مقدمة:

يعد موضوع تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم الموضوعات التي تشغل حيزا كبيرا من قضية التنمية الاجتماعية والاقتصادية في العالم، نظرا للدور الذي أضحت تلعبه خاصة منذ نهاية القرن الماضي، باعتبارها رائدا حقيقيا للتنمية المستديمة بشقيها الاقتصادي والاجتماعي، فهي تلعب دورا رياديا في إنتاج الثروة وتعتبر فضاءا حيويا لخلق فرص العمل، فهي وسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية ينبغي الاهتمام بها أكثر فأكثر، لذا فإن معظم دول العالم أضحت تدرك الدور الاقتصادي الخاص الذي تلعبه هذه المؤسسات، ليس فقط بالنسبة للدخل القومي وتوفير فرص العمل، لكن أيضا في الابتكارات التكنولوجية وإعادة هيكلة و تحديث الاقتصاد والاستقرار الاجتماعي، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم مساهمة فعالة في مختلف المؤشرات الاقتصادية، فهي تشكل ¾ الحجم الاقتصادي والتجاري العالمي، وتساهم بـــ 64.3%، 57% و 50% في الناتج الوطني الخام لكل من إسبانيا ، اليابان والولايات المتحدة الأمريكية.

وإذا كانت هذه المؤسسات مهمة في الدول المتقدمة، فهي أكثر أهمية بالنسبة للدول النامية، خاصة في ظل التحديات التي طرحها النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وما طبعته من تحولات على أكثر من صعيد، نظرا لما تعاني منه هذه الدول من اختلالات كبيرة في اقتصادياتها، وحاجتها المتزايدة إلى إيجاد فرص عمل للتقليل من حجم البطالة (مثلا في الجزائر يقدر معدل البطالة بـــ 24%). ونظرا للدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا السياق، فإن معظم الدول النامية عملت على تطوير هذا القطاع لما له من دور فعال في بناء نسيج اقتصادي متكامل، وتحفيز للقطاع الخاص على الاستثمار، ومن ثم المساهمة في إحداث تغيرات جذرية على المستوى الاقتصادي، فلقد ساهمت هذه المؤسسات مثلا في الفليبين بإنشاء 74% من فرص العمل، 63% في تترانيا، 88% في إندونيسيا و 58% في الهند.

لهذا حاولنا من خلال هذا الفصل التعرف على مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واهم خصائصها، وأهميتها، واهم المشكلات التي تعترضها خاصة في الدول النامية.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تصنف المؤسسات الاقتصادية من حيث الحجم إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة من جهة ومؤسسات كبيرة من جهة أخرى وهذا التصنيف يعتبر مفيدا في عدة مجالات، لذا إعطاء مفهوم واضح وموحد للمؤسسات الصغير والمتوسطة بشكل نهائي ووضع الحدود الفاصلة بينها وبين باقي المؤسسات الأخرى خاصة بعد انتشار المصطلح انتشارا واسعا في مختلف دول العالم. يعتبر بغاية الأهمية ولكن في الواقع هذا المصطلح لا يزال يكتنفه الغموض وعدم الرؤية في تحديد معناها الدقيق.

وترجع صعوبة تحديد تعريف موحد يتفق عليه الأطراف والجهات المعنية بهذا القطاع إلى الاختلاف الكبير في طبيعة النظرة التي يتبناها كل طرف في تحديد دور هذه المؤسسات، وسبل النهوض بها وترقيتها، وكذا الفارق الشائع في عملية التحديد بين بلد وآخر أو منطقة جغرافية و أخرى، وحتى بين نوع الصناعات فمنها من يحتاج إلى تكنولوجيا عالية ومنها من يستخدم طرق تقليدية.

وفيما يلي سنعـــرض بعـــض من التعاريـــف المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة من بلدان العالم:

1-1-التعاريف المختلفة للمؤسسات الصغير والمتوسطة:

نشير انه تقريبا كل دولة من دول العالم تنفرد بتعريف خاص بها، بغض النظر عن التوصيات التي تقدمها بعض المؤسسات والمنظمات الدولية، فبعض الدول تقـــدم تعاريف ترتبط بدرجة نموها الاقتصادي، ودول أخرى تقدم تعاريف قانونية كما هو الشأن في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والبعض الأخر يقدم تعاريف إدارية كما هو الحال في هولندا... الخ .

1-1-1- تعريف الولايات المتحدة الأمريكية:

سبق وان أشرنا إلى هذا التعريف الذي صدر عام 1953 والذي كان مضمونه "أن المؤسسات الصغيرة هي التي يتم امتلاكها وإدارتها بطريقة مستقلة حيث لا تسيطر على مجال العمل الذي تنشط في نطاقه" وقد تم تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة بطريقة أكثر تفصيلا بالاعتماد على معيار حجم المبيعات وعدد العاملين ولذلك فقد حدد القانون حدودا عليا للمؤسسة الصغيرة كما يلي:

-المؤسسات الخدمية والتجارة بالتجزئة.....من 1 إلى 5 ميلون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.

-مؤسسات التجارة بالجملة.....من 5 إلى 15 مليون دولار أمريكي كمبيعات سنوية.

-المؤسسات الصناعية.....عدد العمال 250 عامل أو اقل.[1]

1-1-2-تعريف اليابان:

استنادا للقانون الأساسي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1963، فإن التعريف المحدد لهذا القطاع يلخصه الجدول التالي بحيث يميز بين مختلف المؤسسات على أساس طبيعة النشاط.

جدول رقم (01): التعريف الياباني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

القطاعـــات	راس المال المستثمر	عـــدد العمال
المؤسسات المنجمية والتحويلية والنقل وباقي فروع النشاط الصناعي	اقل من 100 مليون ين	300 عامل أو اقل
مؤسسات التجارة بالجملة	اقل من 30 ميلون ين	100 عامل أو اقل
مؤسسات التجارة بالتجزئة والخدمات	اقل من 10 مليون ين	50 عامل أو اقل

المصدر:عثمان لخلف، دور ومكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية-حالة الجزائر-،1992، ص11.

1-1-3 تعريف هولندا.

رغم غياب تعريف رسمي فيها، إلا أن الإجراءات التنظيمية التي تضمنها كل من قانون المؤسسات والإجراءات المتعلقة بالتوقف عن النشاط، والقانون الخاص بالرسم على رقم الأعمال، تعتبر كافية لرسم الحدود التي تفصل بين مختلف أصناف المؤسسات وذلك حسب طبيعة نشاطها. فتعد مؤسسة صغيرة ومتوسطة كل منشأة تشغل 100 عامل أو اقل وتنتمي إلى أحد الفروع التالية:

-الصناعة والبناء والتجهيز.

-التجارة بالجملة، والتجارة بالتجزئة والنشاط الخدمي من الفندقة والمطاعم.

-النقل والتخزين والاتصال.

-التأمين.[2]

1-1-4 تعريف الهند:

[1] رابح خوني ، ترقية اساليب وصيغ المؤسسات الصغيرة والنتوسطةفي الاقتصاد الجزائري ، رسالة ماجستير ، غير منشو، كلية الاقتصاد وعلوم التسير،فرع اقتصاد التنمية، 2003،ص11.

[2] عثمان لخلف،مرجع سابق،ص12.

المعيار المستخدم في الهند لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو معيار راس المال المستثمر، وقد حددت قيمة راس المال (وهي قابلة للتغيير) عام 1978 بـــ 750.000.00 روبيه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما يعتبرون كل المؤسسات الباطنية التي يقل راس مالها عن 1 مليون روبيه مؤسسة صغيرة ومتوسطة.[1]

1-1-5-تعريف الاتحاد الأوروبي:

سبق وان أشرنا إلى أن هناك اختلاف كبير في المعايير المستخدمة لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى في البلدان الأوروبية، الشيء الذي دفع دول الاتحاد الأوروبي سنة 1992 إلى تكوين مجمع خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ولقد أعلنت هذه اللجنة عن عدم قدرتها على تقديم تعريف محدد وموحد للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة يتماشى والسياسة الاقتصادية لكل الدول الأوروبية، وعلى عدم وجود أي تعريف علمي لها، ولكنه من جهة أخرى يرى انه يمكن تحديد المؤسسة الصغيرة والمتوسطة كما يلي:

-المؤسسات الصغيرة جدا من 0 إلى 9 عمال.

