



**الوحدة التدريبية رقم (1)
المشروعات الصغيرة والمتوسطة**



1. المنشآت الميكروية والصغيرة والمتوسطة

يشير كثير من الاقتصاديين والباحثين من خلال دراساتهم إلى أن دعم وتطوير المنشآت الميكروية والصغيرة والمتوسطة وتشجيع إقامتها وضمان ديمومتها من أهم دعائم عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، وذلك لما تلعبه هذه المنشآت من دور هام في دفع عجلة النمو الاقتصادي بشكل عام والحد من تفاقم مشكلتي الفقر والبطالة بشكل خاص، حيث لا يمكن لأي كاتب أو باحث أو مُنظر أن يتجاهل العلاقة الوثيقة بين هذه المنشآت من جهة، والتوظيف الذاتي من جهة ثانية، والحد من مشكلتي الفقر والبطالة من جهة ثالثة.



إن استعراض مراحل تطور بنية اقتصاديات الكثير من الدول المتقدمة يؤكد أن ما وصلت إليه هذه الدول من نمو وازدهار اقتصادي تجني ثماره تلك الدول حالياً لم يكن ليتحقق بدون المساهمة الفاعلة والكبيرة للمنشآت الميكروية والصغيرة والمتوسطة، حيث كانت وما زالت أداة تنمية فاعلة تمثل عصب الاقتصاد، أداة تعمل على خلق الملايين من فرص العمل، وعلى زيادة الطاقة

الإنتاجية القائمة، وتعمل كذلك على خلق طاقة إنتاجية جديدة، وعلى رفع إنتاجية العمل، ورفع المستوى المعيشي لأصحابها والعاملين فيها، كما وتعمل على زيادة القدرة التصديرية للاقتصاد ككل، الأمر الذي ينعكس على معدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي، وعلى ميزان المدفوعات والموازنة العامة، وعلى التوازن التنموي والجغرافي داخل البلد الواحد. إن كثيراً مما نراه أو نسمع به أو نقرأ عنه من منشآت كبيرة ناجحة ذات رؤوس أموال ضخمة ما هي إلا تطورات وثمار لمنشآت متناهية الصغر تحولت إلى منشآت صغيرة، ومنشآت صغيرة تطورت وأصبحت منشآت متوسطة، وأخرى متوسطة نجحت وتوسعت وأصبحت منشآت كبيرة.



أما الدول النامية، فقد أدركت أهمية هذه المنشآت متأخراً، وأصبحت تعمل على تقديم الدعم المالي والفني لها، وكذلك على توفير البنية التحتية المناسبة، لكن ذلك يتم وفقاً لقدراتها المالية والفنية المتوفرة والمتواضعة كما هو معروف. لقد بدأ الاهتمام بهذه المنشآت بعد أن أثبتت قدرتها وكفاءتها ونجاحها في معالجة بعض المشكلات الرئيسية التي تواجه الاقتصاديات المختلفة، وبدرجة أكبر من المنشآت الكبيرة. ويأتي هذا الاهتمام المتزايد -

على المستويين الكلي والجزئي - بالمنشآت الميكروية والصغيرة والمتوسطة، لأنها تعتبر آلية مناسبة وفاعلة لتطبيق سياسة التوظيف الذاتي، بالإضافة إلى قدرتها الاستيعابية الكبيرة للأيدي العاملة، وانخفاض حجم الاستثمار وتكلفة خلق فرصة

العمل فيها مقارنة بالمنشآت الكبيرة التي تنخفض نسبتها في الدول النامية. كما أن هذه المنشآت تشكل ميداناً لتطوير المهارات الإدارية والفنية والإنتاجية والتسويقية، وتفتح مجالاً واسعاً أمام المبادرات والمبادرات لتحويل أفكارهم إلى مشاريع حقيقية، مما يخفف الضغط على القطاع العام في توفير فرص العمل للداخلين الجدد إلى سوق العمل. ومؤخراً، وبسبب عدم فعالية - عقم- السياسات الحكومية المالية والنقدية والتجارية وأدواتها المختلفة في مواجهة مشكلة البطالة أصبحت هذه المنشآت آية فاعلة لسياسة أو استراتيجية التوظيف الذاتي التي تثبت نجاحاً بعد نجاح لا سيما في الدول الفقيرة والأكثر فقراً.

تختلف الأرقام والنسب التي تبين الأهمية النسبية لهذه المنشآت، وتلك المتعلقة بمجموع هذه المنشآت ومساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي والتوظيف من دولة إلى أخرى، ومن سنة إلى أخرى وفقاً للآلية والزمن، إلا أنه يمكننا القول أنها تشكل نحو 90% من إجمالي المنشآت في معظم دول العالم، كما أنها تشغل حوالي 40-80% من إجمالي القوى العاملة، وتساهم بشكل واضح في الناتج المحلي الإجمالي بنسبة لا تقل عن 30% باستثناء عدد قليل من الدول لا سيما الدول النفطية. فعلى سبيل المثال:

أ- تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدولي النامية ما يزيد عن 95% من مجموع المنشآت، وتساهم بحوالي 45% من التشغيل و33% من الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول.

زيادة الإنتاج -زيادة التوظيف-زيادة الصادرات

تقليل الفقر - تعزيز التنمية الاجتماعية

لكن!!! هناك معوقات وتحديات

ب- تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة حوالي 90% من المنشآت المسجلة في الوطن العربي، وحوالي 90% في كل من عمان والكويت، و95% في السعودية و75% في قطر، و94.3% في الإمارات، وتشكل 99.1% من مجموع المنشآت غير الزراعية في مصر .

ت- بلغت نسبة مساهمة هذه المنشآت، سواء تلك العاملة في القطاع المنظم أو القطاع غير المنظم، في الإنتاج عام 2010 حوالي 64% في الدول ذات الدخل المرتفع، و69% في الدول ذات الدخل المتوسط، و63% في الدول ذات الدخل المتدني، مع ضرورة ملاحظة ارتفاع نسبة النشاط غير المنظم مع تدني مستوى الدخل. وتساهم هذه المنشآت بحوالي 51% و85% من إجمالي الناتج المحلي في كل من إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية على التوالي، وحوالي 33% من الناتج المحلي في الدول الناشئة، وحوالي 75% في الإمارات. وقد بلغت مساهمة هذه المنشآت في الإنتاج في كل من الجزائر وفلسطين والسعودية حوالي 77% و59% و25% على التوالي.



ث- تشكل فرص العمل في المنشآت الصغيرة والمتوسطة حوالي 51% من مجموع التوظيف في الولايات المتحدة، وحوالي 88% في اليابان، وحوالي 10-40% في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وحوالي 74% في مصر، وحوالي 50% في الأردن، و72.3% في البحرين. لكن هذه النسبة تنخفض وبشكل كبير إلى 19.5% في السعودية (عام 2006)، و4.5% في الكويت (عام 2007)، و5.5% في قطر (عام 2007).

ج- بلغ عدد هذه المنشآت في الوطن العربي عام 2010 حوالي 10 مليون منشأة.

إن مسيرة هذه المنشآت في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية لا تخلو من المعوقات والمشاكل التي من أهمها عدم قدرة أصحابها على توفير التمويل اللازم لتأسيسها أو لاستمرارية نشاطها، وعدم قدرتهم أيضاً على توفير الضمانات التقليدية الكافية التي تشرطها البنوك التجارية ومؤسسات الإقراض لتقديم التمويل لها. فالبنوك التجارية تركز على المنشآت الكبيرة، وتفضل التعامل وتقديم القروض لها بسبب انخفاض درجة المخاطرة في التعامل مع هذه المنشآت من ناحية، ولسهولة تعامل البنوك معها من ناحية ثانية، ولقدرتها على توفير الضمانات المطلوبة من ناحية ثالثة، أو لوجود أهداف واهتمامات مشتركة من ناحية رابعة. إن ثمة مقومات لا بد من توفرها حتى تستمر هذه المنشآت في لعب الدور المطلوب والفاعل. ومن أهم هذه المقومات توفر البيئة الاقتصادية والاجتماعية والسياسة والقانونية والتشريعية المناسبة، وتعزيز الوعي الاستثماري لدى قطاع الأسر، وتطوير وتعزيز الروح الريادية وغرس حب المبادرة لدى العاطلين عن العمل، وتوفير البنية التحتية المناسبة، وتقديم خدمات الدعم الفني والعمل على إيجاد حاضنات الأعمال التي تساعد هذه المنشآت في مراحلها التشغيلية الأولى وغيرها. وفي هذا المجال وحتى تتمكن من التسلسل في عرض أهمية وأنواع الدعم الفني والمؤسسي اللازم لهذه المنشآت، تظهر الحاجة إلى التعرف على مفهوم، وخصائص، ودور هذه المنشآت ودورها الاقتصادي والاجتماعي، والمعوقات التي تواجهها، هذا إضافة إلى عوامل النجاح والفشل في هذه المنشآت.

تشير النسب والمؤشرات التي تعكس حجم هذه المنشآت ومساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية إلى ضرورة أن تعمل المؤسسات الحكومية وغير الحكومية المعنية على تذليل كافة المعوقات التي تواجهها هذه المنشآت من أجل ضمان استمرارها ونموها. وحتى تحسن المؤسسات ذات العلاقة تقديم الدعم اللازم، وحتى يستطيع المتدربون تقييم هذا الدعم وأنواعه ومدى ملاءمته والتعرف على آلية تحديده، لا بد من تكوين صورة واضحة عن مفهوم وخصائص وأهمية ومعوقات نمو هذه المنشآت ومقومات نجاحها.

يقدم هذا الجزء عرضاً لمفهوم المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وأهمية هذه المنشآت ودورها الاقتصادي والاجتماعي، وخصائصها، وأهم التحديات والمشاكل التي تواجهها وتعيق نموها وتطورها .

1.1 مفهوم وتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة

The new thresholds

Enterprise category	Headcount: Annual Work Unit (AWU)	Annual turnover	Annual balance sheet total
Medium-sized	< 250	≤ 50 Mio. €	≤ 43 Mio. €
Small	< 50	≤ 10 Mio. €	≤ 10 Mio. €
Micro	< 10	≤ 2 Mio. €	≤ 2 Mio. €

لم تنجح المؤتمرات وورش العمل والندوات والمناقشات واجتماعات الخبراء المحلية والإقليمية والعالمية التي تنظم برعاية العديد من المؤسسات الاقتصادية ذات العلاقة في الوصول إلى آلية موحدة وواضحة تساعد في التوصل إلى تعريف أو مفهوم موحد للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، بل على العكس كانت هذه الفعاليات- في كثير من الأحيان- تولد مزيد من التباين في هذا المجال، وذلك بسبب اختلاف المعايير المستخدمة وظهور معايير جديدة أو اختلاف الإطار الذي يتم فيه استخدام هذه المعايير،

فبدلاً من أن يتم تقليل وتوحيد الأسس التي يتم الاعتماد عليها في تعريف وتصنيف هذه المنشآت، كانت تظهر مقترحات ومعايير جديدة. إن تعبير "منشأة صغيرة" و"منشأة متوسطة" هي مفاهيم نسبية قد تختلف من إقليم إلى آخر، ومن دولة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر، ومن وقت إلى آخر حتى في داخل البلد الواحد. فعلى سبيل المثال، ما هو صغير في بعض النشاطات الاقتصادية قد لا يكون كذلك في نشاطات أخرى، فالمصنع الصغير في صناعة الاسمنت قد يكون أكبر بعدة مرات من المصنع الذي يعد كبيراً في صناعة الأحذية. أضف إلى ذلك، فإن المنشآت التي قد تعتبر صغيرة في بعض الدول المتقدمة اقتصادياً ذات الأسواق الكبيرة قد تبدو متوسطة أو كبيرة في الدول النامية. فعلى سبيل المثال، المنشآت التي تصنف كمنشآت صغيرة في الولايات المتحدة والصين اليابان أكبر من كثير من المنشآت المصنفة كمنشآت كبيرة في عدد من الدول الفقيرة أو النامية مثل اليمن والصومال وجيبوتي. ويتضح الفارق في المفاهيم من قطاع إلى آخر نتيجة لاختلاف طبيعة العملية الإنتاجية.

وعليه، فقد أصبح في حكم المؤكد أنه من الصعب التوصل إلى تعريف محدد وموحد للمنشآت الصغيرة والمتوسطة حتى داخل البلد الواحد. ويعود ذلك إلى وجود بعض الاعتبارات التي تؤثر في وضع تعريف شامل وموحد لهذه المنشآت. ومن أهم هذه الاعتبارات اختلاف درجة النمو الاقتصادي، ومستوى التطور التكنولوجي، واختلاف القطاع الاقتصادي الذي تعمل فيه هذه المنشآت، واختلاف فروع النشاط الاقتصادي داخل القطاع الواحد، وعدد المعايير المستخدمة، واختلاف الغرض من التعريف هل هو لأغراض إحصائية أم لأغراض تمويلية أو حكومية. ومن أهم المعايير المستخدمة عدد العمال وحجم الأصول ورأس المال وحجم المبيعات.



