

## كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر في علوم التسيير  
تخصص مقاولاتية وخلق المؤسسات  
بعنوان:

### المقاولاتية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية

تحت إشراف الأستاذ:

أ.د/ علي بوهنة

من إعداد الطالب:

بلفضل بن عسلة

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 24-06-2014

أمام لجنة المناقشة :

رئيسا

(أستاذ محاضر - جامعة تلمسان)

أ.د/ محمد بن بوزيان

مقورا

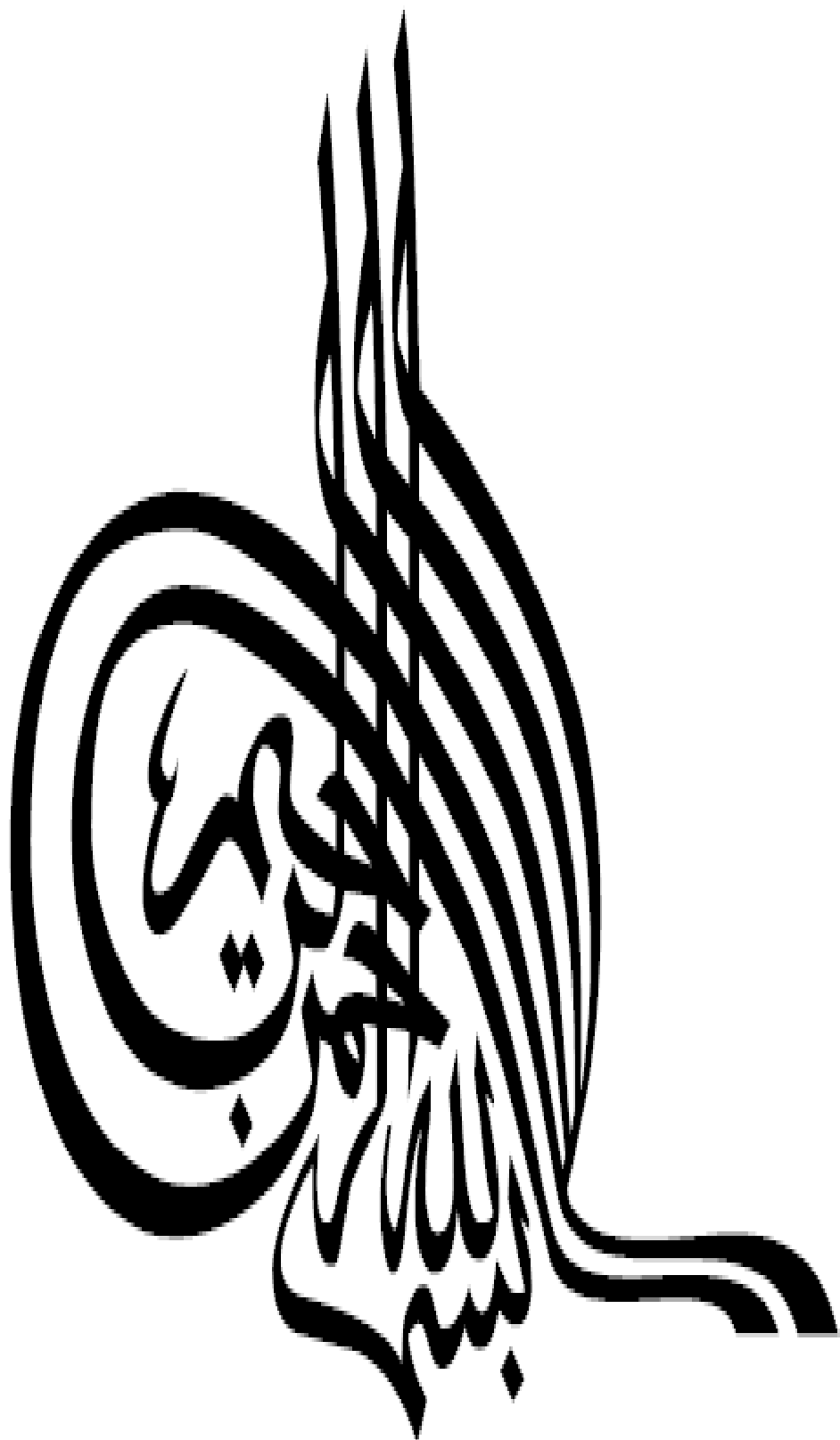
(أستاذ محاضر - جامعة تلمسان)

أ.د/ علي بوهنة

مناقشا

(أستاذة محاضرة - جامعة تلمسان)

أ.د/ وسيلة ثابت أول



## قائمة الجداول

### قائمة الجداول

الجدول رقم 1	خصائص المقاول حسب Gasse et d'Amours	ص 17
الجدول رقم 2	الخصائص المميزة للمقاول الناجح	ص 30
الجدول رقم 3	الفرق بين المقاول والمسير والمقاول من الباطن	ص 47
الجدول رقم 4	ترتيب الاقتصاويات على أساس سهولة ممارسة أنشطة الأعمال	ص 98
الجدول رقم 5	نسب النمو في الإنتاج الداخلي الخام لعدة دول من العالم	ص 107
الجدول رقم 6	نسبة اليد العاملة في PME من إجمالي اليد العاملة	ص 110
الجدول رقم 7	الأثر الاقتصادي للمرأة المقاولة	ص 115
الجدول رقم 8	تعداد PME في الجزائر	ص 117
الجدول رقم 9	القطاعات الرئيسية التي تنشط فيها PME حسب عدد العمال	ص 119
الجدول رقم 10	مساهمة PME في الناتج الداخلي الخام (خ-م) حسب ق القانوني	ص 120
الجدول رقم 11	تركيبية القيمة المضافة خارج قطاع المحروقات	ص 120
الجدول رقم 12	توزيع المستوردين (القطاع الخاص)	ص 122
الجدول رقم 13	تطور معدلات البطالة في الجزائر	ص 123
الجدول رقم 14	مناصب الشغل التي توفرها PME	ص 124
الجدول رقم 15	تطور توزيع PME حسب الجهات في الجزائر	ص 125
الجدول رقم 16	توزيع المشاريع الممولة من طرف ANSEJ حسب الجنس	ص 126

## قائمة الأشكال

### قائمة الأشكال

ص 8	يمثل بيت المقاولاتية	الشكل رقم 1
ص 22	نموذج تكوين الحدث المقاولاتي Shapero et Sokol	الشكل رقم 2
ص 24	Le Modèle Intentionnel de Krueger 2009	الشكل رقم 3
ص 29	تصنيف Landau للمقاول	الشكل رقم 4
ص 33	تحديد جودة الرؤية الإستراتيجية عند المقاول	الشكل رقم 5
ص 51	من الفكرة إلى مخطط الأعمال	الشكل رقم 6
ص 99	يوضح دور المؤسسات الحكومية في بيئة الأعمال	الشكل رقم 7

# قائمة المحتويات

## قائمة المحتويات

الإهداء

الشكر

قائمة الجداول

قائمة الأشكال

المقدمة العامة

### الفصل الأول: المقاولاتية المفهوم والطبيعة

01	المقدمة
02	المبحث الأول: المقاولاتية الأسس النظرية والمفاهيم
02	المطلب الأول: روح المؤسسة والرأسمالية
06	المطلب الثاني: مفهوم المقاولاتية
11	المبحث الثاني: المقاول والنظريات الاقتصادية
11	المطلب الأول: تعريف المقاول
16	المطلب الثاني: مختلف المدارس التي تطرقت للمقاول
25	المطلب الثالث: أنواع المقاول
32	المطلب الرابع: الرؤية الإستراتيجية عند المقاول
34	المبحث الثالث: البيئة وتأثيراتها على المقاول
35	المطلب الأول: قيم وثقافة المجتمع والدين
37	المطلب الثاني: العائلة والتعليم
37	المطلب الثالث: العوامل الاقتصادية والسياسية
39	المطلب الرابع: التقدم العلمي والتكنولوجي
39	المطلب الخامس: المتغيرات القانونية والمؤسسات الحكومية

41 ..... خلاصة الفصل الأول.

الفصل الثاني: الفعل المقاولاتي

42 ..... مقدمة

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

43 ..... المطلب الأول: الأفعال المقاولاتية المختلفة

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

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

53 ..... المطلب الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

60 ..... المطلب الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

67 ..... المطلب الثالث: خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

70 ..... المبحث الثالث: أهمية (م ص م) و أساليب تمويلها

70 ..... المطلب الأول: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

71 ..... المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

73 ..... المطلب الثالث: أساليب تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

75 ..... المبحث الرابع: مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

75 ..... المطلب الأول: مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

79 ..... المطلب الثاني: أساليب دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

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

86 ..... خلاصة الفصل الثاني

## قائمة المحتويات

### الفصل الثالث: المقاولاتية كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية

87	المقدمة.....
88	المبحث الأول: مفهوم التنمية ومجالاتها وبيئة الأعمال.....
88	المطلب الأول: التنمية مفاهيم ودلالات.....
90	المطلب الثاني: التنمية الاقتصادية والتنمية الاجتماعية.....
95	المطلب الثالث: بيئة الأعمال.....
	المبحث الثاني: تأثير المقاولاتية في التنمية الاقتصادية
100	والاجتماعية على المستوى الدولي.....
101	المطلب الأول: مساهمة المقاولاتية في التنمية الاقتصادية.....
111	المطلب الثاني: مساهمة المقاولاتية في التنمية الاجتماعية.....
	المبحث الثالث: تأثير المقاولاتية في التنمية الاقتصادية
116	والاجتماعية في الجزائر.....
117	المطلب الأول: المقاولاتية والتنمية الاقتصادية في الجزائر.....
122	المطلب الثاني: المقاولاتية والتنمية الاجتماعية في الجزائر.....
127	خلاصة الفصل الثالث.....
128	الخاتمة العامة.....
130	قائمة المصادر والمراجع.....
136	الملحق.....

# المقدمة العامة

## المقدمة العامة

### تمهيد

يموج العالم اليوم بأحداث سريعة الحركة، ومتمغيرات متسارعة الإيقاع، وبمستجدات في تزايد مضطرب، وهي لا ترضى بما هو قائم، ومن ثم فإنه لا يكفي لنجاح المشروعات أن تتابع ما يحدث في هذا العالم المحيط بها، بل أصبح لزاماً عليها أن تعمل على إضافة الجديد المبتكر، وأفكار إبداعية تغير من أنماط الاستهلاك والإنتاج، وباستحداث أسواق جديدة، والتميز بالاستباقية في إبداع الحلول الخلاقة لعدد من التحديات الاقتصادية والبيئية المختلفة.

ولقد أثبتت التجارب في العديد من الاقتصاديات العالمية أن نظام المؤسسات الكبيرة الحجم، كثيفة رأس المال لا يؤدي بالضرورة إلى تسريع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما لا يمثل هذا النظام الحل الأمثل للآثار السلبية التي تتركها عملية التحول الاقتصادي، كون آثاره لا تنعكس إلا على فئة قليلة من شرائح المجتمع، بسبب محدودية هذه المشروعات في قدرتها الاستيعابية للأيدي العاملة، وتواضع دورها في تخفيف الفقر وضعف تحقيق الدفع الذاتي لعملية التنمية.

من هنا برز دور مفهوم المقاولاتية كدافع لقاطرة النمو الاقتصادي والاجتماعي، وذلك من خلال شخصية المقاول وما يقوم به من الفعل المقاولاتي والذي هو خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي لها إمكانية الانتشار الواسع ومرونتها، حيث يتمكن المقاول من كسر القيود والحواجز والجمود والركود السائد في الأنظمة الاقتصادية بما يطرحونه من إبداعات وأساليب نظم جديدة فيتبعهم الآخرون فتحدث النقلة الاقتصادية الإيجابية ولكن في ذلك الوقت لم تلق هذه الأفكار الانتشار الواسع والتأييد، ولكن مرور العالم بهزات اقتصادية وركود وبطالة، ومواجهة مستمرة مع النقابات العمالية ظهرت أطروحات جديدة لأن المؤسسات الكبيرة وفق هذه النظرية لم تتصف بالإبداع المطلوب، كما لم تساعد على خلق وظائف جديدة، ولم تحقق الأهداف الاقتصادية المرجوة للحكومات.

واتضح لصناع القرار في مختلف الدول أن هناك دوراً في النظام الاقتصادي للمقاولاتية ولشخصية المقاول لا بد أن يلعبه وأن المؤسسات الصغيرة التي يخلقها يمكن أن تكون القوة الدافعة لانبعث نهضة اقتصادية جديدة، أخذت أفكار العلماء المؤيدين للمقاولاتية تجد قبولا واسعا حيث يفترض أن المقاولاتية هي العنصر الأول بين العناصر الداخلة في عملية خلق الثروات على كافة المستويات الفردية، والمحلية، والإقليمية، والدولية. كما برزت كتابات وأبحاث حول المجتمع المنجز،



## المقدمة العامة

( The Achieving Society ) والتي تؤكد فيه أن مستوى الانجاز عند الدول لا يتحول إلى نمو اقتصادي إلا بتدخل المواطنين , وكلما كان إنجاز دولة ما مرتفعا فإن هناك أفرادا في تلك الدولة يتصرفون كمواطنين .

### إشكالية البحث:

أصبح موضوع المقاولاتية وخلق المؤسسات يحتل حيزا كبيرا من اهتمام الحكومات والعديد من الدول , خاصة مع تزايد المكانة التي تحتلها PME في اقتصاديات مختلف هذه الدول مما كان مستوى تطورها , والدور الذي بات المقاول يلعبه في مختلف برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

ومن خلال هذا البحث سوف نقوم بتسليط الضوء على علاقة المقاولاتية بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية , وبناءا على ذلك يمكن تلخيص إشكالية البحث كما يلي:

### إلى أي مدى يمكن للمقاولاتية أن تكون محركا فعالا للتنمية الاقتصادية والاجتماعية ؟

ويندرج تحت هذا التساؤل الأسئلة الفرعية التالية:

✓ من هو المقاول وماهي خصائصه ،مميزاته و دوافعه ؟

✓ ما المقصود بالفعل المقاولاتي ؟

✓ هل للبيئة تأثير على سلوك المقاول ؟

✓ كيف يمكن نشر الثقافة المقاولاتية ؟

✓ كيف يمكن للمقاولاتية أن تحدث ديناميكية اقتصادية ؟

### - فرضيات البحث

في ضوء الاشكالية والأسئلة الفرعية يمكن صياغة الفرضيات التالية :

## المقدمة العامة

- ❖ يساهم وجود الفعل المقاوِاتي في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية
- ❖ يتوقف نجاح المقاوِال على معطيات المحيط .
- ❖ انعدام الثقافة المقاوِاتية يؤدي إلى ضعف خلق المؤسسات واستمراريتها .

### أسباب إختيار البحث

لقد تم إختيار هذا البحث للمساهمة في نشر الثقافة المقاوِاتية وإبراز الأهمية البالغة التي تلعبها في الوقت الراهن، ولأنها موضوع حديث، و بحكم التخصص أردنا المساهمة في إثراء البحوث باللغة العربية، حتى يسهل نشر وإيصال هذا المفهوم إلى قطاعات واسعة من الناس، لأن عصرنا اليوم هو عصر المقاوِاتية.

### أهداف البحث

يهدف هذا البحث إلى الوصول إلى العلاقات التي تربط بين ظاهرة المقاوِاتية والتنمية الاقتصادية والاجتماعية , وإظهار الأهمية الكبيرة التي يلعبها المقاوِلون من خلال تميزهم بالإستباقية في إبداع الحلول الخلاقة لعدد من التحديات الاقتصادية والاجتماعية ومساهمتهم في توفير مناصب الشغل وخلق قيمة مضافة.

### أهمية البحث

يكتسي البحث أهميته من كونه لبنة تضاف إلى البحوث باللغة العربية , ومحاولة تقديم إضافة في هذا الميدان , للمساهمة في نشر الثقافة المقاوِاتية خاصة عند الجامعيين والمهتمين وأصحاب المشاريع حتى نبني قاعدة معرفية في ما يخص هذا المفهوم.

### منهجية البحث

اعتمدت في هذا البحث على المنهج التحليلي الوصفي , لمعرفة ما للمقاوِاتية من تأثير كبير في النمو الاقتصادي والاجتماعي وإبراز الإطار النظري من خلال تتبع ظاهرة المقاوِاتية في الأدبيات الاقتصادية والتركيز على المحطات الكبرى حتى نفهم هذه الظاهرة , أما فيما يخص الجانب التطبيقي فاعتمدت على آخر التقارير الصادرة عن المؤسسات الدولية مثل OECD و GME و UNIDO وغيرها من التقارير التي تهتم بالمقاوِاتية وتحليل معطياتها حتى نستطيع فهم تطور الاقتصاديات العالمية من خلال الاعتماد على المقاوِاتية.

### الدراسات السابقة

لقد ظهرت مجموعة من الدراسات حول موضوع المقاولاتية والتنمية 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

تحت عنوان (Dynamiques Entrepreneuriales et Développement Economique)

وقد تناولت هذه الدراسة دور المقاول في التنمية الاقتصادية والاجتماعية , وكل الاجراءات الخاصة بخلق المؤسسة من الفرصة إلى الفكرة إلى التنفيذ , وكذلك تناولت الدراسة كيفية تشجيع المقاولاتية ودور المرافقة في إحداث ديناميكية اقتصادية واجتماعية وحاولت الدراسة إبراز الدور الفعال الذي تلعبه المقاولاتية في الاقتصاديات الحديثة .

**ثانيا :** الدراسة التي قام بها W.J . Baumol ومجموعة من الباحثين بالاشتراك مع مؤسسة Kauffma ونشرت هذه الدراسة سنة 2007 في كتاب { الرأسمالية الطيبة والرأسمالية الحبيثة } والتي بنيت على فرضية الرأسمالية المقاولاتية الخلاقة والابداعية كمنط جديد للاقتصاد الدولي الحديث القادر على تحقيق النمو والرخاء الاقتصادي المستديم وهو البديل للأنماط الثلاثة الأخرى المسماة : الرأسمالية الموجهة من الدولة – رأسمالية القلة الحاكمة – رأسمالية الشركات الكبيرة . واستشهد الباحثون بالنجاحات الكبيرة للاقتصاديات الناشئة أمثال سنغافورة , تايوان , الصين , هونغ كونج وكوريا الجنوبية التي تمثل مساهمة PME في الناتج المحلي الإجمالي إلى أكثر من 60% كدليل ونموذج لتطبيق الرأسمالية المقاولاتية . 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 والتسيير في جامعة Caen Basse – Normandie et CNRS et UMR تحت إشراف Jean Bonnet سنة 2012 وترى هذه الدراسة أهمية اهتمام المؤسسات الحكومية بالمقاولاتية لما تقدمه هذه الأخيرة من حلول لظاهرة البطالة وذلك من خلال الدعم والمرافقة ومساعدة المؤسسات الجديدة في مراحلها الأولى وخاصة توفير البيئة الملائمة والتقليل من العراقيل الخاصة بإنشاء المؤسسات , وهذا سوف يؤدي إلى ديناميكية الاقتصاد وسوف يخلق بيئة اجتماعية مستقرة تدفع نحو التنمية المستدامة وكذلك بينت الدراسة لما للمقاولاتية من أهمية كبيرة في الاقتصاديات الحديثة .

### خطة البحث

قسم البحث إلى مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة , تناول الفصل الأول المقاولاتية المفهوم والطبيعة , وفيه الإطار النظري للمقاولاتية والمقاول في الأدبيات الاقتصادية , تعريف المقاولاتية , مميزات وخصائص المقاول , المقاول والمقاربات التصنيفية , أهداف وأنواع وخلفيات المقاول , المحددات التي تتحكم في نجاح أو فشل المقاول . البيئة وتأثيرها في سلوك المقاول .

الفصل الثاني تناول فيه الفعل المقاولاتي , خلق المؤسسة , سيورة خلق المؤسسة , الفرصة , الفكرة , الإبداع , بيئة الأعمال , المقاولاتية من الباطن , PME , مخطط الأعمال .

الفصل الثالث وفيه المقاولاتية كمحرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية , مفهوم التنمية , بيئة الأعمال , توفير مناصب الشغل , خلق القيمة المضافة , الميزة التنافسية , تنوع النسيج الاقتصادي , المقاولاتية الاجتماعية , المقاولاتية عند النساء , المقاولاتية والشباب .

## مقدمة الفصل الأول

ان التغيرات والتحويلات المتسارعة التي مست الاقتصاد العالمي أدت الى بروز ظاهرة المقاولاتية، والتي أصبحت من أهم ركائز النمو الاقتصادي والاجتماعي، ولما تمثله من محرك ودافع لكل الاقتصاديات الحديثة وذلك من خلال خلق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدفع وتيرة التنمية.

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

ومحاولة منا للاحاطة ولو بجزء بهذا الموضوع تم تقسيم هذا الفصل الى :

**المبحث الأول:** المقاولاتية الأسس النظرية والمفاهيم

**المبحث الثاني:** المقاول والنظريات الاقتصادية

**المبحث الثالث:** البيئة وتأثيراتها على المقاول

## المبحث الأول: المقاولاتية الأسس النظرية والمفاهيم

الهدف من هذا المبحث هو محاولة فهم ظاهرة المقاولاتية والاسهام في نشر ثقافتها وايصال مدلولها الى 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"<sup>1</sup>

إن تطور الرأسمالية اعتمد بالدرجة الأولى على المؤسسات الكبيرة والتي اعتمدت بدورها على الاقتصاد السلمي وتنوع 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 لمواكبة التكنولوجيات الحديثة وتلبية الحاجات الجديدة، وكل هذا دفع إلى بزوغ نجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) ، ومن رحم هذه التفاعلات ظهر المنقذ 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 منتجها والتي قاموا هم أنفسهم بتموينها بالمواد الأولية الضرورية لإنتاجها وكذلك تحكّمهم في الورشات المتواجدة في الأرياف والتي تعتمد على اليد العاملة الرخيصة ويتم تصريف هذه المنتجات عن طريق الشركات التجارية الكبرى التي انتشرت في تلك الحقبة من الزمن وكل هذا أدى إلى تجميع الأموال وتكديسها بين

<sup>1</sup> Pierre-André JULIEN et Michel MARCHESNAY, L'Entrepreneuriat, Ed.ECONOMICA,Paris,1996. P, 34.

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

### الفرع الثاني : الرأسمالية الصناعية

انتقل الاقتصاد في هذه المرحلة نقلة نوعية والذي قام على مجموعة من المبادئ أهمها مبدأ الملكية الفردية لوسائل الإنتاج (دعه يعمل دعه يمر) وما يميز هذه المرحلة هو أن المالك هو المسير وهم الوحيد هو الربح بكل الطرق ولمنع تضارب المصالح فان اليد الخفية لأدم سميت تتدخل للقيام بإحداث التوازن بين العرض والطلب (نظام السوق) والمقاول هنا يسعى لتعظيم ربحه بأي شكل من الأشكال حتى وصم بالمضارب الذي يسعى دائما لتحقيق مصلحته الفردية.

وفي تحليل Schumpeter للدورات الاقتصادية أو ما أطلق عليه هو نفسه (التدمير الخلاق) وهو أن المنظم<sup>2</sup>\* هو من يكسر حالة التوازن في الأسواق " في كتابه (نظرية التطور الاقتصادي ) الذي نشر في البداية في العام 1911 أضاف بعدا جوهريا للتوازن الذي وضعه ألفريد مارشال ، وجاء ذلك من الشخصية المحورية في منظومة شومبيتر ألا وهو المنظم... والذي يستعين بالائتمان المصرفي ويتحدى 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 شومبيتر أنه تدفق دائري حيث يتحرك الإنتاج في اتجاه على حين تتحرك النقود 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، فذلك هي طبيعة التطور الاقتصادي لقد كان للمنظم وما زال له أثر كبير في الاقتصاد"<sup>3</sup> .

<sup>2</sup> \* المنظم هو المقاول

<sup>3</sup> جون كينيث جالبريت - ترجمة أحمد فؤاد بلع - تاريخ الفكر الاقتصادي - دار المعرفة - الكويت. 2000 - ص199-198

ولهذا رغم نظرة Schumpeter في ذلك الوقت إلا أن هذه الآراء لم تأخذ أهمية كبيرة وضاعت في زحمة النظريات الاقتصادية والنظريات التسييرية ولم تبرز أهمية المقاول ولا أهمية PME

### الفرع الثالث : الرأسمالية التسييرية

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 تولي أية اهتمامات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي ظلت على الهامش، ومن أبرز رواد هذه المرحلة F.Taylor (التنظيم العلمي للعمل) و H.Fayol 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 صلاحياتهم مما دفع إلى تضارب المصالح.

لم يعطى مفهوم المقاولاتية والمقاول حقه من الدراسة والاهتمام خلال هذه الفترة، وغاب تحديد دوره في الحياة الاقتصادية إلى غاية الثمانينات حيث عاد وبقوة ليحتل الصدارة في اهتمامات المختصين و صناع السياسات الاقتصادية، ولعل أهم الدوافع لذلك :

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



▪ الحد من مشكلة البطالة والتي زادت بعد أزمة السبعينات.

وغيرها من الأسباب التي دفعت إلى نشر وتدعيم الفكر المقاولاتي وتشجيع المقاول على خلق مؤسسته.

#### الفرع الرابع: الرأسمالية المقاولاتية

لقد تحولت المجتمعات مع بروز القيم المرتكزة على الفردية مثل ما بينه كل من Maffesolli<sup>4</sup> (1997) أو Lipovetsky (2004) أما Marchesnay فإن هذا التحول من الرأسمالية التسييرية إلى الرأسمالية المقاولاتية والذي يعطي قيمة لروح المؤسسة وللمبادرة الشخصية، فنتبع أصول المقاولاتية في الأدبيات الاقتصادية نجدها تعتمد بالدرجة الأولى على المبادرة الشخصية فكل من Cantillon, Schumpeter, Kirzner, Casson ركزوا عليها في أبحاثهم من خلال محاولة معرفة ما هي الطموحات، والتطلعات، والمحفزات، والأحاسيس التي تدفع 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 والمرافقة، لخلق مجتمع مقاولاتي يعتمد فيه على المعرفة والإبداع والأفكار الجديدة.

كذلك الدراسة التي قام بها Baumol وآخرون (2007) من جامعة ييل ومنظمة كوفمان Kauffman في كتابهم ( الرأسمالية الطيبة و الرأسمالية الخبيثة ) والتي بنوا فيها فرضيتهم على رأسمالية المقاولاتية كنمط جديد للاقتصاد الدولي الحديث القادر على تحقيق النمو والرخاء الاقتصادي المستديم وهو البديل للأنماط الثلاثة الأخرى المسماة رأسمالية الشركات الكبرى، والرأسمالية الموجهة من الدولة، ورأسمالية القلة المسيطرة ، واستشهد الباحثون بالنجاحات الكبيرة للاقتصاديات الناشئة أمثال سنغافورة، وتايوان، والصين، وهونج كونج، وكوريا الجنوبية التي تمثل مساهمة المؤسسات الصغيرة في الناتج المحلي الإجمالي إلى أكثر من 60% كدليل

<sup>4</sup> Karim MESSEGHEM, Sylvie SAMMUT, L'entrepreneuriat, Ed EMS, Management&Société, Paris. 2011, P 7,8.

ونموذج لتطبيق رأسمالية المقاولاتية. وخلص الباحثون في نهاية الأمر إلى أن أكثر الاقتصاديات نجاحا هي تلك الاقتصاديات القادرة على خلق مزيج من المقاولين المبدعين<sup>5</sup>.

### المطلب الثاني: مفهوم المقاولاتية

ليس هناك اطار نظري واضح وجلي يتفق عليه جميع الباحثين، فهناك عدة مقاربات ناقشت هذا المفهوم من وجهات نظر مختلفة، مما أدى الى التباين والاختلاف في التعاريف ويرجع ذلك الى 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 التعاريف التي تناولت مصطلح (المقاولاتية) أو (الريادة) أو (روح المبادرة) أو (المبادأة) وغيرها من المصطلحات باللغة العربية والتي هي نتاج هذه الاختلافات في إعطاء مصطلح موحد لهذا المفهوم.

### الفرع الأول: تعريف المقاولاتية

المقاولاتية ENTREPRENEURSHIP هي كلمة انجليزية مشتقة من الكلمة الفرنسية ENTREPRENEUR والتي ترجمت من طرف الكنديين إلى ENTREPRENEURIAL وهناك عدة تعاريف والتي تم جمعها من طرف (Loue و Laviolette) (2006):<sup>6</sup>

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

<sup>5</sup> Baumol WILLIAM J , et des autres, **Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity**. Yale University Press, New Haven & London .2007. P 228-256.

<sup>6</sup> Eric Michael Laviolette et Christophe Loue ; " **les compétences entrepreneuriales : définition et construction d'un référentiel** ", «Le 8<sup>ème</sup> congrès international Francophone en entrepreneuriat [CIFE PME] :L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, Haute école de gestion Fribourg, Suisse, 25-27 Octobre, 2006, pp.3-5.

تسمح بتقديم سلع أو خدمات أو أفكار أو مواد أولية جديدة أو طرق تنظيمية مبتكرة يقوم المقاول باستغلالها وبيعها بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها .

• يركز هذا التعريف على المراحل التي تؤدي إلى ظهور منظمة جديدة وصاحب هذا التعريف هو Gartner (1993) emergence organisationnelle والذي يعتبر أن المقاولاتية هي "مجموع النشاطات والمراحل التي تسمح للفرد بخلق مؤسسة جديدة".

أي أن المقاولاتية هي مجموع الأعمال التي يقوم من خلالها 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 يرقى إلى المعنى الحقيقي للمقاولاتية والتي تركز على عامل الإبداع حيث يمكن للمؤسسات أن تنشأ عن طريق التقليد أو إعادة الإنتاج

• هذا التعريف يتمحور حول التوليفة (الفرد&خلق القيمة) وصاحبه هو Bruyat (1993) فالمقاولاتية هي "دراسة العلاقة التي تربط بين الفرد والقيمة التي خلقها"

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

فإذا انطلقنا من الفرد ونعتبره 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 انطلقنا من خلق القيمة من خلال المؤسسة التي أنشأت من طرف هذا المقاول، والتي تؤدي به إلى الارتباط بهذا المشروع، إلى درجة لا يمكن الفصل بينهما، أي نشوء علاقة عاطفية بين الفرد ومؤسسته بحيث تؤثر حتى على صفاته وقيمه وعلاقاته.

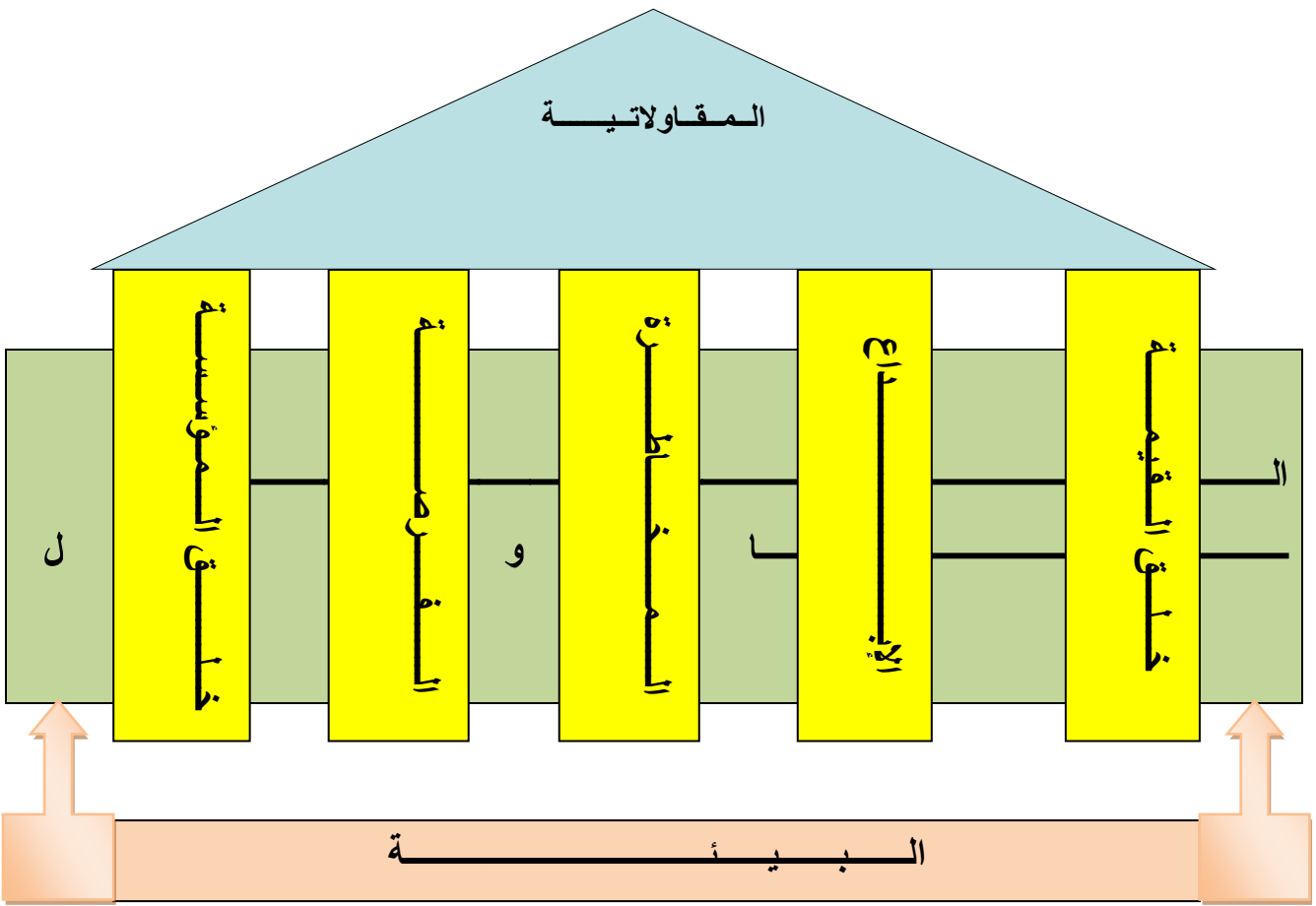
أما Alain Fayolle فقد عرف المقاولاتية " بأنها حالة خاصة، يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية، لها خصائص تتصف بعم التأكد، أي تواجد الخطر، والتي تدمج فيها أفراد

ينبغي أن تكون لهم سلوكيات ذات قاعدة تتخصص بتقبل التغيير وأخطار مشتركة والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي<sup>7</sup>.