-المؤسسات الصغيرة من 10 إلى 49 عامـــلا.

-المؤسسات المتوسطة من 50 إلى 499 عامـــلا.

ولكن حسب هذا التعريف فإن 99.9% من المؤسسات الموجودة في الدول الأوروبية تعتبر مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

وفي عام 1996 أعاد المجمع الأوروبي النظر في هذا التعريف أو التحديد وقدم تعريف آخر والذي عرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتلك المؤسسات التي:

-تشغل اقل من 250 عامل.

-أو تلك التي رقم أعمالها اقل من 250 مليون فرنك فرنسي (40 مليون اورو).

-أو تلك التي تراعي مبدأ الاستقلالية وتضم كل المؤسسات التي لا تتجـــاوز نسبـــة التحكـــم في رأس مالها 25%.

وبهذا أصبح التعريف الجديد يضم 3 معايير لأنه في وجهة نظر الأوروبيين عدد العمال غير كافي لتحديد نوع المؤسسة.

---

[1]Ammar SELLAMI, petite moyenne industrie et développement économique, Entreprise national du livre, 1985.P36.

-ومع ذلك يرون أيضا انه من الضروري تحديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالمؤسسات الصغيرة هي تلك التي تشغل اقل من 50 عاملا، مع بقاء معيار الاستقلالية قائما، رقم الأعمال لا يتجاوز 7 مليون أورو، أما المؤسسات الصغيرة جدا فهي التي لا يتجاوز عدد عمالها 10 عمال.

إلا انه وبسبب اختلاف القدرات الاقتصادية لكل بلد، فإن المعيار الذي يمكن أن يتحكم أكثر في التعريف هو المعيار الأول القائم على عدد العمال.[1]

1-1-6-التعريف المتبنى:

ترتكز الكثير من التعاريف المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على معايير مختلفة، كمية العمال ورقم الأعمال، نوعية كدرجة الاستقلالية وبساطة التنظيم.

ويختلف تعريف هذه المؤسسات من بلد الى آخر حسب المعايير المستخدمة لتعريفها ولتباين المؤشرات الاقتصادية، لذا فإنه من الضروري تكييف هذه المعايير مع خصوصيات النظام الاقتصادي والاجتماعي السائد في ذلك البلد.

أما التعريف الذي سنتبناه في دراستنا هو التعريف الذي جاء في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عام 2001، والذي أكدت عليه الجزائر بتوقيعها على ميثاق Bologne في جوان 2002 وهذا التعريف هو نفس التعريف الذي قدمه الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 1996 والذي يرتكز على ثلاث معايير وهي: العمال، رقم الأعمال السنوي، واستقلالية المؤسسة وفي هذا الاطار تعرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت وظيفتها القانونية بانها كل مؤسسة انتاجية او خدماتية توظف من 1 الى 250 عامل حيث رقم أعمالها السنوي لا يتجاوز 2 مليار دج، وان اجمالي الحصيلة السنوية لا يتجاوز 500 مليون دج وتحترم مقاييس الاستقلالية.

وهذا لتتمكن من توظيف الإحصائيات المتوفرة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وبالتالي تهمل عملية الدراسة.

1-2 -عوامل صعوبة تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1-2-1-العوامل الاقتصادية: وتضم ما يلي:

أ-اختلاف مستويات النمو:

---

[1] اسماعيل شعباني ،ماهية المؤسسات الصغيرةوالمتوسطةوتطويرها في العالم، الدورة التدريبيةحول : تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطويرودوها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28ماي ،2003،ص4.

ويتمثل في عدم تكافؤ التنمية لقوى الإنتاج والتي تميز الاقتصاد الدولي، واختلاف مستويات النمو فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية، ألمانيا أو اليابان أو أي بلد صناعي آخر تعتبر كبيرة في بلد نامي كالجزائر أو سوريا مثلا، كما يمكن أن ما نسميه بالمؤسسة الصغيرة أو المتوسطة اليوم، قد تصبح مؤسسة كبيرة في فترة لاحقة.[2]

ب-تنوع الأنشطة الاقتصادية:

إن تنوع الأنشطة الاقتصادية يغير في أحجام المؤسسات ويميزها من فرع لآخر فالمؤسسات التي تعمل فيها الصناعة غير المؤسسات التي تعمل في التجارة، وتختلف أيضا تصنيفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قطاع لآخر لاختلاف الحاجة للعمالة ورأس المال، فالمؤسسات الصناعية تحتاج لرؤوس أموال ضخمة لإقامة استثماراتها أو التوسع فيها، كما تحتاج إلى يد عاملة كثيرة مؤهلة ومتخصصة، الأمر الذي لا يطرح في المؤسسات التجارية أو الخدماتية على الأقل بنفس الدرجة، أما على المستوى التنظيمي فالمؤسسات الصناعية ولأجل التحكم في أنشطتها تحتاج إلى هيكل تنظيمي أكثر تعقيدا، يتم في ظله توزيع المهام وتحديد الأدوار والمستويات لاتخاذ القرارات المختلفة، لكن المؤسسات التجارية لا تحتاج إلى مستوى تنظيمي معقد، و إنما يتسم بالبساطة والوضوح وسهولة اتخاذ القرار وتوحد جهة إصداراها وهذا ما يفسر صعوبة تحديد التعريف. [1]

ج-اختلاف فروع النشاط الاقتصادي.

تختلف فروع النشاط الاقتصادي وتتنوع فروعه، فالنشاط التجاري ينقسم إلى تجارة بالتجزئة أو بالجملة وتنقسم أيضا على مستوى الامتداد إلى تجارة خارجية وتجارة داخلية، والنشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى فروع عدة منها الصناعات الاستخراجية، الغذائية، التحويلية، الكيميائية والتعدينية... الخ وتختلف كل مؤسسة حسب النشاط الذي تنتمي إليه أو أحد فروعه، و ذلك بسبب تعداد اليد العاملة وراس المال الموجه للاستثمار، فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة في مجال الصناعة النسيجية (500 عامل مثلا) تعتبر وحدة كبيرة، بينما تكون صغيرة في صناعة السيارات.[2]

1-2-2-العوامل التقنية:

يظهر العامل التقني من خلال مستوى الاندماج بين المؤسسات، فحينما تكون هذه الأخيرة أكثر قابلية للاندماج يؤدي هذا إلى توحد عملية الإنتاج وتمركزها في مصنع واحد وبالتالي يتجه حجم

---

[2] رابح خوني،مرجع سابق،ص6.

[1] نفس المرجع،ص7.

[2] نفس المرجع،ص7.

المؤسسات إلى الكبر، بينما عندما تكون العملية الإنتاجية مجزأة أو موزعة إلى عدد كبير من المؤسسات، يؤدي ذلك إلى ظهور عدة مؤسسات صغيرة ومتوسطة.[3]

[3] رابح خوني،حساني رقية،آفاقتمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الدورة التدريبية حولتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة و تطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف ، الجزائر،25-28ماي،سطيف الجزائر،ص2.

1-2-3-العوامل السياسية:

يمكننا هذا العامل من تحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وتبيان حدودها، والتمييز بين المؤسسات حسب رؤية واضعي السياسات والاستراتيجيات التنموية، وهذا من خلال معرفة مدى اهتمام الدولة ومؤسساتها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمساعدات التي تقدمها لهذا القطاع لمواجهة الصعوبات التي تعترض طريقه.[1]

1-3-معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

لقد خلصت إحدى الدراسات المتخصصة في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى وجود أكثر من 250 تعريفا، وهذا لاختلاف المعايير المعتمدة فمنها ما يعتمد على حجم العمالة، حجم المبيعات، حجم الأموال المستخدمة، حصة المؤسسة من السوق، طبيعة الملكية...الخ.(إ.شعباني،مرجع سابق، ص2)

و لإزالة هذا الغموض اعتمد المختصون في هذا المجال على معيارين في تعريف هذا النوع من المؤسسات، المعايير النظرية أو النوعية من جهة والمعايير المادية أو الحدية أو الوضعية من جهة أخرى، إلا أن المعايير الأكثر استخداما هي المعايير الثانية (المعايير المادية، الكمية).