سؤال للمناقشة :

ما هي أفضل المعايير التي يمكن استخدامها للتمييز بين المنشآت الصغيرة والمنشآت المتوسطة والمنشآت الكبيرة؟ ولماذا؟

لماذا نستخدم هذا المعيار؟	المعيار المستخدم

تشير بعض الدراسات ذات العلاقة إلى وجود أكثر من (55) تعريفاً للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في 75 دولة. وتختلف معايير تعريف أو تقسيم المنشآت وفقاً لأغراض التحليل بالاعتماد على مجموعة من المعايير الكمية والنوعية.

معايير تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة

يستخدم المتخصصون والدارسون للمنشآت الصغيرة والمتوسطة عدد من المعايير لتحديد المفهوم هذه المنشآت وتصنيفها، وتبين من الدراسات السابقة أن الباحثون في هذا المجال يشيرون إلى مجموعتين من المعايير هما:

1. المعايير الكمية وتشمل عدد العمال والموظفين، حجم رأس المال المستثمر، الحصة السوقية والمبيعات، كمية وقيمة نوعية الإنتاج، وغيرها. وقد يكون هناك معيار ثنائي يجمع بين معيارين كمعيار العمالة ورأس المال معاً وغيره. وقد يكون هناك معيار مركب الذي يضم عدة معايير في آن معاً كمعيار عدد العمال وحجم رأس المال إضافة إلى حجم المبيعات وما إلى ذلك.

2. معايير وصفية: طريقة الإدارة والتنظيم، وحجم الاستقلالية، ومستوى الخدمات المقدمة من الدولة.

وقد حددت منظمة العمل الدولية مجموعة من المعايير لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة وهي: معيار العمال والموظفين، معيار رأس المال، معيار المبيعات والإيرادات، معيار الإنتاج، معيار التقنية المستخدمة.

ولكن ما هو المعيار الأمثل؟

ويمثل معيار عدد العمال أبسط المعايير المتبعة للتعريف وأكثرها تداولاً، ذلك أن استخدام عدد العمال كمعيار لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة يمتاز بعدد من المزايا منها:

- يسهل عملية المقارنة بين القطاعات والدول.
- مقياس ومعيار ثابت وموحد خصوصاً أنه لا يرتبط بتغيرات الأسعار واختلافها مباشرة وتغيرات أسعار الصرف.
- من السهولة جمع المعلومات حوله.

لو أردنا اقتراح معيار ثنائي أو مركب، ما هي المعايير التي تعتقد أنها الأفضل؟ لماذا؟

يعرف البنك الدولي المنشآت الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك التي يعمل بها أقل من 300 عامل وحجم المبيعات فيها أقل من 15 مليون دولار وحجم الأصول أقل من 5 مليون دولار. ويعرفها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي بأنها المنشآت التي يقل عدد العمال فيها عن 200 عامل، بينما يعرفها البنك الأفريقي للتنمية بأنها المنشآت التي يقل عدد العمال فيها عن 50 عامل. أما منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) فتعرف المنشآت الصغيرة بأنها المنشآت التي يديرها مالك واحد يتكفل بكامل المسؤولية ويتراوح عدد العاملين فيها بين 10-50 عامل.

وفي سبيل تهميش الصعوبات عند إجراء دراسات المقارنة عملت العديد من الدول المتقدمة والنامية على تبني تعريف منظمة العمل الدولية التي تعرف المنشآت الصغيرة بأنها تلك المنشآت التي يعمل بها أقل من 10 عمال والمنشآت المتوسطة التي يعمل بها ما بين 10 إلى 99 عاملاً، وما يزيد عن 99 تعد مشاريع كبيرة.

الجدول أدناه يوضح بعض الأمثلة المستخدمة في العديد من دول العالم لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة وفقاً للمعايير المتعارف عليها في كل دولة من الدول المختارة في هذا المثال. ويوضح هذا الجدول أن الأغلبية من التعريفات تستخدم معيار عدد العمال.

تطبيق عملي: أمثلة على بعض تعريفات المنشآت الميكروية والصغيرة والمتوسطة

الدولة	عدد العمال	معايير أخرى
الولايات المتحدة: منشآت صغيرة ومتوسطة	أقل من 500 عامل	حجم المبيعات: أقل من 5 مليون دولار سنوياً
تايلاند: منشآت صغيرة منشآت متوسطة	• من 15 إلى 50 عامل • من 51 إلى 200 عامل	المنشآت الصغيرة (أصولها أقل من 50 مليون باهت) المنشآت المتوسطة (أصولها أقل من 200 مليون باهت)
الأردن: منشآت صغيرة منشآت متوسطة	• أقل من 10 عمال • من 10 - 99 عامل • من 100 - 249 عامل	راس المال: أقل من 30 ألف دينار أردني 30 ألف دينار فأكثر 30 ألف دينار فأكثر
منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية منشآت ميكروية منشآت صغيرة جداً منشآت صغيرة منشآت متوسطة	4-1 19-5 99-20 500-100	لا يوجد
المفوضية الأوروبية منشآت ميكروية منشآت صغيرة منشآت متوسطة	أقل من 10 أقل من 50 أقل من 250	المبيعات إقل من 3 مليون دولار أقل من 13 مليون دولار أقل من 67 مليون دولار الأصول الكلية بين 3 مليون دولار أقل من 13 مليون دولار أقل من 56 مليون دولار
فلسطين صغيرة جداً مشاريع صغيرة مشاريع متوسطة	4-1 عمال 19-5 عامل 49-20 عامل	

المصدر: المعهد العربي للتخطيط، 2013.



أما فيما يتعلق بدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية ، وبسبب ندرة البيانات المالية للمنشآت (حجم المبيعات وحجم رأس المال وغيرها) من جهة وصعوبة الحصول عليها، فإننا نجد أنها تميل إلى استخدام معيار عدد العاملين لتعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة باستثناء الكويت التي تستخدم حجم رأس المال، كما هو مبين في الجدول أدناه. وتجدر الإشارة على أن دولة الإمارات ليس لديها تعريف موحد رسمي حيث تختلف التعريفات في المؤسسات الحكومية عنه في البنوك، كما قد تختلف من إمارة على أخرى وفي المؤسسات داخل الإمارة الواحدة.

تطبيق عملي: تعريف المنشآت الميكروية والصغيرة والمتوسطة في دول مجلس التعاون

الدولة	منشأة ميكروية	منشأة صغيرة	منشأة متوسطة
البحرين	1-9 عمال	10-19 عامل	20-99 عامل
عمان	1-5 عمال	6-20 عامل	21-100 عامل
قطر	-	اقل من 10 عمال	10 عمال وأكثر
السعودية	1-9 عمال	10-59 عامل	60-199
الكويت	-	رأس المال اقل من 150 ألف دينار	رأس المال اقل من 500 ألف دينار

المصدر: IFC SME Banking Knowledge Guide, 2010

ويلاحظ من الجدول تقارب التعريفات إلى حد ما بين كل من البحرين وعمان وقطر، إلا أن نطاق التعريف يتسع في حالة السعودية حيث أن المنشأة المتوسطة - على سبيل المثال - يجب أن يشغل أكثر من 60 عامل، بينما إذا زاد عدد العمل عن 20 و 21 و 10 في كل من البحرين وعمان وقطر على التوالي فإن المنشأة تعتبر متوسطة. وقد يعزى ذلك إلى ارتفاع عدد السكان والقوى العاملة في السعودية مقارنة بالدول الأخرى. أما في الكويت، فلا يستخدم عدد العمال بينما يتم التركيز على رأس المال لا سيما عندما يتعلق التصنيف بمسألة بمؤسسات التمويل أو مسألة الحصول على الخدمات الحكومية. وقد يعزى البعض عدم التركيز على عدد العمال كمؤشر للتعريف لأن هذه المنشآت لا تساهم في توظيف الأيدي العاملة المحلية بالشكل الكافي والمطلوب.

الفرق بين النشاطات المدرة للدخل والمنشآت الحرفية والصغيرة

تصنف بعض التقارير الدولية- في مجال الفصل بين المنشآت الميكروية والمنشآت الحرفية و المنشآت الصغيرة - إلى ثلاث مجموعات:

■ نشاطات مدرة للدخل أو العمل لحساب النفس:

وهي النشاطات التي يقوم بها الفقراء الذين لا تشملهم برامج الحماية الاجتماعية ويفتقرون إلى المهارات الأساسية والخبرة والموارد المالية وإمكانية الوصول إلى الأسواق وغالباً يمارسون نشاطهم في القطاع غير المنظم.

■ المنشآت الحرفية أو اليدوية:

وهي أكثر المنشآت انتشاراً، وتشمل المنشآت التي يعمل بها الحرفي بنفسه بالإضافة إلى عدد من العمال الذين لا يزيد عددهم في الغالب عن 10 عمال. وتشمل هذه الفئة الصناعات المنزلية أو العائلية التي تدر دخلاً دون أن يكون لها مقر بالمواصفات اللازمة، ولا يمتلك الحرفيون أصولاً تذكر لأنهم يعملون بأدوات بسيطة بدلاً من الآلات. ويلاحظ أن عدد الحرفيون كبير جداً في الدول النامية ويمارس بعضهم نشاطه في القطاع المنظم وبعضهم في القطاع غير المنظم.

■ المنشآت الصغيرة:

وهي تلك المنشآت التي يعمل معظمها في القطاع المنظم أي تحصل على ترخيص ولديها اسم تجاري. وتقوم هذه المنشآت بإنتاج بعض السلع والخدمات ذات مستوى متوسط من الجودة مقارنة بالمنشآت الكبيرة التي تستخدم التكنولوجيا المتقدمة.



إن عملية تحديد أنواع الدعم الفني المقترح للمنشآت الصغيرة والمتوسطة لا يمكن أن يتم اعتماداً على تعريفها العام فقط، لا سيما وأن هذه التعريفات تختلف من فترة إلى أخرى ومن قطاع إلى آخر.

من أجل الوصول إلى تصور أشمل عن الخدمات الفنية التي تحتاجها هذه المنشآت لا بد من التعرف على خصائص هذه المنشآت التي تؤثر إيجاباً أو سلباً على أدائها.

1.2 خصائص المنشآت الصغيرة والمتوسطة

وعلى الرغم من هذا التباين في تعريف المنشآت الصغيرة والمتوسطة بين الدول وأبعاد هذا التباين المختلفة، إلا أنها توصف بمجموعة من الخصائص العامة التي تميزها عن المنشآت الكبيرة. ونرى من الضروري الإشارة إلى أنه ليس بالضرورة أن تنطبق هذه الخصائص على جميع المنشآت في كافة دول العالم، فهناك خصائص مشتركة بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة

في كل من الصين والكويت والأردن، إلا أن ثمة خصائص تنفرد بها المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الصين، وكذلك الحال في الكويت والأردن. ويعود الاختلاف في بعض خصائص هذه المنشآت إلى عوامل عديدة أهمها اختلاف هيكل الإنتاج، وتباين البيئة الاستثمارية وسهولة ممارسة أنشطة الأعمال، وهيكل سوق العمل، وتركيبه السكان ودرجة النمو الاقتصادي، والقطاعات الرئيسية التي تتركز بها هذه المنشآت، ودرجة التطور التكنولوجي.

ومن أهم الخصائص العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

1. مالك المنشأة غالباً ما يكون هو مديرها: يتولى صاحب المنشأة العمليات الإدارية والفنية، وهذه الصفة غالبية على هذه المنشآت (باستثناء دول المجلس التي تنتشر فيها ظاهرة التستر التي سيأتي الحديث عنها لاحقاً في هذه المادة التدريبية) كونها ذات طابع أسري في أغلب الأحيان. لهذا فنجاح المنشأة يعتمد بشكل كبير على القدرات الإدارية والتشغيلية والفنية والإبداعية التي يمتلكها مالك المنشأة والتي تعتمد على مستوى المعرفة والخبرة والمهارة لديه.
2. الانخفاض النسبي في حجم رأس المال: تعتبر هذه الخاصية هامة جداً في ظل تدني حجم المدخرات لدى المستثمرين أو الرياديين من أصحاب هذه المنشآت أو من يرغبون بتأسيس منشآت جديدة. كلما زادت تكلفة بناء المنشأة عن إمكانيات صاحب المنشأة (الريادي) ظهرت أمام الأخير عوائق تتعلق بالحصول على التمويل. وعليه، فإن تكلفة خلق فرص العمل فيها متدنية مقارنة بتكلفتها في المنشآت الكبيرة التي تعتبر كثيفة الاستخدام لرأس المال.
3. الاعتماد الكبير على الموارد الإنتاجية المحلية وعلى الأسواق المحلية: إن الاعتماد على الموارد الإنتاجية المحلية يقلل من الحاجة إلى الاستيراد، الأمر الذي ينعكس إيجاباً على الميزان التجاري، ويزداد هذا التأثير إذا كانت هذه المنشآت تقوم بالتصدير. كما ينعكس ذلك على ربحية المنشأة نفسها من خلال تأثيره على تكلفة الإنتاج للوحدة الواحدة. إن الاعتماد على موارد مالية وطبيعية وإنتاجية محلية يقلل من الآثار التي قد تنجم عن الأزمات والتقلبات الاقتصادية والسياسية والمالية ذات الطابع الدولي.
4. تعتبر هذه المنشآت آلية للارتقاء بمستويات الادخار والاستثمار وذلك باعتبار مصدرًا جيدًا للادخار الخاص وتعبئة رؤوس الأموال.
5. المرونة في الإنتاج والمقدرة على الانتشار الجغرافي: تساعد هذه الخاصية في تخفيف الهجرة من الريف إلى الحضر - نظراً لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف، مما يؤدي إلى مزيد من التوازن في العملية التنموية. كما يؤدي هذا

الانتشار إلى خدمة الأسواق ذات الحجم الصغير نسبياً والتي لا تغري المنشآت الكبيرة بالتوطن بالقرب منها أو بالتعامل معها .