و يمكن إجمال هذه التعاريف 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 أحيانا بطرق تختلف عن ما هو مألوف، وتغيير أنماط التفكير عند المسيرين، وإمكانية تقبلهم للتغيير، وزرع روح المبادرة والمغامرة، واكتشاف واستغلال الفرص وتوليد الأفكار الإبداعية

<sup>7</sup>صندرة صايبي،سيرورة إنشاء المؤسسة (أساليب المرافقة) ، جامعة منتوري قسنطينة،دار المقاولاتية بقسنطينة، السنة الجامعية2010-2009

الجديدة، والإستباقية في إبداع الحلول الخلاقة واستحداث حاجات جديدة . فروح المقاولاتية مفهوم واسع يتعدى كونه محصورا على المؤسسة ومجموعة الوسائل والتقنيات والمهارات والأساليب والطرق التسييرية التقليدية، بل هي تساعد الفرد على كسر حاجز الخوف والروتين، وإبعاد هاجس الخوف من ظروف عدم التأكد، فروح المقاولاتية هي من تجعل المقاول يوظف نفس الأدوات التي استعملها غيره لكن ليطارد بها أحلامه وليس أحلام غيره.

### الفرع الثالث : دور المخاطرة وحالة عدم التأكد في المقاولاتية

إحدى الأسئلة التي أُرقت الرأسمالية هي كيف نبرر الربح الذي يأتي من وراء المخاطرة، وهذه الجدلية دامت عدة قرون خاصة عند المسلمين والكاثوليكين وخاصة عندما يكون مستوى المخاطرة عالي جدا، وقد برر عالم الاجتماع الألماني Max Weber قيام الثورة الصناعية في إنجلترا من خلال تقبل البروتستانت لفكرة أن الربح يأتي كمكافأة مقابل المخاطرة في توظيف الأموال، أي أن المقاول يأخذ الأرباح كعوض عن مغامرته بأمواله في السوق وهذا ينافي كل أفكار Karl Marx في سنوات 1860 والتي قال فيها أن الأرباح هي نتيجة استغلال لعمل وجهد العمال وهم الذين يستحقون هذه الأرباح وليس المقاول، ويرى أنه : " شخص بدون إرادة، حبيس التقدم التكنولوجي وكذا ديناميكية التراكم " <sup>8</sup> .

ولهذا نجد كل من J. Pierre-André و Marchesnay.M قاما بدراسة وافية للمخاطرة وحالة عدم التأكد وتأثيرهما على المقاولاتية : <sup>9</sup>

### أولا : المقاولاتية 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 سيجنيها وهو آمن على ماله.

<sup>88</sup> Paul BARAN, Economie Politique de la Croissance, Ed Petite Collection Maspero, Paris, 1979 , p 67.

<sup>9</sup> Pierre-André JULIEN et Michel MARCHESNAY, Op.cit., p 16-18.

## ثانيا : المقاولاتية وحالة عدم التأكد (incertitude)

المقاول مرتبط بحالة عدم التأكد بل هو الذي يصنعها أحيانا ويمكن تعريفها " هي مجموعة الحوادث التي تظهر فجأة وتكون شديدة الحساسية وغير محتملة " ومثلما بين Schumpeter أن المقاول يبدع ويبتكر من أجل كسر حالة التوازن وهذا يؤدي بالضرورة إلى خلق حالة عدم التأكد، فكلما كان هناك إبداعا يخلق 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 تقاس بالاحتمال والتي تعطي فرصا أكثر.

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

## الفرع الرابع : المقاولاتية المجتمعية

ظهر الاهتمام بها منذ حوالي عشرين سنة وتخص القطاع التضامني وغير الربحي، والتي تعطي حولا إبداعية جديدة ومستدامة للمشاكل الاجتماعية، أو المشاكل البيئية، وهذا يدفع بالمقاول إلى إيجاد توليفة بين المنطق الاقتصادي والمنطق الاجتماعي لوضع أي مخطط أعمال حيز التنفيذ.

وقد عرفت منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) <sup>10</sup> " هي كل نشاط خاص من أجل الصالح العام، يكون منظم عن طريق إجراءات مقاولاتية، ولا يكون هدفها الأساسي تعظيم الأرباح، ولكن إرضاء و تغطية بعض الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، وتكون لها القدرة على إنتاج السلع والخدمات وإيجاد حلول إبداعية للمشاكل الاجتماعية وللبطالة ".

وتتنشط المقاولاتية المجتمعية في عدة قطاعات مثل الطب والصحة، البيئة، الثقافة، الرياضة والتعليم.

<sup>10</sup> Cité dans LAMARCO. L, *L'entrepreneuriat Social : vers un management alternatif*, Mémoire réalisé dans le cadre du Master 1 Science de la Gestion, IAE de LILLE, 2006-2007.

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

### المبحث الثاني : المقاول والنظريات الاقتصادية

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

### المطلب الأول : تعريف المقاول

تعريف للمقاول في L'encyclopédie Diderot et d'Alembert (1755 :732-733)<sup>11</sup> " بصفة عامة هو من توكل إليه مهمة تشييد 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 مقاول لأول مرة سنة 1616 من طرف Montchrétien للدلالة على الشخص الذي يوقع عقدا مع السلطات من أجل قيامه بإنجاز عمل ما، أو مجموعة أعمال مختلفة<sup>12</sup>.

ولكن الفضل في دخول هذا المصطلح إلى الفكر الاقتصادي يعود إلى كل من Richard Cantillon (1755) و Jean-Baptiste Say (1803) وسوف نقوم باستعراض هذا المفهوم عبر الزمن ومع رواده العظام :<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Karim MESSEGHEM et Sylvie SAMMUT, Op.cit., p 23.

<sup>12</sup> Boutillier SOPHIE et Uzunidis DIMITRI, La légende de l'entrepreneur, Ed la découverte&Syros, Paris, 1999.p23.

<sup>13</sup> Karim MESSEGHEM et Sylvie SAMMUT, Op.cit., p 42-49.

## الفرع الأول: تعريف Cantillon

❖ **Richard Cantillon (1755)** : لأول مرة وضع تعريف واضح لوظيفة المقاول فهو

الشخص الذي رهاناته غير مضمونة ( l'entrepreneur est celui dont les gages sont incertains. ) والمقاول يصنف عنده في المرتبة الثالثة بعد الملاك وكبار المزارعين، وهذا الصنف الذي فيه المقاول يضم كذلك طبقة التجار والصناعيين وغيرهم، إذا المقاول هو من يتحمل المخاطرة كمستثمر لرأسماله، أي أنه مغامر و منتهز للفرص، "ويرى Cantillon أن المقاول هو ذلك التاجر الذي يشتري السلع بسعر معلوم ويبيعها 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 سعرا معلوما، وأنه يحب المخاطرة، ويتقبل التغيير الذي يصحب معه الإبداع، وكذلك يراه شخصا نشيطا جدا. والمقاول عند Say هو وسيط بين العلماء المبدعين و العمال المنفذين، أي يقوم بالتنسيق بين عوامل الإنتاج المختلفة الأرض، العمل، ورأس المال من أجل إنشاء مؤسسته الخاصة و يقوم بالتسيير والتنظيم والتخطيط للإنتاج وما يصاحب ذلك من مخاطرة، فهو بذلك يستغل معارفه وخبراته من أجل إنتاج سلع جديدة.

## الفرع الثالث: تعريف Schumpeter

❖ **Joseph Schumpeter (1934)** : يبقى هو المرجع الأساسي في تناول مفهوم

المقاولاتية في كل الأدبيات 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.



• إدخال طرق إنتاج جديدة.

• فتح أسواق جديدة.

• إيجاد مصادر تموين بالمواد الأولية جديدة.

• إبداع طرق تنظيم جديدة.

ويرى Schumpeter أن خاصية الإبداع ملازمة للمقاول وأن هذا الأخير عامل تغيير واعدو للروتين، ومن بين المفاهيم التي استحدثها هذا العالم هو فكرة أن المقاول بإبداعه يحصل على مزايا بسيكولوجية تطرح إلى محفزات ودوافع :

✓ حلم ورغبة تحقيق إمبراطورية خاصة .

✓ الرغبة في التعالي على الآخرين وإظهار أحميته في ذلك، والفوز لتحقيق ذاته

وليس من أجل النجاح فقط.

✓ السعادة بالإنجاز وأنه فعل شيئاً يستحق الثناء.

إذن Schumpeter اعتبر المقاول حجر الزاوية في التنمية الاقتصادية، وخالق الديناميكية المكونة للسوق، فالمقاول بقدرته على الإبداع يمكنه أن يستفيد من فرص السوق، ورأى كذلك أن روح المقاولاتية هي قوة تدمير خلاق، يقوم المقاول من خلالها بإيجاد توليفات جديدة تدمر الطرق والأنماط الراسخة، والبالية للقيام بالأعمال بطرق مستحدثة، مما يدفع إلى وجود حالة من عدم التأكد، والتي بدورها تخلق فرصاً جديدة ينتهزها المقاول لإحداث التغيير.<sup>14</sup>

ويمكن إجمال أفكار Schumpeter في " هو الفرد المغامر الذي يقيم المشاريع والذي يمتلك الشجاعة والنظرة بعيدة المدى وحب التجديد 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، ويجدد في إنتاجه إما من خلال تقديم سلع جديدة أو مواد

<sup>14</sup> Jean-José QUILES, Schumpeter et l'évolution économique, Armand Colin, Paris, 2005. p 5.

خام جديدة، أو طرائق 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 شرطاً أن يكون الاثنان شخصاً واحداً. 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، فبجانب هذا العامل هناك الرغبة في خلق مملكة خاصة به، وحب التنافس والرغبة في الانتصار. والتمتع بالابتكار والخلق والتجديد.<sup>15</sup>

**الإبداع:** هو عبارة عن أفكار جديدة ومفيدة ومتصلة بحل مشكلات معينة، أو تجميع وإعادة تركيب الأنماط المعروفة في أشكال فريدة، ولا يقتصر الإبداع على الجانب التقني لأنه لا يشمل تطوير السلع و العمليات المتعلقة بها وفتح أسواق جديدة فحسب، بل يتعدى أيضاً الآلات والمعدات وطرق الإنتاج والتحسينات في التنظيم نفسه.

وهو تنظيم الأفكار وظهورها في بناء جديد انطلقاً 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.

#### الفرع الرابع : تعريف Kirzner

❖ **Israël Kirzner (1973-1997)** : فيرى عكس ما يراه Schumpeter أن المقاول هو الذي يحدث حالة تخل بالتوازن وتكسر الروتين من أجل إحداث التغيير، ولكن يرى مهمة المقاول في إعادة حالة التوازن باستغلال الفرص الناتجة عن اختلاله، بمعنى أن وظيفة المقاول مراقبة وملاحظة الأسواق عندما تكون في حالة اختلال في التوازن، ويكون هو في حالة اليقظة التامة لأي فرصة سانحة من أجل استغلالها قبل الآخرين،

<sup>15</sup> رمزي زكي، الاقتصاد السياسي للبطالة (تحليل لأخطر مشكلات الرأسمالية المعاصرة) ، عالم المعرفة، الكويت، 1998، ص 402-403

وهنا يرى Kirzner أن اليقظة المقاولاتية تعتبر موهبة عند المقاول، الذي يقوم بوظيفته المتمثلة في تلبية حاجات المستهلكين من خلال دقة ملاحظته لحاجاتهم التي لم تلبى بعد. كما فرق Kirzner بين المقاولاتية والتسيير، فإذا 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.<sup>16</sup>

### الفرع الخامس: تعريف Drucker

❖ **Peter F. Drucker (1909-2005)** : يصف المقاول بأنه فرد يبحث عن التغيير ويستجيب إليه، ويستغل الفرصة السانحة للتغيير، وهو ليس بالمضارب ولا المقامر ولا الأجير، وهو أول من أشار في سنة 1985 إلى تحول الاقتصاد من رأسمالية تسييرية إلى رأسمالية مقاولاتية.<sup>17</sup>

ويرى كذلك أن المقاول لا يوجد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقط بل كذلك في المؤسسات الكبيرة، فهو شخص مستعد للتضحية بالضمان المالي لتنفيذ فكرة، من خلال استثمار كل وقته ورأسماله في عمل محفوف بالمخاطر من خلال الاكتشاف والتقييم للفرص واستغلالها.

### الفرع السادس: تعريف Mark Casson<sup>18</sup>

" المقاول هو ذلك الشخص المتخصص في أخذ القرار بكل بديهية، متذكراً في نفس الوقت التنسيق بين الموارد النادرة ". ويرى Casson أن خدمات المقاول مطلوبة ما دام هناك فرص،

<sup>16</sup> Bouabdallah KHALED et Zouache ABDALLAH, *Entrepreneuriat et Développement Economique*, les cahiers du CREAD, Algérie, N° 73, 2005. P 16-17.

<sup>17</sup> كتوش عاشور، حمادي نبيل، مداخلة : الابتكار كأداة لتعزيز تنافسية المقاولات الصغيرة في الجزائر، الندوة الدولية حول المقاولات والإبداع في الدول النامية، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، 17 نوفمبر 2007 .

<sup>18</sup> Tabet Aoul WASSILA, *L'influence des valeurs et de l'environnement sur l'orientation stratégique de l'entrepreneur privé algérien*, Thèse de Doctorat, Université Aboubakr Belkaid, Tlemcen, Algérie, 2005 ,2006. P62-63.

كما ركز على دور التنسيق بين الموارد النادرة، ولا تكون هذه الوظيفة مرتكزة 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 تطرقت للمقاول

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

#### الفرع الأول : مدرسة السمات L'approche par les traits

الأعمال الأساسية لهذه المدرسة أو المقاربة هي تعتمد على أفكار McClelland وكذلك على أعمال Weber (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 ومواقف إما اكتسبها من العائلة أو عرقية أو من البيئة.

ولقد توصل McClelland من خلال تجاربه إلى أن هناك أفراد لهم ميل ورغبة إلى إتمام العمل بصورة جيدة خلافاً للأفراد العاديين ولقد أطلق عليهم مسمى أصحاب الانجاز العالي يدفعهم إلى ذلك دافع الانجاز.

ويمكن أن نعرف المقاول حسب هذه المدرسة كالتالي:<sup>19</sup>

Gasse et d'Amours (1993) وضعوا عدد من الخصائص:

الجدول رقم 1: خصائص المقاول حسب Gasse&D'Amours

يريد تحقيق رؤيته والحاجة في تحقيق إنجاز شخصي	يأخذ القرارات الإستراتيجية حتى ولو كان لا يملك كل المعلومات
يتحمل الأخطار، إداري، مالي، إجتماعي	يبحث عن تحقيق الذات
يؤمن بقدرته على صنع مصيره	يخلق عمله لدرجة المجازفة والبحث عن كل الفرص الممكنة
القدرة على البروز والتفوق	يتقبل الالتزام على المدى البعيد
الرغبة في الاستقلالية	يسير مؤسسته أو نشاطه
القدرة على الإبداع وروح المبادرة	له القدرة على التضحيات الشخصية
سيد نفسه والكفاءة في الاتصال	قدرة هائلة على العمل
حازم ومحدد ويتحلى بروح المسؤولية	عنيد ويظهر إصرارا كبيرا ويتسم بالحماس الشديد

يبدو أن هذه الصفات والخصائص التي تميز المقاول تجعله مثالي لدرجة أن هذه المدرسة من خلال بحوثها وأفكارها انفصلت عن الواقع وحاولت أن تخلق مقاولا خارقا، فلا يمكن أن تتوفر كل هذه الخصائص في شخص واحد، ومن المستحيل التنبؤ بسلوك الأفراد، لأن بعض الأفراد ربما تكون لهم مثل هذه الخصائص ولكن لا يسلكون مسلك المقاولاتية.

ولكن يمكن إجمال هذه الخصائص في أربعة خصائص أساسية يتسم بها المقاول:

<sup>19</sup> Karim MESSEGHEM et Sylvie SAMMUT, Op.cit., p 52.

✚ الحاجة إلى تحقيق الذات.

✚ الرغبة في الواجهة والسلطة.

✚ الثقة بالنفس والرغبة في الاستقلالية.

✚ القدرة على الإبداع والمبادرة.

### الفرع الثاني: المدرسة السلوكية L'approche par les comportements

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

أي أن المهم كيف يتصرف المقاول عند محاولته خلق المؤسسة، وهنا نعود إلى الفعل المقاولاتي، أي الإجراءات المتبعة وكيف يواجهها هذا المقاول:<sup>20</sup>

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

– المهارات التفاعلية: الاتصال، روح الإقناع، بناء العلاقات والشبكات، الإصغاء، العمل ضمن فريق، التضحية، الاحترام... إلخ.

– متعدد الوظائف: نظرا لتعدد المهام التي يقوم بها، وسعة ثقافته فإن سلوكياته وتصرفاته الاقتصادية، تعكس قدرته على إيجاد بدائل متعددة لحل مشكلة واحدة، أو للوصول إلى الهدف المسطر، فهو يتقن استخدام البدائل ويجد عددا من المصادر المعرفية والتمويلية المناسبة لتحسين أدائه.<sup>21</sup>

<sup>20</sup> بلال خلف السكارنة، الريادة وإدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط1، عمان، الأردن، 2008 ، ص31

<sup>21</sup> مروة أحمد، نسيم برهم، الريادة وإدارة المشروع، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2007. ص 14.

## الفرع الثالث : المدرسة البيئية ( الموقفية ) Contingence

ترتكز أفكار هذه المدرسة على فكرة أن شخصية المقاول تتشكل من بيئته ومحيطه الذي يعيش فيه، فالمقاول هو نتاج الوسط الذي ينتمي إليه، ولا يمكن فصله عن هذا المحيط بأي حال من الأحوال، ونذكر من بين هذه العوامل المؤثرة على سلوك المقاول:<sup>22</sup>

- المحيط الثقافي والاجتماعي الذي يلعب دورا محوريا كحافز للأفراد أن يصبحوا مقاولين، 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 الركيزة 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 والدفء فبموجب هذه النظرية فإن سلوك المقاول يحدث بسبب عوامل ايجابية 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 الرضا الوظيفي يدفع ببعض الأفراد لإيجاد منفذ 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 تريد الخروج من الروتين الذي فرضه عليها مجتمع ما لتحدث التغيير وتتولد لديها الحاجة للإنجاز.

وسوف نتطرق للمؤثرات البيئية بالتفصيل في المبحث الثالث.

<sup>22</sup> Wtterwulghé ROBERT, La PME Une Entreprise Humaine, De Boeck Université, Paris, 1998. pp 52-53.

## الفرع الرابع: مدرسة المقاصد المقاولاتية L'approche des intentions entrepreneuriales

تعتمد هذه المدرسة على نموذجين لتفسير التنبؤ بسلوك الأفراد، هما نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) ونظرية تكوين الحدث المقاولاتي لكل من Shapero et Sokol (1982).

أولاً : نظرية السلوك المخطط<sup>23</sup>

حسب هذه النظرية فإن مقاصد الفرد هي التي تحدد السلوك، وذلك من خلال ثلاث مجموعات من المتغيرات، والتي بدورها تسبق مقاصد الفرد وهي:

1-المواقف المرافقة للسلوك: تتضمن التقييم الذي يقوم به الفرد للسلوك الذي يرغب في اتخاذه ، ويعتمد هذا التقييم على النتائج المحتملة من جراء سلوكه.

2-المعايير الذاتية: وهي محصلة لآراء العائلة والمقربين من الفرد، فيما يخص اتخاذ سلوك خلق مؤسسة، وما تمثله هذه الآراء من ضغط اجتماعي على الفرد حيث يمكن أن تغير من مقاصده، كذلك تأثير السياسات الحكومية وخاصة من ناحية التشريعات التي تمس بيئة الأعمال، حيث أنها تؤثر بشكل إيجابي أو سلبي في توجهات ومقاصد الأفراد.

3-إدراك الرقابة على السلوك: وهنا تكمن أهمية المعارف والمهارات التي يمتلكها الشخص، والمعلومات المتوفرة لديه، فمسألة الرقابة هي نسبية، وتدفع للتردد في نهج سلوك معين.

ثانياً: نظرية تكوين الحدث المقاولاتي Shapero et Sokol:

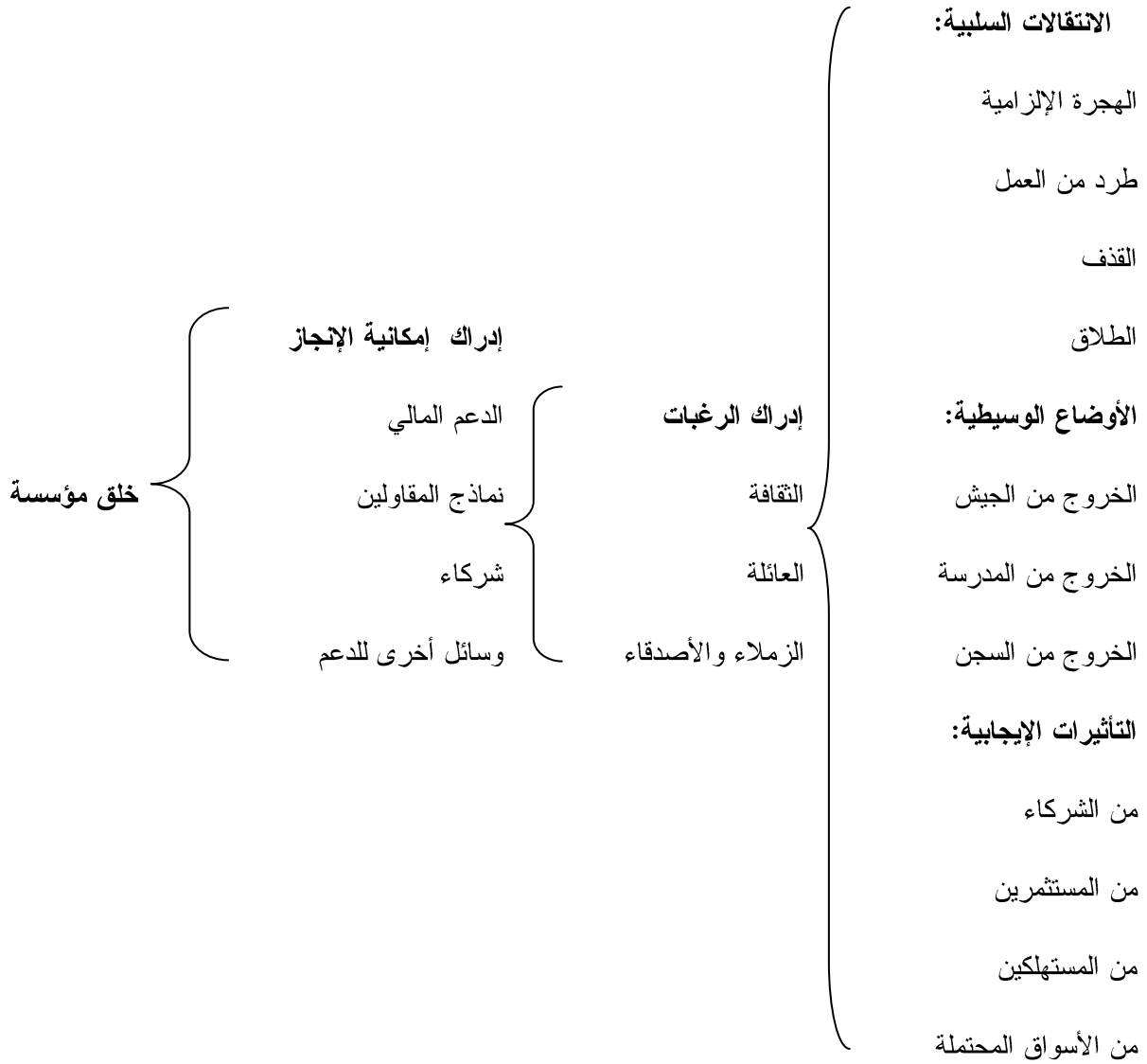
و الفكرة الأساسية لهذا النموذج هي " أنه لكي يبادر الفرد بتغيير كبير ومهم لتوجهه في الحياة، مثل اتخاذ قرار خلق مؤسسته الخاصة، فيجب أن يسبق هذا القرار حدث ما يقوم بإيقاف وكسر الروتين المعتاد"<sup>24</sup>

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

<sup>24</sup> Bayad MOHAMED et Malek BOURGUIBA, *De l'universalisme à la contingence culturelle : Réflexion sur l'intention entrepreneuriales*, 8<sup>ème</sup> congrès international francophone et pme « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, 25 ,26,27 Octobre 2006, Haute école de gestion (HEC) Fribourg, Suisse, p7.



## الشكل رقم 2 : نموذج تكوين الحدث المقاولاتي Shapero&amp;Sokol



المصدر : Tounès 2003, Op.Cit, p163

ويمكن تحليل متغيرات هذا الشكل على النحو التالي:

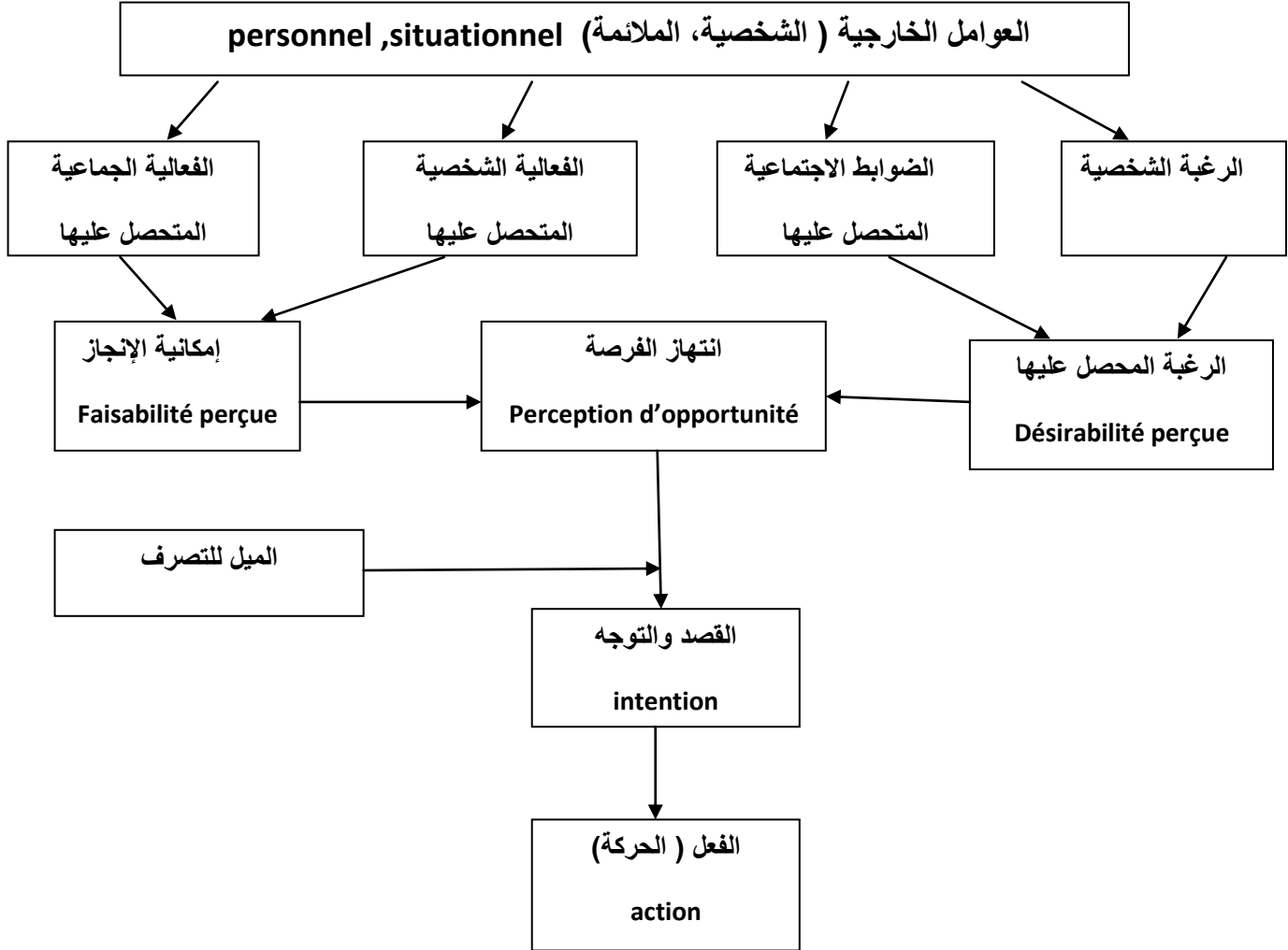
- الانتقالات السلبية: مثل الهجرة والتي تدفع ببعض الإثنيات بتشكيل لوبيات أعمال في البلدان المضيفة مما يدفع بها إلى انتهاج مسلك المقاولاتية مثل الروس في إنجلترا أو اللبنانيين في الأرجنتين.

- الأوضاع الوسيطة: مثل الخروج من المدرسة في بعض الأحيان يدفع بالفرد إلى تحقيق ذاته ورفع التحدي فيسلك سلوك خلق مؤسسته الخاصة وذلك بدافع الإنجاز وتغطية الشعور بالنقص تجاه الذين أكملوا مشوارهم الدراسي.
- التأثيرات الإيجابية: وذلك من خلال مثلا إستغلال 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 المقاولة ، حيث يكتشف الفرد رغباته وحاجته لإنجاز شيء ما يحقق به تقديرا لذاته وتميزه.

ومن أحدث النماذج نموذج Krueger (2009):<sup>25</sup>

<sup>25</sup> Krueger N, **Entrepreneurial intentions are dead: Long live entrepreneurial intentions**, in Carsrud A.L. et Brannback M. Ed, Understanding the entrepreneurial mind, Springer, 2009.P 76.

الشكل رقم 3: \* le modèle intentionnel de Krueger 2009



المصدر : Krueger (2009)

\* (ترجمة الطالب)

يجيب هذا النموذج عن السؤال ( لماذا نتبع سلوك معين؟ )، وهنا ندخل في صراع مع الإرادة (كيف نختار انتهاج سلوك معين؟) ، فاتخاذ القرار لا ينفى 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 ذاك قانونا يسري على المقاولين، فما ينطبق على هذا الفرد لا ينطبق على آخر.

### الفرع الخامس: المدرسة المعاصرة

وهي تفسر سلوك المقاول باعتباره محصلة لعاملين رئيسيين وهما:

- الإحساس بالفرصة: الناتج عن التفاعل بين السمات الشخصية للمقاول ومعطيات البيئة التي تؤثر فيه، وهنا نتذكر فكرة اليقظة التي يمتلكها المقاول وهي التي تجعله يحس بالفرصة ويكتشفها.

- انتهاز الفرصة : وهو ما يتطلب القدرة على إدارة الموارد واستغلالها وتعظيم منافعها، فالمقاول هو في الحقيقة مقتنص الفرص ولا يتردد في الظفر بها، فلا يمكن فصل سلوك المقاول عن الفرصة، فبدونها لا يوجد مقاول أصلا.

### الفرع السادس: نظرية تدرج الحاجات ( Maslow )

يستند في هذه النظرية على أنه هناك مجموعة من الحاجات، التي يشعر بها الفرد وتعمل كمحرك ودافع للسلوك، تأتي بشكل تدريجي، ويتم ترتيبها بشكل هرمي من الأسفل إلى الأعلى كالتالي: 1- الحاجات الفسيولوجية. 2- حاجات الأمان. 3- الحاجات الاجتماعية.

4- الحاجة للتقدير. 5- الحاجة لتقدير الذات.

بالنسبة للمقاول فإنه يمكن أن يكون له عدد كبير من الدوافع، ولكن هناك دائما دافع أكثر أهمية، إذ أن المقاول الحقيقي هو من يبقي عينه دائما على قمة هرم Maslow. أي الحاجة لتحقيق الذات والتقدير من طرف الآخرين.

### المطلب الثالث: أنواع المقاول

نظرا لكثرة المنظرين في العصر الحالي لمفهوم المقاولاتية والمقاول، حيث كثر معها تصنيف المقاول وأنواعه، وسوف نستعرض أهمها والذي تناولتها الأدبيات المشهورة في هذا الميدان:<sup>26</sup>

- Smith (1967) أعطى تصنيفين للمقاول حسب سلوكه:

<sup>26</sup> Karim MESSEGHEM et Sylvie SAMMUT, Op.Cit, p 60-66.

