

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير



JSIE BISKRA
JOURNÉES SCIENTIFIQUES INTERNATIONALES SUR L'ENTREPRENEURAT

الأيام العلمية الدولية الثانية حول المقاولاتية

بعنوان

آليات دعم ومساعدة إنشاء المؤسسات في الجزائر الفرص والعوائق

أيام 05/ 04/03 ماي 2011

المؤسسات المتوسطة والصغيرة تحليل بعض عوامل النجاح

الاسم و اللقب : لطرش الطاهر

الرتبة العلمية : أستاذ محاضر.

رقم الهاتف : 06 61 41 30 82

البريد الإلكتروني: t_latrache@esc-alger.com

الجامعة : المدرسة العليا للتجارة - الجزائر



المدخلات

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصرا أساسيا في النسيج الاقتصادي للدول، إذ تعتبر في كثير من الدول المكان المفضل للتشغيل على صعيد الاقتصاد ككل، كما تنتج في دول أخرى الحصة الكبرى من القيمة المضافة، التي تحدد في نهاية المطاف معدل النمو الاقتصادي. ونظرا لهذه الأهمية، ما فتئت مختلف الدول تبذل جهودا كبيرة لتشجيع إنشاء هذه المؤسسات وجعلها رافدا لتنويع الاقتصاد من جهة وتعزيز النمو الاقتصادي والتشغيل من جهة ثانية، فهناك من الدول من نجحت في ذلك لأنها فهمت العوامل الحقيقية المساعدة على إنشاء هذه المؤسسات ونجاح استمرارها وتطورها، وهناك دول أخرى كانت أقل نجاحا أو فشلت تماما بسبب إهمالها لهذه العوامل أو قصرت في الاعتناء بها. تحاول هذه المدخلات تحليل التجربة الجزائرية في مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتحليل بعض عوامل النجاح فيها.

1. عدم فعالية الأحكام الجاهزة

تقوم سياسة الجزائر فيما يتعلق بإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لاسيما في إطار وكالات دعم الشباب، على مجموعة من العناصر التي تشكل قاعدة التفكير الأساسية في هذا المجال والتي تكشف في حقيقة الأمور على العديد من المفارقات التي تخلق تباعدا واضحا بين أهداف الطموح المعلن وبين بلوغ هذه الأهداف.

أ. آلية للتشغيل أم سياسة مدروسة للمقاوالاتية؟⁰

يقوم الخطاب السياسي وحتى التقني المرافق لعملية إنشاء المؤسسات، خاصة في إطار الوكالات الوطنية المستحدثة لهذا الغرض، على مفهوم أساسي يتمثل في أن الهدف من وراء هذا الجهد يندرج في سياق سياسة للتشغيل، لاسيما في أوساط الشباب بصفة عامة والشباب المتخرج من الجامعات بشكل خاص. هذه الفكرة ليست مخطئة تماما، على اعتبار أن المؤسسات المتوسطة والصغيرة تعتبر المكان المفضل لإنشاء مناصب الشغل بالاستناد إلى كثافتها من جهة ووجودها في جميع قطاعات النشاط الاقتصادي من جهة أخرى، فضلا عن أن إنشاء مؤسسة ما يؤدي بشكل تلقائي إلى إحداث عدد من مناصب الشغل تشكل النواة البشرية للانطلاق.

مع ذلك، لا تعتبر هذه الفكرة صحيحة بالملق انطلاقا من أن التشغيل هو مهمة المؤسسات القائمة، حيث يتحدد مستوى التشغيل بناء على برامجها الإنتاجية والتطويرية. من هذا المنطلق يمكن القول أن التشغيل هو نتاج للأفق الاقتصادي للمؤسسات من حيث حجم السوق (الطلب) وتنوعه (الحاجات). حيث أن توسع المؤسسات بعد التأسيس وتطورها هو الذي يؤدي إلى خلق ديناميكية على مستوى التشغيل.





يقودنا هذا التحليل إلى ضرورة التمييز الواضح بين منطقتين مختلفتين: منطق يحكم عملية التشغيل ومنطق يحكم عملية المقاولاتية. حيث يخضع المنطق الأول إلى نجاح عملية التأسيس في المرحلة الأولى ونجاح عملية التكيف والتوسع في مرحلة ثانية. في حين يجب أن تخضع عملية المقاولاتية إلى منطق مخالف تماما يقوم على فكرة الاستثمار قصد إنتاج الثروات وما يلي ذلك من معايير وشروط تحدد قرار التأسيس ومساره.

يجب أن يكون هذا المنطق الثاني هو الخيار الذي يحرك السلطات العمومية في هذا المجال سعيا نحو تسهيل ظهور طبقة المقاولين (Entrepreneurs) الذين يشكلون في مجموعهم محرك النشاط الاقتصادي في المستقبل نظرا للمقدرة التي يمتلكونها على تجاوز العادات الاجتماعية الموجودة كما أشار إلى ذلك شامبيتر (Schumpeter). وهذا الأمر لن يكون ممكنا فيما لو كانت طبقة المقاولين هذه تتشكل من أفراد يفتقدون إلى خصائص المقاولاتية، لاسيما امتلاكهم لروح الإبداع.

ومن هذا المنطلق فإن أولوية التشغيل كهدف لإنشاء المؤسسات المتوسطة والصغيرة يعكس بعدا اجتماعيا للعملية يكون من عوامل كبح الديناميكية المستقبلية لهذه المؤسسات، بل قد يكون عاملا من عوامل فشلها في المستقبل لافتقادها إلى مقومات الاستمرار، بينما تؤدي أولوية المقاولاتية كمحرك لهذه العملية إلى توفير شروط المؤسسة الناجحة مستقبلا والتي تكون لها قدرة على التكيف والاستمرار والتوسع.

ب. تسهيل القرض يضمن نجاح إنشاء المؤسسات؟

هذه فكرة شائعة في مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء في إطار الوكالات الحكومية التي تم تأسيسها لهذا الغرض أو بشكل مستقل، وهي فكرة ليست خاطئة إلى حد ما على اعتبار أن التمويل هو شرط لازم للقيام بأي مشروع استثماري. ولكن القول بأن ضمان التمويل اللازم لإنشاء المؤسسات عن طريق تسهيل القرض البنكي مثلا يؤدي إلى نجاح عملية إنشاء المؤسسات هو قول ليس سليما بالمطلق لسببين على الأقل. يتمثل السبب الأول في أن التمويل هو شرط ضروري لعملية الاستثمار دون أن يكون شرطا كافيا؛ فغياب التمويل يمنع على وجه العموم قيام الاستثمار ولكن توافره لا يضمن قيامه. ويتمثل السبب الثاني في أن التركيز على مدى توافر التمويل للقيام بالاستثمار يهمل الجوانب الأخرى لتصميم وبرمجة وتنفيذ المشاريع الاستثمارية مثل القدرات التنظيمية والتسييرية لمن يقومون بها والعوامل المحيطة، وبشكل مختصر يهمل مضمون الأفكار الخلاقة.





