

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
جامعة الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير

المؤسسات الصغيرة
دورها في الاقتصاد الوطني
حالة الجزائر

بحث مقدم لنيل شهادة الماجستير
فرع التحليل الاقتصادي

تحت إشراف الدكتور :

طواهر محمد توهامي

إعداد الطالب :

أمقران مصطفى

السنة الجامعية 2001/2000

الفهرس

- 1.....: مقدمة
- 07..... الفصل الأول : المؤسسات الصغيرة وإستراتيجتها
- 09..... المبحث الأول : مدخل إلى المؤسسات الصغيرة
المعايير التصنيفية للمؤسسات .
- 09..... تصنيف مختلف معايير المؤسسات
- 11 العوامل التي شجعت المقاولين على تدعيم الحجم الكبير للمؤسسة
المؤسسات الصغيرة ومميزاتها
- 17..... محاولة تعريف المؤسسات الصغيرة
- 19..... مميزات المؤسسات الصغيرة
مكانة ودور المؤسسات الصغيرة في إقتصاديات الدول المتقدمة.
- 21..... تجربة فرنسا ، كندا ، والولايات المتحدة الأمريكية
- 25..... تقويم هذه التجارب و شروط نجاح المؤسسات الصغيرة
- 30..... المبحث الثاني : إستراتيجيات المؤسسات الصغيرة
إستراتيجية المؤسسات الصغيرة وأهدافها .
- 31..... أسس وضع الإستراتيجية
الأهداف النموذجية للمؤسسات الصغيرة.
- 33..... الأهداف النموذجية وتأثيرها على ذهنية المقاولين
- 37..... المؤسسات الصغيرة وصفتي الهشاشة والتبعية
- أنواع الهياكل الممكن تطبيقها على مستوى المؤسسات الصغيرة .
- 39..... تصنيف الهياكل
- 40..... حدود هياكل المؤسسات الصغيرة

44.....	المبحث الثاني : دور المؤسسات الصغيرة في إمتصاص البطالة
	أنواع البطالة و أهم طرق محاربتها.
47.....	أنواع البطالة.....
48.....	طرق محاربتها.....
	البطالة لدي بعض المدارس الاقتصادية
51.....	البطالة الكنزية.....
61.....	البطالة لدى أتباع آدم سميث.....
66.....	البطالة لدى أتباع ج شمبتر.....
	الفصل الثاني : أنواع المؤسسات الصغيرة ومرحلة الإنطلاق
44.....	
74.....	المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة.....
	المؤسسات الصغيرة الحرفية و قواعد التنافسية .
80.....	التطور المعاصر للمؤسسات الصغيرة الحرفية .
84.....	إستعراض بعض الإتجاهات التأقليمية للمؤسسات الصغيرة
	المؤسسات الصغيرة للتوزيع :
92.....	دراسة التجارة الصغيرة في كل من إقليم الكيبك ، فرنسا وبلجيكا
99.....	أهم التقنيات الممكنة التطبيق لمواجهة متطلبات المستهلكين
	المؤسسات الصغيرة للخدمات
107.....	قطاع الخدمات وقدرته الإستقبالية الكبيرة
109.....	مميزات المؤسسات الصغيرة للخدمات
112.....	السعر ودوره في تسيير المؤسسات الصغيرة للخدمات
	المؤسسات الصغيرة البديلة (مؤسسات القطاع الثالث) .
116.....	مميزات المؤسسات الصغيرة البديلة
120.....	عوامل قوة وضعف المؤسسات الصغيرة البديلة
	المبحث الثاني : مرحلة إنطلاق المؤسسات الصغيرة
123.....	
	طبيعة قواعد التنافسية .
123.....	المحددات الداخلية والخارجية للتنافسية

- 127..... مخلفات تزايد التنافسية على المؤسسات الصغيرة
تزايد التنافسية بصفتها في حركية دائمة .
- 130..... أهم الحاجات التي ترافق تزايد التنافسية .
تصرفات المالك المسير في مرحلة الإنطلاق .
- 132..... ترتيب الملاك المسييرين وفق تصرفاتهم
- 133..... تكوين الملاك المسييرين

الفصل الثالث : محيط المؤسسات الصغيرة ودور الدولة في مساعدة هذه الأخيرة....147

- 147..... **المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة والمحيط**
المؤسسات الصغيرة وصفتي التأقليمية والتبادلية .
- 147..... المؤسسات الصغيرة وصفة التأقليمية
- 150..... المؤسسات الصغيرة وصفة التبادلية .
التطور السريع للمؤسسات الصغيرة والعوامل المشجعة على ذلك .
- 153..... التوجه إلى توازن جديد بين المؤسسات الصغيرة ونظيرتها الكبيرة
- 155..... **المبحث الثاني : دور الدولة في تنشيط المؤسسات الصغيرة.**
دور الدولة والأعوان الآخرين في إعادة إحياء المؤسسات الصغيرة.
- 155..... دور بعض الدول المتقدمة في تشجيع مؤسساتها الصغيرة
- 156..... دور بعض المنظمات في تشجيع المؤسسات الصغيرة .
تقسيم دور الدولة في ميدان المؤسسات الصغيرة .
- 160..... تجربة فرنسا في مساعدتها لمؤسساتها الصغيرة
- 161..... تجربة الولايات المتحدة الأمريكية في مساعدتها لمؤسساتها الصغيرة
- 163..... تجربة البلدان النامية في مساعدتها لمؤسساتها الصغيرة

الفصل الرابع: وضعية المؤسسات في الجزائر165

- 165..... **المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة في الجزائر.**
المراحل التي مرت بها المؤسسات في الجزائر
- 165..... إعادة هيكلة المؤسسات

167.....	إستقلالية المؤسسات
	تطور التشريع الجزائري في ميدان الإستثمار
173.....	مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإستثمار
174.....	أهم المشاكل الموجهة من طرف المؤسسات الصغيرة
210.....	حالة تطبيقية
215.....	الخاتمة
219.....	المراجع :

قائمة الملحقات :

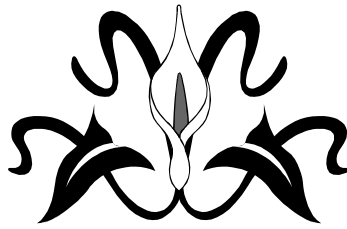
181.....	ملحق خاص I " بعض مقاييس دعم المؤسسات الصغيرة "
183.....	ملحق خاص II " الشبكة الخاصة بمركز دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " "
184.....	ملحق خاص III " الشبكة الخاصة بمركز دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " "
207.....	ملحق خاص بوكالة ترقية ودعم الإستثمار APSI
204.....	ملحق خاص بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ANSEJ

تشكرات

أتقدم بتشكراتي الخالصة إلى :

- السيد طواهر محمد تهمامي : الدكتور المشرف على عملي هذا ،
الذي قدم لي كل المساعدات الممكنة ،
كما لم يبخل عليّ بوقته الغالي وتوجيهاته القيمة ،
- كل عمال وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،
- كل عمال الوكالة الوطنية لترقية ودعم الاستثمار ،
- كل عمال الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب ،
كل عمال المكتبة الوطنية بالحامة .

وإلى كل من ساعدني من قريب أو بعيد على إنجاز هذا العمل المتواضع .



مقدمة

منذ الاستقلال والجزائر تمر بمراحل تنموية، متباينة أثبتت كلها فشلا ذريعا، مما جعل الجزائر تنساق في السنوات الأخيرة في مشاكل اقتصادية متعددة أوقعتها في وضعية اقتصادية صعبة .

سعى لتحسين وضعيتها الاقتصادية، قامت الجزائر في التسعينات بإمضاء عدة عقود مع منظمات اقتصادية دولية مثل (البنك العالمي وصندوق النقد الدولي)، وتعتبر هذه العقود بمثابة التزام كبير للجزائر، إن استعملت الأموال المنجزة عنها بعقلانية وحكمة يمكنها أن تخرج الجزائر نهائيا من أزمتها.

مما يقودنا إلى تحديد بعض المهام الأساسية المسندة للدولة في هذا الصدد و هي :

- تسيير الاقتصاد بنوع أكبر من الصرامة (Rigueur) .
 - توسيع رقعة التحرير الاقتصادية بغرض وضع قواعد اقتصاد تنافسي معتمد على تعدد الأعوان المتدخلين في الساحة الاقتصادية، مما يحقق توفر أكبر لعوامل النمو الاقتصادي .
 - مراجعة الإستراتيجية المالية للدولة وهذا بوضع أولويات جديدة مع الإشارة أن تدخل الدولة كعامل إعادة توازن (Régulateur) يكتسي أهمية كبيرة في تصحيح بعض الأعراض السلبية المنبثقة عن التصرفات غير العقلانية للأعوان الاقتصاديين الآخرين، لاسيما أثناء المرحلة الانتقالية من اقتصاد اشتراكي إلى اقتصاد السوق .
- إن البحث عن النجاعة الاقتصادية هو الهدف الأساسي الذي كانت تسعى إليه الدولة من جراء قيامها بإعادة هيكلة المؤسسات (بجميع أشكالها) وكذا الخصخصة (كان هدف الدولة أن تترجم هذه النجاعة في تطور اقتصادي واجتماعي متواصل الذي يولد بدوره موارد مالية جديدة، مناصب شغل جديدة وتنوع في الصادرات والذي من شأنه رفع رصيد الخزينة الوطنية من العملة الصعبة)، بقصد تجنيد أكبر قدر ممكن من الموارد المالية لصالح التصحيح الاقتصادي، يجب على الدولة أن تجعل من اقتصادها اقتصادا مستقرا ومهيكل تدريجيا بصفة جيدة .

بهذه الطريقة يمكن للدولة الحصول على موارد مالية جديدة من جهة ويمكنها اكتساب تدريجيا للخبرة التقنية والتكنولوجية اللازمة للاستثمارات الخاصة برؤوس الأموال الوطنية الموضوعة في البنوك الأجنبية .

انطلاقا مما سبق، يمكن تحليل الموضوع بالاعتماد على النقاط التالية :

1 - الأسئلة المطروحة :

- إن السؤال الرئيسي الذي يتمحور حوله بحثنا هو؛ كيفية استعمال المؤسسات الصغيرة كأداة لمعالجة ظاهرة البطالة دون إحداث بذلك اختلالات هيكلية في الاقتصاد؟. انطلاقا من هذا السؤال، يمكن طرح عدة أسئلة فرعية أهمها :
- ما هو مفهوم المؤسسات الصغيرة، وما هو دورها في تحقيق توازن اقتصادي في مجتمع ما بغية تحقيق أكبر نجاعة اقتصادية واجتماعية ممكنتان ؟ .
- ما هو الدور الواجب لعبه من المؤسسات الصغيرة ضمن اقتصاد السوق ؟.
- هل تشجيع المؤسسات الصغيرة معناه الإنقاص من مكانة المؤسسات الكبيرة في الساحة الاقتصادية؟
- ما هي الخطة الاقتصادية الواجب اعتمادها من طرف الدولة من أجل تحقيق أكبر مردودية اقتصادية ممكنة ؟.
- ما هو الدور المنوط بالدولة في هذه الخطة ؟.
- ما هو دور المؤسسات الصغيرة في امتصاص البطالة ؟ وما هو المحيط المناسب لهذه المؤسسات من أجل تحقيق ذلك ؟.
- ما هي المشاكل وبالأخص أهم المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة ؟.
- ما هي الحلول وبالأخص أهم الحلول المقترحة ؟.

2- الفرضيات :

إن مجمل الأسئلة السابق طرحها تقودنا إلى وضع بعض الفرضيات الضرورية لتحليل الموضوع .

إذا افترضنا أن من بين الحلول المقترحة (للأزمة الاقتصادية في الجزائر وفي العديد من الدول الأخرى) من أجل امتصاص ظاهرة البطالة المسبب لعدة مشاكل اقتصادية واجتماعية، معروفة لدى جملة الاقتصاديين، هي تشجيع الطلب الكلي عن طريق السياسات الميزانية، حسب اللورد جون ميلر كينز. نجد أن هذه السياسات تولد في الكثير من الدول المطبقة لها مشكل جديداً ألا وهو مشكل التضخم وبالتالي أصبحت هذه السياسات غير مجدية في نظر العديد من الاقتصاديين .

إذن أضحي من الضروري اقتراح حل آخر لظاهرة البطالة يولد أقل معدل ممكن من التضخم وفي رأينا فإن الحل الوحيد الذي يستحق أكثر دراسة وتحليل هو المؤسسات الصغيرة فتشجيع هذا النوع من المؤسسات يمكن خاصة البطالين المختصين من تجسيد أفكارهم، ومن أجل ذلك نعتمد على ما يلي من الفرضيات :

- المؤسسات الصغيرة ذات عدد المستخدمين يساوي أو يقل عن 50 مستخدم .
 - المؤسسات الصغيرة لا تسعى إلى تعظيم الربح .
 - الدولة تشجع المبادرات الفردية وهذا خاصة عن طريق الجماعات المحلية .
 - هناك دراسة دقيقة لخطة التنمية المعتمدة على المؤسسات الصغيرة .
 - هناك جمعيات ذات هدف مد يد العون للمقاولين المستقبليين .
 - هناك تنسيق بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة عن طريق المعاملة من الباطن .
 - هناك تنسيق جيد بين المؤسسات الكبيرة من جهة وبين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الوطنية وبين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الأجنبية عن طريق الشراكة .
- نشير هنا أنه يبقى دور الدولة عن طريق مؤسساتها المختصة محددًا في تطوير هذا النوع من المؤسسات .

3 - محددات البحث :

تستند دراستنا على المحددات التالية :

- دراسة المؤسسات الصغيرة .

نظرا لعدم وجود تعريف دقيق لهذا النوع من المؤسسات نلاحظ كنتيجة عدم وجود أرقام إحصائية دقيقة تمكننا من دراسة أكثر موضوعية لهذه المؤسسات وبالتالي نجد القارئ بحثنا في الغالب من الأحيان فقير للإحصائيات خاصة في الفصل الخاص بالمؤسسات الصغيرة، في هذا الصدد درسنا أهم مشاكل التطور المفاجئ لهذا النوع من المؤسسات مع دراسة نوعا ما معمقة لأنواع المؤسسات الصغيرة الممكنة .

ألحنا كثيرا في هذا الجزء من البحث على أهمية وجود علاقة تكاملية بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة وتقادي تقسيم المؤسسات الكبيرة إلى مؤسسات صغيرة ومتوسطة لأن هذه السياسة قد طبقت في الجزائر ولم تأت بأي نتيجة إيجابية .

- دراسة العلاقة التكاملية بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة .

في هذا الجزء من البحث تم استعراض تجربة الجزائر الصناعية أي أهم السياسات الصناعية المطبقة في الجزائر ونتائجها وما هي البدائل الممكنة .

- دراسة محيط المؤسسات الصغيرة .

درسنا في هذا الجزء تأثير المحيط على المؤسسات الصغيرة بما فيه :

* البنوك والمصادر الأخرى للتمويل .

* السوق .

* الدولة (الجماعات المحلية) الضرائب، التكوين العلمي .

* المؤسسات الكبيرة والمتوسطة .

- دور المؤسسات الصغيرة في امتصاص البطالة .

في هذا الصدد، تم دراسة مدرستين اقتصاديين ألا وهما المدرسة الكلاسيكية والمدرسة الكينزية ، ثم تم دراسة التيار الشمبترى (Champitiriens) كما تم دراسة دور المؤسسات الصغيرة في امتصاص هذه الظاهرة بصفة جزئية أو حتى كلية .

4 - أهمية البحث :

يبقى الهدف الأساسي الذي يرمي إليه هذا البحث هو كيفية معالجة ظاهرة البطالة دون إحداث اختلالات هيكلية في الاقتصاد، كما يرمي إلى إرساء ثقافة استثمارية في المجتمع الجزائري إذ أن هذه الثقافة قد افتقدت حتى في البلدان المتقدمة، ومن أجل تحقيق هذا الهدف يجب القيام بعدة دراسات متخصصة في هذا النوع من المؤسسات .

و يسعى كذلك إلى إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة في تحقيق تطور اقتصادي للجزائر لكن بتوفر بعض الشروط الضرورية التي تمكنها من تحقيق هذا الهدف .

تلك الشروط الممكن تلخيصها في وجود إرادة سياسية كبيرة، تجنيد كافة الهيئات المحلية لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمبادرات الفردية، زرع الثقافة التعاونية لدى الشباب... الخ.

مع الإشارة أن الأرضية الأساسية للبحث هي محاولة التنسيق بين السياسات الاقتصادية والاجتماعية المطبقة من طرف الدولة .

5 - أهداف البحث :

إن الهدف الأساسي لبحثنا هو إيصال فكرة أساسية ألا وهي ؛ تكوين نسيج من المؤسسات الصغيرة في الجزائر لا يتحقق بتدمير أو إعادة هيكلة المؤسسات الكبيرة، كما فعلت ذلك الجزائر، بل يتحقق بمحاولة تشجيع المبادرات الفردية للمواطنين خاصة الشبانة منها هذا من جهة كما يسعى هذا البحث إلى حث الدولة على تجسيد خطابها السياسي على الميدان لمحاولة تشجيع المؤسسات الصغيرة وأبرزنا خلال البحث أن الدولة تعتبر كقيلة بدورين أحدهما على المستوى الكلي والآخر على المستوى الجزئي .

م ك* : - وضع خطة تنموية معتمدة على التعاون بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة عن طريق عملية العمالة من الباطن، هذا لرفع مر دودية المؤسسات الكبيرة ومن أجل مسايرة الاقتصاد العالمي يجب اعتماد سياسة الاستثمارات الأجنبية والشراكة بين المؤسسات الجزائرية الكبيرة والمؤسسات الأجنبية .

م ج* : وضع هيأت لإرشاد المستثمرين، تجسيد حوار متواصل بين المستثمرين والجماعات المحلية .

* م ك : المستوى الكلي . * م ج : المستوى الجزئي

كما يسعى بحثنا إلى إبراز المشاكل التي تتخبط فيها المؤسسات الصغيرة لعدم وجود إطار قانوني متخصص يعتني بهذا النوع من المؤسسات .

6 - منهج التحليل :

للإجابة على مجمل الأسئلة المطروحة وإثبات الفرضيات المطروحة، اعتمدنا في بحثنا على المنهج الوصفي والتحليلي باستعمال أدوات التحليل الكلي وباستعمال البيانات والإحصائيات وتجارب الدول الأجنبية في ميدان الدراسة .

الفصل الأول : المؤسسات الصغيرة و استراتيجيتها.

إن الهدف الأساسي لهذا الفصل هو إبراز خصوصيات المؤسسات الصغيرة، فالمؤسسات الصغيرة كثيرا ما همشت بحجة عدم استجابتها لمتطلبات العصرية، فالكثير هم الذين

اعتبروها كنموذج مبسط للمؤسسات الكبيرة لا غير، ومنهم من ذهب إلى وصفها بنموذج المؤسسات الكبيرة أثناء طفولتها

لكن حسب رأينا، فالمؤسسات الصغيرة تعتبر كائن اقتصادي تمر بمراحل خاصة بها، مما يجعلها تتميز عن غيرها بتعدد وتنوع الأشكال .

المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة

تعتبر المؤسسة، بصفة عامة، نوع من الوسائل التي اخترعها الإنسان للدفاع عن نفسه ضد تعقد المحيط الاقتصادي الذي يعيش فيه، لكن مع كبر حجم المؤسسة أصبحت هي بدورها تكتسي صبغة التعقد الداخلي في كل المجالات (مجالات التسيير، التسويق، التمويل ...). فالمطلع على تاريخ النظام الرأسمالي يلاحظ أن المؤسسات الكبيرة الحجم كونت، بدون شك، التنظيم البدائي للمغامرة الطريفة بالعكس فإن المؤسسات الصغيرة تعتبر من بين اختراعات الإنسان الهادفة إلى تمكينه من التأقلم مع تعقد المحيط بدون أن تكتسي بدورها صبغة التعقد الداخلي .

نظرا لهشاشة بنية المؤسسات الصغيرة نجد الكثير من الاقتصاديين يتساءلون عن مدى قدرة هذه المؤسسات عن الصمود في محيط اقتصادي معقد .

في هذا الإطار يمكن التنويه بالدور الإيجابي الذي لعبته المؤسسات الكبيرة في عصرنا الحالي حيث كانت من بين العوامل الجد مؤثرة في النمو الاقتصادي، إلا أنها خلال السنوات الأخيرة لم تكن كذلك حيث نجدها تسببت في عدة مشاكل اقتصادية (كالبطالة، المضاربة ... إلخ).

على العكس من ذلك، نجد أن المؤسسات الصغيرة رغم أنها همشت خلال عدة سنوات إلا أنها لا تزال صامدة، مما يبرهن من جهة عن قدرتها عن التأقلم مع المحيط رغم أنها لم تكن بدرجة عالية من النجاعة وهذا لعدم توفر المحيط الاقتصادي الكلي الملائم لذلك، ومن جهة أخرى عن عدم قدرة النظام الاقتصادي من الاستغناء على هذا النوع من المؤسسات لأنه يكون بطبعه عامل من عوامل التوازن الاقتصادي .

المطلب الأول: المعايير التصنيفية للمؤسسة:

إنه من الصعب أن نقدم تصنيف دقيق للمؤسسات باستعمال معيار تصنيفي واحد فقط (مثل معيار الهدف، معيار الحجم أو معيار الشكل القانوني ... إلخ) .

من أجل الوصول إلى تصنيف أكثر دقة وموضوعية، ينبغي استعمال عدة معايير أخرى تكتسي أهمية كبيرة في هذه العملية، نذكر من بينها؛

- معايير الحجم .
- عدد المستخدمين .
- القيمة المضافة .
- رؤوس الأموال الخاصة .
- النتيجة الصافية ... إلخ .

لا يمكن لأي معيار من هذه المعايير إن أخذ بصفة منعزلة أن يعبر تعبير دقيق عن حجم المؤسسات المدروسة رغم أنه في الغالب ما يستعمل الباحثون معيار عدد المستخدمين للتعبير عن حجم المؤسسة .

الجدول* الموالي :

نوع المؤسسة	عدد المستخدمين
مؤسسة حرفية	من 0 إلى 09 مستخدمين
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49 مستخدمين
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 499 مستخدمين
مؤسسة كبيرة	من 500 إلى فوق

الفرع الأول : تصنيف مختلف معايير المؤسسات :

إنه من غير الممكن أن نتجاهل في دراستنا هذه لمختلف معايير دراسة المؤسسات وهذا سعيا منا لإبراز مدى تعقد المحيط الداخلي للمؤسسات الكبيرة الذي استدعى ظهور لعدة

* LIVRE : Economie Générale.

أراء في كيفية تنظيم المؤسسات الكبيرة، سعيا إلى التقليل أو السيطرة على تعقد محيطها الداخلي .

طبقا للعادة فإن مختلف الدراسات الخاصة بالمؤسسات تعتمد على النموذج " هيكل - تصرف - قدرات "، " Structure - Comportement - Performances » .

إن الدراسات الخاصة بالمؤسسة تهدف في الغالب من الأحيان إلى تفسير أو تلقين التصرفات الخاصة بالمؤسسة حيال متغيرات واضحة متمثلة أساسا في السعر والإنتاج، وكذا القيام في نفس الوقت بقياس مدى نجاعة المؤسسة عن طريق القيام بقياس مر دودية استعمال عوامل الإنتاج للمؤسسة ... إلخ.

لكن حسب بعض المختصين، فإن الدراسات الخاصة بالمؤسسة عادة ما تهدف إلى التعرف على بعض خاصيات سير المؤسسة.

التحليل الوظيفي : L'analyse Fonctionnelle :

هذا النوع من الدراسة يهدف إلى التعرف على التنظيم العلمي للعمل أي Organisation Scientifique de Travail (OST) في مؤسسة ما، أول من استعمل هذا النوع من التحليل هو F.W Taylor بعد ذلك أثار M-Fayol (في 1920) بتحليله الخاص بالكشف عن التنظيم العقلاني للمؤسسة نطاق البحث (Organisation Rationnelle de l'Entreprise (ORL))، طريقة Fayol تعتمد على تقسيم المؤسسة إلى مهام كبيرة، نذكر على سبيل المثال :

- 1 - مهمة الإدارة : التطبيق، التنظيم، القيادة، التنسيق والمراقبة .
- 2 - مهمة المالية : ذات هدف البحث، استعمال وتسيير الموارد المالية للمؤسسة .
- 3 - مهمة اجتماعية : ذات مهمة تسيير المستخدمين .
- 4 - مهمة التمويل : ذات هدف شراء وتسيير المخزون .
- 5 - المهمة التقنية : ذات هدف القيام بعملية الإنتاج .
- 6 - المهمة التجارية : ذات هدف دراسة السوق وبيع المنتج .

