و هذا يعني ضمنا أن عملية النمو في الغالب تكون بطيئة، و هكذا فالنمو مفهوم كمي يطلق على الزيادة في الإنتاج

أتفتحركة تعني في الواقع تغيرات جوهرية و تكنولوجية و Schumpeter ولقد اعتبر التحقيق تغيرات اقتصادية و اجتماعية وسياسية بالإضافة إلى تغيرات في الاقتصاد. فالتنمية لم تتم على معطى اقتصادي محدد، بحيث أن استراتيجيات التراكم الرأسمالي و إن كانت هي الأساس الذي قامت عليه التنمية الاقتصادية بالنسبة للدول المتقدمة، إلا أن الواقع يشير إلى فقر عوامل أخرى مساهمة كقوى العمل و المهارات و الكفاءات التنظيمية و التطورات التكنولوجية المتتابعة و المرتبطة بالحضارة، و أنماط من السلوكيات متصلة بأخلاقيات العمل و بالاتجاهات العامة نحو العمل الصناعي.

و هكذا فالتنمية لم تتم تلحين في تحقيق الزيادة في حجم الدخل القومي أو الفردي، إنها تتضمن اعتبارات أكثر إلحاحا من تلك الاعتبارات التي يتضمنها مفهوم «النمو» كإنجاز تغيرات أساسية نحو الأفضل في مختلف أوجه البنية الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية التي تؤثر في إنتاجية المجتمع.

في أواخر عقد الثمانينات تزايد الاهتمام العالمي بعدد من القضايا التي تتصل اتصالا وثيقا بقضية التنمية كالاهتمام بالمقاولاتية والثورة العلمية والتقنية والهندسة الوراثية وتقنية البيولوجية وصناعة المعلومات وجميع ما يطب يمكن أن يدفع بجعلة التنمية خاصة في حل مشكلات الفقر والجوع وندرة الموارد وإن كان لها بعض الأثار السلبية كالانخفاض في الطلب على المنتجات ذات الكثافة العمالية مما يؤدي إلى انتشار البطالة.

جهينة سلطان الحسي، زيارة حضر، كتاب علي العالم، علم اجتماع التنمية، مطبعة الأهالي للطباعة و النشر والنشر، الطبعة الأولى 1999، ص 37.

المصدر السابق.
وقد أشار البنك الدولي إلى أن مفهوم التنمية يجب أن يبني على العلانية والشفافية والمشاركة وأن تكون أهداف التنمية نابعة من الدولة ذاتها لا من الهيئات المانحة للمعونات مما يؤدي إلى تحقيق التنمية أهدافها وخاصة الحد من الفقر.

إلا أن النشاط الاقتصادي هو خلاصة نشاط تفاعلي مابين الموارد الاقتصادية المختلفة، والتي تمثل في (الموارد الاقتصادية، الموارد البشرية، ورأس المال الاجتماعي). إلا أن هذه العناصر تعتمد في الأساس على حسن استخدام واستغلال المورد البشري للعناصر الأخرى، على اعتباره المحرك الأساسي والوقود الحيوي الذي يمد حركة التنمية الاقتصادية بالمقدار اللازمة للاندفاع نحو أهدافها المرسومة لها. وكما أن جوهر التنمية الاقتصادية يركز على شدة تناغم وتفاعل هذه العناصر فيما بينها، بحيث تؤلف اوركسترا تضبطها حركات إيقاعية متناغمة ومنسجمة فيما بينها.

كما أن التنمية الاقتصادية لم تعد تركز فقط على الجانب المادي، كما نظرت إليه المدارس الغربية والتي تستمد في تعريفها للتنمية من نظرتها وتركيزها على مبدأ النمو الاقتصادي، ومقدار التراكم المادي الذي يحقق ذلك النمو الذي يستند عليه الفكر الاقتصادي الغربي الذي لا يميز غالبا ما بين النمو والتنمية، حيث يكرس مفهومه التعريفي للتنمية الاقتصادية على أنها العملية الهادفة إلى خلق طاقة تؤدي إلى تزايد دائم في متوسط دخل الفرد الحقيقي بشكل منظم لفترة طويلة من الزمن، بينما نجد أن الأمر قد يتخذ منحى أخرى أكثر شمولية، فالتقنية الاقتصادية تهدف إلى إحداث تحولات هيكلية اقتصادية واجتماعية، تحقق بوجهها للأغلبية الساحقة من أفراد المجتمع مستوى من الحياة الكريمة التي تقل في ظلها ظاهرة عدم المساواة وتزول بالتدريب مشكلة البطالة والفقر والجهل والمرض.

(تهيير البنك الدولي عن السنة 2001)
و الجدير بالذكر أن القاعدة الأساسية للتنمية تتمثل في إيجاد البناء الإنتاجي المادي والبشري، القادر على رفع مستوى إنتاجية الفرد، وزيادة كفاءة المجتمع، لتحقيق تزايد منتظم في إنتاج السلع والخدمات يفوق التضاعف في عدد السكان وهذا يبرز دور المقاطع في تحقيق ذلك.

الفرع الثاني: التنمية الاجتماعية

تعد التنمية بمفهومها العام، عملية واعية موجهة لصياغة بناء حضاري اجتماعي متكامل يؤكد فيه المجتمع هويته وذاته وإبداعه.

والتنمية بهذا المفهوم تقوم أساساً على مبدأ المشاركة الجماعية الفاعلة والإيجابية، بدء بالتخطيط واتخاذ القرار ومروراً بالتنفيذ وتحمل المسؤوليات، وانتهاء بالانتفاع بمردودات ومثاثات مشاريع التنمية وبرامجها، وبهذا تكون التنمية تخطيطًا وتخطيطًا مثقبًا مثل لجهود الكل، من أجل صالح الكل مع التركيز على صالح القطاعات والفئات الاجتماعية، التي تحتاج أكثر من سويا لتطوير قدراتها وزيادة كفاءتها وتحسين أوضاعها.

وذلك تكون التنمية الاجتماعية وسيلة ومنهجاً يقوم على أسس عملية مدروسة، لرفع مستوى الحياة وآداد تغيير في طرق التفكير والعمل والعيش في المجتمعات المحلية (ريفية وحضارية) مع الاستفادة من إمكانات تلك المجتمعات المادية وطاقاتها البشرية بأسلوب يوافق حاجات المجتمع وتثقيبه وقيمه الحضارية.

فالتنمية الاقتصادية تتطلب بالضرورة نظرية في التغيير الاجتماعي، تلقي ضوءاً على العوامل التي تحكم تغير قيم الأفراد ودوافعهم، ونشوء التنظيمات الاجتماعية وتطورها وتنضج العلاقة البنيوية بين التنمية الاجتماعية والتنمية الاقتصادية بثلاث نقاط هي:

أ - أثر برامج التنمية الاجتماعية في النمو الاقتصادي: فمن الملاحظ أن الطلب على الخدمات يتزايد باستمرار مع زيادة السكان والتصنيع وزيادة الطلب والرقم في المجتمع، وهذا يستطيع
برامج التنمية المجتمعية أن تمارس دورًا إيجابيًا في تزويد المجتمعات بالخدمات الاجتماعية مع الارتفاع بمستواها.

فالتنمية هي النمو مع تغير اجتماعي وثقافي وإقتصادي وهو تغير كمي وكييفي، ولم يعد من الضروري أن نتكلم عن تنمية اجتماعية وتنمية اقتصادية، لأن التنمية بوصفها متمايزة عن النمو يجب أن تشمل الناحتين معا بشكل تلقائي.

بـ الاضطرار الاجتماعي المتزامن على النمو الاقتصادي: تؤدي التنمية الاقتصادية إلى زيادة انتقال الأيدي العاملة من منطقة إلى أخرى على صعيد البلد نظرا لما يصاحبها من توافر فرص جديدة للعمل. تبعاً للمتضى قديما في إنشاء المشاريع المختلفة المناطق.

فالتنمية الاقتصادية تؤدي بما تستتبعه من الاعتماد على العلم والتكنولوجيا والإبداع في إيجاد حلول للمشاكل المختلفة التي تواجهها البلاد في سبيلها إلى النمو الاقتصادي إلى الاتمام بالنظرة العلمية الموضوعية في النظر إلى المشاكل وفي إيجاد حلول لها. فالتنمية الاجتماعية والاقتصادية لا تحققها الأوامر ولا تقيمها القوانين ولا ينشئها التخطيط، إن لم يكن لها سند من حاجة وواقع من وعي ودوفوع من قبول.

جـ تطوير النظام السائد والإطار الثقافي للمجتمع: من المعروف أنه حيث يوجد في النظام والقيم ما لا يتفق مع مقتضيات التقدم، فإنه من المؤكد أن يكون من أهداف التنمية الاجتماعية التخلص عن هذه النظم أو القيم. أو على الأقل تطويرها بما يلغي مالها من مفعول في عرقة التقدم. وذلك مثل النظرية السلبية لمشاركة المرأة في العمل.

tenمية المجتمع عملية يقصد بها "إحداث مجموعة من المتغيرات الجذرية في مجتمع معين بهدف كسب ذلك المجتمع القدرة على التطور المستمر، بمعدل يضمن التحسين المتزايد في نوعية الحياة لكل أفراده. بمعنى زيادة قدرة المجتمع على الاستجابة للحاجات الأساسية،
الفصل الثالث

المقاولات كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية

والحاجات المتعددة لأفراده بالصورة التي تكفل زيادة درجة إشعاع تلك الحاجات عن طريق الترشيد المستمر لاستغلال الموارد المتاحة وحسن توزيع عائد ذلك الاستغلال.8

المطلب الثالث: بيئة الأعمال

تعمل بيئة الأعمال من خلال التشريعات واللوائح التي تنظم أنشطة الأعمال المختلفة، وذلك من خلال المراحل المختلفة من دورة حياة المشروع.

بإمكان القطاع الخاص المزدهر — بدخول شركات جديدة إلى السوق، وخلق فرص عمل، وتطوير منتجات مبتكرة — أن يساهم في زيادة الرخاء في المجتمع وتعمل الحكومات دورا حاسما في مساندة نظام ديناميكي لبيئة الشركات فهي تضع القواعد التي تحدد وتوضح حقوق الملكية، وتحدد من كلفة تسوية النزاعات، وتزيد من القدرة على توفر المعاملات الاقتصادية، وبدون قواعد جيدة يتم إفراذاها على الجميع بدون تمييز، يواجه المقاول وقتا عصيبا لبدء النشاط التجاري وتنمية الشركات الصغيرة والمنخفضة الحجم التي تمثل محركات النمو وتوفير فرص العمل في معظم اقتصادات العالم.

الفرع الأول: الإجراءات الحكومية

إن الإجراءات الحكومية تساعد على تحسين نوعية القواعد الداعمة لأنشطة المقاولاتية. ولهذا الأمر أهمية لأنها في اقتصاد عالمي يتسم بالتغيير والتحول الدائمين، هناك فارق مؤثر بين أن تكون القواعد معقولة أو مرحة على نحو مفرط؛ أن تخلق حوافز ماناية أو تساعد على توفير فرص متكافئة؛ أن تحافظ على الشفافية وتشجع على المنافسة العادلة.

وعلى الحكومات أن تقوم بتخفيف نكافة الإجراءات الحكومية وحد من مدى تطبيقها، ولتحسين نوعية المؤسسات. ويقدم هذا التغيير أكثر ما يخدم الفئات المحرومة، حيث يدخل عدد أكبر من

8 الجلال عبد العزيز عبد الله، تزويج البشر وخلق التنمية، إصدارة عالم المعرفة، العدد 34، الكويت، 1996، ص 13.
المؤسسات إلى القطاع الرسمي ونتائج للمقاولين فرص أكبر لتنمية مؤسساتهم وتوفير فرص عمل منتجة، والعملاء هم أكثر عرضة للتمتع بفوائد أنظمة مثل الحماية الاجتماعية وأنظمة السلام.

"إن التنظيم أمر واقع منذ بدء حياة المؤسسة إلى نهايتها وقد يكون تفحصها معقدا ومتكلفا. ففي المتوسط حول العالم، يستغرق بدء النشاط التجاري سبعة إجراءات و 25 يوما وتكلف الرسوم 32% من نصيب الفرد من الدخل. وفي حين أن الأمر يستغرق إجراء واحد فقط ونصف يوم وبدون رسوم تقرير في نيوزيلندا، يجب أن يقضي المقاول 208 أيام في سورينام و144 يوما في جمهورية فنزويلا البوليفارية. وهذا هو مجرد قمة جبل الجليد. فتخيل ما يجب أن تمر المؤسسة الجديدة عبره لاستكمال إجراءات أخرى في المستوى المتوسط من الوقت والجهد المطلوب حول العالم. وقد يستغرق إعداد وتجهيز وسداد الضرائب السنوية المستحقة على الشركة 268 ساعة أخرى من وقت موظفيها. ويمكن أن يتطلب تصدير شحنة واحدة فقط من منتجاتها النهائية 6 مستندات ويستغرق 22 يوما وأكثر من 1500 دولار أمريكي. وإذا احتاجت المؤسسة إلى مخزن بسيط، فقد يتطلب الحصول على هذه المنشأة جاهزة للعمل 26 إجراء و331 يوما آخر، لشراء الأرض وتسجيل الملكية وبناء المخزن وتوظيف الكهرباء وغيرها من توصيات المرافق. بعد حل كل هذه الرسومات المبتدئة، فإذا دخلت المؤسسة في نزاع قانوني مع أحد الموردين أو العملاء، فإن نسبة النزاع قد يعني البقاء في المحكمة 622 يوما بتكلفة قد تصل إلى 35% من قيمة المطالبة. 9

وضع البنك الدولي 10 مؤشرات تمس دورة حياة المؤسسة من أجل ترتيب الاقتصاديات العالمية من حيث الإجراءات الحكومية التي تمس المقاولاتية وخلق المؤسسات وهي: بدء النشاط التجاري، استخراج ترخيص البناء، توصيل الكهرباء، تسجيل الملكية، الحصول على

---

الفصل الثالث

المقاولاتية كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية

الانتمان، حماية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، تسوية حالات الإعسار، وإنفاذ العقود.

والملاحظ في الجدول أن الإجراءات الحكومية لا تخدم المقاول، ولا تسهل له خلق مؤسسته الخاصة.

ففي الجزائر الإجراءات التي يتبعها المقاول من أجل خلق مؤسسته جد مكلفة ومتعبة، ومعقدة لدرجة أن البعض يباس من هذه الإجراءات، والترتيب على المستوى الدولي مخيب جيدا وعلى الحكومة المبادرة لتحسين أوضاع بيئة الأعمال فيها، فترتبنا دوليا 153 على مستوى 189 دولة شملها التقرير، فلدينا عدة مشاكل من ناحية إنفاذ العقود، واستخراج التراخيص، وتسجيل الملكية، وكل المعايير التي يأخذها التقرير في حساباته، وبالمقارن بدول الجوار فتونس في المرتبة 51 والمغرب في المرتبة 87، من حيث الإجراءات التي تسبق خلق مؤسسة، وهذا من بين الأسباب التي تدفع بالمقاول بالالتحاق بالقطاع غير الرسمي، نظرا لما يلاقيه من بروقراطية لا تشجع على الإبداع وأخذ روح المبادرة.

والشكل رقم8 يوضح أن قوة المؤسسات القانونية متوسطة، أما الإجراءات الحكومية فهي معقدة ومكلفة، وأن غالبية الدول العربية أحسن من الجزائر من ناحية هذه الإجراءات كما أوردها تقرير البنك الدولي، وهذا لا يخدم المقاولاتية في الجزائر، وعليه يجب تغيير الأتربة وسلوكيات البائدة، ومحاولة فهم الواقع من حولنا، وذلك عن طريق نشر الثقافة المقاولاتية في كل القطاعات وعلى جميع المستويات.
الجدول رقم 4: ترتيب الاقتصاديات على أساس سهولة ممارسة أنشطة الأعمال

| الملاحظ: البنك الدولي | المرجع السابق | ص 11 |
أما الشكل الموالي فيوضح أكثر، ما يعانيه المقاولات، من البيروقراطية الإدارية مما يؤثر سلبًا على التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فهذه الممارسات تكثر في المجتمعات التي ليس لها ثقافة معاييرية، فقوة المؤسسات القانونية وسهولة الإجراءات الحكومية يساعد على تقليل وتقليل تكاليف خلق مؤسسة.

الشكل رقم 7: يوضح دور المؤسسات الحكومية في بيئة الأعمال

المصدر: البنك الدولي
الفرع الثاني: إصلاح بيئة الأعمال

حتى يتحرر المقاول ويبدع، لابد أن تكون هناك بيئة أعمال مناسبة ومساعدة ومشجعة على الإبداع، فالإصلاحات المتزامنة لديها تأثير أوسى من الإصلاحات المتعاقبة، وتشترط الاقتصاديات ذات بيئة العمل الضعيفة نسبيا إلى تطبيق إصلاحات أكبر نسبيا للتأثير على سلوك المقاول، فهذا الأخير ليس معزولا عن محيطه، فهو يؤثر ويتأثر به.

فالتنمية الاقتصادية والاجتماعية تتوقف على توفير المناخ المناسب لكي ينطلق المقاول في إبداعاته، فمثلا يتم تسجيل 20000 مؤسسة جديدة كل عام في بلجيكا، في المقابل يتم تسجيل من 4000 إلى 5000 مؤسسة جديدة فقط سنويا في كل من بيلاروسيا وجواتيمالا وتونس، وهذا كله من التسهيلات التي يلقاها المقاول في بلجيكا ومن انتشار الثقافة المقاولاتية في هذا البلد، عكس الدول التي ذكرناها كمثال عن الدول التي لا زالت تمارس إجراءات تعسفية أحيانا تثنى من عزيمة المقاول، وترفع عنه احتمالات المخاطرة.

فإصلاح الإجراءات التي تسبق خلق المؤسسة والإجراءات التي تلي ذلك هو الذي يدفع بالتنمية إلى الأمام، وتصبح عند المقاول فرص أكثر من أجل وضع مشروعه حيز التنفيذ.