6 . تعتبر هذه المنشآت مكتملة لبعضها البعض وللمنشآت الكبيرة على حد سواء وذلك من خلال تصف به من مائة في الروابط الأمامية والخلفية .

7 . تعتبر هذه المنشآت مراكز للتدريب وبناء الخبرات المتكاملة .

8 . تمتاز هذه المنشآت بقدرة عالية على جذب المدخرات تحويلها إلى استثمار حقيقي - خصوصاً لصغار المودعين . بمعنى آخر تعتبر وعاء للتكوين الرأسمالي من حيث امتصاصها للمدخرات الفائضة والعاطلة فضلاً عن إنها توفر فرصاً استثمارية لأصحاب المدخرات الصغيرة .

9 . تحمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة خاصية الريادة والمبادرة .

10 . تتميز المنشآت الصغيرة والمتوسطة بانخفاض مستوى الأجور وعدم التأثير بالعوامل المؤسسية التي تؤدي إلى ارتفاع الأجور كما في المنشآت الكبيرة .

11 . وجود الروابط الأمامية والخلفية فيما بينها من جهة والمنشآت الكبيرة من جهة أخرى، الأمر الذي يأتي بالفائدة على جميع المنشآت ويعكس مدى التكامل فيما بينها .

12 . إمكانية الوصول إلى الطاقة الإنتاجية القصوى على عكس المنشآت الكبيرة التي تحتاج إلى أسواق كبيرة . وقد يعزى ذلك إلى تدني حجم الطاقة الإنتاجية مقارنة بالمنشآت الكبيرة .

13 . ضعيفة التأثير على صانعي القرار بسبب صغر حجمها، خاصة وأنها لم تستطع في معظم البلدان تنظيم نفسها في جمعيات مهنية للتأثير على متخذي القرار .

14 . عدم التناظر في المعلومات حيث لا تتوفر لدى معظم هذه المنشآت نظام معلوماتي (تقارير مالية ومحاسبية وغيرها) يمكن مختلف المتعاقدين معها من التقييم الموضوعي لقدراتها المختلفة قصد تسهيل التعامل معها، مما يجعل مستوى المخاطرة يبدو كبيراً .

15 . القدرة على تغيير تركيبة القوى العاملة أو سياسات الإنتاج أو التسويق أو التمويل في مواجهة التغيرات الاقتصادية المفاجئة، مما يساعدها في التغلب على التقلبات أو الدورات الاقتصادية أو غيرها .

16 . في كثير من الأحيان وخصوصاً في حالة المنشآت الصغيرة، تكون هذه المنشآت غير قادرة على الالتزام بمتطلبات الحفاظ على البيئة نظراً لارتفاع تكلفة شراء المعدات والتجهيزات اللازمة لذلك .

❖ هل جميع هذه الخصائص ايجابية؟ وما هي الخدمات التي يمكن أن تقدم لهذه المنشآت لتعزيز ما لديها من خصائص ايجابية؟

❖ ما هي الخصائص التي تؤثر سلباً على أدائها؟ وما هي الخدمات التي يمكن أن تقدم لهذه المنشآت لتعديل الخلل المرافق لهذه الخصائص؟

❖ لماذا يجب أن نقدم المؤسسات المعنية كافة أشكال الدعم الفني لهذه المنشآت؟

❖ كيف نحدد الخدمات اللازمة لهذه المنشآت؟

1.3 أهمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية

تناقش العشرات بل المئات من الدراسات سنوياً أهمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة ودورها التنموي، الأمر الذي يصعب عملية تضمينها وإدراجها في هذه الورقة. ويستخدم الباحثون معايير رئيسية لقياس دور هذه المنشآت ومساهمتها في الاقتصاد أهمها مساهمتها في الإنتاج والتصدير والتشغيل، دورها في تعزيز التوازن التنموي ودعم الميزان التجاري وميزان المدفوعات، ودورها في تعزيز الإيرادات الحكومية الضريبية وغير الضريبية، هذا بالإضافة إلى دورها في استغلال الموارد الاقتصادية للدولة، وترجمة الأفكار الريادية والإبداعية، ودورها في دعم التنمية الاجتماعية والثقافية. وفي هذا الصدد، سيتم عرض أبعاد الدور الاقتصادية الذي يمكن أن تلعبه هذه المنشآت، ثم دورها الاجتماعي.

يمكن أن يدرك المرء الملم بأهمية هذه المنشآت ودورها في الاقتصادي والاجتماعي من خلال النظر حوله وطرح التساؤل التالي: تخيل الاقتصاد الذي تعيش فيه بدون المنشآت الصغيرة والمتوسطة؟! وفيما يلي عرضاً للدور الاقتصادي والدور الاجتماعي لهذه المنشآت.

أ. دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة الاقتصادي:

يتمثل الدور الاقتصادي لهذه المنشآت بالنقاط التالية:

- تساهم هذه المنشآت في زيادة الإنتاج الكلي ودفع معدل النمو الاقتصادي، كما تساهم في زيادة الطلب الكلي.
- تلعب هذه المنشآت دوراً بارزاً في التشغيل وخلق فرص العمل الجديدة في الاقتصاديات المتقدمة والنامية على حد سواء، فالمنشآت الميكروية أو الصغيرة هي وجهة للرياديين، والمبدعين من الفقراء، وذوي الدخل المحدود، وأولئك الذين سئموا البحث عن وظيفة حكومية. وتعتبر هذه المنشآت الأداة الأنسب للحد من البطالة إذا توفرت البيئة المناسبة. ولا ننسى هنا انخفاض تكلفة خلق فرص العمل فيها مقارنة بالمنشآت الكبيرة.



توفر هذه المنشآت مصدر منافسة محتمل وفعلي للمنشآت الكبيرة التي تعمل في نفس المجال ونفس الأسواق، الأمر الذي يساعد في التقليل من القوة الاحتكارية للمنشآت الكبيرة، ويقلل بالتالي من تحكمها بالأسعار، وهذا ينعكس إيجاباً على القوة الشرائية لدخل المستهلك.



تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة فرصة كبيرة لزيادة المنشآت الكبيرة، حيث تعتبر بمثابة بذور للمنشآت الكبيرة، فالمنشأة الصغيرة عندما تنمو وتتطور تصبح منشأة متوسطة، والمتوسطة تتحول إلى منشأة كبيرة. وقد أثبتت بعض الدراسات أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة أقدر نسبياً على النمو من المنشآت الكبيرة.

تعمل هذه المنشآت في كثير من الدول كمنشآت مكملة للمشاريع الكبيرة وداعمة لها، حيث تقوم بتنفيذ بعض الأنشطة التسويقية والتوزيعية والصيانة وصناعة قطع الغيار وتقديم الخدمات المساندة بكافة أشكالها، الأمر الذي يمكن المنشآت الكبيرة من التركيز على الأنشطة الإنتاجية والتطويرية والإبداعية. وهذا بدوره يؤدي إلى خفض تكاليف الإنتاج وزيادة القدرة التنافسية لهذه المنشآت في الأسواق المحلية والإقليمية الدولية.



تساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة التصديرية في زيادة حجم التجارة الخارجية وتحسين الميزان التجاري وميزان المدفوعات، حيث تساهم بزيادة حجم الصادرات وتقليل المستوردات من خلال إنتاج سلع وخدمات لتحل محل المستوردات ومن خلال اعتمادها الكبير على الموارد الإنتاجية المحلية في الغالب.

تعمل على تعزيز حجم الاحتياطيات من العملات الصعبة وزيادة نشاط قطاع البنوك والمؤسسات المالية المصرفية وغير المصرفية.



تعتبر المنشآت الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع الأسري مصدر للأمن الاقتصادي للأسرة، حيث أن الحصول على الدخل المناسب يمكن الأفراد من تحقيق متطلباتهم والارتقاء بمستويات معيشتهم وممتلكاتهم ورفع إنتاجيتهم.

يساعد التوزيع الجغرافي المتوازن لهذه المنشآت في تحقيق التوازن التنموي وتطوير وتنمية المناطق الأقل حظاً أو الأقل نمواً، حيث يساعد انتشار هذه المنشآت بمجالاتها المختلفة في توفير كافة الاحتياجات من السلع والخدمات وخلق فرص العمل، مما يقلل من الهجرة من هذه المناطق إلى المناطق الأكثر نمواً.

- تعتبر هذه المنشآت من المجالات الخصبية لتطوير الإبداعات والأفكار الاستثمارية الجديدة نظراً لما تتميز به من خصائص، لكن هذا يتطلب درجة عالية من سهولة ممارسة أنشطة الأعمال.
- تعمل هذه المنشآت كمراكز للتدريب، حيث أن غالبية الوظائف الجديدة تستحدث في هذه المنشآت، ومع مرور الوقت وبعد تراكم المعرفة والخبرة واكتساب العاملين المهارات اللازم، ينتقل هؤلاء العاملين للعمل في المنشآت الكبيرة التي تعمل في ذات المجال، ولكن بأجور أعلى وبيئة عمل أفضل من وجهة نظرهم على الأقل.
- يساعد اعتماد الكثير من المنشآت الصغيرة والمتوسطة على المواد الأولية المحلية في دعم السوق المحلية، والوصول الاستخدام الأمثل للموارد المحلية، والتقليل من حجم المستوردات وزيادة مستوى التكامل بين الأسواق.
- تعتبر هذه المنشآت من الآليات الفاعلة التي يمكن الارتكاز عليها في الجهود الرامية إلى تمكين المرأة والشباب.
- تعتبر هذه المنشآت أداة فاعلة لزيادة العدالة وإعادة توزيع الدخل من خلال إتاحة الفرص للجميع.
- تساهم هذه المنشآت في تزويد فئة الفقراء بسلع وخدمات ذات بنوعيات وجودة متباينة وبأسعار مناسبة.
- تعتبر المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية نواة بزوغ ونشوء القطاع الخاص.
- تساعد في تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات لا سيما تلك التي تحجم المنشآت الكبيرة عن إنتاجها.
- تساعد في التخفيف من حدة التركيز في الإنتاج، حيث يساعد إقامة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في أماكن متفرقة على التخفيف من حدة التركيز مما يساعد المستهلكين في الوصول إلى السلعة أو الخدمة بسهولة.
- تعمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة كبديل للمشاريع الكبيرة التي تضطر في بعض الحالات للخروج من السوق خلال الأزمات الاقتصادية، فخلال فترات الركود الاقتصادي، تستمر هذه المنشآت لما لها من قدرة على تحمل الصدمات البقاء والاستمرار في الاقتصاديات المضطربة وغير المستقرة، في الوقت الذي قد لا تصمد فيه المنشآت الكبيرة وتخرج من السوق.
- تعمل على توفير بعض السلع التي تلزم ذوي الدخل المحدود، والتي تسعى للحصول عليها بأسعار رخيصة نسبياً تتفق مع قدراتها الشرائية وإن كانت الأمر يتطلب التنازل بعض الشيء عن اعتبارات الجودة.
- تتميز هذه المنشآت بسهولة اتخاذ القرارات الإدارية، لأن مالك المنشأة غالباً هو مديرها إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية والتسويقية، وهذه الصفة غالبية على هذه المنشآت كونها ذات طابع أسرى في أغلب الأحيان، على عكس المنشآت الكبيرة، حيث تعدد المستويات الإدارية ويكثر معها مراكز اتخاذ القرارات، مما يجعل اتخاذ القرار الإداري يأخذ وقتاً أطول.



إذا أردت أن تدرك عظم أهمية هذه المنشآت.. تخيل اقتصاد دولة ما بدون المنشآت الصغيرة والمتوسطة!!