التحليل النظامي : l'Analyse Systémique :

إن التطور الكبير للمؤسسة كان من بين العوامل التي أدت إلى التوقف عن العمل با التحليل الوظيفي، حيث أنه من غير المعقول اعتبار المؤسسة كمجموعة من المهام التقنية فقط بل المؤسسة ،حسب هذا التحليل، هي نظام متكامل يهدف إلى الاستقرار وإعادة الإنتاج عن طريق نظام التعديل.

من هنا فإن المؤسسة لا تصبح ذات هدف واحد (أو أساسي) متمثل في تحقيق أكبر ربح ممكن، بل تبحث كذلك على تحقيق معدل نمو مقبول، تحقيق أكبر توسع ممكن على الصعيد الجغرافي، الحصول على سلطة اقتصادية متزايدة وكذا سلطة سياسية إن أمكن .

يعتبر هذا العامل من بين العوامل التي أدت بالنظام الرأسمالي إلى السعي وراء المر دودية وتعظيم الأرباح مما أوقع معظم المجتمعات الرأسمالية في مأزق البطالة .

نشير، في هذا الصدد، أنه حسب H-Mintzberg فإن العمل الأساسي الذي يسمح للدارس بالحكم على نتائج المؤسسة يكمن أساسا في معرفة الإستراتيجية الكلية لهذه الأخيرة.

التحليل التنظيمي : L'Analyse Organisationnelle :

حسب تحليل هذه الدراسة فإن المؤسسة مكونة من مجموعات وتحت مجموعات ذات أهداف خاصة ووسائل من أجل تحقيقها .

هذه الدراسة تعتمد أساسا على نظرية البيروقراطية لعالمها H-Weber والقائلة بأن المؤسسة تهدف بصفة متواصلة إلى زيادة حجمها بالموازاة مع انخفاض نجاعتها.

تحليل السلطة داخل المؤسسة Analyse du pouvoir à l'intérieur de l'entreprise :

يهدف هذا التحليل إلى تحديد مواطن السلطة (اتخاذ القرار) داخل المؤسسة .

تبعاً لاستعراض مختلف الدراسات التي تناولت المؤسسة الرأس مالية، نستنتج أن هذه الأخيرة قد مرت بعدة مراحل هامة، تلك المراحل التي تعبر عن مدى تعقد المحيط الداخلي للمؤسسة إضافة إلى المحيط الخارجي الذي تنتشط فيه، والأسئلة التي طرحت في هذا الصدد بتدرج تاريخي معين يمكن إعادة صياغتها كما يلي ؛

1 - مع ظهور رغبة التخصص في المهام داخل المؤسسة أضحت من الضروري تحديد المهام الأساسية داخل المؤسسة، مما أدى إلى ظهور التحليل الوظيفي.

- 2 - بعد إدراج التخصص في المهام داخل المؤسسة أصبح الانشغال الأساسي للباحثين هو كيفية تجنيد كل أفراد المؤسسة لتحقيق الهدف المنشود، مما نتج عنه التحليل المشخص.
- 3 - مع اشتداد التنافس بين المؤسسات الكبيرة أظهرت هذه المؤسسات رغبة في التوسع الجغرافي والنفوذي، مما كون الظروف الملائمة لظهور التحليل النظامي.
- 4 - لكن بمجرد الشروع في عملية التوسع السابق ذكرها تم ظهور مشكلة البحث على أحسن تنظيم ممكن، مما يترجم مدى تشابك وتعقد المهام داخل المؤسسة وهذا دليل على مدى تعقد المحيط الداخلي للمؤسسة.
- 5 - حيال التعقد الكبير الذي عرفه المحيط الداخلي للمؤسسة أصبح الباحثون يركزون أساسا على مراكز القوة داخل المؤسسة عوض التركيز على كل المؤسسة . والمستقبل يخفي في طياتها مشاكل كبيرة، إن لم يصحح مسار التطور المفرط للمؤسسة .

الفرع الثاني: العوامل التي شجعت المقاولين على تدعيم الحجم الكبير للمؤسسة

- خلال سنوات 60-70 ظهرت رغبة كبيرة في تشجيع المؤسسة الكبيرة وهذا نظرا لعاملين هامين هما :
- أ - انسحاب الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من السوق بفعل عدم قدرتها على الصمود أمام المنافسة العالمية، بسبب عدم كفاية قدراتها التنافسية، وأحسن مثال على ذلك نجده في أوروبا متمثلا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإلكترونية .
 - ب - ظهور حركة كبيرة لتركيز المؤسسات : هذه الحركة التي كانت تعتمد على عاملين هامين هما :

* رغبة المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الأكثر نجاعة في تحقيق نمو داخلي أكبر وفي تقوية قدراتها عن طريق الاستثمار الخاص في العوامل الإنتاجية المختلفة.

* في نفس الوقت ظهر رغبة المؤسسات في التكتل عن طريق إعادة الشراء (Rachat) أو عن طريق الاندماج (Fusion) تلك الرغبة المعبرة عن إرادة هذه المؤسسات في نمو خارجي، بهذه الطريقة تكونت المجمعات الصناعية الأوروبية وكذا المجمعات الصناعية لأمريكا الشمالية .

- نمو المؤسسات والتركيز :

إنه من الجدير بالذكر أن أهم تقنية لنمو المؤسسات، التي تحضى من قبل هذه الأخيرة بقبول كبير، تتمثل في تقنية التركيز .

تعريف التركيز :

يعرف التركيز بأنه نمط توسيع لوحداث الإنتاج، فيفضله يمكن للمؤسسة أن توسع مهامها (استعمال عدد أكبر من المستخدمين، الوسائل التقنية، رؤوس أموال والنتيجة تكون زيادة كمية المنتجات والسلع والخدمات) مما يقودها إلى توسيع حجم حصتها في السوق . مع الإشارة أنه في حالة توصل المؤسسة إلى تركيز كلي في هذه الحالة تتمكن من القضاء على جميع منافسها وبالتالي الحصول على وضعية احتكار كلي .

ففي بعض الأحيان تظهر على الساحة الاقتصادية مؤسستان تسيطران على السوق في هذه الحالة يتم إبرام بين هاتين المؤسستين اتفاقية تقضي بالتدخل في السوق وفق حصص إنتاج منفق عليها، وهذا ما يعرف بوضعية الاحتكار الثانوية مع الإشارة أنه عادة ما تكون عملية التركيز ذات نتيجة متمثلة في اضمحلال المؤسسات ضمن مجموعة صناعية، مما نتج في بعض الأحيان ظهور مجموعات متعددة الجنسيات .

أنواع التركيز :

يوجد نوعين أساسيين للتركيز وهما :

أ - **التركيز التقني** : المتمثل في زيادة حجم وحدات الإنتاج بغرض تحقيق اقتصاديات سلمية

ب - **التركيز الاقتصادي** : المتمثل في زيادة الحجم الكلي للمؤسسة بهدف الوصول إلى تكوين مجموعة اقتصادية تدعى بالشركة القابضة .

أسباب التركيز :

تنتج عملية التركيز عن مجموعة من العوامل التقنية والاقتصادية نذكرها فيما يلي :

أ - **العوامل التقنية للتركيز** : ينتج عن التركيز :

- اختيار أحسن تركيبة إنتاجية، حيث يقوم أنصار هذه الطريقة بتعويض عامل رأس المال عن عامل العمل .

- مر دودية سليمة متزايدة، ففي المؤسسات الكبيرة وسعياً لتخفيض تكلفة الإنتاج وبالتالي زيادة الربح يقوم المسيرين بالإنتاج الضخم (Production en série) الذي من شأنه تخفيض التكلفة الوحوية للإنتاج .

ب - العوامل الاقتصادية والمالية :

نشير في هذا الصدد أن تكلفة رؤوس الأموال تنخفض بصفة معتبرة مع زيادة حجم المؤسسة من جهة ومن جهة أخرى فإنه لأجل الحصول على الموارد المالية اللازمة للإنتاج، غالباً ما تلجأ المؤسسات إلى الديون الخارجية وبالتالي إلى البنوك، إلا أن هذه الأخيرة لا تقدم خدماتها إلا إذا تأكدت من الصحة المالية للمؤسسة المستدينة، أي القدرة على إرجاع الديون في الأجل المحددة، وبالتالي فإنه من بين العوامل التي تسمح للمؤسسة بالحصول على هذه القروض نجد تمتعها بحجم كبير نسبياً .

أشكال التركيز :

نستطيع عد ثلاثة أنواع أساسية من التركيز :

التركيز الأفقي : **Concentration Horizontal** :

يتمثل في زيادة حجم المؤسسة مع الحفاظ على النشاط الأولي، أو تكتل عدة مؤسسات منتجة لنفس النوع من المنتجات .

التركيز العمودي : **Concentration Vertical** :

يتمثل هذا النوع من التركيز في زيادة حجم المؤسسة الناتج عن تكتل نشاطات ذات مستويات مختلفة في دورة الإنتاج. حيث أن منتج أحد أقسام المؤسسة يصبح استهلاك ثانوي للقسم الآخر .

التركيز المجمي : **Concentration Conglomerale** :

تعني تجمع عدد معين من المؤسسات مراقب من طرف شركة قابضة، مثل الكنقلوميرا الأمريكي المدعو LITTON INDUSTRIES الذي ينشط في 18 شعبة صناعية.

العوامل التي أدت إلى الحجم الكبير للمؤسسة :

التبريرات الكثيرة التي أدت إلى تفضيل المؤسسة الكبيرة عن نظيرتها الصغيرة والمتوسطة كانت وليدة الظروف الاقتصادية التي مرت بها البلدان المتقدمة خلال العشرينات الماضية، خاصة 60-70 فحدة المنافسة على الصعيد العالمي كان العامل الأساسي الذي حفز المؤسسات على التكتل من أجل تحقيق أكثر مر دودية وبالتالي احتلال مرتبة تنافسية جيدة على الصعيد العالمي، (العمل بقاعدة التكتل من أجل العيش) .

والهدف الأساسي المنشود من جراء ذلك هو تخفيض تعقد المحيط الصناعي لمواجهة أكبر للتهديدات الخارجية، مع الإشارة أن كل الدراسات والمحاولات الرامية إلى تحديد الحجم الأمثل للمؤسسة حيال المعطيات الخارجية المأخوذة بعين الاعتبار كانت نتيجتها الفشل .

من أجل تبرير الحجم الكبير للمؤسسة، اتجه معظم الاقتصاديين إلى التفسير التقني للظاهرة عن طريق ثلاثة مصطلحات معروفة من قبل الاقتصاديين وهي : (العامل السلمي، العامل التمرني، العامل المجالي) .

أ - العامل السلمي : L'effet d'Echelle :

إن القاعدة الأساسية لهذه التقنية هي " تخفيض التكلفة المتوسطة على المدى الطويل وهذا بزيادة حجم النشاط "، وكدليل على صحة التقنية أجريت دراسة في عدة مصانع (الإسمنت، المواد الكيميائية) أثبتت أن مضاعفة قدرة الإنتاج يؤدي إلى انخفاض التكلفة المتوسطة للطن بثلاث (1/3) .

مثل هذه التقنيات تسمى عادة بالاقتصاديات السلمية والتقنية وكنتيجة لزيادة الإنتاج يمكن للمؤسسة توزيع أعبائها على أكبر حجم من النشاط مما يؤدي في الأخير إلى خفض التكلفة الوحديية وهذا ما يعرف باقتصاديات السلم التسيرية .

ب - العامل التمرني : L'effet d'Apprentissage :

أول من تطرق لهذا العامل هو مكتب أمريكي يدعى " Boston Consultin Group " فحسب بعض الاقتصاديين، فعامل التمرن أو الخبرة ذو أهمية كبيرة في أنواع معينة من الصناعات المعتمدة على التركيب الصناعي (مثل : صناعة السيارات، الصناعات الإلكترونية... الخ)، حيث أن المؤسسات ترفع إنتاجيتها تدريجيا كلما استمرت عملية الإنتاج، فالمؤسسات الكبيرة ذات الخبرة والتي تمكنت من التقدم في إنتاج أنواع معينة من المنتجات (قامت بدورات عديدة لإنتاج نفس المنتج) تكون ذات حظ أكبر بفضل العامل التمرني، الذي يسمح لها باكتساب أكثر تنافسية في السوق مقارنة بالمؤسسات الصغيرة أو الشابة .

ج - العامل المجالي : L'effet de Champ :

هذا العامل يخص المؤسسات التي تنشط على مستوى عدة أسواق، حيث أنه يكون خاص بالمؤسسات المنتجة لعدد أنواع من المنتجات والتي يمكنها أن تكون جد فعالة في السوق، ومثالنا على ذلك مؤسسة **Daewoo** الكورية (غالبا ما تستعمل هذه المؤسسات في دعايتها التجارية اسمها التجاري).

مشاكل الحجم الكبير للمؤسسة :

منذ سنة 1975 أصبحت المؤسسات الصناعية الكبيرة على الصعيد العالمي تعيش في أزمة خانقة، فهذه المؤسسات أصبحت أمام الأمر الواقع ودخلت منذ التاريخ السالف ذكره في عملية إعادة هيكلة مؤلمة أدت في الغالب من الأحيان إلى خفض حجم نشاطات هذه الأخيرة مما أدى بها كذلك إلى التقهقر في وضعيتها التنافسية و في بعض الأحيان إلى ممارسة نشاط جديد مختلف عن نشاط المؤسسة الأول، بتعبير أكثر وضوح، فإن البحث المتزايد على حجم أكبر فأكبر للمؤسسة قد أظهر حدوده حيث أن المجموعات الصناعية أصبحت بدرجة كبيرة من التعقد يفوق في بعض الأحيان تعقد المحيط الذي يعيش فيه .

إن الحجم الكبير والمتزايد للمؤسسات أدى إلى ظهور صراعات عديدة بين المتنافسين أدت، في الغالب من الأحيان، إلى عدم صمود عدة شركات كبيرة، مما أدى بنا إلى التشكيك في مدى نجاعة العوامل السابق دراستها و الهادفة إلى زيادة حجم المؤسسة .

- انتقاد العامل المجالي :

إن عامل مجال نشاط المؤسسات الكبيرة كان من بين عوامل نجاح هذه الأخيرة حيث أن تعدد مجالات نشاط المؤسسات الكبيرة يمكن هذه الأخيرة من اقتحام عدة أسواق، وبالتالي الحصول على أكبر مر دودية ممكنة، لكن هذا لا يتأتى إلا بتوفر ظروف داخلية وخارجية معينة.

إلا أن الشيء الملاحظ، في الغالب من الأحيان، هو أن المؤسسات الكبيرة لا تتوفر على قدرات تقنية عالية تسمح لها من الاستجابة الجيدة لمتطلبات الزبائن المعقدة خاصة وأن هذا التعقد لم يكن متنبأ به بل هو تعقد مفاجئ في وضعية السوق، كما أن تعقد محيط هذه المؤسسات يجعلها لا تسيطر على مهمة التسيير، حيث أن السيطرة على هذه المهمة تستدعي وضع أنظمة جد متطورة للمراقبة وتوزيع المهام، مع الإشارة أن الدخول في قطاع معين من النشاط الاقتصادي غالبا ما يكون أسهل من الخروج منه .

خلاصة لما سبق يمكن القول بأن المجموعات الصناعية الدولية قد اقتنعت بأنها قد فقدت نوع من التنافسية داخل الأسواق العالمية ولو بصفة غير مقلقة في الغالب من الأحيان، وعكس ذلك تؤكد ضرورة السعي لتطوير المؤسسات الصغيرة والحرفية، ليس كظاهرة تهدف إلى التأقلم مع الأزمة بل اقتناعا بأنها من بين المحركات الأساسية للساحة الاقتصادية .

المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة و أهم مميزاتها

إن ندرة البحوث المختصة في دراسة المؤسسات الصغيرة جعلت هذا الحقل من البحث يفتقر للدراسات المعمقة وجعلت كذلك فكرة المؤسسة الصغيرة لا تزال غامضة إلى حد الساعة.

فالملاحظ لهذا النوع من المؤسسات لا يستطيع تصنيفها وهذا لتعدد المحيط الذي تتواجد فيه من جهة ، وعدم معرفة دقيقة لهذا النوع من المؤسسات من جهة أخرى، في هذا الصدد يمكن طرح عدة أسئلة مهمة؛

- هل يصنف المستثمر في هذا المجال كحرفي أو كرجل أعمال ؟ .
- هل تصنف النشاطات التي تعمل فيها المؤسسة الصغيرة كنشاطات ذات تكنولوجية عادية أو متطورة؟
- هل يصنف المحيط الذي تتواجد فيه هذه المؤسسات كمحيط محمي أو محيط تنافسي ؟ .
- هل يصنف التنظيم الذي تعمل به المؤسسات الصغيرة كتتنظيم خاص أو تنظيم تبادلي ...الخ .

الفرع الأول: محاولة تعريف المؤسسات الصغيرة

يحضى مصطلح المؤسسات الصغيرة بتعاريف متعددة، تختلف من بلد إلى آخر وهذا حسب الأهمية النسبية لهذا النوع من المؤسسات من اقتصاد لآخر. عادة ما ترتكز مجمل التعريفات المقدمة على عاملين أساسيين الأول ذو طابع كمي ويهتم بـ (عدد المستخدمين، حجم الاستثمار رقم الأعمال ... الخ) والثاني ذو طابع كفي يهتم أساسا بـ (القدرات التكنولوجية ... الخ)، في بعض الأحيان نجد هذين العاملين مستعملين بصفة مشتركة وفي بعض الأحيان نجد فقط استعمال أحد العاملين.

حسب المجموعة الأوروبية :

- فالمؤسسة الصغيرة هي تلك التي تتصف بما يلي :
- تشغل اقل من 50 عامل .
- تحقق رقم أعمال سنوي يقل عن 07 ملايين أوقية (Ecus) والتي لا تتعدى ميزانيتها السنوية (Bilan) 05 ملايين أوقية (Ecus) .
- تستجيب لمبادئ الاستقلالية .

فيما يخص الجزائر :

لا يوجد لحد الساعة أي مقياس أو نص قانوني أو إداري يعرف بصفة واضحة ودقيقة المؤسسة الصغيرة، سعيا لتجاوز هذه الإشكالية الهامة هناك بعض الإدارات الرسمية التي حاولت أن تعطي تعريف نوعا ما عملي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر .

فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة تعرف، حسب هذه الإدارات، " كوحدة إنتاج للسلع أو الخدمات ذات استقلالية تسييرية، وهذا مهما كان الطابع والميدان القانوني الذي تنتمي إليه المؤسسة والتي تضم عدد من المستخدمين يتراوح بين 9 و300 مستخدم " .

من جهة أخرى، تعتبر مؤسسات صغيرة ومتوسطة، حسب هذه الإدارات، كل المؤسسات التي تنتمي للقطاع الخاص مضافا إليها المؤسسات التي تنتمي للقطاع العام الموضوعة تحت وصاية الجماعات المحلية .

التعريف الذي سنحتفظ به طوال هذه الدراسة :

هو التعريف المقترح من طرف الاقتصادي البريطاني Bolton في تقريره المقدم إلى

" Gouvernement Britannique " 1978

. Rapport of the Commitee of in quiry an small firm » (Novembre 1978)

فحسب وجهة نظر هذا الاقتصادي " المؤسسة الصغيرة هي قبل كل شيء مؤسسات ذات استقلالية قانونية و/أو مالية، تعمل عادة في القطاعات الأولية، الصناعات اليدوية والخدمات، أين تكون في الغالب من الأحيان المهام القيادية ملقاة على عاتق شخص واحد (أو شخصين أو ثلاثة)، في الغالب ما يكون أو يكونون هم الملاك الرسميون.

لغرض التسهيل سنعتمد في دراستنا على مقياس أساسي وهو مقياس عدد المستخدمين

الذي يتراوح بين [1-50] عامل .

اقترح ترتيب لهذا النوع من المؤسسات :

يمكن أن نقوم بترتيب هذا النوع من المؤسسات كما يأتي :

- المؤسسات أحادية الشخص والتي إن أوليت أهمية معينة، حسب نظرنا، يمكنها أن تكون أحد أقطاب التنمية المحلية للمناطق المعزولة .

- المؤسسات العائلية المتكونة حول نواة عائلية والتي تنقسم بدورها إلى :

* المؤسسات العائلية التي تضم إجراء .

* المؤسسات العائلية غير المتضمنة إجراء .

- المؤسسات المتضمنة لما يساوي أو يقل عن 05 أعضاء (سواء كانوا شركاء أو إجراء) .
 - المؤسسات المتضمنة لأكثر من 05 أعضاء الذي يتراوح عددهم من 07 و08 أعضاء .
 - المؤسسات المتضمنة لعدد من الأعضاء يساوي 10 لكن نمط تسييرها يشبه نمط تسيير المؤسسات الصغيرة والتي تسمى عادة بالمؤسسات الحرفية .
 - المؤسسات التي لها عدد أعضاء يتراوح بين 20 و50 والتي تبدأ في التهيكل على نمط المؤسسات المتوسطة .
- نشير أن المقياس الأساسي المأخوذ في هذا الترتيب هو عدد العمال ونمط التسيير .

الفرع الثاني : مميزات* المؤسسات الصغيرة

من أهم مميزات المؤسسات الصغيرة نذكر :

- مؤسسات مركزية وأحادية التسيير : Centralisation et Personnalisation de Gestion
تبعاً لهذه الميزة، يمكن تشبيه المؤسسات الصغيرة بنظيرتها الكبيرة، حيث أن كلاً منهما يقودها شخص واحد يتحكم في التسيير (وهذا له وعليه)، لكن سرعان ما يتبادر للذهن أن هذا النوع من التسيير يمتاز عن غيره بأكثر خفة في اتخاذ القرار، مع الإشارة أن في المؤسسات الصغيرة المسير يقوم بمهمتين أساسيتين هما المهمة المالية والمهمة التقنية.
- مؤسسات قليلة التخصص في العمل : Faible Spécialisation du Travail
في هذا النوع من المؤسسات يمكن للمدير أن يقوم بمساعدة قسم الإنتاج إذا اقتضت الضرورة ذلك، والملاحظة العامة هو أن العمال في هذا النوع من المؤسسات لا يملكون تخصص معين في الإنتاج وهذا نظراً لاتصافهم بتعدد المهام وبغية إعطائهم أكثر حرية في

* La Belle Entreprise *

AUTEUR : P-A et Morel. B . Edition: Boreal (Montréal) Année 1986 .

المبادرة، مع الإشارة أنه كثيرا ما يحدث جدلا كبيرا بين العمال على خطط التكاليف plans de charges المقترحة من طرف المدير .

مع الإشارة أنه إذا كان هذا السعي الحثيث لزرع عدم التخصص في المؤسسات الصغيرة، يمكن أن يكون عائقا حيا للإطارات المختصة في المؤسسات الكبيرة، فهو يكون بالنسبة للمؤسسات الصغيرة عاملا من عوامل الخفة والليونة .

- نظام اتخاذ القرار في المؤسسات الصغيرة :

يعتبر هذا النظام من أهم العوامل الفعالة في تقرير مصير المؤسسات الصغيرة، حيث أنه يعتمد أساسا على : (التحسس - التقرير - التجسيد) (Intuition - Décision - Action) هذه العوامل الثلاثة التي تسمى كذلك بالعناصر الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة، تلك العناصر التي تمتاز بالوضوح وعدم التداخل والخفة .

مع الإشارة أن حسن التحسس ينتج عادة عن المعرفة الجيدة للمحيط والقطاع الذي تنشط فيه المؤسسة وكذا معرفة جيدة للسوق، لإتقان عملية التحسس يجب :

* أن تمتاز المؤسسة بنظام معلوماتي خارجي ناتج أساسا عن القرب النسبي للمؤسسة من السوق (جغرافيا وبسيكولوجيا) .

* أن تمتاز بنظام معلوماتي داخلي بسيط ناتج أساسا عن بساطة العلاقات التي تربط مختلف أفراد المؤسسة .