المبحث الثانى: تأثير المقاولاتية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية على المستوى الدولي

إن الدور الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال تباع مساهمتها في التنمية الاقتصادية لمختلف الدول سواء كانت دول اقتصادية كبيرة أو دول هي في طريق النمو، وعند التطرق إلى الأهمية الكبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وصولا إلى خصائصها العديدة تم الوصول إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها مساهمات كبرى في التنمية الاقتصادية من خلال زيادة التشغيل واستيعاب حجم كبير من العمالية، وزيادة الصادرات، زيادة الطلب الكلي، زيادة حجم الاستثمار والاستهلاك، ثم مساهمتها في الناتج الداخلي الخام ومن ثم زيادة في النمو الاقتصادي.

المطلب الأول: مساهمة المقاولاتية في التنمية الاقتصادية

إن الفعل للمقاولاتي يمثله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتأثيرها في النسيج الاقتصادي.
لأن المقاول يؤثر في الاقتصاد من خلال

الفرع الأول: المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العالم

نظرًا لأهمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة بلاحظ تواجدها في دول العالم كافة سواء نامية أو

متقدمة على حد سواء.

أما أهم المؤشرات الاقتصادية فهي كما يلي.

أ. التتابؤ الكبير في أعداد العاملين في المشاريع الصغيرة والمتوسطة إجمالي عدد العاملين في

القطاع المنتظم، فبينما تشكل أقل من (5%) في أذربيجان وأوكرانيا فإنها تصل إلى أكثر من 80

في وايرونجان وتايلاند.

ب. العلاقة الإيجابية بين مساهمة قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل والناتج

المحلل مع متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي أي تزداد المساهمة مع نصيب الفرد والعكس

بالعكس، بينما العلاقة عكسية بالنسبة لمساهمة القطاع غير المنظم مع متوسط نصيب الفرد من

الناتج المحلي الإجمالي.

ج. إن مساهمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى إجمالي العمالة قد بلغت (17.5%) في الدول

منخفضة الدخل في حين تصل إلى (57.2%) في الدول ذات الدخل المرتفع.

د. أما بالنسبة إلى مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي فقد كانت بالاتجاه نفسه للعمالة، حيث بلغت

(15.5%) إجمالي الناتج المحلي في الدول ذات الدخل المنخفض في حين تصل إلى 51.4%

للدول مرتفعة الدخل.

ه. إن القطاع غير المنظم تزداد مساهمته في الدول منخفضة الدخل (47.2%) وتنخفض في الدول

ذات الدخل المرتفع (13%) في حين تبقى مساهمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة والقطاع غير

المنظمة بحدود (65 - 70%) من الناتج المحلي سواء بالنسبة للدول ذات الدخل المرتفع أو المنخفض، وهذا يعني أنه مع ارتفاع الدخل يتحول القطاع غير المنظم إلى مشاريع صغيرة ومتوسطة والعكس بالعكس.

ومن الملاحظ أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة مهمة في اقتصاد الدول ذات المستويات العالية من التعليم ومعدلات منخفضة للتعبير والإفصاح المالي المتوسط وكون أقل أهمية مع الدول ذات الاقتصاد المفتوح وسياسات مشروحة.

ز. هناك علاقة موجبة قوية بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة والتطوير المؤسسي ولكن هناك علاقة سلبية بين قوانين تطوير تنديم دخل أو تسجيل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وحجم هذا القطاع، حيث التعليمات المتشابكة للدخل مع عدد كبير من الإجراءات بوقت طويل من شاذ أن تحد من تطورها.

ح. هناك علاقة سلبية وقوية بين المعوقات المالية والتضخم والمصادر الصغيرة والمتوسطة.

الفرع الثاني: مساهمة PME في التنمية الاقتصادية

تشمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة في اقتصاديات الدول، وذلك من خلال مساهمتها بصفة فعالة في التخفيف من الأزمات الاقتصادية والاجتماعية الحادة وتحقيق النمو الاقتصادي المستمر وجلب الاستثمار، وبالنظر كذلك للضفة الرئيسية لها والتمثيل في التخفيف من حدة البطالة المنتشرة في وسط الشباب وبالنظر إلى سهولة تكييفها ومراعاتها التي تجعلها تتميز بقدرة هائلة على الجمع بين التنمية الاقتصادية وتوفر مناصب العمل وخلق الثروة عن طريق تشجيع الاستثمار وروح المخاطرة لدى أصحاب رؤوس الأموال فإنها تمثل أفضل الوسائل المتاحة للاستثمار الاقتصادي، ونتناول مساهماتها في الاقتصاد عن طريق العناصر التالية:

1. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية النشاط الاقتصادي يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها العمود الفقري لأي اقتصاد وطني فقد بنيت الإحصائيات المنشورة في الولايات المتحدة أن ما يقارب 20.5 مليون مشروط من بين 21
مليون مشروع تعتبر مؤسسات صغيرة أي بنسبة 98% والتي تعمل في مختلف المجالات الاقتصادية.

فهذه المشروعات تمثل نحو 90% من إجمالي الشركات في معظم اقتصادات العالم، كما تسهم هذه المشروعات بحوالي 46% من الناتج المحلي العالمي، كما أنها توفر ما بين 40% - 80% من إجمالي فرص العمل، وتساهم بنسبة كبيرة في الناتج المحلي للعديد من الدول، على سبيل المثال تسهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بنحو 85%، 51% من إجمالي الناتج المحلي في كل من إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية على الترتيب.11 ويحتل قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة مكانة متميزة ضمن أولويات التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول العربية، فهي تعتبر النمط الغالب للمشروعات في الدول العربية، فهذه المشروعات تشكل حوالي 99% من جملة المؤسسات الاقتصادية الخاصة غير الزراعية في مصر، ويساهم بحوالي 80% من إجمالي القيمة المضافة التي ينتجها القطاع الخاص ويعمل به حوالي ثلثي القوة العاملة وثلاثة أرباع العاملين في الوظائف الخاصة خارج القطاع الزراعي، أما في الكويت فيشكل هذا القطاع ما يقرب من 90% من المؤسسات الخاصة العامة ويشتمل عمالة وافية تقدر بنحو 45% من القوة العاملة، وعمالة وطنية بنسبة تقل عن 1%، وفي لبنان تشكل هذه المؤسسات أكثر من 95% من إجمالي المؤسسات، وتساهم بنحو 90% من الوظائف.12

دولة الإمارات شكلت المشاريع الصغيرة والمتوسطة نحو 94.3% من المشاريع الاقتصادية في الدولة، وتتولى نحو 62% من القوة العاملة، وتساهم بحوالي 75% من الناتج الإجمالي للدولة.12

---

11 البنك الأهلي المصري، المنشآت الصغيرة والمنشآت الصغرى فيظل القانون رقم 141 لسنة 2004، النشرة الاقتصادية، العدد الرابع، المجلد السابع والخمسون، القاهرة، ص. 74.
12 المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير متابعة الاستثمار في الدول العربية لعام 2005، الكويت، يونيو 2006. ص.78.
أ. دورها في تنمية الطلب على السلع الاستهلاكية: للمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة دوراً أساسياً في تطوير الاستهلاك النهائي وذلك أن هذه الصناعات لا تتطلب تكنولوجيا عالية أو إمكانيات مالية أو مادية كبيرة الأمر الذي يساعد على تطوير هذه الصناعات وبالتالي تلبية الطلب المحلي والوطني على مختلف السلع والمنتجات الاستهلاكية الضرورية المتزايدة.

كما تحاول هذه المؤسسات تغطية الجزء الأكبر من السوق المحلي بالمنتجات الاستهلاكية النهائية خاصة الغذائية منه، وهذا ما يؤدي تدريجياً لتم الاهتمام به بصورة جيدة إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي في هذا المجال وبالتالي المساهمة في تحسين مستوى ميزان المدفوعات من خلال التقليل من الوداد، كما تجدر بنا الإشارة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تهتم بهذا النوع من المنتجات لعدم تطلب هذه الصناعات لرؤوس أموال ضخمة وتتميز بسهولة التسوية مقارنة بالسلع الأخرى مثل سلع التجهيز.

ب. دورها في تحقيق التكامل الصناعي: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الأساس والبداية الرئيسية لأنشطة الصناعة الحضرية في أغلب المجتمعات الحضرية، وذلك تنويعاً وتطويراً للأنشطة الاقتصادية التقليدية الأخرى في الزراعة والتجارة، كما كانت كذلك نواة انطلاق النهضة الصناعية في الدول الصناعية حالياً. وحتى بعد نمو وتطوير الصناعات الكبيرة، تظل كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات أهمية وضرورة لا يمكن إغفالها في عملية التنمية الاقتصادية بصفة عامة وفي قيام نشاط صناعي متداخل ومتكامل وفعال، حيث يتكون القطاع الصناعي في هذه الحالة من مجموعة من القطاعات الصناعية ذات الأحجام المتفاوتة التي تخدم بعضها البعض وتتبادل الخدمات والأعمال فيما بينها، كل في مجال تخصصه وفي المستوى الذي يحقق فيه الميزة النسبية في كفاءة الإنتاج الاقتصادي.

حيث أن المؤسسات الصناعية الكبيرة والمؤسسات ذات الإنتاج الهائل والنشاط الواسع تحتاج إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ لا يوجد مصنع في العالم يزعم أن إنتاجه قد تم في معامله وورشه بنسبة 100% بل لا بد من أن يوجد تكامل وداخل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
و والاستفادة من خدماتها ومنتجاتها لدعم المؤسسات الكبيرة وفمتلا صناعة السيارات لا بد وأن تأخذ الخرائط من جهة البيطرية من جهة أخرى والقطع الصغيرة من جهة ثالثة وبالتالي فهي بحاجة إلى الصناعات المغذية والوسائط التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ج. دورها في تحقيق التنمية المحلية: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأسلوب المفيد في إقامة تنمية محلية فضلاً سهلة تكيفها مع محيط هذه المناطق، فهي تميز بانتشارها جغرافياً مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تتركز في بعض المدن أو المناطق ذات النشاطات الاقتصادية، مما يمكنها من القيام بدور هام في تحقيق أهداف تنمية محلية نذكر من بين أهداف:

أ. امتباص البطالة على المستوى الداخلي: إن انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأقاليم يمكن من امتباص البطالة الكامنة في المدن الداخلية ووقف حركة الهجرة المستمرة من الريف إلى المدن، والتي أدت إلى ازدحام المدن أو المناطق التي يتركز بها النشاط الاقتصادي.

ب. تحقيق التوزيع العادل للدخل بانتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين مختلف المدن يمكن من جعل النشاط الاقتصادي قريباً من الأعداد الهائلة من الأفراد والتخفيف من حدة الفقر في المناطق النائية والريفية، وتقليل الفروق القائمة بين المناطق الحضرية والمناطق الداخلية.

ج. إنعاش المناطق الداخلية: وذلك بالاعتماد على نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلاً عن أنه قادر على امتباص البطالة، ورفع مستوى معيشة هذه المناطق ونشر وعي النشاط الصناعي، من خلال إعطاؤه فرصة كبيرة لقطاع عريض من أفراد المجتمع للتكوين في المجال الصناعي، فهو يحقق نوعاً من التأكيد والدعم للروابط بين الزراعة والصناعة وفوائد المتربة على ذلك، ويمكن القول أن صفة الانتشار الجغرافي التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقدرتها على تحقيق عدالة التنمية الجهوية، مرجعها أن هذه المؤسسات تتمتع بمرونة أكبر من غيرها في اختيار أماكن توطينها، فهي تتطلب القليل من خدمات البنية التحتية وعلى الأخص في النشاطات التقليدية، وقادرة على تصريف إنتاجها في الأسواق الصغيرة المجاورة، ومتطلباتها تكون
عادة محدودة، فضلا عن أنها قادرة على الإفادة من المناطق التي تتركز فيها كميات محدودة من المواد الخام والمستلزمات الإنتاجية الأخرى.

11. دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحسين المؤشرات الاقتصادية في ما يلي: سيتم إبراز دورها في مؤشرات الاقتصاد الكلي وذلك بالنظر إلى أهم العناصر التالية:

- الناتج الداخلي الخام، تعبئة الإدخار، زيادة الاستثمار والاستهلاك، تنمية الصادرات.

أ. دورها في زيادة الناتج الداخلي: يوضح دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي من خلال رفع مستوى التوظيف لعنصر العمل الذي هو أبرز عنصر الإنتاج وبالتالي الرفع من مستوى الطلب الكلي الفعال على السلع الاستهلاكية والاستثمارية، فكلما زاد التوظيف أدى ذلك إلى زيادة الدخل لأفراد المجتمع، فجزء من هذا الدخل يوجه للاستهلاك مباشرة من الأسواق، أما الجزء المتبقى فيوجه للاستثمار في مشاريع صغيرة أو يدخل في المؤسسات المالية التي توجهه دورها إلى الاستثمار.

كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساعد على رفع معدلات الإنتاجية ل المختلف عوامل الإنتاج التي تستخدمها، كما تعمل على زيادة دورة المبيعات، مما يقلل من تكاليف التخزين والتسويق بما يساعد على وصول المنتجات للمستهلك بأقل تكلفة ممكنة، وتؤدي هذه العوامل التي سبق ذكرها إلى زيادة حجم الناتج الوطني وتنوعه لتنوعية هذه المؤسسات العديد من القطاعات الاقتصادية.

و يتضح ذلك من خلال النتائج المحقا على مستوى الدول الأوروبية وأمريكا وبعض دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية والمغرب العربي المهتمة في تونس وذلك من خلال النسب المبينة في الجدول التالي:

جدول رقم 5: نسب النمو في الإنتاج الداخلي الخام لعدة دول من العالم

---

13 بغداد بنيت، عبد الحق بوفقية، الملتقى الوطني حول: واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في PME في الجزائر، عنوان المداخلة: دور PME في التنمية الاقتصادية والتنمية الشاملة، جامعة الوردي، يوم 05-06 مايو 2013.

14 GDP Growth (annual %), statistics of the world Bank,[on line , ](2012) : <www.data.worldbank.org>, Visité le (10/02/2014)
من خلال الجدول أعلاه يتضح لنا أن نسب النمو الاقتصادي المتصلة أساساً في الناتج الداخلي الخام شهدت زيادة معتبرة بشكل متزايد، غير أنه في سنة 2009، 2008 شهدت معدلات سالبة في النمو نتيجة أسباب عديدة سببها الأزمة المالية العالمية.

ب دورها في تنمية الصادرات تنمية الصادرات تعتبر قضية إستراتيجية تؤدي إلى وجود مصدات أساسية يمكن الاعتماد عليها لتوفير الاحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم، خاصة وأن المصادر الأخرى (الموارد الأولية) لا تتصف بالاستقرار والاستمرارية، لأجل هذا تتسع العديد من الدول النامية إلى التركيز على سياسة تشجيع الصادرات.

وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إمكانية معالجة اختلال ميزان المدفوعات سواء كان بتصنيع سلعاً بدلا من استيرادها أو تصدير سلعاً إنتاجية وسبيطة أو نهائية للخارج، ومثل المشروطات الصغيرة الفرنسية يجد ذلك ويبين المركز الفرنسي للإحصاء أن إسهام المؤسسات الصغيرة (5 عمال على أكثر) في صادرات سنة 2000 وصل إلى حدود 20% من مجموع الصادرات الصناعية.

وهناك نسبة ضئيلة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تشارك في الصادرات، ولكن مساهمتها في إجمالي الصادرات تعد على قدر من الأهمية، وكثيراً ما تتجاوز % 50 من
التصدير إلى ما يلي:

غياب قاعدة المعلومات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية، فمعظم المعلومات تقديرية أو ناقصة؛ غالباً لا يوجد الإدراس الكافي لأهمية أليات التسويق سواء المحلي أو الدولي، وكيفية التعامل مع قنوات التوزيع غير المباشر مما يعيق اختيار منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أسواق الصادرات؛ الافتقار إلى المعلومات عن أسواق التصدير الممكنة، وتفاصيل اقتصاد الصادرات، وخدمات التأمين.

ج. في تعبئة المدخرات تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أحد مجالات جذب المدخرات وتحويلها إلى استثمارات في مختلف القطاعات، فهي تعمل على تعبئة المدخرات الخاصة بالأفراد لتشملها داخل الاقتصاد الوطني، كذلك تنص فوائد الأمور العاطلة والمدخرات لدى صغار المدخرن بتوظيفها في استثمارات إنتاجية وخدمية وعمل على تشغيلها وتنميتها والمشاركة في أرباحها أي أن هذه المؤسسات تعد قناة إضافية لجذب المدخرات للمساهمة في تمويل الاستثمار على مستوى الاقتصاد الوطني مما يؤدي إلى زيادة مساهمة الاندماج الخاص في تمويل التنمية، ويخفض من درجة الاعتماد على الاقتراض سواء من الداخل أو الخارج، لتساهم في توفير مناصب عمل جديدة، حيث أنها تعتمد أساساً على محدودية رأس المال مما يعد عنصرًا لجذب صغار المدخرن لأن مداختهم القليلة تكون كافية لإقامة هذه المؤسسات، ومن ناحية أخرى فإنها توافق وتفضيل صغار المدخرن الذين لا يميلون لنمط المشاركة التي لا تمكنهم من الإشراف المباشر على استثماراتهم.

د. في زيادة حجم الاستثمار والاستهلاك: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بارتفاع معدل دوران رأس المال بما يجعل هذه المؤسسات نواة لمؤسسات الكبيرة خاصة في مجال الصناعة مما يؤدي إلى زيادة حجم الاستثمار الكلي في الاقتصاد الوطني وهذا يضمن ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي من خلال عمل مساعف الاستثمار والعمل، ومن المعروف أن العاملين في مثل هذه
الفصل الثالث

المقالاتي كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية

المؤسسات يحصلون على أجور منخفضة مقارنة بالأجور التي يحصل عليها العاملون بمؤسسات الأعمال الكبيرة، وحيث أن الميل الحدي للاستهلاك يكون مرتبطًا عند أصحاب الدخل المنخفض، حيث أن" الميل الحدي للاستهلاك وهو مقدار الزيادة في الإنفاق الاستهلاكي الناجم 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.