ب. دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة الاجتماعي:

لا تقل أهمية هذه المنشآت في تحقيق التنمية الاجتماعية عن دورها الاقتصادي، وأبرز أبعاد دورها الاجتماعي، نلخصه فيما يلي:

- تساعد في الحد من المشاكل الاجتماعية المرتبطة بالفقر والبطالة.
- تساعد الدخول المتحصلة من هذه المنشآت في الانتقال والتدرج في المستويات الاجتماعية بسهولة، وهذا يعني نقل الأفراد إلى وضع أكثر أمناً بحيث يتحسن مستوى ملكيتهم ومستواهم المعيشي والصحي والتعليمي.
- تساعد هذه الدخول في الاندماج في المجتمع والنشاطات الاجتماعية البناءة، الأمر الذي يعزز النسيج الاجتماعي.
- تساعد هذه المنشآت كذلك في إعلاء قيمة الذات والعمل والتعاون لأصحابها والعاملين فيها، وبخاصة عند شعور الفرد بقدرته على تحقيق احتياجاته من عمله وإنتاجه.
- تساهم في تطور مفهوم الريادة في المجتمع، وترسيخ قيم الريادة لدى الأفراد، بدل الاتكال والركون إلى الوظيفة الحكومية، وتساعدهم في التخلص من ثقافة العيب.
- تساهم في خفض نسب الهجرة الداخلية من الريف إلى المدن وفي رفع مستوى التنمية المحلية.
- تعتبر عامل أساسي للاستقرار الاجتماعي والسياسي، وخصوصاً تعطي بعض الفئات الاجتماعية الفرصة لتفاعلهم في العملية الإنتاجية المبدعة من خلال تبني نهج المنشآت الصغيرة والتعبير عن ذاتهم وطموحاتهم.
- وسيلة لدمج وتفعيل دور المرأة في الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية المختلفة، بما يعزز دورها الريادي والاجتماعي.
- تعمل على تحقيق العدالة في توزيع الثروة، والتنمية الاجتماعية المتوازنة بين مختلف فئات السكان.



ماذا نفعل؟



- ❑ حدد المفهوم وحجم المنشآت الصغيرة والمتوسطة
- ❑ اكتشف خصائص هذه المنشآت وما يترتب عليها
- ❑ خذ بعين الاعتبار مساهمتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية
- ❑ ادرس أسباب نجاحها ومقومات وشروط نموها
- ❑ ابحث في معوقات نموها لا سيما المعوقات المالية
- ❑ حدد الاحتياجات اللازمة
- ❑ حدد أنواع الدعم الفني اللازم

إحصائيات حول المنشآت الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول العربية

- ❖ في الجزائر، تبلغ نسبة المنشآت الصغيرة والمتوسطة من القطاع الصناعي حوالي 14% من مجمل المنشآت الصغيرة والمتوسطة بينما يشكل قطاع التجارة والخدمات النسبة الأكبر بحوالي 34% ويليها قطاع الحرف الذي يشكل ما نسبته 28% من عدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة. تشكل القوى العاملة في المنشآت الصغيرة والمتوسطة الجزائرية 22% من عدد العاملين، حيث تمتلك الجزائر عدد من القوانين المتخصصة في تنمية هذه المنشآت حيث يعد القانون التوجيهي لترقية المنشآت الصغيرة والمتوسطة الصادر في عام 2001 من أبرز القوانين حيث تتكفل وزارة المنشآت الصغيرة والمتوسطة بتنفيذ جميع القوانين.
- ❖ في مصر، تمثل هذه المنشآت الصغيرة والمتوسطة حوالي 99% من منشآت القطاع الخاص غير الزراعي، تساهم هذه المنشآت بحوالي 80% من الناتج المحلي الإجمالي، تغطي حوالي 90% من التكوين الرأسمالي، وتوظف حوالي 75% من فرص العمل، كما أن دخول 39 ألف منشأة إنتاجية سنويا له دور بارز في إحداث فرص العمل، تمتلك المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر قانون خاص بتنميتها بشكل عام، حيث صدر هذا القانون في عام 2004.
- ❖ في قطر، كما تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة حوالي 98% من عدد المنشآت، وتبلغ نسبة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في القطاع الصناعي 12% من مجمل هذه المنشآت، بينما يشكل قطاع التجارة والخدمات النسبة الأكبر، حيث تمثل نسبة منشآت التجارة حوالي 48% وتمثل نسبة منشآت الخدمات حوالي 22%. هذا وتوزع القوى العاملة وفق حجم المنشأة إلى 47% في المنشآت الصغيرة والمتوسطة و53% في المنشآت الكبيرة. والملاحظ أنه لا يوجد لدى قطر قوانين أو هيئات متخصصة في تنمية أو دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بشكل رسمي أو برامج دولة وتخضع جميع المنشآت بشكل عام إلى نفس القوانين.
- ❖ في سلطنة عمان، تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة حوالي 97% من عدد المنشآت بشكل عام، وتوزع القوى العاملة وفق حجم المنشآت، حيث تبلغ نسبة القوى العاملة في المنشآت الصغيرة والمتوسطة بنسبة 46% و54% في المنشآت الكبيرة.
- ❖ في الكويت، يشكل قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة أكثر من 90% من المنشآت الخاصة العاملة، وتضم قوى عمل وافدة تقدر بحوالي 45% بينما لا تتجاوز نسبة القوى العاملة الوطنية 1%.
- ❖ في لبنان، تساهم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بتوظيف أكثر من 90% من المشغلين وتشكل أكثر من 95% من عدد المنشآت.
- ❖ في الإمارات، تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة نحو 94% من المنشآت الاقتصادية وتوظف حوالي 62% من القوى العاملة وتساهم بحوالي 75% من الناتج الإجمالي للدولة.
- ❖ في الأردن، تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة 99.3% من مجموع المنشآت العاملة. أما توزيع القوى العاملة يتوزع حسب حجم المنشأة، فالمنشآت الصغرى أو الميكروية توظف حوالي 38%، و17% في المنشآت الصغيرة، و15% في المنشآت المتوسطة و30% في المنشآت الكبيرة.

1.4 معوقات نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة

تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول المتقدمة والدول النامية على حد سواء مجموعة من التحديات والمعوقات التي تحد من معدلات تأسيسها ونموها وتطورها، كما تؤثر في حجم دورها الاقتصادي والاجتماعي.

تختلف هذه التحديات والمعوقات بشكل بسيط من دولة إلى أخرى، ومن قطاع إلى آخر داخل الدولة الواحدة، ومن منشأة إلى آخر داخل القطاع الواحد، ومن فترة زمنية إلى أخرى تبعاً للدورة الاقتصادية والتقلبات والأزمات الاقتصادية والمالية غير المتوقعة. كما تختلف وفقاً لكل مرحلة من مراحل عمر المنشأة. كما تقسم حسب البيئة التي تنجم عنها إلى معوقات داخلية ومعوقات خارجية.

وعلى الرغم مما يقال عن اختلافات في هذه المعوقات، فإن هناك بعض المشاكل والمعوقات التي تعبر موحدة وعمامة وناجمة عن القيود المختلفة المفروضة على تلك المنشآت والمتواجدة في البيئة الخارجية المحيطة بتلك المنشآت، ومن أهم المشكلات ما يلي:

هل مشكلة التمويل تتعلق بجانب الطلب أم جانب العرض أم كلاهما؟

أ- صعوبة الحصول على التمويل في كافة مراحل عمر المنشأة ابتداء من مرحلة التأسيس إلى مرحلة التشغيل، ثم مرحلة التوسع والتطوير. وتواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة صعوبات تمويلية بسبب حجمها (نقص الضمانات) وبسبب حداتها (نقص السجل الائتماني). وعليه، تتعرض المؤسسات التمويلية إلى جملة من المخاطر عند تمويل المنشآت

الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل نموها. ونظراً لهذه المخاطر تتجنب البنوك التجارية تقديم التمويل اللازم لهذه المنشآت نظراً لحرصهم على النقود المودعة لديها. وفي هذا المجال نبرز النقاط التالية:

▪ إن حداثة مفهوم المنشآت الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول أو لدى القطاع المالي في بعض الدول تعتبر من الصعوبات التي تواجه هذا النوع من المنشآت عند الرغبة في الحصول على التمويل خاصة في الدول العربية. تواجه المنشآت الصغيرة العديد من المعوقات خاصة فيما يتعلق بالحصول على رأس المال وعدم توفر قنوات التوزيع المناسبة.



ترتفع تكلفة الحصول على التمويل بسبب ارتفاع المخاطرة من وجهة نظر البنك.

▪ إن ارتفاع كلفة التمويل مقارنة مع معدل العائد على الاستثمار يؤدي في معظم الأحيان إلى خسارة أو توقف المنشأة. في الأردن تدفع المنشآت الصغيرة والمتوسطة سعر فائدة أعلى مما يدفعه المنافسون الكبار على نفس النوع من القروض وذلك بمقدار يتراوح بين 4-6% على الأقل.

▪ تعتمد البنوك في منح الائتمان على دراسة السجلات المالية والحسابات الختامية المنتظمة والمعتمدة من مراجعي الحسابات المعتمدين، وهو ما لا يتوافر في غالبية المنشآت الصغيرة والمتوسطة والتي يفضل غالبية أصحابها عدم إمساك دفاتر منتظمة لضعف الإمكانيات وانخفاض حجم النشاط، ويكتفي أصحابها بإمساك سجلات إحصائية شخصية، كما أن البعض يتجنب المشكلات الضريبية.

عدم قدرة المنشآت على إثبات ملائمتها المالية يقلل من فرص الحصول على التمويل

▪ تفتقد العديد من المنشآت الصغيرة للخبرة المصرفية والقدرة على إعداد ملف ائتماني يمكن تقديمه إلى البنوك للحصول على التمويل اللازم، حيث يعد إعداد ذلك الملف وفقاً للأعراف المصرفية الصحيحة من المعايير الهامة للحصول على التمويل.

▪ من أهم متطلبات البنوك لمنح الائتمان وجود دراسة جدوى للمنشأة المطلوب تمويلها وغالباً لا توجد لدى المنشآت الصغيرة دراسات جدوى بالمستوى المطلوب وذلك نظراً لارتفاع تكلفة إعدادها والتي تصل في بعض الأحيان إلى أرقام عالية لا يستطيع أصحاب المنشآت الصغيرة تقديمها، وقد تبين مؤخراً أهمية وجود جهة معتمدة لإعداد دراسات الجدوى لتلك المنشآت يمكن أن تحظى بثقة البنوك وأن تكون تكلفتها منخفضة أو بدون تكلفة.

عند البدء بتحديد خدمات تطوير الأعمال التي يمكن أن تقدم للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، لا بد من مراعاة اختلاف حجم مشكلة التمويل وطبيعة هذه المشكلة بين الدول وعلى مستوى القطاعات. على سبيل المثال، مشكلة التمويل في الأردن والسودان تختلف عنها في الكويت. لذا، فالخدمات المطلوبة مختلفة إلى حد كبير في الحالتين.

ب- اعتماد التخطيط الاقتصادي العربي على القطاع العام الذي يمول المنشآت الصغيرة والمتوسطة، كما اعتاد التفكير في المنشآت الصغيرة والمتوسطة سريعة الريح مثل العقارات والمبادلات التجارية دون التفكير فيما توفره المنشأة من فرص عمل. فضلاً عن عدم وجود تشريعات وسياسات حكومية واضحة ومحددة لدعم وتنظيم المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

تزداد أهمية الدعم الفني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في ظل عدم وجود تشريعات خاصة والتركيز على القطاع العام والمنشآت الكبيرة في التخطيط الاقتصادي الكلي.

ت- افتقار هذه المنشآت إلى الخطط والاستراتيجيات والهياكل التنظيمية السليمة التي تضمن نموها واستمرارها. كما أن اعتماد هذه المنشآت على المهارات التقليدية، وانخفاض مستوى التكنولوجيا في إدارة أعمالها، وعدم انتاج هذه المنشآت للأساليب والخطط التسويقية الحديثة لترويج منتجاتها أو خدماتها، كل هذه الأمور تعتبر من المعوقات الرئيسية التي تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

عندما نتحدث عن ضعف الهياكل التنظيمية وأساليب الإنتاج والتسويق والترويج... تزداد أهمية الدعم الفني.

ث- تعاني هذه المنشآت في الأردن، على سبيل المثال، من عدم مقدرتها على توفير البيانات المالية (القوائم المالية)، في الصين كان نقص المعلومات من الأسباب الرئيسية التي أدت إلى فشل الكثير من المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وفي

**حجم الضمانات ونوعها وقابليتها
للتسييل من أهم ركائز قرار منح
الائتمان.**

دراسة أخرى وجد أن هناك علاقة ايجابية بين المدى الذي يتم به استخدام المعلومات المتاحة وأداء المنشآت الصغيرة والمتوسطة. فضلاً عن عدم تناسق المعلومات المتوفرة بين المؤسسات المالية والمنشآت الصغيرة والمتوسطة، كما أن الحصول على التمويل المطلوب يعتبر أحد المعوقات الرئيسية

للمنشآت الميكروية الصغيرة والمتوسطة، وفي دراسة وجد أن عدم توفر الضمانات الكافية التي يمكن أن تغطي قيمة القرض المطلوب والتي تعتبر أحد الأسس الرئيسية بالنسبة للبنوك للموافقة على منح القرض. وهذا قد خلق مشكلة رئيسية للمنشآت الصغيرة التي لا تتوفر لديها الأصول الثابتة الكافية خاصة في بداية عمرها التشغيلي، فبالنسبة لهذه المنشآت فإن البنوك تعتمد على رأس مال المنشأة وليس على دخل المنشأة لاتخاذ القرار الائتماني بمنح القرض أو رفضه.