تحليل بعض عوامل النجاح

وخلاصة مثل هذا الاعتقاد أن إنشاء المؤسسات يصبح أمرا ممكنا لمن يرغب في القيام بذلك متى توافر له التمويل اللازم. وهي خلاصة تنفي الخاصية الأساسية لنجاح إنشاء المؤسسات (باعتبارها مقابلة) والمتمثلة في شخصية من يقوم بذلك والأفكار التي يحملها؛ أي المقاول المبدع. وهذا الأخير هو نوع خاص من الناس يتميز بقدرة كبيرة على توليد أفكار وتصميم برامج وتنفيذها. حيث تصبح للفكرة التي يحملها القيمة الأكبر في المشروع ويتحول التمويل إلى أداة مساعدة على التنفيذ.

من هذا المنطلق، يعتبر طغيان فكرة توافر التمويل أو عدم توافره الطريق الأقصر لقتل الأفكار الخلاقة. حيث تتجمع لدى الجمهور الحجج لعدم القيام بأي شيء وتعليق فشل القيام بالاستثمارات على جهات أخرى هي الجهات الممولة، في الوقت الذي قد يكون السبب الرئيسي يتمثل في جفاف الخيال على إنشاء أفكار جيدة وقابلة للتطبيق في حدود القيود الموجودة.

ومن هنا نرى أنه من حيث نريد أن نمنح للتمويل المكانة الأبرز في إطلاق ديناميكية خلاقة في إنشاء المؤسسات، فإن توظيفنا السيئ لهذه المكانة على مستوى الإعلام أو حتى في السياسات العملية للجهات المسؤولة يؤدي إلى تحقيق نتيجة عكسية حيث تكون مسألة التفكير في التمويل قاتلة للأفكار والطموح. فضلا عن ذلك، سوف يؤدي تيسير الوصول إلى مصادر التمويل بسهولة ووفق منطق وضمان لا يستجيبان إلى القواعد الاقتصادية في هذا المجال إلى اندفاع الأفراد نحو الاستفادة من هذه الوضعية، التي لا تختلف كثيرا عن المنطق الريعي، مهما كانت نوعية المشاريع التي يقدمونها، وهو الأمر الذي من شأنه أن يقوي من حالة السلوك المناوئ لدى البنوك التي توجد نفسها أمام عدد هائل من طالبي التمويل بمستويات مخاطر عالية.

2. التمييز بين المؤسسات المتوسطة والصغيرة الوليدة وتلك القائمة

تختلف المؤسسات المتوسطة والصغيرة عن المؤسسات الكبرى في نواحي عديدة مثل مستوى الإنتاجية ونجاعة استخدام رأس المال اللذان يكونان على العموم أفضل في المؤسسات الكبيرة، كما تختلف عنها في القدرة على وضع الأهداف ورسم الاستراتيجيات المناسبة فضلا عن جودة الاتصال بالسوق والقدرة على تحمل عبء الضبط الذي تمارسه السلطات العمومية. كما أن المؤسسات الكبيرة تستطيع أن تستفيد من اقتصاديات الحجم الكبير الذي يساعدها على تخفيض التكاليف الثابتة الوحودية، وبالتالي تخفيض تكلفة المعاملات، كما تعتمد على نظام تسيير محترف على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تكون على العموم عائلية أو قائمة على فرد واحد وهو ما يجعل نظام تسييرها يعتمد على مجموعة الملاك. وبالتالي تختلف المؤسسات المتوسطة والصغيرة عن المؤسسات الكبيرة على مستوى فعالية الاستراتيجيات المختلفة وعلى مستوى الأهداف المتوخاة، حيث أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تبحث، على عكس المؤسسات الكبيرة، عن تعظيم الربح بقدر ما تبحث على التكيف مع المحيط وضمان استمرارها في السوق، وبالتالي ضمان مناصب الشغل المتوفرة ومصادر الدخل المترتبة عن ذلك. إن فهم مثل هذه الاختلافات سوف يؤدي





تحليل بعض عوامل النجاح

إلى تحسين السياسات الحكومية (وضع سياسات حكومية تمييزية لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) في سبيل توفير الظروف الملائمة لكي تستطيع هذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة ضمان نجاح تأقلمها واستمرارها في السوق.

وإذا كان التمييز بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة أمرا محسوما، فإن هذا التمييز يجب أن يتجاوز هذا المستوى من المقارنة لكي يتم أيضا وبشكل واضح بين المؤسسات المتوسطة والصغيرة الوليدة والمؤسسات القائمة. حيث أن هذا التمييز مهم لناحية التشغيل لناحية منطق المقاولاتية.

من ناحية التشغيل، تتمثل أعداد المشغلين، في حالة المؤسسات الوليدة، في النواة البشرية عند التأسيس والتي تبقى أعداد نظرية إلى غاية التأسيس الفعلي وشروع المؤسسة في العمل. بينما تبقى الأعداد المبرمجة وفق تطور المؤسسة رهن استمرار هذه الأخيرة أو تحقيق التطور وفق ما هو مبرمج له. حتى ولو كانت هذه الأعداد كبيرة فإنها لا تسير الطموح في تشغيل أعداد أخرى توجد في حالة بطالة.

إضافة إلى ذلك، فإن هذا النوع من المؤسسات الوليدة يبقى محتاجا إلى عمليات دعم مباشر أو غير مباشر للتكيف مع المحيط وضمان الاستمرار في الحياة. وفي هذه الحالة فإن المطلوب منها ليس القيام بالتشغيل والمساهمة بالتالي في امتصاص البطالة ولكن المطلوب هو تركيز أقدامها والاستمرار خاصة في السنوات الأولى من التأسيس التي تبقى جد حرجة بالنسبة لها. ولذلك، فإن اعتبار المؤسسات الوليدة أو الموجودة في طور الإنشاء كآلية للتشغيل ليس مناسباً لا بالنسبة لهذه المؤسسات ولا بالنسبة للتشغيل في حد ذاته؛ حيث أن إلقاء هذا العبء على هذه المؤسسات سوف يحملها مسؤولية تتجاوز طاقتها، ويعتبر ذلك في واقع الأمر مميتاً لها.

يعتبر التشغيل، وخاصة التشغيل الدائم، مهمة المؤسسات القائمة التي مر على تأسيسها عدة سنوات، والتي تكون قد استطاعت التأقلم مع المحيط واكتساب مناعة أمام العقبات والتحديات التي يمكن أن تمارسها العناصر المختلفة لهذا المحيط. حيث أن نجاح المؤسسة في البقاء على الحياة سوف يجعلها تكتسب الخبرات اللازمة وامتلاك الوسائل الذاتية التي تتيح لها إمكانات التوسع، وبالتالي تزايد حاجاتها إلى التشغيل. في هذه الحالة يتحول التشغيل من رغبة خاصة للسلطات العمومية في إطار سياستها لمكافحة البطالة، والذي يعتبر من هذه الزاوية عبئا على المؤسسة، إلى عنصر ضروري لتوسع المؤسسة لا يمكن من دونه أن يتحقق هذا التوسع؛ وفي هذه الحالة يعتبر التشغيل فرصة (وليس عبئا) أمام المؤسسة لتحقيق أهدافها في السوق.