وذلك لوضوحها وسهولة استخدامها/ كرقم الأعمال، الأرباح وأكثرهم استخداما على الإطلاق العمال (عدد العمال).[2]

1-3-1-المعايير الكمية:

يخضع تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لجملة من المعايير والمؤشرات الكمية، لقياس أحجامها ومحاولة تميزها عن باقي المؤسسات، ومن بين هذه المعايير نذكر:

حجم العمالة، حجم المبيعات، قيمة الموجودات، التركيب العضوي لرأس المال، القيمة المضافة، رقم الأعمال، رأس المال المستثمر...الخ.

كما سبق وان أشرنا فإن المعيار الأكثر استخداما هو معيار حجم العمالة، وكذلك حجم راس المال، وهذا نتيجة لسهولة الحصول على المعلومات المتعلقة بهذين العنصرين، و فيما يلي سنحاول أن نتعرض لهما بشيء من التفصيل:

1-3-1-1- حجم العمالة.

---

(1) رابح خوني، مرجع سابق،ص3.

(2) اسماعيل شعباني ، مرجع سابق، ص3.

يعتبر هذا العامل أحد أهم المعايير الكمية المستخدمة في تحديد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يعتمد على عدد العاملين في التفرقة بينها . وهناك اختلاف كبير بين الدول المتطورة والنامية فيما يتعلق بتطبيق هذا المعيار، حيث تعتبر الشركات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية واليابان، شركات متوسطة وربما كبيرة في دول أخرى[1]، وحسب هذا المعيار تنقسم المؤسسات الاقتصادية إلى ثلاث أنواع:

أ-المؤسسات الاقتصادية الكبرى.

وهي مؤسسات توظف عددا كبيرا من العمال، يتجاوز عددهم الآلاف وحتى مئات الآلاف في بعض الأحيان (أكثر من 500 عامل) وينقسم هذا النوع من المؤسسات إلى:

-المؤسسات الكبرى دولية النشاط.

-المؤسسات الكبرى محلية النشاط.

ب-المؤسسات المصغرة أو وحدات الاستغلال الفردي.

وتنشط هذه المؤسسات في مختلف فروع النشاط الاقتصادي وكافة مجالاته وهي تشترك في خاصية واحدة، تتمثل في أن إدارة هذا النوع من المؤسسات يقوم بها صاحب المشروع بصفة أساسية وقد يساعده مجموعة من العمال عند الحاجة شرط أن لا يزيد عددهم عن العشر عمال.[2]

ج-المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تحتل هذه المؤسسات موقعا وسطا بين النوعين السابقين، توظف بين عشرة عمال وخمسين عاملا. إلا أن هناك صعوبات في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، اعتمادا على معيار حجم العمال ويرجع هذا للأسباب التالية:

-اختلاف ظروف البلدان النامية وتبيان مستويات النمو.

-اختلاف ظروف الصناعة من فرع لآخر في نفس البلد.

-المستوى التكنولوجي المستخدم والذي يميل إلى تكثيف العمالة على راس المال في البلدان النامية.[3]

-كما أن الاعتماد على هذا المعيار يكتنفه الغموض وهذا يقودنا لأن نطرح مجموعة من التساؤلات:

-هل يكفي أن يعمل عدد معين من العمال في مؤسسة ما حتى نقول أن هذه المؤسسة صغيرة أو متوسطة؟

---

(1) محفوظ جبار المؤسسات المصغرة الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها –دراسة حالة المؤسسات المصغرة في ولاية سطيف خلال الفترة 1999-2001-مجلة العلوم الانسانية،العدد 5، بسكرة ، الجزائر ،ص2003، ص214.

(2) رابح خوني، حساني رقية، مرجع سابق، ص3.

(3) نفس المرجع، ص4.

وهل مؤسستان يشتغل فيهما نفس العدد من العمال هما بنفس الحجم؟ مهما استخدمتا من تكنولوجيا؟ في الحقيقة إن هذا الأمر صعب جدا.

كذلك الحد الفاصل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة غير واضح وغامض إلى حد بعيد، فهل المؤسسة التي تشغل 200 عامل هي متوسطة والتي تشغل 201 هي كبيرة؟ ومتى نقول على مؤسسة أنها صغيرة.[1]

1-3-1-2- المعيار المالي أو النقدي.

يستند هذا المعيار إلى راس المال –رقم الأعمال- حجم المبيعات.

إن الاعتماد على المعيار المالي وحده في تحديد ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعترضه عنصر الاختلاف في الحصيلة المالية، بسبب اختلاف المبيعات النقدية من عام إلى آخر باتجاه الزيادة أو النقصان، خاصة إذا حدث ارتفاع في معدل التضخم، فما نعتبره مؤسسة صغيرة أو متوسطة في هذا العام قد لا يكون كذلك في العام المقبل والعكس صحيح.

1-3-2-المعايير النوعية.

يعتقد من يستخدم المعايير النوعية بأن النشاط الاقتصادي والاجتماعي يمكن أن يكون محددا لنوع المؤسسة ويتخذ في ذلك عدة معايير.

لوضع الحدود الفاصلة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وباقي المؤسسات الاقتصادية ولتحديد هذه المعايير بدقة يعتمد الكثير من المختصين على ما ورد في كتاب" Staley"* حيث يرى أن أية مؤسسة يمكن اعتبارها صغيرة أو متوسطة إذا توفرت فيها خاصتين من الخصائص التالية على الأقل:

-استقلالية الإدارة: عادة ما يكون المسيرين أصحاب المؤسسة.

-تعود ملكية المؤسسة أو رأسمالها لفرد أو مجموعة أفراد.

-تمارس المؤسسة نشاطها محليا، إلا أن اجتياحها للأسواق يمكن أن يمتد خارجيا، كما أن أصحاب المؤسسة والعاملون فيها يقطنون منطقة واحدة.

تعتبر هذه المؤسسة صغيرة الحجم إذا ما قورنت بمؤسسة كبيرة تمارس نفس النشاط.

ولقد استند القانون في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1953 (Small business act). على

* E.STALEY. Small industry development research program on small industry, December 1958

[1] اسماعيل شعباني، مرجع سابق، ص4.

هذه المعايير لتحديد مفهوم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة فهي "المؤسسة التي لم يتم امتلاكها أو إدارتها بطريقة مستقلة، بحيث لا تسيطر على المجال الذي تعمل فيه".

انطلاقا من هذا المفهوم، وأخذا بعين الاعتبار المعايير النوعية يمكن القول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي تتميز عن غيرها بـــ:

أ-الملكية:

إن ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود أغلبها إلى القطاع الخاص في شكل شركات أشخاص أو شركات أموال ،حيث يلعب المالك دورا كبيرا في إداراتها ، وفي بعض الدول مثل الجزائر تمتلك الدولة عددا من هذه المؤسسات.

ب-المسؤولية:

تعود كل القرارات المتخذة داخل المؤسسة إلى المالك و صاحب المشروع، فيجمع بين عدة وظائف في آن واحد كالتسيير، التسويق والتمويل، عكس المؤسسات الكبيرة المتميزة بتقسيم الوظائف على عدة أشخاص.[1]

ج-الحصة من السوق:

إن الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محدودة وذلك للأسباب التالية:

-صغر حجم المؤسسة-صغر حجم الإنتاج- ضآلة رأس المال –محلية النشاط- ضيق الأسواق التي توجه إليها منتجات هذه المؤسسات.

-المنافسة الشديدة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتماثل في الإمكانات والظروف ونتيجة للأسباب السابقة فإن هذا يحد من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السيطرة على الأسواق أو أن تفرض أي نوع من أنواع الاحتكار على عكس المؤسسات الكبرى، التي يسمح لها راس مالها وكبر حجم إنتاجها وحصتها السوقية وامتداد اتصالاتها وتشابك صلاتها من السيطرة على الأسواق واحتكارها.[2]

1-4-تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تختلف أصناف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باختلاف المعايير المعتمدة في تصنيفها وهذه المعايير يمكن أن نجمعها فيما يلي:

---

[1] زغبيب شهرزاد، عيساوي، المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الجزائر-واقع وآفاق- الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، 8-9 افريل، 2002، ص172.