* البحث عن محيط مستقر رغم التزايد المسجل في البطالة، فكما بينه الكثير من المحللين الإقتصاديين فالمؤسسات الكبيرة تجيب عن طريق الاحتكار والمؤسسات الصغيرة عن طريق البحث المتواصل عن ميادين جديدة .

مما سبق، يمكن القول بأن المؤسسة الصغيرة، عكس نظيرتها الكبيرة، تتميز بلامركزية معتبرة، فالمسؤولية جد موزعة بين مختلف أفرادها في حين أن المؤسسات الكبيرة ذات عدة مستويات إدارية وتنفيذية، فهيكلا هذا النوع من المؤسسات معقد، والمعلومات في الغالب ما تسجل بطأ كبير في التنقل... إلخ .

من جهة أخرى، نجد أن المؤسسات الصغيرة تتصف بعلاقتها القاعدية مع السوق والمنافسة، تلك العلاقة التي تتيح لها فرصة كبيرة في التحسس الجيد .

فكس الصبغة الاحتكارية المطلقة أو الثنائية التي تميز الأسواق التي تنشط فيها المؤسسات الكبيرة، لا توجد عادة للمؤسسات الصغيرة حواجز للدخول والخروج من السوق، مما يفسر السهولة والفرص المتاحة المساعدة على تكوين مثل هذا النوع من المؤسسات .

المطلب الثالث : مكانة ودور المؤسسات الصغيرة في اقتصاديات الدول المتقدمة

لقد مرت المؤسسات الصغيرة بظروف اقتصادية عسيرة خاصة أثناء الستينات، لكن مع ذلك نجد أن دورها في امتصاص البطالة قد بدأ في الظهور منذ السبعينات، كما تأكد منذ ذلك التاريخ دورها الأساسي المتمثل في تكوين نسيج مؤسساتي يسمح بدوره للمواطنين بعدم الهجرة إلى المناطق الصناعية.

انطلاقاً من ذلك، نجد هذا النوع من المؤسسات قد أعاد الحياة إلى الكثير من المناطق المعزولة بأوروبا، فحسب الإحصائيات المسجلة في الثمانينات نجد أن :

الفرع الأول : تجربة فرنسا، كندا، والولايات المتحدة الأمريكية

- **في فرنسا** : في سنة 1986 : المؤسسة الصغيرة ذات أقل من 05 عامل تكون 98.8 % من بين 2.851.985 مؤسسة محصاة من طرف INSEE وتشغل 49.9% من عدد العمال المشغلين بأجر .

في سنة 1983 : المؤسسة الصغيرة ذات أقل من 05 عامل تكون 33.5% من المبيعات و 32.9% من الاستثمارات .

- **في إقليم الكيبك بكندا** : في سنة 1988 : المؤسسة الصغيرة ذات أقل من 50 عامل تكون 97.70 % من بين 155.000 مؤسسة نشطة في الإقليم .

في سنة 1985 : المؤسسة الصغيرة ذات أقل من 50 عامل تشغل 32.8 % من عدد العمال المشغلين بأجر، كما توزع 23.3 % من الدخل الخاص بالمؤسسات وتشارك في القيمة المضافة ب 20% .

- في بلجيكا : في سنة 1985 : المؤسسة الصغيرة ذات أقل من 50 عامل تشغل 97.3 %

- في الولايات المتحدة الأمريكية : سنة 1982 : عدد المؤسسات التي تضم أقل من 100 عامل يقدر ب 88.3% من العدد الإجمالي من المؤسسات .

في الولايات المتحدة الأمريكية و أوروبا :

حسب الإحصائيات المقدمة من طرف اللجنة الرئاسية المكلفة بإعداد التقرير السنوي لوضعية المؤسسات الصغيرة بالولايات المتحد الأمريكية، يمكن أن نستنتج ما يلي؛

- من أكتوبر 1982 إلى نوفمبر 1984 ارتفع معدل التشغيل في الصناعات التي تسيطر فيها المؤسسات الصغيرة بـ 11.40% مقابل 5.30% فقط في القطاعات التي تسيطر فيها المؤسسات الكبيرة .

- ارتفع دخل معظم المؤسسات الصغيرة المسيرة من طرف مقاول واحد أو عدة مقاولين حيث سجل معدل متوسط يساوي 11.30% خلال سنة 1983 .

- في سنة* 1984، سجل تكوين حوالي 640.000 مؤسسة صغيرة جديدة مقابل 600.000 خلال سنة 1983 .

- أشار التقرير* إلى أن المؤسسات التي تفوقها النساء هي التي سجلت نمو سريع مقابل التي يسيرها الرجال.

خلال المرحلة الممتدة بين 1977-1982 ارتفع عدد النساء المالكات لمؤسسات صغيرة بـ : 6.9% سنويا مع الإشارة إلى أن النساء تملك ¼ من المؤسسات التي يسيرها مسير واحد والتي لها مالك واحد، دائما حسب التقرير .

* - إحصائيات مستمدة من المجلة الصادرة عن المعهد الأوروبي للدراسات الجامعية عدد جانفي 1987.

ثلاثة ملايين من بين 14.2 مليون مؤسسة صغيرة أمريكية غير زراعية تسير من طرف النساء.

- المشكل الوحيد المسجل في هذا التقرير والذي يشكل عقبة يجب حلها وهو كون المؤسسات الصغيرة الأمريكية لا تقدم امتيازات إجماعية كالتى تقدمها المؤسسات الكبيرة، مما يسبب عدم محافظة المؤسسة الصغيرة على مستخدميها البارعين، وهذا يعود إلى اختلاف حجم الأرباح المسجلة من طرف كلى النوعين من المؤسسات والتي تعد جد ضئيلة في المؤسسات الصغيرة .

مما سبق يمكن أن نستنتج أنه رغم الأهمية الحالية المعطاة للمؤسسة الصغيرة إلا أن نسبة تزايدها في الآونة الأخيرة أصبحت بطيئة وهذا راجع لعدة أسباب سنتطرق لها فيما بعد، إلا أنه يمكن القول مبدئيا أن سبب هذا التأخر يرجع إلى سواد فكرة أساسية مضمونها أن المؤسسات الصغيرة ترمز أساسا إلى الشكل البدائي للمؤسسة وهي محكوم عليها بالزوال بمجرد تطور الرأسمالية، هذه الفكرة التي سادت في المرحلة المحصورة بين 1944 و 1973 « Les trente Glorieuses » وامتدت حتى منتصف 80 في بعض الدول الأوروبية ولا تزال سائدة إلى حد الساعة في بعض الدول .

إن أهم الأسباب التي أدت بالمؤسسات الصغيرة إلى التقهقر في وضعيتها تجاه المؤسسات الكبيرة، خلال الفترة بين 1944 و 1973 خاصة، هو استعمال المؤسسات الكبيرة لتقنيات اقتصادية عديدة نذكر منها (كالاحتكار، المضاربة، البحث المتواصل على رفع المر دودية...) كل هذه العوامل وغيرها أدت بالمؤسسات الصغيرة إلى عدم القدرة على المقاومة .

تجدر الإشارة أن أول بلد في أوروبا ركز اهتمام ملحوظ على المؤسسات الصغيرة هو إيطاليا، حيث أنه شجع تكوين هذا النوع من المؤسسات بداية من منتصف الستينات، اتبع فيما بعد من قبل عدة دول أخرى خلال الفترة المحصورة بين 1970-1975 (ارتفع عدد المؤسسات الصغيرة في إيطاليا بين 1971 و 1981 بـ 1/3 أما في بلجيكا فعدد المؤسسات الصغيرة ارتفع بين 1977 و 1985 بنسبة 5.7%) .

يمكن إعطاء أكثر تفاصيل تمكنا من إجراء تحليل سريع للوضع في بلجيكا خلال نفس الفترة وذلك عن طريق الجدول التالي :

السنة	1 ← 49	50 ← 99	100	المجموع
1977	130.353	2614	2513	135.480

100	1.9	1.9	96.2	%
141.669	2028	1873	137.768	1985
100	1.4	1.3	97.3	%
+ 6189	- 485	- 741	+ 7415	1985/1977
%4.6	%-19.3	%- 28.40	% +5.7	%

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والنمو الاقتصادي. Kumps A -M et Wtter vulgue مجلة : المعهد الأوروبي للدراسات الجامعية، عدد جانفي 1987.

نشير هنا إلى أن عدد المؤسسات الصغيرة المتكونة في بلجيكا يترجم عدد مناصب الشغل المحققة من جهة، كما يترجم من جهة أخرى مدى حركية ونشاط المؤسسات الصغيرة مقارنة بالمؤسسات المتوسطة والكبيرة .

تقييم هذه الحركية الصناعية الجديدة :

إن المحلل لهذا النوع من المؤسسات ودورها في إنشاء مناصب شغل جديدة أضف إلى الحركية الاقتصادية التي تأتي بها إلى المناطق المعزولة، لا يجب أن يقف في هذا الحد من التحليل بل يجب أن يلاحظ المعدل المرتفع من الإفلاسات المسجلة يوميا، حيث أن هذا المعدل لم يكن ولو لمرة واحدة سلبيا نظرا لتعدد المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات في الميدان .

تجدر الإشارة أن هذا النوع من المؤسسات قد حقق قيم إضافية معتبرة ومعدلات استثمارية كبيرة، ففي فرنسا المؤسسات الصغيرة الحرفية ذات عدد من العمال يتراوح بين 20- 99 عامل تحقق قيمة إضافية متزايدة سنويا بـ 4.3% مقابل 3.7% زيادة سنويا للمؤسسات المشغلة ما بين 100 و 499 عامل ومقابل 4% زيادة سنوية بالنسبة للمؤسسات المشغلة لأكثر من 500 عامل .

إذا تعمقنا في التحليل، نجد عدة أسباب تفسر هذا التحول المسجل على صعيد الدول المتقدمة نجزها في :

- تطور قطاع الخدمات، القطاع الذي يسهل فيه تكوين مثل هذا النوع من المؤسسات لتطلبه لرأس مال صغير .

فحسب إحصائيات الوكالة الوطنية لتكوين المؤسسات (ANCE) في الولايات المتحدة خلال سنة 1983 (كما هو الحال بالتقريب في بلجيكا) .

من بين 1000 مؤسسة منشأة نجد :

55 % ← في قطاع التجارة .

20 % ← في قطاع الخدمات .

07 % ← في قطاع الفنادق .

- إن التأقلم الكبير لهذا النوع من المؤسسات مع السوق لخفتها يجعلها تواكب تطور السوق وبالتالي التغلب على التفكك المتواصل للأسواق، التفكك الذي مس خاصة مجالات معينة أين يشتد التنافس بتزايد مستمر والذي فرض على المؤسسات السعي للتأقلم مع السوق وذلك بالاستجابة المتزايدة لرغبات الزبائن، هذا التأقلم الذي كان من بين نتائجه تخفيض التكاليف.

مع الإشارة أنه عادة ما يميز هذا التأقلم المؤسسات الصغيرة المتواجدة في المناطق التي تخلو من المؤسسات الكبيرة (أي المناطق المعزولة)، تلك المؤسسات التي تمارس في الغالب سياسة الاحتكار، مما يقودنا إلى القول أن التقدم المسجل من طرف المؤسسات الصغيرة على المؤسسات الكبيرة كان مركز خاصة في المناطق القليلة التمدن والتي تمتاز بكثرة العزلة .

نوعية المشاكل التي عانت منها المؤسسات الصغيرة في أوروبا :

ينبغي قبل التطرق إلى بعض المشاكل التي تواجه المؤسسات الصغيرة تقديم بعض الملاحظات الهامة :

- إن المدقق في هذا النوع من المؤسسات يرى أن عدد هذه الأخيرة قد تزايد بصفة مثيرة للانتباه خلال سنوات 80 في البلدان المتقدمة .

الشيء الملاحظ كذلك هو أن ازدهار هذا النوع من المؤسسات كان مربوط ببعض القطاعات الأخرى (مثل قطاع التجارة الصغيرة ... إلخ) .

كما أن تطور هذا النوع من المؤسسات في قطاع الخدمات المقدمة للمؤسسات وهذا نتيجة لظاهرة الإخراج الخاصة بالنشاطات الثانوية للمؤسسة الكبيرة، مما نتج عنه تخفيض معتبر لتكاليف منتجات المؤسسة الكبيرة .

في هذا المجال طرح بعض الأسئلة التي نراها هامة:

أ - هل هذه التنافسية التي تميز المؤسسات الصغيرة ذات امتداد زمني كبير أم هي آنية فقط ؟ .

ب - لماذا تظهر المؤسسات الصغيرة للخدمات ذات عمر أكبر وذات مر دودية أكبر ؟ .

ج - ما هي المعايير المأخوذة بعين الاعتبار للحكم على قطاع ما بأنه أكثر استعداد لاستقبال المؤسسات الصغيرة ؟

يبقى الشرط الأساسي لنجاح أي مؤسسة صغيرة في قطاع ما مرهون بظروف داخلية وخارجية معينة من أهمها نذكر شخصية المستثمر وقدرته على التأقلم مع المحيط الذي ينشط فيه .

إن نجاح أي مؤسسة وخاصة المؤسسات الصغيرة مرهون أساسا بمرحلة الانطلاق، هذه المرحلة التي تمتاز ببعض الصفات الخاصة أساسا بالمؤسسات الصغيرة واجتياز هذه المرحلة يعتبر شرط أساسي لبقاء المؤسسة، لكنه لا يكفي لوحده للحكم على المؤسسة الصغيرة بالنجاح النهائي .

إن نسبة الفشل الكبيرة التي تميز المؤسسات الصغيرة تحصر أساسا في هذه المرحلة وهذا ناتج أساسا على عدم أخذ بعين الاعتبار بعض التفاصيل الخاصة بهذه المرحلة .
انطلاقا من هذه الملاحظة فإنه من الواجب على المستثمر التمتع ببعض القدرات الخاصة، تلك القدرات التي تلقن مع الخبرة والتكوين .

مما سبق نستخلص أنه يجب على المستثمر أن يتمتع بخبرة كبيرة إذا أراد أن ينجح في مشروعه وإذا أراد أن يبقى دائما على صلة بالمستجدات المسجلة في قطاع نشاطه، يجب عليه أن يلتزم بالمشاركة المستمرة في البرامج التكوينية المعروضة عليه (وهذا حسب أهمية هذه الأخيرة) .

مع الملاحظة أن كثير من المؤسسات فشلت في الانطلاق بسبب عدم مرور المستثمرين النشطين ضمنها بمدة تربية معينة و/أو بمرحلة تكوينية ضرورية .

الشيء الذي زاد من حدة مشاكل المؤسسات الصغيرة هو وجود ارتباط وثيق بين المشاكل العملية الخاصة بالتسيير اليومي والمشاكل الإستراتيجية .

هذا هو التبرير الذي يقودنا إلى القول بأنه يجب أن تتمتع المؤسسة الصغيرة بنمط تسيير معتمد على تقنيات خاصة، في الغالب لا تلقن في المدارس وإنما يكتسبها المستثمر بعد مرور عدة سنوات من التكوين والممارسة في الميدان. أضف إلى كل هذه المشاكل مشكل تسيير الموارد المالية الذي يكتسي أهمية خاصة لكونه ذو حساسية كبيرة وقدرة كبيرة في التحول من مشكل عملي إلى مشكل إستراتيجي. فتأخر بسيط في دفع الديون من طرف أحد الزبائن يمكن أن يسبب للمؤسسة الصغيرة التوقف عن دفع أجور المستخدمين.

مع الإشارة أنه توجد بعض التصرفات التي تعتبر في نظر الاقتصاديين جد عادية لكنها جد مهمة بالنسبة للمؤسسة الصغيرة، فمثلا التدقيق في اختيار المستخدمين يعتبر عامل أساسيا في نجاح المؤسسة الصغيرة.

شروط نجاح المؤسسات الصغيرة :

انطلاقا من الدراسة السابقة لبعض المشاكل التي يمكن أن تواجه المؤسسة الصغيرة، يمكن استنتاج بعض الاقتراحات المبدئية التي إن تحققت يمكن للمؤسسة الصغيرة أن تبلغ مرادها في التطور والمر دودية :

- أ - وجود سوق قاعدية ذات الحجم الكافي أو وجود سوق خارجية بين المناطق.
- ب - وجود يد عاملة مؤهلة .
- ج - وجود مقاولين ذوي إرادة وتأهيل كافيين .
- د - توفر رؤوس أموال مغامرة.
- هـ - توفر شبكة معلوماتية اقتصادية فعالة .
- و - توفر ظروف سانحة للاستثمار .

المقاول ودوره في نجاح المؤسسة الصغيرة :

يعتبر المقاول بمثابة الشخص الأول الحامل لفكرة إنشاء المؤسسة الصغيرة وبالتالي فإنه، حسب اعتقادنا، من بين العوامل الأساسية (إن لم نقل العامل الأساسي) الذي تتوقف عليه حياة المؤسسة .

تجدر الإشارة، في هذا الصدد، إلى الاختلاف الكائن بين المقاول ومسير المؤسسة، حيث يعتبر مسيرا للمؤسسة، ذلك الشخص الذي يتميز بتأني، بقدرة على تصور الأحداث، بالقدرة على إجراء بعض الحسابات آخذا بعين الاعتبار الإمكانيات المتاحة والموارد المتوفرة . في حين أنه، يعتبر مقاولا ذلك الشخص المغامر، المستغل للفرص والباحث دائما على تحديات جديدة، مع الإشارة أن أهمية المقاول تسهل أكثر في محيط اقتصادي يمتاز بعدم التأكد وعدم التوازن، مما يتيح للمقاول فرص كبيرة للاغتنام .

صفات المقاول :

أهم الصفات التي يمتاز بها المقاول حسب بعض الاقتصاديين هي :

- أ - حسن التصور للأشياء الجديدة، بثقة كبيرة في النفس، بشغف وصلابة، يحب أن يحل المشاكل، يحب القيادة، يكره الروتينية ويرفض القيود ...إلخ .
- ب - تكوين معلومات (ذات أهمية أم لا من الوجهة الاقتصادية) أو التنبؤ بهذه المعلومات بالتجديد الذي يحدثه في المنتج أو على مجال النشاط أو على مراحل الإنتاج وكذا على مستوى التسويق ...إلخ .
- ج - يعرف كيفية جمع وتنسيق مختلف الموارد الاقتصادية من أجل إدخال بصفة عملية وفعالة داخل السوق للمعلومات التي هي بحوزته .
- د - يقوم بتجسيد مشروعه في البداية من أجل تحقيق بعض الأغراض الشخصية من بينها الشهرة، عدم الخضوع، السلطة على النفس، السلطة على الوضعية الاقتصادية، الربح، المزاح ...إلخ .

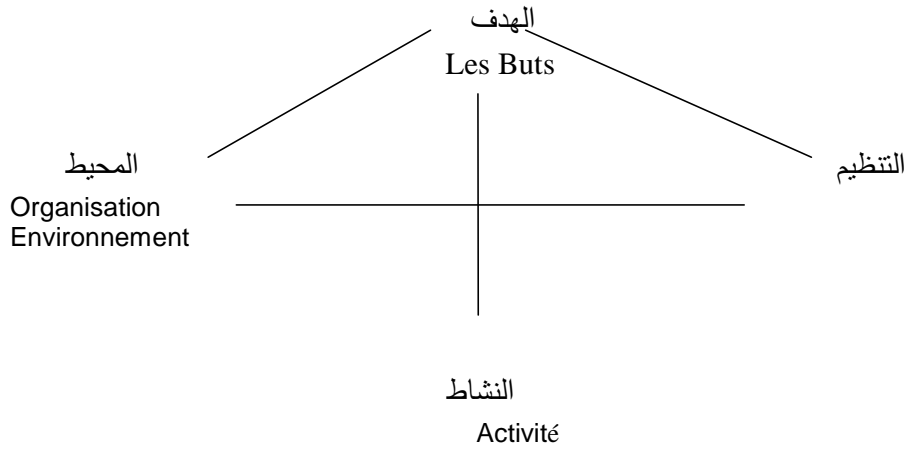
إن تشجيع ذهنية المقاول وتشجيعه على استباق التغيير يعتبر من بين العوامل الفعالة القادرة على تغيير الصيرورة الحالية للاقتصاد العالمي وبالتالي إعطاء أكثر أهمية للمؤسسات الصغيرة .

تجدر الإشارة إلى وجود نوع آخر من المقاولين المسمون بالمقاولين المحتملين الذين ينتظرون الفرص السانحة للاستثمار (كما تم تبيين ذلك في دور الدولة) .

المبحث الثاني : إستراتيجية المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول : إستراتيجية المؤسسات الصغيرة و أهدافها

عادة ما يعتمد التحليل الإستراتيجي للمؤسسات على الشكل المختصر التالي :



إستراتيجية* المؤسسة (الشكل رقم 01).

من خلال هذا الشكل يتبين لنا أن القواعد الأساسية للإستراتيجية هي أربعة (الأهداف، التنظيم، النشاط، المحيط).

في الحقيقة يوجد تضارب في آراء الاقتصاديين حول مدى فائدة وضع إستراتيجية لهذا النوع من المؤسسات، فمنهم من يرى أن المؤسسات الصغيرة بحكم حجمها ومحدودية نشاطها لا تحتاج إلى إستراتيجية، لأن حسب رأيهم، هذا المجال يهتم أكثر المؤسسات الكبيرة، لكن

* LIVRE : Stratégie industrielle *

AUTEUR : J-C Tarondeau Page 139.

EDITION : U Uibert. 1993.

أكثرهم يدعم فكرة ضرورة وضع استراتيجية لهذا النوع من المؤسسات و حجتهم في ذلك هي عدم الخلط بين الإستراتيجية والتسيير الإستراتيجي حيث أن هذا الأخير حقا لا يهتم المؤسسات الصغيرة .

من هنا، نلاحظ أن الباحثون في موضوع المؤسسات الصغيرة قد أكدوا على ضرورة وضع إستراتيجية للمؤسسة بمجرد النجاح في اجتياز مرحلة الانطلاق .
عوامل وضع إستراتيجيات:

الفرع الأول : مراحل وضع الإستراتيجية

نشير في البداية أنه في الكثير من الأحيان يحدث خلط بين مفاهيم المصطلحات التالية (الإستراتيجية والسياسة العامة)، فحسب بعض الباحثين في ميدان المؤسسات الصغيرة، وضع إستراتيجية للمؤسسة صغيرة يمر بالمراحل التالية :

المرحلة الأولى : وضع قائمة للأسئلة الهامة :

من بين الأسئلة الهامة الواجب الإجابة عليها نذكر على سبيل المثال لا على سبيل الحصر :

- ما هو القصد الأساسي من تكوين، من تطوير أو من إعادة إحياء هذا المشروع ؟ .
- ما هي الأهداف التي نطمح إليها ؟ .
- هل يعتبر المحيط بما فيه (المنافسون، الزبائن، الموردون... إلخ) بمثابة عنصر قوة لنا أو عنصر ضعف ؟ .
- كيف نستطيع حجز مكان لنا في هذه الحالة ؟ .
- ما هي إمكانياتنا ؟ .
- هل إمكانياتنا كافية ؟ .
- هل إمكانياتنا تتماشى مع ما نريد القيام به ؟ .
- ما هي طبيعة نشاطنا ؟ .
- هل بعملنا هذا نقوم بتقديم خدمة للمواطن ؟ .
- ما هي قيمة هذا العمل وهل هو قابل للتقييم ؟ .

- هل نتحكم في كل العوامل التي تجعلنا قادرين على الاستجابة لحاجيات المستهلك بصفة مرضية ؟

نشير أن هذه الأسئلة قابلة للتغيير حسب المحيط الذي ينشط فيه المقاول، إلا أن إيجاد أسئلة دقيقة معبرة على المشاكل الإستراتيجية تعتبر من بين أصعب المهام التي تواجه المقاول لما تتطلبه من جهد في البحث وخبرة في التسيير ... إلخ .

المرحلة الثانية : تحديد الأهداف :

حسب النظرية التقليدية والتسيرية Théorie traditionnelle et Managenielle التي أعطت أهمية خاصة لهذا الموضوع، توجد ثلاثة محددات أساسية للأهداف :

- المحيط التنافسي : (وجهة نظر نيوكلاسيكية مبررة خاصة من طرف Fritz Nachlup)
- المحيط بذاته : (وجهة نظر تصرفية مدعمة خاصة من طرف Simon et March Cyert)
- المسير : (وجهة نظر المسيرين Managerialistes) مدعمة خاصة من طرف Williamson et Marris .