المؤسسات المتوسطة والصغيرة



تحليل بعض عوامل النجاح

تشكل المؤسسات المتوسطة والصغيرة القائمة مكانا مفضلا للتشغيل بالنظر إلى عددها الكبير وتنوعها في الاقتصاد. يشكل كل من مرونة التنظيم وآفاق التطور الكبيرة لهذه المؤسسات عنصران محددان لديناميكيته وبالتالي ديناميكية التشغيل. وفي هذا المجال هناك تقسيم للعمل والمهام بين المؤسسات الكبيرة والعملاقة من جهة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة من جهة ثانية. إذ بينما تعتمد المؤسسات الكبيرة والعملاقة على التطور التكنولوجي في أدواتها عبر الأداة المتمثلة في البحث والتطوير، مما يجعل كثافة رأس المال فيها عالية، فإن المؤسسات المتوسطة والصغيرة، التي يعمل جزء كبير منها في القطاع الاقتصادي الثالث (الخدمات)، تعتمد أساسا على اليد العاملة، مما يجعل كثافة العمل فيها عالية. وبغض النظر عن التنظيم الروتيني للعمل وفي ظل مرونة تنظيم عالية، فإن المؤسسات المتوسطة والصغيرة تمثل فضاء رحبا للإبداع الذي يوفر لها شروط التوسع السريع.

من ناحية المقاولاتية، تحتاج المؤسسات المتوسطة والصغيرة القائمة إلى دعم يختلف تماما عن المؤسسات الوليدة. فبينما تحتاج المؤسسات القائمة إلى بيئة أعمال ملائمة تسمح لها بالتطور، فإن المؤسسات الوليدة تحتاج إلى توجيه ورعاية قد يكونا مباشرين أو غير مباشرين، لاسيما إذا كان الأمر يتعلق بشباب تنقصهم الخبرة في مجال الأعمال، وهي الصفة الغالبة في الجزائر عند إنشاء المؤسسات في إطار الوكالات العمومية التي وضعت لهذا الغرض.

3. التمييز بين مفهومي المرافقة والمساعدة

ربما تعتبر هذه النقطة هي حجر الزاوية في نظام إنشاء المؤسسات المتوسطة والصغيرة. فالسؤال الذي يطرح نفسه في هذا المجال هو هل أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى مرافقة أم إلى معونة. يضعنا مثل هذا السؤال في لب المشكلة في مجال إنشاء المؤسسات.

ربما يساعدنا على الإجابة على هذا السؤال استعراض عينة من الأمثلة التي تمثل تجارب عالمية في مجال إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (KPMG, 2010):

- نشير في البداية إلى ما قامت به حكومة الشيلي بإنشائها لصندوق للاستثمار يسمى **Innova Bio Bio**. حيث أن الميزة الأساسية لهذا الصندوق لا تتمثل في تقديم المعونة المالية ولكن يتمثل هدفه الرئيسي في ترقية الإبداع والابتكار وتحفيز المنافسة على المستوى الجهوي وإنعاش سوق التشغيل.





المؤسسات المتوسطة والصغيرة



تحليل بعض عوامل النجاح

- على مستوى العالم العربي يمكن الإشارة إلى تجربة دبي. حيث تم إنشاء ما يسمى بمؤسسة محمد بن راشد لأرباب العمل الشباب¹ والتي تتمثل مهمتها الأساسية في تقديم الاستشارات في مجال تطوير النشاط، وإدارة النمو، وتمتين الكفاءات فضلا عن تسهيل حضانة المؤسسات الجديدة وتمويلها؛
- لا يمكن في الواقع التعرض إلى مثل هذه التجارب دون الإشارة إلى حالة الهند. تتميز تجربة الهند في هذا المجال بالشراء الواسع لناحية المؤسسات التي أنشئت لهذا الغرض أو لناحية الآليات المستعملة. يمكن أن نشير على سبيل المثال إلى المعهد الوطني للمقاولة وتطوير المؤسسات الصغيرة² والذي تتمثل مهمته في تنسيق الجهود والإشراف على الأعمال التي تقوم بها وكالات أخرى. ومن أهم هذه الوكالات نجد المعهد الوطني للمؤسسات الصغيرة جدا والصغيرة والمتوسطة³، وهي الوكالة التي تشرف على أربعة هيئات منفصلة تعمل في قطاعات المؤسسات الصغيرة جدا، والتربية وتطوير المقاولاتية، فضلا عن التكوين والاستشارة... كما تم إنشاء هيئات أخرى على غرار المؤسسة الوطنية للصناعات الصغيرة⁴، والتي تمكنت تدريجيا من احتلال مكانة هامة في مجال ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة جدا والمؤسسات الصغيرة. كما تمتلك الهند تجربة رائدة في مجال إدماج النشاطات الاقتصادية في السوق الموازية عندما أنشأت لجنة المؤسسات في القطاع الموازي والتي تتمثل مهمتها الأساسية في مساعدة المؤسسات الصغيرة المتأتمية من الاقتصاد الموازي لكي تزيد من تنافسيتها وبالتالي قيامها بإنشاء عدد أكبر من مناصب الشغل. كما نذكر أخيرا المؤسسة الوطنية للإبداع⁵ التي تعمل على إيجاد الأفكار الجديدة على المستوى المحلي وتغذيتها وجعلها قابلة للحياة.
- يمكن أيضا الإشارة إلى تجربة أخرى شهدتها سنغافورة، حيث قامت حكومة هذه الأخيرة بوضع آلية لإقامة شراكة بين القطاع الخاص والقطاع العام تتمثل في مؤسسة تسمى عمل المجموعة من أجل المقاولاتية⁶. وتقوم هذه المؤسسة، من بين ما تقوم به، بتقديم الدعم والتوجيه (Mentorat) للمؤسسات التي تقرر التوجه نحو التصدير. يقوم أعضاء هذه المؤسسة بتقديم المساعدة لهذه المؤسسات لاسيما في مجال تحديد أهم العراقيل التي تعترضها فضلا عن تقديم المشورة لها.
- لا يمكن أن ننهي هذه العينة من التجارب العالمية في مجال المقاولاتية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون أن نشير إلى تجربة محمد يونس في بنغلاديش، والتي تسمى غرامين بنك⁷، وهي التجربة التي عرفت نجاحا باهرا وتحولت إلى شبه تراث إنساني، إلى درجة أن صاحبها حاز من أجلها على جائزة نوبل للسلام في عام 2006. يتمثل مضمون هذه التجربة في قيام محمد يونس (وهو ثري بنغالي) بمنح قرض جد مصغر لنساء بنغلاديش لا يتجاوز مئات الدولارات قصد الحصول على أجهزة بسيطة تستعمل في الإنتاج (آلات الخياطة مثلا) حيث يقوم الضمان على أساس تضامن

¹ Mohamed Bin Rachid Establishment for Young Business Leaders.

² National Institute of Entrepreneurship and Small Business Development.

³ National Institute for Micro, Small and Medium Enterprises.

⁴ National Small Industries Corporation.

⁵ National Innovation Foundation.

⁶ Action Community for Entrepreneurship.

⁷ Grameen Bank.





المؤسسات المتوسطة والصغيرة



تحليل بعض عوامل النجاح

جماعي بين نسوة الحي أو القرية. وقد لاقى هذا النوع من القرض نجاحا باهرا أخرج الملايين من مواطني بنغلاديش من دائرة الفقر المدقع.

هكذا نلاحظ أن دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة يمكن أن يكون ماليا أو غير مالي. عندما يكون الدعم ماليا (قروض ميسرة مثلا)، يجب أن يرافقه كثير من الحذر حتى لا يتحول الدعم المالي إلى مساعدة "بجانية" تخلق في أنفسهم نزعة الاتكال وتكبح تحديهم للمحيط. لأنه إذا حدث هذا الأمر فإن مشكلة الوكالة تكون حادة جدا وترتفع درجة الخطر المعنوي المرتبطة بذلك، طالما أن المقاولين المحتملين لا يشعرون بأي عبء يقع على عاتقهم. وهذا بالضبط ما يدفع مؤسسات التمويل (البنوك مثلا) إلى المزيد من النفور فيما يخص تمويل مثل هذه التجارب.