ج- إن تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة بدافع التقليد، وعدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية لتدعيم قدرتها التنافسية مقارنة بالمنتج الأجنبي، وإتباع سياسة الإغراق من قبل بعض المنشآت الأجنبية تضعف وبشكل كبير قدرة المنتج المحلي على المنافسة.

ح- محدودية الثقافة المصرفية لدى أصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة وذلك بسبب نقص المعلومات أو لأسباب تتعلق بخصائصهم.

خ- ارتفاع كلفة رأس المال (تكلفة الاقتراض والتمويل): حيث تطالب المنشآت الصغيرة والمتوسطة بدفع سعر فائدة مرتفع مقارنة بما تدفعه المنشآت الكبيرة. وتتعاكس هذه المشكلة مباشرة على ربحية هذه المنشآت، وقد تثقل من الجدوى الاقتصادية لهذه المنشآت وتؤثر في استمراريتها ونموها.

د- ارتفاع معدلات التضخم وأثر ذلك على تكاليف الإنتاج وربحية المنشأة وقدرتها على المنافسة.

ذ- الإجراءات الحكومية والبيروقراطية، وهو ما يشار له بالبيئة الاستثمارية أو سهولة ممارسة أنشطة الأعمال التي سيبرد تحليلها بالتفصيل لاحقاً.

ر- نظام الضرائب الذي يعتبر أحد أهم المشاكل التي تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول.

ز- المنافسة من قبل المنتجات المستوردة ومنتجات المنشآت الكبيرة العاملة في نفس المجال.

س- ندرة الموارد الأولية واللجوء إلى الاستيراد في بعض الأحيان، مما ينعكس سلباً على تكاليف الإنتاج ويجعلها عرضة لتقلبات أسعار الصرف وكثير من العوامل الخارجية.

ش- عدم وجود إستراتيجية تسويقية واضحة وشاملة بسبب ارتفاع تكاليف التسويق وبعض الأسباب المرتبطة بخصائص هذه المنشآت.

ص- عدم وجود تشريعات وقوانين خاصة بهذه المنشآت.



تجربة شخصية لأحد المشاركين

ما مصدر هذه المعوقات ؟ من المسئول؟ من يستطيع المساهمة في حلها؟

معوقات مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التشغيل في الدول العربية



لم تتمكن المنشآت الصغيرة والمتوسطة من توفير فرص عمل كافية، حيث كانت ذات فاعلية محدودة للحد من البطالة في الكثير من الدول العربية، ويرجع ذلك لعدة أسباب أهمها:

- ضعف قدرة الشباب العاطلين عن العمل على المبادرة وإنشاء المؤسسات: حيث يفقر معظم الشباب العاطلين عن العمل إلى العديد من المهارات الضرورية لنجاح مؤسسات الأعمال، والتي من أهمها الفطنة في الأعمال والحس الاستثماري وروح المبادرة الفردية والمهارات الأساسية الموجهة نحو الأسواق.
- فشل السوق: حيث إنه مازال الوصول إلى الخدمات المالية صعب نظرا للضمانات والشروط التي لا بد من توافرها للحصول على القروض وهي ما يعبر عنها بالعوائق المالية.
- بيئة الأعمال غير المناسبة: حيث لا توفر بيئة الأعمال العربية الدعم اللازم للقطاع الخاص، فالعديد من التقارير أشارت إلى أن العديد من المؤسسات الضائعة سببها البيروقراطية وطول الإجراءات الحكومية وتكاليف التأسيس المرتفعة، إضافة إلى الأعباء والتكاليف الناجمة عن الحصول على الرخص وتخليص الجمارك ونظام الضرائب المعقد والقطاع المصرفي غير المتطور، والنفاذ غير الملائم للتمويل وضعف البنية التحتية الداعمة للمؤسسات.
- التكلفة المرتفعة لبرامج التدريب الخاصة برفع روح المبادرة الفردية: لأن من أهم مقومات نجاح برامج التدريب الداعمة لروح المبادرة أن يتم تصميمها خصيصا لتناسب مع الاحتياجات التدريبية للفئة المستهدفة، فالبرامج الهادفة لرفع روح المبادرة للشباب المتسربين من المدارس تكون مختلفة عن البرامج المطلوبة للشباب المتعلم. ونظرا لارتفاع تكلفة البرامج الخاصة ومحدودة الموارد المخصصة لهذا النوع من التدريب يغلب استخدام برامج تدريب عامة والتي لا تركز على الاحتياجات الفردية للفئات المختلفة مما يؤدي إلى انخفاض فعاليتها.
- عدم استمرارية البرامج في توفير الدعم الفني المكثف المطلوب: لأن معظم البرامج التي يحصل عليها أصحاب المؤسسات من الشباب على المساعدات المالية والتدريبية في بداية العمل على المساعدات المالية والتدريبية في بداية العمل، إلا أن القليل منها يتواصل مع المتدربين لاستمرارية حصولهم على الاستشارات والمعلومات اللازمة من أجل دوام مؤسساتهم وتوسيع مساحات أعمالهم.
- يعاني العديد من برامج حفز التشغيل من ضعف التخطيط الذي يقلل من فرص وصولها بكفاءة إلى الفئات المستهدفة.
- ظاهرة العولمة وما يرافقها من انفتاح الأسواق وتراجع الإجراءات الحمائية المحلية من أهم هذه التحديات بسبب ضعف القدرة على المنافسة، ومن التحديات في هذا المجال أيضا متطلبات التسويق وبخاصة التسويق الخارجي، والحاجة لتوفير المتطلبات البيئية والصحية المناسبة، وضعف المعرفة بالتشريعات والإجراءات المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية.

صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2007، أوطي، 2008، ص: 207-209.

هذا ويمكن أن نُجمل أهم المعوقات السابقة بالبند الرئيسية التالية:

أ- المعوقات التمويلية:



وتشمل كل القضايا ذات العلاقة بعملية الحصول على التمويل، وتكلفة التمويل والإجراءات اللازمة والضمانات والشروط المطلوبة، ويمكن أن نلخص أهم أبعادها فيما يلي:

- صعوبة الوصول إلى مصادر التمويل وصعوبة الحصول على التمويل.
- ارتفاع تكاليف التمويل بأنواعه المختلفة وصعوبة شروط التمويل غير سعر الفائدة.
- عدم مراعاة بعض مصادر التمويل للاحتياجات التمويلية لهذه المنشآت في مختلف قطاعات الإنتاج.
- تمييز بعض مصادر التمويل بين المنشآت حسب الحجم بحيث يكون التحيز للمنشآت الكبيرة الأقل خطورة من وجهة نظر مؤسسات التمويل.
- تمييز مصادر التمويل بين المنشآت حسب مجال الإنتاج، حيث تفضل بعض مصادر التمويل لإقراض قطاع دون غيره.
- تمييز مصادر التمويل حسب الموقع الجغرافي لهذه المنشآت.
- ضعف التنسيق والتشبيك بين مصادر التمويل والمؤسسات المعنية.

ب- معوقات تتعلق بنقص المعلومات:



وتشمل القضايا ذات العلاقة بقدرة أصحاب هذه المنشآت على الحصول على المعلومات اللازمة سواء كانت هذه المعلومات تتعلق بمصادر التمويل أو بالأسواق المحلية والخارجية أو تتعلق بمؤسسات الدعم الفني أو التشريعات وغيرها. ويمكن أن نلخصها بما يلي:

- صعوبة الوصول إلى مصادر المعلومات أي عدم معرفتهم بهذه المصادر لأسباب تتعلق بخصائص أصحاب هذه المنشآت.
- صعوبة الحصول على المعلومات لأسباب قد تتعلق بشروط الحصول على هذه المعلومات أو بتكلفة الحصول عليها أو بصعوبة الإجراءات اللازمة.
- عدم توفر بعض المعلومات اللازمة عن مصادر التمويل ومؤسسات الدعم الفني والأسواق.
- ارتفاع التكاليف المباشرة وغير المباشرة للحصول على المعلومات.
- عدم وجود قاعدة بيانات وطنية شاملة وتعدد مصادر المعلومات وتضاربها.
- عدم دقة المعلومات وعدم شموليتها.

نقص المعلومات أو صعوبة الحصول على المعلومات قد يكون سبب في ظهور معوقات أخرى

ت- المعوقات المتعلقة بتوفير مدخلات الإنتاج:

وتشمل هذه المعوقات كل ما يتعلق بمدخلات الإنتاج مثل اليد العاملة بمستوياتها المختلفة والمهارات والمواد الأولية بأنواعها ومصادرها المختلفة، وغالباً ما تؤثر في تكاليف الإنتاج. ويمكن تلخيصها بما يلي:



- عدم ملائمة المعروض من العمالة لاحتياجات بعض هذه المنشآت من حيث مستوى المهارة أو مستوى الأجور.
- صعوبة الحصول على التكنولوجيا اللازمة لتطوير أساليب الإنتاج.
- صعوبة الحصول على مدخلات الإنتاج بأسعار مناسبة وبشكل مستمر.
- التقلبات في أسعار عناصر الإنتاج لا سيما إذا كانت مستوردة.
- صعوبة الحصول على الأراضي بالمساحات اللازمة والمواقع المناسبة.
- ضعف الشفافية في أسعار المدخلات للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

ث- المعوقات المتعلقة بالتسويق:

وتشمل كافة المعوقات التي تؤثر في الحصة السوقية للمنشأة وقدرتها على التوسع والاستفادة من وفورات الحجم. ويمكن تلخيصها بما يلي:



- قصور قنوات وشبكات التسويق لا سيما في حالة المنشآت الصغيرة.
- ارتفاع تكاليف التسويق ونقص المعلومات اللازمة للتسويق.
- ضعف عملية التشبيك بين هذه المنشآت.
- انخفاض جودة المنتجات.
- عدم استخدام الأساليب الحديثة في التسويق.

ج- معوقات تتعلق بالبيئة التنظيمية والقانونية:

وتشمل كافة الجوانب التي تتعلق بسهولة ممارسة أنشطة الأعمال والتي يدرجها تقرير ممارسة أنشطة الأعمال سنوياً. وتشمل هذه المعوقات ما يلي:

- معوقات تتعلق بتأسيس المنشأة وتسجيلها والحصول على تصريح العمل.
- معوقات اختيار المنشأة المناسب وتقييمه بالطريقة المناسبة.
- معوقات تتعلق بالتشغيل والحصول على الأيدي العاملة غير المحلية.

يستخدم تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 10 مؤشرات رئيسية لقياس مدى سهولة الاستثمار سيرد الحديث عنها لاحقاً

- معوقات تتعلق بالفساد وإتخاذ العقود وحالات الإعسار .
- معوقات تتعلق بالحصول على الخدمات العامة والبنية التحتية كخدمات الماء والكهربا .
- عدم وجود تشريعات خاصة بهذه المنشآت .
- عدم كفاية الإطار القانوني والتنظيمي فيما يخص دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة .

ح المعوقات الإدارية والمؤسسية:



وتشمل المعوقات ذات العلاقة بمجسائص الإدارة وأساليبها وعملية اتخاذ القرارات وجودة الوظائف . ويمكن تلخيصها بما يلي:

- غياب المهارات الأساسية في إدارة الأعمال والحاسبة وغيرها .
- عدم قدرة الإدارة على الحصول على خدمات الدعم الفني والمؤسسي .
- صعوبة الوصول إلى صانعي القرارات والسياسات، مما يفقدها القدرة على التأثير بهذه القرارات والسياسات .
- تدني مستوى جودة الوظائف- التي سيرد الحديث عنها لاحقاً .
- عدم وجود هيكل تنظيمي واضح في الكثير من هذه المنشآت .

خ معوقات تتعلق بضعف دور المؤسسات الحكومية المعنية بهذه المنشآت:



وتشمل جميع المعوقات ذات العلاقة بتقصير المؤسسات الحكومية في القيام بمهامها الرئيسية لتطوير هذه المنشآت . ويمكن تلخيصها بما يلي:

- تدني مستوى الجهود الحكومية الرامية إلى تطوير هذه المنشآت وضعف أداءها .
- عدم مراعاة المؤسسات الحكومية لاحتياجات وأولويات هذه المنشآت في مختلف مجالات الإنتاج .
- تمييز المؤسسات الحكومية بين المنشآت حسب الحجم بحيث يكون التحيز لصالح المنشآت الكبيرة .
- تمييز المؤسسات الحكومية بين المنشآت الصناعية حسب مجال الإنتاج .
- تمييز المؤسسات الحكومية حسب الموقع الجغرافي .
- معوقات تتعلق بالبيئة الاستثمارية وممارسة أنشطة الأعمال ذات العلاقة بالمؤسسات الحكومية .
- تشديد الرقابة على هذه المنشآت مما يرتب عليها تكاليف إضافية .
- عدم وجود سياسة حكومية واضحة المعالم لهذه المنشآت .
- عدم وجود تشريعات خاصة بهذه المنشآت أو وجودها لكن تكون غير عملية وغير مبنية على أسس واقعية .
- ضعف التنسيق بين الحكومة والمؤسسات التمويلية والمؤسسات غير الحكومية ذات العلاقة بتطوير هذه المنشآت .
- تدني مستوى الدعم الحكومي للإبداع والريادة .