للتبسيط يمكن القول بأن تحديد الأهداف في المؤسسات الصغيرة يكون أساسا من طرف المالك المسير المسمى عادة بالمقاول، هذه الطريقة الفردية في تحديد الأهداف تستدعي القيام بملاحظتين هامتين :

أ - ينبغي إلغاء صورة المقاول الذي هدفه الأساسي هو تعظيم الأرباح من أذهاننا، فعلى الرغم من وجود هذا النوع من المقاولين، فيما يخص المؤسسات الصغيرة، إلا أنه يمتاز بمحدودية عدده، فمعظمهم ذوي هدف إرضاء أكثر لرغبة المستهلكين وبالتالي اكتساب سمعة كبيرة مما يسمح لهم بتكوين مؤسسة ناجحة و معمرة ... إلخ، فأهداف معظم المقاولين لا تتدرج في سياق تعظيم الربح .

ب - من أجل عدم الخلط بين المفاهيم في دراستنا هذه، نعتبر المقاول هو ذلك الشخص الذي يعرض نفسه لأخطار (مدرسة في غالب الأحيان) وهذا باستثمار أمواله الخاصة من جهة وعرقه الخاص في المشروع الذي يقوم به .

المطلب الثاني : الأهداف النموذجية للمؤسسات الصغيرة

في دراستنا هذه، سنعتمد على المفهوم التالي للهدف :
فمصطلح الهدف ذو معنى « تنظيم » درجة جدوى المؤسسة .
مع الإشارة أننا نعني بمصطلح الجدوى درجة تحقيق الأهداف .
مما سبق، يمكن استنتاج ثلاث أنواع من الأهداف (هذه الأهداف منبثقة عن الدراسات النظرية والبحوث الميدانية التي أجراها عدد كبير من الباحثين في هذا الميدان) .

أ - الخلود :

فالمؤسسة الصغيرة عادة ما تهدف إلى التعمير أكثر من جيل وهذا ما طرح إشكالية الخلف (تكوين من يسير المؤسسة... إلخ) يتضح بوضوح دور هذا الهدف الفعال في حالة كون رأس مال المؤسسة هو رأس مال عائلي .

ب - عدم التبعية :

وهي الرغبة في كون المقاول المالك سيد نفسه لا يخضع لأي طرف، ومن بين سلبيات هذا الهدف هو إمكانية تحوله إلى عائق للنمو في حالة توفر فرص خارجية للاقتراض والتي يرفضها المقاول بسبب الخوف من التبعية، مما يدفعنا إلى المناداة بتسيير هذا الهدف بأكثر حكمة ودراية .

ج - القوة :

إن الخلفية الأساسية التي تدفع، في الغالب، المقاولين إلى استثمار أموالهم وعرقهم هي الرغبة في الإنجاز من جهة، والرغبة في السلطة من جهة أخرى، فمعظم النماذج الخاصة بدراسة الإستراتيجية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة تضع هذا الهدف صوب أعينها.

الفرع الأول : الأهداف النموذجية وتأثيرها على ذهنية المقاولين

من خلال الأهداف المعتمدة آنفا يمكن تصنيف المقاولين الخاصين بالمؤسسات الصغيرة إلى نوعين أساسيين هما :

أ - المقاولين ذوي الأهداف التالية (الخلود، عدم التبعية، النمو) .

هذا النوع من المقاولين يشبه كثيرا المقاولين الحرفيين، حيث أن هذا الأخير يشغل عادة رؤوس أموال عائلية فهو لا يجذب قط الاستدانة الخارجية، في الغالب ما يكون متقنا لحرفة معينة وعارفا لمعظم التطورات التكنولوجية والتجارية التي عرفتها .

بقاء وتطور المشروع عادة ما يكون مرهون بإعادة استثمار المداخيل العائلية المحصلة (الشيء الذي لا يمكن تحقيقه إلا بوجود إجماع عائلي وتكامل في الآراء والمواقف) .

المشكل الأساسي المطروح لدى هؤلاء المقاولين، يتمثل في كيفية تلقين الخبرات للحيل العائلي الصاعد إلى جانب مشكل بقاء الو رثاء على العهد.

النقد الموجه لهذه المؤسسات، في الغالب، هو كونها ذات تنافسية ضعيفة نظرا لحجمها الصغير خاصة، لكن الحقيقة تثبت عكس ذلك والمثال البسيط نجده في المؤسسات الصغيرة لإنتاج المشروبات الكحولية والجبن في هولندا وفرنسا، ذلك القطاع الذي صمد عبر العصور أمام أعنف الضربات الهادفة إلى تحطيمه، أهم الأسباب التي قادتنا إلى تبني موقف إيجابي إزاء هذا النوع من المؤسسات الصغيرة هو كونها تنشط في ميادين جد محددة في الحرفة والمهام.

إن النجاح في تكوين هذا النوع من المؤسسات الصغيرة يتطلب الاتصاف بقيم تقليدية متمثلة خاصة في علاقة جد وثيقة مع المحيط.

ب - المقاولين ذو الأهداف التالية (النمو، الاستقلال الذاتي، الخلود).

صنف هذا النوع من المقاولين من قبل الكثير من الاقتصاديين بصفة الانتهازية، حيث يقتصر عمل هؤلاء المقاولين على البحث على وضعيات عدم التوازن التي يصاب بها الاقتصاد في ظروف معينة وفي محيط معين والمولدة لفرص القيام بمشاريع مربحة .

لكن فالمتعمن في دراسة هذا النوع من المقاولين يجدهم لا يتميزون بهدف تعظيم الربح، لأنه لو كان الأمر كذلك لاتجهوا إلى شراء أسهم أو غير ذلك من العمليات التجارية الهادفة للربح الكبير في أسرع الآجال، فهذه الشريحة من المقاولين ذوي أهداف خاصة وهي تحقيق الربح عن طريق الاستثمار الشخصي بتكوين مشروع معين .

يمكن تفسير تصرفات هذا النوع من المقاولين كما يلي :

- إرادة القوة : **La Puissance** :

تترجم بالبحث المتواصل على تطوير النشاطات والمبيعات، وهذا مهما كان نمط هذا التطوير (إما متنوع أو مختص) أو مهما كان نوع تمويل المؤسسة الصغيرة (إما تمويل ذاتي، متعاملين جدد، استنادة)، لكن المشكل يصبح أكثر حدة لما نلاحظ أن هذا النوع من المقاولين يضع في الدرجة التالية الاستقلالية الذاتية، مما يؤدي به في حالات معينة مواجهة عراقيل خارجية تفرض عليه فقدان أو الإنقاص من استقلالية مؤسسته .

إن الرغبة الكبيرة في تطوير مؤسستهم الصغيرة تجعلهم يطبقون سياسة الإخراج للنشاطات العملية Activités Fonctionnelles، مما يجعلهم يكونون وحدات جد صغيرة تخضع لتمويلهم الشخصي يطلق عليها اسم المجمعات الصغيرة Hypogroupe .

- إن للمحيط الذي ينشط فيه المقاول تأثير كبير على تصرفات مما يقودنا إلى ملاحظة نوعين من ميكانيزمات اتخاذ القرار الإستراتيجي (PPDS) Processus .de prise de décision stratégique

يعتمد هذا الميكانيزم على التأقلم مع المحيط مما يجعل تصرفات المقاول تأتي كرد فعل على التغيرات التي تحدث في المحيط الخارجي والمستدعية لإحداث تغييرات إستراتيجية . يمكن لميكانيزم (PPDS) أن يعتمد على انتهاز الفرص المتاحة ووجود فرص سانحة تستدعي من المقاول إحداث تغييرات إستراتيجية .

تجدر الإشارة أنه غالباً ما يستعمل المقاولون كلتا الطريقتين في آن واحد سواء كان الأمر يتعلق بمقاولين الصنف الأول أو مقاولين الصنف الثاني أي CAP , PIC .

من الجدير بالتنويه، حسب رأي بعض الاقتصاديين المختصين في دراسة المؤسسات الصغيرة، أن وجود النوعين السابقين من المقاولين في مؤسسة صغيرة واحدة يشكل في الغالب عمود أساسي من أعمدة نجاحها، إذا استطاع كلا المقاولين من التقليل أو تفادي الإصطدامات العنيفة بين أفكارهم، السبب الذي يقودنا إلى تفضيل التعايش في حالة كون كلا المقاولين ذوي سن رشيد (الأربعينات) .

تجدر الإشارة إلى وجود نوعين آخرين من المقاولين لا يختلفان كثيرا عن النوعين السابقين هما:

ج - المقاولين المصطادين : وهي طبقة من المقاولين، ذات انبثاق من طبقة العمال الأجراء ذو الخبرة العالية، فبحكم طردهم من العمل (يعدون بالآلاف في الجزائر) اتجهوا بطريقة إرادية أو غير إرادية يتجهون إلى إنشاء مؤسسات صغيرة لأهداف بسيطة (تتمثل في الغالب في ضمان لقمة العيش ... إلخ) مع الإشارة أن هذا النوع يشبه كثيرا مقاولي PIC .

د - المقاولين الصائدين : وهم الأشخاص الذين كانوا مفضلين في النسيج الإنتاجي (كالمديراء وأصحاب المراتب ... إلخ) اتجهوا لإنشاء مؤسسات صغيرة لتوفر فرص مناسبة في مناخ معين يساعدهم على ذلك، كثيرا ما يشبه هذا النوع من المقاولين بـ CAP .

انطلاقا مما سبق، يمكن القول بأن أهداف المقاولين المصطادين تتمحور حول :

(الاستقلالية الذاتية، الحفاظ، عدم الخضوع) (ANI).

وتتمحور تلك الخاصة بالمقاولين الصائدين حول :

(الاستقلالية الذاتية، القوة، عدم الخضوع) (API).

والملاحظة الأساسية التي يمكن إجرائها على النوعين الآخرين من المقاولين أي (AMI et API) هي عدم رغبة هذين النوعين من المقاولين في تجاوز حجم معين وهذا سعيا للحفاظ الدائم على حرية القرار و نوعية العلاقات بين أفراد المؤسسة، لكن الإشكال القائم هو كيفية تحديد هذا الحجم المناسب.

المرحلة الثالثة : تحديد العلاقة مع المحيط :

إن نجاح أي مؤسسة صغيرة مرهون بنوعية المحيط الذي تنشط فيه هذه الأخيرة، كما ذكرناه آنفا، فالمؤسسة الصغيرة تعد دائما في خدمة محيطها، في حين أن المؤسسة الكبيرة هي

تكسر ذلك إذ تسعى دوماً إلى محاولة السيطرة والتحكم في المحيط الذي تنشط فيه (بالرغم من أن من بين أهداف المؤسسات الصغيرة نجد السلطة، إلا أنها لا تسعى بذلك إلى التحكم في السوق أو فرض وضعية الاحتكار، بل تسعى فقط إلى السعي إلى تحقيق نوع من السلطة الذاتية على نفسها) .

من هذا المنطلق، فالسبيل الوحيد للتأقلم مع المحيط يكمن في تميز المؤسسة الصغيرة بتنافسية أكبر فأكبر، تتأتى عن طريق القيام بعدة تصرفات عقلانية وهادفة من طرف المقاول كمثلاً اختيار نشاط معين، أين يمكن للمؤسسة الصغيرة لعب دور مخالف للدور الذي تلعبه المؤسسات الأخرى، مستعملة في ذلك طريقة المخالفة (وفق قاعدة خالف تعرف) .

المقياس الأساسي، حسب اعتقادنا، الواجب العمل به في هذا الاختيار هو عدم السهولة المطلقة للمؤسسات في الدخول إلى هذا المحيط إلى جانب عدم تعفده، حيث أن تعقد هذا الأخير يقلل من فرص نجاح المؤسسات الصغيرة .

تجدر الإشارة كذلك إلى وجوب كون العمل السلاح الذي تركز عليه المؤسسة الصغيرة في اكتساب صفة المخالفة، حيث أنه يجب أن يكون لا يتصف بسهولة التلقين (أو الاكتساب) خاصة ذلك التلقين الذي يمكن أن تستفيد منه المؤسسات الكبيرة .

من هنا يجب :

- 1 - أن يكون المقاول في المؤسسة الصغيرة يتصف بصفة التحكم في العناصر المكونة لقاعدة التنافسية وخاصة الظروف الملائمة للدخول في المحيط الصناعي (المخالفة) .
- 2 - أن تكون هذه القواعد تركز قدر الإمكان على عوامل شخصية للمقاول ولأفراد المؤسسة الصغيرة.

الفرع الثاني: المؤسسة الصغيرة وصفتي الهشاشة والتبعية

إن علاقة التعايش التي تربط المؤسسات الصغيرة بمحيطها، تمر حتماً، بطرف هام وهو المالك-المسير، لفهم هذه العلاقة يجب التطرق إلى عاملين أساسيين هما :

- درجة الهشاشة المنبثقة عن نوع النشاط .

- درجة التبعية المنبثقة عن نوعية المتدخلين في المحيط .

فكلما كانت المؤسسات الصغيرة في وضعية تنافسية تابعة، كلما أصبحت القرارات الإستراتيجية التي تصدرها هذه الأخيرة مقيدة بفكرة الممارس لهذا الضغط عليها، مما يقودها إلى إمكانية التعرض لضغوطات إستراتيجية متزايدة يمكن أن تؤدي إلى زوالها .

- يمكن تحديد عامل الهشاشة وفق قطبين أساسيين هما التكنولوجيا والسوق وهذا وفقا لتحليل يعتمد أساسا على ثلاثة محاور تتمثل في : التعقد، قابلية الدخول والحركية .

- أما درجة التبعية فيمكن قياسها، بالنسبة للعملاء الذين تتعامل معهم المؤسسة الصغيرة (الزبائن، الموردين ...).

يمكن ملاحظة ثلاثة محاور أساسية في هذا الصدد :

* بملاحظة العلاقات، نبحت هل هي مركزة على عميل واحد .

* في حالة ارتكازها على عميل واحد، نطرح سؤال يتمثل في ماهية أهمية البدائل المطروحة (وجود عملاء آخرين مثلا... إلخ) .

* في حالة عدم وجود بدائل، نبحت عن أهمية هذه العلاقة في نشاط المؤسسة .

إن هذه الدراسة المزدوجة للمحيط تمكننا من معرفة الوضعية الإستراتيجية للمؤسسة الصغيرة، مع الإشارة أنه يمكن للمؤسسة الصغيرة أن تكون ذات نجاعة كبيرة لكن لا يمكنها بالمقابل الاستفادة الشخصية من ثمار ذلك وهذا راجع لعملية تحويل الامتيازات، مما يقودنا إلى المناداة بدراسة أكثر تعمق لهذا الموضوع خاصة من قبل الإستراتيجيين .

المرحلة الرابعة : تحديد التنظيم المناسب :

نشير في البداية إلى ظهور رأيين فيما يخص المؤسسة الصغيرة :

الرأي الأول : مفاده أن هذا النوع من المؤسسات هو بدائي ولا يتماشى مع الحداثة والتطور الاقتصادي.

الرأي الثاني : مفاده أن هذا النوع من المؤسسات يعتبر البديل، في الأعوام القادمة للحجم الكبير الذي يميز المؤسسات في عصرنا الحالي " Economie Poste Industrielle " .

يعتبر التنظيم بمثابة النتيجة الأساسية لجهود المسير، الذي يقوم بتجسيده إما بطريقة فردية أو بطريقة وراثية، مع الإشارة أن التنظيم في مثل هذه المؤسسات عادة ما ينبثق من الأهداف التي يضعها المقاول - المسير صوب أعينه، مما يقودنا إلى القول أن هيكله المؤسسة الصغيرة كثيرا ما تتحدد اعتمادا على نوع المحيط الذي تنشط فيه هذه الأخيرة .

حسب بعض الاختصاصيين في ميدان المؤسسات الصغيرة :

* إذا كانت المؤسسة الصغيرة تنشط في محيط متحرك وغير مستقر فالهيكله الواجب الاعتماد عليها هي تلك التي تعتمد على المسايرة والليونة .

* إذا كانت المؤسسة الصغيرة تنشط في محيط مستقر نسبيا، فالهيكله الواجب الاعتماد عليها هي تلك التي تعتمد بدورها على التقسيم الواضح للعمل (وهذا النوع ليس كثير الوجود) .

المطلب الثالث : أنواع الهياكل الممكن تطبيقها على مستوى المؤسسات الصغيرة

نظرا لحركية هذا النوع من المؤسسات، نلاحظ هو وجود عدد كبير من الهياكل، مما يقودنا إلى اختيار دراسة البعض منها فقط، مع الإشارة إلى تميز كل الهياكل التي سنتطرق إليها بصفتين أساسيتين هما (الحدائة والتقليدية) .

الفرع الأول: تصنيف الهياكل

أ - النوع الأول : الهيكله الخلوية : La structure Cellulaire :

يمكن التعرف على هذا النوع بسهولة، وهو كثير الانتشار خاصة بفرنسا، داخل المؤسسات الحرفية الفرنسية، يعتمد هذا النوع من الهياكل على النظرة التقليدية للمؤسسة والتي تركز أساسا على سلطة المسير الذي يدعى في الجزائر بالشيخ. في هذه الحالة تركز الخلية على وضع مضلع ثلاثي يتكون من :

- الحرفي .

- الزوجة .

- المحاسب أو أفراد العائلة .

يبني نظام العمل في الخلية، بصفة شبه كلية، على الحرفي " المالك المسير " " الشيخ " ويطغى في هذا النوع من المؤسسات هدف تخليد المؤسسة على هدف تطويرها .

مع الإشارة إلى وجود بعض القطاعات التي تعرضت إلى اقتحام شرس من طرف المؤسسات الكبيرة، تلك القطاعات التي كانت في السابق حقلا يكاد يكون مخصص للمؤسسات الحرفية، مما أجبر هذه المؤسسات إلى تغيير أهدافها للبقاء أو الانسحاب .

ب - النوع الثاني : الهيكلية التفضيلية: La Structure Différentielle :

توزيع المهام، في هذا النوع من الهياكل، يأخذ شكلين إما عمودي أو أفقي، وهو يعتمد على الخبرة التي تميز أعضاء المؤسسة والنتيجة عن الممارسة الميدانية، تلك الخبرة التي تنتقل فيما بعد إلى باقي أعضاء المؤسسة الصغيرة عن طريق التمرن والتكوين المتواصل .

تعتمد سلطة المسير، في هذا النوع من الهياكل، على الخبرة والمهارة الفنية وكذا استثمار أمواله في المشروع. ولتحقيق القوة وعدم الخضوع يركز المسير جهده واهتمامه على الميدان التنظيمي باعتباره العامل المحرك الأساسي .

الفرع الثاني: حدود هياكل المؤسسات الصغيرة

غالبا ما نلاحظ رواج فكرة مهمة عند المؤسسات الصغيرة مفادها، إيقاف تطور المؤسسة الصغيرة عند حجم معين (الفكرة التي نجد لها رواجاً متزايداً مع مرور الوقت)، فنظراً للخصوصيات التي يتمتع بها المقاول في هذا النوع من المؤسسات، خاصة تلك الخاصة الأساسية المتمثلة في كونه مالك - مسير نجده، في الغالب من الأحيان، متخوفاً من الذهاب بتطوير مؤسسته بعيداً خشية فقدانه للتحكم فيها، وانطلاقاً من هذه الفكرة، يمكن التمييز بين نوعين من الإستراتيجيات الممكن تطبيقها و المتمثلة في تطوير التبادلية والإخراج.

- مع الإشارة أن هاتان الإستراتيجيتان تعتمدان بدورهما على فكرتين هامتين هما : المرونة و التأقلمية، يعبر رفعا للتأقلم الإستراتيجي كل تصرف هدفه زيادة درجة حرية المؤسسة الصغيرة وبالتالي يعتبر كذلك كل تصرف منقصر لدرجة الصعوبات في تحديد

الاختيارات الإستراتيجية. من هنا يمكن القول بأن كل زيادة في تأقلمية المؤسسة يؤدي إلى إعطاء أكثر حرية في اختيارات المسير، مما يقودنا الى تمييز اختياريين أساسيين، في نظرنا، يمكن للمقاوم إجرائهما و هما التبادلية والإخراج.

إستراتيجية التبادلية :

يعتمد الاختيار الأول على تطوير التبادلية بنوعها الداخلي والخارجي :

Inter activité interne : التبادلية الداخلية :

تتمثل أساسا في اختيار تنظيم مهامي غير تمييزي بين الأعضاء، أو بمعنى آخر تنظيم دائري أكثر منه مثلثي والذي يوصف بنمط التسيير على الطريقة اليابانية، هذا النوع من التنظيمات الخاصة بالمؤسسة يتطلب حجم نوعا ما كبير (عدد عمال معتبر) ويتطلب كذلك مسؤولية كبيرة لأعضاء المؤسسة .

تكون هذه الشروط سهلة التحقيق خاصة في حالة امتلاك أعضاء المؤسسة لدرجة تكوينية معتبرة وغير متماثلة التخصص .

مع الإشارة أن هذا النوع من التنظيم يقتضي تنسيق جد كبيرة و أنظمة معلوماتية متطورة .

حسب المختصين، تظهر نجاعة هذا النوع من التنظيمات في المؤسسات الصغيرة للخدمات أكثر من غيرها .

Interactivité Externe : التبادلية الخارجية :

يعتمد هذا النوع من التنظيم على تشخيص العلاقات التي تربط المؤسسة بمتعاملها، الذي يكون أكثر فائدة في حالة وقوع المؤسسة في وضعية معينة من التبعية والهشاشة .

والطريقة التي تسمح لهؤلاء (المؤسسة و متعاملها) برفع درجة التأقلم تتمثل أساسا في الاعتماد على تقنية الشراكة، التي تفسر هنا بمشاركة المتعاملين كلاهما الآخر في مسار الإنتاج، مع الإشارة أن هذا النوع من العلاقات يلقى نجاح كبير في المؤسسات الصغيرة للخدمات و يكون مفعوله محدود في المؤسسات الصغيرة للإنتاج، بسبب تخوف المتعاملين

من إقضاء السر المهني للإنتاج في حالة تطور السوق التي تنشط ضمنها المؤسسات الصغيرة أو في حالة وجود فرص جديدة للاستثمار .

يمكن للمؤسسات الصغيرة أن تكون مجمع صغير بهدف أساسي يتمثل في رفع درجة التأقلم هذا الأخير الذي يكون تحت تصرف مالي لشخص واحد فقط كما يأخذ كل أعضائه (المؤسسات الصغيرة) شكل قانوني متماثل .

من بين مزايا هذا النوع من التنظيمات قدرتها على تخفيض المخاطر الإستراتيجية التي يمكن أن تتعرض لها المؤسسات الصغيرة (خاصة خطر الإفلاس)، لكن بالمقابل نجدها ترفع من إمكانية حدوث أخطار إستراتيجية حيث أن تكلفة التنسيق كثيرا ما ترتفع بسرعة مذهلة .

تقنية الإخراج : Les pratiques d'externalisation :

سعى لزيادة فعالية المؤسسة، يمكن أن يكون في صالح هذه الأخيرة الاحتفاظ بالنشاطات الهامة أي النشاطات الرئيسية فقط، أما النشاطات الثانوية فيتم إسنادها لمؤسسة صغيرة أخرى وفق قاعدة الحصول على خدمات جيدة بأقل التكاليف، هذا ما يسمى في الرأسمالية الحديثة بتقنية الإخراج .

مما يحقق إمكانية تخفيض المؤسسات الصغيرة لتكاليفها، ليس عن طريق رفع مردودية المؤسسة باستعمال الإنتاج السلمي وإنما عن طريق سياسة الإخراج، و من بين فوائد هذه السياسة نذكر؛

- المساهمة في امتصاص البطالة .

- المساهمة في تحسين نوعية المنتجات المعروضة لمستهلك .

لكن مع تطور هذه التقنية ومع رواج استعمالها، تظهر حاجة المؤسسات إلى نظام معلوماتي متطور ونظام مراقبة جد فعال، مما يؤدي بتحول التكاليف من تكاليف الإنتاج إلى تكاليف الاتصال والمراقبة .

المرحلة الخامسة : اختيار النشاط المناسب :

يعتمد التحليل الإستراتيجي للمؤسسات الصغيرة أساسا على تحليل حقل النشاط

الإستراتيجي .