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

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

- Julien et Marchesnay (1988) حيث أعطوا صنفين للمقاولين على أساس غاية المقاول:

1- المقاول من الصنف PIC (Pérennité – Indépendance - Croissance) الديمومة – الاستقلالية – النمو ونرمز لها ( دان )، يريد الدوام والبقاء لمؤسسته، مبدؤه العملي والمنطقي مبني على أساس تراكم الثروة وتفضيل الاستثمار المادي، والتكتم عن الاستثمار غير المادي، يتميز بتحكمه في مهنته ويركز على المشاكل التقنية والتنظيمية، وهمه الوحيد هو البقاء والديمومة والاستمرارية، ومن ثم التمتع بالاستقلالية، وبعدها يفكر في النمو لكن شريطة أن لا تهدد استقلاليته، ويرفض الديون طويلة الأجل، وغالبا ما يستثمر رأماله الشخصي أو العائلي.

2 - المقاول من الصنف CAP (Croissance – Autonomie – Pérennité)

النمو – الاستقلالية – الديمومة ونرمز لها ( ناد )، هو مستغل للفرص ويتعايش مع تقلبات وتغيرات المحيط ويبادر ويبدع في الأعمال التي تتميز بالنمو السريع، وليس عنده مانع من الاقتراض وقبول المساهمين مع الحفاظ على الاستقلالية في اتخاذ القرار، يحكمه منطق ومبدأ زيادة رأس المال، إذ يفضل توظيفه واستثماره في القطاعات التي تمكنه من الحصول على هامش ربح مرتفع.

Filion (1997) أعطى ستة أنواع للمقاول:

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

2 - المقاول الجذاب (le séducteur): لا يستطيع المواصلة في المؤسسة بل يعمل على خلقها ثم يبيعها، يحب 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 وبأقل التكاليف، له إستراتيجية جذرية مرتبطة بالمتعة.

3 - المقاول الرياضي (le sportif): يتميز بطبيعة الترفيه يميل إلى كل ما هو رياضي، ثقافي، وفني. يرى مؤسسته على أنها مورد مالي له يستغله في نشاطات أخرى تهمة بالفعل، له إستراتيجية عقلانية، ويعتقد أن مؤسسته هي البقرة الحلوب.

4 - المقاول (le vacancier): يكرس كل طاقته وأوقات فراغه لمؤسسته. له وظيفة رسمية أخرى، اهتمامه الوحيد بها أنها تضمن له الاستقرار المالي ولكن جهده كله لمؤسسته ويحب قضاء كل وقته فيها لتتميتها، إستراتيجيته التوفيق بين عمله الرسمي وتسييره لمؤسسته، وتحقيقه لذاته هو الدافع لإستراتيجيته هذه.

5 - المقاول المنضوي (le converti): يرى العالم منقسم إلى ( مع أو ضد ) وإستراتيجيته الجذرية هي محاولة الاختيار مع من يكون والى من ينحاز فهو يبحث عن الأمان.

6 - المقاول المرسل (le missionnaire): يعرف تماما منتج و السوق الذي يعمل فيه، مستغرق بكل شغف في العمل الذي يقوم به، مقتنع 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 يخشى التغيير.

Marchesnay (1998) وصف أربعة أصناف للمقاول وقد ركز على شرعية الوصول إلى الموارد المالية:

1 - المقاول المتفرد (l'isolé): يجب أن تكون كل من الشرعية الإقليمية و الشرعية التنافسية ضعيفة.

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

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

4 - المقاول الجريء (l'entrepreneur): 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 محيطه المهني وقد صنفوا المقاول إلى أربعة أصناف:

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

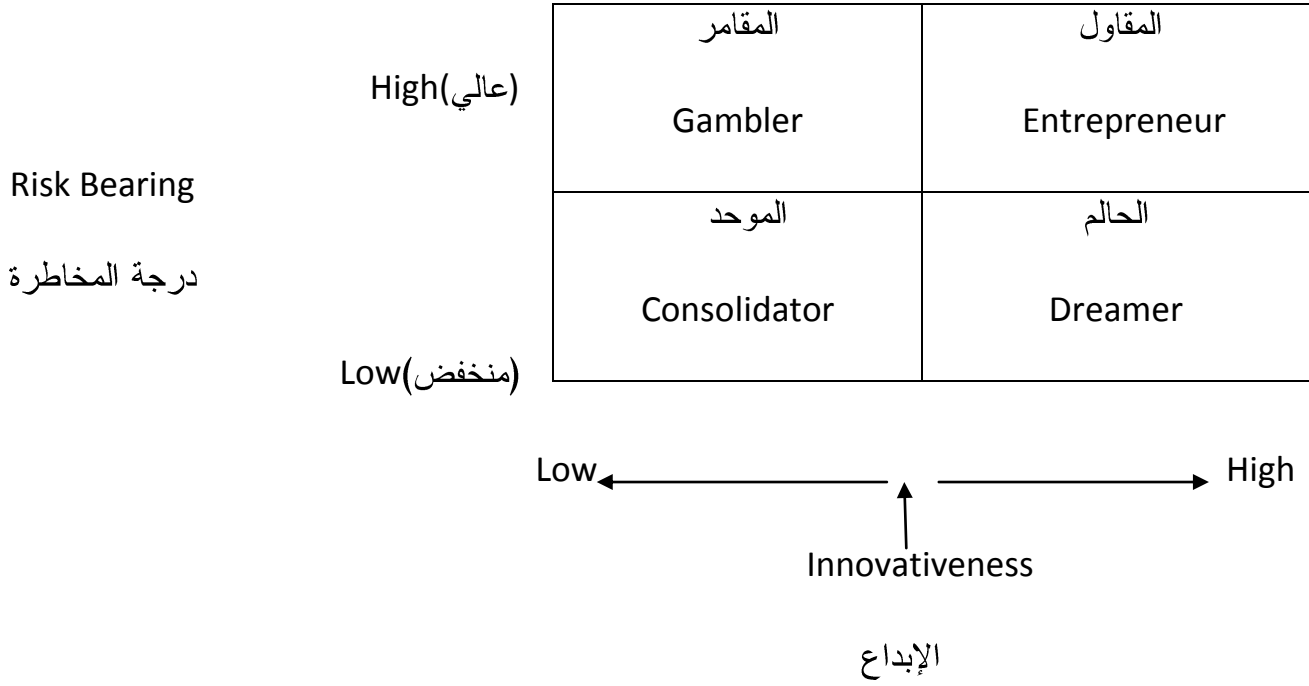
2 - المقاولين الفنانين (les artistes): هم في الأصل مسيرين اكتسبوا خبرات يريدون الاستفادة منها في انتهاز فرص مقاولاتية، يريدون النشاط في محيط ضيق معتمدين على العلاقات القوية مع قنواتهم، وهذا التفكير سلبي لا يمكن معه متابعة الفرص الجديدة واستغلالها.

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

4 - les surfeurs : يستفيدون من قوة الشرعية التنافسية والمرتبطة بالخبرة والكفاءة المكتسبة في التسيير أو في ميدان المقاولاتية، لهم شرعية مهنية ضعيفة نظرا لأنهم مبتدئين في ميدان النشاط، التحدي الوحيد هو كسب العلاقات وتطويرها في المحيط المهني.

وقد صنف Landau المقاول حسب القدرة على الإبداع وتحمل المخاطرة :<sup>27</sup>

الشكل رقم (4): تصنيف Landau



المصدر: Landau R, 1982

يتضح من الشكل أن الفرد يكون مقامرا (Gambler) إذا كانت درجة المخاطرة عالية ودرجة الإبداع منخفضة. أما إذا كانت درجة المخاطرة والإبداع منخفضة فإن المقاول يقوم بدمج الموارد والمصادر وتوحيدها (Consolidator) معتمدا على هامش التحسينات أو الإبداع من المؤسسات القائمة، وبذلك يقلل من درجة المخاطرة. أما المقاول (Entrepreneur) فهو الذي يقبل على المشروع بدرجة عالية من المخاطرة والإبداع. والشخص الحالم (Dreamer) هو الذي يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطرة منخفضة ودرجة الإبداع عالية.

<sup>27</sup> Landau R, (1982) The **Innovative Milieu**, In Wickham, P.A **Strategic Entrepreneurship**, Harlow, England, Prentice Hall, (2001) P. 20.



الفرع الثاني: الخصائص المميزة للمقاول الناجح

الجدول رقم 2

الخصائص	التوصيف
الحلم Dream	فالمقاولون يتمتعون برؤية لما يمكن أن يكون عليه المستقبل بالنسبة لهم ولشركائهم والأكثر أهمية من ذلك أنهم يتمتعون بالقدرة على تحويل أحلامهم إلى حقيقة.
الحسم Decisiveness	المقاولون لا يماطلون، ولكنهم لا يتسرعون بصناعة القرارات وتعتبر السرعة عاملا حاسما في نجاحهم.
القدرة على الانجاز Doers	بمجرد أن يقرر المقاول القيام بتصريف ما فإنه يقوم بانجازه على أكمل وجه وبالسرعة اللازمة.
التصميم/ العزيمة Détermination	المقاولون ينجزون مشاريعهم بالالتزام التام، فهم نادرا ما يتوقفون عن العمل حتى تقف في طريقهم العقبات التي يرى البعض استحالة مواجهتها.
الإخلاص والتفاني Dédications	هم مخلصون ومتفانون في أعمالهم، وقد يأتي ذلك في بعض الأحيان على حساب علاقاتهم مع الأصدقاء وأسرهم، فهم يعملون بلا كلل فالعمل 12 ساعة يوميا و07 أيام في الأسبوع لا يعتبر شيء غريب عن المقاول الناجح الذي يسعى لنجاح مشروعه.
الحب Dévotion	فالمقاولون يحبون ما يعملون، فالحب هو الذي يعينهم أحيانا على مواجهة الصعوبات وهو الذي يساعدهم على النجاح.
الاهتمام بالتفاصيل	يقال أن الشيطان يسكن في التفاصيل، ولا ينطبق هذا القول على شيء مثل انطباقه على البدء في إقامة احد المشاريع والعمل على

النمو، فالمقاول ينبغي أن يكون ملما بالتفاصيل المهمة.	Détails
فهم يرغبون في أن يكونوا في حماية أقدارهم بدلا من اعتمادهم على أصحاب الأعمال في كسب أرزاقهم.	الإيمان بالقضاء والقدر Destiny
إن 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 Dollars
ففي بعض الأحيان يقوم المقاولون بتوزيع ملكية شركاتهم على العاملين الرئيسيين فيها والذين يعتبرون من العوامل الرئيسية في نجاحها.	توزع الملكية Distribut

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

وهناك أيضا 12 ميزة متفق عليها تميز المقاول الناجح:

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

2- الاحساس بالملكية: ملكية الموارد وملكية المشروع.....

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

4- حب التعلم: التعلم من الأخطاء ( الأخطاء في بيئة الأعمال تعني أموال ضائعة ) لهذا نجدهم يحيطون أنفسهم بأشخاص أكفاء ذوي مهارات معرفية وعلمية، وبهذه الطريقة يواصلون إغناء أنفسهم بالمعرفة والتجربة.

5- لاعب فريق: من خلال العلاقات الديناميكية.

6- موجه جيد للنظام: فالمقاول يسيطر على نظام مؤسسته ولا يريد من أحد اختراقه أو محاولة تغييره ما دام يؤدي إلى النجاح.

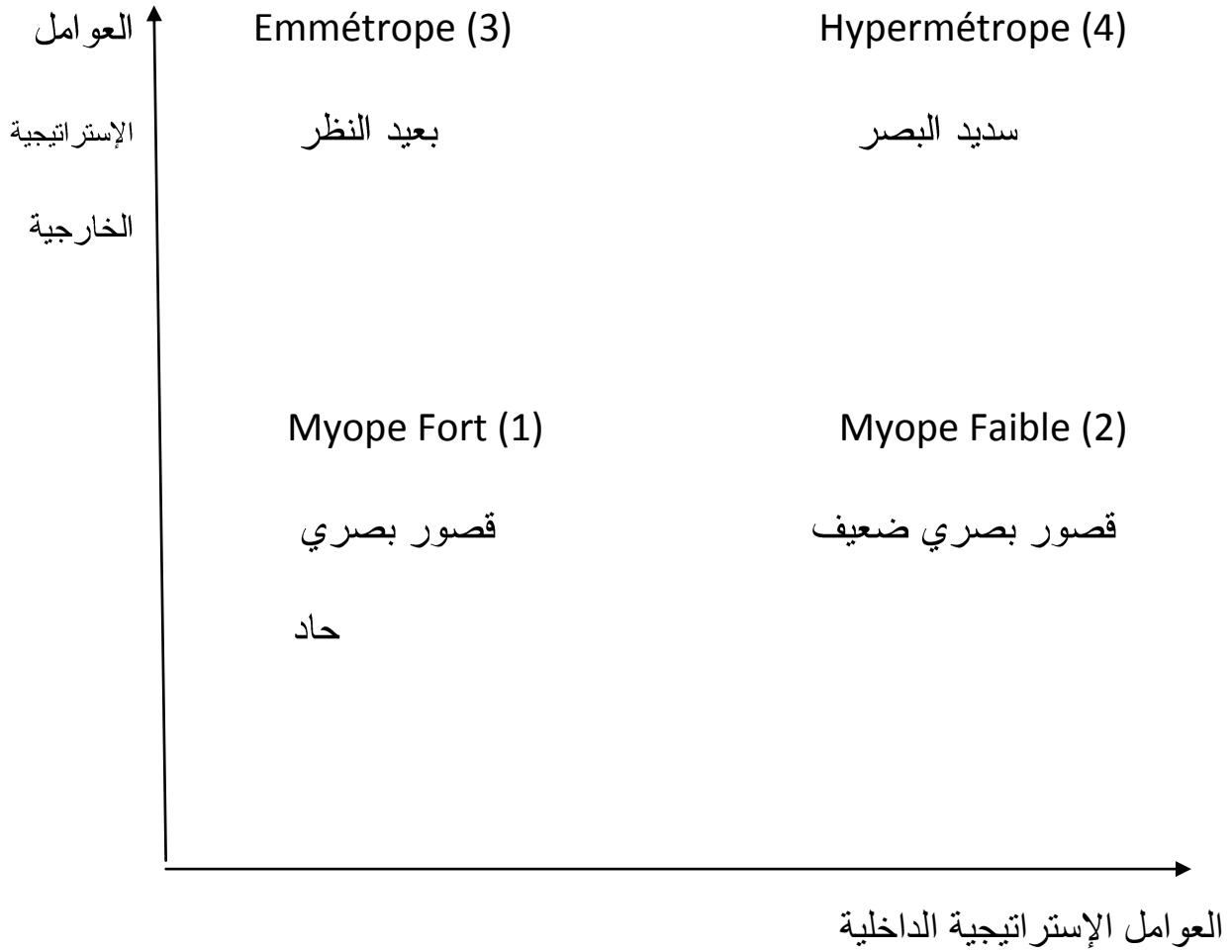
- 7- الاستغراق: ينهمك في مشروعه بالكلية حتى لا يستطيع التفرقة بينه وبين مشروعه.
- 8- الامتتان: لا يفكر في المال و إنما الانجاز.
- 9- التفاؤل: أي أنه ايجابي ويرى الأمل والنجاح أمامه وهذا يحفزه أكثر.
- 10- اجتماعي: وهذا لجلب مزيد من القنوات والعلاقات الاجتماعية.
- 11- القيادة: سلوكهم قيادي لأنهم يعرفون كيف يقودون الآخرين.
- 12- المغامرة و أخذ المخاطر.

#### المطلب الرابع: الرؤية الإستراتيجية عند المقاول<sup>28</sup>

انطلاقا من الدراسة التي قام بها Revolon حول دقة الرؤيا الإستراتيجية للمقاول في PME، ميز بين الرؤيا الإستراتيجية الداخلية والرؤيا الإستراتيجية الخارجية، وبناء على ذلك يرى إمكانية مطابقة المصطلحات المستعملة في طب العيون في تفسير درجة حدة النظر الإستراتيجي للمقاول في مجال أعماله، فنجد المقاول يرتب الصور التي تأتيه إلى عوامل إستراتيجية خارجية كالأسواق والمنافسين واستعمالات المنتج وقنوات التوزيع..إلخ وإلى عوامل إستراتيجية داخلية كالقيمة المنتظرة وتكوين العمال والبحث والتطوير ومصادر التمويل...إلخ.

<sup>28</sup> الحاج مداح عرابي، الرؤية الإستراتيجية للمقاول : بين حتمية التكيف وإمكانية الإبداع، الندوة الدولية حول المقاول والإبداع في الدول النامية، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، 17 نوفمبر 2007 ، ص 99-101.

الشكل رقم 5 : تحديد جودة الرؤية الإستراتيجية عند المقاول



- 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 مؤسسته 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.

الحالة الثالثة: الرؤية للعوامل الخارجية قوية وللعوامل الداخلية سيئة، فالمقاول يعاني من بعد النظر، أي أنه يركز على المنافسين مثلاً 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 للعوامل الخارجية والداخلية جيدة، فهذا المقاول سليم البصر، وليس لديه إختلال في الرؤية الإستراتيجية، وهي ميزة المقاول الناجح.

### المبحث الثالث: البيئة وتأثيراتها على المقاول

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

وقد وصف <sup>29</sup> Marchesnay 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 تهتم المقاول والفعل المقاولاتي، وكذلك المؤسسات الإدارية.
4. المتغيرات الجغرافية مثل الموقع الجغرافي، موارد الدولة، المناخ، عدد السكان وغيرها.

<sup>29</sup> Marchesnay.M, *La stratégie du diagnostic à la décision industrielle*, Ed, Chotard et associés, Paris, 1986. P. 73.

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 الإدارية، 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 ويمتثل 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 لتبرير أفعاله ومواقفه وسلوكياته، بمعنى تحديد ما يعتبره الفرد صوابا أو خطأ، وهي التي تشكل اتجاهات الفرد نحو مختلف القضايا.

ومن هنا فإن سلوك المقاول لا يخرج عن سياق ثقافته وقيمه المجتمعية، فهو ليس بمعزل عن ضوابط وقواعد ومعتقدات المجتمع الذي يعيش فيه، ومن هذا المطلق يمكن القول أن هناك مجتمعات اعتمدت على موروثها الثقافي من أجل خلق بيئة مقاولاتية 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 المقاولاتية بشكل كبير، محاولة أن تجعل من المقاولاتية قاعدة ومعتقدا يلتزم به الأفراد. وعلى النقيض من ذلك لا تشجع بعض الثقافات في مجتمعات عدة روح المقاولاتية ونجد المقاول فيها يلاقي صعوبات وعراقيل جمة، فالثقافة إما أن تكون دافعا للمبادرة المقاولاتية، أو أن تكون هي أحد الأسباب التي تعيق تحرك المقاول وبالتالي عدم خلق مؤسسات.

## - الدين والمقاول:

إن Max Weber في كتابه "L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme" (1904-1905) والذي درس فيه تكون الرأسمالية وتأثير ممارسة الشعائر الدينية، ولقد فسر النجاح الاقتصادي في إنجلترا في بداية الرأسمالية بالدور المؤثر للقيم المعنوية في الثورة الصناعية، وأن الانتقال إلى العصر الحديث كان بمساعدة الإيديولوجية الدينية، لأنه رأى أن الأخلاق البروتستانتية هي روح الرأسمالية، وذلك من خلال ربطه بين القيم البروتستانتية والمتمثلة في الجد وجمع الأموال والتفوق وبين نجاح الرأسمالية. وفي كل هذا المقول هو الذي يريد أن يتفوق ويجمع المال والاستقلال والنجاح، والتأقلم مع ظروف عدم التأكد. وحسب Weber فإن الزهد وما أوجده من حياة بسيطة جعل الأموال تتكسد وهذا الادخار يجب أن لا يكون سببا في العيش في رفاهية ولكن يعاد استثماره لتتكسد الأموال من جديد وهذا يصنع الثروة، ومن هذه الأفكار فإن البروتستانتية ساهمت في فتح آفاق المقاولاتية وروح الفردية.

أما Gary Tribou في كتابه "المقاول المسلم" فيرى أن الدين الإسلامي له تأثير كبير في إنشاء المؤسسة، ودافع عن فكرة المقاول المسلم، وذلك بأنه ليس فقط مؤمن بالقوة الإلهية ولكن له خصائص الحرية والفردية والعقلانية في التسيير الاقتصادي للخطر والإبداع، فالإسلام يشجع العقلانية والثروة ولكن بضوابط، منها طاعة الجماعة واقتسام الأرباح بعدالة، ويرى أن الإسلام لا يمنع تجميع الثروة، ولكن يعطيها ضوابط، ولهذا نجد مشكلة التمويل المالي من البنوك، وذلك في قضية الربا وتمويل الخطر، تمنع العديد من المقاولين من إنشاء مؤسساتهم نظرا لهذا الوازع الديني عندهم، فالدين عامل مهم عند المقاول وخاصة المسلم.

إن قيام أي نشاط اقتصادي في بلد ما مرتبط بدرجة كبيرة بالمعطيات الثقافية في ذلك البلد، وأساس الثقافة هي القيم التي تتمثل أهميتها في كونها عامل أساسي في خلق الحماس والمثابرة وروح المبادرة المقاولاتية.

### المطلب الثاني: العائلة والتعليم

#### - العائلة :

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

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

#### - التعليم والتكوين :

يعتبر التعليم الرسمي بمختلف مراحل و التكوين المكمل والمتخصص في مجال المقاولاتية وما يتصل بها من علوم التسيير من بين المصادر المهمة للمعارف والمعلومات اللازمة لإنشاء المؤسسة. ولقد أصبحت المقاولاتية تدرس في الجامعات والمعاهد المتخصصة، لما لها من أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول، وقد أنشأت بيوت المقاولاتية والتي تجمع بين الجامعات والهيئات المهتمة بالمقاول 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 والحرية التي تعتبر عامل مهم في تشكيل توجهات الفرد وقدرته على الإبداع وتحمل المسؤولية. فالبيئة السياسية هي التي تشجع المبادرات المقاولاتية، فالتوجهات السياسية لها تأثير كبير على المقاولين، فمثلا البلدان التي فيها الأنظمة الديكتاتورية



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

### - العوامل الاقتصادية:

يقصد بالعوامل الاقتصادية مختلف الموارد المتوفرة من مواد أولية وأيد عاملة ووسائل الإنتاج ومصادر التمويل ومصادر المعلومات والمعارف المختلفة والتكنولوجيا...إلخ، هذه العوامل مهمة في تحديد التوجه المقاولاتي للأفراد .

ويمكن أن نجمل مختلف الموارد الاقتصادية فيما يلي:

- التمويل : يعتبر التمويل من أكبر العوائق التي تواجه المقاولين خاصة في الدول النامية، حيث لا تتوفر هذه الدول على نظام مصرفي فعال يتناسب مع طبيعة وخصائص المقاولاتية المبني نشاطها على المخاطرة، وعدم كفاءة برامج التمويل الخاصة بالمقاولين أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- درجة انفتاح الأسواق : انفتاح الأسواق قد يكون عامل سلبي إذا كان النظام الاقتصادي للدولة ضعيف ولا يستطيع حماية المقاولين الجدد من حدة المنافسة من طرف المؤسسات الأجنبية الكبيرة مما يتسبب في القضاء على مؤسسات الدولة خصوصا الصغيرة منها، كما قد يكون الانفتاح على الأسواق عامل إيجابي في تشجيع تكوين مشاريع صغيرة أو متوسطة وذلك في الدول 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 دورا كبيرا في دعم المقاول من خلال برامج تمويل المشاريع الصغيرة وبرامج التكوين والتدريب والدعم والمرافقة التي تدفع إلى تطوير القدرات التنافسية عند المقاولين، بالإضافة إلى الامتيازات التي تمنحها الدولة للمقاولين

- تزايد الاهتمام بالمقاول واحتضان الإمكانيات الإبداعية : تساعد اهتمام الدول بأهمية المقاول ودوره الكبير في تنشيط الاقتصاد مما أدى إلى زيادة عدد المؤسسات الحكومية والدولية الراعية للمقاول ومؤسسته، فأكثر الحكومات اليوم تقدم الدعم المالي والفني

و التقني للمقاولين لإقامة مؤسساتهم الخاصة، كما تصاعدت أعداد البرامج التي تدعم وتحتضن أصحاب الأفكار الإبداعية العلمية والتكنولوجية والذين قد لا يملكون 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 حركية الفعل المقاولاتي في العالم لما تحققه من توفير للطاقات الإنتاجية والإبداعات والقدرات المتسارعة في تطوير السلع، هذه الثورة ساعدت على إلغاء القيود التقليدية التي اعتاد الأفراد مواجهتها عند محاولتهم إنشاء مؤسساتهم، كذلك ما يخلقه ميدان التكنولوجيا من فرص جديدة يمكن أن يستغلها المقاول وتعطيه إمكانية الإبداع في هذا المجال مثل البرمجيات والفرص التي يتيحها الأنترنت كذلك في هذا الباب، وخير مثال 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 البحوث 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، فالمنظومة الضريبية قد تقتل المبادرات الفردية إذا كانت مجحفة، فالمنظومة القانونية هي إحدى المحددات المهمة لنجاح أو فشل المقاولين.

أما المؤسسات الحكومية أو الإدارات، التي للمقاول صلة بها فلها هي أيضا أهمية بالغة، ففي الدول النامية استطاعت الرشوة والبيروقراطية والمحسوبية أن تقتل روح المبادرة والإبداع عند المقاول، أما في الدول المتطورة فتقدم تسهيلات كبيرة لحاملي الأفكار والمشاريع الإبداعية الجديدة، وكذلك هذه الممارسات السلبية الموجودة في هذه الإدارات جعل المقاول لا يجد الحلول لمشاكله بل زادت تعقيدا.

## 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 ومقايس، ومتعهد للقيام ببعض الأعمال، وبعد الثورة الصناعية برز دور المسير 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 تخبطت فيها الشركات العملاقة، جعل النظرة تتغير للمقاول وأصبح هو بطل المرحلة، وبرزت أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن كل هذا بدأ الاهتمام بالمقاول، وبسلوكه وسماته، محاولين بذلك نشر الثقافة المقاولاتية، فتعددت المدارس والأفكار وتداخلت شتى العلوم لتشارك في إعطاء مفهوم لهذا المقاول، فكثرت الأبحاث، والكتابات، لإعطائنا صورة عن المقاول المثالي، والأسباب الفعلية التي تدفع الفرد لخلق مؤسسته، وقد قمنا بتتبع هذه المقاربات حتى نفهم سلوك المقاول، وما الذي يدفعه للفعل المقاولاتي، مبرزين للركائز التي يركز عليها المقاول في المخاطرة برأسماله، 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 مثبثة للمقاول، وكان الهدف من هذا الفصل هو نشر الثقافة المقاولاتية في مجتمعاتنا.

## 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 مقاول محتمل فقط، ولكن نهج سبيل المخاطرة ووضع الأفكار موضع التنفيذ، هو الفعل المقاولاتي الذي يجعل من المقاول يحقق ذاته ويصنع مصيره، ولهذا 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 لا بد للمقاول أن يقوم بها قبل الشروع في تنفيذ المشروع، وذلك من أجل تقليل المخاطر والتحكم في ظروف وحالات عدم التأكد.

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

وقد قسمنا هذا الفصل إلى:

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

**تمهيد:**

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

**المبحث الأول: إنشاء مؤسسة جديدة كفعل من الأفعال المقاولاتية المختلفة**

إن عملية إنشاء مؤسسة جديدة تمثل شكلا من أشكال الأنشطة المقاولاتية المختلفة، و نظرا لصعوبتها فقد ركزنا على عرض مختلف المراحل الضرورية لإنشائها، كما تطرقنا أيضا لمفهوم خطة العمل باعتبار أداة ضرورية للمقاول.

**المطلب الأول: الأفعال المقاولاتية المختلفة**

إن إقامة المشاريع من قبل المقاول، يمكن أن يحصل بثلاث طرق، الأولى 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 الطريقة الثانية فهي شراء مؤسسة قائمة من الآخرين، و أخيرا هناك إمكانية اللجوء إلى المقاولاتية من الباطن، و يقوم المقاول بالمفاضلة بين مختلف هذه الحالات و ذلك من خلال الفرصة المتاحة أمامه والتي تكون فيها الفكرة واضحة له ويمكن تحقيقها على أرض الواقع.

**الفرع الأول: إنشاء مؤسسة جديدة**

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

بدراسات مسبقة مثلا في حالة اكتشاف فرصة مربحة يقوم المقاول باستغلالها، كما أن هناك أيضا من يتخذ القرار و هو 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 »:

Ex-nihilo كلمة لاتينية يقصد بها باللغة الفرنسية (à partir de rien) وبالعربية (من العدم).

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 صعوبة مع ارتفاع درجة الإبداع في المنتج، و للتغلب 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، والمغامرة بفكر ثاقب، ووضع تقديرات لاحتمالات لنجاح واحتمالات الفشل.

### 2-إنشاء مؤسسة عن طريق التفريع « 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 تقدم له الدعم والمرافقة وذلك بهدف تقليل احتمالات الفشل.<sup>1</sup>

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

<sup>1</sup> Daval HERVE, L'Essaimage Vers une Nouvelle Rationalité Entrepreneuriale, Revue française de gestion, vol. 28, N° 138, Avril /Juin, 2002.P. 164.

الدعم الفني والمتمثل في تقديم الاستشارات التقنية لهم، وكما يمكنهم من استغلال شبكات التوزيع الخاصة بها، وهذا كله من أجل زيادة احتمالات النجاح عندهم.<sup>2</sup>

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

### 3-الحصول على امتياز « La création en franchise »:

يعتبر الامتياز صيغة مهمة من أشكال إنشاء المؤسسات الجديدة، إذ عرف تطورا كبيرا في السنوات الأخيرة خاصة بعد التأكيد على حقوق الملكية في الدول المختلفة. يمثل الامتياز نظاما تسويقيا يحتوي على اتفاقيات قانونية تعطي الحق للمرخص له بقيادة عمل يملكه وفق شروط وفترة متفق عليها مع الجهة المانحة لترخيص الامتياز.<sup>3</sup> تمثل اتفاقيات الامتياز منفذا للمقاول الذي يملك روح المبادرة وليس له فكرة خاصة به ، وليس له إمكانية الإبداع أن ينشئ مؤسسته بالاستفادة من خبرات المؤسسة المانحة للامتياز .

### 4-إنشاء الفروع «La création de filial»:

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

### الفرع الثاني: شراء مؤسسة قائمة «Le reprenariat» :

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:<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Fayolle ALAIN, *Entrepreneuriat*, Dunod, Paris, 2004. P. 65 .

<sup>3</sup> طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة واستراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص.183.

<sup>4</sup> Fayolle A, *Entrepreneuriat*, Op .Cit. pp. 65-66.

✓ شراء مؤسسة تواجه صعوبات: في هذه الحالة، وهنا يجب أن يكون المقاول على دراية كاملة بنوع هذه الصعوبات سواء كانت قانونية، مالية أو إدارية. والذر مطلوب في مثل هذه الحالة لأن إعادة تأهيل مثل هذه المؤسسات يحتاج إلى تغيير جذري وبناء علاقات ثقة جديدة، وتفكير إبداعي من أجل بعث نشاطها والوصول إلى الفعالية والنجاعة، أو وجود إمكانية تغيير نشاطها.

✓ شراء مؤسسة في حالة جيدة: في هذه الحالة يحتاج المقاول لأموال كبيرة، وكذلك يجب أن يملك قدرة كبيرة على تقدير السعر المدفوع في شرائها، وهنا المخاطرة تكون كبيرة جدا، نظرا للأموال التي دفعت وكيف يمكن استردادها، وكذلك على المقاول أن يراعي اسم وسمعة هذه المؤسسة في السوق.

### الفرع الثالث : المقاوالاتية من الباطن L'intrapreneuriat

وتعني القيام بالمشاريع من طرف فرد أو جماعة داخل مؤسسة قائمة، مع بقاء هذا الفرد أو الجماعة أجيالا لدى هذه المؤسسة، وتكون هذه المشاريع ذات صبغة إبداعية، تساعد المؤسسة في تطوير وتنويع منتجاتها بشكل مستمر، وذلك كله عن طريق تشجيع الإبداع والابتكار لدى أعضائها.

" لكي نفرق بين المقاول والمقاول من الباطن فالأول يعمل لحسابه أما الثاني فيعمل لحساب المؤسسة التي توظفه، فالمقاول له سلطة اتخاذ القرار أما المقاول من الباطن فعليه إقناع رؤسائه حتى يتخذ أي قرار، ومن جهة أخرى قضية تحمل الأخطار وطبيعتها لا تتشابه عندهما فالمقاول يخاطر بأمواله أما المقاول من الباطن فيخاطر بمساره المهني ومصداقيته الشخصية"<sup>5</sup>

ولمزيد من التوضيح والفرقة بين: المقاول (Entrepreneur) - والمسير (Manager) - والمقاول من الباطن (Intrapreneur)، قام Basso (2006) بوضع هذا الجدول:

<sup>5</sup> Carrier .C, De la créativité à l'intrapreneuriat, Presses de l'Université du Québec. 1997. P, 199.



الجدول رقم 3 : الفرق بين المقاول والمسير والمقاول من الباطن<sup>6</sup>

المسير	المقاول من الباطن	المقاول	الأبعاد
سلطة التسلسل الهرمي	حبه للحرية الخلاقة سلطة (حب الفعل)	سلطة التحكم في مصيره وقدره	الطموح
الانضباط للقوانين واللوائح	دليله استقلالية العمل والتنفيذ المعترف بهما	قانونه الملكية	السمة التعريفية
الترقية	الزيادة في حرية الفعل	البحث عن الثراء	المكافئة
استعمال قواعد النظام من أجل إنجاز مساره المهني	استعمال قواعد النظام من أجل إنجاز مشروع	له مطلق السلطة لأنه هو صانع النظام	العلاقة التنظيمية
ضمان استمرارية إتباع الإجراءات الموجودة وتسيير النشاطات الموجودة	خلق نشاطات جديدة وتنمية أعمال إبداعية	خلق نشاطات جديدة ومؤسسات من العدم	طبيعة النشاط
التخطيط عن طريق أدوات التسيير	التشغيل عن طريق الحدس لكن مع القدرة لترجمته في صالح المؤسسة الأم	التشغيل عن طريق الحدس من أجل خلق طريقته الخاصة في التسيير	الطبيعة التشغيلية
ملتزم بالميزانية وسيورتها	البحث عن الموارد بطرق غير مباشرة ومستعد للمقايضة للحصول عليها	محدودة مع الحرية في التعامل مع أي متعامل	الوصول للموارد

المصدر: (Basso, 2006)

(ترجمة الطالب)

<sup>6</sup>Karim M, Sylvie S, L'entrepreneuriat, Op.cit. P.202.