دور المؤسسات الصغيرة والمنسوبة في زيادة مستوى التشغيل: أصبحت مشكلة البطالة سمة مميزة للاقتصاديات المعصرة، ومنذ سنوات دفعت غالبية الدول للاهتمام أكبر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ذلك أن هذا الصنف من المؤسسات، على الرغم من ضالة حضوره في السوق العالمي، فإنها يعتبر الوسيلة الفعالة لصنايع البطالة وبالتالي امتصاص الضغط الاجتماعي الذي تواجهه مختلف الحكومات، فهي تؤدي دورًا رئيسيًا في إيجاد فرص عمل واستياع نسبة كبيرة من القوى العاملة بمستوياتها المختلفة، ومن ثم مساهمتها في التخفيف من حدة مشكلة البطالة، لضمان استدامة عملية التنمية الاقتصادية، ويمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تستجيب كن كم كبير من اليد العاملة، سواء المؤهلة أو غير ذلك نظر المقررهها على توفير عدة عناصر والتي يمكن إبراز أهمها فيما يلي:

أ. استئجار العاملين وتكوينهم: المصدر الحقيقي لتكوين القيادات التنافسية والاستمرار هو "المورد البشر ي" الفعال، وعلى هذا الأساس، يرتجل الاهتمام بالمقاو لاية من قبل الحكومات والأفراد في الوقت الراهن، لنظرا للأدوار التي تسعى إلى تحقيقها من خلال تشغيل العاملين وتكوينهم، ودورها في البلدان العربية لا يقل عنه في كثير من الدول الأخرى، بصفتها تخلق فرصًا كثيرة للعمل. 

ب. عدم تطلبة لمهمة كبيرة: تعتبر المؤسسات الصغيرة قادرة على امتصاص البطالة وخلق فرص عمل جديدة هذا لأنها لا تتطلب المهناديات الفنية التي تتطلبها المشاريع الكبيرة، كما أن
الأبحاث العالمية أثبتت أن تكلفة فرصة العمل في المشروع الصغير تقل بمعدل ثلاث مرات عن متوسط تكلفتها في المشاريع الكبيرة بشكل عام.

تمكنها من تشغيل العمال العاديين تستنفد تحسينات المؤسسات الصغيرة العمال الذي لا يلبين احتياجات المؤسسات الكبرى (نسبة ضعف مؤهلاتهم العلمية والميدانية) وتتوفر فرص كبيرة للفئات لم يسبق لها العمل في القطاع الرسمي، والجدول التالي يبين نسبة اليد العاملة المشغلة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقارنة مع النسبة الإجمالية لليد العاملة المشغلة في مختلف الدول.

جدول رقم 6 : نسبة اليد العاملة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إجمالي اليد العاملة

<table>
<thead>
<tr>
<th>البلدان</th>
<th>نسبة اليد العاملة المستقلة في المؤسسات ص.م من إجمالي اليد العاملة</th>
<th>نسبة المؤسسات ص.م من إجمالي المؤسسات الاقتصادية</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ألمانيا</td>
<td>65.7</td>
<td>99.7</td>
</tr>
<tr>
<td>اليابان</td>
<td>* 73.8</td>
<td>99.5</td>
</tr>
<tr>
<td>الولايات المتحدة لأمريكية</td>
<td>53.7</td>
<td>99.7</td>
</tr>
<tr>
<td>فرنسا</td>
<td>69</td>
<td>99.9</td>
</tr>
<tr>
<td>كندا</td>
<td>**66</td>
<td>99.8</td>
</tr>
<tr>
<td>انجلترا</td>
<td>67.2</td>
<td>99.8</td>
</tr>
<tr>
<td>السودان</td>
<td>**56</td>
<td>99.9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

فمن خلال الجدول أعلاه الذي يبين نسبة العمال التي تعمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إجمالي العمال لكل دولة، يتضح ما يلي:

15 يوسف فريدي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسويق، جامعة الجزائر، 2005 ص 23.

** السداسي الثاني من سنة 2005.
فعلى سبيل المثال تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة نسبة 99.7% من إجمالي المؤسسات وتساهم في توفير نسبة 53.7% من العملة، اليابان بلغت لها نسبة العمال 73.8% بينما يشتغلون في مؤسسات تستخدم أقل من 100 عامل، أما فرنسا بلغت بها نسبة العمال 69% من إجمالي اليد العاملة فقد جاء في تقرير المجلس الأعلى للقطاع العام بفرنسا لسنة 1991 أن تراجع الاستخدام في المشاريع الكبرى هو حقيقة واقعة وأن المشاريع الصغيرة والمتوسطة وحدها هي التي تخلق فرص العمل الجديدة والقادرة على إمتصاص البطالة.

المطلوب الثاني: مساهمة المقاولات في التنمية الاجتماعية

الفرع الأول: المساهمة من الناحيتي الامنئية الاقتصادية

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية جوهرية لمستقبل الاقتصادات السائرة نحو الاقتصاد السوق في ظل اتجاه تلك الاقتصادات نحو تغليب نموذج اقتصاد السوق، لم تعد الدولة تخلق وظائف بطريقة مباشرة، كما كان العهد فيما مضى، مما سيفضي حتما إلى تزايد حجم البطالة.

تشير الإحصائيات الواردة من الولايات المتحدة أن المشروعات الصغيرة والمتوسطة ساهمت في خلق 53.7% من إجمالي عدد الوظائف الجديدة وهي تمثل 99.7% من إجمالي المؤسسات تقرر (OCDE) دراسات التي أجريت على وضع العمال في بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية إلى أن تؤمن نحو 60% - 70% من التشغيل.

وتؤكد عدة دراسات أن PME لا تساهم في إنشاء الوظائف بدرجة أكبر من الشركات الكبرى، فحسب وإنما اعتبرت المجال الرئيسي لتوظيف العمالا الجديدة فضلا على أنها أبدت قدرة أكبر على المساهمة في تراجع البطالة والقدرة على التمدد الأمثل داخل كافة القطاعات وعلى نطاق جغرافي واسع، وذلك يجعلها تساهم في استقرار العمالا بأمانة توطئها الأصلية مما يحد من العوامل الهجرة إلى مناطق الجنوب السكاني بالمدن وما يسبب ذلك من مشاكل اقتصادية واجتماعية لا حصر لها.
- تكوين الإطارات الإدارية:

تعتبر بمثابة مراكز تدريبية بالنسبة للأفراد لتعلم وحل مشاكل الإدارة والإنتاج وخاصة أن معاهد الإدارة ومركز التدريب محدودة الخبرة وضعيفة الإمكانيات وتتطلب تكلفة إضافية تحاول تجنبيها.

- خلق فرص عمل جديدة:

تعاني الدول المتقدمة وبصفة أشد الدول النامية من مشكلة البطالة وخاصة في المجال الزراعي وقطاع الخدمات، ومن ثم تستطيع الصناعات الصغيرة والمتوسطة أن تلعب دورا هاما من خلال إقامة المصانع في مكان وجود البطالة، فخلق فرص منتجة للعمل فلا على أن هذه الصناعات تتطلب إتفاق مبالغ كبيرة في المرافق العامة كما هو الحال عند إقامة المصانع الكبيرة، وهذه الصناعات تستخدم فنون إنتاج بسيطة والذي يستخدم اليد العاملة بشكل كثيف، مما يترتب عليه المساهمة في حل مشكلة البطالة.

- تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين في المجتمع:

تقدم سلعا وخدمات للقراء في مقادير صغيرة لإشباع حاجاتهم الأساسية بأسعار معقولة.

- 4 تلبية الطلب على السلع الاستهلاكية:

نظراً للسهولة إنشاء هذا النوع من المؤسسات، لأنه لا يتطلب تكنولوجيا عالية، ولا استثمارات كبيرة بروؤس أموال ضخمة، كل هذه العوامل ساعدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تحقيق التنوع في النشاط الاقتصادي وتلبية الحاجات على السلع الاستهلاكية وطغية جزء من السوق المحلي والعمل على تحقيق الاكتفاء الذاتي في بعض المواد الاستهلاكية.

- مساهمتها في تشجيع المبادرات الفردية وظهور مواقف جديد:

إن الممارسات الاحتكارية للدولة التي مزقتها في السابق، أدى إلى تقليص المبادرات الفردية،
وبعد الانتقال إلى اقتصاد السوق الذي يتميز بانعدام القيود سمح هذا بظهور باحثين جدد يطلقون إلى تجسيد أفكارهم وجعلها تطبق على أرض الواقع، وبقي هذا القطاع المجال المفضل لهؤلاء الباحثين لتسجيل أفكارهم نتيجة للتسهيلات التي يتميز بها إنشاء هذه المؤسسات.

- مساهمتهم في التنمية الجهوية:

نظرًا لصغر حجم المؤسسات يمكن أن تنشأ بمناطق جغرافية متعددة بعيدة عن المناطق الصناعية حيث أن هذه المؤسسات تميل إلى استخدام تقنيات إنتاجية محلية، وهذا ما يجعلها أكثر مرونة للتأقلم مع أي بيئة جغرافية فانشرت هذه المؤسسات في مناطق مختلفة يساعد على فك العزلة، وبقي التوازن الجهوي غير محقق لحد الآن، ولفك العزلة على الدول توفر الظروف الملائمة للاستثمار وذلك لمحاربة النزوح الريفى إلى المدن ولتحقيق نوع من العدالة الاجتماعية. 

- الرفع من دخل الفرد:

كما تكمن مبادئ إن المؤسسات الصغيرة والمتواضعة هي أمل السلطات العوموية لامتصاص البطالة وتوفير مناصب الشغل لأنها تنشئ في مختلف فروع النشاط والرغم من أن السلطات الحكومية والشركات العومية تساعد في الأخرى على تحسين مستوى دخل الفرد إلا أنها تتعرض في العموم إلى السرقة والاختلاس.

8- تجنيد أكبر لعنصر العمل: نظرًا لطريقة التشغيل وتنظيم العمل في PME تكون الرغبة في العمل أكبر مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، فالفاعل باعتباره مالك للمؤسسة يكون أكثر تجدًا من المدير في مؤسسة كبيرة، كما يكون العمال قريبين من الإدارة، مما يولد علاقات شخصية، ويبين التجنيد هذا في ضعف معدل الغيابات والمحافظة على أداء الإنتاج، والاستقرار في العمل.

18. عبد الرحمن سري أحمد، قضايا اقتصادية، معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000، ص. 207.
9- تثمن عنصر العمل: يجب النظر إليه من جهة إحداث مناصب شغل مهما كانت طبيعتها،
حتى ولو كانت بأشكال متقدمة، فالعمل يعطي للفرد قيمته في المجتمع من خلال إندماجه في
الحياة الاجتماعية.

10- محاولة أنماط السلوك الاجتماعي المنحرف: تواجه مشكلة البطالة وتحاول القضاء
عليها، وهذا يدفع بعض فتيات المجتمع للدخول إلى سوق المجتمع وابتعادهم عن الأنماط
السلوكية التي تضر بالمجتمع مثل السرقة والإجرام.

الفرع الثاني: المرأة والشباب والتكوين

-تأثير المقايئات في سلوك المرأة: إن تدعيم PME يرفع من نسبة مشاركة المرأة في
سوق العمل، ومشاركتها في الأنشطة الاقتصادية المختلفة، خاصة التي تتطلب عماله
نسائية، وقد تزايد عدد النساء المقايئات بنسب كبيرة وفتح الباب أمامها لتدخل عالم
الأعمال كمقاول، وقد أثبتت كفاءتها في التسحر وخلق المؤسسات.

والجدول التالي يوضح سلوك المرأة المقاولة:

الجدول رقم 7: يوضح الأثر الاقتصادي للنساء المقايئات

---

<table>
<thead>
<tr>
<th>المصدر</th>
<th>السنة</th>
<th>الأثر الاقتصادي</th>
<th>البلدان</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kay et al (2003)</td>
<td>2000</td>
<td>هناك ما يُجمَع إلى 1.03 مليون مؤسسة مملوكة لنساء. المؤسسات المملوكة من طرف النساء والمملوكة بوساطتهم بقيمة 62022000 (n=52) تمثل 18% من الإجمالي لهذه الفئة، وتشمل 2 ملايين موظف. هذه المؤسسات تحقق رفع أعمال إجمالي قدره 232 مليار أورو، والذي يمثل 6% من_total من جمع 11% الذي تحقق المؤسسات المملوكة من طرف مالكها.</td>
<td>ألمانيا</td>
</tr>
<tr>
<td>مجموعة عمل الوزير الأول حول النساء المشارك</td>
<td>2003</td>
<td>تم إصدار أكثر من 82.100 امرأة مقاتلة، ومنحتن في الاقتصاد تتجاوز 109.18 مليار دولار كندي سنويًا، ما بين 1981 و 2001: 73% مثاثر على النساء-turned لوقالات بـ 288%، مقابل 28% بالنسبة للرجال. رقم الأعمال المحقق سنويًا من طرف النساء منخفض نسبيًا، حيث في سنّة 2000 رفع الأعمال الذي حققه النساء بقدر 289 311 دولار كندي، مقابل 654294904 بالنسبة للرجال.</td>
<td>كندا</td>
</tr>
<tr>
<td>المكتب الوطني للإحصاء الكوري،務務ju서</td>
<td>2001</td>
<td>المؤسسات ذات المالك/مسير امرأة تمثل 36% من جمع نوع (n=1.1 million) المؤسسات.</td>
<td>كوريا الجنوبية</td>
</tr>
<tr>
<td>US Census Bureau</td>
<td>2002</td>
<td>المؤسسات ذات المالك/مسير امرأة تمثل 28% من مجموع نوع (n=6.4 million) وتشغل 9.2 مليون شخص، والتي تقل 9% من عدد الموظفين في القطاع الخاص.</td>
<td>الولايات المتحدة</td>
</tr>
<tr>
<td>Carter et al (2001)</td>
<td>1999</td>
<td>تمثل النساء 26% من مجموع نوع 3.2 مليون عام على حد سواء. (n=824 659)</td>
<td>المملكة المتحدة</td>
</tr>
<tr>
<td>(ITPS, 2002)</td>
<td>2001</td>
<td>النساء يشكل 28% مؤسسة حديثة وتشغل معدل 0.6 موظف داهم (مقابل 1.7 بالنسبة للرجال).</td>
<td>السويد</td>
</tr>
</tbody>
</table>

2-تأثير المقاولاتية في سلوك الشباب: إن مشكلة البطالة التي تضرب آمال الشباب وطموحاتهم، جعلهم يفكرون في خلق مناصبهم عن طريق إنشاء مؤسساتهم، وأخذ روح المبادرة خاصة وأن الدول فتحت هذا المجال لدعم قدرتها على تلبية حاجات هذا الشباب، خاصة حاملي الشهادات الجامعية، ولهذا ظهرت عدة تشريعات تسهل للشباب أن يأخذ روح المبادرة والمغامرة، وينشئ مؤسساته الخاصة، وما هو ملاحظ ميل الشباب إلى العمل في مجال التجارة الإلكترونية، ومحاولتهم إيجاد مكان لهم في هذا العالم، وفي الوقت الحالي أكثر المقاولين شباب، نظرا للحماس الذي يملكونه وروح المغامرة لديهم عالية.

3-المقاولاتية والتكوين: الاهتمام المتزايد بالمقاولاتية، دفع بالدول إلى فتح تخصصات، ووضع برامج تكوين في المقاولاتية حتى يتسنى لها تخرج وصناعة المقاولين، ونشر الثقافة المقاولاتية، وكذلك ربط جسر بين الجامعة وأجهزة الدعم ومحاولة تقرب الشباب الجامعي مع بيئته الأعمال، وإعطائه آليات علمية يستطيع من خلالها فهم الكيفية التي يتم بها خلق المؤسسات، وفي البلدان المتقدمة هناك، مراكز بحثية كبيرة ومختصة من أجل تطوير الفكر المقاولياني وتغيير الأفكار لدى الشباب الذي يتنتظر الوظائف الحكومية فقط، ومحاولة تكوينه من أجل أخذ روح المبادرة.

المبحث الثالث: تأثير المقاولاتية في التنمية الاقتصادية على مستوى الجزائر
إن الجزائر ليست بمعزل عن العالم، وهذه في قد أقوى المقاولاتية اهتماما كبيرا، وقامت بتوفير الموارد المالية وأجهزة الدعم للمقاولين حتى يخلقوا مؤسساتهم، فهي كذلك تعاني من مشكلة البطالة وغالبية سكانها من الشباب.
و رغم كل هذه الجهود إلا أن الجزائر لازالت في المرتبة 153 من حيث الإجراءات الحكومية التي تخص خلق المؤسسات، وهي مرتبة بعيدة جدا مقارنة بالأموال التي صرفت من أجل تحسين مرتبتها على المستوى الدولي (أُنظِر الجدول رقم 4).

المطلب الأول: المقاولاتة والتنمية الاقتصادية في الجزائر

إن الفعل المقاولاتي هو خلق PME وبدون المقاولاتية لا توجد هذه المؤسسات ولكي نعرف مدى تطور المقاولاتة في أي بلد لابد من معرفة تطور المؤسسات الصغيرة وال المتوسطة فيه، فهي المؤشر الذي يقيس تأثير المقاولاتة على اقتصاد أي بلد.

الفرع الأول: تطور وتعداد PME في الجزائر

لقد تطورت المقاولاتة في الجزائر بشكل ملحوظ مما انعكس على تعداد PME في الجزائر، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم 8: تعداد PME في الجزائر

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>مجمل</td>
<td>700000</td>
<td>659660</td>
<td>607297</td>
<td>570838</td>
<td>519526</td>
<td>410959</td>
<td>376767</td>
<td>PME عدد</td>
</tr>
</tbody>
</table>

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية. 2012

http://WWW.ins.nat.tn/rep_tab1.htm

من إعداد الطالب اعتمادا على الجدول السابق

وвлажش من الجدول تطور عدد PME في الجزائر، فمن سنة 2006 إلى سنة 2012 تم خلق حوالي 322333 مؤسسة جديدة في خلال 6 سنوات، ورغم هذه الأرقام إلا أن الزيادة في عدد الشباب البطال يدفع إلى المزيد من بذل الجهد في توفير المناخ الجيد للمقاول حتى يساعد هذا في حل مشكلة البطالة.
الفصل الثالث

المقاولاتية كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية

(وحسب الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، فإن العدد الإجمالي للمؤسسات المصغرة المستحدثة حتى شهر مارس 2014 يقارب 30000 مؤسسة ساهمت في توفير قرابة مليون منصب شغل.)