د- معوقات تتعلق بالسوق والمنافسة:

وتشمل جميع المعوقات التي تؤثر في حجم السوق وقدرة المنشآت على التوسع والنمو والمنافسة للاستفادة من وفورات الحجم. ويمكن تلخيصها بما يلي:



- صعوبة الوصول إلى السوق المحلي والبقاء على مستوى سوق المنطقة.
- صعوبة الوصول إلى الأسواق الخارجية .
- المنافسة من قبل المنشآت الصناعية المحلية .
- المنافسة من قبل المنشآت الصناعية الأجنبية .
- صغر حجم السوق وعدم القدرة على التوسع وعدم الاستفادة من وفورات الحجم .
- ضعف إقبال المستهلك المحلي على المنتجات المحلية .
- صعوبة الحصول على العقود التي تطرحها الدولة أي انخفاض حجم المشتريات الحكومية .
- ضعف تنافسية هذه المنشآت .

ذ- الحصول على التكنولوجيا والابتكار

- عدم قدرة الكثير من المنشآت على اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات .
- عدم وجود قدرات للبحث والتطوير أو تدني مستوى الإنفاق على البحث والتطوير .



- تدني مستوى الابتكار .
- ضعف الاتصال بين القطاع الصناعي والجامعات .
- انخفاض مستوى تبادل المعرفة بين الدول الأعضاء .
- ضعف عملية تسجيل براءات الاختراع، ومعايير الإيزو ISO، وإصدار الشهادات، وحقوق الملكية الفكرية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة .
- البنية التحتية الضعيفة لحاضنات الأعمال التكنولوجية ومركز التطوير العقودي إن وجدت .

وفي نهاية هذا التحليل المفصل لأهم التحديات والمعوقات التي تواجهها المنشآت الصغيرة والمتوسطة، نجد من الضروري بل ومن الضروري جدا الإشارة إلى ملاحظة هامة وهي أن المنشآت في دولة ما أو قطاع ما قد تواجه بعض هذه التحديات ولكن ليس بالضرورة أن تواجهها كلها، وقد تختلف حدة هذه المعوقات المشتركة من بلد إلى آخر ومن قطاع إلى آخر ومن وقت إلى آخر.

مقومات نجاح المنشآت الصغيرة والمتوسطة

حتى يكتب النجاح لأي منشأة صغيرة أو متوسطة لا بد من توفر عدد من العوامل والمقومات والتي من أهمها:



- توفر الروح الريادية وحب المبادرة وتحمل المخاطر لدى صاحب المنشأة.
- أن يكون صاحب المنشأة قد اختار الفكرة الاستثمارية المناسبة وقام بتقييمها - إعداد دراسة جدوى - بطريقة علمية ودقيقة، واتخذ القرار الاستثماري الصحيح.
- أن تكون مرحلة بناء المنشأة قد نفذت بصورة علمية وسليمة بحيث تقلل من التعرض لمشاكل لاحقاً لا سيما أثناء مرحلة التشغيل.

أن يتم اختيار الأسلوب الإنتاجي المناسب ووفقاً للدراسة الفنية - أحد مكونات دراسة الجدوى التفصيلية.

- توفر الكفاءة الإدارية والتي تمثل بقدرة الإدارة على التجاوب والتأقلم مع التغيير في الظروف الاقتصادية والاجتماعية والتطورات في مجال تكنولوجيا المعلومات، وقدرتها على أحداث التغيير لصالح المنشأة وإحداث التطور، وقدرتها في توفير الموارد المناسبة وخاصة اليد العاملة الماهرة للمنشأة، وقدرتها على تخطيط وتنظيم ومراقبة سير العمل وتطوير العمليات، وقدرتها على التنبؤ بمستقبل السوق ووضع آلية وسياسة مناسبة لتعزيز القدرة التنافسية.



- التدريب المستمر من أجل مواكبة التطورات في مجال العمل والإنتاج.
- توفر البيئة الاستثمارية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية والقانونية المناسبة.
- وجود السوق والقدرة على الوصول إلى الأسواق.
- توفر المعلومات اللازمة لاتخاذ القرار على كافة المستويات
- توفر الدعم الفني اللازم وبتكاليف معقولة
- قيام المؤسسات المعنية بتطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة بمهامها على الشكل الصحيح.



بعض أسباب فشل وتعثر المنشآت الصغيرة والمتوسطة

ترتبط أسباب الفشل بعدم توفر المقومات السابقة. ويمكن أن نعزي فشل بعض المنشآت لأسباب تتعلق بسوء الإدارة وضعف القوة التنافسية وعدم القدرة على الاستمرار. وتشير الكثير من الدراسات دراسة إلى أن من أهم أسباب فشل المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

- عدم كفاءة الإدارة: وذلك عندما يفتقر مالك المنشأة إلى الخبرة أو المواصفات القيادية.
- نقص الخبرة: حيث تعتبر الخبرة الحد الفاصل بين النجاح والفشل.
- سوء الإدارة المالية: أي عدم توفر رأس المال الكافي لبدء المنشأة، كما أن سوء الائتمان يؤدي إلى فشل المنشأة.
- الموقع غير الملائم: للموقع خاصيتين أساسيتين وهما التكلفة والمبيعات.
- عدم القدرة على التحول: عند نمو العمل يتطلب أسلوباً جديداً في الإدارة، كما أنه يتطلب قدرات جديدة قد لا تتوفر عند المالك مما يؤدي إلى الفشل.
- الاختيار الخاطئ للفكرة الاستثمارية
- عوامل خارجية.
- صعوبة الحصول على التمويل
- صعوبة الوصول إلى الأسواق المحلية والخارجية.
- نقص المعلومات
- ضعف دور المؤسسات الحكومية وغير الحكومية المعنية.
- تواضع حجم الإنتاج ومحدودية الطاقة الإنتاجية المستغلة وبالتالي عدم تحقيق أية وفورات اقتصادية.
- ضعف الخطط والرؤية المستقبلية للمالكين، إضافة لضعف المعرفة ببرامج الجودة والتنافسية والتسويق، في ظل نمطية طبيعة وطريقة الإنتاج.
- نقص المعلومات عن أسواق مستلزمات الإنتاج التي تستخدمها المنشآت الصغيرة والإجراءات والقوانين المتبعة لاستيرادها، مما يعرضها لاستغلال ارتفاع الأسعار وانخفاض الجودة، إضافة لنقص المعلومات عن المنشآت المنافسة في السوق المحلي.
- عدم وعي الغالبية العظمى من صغار المنظمين والرياديين لدور التخطيط المستقبلي في نجاح المنشأة في الأجل المتوسط والبعيد.



سؤال للمناقشة

كيف نعزز مقومات النجاح لدى المنشآت الصغيرة والمتوسطة؟ ومن المسئول؟

كيف نقلل من أسباب فشل هذه المنشآت؟ ومن المسئول؟



**تطبيقات وتجارب دولية
في مجال دعم وتطوير
المنشآت الصغيرة والمتوسطة**



تجارب دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة : تجربة اليابان

تمثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة النواة الأساسية لنمو وقوة الاقتصاد الياباني، فبالإضافة إلى تعدد الأنشطة التي تعمل بها وتوفيرها للعديد من فرص العمل، فإن لها دور ريادي في الابتكار وخلق صناعات جديدة وتشجيع المنافسة مما يؤدي إلى زيادة وتحسين جودة منتجاتها وبالتالي دعم تنافسيتها على الصعيدين المحلي والعالمي، كما أنها تساعد على دعم وإحياء الحركة الاقتصادية في المناطق المختلفة.

واقع وأنماط المنشآت الصغيرة والمتوسطة في اليابان:

وتشير الدراسات حول هذه المنشآت في اليابان إلى أن هذه الأخيرة تشكل ما نسبته 99% من مجموع المنشآت، منها 99.5% مؤسسات عاملة في المجال الصناعي، وتستوعب هذه المنشآت ما يقدر بـ 84.4% القوى العاملة في مختلف الأنشطة الاقتصادية، منها 73.8% ينشطون في المجال الصناعي، ويتنامى دور هذه المنشآت في دعم التكامل مع المؤسسات الصناعية الكبرى حيث تساهم في توفير الاحتياجات الصناعية المعدنية بنسبة 72%، والهندسية بنسبة 76%، وفي مجال صناعة الملابس تساهم بنسبة 79.6%، أما فيما يخص مجال صناعة السيارات فهذه المؤسسات تمثل ما نسبته 60% و 45% من مجموع موردي مستلزمات شركة ميتسوبيشي ونيسان على التوالي، الأمر الذي يفسر نسبة إسهامها في مجموع الإنتاج الصناعي الياباني والمقدر بـ 52%، كما أنها تساهم بفعالية في التصدير إذ توفر منتجات وسيطة بنسبة 20% من صادرات المؤسسات الصناعية الكبيرة، ويبلغ حجم إسهامها في الصادرات الصناعية بنسبة 51.8%.

التعاقد من الباطن:

تميز تجربة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في اليابان عن غيرها بالدور التكنولوجي الرائد الذي تعلية المؤسسات الكبرى إزاء هذه المؤسسات، حيث تتضح قوة العلاقة بين هذين النوعين مما يهيئ للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الأسواق والتكنولوجيا ورؤوس الأموال التي تحتاج إليها، وقد أسهمت طبيعة النظام الصناعي الياباني ذات الهامش التنافسي في ضمان قيام المؤسسات الكبرى بدورها المنوط من خلال إمداد المتعاقدين الفرعيين بالمعارف والتكنولوجيا والدعم الإداري والمالي اللازم وكذا فرص إتباع المعايير الرفيعة مراقبة الجودة . أثناء إعادة بناء الاقتصاد الياباني أعطيت الأولوية للصناعات الأساسية في المرحلة الأولى، وعندما تم تحقيق النمو المستهدف في هذه الصناعات برزت أهمية الدور الذي يمكن أن تلعبه الصناعات الصغيرة في تحقيق التنمية، وتحقيقاً لهذا الغرض قامت الحكومة اليابانية بإنشاء العديد من المؤسسات والهيئات من شأنها تنمية الصناعات الصغيرة، منها:

- إنشاء هيئة المنشآت الصغيرة عام 1948 وهي هيئة تابعة لوزارة الصناعة والتجارة الدولية وتختص بتخطيط وتنفيذ السياسات اللازمة لتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتعمل الهيئة مع الوزارات الأخرى وتعمل على توفير المصادر التمويلية للمنظمات وحكومات محلية.
- وكالة تنمية المنشآت الصغيرة في عام 1967 وتقوم بالمساعدة على تحديث المنشآت الصغيرة وتقوم خدماتها في مجال التمويل وأنشطة التدريب وتطوير التكنولوجيا وتعمل هذه الهيئات والمؤسسات طبقاً لما تستهدفه سياسة تنمية المنشآت الصغيرة في تحديث وتحسين هيكل الاقتصاد وتحديث النظام الضريبي وتصحيح الأوضاع السيئة في الأنشطة التجارية من خلال عمليات التعاقد من الباطن.

تجارب دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة : تجربة اليابان

السياسات الداعمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في اليابان:

اتتهجت الحكومة اليابانية سياسة وطنية تستهدف توفير كافة المساعدات الفنية والتمويلية، والإدارية وحتى التسويقية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، بوضعها في مجمع عنقودي يربط بين المصلحة الخاصة لتلك المؤسسات والمصلحة العامة للدولة، وقد حرصت اليابان في إطار اهتمامها بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة على وضع منهج متكامل لدعم هذه المنشآت ارتكز على المحاور التالية:

أولاً: أنظمة الدعم التمويلي: تحظى المنشآت الصغيرة والمتوسطة في اليابان بتعدد مصادر التمويل أهمها:

- البنوك التجارية :تقوم بتمويل جزء كبير من القروض اللازمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وتشمل هذه البنوك بنوك المدينة و البنوك المحلية وبنوك الائتمان والإقراض طويل الأجل.
- الهيئة القومية للتمويل: أنشأت سنة 1949 وتضم هيئات حكومية تمنح التمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة و لديه فروع منتشرة في مناطق عديدة من اليابان وهذه الهيئات هي:
- هيئة تمويل المنشآت الصغيرة: أنشأت سنة 1953 ويقدم قروض طويلة الأجل لا سيما لأغراض التجديد .
- بنك Shokochukin

- نظام ضمان القروض المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة: ويملك 52 فرعاً منتشرة في مناطق مختلفة من اليابان، و يبين هذا النظام حرص الحكومة اليابانية على توفير التمويل اللازم للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، ويقوم هذا النظام على أساس ضمان المنشآت الصغيرة والمتوسطة لدى هيئات التمويل التي تمولها، كما تقوم بإجراء دراسات الجدوى للمنشآت الطالبة للتمويل .