فالمقاول 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 مساندة المشروع القائم ماديا ومعنويا، 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 لا بد من المرور عليها حتى نقلل من المخاطر، والتحكم في حالات عدم التأكد، فعلى المقاول أن يكون على اطلاع عليها وهي:

### الفرع الأول: إيجاد الفكرة

تعتبر الفكرة عن الأمل الذي يتعلق به المقاول بغية الوصول من خلاله إلى النجاح وتحقيق ذاته، "فهي تأخذ شكل حدس 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".<sup>7</sup> والفكرة لا يجب أن تكون خيالية لا يمكن تجسيدها على أرض الواقع. وحتى تتضح الصورة أكثر لا بد من القول أن الأفكار تتواجد في كل وقت وأمانا ولكن المقاول 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.

<sup>7</sup>صندرة صايبي، سيرورة إنشاء مؤسسة، مصدر سبق ذكره. ص. 9.

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

وغير ذلك من الطرق والأدوات التي تسمح لنا بتوليد الأفكار الإبداعية.

وعندما يحصل المقاول عن الفكرة، وهذه الأخيرة تترجم إلى فرصة مقاولاتية يمكن استغلالها وتحويلها إلى مشروع مؤسسة، 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 للخدمة، ومن

ثم تحليل وتقييم وتفسير هذه المعلومات والتي هي عبارة عن معلومات عن رغبات

المستهلك، المنافسين، الموردين، محيط المؤسسة، قنوات التوزيع، تحديد الطلب، وكل ما

يتعلق بالفرص والتهديدات ونقاط القوة ونقاط الضعف التي يمكن التنبؤ بها، وبهذا يمكن

معرفة يتمكن المقاول من معرفة وتحديد نوع الزبائن الذين سوف يتعامل معهم، وكذلك

القطاع السوقي الذي سوف يستهدفه، أي تقدير الحصة السوقية، من أجل وضع

الإستراتيجية التسويقية اللازمة، التي تكون فيها الميزة التنافسية واضحة ومقارنتها 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 رقم الأعمال

الذي سوف يتحقق يغطي كل التكاليف؟، وتجدر الإشارة إلى أن الدراسة المالية يجب أن

تتوفر على كل الجزئيات الخاصة بالجانب المالي للمشروع، من رواتب العمال إلى

الآلات والمعدات وكل المصاريف الأخرى، وبذلك يشرع المقاول في البحث عن مصادر

التمويل سواء الداخلية ( المدخرات الشخصية، القروض ذات الطابع الشخصي من الأهل

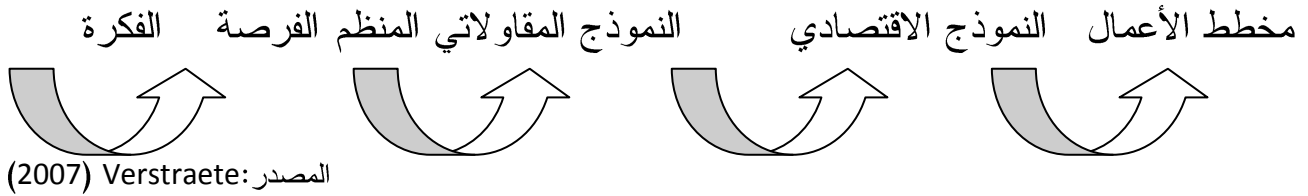
والأصدقاء...)، أو المصادر الخارجية ( البنوك، أجهزة الدعم، الائتمان المصرفي...).

## الفرع الثالث: 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 المبحث القادم سوف نرى أنواع المؤسسات والشركات، التي يمكن من خلالها أن يختار المقاول نوع القانوني للمؤسسة الذي يناسبه، ويخدم أهدافه وطموحاته.

## الفرع الرابع: مخطط الأعمال ( Business Plan )

الشكل رقم 6: من الفكرة إلى مخطط الأعمال<sup>8</sup>

يوضح الشكل الانتقال من الفكرة إلى استغلال الفرصة، ثم وضع النموذج المقاوالاتي المنظم والذي يمثل المنطق المقاوالاتي الذي يفكر به المقاول، وكل ما يتعلق به من روح المبادرة، والمخاطرة، والإبداع، والتصميم، وغيرها من العوامل التي يتسلح بها المقاول من أجل وضع النموذج الاقتصادي، والذي يدرس فيه مصادر التمويل والشكل القانوني لمؤسسته ودراسة السوق، ثم ينطلق لوضع مخطط الأعمال.

ويتكون مخطط الأعمال من:

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

<sup>8</sup> Karim M, Sylvie S, L'entrepreneuriat, Op.cit. P.170.

- قائمة المحتويات: وتمثل الترتيب والنسق المتتابع لأقسام و أجزاء المخطط مع أرقام الصفحات.
- الخلاصة أو الملخص التنفيذي لمخطط العمل: تعتبر القسم الأكثر أهمية في مخطط العمل.
- نص الرسالة: يصف المقاول من خلالها الإستراتيجية 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 المتبعة والبديلة؟.
- وصف نشاط المؤسسة: توضيح 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 الانطلاق.
- ذكر مصادر التمويل وبالتفصيل.
- وضع الميزانية التقديرية، جدول حسابات النتائج التقديرية، الميزانية التقديرية للخزينة، رقم الأعمال التقديري لثلاث سنوات...
- وضع ملخص يلخص كل ما سبق.
- الملاحق تظهر فيها الوثائق الضرورية مثل فواتير شراء الآلات وغيرها من المستندات التي تخدم المشروع.

### الفرع الخامس: مرحلة الانطلاق في النشاط

إن الانطلاق 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 اليقظة لردة فعل المنافسين، وتقلبات وتذبذب العرض والطلب، فرغم أن من سمات المقاول المخاطرة إلا أنه لا يحب الفشل، ولهذا نجده في هذه المرحلة يتابع كل التفاصيل ويناقشها مع العاملين أو المختصين، ومحاولة الاتصال بكل القنوات، 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 الارتقاء بالاقتصاديات الحديثة، إلا أنه لا تزال هناك مجموعة من الصعوبات التي تواجه هذه المؤسسات، منها ما هو متعلق بتعريفها، ومنها ما يتعلق بأشكالها وخصائصها وهذا ما يترتب عنه صعوبات كبيرة أمام المهتمين حول هذا النوع من المؤسسات، بشأن السياسة التي يتعين اختيارها من أجل مواصلة النهوض ودعم وترقية هذه المؤسسات.

### المطلب الأول : مفهوم المؤسسات المتوسطة والصغيرة

لقد اختلف 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:<sup>9</sup>

## 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 نذكر منها:

- 1-1 معيار حجم العمال<sup>10</sup> : 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 النسبي.

- توافر البيانات مقارنة بالمعايير الأخرى.

إلا أن هناك صعوبة في تعريف (PME) اعتمادا 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 مكملة تغطي التناقض والإشكال الذي يطرحه

هذا التعريف.

- 2-1 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 (PME) على أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز فيها رأس المال المستثمر حدا

<sup>9</sup>صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية، دار النهضة العربية، مصر، 1993، ص.12

<sup>10</sup>عبد الرحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية، مصر، 1996، ص. 17.

أقصى معين يختلف باختلاف الدولة ودرجة النمو الاقتصادي وغيرها، إلا أن هذا المعيار وحده غير كاف، 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.

**3-1- 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 تتميز بالطابع الخدماتي والإنتاجي أو المؤسسات متعددة المنتجات لصعوبة تقييم المخرجات، ولا يصلح للاستخدام بمفرده لكونه يتطلب التعديل بصفة مستمرة حسب متغيرات الأسعار ومعدلات التضخم.

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

**5-1- معيار القيمة المضافة :** يقصد بالقيمة المضافة صافي إنتاج المؤسسة بعد استبعاد قيمة المستلزمات الوسيطة والمشتريات من الغير، ويصلح هذا المعيار للتطبيق في مجال النشاط الصناعي، ولكنه غير صالح في إجراء المقارنات بين الأنشطة والقطاعات المختلفة، هذا إلى جانب صعوبة حساب تكلفة 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 وبساطته في القياس، وهذا ظاهرياً فقط فإنه يبقى معقداً عملياً، ولم يساعد في إيجاد تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات.



2-الاتجاه النوعي<sup>11</sup>: وهو يعبر عن صفات وخصائص معنوية وغير كمية معينة تترجم من خلال المعايير التالية :

- 1-2الاستقلالية والمسؤولية : بالتمعن في الهيكل التنظيمي لهذا النوع من المؤسسات نجد أن المالك هو المسير والمشرف على تنفيذ وتسيير معظم وظائف المؤسسة دون تدخل من الهيئات الخارجية، وهو الذي يتولى اتخاذ القرارات ويتحمل المسؤولية الكاملة بالنيابة عن المؤسسة وله الاستقلالية التامة في الإدارة والتسيير وفي العمل.

- 2-2الملكية : 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 إلي القطاع الخاص إلا في بعض الحالات أين تكون ذات طابع عمومي.

- 3-2الحصة السوقية :تكون الحصة السوقية في المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة ضعيفة بسبب محلية نشاطها وإمكانيتها وضيق الأسواق التي توجه إليها منتجاتها ، بالإضافة إلى المنافسة بين هذه المؤسسات بسبب تشابه الإمكانيات 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.

- 4-2التكنولوجيا : تتميز PME ببساطة التكنولوجيا التي تستخدمها بسبب الكثافة النسبية في عدد العمال والقلة في رأس المال، هذا في غالب الأحيان لكن توجد مؤسسات متوسطة وصغيرة تستعمل التكنولوجيات المعقدة، ولها تواجد مهم في هذا الميدان من النشاط.

### الفرع الثاني:تعريف المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة

ولإظهار التباين بين التعاريف المختلفة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة ، ارتأينا إدراج مجموعة من التعاريف قدمت من خلالها بعض الهيئات والدول مفهومها لهذا النوع من المؤسسات.

<sup>11</sup>كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص.41.

1-تعريف البنك الدولي للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة<sup>12</sup> : ويعرف البنك الدولي هذا النوع من المؤسسات استنادا إلي معيار عدد العمال، ويصنف المؤسسات المصغرة على أنها تلك التي تشغل أقل من 10 عمال، والمؤسسات الصغيرة تلك التي يعمل بها ما بين 10 إلي 50 عامل، أما التي تشغل ما بين 50 إلي 100 عامل فهي تصنف كمؤسسة متوسطة، وما فوق ذلك فهي مؤسسة كبيرة.

2-تعريف هيئة الأمم المتحدة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة<sup>13</sup> : لقد استندت هيئة الأمم المتحدة في دراسة لها على المحاسبة في المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة علي معيارين وهما العمالة والحجم، وذلك بعدما أفادت بعدم وجود تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات، وقد قسمتها إلي :

-المؤسسة المصغرة :تشغل أقل من 10 أجراء وتتسم ببساطة الأنشطة وسهولة الإدارة.

-المؤسسات الصغيرة :تتوفر فيها معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 50 أجير و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 7 ملايين أورو، أو لا تتعدى ميزانيتها 5 ملايين أورو سنويا.

-المؤسسة المتوسطة : تتوفر فيها هي كذلك معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 250 أجير، ورقم أعمالها السنوي لا يتجاوز 40 مليون أورو، أو لا تتعدى ميزانيتها 27 مليون أورو سنويا.

3- تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة<sup>14</sup> : سنة 1996 وضع الاتحاد الأوروبي تعريف PME والذي كان موضع اتفاق بين جميع الدول الأعضاء، حيث أعتمد هنا وفي هذا التعريف على كل من معيار عدد العمال ورقم الأعمال والحصيلة السنوية لتحديد تعريفه وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

<sup>12</sup> ايت عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، 2000. ص 273.

<sup>13</sup> بن يعقوب الطاهر، شريف مراد، المهام والوظائف الجديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار معايير التنمية المستدامة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول التنمية المستدامة و الكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، كلية العلوم لاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 07-08 أفريل 2008 . ص. 03.

<sup>14</sup> Olivier TERRES, Les PME, Dominos, 1999. P. 53.

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

المعيار	عدد الأجراء (أجير)	رقم الأعمال (مليون أورو)	الخصيلة السنوية (مليون أورو)
مؤسسة مصغرة	أقل من 10	/	/
مؤسسة صغيرة	أقل من 50	7	5
مؤسسة متوسطة	أقل من 250	لا يتجاوز 40	لا يتجاوز 27

المصدر: حاكمي بوحفص، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: واقع وآفاق، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، معهد العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي سعيدي، 15/14 ديسمبر 2004، ص: 211.

#### 4-تعريف الجزائر للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة :تعتبر الجزائر إحدى الدول

النامية التي واجهت ومازالت 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 والمتضمن القانون التوجيهي ترقية المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها كل مؤسسة لإنتاج السلع والخدمات تعرف

بـ :

-تشغل من 1 إلى 250 عامل.

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

-تتمتع بالاستقلالية المالية بحيث لا يمتلك رأس مالها من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى

بمقدار يساوي أو يزيد عن 25% وقد صنفت كل من المواد 7.6.5 من نفس القانون التوجيهي، كل

مؤسسة على حدى وهذا ما سيوضحه الجدول التالي :

الإيرادات السنوية (مليون دج)	رقم الأعمال السنوي (مليون دج)	عدد العمال (عامل)	المعيار الصف
أقل من 10	أقل من 20	من 1 إلى 09	مؤسسة مصغرة
أقل من 100	أقل من 200	من 10 إلى 49	مؤسسة صغيرة
من 100 إلى 500	من 200 إلى 2000	من 50 إلى 250	مؤسسة متوسطة

**الفرع الثالث: أهمية تحديد تعريف موحد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة**  
 مهما تعددت التعاريف المتعلقة بالمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة فإن تحديد تعريف محدد وموحد وواضح بين مختلف الدول والهيئات هو ضرورة حتمية وذلك من أجل<sup>15</sup>  
 -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 والامتيازات المقدمة لهذا القطاع من خلال معرفة أعضاء ومؤسسات هذا القطاع، وللمحد 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 و جهات 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:<sup>16</sup>

<sup>15</sup> محمد عبد الحميد بصل، المشروعات الصغيرة والمتوسطة مواجهة التحديات التمويلية، تاريخ زيارة الموقع 2014-01-17

[http:// WWW.megaupload.com/?d=YDVCTPL6](http://WWW.megaupload.com/?d=YDVCTPL6).

<sup>16</sup> Ammar SELLAMI, *Petit et Moyenne Industrie et Développement Economique*, ENAL, Alger, Algérie, 1985, p, 27.

**1-التباين في المعايير :** على الرغم من أن مفهوم المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة تحكمه عدة معايير أساسية أهمها حجم العمالة، 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.

**2-التباين في درجة النمو الاقتصادي :** إن التباين أو الاختلاف في درجات النمو الاقتصادي بين البلدان، يقسم العالم إلي دول متخلفة وأخرى متقدمة، وهذا ما ينعكس 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 منخفضة ومستوى التقدم التكنولوجي جد متواضع وهذا ما يجعل طبيعة هذه المؤسسات تختلف من دولة لأخرى.

**3-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 لكون التمايز 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 ومجالات أنشطتها الاقتصادية، وحجم أعمالها، وإمكاناتها المادية، ولكثرة الاختلافات فيما بينها، فإنها تصنف إلى أشكال مختلفة يمكن توضيحها كما يلي:

#### الفرع الأول: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الشكل القانوني<sup>17</sup>

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

<sup>17</sup> كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، مصدر سبق ذكره، ص. 76.

الأطراف التي تتعامل معها، وبالتالي تحكم سير نشاطها.

### 1- المؤسسات الفردية:

المؤسسة الفردية هي التي يقوم شخص واحد تتوافر فيه صفات الرأسمالي والمنظم والمدير؛ فهو المسؤول عن تكوين رأسمالها واتخاذ إجراءات تكوينها، وهو يتحمل مسؤولية إدارة تشغيلها، وفي المقابل فهو يحصل على كل الأرباح المحققة نتيجة العمليات، ويتحمل أيضاً كافة الخسائر التي تترتب عن التشغيل وممارسة النشاط، ومسؤولياته غير المحدودة.

### 2- الشركات:

تعرف الشركة بأنها عبارة عن المؤسسة التي تعود ملكيتها إلى شخصين أو أكثر، يلتزم كل منهم بتقديم حصة من مال أو عمل؛ لاقتسام ما قد ينشأ عن هذه المؤسسة من أرباح أو خسارة وتتنقسم الشركات بشكل عام إلى قسمين رئيسيين 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 شخصاً لتعاطي أي عمل بالاشتراك، وذلك بقصد اقتسام ما ينشأ عنه من ربح أو خسارة.

شركة التضامن:

يتكون هذا النوع من المؤسسات الصغيرة عندما يتفق شريكان أو أكثر على تكوين مؤسسة صغيرة تمارس أنشطة معينة بغرض تحقيق أهداف محددة ويكون الشركاء فيها مسؤولين شخصية وبالتضامن وبالتكافل عن جميع التزاماتها في الأموال الخاصة، علماً أن عنوانها يتألف من أسماء جميع الشركاء المكونين لها، أو من لقب أو كنية كل منهم، أو من اسم واحد أو أكثر.

ب- شركة التوصية البسيطة:

وهذا النوع من المؤسسات يتكون بنفس الطريقة السابقة، حيث يشترط اتفاق شريكين على الأقل لتكوين المؤسسة، ويحدد عقد المشاركة بنسبة مساهمة كل شريك في رأس المال وحقوق كل شريك في الإدارة، وتتميز هذه المؤسسات بوجود نوعين من الشركاء شريك متضامن لا

يختلف في شيء عن الشريك المتضامن في شركة التضامن السابق توضيحها، وشريك موصي، مسؤوليته محدودة وغير تضامنية ولا يشارك في إدارة المشروع.

ج - شركة التوصية بالأسهم:

رغم أن هذه الشركات تعد من شركات الأموال، إلا أنها تعد تطويراً لشركة التوصية البسيطة، من حيث أنها تضم فئتين من الشركاء: متضامين، وشركاء موصين، غير أن الشركاء الموصين يمتلكون أسهماً بقيمة مساهماتهم في رأسمال الشركة ويحق لهم التصرف بالبيع أو التنازل دون الرجوع إلى الشركاء المتضامين لأخذ موافقتهم.

2- شركات الأموال:

وهي الشكل الأكثر تطوراً بين الشركات ذات الملكية الخاصة، وفيها يتم تلافي عيوب المؤسسات الفردية وشركات الأشخاص؛ لأنها تقوم على تجميع رؤوس أموال ضخمة من عدد كبير من الأشخاص وتوظيف الخبرات اللازمة دون تدخل وهيمنة 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 أسهماً، وتطرح في السوق للبيع، تسمى الاكتتاب العام. وهي عادةً الأسهم العادية، وقد تصدر أسهماً ممتازة، لها الأولوية في الأرباح وتسدّد القيمة على الأسهم غير العادية.

ب - شركة ذات المسؤولية المحدودة:

وهي نوع من شركات الأموال وتطوير الشركة للأشخاص، وتتميز بأن عدد المساهمين لا يزيد عن 50 مساهم، ويكون رأس المال موزع على حصص بين الشركاء محصورة بينهم وبحيث لا يمكن انتقال هذه الحصص إلى غير الشركاء إلا بشروط محددة كما لا يسمح بزيادة رأسمالها، أو طرح أسهم للاكتتاب العام، أو بيع سندات الدخول، أو أعمال البنوك والتأمين، أو الادخار، أو الاستثمار أموال لحساب الغير.

ج - شركات المحاصة:

تعتمد في إنشائها على اتفاق كتابي أو شفوي بين اثنين أو أكثر من الشركاء، للقيام 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 المحاصة.

### الفرع الثاني: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس توجهها<sup>18</sup>

يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب توجهها إلى الأصناف التالية:

#### 1- المؤسسات العائلية:

تمارس المؤسسات العائلية نشاطها داخل المنازل أو قريبا منها في المدن والقرى، وهي تشبه مؤسسات الأكوخ المنتشرة في الدول الآسيوية التي يمارسها أفراد الأسرة وتعتبر هذه المؤسسات أصغر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتتميز 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 المنطقة، في إطار ما يعرف بالمقولة 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 قطعاً لفائدة مصنع ترتبط به في شكل تعاقد تجاري فالمؤسسة الحرفية تعتمد عادة - بصفة خاصة في البلدان النامية - على فن إنتاجي متخلف، وتستعين بأدوات إنتاجية بسيطة والمؤسسات الحرفية يحتاج عمالها إلى تدريب خاص ومهارة معينة لممارستها، ويشترط في العمال الذين يعملون في هذه الورش الخبرة الفنية في الحرفة التي يزاولونها وما يميزها أيضاً كون مكان إقامتها هو محل مستقل عن المنزل، بحيث تتخذ ورشة صغيرة وما يميز المؤسسة الحرفية أيضاً أنها لا تنتج إلا

<sup>18</sup> نصر الدين نذير، الإبداع التكنولوجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002، ص 24.



حسب الطلب ؛ ولا يبيع للسوق إلا باستثناء ولذلك فإنه لا يتعرض لمخاطر زيادة الإنتاج عن الطلب.

ولهذا ما يميز النوعين السابقين:

- اعتمادها في الإنتاج على كثافة عنصر العمل.
- معدل التركيب العضوي لرأس المال منخفض جدا.
- الاستخدام التكنولوجي يكاد يندم في معظم الأحيان إلا نادرا.
- تنظيم العمل فيها سواء من ناحية النظام المحاسبي أو التسويقي أو التسيير 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 والنظام الحرفي، وتتميز ببساطة تنظيم العمل والعمليات الإنتاجية، واستخدام أساليب وتجهيزات تقليدية في العمل والتسيير والتسويق، حيث يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل، ومع ذلك يبقى يحتفظ بأهميته في الاقتصاد، أما الإنتاج الحرفي الذي ينشطه الحرفي بصفة انفرادية أو بإشراف عدد من المساعدين يبقى دائما نشطا يدويا يضع بموجبه سلعا ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

#### 2- المؤسسات المصنعة:

يجمع هذا الصنف المؤسسات المصنعة كلا من المصانع الصغيرة والمتوسطة والمصانع الكبيرة، وهو يتميز عن صنف المؤسسات غير المصنعة بتقسيم العمل، وتعقيد العمليات الإنتاجية، واستخدام

الأساليب الحديثة في التسيير، وأيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة واتساع أسواقها.

### الفرع الرابع: تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة المنتجات

تصنف المؤسسات على أساس طبيعة المنتجات إلى الفئات التالية<sup>19</sup>:

#### 1-مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية:

نجد أن هذه المؤسسات تعمل في نشاط السلع الاستهلاكية المتمثلة في المنتجات الغذائية، تحويل المنتجات الفلاحية، منتجات الجلود والأحذية والنسيج، الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته، ويعود التركيز على مثل هذه المنتجات أساساً نظراً لكونها تتلاءم وخصائص هذه المؤسسات بحيث أنها:

- لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة لتنفيذها.

- صناعة السلع الغذائية تعتمد أساساً على مواد أولية متفرقة المصادر.

- تصنيع الجلود وصناعة الأحذية تقوم به مؤسسات تستعمل تقنيات إنتاج بسيطة وكثيفة 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 الكيماوية والبلاستيك، صناعة مواد البناء، المحاجر والمناجم وتعتبر من أهم الصناعات التي تمارسها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المتطورة 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 تتميز به صناعة 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 ضيقاً بحيث يشمل

<sup>19</sup> بلحمدي سيد علي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة- حالة الجزائر-(رسالة ماجستير، غير منشورة)،كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة البليدة، الجزائر، 2005 . ص.15.

بعض الفروع البسيطة فقط، كإنتاج وتركيب بعض المعدات البسيطة ويكون 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 انطلاقاً من قطع غيار أغلبها مستورد كتركيب الآلات الكهرومنزلية وأجهزة التلفاز 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 سلطة 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 أكبر ربح ممكن، وميدان نشاطها الغالب هو المشاريع التي يحتاجها المجتمع ولا تستهوي 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 تأخذ شكل مشاريع استثمارية فردية أو عائلية، وتهدف أساساً إلى تحقيق النفع الخاص 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 العمال المنضمين إليها والدفاع عن مصالحهم وهي تهدف إلى تأمين احتياجات الأعضاء من سلع وخدمات ضرورية بأقل تكلفة، وتتميز عن

المؤسسات الخاصة والعامة بعددٍ من الخصائص التي تعد لها ذاتية متميزة تتفق 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، وتتصرف الأشكال التقليدية إلى الامتياز وإلى المشاطرة، وينصرف الشكل الحديث إلى مؤسسات الاقتصاد المختلطة حيث يوجد اختلاف بين المؤسسات العامة والخاصة والمؤسسات التعاونية في عدة نواح هامة.

#### المطلب الثالث: خصائص ومميزات المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة

تتميز المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة على المؤسسات الكبيرة بمجموعة خصائص ومميزات والتي يمكن اختصارها في:<sup>20</sup>

##### أولاً: الإدارة والتسيير

يتميز هذا النوع من المؤسسات بسهولة الإدارة نظر البساطة هيكلها التنظيمي واستعمالها لأساليب الإدارة والتسيير غير المعقدة ولا توجد بها اللوائح المقيدة والمعطلة لسير العمل، وهذا الكون الإدارة تتجسد في معظم الأحيان في شخصية مالكا فهي إذا تتسم بالمرونة والاهتمام الشخصي من قبل مالكا وهذا ما يضمن التوفيق بين المركزية لأغراض التخطيط والرقابة وبين اللامركزية لأغراض سرعة التنفيذ.

##### ثانياً: سهولة التأسيس

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

<sup>20</sup> توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002. ص. 24.

**ثالثا:** قلة التكاليف اللازمة لتدريب العاملين

تتميز المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة بقلة التكاليف اللازمة لتدريب العاملين وذلك لكونها تعتمد على التدريب المباشر للعمال أثناء العمل وعدم استعمالها للتقنيات العالية والمتطورة التي تتطلب تدريب العاملين.

**رابعا:** أنماط الملكية

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

**خامسا:** التجديد والإبداع

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

**سادسا:** 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 والمصغرة فرصة للأفراد لإشباع حاجاتهم وتلبية رغباتهم من خلال التعبير عن أذواقهم وآرائهم وترجمة أفكارهم وخبراتهم وتطبيقها من خلال هذه المؤسسات فهي أداة لتحقيق الذات لدى المقاولين وتحقيق الإشباع النفسي.

**سابعا:** الاعتماد على الموارد الداخلية في التمويل<sup>21</sup>

نظرا لقلّة حجم هذه المؤسسات، نجد أن الكثير من ملاكها يلجئون إلى تمويل مؤسساتهم من مصادر داخلية فردية أو عائلية، أما إذا رغب في اقتراض الأموال من مصادر خارجية فإنه يقتصر

<sup>21</sup> فايز صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2006. ص. 67.

على الأقارب والأصدقاء، وهذا يعني أن الاتجاه إلى الاقتراض من المصارف والبنوك يكون جد نادرا وصعبا، وذلك بسبب:

-عدم قدرة أصحاب هذه المؤسسات على تقديم الملفات البنكية اللازمة.

-عدم توفر الضمانات البنكية اللازمة للحصول على القروض.

**ثامنا :** إمكانيات محدودة للتوسع وانخفاض مستوى التكنولوجيا المستعملة

تعتبر هذه الميزة أو الخاصية من أهم النواتج الناجمة عن نقص وانخفاض الطاقة الإنتاجية والقدرات 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 تتميز بانخفاض مستوى التكنولوجيا المستعملة والموارد البشرية المؤهلة وهذا لكون 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 وتفصيل 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 الانتشار في العديد من الأقاليم بسبب صغر الحجم وقلة التخصص مما يساعد على تنمية هذه الأقاليم واستقرار السكان فيها.

**المبحث الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومصادر وأساليب تمويلها**

لقد اكتسبت المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة عبر مر السنين أهمية كبيرة ضمن متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية بسبب الطبيعة التي تميزها والتي تجعلها موردا خصباً لتصحيح جميع الاختلالات الاقتصادية والاجتماعية وبالتالي الوصول إلى التنمية المتوازنة

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

### المطلب الأول : أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة<sup>22</sup>

يعتبر قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة أحد أكبر القطاعات المهيمنة على اقتصاديات العديد من دول العالم والمشجعة على التقدم، وهذا ما دفع بغالبية الدول إلي التوجه نحو دعم وتنمية هذا القطاع الحيوي وذلك راجع إلي المكاسب الاقتصادية والاجتماعية الكبيرة التي حققتها، ففي الدول المتقدمة نجد أن المؤسسات المتوسطة والصغيرة تكتسب أهميتها من خلال قدرتها على التجديد والإبداع، وكذلك تحسين فاعلية المؤسسات الكبيرة، بإعادة النظر في أحجام الوحدات الإنتاجية التابعة لتلك المؤسسات، وتجزئتها إلي وحدات صغيرة ذات كفاءة أعلى ومردودية أكبر... الخ. أما في الدول النامية فنجد أن مكاسبها متعلقة بمجموعة الاعتبارات التي تجسدها الخصائص التي تتميز بها هيكلها الاقتصادية والاجتماعية ومعدلات توافر عوامل الإنتاج، وكذا التوزيع الجغرافي للسكان، و النشاط الاقتصادي ولاشك أن لمؤسسات هذا القطاع دورا كبيرا ورئيسا في توسيع القاعدة الإنتاجية وإيجاد فرص العمل للشباب وتوسيع دائرة الاستثمار وتحقيق التنمية المحلية والمستدامة والتوازن الاقتصادي والإقليمي بين كافة المناطق.

### المطلب الثاني: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

ليس هناك من شك في أن جميع المؤسسات على مختلف مستوياتها ومهما كان حجمها وطبيعة نشاطها سواء كانت مستحدثة أو قديمة تحتاج للتمويل المناسب والمهارات الإدارية الملائمة حتى تنمو وتضمن الاستمرارية، وقد أصبح تطور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة يشكل مفتاحاً مهماً لتحقيق التنمية المتكافئة، وخصوصاً بالنسبة للأفراد والمجتمعات الفقيرة. لا بد من الإشارة هنا إلي أن المؤسسات المتوسطة والصغيرة تحتاج إلي التمويل بدءاً من تأسيسها وانطلاقها، وأثناء تطويرها وتميئتها وتحديثها، وكذلك في حالة استعدادها للعمل نحو الأسواق الخارجية وتحتاج المؤسسات المتوسطة والصغيرة للتمويل في مجالات البحث والتدريب ومتابعة

<sup>22</sup> محمد محروس إسماعيل، اقتصاديات الصناعة و التصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1992، ص.211.

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

### الفرع الأول : التمويل من المصادر الداخلية<sup>23</sup>

تعتمد المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة كغيرها من المؤسسات على مصادر لها الداخلية قبل لجوئها إلى المصادر الخارجية، وتتمثل المصادر الداخلية فيما يلي:

1- رأس المال الأموال الشخصية: (ويسمى أيضا بالأموال الخاصة) ويتكون من الأموال الشخصية التي يحصل عليها صاحب المشروع من خلال علاقاته مع المحيط مثل العائلة والأصدقاء إضافة إلى مساهمة الشركاء، و يكون هذا الجزء من الأموال ضروري في مرحلة الانطلاق والنمو، وهو أيضا 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 استعمالا 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 كمدخيل بعد تخفيض التكاليف للمؤسسة خلال السنة وقيمة الأرباح الموزعة على المساهمين، و الاهتلاكات و المؤونات التي تدخرها المؤسسة لمواجهة المخاطر المستقبلية، ويعتبر التمويل الذاتي من أهم مصادر التمويل الداخلي و بديلا تمويليا أمام المؤسسة لشراء أصول جديدة ودون الحاجة إلى الاقتراض من المصادر الخارجية.

يكمن 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 .

<sup>23</sup> ليجيري نصيرة، بوعروج لمياء، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الرابع حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية الاقتصادية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سكيكدة، 13-14 أفريل 2008. ص.ص. 5-6.



## الفرع الثاني: التمويل من المصادر الخارجية

عادة لا تستطيع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة تغطية كل احتياجاتها التمويلية من المصادر الداخلية لذلك فهي تلجأ إلى المصادر الخارجية و المتمثلة فيما يلي:<sup>24</sup>

1- الائتمان التجاري : حيث يعتبر الائتمان التجاري نوع من أنواع التمويل القصير الأجل،

والذي تحصل عليه المؤسسات المتوسطة والصغيرة من الموردين، وهي تمثل قيمة المشتريات الآجلة للبضائع والمواد الأولية التي تتحصل عليها المؤسسة من الموردين، وبالتالي فإنه يعتبر مصدرا آليا للتمويل لأنه مرتبط بالتغير في حجم المشتريات ولكن رغم ذلك فيمكن أن يصبح هنا التمويل مكلفا جدا بالنسبة للمؤسسة المقترضة إذا لم تقم بتسديد قيمة المشتريات في الآجال المحددة، مما يسيء إلى سمعتها في السوق.