وقد قامت الحكومة بإنجاز هياكل دعم على المستوى المحلي والمتمثلة في المشاكل ومراكز التسهيل حيث أن العدد المستلم هو 11 مشتلة و 17 مركز للتسهيل، ومن النتائج الأولية في سنة 2011 :

بالنسبة للمشاشات عدد المشاريع المحضنة 33، عدد المؤسسات المنشأة 21 ، أما بالنسبة لمراكز التسهيل فإن عدد حاملي المشاريع المرافقين 1200 ، عدد مخططات الأعمال المنجزة 170 ، عدد المؤسسات المنشأة 240 .

وأهم القطاعات التي تنشط فيها PME في الجزائر هي موزعة كالتالي:

- إن قطاع النقل ينشط به أكبر عدد من PME وذلك بمقدار 4383 مؤسسة، إذ أن هذا القطاع يوفر مناصب شغل بنسبة 13,49% وتعتبر هذه النسبة غير كافية مقارنة مع قطاع الصناعة الذي بالرغم من استحواذه على عدد مشاريع أقل تقدر ب 1004 مشروع إلا أنه يساهم باستحداث مناصب شغل بنسبة 25,13% . ونلاحظ ضعف وجود PME في كل من قطاع السياحة رغم أن البلد سياحية.

أما الصناعات التقليدية فتمثل 162085 نشاط حرفي مسجل عند السداسي الأول لسنة 2009، أي

PME تمثل 28,39% من إجمالي PME. 

الجدول رقم 9: القطاعات التي تنشط فيها PME حسب عدد العمال لسنة 2012

<table>
<thead>
<tr>
<th>قطاع النشاط</th>
<th>عدد المشاريع</th>
<th>مناصب</th>
<th>بلغ مليون دج</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>نقل</td>
<td>4383</td>
<td>18900</td>
<td>105210</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>7,63</td>
</tr>
</tbody>
</table>

\[\text{ترتيبي سنوي لإدارة متابعة وتطوير برامج مساندة المؤسسات الصغيرة والحوافز لسنة 2012}. \text{ص. 12} .\]
|| PME | 6996 | PME | 6998 |
|---|---|---|---|
| PME | 6966 | PME | 88 |
| PME | 79,1% | PME | 79,1% |

21 Farouk BOYACOUB, Financement de l’investissement et de la croissance, revue BADR INFOS N° 2, mars, 2002
الجدول رقم 10: مساهمة PME في الناتج الداخلي الخام (خارج المحروقات) حسب القطاع القانوني 22% 

<table>
<thead>
<tr>
<th>السنة</th>
<th>2011</th>
<th>2010</th>
<th>2009</th>
<th>2008</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>عمومي</td>
<td>20,9</td>
<td>21</td>
<td>22,3</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td>خاص</td>
<td>79,1</td>
<td>79</td>
<td>77,7</td>
<td>77</td>
</tr>
<tr>
<td>المجموع</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

المصدر: www.ons.dz

الفرع الثالث: مساهمة PME في القيمة المضافة والصادرات والواردات

مساهمة PME في القيمة المضافة أمر له بالغ الأهمية بالنسبة للحكومة التي لا بد لها من تعزيز دور المقاولات ونشرها في المجتمع الجزائري لأنها من خلال المقاول هي التي تخلق المؤسسات وتساهم في التحرر من الاقتصاد الريعي الذي لن يطول زمنه وكل المؤشرات تدل على ذلك لذا يجب تغيير الإستراتيجية التي تعتمد على قطاع المحروقات.

الجدول رقم 11: تركيبة القيمة المضافة (خارج قطاع المحروقات) 23% 

<table>
<thead>
<tr>
<th>السنة</th>
<th>2011</th>
<th>2010</th>
<th>2009</th>
<th>2008</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>عمومي</td>
<td>15,2</td>
<td>15,5</td>
<td>16,4</td>
<td>17,5</td>
</tr>
<tr>
<td>خاص</td>
<td>84,8</td>
<td>84,5</td>
<td>83,6</td>
<td>82,5</td>
</tr>
<tr>
<td>المجموع</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

المصدر: www.ons.dz

من الجدول تظهر قيمة PME والتي تساهم بالقسط الكبير في القيمة المضافة وبنسبة عالية جدا، فاقت في بعض القطاعات الاقتصادية 84% ونجد هذه القيمة كبيرة في قطاعات مثل الفلاحة، الإطعام، الصناعات الغذائية، صناعة الجلود والأحذية وغيرها من القطاعات التي ميل إليها المقاول الجزائري الذي لازال يعد جزءاً من النشاطات ذات التكنولوجيات العالية، وكذلك نقص ثقافة المقاول الجزائري وخوفه من بيئة الأعمال الجزائرية فهو لم يكسب ثقة بعد في هذه السوق.
لذا يميل إلى النشاطات التي فيها عنصر المخاطرة قليل أو معدوم أحيانًا، ولكن إنضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة سوف يقضي على كثير من هذه المؤسسات، إذا لم يغير المقاول الجزائري من سلوكه نحو أخذ المخاطرة والإبداع، لأن التجربة أثبتت أن استيراد بعض السلع من الخارج مثل السلع الصينية قضى على عدة مؤسسات في الجزائر.

أما لو تطرقنا إلى تأثير الفعل المقاولاتي على الصادرات فإنه لا يذكر بالنسبة إلى الصادرات في قطاع المحروقات إذ تمثل هذه الأخيرة سنة 2009 97.18% من مجموع الصادرات، وهذا يعني عدم تحكم المؤسسات الوطنية على اختلاف أنواعها في تسويق منتجاتها في الأسواق الدولية، وهذا يدل أن المقاولات في الجزائر لم تستطع أن تصنع مقلدين لهم الكفاءة في دخول الأسواق الدولية.

أما من ناحية الاستيراد وهي عقيلة الجزائر بامتياز والتي عليه أن يغيرها، وعلى الحكومة أن تشديد الإجراءات في هذا الميدان، حتى تدفع من أصحاب رؤوس الأموال أن يتجهوا إلى تبني مشاريع وخلقها بدل الذهاب إلى استيراد كل شيء.

و هذا الجدول يوضح أن القطاع الخاص والذي هو محسوب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين هي مكاتب فقط وتتعامل برؤوس أموال خيالية، لا يستورد سوى المواد الغذائية، والسلع الاستهلاكية غير الغذائية والتي يمكن إنتاجها محلياً لو كان هؤلاء المستوردين يتمتعون ثقافة مقاولاتية، وهذا ما يوضحه الجدول:

الجدول رقم 12: توزيع المستوردين (القطاع الخاص) لسنة 2009

القيمة بالمليار دولار

24
إن القطاع الخاص المتمثل في PME يستحوذ على ما نسبته 72.63% من حجم الورادات الإجمالية بقيمة تقدر بـ 14.31 مليار دولار ويشير هذه الإحصائيات إلى أن حجم هذه الورادات موجه لخلية 2/3 من الاستهلاك الإجمالي للسكان وهو شيء ليس جيداً لأن الورادات في معظمها سلع نصف مصنعة ومنتجات استهلاكية، مما يدل على غياب الطابع الإنتاجي.

المطلب الثاني: المقاولاتية والتنمية الاجتماعية في الجزائر

الفرع الأول: مساهمة PME في التشغيل والقضاء على البطالة

للمؤسسات الصغيرة والمتروطة التي ينشئها المقاولون القدرة على خلق مناصب الشغل والأحد من ظاهرة البطالة، التي لا زالت تعرّف معدلات كبيرة خاصة فئة الشباب.

والجدول التالي يوضح معدلات البطالة:

| الجدول رقم 13: معدل البطالة في الجزائر خلال الفترة 2006 و 2012 |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 9,70%            | 10,07%          | 10%             | 10,20%          | 11,30%          | 13,80%          | 12,27%          |

المصدر: ديوان الإحصائيات الجزائري
من خلال الجدول يظهر انخفاض معدل البطالة من سنة إلى أخرى، وهو في علاقة عكسية مع خلق المؤسسات، فكلما ارتفعت وتيرة خلق المؤسسات إلا وتبعها انخفاض في معدل البطالة، ومع هذا لا زال معدل البطالة بشكل ضجط كبيرا على الحكومة، لأن أغلب المناصب غير مستقرة، فالعمل عند أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لازال يشكل مشكلة عند الفرد الجزائري لغياب الرقابة الحكومية عليها، في غالب الأحيان لا يتمتع العامل بحقوقه الاجتماعية من أجل حقيقي والضمان الاجتماعي، والعطل، لذا بعض الأفراد يضرون البطالة على العمل في مثل هذه الظروف أو يزاولون الأنشطة غير الرسمية.

أكثر من 69% من البطالين لم يسبق لهم العمل، والبطالين من الفئة العمرية التي تتراوح بين 16-19 سنة يمثلون 70.1% ويرجع هذا أساسا إلى الرسوم المدرسية وغيرها من الأسباب، وتتفوق النسبة إلى 85.6% بالنسبة لمن هم دون سن 35، أغلبية البطالين من فئة الذكور، ولا تمثل نسبة الإناث سوى 20.4% من طالبي العمل.

يمكن القول أن هذه الأرقام تأخذ بتحفظ، لأن هناك مراكز بحثية محايدة أكدت على أن معدل البطالة في الجزائر يتراوح ما بين 25% و30% في سنة 2013، وهناك إشكالية أخرى وهي على أي أساس تم به حساب هذه المعدلات؟ أو بمعنى أخر ما هي المعايير التي وضعت؟ وهل أصحاب عقود ما قبل التشغيل اعتبرت كوظائف دائمة؟ فهناك عدة أسئلة مطروحة حول مصداقية هذه المعلومات.

وسوف نرى عدد المناصب التي توفرها PME يوضح مناصب الشغل التي توفرها PME الجزائر كالآتي:
الجدول رقم 14: مناصب الشغل التي تتوفرها PME في الجزائر

<table>
<thead>
<tr>
<th>السنوات</th>
<th>مناصب الشغل الجديدة</th>
<th>مناصب الشغل</th>
<th>معدل تطوير مناصب الشغل</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2006</td>
<td>16435</td>
<td>735705</td>
<td>1,28%</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>386424</td>
<td>1122129</td>
<td>51.52%</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>163730</td>
<td>1285859</td>
<td>13,59%</td>
</tr>
<tr>
<td>2009</td>
<td>129220</td>
<td>1415079</td>
<td>9,04%</td>
</tr>
<tr>
<td>2010</td>
<td>210607</td>
<td>1625686</td>
<td>13,88%</td>
</tr>
<tr>
<td>2011</td>
<td>98511</td>
<td>1724197</td>
<td>5,05%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية

http://www.ins.nat.tn/fr/rep_tab1.html

الملاحظ في تطور التشغيل الذي تقوم به PME هو التدنيب وعدم التطور التصاعدي فمثلا بين سنة 2010 و 2011 يلاحظ معدل انخفاض إلى النصف وكأن التشغيل توقف لسنوات كاملة وهذا ما يدعو إلى مراجعة الأنظمة والسياسات الخاصة بالتشغيل في الجزائر، لأن سوق العمل يستقبل 40000 شخص سنويا 25، وكذلك حجم العمال في PME بالنسبة لمجموع العمالية الوطنية يمثل 17.37% في سنة 2009 وهي نسبة جد ضعيفة.

الفرع الثاني: مساهمة PME في التوازن الجهوي

إن التوازن الجهوي الإقليمي له أهمية كبيرة في الجزائر نظرا للتسليط البشري الذي تمتلكه الجزائر، وكذلك حتى لا تكون التنمية في جهة على حساب جهة أخرى.


من الملاحظ في الجدول نقص كبير في تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناطق الداخلية في البلاد، ونقص شديد في المناطق الصحراوية، وهذا يؤثر على الاستقرار الاجتماعي، ونقص في عدد المقاولين لهذه المناطق، وعدم قدرتهم على إبداع أفكار تناسب مع المناطق التي يتواجدون فيها وخاصة الحرف التقليدية، وما لها من مستقبل إذا عرف المقاولين كيف يسوقون منتجاتها في الأسواق الدولية.

وتتركز PME في عشر ولايات بحوالي 47.55% بينما يتوزع الباقى في 38 ولاية، وأعلى نسبة لعدد هذه المؤسسات هي في ولاية الجزائر تليها وهران، تيزي وزو، بجاية، سطيف، تبليدة، بوهران، فسنتينة، البليدة، عين على الزيتونة.

الفقرة الثالثة: المرأة المقاولة في الجزائر

هناك بيانات إحصائية للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب لسنة 2009 سوف نعتمد عليها لكي نعرف وضع المرأة المقاولة في الجزائر.

الجدول رقم 16: توزيع المشاريع من طرف ANSEJ حسب الجنس وقطاع النشاط

المصدر: بالإعتماد على السنة الإحصائية لسنة 2009.
من خلال الجدول نلاحظ أن قطاع الخدمات هو القطاع الجاذب للمرأة المقاولة، يأتي بعده قطاع الصناعات التقليدية، وتحصلت المرأة على 14 بالمائة من المشاريع التي مولتها الوكالة.
و نستطيع القول أن المرأة المقاولة لإزالته لم تحقق كل طموحاتها، خاصة وأن المجتمع تغير كثيرا في عاداته ولم يعد يستحسن عمل المرأة.
ورغم كل هذه الجهود التي تبذلها الحكومة في سبيل إنجاح الفعل المقاولاتي الذي أصبح له دور كبير في اقتصاديات الدول، إلا أنه كل سنة تموت أكثر من 3500 مؤسسة من مجمل 793000 مؤسسة تم خلقها منذ 3 سنوات وذلك لعدم توفرها للمعايير الدولية، وغياب كامل للكفاءات المؤهلة، إضافة إلى تشغيل هذه المؤسسات لأقل من 3 عمال، بينما لا يمكن إنشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة دون أن تتوفر على الأقل على 23 عاملاً.

المقاولات كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية

الفصل الثالث
خاتمة الفصل الثالث

لقد أصبحت المقاولاتية بالفعل محوراً للاقتصاديات الحديثة، وأصبحت التنمية الاقتصادية والاجتماعية مرتبطتان بالفاعل المقاول، والعصر هو عصر المقاول، وقد أكدت الأرقام على الدور البارز الذي تلعبه المقاولاتية من خلال ديناميكية فعالة وكسر للجمود في المجتمعات التي تتطور للتطور والنمو. فالدول المتقدمة سعت جاهدة لنشر ثقافة المقاولاتية وقد جنت ثمارها، والدور على الدوام السائرة في طريق النمو أن تنتشرها في مجتمعاتها حتى تتمكن من حل مشاكلها الاقتصادية والاجتماعية، والعمل على تغيير ذهنيات أفرادها من خلال وضع برامج وسياسات ودورات تعريب، والمراقبة بين البحوث الأكاديمية وبيئة الأعمال وكل المؤسسات ذات العلاقة، لنشر هذا المفهوم بين أفراد المجتمع، ووضع نظام معلوماتي حقيقي وتسهيل الإجراءات الحكومية التي تخص خلق المؤسسات، وعلى الأفراد أن يندمجوا في هذه المرحلة التي أصبح فيها المقاول هو المنفذ والحل لكل المشاكل التي تمر بها هذه المجتمعات، من بطال وتدني مستوى الدخل، والاعتماد على الربح، فالعالم يمضي قدما نحو تغيير الأفكار التي كانت سائدة، مثل الاتصال على مناصب القبول التي توفرها الحكومات، ولكن على الأفراد أن يدعموا هم في خلق مناصبهم، وما على الحكومات سوى توفير الظروف الملائمة والجيدة للمقاولين حتى يتحرروا ويأخذوا روح المبادرة.
الخاتمة العامة

أثبتت التجارب والدراسات الاقتصادية أن المواقف المدارسية تمثل أهم محرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وإحدى الدعائم الرئيسية لقياس النهضة الاقتصادية، وذلك في جميع الاقتصاديات على اختلاف سياساتها، فهذا المفهوم أثبت تعاظم دوره في استراتيجيات التنمية الشاملة، وبالتالي تزايدت عناية البلدان بتوجيه وتطوير ونشر الثقافة المقاولاتية.

لم يعد مفهوم المقاولاتية عملية خلق المؤسسات الجديدة فقط، بل أخذت أشكالًا عدة كعملية اقتنا مؤسسات قائمة وإعادة بعثها من جديد، ومثل المقاولاتية من الباطن أو التقويم.

إن المجال النظري يظهر أن ظاهرة المقاولاتية لأزالت محل نقاش العديد من الباحثين، فتعددت الأفكار، ولاحقت وجهات النظر، فكانت مجمل الدراسات ركزاً على فهم ظاهرة المقاولاتية انطلاقًا من دراسة وظائف المقاول وسلوكانه ودوافعه ودوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومحاولة إظهار الخصائص النفسية والبيوكولوجية للمقاول، محاولة الإجابة عن السؤال: من هو المقاول؟ ولكن مؤخراً تغيرت هذه النظرة وبدأت الدراسات والبحوث تتجه نحو الإجابة عن السؤال: ما الذي يفعله المقاول؟ من خلال دراسة مجموع النشاطات التي يقوم بها من أجل خلق مؤسسة جديدة وما يسبق ذلك من مفاهيم شملتها البحوث مثل الفترية، الفكرة، الإبداع، المخاطرة وخطط الأعمال وكلها مفاهيم رافقت الدراسات حول مفهوم المقاولاتية.

ومع كل هذه البحوث أصبحت المقاولاتية مفهوماً واسعاً ومعقداً، ولها أبعاد متعددة ومسارات تتفق لتلتقي على أهمية المقاولاتية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

لكن كل هذه الدراسات كان محور تركيزها على المقاول، فهو نقطة الانطلاق، والمبدع الذي أحيط بكل هذا الاهتمام من طرف الباحثين، وكيف أنه يتفاعل مع بيئته ليركز ما هو ساكن من خلال ما يدعه ليكسر الروتين المعتاد ويرفعه بمجتمعه، ويحقق ذاته بخلق مؤسسته، فهو المبتكر، المغامر بفكر، لا يخشى التقدم ولا يتأبه للفشل، بل يملك الإصرار والتحدي لكي يحقق
خلاصة العامة

فكرته على أرض الواقع، ليصبح حلمه حقيقة مؤسسة قائمة تكون هي عالمه الجديد الذي يكرس كل وقتها فيها، وجهده ورأسماله.