ثانياً: الهيئة اليابانية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة: بدأ مهامها سنة 1999 ، و الهدف من إنشائها هو القيام بدور الهيئة التنفيذية لسياسات الدولة الخاصة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة ضمن المحاور التالية :

- دعم المنشآت الناشئة
- توجيه وتمويل المنشآت من اجل تحديث أساليب العمل و الإنتاج من خلال توفير المساعدات المالية و الخدمات الاستشارية.
- إنشاء نظام خاص من أجل التأمين عن حالات التعثر و التخلف في سداد القرض وأقساطه
- توفير عدد من البرامج التدريبية المختلفة في تسع مواقع بجميع أنحاء اليابان لتنمية الموارد البشرية وتأهيلها .
- توفير خدمات المعلومات و الدعم الفني اللازم لتحديث المنشآت من أجل الوصول بمنجاتها نحو العالمية .
- توفير برامج وأنظمة خاصة للحماية من الإفلاس الذي قد تعرض له المنشآت الصغيرة والمتوسطة ويقوم هذا النظام بتغطية ما يقارب 400 ألف مؤسسة.

تجارب دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة : تجربة اليابان

- اتخاذ إجراءات خاصة بالإعفاء الضريبي نذكر منها: الإعفاء من ضريبة الدخل، ضريبة العقارات، تخفيض الضرائب على الأرباح غير الموزعة، فضلا على إتباع أنظمة ضريبية تشجع على الاستثمار في إدخال التكنولوجيا الحديثة و إنشاء المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المناطق النائية.
- إنشاء بعض المؤسسات التمويلية لتوفير التمويل والدعم اللازم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- إلزام الشركات التي تحصل على مناقصات حكومية أن يكون نصيب الشركات الصغيرة والمتوسطة ليس بأقل من 30% من قيمة المناقصة.
- تسهيل الحصول على قروض بنكية بشروط ميسرة، وإيجاد نظام ضمان القروض المقدمة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة
- التأمين على المنشآت الصغيرة خوفا من مخاطر الإفلاس، حيث تقوم بتطبيق هذه السياسة مجموعة من المؤسسات المالية والتأمينية، ويمكن للمنشأة الصغير المساهمة بقسط تأميني يدفع شهرياً وتقوم بموجبه هيئة تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة اليابانية بسداد ديون المنشأة الصغيرة المتعثرة.
- قيام هيئات حكومية تعمل على تشجيع المشاريع الصغيرة على غزو الأسواق الدولية بمنتجاتها، وذلك بإقامة المعارض الدولية ومعاونتها على تسويق منتجاتها
- يلزم القانون جميع المنظمات الحكومية وشبه الحكومية بإتاحة الفرصة للمشاريع الصغيرة للحصول على العقود الحكومية.
- الإعفاء من ضريبة الدخل لفترات زمنية محددة قابلة للتجديد، وتوفر نظام ضريبي يشجع على الاستثمار في إدخال التكنولوجيا الحديثة في ال مشاريع الصغيرة، ونظام ضريبي آخر يشجع على إقامة الصناعات الصغيرة في المناطق النائية.
- وقد أدى دعم الحكومة الموجه نحو مشاريع الصغيرة والمتوسطة إلى الإنتاج بجودة عالية تبعاً للمواصفات العالمية، مما أدى إلى اعتماد المشاريع الكبرى على إنتاج المشاريع الصغيرة بدلاً من استيرادها من الخارج.
- وقد عملت الحكومة اليابانية على تشجيع المشاريع الكبيرة على التكامل مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتحديث ما لديها من آلات ومعدات وتنظيم العلاقة بين أصحاب المنشآت والعمال.

سياسة تنمية وتطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

- برنامج الدعم التمويلي
- برنامج الإرشاد والدعم الفني
- برنامج دعم التدريب
- برنامج تحسين الإدارة
- برنامج دعم التسويق
- برنامج المناولة (التعاقد من الباطن)
- برنامج الحماية
- برنامج التحديث

تجارب دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة : تجربة اليابان

الحماية من الإفلاس :

تعتبر سياسة الحماية من الإفلاس إحدى السياسات الهامة الموجهة لتشجيع وتنمية المنشآت الصغيرة حيث تقوم بتطبيق هذه السياسة مجموعة من المؤسسات المالية والتأمينية ويمكن للمنشآت الصغيرة الانضمام لهذه الخدمة عن طريق مساهمته بقسط تأميني يدفع شهريا، تقوم بموجبه شركة التمويل الياباني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة بسداد ديون المنشأة الصغيرة المتعثرة اتجاه المنشآت الصغيرة الأخرى التي تعامل معها حتى لا يكون إفلاس المنشأة سببا في إفلاس مؤسسات أخرى.

الإطار التشريعي لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة :

من أهم القوانين هو القانون الأساسي رقم 145 الصادر في عام 1963 ، والذي صيغت في ظل السياسات التي أعطت الأولوية لحل المشكلات المالية وتخفيف القيود الإنتاجية التي تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة وقد وضع هذا القانون تعريفا قوميا موحدًا متفق عليه للصناعات الصغيرة سواء لمؤسسات الإنتاج السلعي أو الحرفي وذلك من حيث قيم رأس المال المستثمر وحجم القوى العاملة فيها.

ويتكون هذا القانون من عدة بنود أهمها:

- دور الحكومة والهيئات المحلية في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة .
- دعم الابتكار في العمل من خلال دعم البحث العلمي والتشجيع على ابتكار منتجات وخدمات جديدة .
- العمل على تشجيع الأفراد لإنشاء شركات جديدة وتوفير التدريب اللازم لبداية صحيحة .
- توفير الموارد اللازمة للعملية الإنتاجية .
- توفير التدريب اللازم ودعم العلاقات بين الجامعات والمراكز البحثية وأصحاب تلك الشركات من أجل زيادة معرفتهم بالبحث العلمي.
- دعم العمالة وحماية حقوقهم بالإضافة إلى توفير التدريب اللازم لهم .
- إنشاء مجلس خاص يعمل على وضع السياسات الخاصة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة وذلك تحت إشراف وزارات الاقتصاد .
- والصناعة والتجارة.

من هنا تعتبر المنشآت الصغيرة والمتوسطة في اليابان ذات أهمية كبيرة، حيث اعتمدت عليها الدولة في إعادة إحياء الاقتصاد، وما يميز التجربة اليابانية أيضا هو التنظيم الشديد للهيكلي المؤسسي للعمل، من حيث تعدد الجهات التي تعمل من أجل دعم هذا القطاع وتوزيع الأدوار بمنتهى الدقة، بالإضافة إلى ذلك تتميز التجربة اليابانية بالعمل المنظم من أجل دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة ليس فقط داخل اليابان ولكن خارجها أيضا، حيث أنشأت الحكومة العديد من المكاتب حول العالم، والتي تعمل على توفير المعلومات اللازمة لأصحاب تلك المؤسسات عن الأسواق الأخرى والفرص المتاحة بها.

تجارب دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة : التجربة الإيطالية

تشير الإحصائيات أن المنشآت الصغيرة و المتوسطة في إيطاليا تشكل ما نسبته 97.7% من مجموع المؤسسات العاملة، وتوظف ما يقارب 59% من حجم القوى العاملة، بمساهمة تقدر 49.5% من الناتج المحلي الإجمالي، وصادرات تقارب 47% من مجموع الصادرات الإيطالية مع العلم وأن المنشآت الصغيرة وحدها تشغل 73.6% من مجموع السكان.



إن أهم السمات المميزة للتجربة الإيطالية تتمثل فيما يلي:

- إنشاء التجمعات الصناعية إذ يوجد بإيطاليا ما يزيد عن 200 منطقة صناعية يعمل بها ما يعادل 2.2 مليون شخص وتشمل كافة الأنشطة الاقتصادية.
- تميز التجمعات الصناعية الإيطالية عن نظيرتها الأوروبية، حيث يتم في إطار المنطقة الصناعية الواحدة تصنيع كافة مكونات السلعة الواحدة، كما تشترك هذه المؤسسات في تجميع ونشر المعلومات حول التقنيات و طرق الإنتاج الجديدة والاستفادة من خدمات المرافق المشتركة.
- إسهام الشركة الأم أو المنشآت الكبيرة في تنمية المنشآت الصغيرة و المتوسطة من خلال إقامة علاقات أفقية معها، كما تعهد إليها بمراحل هامة من دورة التصنيع.
- إنشاء معاهد وفروع متخصصة للتدريب بمشاركة وزارة التجارة الإيطالية، لاسيما في مناطق التجمعات الصناعية الكبرى و مهمتها إعادة التأهيل الفني وإعداد العمالة الماهرة.

أولاً: الهيئات الرسمية وشبه الرسمية:

- وزارة الصناعة: مهمتها وضع المعايير الحكومية من اجل تطوير الاستراتيجيات الاقتصادية المختصة بالمنشآت الصغيرة و المتوسطة و الكبيرة على حد سواء، بالإضافة إلى تنسيق الأنشطة الاقتصادية الوطنية في كل من الصناعة والأعمال الحرفية، كما تسعى إلى توفير المساعدات المالية من اجل شراء المعدات اللازمة لعملية الإنتاج و تنفيذ الأبحاث اللازمة للتطوير و الابتكار.
- وزارة الجامعات والبحث العلم: تسعى إلى دعم الأبحاث العلمية و التطبيقية و تطوير وسائل الإنتاج وتحسين الجودة.
- وزارة التجارة الخارجية: تهدف إلى تعزيز المعلومات عن جميع شركات التصدير وتمويله. . . إلخ.
- المؤسسة المالية للتنمية وتعزيز المؤسسات الإيطالية خارج البلاد: أنشئت سنة 1991 تهدف إلى دعم أصحاب المؤسسات ورجال الأعمال في مجال الصادرات والاستثمارات الخارجية والمشاركة في المناقصات الدولية.
- معهد التطوير الصناعي: يزود المنشآت الصغيرة بمعلومات حول الحوافز المالية .
- المعهد الوطني للتجارة الخارجية.
- الاتحاد الإيطالي للمنشآت الصغيرة المتوسطة.
- غرفة التجارة الإيطالية.

تجارب دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة : التجربة الإيطالية

ثانياً: منشآت الدعم الأوربي: نذكر منها مالي:

- الصندوق الأوربي للاستثمار: يعمل كشركة بين القطاع العام والخاص ويقدم الدعم لإنشاء المنشآت الصغيرة ونموها وتطويرها بواسطة أموال رأس المال المخاطر ويضمن وسائل تسهيل حصولها على الديون.
- مركز المعلومات الأوربية: له العديد من المكاتب والمنشورة في 37 دولة تقديم المساعدة من اجل تطوير فرص الأعمال للمنشآت الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى إعطاء معلومات عن تمويل المنشآت الاستثمارية طبقاً للقوانين الأوربية.



ثالثاً: برامج تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة: نذكر منها مالي:

يستحدث برامج تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتمويلها ويتابع عملها وتراقبها مؤسسات عامة وشبه عامة ومؤسسات مهنية وخاصة حيث أتاحت إزالة الضوابط والتطورات في الجهاز المصرفي توفر مصادر جديدة للمنشآت الصغيرة الإيطالية وهي تشمل وسائل مباشرة وأخرى غير مباشرة.

أ. الوسائل المباشرة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة:

- بيع الديون
- تمويل شراء أو استئجار الآلات والأجهزة
- القروض المسيرة
- ضمانات سلف التصدير
- رأسمال المخاطر

ب. وسائل التمويل غير المباشرة:

- الضمانات
- الحوافز الضريبية

ت. سياسة الحكومة الإيطالية لدعم عناقيد المنشآت الصغيرة والمتوسطة: ويمكن حصر أهم السياسات المتخذة كما يلي:

- تحديث معدات الإنتاج ونقل التكنولوجيا المتطورة من أجل تحسين تنافسية وإنتاجية المنشآت الصغيرة .
- تحفيز البحث العلمي والتطبيقي
- تحسين وتثبيت وضع المنشآت الصغيرة في الأسواق الأجنبية ومساعدتها في الدخول إلى أسواق جديدة والترويج لمنتجاتها.
- تحسين الجودة وزيادة حجم الخدمات الموجهة للمنشآت الصغيرة فيجب ألا تقتصر المساعدات على الدعم المالي فقط بل تتعدى ذلك إلى توفير التدريب اللازم والاستشارات في جميع المجالات.
- تحرير سوق العمل وتقليل السوق السوداء للتوظيف .
- تطوير التجارة الخارجية والوصول بالمنتج النهائي للعالمية.

تجارب دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة : التجربة الكورية الجنوبية

عرف الاقتصاد الكوري تطورا كبيرا خلال الربع الأخير من القرن العشرين، بسبب تغير هيكل الصناعة الكورية نحو الاهتمام المطرد بموضوع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، التي أصبحت تعكس نسبة معتبرة في التوظيف والقيمة المضافة للاقتصاد الكوري.