[2] رابح خوني، رقية حساني، مرجع سابق، ص615.

-طبيعة هذه المؤسسات –أسلوب تنظيم العمل-طبيعة المنتجات التكاملية.

1-4-1 تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها: حسب هذا التصنيف تأخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأشكال التالية المؤسسات العائلية (المترلية) المؤسسات التقليدية، المؤسسات المتطورة وشبه المتطورة.

أ-المؤسسات العائلية:

مثل هذه المؤسسات عادة ما يكون مقر إقامتها المترل، وتستخدم الأيدي العاملة العائلية، ويتم إنشاؤها بمساهمة أفراد العائلة، وتنتج في الغالب منتوجات تقليدية بكميات محدودة، وهذا في حالة بعض البلدان مثل اليابان وسويسرا أو تنتج أجزاء من السلع لفائدة مصنع موجود في نفس المنطقة في إطار ما يعرف بالمقاولة الباطنية (Sous traitante).

ب-المؤسسات التقليدية:

يشبه هذا الصنف من المؤسسات النوع السابق حيث أنها تعتمد على اليد العاملة العائلية، وتنتج منتوجات تقليدية أو قطعا لفائدة مصنع معين ترتبط معه في شكل تعاقدي، كما يمكن لهذه المؤسسات الاعتماد على العمل الأجير وهو ما يميزها عن النوع الأول، إضافة إلى أن مكان إقامتها هو محل مستقل عن المترل، حيث تتخذ ورشة صغيرة مع بقاء اعتمادها على الأدوات اليدوية البسيطة في تنفيذ عملها.

ج- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتطورة وشبه المتطورة:

تتميز هذه المؤسسات عن غيرها من النوعين السابقين في اتجاهها إلى الأخذ بفنون الإنتاج الحديثة، من ناحية التوسع في استخدام رأس المال الثابت، أو من ناحية تنظيم العمل، أو من ناحية المنتوجات التي يتم صنعها بطريقة منتظمة، وطبقا لمقاييس صناعية حديثة، وتختلف بطبيعة الحال درجة تطبيق هذه التكنولوجيا بين كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة شبه المتطورة من جهة أخرى.

-بالنسبة لهذه التشكيلة من المؤسسات، ينصب عمل مقرري السياسة التنموية في البلدان النامية، على توجيه سياستهم نحو ترقية وإنعاش المؤسسات الصغير والمتوسطة المتطورة وذلك من خلال:

-العمل على تحديث قطاع المؤسسات الحرفية والمترلية المتواجدة، بإدخال أساليب وتقنيات جديدة، واستعمال الأدوات والآلات المتطورة.

-إنشاء وتوسيع أشكال جديدة ومتطورة وعصرية من المؤسسات، تستعمل تكنولوجيا متقدمة تعتمد على الأساليب الحديثة والتسيير".[1]

[1] عثمان يخلف، مرجع سابق، ص19.

1-4-2-تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل:

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل إلى المؤسسات المصنعية، والمؤسسات الغير مصنعية.[1]

ويبين ذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (2): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أسلوب تنظيم العمل

الإنتاج العائلي	النظام المصرفي		النظام الصناعي		نظام المصنع		
الإنتاج المخصص للاستهلاك الذاتي	عمل في المترل	ورشات حرفية	عمل صناعي في المترل	ورشة شبه مستقلة	مصنع صغير	مصنع متوسط	مصنع كبير
1	2	3	4	5	6	7	8

Source : Taby & R. Morse. La petite industrie moderne et le développement, Tome1,P23

ونميز من خلال هذا الجدول أن المؤسسات التابعة للقناة 1، 2،3 هي مؤسسات غير مصنعية، والقناة 6،7، 8 هي المؤسسات المصنعية، بينما الفئتين4،5يدمجان من الناحية العملية مع فئة المؤسسات غير المصنعية.

أ-المؤسسات غير المصنعية:

تجمع المؤسسات غير المصنعية بين نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي، ويعتبر الأول (الإنتاج العائلي) موجه للاستهلاك الذاتي وهو أقدم شكل من أشكال تنظيم العمل، إلا انه لا يزال يحافظ على مكانة مهمة في الاقتصاديات الحديثة، أما الثاني (النظام الحرفي) الذي يقوم به حرفي لوحده، أو مجموعة من الحرفيين يبقى نشاط يدوي يصنع بموجبه سلعا و منتوجات حسب احتياجات الزبائن.

ب-المؤسسات المصنعية:

يجمع صنف المؤسسات المصنعية كل من المصانع الصغيرة، والمتوسطة والمصانع الكبيرة، وهو يتميز عن صنف المؤسسات غير المصنعية من حيث تقسيم العمل، وتعقيد العملية الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في التصنيع أيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها.

ج-المؤسسات الصغيرة المتوسطة المقاولة:

تعتبر المقاولة من أهم أشكال التعاون الصناعي الذي يميز المؤسسات الاقتصادية الحديثة، والمقاولة

[1] عثمان يخلف، مرجع سابق، ص19.

هي نوع من الترابط الهيكلي بين مؤسستين حيث توكل إحداهما للأخرى تنفيذ عمل معين طبقا لشروط محدودة، تقوم بتحديدها المؤسسة الأولى والتي عادة ما تكون مؤسسة كبيرة، والمؤسسة الثانية تقوم بتنفيذ التعاقد والتي تكون في اغلب الحالات مؤسسة صغيرة. "[1]

وفي السنوات الأخيرة أصبحت المقاولة إحدى السمات المميزة و المرافقة للعولمة، فالرأسمالية هي عملية هدم خلاق، حيث تحل شركات صغيرة محل الشركات الكبرى التي عجزت عن التكيف للأوضاع الجديدة، فمن اكبر اثنتي عشرة شركة في الولايات المتحدة الأمريكية من كانون الثاني 1990، لم يبقى إلا شركة واحدة، أما باقي الشركات فقد تحولت إلى أجزاء صغيرة داخل شركات أخرى في شكل مقاولات.

فلقد اكتشف المنتجون انه بإمكانهم الاقتصاد في التكاليف، إذا ما تركوا مؤسسات أخرى صغيرة مختصة تنتج لهم ما يحتاجونه من معدات". [2]

-أشكال المقاولة الباطنية:

تأخذ الصناعات الصغيرة والمتوسطة المقاولة عدة أشكال:

***تنفيذ الأشغال:** يتمثل هذا النوع في إقدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقاولة على تنفيذ أشغال معينة لصالح جهة أخرى، وذلك في وقت عمل محدد مسبقا.

***الإنتاج:** تقوم المؤسسات الصناعية في هذا الشكل من المقاولة الباطنية بإنتاج وصناعة قطع الغيار، والمكونات وبعض الأدوات...حسب الخصائص والمواصفات المتفق عليها مع الجهة المستفيدة من هذه العملية. "[3]

***تقديم الخدمات:** تقدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العديد من الخدمات في شكل تعاون مع الغير، وتتحدد أشكال المقاولة في هذه الحالة استنادا لطبيعة العلاقة التي تربط المؤسسات المقاولة بالمؤسسات المستفيدة من نشاط المقاولة الباطنية، وفي هذا الصدد نميز بين:

-المقاولة الباطنية لتدعيم القدرات الإنتاجية :(sous traitançe de capacité):

في هذا النوع من المقاولة، تلجأ المؤسسات الكبيرة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة الطلب المتزايد، وتعتبر هذه المقاولة مقاولة مؤقتة لأنها تكون في فترات معينة حسب ظروف السوق.

-المقاولة المتخصصة (sous traitançe de spécialité):

---

(1) Jean CHATAIN, Roger GAUDON, petit et moyenne entreprise, l'heur du choix, Edition sociales, 1995, P106.

(2) ضياء مجيد الموسوي، العولمة واقتصاديات السوق الحرة، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2003، ص59.

(3) عثمان يخلف، مرجع سابق، ص25.