بيد أن الملاحظة الأساسية التي نخرج بها كخلاصة من مجموع التجارب العالمية في هذا المجال هو ذلك التركيز على الدعم غير المالي. حيث يتجسد هذا الأخير في مجموع الآليات التي وضعت لتشجيع الأفكار الخلاقة والمتمثلة على وجه الخصوص في مجموع الهيئات والمؤسسات متنوعة التنظيم والأهداف، والتي ترمي، مع ذلك، في مجموعها إلى رعاية المؤسسات ومرافقتها في سيرها نحو التطور والتوسع. وفي هذا المجال، يمكننا أيضا التمييز بين المؤسسات المتوسطة والصغيرة القائمة والمؤسسات الوليدة.

فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة القائمة، والتي تكون قد سجلت نجاحا فيما يتعلق بمرحلة التكيف، فإن النظام البنكي التقليدي يعتبر المكان المفضل لتمويل هذا النوع من المؤسسات، طالما أصبح لها نصيبا من السوق. وبالتالي فإن لجوءها إلى القرض البنكي بشكل مستقل عن مختلف أنواع الدعم الحكومي يصبح ممكنا طالما أنها تستطيع أن تقدم الضمانات الكافية (بالمفهوم الكلاسيكي وغير الكلاسيكي) التي ترجع خطر الوكالة إلى مستواه المعقول من وجهة نظر البنك. إلا أن ذلك لا يلغي بشكل كامل الحاجة إلى الدعم الحكومي الذي لا يكون بأي شكل من الأشكال مباشرا. على سبيل المثال، تقوم السلطات العمومية بوضع آلية للدعم تركز على نظام للحوافز والأهداف، مثل وضع آلية للوصول إلى المشاركة والفوز بالصفقات العمومية، حيث أن المؤسسات التي تستطيع تحقيق ما هو مطلوب منها في دفتر الشروط أو تبدي قدرة على تجاوز الأهداف تستفيد من الأولوية في الفوز مستقبلا بصفقات عمومية أخرى أو تستفيد من عمليات دعم أخرى تصاغ بشكل يدفعها دوما نحو الاجتهاد.

يمكن أيضا أن يأخذ الدعم شكل شراكة بين المؤسسات الكبرى (العمومية) والمؤسسات المتوسطة والصغيرة يشكل إطارا من التعاون الوثيق، كأن يتم التحلي من طرف الأولى على الأنشطة غير الرئيسية حيث تقوم المؤسسات المتوسطة والصغيرة بإنجازها لصالح هذه المؤسسات الكبرى في إطار نظام المناولة من الباطن (Sous-traitance). يمكن أن تكون مساهمة السلطات العمومية في هذا المجال فعالة وذلك، على سبيل المثال، عن طريق وضع نظام ضريبي تحفيزي لهذا النوع من الأنشطة.





كما يمكن أن يكون الدعم غير المالي يستهدف تحسين جودة تسيير المؤسسات عبر إنشاء مجلس خبرة يضطلع بتقديم المشورة وصياغة التوجيه الملائم حسب خصائص المؤسسة التي تطلب ذلك والنشاط الذي تعمل فيه. بل قد يكون من المناسب جدا إنشاء العديد من شبكات الدعم الأخرى إلى جانب ما هو موجود، مع عقلنة الجهود ووضع آلية ملائمة لرفع جدارتها ونجاعتها وذلك على سبيل المثال بوضعها في جو تنافسي و/أو ربطها بعقود للنجاعة.

فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوليدة، قد يتطلب الأمر من السلطات العمومية أن تقوم بوضع آلية لتوجيه الشباب المبدع ورعاية المؤسسات الوليدة عند الانطلاق (Start-ups). في هذه الحالة، تكون المؤسسات في حاجة إلى الدعم المالي وغير المالي. في ما يتعلق بالدعم المالي، قد لا يكون النظام البنكي التقليدي المكان المفضل للتمويل، طالما أن سلوكه التمويلي يتحدد على أساس درجة الخطر (خطر الوكالة بشكل خاص)، التي تكون في حالة المؤسسات الوليدة جد مرتفعة نظرا لأن المؤسسين يكونون في غالب الأحيان بدون خبرة في هذا الميدان. وهو ما يؤدي بالضرورة إلى تنويع وتكثيف مؤسسات التمويل مع حاجات هذه المؤسسات.

وفي كل الأحوال، تكون السياسات العمومية الرامية إلى تسهيل عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر نجاعة عندما تركز على عوامل المرافقة التي ترعى هذه المؤسسات مع تركها تكتسب لوحدها مقومات النجاح والاستمرار. وفي هذا الصدد، يتعين على الحكومة أن تركز أساسا على الجوانب التي تستهدف تمكين الروابط بين المؤسسات، وترقية الإبداع، وتحسين التكوين، وتحسين التكنولوجيا، وتطوير أشكال جديدة لتنظيم العمل (Goldberg & Palladini, 2008).

4. التمييز بين الخلفية التكوينية للمقاولين

الموهبة ليست حكرا لفئة على حساب أخرى، إذ لا يوجد هناك تحديد مسبق للمقاول الناجح، على أساس أن المقاولاتية هي فكر وروح ينتجان عن مجموع التفاعلات الاجتماعية المتصلة بمختلف المهارات الذاتية للأفراد (Lazarcic, 2010, p18). ولكن نجاحها عمليا يلزمه تنظيم واحتراف. وكلا العنصرين يمكن اكتسابهما على عكس الموهبة. التنظيم هو فن ترتيب الجهد والموارد لبلوغ أهداف محددة بينما الاحتراف يبرز القدرات على اتخاذ قرارات في أوضاع مختلفة وبيئات متباينة.

مع ذلك، يوجد اعتقاد واسع على أن فرص النجاح في الحياة المهنية بصفة عامة وفي تأسيس المؤسسات بصفة خاصة تتحدد إلى حد ما بمستوى تكوين الفرد وطبيعة هذا التكوين.





في هذا المجال، يمكن تقسيم الأفراد الذين من المحتمل أن يقدموا على الاستثمار عبر تأسيس مؤسسات من حيث مستوى التكوين إلى ثلاث فئات:

- الفئة الأولى، وتضم الأفراد خريجي الجامعات ويكون لديهم بالتالي مستوى تعليم عالي؛
- الفئة الثانية، وتضم الأفراد الذين لديهم تكوين متوسط ولكنه في غاية التخصص، وهؤلاء نجدهم بين خريجي مختلف مراكز التكوين المهني؛
- الفئة الثالثة، وتضم بقية الأفراد، أي أولئك الذين لا يتعدى مستوى تعليمهم في أحسن الأحوال مستوى التعليم المتوسط ولم يقوموا بأي تكوين مهني فضلا عن أولئك الأفراد الذين لم يكن لهم حظ من التعليم.

وفقا لهذا التقسيم، نجد أن حظوظ النجاح توجد بشكل أولوي لدى الفئة الأولى متبوعة بالفئة الثانية، بينما تكون حظوظ النجاح لدى الفئة الثالثة جد متدنية. مع ذلك، يتعين القول أن هذا التشخيص ليس محسوما وهو يعبر نظريا عن فرص النجاح لدى المقاولين المحتملين.