وفي الفصل الثاني حاولنا تتبع الخطوات والمراحل التي تسبق خلق المؤسسات، والتي يقوم بها المقابل، وكيف يجتهد لوضع خططه إبتداء من الفكرة إلى مخطط الأعمال، ودراسة السوق، والبحث عن المصادر المالية، ومن أجل خلق مؤسسة صغيرة أو متوسطة، وما هي خصائص ومميزات هذه المؤسسات، من مرونة وسرعة الحركة وغيرها من المميزات التي تختلف بها عن المؤسسات الكبيرة، وكيف يقوم المقابل باختيار نوع مؤسسته القانوني حسب ما يلائم.

وفي الأخير قمنا بإظهار الدور الفعال الذي تلعبه المقاولاتية في التنمية الاقتصادية، وكيف تساهم بشكل كبير في الناتج المحلي الحام والقيمة المضافة، وكيف تساهم في تنمية المجتمعات وتغير نمط معيشتها، وساهم المقاولاتية في حل عدة مشاكل اقتصادية واجتماعية، مثل مشكلة البطالة والتوافر الجهوي، وإدخال المرأة لسوق العمل.

وما يهمنا هو وضع المقاولاتية في الجزائر وكيف يمكن لنا النهوض باقتصادنا ومجتمعا، من خلال نشر مفهوم المقاولاتية بين الشباب، وخاصة الشباب في جميع المراحل التعليمية، وتسهيل الإجراءات الحكومية التي تعتبر أحد أسباب عزوف المقابل الجزائري عن دخول معمرة خلق المؤسسات، وكيف أن بيئة الأعمال في الجزائر لا زالت أمامها الكثير في هذا المجال.

إن المقاولاتية هي لغة الاقتصاد العصري التي أصبح يتكلم بها العالم اليوم، والمقابل هو من يترجم هذه اللغة إلى مشاريع تخدم اقتصاديات هذه الدول، وتنهيض بالمجتمعات التي تطمح إلى ما هو أفضل.

فالمقاومة هي بناء حضاري يساهم فيه الجميع، حكومات وأفراد، والاستثمار في المقابل هو خيار الدولة التي تريد التنمية المستدامة.
قائمة المصادر والمراجع

المراجع باللغة العربية

الكتب:
1- إبراهيم العيسوي، التنمية في عالم متغير، دار الشروق، القاهرة، مصر، ط. 2. 2001.
2- إبراهيم العسل، التنمية في الإسلام (مفهوم، مناهج وتطبيقات)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوطين، بيروت، لبنان، 1996.
3- الجلال عبد العزيز عبد الله، تربية البشر وتفتت التنمية، دار المعرفة، الكويت، 1996.
4- بالل خلف السكارنة، الريادة و إدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر والتوطين، الطباعة، ط. 1، عمان، الأردن، 2008.
5- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.
6- جون كينيث جالبرت، ترجمة أحمد فواز بليغ، تاريخ الفكر الاقتصادي، دار المعرفة، الكويت، 2000.
7- جهينة سلطان العلي، زكرياء خضير، كثوم على الغامض، علم مجتمع التنمية، مطبعة الأهالي للطباعة والنشر والتوزيع، ط. 1، 1999.
8- رمزي زكي، الاقتصاد السياسي للسياسة (تحليل لأخطر مشكلات الرأسمالية المعاصرة)، عالم المعرفة، الكويت، 1998.
9- طاهر محسن، معنويات المبادئ الاقتصادية، إدارة و استراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار واعل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
10- كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، دار الحكمة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000.
11- محمد محروس إسرائيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1992.
12- محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسرائيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدراسة الجامعية للطبع والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1999.
13- محمد إسرائيل بلال، نظم المعلومات الإدارية، الدراسة الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005.
14- مروة أحمد نسيم برهم، الريادة و إدارة المشروع، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتنمية، مصر، 2007.
15- صندرة صاببي، سيرورة إنشاء المؤسسة (أساليب المراقبة)، جامعة منثوري قسنطينة، دار المقاولة، بني ملال، السنة الجامعية 2009-2010.
16- صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية، دار البحوث العربية، مصر، 1993.
17- عبد الرحمن بسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدراسة الجامعية، مصر، 1996.

أعلى الصفحة
قائمة المصادر والمراجع

18 - عبد السلام أبو حفف، اقتصادات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الإشاعر الإسكندرية، مصر، 2004.
19 - عبد الرحمن يسري أحمد، قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية الإسكندرية، مصر، 2000.
20 - فايز صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة المشروعات الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 1، 2006.

الأطروحات والرسائل الجامعية:
1 - بحمدان سيد علي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمصدر لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة، حالة الجزائر – رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسويق، جامعة البلدية، الجزائر، 2005.
2 - حكيم شبوطي، دور PME في تحقيق التشغيل، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسويق، جامعة الجزائر، 2000.
3 - نصر الدين نذر، الإبداع التقني في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسويق، جامعة الجزائر، 2002.
4 - يوسف فرايف، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر (دراسة ميدانية)، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسويق، جامعة الجزائر، 2005.
5 - سامي منيرة، التوجه المقاولاني للمرأة في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية الحقوق وعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2006-2007.

الندوات والملتقيات:
2 - بين خبرة الطاهر، شريف مراد، المهندس والوظائف الجديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار معايير التنمية المستدامة، مداخلة في ضمن الملتقى الدولي حول التنمية المستدامة والكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسويق، جامعة سطيف، الجزائر، 07-08 فبراير 2008.
4 - كوش عاشور، حمادي نبيل، مداخلة بنفس: الإنكار كأداة لتعزيز تنافسية المقاولة الصغيرة في الجزائر، الندوة الدولية حول المقاولة والإبداع في الدول النامية، المركز الجامعي، خميس مليانة، الجزائر، 17 نوفمبر 2007.
قائمة المصادر والمراجع

المجلات العلمية:
1- أيت عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطةMariage، مجلة اقتصاد شمال إفريقيا، العدد
السادس، الجزائر، 2000.
2- البنك الأهلي المصري، المنشآت الصغيرة والمتوسطة الصغرى في ظل القانون رقم 141 لسنة 2004،
النشرة الاقتصادية، العدد الرابع، المجلد السابع والعشرون القاهرة، 2004.

المحاضرات:
1- على بوه، محاضرات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب دعمها، ألقيت على طلبة
المستوى تخصص مقاولة وخلق المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسويق، جامعة أبي بكر
 البلقاق، تلمسان، الجزائر، 2013-2014.

المواقع الإلكترونية:
محمد عبد الحميد، المشروعات الصغيرة والمتوسطة مواجهة التحديات التمويلية، تاريخ زيارة الموقع

التقارير الدولية:
www.doingbusiness.org.
2- البنك الدولي، ممارسة أنشطة الأعمال 2014 (فهم الأنظمة المتعلقة بالشركات الصغيرة والمتوسطة
الحمض)، تقرير رئيسي خاص بالشركات لمجموعة البنك الدولي، ط 11. 2013.
3- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2005، الكويت،
يونيو 2006.
4- تقرير سنوي لإدارة متابعة وتطوير برامج مساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، سنة
2012.
5- الديوان الوطني للاحصاءات ONS، الحسابات الاقتصادية رقم 690 من سنة 2000 إلى 2011.
6- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مديرية المنظمات الإعلامية والإحصاءات، نشرة المعلومات
الإحصائية رقم 15، 2009.
7- Carrier. C, **De la Créativité à L’intrapreneuriat**, presses de l’Université du Québec. 1997.
12- Farouk BOYACOUB, **Financement de L’investissement et de la Croissance**, Revue BADR INFO N°2, Algérie, Mars, 2002.


الملاحق

لقد قمت باختيار بعض من المعلومات التي احتوي عليها التقرير الذي جاء في 178 ص وركزت على المعلومات التي تخص الجزائر.

Global Entrepreneurship Monitor:
Rapport Régional GEM-MOAN 2009
(Moyen-Orient et Afrique du Nord)
Centre de recherches pour le développement international Avec la contribution de l’Institut de recherche sur la politique économique palestinienne (MAS)
Décembre 2010.

Liste des abréviations
EAU Émirats arabes unis
ANAPEC Agence nationale de promotion de l’emploi et des compétences
ANSEJ Agence nationale de soutien aux jeunes entrepreneurs
APS Enquête sur la population adulte
AUB Université américaine de Beyrouth
IC Intervalle de confiance
CREAD Centre de recherche en économie appliquée pour le développement
DZ Algérie
EA Entreprise établie
EFC Conditions-cadre entrepreneuriales
EG Égypte
PIB Produit intérieur brut
GEM Moniteur de l’entrepreneuriat mondial
GERA Association de recherche sur l’entrepreneuriat mondial
CRDI Centre de recherches pour le développement international
FMI Fonds monétaire international
IR Iran
JOD Dinar jordanien
JO Jordanie
LB Liban
MA Maroc
MAS Institut de recherche sur la politique économique palestinienne
MOAN Moyen-Orient et Afrique du Nord
ONG Organisation non gouvernementale
PPA Parité de pouvoir d’achat
PS Palestine
SA Arabie saoudite
PME Petites et moyennes entreprises
SY Syrie
TEA Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce
TR Turquie
TN Tunisie
YE Yémen

Une étude exploratoire régionale menée par le CRDI (CRDI 2007) a confirmé le faible développement de l’entrepreneuriat (en termes politiques ou de recherche) dans ces pays.3 Les données sur l’entrepreneuriat et le dynamisme du secteur des entreprises privées (entrée et sortie d’entreprises, et taux de croissance) sont pratiquement inexistantes, cette situation étant jugée
comme un obstacle majeur au développement efficace des politiques par les organisations internationales.

Par conséquent et en raison de l’intérêt marqué des chercheurs régionaux pour les études GEM, le CRDI a initié un projet de recherche pilote en 2009, dont l’objectif était de contribuer, d’une part, à une meilleure compréhension des facteurs qui influencent le niveau d’activité entrepreneuriale dans la région MOAN, et d’autre part, de comparer les niveaux de performance régionaux et nationaux par rapport à ceux d’autres économies en développement et développées. Étant donné l’existence de données GEM pour l’Égypte et la Turquie, et le soutien d’un projet GEM en Tunisie par la GTZTunisie (Agence de coopération technique allemande pour le développement), le projet pilote du CRDI couvrait donc l’Algérie, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine, la Syrie et le Yémen.

Les données de référence obtenues au cours de ce projet de recherche sur le niveau d’activité entrepreneuriale dans ces sept pays de la région MOAN (recueillies par le biais de questionnaires d’enquête au niveau national) génèrent de nouvelles connaissances sur le développement de l’entrepreneuriat dans la région MOAN, et fournissent un meilleur ensemble de preuves pour influencer la planification et la création de petites et moyennes entreprises (PME), et de politiques relatives à l’entrepreneuriat, dont le rôle s’avère important tant pour le développement du secteur privé que pour la croissance inclusive.

La majeure partie du rapport régional porte sur les résultats de l’ensemble des données GEMMOAN, à savoir une enquête basée sur des entretiens avec près de 14 000 individus âgés de 18 à 64 ans dans les sept pays de la région MOAN (l’Algérie, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, la Palestine et le Yémen) sélectionnés à partir d’échantillons nationaux représentatifs de la population adulte. Toutefois, les données GEM existent pour un total de 13 pays développés et en développement de la région MOAN, qui comprennent l’Egypte, l’Iran, l’Arabie saoudite, la Tunisie, la Turquie et les Émirats arabes unis. Basées sur des données GEM harmonisées pour ces 13 pays de la région MOAN (collectées entre 2008 et 2009), certaines parties du rapport présenteront une vue d’ensemble de l’entrepreneuriat dans la région.


Le niveau d’activité entrepreneuriale

Dans les pays concernés par le projet GEM-MOAN, près de 24 % de la population adulte est impliquée dans l’une des trois phases de l’activité entrepreneuriale. On estime qu’il y a 7 millions de personnes qui tentent de lancer une entreprise (soit 15,5 %), 4 millions qui possèdent déjà une jeune entreprise de moins de trois ans et demi (soit 5,6 %), et 5,7 millions qui possèdent une entreprise établie depuis plus de trois ans et demi. Ces chiffres représentent près de 4 millions d’entreprises en cours de création, 2,7 millions de jeunes entreprises, et 4 millions d’entreprises établies.

Bien que la poursuite d’une activité entrepreneuriale soit un mode de vie pour des millions de citoyens dans ces pays de la région MOAN, leur taux de participation est généralement plus faible que ce que l’on pourrait prévoir pour des pays ayant le même niveau de développement, ces affirmations étant basées sur des comparaisons avec les autres pays du GEM (à l’exception de l’Algérie, du Liban et du Yémen). Le cas du Yémen est doublement inhabituel, car même si son niveau d’activité entrepreneuriale à la première étape est le plus élevé parmi les pays du GEM 2009, son taux de participation dans une entreprise naissante est également le plus faible. Le taux de prévalence de l’ensemble des entrepreneurs adultes varie à travers les pays du GEM-MOAN, se situant à environ 30 % au Maroc et au Liban, 27 % au Yémen, 21 % en Algérie, et 15 % en Jordanie, en Syrie et en Palestine. La répartition des entrepreneurs naissants, des propriétaires de jeunes entreprises, et des propriétaires d’entreprises établies dans chaque pays varie également, une situation qui suggère des implications politiques différentes.

Pour conclure, environ 4 millions d’adultes (soit 5,6 %) ont stoppé leur implication dans une entreprise qu’ils possédaient dans les 12 mois précédant l’enquête GEM. Les principales raisons expliquant un tel départ étaient le manque de rentabilité et la difficulté à obtenir des financements, mais les raisons personnelles jouaient également un rôle important. Dans 30 % des cas, l’entreprise a continué à fonctionner, et dans près d’un quart des cas, l’entrepreneur était engagé dans un autre lancement d’entreprise. Bien entendu, ces
statistiques varient beaucoup selon les pays. Par exemple, aucune des entreprises n’a survécu au départ de l’entrepreneur au Yémen, et seulement 10 % des entrepreneurs palestiniens démissionnaires étaient impliqués dans une nouvelle création d’entreprise. Le processus dynamique d’entrée et de sortie du processus entrepreneurial est un élément important de toute économie, car il entraîne à la fois la redistribution des actifs improdutifs dans une activité plus productive, et actionne les processus de reprise et d’innovation.

**Le profil des entrepreneurs à un stade précoce :**
Dans les pays de la région MOAN, des hommes et des femmes de tous groupes (âge, niveau d’éducation, et revenu du ménage) sont actifs au niveau entrepreneurial, bien que les taux de prévalence varient selon les groupes et les pays.

- Les hommes sont beaucoup plus susceptibles que les femmes d’être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce, avec une moyenne d’environ 19 % des hommes adultes et le plus marqué, 9 % des femmes adultes. C’est en Syrie et en Palestine que l’écart entre les sexes est avec un taux quatre fois plus élevé en faveur des hommes, et au Yémen et en Algérie où l’écart est le plus faible, avec une différence de 1,5 contre 1.


- En général, les taux de TEA augmentent avec le niveau d’éducation, bien que les modèles spécifiques varient quelque peu selon les pays. Dans chacun des pays, à l’exception du Yémen et de la Jordanie, les groupes les moins instruits de la population possèdent le taux de TEA le plus faible. En Palestine, au Liban, en Jordanie et en Syrie, les taux de TEA les plus élevés se retrouvent chez les adultes ayant le niveau d’éducation le plus élevé, bien que ce groupe ne constitue pas une part très importante de la population globale.

- Les taux de TEA augmentent généralement avec le niveau annuel du revenu du ménage, ce qui signifie que les adultes faisant partie d’un ménage ayant un revenu élevé sont plus susceptibles d’être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce que les autres. Le Yémen est une exception, car les taux de TEA des groupes appartenant au tiers au second tiers, sont deux fois plus élevés dans ce pays que pour le groupe dont inférieur et les revenus se situent dans le tiers supérieur. Ces modèles de taux de TEA montrent que la majorité des entrepreneurs en phase de démarrage premiers appartiennent au groupe de revenu du tiers supérieur en Algérie, au Liban, en Palestine et en Syrie ; aux deux groupes en Jordanie ; et au groupe du second tiers au Yémen.

- Dans les zones urbaines et rurales, les adultes sont à peu près autant susceptibles d’être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce. La principale exception concerne à nouveau le Yémen, où les taux de TEA sont deux fois plus élevés dans les zones urbaines. Cependant, étant donné la présence en zone rurale de 70 % de la population yéménite, plus de la moitié des entrepreneurs naissants sont basés dans ces zones rurales.

- En lien avec la population active, les taux de TEA sont les plus élevés chez les adultes qui travaillent, suivis par les personnes qui recherchent un emploi. Parmi les adultes actifs en Algérie, en Jordanie, au Liban et au Maroc, les employés du secteur privé sont plus susceptibles d’être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce que les employés du secteur public. En Palestine et en Syrie, les employés du secteur public et du secteur privé sont impliqués à des taux équivalents, tandis qu’au Yémen, ce
sont les employés du secteur public les plus susceptibles d’être impliqués dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce.

• La motivation entrepreneuriale varie selon les pays. Environ un quart de l’activité entrepreneuriale dans ces pays est motivée par la nécessité (manque d’opportunités professionnelles, nécessité de gagner ou de maintenir un revenu), ce qui est inférieur à la moyenne dans les autres pays ayant le même niveau de développement. Les entrepreneurs naissants les plus jeunes et les plus âgés (selon les groupes d’âge), ceux ayant les plus faibles niveaux d’éducation, et ceux appartenant aux groupes de revenu du tiers inférieur sont souvent plus susceptibles d’être motivés par la nécessité que par les opportunités, mais il existe d’importantes différences nationales.