من هنا، يمكن طرح سؤال مهم يتمثل في ماهية العلاقة التي تربط المصطلحات التالية : المحيط - التنظيم ؟ .

على الصعيد النظري نلاحظ وجود نوعين من حقول النشاط :

أ - حقل نشاط شديد الهشاشة (تكنولوجيا، سوق سهلة الدخول ...)، شديد الحركية، كثير التعقد مما يؤدي إلى كثرة تبعية المؤسسات الصغيرة في هذا الحقل .

ب - حقل نشاط قليل فرص الدخول، قليل التعقد، قليل الحركة مع عدم وجود للتبعية .

(مع الإشارة أن الوضعيات الفعلية عادة ما تكون معقدة مما يجعل مهمة تحليلها تبدو صعبة).

مما سبق، يتضح جليا وجوب تأني المقاول في اختياره للنشاط الذي هو مقبل على

الاستثمار فيه، فمن المستحسن أن يكون قريب أكثر من الصفات التالي ذكرها :

- نشاط قليل التعقد (أو بتعقد متحكم فيه) .

- نشاط قليل الحركية .

- نشاط قليل الاستقبال للمستثمرين الجدد .

مع دراسة أكثر دقة (أي دراسة عصرية) للنشاطات الأساسية للمؤسسة وبالتالي

الاهتمام بها أم النشاطات الثانوية خاصة تلك المتعلقة بالخدمات فيمكن إخراجها باتجاه المؤسسة الصغيرة الأخرى .

كثيرا ما نلاحظ لدى المقاولين وجود خلط في مفاهيم المصطلحات التالية (الحرفة،

المهمة)، مما يسبب نشوب عدة مشاكل بين أعضاء المؤسسة الصغيرة، لذا رأينا من الضروري تعريف هذين المصطلحين :

أ - الحرفة : (Le savoir faire = Le Métier) .

يجب على المقاول أن يقيم دوريا مدى مواكبته للعصر، لأن الحرفة بدورها تواجه

تطورات معينة ناتجة عن التطورات الفنية والتكنولوجية، كما يجب عليه أن ينظر للحرفة التي

يمارسها نظرة إستراتيجية، مما يدفعه للسهر دائما على مواكبة العصر وتطوير قدراته الفنية عن طريق التكوين والإبداع .

ب - المهمة : **La Mission** :

نعني بالمهمة، نوع الحاجيات التي يرمي المقاول إلى إشباعها، تلك الحاجيات التي تتميز بعدم استقرار في السوق نتيجة التطور السريع للمجتمع، مما يفرض على المقاول الإطلاع الدائم والمتواصل على الحاجيات الجديدة المنبثقة عن هذا التطور، تلك المعلومات التي لا يمكن للمقاول الحصول عليها إلا بنسجه لعلاقات تشاورية مع زبائنه .

المبحث الثالث : دور المؤسسات الصغيرة في امتصاص البطالة

نشير في البداية أن في دراستنا لظاهرة البطالة قمنا:

- بتحليل سوق العمل في الجزائر من منظور العرض وليس الطلب، نتيجة للعملية التحليلية التي قمنا بها، تم اقتراح حل نعتقده جد مناسب في حالة الجزائر لامتصاص مشكل البطالة، على الأقل تلك التي مست في السنوات الأخيرة عدد كبير من العمال من جراء فقدهم لمناصب عملهم نتيجة للتسريحات التي طبقتها معظم المؤسسات الكبيرة لأسباب اقتصادية.

تعتبر البطالة من بين المواضيع القديمة التي شهدت انتباه الاقتصاديين منذ عابر الأزمنة، فكان من بين أهم الأهداف التي تصبوا إليها الاقتصاديات العالمية هو الاحتفاظ بالبطالة في أقل المستويات الممكنة، لكن منذ حوالي عشرينين من الزمن، نلاحظ أن مشكل البطالة قد تفاقم، زاد تفاقما منذ سنة 1990، خاصة في البلدان المتقدمة، مما يقودنا في البداية

إلى التشكيك في مختلف النماذج الاقتصادية المطبقة في هذه البلدان، فإن حاولنا دراسة بعض اقتصاديات الدول المتقدمة نلاحظ أن :

البطالة أصبحت حاليا تنتشر بسرعة حيث تعدى مفعولها إلى القطاعات التي لم تعرفها سابقا. كقطاع المالية، البنوك، والخدمات المقدمة للمؤسسات، مما قاد بعض الخبراء إلى الحديث على تجديد الطاقات البشرية.

إن الدارس لمختلف آراء الاقتصاديين المعاصرين في موضوع البطالة يلاحظ أن الكثير منهم يرى في التجربة اليابانية بمثابة الرائدة في امتصاص على البطالة لاسيما عن طريق تجربتها في العمل الدائم (العمل على مدى الحياة).

من بين أهم الاقتصاديين الدارسين لهذا الموضوع نجد Philippe - Delmas الذي أوضح أن عدد المستأفدين من هذا النوع من العقود لا يتجاوز (1/4) من مجموع القوة العاملة (وأغلبهم رجال) اليابانية أما الباقي تعمل في محيط اقتصادي غير مستقر لا يعطي أي نوع من أنواع الضمانات للعمال بالاحتفاظ بمناصب عملهم خاصة في المؤسسات الصغيرة المشغلة لأكثر من 50% من الثلث أرباع الباقية من القوة العاملة اليابانية.

حسب الكاتب، فإن السر الأساسي الذي جعل البيان يتمتع إلى وقت ليس بالبعيد بنسب جد متحكم فيها من البطالة هو استعمال ورقة تشغيل النساء ففي مرحلة الرخاء يسمح للنساء من العمل، لكن في مرحلة الأزمة يطلب منهن الانسحاب من مناصب عملهن وفي بعض الأحيان حتى من سوق العمل، فحسب التحاليل الاقتصادية، نجد أن في البيان تحوّل النساء من وضعية عمل إلى وضعية لا عمل جد سهلة ويتم العمل بها حسب الظروف الاقتصادية التي يمر بها البلد⁽¹⁾.

من بين أهم الدعائم لفشل الأنظمة الاقتصادية المطبقة على مستوى اقتصاديات معظم الدول المتقدمة تلك الوضعية التي شهدتها اقتصاد أكبر دولة في العالم ألا وهي الولايات المتحدة الأمريكية خلال التسعينات ففي، (و م أ) في 1992، تم تسجيل فقدان 700.000 منصب شغل من طرف 350.000 مؤسسة مقابل 50.000 مؤسسة أعلنت عن فقدان 100.000 منصب شغل في 1982.

⁽¹⁾ LIVRE : Les clés de la relance
AUTEUR : Jean Briman
EDITION : Dunod 1993

ورغم الانطلاقة الجديدة للاقتصاد الأمريكي خلال سنة 1993 إلا أن الكثير من المؤسسات كانت تخطط لتوقيف أعداد مختلفة من عمالها، وهذا يدل على أن الوضعية تزداد خطورة بتقدم الاقتصاديات المختلفة، فعوض خلق مناصب شغل جديدة تم القضاء على المناصب الموجودة (هذا إذا نظرنا إلى الوضعية على مستوى المؤسسات أي نظرة جزئية).

مما يجعل الأمريكيين، في السنوات الأخيرة لا يبالون بنوعية المناصب المقترحة عليهم مقارنة بمستوياتهم العلمية فكثيرا ما نجد أطباء أو مهندسين يقودون سيارات أجرة ويقومون بأعمال جد متواضعة، (مما يوقر حسب رأينا ظروف نجاح وتطور فكرة المؤسسات الصغيرة في هذا البلد).

من بين الباحثين الاقتصاديين الدارسين لمصادر البطالة نجد Jacques Freyssinet، فحسب هذا الباحث فالبطالة لا تجد سببها الرئيسي في نمو الطبقة العاملة أكثر مما تجده في وصول شريحة معينة من الشباب البالغ سن العمل إلى سوق العمل أو تطور نسبة اشتغال النساء.

في دراسة ممتدة على مرحلة 1982-1990 (بفرنسا)، أجريت من قبل LINESSE تم التوصل إلى أن من بين 200.000 شخص عارض جديد لقوة عمله في السوق خلال كل سنة 20.000 منهم أجانب و 150.000 منهم نساء مع الإشارة إلى أن النساء عادة ما يمكن في ميدان العمل إلى غاية الابن الثالث.

في نفس الصدد نلاحظ أن الباحث قد شكك في مصداقية النظريات، القائلة بأن التطور التقني يولد البطالة، يضيف الباحث أن بداية من 1973 نسبة الاستثمار المنتج وكذا الإنتاجية المقابلة للعمل سجلتا انخفاض محسوس، وريتم إدخال التقدم التقني قد انخفض بفضل الأزمة، مما سبق يمكن استنتاج، حسب الباحث، أنه هناك عامل يلعب دور أكثر من الاستثمار والتقدم التقني ويمثل في إدخال تنظيم جديدة للعمل والذي يمكن المنتجين من رفع معتبر لإنتاجية العمل.

في الحقيقة، تعد البطالة من بين أعص المشاكل التي عرفها ويعرفها الاقتصاد العالمي، كما سبق وأن أشرنا إليه، لدى فإن النظر إليه من منظور بسيط تجعل من صاحبها ينساق في متاهات كبيرة يصعب الخروج منها، ومن الجدير، لحل مشكلة البطالة، تحليل هذه الأخيرة من عدة جوانب، (الجانب الاقتصادي، الاجتماعي، النقدي... الخ)

فإذا نظرنا إلى البطالة من الجانب الاقتصادي، مثلاً وإذا درسنا في هذا الصدد العلاقة (نمو - تشغيل) وحاولنا أن نسقطها على البطالة الكنزية والكلاسيكية نجد أن كلا المدرستين نظرنا إلى مشكل البطالة بنظرة مخالفة للأخرى، ففي حين أن كينز يرى أن البطالة تنتج عن ضعف الطلب الذي لا يحفز المؤسسات على التشغيل مما يضع سوق العمل في وضعية فائض طلب العمل (مما يستدعي حسب كينز تطبيق سياسة تصحيحية تتمثل في : طلب - استثمار - تشغيل) في حين أن البطالة الكلاسيكية تنتج عن الزيادة في الطلب على العمل مقابل انخفاض عرض المؤسسات لهذا الأخير، حيث أن القدرات مستغلة بصفة كلية، والسبب في هذا هو عدم القيام بالاستثمارات اللازمة من طرف المؤسسات في الماضي والراجع لانخفاض المر دودية، مما يستدعي تطبيق السياسة التصحيحية المعتمدة على (مرد ودية - استثمار - تشغيل).

مع الإشارة إلى أننا سنقوم بدراسة هاتين المدرستين دراسة جد معمقة فيما بعد.

إذا نظرنا إلى البطالة من الجانب الزمني، يمكن تفسير وجود نسبة معينة من البطالة لا تمتد فترة زمنية كبيرة بالعامل المنطقي حيث، أنها تعبر على الحركية التي تميز الاقتصاد بصفة عامة، لكن إذا امتدت هذه الظاهرة لفترة زمنية نسبية ما معتبرة يمكن اعتبارها بمثابة ظاهرة مقصية لفئة من المجتمع وما ينتج عن ذلك من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية.

المطلب الأول: أنواع البطالة وأهم طرق محاربتها

الفرع الأول: أنواع البطالة

باستعمال المقياس الزمني يمكن تصنيف البطالة إلى :

- البطالة الطرفية :

ترتبط أساساً هذه البطالة بانحطاط عابر للنشاط الاقتصادي.

- البطالة الاحتكاكية :

تعبر على عدم تأقلم عرض العمل ونوعية اليد العاملة.

- البطالة الهيكلية :

والتي تنتج عن التغيير العميق للاقتصاد مثل الانتقال من القطاع الصناعي إلى قطاع الخدمات أو تنقل صناعات معينة من بلد إلى آخر مراعية في ذلك اكتساب أكثر تنافسية ممكنة.

إذا نظرنا إلى البطالة من المنظور الاجتماعي يمكن تصنيف:

- البطالة المتكررة :

وهي تنتشر عادة في الفئات الاجتماعية ذات الدرجات التكوينية الدنيا والتي تشتغل في مناصب مهتمة (مثل : منظمي الطرقات ... إلخ).

- البطالة التعديلية:

وهي تخص الطبقات المتكونة ذات الخبرات والتي تتعرض إلى فقدان مناصب عملها بعد قيام المؤسسات التي كانت تشتغل فيها بعمليات إعادة هيكلة ... إلخ.

- البطالة الإقصائية:

وهي تخص الشباب المقصون لأنفسهم أو المقصون اجتماعيا، والعمال الشيوخ الذين ليس لهم القدرة على العمل.

إن دراسة معمقة لظاهرة البطالة مع مراعاة تعدد جوانب الدراسة (اقتصاديا، اجتماعيا...)، يمكن أن يوصل الباحثين إلى معرفة شكل البطالة التي تميز 90نات.

مع الإشارة إلى توفر عدة دراسات على مستوى الدول المختلفة والتي حاولت دراسة هذا الموضوع تلك الدراسات التي تتمحور حول شكلين أساسيين للبطالة التي تميز 90نات :

الرأي الأول يقول : إن البطالة 90نات هي بطالة كثرية ناتجة عن عدم كفاية الطلب.

أما الرأي الثاني فيقول أن بطالة 90نات هي بطالة احتكاكية ناتجة أساسا عن عدم تكافؤ المهارات الفنية لليد العاملة الباحثة عن العمل مع المتطلبات التقنية للمناصب الشاغرة، عادة ما يضاف إلى جانب عدم كفاءة المهارات عدة أسباب أخرى نذكر مثلا.

- البعد الجغرافي.

- الأجور الرخيصة.

- عدم كفاءة التكوينات التقنية المدرسية.

الفرع الثاني: السياسات الحالية من أجل محاربة البطالة⁽¹⁾ :

عادة ما نميز نوعين من هذه السياسات:

1 - السياسات "الدفاعية" والتي تعتمد على مساعدة البطالين وإعطائهم تعويضات مادية معينة.

2 - السياسات "الهجومية" : والتي تحاول أن تفعل حلقة عرض العمل والتي تحدد بصفة جدّ معتبرة عن طريق المجمعات الكلية MARCO- ECO .

فيما يخص السياسات المنتمة للنوع الأول والمعتمدة أساسا على تعويض البطالين عن طريق إيفادهم بصفة منتظمة بمبلغ معين، فإن المشكل المطروح يكمن أساسا في إيجاد مصادر التمويل، حيث أن مع تفاقم الأزمة وتزايد عدد البطالين تصيح مشكلة إيجاد المبالغ اللازمة لتقديم الإعانات من بين المشاكل التي تواجه معظم الدول المتقدمة في العالم.

في فرنسا مثلا نلاحظ أن نسبة المشاركة في التأمين على البطالة قد مر من 0,80% من الأجرة الشهرية سنة 1974 (مع الإشارة أن نفس مشاركة الأجير هي 0,16% من أجرته الشهرية) إلى 6,90% سنة 1988 (نسبة المشاركة الأجير هي 2,97% من أجرته الشهرية) إلى 7,5% سنة 1992.

فأمام تزايد عدد البطالين من جهة، وعدم مر دودية الصناديق التعويض، من جهة أخرى، الحل الوحيد الذي تم اللجوء إليه من قبل معظم دول العالم هو تخفيض منح البطالة والتكثيف من المراقبات إلى جانب رفع نسبة المشاركات في التأمين على البطالة.

تجدر الإشارة في هذا الصدد أنه إلى الجانب منح البطالة فتكلفة البطالة تتضمن كذلك

؛

- المعاشات المسبقة.

- تكوين البطالين.

⁽¹⁾ جريدة لوموند Le monde

الصادرة في يوم الأربعاء 1992/10/21

عنوان : جدالات حول ندرة اليد العاملة الكفءت.

- مصاريف الهياكل المكلفة بالخدمة.

- المشاركات غير المحصلة من طرف الضرائب والشؤون الاجتماعية.

أما في خصوص المنتمين للنوع الثاني فهي تتمحور أساسا حول خلق مناصب شغل جديدة، في الغالب ما تكون محلية، عن طريق الاستفادة من إعانات جبائية أو قروض ذات معدلات فائدة خاصة، هذا ما سناحول دراسته في اقتراحنا للتخفيف من حدة هذا المشكل عن طريق المؤسسة الصغيرة البديلة.

هناك إمكانية أخرى للتخفيف من حدة البطالة تتمثل في تخفيض مدة العمل الشهري وهذا لتمكن المؤسسات من الإقبال على خلق مناصب عمل جديدة.

لكن الشيء الملاحظ هو أن كل هذه السياسات المشار إليها تخضع إلى مشكل أساسي يحد بصفة فعالة من إمكانية نجاحها يتمثل في الحفاظ على تنافسية المؤسسات على المستوى الخارجي.

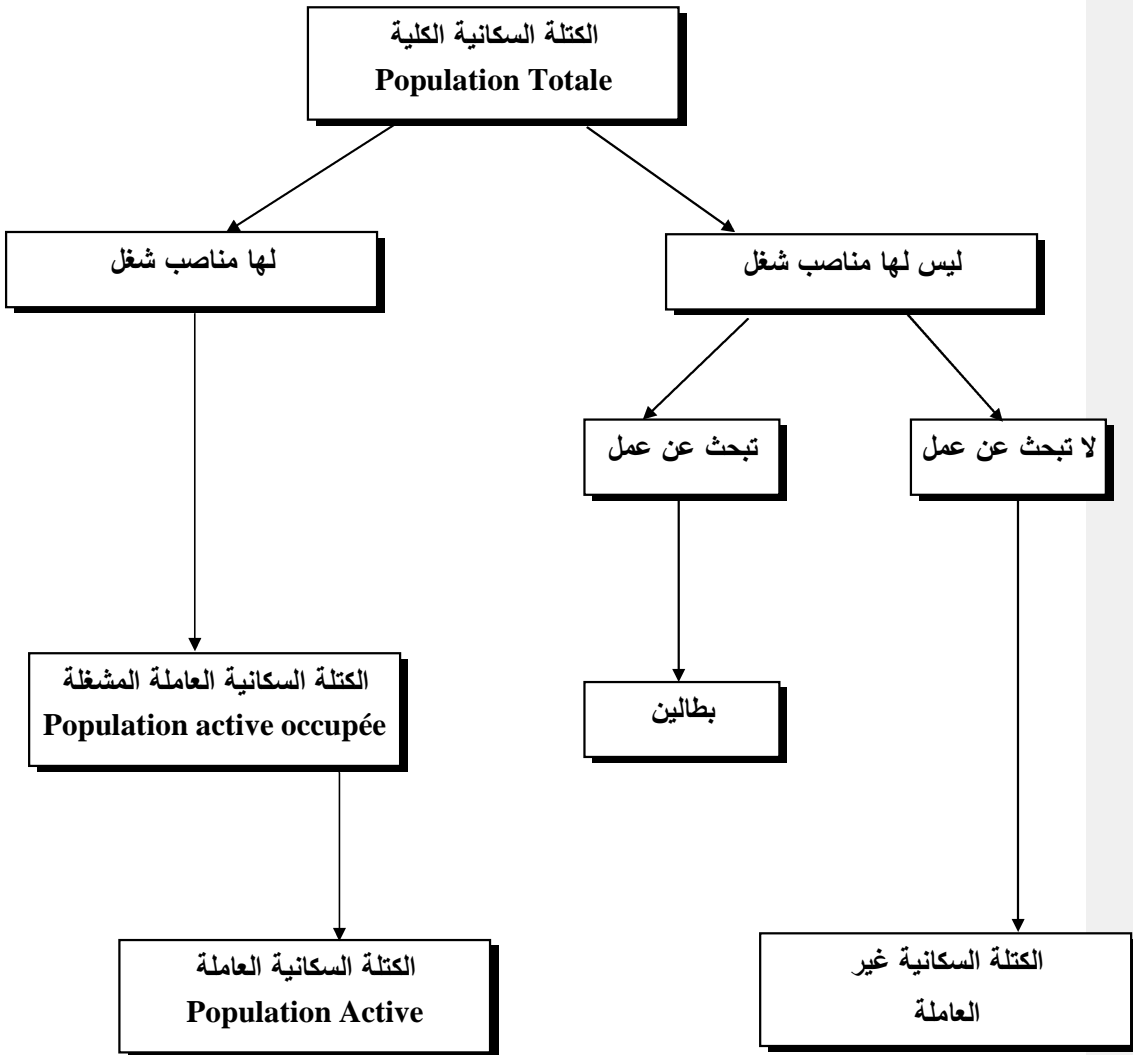
المطلب الثاني: البطالة لدى بعض المدارس الاقتصادية

تعريف البطالة:

قبل القيام بتعريف البطالة يجدر تقديم (الشكل التوضيحي للبطالة مقدم من طرف

Alain Beitone⁽¹⁾.

⁽¹⁾ لاقتصاد السياسي للبطالة، الكاتب : د. رمزي زكي - Economie générale Auteur : Alain Beitone.



الشكل رقم 02

عموما هناك شرطين أساسيين، حسب الشكل السابق، لوصف شخص بأنه بطال، مع الإشارة إلى أن ضرورة تحقق الشرطين معا شرط أساسي لا يمكن التنازل عنه.

- أن يكون قادر على العمل.
- أن يبحث عن فرصة للعمل.

اعتمادا على ذلك يجمع الاقتصاديون والخبراء وحسب ما أوصت به منظمة العمل الدولية ILO على تعريف العاطل عن العمل بـ " كل من هو قادر على العمل، وراغب فيه، ويبحث عنه، ويقبله لمستوى الأجر السائد، ولكن دون جدوى " ويدخل في هذا التعريف العاطلين الذين يدخلون سوق العمل لأول مرة، والعاطلين الذين سبق لهم واضطروا لتكره لأي سبب من الأسباب.

الفرع الأول : البطالة من طرف أتباع آدم سميث

عكس أتباع كينز، الذين اتخذوا قاعدة لأفكارهم المتدفقات ودائرة العرض والطلب الكلية نجد أتباع آدم سميث تعتمدون أساسا على السوق والتوازن العرض والطلب، فحسب هؤلاء، يعد السوق من بين أهم العوامل التي بإمكانها التأثير على تسيير الاقتصاد، مما جعل أتباع آدم سميث يركزون كل جهودهم حول دراسة السوق، فحسب هؤلاء يوجد عدة أنواع من الأسواق:

سوق السلع الاستهلاكية - سوق السلع الإنتاجية - سوق رؤوس الأموال - سوق العمل
لكن الأكثر أهمية، حسب رأيهم، وهي سوق السلع الاستهلاكية.

السوق وتكون التوازن :

إذا أخذنا مثلا عن سوق تتميز بانخفاض عرض منتج ما بالنسبة لطلبه وإذا لم تستطع دائرة الإنتاج تلبية الطلب الزائد بسرعة، سنشاهد لا محال ظهور ارتفاع أسعار المنتج العني، مما يؤدي بصفة مباشرة إلى تخفيض الطلب الذي يؤدي بدوره إلى تحقيق توازن بين العرض والطلب، إذا حاولت الدخول في أعماق السوق لمعرفة كيفية سريان الأحداث نلاحظ أن :

بارتفاع الأسعار، يقوم أغلب المقاولين برفع منتجاتهم طامحين بذلك بتحقيق أكثر نسبة من الأرباح - يمكن القول بأن ارتفاع الأسعار كان بمثابة الناقل الأساسي لأمر المستهلك بالإنتاج أكثر - مما يؤدي إلى رفع طلب المؤسسات في سوقي رؤوس الأموال والعمل، حسب وضعية هذه الأسواق يمكن لهذا الطلب المنبثق عن المؤسسات أن يسبب ارتفاعات جديدة في الأسعار (سوق رؤوس الأموال، سوق السلع الإنتاجية، سوق العمل)، مما يؤدي بعدم تشجيع بعض المقاولين على الاستثمار، المقاولين الذين يرون جزء من إرباحهم تحول لصالح العمال

والمقرضين مما يؤدي بظهور زيادة في عرض السلع الاستهلاكية التي تقل نوعاً ما عن زيادة المتنبأ بها لكن مع ذلك يتم تصحيح الخلل الأولي الكائن بين العرض وطلب على السلع الاستهلاكية وبالتالي في كل الأسواق الأخرى السابقة، ذلك التوازن الذي يمكن كل الأسواق من تحقيق أسعار توازنها.