وفقا لإحصائيات سنة 2006، يوجد في كوريا ما يعادل 30 مليون مؤسسة صغيرة و متوسطة، تمثل ما نسبته 99.9% من مجموع المؤسسات العاملة في كافة القطاعات الاقتصادية، و تشغل نحو ما يقارب 10.9 مليون عامل أي ما يعادل 87.5% من مجموع القوى العاملة في كوريا، وتبلغ نسبة مساهمها في الصادرات 31.9% من مجموع الصادرات الكورية.

و الجدير بالذكر أن المنشآت الصغيرة و المتوسطة تمثل 99.4% من مجموع المؤسسات العاملة في الصناعات التحويلية، بنسبة مساهمة تقدر بـ 52.8% من إجمالي القيمة المضافة الناتجة عن هذا القطاع، أما فيما يتعلق بقطاع الخدمات فتقدر نسبة التوظيف في المنشآت الصغيرة و المتوسطة ما يعادل 90% من مجموع القوى العاملة في هذا القطاع، في حين تشكل هذه المؤسسات ما نسبته 99.9% في قطاعي التجارة و الفندقية، و مساهمة في التوظيف بنسبة 93.6% و 97.3% على التوالي حسب إحصائيات سنة 2000.

الهياكل الداعمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في كوريا:

مع مطلع الثمانينات اتجهت الحكومة الكورية سياسة مركزة لتشجيع المنشآت الصغيرة و المتوسطة على التعديل الهيكلي و التحول نحو الصناعات ذات الكثافة التكنولوجية، حيث عملت على تحويل الاتجاه العام للسياسة الصناعية من الدعم الخاص لبعض الصناعات إلى سياسة الدعم الوظيفي، مؤكدة بذلك على أهمية التطوير التكنولوجي و إقامة المؤسسات الجديدة ذات القاعدة التكنولوجية.

أولا: الهياكل المشرفة:

في سنة 1979 أنشأت هيئة دعم وتطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة تساعد الحكومة في وضع السياسات الاقتصادية المرتبطة بتنمية هذه المؤسسات من أهدافها نذكر منها:

- تحديث وسائل الإنتاج، وتقوية الأنشطة التعاونية بين الصناعات الصغيرة والمتوسطة
- إنشاء المدن الصناعية للصناعة الصغيرة، وإقامة العديد من المجمعات الصناعية بها .

كما قامت الحكومة الكورية بإصدار عدة قوانين لدعم هذا النوع من المؤسسات نذكر من بينها:

- قانون تعزيز صفقات التعاقد من الباطن الصادر سنة 1978
- قانون تشجيع شراء منتجات المنشآت الصغيرة و المتوسطة الصادر سنة 1981 ، لغرض تأمين التشغيل الدائم لهذه المؤسسات.
- برنامج الدعم المخصص للمنشآت الصغيرة و المتوسطة المعتمد سنة 1983، و الذي بموجبه يتم كل سنة اختيار 1000 مؤسسة واعدة و التي لها إمكانيات جيدة للتطوير و تقدم لها مختلف الحوافز و التسهيلات الائتمانية و تويي بالمزيد من العناية والرعاية.
- قانون دعم المنشآت الصغيرة و المتوسطة الصادر سنة 1986 ، و الهدف منه دعم المؤسسات الجديدة المستثمرة في الصناعات عالية المخاطر.

تجارب دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة : التجربة الكورية الجنوبية

ثانياً: هيئات الدعم المالي:

تم إنشاء بنك متخصص للصناعات الصغيرة والمتوسطة سنة 1961 يهدف إلى تقديم القروض والتسهيلات الائتمانية بالعملات المحلية والأجنبية، إلى المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وقبول الودائع والمشاركة في رؤوس أموال المؤسسات، كما يقدم الخدمات الاستشارية في الأعمال الإدارية والفنية كمنهاج لتنفيذ رسالته في تنمية مؤسسات الصناعات الصغيرة، إضافة إلى ذلك قامت الحكومة الكورية بإنشاء صندوق ضمان القروض الكوري سنة 1976 وكذا الصندوق الكوري لضمان القروض لدعم تطوير تكنولوجيا جديدة سنة 1986 .

ثالثاً: هيئات الدعم التسويقي:

في إطار سعيها لفتح الأسواق الخارجية أمام منتجات الصناعات الصغيرة، قامت الحكومة الكورية بإجراءات عديدة منها:

- إنشاء الوكالة الكورية لتشجيع التجارة والاستثمار KoTRA سنة 1964 لتنمية الصادرات الكورية وإعداد البحوث التسويقية وتقديم جميع المعلومات لمؤسسات الصناعية الصغيرة.
- إنشاء برنامج المساعد لإيجاد أسواق جديدة للمنتجات ذات القاعدة التكنولوجية، حيث تقوم بموجبه المؤسسات العامة بتكليف المنشآت الصغيرة والمتوسطة بتطوير تكنولوجيا جديدة مع التأكيد على شراء هذه المنتجات لفترة معينة إلى غاية إيجاد السوق المناسب لمنتجاتها .
- تكليف السفارات الكورية عبر مختلف أنحاء العالم مسؤولية الترويج لمختلف السلع الكورية في جميع الدول .

الإعفاءات والحوافز المقدمة:

منحت الدولة حوافز وإعفاءات ضريبية لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بشكل عام والصناعات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، ومن أهم هذه الحوافز ما يلي

- إعفاءات ضريبية للشركات الصغيرة من الضرائب لمدة أربع سنوات بعد تأسيسها، وإعفاؤها من 50% من الضرائب لمدة سنتين بعد ذلك .
- تخفيض قيمة الدخل الخاضع للضريبة، حيث توجد أنواع معينة من الدخل لا تدخل ضمن الوعاء الضريبي منها الدخل العائد من نقل التكنولوجيا والخدمات الفنية .
- الائتمان الضريبي، حيث يتم خصم نسبة مئوية محددة من تكلفة الاستثمارات أو نفقات معينة من الوعاء الضريبي . ومن أمثلة ذلك الاستثمار في تطوير التكنولوجيا وإدخال تكنولوجيا جديدة وخدمات البحوث والتطوير .
- معاملة مختلف الاحتياطات على أنها حسابات مصروفات عند تحديد الضرائب . ومن أمثلة ذلك، احتياطي الاستثمار للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، تطوير التكنولوجيا، تغطية خسائر التصدير وتوسيع الأسواق الخارجية، وخسائر الاستثمار الأجنبي .
- توفير كافة أنواع البيانات والمعلومات اللازمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وبتكلفة معقولة .
- الإعفاء الجمركي التام أو نسبة 80% لجميع المعدات والأجهزة المستوردة لمعاهد البحوث وتعاونيات التكنولوجيا الصناعية، أو لإدارات البحوث والتطوير في المنشآت الصناعية .
- إعفاء العينات المستوردة للاستعمال في تصنيع منتج أو تكنولوجيا جديدة من ضريبة الاستهلاك الخاصة .

تجارب دعم وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة : التجربة الأمريكية

لقد انتهجت الولايات المتحدة الأمريكية سياسة واضحة بعد الحرب العالمية الثانية لدعم وتشجيع المنشآت الصغيرة. وقد وضعت أمريكا تعريفاً لهذه المنشآت مختلفاً باختلاف النشاط الذي تعمل فيه المنشأة.



وقد اتخذت أمريكا العديد من الخطط والبرامج الاستراتيجية لتحقيق التطور في قطاع المنشآت الصغيرة منها:

1. إنشاء العديد من المنظمات الحكومية لمساعدة وتطوير المنشآت الصغيرة مثل: إدارة المنشآت الصغيرة Small Business Administration وهي مؤسسة حكومية أنشأت عام 1953، وتختص بتنفيذ السياسة القومية لإقامة وتنمية المنشآت الصغيرة وتهدف إلى مساعدة أصحاب المنشآت الأمريكيين لإقامة وتشغيل مشاريع صغيرة ناجحة. وتقوم هذه الإدارة بتزويد المنشآت الصغيرة بالخدمات الاستشارية والمساعدات المالية، ويساعد في تقديم القروض لهذه المنشآت بشكل مباشر أو غير مباشر. فالقرض المباشر يتم بواسطة إدارة المنشآت الصغيرة نفسها، أما القرض غير المباشر فيتم عن طريق مؤسسة تسليف أخرى، ولكنها مضمونة بنسبة 90% من إدارة المنشآت الصغيرة.
2. منح إعفاءات ضريبية للمشاريع الصغيرة تصل إلى 20%.
3. مراكز تطوير المنشآت الصغيرة والمعاهد والجامعات، حيث تعمل على تقديم استشارات وحلقات نقاش وتدريب وغيرها.
4. إنشاء برنامج في وزارة التجارة لتشجيع زيادة المنشآت الصغيرة في التجارة الإلكترونية حيث يتبع هذا القسم 105 مركز تنتشر في جميع أنحاء أمريكا. وكان لهذا النشاط اثر في زيادة عدد المنشآت الصغيرة.

ونتمثل دورها فيما يلي:

- منح القروض للمشاريع الصغيرة غير القادرة على توفير تمويل ذاتي وذلك بشروط معقولة وميسرة.
- مساعدة المنشآت الصغيرة في بيع منتجاتها وخدماتها للحكومة الفيدرالية.
- منح قروض للمشاريع القابلة للتأثر بالكوارث الطبيعية.
- منح القروض للمشاريع الصغيرة غير القادرة على توفير تمويل ذاتي وذلك بشروط معقولة وميسرة.
- مساعدة المنشآت الصغيرة في بيع منتجاتها وخدماتها للحكومة الفيدرالية.
- مساعدة المنشآت الصغيرة في تسويق منتجاتها وتصديرها للخارج.
- تطوير وتنمية المهارات الإدارية والفنية لأصحاب المنشآت الحاليين والمتوقعين، من خلال توفير برامج تدريبية.
- تقوم الإدارة بترخيص وتنظيم شركات الاستثمار الخاصة، التي تعنى بتقديم القروض للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- دعم المرأة ومساعدة الأقليات من أجل زيادة مشاركتهم في ملكية مشاريع صغيرة ومتوسطة.

وللتوسع في توفير المساعدات الإدارية والاستشارية لأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة في جميع الولايات على حد سواء، أقامت إدارة الهيئة مركزا في كل ولاية، بالإضافة إلى وجود مؤسسة ريادية عامة أو خاصة تقوم برعاية هذا المركز وإدارة برامجه، كما قامت الهيئة بتأسيس مكاتب للقطاع الخاص ليجتمع بين موارد القطاع الخاص وموارد إدارة المنشآت الصغيرة، لزيادة فعالية برامج الهيئة، خاصة فيما يتعلق بتوفير التدريب الإداري والنشرات الإرشادية، بالإضافة إلى قيامها بالمساعدة في الحصول على عقود حكومية وعقود من الباطن والقيام بتمويل صادرات هذه المنشآت من خلال برامجها.

اليوم الأول

نشاط تدريبي تطبيقي



مداخلة رائدة عرض تجربة مهارة جديدة

يطلب ممن يرغب من المشاركين عرض تجارب بعض الدول العربية في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة بحيث يكون هناك جائزة لأفضل عرض، ووفقاً للترتيبات التالية:

1. الموضوعات التي يمكن معالجتها

- ❖ تعريف المشروعات، عددها، توزيعها القطاعي
- ❖ مساهمتها في الإنتاج والتوظيف
- ❖ مساهمتها في الصادرات والإيرادات الحكومية
- ❖ المعوقات التي تواجهها
- ❖ المؤسسات المعنية بتطويرها - إن وجدت
- ❖ التشريعات والقوانين - إن وجدت
- ❖ أوجه القصور في الجهود الحكومية .
- ❖ دور غرف الصناعة وغرف التجارة

2. تقدم العروض في اليوم الأخير بحيث يمنح كل عرض 15 دقيقة فقط كحد أقصى .

3. تمنح جائزة رمزية لأفضل عرض ويضاف إلى المادة العلمية للبرنامج وبإسم المشارك .

4. سيتم قبول أول 5 عروض تقدم للمدرب فقط .

5. يقدم العرض على شكل شرائح Power Point Presentation .

6. يفتح النقاش للمتدربين في نهاية كل عرض .

7. يساهم المشاركون في تقييم العروض .



التقييم الذاتي للمشاركين



عزيزتي المتدربة .. عزيزي المدرب

في نهاية هذه الوحدة التدريبية، ومن أجل قياس مكاسب وعوائد التدريب، أرجو بيان مستوى ما تم اكتسابه من معارف ومهارات في الموضوعات التالية:

ممتاز	جيد جدا	جيد	متوسط	ضعيف	الموضوع
5	4	3	2	1	
					السياسات الحكومية ودور القطاع الخاص
					كيف ندرس قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة
					مفهوم المشروعات الصغيرة والمتوسطة
					خصائص المشروعات الصغيرة والمتوسطة
					أهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الشاملة
					المعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة والحلول
					أسباب فشل المشروعات الصغيرة والمتوسطة
					مقومات نجاح المشروعات الصغيرة والمتوسطة
					أهم التجارب الدولية في مجال دعم تطوير هذه المشروعات
<u>موضوعات أخرى مقترحة ذات علاقة بمحتوى هذه الوحدة التدريبية:</u>					