في هذا الصنف تكون المقاولة مستقلة عن الظروف الاقتصادية (ظروف السوق). وتلجأ المؤسسات الكبيرة لتنفيذها، أو أنها لا ترغب في إنتاجها لأسباب تتعلق باستراتيجيتها، وأنها لا تملك الإمكانيات الكافية لتغطية طلبات السوق، ولقد بدأت تتطور هذه الصفة من المقاولة منذ الستينات (1967-1998). وتسعى المؤسسات الكبيرة إلى هذا النوع لتحقيق مجموعة من الأهداف من أهمها:

-التقليل من استثماراتها أي الاقتصاد في كل من راس المال و اليد العاملة.

-الاستفادة من الأجور المنخفضة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

-الاستفادة من التكنولوجيا المتخصصة التي قد تتمتع بها الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

-الاحتفاظ باليد العاملة الأكثر كفاءة وترك تكاليف تدريب العمالة الغير مهرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة."[1]

"وتستفيد في المقابل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار العقود الباطنية من:

-تصريف المنتوجات كون أن المؤسسات الكبيرة تضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة شراء منتوجاتها.

-تلعب المؤسسات الكبيرة دور الواقي من الأزمات التي يمكن أن تصادف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

-الاستفادة من خبرة المؤسسات الكبيرة في المجالات التقنية والتكنولوجية، ذلك أن المؤسسات الكبيرة تسعى دائما إلى ضمان جودة منتوجاتها"[2].

المبحث الثاني: مميزات وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطةوأهميتها في التنمية الاقتصادية:

2-1-مميزات وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدة صفات وخصائص تميزها عن المؤسسات الكبيرة ومن أهم هذه الصفات يمكن ذكر ما يلي:

2-1-1-سهولة التأسيس (النشأة):

تستمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصر السهولة في إنشائها من انخفاض مستلزمات راس المال المطلوب لإنشائها نسبيا، حيث أنها تستند في الأساس إلى جذب و تفعيل مدخرات الأشخاص من اجل تحقيق منفعة أو فائدة تلبي بواسطتها حاجات محلية في أنواع متعددة من النشاط الاقتصادي، وهذا ما يتناسب والبلدان النامية، نتيجة لنقص المدخرات فيها بسبب ضعف الدخل.[3]

---

[1] Jean CHATAIN, Roger GAUDON, op cit P106.

[2] منصور بن عمارة، المؤسسات المصغرة ودور البنوك في تمويلها، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربيةن سطيف، الجزائر، 25-28 ماي، 2003، ص5.

[3] اسماعيل بوحاوة، عبد القادر عطوي، التجربة الجزائرية التنموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائرن 25-28 ماي، 2003، ص4.

2-1-2-الاستقلالية في الإدارة:

عادة ما تتركز معظم القرارات الإدارية لهذه المؤسسات في شخصية مالكها، إذ في الكثير من الحالات يلتقي شخص المالك بالمسير وهذا ما يجعلها تتسم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل مالكها. مما يسهل من قيادة هذه المؤسسات وتحديد الأهداف التي يعمل المشروع على تحقيقها، كذلك سهولة إقناع العاملين فيها بالأسس والسياسات والنظم التي تحكم عمل المؤسسة.[1]

2-1-3-سهولة وبساطة التنظيم:

وذلك من خلال التوزيع الاختصاصات بين أقسام المشروع، التحديد الدقيق للمسؤوليات، وتوضيح المهام، التوفيق بين المركزية لأغراض التخطيط والرقابة، وبين اللامركزية لأغراض سرعة التنفيذ.[2]

2-1-4-مركز التدريب الذاتي:

تتسم هذه المؤسسات بقلة التكاليف اللازمة للتدريب لاعتمادها أساسا على أسلوب التدريب أثناء العمل، بمعنى أنها تعتبر مركزا ذاتيا للتدريب والتكوين لمالكيها والعاملين فيها، وذلك جراء مزاولتهم لنشاطهم الإنتاجي باستمرار، وهذا ما يساعدهم على الحصول على المزيد من المعلومات والمعرفة، وهو الشيء الذي ينمي قدراتهم ويؤهلهم لقيادة عمليات استثمارية جديدة وتوسيع نطاق فرص العمل المتاحة. وإعداد أجيال من المدربين للعمل في المؤسسات الكبيرة مستقبلا، وهي بهذا المعنى تعد منبتا خصبا لتنمية المواهب والإبداعات والابتكارات وإتقان وتنظيم المشاريع الصناعية و إداراتها.[3]

2-1-5-تتوفر على نظام معلومات داخلي يتميز بقلة التعقيد:

وهو ما يسمح بالاتصال السريع صعودا ونزولا بين إدارة المؤسسة وعمالها، أما خارجيا فنظام المعلومات يتميز بدوره بالبساطة نتيجة قرب السوق جغرافيا وهي في مثل هذه الحالة قليلة الحاجة إلى اللجوء إلى دراسات السوق المعقدة. لأن التحولات على مستوى السوق الداخلي يمكن رصدها بسهولة من قبل المسيرين.[4]

---

(1) اسماعيل بوخاوة، عبد القادر عطوي، التجربة الجزائرية التنموية في الجزائر واستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مرجع سابق، ص4.

(2) عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واساليب تطوير قدرتها التنافسية، الدورة التدريبية حول تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط الجزائر، 8—9 افريل، 2002، ص4.

(3) نفس المرجع، ص4.

(4) عبد المجيد قدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمناخ الاستثماري، مجمع الاعمال، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية، الاغواط، الجزائر، 8-9 افريل 2002، ص143.

2-1-6-جودة الإنتاج:

إن التخصص الدقيق والمحدد لمثل هذه المؤسسات يسمح لها بتقديم إنتاج ذو جودة عالية، حيث يعتمد النمط الإنتاجي فيها على مهارات حرفية ومهنية، مما يجعلها تستجيب بشكل مباشر لأذواق واحتياجات المستهلكين، وهو ما يسهل عملية التكيف والتطور وتستجيب بذلك للتقلبات المفاجئة في توفير المنتجات.[1]

2-1-7-توفير الخدمات للصناعات الكبرى:

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستجيب لطلبات الصناعات الكبيرة بتوفير مستلزمات معينة (منتجات محدودة أيدي عاملة)، حيث تتم هذه العملية عن طريق عقود تسمى التعاقد من الباطن، وعلى سبيل المثال العملاق الأمريكي لإنتاج السيارات "جنرال موترز" يتعاقد مع 26 ألف مصنع لإنتاج عدد من الأجزاء التي يحتاج إليها في العملية التصنعية ومن بينها 16 ألف مصنع يعمل بها اقل من 100 عامل.[2]

2-2-أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية:

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مكانة هامة داخل نسيج الاقتصاديات المعاصرة لما لها من أهمية جوهرية في تنشيط الاقتصاد القوي وتحقيق التطور الهيكلي والتقدم ورعاية الابتكارات التكنولوجية، ناهيك عن دورها الذي لا ينكر في مجال محاربة البطالة فمثلا تطور الاقتصاد الأمريكي كان نتيجة جهود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فمعظم الشركات المتواجدة في الوقت الحاضر بما في ذلك الشركات االمشمولة في قائمة (فور تشين) التي تضم أكثر من 500 شركة صناعية، بالإضافة إلى اكبر و أشهر المتاجر الكبرى ، ومتاجر السلسلة وشركات البيع بالبريد، أسسها المنظمون برؤوس أموال محدودة فقد كان (سويفت) جزارا وفورد ميكانيكيا...الخ.

لذلك فإن المؤسسة التي تعتبرها اليوم صغيرة قد تشق طريقها لتصبح مؤسسة كبيرة في الغد لهذا تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد مفاتيح التنمية الاقتصادية المستمرة، وسنحاول فيما يلي أن نبين مدى أهميتها وفاعليتها من التاجيتين الاقتصادية والاجتماعية.

2-2-1 الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

-تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما تحققه من نتائج في تدعيم:

---

(1) اسماعيل بوحاوة، عبد القادر عطوي، مرجع سابق، ص4.

(2) نفس المرجع، ص5.

أ-المتغيرات الكلية:

-من حيث مساهمتها في الناتج القومي الإجمالي، فإنها تساهم بـــ40% من الناتج القومي الإجمالي للولايات المتحدة الأمريكية وتبلغ حصة القطاع الخاص 50% .