فبالنسبة لأتباع سميث، في حالة تحقق وضعية التوازن في سوق العمل مثلا التي تؤدي إلى ظهور أجر التوازت (سعر التوازن)، فلا يمكن إيجاد أي عامل في وضعية بحث عن العمل، حيث أن في هذه الحالة مستوى الأجور يعبر على أن كل العمال العاطلين عن العمل والذين هم مستعدون بقبول الأجور الجارية قد وجدوا مناصب عمل، وبالتالي فالبطالين الباقين هم بطالين إراديين، حيث أنهم يرفضون العمل بسعر التوازن.

حسب د. فلراس، تكوّن سعر التوازن على مستوى كل الأسواق يستدعي تنقل مثالي للمعلومات الذي تضمنه السوق، حسب هذا الاقتصادي.

تفسير الآلية الاقتصادية حسب أتباع سميث :

إن السير الحسن للاقتصاد يقتضي، حسب أتباع سميث، وجود تنافس جد حاد بين المقاولين والعمل فبمجرد ظهور رغبة في رفع حجم المبيعات من طرف مؤسسة ما عن طريق خفض الأسعار لا تتردد في فعله، من جهتهم العمال كذلك فبمجرد ظهور مشكل البطالة يقومون بتخفيض متطلباتهم من الأجور قصد إيجاد مناصب شغل في مدة زمنية قصيرة وبالتالي فالأسعار والأجور تتحدد بكل حرية في السوق عن طريق تفاعل قانون العرض والطلب، مما يجعل، أتباع سميث، يقفون ضد كل القوانين والتشريعات الهادفة إلى التأثير على هذه القوانين الطبيعية ويقودهم بالتالي إلى المناداة بعدم تدخل الدولة في الاقتصاد، حيث أن التوازن أوتوماتيكي فالدور الوحيد المنوط بالدول عندهم هو ضمان احترام قوانين المنافسة.

حسب أتباع سميث، فدور هذا النموذج الاقتصادي، ليس وصف الوضعية الاقتصادية الموجودة بل هو تحديد التعديلات الواجب إجرائها من أجل ضمان أحسن فعالية للاقتصاد السوق، مع الإشارة إلى أن معظم الاقتصاديون الغربيون وعلى رأسهم J. Schumpeter (1983/1950) يرون أن مختلف أشكال التنافس غير النزيهة ذات تأثيرات جد سلبية على التوزيع العادل للمداخيل، يضيف Shumpter أن بتحديد أسعار مرتفعة عن الأسعار المسموح

بها من طرف المنافسة الحرة والنزيهة، (مثلا الحد الأدنى للأجور SMIG) يمكن للمؤسسات الكبيرة أن تحقق استثماراتها بأكثر ثقة. حيث يمكنها وضع برامج جد طموحة على المدى الطويل - نشير هنا أن (Shumpter) بطريقة غير مباشرة كان يدافع على احترام قواعد المنافسة الحرة والنزيهة من أجل حماية المؤسسات الصغيرة خاصة - مع الإشارة إلى أن كينز قد أشار إلى أنه رغم وجود الاقتصاد في وضعية تنافس حرة ونزيهة وقابلية الأسعار والأجور إلى الانخفاض بكل بساطة يمكن لمشكل البطالة أن يظهر وهذا إذا أخذنا بعين الاعتبار فعل النقود.

فاعلية اقتصاد السوق في نظام مختل نتيجة تطبيق السياسات الكنزية :

حسب أتباع سميث، إن تفاقم مشكل البطالة لا يفسر حاليا بعدم كفاية الطلب الحقيقي وبالتالي دفع الطلب الحقيقي لا يمكنه تحسين وضعية التشغيل، للقضاء على البطالة، حسب هؤلاء يجب أولا تمكين اقتصاد السوق من إيجاد الفعالية العادية.

من أجل الوصول إلى هذا التشخيص، أتباع سميث قاموا بإجراء ثلاثة ملاحظات :

1 - وجود في مجتمعاتنا ارتفاع في عدد البطالين الإراديين، حيث أن بطالتهم ناتجة عن عدم قبولهم للعمل وفق سعر السوق، أضف إلى هذه الفئة، مجموعة أخرى من الأشخاص الذين اكتسبوا صفة البطالين الإراديين بعد مرورهم بالبطالة غير الإرادية وسبب مكوثهم في هذه الوضعية يعود لانتظارهم لاقتراحات أكثر أهمية بالنسبة لهم، يمكن الإشارة في هذا الصدد إلى أن البطالة الإرادية ذات علاقة وطيدة بالبطالة غير الإرادية وأنها تحضى في الغالب من الأحيان بقبول واسع من طرف الفئات الشبانوية - خاصة في البلدان المتقدمة - وهذا راجع لرغبة هذه الفئات من المجتمع من استغلال معظم أوقاتهم في السفر والسياحة واللهو.

2 - السياسات الكنزية لا تساهم إلا بصفة جد هامشية وعابرة في معالجة البطالة الطبيعية:

فالرفع العنيف للطلب الحقيقي عن طريق حقن الاقتصاد بحجم معين من النقود أصبح يفقد معناه خاصة مع تفتن كل المؤسسات، العمال والمستهلكين إلى أن ارتفاع الطلب الحقيقي ما هو إلا ارتفاع اصطناعي وأن زيادة الأجور ما هي إلا زيادة اسمية، في هذه الظروف تصبح تصرفات مجمل القوات الفعالة في الاقتصاد تتوقع التضخم عوض توقعها انتعاش اقتصادي، (حسب قانون التوقعات الرشيدة)، وفي هذا الحالة فمعدل البطالة الطبيعية لا ينخفض حتى ولو بصفة مؤقتة.

في عصرنا الحالي، نلاحظ أن السياسات الاجتماعية لـ WELFARE المستمدة من نظرات كينز قد أدت إلى زيادة حدة الضغط الجبائي.

فبشاعة الضرائب على المداخل تحد من نجاعة الضرائب نفسها، حيث أن ارتفاع الضرائب على الأرباح ونسب المشاركات الاجتماعية للمؤسسات يدفع هذه الأخيرة إلى عدم الاستثمار، مما يبطل مفعول العجز الميزاني الأولي الذي تكون الدولة قد أحدثته على الاقتصاد من أجل الطلب الحقيقي، و يجعل في حالة تفتح الاقتصاد على الخارج تحول مفعول هذه الإصلاحات إلى بعض الدول المصدرة للدول المطبقة للإصلاحات. (وهذا ما نلاحظ وقوعه في الجزائر منذ السبعينات إلى يومنا هذا)

3 - الأخطاء الكنزوية تسبب التضخم وأخطاء متزايدة في توزيع المداخل :

بالنسبة لاتباع سميث، إنه من الأسهل فهم سبب كون كل حقن عنيف لكتلة نقدية إضافية داخل اقتصاد ما تؤدي إلى التضخم، حيث أن كما هو معروف في كل الأنظمة الاقتصادية العالمية، يلجأ معظم الأعوان الاقتصاديين إلى الاحتفاظ بنسب معينة من السيولة قصد القيام بمختلف نشاطاتهم العادية، فبالتالي فكل حقن لكميات معتبرة من النقود داخل هذا النظام الاقتصادي سيؤدي حتما إلى رفع النسبة السابقة من السيولة، مما يؤدي إلى توفر الأعوان على نسب إضافية من النقود لا يحتاجونها في نشاطاتهم اليومية، وبعدم إمكانية المؤسسات من الاستجابة بالسرعة اللازمة إلى الكميات المضافة من الطلب، تفقد النقود لقيمتها الأولية، مما يؤدي إلى رفع الأسعار، هذه الزيادة في الأسعار تؤدي بدورها إلى إحداث طلب جديد على سيولة، كما يلاحظ كذلك عدم القدرة على تحقيق الزيادات المسطرة من الطلب الحقيقي، حيث أن المؤسسات ويقصد رفع إنتاجها بعد أن لاحظت ارتفاع كبير في الأسعار تصبح تتسارع في توظيف العمال وتخلق بالتالي عدم توازن في سوق العمل و في الأسواق الأخرى التي ذكرناها آنفا، مما يؤدي بها إلى رفع الأسعار في الأسواق الأربعة السابقة وبالتالي يؤدي إلى انسحاب عدد كبير من المؤسسات من السوق، الشيء الذي يمكن الدولة من تحقيق مرادها الأولي المتمثل في رفع الطلب الحقيقي، وقصد تصحيح الوضعية ومحاربة مشكل التضخم تقوم الدول برفع الضرائب وهكذا عوض القضاء على البطالة، ولدت السياسات السابقة لمشكل ثاني يتمثل في التضخم.

الحلول المقترحة من طرف أتباع سميث للخروج من الأزمة : (أي بامتصاص على البطالة)

يمكن تلخيص مقترحات أتباع سميث للخروج من الأزمة في الجملة التالية : ترك السوق شتغل بحرية وعدم السماح للحكومات بتعكير وخطط الحسابات العقلانية الخاصة بالمؤسسات والعمّال. لذلك يجب :

1 - التخلي على الفكرة القائلة بأن التشغيل الكامل هو هدف سياسي :

سوق العمل هو سوق كميثلته من الأسواق، وبالتالي لا يجب تعكير مسار تكورها فإذا تركنا كل من عرض وطلب العمل ينفاعلان في هذا السوق حيث أن كل من يريد عملا بسعر التوازن الخاص بالسوق يجده، مع فرض عدم وجود رغبة في الحصول على تخفيض مصطنع لنسبة البطالة الطبيعية، مع الإشارة أن نسبة البطالة الطبيعية في المدى المتوسط هي مستقلة على النشاط الاقتصادي بل يمكنها في بعض الأحيان أن يتغير بصورة عكسية للنشاط الاقتصادي، حيث أنه ذو علاقة كبيرة مع التحسن العام للمستوى المعيشي.

2 - من الضروري منع النقود من أن تلعب دورا فعال في التوقعات.

عكس ما كان يعتقد الأتباع الأوائل لآدم سميث، فالنقود لا تملك مفعول حيادي على النشاط الاقتصادي، فعلى المدى القصير ميكانيزمات الوهم النقدي تثبت ذلك، حيث أنها تستطيع التأثير على تصرفات الأعوان الاقتصادية، ولكن على المدى المتوسط والطويل فالقوى الحقيقية (مثل التطور التقني، تغيرات المنفعات النسبية للعمل وعوامل الإنتاج المتوفرة) هي التي تؤثر على توجيه الاقتصاد فعلى الحكومات وضع سياسات نقدية، على المدى القصير، تحافظ على حيادية هذه الأخيرة.

3 - تخفيض وزن المصاريف العمومية وجعلها أكثر حيادية

من أجل عدم التأثير على الاختيارات العقلانية للأعوان الاقتصاديين، يجب جعل المصاريف العمومية أكثر صرامة، مما يقودهم إلى المناداة بمحاولة تخفيض هذه المصاريف مع مرور الوقت إلى جانب جعل الضرائب أقل حدة ممكنة، فمناداة أتباع سميث بإعطاء أكثر حرية للسوق تقودهم إلى المناداة بحرية الأجور المدعة بالقضاء على منح البطالة وتعويضها بالدخل المضمون من أجل التخفيف أو حتى القضاء على البطالة.

4 - تدعيم تسابق الأعوان الاقتصاديين إلى تحقيق مصالحهم الخاصة

حسب أتباع سميث، فكل الأشياء التي من جرائها منع الأفراد من التمتع بمكتسباتهم تعرقل لا محال من إبداع هؤلاء من هنا يصبح جد معقول مناداة هؤلاء بتخفيض الضرائب أو بالأحرى تخفيض الزيادات المتدرجة في معدلات الضريبة، تخفيض الرسوم غير المباشرة والمشاركات الاجتماعية، حيث أن هذه الأدوات عادة ما تصنع أو تعرقل الأعوان الاقتصاديين من التطور الحقيقي لنشاطاتهم.

كما ينادون بتخفيف تكاليف المؤسسات من أجل تحفزهم على الإنتاج أكثر وتشجيعهم على الرفع المتواصل لتنا فسيتهم. فحسب أتباع سميث، فالاهتمام لاعرض عوض الطلب يمكن تطوير ورفع التشغيل.

الفرع الثاني : البطالة الكنزية :

يعتبر المقاولون، حسب رواد هذه المدرسة، من بين أهم العوامل المحددة لنسبة التشغيل في الاقتصاد، فالمقاولين عن طريق عملية التنبؤ، يقومون بتحديد نسبة الإنتاج الواجب تحقيقها من أجل تلبية الطلب المتنبأ به. كل ما كانت تنبؤاتهم أكثر تقاء لا كل ما كان الطلب المتنبأ به كبيراً، مما يستدعي رفع عرض المؤسسات للعمل من أجل الوصول إلى تحقيق أهدافهم.

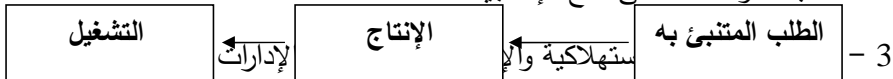
مما يقودنا إلى رسم الشكل التوضيحي التالي :

سياسة التنبؤ بالطلب :

أثناء محاولة تحديد حجم الطلب الواجب توفيره من المنتجات يقوم المقاولون بتحديد :

1 - طلب المستهلكين (العائلات) من السلع الاستهلاكية.

2 - طلب المؤسسات على سلع الإنتاجية.



يقودنا إلى ملاحظة:

- من جهة، وجود علاقة كبيرة بين الإنتاج والاستهلاك المتعلقين بالعائلات، حيث أن الاستهلاك يخضع بصفة أساسية إلى الدخل الموزع أثناء القيام بعملية الإنتاج.

- من جهة أخرى، وجود علاقة بين الإنتاج والاستثمار المتعلقين بالمؤسسات، حيث أن الاستثمار له علاقة باستعمال الطاقة الإنتاجية، فكلما كانت نسبة استعمال الطاقة الإنتاجية منخفضة كلما سجلنا سعي المقاولين إلى رفع الأسعار، وفي هذه الحالة فالمعدل الوحيد للأسعار التي تطبقها المؤسسة هي الأجور، وفي هذه الحالة تقوم الاتفاقيات الجماعية بلعب دور كبير في الحفاظ على مصالح العمال.

إنه من الضروري في هذه المرحلة من التحليل، معرفة الدور الرائد الذي تلعبه السلطات العمومية في التأثير بصفة مباشرة على الطلب الكلي الحقيقي، عن طريق استعمال النفقات العامة فباستعمال السياسة الجبائية، النقدية والميزانية، يمكن للدولة من التأثير على تنبؤات المستهلكين (العائلات) وكذا استثمار المؤسسات.

تحديد نسب التشغيل والصعوبات الحالية في محاربة البطالة :

بما أن المقاولين هم أساس تحديد مستوى التشغيل عن طريق تنبؤهم بالطلب الكلي، ففي حالة تشاءم هؤلاء في تنبؤاتهم تظهر احتمالات كبيرة لعدم تمكن عدد كبير من العمال من إيجاد مناصب شغل وبالتالي ظهور مشكل البطالة.

لمحاربة هذه الظاهرة إذن، ينبغي أخذ الإجراءات التي من شأنها تشجيع ارتفاع الطلب المتنبأ به من طرف المقاولين، مما جعل المقاولين أكثر تفاؤلاً للإنتاج أكثر وبالتالي تنشيط الحلقة الإنتاجية والقضاء على البطالة.

فأحسن طريقة وأنجعها للقضاء على البطالة، حسب رأي هذه المدرسة، هو تنشيط الطلب (رفع الطلب).

لكن مع الأسف، فإن هذه السياسة لم تنجح في كل الدول التي طبقت فيها، والسبب في ذلك حسب رأي الكنزير الجدد يرجع إلى :

- 1 - العراقيل الخارجية التي تبطل في الغالب من الأحيان مفعول السياسة الداخلية للتصحيح.
- 2 - العراقيل التضخمية التي تبطل مفعول السياسات السابقة الذكر في الغالب من الأحيان.
- 3 - مختلف العراقيل المتعلقة بالاستثمار والتي في الغالب ما تفقد السياسات السابقة المفعول.

فيما يخص العراقيل الخارجية، يمكن الملاحظة أن الوضعية الحالية للاقتصاد الدولي لا تسهل القيام بإصلاحات اقتصادية داخلية، فتسجيل معظم الدول، خاصة المصنعة منها لإختلالات كبيرة في وضعيتها الاقتصادية بسبب عدم امتلاكها لمصادر الطاقة خاصة البترول والغازية منها والوضعية الخطيرة التي تميز النظام العالمي الحالي والتي أدت إلى عدم وجود معدلات ثابتة للصرف (في وضعيتها الحالية هي عائمة)، والقيمة الدولية للعملة التي تتحدد عن طريق عرض وطلب هذه الأخيرة في سوق العملات، فبالنسبة لبلد مستهلك للبترول، فكل عجز خارجي يمكنه أن يؤدي إلى انخفاض قيمة عملته و يعني أنه يجب على الراغب في شراء الدولار الأمريكي من الفرنسيين أن يتوفر على أكثر من الفرنكات (يعني أنه يجب على الراغب في شراء الدولار الأمريكي من الفرنسيين أن يتوفر على أكثر من الفرنكات لشراء نفس الدولار)، وبما أنه عادة ما تسدد فاتورة البترول بالدولار الأمريكي ففاتورة فرنسا من الطاقة البترولية ستشهد لا محال ارتفاع مقابل، مما يزيد من عجز الميزان التجاري الفرنسي، ويزيد كذلك في انتشار المضاربة على الفرنك الفرنسي.

بالمقابل، يجب الملاحظ لوضعية الاقتصاد العالمي، أن هذا الأخير قد شهد نشاطا كبيرا منذ 1945، والشيء الذي زاد من تسريع هذه الوضعية هي ارتفاع سعر النفط، فحتمية شراء النفط بأسعار مرتفعة جعلت من البلدان المستهلكة لهذه المادة أحد أهم العناصر الفعالة إن لم نقل العناصر الفعالة على الساحة الاقتصادية الدولية.

في البداية كان من أهم إيجابيات هذا التفتح هو تمكينه للطلب الخارجي من تدعيم الطلب الداخلي، حيث أن تنقل رؤوس الأموال من بلد إلى آخر يساعد على الاستثمار.

لكن حاليا، نلاحظ حدوث العملية العكسية حيث أن التفتح الاقتصادي الخارجي كثيرا ما يعرقل مختلف السياسات التصحيحية الداخلية، حيث أن زيادة الطلب عادة ما تترجم بارتفاع الواردات من المنتجات الخارجية، دون تمكن البلد المعني من ترجيح الكفة عن طريق تحقيق أكبر عدد من الصادرات، مما يؤدي بالتالي إلى ارتفاع العجز الخارجي للميزان التجاري (العجز الخارجي) وبالتالي ظهور عملية المضاربة التي تزداد حدة مع ارتفاع رؤوس الأموال الداخلية الراغبة في الخروج من البلد المعني.

مما يقودنا إلى استنتاج ظاهرة جد حساسة تتمثل في إمكانية الاستفادة من نتائج الصيحات الداخلية من طرف بلدان خارجية، في حالة التفتح الاقتصادي الخارجي، وهي حقيقة يجب الاعتراف بها في حالة الجزائر، حيث أن السبب الأساسي لفشل السياسات

الاقتصادية التصحيحية المطبقة هو عدم إيجاد الجزائر لسياسة اقتصادية داخلية تتأقلم مع
حتمية التفتح على الاقتصاد العالمي وبالتالي محاولة بناء نموذج اقتصادي يضع المتغير
الخارجي كمتغير لا كتابع للمتغير الداخلي.

فيما يخص العراقيل التضخمية بالنسبة للمدرسة الكنزوية تعتبر الأسعار بمثابة نتيجة
لعلاقات القوة وبالتالي فيمكن القول بأن المدرسة الكنزوية بتبنيها لهذه الفكرة تعتبر أكثر استعداد
لفهم الأنظمة التضخمية الحديثة التي تجمع بين ارتفاع الأسعار وانخفاض المبيعات متجاوزة
في ذلك المفهوم التقليدي للتضخم الذي يحلل عادة بارتفاع الطلب المقابل للعرض.

فالشيء الملاحظ اليوم، هو تنظيم مختلف الفئات الاجتماعية بهدف المحافظة على
خصتها من الدخل الوطني، مما يجعلنا نشاهد بعض الظواهر التي كانت تعد في الماضي
القريب كظواهر متناقضة فمثلا :

- نشاهد الأسعار ترتفع لما ينخفض الطلب.

- الأجور ترتفع لما ترتفع البطالة.

وهذا راجع، حسب الآراء المختلفة، للرواد الجدد للمدرسة الكنزوية، لانتشار تقنيات جديدة
لم تكن معروفة سابقا كالتقنيات الحديثة للإشهار، الإبداع التقني والتجاري، الخدمات الملحقة،
تسهيلات في القرض، التقنيات الجديدة في للتسويق التي تزيد من ارتفاع تكاليف المنتجات
لكن بالمقابل تساعد على تسويق المنتجات بأسعار مرتفعة.

إن ارتفاع الاهتلاكات يعد من بين الأسباب الرئيسية التي لا يمكن المنتجين من
تخفيض أسعار منتجاتهم وبالتالي الوقوف أمام كل المحاولات الجارية في هذا السياق.

من جانبهم، نجد العمال يقومون بتكتلات نقابية جد قوية بقصد الدفاع على مصالحهم
المتمثلة في الحفاظ على ثبات القدرة الشرائية لأجورهم ومحاولة رفع هذه الأخيرة كلما توفرت
الظروف لذلك.

انطلاقا من وضعية المقاولين والعمال الرامية إلى المحافظة على المصالح الخاصة
بكل فئة يصبح من الصعب جدا على مختلف السياسات التصحيحية التحكم في السياسات
الخاصة بالدخل التي إن لم تضبط بدقة يمكنها أن تؤدي إلى تعقيد الوضعية برفع التضخم،
خاصة إذا علمنا أن كل زيادة أو تسريع في مشكل التضخم يعتبر محفز لظهور مشكل آخر
يتمثل في المضاربة .

أما فيما يخص العراقيل المتعلقة بالاستثمار، فالملاحظ يرى لا محال، أنه لما يقوم المقاولين بالتنبؤ بالطلب الكلي (الطلب الذي يسعون إلى إشباعه) غالبا ما يقومون بتحقيق أدنى الاستثمارات الممكنة، حيث أن كل المؤشرات والعوامل المستعملة في عملية التنبؤ تؤدي إلى عدم الإفراط في التفاؤل وبالتالي إلى تخفيض استثماراتهم.

الشيء الملاحظ على الصعيد العالمي، خاصة في السنوات الماضية، هو ظهور حركة ارتفاع معدلات الفائدة، وهذا راجع حسب رواد المدرسة الكنزبية الحديثة إلى ارتفاع كل الحاجات إلى السيولة، خاصة تلك الحاجة إلى السيولة من أجل القيام بعمليات المضاربة، فانتشار الفوضى النقدية على صعيد النظام النقدي العالمي، أدى إلى ظهور رغبة الحفاظ على سيولة نقدية متزايدة من أجل التمكن من تحقيق أرباح في صرف مختلف العملات أو تفادي خسائر في صرف هذه العملات، الشيء الذي زاد المشكل حدة. هو إقدام بعض الشركات المتعددة الجنسيات على العمل بهذه الطريقة، مما جعل الاستثمار العالمي يسجل تدهورا جديا هام خلال السنوات الأخيرة دون التأثير بذلك على أرباح هذه المؤسسات التي كانت تضمن عن طريق المضاربة.

من جهتها فالبنوك المركزية، خاصة تلك المتواجدة بالبلدان المتطورة، وسعيا منها للحفاظ على رؤوس الأموال الأجنبية داخل بلدانها عادة ما تلجأ إلى رفع معدلات الفائدة أو تخفيض عرض النقود، لأن خروج رؤوس الأموال الأجنبية من هذه الدول معناه، تخفيض قيمة العملة المحلية لهذا الدول وبالتالي رفع فاتورة الطاقة النفطية.