إن النجاح الذي نتكلم عنه يكون إذا نسبيا وتوافق درجته مع مستوى الطموح والقدرة على تحقيقه من طرف المقاولين المحتملين. وإن كان الطموح أمر شخصي قد تحدده أشياء عديدة، مثل الرغبة في الارتقاء إلى مستوى اجتماعي أعلى أو الرغبة في إثبات الذات، فإن القدرة على تحقيق هذا الطموح تبقى أمرا موضوعي إلى أبعد الحدود حيث تتحدد هذه القدرة بالطاقة الفكرية والمستوى المعرفي للمقاول المحتمل والذنان يحددان مقدرته على وضع الطرق والآليات المناسبة لتحقيق طموحه.

على هذا الأساس، نجد أن الفئة الأولى من الأفراد (المقاولون المحتملون) يتجاوز طموحها مجرد النجاح في التأسيس ليمتد إلى النجاح في تحقيق التوسع بالنسبة للمقاولات التي يقومون بها. وبالتالي فإن الاستثمارات التي يقومون بها عادة ما تكون في نشاطات اقتصادية معقدة تتطلب قدرا عاليا من الجهد الفكري والحس التنظيمي.

بينما يكون الفضاء الاستثماري للفئة الثانية أضيق نسبيا ويكون عادة في المجال الذي يشكل ميدان التكوين للمقاول المحتمل. تكون فرص النجاح بالنسبة لهذه الفئة عالية. إلا أن مفهوم النجاح بالنسبة لهذه الفئة يختلف نسبيا عن مفهومه لدى الفئة الأولى. حيث أن النجاح بالنسبة لها يتمثل أساسا في التمكن من إنشاء المؤسسة واستمرارها دون أن يكون التوسع الكبير هدفا من أهدافها المباشرة. تلعب طبيعة التكوين بالنسبة لهؤلاء المقاولين المحتملين دورا في جعل طموحهم ضمن هذه الحدود، ولا يمكنه أن يخرج عنها إلا إذا توسعت مداركه الاقتصادية لاسيما بحكم التجربة والاحتكاك.





أما بالنسبة للفئة الثالثة، فإن الاستثمار الذي تقوم به يكون عادة في نشاطات قد تكون مهمة من ناحية الدور الاقتصادي الذي تقوم به ولكن أفقها الاقتصادي قصير وتفتقر إلى طاقة التوليد الضرورية التي تسمح لها بالاستمرار. فضلا عن ذلك، فإن افتقاد هذا النوع من الاستثمار للطبيعة التوليدية يجعل قيمته تتآكل مع الزمن دون أن يكون هناك مصدرا لتجديده. يكون الاستثمار عادة مركزا في أنواع محددة في قطاع الخدمات مما يفقدها الدور الحاسم في التأثير على الدورة الإنتاجية في الاقتصاد. لا يتعدى الطموح هنا حد ضمان العيش لمن يقومون بهذا الاستثمار في مستوى لائق يفوق نسبيا المستوى الذي يضمنه دخل الوظيفة. المثال الأبرز لهذا النوع من الاستثمار هو الاستثمار في وسائل النقل (شراء حافلة لنقل المسافرين مثلا). تتمثل الخاصية الأساسية لهذا النوع من الاستثمار في أن الأداء فيه يكون روتينيا ولا يتطلب جهدا كبيرا من الناحية الفكرية أو التنظيمية مما يجعله فاقدا للإبداع الضروري لأجل التطور.

عند هذا المستوى من التحليل، يمكن طرح السؤال التالي: ما هو دور مثل هذا التصنيف في رسم السياسات العمومية في مجال تشجيع إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاسيما في إطار الوكالات الحكومية التي أنشئت لهذا الغرض؟ لا شك أن هذا السؤال معقد جدا لكي نجيب عنه. مجرد القيام بتصنيف المقاولين المحتملين. ولكن مثل هذا التصنيف يعطينا على الأقل إشارات وإضاءات تثير الجهود الحكومية في هذا المجال.

حيث أن تصنيف المقاولين المحتملين وتحديد طبيعة النشاطات التي يقومون بها وتحديد أفقها الاقتصادي مهم للغاية لناحية رسم السياسات الحكومية. بالفعل، يساعد مثل هذا التصنيف على تحديد الأولويات في مجال الدعم الحكومي. حيث تضع الحكومة كأولوية في سلم ترتيب الدعم والتشجيع كل من تكون له القدرة على تطوير أداة الإنتاج ويتمتع بأعلى الفرص في التحول من فرد (مقاول) يعتمد على المساعدة إلى فرد يساهم في تحفيز ديناميكية الاقتصاد؛ بمعنى أولئك الأفراد الذين تكون لديهم القدرة في أي وقت في المستقبل على زيادة توليدهم للقيمة المضافة، وهو الأمر الذي يكون له انعكاس مباشر على زيادة التشغيل. كما يؤدي تصنيف المقاولين إلى تكييف وتحسين برامج التكوين الموجهة لفائدة المقاولين المحتملين والتي تمس مختلف أوجه المقاولاتية، لاسيما في مجال تسيير المؤسسات.

إن استيعاب القيم الجديدة للمقاولاتية، والتي تعتبر أكبر ضمان للنجاح، قد تتوفر بشكل أكبر في المقاولين المحتملين الذين ينتمون إلى الفئة الأولى، على اعتبار أن اتساع مداركهم بفعل التعليم يقوي من حظوظهم في الانخراط في نشاطات اقتصادية ذات ديناميكية كبيرة. بينما تكون النشاطات التي يستثمر فيها المقاولون المحتملون الذين ينتمون إلى الفئة الثانية جد مفيدة لكل قطاعات





تحليل بعض عوامل النجاح

الاقتصاد الوطني بحكم أنها تكون ضرورية في أداء هذه القطاعات، وقد تكون أولويتها في الاقتصاد كبيرة بناء على ما هو متوافر منها من جهة ووتيرة النمو الاقتصادي من جهة ثانية.

بالفعل، لا يرقى التصنيف السابق للمقاولين المحتملين إلى مستوى التحديد المطلق، على أساس انه قد يوجد ضمن الفئة الثالثة أفراد يتمتعون بروح مقاولاتية عالية ويتملكون قدرات كبيرة في مجال الأعمال، بينما يوجد من بين أفراد الفئة الأولى من لا يمتلك أي مهارات مقاولاتية، وهكذا. وعلى هذا الأساس، يمكن أن تقوم السلطات العمومية بوضع آلية للاختيار، لاسيما عند الانطلاق، تستطيع أن تظهر المواهب الفعلية في مجال المقاولاتية. نعلم أن وجود مثل هذا النظام لا يشكل ضمانا للنجاح، الذي يرتبط بأمور عديدة، ولكنه على الأقل يكشف عن المواهب التي تمتلك أكبر الفرص في تحقيق هذا النجاح. أما بالنسبة للمؤسسات القائمة فإن السوق يكون كفيلا باختيار أولئك المقاولين الذين لديهم قدرة على الاستمرار بتجاوز الموانع التي يصادفونها وبالتالي الاعتراف لهم بالمهارات التي يمتلكونها.