2- الائتمان المصرفي : و هو يمثل القروض القصيرة الأجل عامة التي تتحصل عليها

المؤسسة من البنوك لتمويل احتياجاتها القصيرة الأجل والقروض المتوسطة والطويلة الأجل لتمويل استثماراتها، ويتمثل الائتمان المصرفي في تلك الثقة التي يوليها البنك للمؤسسة بوضع تحت تصرفها مبلغ من المال أو تقديم تعهد من طرفه لفترة محددة يتفق عليها بين الطرفين، ويقوم الطرف المقترض 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

شيوعا لتمويل 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 الادخار والائتمان وغيره من الأشكال الأخرى.

<sup>24</sup> André SIGONNEY, *La PME et son Financement*, les Editions d'organisation, Paris, 1994, p, 56.

4- التمويل عن طريق مؤسسات المتخصصة في الدعم والجمعيات المهنية: رغبة من الحكومة في ترقية وتنمية قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة قامت هذه بإنشاء مجموعة من المؤسسات والهيئات الحكومية بالإضافة إلى الجمعيات المهنية التي تسعى إلى تزويد هذا النوع من المؤسسات بالدعم والمساعدات.

5- عقود تحويل الملكية: الذي يعبر عن قيام المؤسسات المالية بشراء أو خصم ديون المؤسسات التجارية التي تعمل في حقل السلع الاستهلاكية، أو قيام البنوك التجارية بشراء حسابات المدينين كالسندات.

### المطلب الثالث: أساليب تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تعتبر مشكلة التمويل أهم و ابرز المشكلات التي تواجه المؤسسات المتوسطة والصغيرة ، إذ كثيرا ما تعود لتختفي بعد مدة قصيرة من نشأتها، لأنها تفتقر إلى المهارات الأساسية في إدارة الأمور المالية، أو لنقص التمويل وتختلف أساليب تمويل هذه المؤسسات باختلاف المرحلة التي تمر بها والغرض المراد من التمويل، ويمكن أن نميز مجموعة من الأساليب التقليدية و المستحدثة.

### الفرع الأول: الأساليب التقليدية في تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة

نميز في هذا الأسلوب نوعين من التمويل فنجد التمويل الطويل ومتوسط الأجل و التمويل قصير الأجل:

#### 1-التمويل طويل الأجل و التمويل المتوسط الأجل:

يكون التمويل طويل الأجل موجه إلى تمويل النشاطات الاستثمارية خارج الاستغلال، التي تتطلب أموالا وذلك من أجل توسيع المؤسسة، أو إقامة مشروع جديد، ويتجسد التمويل طويل الأجل في القروض التي تمنحها البنوك المتخصصة، مثل البنوك العقارية التي تمنح قروضا قد تصل إلى عشرين عاما، وذلك لتمويل عمليات البناء واستصلاح الأراضي وإقامة مشروعات الري و الصرف، إلى جانب البنوك الصناعية والزراعية، أما التمويل المتوسط الأجل فتمنحه البنوك من خلال القروض ولمدة تتراوح بين سنة و 5 سنوات، وتلجأ المؤسسات المتوسطة والصغيرة إلى

التمويل المتوسط الأجل أو التمويل طويل الأجل بغرض تمويل الجزء الدائم من استثماراتها في الرأسمال العامل المتداول.

وتشمل مصادر التمويل متوسط الأجل قروض المدة، تتراوح مدة هذه القروض بين 3 و 5 سنوات الأمر الذي يعطي المقرض الاطمئنان والأمان ويقلل من مخاطر إعادة التمويل، ويمكن الحصول على مثل هذه القروض من بنوك التمويل المتوسطة والطويلة الأجل، ومن البنوك المتخصصة، ونجد أيضا قروض التجهيزات وتمنح هذه القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عندما تقدم على شراء آلات أو تجهيزات، وتمول الجهة المقرضة ما بين 70 % إلى 80 % من قيمة التجهيزات التي يمكن تسويتها بسرعة، مثل الشاحنات والسيارات، والباقي يبقى كهامش أمان للممول.<sup>25</sup>

## 2- التمويل القصير الأجل:

نقصد بالتمويل القصير الأجل تمويل نشاط الاستغلال، بمعنى تمويل العمليات التي تقوم بها المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الفترة القصيرة والتي لا تتعدى في الغالب 12 شهرا، ويوجه هذا التمويل لتغطية الاحتياطات التي تبرز على مستوى حسابات المدينين والدائنين والعلاقة بين مجموع هاته الحسابات تشكل ما يعرف برأس المال العامل، ونعتمد في التمويل قصير الأجل على السلفات البنكية حيث تعتبر القروض البنكية الوسيلة الثانية التي تعتمد عليها المؤسسات المتوسطة والصغيرة في تمويل دوراتها الاستغلالية، حيث تضمن السلفات البنكية للمؤسسة تسهيلات الصندوق، السحب على المكشوف، تسبيقات على البضائع ويعتمد أيضا التمويل القصير الأجل على الائتمان والشراء بالآجل، ويكون هذا الأسلوب متاحا لشراء المباني والآلات والمعدات فقد يوافق المورد بيع التجهيزات بالآجال، وأحيانا يكون ممكن بالنسبة للمواد الخام والمواد الأولية، بالإضافة إلي الاقتراض من السوق غير الرسمي أي عن طريق القنوات التي تعمل خارج إطار القانون الرسمي في الدولة.

<sup>25</sup> محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 1999. ص. 294.

**الفرع الثاني: الأساليب المستحدثة في تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة**  
وكمثال على ذلك:

التمويل التجاري التأجيري: ويقصد به التمويل عن طريق التأجير، ويعرف بأنه: عبارة عن اتفاق بين الطرفين يخول أحدهما حق الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة، المؤجر هو الطرف الذي يحصل على الدفعات الدورية مقابل تقديم الأصل، في حين أن المستأجر هو الطرف المتعاقد على الانتفاع بخدمات الأصل مقابل سداه لأقساط التأجير للمؤجر.

#### المبحث الرابع: مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

##### المطلب الأول: مشاكل ومعوقات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

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

##### الفرع الأول: المشاكل والمعوقات المتعلقة بالعمارة الصناعي<sup>26</sup>

من بين المشاكل والمعوقات التي تواجهها المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في إنجاز وتنمية المشاريع الاستثمارية هي مسألة العمارة الصناعي فنجد أن أصحاب المؤسسات والمشروعات يعانون من مشاكل كبيرة في هذا المجال بسبب صعوبة إيجاد المكان المناسب والدائم لإقامة المشروع لارتفاع أسعار الأراضي و المباني إضافة إلي صعوبة تجهيز المكان للنشاط وصعوبة الحصول على التراخيص ، وأحيانا الرفض غير المبرر للطلبات هذا علاوة على اختلافات لا تزال قائمة بسبب أسعار التنازل، وضعف التخطيط العمراني وتخصيص المناطق اللازمة لإقامة وتشغيل المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة فنجد مثلا أن قطعة أرض التي يتحصل عليها صاحب المشروع تكون بعيدة عن مناطق توافر تسهيلات البنى التحتية مما يحملها نفقات ومصاريف إضافية وتفتقر إلي مصادر البنى التحتية.

<sup>26</sup> صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية، مرجع سبق ذكره، ص ص. 65-67 .

### الفرع الثاني: المشاكل والمعوقات المتعلقة بالتسويق<sup>27</sup>

فهناك العديد من المشاكل والمعوقات التي تعاني منها المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في المجال التسويقي والتي تتجسد في انخفاض جودة السلع بسبب مشكل نقص الخبرة والعمالة المؤهلة وضعف الرقابة على الجودة عدم قدرة هذا النوع من المؤسسات على إنتاج سلع وفق المقاييس والمعايير المطلوبة، عدم القيام بالبحوث التسويقية وتجديد المؤسسة لمعلوماتها عن السوق المستهدفة وعدم إعفاء المؤسسات من بعض ضرائب الإنتاج مما يضعف من قدرة المنتجات المعروضة على المنافسة مما يدفع بظهور السلع والمنتجات البديلة والأجنبية باستمرار وبتكلفة 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 هوامش توزيع مالية، ومحدودية الأماكن 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 والتي 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 مشروعاً يقبل التمويل البنكي، حيث أن عدم وجود الضمانات الكافية يعتبر من السلبيات التي أثرت في إيجاد التمويل المصرفي اللازم 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 المتبعة في الدول النامية، وبالتالي

<sup>27</sup> من محاضرات الأستاذ الدكتور بوهنة علي، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2013-2014. (أقيت على طلبة ماستر تخصص مقاولاتية وخلق المؤسسات).

فان 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 إلي 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 الائتمانية لهذه المؤسسات من قبل البنك، أي الصعوبة في إعداد دراسات الجدوى، بالإضافة إلي ضعف الضمانات المتوافرة اللازمة لتقديمها إلي 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 تشدد المؤسسات المالية في عدم توفير فترات سماح لهذه المؤسسات وفي أساليب السداد ومجالات استخدام القرض والتدخل في الإدارة وضعف الشفافية في تسيير 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 يخدم 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 ليدخل كمنتوج وسيطي في إنتاج معدات معينة ليس بالطبيعة أن يكون موجه لنفس الغرض في المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة حيث أنه يمكن أن يعتبر منتوج موجه في هذه المؤسسات لصيانة الآلات العاملة فيها، وبالتالي تتحمل عبء جمركي أكبر وهذا كلما زادت قيمة السلعة، بالإضافة إلي صعوبة وتعقيد الإجراءات التي تتعامل من خلالها الجمارك.

3-الضرائب والتأمينات: أحيانا تتعامل أجهزة التأمينات ومصالح الضرائب مع أصحاب هذا النوع من المؤسسات بنفس الكيفية التي تتعامل بها مع أصحاب المشروعات الكبيرة والحكومية، بل إنه في الكثير من الحالات لا تتوافر 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 اتجاه هذه المؤسسات أن تأخذ بعين الاعتبار أهمية تشجيعها على الاستثمار ومن خلال عدم معاملتها بنفس الطريقة الضريبية التي توظفها للتعامل مع المؤسسات الأخرى مثل المؤسسات الكبيرة والعمومية، بل يجب أن تخصصها بنوع ضريبي خاص يأخذ بعين الاعتبار المنطقة ونوع وطبيعة النشاط والمنتج، وكذا تشجيعها على المساهمة في رفع معدلات التشغيل وذلك بإلغاء الأعباء العمالية تماما، كما نجد أن غياب الدفاتر والسجلات في هذه المؤسسات يجعلها عرضة للتقديرات الجزافية وهذا ما يعرض صاحب المؤسسة إلى الإفلاس بسبب عدم قدرته على تحمل المبلغ الضريبي المفروض عليه، ونجد أن غياب الوعي لدى أصحاب المشاريع يجعلهم عرضة للغرامات والجزاءات التي تفرضها مصالح التأمينات بسبب التماطل في التأمين على العمال أو بسبب التأخر في تسديد ما عليهم من مستحقات.

#### الفرع الرابع: المشاكل والمعوقات المتعلقة بالعمالة الماهرة

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

### 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 وتتميز بمركزية اتخاذ القرار، وعدم الاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل، وغياب الهياكل التنظيمية للمؤسسة التي تؤول للمالك أو المسير الحرية المطلقة في اتخاذ أي نوع من القرارات وهذا ما يؤدي إلي عدم اتساق القرارات بسبب نقص الكفاءة والمهارة الإدارية للمدير المالك غير المحترف وتدخله في كافة شؤون المؤسسة وعليه يتضح 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 تعقيد كبير عند إنشاء وتأسيس هذه المؤسسات بسبب تعدد الإجراءات والوثائق المطلوبة وظاهرة الفساد التي تتمثل في البيروقراطية والرشوة والمحسوبية... الخ، كما نلمس غياب التنسيق بين الجهات المسؤولة عن هذا القطاع.

وكل هذه العراقيل والصعوبات التي تواجه PME فإن غياب نظام معلوماتي واضح وفعال يعتبر من بين الأسباب الجوهرية لفشل هذه المؤسسات.

### المطلب الثاني: أساليب دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

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

### الفرع الأول: أساليب دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة

ويتجلى دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة من خلال:

1-الدعم الحكومي: إن المشاكل والمعوقات والعجز الذي يعاني منه قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة يجعل من الدعم الحكومي واجب وحق ومن أهم الأساليب وأنجعها للمساهمة في معالجة الاختلالات و الارتقاء بمستوى عمل هذه المؤسسات وخاصة في الدول النامية تلك التي تعاني من شدة المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات.



إن دعم الدولة لهذا القطاع يجب أن يكون من خلال سياسات وبرامج خاصة لهذا القطاع وأن تكون واضحة وموجهة في إطار دعمه، بالتخلي عن جميع القيود الإدارية والمالية والهيكلية... الخ التي تعترض سبيلها، والتي تحد من مردودية مؤسساته وتحد من فرص تدعيمها وتعقد من إجراءات تأسيسها وتمويلها وتشجيعها على الإنتاج والتصدير، هذا بالإضافة إلي توفير المساعدات المالية والتي تتمثل في الإعانات والقروض التمويلية وإنشاء الهيئات المسؤولة عن ضمان مخاطر الائتمان المصرفي لهذه المؤسسات وهذا للتغلب على مشكل الضمانات الذي تشترطه البنوك مقابل منح القروض، كما يجب على الدعم الحكومي أن يمس البني التحتية والتي يشترط أن تكون صلبة ومنظمة من طرق ومواصلات... لتسهيل 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 بالفرص الكامنة في مجتمعاتهم المحلية، وكذا الاعتبار الخاصة باقتصاديات المؤسسة مثل اختيار نوع الصناعة والموقع ورأس المال اللازم، وكل ما يتعلق بكيفية التعامل مع المواد الأولية واليد العاملة... الخ، وكذا المسائل المتعلقة بالاختيار والاستغلال الأمثل للآلات والمعدات، والاستشارات الإدارية المتعلقة بالتخطيط والتمويل والتسويق... الخ.

2- تسهيل التمويل: تعتبر عملية الحصول على مصدر للتمويل من أعقد العمليات التي تبطل من قدرة المؤسسات المتوسطة والصغيرة، حيث أن تسهيل عملية الحصول على التمويل المناسب لهذه المؤسسات ليس مسؤولية المؤسسات الحكومية فقط وإنما هو عبارة عن أسلوب مشترك بين الجهات الحكومية وغير الحكومية كالجمعيات التعاونية وجمعيات التضامن وغيرها من الصيغ التعاونية التي تدعم تمويل هذه المؤسسات، لذلك أصبح من الضروري عند إعداد وتنفيذ برامج القروض مراعاة نوع المؤسسة، وتخفيف إجراءات منح القروض وأن يكون تسديد القروض على أساس جداول سداد واقعية، وفترات سماح معقولة وأسعار فائدة قريبة من الأسعار السائدة في الأسواق المالية هذا على غرار إنشاء مؤسسات إقراض خاصة أو متخصصة في منح الاعتمادات إلي المؤسسات المتوسطة والصغيرة، ويجب تحسين أداء المحافظ المالية عوضا عن فرض عقوبات

مالية، وتطبيق إجراءات الرهن والمقاضاة أو إشهار الإفلاس في حالات التخلف عن التسديد لأسباب موضوعية.

3- الإدارة الرشيدة : يتوقف نجاح المؤسسات المتوسطة والصغيرة على الاعتراف بدور وقيمة العنصر البشري من خلال التعاون بين العاملين والمرؤوسين، إذ أن الإدارة الرشيدة 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، باعتماد آليات التشاور قبل اتخاذ القرار، باعتبار ذلك وسيلة فعالة لضمان مستوى أفضل للأداء.

4- التكوين والبحث والتطوير: يعتبر الاهتمام بموضوع التكوين والتطوير من أهم السبل التي تسمح للمؤسسات بامتلاك المكانة السوقية وذلك من خلال تحسين القدرات الإنتاجية والكفاءات التشغيلية والميزات التنافسية وكذا بلوغ الأداء المتميز بواسطة العمالة المدربة 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 المشورة والنصح والمنفعة بين المؤسسات العاملة في محيطها لمواجهة الاختلالات وإيجاد الحلول المنطقية لها.

5- إتقان الإنتاج وحسن تسويقه: يمثل الإنتاج والتسويق الوظائف الأكثر أهمية في المؤسسة، ويعتبران من أهم الانشغالات في المؤسسات المتوسطة والصغيرة ولتدعيمهما يجب العمل على الاستفادة من التقدم التقني الحديث في تحسين فنون الإنتاج، وتطوير تصميم المنتجات والالتزام بالموصفات العالمية، والرقابة على الجودة وتطبيق معاييرها، وتوسيع الأسواق الداخلية لتصدير المنتجات والتعريف بها، والإعلان عليها بالطرق الحديثة من خلال إظهار المنتجات بطريقة مرضية وواضحة، لتسهيل الاتصال مع المشتركين المحليين والدوليين وإقامة علاقات متجددة مع العملاء والشركات الكبيرة وذلك بغية الوصول إلي 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

هذه التكنولوجيات الحديثة في تقليل تكاليف الإنتاج وبالتالي غزو الأسواق والاستحواذ على حصة سوقية تضمن بها الاستمرارية والفعالية .

### الفرع الثاني: سياسات تنمية المؤسسات المتوسطة والصغيرة

و تتجلى في:

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

2-توفير المعلومات والبيانات عن المؤسسات المتوسطة والصغيرة :حيث أن وجود المعلومات المتعلقة بحجم وأنشطة هذه المؤسسات واحتياجاتها ،و نقاط القوة والضعف فيها والفرص 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 الإستراتيجية إلي العمل على تشجيع التعاون بين المؤسسات العملاقة والكبيرة والمتوسطة والصغيرة في مجالات الصناعات الغذائية والصناعات 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 يتبني تشجيع وتحفيز أصحاب المشاريع المتوسطة والصغيرة الناجحة في السوق.

4-في مجال التسويق وتنمية الصادرات :وينبغي الاعتماد على المشاركة في المعارض المحلية والخارجية، وبالإضافة إلي القيام بالدراسات التسويقية الاستثمارية، والعمل على وضع خطط العمل وتنفيذها للتعريف بالمنتجات المحلية في البلدان الأجنبية، كذلك يجب إنشاء وإدارة مكاتب الترويج والبيع بالخارج تحت رعاية السفارات، وإنشاء شركات أو وكالات متخصصة للتسويق

لمساندة المؤسسات المتوسطة والصغيرة، كقنوات توزيع وتصدير منتجات هذه المؤسسات، والعمل على تشجيع وتنشيط التعاقد من الباطن بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة، وتشجيع إقامة هذه المؤسسات في التجمعات العمرانية الجديدة.

### 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 توسيع دائرة التجارة الدولية وجعلها عالمية وذلك من خلال إنشاء الاتفاقية العامة للتجارة والتعريف 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 لتلك الموارد 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، وتوفير الحماية المناسبة للسوق الدولي، لجعله يعمل في بيئة مناسبة وملائمة لمختلف مستويات التنمية ومحاولة إشراك الدول النامية والأقل نمواً في التجارة الدولية بصورة أفضل، وهذا ما يضر المؤسسات المتوسطة والصغيرة من خلال توسيع دائرة المنافسة... الخ.

#### ثانياً: عالمية الاتصال

لقد أدى التقدم الفني في مجال الاتصالات والمواصلات إلى طي المسافات هذا ما جعل العالم قرية صغيرة تلاشت فيها المسافات الجغرافية والحضارية، وأصبحت الشركات والمؤسسات تعمل في بيئة عالمية شديدة التنافس، فالمنتج الذي يظهر في دولة ما نجده وفي نفس اللحظة يطرح في جميع أسواق دول العالم، سواء من خلال الفضائيات والأقمار الصناعية، أو من خلال شبكات الانترنت، وهذا ما يلزم المؤسسات المتوسطة والصغيرة أن تملك تكنولوجيات الإعلام والاتصال وتطوير

التطبيقات لتحسين أدائها... الخ.

**ثالثا:** ثورة المعلومات والتكنولوجيا<sup>28</sup>

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

**رابعا:** عالمية الجودة

ترتب عن ازدياد المنافسة العالمية ظهور ما يعرف بمتطلبات الجودة (ISO)، و ذلك من أجل توجيه التجارة العالمية على نحو يحافظ على ارتفاع مستوى ما يتداول فيها، و بنشوء الجودة العالمية أصبحت كل شهادات الجودة الممنوحة من منظمات عالمية للتوحيد القياسي، مثل مثابة جواز مرور دولي للتجارة العالمية، وبالتالي أصبح بمقدور الدول الأعضاء في المنظمة أن تحد من دخول السلع و الخدمات المتدنية الجودة إلى أسواقها دون أن يتعارض ذلك مع وثيقة المنظمة.

**خامسا:** التنمية المستدامة

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

**سادسا:** التكتلات الاقتصادية و الاتجاه نحو الاندماج و الاستحواذ

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

<sup>28</sup> محمد إسماعيل بلال، نظم المعلومات الإدارية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005، ص. 33

### خلاصة الفصل الثاني

لقد قمنا من خلال هذا الفصل بوضع صورة للفعل المقاولاتي والذي هو خلق المؤسسة ، والمراحل التي يمر بها المقاول حتى يحقق حلمه وطموحه، من تحقيق مشروعه على أرض الواقع، إن ميدان المقاول 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 إلي 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 والصغيرة والمصغرة في بعض الاقتصاديات العالمية ثم إلي تعدد المصادر والأساليب التمويلية التي تسعى من خلالها الدول إلي تمويل هذه المؤسسات، وتطرقنا كذلك إلي المشاكل والمعوقات التي تقف أمام هذه المؤسسات والتي تبطئ من عملها ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والأساليب التي من شأنها أن تدعم وتساند وتتمى هذه المؤسسات للوصول إلي التنمية الشاملة والمتوازنة على المستوى المحلي والإقليمي.

وكحوصلة شاملة وجدنا أن هذا العصر هو عصر المقاول، و الدور 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 نتطرق إلي دور المقاولاتي كمحرك فعال في الاقتصاديات الحديثة، وكيفية تأثيرها على التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

## مقدمة الفصل الثالث

تولي الأوساط الاقتصادية و الاجتماعية عناية خاصة واهتماما واضحا خلال الفترة الحالية، لظاهرة المقاولاتية، و إبراز دورها في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، و ليس غريبا هذا الاهتمام إذ أثبتت تجارب دول العالم المتقدم، أن المقاولاتية قادرة على تحقيق هذه التنمية المنشودة إذا هئى لها المناخ الملائم ، و التمويل اللازم و أعطي المقاول ما يستحقه من اهتمام من ناحية القوانين و التشريعات، و تسهيل الوصول إلى الموارد المالية، و تهيئة بيئة أعمال جيدة، فإن المقاول سوف يستغل كل الفرص التي تمنحها البيئة له لكي يحقق ذاته أولا، و يساهم في حل المشكلات الاقتصادية والاجتماعية، و يقود دفعة التنمية، و هذا عن طريق خلق المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و المصغرة.

وقد تناولنا في هذا الفصل الكيفية التي تؤثر بها المقاولاتية على التنمية الاقتصادية والاجتماعية، و تقديم مجموعة من الإحصاءات التي تساعد في تقدير هذا التأثير، و كيف أصبحت المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي عصب الاقتصاديات الحديثة. و قد قسمنا هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: مفهوم التنمية و مجالاتها و بيئة الأعمال

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

المبحث الثالث: تأثير المقاولاتية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية على مستوى الجزائر

## المبحث الأول: مفهوم التنمية ومجالاتها و بيئة الأعمال

### المطلب الأول: التنمية مفاهيم ودلالات

لا يأتي تعقد مفهوم التنمية من تعقد ظاهرة التنمية في حد ذاتها ، أو من المسيرة التاريخية التي تعمل بداخلها، بل و أيضا 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 منتهاه، 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 يتداخل في كليته مع مفهوم النمو ذي المحتوى الكمي مما يستدعي التمييز بين المفهومين: النمو و التنمية، و إبراز الأبعاد المتداخلة بينهما ، و الظروف المتباينة التي تميز كلا منهما عن الآخر و ذلك للوصول إلى منهج تكاملي بين ظواهر النمو المادي و عناصر التنمية البشرية.

### الفرع الأول: تعريف التنمية

يعد مفهوم التنمية من أهم المفاهيم العالمية في هذا القرن ، حيث أطلق على عملية تأسيس نظم اقتصادية وسياسية متماسكة 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 والتقدم.

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



للدلالة على حدوث التطور المشار إليه في المجتمع كانا التقدم المادي ، أو التقدم الاقتصادي . وحتى عندما ثارت مسألة تطوير بعض اقتصاديات أوروبا الشرقية في القرن التاسع عشر كانت الاصطلاحات المستخدمة هي التحديث ، أو التصنيع .

وقد أستخدم مفهوم التنمية بداية في علم الاقتصاد للدلالة على عملية إحداث مجموعة من التغيرات الجذرية في مجتمع معين؛ بهدف إكساب 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 إشباع تلك الحاجات؛ عن طريق الترشيح المستمر لاستغلال الموارد الاقتصادية المتاحة، وحسن توزيع عائد ذلك الاستغلال.

لقد أصبح مفهوم التنمية عنواناً للكثير من السياسات و الخطط والأعمال على مختلف الأصعدة. كما أصبح هذا المصطلح مثقلاً بالكثير من المعاني والتعميمات ، 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 حضارات الأمم تقاس بمستوى دخل الفرد ، ومدى استهلاكه السنوي للمواد الغذائية بعيداً عن تنمية خصائصه ومزاياه وإسهاماته الإنسانية ، وإعداده لأداء الدور المنوط به في الحياة ، وتحقيق الأهداف التي خلق من أجلها .<sup>1</sup>

والتنمية لابد أن تكون بمفهومها الواسع، بمعنى التنمية المستدامة آخذة 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 ورقي الإنسان و التنمية الاجتماعية التي تهدف إلى تطوير

<sup>1</sup> إبراهيم العسل، التنمية في الإسلام، مفاهيم، مناهج وتطبيقات، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1996 بيروت، 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 معيشتة 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 الستينيات من القرن العشرين الميلادي وهو " الزيادة السريعة والمستمرة في مستوى الدخل الفردي عن طريق زيادة الإنتاج من خلال مزيج من الاستثمار والادخار والمعونات " <sup>2</sup> وبالتالي كانت التنمية مرادفة للنمو الاقتصادي . لكن الدراسات الحديثة <sup>3</sup> أوضحت بعد ذلك عدم صواب مفهوم التنمية التي يعزى لها مجرد النمو الاقتصادي فقط فقد أصبحت مستويات المعيشة بلا تحسن واستمرت قطاعات واسعة من السكان تعاني من الفقر والجهل والمرض وبالتالي لم يساعدها ذلك في تغيير وضعها في النظام الاقتصادي العالمي وترسخت وتكرست تبعيتها للسوق الرأسمالي العالمي، فأصبح من المألوف التمييز بين النمو الاقتصادي والتنمية. فالنمو الاقتصادي يشير إلى مجرد الزيادة الكمية في متوسط الدخل الفردي الحقيقي أما التنمية فإنها لن تقتصر فقط على النمو ولكنها تشمل أيضا إجراء بعض التغييرات في الهياكل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والثقافية والعلاقات الخارجية وذلك لرفع مستوى الحياة البشرية والقضاء على الفقر وتحرير الإنسان من المهانة والاستغلال خاصة استغلال المجتمعات الأخرى له وزيادة اعتماد المجتمع على ذاته. <sup>4</sup>

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

<sup>2</sup> François FACCHINI, *Entrepreneur et croissance économique : Développements récents*, Revue, MC HDR Université de Reims, hal-00270436, Version 1, Paris, 2008.

<sup>3</sup> ( تقرير البنك الدولي عن التنمية 2001 )

<sup>4</sup> إبراهيم العيسوي، التنمية في عالم متغير ، دار الشروق، القاهرة، الطبعة الثانية، 2001، ص. 20 .

للمواد المتاحة. فالنمو هو نمو في حجم الإنتاج الكلي الخام، و الذي يشير إلى مجموع السلع و الخدمات التي تم الحصول عليها خلال فترة زمنية محددة، و لذلك فمفهوم النمو ينطوي على الزيادة في الإنتاج. النمو إذن ظاهرة تدريجية و تراكمية و هذا يعني ضمناً أن عملية النمو في الغالب تكون بطيئة، و هكذا فالنمو مفهوم كمي يطلق على الزيادة في الإنتاج<sup>5</sup>

و لقد اعتبر Schumpeter أن التنمية تعني في الواقع تحقيق تغيرات جوهرية و تكنولوجية و اجتماعية و سياسية بالإضافة إلى تغيرات في الاقتصاد. فالتنمية لم تقم على معطى اقتصادي محض ، بحيث أن إستراتيجية التراكم الرأسمالي و إن كانت هي الأساس الذي قامت عليه التنمية الاقتصادية بالنسبة للدول المتقدمة، إلا أن الواقع يشير إلى فقر عوامل أخرى مساندة كقوى العمل و المهارات و الكفاءات التنظيمية والتطورات التكنولوجية المتتابة و المرتبطة بالحضارة ، و أنماط من السلوك مرتبطة بأخلاق العمل، و بالاتجاهات العامة نحو العمل الصناعي .<sup>6</sup>

و هكذا فالتنمية لم تعد تتلخص في تحقيق الزيادة في حجم الدخل القومي أو الفردي ، إنها تتضمن اعتبارات أكثر إلحاحاً 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 اتصالاً وثيقاً بقضية التنمية كالاتمام بالمقاولاتية والثورة العلمية والتقنية والهندسة الوراثية والتقنية البيولوجية وصناعة المعلومات وجميع ما سبق يمكن أن يدفع بعجلة التنمية خاصة في حل مشكلات الفقر والجوع وندرة الموارد وإن كان لها بعض الآثار السلبية كالانخفاض في الطلب على المنتجات ذات الكثافة العمالية مما يؤدي إلى انتشار البطالة .

<sup>5</sup> جبهة سلطان العيسى، زكرياء حضور، كتوم علي الغانم، علم اجتماع التنمية، مطبعة الأهالي للطباعة و النشر و التوزيع، الطبعة الأولى 1999، ص37.

<sup>6</sup> المصدر السابق.

وقد أشار البنك الدولي<sup>7</sup> إلى أن مفهوم التنمية يجب أن يُبنى 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 .

إن النشاط الاقتصادي هو خلاصة نشاط تفاعلي مابين الموارد الاقتصادية المختلفة، والتي تتمثل 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 بالقوة اللازمة للاندفاع نحو أهدافها المرسومة لها. وكما أن جوهر التنمية الاقتصادية يركز على شدة تفاعل 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 يحققه 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 آخر أكثر شمولية، فالتنمية الاقتصادية تهدف إلى إحداث تحولات هيكلية اقتصادية واجتماعية، يتحقق بموجبها للأغلبية الساحقة من أفراد المجتمع مستوى من الحياة الكريمة التي تقل في ظلها ظاهرة عدم المساواة وتزول بالتدرج مشكلة البطالة والفقر والجهل والمرض.

<sup>7</sup> ( تقرير البنك الدولي عن التنمية 2001 )

و الجدير بالذكر أن القاعدة الأساسية للتنمية تتمثل في إيجاد البناء الإنتاجي المادي والبشري، القادر على رفع متوسط إنتاجية الفرد، وزيادة كفاءة المجتمع، لتحقيق تزايد منتظم في إنتاج السلع والخدمات يفوق التزايد في عدد السكان وهنا يبرز دور المقاول 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 والايجابية، بدء بالتخطيط واتخاذ القرار ومروراً بالتنفيذ وتحمل المسؤوليات، وانتهاء بالانتفاع بمردودات وثمرات مشاريع التنمية وبرامجها، وبهذا تكون التنمية تخطيطاً وتوظيفاً أمثل لجهود الكل، من أجل صالح الكل مع التركيز على صالح القطاعات والفئات الاجتماعية، التي تحتاج أكثر من سواها لتطوير قدراتها وزيادة كفاءتها وتحسين أوضاعها .

وبذلك تكون التنمية الاجتماعية وسيلة ومنهجاً يقوم على أسس عملية مدروسة، لرفع مستوى الحياة وإحداث تغيير في طرق التفكير والعمل والمعيشة في المجتمعات المحلية ( ريفية وحضرية) مع الاستفادة من إمكانيات تلك المجتمعات المادية وطاقاتها البشرية بأسلوب يوائم حاجات المجتمع وتقاليد وقيمه الحضارية .

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

أ – اثر برامج التنمية الاجتماعية في النمو الاقتصادي: فمن الملاحظ أن الطلب على الخدمات يتزايد باستمرار مع زيادة السكان والتصنيع وزيادة التقدم والرقى في المجتمع، وهنا تستطيع

برامج التنمية المجتمعية أن تمارس دوراً إيجابياً في تزويد المجتمعات بالخدمات الاجتماعية مع الارتفاع بمستواها.

فالتنمية هي النمو مع تغير اجتماعي وثقافي واقتصادي وهو تغير كمي وكيفي، ولم يعد من الضروري أن نتكلم عن تنمية اجتماعية وتنمية اقتصادية، لأن التنمية بوصفها متميزة عن النمو يجب أن تشمل الناحيتين معاً بشكل تلقائي .