أهم الحلول المقترحة للقضاء على البطالة من طرف الكنزبين الجدد :

أهم الملاحظات الواجب البدء بها في هذا الصدد هو، تفطن الرواد الجدد للمدرسة الكنزبية بأن الحلول التي كانت صالحة خلال 30 نات للقضاء على البطالة لم تصبح كذلك في عصرنا الحالي. رغم هذه القناعة التي عمت، هؤلاء إلا أنهم لم يتنازلوا على إمكانية تحقيق التشغيل الكامل وكذا عن الأفكار الأساسية للسياسات التصحيحية المعتمدة من طرف كينز فأعمالهم منصبية أساسا على البحث عن الشروط الملائمة لإعادة إحياء السياسات السابقة التي أدرجوها في 05 نقاط أساسية هي :

1 - ضرورة وضع نظام نقدي عالمي :

بدون هذا النظام النقدي العالمي الجديد، تستمر البنوك المركزية في رفع معدلات الفائدة الداخلية ساعية من وراء ذلك إلى إبقاء رؤوس الأموال داخل البلد، مما يفشل، حسب رواد هذه المدرسة كل محاولة لإعادة إحياء الاستثمار الخاص. (كينز أشار إلى هذا منذ 1944)

مع الإشارة في هذا الصدد إلى أن الكنزين الجدد، يدعمون فكرة إخضاع الشركات المتعددة الجنسيات إلى رقابات دولية منظمة قصد التخفيف من قدرة هذه الشركات من عدم احترام السلطة الداخلية لمختلف الدول، فهي تقوم بتحويل السيولات من دولة إلى أخرى بكل حرية دون أي عائق أو حاجز، وبالتالي فهي تكون عائق جد مهم يحد من فعالية السياسات التصحيحية الداخلية للدول ويساعد على تصدير النتائج الإيجابية للإصلاحات، مما يجعل إصلاحات دولة ما تستفيد منها دولة أخرى.

2 - ضرورة أخذ بعين الاعتبار الكبير للاقتصاديات الوطنية :

حتى وإن استطاعت الدول من الحد من عملية المضاربة الدولية، يمكن لتفتح الاقتصادي أن يسبب تحول نتائج التصحيحات إلى الخارج وبالتالي لا يجني البلد المبادر بإجراء تصحيحات داخلية إلا زيادة في عجزه الداخلي.

في هذه الحالة يجب، حسب نظر الكنزين الجدد، تكوين مجموعة اقتصادية كبيرة تجمع عدة دول أين يتم، بفضل سلطة نقدية موحدة، تطبيق السياسات التصحيحية بكل وضوح، الكنزين الجدد يدعون إلى تحويل جزء من المبادلات الخارجية إلى مبادلات داخلية وما المثل الأوروبي إلا أحسن دليل على أهمية الفكرة.

حيث أن دول المجموعة الأوروبية بنكونهم لمنطقة اقتصادية واسعة ويتوحيدهم لمختلف عملاتهم، سيتمكنون بتخفيض العراقيل الخارجية الخاصة بكل دولة، فمعظم الاقتصاديون يجمعون على أن العراقيل الخارجية لكل دولة أوروبية ستخفض بحوالي 50%، مما يمكن هذه الدولة من تحقيق نتائج باهرة في المستقبل القريب عي معالجة أخطر المشاكل التي تعاني منها القارة الأوروبية كالبطالة والتضخم... إلخ.

3 - تجاوز الحدود الاقتصادية الوطنية لا يمنع الكنزين الجدد من الأخذ بعين الاعتبار الخطر التضخمي:

يعتبر التضخم العامل الأساسي الذي يحد عادة من نجاعة مختلف السياسات التصحيحية المطبقة من طرف مختلف الدول، لذا فضرورة تبني سياسة في ميدان الدخل جد ضرورية، خاصة وإن علمنا أن كل من السعر والأجر هما نتائج لتصادم مختلف علاقات القوة فبدون وجود هذا النوع من السياسات للقيام بعملية التحكم تفشل كل الحظوظ في تحقيق التشغيل الكامل.

4 - ضرورة تنظيم النمو العالمي :

بعد 25 سنة، يجب الاعتراف بأن أهم عامل أدى إلى تحصيل الدول المصنعة على قدراتها الحالية هو راجع أساسا إلى الطلب العالمي المنبثق أساسا من الدول النامية، وبالتالي فمن أهم الأفكار التي يدعون إليها رواد هذه المدرسة في هذا المجال هو القيام بوضع خطة عالمية للخروج من الأزمة، تلك الخطة التي يجب أن تعتمد أساسا على محاولة إحياء الطلب داخل الدول النامية فمنهم من يتكلمون على خطة مرشال تجاه الدول النامية.

5 - ضرورة إعطاء أكثر جدية لتوجيه الاستثمار :

من جهة، يجب تقادي كل إفراط في الاستثمار وكل استبدال مفرط لليد العاملة عن طريق السعي إلى آلية الإنتاج، وهذا لا يأتي حسب رأينا إلا بزرع العقلية المقاولتية على مستوى المجتمع بأكمله.

من جهة أخرى، أقلمة الاقتصاديات الوطنية مع الأفكار الجديدة التي توجه الاقتصاد العالمي والمتمثلة أساسا في سياسة التوسع، سياسة التشغيل الكامل وسياسة النمو.

خلاصة للنقاط الخمس السابقة :

يمكن القول أن العمل الأساسي المدعم من طرف وراد هذه المدرسة هو وضع مجال اقتصادي كنزي، أين يتسنى لمختلف السلطات العمومية تطبيق سياسات مجدية للتصحيح الاقتصادي، تلك السياسات التي لا تنجح إلا بتوفير مناخ اقتصادي عالمي أكثر مراعاة للمصالح المشتركة للدولة (مناخ اقتصادي عالمي أكثر نظافة).

تخفيض الأجور وتأثيره على ظاهرة البطالة :

حسب وجهة نظر اتباع آدم سميت Adam Smith تعتبر طريقة تخفيض الأجور من بين أحسن الأسلحة لامتناس البطالة غير الإرادية، حيث أن، حسب رأيهم، تقاوم مشكل البطالة يعود أساسا إلى النقابات العمالية والحكومات التي عن طريق تصرفاتها أو التشريعات الصادرة عنها تقف أمام أي تخفيض للأجور، مما لا يوفر الظروف المناسبة لإعادة تكوين الأرباح وبالتالي يشكل عائقا في وجه الحركة الاقتصادية.

كينز وأتباعه، يرون عكس ذلك ولديهم في ذلك عدة طرق أو وجهات نظر نذكر منها ما يلي :

1 - تبرير الكنزين لعدم موافقة الكنزين لفكرة تخفيض الأجور من أجل القضاء على البطالة يعتمد أساسا على البعد الشعبي للفكرة، حيث يقولون أن الاستهلاك يعتمد على الدخل، فكل تخفيض في الأجور الحقيقية يؤدي إلى التفاوض في تنبئتهم، مما يؤدي بالطلب الحقيقي إلى الانخفاض وبالتالي انخفاض التشغيل وتقاوم البطالة.

لكن يمكن نقد هذه الطريقة في التحليل المعتمدة من طرف الكنزين، حيث أن انخفاض تكاليف الإنتاج تمكن المقاولين من تخفيض الأسعار ومن رفع القدرات التنافسية لمنتجاتهم، مما يؤدي حتما إلى تسهيل تطوير المبيعات، هذا التحليل ينطلق من فكرة أساسية مفادها أن نسبة العمال في السوق لا تمثل إلا عدد صغير من المستهلكين أو أن معظم المنتجات موجهة للاستهلاك الخارجي.

في الحقيقة، هذا التبرير ليس من بين التبريرات التي يفضلها كينز، حيث كينز يرى وجود مشكل جد هام يمكن أن يظهر أثناء اللجوء إلى عملية تخفيض الأجور وهو مشكل إقناع العمال بإجراء هذا التعديل. حيث أن، حسب هذا الأخير، فالأجر الاسمي هو أصعب للتخفيض، مع الإشارة أن هذا لا يعني أن تخفيض الأجر الحقيقي المتوسط لا يسهل من محاربة مشكل البطالة.

2 - من جهة أخرى، كينز يرى أن قانون تناقص المر دودية أهم التبريرات الدافعة به لاتخاذ موقفه السابق، حيث أنه بفعل تزايد التشغيل، الإنتاج يرتفع لكن بوثيرة متناقصة وهذا راجع لانخفاض الإنتاجية الحدية وهذا القانون صالح في كل النشاطات الإنسانية.

حسب كينز، السبب الرئيسي الذي يجعل مر دودية العمل الإنساني تنخفض بتزايد التشغيل يعود إلى تصرفات المقاولين الذين يقومون في البداية بتشغيل الأكفاء، مما يجعلهم

يحصلون على مر دودية أكبر لكن مع مرور الوقت وإقبالهم على تشغيل عدد متزايد من العمال سيقومون باللجوء إلى العمال الأقل كفاءة، مما يسبب انخفاض المر دودية الحدية للعمل وبالتالي ارتفاع التكلفة النسبية للتشغيل التي تؤدي لا محال إلى رفع الأسعار، مما يجعل كينز يتوافق مع المدرسة النيوكلاسيكية في أن التشغيل الكامل يسبب انخفاض الأجور الحقيقية فهذا الانخفاض ليس سبب بل هو نتيجة للتشغيل الكامل.

لكن من بين الانتقادات الأساسية الموجهة لهذا البعد الثاني في التحليل هو الانطلاق من حالة خاصة أين نجد الاقتصاد يتميز بهشاشة كبيرة للأجور والأسعار.

3 - في الأداة الثالثة لتبرير موقفه كينز يعتمد في ذلك على دور الطلب على السيولة، حيث أنه حسب كينز في حالة انخفاض الأجور والأسعار نسجل، انخفاض مقابل للحاجة إلى السيولة النقدية، مما يجعل عرض النقود يرتفع في السوق وبالتالي يؤدي إلى انخفاض معدلات الفائدة، وفي هذه الحالة حسب كينز، تتوفر الشروط الأساسية لإعادة إحياء الاقتصاد، مع الإشارة إلى أن هذا الانخفاض ذو حد معين لا يمكن تجاوزه.

في حالة انخفاض معدلات الفائدة، عادة ما نسجل ظهور مشكل أساسي يعتبر بمثابة شبح الإخفاق يتمثل في طلب السيولة من أجل المضاربة، مما يؤدي مع مرور مدة زمنية معينة إلى تثبيت معدلات الفائدة، لكن لا توجد أي ضمانات بتحقيق التشغيل الكامل في هذا المعدل.

السوق ودورها في تعديل الساحة الاقتصادية :

كينز، لا يدعم الفكرة القائلة بالدور الهام الذي تلعبه السوق في تعديل الساحة الاقتصادية فحسب هذا الأخير فالسعر ليس المعبر الأساسي لتوازن العرض والطلب بل - المعبر الأساسي في ذلك هو نتائج الحسابات التي يضعها المقاولون والتي تأخذ بعين الاعتبار تكاليف الإنتاج والريح العادي إلى جانب علاقات القوى التي يوجد فيها المقاولون.

في هذه الظروف يمكن القول بأن عدم التوازنات التي تميز المدرسة الكنزية، ليست بعدم توازنات ناتجة عن السوق بل هي ناتجة عن تفاعلات المتدفقات النقدية، فمن الخطأ اللجوء في تصحيح هذه الوضعيات إلى الأسعار خاصة وإن علمنا أن هذه الأخيرة ذات حساسية كبيرة للانخفاض، فالتعديلات الفعالة، حسب كينز، تنتج أساسا عن استعمال الكميات الكلية التي تدمج أساسا متغيرات خاصة بالحجم ونسبة أقل متغيرات خاصة بالسعر.

أهم عامل يتحكم في هذه التحولات، حسب كينز، هو مضاعف الاستثمار، حيث أن عدم التكافؤ في بداية المرحلة بين الادخار والاستثمار هو السبب الرئيسي في فعالية هذا المضاعف لكن في حالة انتشار الأزمة وحدتها، بما يجعل من الصعب جدا تنشيط الساحة الاقتصادية عن طريق تخفيض معدلات الفائدة من أجل تشجيع الاستثمار، فالحل الوحيد، حسب كينز، يتمثل في لجوء الدولة إلى استعمال العجز الميزاني، يتمثل في الغالب من الأحيان، حسب الكنزين الجدد، في مساعدة العمال (البطالين ذوي الخبرة) في الاستثمار.

خلاصة لما سبق :

من دراسة أفكار المدرسة الكنزية في كيفية القضاء على البطالة يمكن القول بأن الكنزين يعتبرون النظام الرأسمالي بمثابة نظام غير ثابت يمكن أن يتميز بتوازن كلي في أي مستوى من التشغيل، مما يقود رواد هذه المدرسة إلى عدم موافقة الرأي القائل بأن ضمان توزيع معين للمداخل يمكن الاقتصاد من القضاء على البطالة، فحسب رأيهم فالعامل الوحيد الذي من شأنه تحقيق التشغيل الكامل وبالتالي القضاء على البطالة هو تدخل الدولة.

الفرع الثالث: تفسير البطالة من طرف أتباع ج. شمبتر J. Shumpter

يجب الإشارة في البداية إلى أن أتباع شمبتر لا يكونون مدرسة اقتصادية، كما هو الحال بالنسبة للكنزين أو النيوكلايسك ... فهؤلاء يكونون تيار اقتصادي بالأبعاد الاجتماعية تميزه شدة حرصه على مزاجية الأبعاد الاقتصادية بين المدى القصير والمدى الطويل، فميزة شمبتر نظريته السيستماتية للأشياء، حيث أنه بإمكان هذا المفكر دمج عدة مستويات من العقلانية في تحليله لموضوع معين، والشيء الذي زاد من اهتمامنا بهذا التيار الاقتصادي دون غيره هو دراسته المختلفة، من خلال الثلاث عشرين الأخيرة من الزمن، لمشاكل التطور التي تواجه بلدان العالم الثالث خاصة تلك المتعلقة بمواقع التمهيد بين الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية للأشياء.

فحسب شمبتر وأتباعه : " الأمر يعني هنا، أخذ بعين الاعتبار كافة الإجراءات اللازمة لإحداث انسجام بين التصرفات الخاصة بالاقتصاد الجزئي ومتطلبات توازن الاقتصاد الكلي ".

أهمية القيام بنظرة شاملة على الاقتصاد لضمان السير الجيد لهذا الأخير :

الشيء الملاحظ لدى أتباع شمبتر هو انفرادهم بنظرة جد خاصة في موضوع سير الاقتصاد فحسب هؤلاء، سير الاقتصاد يعتمد أساسا على ما يلي :

- ربط التطور الاقتصادي بالتطور الاجتماعي، السياسي والثقافي.

* في المستوى الأول من التحليل، يمكن اعتبار سير الاقتصاد بمثابة نتيجة للأرباح في الإنتاجية المحقق من طرف المنتجين بفضل التطورات التقنية :

حيث أن النمو/ حسب أتباع شمبتر، المقاس عادة بارتفاع الإنتاج قد يتطلب لتحقيقه تحولات كبيرة على مستوى تصرفات الأعوان، على مستوى التقني وكذا التنظيم الاجتماعي التي يمكنها أن تضمن تطور التشغيل.

-ارتفاع الإنتاج يمكن أن يكون إما نتيجة لزيادة حجم عوامل الإنتاج (العمل ورأس المال) المستعملة وإما نتيجة لتحسين التنظيم المعمول به في ميدان الإنتاج، أي بمعنى رفع إنتاجية العمل أو إنتاجية رأس المال.

في الحالة الأولى، غالبا ما نلاحظ عدم تغيير التقنيات الإنتاجية المستعملة، أما في الحالة الثانية فغالبا ما نلاحظ تغيير التقنيات المستعملة أو دمج عوامل الإنتاج بطرق جديدة (دمج رأس المال والعمل) إلى جانب إدخال تطورات تقنية جديدة.

- غالبا ما نلاحظ، حسب أتباع شمبتر، أن العمال يتخوفون من التطورات التقنية.

لكن الواقع عكس ذلك، حيث أن الشيء الكفيل بضمان توفير متجدد ودائم لمناصب عمل جديدة هي وحدة النمو الناتج أساسا عن التطور التقني والذي بإمكانه تحقيق أكبر نسب ممكنة من الإنتاجية، من هنا نجد أن أتباع شمبتر يدعمون الأبحاث العلمية الهادفة إلى ابتكار آلات جديدة تمكن المنتجين من رفع الإنتاجية، مما يؤدي لا محال إلى إنعاش الاقتصاد وبالتالي خلق مناصب شغل جديدة.

دائما حسب هذا التيار، فعدم تحقق النمو نتيجة للتطور التقني عادة ما يواجه مشكلتين

أساسيتين:

1 - القوة العاملة :

فالقوة العاملة المتكونة خاصة، ذات ندرة وإن وجدت فهي تخضع لقانون تناقص الغلة، كما شرحناه آنفاً.

2 - تراكم رأس المال الخام :

بما أن زيادة التشغيل يتطلب القيام باستثمارات إضافية، وهذا حسب المبدأ القائل بعدم إمكانية

تشغيل عامل إضافي إذا لم يتوفر بالمقابل الآلة التي يستعملها للإنتاج، وبالمقابل لكي نتمكن من الإنتاج يجب تحقيق فائض، الحل الوحيد لهذه الوضعية يكمن في عدم استهلاك كل ما تم إنتاجه.

عن طريق استخدام أداتين تمكنا الاقتصاد من الخروج من هذه الوضعية الدائرية، كلاهما صعب التحقيق على المستوى الاجتماعي، إما القيام بتعديلات على مستوى الاستهلاك والادخار وإما بإجراء تعديلات على مستوى دائرة توزيع الدخل بين الأجور والأرباح.

وبالتالي فحسب رواد هذا التيار، ففي حالة نمو اقتصادي لا يعتمد على التطور التقني، نلاحظ عملية تراكم رأس المال تواجه إما انخفاض في وتيرة ارتفاع الاستهلاك وإما مقاومة متصاعدة ضد ارتفاع الأرباح.

انطلاقاً من التحليل السابق، نجد أتباع شمبتر من رواد فكرة تشجيع التطور التقني من أجل تحقيق نمو اقتصادي متواصل الذي بدوره يمكن من ضمان خلق متواصل لمناصب عمل جديدة، فحسب هؤلاء فالاعتماد على إدخال تطورات تقنية يمكن من الحصول على نمو سريع وهذا وفق الحلقة التالية :

مناصب شغل جديدة

ارتفاع سريع للإنتاجية

إنتاج متزايد

تطورات تقنية

من بين أهم نتائج التطور التقني، حسب أتباع شمبتر، نجد :

1 - تمكين المنتجين من النجاة من مشكل الإفراط في عملية التراكم بمساعدتهم على تخفيض الأسعار (على الأقل السعر النسبي لرأس المال).

2 - تمكين المنتجين من تحقيق أرباح معتبرة في الإنتاجية تلك الأرباح التي تؤثر إما بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على خلق مناصب شغل جديدة.

لكن المتمعن في دراسة رأي أنصار هذا التيار في موضوع التطور التقني، يلاحظ أن هذا الأخير قد ميز معظم، اقتصاديات الدول المتطورة، بداية من اندلاع الثورة الصناعية، مما أدى إلى الحصول على أرباح في الإنتاجية لكن مع ذلك لم نشهد بالمقابل القضاء على مشكل البطالة، انطلاقاً من هذه الملاحظة نجد أن أتباع شمبتر قد أكدوا أن التطور التقني وارتفاع الإنتاجية لا يمكنهما تحقيق رفع التشغيل إن لم تتوفر إلى جانبهما بعض الشروط الأخرى تتمثل أساساً في :

- ظهور أرباح كبيرة في الإنتاجية ليست هدفاً بحد ذاته بل هي نتيجة لمجموعة من التطورات التقنية، الاجتماعية، السياسية والثقافية.

- يجب التأكد من أن تحقيق فوائض ليس معناه خلق مناصب شغل جديدة حيث أن تحقيق مناصب شغل جديدة يتأتي بحدوث تحويلات من القطاعات التي تشهد فائض في خلق مناصب شغل جديدة إلى القطاعات التي تحتاج لمناصب شغل جديدة. وبالتالي ففي حالة استحالة زيادة مناصب شغل جديدة في قطاع ما يجب تعويضها بقطاع آخر.

ارتفاع الإنتاجية وفعاليتها على الاقتصاد بفضل انسجام التطورات الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية والثقافية الأيديولوجية :

تجدر الإشارة في البداية إلى أهمية انسجام التطورات المختلفة، حيث أن في هذه الحالة يمكن للتطور التقني من تحقيق أكبر نسب ممكنة من الإنتاجية وبالتالي نمو أسرع، لكن في الحالة العكسية نلاحظ أن النمو يصبح بطيء وبالتالي يفسح المجال لحدوث أزمات متعددة.

فإذا قمنا بدراسة المرحلة الممتدة من 1945 إلى غاية 1973 نجد أن :

أ - من 1945 إلى منتصف 60 سنوات سجلت الدول المصنعة أكبر نسب من الفوائض الإنتاجية والفضل يرجع في ذلك إلى وجود، خلال هذه المرحلة، انسجام يقرب من المثالية بين التطور التقني، والوضع الاجتماعي والاقتصادي والسياسية.

- فالتطور التقني يستغل بصفة جد كبيرة لكل الإبداعات التكنولوجية والطرق الإنتاجية الجديدة الهادفة إلى الوصول إلى تحقيق اقتصاديات سليمة.

- من جهتها نلاحظ أن مجمل الاختيارات الاقتصادية التي تقوم بها المؤسسات هي مركزة على رفع رأس مال الثابت، الهادفة إلى تخفيض تكاليف الإنتاج عن طريق رفع الإنتاجية.

- من جهة أخرى نلاحظ أن الاستهلاك الفردي قد تم إشباعه عن طريق الإنتاج الضخم مع الإشارة، أن خلال هذه المرحلة، تم القضاء على خطر انخفاض الاستهلاك نسبياً، وهذا بتطبيق السياسات التعديلية الخاصة بالطلب والمنبثقة عن الأفكار الكنزبية وبالتالي فأصبحت المؤسسات تقدم على الإنتاج بكل ارتياح.

- الشيء الذي دعم أكثر الرواج الاقتصادي الذي عرفته هذه المرحلة هو الوضعية الدولية الملائمة والمدعمة للسياسات الداخلية للدول فتشجيع المتبادلات الدولية على الصعيد التجاري، قد ساهم لوحده بصفة فعالة في إنعاش الاستثمار في مختلف الدول وهذا راجع أساس إلى توسيع الأسواق المستقبلية لمختلف المنتجات (من أسواق محلية إلى أسواق دولية).

ب - خلال هذه المرحلة كانت فوائض الإنتاجية تؤدي إلى خلق مناصب شغل جديدة فالملاحظ خلال هذه المرحلة، أن نسب كبيرة من الفوائض في الإنتاجية قد استعملت من أجل تطوير قطاع الخدمات التي يعتبر، حسب أغلب الاقتصاديين، بمثابة القطاع المحرك للاقتصاد خاصة بدوره الرائد في ميدان الاستهلاك فهي تلعب دور المستهلك ودور الحاث على الاستهلاك في آن واحد فهي بالتالي تلعب دور العربة الموجهة للاقتصاد العالمي إلى التطور المتواصل.

تفسير حالة الاقتصاد العالمي المعاصر حسب أتباع شمبتر :

منذ أواسط الستينيات، لاحظ أتباع شمبتر، ظهور عدم توازن وعدم تناسق بين مختلف السياسات السابقة، مما أدى حسبهم إلى ظهور أزمات أدت إلى تدهور وضعية التشغيل على الصعيد العالمي.

تسجيل بطئ ثم انخفاض رأس المال، فقدان الإجماع الاجتماعي وفشل السياسات الاقتصادية :

خلال هذه المرحلة، سجل أنصار هذا التيار وصول معظم التكنولوجيات المستعملة بداية من 1945 إلى نهاية رواجها، مما أظهر ضرورة التوفر على أكبر حجم من الرأس المال من أجل المحافظة على نسبة النمو المحققة وبالتالي المحافظة على النسب المحققة من الإنتاجية، والشيء الذي زاد الوضعية تأزما هو التطور الكبير الذي شاهده قطاع الخدمات، حيث أن هذا القطاع بدوره أصبح يتطلب من أجل المحافظة على نسب النمو المحققة، التوفر على حجم أكبر من رأس المال.

مع الإشارة إلى أن في قطاع الخدمات فبالرغم من ضرورة تحقيق أكبر حجم من رأس المال إلا أن ذلك ليس له تأثير كبير على إنتاجية العمل مقارنة بما للتنظيم من دور في ذلك، فمن بين كل قطاع الخدمات يمكن استثناء خدمات البريد، البنوك وبعض الخدمات الإدارية، التي يمكن رفع إنتاجية العمل فيها عن طريق الاستثمار في رأس المال الثابت (كأجهزة الحسوب...).