La nature des entreprises en phase de démarrage :
Des millions de nouvelles entreprises sont en cours de création dans les sept pays de la région MOAN, principalement dans le secteur de la consommation (vente au détail, hôtellerie, services à la personne et services sociaux) où les coûts de démarrage et les barrières à l’entrée peuvent être plus faibles. Cette constatation est conforme à la situation attendue pour des pays à ce niveau de développement. En Palestine et au Yémen, environ 20 % des entreprises naissantes appartiennent au secteur des industries extractives (agriculture, pêche, exploitation minière), et au Maroc, en Jordanie et en Algérie, environ 20 % d’entre elles se trouvent dans les secteurs de la transformation (fabrication, construction, distribution). Par rapport aux entreprises établies, les entreprises en phase de lancement sont majoritaires dans les secteurs de la consommation et des services aux entreprises, et minoritaires dans les secteurs des industries extractives et de la transformation.
Les entreprises naissantes sont généralement situées à l’entrée des marchés, au même titre que de nombreuses autres entreprises offrant un produit ou un service similaire, et ne proposent pas particulièrement d’offres innovantes à la clientèle. Par conséquent, leur impact sur le marché est quelque peu limité. Cependant, elles semblent présenter un niveau d’innovation plus élevé que les entreprises établies. Une petite minorité seulement d’entreprises utilisent les dernières technologies disponibles. Par ailleurs, la grande majorité des entreprises naissantes n’ont pas de clients en dehors de leur pays. Cependant, le Liban, le Maroc et la Syrie sont plus ouverts à l’international, car près de 20 % des entrepreneurs naissants auront plus de 25 % de clients étrangers. À l’inverse, les entreprises les moins tournées vers l’international se trouvent en Palestine.
Dans les pays de la région MOAN, l’impact le plus important de l’activité entrepreneuriale naissante découle de sa contribution à la création d’emplois. Bien qu’elles démarrent principalement sous la forme de micro-entreprises, plus de 70 % des entreprises à un stade précoce génèrent collectivement des millions d’emplois. Toutefois, un grand nombre de ces entreprises sont naissantes et peuvent ne pas survivre au processus de démarrage en raison d’un certain nombre de facteurs internes et externes. Si elles réussissent à traverser le processus fragile de démarrage et sont en mesure de réaliser, ne serait-ce qu’une fraction de la croissance de l’emploi attendue pour les cinq prochaines années, cela entraînera la création de millions d’emplois supplémentaires et la taille moyenne des entreprises dans la région augmentera. Les attentes les plus élevées relatives à la croissance de l’emploi sont celles des entrepreneurs marocains en phase de démarrage, et les attentes les plus faibles sont celles des entrepreneurs yéménites.
Il est nécessaire d’exposer les entrepreneurs potentiels à un éventail plus large d’idées innovantes, en leur offrant un accès aux dernières technologies, et en éliminant les barrières au démarrage de l’activité, afin que le potentiel de création d’emplois des entreprises naissantes puisse être réalisé.

Le capital de démarrage et les sources de financement, de conseils et de formation :
Les nouveaux entrepreneurs démarrent généralement leur activité avec des capitaux modérés. Environ 40 % estiment qu’ils auront besoin de moins que l’équivalent de 10 000 US$ pour lancer leur entreprise, bien que la répartition des besoins au démarrage varie considérablement selon les pays. Les plus petites entreprises sont créées au Maroc, où près de la moitié démarrent avec moins de 5 000 US$. Les plus grandes startups sont lancées en Syrie, où l’exigence de démarrage la plus commune est supérieure à 20 000 US$, bien qu’un pourcentage plus élevé de startups libanaises nécessitent plus de 50 000 US$.
Le pourcentage d’entrepreneurs naissants nécessitant un financement au-delà de leurs ressources personnelles s’échelonne de près de 70 % en Algérie à moins de 50 % au Liban et au Maroc. L’écart entre ce qui est nécessaire et ce qui sera financé par des apports personnels s’avère le plus important au Yémen,
une situation suggérant qu’un manque de capacité à obtenir des financements externes sera un obstacle majeur à la conversion d’entreprises en création en véritables entreprises. Les sources de financement externe varient selon les pays, mais les sources les plus courantes dans les sept pays du GEM sont les membres de la famille immédiate, d’autres parents, et les amis ou voisins. La source la moins utilisée au Liban et en Jordanie est un programme gouvernemental ; en Algérie, au Maroc, en Palestine et au Yémen, une société de capital-risque ; et en Syrie, d’autres parents. En Algérie et au Liban, une option beaucoup plus répandue pour les nouveaux entrepreneurs est le financement bancaire ; et en Jordanie et en Syrie, une société de capital-risque. Les investisseurs informels, définis par le GEM comme des adultes ayant personnellement apporté des fonds pour la création d’une nouvelle entreprise par une autre personne au cours des trois dernières années, jouent un rôle important dans le soutien aux efforts de démarrage des entrepreneurs dans de nombreux pays, les pays de la région MOAN ne faisant pas exception. Le taux moyen de prévalence des investisseurs informels représente 2,8 % de la population adulte, s’échelonnant de 0,5 % au Maroc à 6,6 % en Algérie. Le taux de prévalence global moyen dans les 55 pays du GEM s’élève à 3,9 %. L’investissement moyen réalisé au cours des trois dernières années est relativement faible (généralement moins de 7 500 dollars), mais l’échelle collective de ces montants de financement représente près de 5 % du produit intérieur brut (PIB) en Algérie et en Syrie, 2 % en Palestine, 1,5 % en Jordanie, et près de 1 % au Liban. Les investisseurs informels sont les plus susceptibles d’apporter un financement à un membre de la famille proche ou à quelqu’un appartenant à l’un de leurs réseaux personnels proches. Plus de la moitié d’entre eux ne s’attendent à aucun remboursement, ou alors à un remboursement n’excédant pas le montant investi initialement. Dans la région MOAN, les entrepreneurs naissants font un usage intensif de leur sphère sociale privée pour obtenir des conseils professionnels (conjoint, parents, autres membres de la famille et amis), et une utilisation minimale des services professionnels (banques, avocats, comptables, etc.). Les nouveaux propriétaires d’entreprise et les entrepreneurs naissants affichent des pratiques similaires dans la recherche de conseils. La proportion d’entrepreneurs en phase de démarrage ayant reçu une formation à la création d’entreprise à l’école primaire ou au lycée est également faible, de 2 % au Maroc à 11 % en Palestine. L’incidence de la formation à la création d’entreprise est généralement beaucoup plus élevée une fois leurs études terminées. Toutefois, dans tous les cas, les entrepreneurs en phase de démarrage sont plus susceptibles d’avoir reçu une formation à la création que la population adulte globale. La principale source d’apprentissage est la lecture de livres, l’observation d’entrepreneurs ou de personnes travaillant dans d’autres entreprises privées.

Les perceptions et attitudes de la population adulte à l’égard de l’entrepreneuriat :
Les perceptions et les attitudes de la population adulte à l’égard de l’entrepreneuriat jouent un rôle important dans l’explication des différences de taux de TEA entre les pays. Le contexte culturel pour l’entrepreneuriat est comparable dans les sept pays du GEM-MOAN et les autres pays du GEM. Une plus grande proportion d’adultes des pays du GEM-MOAN conviennent que les entrepreneurs qui réussissent à lancer une entreprise ont un statut et un niveau de considération plus élevés que la moyenne des pays du GEM (sauf en Algérie). C’est au Yémen que l’on trouve la part la plus élevée de la population adulte qui considère l’entrepreneuriat comme un bon choix de carrière, pense que les entrepreneurs brillants ont un statut et un niveau de considération élevés, et découvre régulièrement des histoires d’entrepreneurs à succès dans les médias. Le rôle des médias dans la promotion de l’entrepreneuriat varie fortement d’un pays à l’autre. En ce qui concerne les perceptions du contexte personnel, près de la moitié de la population adulte (à l’exception du Yémen) entretiennent de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochains mois, ce qui est comparable à la moyenne dans les économies ayant une phase de développement similaire. Au Yémen, 14 % seulement des adultes entretiennent de bonnes opportunités, un pourcentage parmi les plus bas de tous les pays du GEM. Dans les pays du GEM-MOAN, le degré de confiance des adultes dans leurs connaissances, leurs compétences et l’expérience nécessaires pour démarrer une entreprise varie considérablement. Cette situation est plus flagrante au Liban et au Maroc, où environ 75 % des adultes estiment qu’ils ont les capacités, contre 64 % ou moins dans les pays du GEM-MOAN, et seulement 52 % en Algérie. Dans ces pays, l’indicateur mesurant la peur de l’échec, qui est une barrière à l’entrée dans l’activité entrepreneuriale connue, varie également. La peur de l’échec est relativement faible parmi la population adulte en Syrie (20 %), au Liban (26 %), et en Algérie (27 %), comparé à la moyenne des autres pays dans une phase de développement similaire(35 %). Cependant, en Palestine et au Yémen, plus de 40 % de la
population adulte déclare que la peur de l’échec les empêcherait de créer une entreprise. La Jordanie est classée 17e parmi les 22 économies axées sur l’efficacité avec un indicateur de 39 %, un score à peine supérieur à la moyenne pour cet ensemble de pays.

Parmi les pays du GEM-MOAN, l’Algérie se distingue comme ayant les attitudes les moins favorables à l’entrepreneuriat. Seuls 57 % des adultes algériens perçoivent l’entrepreneuriat comme un bon choix de carrière (contre plus de 80 % des adultes dans les autres pays du GEM-MOAN), seuls 58 % pensent que les entrepreneuses ont un statut et un niveau de considération élevés (plus de 75 % dans les autres pays du GEM-MOAN), et seuls 39 % déclarent découvrir régulièrement des histoires d’entrepreneurs brillants dans les médias publics (le troisième niveau le plus bas parmi les 55 pays du GEM). Ensemble, ces indicateurs suggèrent une culture d’entrepreneuriat beaucoup plus faible dans la société algérienne.

En outre, l’Algérie possède le plus faible pourcentage d’adultes qui pensent posséder les connaissances et les compétences nécessaires pour démarrer une entreprise.

Même si les Yéménites sont globalement en plein accord avec ces affirmations concernant le contexte culturel pour l’entreprendre, et ont l’impression de posséder les connaissances et compétences requises (64 %), leur peur de l’échec est la plus élevée parmi les pays du GEM-MOAN (43 %) et très peu entièrement de bonnes opportunités de création d’entreprise dans les six prochains mois (14 %). En Palestine, 88 % des adultes perçoivent l’entrepreneuriat comme un bon choix de carrière, mais moins s’accordent à dire que les entrepreneurs ont un statut élevé, et seulement 56 % estiment avoir les connaissances et compétences requises.

Au Liban, un pourcentage similaire d’adultes est d’accord avec les affirmations sur le choix de carrière et le statut, mais plus des trois quarts estiment disposer des capacités adéquates pour démarrer une entreprise. Les Marocains expriment des niveaux très élevés d’accord avec les indicateurs relatifs aux contextes culturel et personnel. Le niveau d’intention de créer une entreprise est très similaire à travers les différents pays (de 26 % à 29 %), à l’exception de la Syrie où ce taux est deux fois plus élevé. Les facteurs les plus importants de création d’une entreprise semblent être la croyance portant sur les connaissances, les compétences et l’expérience requises, associée à l’intention de démarrer une entreprise. Les taux d’intention augmentent avec la participation à une formation à la création, mais les taux d’incidence de formation de la population adulte sont très faibles.

Certains groupes démographiques présentent des taux plus élevés d’intention que les autres : les hommes, les personnes plus instruites, les ménages à revenu élevé, les personnes travaillant déjà, et les personnes travaillant dans de grandes ou petites entreprises privées. Les femmes au foyer ont tendance à avoir des taux d’intention très faibles, et les femmes présentent également une plus grande peur de l’échec et ont moins confiance en leurs capacités à créer une entreprise que les hommes. Ces indicateurs de perception et d’attitude entrepreneuriale prendront plus d’importance au fil des enquêtes GEM. Les prochaines enquêtes annuelles devraient permettre de suivre les changements progressifs qui pourraient être liés aux changements des taux d’activité entrepreneuriale.

Les implications et orientations politiques :

Sur le long terme, l’analyse des données GEM a permis d’identifier un certain nombre de facteurs qui contribuent à expliquer les différences nationales au niveau des taux d’activité entrepreneuriale. Ces facteurs sont principalement la structure par âge de la population, la répartition de la population en fonction des niveaux d’éducation et de revenu du ménage, et le niveau de participation des femmes. À ces égards pour l’entrepreneuriat, les pays du GEM-MOAN sont soit favorisés, soit défavorisés. Ils sont avantageux en ce sens qu’une part importante de leur population a moins de 25 ans. Sachant que les futurs entrepreneurs seront issus de ce groupe d’âge, il est primordial de promouvoir un esprit entrepreneurial plus fort et de soutenir le développement de leurs compétences entrepreneuriales pour accroître la création d’entreprises.

À l’inverse, ils sont désavantagés en ce sens qu’une forte proportion de leur population présente des niveaux d’éducation, de revenu du ménage, et de formation à la création d’entreprise faibles. Par conséquent, les efforts actuels visant à élever le niveau moyen d’éducation de la population sont susceptibles d’influencer favorablement le niveau d’activité entrepreneuriale, et la qualité des nouvelles entreprises. Pour augmenter le niveau de compétence entrepreneuriale de la population de la région MOAN, les gouvernements doivent édifier et mettre en oeuvre des modules ou des cours d’entrepreneuriat adaptés à l’âge des élèves à tous les niveaux du système éducatif. Les politiques nationales, visant à réduire les inégalités de revenus et améliorer le niveau d’égalité pour l’accès aux opportunités et aux ressources, auraient aussi probablement un impact
La recherche GEM 2009 a fourni une importante base de données de référence pour les pays de la région MOAN, des preuves qui n’existent pas jusqu’alors. Mais la construction d’une base de données longitudinale permettant la surveillance des changements au fil du temps reste la valeur ultime des études GEM. Les enquêtes annuelles au sein de la population adulte et basées sur le protocole GEM sont recommandées, y compris le financement du travail accompli par les équipes nationales GEM dans les pays concernés, à savoir la conduite d’enquêtes annuelles sur la population et des évaluations des Conditions-

positif sur les niveaux de création d’entreprises, ce qui contribuerait à la croissance économique et au progrès social.

En outre, les pays du GEM-MOAN sont défavorisés au niveau des taux d’activité entrepreneuriale qui présentent un écart entre les sexes, l’un des plus élevés de tous les pays du GEM. Cette situation est liée à la part plus faible des femmes dans la population active globale (également l’une des plus faibles au monde), et se traduit par un niveau de confiance des femmes - en leurs connaissances, compétences et expérience nécessaires pour démarrer une entreprise - beaucoup plus faible que celui des hommes. Les gouvernements devraient s’engager à accroître le rôle des femmes sur le marché du travail, et à soutenir le développement des entreprises créées par des femmes, en encourageant la sensibilisation au choix ; en fournissant des formations, des conseils et des services de mentorat ; et en s’intéressant aux obstacles biens connus que peuvent rencontrer les femmes pour obtenir des financements pour leurs projets professionnels.

Pour faire face au faible niveau d’innovation des entreprises naissantes, des actions améliorant la capacité des entrepreneurs à reconnaître un éventail plus large d’opportunités professionnelles sont nécessaires. Cela pourrait se faire en améliorant l’accès aux programmes d’éducation et de formation à l’entrepreneuriat, aux services de conseils professionnels, aux informations sur les marchés et aux dernières technologies, ce qui entraînerait probablement plus d’innovation dans la nature des entreprises en phase de lancement. Compte tenu de la faible utilisation des programmes gouvernementaux, des banques et des sociétés de capital-risque en tant que sources de financement dans la plupart des pays du GEM-MOAN, l’accès au financement est un domaine où l’action politique est nécessaire. Il est également important d’améliorer l’accès à une assistance et à des conseils professionnels, en établissant notamment des services d’aide à la création d’entreprise en milieu urbain et rural, et en facilitant la communication entre les entrepreneurs naissants et des conseillers professionnels.

Les trois grandes orientations stratégiques relatives aux résultats du GEM sont les suivantes :

1. Encourager plus de gens à s’impliquer dans le processus de création d’entreprises en augmentant la fréquence de la couverture médiatique des expériences probantes de création d’entreprises ; en continuant à investir dans les efforts visant à améliorer l’accès à l’enseignement secondaire et post-secondaire ; en intégrant un cursus d’entrepreneuriat à l’ensemble du système éducatif ; en promouvant l’entrepreneuriat chez les étudiants universitaires en ajoutant des cours pertinents dans toutes les disciplines et en proposant des activités extrascolaires relatives à l’entrepreneuriat ; en promouvant parmi la population féminine l’entrepreneuriat comme une option, en association avec d’importants efforts pour accroître leur participation dans la population active en général ; et en mettant en oeuvre des mesures visant à créer les conditions qui convertiront l’intention de démarrer une entreprise en action.

2. Faciliter la conversion des initiatives entrepreneuriales en véritables startups, en développant une assistance pratique pour les entreprises en démarrage (centres d’entreprises, services consultatifs) afin de les aider à réaliser une exploitation rentable ou à s’arrêter avec des coûts minimaux ; en élargissant l’accès aux investisseurs informels, au microcrédit, et à d’autres formes de financement ; en fournissant un accès à l’orientation entrepreneuriale et aux programmes de formation à la création d’entreprise, avec des efforts particuliers pour cibler les femmes ; et si possible, en assouplissant les restrictions et les coûts d’enregistrement d’une nouvelle entreprise.

3. Soutenir la survie et la croissance des jeunes et nouvelles entreprises afin qu’elles puissent s’implanter solide sur le marché, en élargissant l’accès aux services de conseil, à l’assistance technique et au financement ; en promouvant l’utilisation des technologies les plus récentes ; et en facilitant le processus de sortie et la re-entrée des entreprises par des procédures simplifiées de déclaration et de fermeture d’entreprise.

La recherche GEM 2009 a fourni une importante base de données de référence pour les pays de la région MOAN, des peu...
cadre entrepreneuriales (EFC), afin d’élaborer un ensemble complet de données probantes pour conduire à des mesures de programme et politiques plus efficaces. Les chercheurs de la région devraient être davantage encouragés à explorer d’autres thèmes de recherche découlant de ces conclusions, et à produire plus d’analyses à partir du vaste ensemble de données.

Le processus de réalisation du projet GEM-MOAN a démontré le potentiel et l’importance d’inciter les réseaux de chercheurs de toute la région à se concentrer sur ce nouveau domaine d’investigation, ce qui a renforcé les capacités de recherche dans le domaine et soutenu un forum d’échange et de collaboration de recherche. Les résultats de la recherche apportent une contribution unique et précieuse aux processus d’élaboration des politiques des gouvernements nationaux, et aux organisations de développement.