وفي كل الأحوال، يمكن رفع الطموح إلى مستوى أعلى قصد دفع المجتمع للاندفاع في ديناميكية من الإبداع الجماعي والفردية. في سبيل ذلك، يمكن وضع برامج واسعة في مختلف مستويات المسيرة التربوية للأفراد في مجال الفكر المقاولاتي ووضع برامج تكوين مركزة وفاعلة بالنسبة للمقاولين المحتملين الشباب في مجال تصميم المشاريع وتنفيذها في ظل قيود المحيط المعقدة.

5. دور العوامل المحيطة

تقاطع عدد كبير من الدراسات والتجارب العالمية في تحديد أهم العوامل التي تلعب دورا كبيرا في تطور المؤسسات واستمرارها. حيث أن هناك اتفاق على أن مستويات التكنولوجيا ورأس المال البشري، ومستوى تنمية البلد والمحيط الذي تعمل فيه هذه المؤسسات تعتبر من بين العوامل الرئيسية في التأثير على تطور المؤسسات ونموها. وعلى هذا الأساس، إذا كانت خدمات البنية التحتية والمالية وأداء مؤسسات الضبط لا تعمل بشكل جيد في الدول النامية على سبيل المثال فإن ذلك يمكن أن يؤدي إلى كبح نمو المؤسسات وإحباط تطورها (Seker & Guilherme, 2010).





المؤسسات المتوسطة والصغيرة



تحليل بعض عوامل النجاح

هكذا يلعب المحيط دورا هاما في حياة وتطور كل المؤسسات كبيرة كانت أم صغيرة، إلا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لاسيما عند انطلاقتها، تعتبر كالوليد الذي يحتاج بعد الولادة إلى كل عوامل الحياة التي يجب أن تكون نقية وخالية من كل شائبة قد تضر به. ولذلك فهي تحتاج إلى محيط سليم ومساعد على التكيف والاستمرار.

ضمن العوامل المحيطة، تعتبر بيئة الأعمال معيارا جيدا مدى توفر الشروط الضرورية لممارسة الأعمال بشكل عام ونجاحها. وقد انصبت معظم الإصلاحات التي أجريت في مختلف الدول الناشئة والنامية على وجه الخصوص على هذا الجانب نظرا لدوره الحاسم في تشجيع المبادرات والإبداع اللذان يشكلان سبيل النجاح عبر ترقية دور السوق وتخفيض الانحرافات المؤسسية. على سبيل المثال، كانت السياسة العمومية الشيلية تهدف إلى تحسين بيئة الأعمال عبر فك الطابع التنظيمي للاقتصاد (Déréglementation) وتحسين إطار الضبط إضافة إلى تحسين متانة الآليات وإنشاء الهيئات الداعمة للمنافسة (Goldberg & Palladini, 2008). إن الإصلاحات المطلوبة لتحسين بيئة الأعمال لا تخص إطار الاقتصاد الكلي والتعديلات الهيكلية فقط، بل يتعين أن تشمل خفض العراقيل الاقتصادية والمؤسسية التي تؤثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنفص من قدرتها على المنافسة، وهو ما يعني أن يمس هذا الإصلاح جوهر النظام القانوني والاقتصادي والإداري. ولذلك، يمكن القول أن مسؤولية السلطات العمومية كبيرة في تحسين بيئة الأعمال عن طريق تطوير مؤسسات كفوة تكون قادرة على تحسين أداء الأسواق وتركيز الإصلاحات حول محور يشكل أساس تحسين الفرص والحوافز لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في هذا المجال الخاص ببيئة الأعمال، لا تعتبر الجزائر مثلا جيدا، مقارنة مع الكثير من الدول المشابهة لها اقتصاديا، وفقا لما جاءت به مختلف تقارير بيئة الأعمال (Doing business) التي يعدها البنك العالمي سنويا. يبين الجدول التالي ملخصا لبيئة الأعمال في الجزائر وبعض الدول الأخرى بالنسبة لسنة 2011.

جدول 1. ملخص عن مناخ الأعمال في الجزائر وبعض الدول لسنة 2011.

الترتيب العام	الجزائر	تونس	المغرب	مصر	تركيا	العربية السعودية	جنوب أفريقيا
الترتيب العام	136	55	114	94	65	11	34
- انطلاق المشروع (رتبة)	150	48	82	18	63	13	75
• عدد الإجراءات	14	10	6	6	6	4	6
• عدد الأيام	24	11	12	7	6	5	22





المؤسسات المتوسطة والصغيرة



تحليل بعض عوامل النجاح

52	14	137	154	98	106	133	- الحصول على رخصة البناء (رتبة)
17	12	25	25	19	20	22	• عدد الإجراءات
174	89	188	218	163	97	240	• عدد الأيام
91	1	38	93	124	64	165	- تسجيل الملكية
2	46	72	72	89	89	138	- الحصول على قرض (رتبة)
10	16	59	74	154	74	74	- حماية المستثمرين
24	6	75	136	124	58	168	- دفع الضرائب (رتبة)
9	14	15	29	28	8	34	• عدد مرات الدفع /سنة
200	79	223	433	358	144	451	• الوقت (ساعة/سنة)
85	140	26	143	106	78	127	- تنفيذ العقود (رتبة)
30	43	35	41	40	39	46	• عدد الإجراءات
600	635	420	1010	615	565	630	• عدد الأيام
74	65	115	131	59	37	51	- غلق المؤسسات (رتبة)
2.0	1.5	3.3	4.2	1.8	1.3	2.5	• الوقت (سنة)

المصدر: World Bank : Doing business 2011

من الجدول السابق، يمكننا تحديد المستوى الأول للعمل الذي يجب أن تقوم به السلطات العمومية لتحسين بيئة الأعمال في الجزائر. كما يبينه هذا الجدول، تحتل الجزائر المرتبة 136 على الصعيد العالمي في مجال بيئة الأعمال، حيث سبقتها في ذلك معظم الدول العربية الأساسية. كما يشير هذا التقرير إلى أن أسوأ الجوانب في بيئة الأعمال يتمثل في الجانب الضريبي، يليه جانب تسجيل الملكية، ويأتي انطلاق المشروع كثالث أسوأ جانب في بيئة الأعمال، وهو الأمر الذي يكشف عن الصعوبات التي يلاقيها إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل أساسي على اعتبار أن تأسيس المؤسسات الكبرى هو أمر قليل الحدوث ويتم بشكل خاص من طرف الدولة. بينما يأتي جانب التمويل في رابع مرتبة من حيث السوء في مجال بيئة الأعمال، وهو بذلك يناقض الانطباع العام على أن التمويل يعتبر العقبة الرئيسية أمام إنشاء المؤسسات.