-أما من حيث مساهمتها في رقم الأعمال فتبلغ حصتها 65% من مجموع رقم أعمال المشروعات في الاتحاد الأوربي، فمثلا في فرنسا حققت هذه المؤسسات رقم أعمال قدر بـــ 850 مليار فرنك عام 1994م كما تساهم المؤسسات التي تستخدم اقل من 100 عامل بنحو 25 % من حجم البيوع الأمريكية منذ أواسط الثمانينات.[1]

ب- تدعيم الكيانات الاقتصادية الكبرى:

فاعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة اكبر على البحث والتطوير، وتركزها في القطاعات فائقة التطور، جعل منها مصدرا أساسيا لتقديم خدمات كبيرة، وغير عادية للكيانات الاقتصادية العملاقة، خاصة بالنسبة للمؤسسات المتخصصة في إنتاج السلع المعمرة كالسيارات والأجهزة المترلية أو التي تقوم بإنتاج المعدات الأساسية كالآلات الصناعية والزراعية...)، فهي تعتمد أكثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزويدها بالقطع والمكونات التي تدخل في المنتج النهائي، وغياب هذه المؤسسات يؤثر سلبا على المكاسب التي تحققها الكيانات الكبرى، لذا تسعى هذه الأخيرة إلى جذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانبها.[2]

ج-تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا:

بين الريف والمدن ومساهمتها في إعادة التوزيع السكاني، وخلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية والحفاظ على البيئة في المدن الكبيرة على وجه الخصوص.[3]

د-تساهم في تنمية الصادرات وتقليص الواردات:

مما يؤثر إيجابا على ميزان المدفوعات للدول النامية، ففي بلدان شرق آسيا تقدر صادراتها 40% من مجموع الصادرات، وهو ما يمثل ضعف نسبة صادرات هذه المشروعات في بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE). كما تساهم في إنتاج القيمة المضافة وتزايد حصتها في إجمالي الناتج الوطني

---

(1) وفاء عبد الباسط، مرجع سابق، ص18.

(2) نفس المرجع، ص22.

(3) عبد المجيد قدي، مرجع سابق، ص143.

الخام.[4]

[4] عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص4.

هـ – القدرة على الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار:

وتسير تعبئة رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة (ادخار أفراد، العائلات التعاونيات الهيئات غير الحكومية) وبالتالي تعبئة موارد مالية كانت موجهة للاستهلاك الفردي غير المنتج.[1]

2-2-2-الأهمية الاجتماعية:

تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا مهما في إنشاء فرص العمل الجديدة، خاصة بالنسبة للدول المتجهة نحو اقتصاد السوق(من بينها الجزائر)، لأنه في ظل هذا النظام الدولة لم تعد تخلق الوظائف بشكل مباشر، كما أن المؤسسات الكبرى هي مؤسسات استقرت آلتها الصناعية، ولن تساهم هي الأخرى مساهمة جدية في خلق مناصب العمل، وبذلك فإن الأمل معقود على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة أن هذه المؤسسات تمثل النسبة الأكبر من حيث العدد في العالم. فمثلا في المجموعة الأوروبية واليابان والولايات المتحدة الأمريكية يبلغ عدد هذه المؤسسات 99% من مجموع المؤسسات الاقتصادية، إلا أن هذا لا يعني انخفاض حجم ما تشغله المؤسسات الكبيرة، إذ رغم وجود حوالي 20 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية و انخفاض عدد المؤسسات الكبيرة فهي تشغل حوالي 50 % من الأجراء ويظهر الجدول التالي توزيع المؤسسات الاقتصادية حسب الحجم في البلدان الرأسمالية:

جدول رقم (3): توزيع المؤسسات الاقتصادية حسب الحجم في عدد من البلدان.

عدد العمال / المجموعات	9-1	499 -10	500 ≤
الولايات المتحدة الأمريكية	%74.6	%25.0	%0.4
اليابان	%77.3	%28.0	%0.7
المجموعة الأوروبية	%81.85	%17.95	%0.2

المصدر: (ناصر دادي عدون،اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،بدون تاريخ، ص65)

نلاحظ من خلال الجدول أن الاقتصاد الرأسمالي يكاد يكون مكون من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة في أوروبا إلا أن هذا ليس دقيقا ما دامت هذه المؤسسات لا تستعمل اليد العاملة بنفس نسبة عددها من مجموع اليد العاملة الكلية، ويظهر هذا جليا من خلال الجدول التالي الذي يبين توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم والعدد لنفس البلدان في الجدول السابق.

[1] عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص3.

جدول رقم (4): توزيع اليد العاملة في المؤسسات حسب الحجم والعدد في عدة بلدان

الولايات المتحدة الأمريكية	الحجم	1-9	10-499	≥500
	عدد المؤسسات	%55.33	%43.5	%1.2
	اليد العاملة	%3.7	%31.6	%64.7
اليابان	الحجم	4-9	10-300	≥300
	عدد المؤسسات	%56.7	%42.4	%0.9
	اليد العاملة	%13.6	%58.6	%27.8
أوروبا	الحجم	9-1	10-499	≥500
	عدد المؤسسات	%72.5	%26.7	%0.6
	اليد العاملة	%11.2	%45.9	%42.9

المصدر: (ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص64).

"باعتبار البلدان النامية تعاني من مشكلة البطالة بصورة حادة، فإن المشروعات الصغيرة والمتوسطة بإمكانها أن تلعب دورا هاما في التخفيف من حدتها وتساهم في توفير مناصب عمل جديدة، وإعادة إدماج العمال المسرحين من المؤسسات العمومية وبالتالي تخفض من نسبة البطالة خاصة بعد عمليات الخوصصة التي تشهدها الكثير من البلدان النامية في إطار التعديلات الهيكلية، تلك النسب أو المعدلات التي أصبحت مرتفعة جدا، حيث بلغت في سنة 1996 في الدول العربية 14% من القوى العاملة أي أن هناك 12 مليون بطال في الوطن العربي.

ويختلف هذا المعدل من دولة إلى أخرى فهو يبلغ أقصاه في اليمن25% ثم الجزائر 21% فالأردن 19 % ثم السودان 17% ولبنان والمغرب 15% وتونس 12% ومصر 9% أما سوريا 8%.[1]

وعليه فإن المؤسسات الصغيرة بإمكانها الإسهام في تخفيض هذه النسب بإقامة هذه المؤسسات في المناطق الريفية أين تتوفر المواد الأولية المحلية ذات الأسعار المناسبة لتحقيق هدفين أساسين:

تقليص البطالة في القطاع الزراعي ووقف النزوح الريفي نحو المدن التي تشهد أزمة حادة في السكن وتقديم المساعدات المادية والدعم للبطالين لإنشاء مثل هذه المؤسسات في مختلف القطاعات الاقتصادية الأخرى.[2]

---

[1] فريدة لرقط، زينب بوقاعة، كافية بوروبة، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، الدورة التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28 ماي 2003، ص4.

[2] عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص3.