Figure 10. Le taux de TEA par groupe d’âge

Figure 9. Les niveaux d’activité entrepreneuriale des hommes et des femmes par phase
<table>
<thead>
<tr>
<th>Économies assi sur les ressources</th>
<th>Taux d'entrepreneuriat naissant (%)</th>
<th>Taux de propriété d'une nouvelle entreprise (%)</th>
<th>Activité entrepreneuriale à un stade précoce (%)</th>
<th>Taux de propriété d'une entreprise établie (%)</th>
<th>Activité entrepreneuriale discontinuine (%)</th>
<th>Moré par la nécessité (%)</th>
<th>(de TEA)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Algérie (DZ)</td>
<td>10,3</td>
<td>5,6</td>
<td>16,7</td>
<td>4,7</td>
<td>7,9</td>
<td>18</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Guatémala (GT)</td>
<td>17,1</td>
<td>12,2</td>
<td>26,8</td>
<td>3,3</td>
<td>6,0</td>
<td>23</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Jamaïque (JM)</td>
<td>13,0</td>
<td>10,6</td>
<td>22,7</td>
<td>16,3</td>
<td>10,7</td>
<td>33</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Liban (LB)</td>
<td>6,7</td>
<td>8,8</td>
<td>15,0</td>
<td>16,0</td>
<td>4,6</td>
<td>18</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Maroc (MA)</td>
<td>6,9</td>
<td>9,4</td>
<td>15,8</td>
<td>15,2</td>
<td>3,7</td>
<td>25</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Arabie Saoudite (SA)</td>
<td>2,2</td>
<td>1,9</td>
<td>4,7</td>
<td>4,1</td>
<td>2,9</td>
<td>12</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sri Lanka (SL)</td>
<td>5,4</td>
<td>5,1</td>
<td>8,5</td>
<td>6,7</td>
<td>7,4</td>
<td>37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Royaume-Uni (JO)</td>
<td>6,5</td>
<td>11,1</td>
<td>17,4</td>
<td>2,3</td>
<td>3,6</td>
<td>33</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ouganda (UG)</td>
<td>12,4</td>
<td>22,7</td>
<td>33,6</td>
<td>21,9</td>
<td>24,2</td>
<td>45</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Venezuela (VE)</td>
<td>13,2</td>
<td>5,4</td>
<td>18,7</td>
<td>6,5</td>
<td>3,0</td>
<td>32</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Jordanie et Gaza (PS)</td>
<td>6,0</td>
<td>3,9</td>
<td>8,6</td>
<td>6,9</td>
<td>7,1</td>
<td>37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Yémen (YE)</td>
<td>22,1</td>
<td>1,2</td>
<td>24,0</td>
<td>2,9</td>
<td>2,0</td>
<td>35</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Moyenne (ave. pond.)</td>
<td>8,9</td>
<td>9,2</td>
<td>17,7</td>
<td>8,9</td>
<td>6,9</td>
<td>29,0</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Économies assi sur l'efficacité</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Argentine (AR)</td>
<td>6,6</td>
<td>9,3</td>
<td>14,7</td>
<td>13,5</td>
<td>6,2</td>
<td>47</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Brésil-Hernéguité (BA)</td>
<td>3,1</td>
<td>1,3</td>
<td>4,4</td>
<td>3,9</td>
<td>3,1</td>
<td>39</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Bélgique (BE)</td>
<td>5,2</td>
<td>9,8</td>
<td>15,3</td>
<td>11,8</td>
<td>4,0</td>
<td>39</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Chili (CL)</td>
<td>9,6</td>
<td>5,6</td>
<td>14,9</td>
<td>6,7</td>
<td>6,4</td>
<td>25</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Chine (CN)</td>
<td>7,4</td>
<td>11,8</td>
<td>18,8</td>
<td>17,2</td>
<td>6,6</td>
<td>48</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Colombie (CO)</td>
<td>15,0</td>
<td>8,0</td>
<td>22,4</td>
<td>12,6</td>
<td>7,1</td>
<td>34</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Croatie (HR)</td>
<td>5,5</td>
<td>2,2</td>
<td>5,6</td>
<td>4,8</td>
<td>3,9</td>
<td>37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>République dominicaine (DO)</td>
<td>8,8</td>
<td>9,2</td>
<td>17,5</td>
<td>11,4</td>
<td>12,9</td>
<td>34</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Équateur (EC)</td>
<td>6,3</td>
<td>9,7</td>
<td>15,8</td>
<td>16,1</td>
<td>6,0</td>
<td>32</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hongrie (HU)</td>
<td>5,3</td>
<td>3,7</td>
<td>9,1</td>
<td>5,7</td>
<td>3,2</td>
<td>24</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Iran (IR)</td>
<td>8,2</td>
<td>4,1</td>
<td>12,0</td>
<td>6,5</td>
<td>6,0</td>
<td>35</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Jordanie (JO)</td>
<td>5,9</td>
<td>4,9</td>
<td>10,2</td>
<td>5,3</td>
<td>6,8</td>
<td>28</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Lettonie (LV)</td>
<td>5,3</td>
<td>5,4</td>
<td>10,5</td>
<td>9,0</td>
<td>3,3</td>
<td>32</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Malaisie (MY)</td>
<td>8,7</td>
<td>2,7</td>
<td>4,4</td>
<td>4,3</td>
<td>2,7</td>
<td>25</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Panama (PA)</td>
<td>6,2</td>
<td>3,5</td>
<td>9,6</td>
<td>4,2</td>
<td>1,4</td>
<td>24</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pologne (PL)</td>
<td>16,1</td>
<td>5,1</td>
<td>20,9</td>
<td>7,5</td>
<td>7,1</td>
<td>28</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Roumanie (RO)</td>
<td>2,8</td>
<td>2,3</td>
<td>5,0</td>
<td>3,4</td>
<td>3,6</td>
<td>34</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Russie (RU)</td>
<td>1,8</td>
<td>2,3</td>
<td>3,9</td>
<td>2,3</td>
<td>2,2</td>
<td>29</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Serbie (RS)</td>
<td>2,2</td>
<td>2,8</td>
<td>4,9</td>
<td>10,1</td>
<td>1,9</td>
<td>41</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Afrique du Sud (ZA)</td>
<td>5,6</td>
<td>2,5</td>
<td>5,9</td>
<td>1,4</td>
<td>4,2</td>
<td>35</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tunisie (TN)</td>
<td>6,2</td>
<td>7,2</td>
<td>9,4</td>
<td>4,2</td>
<td>8,0</td>
<td>29</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Uruguay (UG)</td>
<td>8,1</td>
<td>4,2</td>
<td>12,2</td>
<td>5,9</td>
<td>4,9</td>
<td>22</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Moyenne (ave. pond.)</td>
<td>5,1</td>
<td>5,3</td>
<td>11,7</td>
<td>7,9</td>
<td>4,9</td>
<td>37</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Économies assi sur l’innovation</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Belgique (BE)</td>
<td>2,0</td>
<td>1,6</td>
<td>3,5</td>
<td>2,5</td>
<td>1,3</td>
<td>9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Danemark (DK)</td>
<td>1,6</td>
<td>2,0</td>
<td>3,6</td>
<td>4,7</td>
<td>1,1</td>
<td>7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Finlande (FI)</td>
<td>2,9</td>
<td>2,3</td>
<td>5,2</td>
<td>8,5</td>
<td>2,1</td>
<td>19</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>France (FR)</td>
<td>3,1</td>
<td>1,4</td>
<td>4,3</td>
<td>5,2</td>
<td>1,9</td>
<td>14</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Allemagne (DE)</td>
<td>3,2</td>
<td>2,1</td>
<td>4,1</td>
<td>5,1</td>
<td>1,8</td>
<td>31</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Grèce (GR)</td>
<td>4,5</td>
<td>4,7</td>
<td>8,8</td>
<td>15,1</td>
<td>3,1</td>
<td>26</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hong Kong (HK)</td>
<td>1,6</td>
<td>2,2</td>
<td>3,6</td>
<td>2,9</td>
<td>1,5</td>
<td>19</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Islande (IS)</td>
<td>7,6</td>
<td>4,2</td>
<td>11,4</td>
<td>8,9</td>
<td>4,0</td>
<td>10</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Irlande (IE)</td>
<td>3,4</td>
<td>2,7</td>
<td>6,1</td>
<td>4,3</td>
<td>4,0</td>
<td>25</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Italie (IT)</td>
<td>1,8</td>
<td>1,9</td>
<td>3,7</td>
<td>5,8</td>
<td>1,1</td>
<td>14</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Irlande (IP)</td>
<td>1,9</td>
<td>1,3</td>
<td>3,5</td>
<td>7,8</td>
<td>1,4</td>
<td>30</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Israël (IL)</td>
<td>2,7</td>
<td>4,2</td>
<td>7,0</td>
<td>11,8</td>
<td>3,9</td>
<td>45</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pays-Bas (NL)</td>
<td>3,1</td>
<td>4,1</td>
<td>7,2</td>
<td>8,1</td>
<td>2,5</td>
<td>10</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Norvège (NO)</td>
<td>5,0</td>
<td>3,9</td>
<td>8,5</td>
<td>8,3</td>
<td>3,7</td>
<td>9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Slovénie (SI)</td>
<td>3,2</td>
<td>2,1</td>
<td>5,4</td>
<td>5,6</td>
<td>1,3</td>
<td>10</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Espagne (ES)</td>
<td>2,3</td>
<td>2,8</td>
<td>5,1</td>
<td>6,4</td>
<td>2,0</td>
<td>16</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Suède (SE)</td>
<td>4,3</td>
<td>3,5</td>
<td>7,7</td>
<td>8,4</td>
<td>2,1</td>
<td>7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Royaume-Uni (UK)</td>
<td>3,2</td>
<td>3,5</td>
<td>5,7</td>
<td>6,1</td>
<td>2,2</td>
<td>16</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Emirats arabes unis (EAU)</td>
<td>6,5</td>
<td>7,4</td>
<td>13,3</td>
<td>5,7</td>
<td>6,5</td>
<td>9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>États-Unis (US)</td>
<td>4,9</td>
<td>3,2</td>
<td>8,0</td>
<td>5,9</td>
<td>3,4</td>
<td>23</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Moyenne (ave. pond.)</td>
<td>3,4</td>
<td>3,1</td>
<td>6,3</td>
<td>5,8</td>
<td>2,5</td>
<td>17</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tableau 4. Les différences de taux de TEA par sexe et par âge

<table>
<thead>
<tr>
<th>Groupe d'âge</th>
<th>YE</th>
<th>DZ</th>
<th>MA</th>
<th>LB</th>
<th>SY</th>
<th>JO</th>
<th>PS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>H %</td>
<td>F %</td>
<td>H %</td>
<td>F %</td>
<td>H %</td>
<td>F %</td>
<td>H %</td>
</tr>
<tr>
<td>18-24</td>
<td>37.7</td>
<td>25.3</td>
<td>18.8</td>
<td>15.0</td>
<td>17.8</td>
<td>10.1</td>
<td>15.0</td>
</tr>
<tr>
<td>25-34</td>
<td>19.9</td>
<td>11.8</td>
<td>21.1</td>
<td>14.7</td>
<td>24.5</td>
<td>15.5</td>
<td>25.1</td>
</tr>
<tr>
<td>35-44</td>
<td>8.3</td>
<td>17.4</td>
<td>25.5</td>
<td>13.8</td>
<td>22.1</td>
<td>11.4</td>
<td>21.5</td>
</tr>
<tr>
<td>45-54</td>
<td>33.1</td>
<td>20.3</td>
<td>17.9</td>
<td>14.2</td>
<td>14.5</td>
<td>10.0</td>
<td>19.2</td>
</tr>
<tr>
<td>55-64</td>
<td>75.7</td>
<td>22.4</td>
<td>9.1</td>
<td>2.3</td>
<td>16.2</td>
<td>8.8</td>
<td>8.2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figure 11. Le taux de TEA selon le niveau d'éducation

Figure 14. Les taux de TEA pour la population adulte urbaine et rurale

Note : En Jordanie, la légère différence dans les taux de TEA pour les groupes moins instruits n'est pas significative.
Figure 12. Répartition des entrepreneurs selon le niveau d’éducation dans chaque phase de l’activité entrepreneuriale

Figure 15. Le taux de TEA selon le statut professionnel

Tableau 5. Le taux de TEA des travailleurs adultes selon le type d’environnement professionnel

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pays</th>
<th>Secteur public</th>
<th>Micro-entreprise privée (&lt;10 salariés)</th>
<th>Petite entreprise privée (10-49 salariés)</th>
<th>Moyenne entreprise privée (50-249 salariés)</th>
<th>Grande entreprise privée (&gt;250 salariés)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>DZ</td>
<td>11,2 %</td>
<td>27,9 %</td>
<td>22,4 %</td>
<td>45,1 %</td>
<td>19,5 %</td>
</tr>
<tr>
<td>JO</td>
<td>8,6 %</td>
<td>24,8 %</td>
<td>11,5 %</td>
<td>15,2 %</td>
<td>15,8 %</td>
</tr>
<tr>
<td>LB</td>
<td>5,3 %</td>
<td>12,1 %</td>
<td>9,9 %</td>
<td>10,2 %</td>
<td>14,3 %</td>
</tr>
<tr>
<td>MA</td>
<td>4,5 %</td>
<td>14,9 %</td>
<td>13,0 %</td>
<td>10,8 %</td>
<td>20,9 %</td>
</tr>
<tr>
<td>PS</td>
<td>10,0 %</td>
<td>7,0 %</td>
<td>5,1 %</td>
<td>12,5 %</td>
<td>n.d.</td>
</tr>
<tr>
<td>SY</td>
<td>7,4 %</td>
<td>7,7 %</td>
<td>3,5 %</td>
<td>6,5 %</td>
<td>7,4 %</td>
</tr>
<tr>
<td>YE</td>
<td>35,3 %</td>
<td>24,5 %</td>
<td>17,9 %</td>
<td>16,7 %</td>
<td>16,7 %</td>
</tr>
<tr>
<td>TEA-moyenne</td>
<td>11,8 %</td>
<td>17,0 %</td>
<td>11,9 %</td>
<td>16,7 %</td>
<td>13,4 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tableau 7. Le nombre d’entreprises en démarrage et leur part selon la phase et le type de motivation

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pays</th>
<th>Estimation du nombre d’entreprises TEA (en milliers)</th>
<th>Part des entreprises naissantes</th>
<th>Part des jeunes entreprises</th>
<th>Part des entreprises motivées par l’opportunité</th>
<th>Part des entreprises motivées par la nécessité</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>MA</td>
<td>2 258</td>
<td>42,2%</td>
<td>57,8%</td>
<td>74,7%</td>
<td>25,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>DZ</td>
<td>2 042</td>
<td>62,3%</td>
<td>37,7%</td>
<td>81,5%</td>
<td>18,5%</td>
</tr>
<tr>
<td>YE</td>
<td>1 358</td>
<td>96,2%</td>
<td>3,8%</td>
<td>65,4%</td>
<td>34,6%</td>
</tr>
<tr>
<td>SY</td>
<td>470</td>
<td>35,3%</td>
<td>64,7%</td>
<td>63,1%</td>
<td>36,9%</td>
</tr>
<tr>
<td>LB</td>
<td>290</td>
<td>40,0%</td>
<td>60,0%</td>
<td>82,2%</td>
<td>17,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>JO</td>
<td>211</td>
<td>55,2%</td>
<td>44,8%</td>
<td>67,9%</td>
<td>32,1%</td>
</tr>
<tr>
<td>PS</td>
<td>97</td>
<td>26,4%</td>
<td>73,6%</td>
<td>62,8%</td>
<td>37,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total</td>
<td>6 717</td>
<td>58,8%</td>
<td>41,2%</td>
<td>74,2%</td>
<td>25,8%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Figure 21. La répartition des secteurs des entreprises à un stade précoce et établies dans sept pays de la région MOAN

Tableau 10. La part des entrepreneurs naissants couvrant leurs besoins de démarrage grâce à un apport personnel

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pays</th>
<th>LB</th>
<th>MA</th>
<th>JO</th>
<th>PS</th>
<th>YE</th>
<th>SY</th>
<th>DZ</th>
<th>Moyenne</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Capital de démarrage uniquement autofinancé (%)</td>
<td>53,7</td>
<td>50,5</td>
<td>49,6</td>
<td>49,2</td>
<td>44,6</td>
<td>34,2</td>
<td>30,8</td>
<td>44,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Figure 23. La répartition actuelle et attendue du nombre d’emplois des entreprises à un stade précoce

Note : Les moyennes ne sont pas pondérées.