أما إذا تعمقنا في تفاصيل التقييم نجد أن كثرة الإجراءات وطول مدتها، وبالتالي تعقد العملية الإجرائية، هي العناصر الأساسية المؤثرة بشكل سلبي على مناخ الأعمال في الجزائر كما يعكسه ترتيبها المتأخر في جميع الجوانب تقريبا. ويكشف هذا الأمر عن ثقل الإجراءات البيروقراطية في مجال الاستثمار وإنشاء المؤسسات، وهو الأمر الذي يتعين أن يكون محل اهتمام خاص من طرف السلطات العمومية في سبيل تحسين مناخ الأعمال وترقية المحيط الذي تعمل فيه المؤسسات. إن تبسيط الإجراءات في جميع مختلف الأطر الإدارية ومستوياتها يعد أمرا بالغ الأهمية من زاوية ترقية وتشجيع المبادرات الخاصة في مجال الاستثمار وإنشاء المؤسسات. ولكن تبسيط هذه الإجراءات يندرج في الواقع ضمن رؤية شاملة لمسألة تنظيم الدولة ومهامها. ويتطلب هذا الجهد عملية صهر شاملة للمنظومة القانونية الحالية في اتجاه تحديد وتنظيم دور السلطات العمومية وتوسيع المجال أمام المبادرة الخاصة. وعلى هذا الأساس، يتعين القيام بتحديد صريح وواضح لآليات عمل الإدارة وتوضيح علاقاتها مع المؤسسات في إطار فلسفة تكون فيها الإدارة العمومية أداة مرافقة فعالة تساعد على تحفيز المؤسسات عوض أن تكون جهازا يركز سلوكه على فلسفة القمع. يجب أن يسمح أداء الإدارة بتسهيل تمكين المؤسسات من ممارسة مختلف الأنشطة الاقتصادية وفق معايير عالمية. وعليه، يستهدف





الإصلاح المرتقب للإدارة تعزيز قدرة التسيير العمومي في مختلف أوجهه سواء على مستوى الضبط أو على مستوى الرقابة (Latreche, 2007b).

كما أن ترقية بيئة الأعمال تتطلب أن تهتم السلطات العمومية بجانب آخر في أداء الإدارة (إدارات الإشراف والضبط، الإدارة الضريبية، الإدارة العدلية...) وهو مسألة الشفافية. ذلك أن الشفافية تعتبر عاملا محمدا لكل إدارة فعالة، كما أن غيابها وانتشار السلوكات الضبابية يعتبران من بين العوامل الأساسية التي تقتل المبادرة والإبداع. فقد أثبتت الدراسة التي قام بها (Beck & Demurguc & Maksimovitch, 2005) أن المشاكل القانونية والرشوة تشوه نمو المؤسسات كما أثبتوا أن درجة تأثير كل عنصر من هذه العناصر على المؤسسات تتحدد عكسيا مقارنة مع حجم المؤسسة، وهو الأمر الذي يجعل المؤسسات المتوسطة والصغيرة أكثر المؤسسات عرضة لهذه العوامل. تستهدف الشفافية توضيح استعمال الوسائل العمومية وعقلنتها وذلك عبر استئصال كل تجاوز في استعمال السلطة أو النفوذ بمناسبة ممارسة المسؤوليات العمومية والاقتصادية. تتطلب مسألة الشفافية على سبيل المثال أن قواعد منح الصفقات العمومية يجب أن تكون محددة بدقة، بشكل تتساوى معه فرص كل المترشحين للفوز بهذه الصفقات. كما تتطلب الشفافية أيضا تقليص اللجوء إلى النظم الاستثنائية (Régimes dérogatoires) بأكبر ما يمكن والتي تمهد لظهور كل سلوكات الانحراف (Latreche, 2007b).

يتمثل المستوى الثاني للتفكير في نظام التمويل المناسب لخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في هذا المجال، تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر من مصادر التمويل الخارجي، لاسيما التمويل البنكي، كلما كان النظام المالي متطورا لأن هذا الأخير يضمن وصول كل الأعوان الاقتصاديين، بما في ذلك الدولة والمؤسسات، إلى مصادر التمويل على قدم المساواة وبدون شروط تمييزية لصالح مجموعة معينة من المتعاملين. ويدل هذا الأمر على وجود علاقة سببية بين تطور النظام المالي واستمرارية المؤسسات المتوسطة والصغيرة. إلا أن دور النظام البنكي التقليدي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشوبه نقطتا ضعف أساسيتين (Seker & Guilherme, 2010):

- التمييز بين مختلف المقاولين المحتملين على أساس مجموعة من المعايير تبنى فقط على أساس العائد المتوقع لمشاريعهم، ويؤدي هذا الأمر بطبيعة الحال إلى تفضيل المؤسسات الكبيرة والقديمة التي رسخت أقدامها في السوق بينما يعمل نسبيا على إقصاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لاسيما الوليدة منها، نظرا لعدم امتلاكها لنفس الوسائل التي تسمح لها بإتباع سياسة تركز على تعظيم العائد، فضلا عن أن هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تتبع، كما سبقت الإشارة إلى ذلك أعلاه، سياسة لتعظيم الربح بقدر ما تتبع سياسة تستهدف البقاء في السوق والمحافظة على مناصب الشغل وبالتالي المحافظة على مصادر الدخل المرتبطة بذلك.





تحليل بعض عوامل النجاح

- عدم التنوع من زاوية جغرافية أو قطاعية. ويؤدي هذا الأمر إلى تطبيق نفس الإستراتيجية على مستوى كل وكالات هذه البنوك مهما توزعت جغرافيا، وهو ما يعني أن التوزيع الجغرافي للوكالات لا يتبعه تنوع على مستوى الإستراتيجية بهدف تكييف نشاط التمويل مع خصائص النشاط محليا (Latreche, 2007a).

في مقابل ذلك، تحتاج المؤسسات، لاسيما الصغيرة والمتوسطة منها، إلى أنواع مختلفة من التمويل لتحقيق أهداف مختلفة في مراحل مختلفة من دورة حياتها. وعلى هذا الأساس، فإن حاجيات التمويل لدى المؤسسات المتوسطة والصغيرة المتواجدة تختلف عن حاجيات التمويل لدى المؤسسات الوليدة، كما أن مصادره تكون أيضا مختلفة. حيث أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة يمكنها دائما اللجوء إلى النظام البنكي التقليدي طالما أنها أصبحت تمتلك القومات الأساسية المتمثلة أساسا في الخبرات المكتسبة والتمركز في السوق مما يجعلها تنقل خطر الوكالة إلى مستوياته الطبيعية الموجودة لدى كل الزبائن بشكل يزيد من قدرتها على التنافس للحصول على القرض.

ولكن الأمر يكون مختلفا تماما عند الانتقال إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوليدة. يحتاج هذا النوع من المؤسسات إلى مزيج من التمويل والمشورة اللذان من المفضل أن يكونا متلازمين ضمنا لانسجام البرامج. وفي هذا المجال، تعتبر شركات رأس المال المخاطر (Capital-risque) من أفضل الحلول لمرافقة المؤسسات عند النشأة نظرا لما يجوزه من أدوات لتقديم التمويل والاستشارة المناسبين إلى غاية اشتداد عودها. تتمثل أهمية رأس المال المخاطر كآلية لمساعدة المؤسسات المتوسطة والصغيرة الوليدة في ترافق التمويل والاستشارة اللذين تقدمهما شركات رأس المال المخاطر. ويتم ذلك من خلال امتلاكها للأدوات الأساسية لتقييم المخاطر وتسييرها. وعليه تعتبر الشراكة بين هذه الشركات والمقاولون الشباب ضمانا هامة للنجاح على اعتبار استمرار الاستشارة المقدمة طوال مدة بقاء رأس المال في هذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة الوليدة.