ب – الآثار الاجتماعية المترتبة على النمو الاقتصادي: تؤدي التنمية الاقتصادية إلى زيادة انتقال الأيدي العاملة من منطقة إلى أخرى على صعيد البلد نظراً لما يصابها من توافر فرص جديدة للعمل. تبعاً للمضي قدماً في إنشاء المشروعات بمختلف 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 الاتسام بالنظرة العلمية الموضوعية في النظر إلى المشاكل وفي إيجاد حلول لها. فالتنمية الاجتماعية والاقتصادية لا تحققها الأوامر ولا تقيمتها القوانين ولا ينشئها التخطيط، إن لم يكن لها سند من حاجة وواقع من وعي ودوافع من قبول .

ج – تطوير النظم السائدة والإطار الثقافي للمجتمع: من المعروف أنه حيث يوجد في النظم والقيم ما لا يتفق مع مقتضيات التقدم، فإنه من المؤكد أن يكون من أهداف التنمية الاجتماعية التخلي عن هذه النظم أو القيم. أو على الأقل تطويرها بما يلغي مالها من مفعول في عرقلة التقدم. وذلك مثل النظرة السلبية لمشاركة المرأة في العمل.

تنمية 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،

والحاجات المتجددة لأفراده بالصورة التي تكفل زيادة درجة إشباع تلك الحاجات عن طريق الترشيح المستمر لاستغلال الموارد المتاحة وحسن توزيع عائد ذلك الاستغلال".<sup>8</sup>

### 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 يسهم في زيادة الرخاء في المجتمع. وتلعب الحكومات دوراً حاسماً في مساندة نظام ديناميكي لبيئة الشركات. فهي تضع القواعد التي تحدد وتوضح حقوق الملكية، وتحد من تكلفة تسوية النزاعات، وتزيد من القدرة على توقع المعاملات الاقتصادية. وبدون قواعد جيدة يتم إنفاذها على الجميع بدون تمييز، يواجه المقاول وقتاً عصيباً لبدء النشاط التجاري وتنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تمثل محركات النمو وتوفير فرص العمل في معظم اقتصاديات العالم.

### الفرع الأول: الإجراءات الحكومية

إن الإجراءات الحكومية تساعد على تحسين نوعية القواعد الداعمة لأنشطة المقاولاتية. ولهذا الأمر أهمية لأنه في اقتصاد عالمي يتسم بالتغير والتحول الدائمين، هناك فارق مؤثر بين أن تكون القواعد معقولة أو مرهقة على نحو مفرط؛ أن تخلق حوافز مناوئة أو تساعد على توفير فرص متكافئة؛ أن تحافظ على الشفافية وتشجع على المنافسة العادلة. وعلى الحكومات أن تقوم بتخفيض تكلفة الإجراءات الحكومية والحد من مدى تعقيدها، ولتحسين نوعية المؤسسات. ويخدم هذا التغيير أكثر ما يخدم الفئات المحرومة، حيث يدخل عدد أكبر من

<sup>8</sup> الجلال عبد العزيز عبد الله، تربية البشر وتغلب التنمية، مجلة عالم المعرفة، العدد 34 الكويت، 1996، ص13.

المؤسسات إلى القطاع الرسمي وتتاح للمقاولين فرص أكبر لتنمية مؤسساتهم وتوفير فرص عمل منتجة، والعمال هم أكثر عرضة للتمتع بفوائد أنظمة مثل الحماية الاجتماعية وأنظمة السلامة.

" إن التنظيم أمر واقع منذ بدء حياة المؤسسة إلى نهايتها وقد يكون تفحصها معقدا ومكلفا. 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 إجراءات واحدة فقط ونصف يوم وبدون رسوم تقريبا في نيوزيلندا، يجب أن يقضي المقاول 208 أيام في سورينام و 144 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 أميركي. وإذا احتاجت المؤسسة إلى مخزن بسيط، فقد يتطلب الحصول على هذه المنشأة جاهزة للعمل 26 إجراء و 331 يوما آخر، لشراء الأرض وتسجيل الملكية وبناء المخزن وتوصيل الكهرباء وغيرها من توصيلات المرافق. و بعد حل كل هذه الرسميات المبدئية، فإذا دخلت المؤسسة في نزاع قانوني مع أحد الموردين أو العملاء، فإن تسوية النزاع قد يعني البقاء في المحكمة 622 يوما بتكلفة قد تصل إلى 35 % من قيمة المطالبة."<sup>9</sup>

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

<sup>9</sup> البنك الدولي، ممارسة أنشطة الأعمال 2014 (فهم الأنظمة المتعلقة بالشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم)، تقرير رئيسي خاص بالشركات لمجموعة البنك الدولي، ط 11. 2013. ص 9.



الاتئمان، 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 الاجراءت التي يتبعها المقاول من أجل خلق مؤسسته جد مكلفة ومتعبة، ومعقدة لدرجة أن البعض ييأس من هذه الاجراءات، والترتيب على المستوى الدولي مخيب جيدا وعلى الحكومة المبادرة لتحسين أوضاع بيئة الأعمال فيها، فترتيبنا 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 الاجراءات التي تسبق خلق مؤسسة، وهذا من بين الأسباب التي تدفع بالمقاول بالالتحاق بالقطاع غير الرسمي، نظرا لما يلاقيه من بيروقراطية لا تشجع على الإبداع و أخذ روح المبادرة.

والشكل رقم 8 يوضح أن قوة المؤسسات القانونية متوسطة، أما الاجراءات الحكومية فهي معقدة ومكلفة، وأن غالبية الدول العربية أحسن من الجزائر من ناحية هذه الاجراءات كما أوردها تقرير البنك الدولي، وهذا لا يخدم المقاولاتية في الجزائر، وعليه يجب تغيير الأنماط و السلوكيات 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

الجدول 1.1 ترتيب الاقتصاديات على أساس سهولة ممارسة أنشطة الأعمال					
الترتيب	الاقتصاد	الإصلاحات في تقرير 2014	الترتيب	الاقتصاد	الإصلاحات في تقرير 2014
1	سنغافورة	2	64	سانت لوسيا	0
2	هونغ كونغ - الصين (منطقة هونغ كونغ الإدارية الخاصة)	1	65	إيطاليا	3
3	نيوزيلندا	1	66	ترينيداد وتوباغو	1
4	الولايات المتحدة	0	67	غانا	0
5	الدنمارك	0	68	جمهورية فيرجيز	0
6	ماليزيا	3	69	تركيا	3
7	جمهورية كوريا	1	70	أذربيجان	3
8	جورجيا	1	71	أنتيغوا وبربودا	0
9	النرويج	0	72	اليونان	3
10	المملكة المتحدة	2	73	رومانيا	3
11	أستراليا	1	74	فانواتو	1
12	فنلندا	0	75	الجمهورية التشيكية	1
13	أيسلندا	1	76	منغوليا	3
14	السويد	1	77	دومينيكا	0
15	أيرلندا	0	78	مولدوفا	3
16	تايوان، الصين	0	79	غواتيمالا	3
17	ليتوانيا	2	80	سشيل	0
18	تايلند	1	81	سان مارينو	0
19	كندا	0	82	سانت فنسنت وجزر غرينادين	0
20	موريشيوس	3	83	زامبيا	1
21	ألمانيا	0	84	جزر البهاما	2
22	إستونيا	1	85	سري لانكا	4
23	الإمارات العربية المتحدة	3	86	كوسوفو	3
24	لاتفيا	4	87	المغرب	3
25	جمهورية مقدونيا اليوغوسلافية السابقة	6	88	أوروغواي	1
26	المملكة العربية السعودية	0	89	كرواتيا	5
27	اليابان	0	90	ألبانيا	1
28	هولندا	2	91	بربادوس	0
29	سويسرا	0	92	الاتحاد الروسي	5
30	النمسا	0	93	صربيا	0
31	البرتغال	1	94	جامايكا	3
32	رواندا	8	95	مديف	1
33	سلوفينيا	1	96	الصين	2
34	شيلي	1	97	جزر السلومون	0
35	إسرائيل	2	98	تايمبيا	0
36	بلجيكا	0	99	فيتنام	2
37	أرمينيا	2	100	بالو	2
38	فرنسا	1	101	سانت كيتس ونيفيس	0
39	فهرس	0	102	كوستاريكا	2
40	بورنو ريكو (الولايات المتحدة)	0	103	مالطا	1
41	جنوب أفريقيا	1	104	الكويت	1
42	بيرو	0	105	نيبال	1
43	كولومبيا	2	106	بليز	0
44	الجيل الأسود	2	107	غرينادا	0
45	بولندا	2	108	الفلين	3
46	البحرين	1	109	باراغواي	1
47	عمان	0	110	باكستان	0
48	قطر	1	111	لبنان	0
49	سلوفاكيا	0	112	أوكرانيا	8
50	كازاخستان	2	113	بابوا غينيا الجديدة	0
51	تونس	0	114	جزر مارشال	0
52	إسبانيا	1	115	غيانا	1
53	المكسيك	3	116	البرازيل	0
54	هونغاري	0	117	الجمهورية الدومينيكية	0
55	بنما	4	118	السلفادور	1
56	بوتسوانا	1	119	الأردن	0
57	تونغا	1	120	إندونيسيا	1
58	بلغاريا	0	121	الرأس الأخضر	2
59	بروناي دار السلام	1	122	كيريباتي	0
60	لكسمبرغ	0	123	سوازيلند	2
61	ساموا	0	124	نيكاراغوا	2
62	فيجي	0	125	إثيوبيا	0
63	بيلاروس	4	126	الأرجنتين	1
				هندوراس	0
				مصر	0
				كينيا	129
				بنغلاديش	130
				البوسنة والهرسك	131
				أوغندا	132
				اليمن	133
				الهند	134
				إكوادور	135
				ليسوتو	136
				كمبوديا	137
				الضفة الغربية وقطاع غزة	138
				موزامبيق	139
				بوروندي	140
				بوتان	141
				سيراليون	142
				طاجيكستان	143
				ليبيريا	144
				تنزانيا	145
				أوزبكستان	146
				نيجيريا	147
				مدغشقر	148
				السودان	149
				غامبيا	150
				العراق	151
				جمهورية إيران الإسلامية	152
				الجزائر	153
				يوركينا قاصو	154
				عالي	155
				ولايات ميكرونيزيا الموحدة	156
				توغو	157
				جزر القمر	158
				جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية	159
				جيبوتي	160
				سورينام	161
				بوليفيا	162
				غابون	163
				أفغانستان	164
				الجمهورية العربية السورية	165
				غينيا الاستوائية	166
				كوت ديفوار	167
				الكامبيون	168
				ساو تومي وبرينسي	169
				زيمبابوي	170
				ملاوي	171
				تيمور لشتي	172
				موريتانيا	173
				بنين	174
				غينيا	175
				النيجر	176
				هايتي	177
				السنغال	178
				أنغولا	179
				غينيا - بيساو	180
				جمهورية فنزويلا البوليفارية	181
				ميانمار	182
				جمهورية الكونغو الديمقراطية	183
				إريتريا	184
				جمهورية الكونغو	185
				جنوب السودان	186
				ليبيا	187
				جمهورية أفريقيا الوسطى	188
				تشاد	189

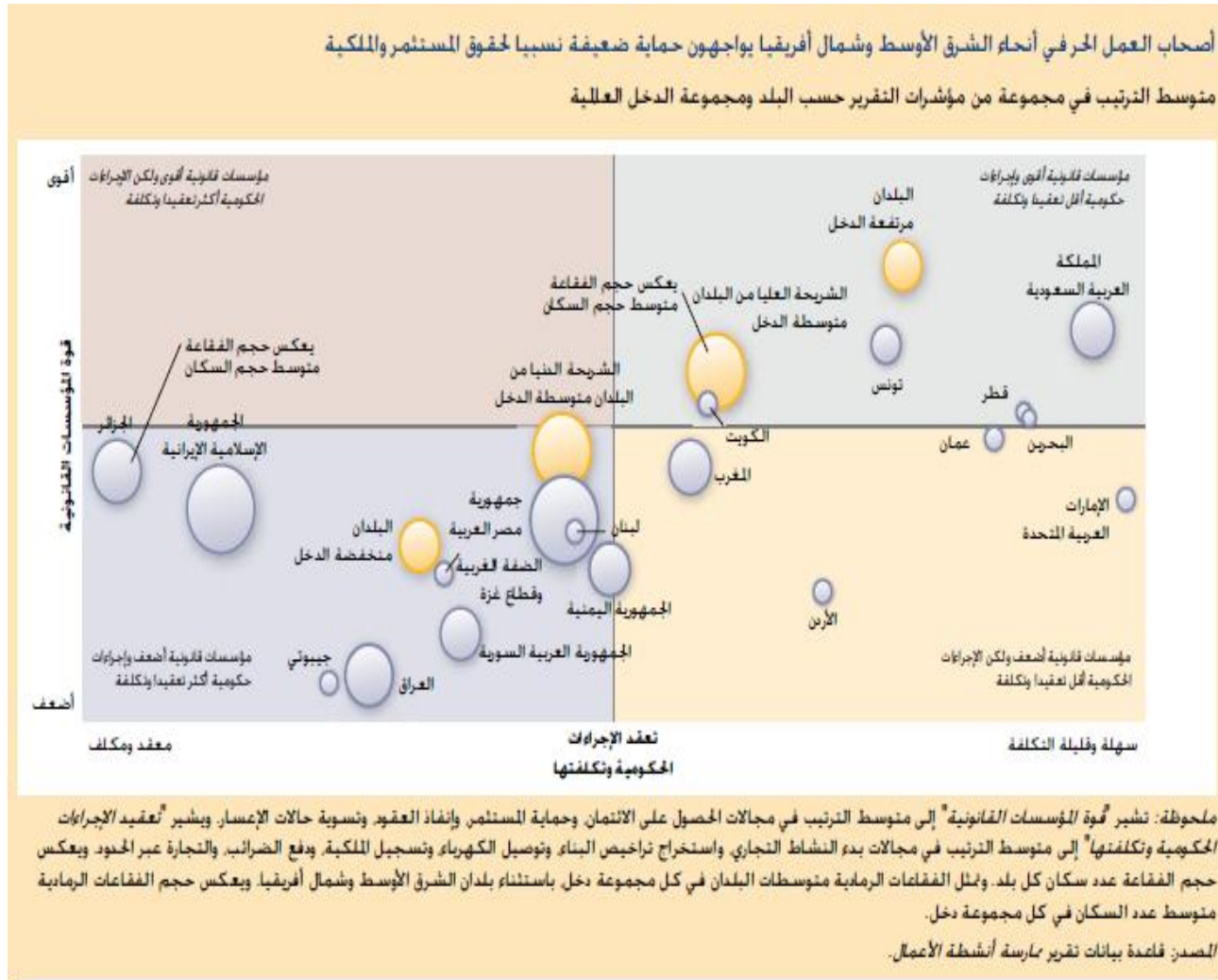
ملاحظة: تم قياس ترتيب جميع الاقتصاديات حتى يونيو/حزيران 2013، وإدراجها في جداول البلدان، وترتيب هذا العام من حيث سهولة ممارسة أنشطة الأعمال هو متوسط الترتيب المتوي للاقتصادات في الموضوعات العشرة الواردة في الترتيب الإجمالي لهذا العام. ويستبعد عدد الإصلاحات تلك التي تزيد من صعوبة ممارسة أنشطة الأعمال. المصدر: قاعدة بيانات تقرير ممارسة أنشطة الأعمال.

المصدر: البنك الدولي، المرجع السابق، ص 11.

أما الشكل الموالى فيوضح أكثر، ما يعانیه المقاول، من البيروقراطية الإدارية مما يؤثر سلبا على التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فهذه الممارسات تكثر في المجتمعات التي ليس لها ثقافة مقاولاتية، فقوة المؤسسات القانونية وسهولة الإجراءات الحكومية يساعد على تقليص 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 أوسع من الإصلاحات المتعاقبة، وتضطر الاقتصاديات ذات بيئة العمل الضعيفة نسبياً إلى تطبيق إصلاحات أكبر نسبياً للتأثير على سلوك المقاول، فهذا الأخير ليس بمعزل عن محيطه، فهو يؤثر ويتأثر به.

فالتنمية الاقتصادية والاجتماعية تتوقف على توفير المناخ المناسب لكي ينطلق المقاول في إبداعاته، فمثلاً يتم تسجيل 20000 مؤسسة جديدة كل عام في بلجيكا، في المقابل يتم تسجيل من 4000 إلى 5000 مؤسسة جديدة فقط سنوياً في كل من بيلاروسيا و جواتيمالا 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 لازالت تمارس إجراءات تعسفية أحيانا تثني من عزيمة المقاول، وترفع عنده 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 الثاني: تأثير المقاولاتية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية على المستوى الدولي**

إن الدور الذي تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال تبين 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 وإلى خصائصها العديدة تم التوصل إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها مساهمات كبيرة في التنمية الاقتصادية من خلال زيادة التشغيل واستيعاب حجم كبير من العمالة، 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 المقاولاتي يمثله المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتأثيرها في النسيج الاقتصادي،

لأن المقاول يؤثر في الاقتصاد من خلال PME .

### الفرع الأول: المشاريع الصغيرة والمتوسطة في العالم

نظرا لأهمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة يلاحظ توأجدها في دول العالم كافة سواء نامية أو متقدمة على حد سواء.

أما أهم المؤشرات الاقتصادية فهي كما يلي<sup>10</sup>:

أ . التباين الكبير في أعداد العاملين في المشاريع الصغيرة والمتوسطة لإجمالي عدد العاملين في القطاع المنظم، فبينما تشكل اقل من (5%) في أذربيجان وأوكرانيا فإنها تصل إلى أكثر من 80% في اليونان و تايلندا.

ب . العلاقة الايجابية بين مساهمة قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل والنتاج المحلي 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%) لإجمالي الناتج المحلي في الدول ذات الدخل المنخفض في حين تصل إلى 51.4% للدول مرتفعة الدخل.

هـ . إن القطاع غير المنظم تزداد مساهمته في الدول منخفضة الدخل (47.2%) وتتنخفض في الدول ذات الدخل المرتفع (13%) في حين تبقى مساهمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة والقطاع غير

<sup>10</sup> Small And Medium-Sized Enterprises A Dynamic Source Of Employment, Growth And Competitiveness In The European Union, Report Presented By The European Commission For The Madrid European Council, 1 December 2009, p. 3.

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

و . إن المشاريع الصغيرة والمتوسطة مهمة في اقتصاد الدول ذات المستويات العالية من التعليم ومعدلات منخفضة للتضخم والإنفاق المالي المتوسط وتكون اقل أهمية مع الدول ذات الاقتصاد المفتوح وسياسات مشوهه.

ز . هناك علاقة موجبة قوية بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة والتطور المؤسسي ولكن هنالك علاقة سالبة بين قوانين تنظيم دخول أو تسجيل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وحجم هذا القطاع، حيث التعليمات المشددة للدخول و مع عدد كبير من الإجراءات ووقت طويل من شأنها أن تحد من تطورها.

ح . هنالك علاقة سالبة وقوية بين المعوقات المالية و التضخم والمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

### الفرع الثاني: مساهمة PME في التنمية الاقتصادية

تحلل 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 للصفة الرئيسية لها والمتمثلة في التخفيف من حدة البطالة المتفشية في وسط الشباب وبالنظر إلى سهولة تكيفها ومرونتها التي تجعلها تتميز بقدرة هائلة على الجمع بين التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب العمل وخلق الثروة عن طريق تشجيع الاستثمار وروح المخاطرة لدى أصحاب رؤوس الأموال فإنها تمثل أفضل الوسائل المتاحة للإنعاش الاقتصادي، و سنتناول مساهمتها 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 بينت

الإحصائيات المنشورة في الولايات المتحدة أن ما يقارب 20.5 مليون مشروع 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 اقتصاديات 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، فعلى سبيل المثال تساهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بنحو 85%، 51% من إجمالي الناتج المحلي في كل من إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية على الترتيب.<sup>11</sup> 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 العاملة، ويضم عمالة وافدة تقدر بنحو 45% من قوة العمل، وعماله وطنية بنسبة تقل عن 1%، وفي لبنان تشكل هذه المؤسسات أكثر من 95% من إجمالي المؤسسات، وتساهم بنحو 90% من الوظائف. وفي دولة الإمارات شكلت المشاريع الصغيرة والمتوسطة نحو 94.3% من المشاريع الاقتصادية في الدولة، وتوظف نحو 62% من القوة العاملة، وتساهم بحوالي 75% من الناتج الإجمالي للدولة.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> البنك الأهلي المصري، المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر في ظل القانون رقم 141 لسنة 2004، النشرة الاقتصادية، العدد الرابع، المجلد السابع والخمسون، القاهرة، ص 74.

<sup>12</sup> المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2005، الكويت، يونيو 2006، ص 78.

أ . دورها في تنمية الطلب على السلع الاستهلاكية :المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة دورا أساسيا 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 تدريجا لو يتم الاهتمام به بصورة جيدة إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي في هذا المجال وبالتالي المساهمة في تحسين مستوى ميزان المدفوعات من خلال التقليل من الواردات، كما تجدر بنا الإشارة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تهتم بهذا النوع من المنتجات لعدم تطلب هذه الصناعات لرؤوس أموال ضخمة وتتميز بسهولة التسويق مقارنة بالسلع الأخرى مثل سلع التجهيز.

ب . دورها في تحقيق التكامل الصناعي :المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الأساس والبداية الرئيسية لأنشطة الصناعة التحويلية في أغلب المجتمعات الحضرية، وذلك تنوعا وتطويرا لأنشطة الاقتصادية التقليدية الأخرى في الزراعة والتجارة، كما كانت كذلك نواة انطلاق النهضة الصناعية في الدول الصناعية حاليا. وحتى بعد نمو وتطور الصناعات الكبيرة، تظل كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات أهمية وضرورة لا يمكن إغفالها في عملية التنمية الاقتصادية بصفة عامة وفي قيام نشاط صناعي متكامل وفعال، حيث يتكون القطاع الصناعي في هذه الحالة من مجموعة من القطاعات الصناعية ذات الأحجام المتفاوتة التي تخدم بعضها البعض وتتبادل الخدمات و الأعمال فيما بينها، كل في مجال تخصصه وفي المستوى الذي يحقق فيه الميزة النسبية في تكلفة 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 وتداخل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



والاستفادة من خدماتها ومنتجاتها لدعم المؤسسات الكبيرة. فمثلا صناعة السيارات لا بد وأن تأخذ الخراطيم من جهة والبطارية من جهة أخرى والقطع الصغيرة من جهة ثالثة وبالتالي فهي بحاجة إلى الصناعات المغذية و الوسيطة التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**ج . دورها في تحقيق التنمية المحلية:** تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأسلوب المفيد في

إقامة تنمية محلية بفضل سهولة تكيفها مع محيط هذه المناطق، فهي تتميز بانتشارها جغرافيا مقارنة بالمؤسسات الكبيرة التي تتركز في بعض المدن أو المناطق ذات النشاطات الاقتصادية، مما يمكنها من القيام بدور هام في تحقيق أهداف تنموية محلية نذكر من بين أهمها:

**أ . امتصاص البطالة على المستوى الداخلي:** إن انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين الأقاليم يمكن من امتصاص 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 قريبا من الأعداد الهائلة من الأفراد والتخفيف من حدة الفقر في المناطق النائية و الريفية، وتقليل الفروق القائمة بين المناطق الحضرية والمناطق الداخلية.

**ج . إنعاش المناطق الداخلية:** وذلك بالاعتماد على نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلا عن أنه قادر على امتصاص البطالة، ورفع مستوى معيشة هذه المناطق ونشر وعي النشاط الصناعي، من خلال إعطائه فرصة كبيرة لقطاع عريض من أفراد المجتمع للتكوين في المجال الصناعي، فهو يحقق نوعا من التأكيد والدعم للروابط بين الزراعة والصناعة والفوائد المترتبة 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 توطنها، 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<sup>13</sup>: في ما يلي سيتم إبراز دورها في مؤشرات الاقتصاد الكلي وذلك بالتطرق إلى أهم العناصر التالية:

الناتج الداخلي الخام، تعبئة الادخار، زيادة الاستثمار والاستهلاك، تنمية الصادرات.

أ. دورها في زيادة الناتج الداخلي: يتضح دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي من خلال رفع مستوى التوظيف لعنصر العمل الذي هو أبرز عناصر 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 المتبقي فيوجه للاستثمار في مشاريع صغيرة أو يدخر في المؤسسات المالية التي توجهه بدورها إلى الاستثمار.

كما أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساعد على رفع معدلات الإنتاجية لمختلف 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 لشمولية هذه المؤسسات العديد من القطاعات الاقتصادية. و يتضح ذلك من خلال النتائج المحققة على مستوى الدول الأوروبية وأمريكا وبعض دول شرق آسيا وأمريكا اللاتينية والمغرب العربي الممثلة في تونس وذلك من خلال النسب المبينة في الجدول الآتي:

جدول رقم 5 : نسب النمو في الإنتاج الداخلي الخام لعدة دول من العالم<sup>14</sup>

<sup>13</sup> بغداد بنين، عبد الحق بوقفة، الملتقى الوطني حول: واقع و آفاق النظام المحاسبي المالي في PME في الجزائر، عنوان المداخلة: دور PME في التنمية الاقتصادية و زيادة التشغيل. جامعة الوادي. يومي 05-06 ماي 2013 .

<sup>14</sup> GDP Growth (annual %), statistics of the world Bank, [on line , ](2012) : <[www.data.worldbank.org](http://www.data.worldbank.org)>, Visité le (10/02/2014)

الدول	الإنتاج الداخلي الخام (%) نسبة النمو في				
	2011	2010	2009	2008	2007
ألمانيا	3.0	3.7	5.1-	1.1	3.3
الصين	5.2	7.0	2.7-	2.3	6.4
الهند	6.9	9.6	8.2	3.9	9.8
البرازيل	2.7	7.5	0.3-	5.2	6.1
بريطانيا	0.7	2.1	4.4-	1.1-	3.5
الارجنتين	8.9	9.2	0.9	6.8	8.7
الولايات المتحدة	1.7	3.0	3.5-	0.4-	1.9
اليابان	0.7-	4.4	5.5-	1.0-	8.2
الجزائر	2.5	3.3	2.4	2.4	3.0

من خلال الجدول أعلاه يتبين لنا أن نسب النمو الاقتصادي المتمثلة أساسا في الناتج الداخلي الخام شهدت زيادات معتبرة بشكل متذبذب، غير انه في سنتي 2009 ، 2008 شهدت معدلات سالبة في النمو نتيجة أسباب عديدة سببها الأساسي الأزمة المالية العالمية.

ب. دورها في تنمية الصادرات : تنمية الصادرات تعتبر قضية إستراتيجية، تؤدي إلى وجود

مصادر أساسية يمكن الاعتماد عليها لتوفير الاحتياجات من النقد الأجنبي بشكل منظم،

خاصة وأن المصادر الأخرى (صادرات المواد الأولية) لا تتصف بالاستقرار و الاستمرارية،

لأجل هذا تسعى العديد من الدول النامية إلى التركيز على سياسة تشجيع الصادرات .

وللمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إمكانية معالجة اختلال ميزان المدفوعات سواء كان بتصنيع سلعا

بدلا من استيرادها أو تصدير سلعا إنتاجية وسيطة أو نهائية للخارج، ومثال المشروعات الصغيرة

الفرنسية يجسد ذلك ويبين المركز الفرنسي للإحصاء INSEE أن إسهام المؤسسات الصغيرة ( 5

عمال على أكثر ) في صادرات لسنة 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، وكثيرا ما تتجاوز 50 % من

الصادرات الوطنية، وتعود أسباب ضعف نسبة مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير إلى ما يلي:

غياب قاعدة المعلومات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية، فمعظم المعلومات تقديرية أو ناقصة؛ غالبا لا يوجد الإدراك الكافي لأهمية آليات التسويق سواء المحلي أو الدولي، وكيفية التعامل مع قنوات التوزيع غير المباشرة مما يعيق اختراق منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أسواق الصادرات؛ الافتقار إلى المعلومات عن أسواق التصدير الممكنة، وتفاصيل ائتمان 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 لتشغيلها داخل الاقتصاد الوطني، كذلك تمتص فوائض الأموال العاطلة والمدخرات لدى صغار المدخرين بتوظيفها في استثمارات إنتاجية وخدمية والعمل 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 الادخار الخاص في تمويل التنمية، ويخفض من درجة الاعتماد على الاقتراض سواء من الداخل أو الخارج، لتساهم في توفير مناصب عمل جديدة، حيث أنها تعتمد أساسا على محدودية رأس المال مما يعد عنصر الجذب صغار المدخرين لأن مدخراتهم القليلة تكون كافية لإقامة هذه المؤسسات، ومن ناحية أخرى فإنها تتوافق و تفضيل صغار المدخرين 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 للمؤسسات الكبيرة خاصة في مجال الصناعة مما يؤدي إلى زيادة حجم الاستثمار الكلي في الاقتصاد الوطني وهذا يضمن ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي من خلال عمل مضاعف الاستثمار والعمل، ومن المعروف أن العاملين في مثل هذه

المؤسسات يحصلون على أجور منخفضة مقارنة بالأجور التي يحصل عليها العاملون بمؤسسات الأعمال الكبيرة، وحيث أن الميل الحدي للاستهلاك يكون مرتفعا عند أصحاب الدخل المنخفضة، 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 والمتوسطة في زيادة مستوى التشغيلي: أصبحت مشكلة البطالة سمة مميزة للاقتصاديات المعاصرة، ومنذ سنوات دفعت غالبية الدول للاهتمام أكبر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ذلك أن هذا الصنف من المؤسسات، على الرغم من ضآلة حصته في السوق العالمي، فإنه يعتبر الوسيلة الفعالة لامتناع البطالة وبالتالي امتصاص الضغط الاجتماعي الذي تواجهه مختلف الحكومات، فهي تؤدي دوراً إيجابياً في إيجاد فرص عمل، واستيعاب 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 تستقطب كم كبير من اليد العاملة، سواء المؤهلة أو غير ذلك نظراً لمقدرتها على توفير عدة عناصر والتي يمكن إبراز أهمها في ما يلي:

أ. استقطاب العاملين وتكوينهم: المصدر الحقيقي لتكوين القدرات التنافسية واستمرارها هو "المورد البشري" الفعال، وعلى هذا الأساس، يتجلى الاهتمام بالمقاولاتية من قبل الحكومات والأفراد في الوقت الراهن، نظراً للأدوار التي تسعى إلى تحقيقها من خلال تشغيل العاملين وتكوينهم، ودورها في البلدان العربية لا يقل عنه في كثير من الدول الأخرى، بصفتها تخلق فرصاً كثيرة للعمل.

ب. عدم تطلبها لمهارة كبيرة: تعتبر المؤسسات الصغيرة قادرة على امتصاص البطالة وخلق فرص عمل جديدة هذا لأنها لا تتطلب المهارات الفنية التي تتطلبها المشاريع الكبيرة، كما أن

الأبحاث العلمية أثبتت أن تكلفة فرصة العمل في المشروع الصغير تقل بمعدل ثلاث مرات عن متوسط تكلفتها في المشاريع الكبيرة بشكل عام.

ج. تمكنها من تشغيل العمال العاديين: تستقطب المؤسسات الصغيرة العمال الذي لا يلبون احتياجات المؤسسات الكبرى (نتيجة ضعف مؤهلاتهم العلمية والميدانية) وتوفر فرص كبيرة لفئات 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<sup>15</sup>

البلدان	نسبة اليد العاملة المستغلة في المؤسسات ص.م من إجمالي اليد العاملة	نسبة المؤسسات ص.م من إجمالي المؤسسات الاقتصادية
المانيا	65.7	99.7
اليابان	* 73.8	99.5
الولايات المتحدة الأمريكية	53.7	99.7
فرنسا	69	99.9
كندا	**66	99.8
انجلترا	67.2	99.9
السويد	** 56	99.8

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

<sup>15</sup> يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة ميدانية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص23  
\* السداسي الأول لسنة 2005

\*\* 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 العمالة، اليابان بلغت لها نسبة العمالة % 73.8 يشغلون في مؤسسات تستخدم أقل من 100 عامل، أما فرنسا بلغت بها نسبة العمالة ب % 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 امتصاص البطالة.

### المطلب الثاني: مساهمة المقاولاتية في التنمية الاجتماعية

#### الفرع الأول: المساهمة من الناحيتين الاجتماعية الاقتصادية

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية جوهرية لمستقبل الاقتصاديات السائرة نحو اقتصاد السوق ففي ظل اتجاه تلك الاقتصاديات 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 الدراسات التي أجريت على وضع العمالة في بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) إلى أن PME 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 العمالة الجديدة فضلا على أنها أبدت قدرة أكبر على المساهمة في تراجع البطالة والقدرة على التمدد الأمتل داخل كافة القطاعات وعلى نطاق جغرافي واسع وذلك يجعلها تساهم في استقرار العمالة بآماكن توطنها الأصلية مما يحد من العوامل الهجرة إلى مناطق الجذب السكاني بالمدن وما يسببه ذلك من مشاكل اقتصادية واجتماعية لا حصر لها.

**1- تكوين الإطار الإداري :**

تعتبر بمثابة مراكز تدريبية بالنسبة للأفراد لتعلم وحل مشاكل الإدارة والإنتاج وخاصة أن معاهد الإدارة ومراكز التدريب محدودة الخبرة وضعيفة الإمكانيات وتتطلب تكاليف إضافية تحاول PME تجنبها.