Tableau 11. Les sources de financement de démarrage utilisées par les entrepreneurs naissants de la région MOAN

<table>
<thead>
<tr>
<th>Source du financement</th>
<th>DZ</th>
<th>JO</th>
<th>LE</th>
<th>MA</th>
<th>PS</th>
<th>SY</th>
<th>YE</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Membres de la famille</td>
<td>58,8</td>
<td>25,0</td>
<td>50,1</td>
<td>52,0</td>
<td>65,8</td>
<td>50,1</td>
<td>93,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Autres parents</td>
<td>29,2</td>
<td>12,5</td>
<td>19,5</td>
<td>25,0</td>
<td>13,2</td>
<td>13,3</td>
<td>12,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Collègue de travail</td>
<td>25,6</td>
<td>21,0</td>
<td>45,3</td>
<td>27,0</td>
<td>13,2</td>
<td>41,7</td>
<td>93,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Ami ou voisin</td>
<td>21,9</td>
<td>14,8</td>
<td>18,7</td>
<td>30,8</td>
<td>21,1</td>
<td>21,6</td>
<td>36,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Institution de microfinance</td>
<td>10,9</td>
<td>9,2</td>
<td>10,5</td>
<td>27,0</td>
<td>26,3</td>
<td>26,4</td>
<td>43,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Banque</td>
<td>48,0</td>
<td>14,0</td>
<td>38,5</td>
<td>30,8</td>
<td>13,2</td>
<td>17,7</td>
<td>11,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Programme gouvernemental</td>
<td>26,5</td>
<td>5,1</td>
<td>1,2</td>
<td>7,7</td>
<td>7,9</td>
<td>16,0</td>
<td>7,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Société de capital-risque</td>
<td>7,0</td>
<td>23,5</td>
<td>6,0</td>
<td>5,8</td>
<td>2,6</td>
<td>23,3</td>
<td>4,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Source : Données APS 2009 du GEM-MOAN.
Note : Les chiffres en caractères gras indiquent que c’est la source la moins utilisée de financement à travers les groupes au niveau national.
Tableau 18. La proportion d'entrepreneurs en phase de démarrage recevant une formation informelle à la création d'entreprise, selon les sources sélectionnées

<table>
<thead>
<tr>
<th>Source</th>
<th>YE</th>
<th>F8</th>
<th>SY</th>
<th>DZ</th>
<th>JO</th>
<th>LB</th>
<th>MA</th>
<th>Moyenne pour les 38 pays du GEM*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Enseignement supérieur (%)</td>
<td>0.1</td>
<td>7.0</td>
<td>1.8</td>
<td>8.0</td>
<td>5.8</td>
<td>2.8</td>
<td>9.3</td>
<td>13.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Association commerciale (%)</td>
<td>0.2</td>
<td>4.2</td>
<td>2.5</td>
<td>2.3</td>
<td>0.8</td>
<td>1.4</td>
<td>4.7</td>
<td>4.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Agence gouvernementale (%)</td>
<td>0.5</td>
<td>3.6</td>
<td>4.3</td>
<td>2.9</td>
<td>2.7</td>
<td>0.7</td>
<td>2.3</td>
<td>3.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Employeur passé ou actuel (%)</td>
<td>6.1</td>
<td>6.7</td>
<td>10.4</td>
<td>6.7</td>
<td>6.2</td>
<td>14.7</td>
<td>2.3</td>
<td>3.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Apprentissage informel** (%)</td>
<td>20.8</td>
<td>12.4</td>
<td>16.6</td>
<td>12.3</td>
<td>8.6</td>
<td>20.2</td>
<td>14.0</td>
<td>10.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Note : * L’éducation et la formation des entrepreneurs en phase de démarrage ont été étudiées comme un sujet particulier dans le cycle de recherche GEM 2008 avec 38 pays participants. L’APS 2009 du GEM-MOAN a posé certaines questions identiques, et ces réponses sont comparées aux résultats GEM d’ensemble pour 2008. ** L’apprentissage informel inclut la lecture de livres, l’observation d’autres entrepreneurs ou de personnes travaillant dans l’entreprise de quelqu’un d’autre.

Tableau 26. Les entreprises TEA et certaines caractéristiques, en Algérie

<table>
<thead>
<tr>
<th>Caractéristiques des entreprises TEA</th>
<th>Pourcentage d'entreprises TEA (%)</th>
<th>Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN</th>
</tr>
</thead>
</table>

| Répartition des secteurs            |                                  |                                          |
| Extraction                         | 0.9                              | 7                                        |
| Transformation                     | 19.4                             | 3                                        |
| Services aux entreprises           | 10.2                             | 3                                        |
| Consommation                       | 69.5                             | 2                                        |

| Emplois actuels                     |                                  |                                          |
| Aucun                               | 15.9                             | 5                                        |
| 1-5 emplois                        | 62.0                             | 3                                        |
| 6-19 emplois                       | 13.8                             | 2                                        |
| +20 emplois                        | 8.3                              | 1                                        |

| Emplois prévus dans cinq ans        |                                  |                                          |
| Aucun                               | 3.6                              | 6                                        |
| 1-5 emplois                        | 45.9                             | 3                                        |
| 6-19 emplois                       | 33.4                             | 2                                        |
Tableau 25. La prévalence de l’activité entrepreneuriale et les données démographiques clés, en Algérie

<table>
<thead>
<tr>
<th>Activité entrepreneuriale</th>
<th>Taux de prévalence dans la population des 18–64 ans (%)</th>
<th>Classement parmi les pays du GEM-MOAN</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Phase d’activité</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Entrepreneurs naissants</td>
<td>11,3</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Nouveaux propriétaires d’entreprises</td>
<td>5,6</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale totale à un stade précoce (TEA)</td>
<td>16,7</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Propriétaires d’entreprises établies</td>
<td>4,7</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Cessation d’activité au cours des 12 derniers mois</td>
<td>7,9</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>À l’intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années</td>
<td>26,1</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Genre</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale à un stade précoce - hommes</td>
<td>19,8</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale à un stade précoce - femmes</td>
<td>13,4</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Motivation pour l’entrepreneuriat à un stade précoce</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Opportunité-TEA</td>
<td>12,2</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Hommes</td>
<td>15,0</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Femmes</td>
<td>9,3</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Nécessité-TEA</td>
<td>3,1</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Hommes</td>
<td>3,1</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Femmes</td>
<td>3,0</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Groupe d’âge</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>18–24</td>
<td>16,7</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>25–34</td>
<td>17,9</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>35–44</td>
<td>19,6</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>45–54</td>
<td>16,3</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>55–64</td>
<td>5,7</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Niveau d’éducation</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aucun</td>
<td>9,7</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Niveau secondaire</td>
<td>16,7</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Diplôme secondaire</td>
<td>16,5</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Postsecondaire</td>
<td>17,8</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Niveau universitaire</td>
<td>16,9</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Groupe de revenu du ménage</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tiers inférieur</td>
<td>11,4</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Tiers moyen</td>
<td>13,5</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Tiers supérieur</td>
<td>18,3</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Localisation</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Urbaine</td>
<td>15,3</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Rurale</td>
<td>18,2</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Statut professionnel</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Travaillant à temps plein ou partiel</td>
<td>21,7</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Demandeur d’emploi</td>
<td>18,4</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Étudiant</td>
<td>11,7</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Personne retraitée/invalidée</td>
<td>5,8</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Personne au foyer</td>
<td>8,0</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Environnement professionnel</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>% d’adultes actifs</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Secteur public</td>
<td>11,2</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Micro-entreprise privée</td>
<td>27,9</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Petite entreprise privée</td>
<td>22,4</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Moyenne entreprise privée</td>
<td>45,1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Grande entreprise privée</td>
<td>19,5</td>
<td>2</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Annexe 2. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales dans 55 pays du GEM selon la phase de développement, 2009

<table>
<thead>
<tr>
<th>Groupements de pays</th>
<th>Entrevue de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans les six prochaines mois (%)</th>
<th>Capacités perçues (compétences et capacités) (%)</th>
<th>La peur de l'échec l'empêcherait de lancer une entreprise (%)</th>
<th>Connaît quelqu'un qui a démarré une entreprise au cours des deux dernières années (%)</th>
<th>L'entrepreneur est un bon choix de carrière (%)</th>
<th>Attention médiatique fréquente à l'égard de l'entrepreneuriat (%)</th>
<th>Statut élevé des entrepreneurs à succès (%)</th>
<th>A l'intention de lancer une entreprise au cours des trois prochaines années (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Algérie</td>
<td>48</td>
<td>52</td>
<td>27</td>
<td>59</td>
<td>57</td>
<td>39</td>
<td>58</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>Guatemala</td>
<td>57</td>
<td>63</td>
<td>33</td>
<td>53</td>
<td>73</td>
<td>63</td>
<td>69</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>Jamaïque</td>
<td>42</td>
<td>77</td>
<td>29</td>
<td>51</td>
<td>76</td>
<td>74</td>
<td>77</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>Liban</td>
<td>54</td>
<td>77</td>
<td>26</td>
<td>45</td>
<td>85</td>
<td>65</td>
<td>79</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>Maroc</td>
<td>51</td>
<td>75</td>
<td>25</td>
<td>47</td>
<td>83</td>
<td>73</td>
<td>87</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>Arabie Saoudite</td>
<td>69</td>
<td>73</td>
<td>44</td>
<td>37</td>
<td>80</td>
<td>78</td>
<td>89</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>Syrie</td>
<td>54</td>
<td>62</td>
<td>20</td>
<td>31</td>
<td>89</td>
<td>55</td>
<td>89</td>
<td>56</td>
</tr>
<tr>
<td>Tonga</td>
<td>56</td>
<td>53</td>
<td>67</td>
<td>66</td>
<td>91</td>
<td>80</td>
<td>52</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ouganda</td>
<td>74</td>
<td>85</td>
<td>50</td>
<td>64</td>
<td>81</td>
<td>75</td>
<td>85</td>
<td>58</td>
</tr>
<tr>
<td>Venezuela</td>
<td>48</td>
<td>59</td>
<td>28</td>
<td>45</td>
<td>76</td>
<td>49</td>
<td>69</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Palestine</td>
<td>50</td>
<td>56</td>
<td>42</td>
<td>45</td>
<td>88</td>
<td>52</td>
<td>78</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>Yémen</td>
<td>14</td>
<td>64</td>
<td>43</td>
<td>57</td>
<td>95</td>
<td>96</td>
<td>97</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>Moyenne non pondérée</td>
<td>51</td>
<td>88</td>
<td>35</td>
<td>48</td>
<td>87</td>
<td>66</td>
<td>77</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Économies axées sur les ressources</td>
<td>44</td>
<td>65</td>
<td>43</td>
<td>34</td>
<td>68</td>
<td>80</td>
<td>76</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>Argentine</td>
<td>35</td>
<td>57</td>
<td>35</td>
<td>37</td>
<td>73</td>
<td>51</td>
<td>57</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>Bosnie-Herzégovine</td>
<td>47</td>
<td>53</td>
<td>33</td>
<td>39</td>
<td>81</td>
<td>77</td>
<td>80</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>Brésil</td>
<td>52</td>
<td>66</td>
<td>29</td>
<td>49</td>
<td>87</td>
<td>47</td>
<td>70</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>Chili</td>
<td>25</td>
<td>35</td>
<td>32</td>
<td>57</td>
<td>66</td>
<td>79</td>
<td>77</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>Chine</td>
<td>50</td>
<td>64</td>
<td>33</td>
<td>36</td>
<td>90</td>
<td>82</td>
<td>74</td>
<td>64</td>
</tr>
<tr>
<td>Colombie</td>
<td>57</td>
<td>59</td>
<td>45</td>
<td>43</td>
<td>68</td>
<td>55</td>
<td>49</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>Croatie</td>
<td>50</td>
<td>78</td>
<td>33</td>
<td>52</td>
<td>92</td>
<td>61</td>
<td>88</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td>République dominicaine</td>
<td>44</td>
<td>73</td>
<td>37</td>
<td>37</td>
<td>78</td>
<td>55</td>
<td>73</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Équateur</td>
<td>3</td>
<td>41</td>
<td>36</td>
<td>32</td>
<td>42</td>
<td>32</td>
<td>72</td>
<td>16</td>
</tr>
<tr>
<td>Hongrie</td>
<td>31</td>
<td>58</td>
<td>52</td>
<td>68</td>
<td>56</td>
<td>61</td>
<td>78</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>Jordanie</td>
<td>44</td>
<td>57</td>
<td>39</td>
<td>42</td>
<td>81</td>
<td>70</td>
<td>84</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>Lettonie</td>
<td>18</td>
<td>50</td>
<td>38</td>
<td>46</td>
<td>59</td>
<td>51</td>
<td>66</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>Malaisie</td>
<td>45</td>
<td>54</td>
<td>49</td>
<td>62</td>
<td>59</td>
<td>80</td>
<td>71</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Panama</td>
<td>45</td>
<td>62</td>
<td>23</td>
<td>39</td>
<td>74</td>
<td>50</td>
<td>67</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>Pérou</td>
<td>61</td>
<td>74</td>
<td>36</td>
<td>59</td>
<td>88</td>
<td>85</td>
<td>75</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td>Roumanie</td>
<td>14</td>
<td>27</td>
<td>50</td>
<td>35</td>
<td>58</td>
<td>47</td>
<td>67</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Russie</td>
<td>17</td>
<td>24</td>
<td>49</td>
<td>32</td>
<td>60</td>
<td>42</td>
<td>63</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Serbie</td>
<td>29</td>
<td>72</td>
<td>29</td>
<td>50</td>
<td>69</td>
<td>56</td>
<td>56</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>Afrique du Sud</td>
<td>35</td>
<td>55</td>
<td>28</td>
<td>40</td>
<td>64</td>
<td>64</td>
<td>64</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>Tunisie</td>
<td>15</td>
<td>40</td>
<td>24</td>
<td>37</td>
<td>87</td>
<td>70</td>
<td>94</td>
<td>58</td>
</tr>
<tr>
<td>Uruguay</td>
<td>46</td>
<td>68</td>
<td>34</td>
<td>43</td>
<td>65</td>
<td>62</td>
<td>72</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>Moyenne pondérée</td>
<td>58</td>
<td>53</td>
<td>36</td>
<td>43</td>
<td>71</td>
<td>62</td>
<td>70</td>
<td>23</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Annexe 1. Glossaire de la terminologie et des principaux indicateurs du GEM

<table>
<thead>
<tr>
<th>Termes et indicateurs</th>
<th>Définition</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Attitudes entrepreneuriales</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Opportunités perçues</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui entendent de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans leur région de résidence.</td>
</tr>
<tr>
<td>Capacités perçues</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui croient posséder les compétences et les connaissances nécessaires pour démarrer une entreprise.</td>
</tr>
<tr>
<td>Taux de peur de l’échec</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans avec une perception positive des opportunités qui signalent que la peur de l’échec les empêcherait de créer une entreprise.</td>
</tr>
<tr>
<td>Intention entrepreneuriale</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans (à l’exception des individus impliqués dans l’une des phases de l’activité entrepreneuriale) qui ont l’intention de démarrer une entreprise au cours des trois prochaines années.</td>
</tr>
<tr>
<td>L’entrepreneuriat comme choix de carrière désirable</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui sont d’accord avec l’affirmation que, dans leur pays, la majorité des gens considèrent la création d’entreprise comme un choix de carrière désirable.</td>
</tr>
<tr>
<td>Statut élevé de l’entrepreneuriat à succès</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui sont d’accord avec l’affirmation que, dans leur pays, les entrepreneurs qui réussissent ont un statut élevé.</td>
</tr>
<tr>
<td>Attention des médias envers l’entrepreneuriat</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui sont d’accord avec l’affirmation que, dans leur pays, les histoires d’entrepreneurs qui réussissent sont fréquentes dans les médias.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Activité entrepreneuriale</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Taux d’entrepreneuriat naissant</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui sont actuellement entrepreneur naissants, par exemple en étant impliqués activement dans la création d’une entreprise qu’ils possèderont seuls ou avec un associé ; cette entreprise n’a pas versé de salaires, de traitements ou d’autres paiements aux propriétaires pendant plus de trois mois.</td>
</tr>
<tr>
<td>Taux de propriété d’une nouvelle entreprise</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui sont actuellement propriétaires-gérants d’une nouvelle entreprise, par exemple en possédant et en gérant une entreprise existante qui verse des salaires, des traitements ou d’autres paiements aux propriétaires depuis plus de trois mois, mais pas pendant plus de 32 mois.</td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA)</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui sont soit entrepreneur naissants soit propriétaires-gérants d’une nouvelle entreprise (tel que défini ci-dessus).</td>
</tr>
<tr>
<td>Taux de propriété d’une entreprise établie</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui sont actuellement propriétaires-gérants d’une entreprise établie, par exemple, en possédant et en gérant une entreprise opérationnelle qui verse des salaires, des traitements ou d’autres paiements aux propriétaires depuis plus de 42 mois.</td>
</tr>
<tr>
<td>Taux de cessation d’activité</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui ont, au cours des 12 derniers mois, stoppé une entreprise, soit par la vente, la fermeture, ou en arrêtant une relation de propriété/gestion avec l’entreprise. Note : Ce n’est PAS une mesure des taux de faillite entrepreneuriale.</td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale motivée par la nécessité</td>
<td>Pourcentage des personnes impliquées dans une activité entrepreneuriale à un stade précoce (tel que défini ci-dessus) qui sont impliquées dans l’entrepreneuriat car elles n’avaient pas d’autre option professionnelle.</td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale motivée par l’opportunité d’amélioration</td>
<td>Pourcentage des personnes participant à une activité entrepreneuriale à un stade précoce qui (i) déclarent être motivées par l’opportunité en opposition à celles qui ne trouvent aucune autre option professionnelle, et (ii) qui indiquent que le principal moteur de leur participation à cette opportunité est indépendant ou augmente leur revenu, et ne se contentera pas de le maintenir.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Aspirations entrepreneuriales</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale à un stade précoce avec de fortes attentes de croissance (HEA)</td>
<td>Pourcentage des 18–64 ans qui sont soit entrepreneur naissants soit propriétaires-gérants d’une nouvelle entreprise (tel que défini ci-dessus) et s’attendent à employer au moins 20 salariés d’ici les cinq prochaines années.</td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale à un stade précoce avec de fortes attentes de croissance : prévalence relative</td>
<td>Pourcentage des entrepreneurs à un stade précoce (tel que défini ci-dessus) qui prévoient d’employer au moins 20 salariés d’ici les cinq prochaines années. Mesure faible : prévoient d’employer au moins 20 salariés d’ici les cinq prochaines années.</td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale à un stade précoce orientée vers un nouveau produit-marché : prévalence relative</td>
<td>Pourcentage des entrepreneurs à un stade précoce qui indiquent que leur produit ou service est nouveau pour au moins certains clients et qui indiquent que peu d’entreprises offrent le même produit ou service. Mesure faible : le produit est nouveau ou peu d’entreprises offrent le même produit ou service.</td>
</tr>
<tr>
<td>Activité entrepreneuriale avec une orientation internationale</td>
<td>Pourcentage des entrepreneurs à un stade précoce (tel que défini ci-dessus) avec plus de 25 % de clients provenant d’autres pays. Mesure faible : plus de 1 % des clients proviennent d’autres pays.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Abstract:

The changes and rapid, profound transformations that has touched the global economy accelerated the emergence of small and medium enterprises as a means to push the pace of development, by encouraging entrepreneurial projects as its front tractor, causing an economic and social renaissance, and conducive to healthy growth in the national economy, employment of women, facing global competition. However the bet of success of such projects is linked to entrepreneurial skills available to the same entrepreneur, as well as the motives and historical background.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneur, economic growth, small and medium enterprises.

RESUME

Au fil des années, l’entrepreneuriat a pris une part importante dans le développement, national et mondial. Les chercheurs reconnaissent de plus en plus que ce phénomène est un moteur important du développement économique et social, car il favorise la croissance, la création d’emplois, l’adoption de nouvelles technologies et de l’innovation. Les entrepreneurs sont eux qui dessinent l’avenir économique, mais aussi social.

Mots clés : entrepreneuriat, entrepreneur, PME, développement économique.