يخص المستوى الثالث من التحليل دور وكالات التشغيل الحكومية. لا شك أن الحكومة بذلت في هذا المجال جهودا كبيرة عبر مختلف وكالات التشغيل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قامت بتأسيسها. تتمثل الإضافة الأساسية لبعض هذه الوكالات في دراسة ملفات مشاريع إنشاء المؤسسات من طرف الشباب المقاول بينما تتمثل لدى البعض الآخر في وقوفها كمانح للضمان في مجال التمويل البنكي لمشاريع مقترحة من شباب يفتقد غالبا إلى الخبرة، حيث من المفترض أن يؤدي ذلك إلى التخفيف من حدة مشكلة الوكالة والخطر المعنوي لهؤلاء الشباب بما يعزز من ثقة البنوك ويدفعها ذلك إلى منح التمويل. مع ذلك، يطرح تساؤل مزدوج فيما يتعلق بهذه الوكالات: هل أن عددها يعتبر كافيا؟ وهل أن الدور الذي تلعبه يعتبر ملائما؟





تحليل بعض عوامل النجاح

للإجابة على التساؤل الأول، يتعين القول أن كثرة الوكالات يعتبر من حيث المبدأ أمراً جيداً. لكن يجب أن تكون هذه الكثرة في سياق من التنوع في الأهداف والمهام. ومن الأفضل أن يكون تأسيس هذه الوكالات يركز على أساس تنافسي بينها أو يتم ربط عملها وفقاً لدفتر شروط يشكل اتفاقية نجاعة على أساس الأهداف.

فيما يتعلق بالسؤال الثاني، يتعين أن تكون مهام الوكالات تركز على تشجيع الأفكار المبدعة التي لديها القدرة على التحول إلى مشاريع ناجحة. ويتطلب هذا الأمر، أثناء دراسة المشاريع المقترحة وتحليلها، عدم الاكتفاء بدور حسابي لعدد مناصب الشغل المرتقب إنشاؤها عند انطلاق هذه المشاريع، لأن عدم قدرة هذه الأخيرة على الاستمرار سوف يؤدي ليس فقط إلى خسارة مناصب الشغل التي كان من المفترض إنشاؤها ولكن أيضاً خسارة وقت وأموال وأفكار بديلة. لذلك يجب على هذه الوكالات أن تتجاوز الأدوار الإدارية في عملها لتنتقل إلى أدوار أكثر أهمية بالنسبة للمؤسسات.

من المهم جداً أن تقوم الوكالات بدور الاستشارة ومساعدة المبدعين على تجاوز العراقيل التي يلاقونها. بل قد يكون هذا الدور هو أبرز الأدوار التي يتعين عليها الاضطلاع بها. ذلك أن كثيراً من الشباب لديهم أفكاراً خلاقية ولكنهم لا يستطيعون تنفيذها لجهلهم بالمحيط وتعقيداته، حتى إذا انخرطوا فيه واكتشفوا صعوبته تضعف همتهم وتموت أفكارهم. فضلاً عن ذلك، يمكن تكوين حلقات للتلاقي، في إطار الوكالات أو بشكل مستقل عنها، تكون مشتملة تتبادل فيها الخبرات المكتسبة وتناقش فيها التجارب وذلك قصد إثراء مخزون النجاح المحقق وإعادة استثماره بشكل أفضل لصالح المقاومين القدماء أو أولئك المرتقب دخولهم إلى عالم الاستثمار وإنشاء المؤسسات. وقد يساعد مثل هذا الأمر على زيادة قدرة هذه المؤسسات على اتخاذ قرارات جماعية للحصول على مكاسب متبادلة.

ختاماً، يتعين القول أن النجاح في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب عملاً دؤوباً ومستمرًا وشاملاً. ولا يمكن لأي جهود مجتزأة أو مطروحة في سياق غير ملائم أن تؤدي إلى تحقيق نتائج كبيرة حتى ولو كانت هذه الجهود ضخمة. يتعين الإدراك أن إنشاء المؤسسات المتوسطة والصغيرة، مثلها في ذلك مثل أي قرار اقتصادي، تخضع إلى قوانين وقواعد تحدد إلى مدى بعيد فرص النجاح.

يجب أن يكون هدف المقاولاتية هو أسمى هدف في هذه العملية، لأن الأمور الأخرى، بما في ذلك التشغيل، سوف تتحقق كلما نجحت المؤسسات التي تم إنشاؤها في البقاء على قيد الحياة في مرحلة أولى ثم التطور والتوسع في مرحلة ثانية. وفي سبيل ذلك، يجب فهم العوامل الحاسمة في نجاح عملية التأسيس ثم عملية التطور.





المؤسسات المتوسطة والصغيرة



تحليل بعض عوامل النجاح

في هذا المجال، فإن تحضير إطار ملائم للاقتصاد الكلي لا يكفي لدفع المبادرات نحو التحقق، بل يتعين الأمر تحسين الإطار المؤسسي اللازم وتوفير بيئة أعمال مشجعة للإبداع وغير مقيدة للمبادرات، بيئة يجد فيها الشباب المبدع، المكتسب للمعارف والمهارات، فضاء داعماً لتحسيد أفكاره وجعلها تتحول إلى مشاريع قابلة للحياة عبر رفع رفع نجاعة المؤسسات التي تعتبر شرطاً لتحويلها إلى كيان قادر على خلق فرص العمل. هكذا، لا تخص الإصلاحات المطلوبة لتحسين بيئة الأعمال إطار الاقتصاد الكلي والتعديلات الهيكلية فقط، بل يتعين أن تشمل خفض العراقيل الاقتصادية والمؤسسية التي تؤثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنقص من قدرتها على المنافسة، وهو ما يعني أن يمس هذا الإصلاح جوهر النظام القانوني والاقتصادي والإداري.

المراجع

- Beck, Thorsten & Demirguc-Kunt, Asli & Maksimovic, Vojislav (2005): Financial and legal constraints to growth: does firm size matter? World Bank Conference on Small and Medium Enterprises: Overcoming Growth Constraints, (October 14-15).
- Berger, Allen N. & Undell, Gregory F. (2004): A more complete conceptual framework for SME finance, World Bank Conference on Small and Medium Enterprises: Overcoming Growth Constraints, (October 14-15).
- Demirguc-Kunt, Asli & Love, Inessa & Maksimovic, Vojislav (2004): Business environment and the incorporation decision, World Bank Conference on Small and Medium Enterprises: Overcoming Growth Constraints, (October 14-15).





المؤسسات المتوسطة والصغيرة

تحليل بعض عوامل النجاح



Goldberg, Mike & Palladini, Eric (2008) : Chili: A strategy to promote innovative small and medium enterprises, Bank World Bank Policy Research Working Paper No. 4518

KPMG (2010) : Comment la puissance publique peut-elle soutenir le développement de l'entrepreneuriat ? Deuxième édition du World Entrepreneurship Forum, Mars, Lyon

Latreche, Tahar (2007a) : Mutation du système bancaire national : Actions pour l'amélioration, Revue des Réformes Economiques et Intégration en Economie Mondiale, No.2, pp.7-29

b) : Croissance rentière basée sur les hydrocarbures, 2007) ----- caractéristiques et implications, Revue des Réformes Economiques et Intégration en Economie Mondiale, No.3, pp.7-38

Lazaric, Nathalie (2010) : Les théories économiques évolutionnistes, La Découverte, Paris

Levy, Brian (1991) : Obstacles to devlopping small and medium sized enterprises: An empirical assesment, World Bank Policy Research Working Paper No. 588

Seker, Murat & Paulo Guilherme, Correa (2010) : Obstacles to growth for small and medium enterprises in Turkey, Bank World Bank Policy Research Working Paper No. 5323