**2- 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، فتخلق فرص منتجة للعمل، فضلا على أن هذه الصناعات تتطلب إنفاق مبالغ كبيرة على 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.<sup>16</sup>

**3- تكوين علاقات وثيقة مع المستهلكين في المجتمع:**

تقدم سلعا وخدمات للفقراء في مقادير صغيرة لإشباع حاجاتهم الأساسية بأسعار معقولة.<sup>17</sup>

**4- تلبية الطلب على السلع الاستهلاكية:**

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

**5- مساهمتها في تشجيع المبادرات الفردية وظهور مقاولين جدد:**

إن الممارسات الاحتكارية للدولة التي ميزتها في السابق، أدى إلى تقليص المبادرات الفردية،

<sup>16</sup> حكيم شبوطي، دور PME في تحقيق التشغيل. رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر. 2000. ص. 86.

<sup>17</sup> عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال والاستثمار الدولي، دار الإشراف، الإسكندرية، مصر، 2004. ص. 95.



وبعد الانتقال إلى اقتصاد السوق الذي يتميز بانعدام القيود سمح هذا بظهور باحثين جدد يطمحون إلى تجسيد أفكارهم وجعلها تطبق على أرض الواقع، ويبقى هذا القطاع المجال المفضل لهؤلاء الباحثين لتجسيد أفكارهم نتيجة للتسهيلات التي يتميز بها إنشاء هذه المؤسسات.

#### 6- مساهمتها في التنمية الجهوية:

نظرا لصغر حجم المؤسسات يمكنها 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 فانتشار هذه المؤسسات في مناطق مختلفة يساعد على فك العزلة، ويبقى التوازن الجهوي غير محقق لحد الآن، ولفك العزلة على الدول توفر الظروف الملائمة للاستثمار وذلك لمحاربة النزوح الريفي إلى المدن ولتحقيق نوع من العدالة الاجتماعية.<sup>18</sup>

#### 7- الرفع من دخل الفرد:

كما تكلمنا سابقا فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أمل السلطات العمومية لامتنصاص البطالة وتوفير مناصب الشغل لأنها تنشط في مختلف فروع النشاط، وبالرغم من أن السلطات الحكومية والشركات العمومية تساعد هي الأخرى على تحسين مستوى دخل الفرد إلا أنها تتعرض في العموم إلى السرقة والاختلاس.

8- تجنيد أكبر لعنصر العمل: نظرا لطريقة التشغيل وتنظيم العمل في PME تكون الرغبة في العمل أكبر مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، فالمقاول باعتباره مالك للمؤسسة يكون أكثر تجنيدا من المدير في مؤسسة كبرى، كما يكون العمال قريبين من الإدارة، مما يولد علاقات شخصية، ويظهر التجنيد هذا في ضعف معدل الغيابات والمحافظة على أداة الإنتاج، والاستقرار في العمل.

<sup>18</sup> عيد الرحمان يسري أحمد، قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000. ص. 207.

9- **تثمين عنصر العمل:** يجب النظر إليه من جهة إحداث مناصب شغل مهما كانت طبيعتها، حتى ولو كانت بأجور متدنية، فالعمل يعطي للفرد قيمته في المجتمع من خلال اندماجه في الحياة الاجتماعية.

10- **محاربة أنماط السلوك الاجتماعي المنحرف:** تواجه PME مشكلة البطالة وتحاول القضاء عليها، وهذا يدفع ببعض فئات المجتمع للدخول إلى سوق المجتمع وابتعادهم عن الأنماط السلوكية التي تضر بالمجتمع مثل السرقة والإجرام.

### الفرع الثاني: المرأة والشباب والتكوين

1- **تأثير المقاولاتية في سلوك المرأة:** إن تدعيم PME يرفع من نسبة مشاركة المرأة في

سوق العمل، ومشاركتها في الأنشطة الاقتصادية المختلفة، خاصة التي تتطلب عمالة

نسائية، وقد تزايد عدد النساء المقاولات بنسب كبيرة وفتح الباب أمامها لتدخل عالم

الأعمال كمقاول، وقد أثبتت كفاءتها في التسيير وخلق المؤسسات.

والجدول التالي يوضح سلوك المرأة المقاول:

الجدول رقم 7 : يوضح الأثر الاقتصادي للنساء المقاولات<sup>19</sup>

<sup>19</sup> سلامي منيرة، التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2006-2007. ص. 40.

المصدر	السنة	الأثر الاقتصادي	البلدان
Kay et al (2003)	2000	هناك ما مجموعه 1.03 مليون مؤسسة تملكها نساء. المؤسسات المملوكة من طرف النساء والمسيرة بواسطتهم يحققون رقم أعمال على الأقل € 16 620 (n =522000) تمثل 18% من المجموع الكلي لهذه الفئة، وتشغل 2 مليون موظف. هذه المؤسسات تحقق رقم أعمال إجمالي قدره 232 مليار أورو، والذي يمثل 6% من مجموع 11% الذي تحققه المؤسسات المسيرة من طرف مالكيها.	ألمانيا . م
مجموعة عمل الوزير الأول حول النساء المقاولات	2003	تم إحصاء أكثر من 82.100 امرأة مقاول، ومساهمتهن في الاقتصاد تتجاوز 18 109 مليار دولار كندي سنويا. ما بين 1981 و 2001، تضاعف عدد النساء المقاولات بـ 208%، مقابل 38% بالنسبة للرجال. رقم الأعمال المحقق سنويا من طرف النساء منخفض نسبيا، حيث في سنة 2000 رقم الأعمال الذي حققته النساء يقدر بـ 311 289 دولار كندي، مقابل 654294 بالنسبة للرجال.	كندا
المكتب الوطني للإحصاء لكوريا الفدرالية الصغيرة للمؤسسات الصغيرة	2001	المؤسسات ذات المالك/مسير امرأة تمثل 36% من مجموع المؤسسات (n=1.1 million)	كوريا الجنوبية
US Census Bureau	2002	المؤسسات ذات المالك/مسير امرأة تمثل 28% من مجموع 23 مليون وحدة (n=6.4 million) وتشغل 9.2 مليون شخص، والتي تمثل 9% من تعداد الموظفين في القطاع الخاص.	الولايات المتحدة
Carter et al (2001)	1999	تمثل النساء 26% من مجموع 3.2 مليون عاملة (n=824 659).	المملكة المتحدة
(ITPS, 2002)	2001	النساء ينشأن 28% مؤسسة جديدة وتشغل بمعدل 0.6 موظف دائم (مقابل 1.7 بالنسبة للرجال).	السويد

المصدر: *Rapport de l'OCDE, Op.Cit., p.13*

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 لعدم 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 الالكترونية، 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 تخريج وصناعة المقاولين، ونشر الثقافة المقاولاتية، وكذلك ربط جسر بين الجامعة و أجهزة الدعم ومحاولة تقريب الشباب الجامعي مع بيئة الأعمال، وإعطائه آليات علمية يستطيع من خلالها فهم الكيفية التي يتم بها خلق المؤسسات، وفي البلدان المتقدمة هناك، مراكز بحثية كبيرة ومخصصة من أجل تطوير الفكر المقاولاتي وتغيير الأفكار لدى الشباب الذي ينتظر 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 ولهذا فهي قد أولت المقاولاتية اهتماما كبيرا و قامت بتوفير الموارد المالية و أجهزة الدعم للمقاولين حتى يخلقوا مؤسساتهم، فهي كذلك تعاني من مشكلة البطالة وغالبية سكانها من الشباب.

و رغم كل هذه المجهودات 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 ( أنظر الجدول رقم 4).

### المطلب الأول: المقاولاتية والتنمية الاقتصادية في الجزائر

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

### الفرع الأول: تطور وتعداد PME في الجزائر

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

الجدول رقم 8: تعداد PME في الجزائر

السنوات	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
عدد PME	376767	410959	519526	570838	607297	659660	700000

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة والصناعات التقليدية. 2012

[http://WWW.ins.nat.tn/rep\\_tab1.htm](http://WWW.ins.nat.tn/rep_tab1.htm)

السنوات	2007	2008	2009	2010	2011	2012
معدل تطور PME %	9,075	26,41	9,87	6,38	8,62	6,11

من إعداد الطالب اعتمادا على الجدول السابق

ويلاحظ من الجدول تطور عدد PME في الجزائر، فمن سنة 2006 إلى سنة 2012 تم خلق حوالي 323233 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 مشكل البطالة.

(وحسب الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، فإن العدد الإجمالي للمؤسسات المصغرة المستحدثة حتى شهر مارس 2014 يقارب 300000 مؤسسة ساهمت في توفير قرابة مليون منصب شغل.)

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

بالنسبة للمشاتل عدد المشاريع المحتضنة 33، عدد المؤسسات المنشأة 21 ، أما بالنسبة لمراكز التسهيل فإن عدد حاملي المشاريع المرافقين 1200 ، عدد مخططات الأعمال المنجزة 170 ، عدد المؤسسات المنشأة 240 .<sup>20</sup>

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

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 استحوازه 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 مسجلة عند السداسي الأول لسنة 2009 أي

تمثل %28,39 من إجمالي PME .

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

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	مبلغ مليون دج	%	مناصب	%
نقل	4383	56,17	105210	7,63	18900	13,49

<sup>20</sup> تقرير سنوي لإدارة متابعة وتطوير برامج مساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسنة 2012. ص 12 .

18,91	26499	8,12	111861	17,52	1367	بناء وأشغال عمومية
25,13	35211	42,12	580470	12,87	1004	صناعة
7,36	10310	9,29	127991	11,42	891	خدمات
0,86	1208	0,41	5628	0,92	72	صحة
10,20	14291	31,22	430328	0,70	55	سياحة
24,05	33691	1,12	16688	0,40	31	فلاحة
<b>100</b>	<b>140110</b>	<b>100</b>	<b>1378177</b>	<b>100</b>	<b>7803</b>	<b>المجموع</b>

تقرير وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية الاستثمار لسنة 2012 ص 34 .

ويرجع تطور عدد PME في الجزائر إلى تشجيع الحكومة على الفعل المقاولاتي واتخاذ إجراءات من شأنها المساهمة في حمل المقاول على اتخاذ المبادرة لخلق المؤسسات، مثل انتهاج بنك الجزائر لسياسة ائتمانية توسعية موجهة نحو تخفيض الفوائد على القروض المقدمة لهذه المؤسسات ابتداء من سنة 2001 حيث وصلت إلى حدود 5%<sup>21</sup>.  
أضف إلى ذلك المؤسسات الداعمة

التي أنشأت مثل: ANSEJ – ANDI – CNAC – FGAR وغيرها من المؤسسات لتشجيع المقاول.

#### الفرع الثاني: مساهمة PME في الناتج الداخلي الخام

سوف نعتمد على الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات، لمعرفة مدى مساهمة المقاولاتية فيه. من الملاحظ في الجدول رقم 10 أن مؤسسات القطاع الخاص المتشكلة في مجملها من PME تساهم بنسبة كبيرة في الناتج الداخلي الخام (خارج قطاع المحروقات) مما تشكل مؤسسات القطاع العمومي، ومن الملاحظ كذلك ثبات نسبة المشاركة مما يدل على أن هناك مشكل في خلق المؤسسات بين الفترة 2008 و2011 لأن النسبة 77% إلى 79,1% يدل على بطئ ملحوظ في هذا القطاع. وتتوزع مساهمة PME على وجه الخصوص في النشاط الفلاحي والتجاري والبناء والخدمات، هذا وتبقى PME لها مشاركة ضعيفة في قطاع الصناعة، وكذلك اتجاه بعض PME إلى القطاع غير الرسمي بسبب الثقل المفرط للضرائب وأعباء الأجور و الأعباء الاجتماعية.

<sup>21</sup> 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<sup>22</sup> %

السنة	2008	2009	2010	2011
عمومي	23	22,3	21	20,9
خاص	77	77,7	79	79,1
المجموع	100	100	100	100

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 المقاولاتية 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)<sup>23</sup> %

السنة	2008	2009	2010	2011
عمومي	17,5	16,4	15,5	15,2
خاص	82,5	83,6	84,5	84,8
المجموع	100	100	100	100

المصدر : www.ons.dz

من الجدول تظهر قيمة PME والتي تساهم بالقسط الكبير في القيمة المضافة وبنسب 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 يميل إليها المقاول الجزائري الذي لازال بعيدا جدا عن النشاطات ذات التكنولوجيات العالية، وكذلك نقص ثقافة المقاول الجزائري وخوفه من بيئة الأعمال الجزائرية فهو لم يكسب ثقة بعد في هذه السوق

<sup>22</sup> الديوان الوطني للإحصاءات ONS ، الحسابات الاقتصادية من 2000 إلى 2011 ، رقم 609.

<sup>23</sup> نفس المصدر



لذا يميل إلى النشاطات التي فيها عنصر المخاطرة قليل أو معدوم أحيانا، 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 المقاولاتية في الجزائر لم تستطع أن تصنع مقولين لهم الكفاءة في دخول الأسواق الدولية.

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

وهذا 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 محليا لو كان هؤلاء المستوردين يملكون ثقافة مقاولاتية، وهذا ما يوضحه الجدول:

الجدول رقم 12: توزيع المستوردين ( القطاع الخاص ) لسنة 2009<sup>24</sup> القيم بالمليار دولار

<sup>24</sup> وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصاءات، نشرية المعلومات الإحصائية رقم 15. 2009. ص

القيمة الكلية		المتعاملون في القطاع الخاص			المتعاملون في القطاع العام			قائمة المواد المستوردة
%	القيمة	%	القيمة	العدد	%	القيمة	العدد	
15.95	3.142	69.96	2.198	1012	30.04	0.944	168	منتجات غذائية
1.03	0.202	67.33	0.136	281	32.67	0.066	62	طاقة - مزيئات
2.96	0.584	69.01	0.403	895	30.99	0.181	64	منتجات خام
26.02	5.126	73.94	3.790	4390	26.06	1.336	192	سلع نصف مصنعة
0.47	0.093	88.17	0.082	547	11.83	0.011	52	منتجات التجهيز الفلاحي
42.10	8.296	74.07	6.145	8542	25.93	2.151	479	منتجات التجهيز الصناعي
11.47	2.261	68.91	1.558	4848	31.09	0.703	135	منتجات استهلاكية غير غذائية
100	19.704	72.63	14.312	17515	27.37	5.392	1152	المجموع

المصدر: نشرة المعلومات الإحصائية رقم 15، 2009، ص: 48.

إن القطاع الخاص المتمثل في PME يستحوذ على ما نسبته 72,63% من حجم الواردات الإجمالية بقيمة تقدر بـ 14,31 مليار دولار وتشير هذه الإحصائيات إلى أن حجم هذه الواردات موجه لتلبية 2/3 من الاستهلاك الإجمالي للسكان وهو شيء ليس جيدا، لأن الواردات 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 والمتوسطة التي ينشئها المقاول القدرة على خلق مناصب الشغل والحد من ظاهرة البطالة، التي لازالت تعرف معدلات كبيرة خاصة فئة الشباب.

والجدول التالي يوضح معدلات البطالة:

الجدول رقم 13 : معدل البطالة في الجزائر خلال الفترة 2006 و 2012

2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
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 لازال معدل البطالة يشكل ضغطا كبيرا على الحكومة، لأن أغلب المناصب غير مستقرة، فالعمل عند أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لازال يشكل مشكلة عند الفرد الجزائري لغياب الرقابة الحكومية عليها، ففي غالب الأحيان لا يتمتع العامل بحقوقه الاجتماعية من أجر حقيقي والضمان الاجتماعي، والعطل، لذا بعض الأفراد يفضلون 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 الرسوب المدرسي وغيرها من الأسباب، وتقفز 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 آخر 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 في الجزائر كالآتي:

الجدول رقم 14: مناصب الشغل التي توفرها PME في الجزائر

السنوات	مناصب الشغل	مناصب الشغل الجديدة	معدل تطور مناصب الشغل
2006	735705	16435	1,28%
2007	1122129	386424	51,52%
2008	1285859	163730	13,59%
2009	1415079	129220	9,04%
2010	1625686	210607	13,88%
2011	1724197	98511	5,05%

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية

[http://www.ins.nat.tn/fr/rep\\_tab1.html](http://www.ins.nat.tn/fr/rep_tab1.html)

الملاحظ في تطور التشغيل الذي تقوم به PME هو التذبذب وعدم التطور التصاعدي فمثلا بين سنة 2010 و 2011 نلاحظ المعدل انخفض إلى النصف وكان التشغيل توقف لسنة كاملة وهذا ما يدعو إلى مراجعة الأنظمة والسياسات الخاصة بالتشغيل في الجزائر، لأن سوق العمل يستقبل 400000 شخص سنويا<sup>25</sup> ، وكذلك حجم العمالة في PME بالنسبة لمجموع العمالة الوطنية يمثل 17,37% في سنة 2009 وهي نسبة جد ضعيفة.

**الفرع الثاني: مساهمة PME في التوازن الجهوي**

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

الجدول رقم 15: تطور توزيع PME حسب الجهات للفترة (2004-2009)

<sup>25</sup> Le magazine de l'entreprise et des décideurs et des affaires, Dossier PME, Algérie. N° 23, 2008, p. 25.

الجهات	2004	2007	2009	% (2009)
الشمال	138035	177730	200209	59.68
المضاب العليا	65563	87666	101814	30.35
الجنوب	17455	22576	26584	07.92
الجنوب الكبير	4396	5974	6879	02.05
المجموع	225449	293946	335486	100

المصدر: بالاعتماد على النشرات الإحصائية للسنوات 2004-2007.

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 تتناسب 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 الباقي في 38 ولاية،

وأعلى نسبة لعدد هذه المؤسسات هي في ولاية الجزائر تليها وهران، تيزي وزو، بجاية، سطيف، تيبازة، بومرداس، قسنطينة، البليدة، عنابة على الترتيب.

### الفرع الثالث: المرأة المقاولاتية في الجزائر

هناك بيانات إحصائية للوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب لسنة 2009 سوف نعتمد

عليها لكي نعرف وضع المرأة المقاولاتية في الجزائر.

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

قطاعات النشاط	الخدمات	نقل المسافرين	الصناعات التقليدية	نقل البضائع	الزراعة	الصناعة	البناء والأشغال العمومية	الأعمال الحرة	الصيانة	الصيد البحري	الرّي
رجال	25677	12267	13521	13408	10696	5048	5169	1700	2198	529	334
نساء	7612	417	3195	350	733	977	181	1198	69	08	14

المصدر: بالاعتماد على النشرة الإحصائية لسنة 2009.

من خلال الجدول نلاحظ أن قطاع الخدمات هو القطاع الجاذب للمرأة المقاول، يأتي بعده قطاع الصناعات التقليدية، وتحصلت المرأة على 14 بالمائة من المشاريع التي مولتها الوكالة. و نستطيع القول أن المرأة المقاوله لازالت لم تحقق كل طموحاتها، خاصة وأن المجتمع تغير كثيرا في عاداته ولم يعد يستهجن 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 انشاء مؤسسة صغيرة أو متوسطة دون أن تتوفر على الأقل على 23 عاملا.

### خاتمة الفصل الثالث

لقد أصبحت المقاولاتية بالفعل محركا للاقتصاديات الحديثة، و أصبحت التنمية الاقتصادية والاجتماعية مرتبطة بالفعل المقاولاتي، والعصر هو عصر المقاول، وقد أكدت الأرقام على الدور البارز الذي تلعبه المقاولاتية من خلق ديناميكية فعالة وكسر للجمود في المجتمعات التي تتطلع للتطور والنمو، فالدول المتطورة سعت جاهدة لنشر ثقافة المقاولاتية وقد جنت ثمارها، والدور على الدول السائرة في طريق النمو أن تنشرها في مجتمعاتها حتى تتمكن من حل مشاكلها الاقتصادية والاجتماعية، والعمل على تغيير ذهنيات أفرادها من خلال وضع برامج وسياسات ودورات تكوينية، والمزاوجة 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 المنقذ والحل لكل المشاكل التي تمر بها هذه المجتمعات، من بطالة وتدني مستوى الدخل، والاعتماد على الريع، فالعالم يمضي قدما نحو تغيير الأفكار التي كانت سائدة، مثل الاتكال على مناصب الشغل التي توفرها الحكومات، ولكن على الأفراد أن يبدعوا 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 المقاولاتية تمثل أهم محرك للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وإحدى الدعائم الرئيسية لقيام النهضة الاقتصادية، وذلك في جميع الاقتصاديات على اختلاف سياساتها، فهذا المفهوم أثبت تعاضم دوره في إستراتيجيات التنمية الشاملة، وبالتالي تزايدت عناية البلدان بالتنمية وتطوير و نشر الثقافة المقاولاتية.

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

إن المجال النظري يظهر أن ظاهرة المقاولاتية لازالت محل نقاش العديد من الباحثين، فتعددت الأفكار واختلفت وجهات النظر، فكانت مجمل الدراسات ركزت على فهم ظاهرة المقاولاتية انطلاقاً من دراسة وظائف المقاول وسلوكياته ودوافعه ودوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومحاولة إظهار الخصائص النفسية والسيكولوجية 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 الفرصة، الفكرة، الإبداع، المخاطرة و مخطط الأعمال وكلها مفاهيم رافقت الدراسات حول مفهوم المقاولاتية.

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

لكن كل هذه الدراسات كان محل تركيزها على المقاول، فهو نقطة الانطلاق، والمبدع الذي أحيط بكل هذا الاهتمام من طرف الباحثين، وكيف أنه يتفاعل مع بيئته ليحرك ما هو ساكن من خلال ما يبدهه ليكسر الروتين المعتاد ويرقى بمجتمعه، ويحقق ذاته بخلق مؤسسته، فهو المبادر، المغامر بفكر، لا يخشى التقدم ولا يأبه للفشل، بل يملكه الإصرار والتحدي لكي يحقق



## الخاتمة العامة

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

وفي الفصل الثاني حاولنا تتبع الخطوات والمراحل التي تسبق خلق المؤسسات، والتي يقوم بها المقاول، وكيف يجتهد لوضع خطته إبتداءا من الفكرة إلى مخطط الأعمال، ودراسة السوق، والبحث عن المصادر المالية، من 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 المقاول باختيار نوع مؤسسته القانوني حسب ما يلائمه.

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

وما يهمنا هو وضع المقاولاتية في الجزائر وكيف يمكن لنا النهوض باقتصادنا ومجتمعنا، من خلال نشر مفهوم المقاولاتية بين الشباب، وخاصة التكوين في جميع المراحل التعليمية، وتسهيل الاجراءات الحكومية التي تعتبر أحد أسباب عزوف المقاول الجزائري عن دخول مغامرة خلق المؤسسات، وكيف أن بيئة الأعمال في الجزائر لازال أمامها الكثير في هذا المجال.

إن المقاولاتية هي لغة الاقتصاد العصرية التي أصبح يتكلم بها العالم اليوم، والمقاول هو من يترجم هذه اللغة إلى مشاريع تخدم إقتصاديات هذه الدول، وتنهض بالمجتمعات التي تطمح إلى ما هو أفضل.

فالمقاولاتية هي بناء حضاري يساهم فيه الجميع، حكومات وأفراد، والاستثمار في المقاول هو خيار الدول التي تريد التنمية المستدامة.

### المراجع باللغة العربية

#### الكتب:

- 1- إبراهيم العيسوي، التنمية في عالم متغير، دار الشروق، القاهرة، مصر، ط 2. 2001.
- 2- إبراهيم العسل، التنمية في الإسلام (مفاهيم، مناهج وتطبيقات)، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، 1996.
- 3- الجلال عبد العزيز عبد الله، تربية البشر وتخلف التنمية، دار المعرفة، الكويت، 1996.
- 4- بلال خلف السكارنة، الريادة و إدارة منظمات الأعمال، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 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 فؤاد بليغ، تاريخ الفكر الاقتصادي، دار المعرفة، الكويت، 2000.
- 7- جهينة سلطان العيسى، زكرياء خضور، كلثوم علي الغانم، علم إجتماع التنمية، مطبعة الأهالي للطباعة و النشر و التوزيع، ط 1، 1999.
- 8- رمزي زكي، الاقتصاد السياسي للبطالة (تحليل لأخطر مشكلات الرأسمالية المعاصرة)، عالم المعرفة، الكويت، 1998.
- 9- طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة و إستراتيجيات منظمات الأعمال المتوسطة والصغيرة، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
- 10- كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي جواد، إدارة المشروعات الصغيرة من الألف إلى الياء، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000.
- 11- محمد محروس إسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1992.
- 12- محمد صالح الحناوي، إبراهيم إسماعيل سلطان، الإدارة المالية والتمويل، الدار الدار الجامعية للطبع و النشر و التوزيع، الإسكندرية، مصر، 1999.
- 13- محمد إسماعيل بلال، نظم المعلومات الإدارية، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2005.
- 14- مروة أحمد نسيم برهم، الريادة و إدارة المشروع، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، مصر، 2007.
- 15- صندرة صايبي، سيرورة إنشاء المؤسسة (أساليب المرافقة)، جامعة منتوري قسنطينة، دار المقاولاتية بقسنطينة، السنة الجامعية 2009-2010.
- 16- صفوت عبد السلام عوض الله، اقتصاديات الصناعات الصغيرة ودورها في تحقيق التنمية، دار النهضة العربية، مصر، 1993.
- 17- عبد الرحمان يسري أحمد، تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها، الدار الجامعية، مصر، 1996.

## قائمة المصادر والمراجع

- 18- عبد السلام أبو قحف، اقتصاديات الأعمال و الاستثمار الدولي، دار الإشهار، الإسكندرية، مصر، 2004.
- 19- عبد الرحمان 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- بلحمدي سيد علي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الاقتصادية في ظل العولمة – حالة الجزائر – رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة البليدة، الجزائر، 2005.
- 2- حكيم شبوطي، دور PME في تحقيق التشغيل، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000.
- 3- نصر الدين نذير، الإبداع التكنولوجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، رسالة ماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002.
- 4- يوسف قريشي، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر (دراسة ميدانية)، أطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005.
- 5- سلامي منيرة، التوجه المقاولاتي للمرأة في الجزائر، رسالة ماجستير، كلية الحقوق و العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2006-2007.

### الندوات والملتقيات:

- 1- الحاج مداح عرابي، مداخلة بعنوان: الرؤية الإستراتيجية للمقاول: بين حتمية التكيف و إمكانية الإبداع، الندوة الدولية حول المقولة و الإبداع في الدول النامية، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، 17 نوفمبر 2007.
- 2- بن يعقوب الطاهر، شريف مراد، المهام و الوظائف الجديدة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في إطار معايير التنمية المستدامة، مداخلة في ضمن الملتقى الدولي حول التنمية المستدامة و الكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 07-08 أبريل 2008.
- 3- حاكمي بوحفص، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: واقع و آفاق، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، معهد العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي، سعيدة، 14-15 ديسمبر، 2004.
- 4- كتوش عاشور، حمادي نبيل، مداخلة بعنوان: الابتكار كأداة لتعزيز تنافسية المقولة الصغيرة في الجزائر، الندوة الدولية حول المقولة و الإبداع في الدول النامية، المركز الجامعي، خميس مليانة، الجزائر، 17 نوفمبر 2007.

## قائمة المصادر والمراجع

5- لبحيري نصيرة، بوعروج لمياء، إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الملتقى الرابع حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كرهان جديد للتنمية الاقتصادية في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سكيكدة، 13-14 أفريل 2008.

### المجلات العلمية:

- 1- ايت عيسى، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آفاق وقيود، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس، الجزائر، 2000.
- 2- البنك الأهلي المصري، المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر في ظل القانون رقم 141 لسنة 2004، النشرة الاقتصادية، العدد الرابع، المجلد السابع والخمسون القاهرة، 2004.

### المحاضرات:

- 1- علي بوهنة، محاضرات حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب دعمها، أقيمت على طلبه الماجستير تخصص مقاولاتية وخلق المؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2013-2014.

### المواقع الإلكترونية:

- محمد عبد الحميد بصل، المشروعات الصغيرة والمتوسطة مواجهة التحديات التمويلية، تاريخ زيارة الموقع 2014-01-17. [www.megaupload.com](http://www.megaupload.com).

### التقارير الدولية:

- 1- تقرير البنك الدولي عن التنمية لسنة 2001. [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org).
- 2- البنك الدولي، ممارسة أنشطة الأعمال 2014 (فهم الأنظمة المتعلقة بالشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم)، تقرير رئيسي خاص بالشركات لمجموعة البنك الدولي، ط 11. 2013.
- 3- المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، تقرير مناخ الإستثمار في الدول العربية لعام 2005، الكويت، يونيو 2006.
- 4- تقرير سنوي لإدارة متابعة وتطوير برامج مساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، لسنة 2012.
- 5- الديوان الوطني للإحصاءات ONS، الحسابات الاقتصادية رقم 609 من سنة 2000 إلى 2011.
- 6- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مديرية المنظومات الإعلامية والإحصاءات، نشرية المعلومات الإحصائية رقم 15، 2009.

### المراجع باللغة الأجنبية

- 1- André SIGONNEY, **La PME et son Financement**, les Editions d'organisation, Paris, 1994.
- 2- Amman SELLAMI, **Petit et Moyenne Industrie et Développement Economique**, ENAL, Algérie, 1985.
- 3- Baumol WILLIAM.J, et des autres, **Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity**, Yale University Press, New Haven&London.2007.
- 4- Bayad MOHAMED et Malek BOURGUIBA, de L'universalisme à la Contingence Culturelle: **Réflexion sur L'intention Entrepreneuriales**, 8<sup>ème</sup> Congrès international francophone et PME (l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales),24-25-26 octobre 2006, Haute école de gestion (HEC), Fribourg, Suisse,2006.
- 5- Boutillier SOPHIE, et Uzunidis DIMITRI, **La Légende de L'entrepreneur**, Ed, la découverte&syros, Paris, 1999.
- 6- Bouabdalah KHALED et Zouache ABDALLAH, **Entrepreneuriat et Développement Economique**, Les Cahiers du CREAD, Algérie, N°73, 2005.
- 7- Carrier. C, **De la Créativité à L'intrapreneuriat**, presses de l'Université du Québec. 1997.
- 8- Cité dans LAMAROC.L, **L'entrepreneuriat Social : vers un management alternatif**, Mémoire réalisé dans le cadre du Master1 science de la gestion, IAE de lille, France, 2006-2007.
- 9- Daval HERVE, **L'Essaimage vers une Nouvelle Rationalité Entrepreneuriale**, Revue Française de gestion, Vol.28 N°138, Avril/Juin, 2008.
- 10- Eric Michael LAVIOLETTE, et Christophe LOUE, **Les Compétences Entrepreneurial : Définition et Construction d'un Référentiel**, Le 8<sup>ème</sup> Congrès International Francophone en Entrepreneuriat (CIFE PME) : L'internationalisation des PME et ses Conséquences sur les Stratégies Entrepreneuriales, Haute école de gestion Fribourg, Suisse, 25-27 Octobre 2006.
- 11- Fayolle ALAIN, **Entrepreneuriat**, Dunod, Paris, 2004.
- 12- Farouk BOYACOUB, **Financement de L'investissement et de la Croissance**, Revue BADR INFO N°2, Algérie, Mars, 2002.

- 13- François FACCHINI, **Entrepreneur et Croissance Economique : Développements récents**, Revue, MC HDR, Université de Reims, Hal-00270436, version1, Paris, 2008.
- 14- GDP Growth ( Annual%) **Statistics of the World Bank** (on line) 2012 : [www.data.worldbank.org](http://www.data.worldbank.org).
- 15- Global Entrepreneurship Monitor, **Rapport Regional GEM-MOAN 2009**, December, 2010. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org).
- 16- Jean-José QUILES, **Schumpeter et L'évolution Economique**, Armand colin, Paris, 2005.
- 17- Karim MESSEGHEM, Sylvie SAMMUT, **L'entrepreneuriat**, Ed EMS, Management&Société, Paris, 2011.
- 18- Krueger N, **Entrepreneurial Intentions are dead: Long Live Entrepreneurial Intentions**, in Carsrud A. L et Brannback M, Ed, Understanding the entrepreneurial mind, Springer, 2009.
- 19- Le Magazine de **l'entreprise et des décideurs et des affaires**, Dossier PME, Algérie, N° 23, 2008.
- 20- Landu R, **The Innovative Milieu**, In wickhm, P.A (2001), Strategic Entrepreneurship, Harlow, England, Prentice Hall.
- 21- Marchesnay M, **La Stratégie du Diagnostic à la Decision Industrielle**, Ed, Chotard et associés, Paris.1986.
- 22- Olivier TERRES, **Les PME**, Dominos, Paris, 1999.
- 23- Paul BARAN, **Economie Politique de la Croissance**, Ed Petite Collection Maspero, Paris.1979.
- 24- Pierre-André JULIEN Michel MARCHESNAY, **L'entrepreneuriat**, Ed, Economica, Paris, 1996.
- 25- Small and Medium-Sized Enterprises a **Dynamic Source of Employment Growth and Competitiveness in the European Union**, Report Presented by European Commission for the Madrid European Council, 1 December 2009.

- 26- Tabet Aoul WASSILA, **L'influence des Valeurs et de L'environnement sur L'orientation Stratégique de L'entrepreneur Privé Algérien**, Thèse de Doctorat, Université Aboubakr Belkaid, Tlemcen, Algérie, 2005-2006.
- 27- Tounès AZZDINE, **L'intention Entrepreneuriale**, une recherche Comparative entre des Etudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE, thèse pour Doctorat en sciences de gestion Université de Rouen, Paris, 2003.
- 28- Wtterwulghe ROBERT, **La PME une Entreprise Humaine**, De Boeck, Université, Paris, 1998.

## الملاحق

لقد قمت باختيار بعض من المعلومات التي احتوى 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.<sup>3</sup> 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 GTZ Tunisie (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'Égypte, 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.

En outre, le rapport présente utilement quelques comparaisons des et 13 pays de la région MOAN en relation 7 avec les 55 pays du GEM présentés dans le *Global*

*Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Report* (Bosma et Levie 2010).