ويمكننا أن نذكر بعض الإحصائيات التي تبين لنا مدى مساهمة هذه المؤسسات في توفير مناصب العمل ففي الولايات المتحدة الأمريكية ساهمت في خلق 90% من إجمالي عدد الوظائف الجديدة (11 مليون وظيفة)، وخلال الفترة (1980 -1987) ساهمت المؤسسات التي تشغل اقل من 100 عامل في إنشاء ثلاثة أرباع الوظائف الجديدة التي بلغ عددها 44.5 مليون وظيفة.[1]

أما في فرنسا فقد ساهمت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إنشاء 575000 فرصة عمل، كما أن المعدل الصافي لإنشاء العمالة في هذه المؤسسات في تزايد مستمر فقد بلغ عام 1997 1.3% في حين كان 0.5% عام 1996، ومع نهاية القرن العشرين لوحظ أن الحصة الإجمالية لمساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق العمالة تبلغ نحو 50%.[2]

المبحث الثالث:المشكلات والمعوقات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

رغم كل ما يقال عن مميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعلى نحو يرغب الكثير في إقامتها إلا انه في نفس الوقت تثار توليفة واسعة من المشكلات التي قد تعوق، بل تحد من إمكانية انطلاق هذه المشروعات وتختلف هذه المشكلات من حيث شدتها وخطورتها ومدى تأثيرها على مسار هذه المشروعات وتهديدها لوجودها واحتمالات نموها، ويعتبر التعرف عليها أمرا ضروريا لإيجاد أفضل السبل والوسائل لمعالجتها، وفي هذا الإطار أشارت الدراسات أن هذه المشكلات تبلورت أساسا في مجال الحصول على الخامات ومستلزمات الإنتاج، ناهيك عن المدخل البشري ذو الكفاءة التكنولوجية العالية، وهو ما يرتبط بمشاكل التقدم الفني والزمني للآلات إضافة لذلك نجد مشاكل التسويق، الإدارة ويقال عادة إن أهم تلك المشكلات تمثلت في المشكلات المالية ويمكن رصد أهمها فيما يلي:[3]

3-1- الصعوبات المالية:

3-1-1- صعوبة التمويل:

من المفروض أن المصدر الرئيسي لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو التمويل الذاتي، أي الاعتماد على المدخرات الفردية التي عادة ما تكون غير كافية، خاصة في البلدان النامية نتيجة لضعف المداخيل فيها، ولهذا تلجأ هذه المؤسسات إلى التمويل الخارجي أو الائتمان، وهنا تصطدم بصعوبة الحصول على الأموال التي تحتاجها لممارسة نشاطها.

---

(1) وفاء عبد الباسط، مرجع سابق، ص29.

(2) نفس المرجع، ص32.

(3) محمد كمال خليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص103.

لقد انتهت العديد من الدراسات إلى أن إمكانية وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للائتمان محدودة، وأن المؤسسات المالية لا ترغب في تمويلها وقد لا تستطيع المخاطرة بتقديم الائتمان لها(ي مسعداوي، ص 6) خاصة في البلدان النامية، وتزداد حدة مشكلة التمويل إذا ما علمنا أن هذه الدول تفتقر إلى المؤسسات المالية المتخصصة في التعامل مع هذه المؤسسات وان وجدت فإن إمكانياتها تكون ذات قدرات مالية محدودة، ناهيك عن الشروط الصعبة التي توضع لتوفير الأموال المطلوبة من حيث شروط الاقتراض الصعبة، وعدم القدرة على التسديد وطلب البنوك لضمانات عينية ذات قيمة، نادرا ما تتوفر لدى هذه المؤسسات وتفضيلها تمويل الأنشطة التجارية (استيراد –استيراد) على الأنشطة الإنتاجية، وغياب ميكانيزمات تغطية المخاطر المرتبطة بالقروض الممنوحة للمؤسسات (خطر الصرف، تغيير أسعار الفائدة...)، زيادة على عدم توفر صندوق خاص بضمانات القروض كما لا تستفيد هذه المؤسسات عادة من تمويل الامتياز ممثلا في خطوط قروض خارجية.

وقد أكد تحقيقا للبنك العالمي أن 80% من المؤسسات محل تحقيق تم إنشاؤها بأموال خاصة بنسبة 100% وهو ما يترجم صعوبة تحرير قروض من النظام المالي والبنكي بسبب شروط الاقتراض الصعبة ومستوى الضمانات المطلوبة.[1]

لهذا تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى سوق الإقراض غير الرسمي والاقتراض منها بأسعار فائدة مرتفعة جدا، إضافة إلى تشدد أصحاب القروض فيما يخص طلب الضمانات المالية لتأمين عمليات الإقراض.[2]

" وبسبب مشاكل التمويل يقع المنتج فريسة لاستغلال التجار والوسطاء الذين يشترون منتجات المصانع بأسعار منخفضة مع تقديم الخامات ومستلزمات الإنتاج لهذه المصانع بأسعار مرتفعة نسبيا، مما حقق التمييز المطلق لهؤلاء التجار في عمليتي البيع والشراء وبالتالي امتداد التمييز إلى مجال إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ماليا وعينيا. وبالتالي فإن صعوبة الحصول على الأموال تؤثر سلبا على نشاط هذه المؤسسات وتحول دون انتعاشها."[3]

3-1-2-صعوبات تتعلق بالجهاز الإنتاجي:

إذ يتطلب استيراد مدخلات الإنتاج توفر عملة صعبة بالقدر الكافي وهو ما لا يتوفر في كل

---

[1] عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص5.

[2] فريدة لرقط، زينب بوقاعة، كافيا بوروبة، مرجع سابق، ص7.

[3] محمد كمال حليل الحمزاوي، مرجع سابق، ص410.

الأحوال لهذه المؤسسات مقارنة بالمؤسسات الكبيرة.[4]

[4] عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص5.

3-1-3-صعوبات جبائية:

"من حيث اقتطاع الرسوم والضرائب المطبقة على أنشطة هذه المؤسسات في طورها الاستغلالي وارتفاع الضغط الجبائي، الذي كان من نتائجه توقف عدة مشروعات إنتاجية عن النشاط، وبالتالي فقدان العديد من مناصب الشغل، كما أن الحوافز الضريبية المقدمة لتشجيع التنمية الصناعية، والتي تتضمن الإعفاء الضريبي لفترات عادة ما تكون معقدة، وتخدم الهيئات الكبيرة، وهذا يؤدي إلى تنامي الأنشطة الموازية التي تصب في خانة التهرب الضريبي، إلى جانب وجود صعوبات جمركية نتيجة الإجراءات المتخذة من طرف الإدارة الجمركية التي لم تتكيف بعد مع القوانين والآليات الجمركية والبعد عن التطبيقات والأعراف الدولية".[1]

3-2-المشكلات الإدارية والقانونية.

3-2-1-ضعف دراسات جدوى اقتصادية دقيقة:

فصاحب المؤسسة الصغيرة يفتقد عادة إلى الكفاءة اللازمة توفرها عن إعداد دراسة جدوى المشروع، كما انه كثيرا ما يخلط بين أعمال المشروع والأعمال الخاصة، أي انه لا يفصل بين الذمة المالية للمؤسسة والذمة المالية الخاصة به، مما يؤدي إلى محدودية الأرباح المحتجزة، كما أن الملكية الفردية أو العائلية تستوجب تعيين الأبناء والأقارب بصفة عادية لإدارة المؤسسة، ومنه ممارسة الصلاحيات بشكل مركزي وبالتالي التأثير على النمو السريع للمؤسسة.

"معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز بأنماط تنظيم وتسيير اقل من الحد الأدنى الذي يتطلبه اقتصاد تنافسي، أين تشكل المنافسة الشرط الأساسي لممارسة أي نشاط اقتصادي، وهذه الوضعية ناتجة عن الانفتاح الكلي للسوق، وغياب التأهيل لهذه المؤسسات، وهو ما ينطبق على معظم الدول النامية التي تمر بمرحلة تحول نحو اقتصاد السوق الحرة (حالة الجزائر مثلا)، وعدم إلمام مدير المؤسسة بكل وظائف الإدارة والمعرفة الفنية وعدم الدراية بمشاكل الإنتاج أو التسويق أو التمويل، ونقص الإمكانيات والمؤهلات لتطوير آفاق المشروع باعتبار انه من غير الممكن أن يكون الشخص الواحد على علم تام وكاف بكل هذه المسؤوليات".[2]

فمثلا في عام 1980 في دراسة أجراها "دان براد ستريت" بين أن نسبة الاغلاقات في المؤسسات التجارية الصغيرة الجديدة، وعلى الأخص خلال السنوات الأولى من عملها عالية جدا، وتتحسن بازدياد

---

[1] عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص5.

[2] محمد كمال خليل الحمزاوين مرجع سابق، ص203.

عمرها فمثلا في تجارة التجزئة تغلق أكثر من مؤسسة من بين كل ثلاثة مؤسسات جديدة في السنة الأولى، وتغلق اثنتان من كل ثلاث مؤسسات خلال ست سنوات وفي تجارة الجملة والتصنيع تتوقف عن العمل واحدة من كل خمس مؤسسات خلال السنة الأولى، واثنتان من كل خمس مؤسسات خلال تسع سنوات.[1]

وفي البحث عن أسباب هذا الفشل وإغلاق المؤسسات أبوابها وجد أن هناك اختلاف كبير بين الأسباب المقدمة من قبل أصحاب المؤسسات وما تقدمه هيئة خارجية، فمثلا ما يصفه صاحب المشروع بالمنافسة الشديدة قد يكون في الحقيقة جهودا غير فعالة في المبيعات، كما أن ما يسمى "ديون هالكة" قد تكون عدم عناية في منح الائتمان، وعدم ملائمة راس المال قد تعني تجهيزات باهضة الثمن أو منح رواتب لعدد كبير من الأقارب، أو إنفاق المال المخصص لشراء المخزون لتلبية حاجات شخصية لصاحب المشروع، و فيما يلي جدول يلخص أسباب الفشل وظروفه حسب أصحاب العمل والدائنون.[2]

جدول رقم (5) : أسباب فشل المؤسسات التجارية الصغيرة حسب أصحاب العمل والدائنين.

أسباب الفشل أو ظروفه	النسبة المئوية للشركات المتضررة	
	أراء أصحاب المؤسسات	أراء الدائنين
الكساد التجاري	68	29
عدم كفاءة الإدارة	28	59
عدم كفاية راس المال	48	33
الديون الهالكة	30	18
المنافسة	40	9
الهبوط في قيمة الموجودات	32	6
الموقع السيئ للشركة	15	3
الفوائد المرتفعة على الاقتراض	11	2
تغيير غير ملائمة في منطقة العمل	11	2

المصدر:(كليفورد. بومباك،مرجع سابق، ص40)

من خلال الجدول نلاحظ أن الأسباب الرئيسية والأساسية لفشل هذه المؤسسات هي سوء الإدارة وعدم كفاية راس المال، لكن أصحاب الأعمال التجارية الفاشلة لا يرون أنفسهم بنفس الطريقة التي يراهم بها الآخرون، ونادرا ما يعترفون بفشلهم أو عدم قدرتهم على إدارة مؤسساتهم بشكل فعال، بل في الغالب

[1] كليفورد بومياك، اسس ادارة الاعمال التجارية الصغيرة، ترجمة رائد السمرة، مركز الكتب الاردني، عمان الاردن 1989، ص39.
[2] نفس المرجع، ص39.

يعزون فشلهم إلى أسباب أخرى، كالموقع السيئ والمنافسة الشديدة و ... الخ .[3]

3-2-2-القدرة الضعيفة على المنافسة:

تعتبر ضعف القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأسباب التي تؤدي إلى فشلها وهذا الضعف يكون نتيجة لمجموعة من العوامل من أهمها:

-عدم قدرة العمل التجاري على التغلب على التكاليف المنخفضة للمنافسين الأكثر كفاءة خاصة المؤسسات الكبيرة التي تنشط في نفس المجال.

-الموقع السيئ الذي يتم تحديده في غالب الأحيان على أساس معايير شخصية مثلا في المدينة حيث توجد العائلة أو قرب المترل ...الخ والتي ليس لها علاقة بالعمل، كما انه وبعد إقامة المشروع يرفض الانتقال إلى مكان آخر حتى بعد تضاؤل حجم السوق بشكل كبير.

-عدم فهم واستيعاب التغيرات التي تحدث في البيئة المحيطة بالمؤسسات والتي تستوجب عليها مجاراة الأوضاع الاقتصادية و التركيبات الاجتماعية الجديدة و إلا فإنها ستنتهي بالفشل.[1]

3-2-3-سوء استعمال براءة الاختراع.

إن نظام براءة الاختراع يطرح مشكلة خطيرة للمصنعين الصغار، فالمؤسسات الكبيرة على خلاف المؤسسات الصغيرة استفادت في السنوات الأخيرة من أعداد متزايدة من براءات الاختراع، التي منحت لها سواء من قبل الموظفين فيها أو من قبل أشخاص غرباء عنها، أما أصحاب المؤسسات الصغيرة فإنهم يفتقرون في معظم الحالات إلى الأموال الضرورية لتجسيد ابتكاراتهم ونقلها إلى مرحلة الإنتاج والتوزيع، ويصبح أسهل عليهم بيعها إلى المؤسسات الكبيرة مقابل عدة آلاف من الدولارات وريع على الإنتاج، كما يواجه صاحب الابتكار صعوبة منع التعدي على حقوق هذه البراءة بسبب ارتفاع تكاليف النزاعات، وقد صرح "لويس ايفانز" أحد أعضاء مجلس أمناء جمعية المشروعات الصغيرة الوطنية إلى التعليق بأن "براءة الاختراع في الوقت الحاضر تساوي فقط المال الذي يستطيع المرء أو يرغب في إنفاقه لذلك الغرض".[2]

3-2-4-عدم استقرار النصوص القانونية:

وتعدد التأويلات المقدمة لها فيما يتعلق بهذه المؤسسات مما يعجزها ويحد من قدرتها على العمل والانطلاق لمواكبة التغيرات السريعة في الأسواق وعوامل المنافسة المتصاعدة والمتزايدة يوما بعد يوم،

---

(3) نفس المرجع، ص41.

(1) كليفورد بومياك، اسس ادارة الاعمال التجارية الصغيرة، ترجمة رائد السمرة، مركز الكتب الاردني، عمان الاردن 1989، ص42.

(2) نفس المرجع، ص42.

إضافة إلى المدة الطويلة التي تستغرقها معالجة مشاكل هذه المؤسسات، وتفشي ظاهرة الرشوة والمحسوبية.[3]

[3] نفس المرجع، ص42

3-3- مشكلات العمالة.

تسرب اليد العاملة من المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات الكبيرة، نظرا لما توفره هذه الأخيرة من مزايا من حيث الأجور وتوفر فرص اكبر للترقية، مما استوجب توظيف يد عاملة جديدة باستمرار اقل خبرة وكفاءة، وتحمل أعباء تدريبهم وهو ما من شأنه أن يؤثر سلبا على نوعية السلع والخدمات التي تنتجها هذه المؤسسات إلى جانب ارتفاع التكاليف.[1]

3-4- المشكلات التسويقية.

-نقص الكفاءات التسويقية والقوى البيعية عموما، وعدم الاهتمام بالبحوث التسويقية، ونقص المعلومات عن حاجات السوق في ظل المنافسة، وشدتها بين هذه المؤسسات و المؤسسات الكبرى من ناحية، والمنافسة بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية والمؤسسات الأجنبية من ناحية أخرى.

-نقص الخبرة وظهور صناعات ومنتجات بديلة باستمرار وبتكلفة اقل إضافة إلى عدم وجود أسواق جديدة، وضيق الأسواق القديمة، بسبب التدفق غير المنضبط للسلع المستوردة من جهة ولضعف القدرة الشرائية من جهة أخرى.[2]

---

[1] عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مرجع سابق، ص5.

[2] فريدة لرقط، زينب بوقاعة، كاتيا بوروبة، مرجع سابق، ص9.

خلاصة الفصل الثاني

من خلال تحليلنا لمجموعة من تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد من بلدان العالم، ظهر لنا بوضوح الغموض الذي ما يزال يكتنف تعريفها. فإعطاء تعريف لهذه المؤسسات يعتبر عنصرا هاما، لوضع برامج وسياسات الدعم لها، والتي يجب أن تعد وفقا لظروف كل دولة تبعا للأهداف التي تصبوا لتحقيقها و حسب إمكانياتها، ورغم اختلاف هذه التعارف حسب ظروف كل بلد، إلا انه عادة ما تشير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأعمال التي تمارس نشاطاتها من خلال شخصية معنوية أو طبيعية، وقد تشمل عدد من العمال أو لا تشمل وهي تتميز بصغر حجمها وسهولة تأسيسها وبساطة تنظيمها، وانخفاض رأس مالها...الخ.

كما يتضح لنا الدور الرائد الذي تلعبه هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي، بسبب قدرتها الهائلة على المزج بين النمو الاقتصادي وتوفير مناصب الشغل، إلا انه رغم هذه الأهمية فهي تصطدم بمجموعة من العقبات التي تحد من أدائها، كالصعوبات المالية و الصعوبات الإدارية والقانونية، ومشاكل المحيط والتسويق والمنافسة...الخ.