### **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, s'élevant 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 improductifs 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.

□ Les taux de prévalence de l'activité entrepreneuriale (TEA) à un stade précoce sont généralement plus élevés dans les groupes d'âge des 25–34 ans et des 35–44 ans, sauf au Yémen. Dans les groupes d'âge, les modes de répartition des entrepreneurs naissants sont très similaires en Algérie, en Jordanie, au Liban, au Maroc, en Palestine et en Syrie. Au Yémen, le taux de TEA est plus élevé dans le groupe d'âge des 55–64 ans, mais en raison de la répartition globale par âge de la population, le pourcentage le plus important d'entrepreneurs en phase de lancement se situe dans le groupe des 18–24 ans. Le Yémen est aussi le seul pays où les taux de TEA baissent fortement dans la tranche des 25–44 ans.

□ 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) entrevoit 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 entrevoient 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 17<sup>e</sup> 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 entrepreneurs 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'entrepreneuriat, 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 entrevoient 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 avantagés 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 élaborer 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

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 bien 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 solidement 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 preuves qui n'existaient 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-

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

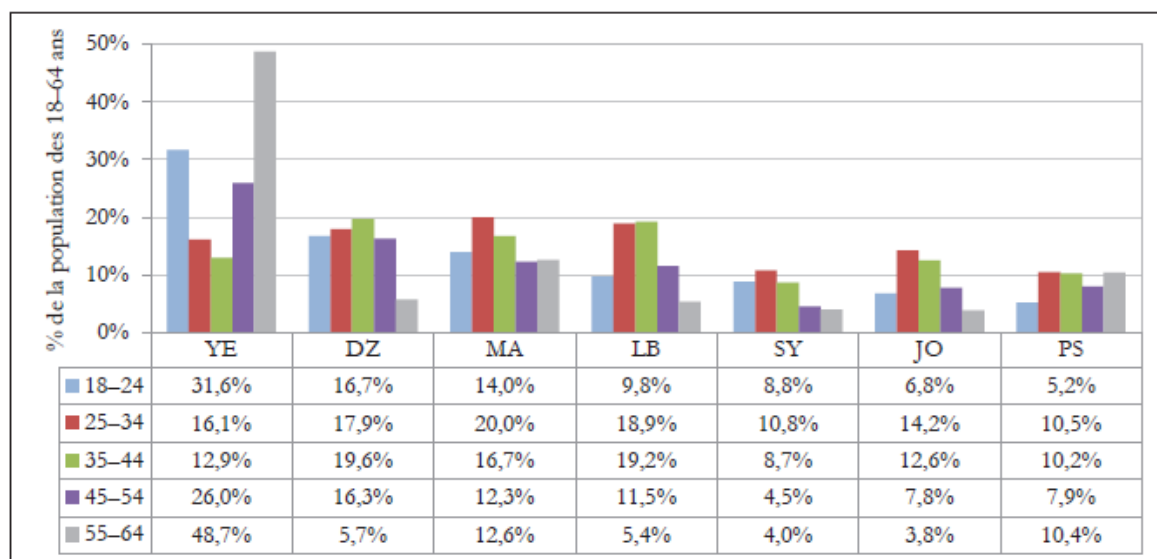


Figure 9. Les niveaux d'activité entrepreneuriale des hommes et des femmes par phase

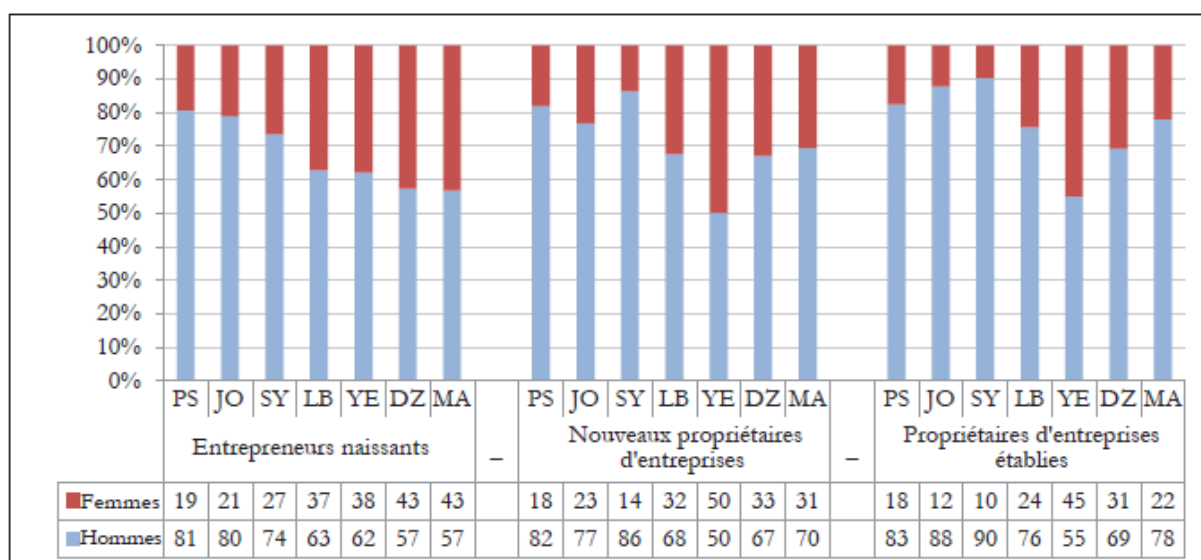


Tableau 1. L'activité entrepreneuriale de 55 pays du GEM selon leur phase de développement économique

	Taux d'entrepreneuriat naissant (%)	Taux de propriété d'une nouvelle entreprise (%)	Activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA) (%)	Taux de propriété d'une entreprise établie (%)	Activité entrepreneuriale discontinuée (%)	Motivé par la nécessité (% de TEA)
<b>Économies axées sur les ressources</b>						
Algérie (DZ)	11,3	5,6	16,7	4,7	7,9	18
Guatemala (GT)	17,1	12,2	26,8	3,3	6,0	23
Jamaïque (JM)	13,0	10,6	22,7	16,3	10,7	33
Liban (LB)	6,7	8,8	15,0	16,0	4,6	18
Maroc (MA)	6,9	9,4	15,8	15,2	3,7	25
Arabie Saoudite (SA)	2,9	1,9	4,7	4,1	2,9	12
Syrie (SY)	3,4	5,1	8,5	6,7	7,4	37
Tonga (TO)	6,5	11,1	17,4	2,3	3,6	33
Ouganda (UG)	12,4	22,7	33,6	21,9	24,2	45
Venezuela (VE)	13,3	5,4	18,7	6,5	3,0	32
Cisjordanie et Gaza (PS)	3,0	5,9	8,6	6,9	7,1	37
Yémen (YE)	22,8	1,2	24,0	2,9	2,0	35
<i>Moyenne (non pondérée)</i>	<i>9,9</i>	<i>8,3</i>	<i>17,7</i>	<i>8,9</i>	<i>6,9</i>	<i>29,0</i>
<b>Économies axées sur l'efficacité</b>						
Argentine (AR)	6,1	9,3	14,7	13,5	6,2	47
Bosnie-Herzégovine (BA)	3,1	1,3	4,4	3,9	3,1	39
Brésil (BR)	5,8	9,8	15,3	11,8	4,0	39
Chili (CL)	9,6	5,6	14,9	6,7	6,4	25
Chine (CN)	7,4	11,8	18,8	17,2	6,6	48
Colombie (CO)	15,0	8,0	22,4	12,6	7,1	34
Croatie (HR)	3,5	2,2	5,6	4,8	3,9	37
République dominicaine (DO)	8,8	9,2	17,5	11,4	12,9	34
Équateur (EC)	6,3	9,7	15,8	16,1	6,0	32
Hongrie (HU)	5,4	3,7	9,1	6,7	3,2	24
Iran (IR)	8,2	4,1	12,0	6,5	6,0	35
Jordanie (JO)	5,9	4,9	10,2	5,3	6,8	28
Lettonie (LV)	5,3	5,4	10,5	9,0	3,3	32
Malaisie (MY)	1,7	2,7	4,4	4,3	2,7	25
Panama (PA)	6,2	3,5	9,6	4,2	1,4	24
Pérou (PE)	16,1	5,1	20,9	7,5	7,1	28
Roumanie (RO)	2,8	2,3	5,0	3,4	3,6	34
Russie (RU)	1,8	2,3	3,9	2,3	2,2	29
Serbie (RS)	2,2	2,8	4,9	10,1	1,9	41
Afrique du Sud (ZA)	3,6	2,5	5,9	1,4	4,2	33
Tunisie (TN)	2,2	7,2	9,4	10,2	4,8	20
Uruguay (UY)	8,1	4,2	12,2	5,9	4,9	22
<i>Moyenne (non pondérée)</i>	<i>6,1</i>	<i>5,3</i>	<i>11,2</i>	<i>7,9</i>	<i>4,9</i>	<i>32</i>
<b>Économies axées sur l'innovation</b>						
Belgique (BE)	2,0	1,6	3,5	2,5	1,3	9
Danemark (DK)	1,6	2,0	3,6	4,7	1,1	7
Finlande (FI)	2,9	2,3	5,2	8,5	2,1	19
France (FR)	3,1	1,4	4,3	3,2	1,9	14
Allemagne (DE)	2,2	2,1	4,1	5,1	1,8	31
Grèce (GR)	4,5	4,7	8,8	15,1	2,6	26
Hong Kong (HK)	1,6	2,2	3,6	2,9	1,5	19
Islande (IS)	7,6	4,2	11,4	8,9	4,0	10
Israël (IL)	3,4	2,7	6,1	4,3	4,0	25
Italie (IT)	1,8	1,9	3,7	5,8	1,1	14
Japon (JP)	1,9	1,3	3,3	7,8	1,4	30
Corée (KR)	2,7	4,4	7,0	11,8	3,9	45
Pays-Bas (NL)	3,1	4,1	7,2	8,1	2,5	10
Norvège (NO)	5,0	3,9	8,5	8,3	3,7	9
Slovénie (SI)	3,2	2,1	5,4	5,6	1,3	10
Espagne (ES)	2,3	2,8	5,1	6,4	2,0	16
Suisse (CH)	4,3	3,5	7,7	8,4	2,1	7
Royaume-Uni (UK)	2,7	3,2	5,7	6,1	2,1	16
Émirats arabes unis (EAU)	6,5	7,4	13,3	5,7	6,5	9
États-Unis (US)	4,9	3,2	8,0	5,9	3,4	23
<i>Moyenne (non pondérée)</i>	<i>3,4</i>	<i>3,1</i>	<i>6,3</i>	<i>6,8</i>	<i>2,5</i>	<i>17</i>

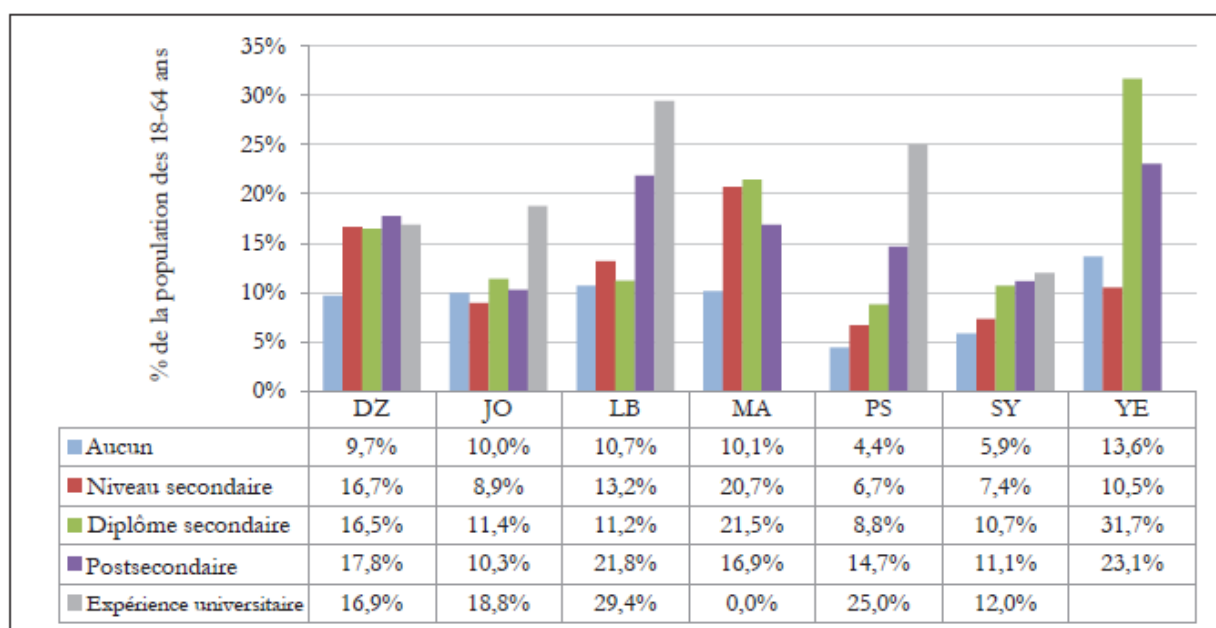
Source : GEM APS, 2009.



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

Groupe d'âge	YE		DZ		MA		LB		SY		JO		PS	
	H %	F %	H %	F %	H %	F %	H %	F %	H %	F %	H %	F %	H %	F %
18-24	37,7	25,3	18,8	15,0	17,8	10,1	15,0	4,4	14,5	2,9	11,8	1,6	7,5	2,7
25-34	19,9	11,8	21,1	14,7	24,5	15,5	25,1	12,3	17,6	3,4	22,3	6,0	16,7	4,0
35-44	8,3	17,4	25,5	13,8	22,1	11,4	21,5	16,9	13,2	3,9	17,5	7,3	16,3	3,8
45-54	33,1	20,3	17,9	14,2	14,5	10,0	19,2	6,1	6,0	3,0	11,7	3,1	13,3	2,2
55-64	75,7	22,4	9,1	2,3	16,2	8,8	8,2	3,5	8,2	0,1	5,3	2,5	17,1	4,0

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



Note : En Jordanie, la légère différence dans les taux de TEA pour les groupes moins instruits n'est pas significative.

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

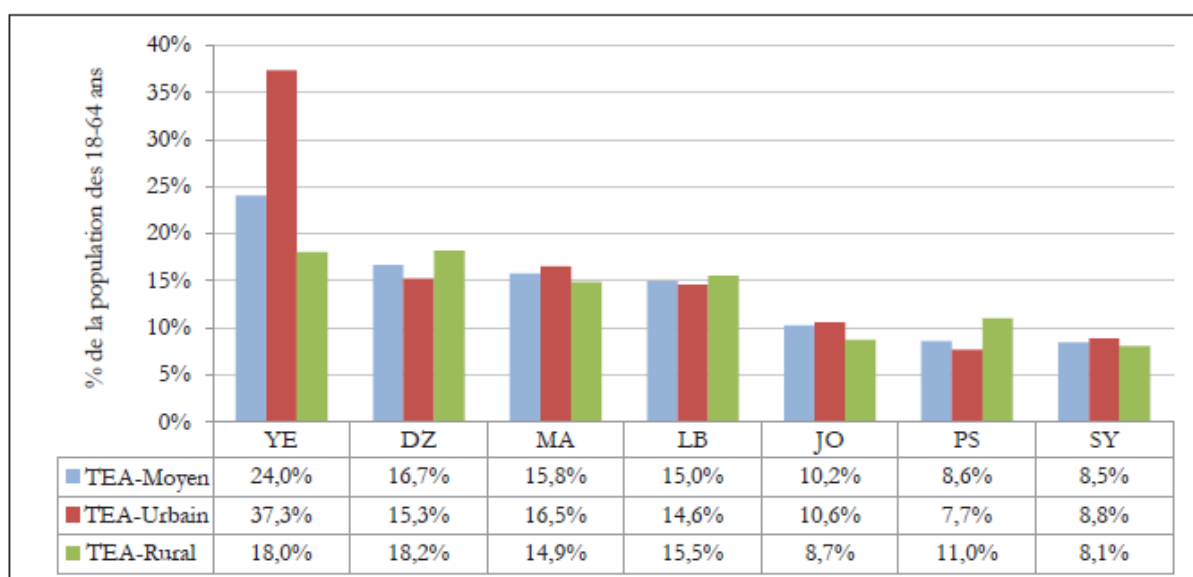


Figure 12. Répartition des entrepreneurs selon le niveau d'éducation dans chaque phase de l'activité entrepreneuriale

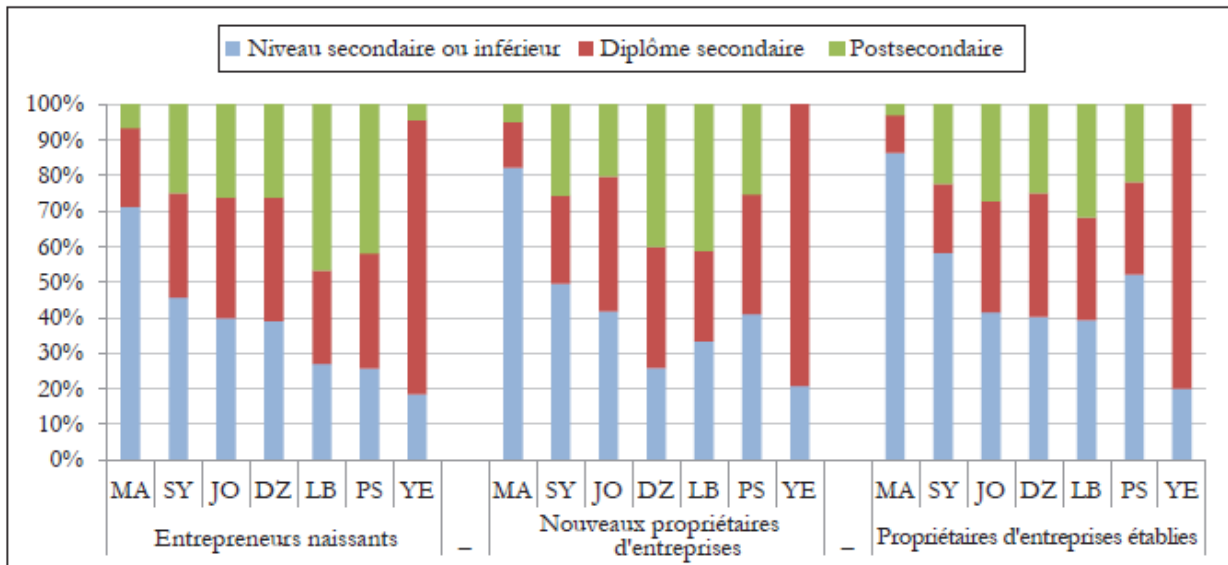


Figure 15. Le taux de TEA selon le statut professionnel

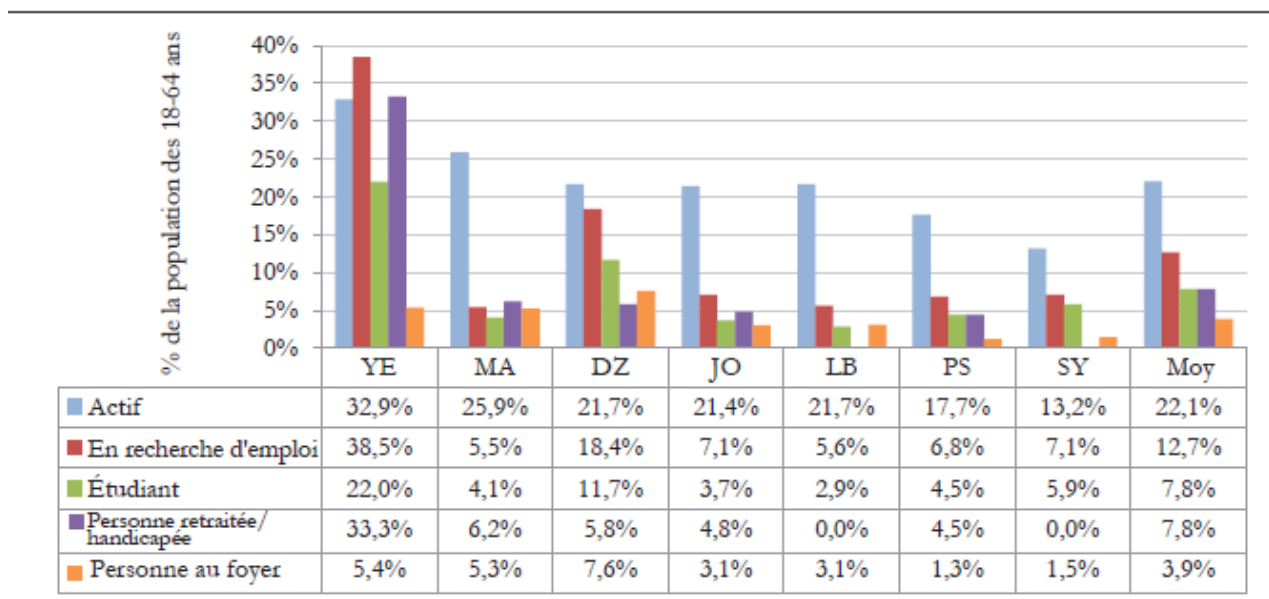


Tableau 5. Le taux de TEA des travailleurs adultes selon le type d'environnement professionnel

Pays	Secteur public	Micro-entreprise privée (< 10 salariés)	Petite entreprise privée (10-49 salariés)	Moyenne entreprise privée (50-249 salariés)	Grande entreprise privée (> 250 salariés)
DZ	11,2 %	27,9 %	22,4 %	45,1 %	19,5 %
JO	8,6 %	24,8 %	11,5 %	15,2 %	15,8 %
LB	5,3 %	12,1 %	9,9 %	10,2 %	14,3 %
MA	4,5 %	14,9 %	13,0 %	10,8 %	20,0 %
PS	10,0 %	7,0 %	5,1 %	12,5 %	n.d.
SY	7,4 %	7,7 %	3,5 %	6,5 %	7,4 %
YE	35,3 %	24,5 %	17,9 %	16,7 %	16,7 %
TEA-moyenne	11,8 %	17,0 %	11,9 %	16,7 %	13,4 %

Tableau 7. Le nombre d'entreprises en démarrage et leur part selon la phase et le type de motivation

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

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

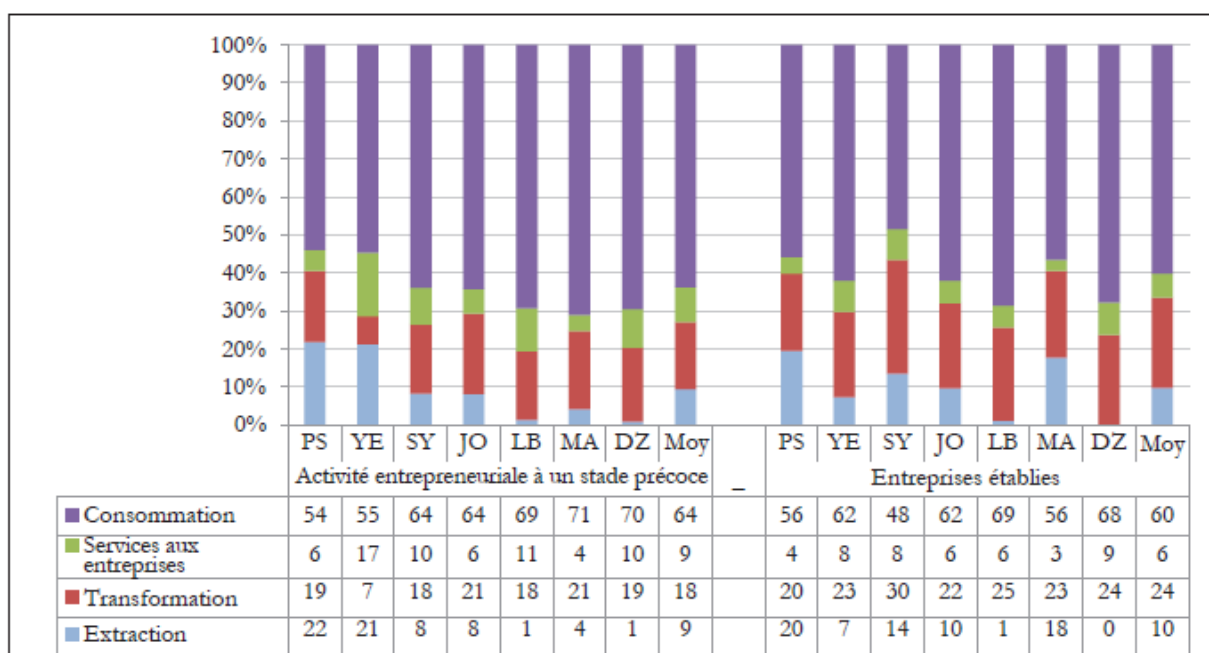
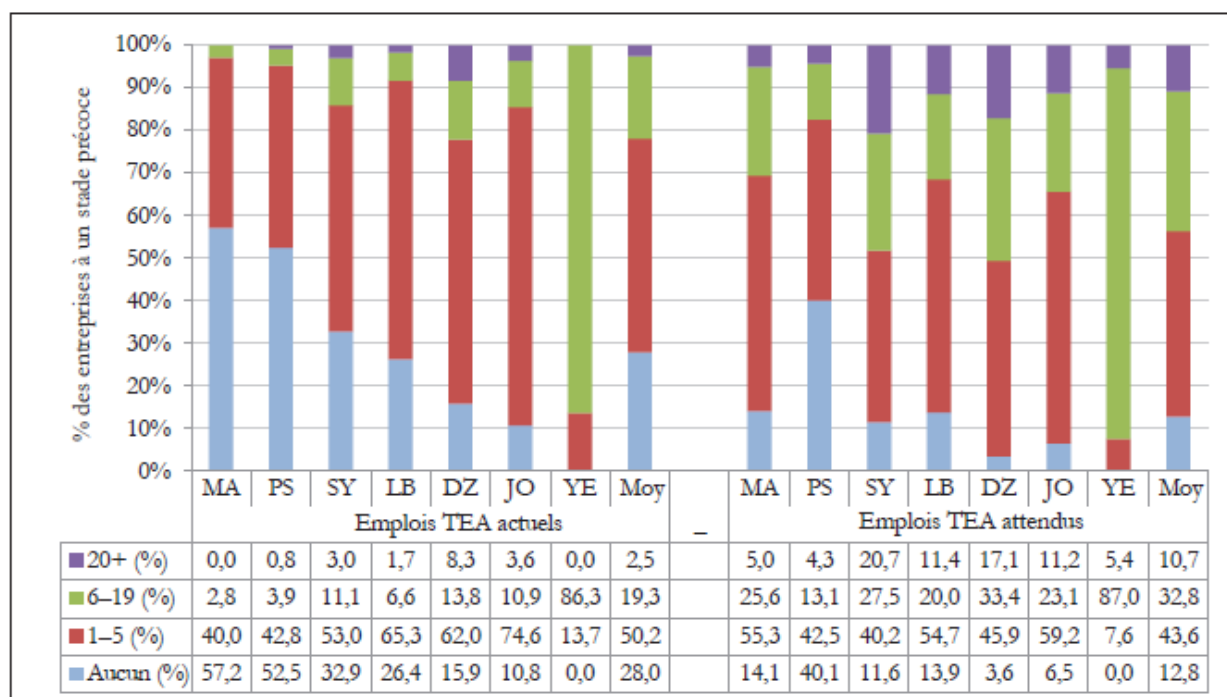


Tableau 10. La part des entrepreneurs naissants couvrant leurs besoins de démarrage grâce à un apport personnel

Pays	LB	MA	JO	PS	YE	SY	DZ	Moyenne
Capital de démarrage uniquement autofinancé (%)	53,7	50,5	49,6	49,2	44,6	34,2	30,8	44,7

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

Pourcentage du financement provenant de:	DZ	JO	LE	MA	PS	SY	YE
Membres de la famille immédiate	58,8	<b>25,0</b>	50,1	52,0	65,8	50,1	93,7
Autres parents	29,2	12,5	19,5	25,0	13,2	13,3	12,2
Collègue de travail	25,6	21,0	35,3	27,0	<b>13,2</b>	41,7	93,2
Ami ou voisin	21,9	<b>14,8</b>	18,7	30,8	21,1	21,6	36,2
Institution de microfinance	10,9	9,2	10,5	27,0	26,3	26,4	43,1
Banque	48,0	14,0	38,5	30,8	13,2	17,7	11,6
Programme gouvernemental	26,5	5,1	1,2	7,7	7,9	16,0	7,6
Société de capital-risque	7,0	23,5	6,0	5,8	2,6	23,3	4,4

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**

Source	YE	PS	SY	DZ	JO	LB	MA	Moyenne pour les 38 pays du GEM*
Enseignement supérieur (%)	0,1	7,0	1,8	8,0	5,8	2,8	9,3	13,0
Association commerciale (%)	0,2	4,2	2,5	2,3	0,8	1,4	4,7	4,0
Agence gouvernementale (%)	0,5	3,6	4,3	2,9	2,7	0,7	2,3	3,0
Employeur passé ou actuel (%)	6,1	6,7	10,4	6,7	6,2	14,7	2,3	3,0
Apprentissage informel** (%)	20,8	12,4	16,6	12,3	8,6	20,2	14,0	10,0

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**

Caractéristiques des entreprises TEA	Pourcentage d'entreprises TEA (%)	Classement parmi les sept pays du GEM-MOAN
<b>Répartition des secteurs</b>		
Extraction	0,9	7
Transformation	19,4	3
Services aux entreprises	10,2	3
Consommation	69,5	2
<b>Emplois actuels</b>		
Aucun	15,9	5
1-5 emplois	62,0	3
6-19 emplois	13,8	2
+20 emplois	8,3	1
<b>Emplois prévus dans cinq ans</b>		
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

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

*Annexe 2. Les attitudes et perceptions entrepreneuriales dans 55 pays du GEM selon la phase de développement, 2009*

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

## Annexe 1. Glossaire de la terminologie et des principaux indicateurs du GEM

Termes et indicateurs	Définition
<b>Attitudes entrepreneuriales</b>	
Opportunités perçues	Pourcentage des 18–64 ans qui entendent de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise dans leur région de résidence.
Capacités perçues	Pourcentage des 18–64 ans qui croient posséder les compétences et les connaissances nécessaires pour démarrer une entreprise.
Taux de peur de l'échec	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.
Intention entrepreneuriale	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.
L'entrepreneuriat comme choix de carrière désirable	Pourcentage des 18–64 ans qui sont d'accord avec l'affirmation que, dans leur pays, la plupart des gens considèrent la création d'entreprise comme un choix de carrière désirable.
Statut élevé de l'entrepreneuriat à succès	Pourcentage des 18–64 ans qui sont d'accord avec l'affirmation que, dans leur pays, les entrepreneurs qui réussissent ont un statut élevé.
Attention des médias envers l'entrepreneuriat	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.
<b>Activité entrepreneuriale</b>	
Taux d'entrepreneuriat naissant	Pourcentage des 18–64 ans qui sont actuellement entrepreneurs naissants, par exemple, en étant impliqués activement dans la création d'une entreprise qu'ils posséderont seuls ou avec un associé ; cette entreprise n'a pas versé de salaires, de traitements ni d'autres paiements aux propriétaires pendant plus de trois mois.
Taux de propriété d'une nouvelle entreprise	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 tous autres paiements aux propriétaires depuis plus de trois mois, mais pas pendant plus de 42 mois.
Activité entrepreneuriale à un stade précoce (TEA)	Pourcentage des 18–64 ans qui sont soit entrepreneurs naissants soit propriétaires-gérants d'une nouvelle entreprise (tel que défini ci-dessus).
Taux de propriété d'une entreprise établie	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 tous autres paiements aux propriétaires depuis plus de 42 mois.
Taux de cessation d'activité	Pourcentage des 18–64 ans qui ont, au cours des 12 derniers mois, arrêté 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.
Activité entrepreneuriale motivée par la nécessité	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.
Activité entrepreneuriale motivée par l'opportunité d'amélioration	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 contente pas de le maintenir.
<b>Aspirations entrepreneuriales</b>	
Activité entrepreneuriale à un stade précoce avec de fortes attentes de croissance (HEA)	Pourcentage des 18–64 ans qui sont soit entrepreneurs 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.
Activité entrepreneuriale à un stade précoce avec de fortes attentes de croissance : prévalence relative	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 cinq salariés d'ici les cinq prochaines années.
Activité entrepreneuriale à un stade précoce orientée vers un nouveau produit-marché : prévalence relative	Pourcentage des entrepreneurs à un stade précoce qui indiquent que leur produit ou service est nouveau pour au moins certains clients et 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.
Activité entrepreneuriale avec une orientation internationale	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.

Source : *Moniteur de l'entrepreneuriat mondial : Rapport mondial 2009*, p. 61.



## الملخص

لقد عجلت التغيرات والتحويلات السريعة والعميقة التي مست الاقتصاد العالمي إلى بروز مفهوم المقاوالاتية كوسيلة لدفع وتيرة التنمية المستدامة، عن طريق تشجيع المشاريع المقاوالاتية باعتبارها القاطرة الأمامية لها، محدثة نهضة اقتصادية واجتماعية، ومؤدية إلى نمو سليم في الاقتصاد الوطني، تشغيل المرأة، مواجهة المنافسة العالمية. إلا أن رهان نجاح مثل هذه المشاريع مرتبط بالمهارات المقاوالاتية المتوفرة لدى المقاول نفسه، وكذا دوافعه وخلفيته التاريخية، ومدى نشر الفكر والثقافة المقاوالاتية في كل شرائح المجتمع.

**الكلمات المفتاحية:** المقاول، المقاوالاتية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

## 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.