نتيجة لهذا المشكل ومع مرور الوقت وانخفاض سرعة النمو الاقتصادي، بدأت الجبهة الاجتماعية تفقد ذلك الإجماع الذي كان يميزها، مما أبرز أكثر للأعوان الاقتصاديين حدة بعض المشاكل المتمحورة أساسا حول (العمل - الاستهلاك) التي أدت بدورها إلى ظهور مشاكل جد كبيرة في توزيع المداخل (أجور - أرباح) بين العمال والمؤسسات الشيء الذي حول العلاقة الرابطة بين العمال وأرباب العمل من علاقة تكاملية إلى علاقة تصادمية، الشيء الذي زاد الوضعية تعقدا هو فشل السياسات التصحيحية المعتمدة على الطلب الحقيقي فالعمال نجدهم قد مونوا جبهة اجتماعية للدفاع على القدرة الشرائية لأجورها، ومن جهتها المؤسسات بغية منها استرجاع الخسائر المترتبة على ذلك قامت برفع الأسعار.

فالأسعار المطبقة من طرف هذه الأخيرة أصبحت تتضمن عدة عناصر نذكر منها :

- الأرباح - الأجور (التي يعتبرها المفاوضون جد مرتفعة) - مقتضيات تجديد الآلات وأو القيام بالاستثمارات جديدة من أجل المحافظة على النمو.

مما أدى إلى ظهور مشكل العصر الحديث المتمثل في ظهور التضخم والشيء الذي جعل التضخم يزداد حدة هو عدم تمكن الحكومات من استرجاع النقود المحقونة في وقت أولي داخل الاقتصاد بهدف تنشيط الساحة الاقتصادية عن طريق رفع الطلب الحقيقي وهذا الفشل يرجع أساسا إلى الجبهة الاجتماعية الصامدة أمام أي ارتفاع في الضرائب أو المشاركات الاجتماعية.

من بين أهم وأخطر العواقب التي سجلها مشكل التضخم على المستوى الدولي هو قضائه المتدرج والمتواصل على النظام النقدي العالمي وهذا بظهور مشكل المضاربة، ذلك المشكل، الذي وكما أشرنا إليه سابقا، أدى إلى فشل معظم السياسات التصحيحية الداخلية التي تقوم بها الدول.

التناقض بين اختيارات الآلات الإنتاجية واختيارات الأفراد ومدى تأثيره على وضعية الشغل

إذا درسنا مثلا ردود فعل الطرفين تجاه الأزمة الاقتصادية المعاشة نلاحظ أن ارتفاع البطالة في بلد صناعي ما، الذي لم يشهد هذا المشكل إلا في السنوات القليلة الماضية، يؤدي بالعمال إلى إظهار ردود فعل دفاعية يمكن تفهمها خاصة بالنسبة للأفراد الذين بلغوا درجة جد مهمة في الانسجام الاجتماعي بسبب مستوياتهم العلمية أو التقنية أو بسبب مهارتهم ... إلخ، مما يؤدي بالمؤسسات إلى محاولة تفادي تسريح العمال لعدم خلق ثورات اجتماعية وهذا بتطبيق تقنيات اقتصادية وبالتالي تجعل من الأزمة تمتد إلى القطاعات الأخرى التي لم تشهد المشاكل السابقة، مما يؤدي إلى تحقيق نتائج عكسية لتلك التي تكلم عليها أتباع شمبتر سابقا، هذه الوضعية التي مع الاستمرار في تحقيق معدلات نمو اقتصادية بسرعة متنافسة قد تؤدي بالمؤسسات السابقة التي حاولت من تفادي تسريح عمالها باستعمال لتقنيات أخرى إلى القيام بذلك وهي مجبرة دون أي بديل.

من أجل حل هذا المشكل نهائيا أصبحت المؤسسات مجبرة على الإسراع في استبدال العمل، برأس المال من أجل رفع الإنتاجية وتحقيق أكبر معدلات للنمو وبالتالي الخروج من الأزمة الحالية.

بالمقابل أصبحت المؤسسات تشجع على إبداع طرق جديدة لخلق مناصب شغل جديدة كتشجيع العمال على خلق مؤسسات صغيرة وتمونهم بالعمل عن طريق تقنية الإخراج.

حلول أتباع شمبتر لظاهرة البطالة :

حسب اتباع شمبتر من أجل الخروج من هذه الأزمة التي تميز الساحة الاقتصادية العالمية يجب تغيير مسار النمو.

من أجل هذا :

- يجب تشجيع البحث العلمي والتكنولوجي، مع الإشارة إلى أن هذا الأخير لا يتأتى إلا بتوفير الظروف الاقتصادية والاجتماعية الملائمة لذلك، من أجل تحقيق أكبر معدلات ممكنة من الإنتاجية التي تساعد على النمو وبالتالي على الخروج من الأزمة.

- البحث على أفكار جديدة لدمج العمل و رأس المال، وهذا لا يتأتى إلا بالبحث على أفكار جديدة تعتمد على التكنولوجيات الحديثة مثل :

- * البحث على مناهج تكنولوجيا جديدة تساعد على تخفيض التكلفة النسبية لرأس المال.
- * تحسين ظروف العمل.
- * اقتصاد الطاقة.
- * يجب ربط الإبداعات التقنية بالإبداعات الاجتماعية.
- * القيام بأبحاث على مستوى العلوم الإنسانية واستغلال نتائجها في الميدان.

- يجب خلق نشاطات جديدة ونمط جديد للحياة.

فعادة ما نجد سهولة نسبية في خلق مناصب شغل جديدة في إطار مؤسسات تقوم بنشاطات جديدة لم تكن معروفة سابقا.

تحول الأعمال الممارسة في إطار غير شرعي إلى أعمال شرعية عن طريق تشجيع الصناعات الحرفية.

تشجيع القطاع الاجتماعي - الثقافي، حيث بإمكان هذا الأخير من توفير مناصب شغل جديدة لا يمكن تصورها.

إعادة هيكلة النظام النقدي العالمي وكذا النظام النقدي الداخلي فالمؤسسات النقدية العالمية لم تعد قادرة على تسيير المشاكل المطروحة نتيجة لعولمة الاقتصاد، فهي بشكلها الحالي لا تقوم إلا بتعقيد المشاكل.

يجب تسهيل التطور المركز ذاتيا بالنسبة للدول النامية بالسماح لهذه الدول من الإيجاد الذاتي لطرق تطويره، وهذا يمر لا محال بإبداع طرق تكنولوجيا جديدة، بالتحكم في عوامل الإخضاع بالاستجابة أكثر لحاجيات شعوب هذه البلدان.

في الأخير فالهدف الأساسي لأتباع شمبتر هو خلق علاقات جديدة بين النمو التقني، التشغيل والحياة السعيدة للمجتمع، بين النمو الداخلي والنمو الخارجي وبالتالي تدرج أكثر في إطار تطور عام وشامل للمجتمع.

الفصل الثاني: أنواع المؤسسات الصغيرة ومرحلة الانطلاق

يعتبر هذا الفصل بمثابة العمود الفقري لبحثنا هذا، حيث أنه يمكن القارئ من التمييز بين مختلف أنواع المؤسسات الصغيرة من جهة، كما يمكنه من الإحاطة بشروط نجاح المقاول في تخطي أصعب مرحلة تواجهه ألا وهي مرحلة الانطلاق.

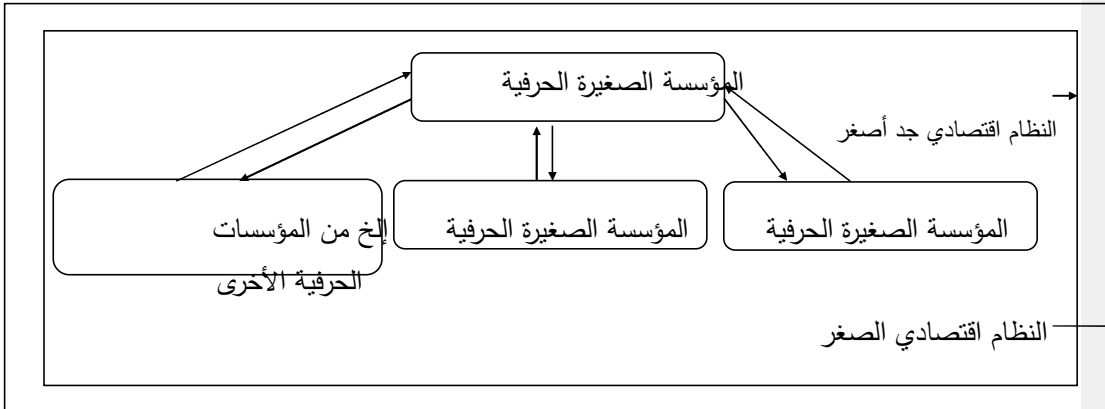
المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة الحرفية و قواعد التنافسية

حسب الاصطلاح الذي تم الاتفاق عليه آنفا، تصنف مؤسسة صغيرة حرفية، كل مؤسسة تشغل عدد من المستخدمين يساوي أو يقل عن 10 مع الإشارة أن أغلبية المؤسسات الحرفية الموجودة، خاصة بالجزائر، تشغل عدد من المستخدمين يساوي أو يقل على 05 .

تنشط هذه المؤسسات الحرفية، عادة، ضمن نظام اقتصادي صغير الذي يضم بداخله نظام اقتصادي جد أصغر، هذا الأخير الذي يتكون من الفرع الذي تنشط ضمنه المؤسسة الصغيرة الحرفية، ثم مجموع المؤسسات الأخرى المماثلة خاصة تلك المتواجدة في الميدان الحرفي والتي تربطها بالمؤسسة الصغيرة الحرفية علاقة تبادلية .

و لتوضيح الفكرة أكثر يمكن الاعتماد على الرسم التوضيحي التالي؛



الشكل رقم 03

تجدر الإشارة أن كل تغيير في هيكله و/أو سياسة النظام الاقتصادي الجد أصغر بصفة إدارية أو غير إدارية تؤثر حتما على نمط تسيير المؤسسة الحرفية، مما يجعل التطورات الحاصلة على هذا الأخير ذات أهداف متقاربة غالبا ما تتمثل في :

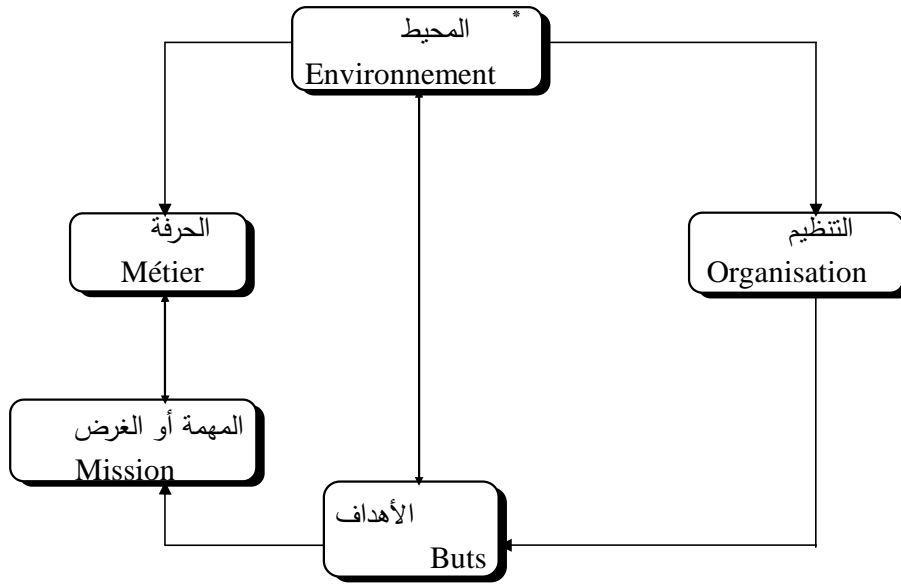
أ - تطوير قواعد التنافسية للمؤسسات الصغيرة الحرفية .

ب - استعمال إستراتيجيات تأقليمية مناسبة للتغيرات الحاصلة .

انطلاقا من هذه النقاط، يتجلى لنا بوضوح دور وأهمية مصطلح التنافسية في المؤسسات الصغيرة الحرفية، مما يقودنا الى محاولة تحليله .

قواعد التنافسية في المؤسسات الصغيرة الحرفية :

في البداية، يمكن اقتراح رسم متداخل لنظام التسيير الإستراتيجي داخل المؤسسات الصغيرة الحرفية .



الشكل رقم 04

عدد المتغيرات التي يعتمد عليها النظام الإستراتيجي للمؤسسات الصغيرة الحرفية هي (05)، تلك المتغيرات تستدعي بمجرد التعرف عليها وضعها في علاقة تفاعلية قصد التوصل إلى تحديد نمط التحكم في النظام الاقتصادي الجد صغير المهني، علما أن

* LIVRE : Stratégie industrielle. *

Auteur: J-C Tarondeau. Edition: Vuibert 1993. Page 203

هذا التحكم يحدث عن طريق محور ومسار ذلك المسار المنبثق أساسا عن المنطق التسيري الذي يتمتع به كل مسير لمثل هذا النوع من المؤسسات الصغيرة الحرفية .
مع الإشارة أن معظم النظريات الخاصة بالتسيير تعتمد على كل أو جزء من عناصر نظام التسيير الإستراتيجي السابق الإشارة إليه .

التمفصل بين القواعد الخمس المذكورة :

تتمثل الفرضية الأساسية التي سنبنى عليها تحليلنا في وجود تمازج بين القواعد الخمس الخاصة بنظام التسيير الإستراتيجي، مما يسمح بإعطاء أكثر من دودية لنظام التسيير الإستراتيجي داخل المؤسسة، ذلك التمازج الذي يحدث بصفة تدريجية بفضل التوافق الحاصل بين المنطق المعتمد والتسيير والمنطق التعديلي الذي يميز النظام الاقتصادي الجد صغير الذي تنشط فيه .

هذه الفرضية تنبثق من الأهمية الكبيرة التي يحضى بها المسير في المؤسسة الصغيرة تلك الأهمية التي وضحناها آنفا .

ضرورة وجود تكامل بين المؤسسة الصغيرة و النظام الاقتصادي الجد صغير الذي تنشط فيه:

إن ضرورة وجود تناسق بين منطق المؤسسة الصغيرة الحرفية ومنطق النظام الذي تعمل فيه جد هام لنجاح هذه الأخيرة، والعمود الفقري لهذه العلاقة يتجسد أساسا في الأهداف التي يرسمها المسير والتي تنبثق عنها خطة عمل معينة (اختيارات معينة في ميدان التنظيم والنشاط) أي عادة ما نجد هذا النوع من المؤسسات الصغيرة ذات أهداف ثلاثة تتمثل في الخلود - عدم التبعية - القوة - الأهداف التي درسناها بإسهاب فيما سبق .

انطلاقا من أهمية الأهداف يجب، حسب رأينا، التفريق بين شخصيتين هامتين وهما المقاول والحرفي .

المقاول والحرفي :

في هذا الميدان، يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من المقاولين المنتجين للمؤسسات الصغيرة الحرفية إلا أنه فيما يخصنا سنقوم بدراسة النوع الأول فقط لأن النوعين الآخرين نجدهما ضمناً فيما سبق :

- المقاول الحرفي التقني .
- المقاول المسير .
- المقاول الانتهازي .

مميزات المقاول الحرفي :

- هدفه الخلود .
- يعتمد نظامه التسيري على هدف الخلود وبالتالي فهو يعتمد على الخبرة والبراعة والمعرفة الدقيقة لأسرار المهنة .
- يتكون نظام تسييره من :
 - * طموحاته .
 - * الخلود .
 - * التميز عن الغير .
 - * صفاته .
- * نجاحه في اكتساب صفات المقاول بكل جدارة .
- * التجديد في العمل وهذا بفعل الإتقان الذي يتميز به .

أهدافه ومنطقه في العمل :

- يركز أهدافه على ما يلي :
 - * إعادة الإنتاج .
 - * المحافظة .
- * جني ثمار التراث العائلي Patrimoine Familial .

- ترتكز اهتماماته على الجانب التراثي للعائلة أكثر من الجانب الصناعي أو المالي .
- هدفه الأساسي يتمثل في تعظيم مد خوله الدائم تحت قيد الحفاظ على التراث العائلي أو تطوير وتحديث التراث العائلي تحت قيد أقل مدخول كافي (فهذا الهدف يتحدد وفق نوع الحرفة المعنية) .
- مقاييس النجاح عند هذا الصنف من المقاولين ذات طابع تقني .

نظام التسيير :

يعتمد نظام التسيير بصفة كبيرة على نوع النظام الحرفي الموجود - الشيء الذي حللناه بإسهاب فيما سبق.

يعتمد نظام الإنتاج على مثلث يتكون من ثلاثة رؤوس هي : الشيخ - المرافق - المتمرن، تبنى العلاقة بين رؤوس المثلث الثلاثة على مقياس هام يتمثل في المهارة الفنية، يمكن أن تكون هذه العلاقة ذات صيغة تكاملية بين مختلف الأعضاء، في حالة وجود تنظيم يتسم بدوران المهام، كما يمكن للتنظيم أن يكون مخالفا تماما لذلك بسبب العمل بفكرة مضادة تقضي بعدم دوران المهام (لكل حرفته) وهنا تسود فكرة الاختصاص في المهام التي تقود في الغالب إلى زوال المؤسسة الصغيرة الحرفية .

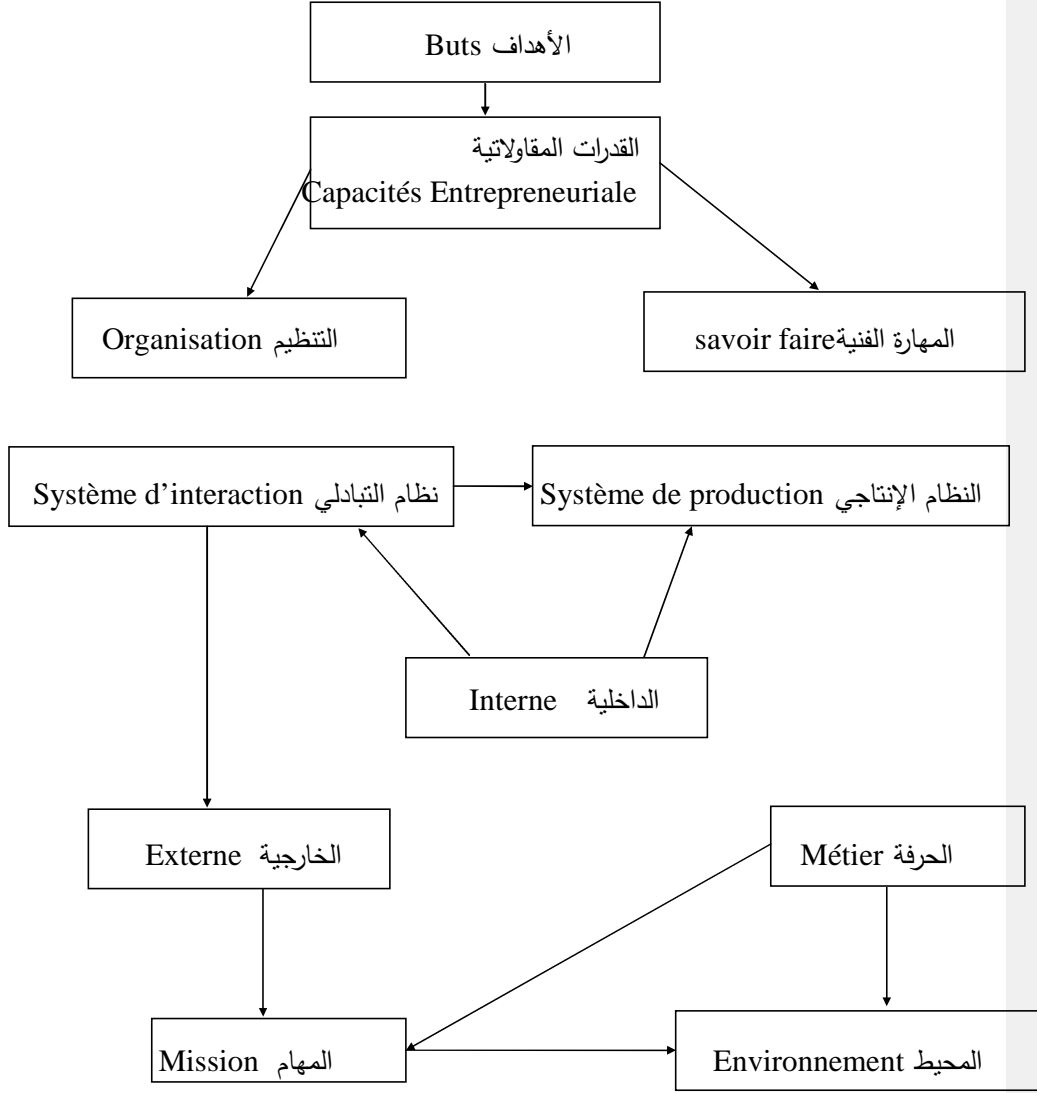
أما نظام التسيير السائد في هذا النوع من المؤسسات، فكتيرا ما نجده عديم التنسيق بين مكوناته الأساسية، حيث نجده مثلا عديم التنسيق بين الإنتاج والمحاسبة .

بما أننا بصدد الحديث الضمني على التبادل وتناولنا بصفة ضمنية التبادل الداخلي، تجدر الإشارة إلى تمتع هذا النوع من المؤسسات الصغيرة بنوع آخر من التبادل تدعى بالتبادل الخارجي، وتتمثل خاصة في العلاقات المشخصة التي تربط المقاول الحرفي بزبائنه ومورديه، فعادة ما نجد زبائن المقاول الحرفي هم أصدقائه أو أعضاء عائلته، هذه العلاقة الشخصية كثيرا ما نجدها تساهم بفعالية في تضيق رقعة السوق التي ينشط فيها المقاول الحرفي .

انطلاقا من هذا، يمكن اعتبار التبادل الخارجي في حالة المؤسسات الصغيرة الحرفية بمثابة منعش للنشاط الاجتماعي أكثر مما هو منعش للنشاط الإنتاجي. نعني بالنشاط الاجتماعي وجود عمل ما يقوم به الحرفي دون مراعاة لعامل المر دودية .

انطلاقاً من الأفكار السابقة، يمكن تحديد 07 قواعد أساسية مكونة للنظام الإستراتيجي
للمؤسسة الصغيرة الحرفية تلك القواعد التي يمكن إعطائها في الشكل التالي :

نظام التسيير للمؤسسة الصغيرة الحرفية



الشكل رقم 05

نشير إلى أهمية هذا الشكل الذي يحتوي كل العناصر السابق شرحها، والتي تلعب دورا مهما في المؤسسات الصغيرة الحرفية، مما يقودنا إلى اعتباره شكل أساسي في دراستنا هذه .

الفرع الأول: التطور المعاصر للمؤسسات الحرفية

من الملاحظ في السنوات الأخيرة، إن التطور الحاصل على النظام الإنتاجي قد أثر نوعاً ما على النظام الاقتصادي الحرفي الجد صغير، خاصة فيما يخص شروط التنافسية الواجب أن يتميز بها نظام التسيير داخل المؤسسات الصغيرة الحرفية .

ينبغي الإشارة، في هذا الصدد، إلى تناقض جد هام يميز الساحة الاقتصادية ويتعلق بالمؤسسات الصغيرة الحرفية فمن جهة نلاحظ أن الفكرة الرائجة هي كون القطاع الحرفي يمر بأزمة خانقة حيث أنه، حسب بعض الاقتصاديين، لا يستطيع التأقلم مع التحولات التكنولوجية والاجتماعية السريعة ومن جهة أخرى نلاحظ أنه لم يشهد تكوين هذا النوع من المؤسسات رواجاً كبيراً كالذي يشهده حالياً .

من هنا ينبغي طرح سؤال مهم جداً وهو ماهية شروط خلود النظام الحرفي (الصغير و الجد أصغر) التي تمر عبر معرفة القواعد التنافسية القابلة للتعديل حسب مهمة المؤسسة الصغيرة الحرفية ؟ .

للإجابة على هذا السؤال، يجب معرفة أهم العوامل التي أثرت على النظام الحرفي التقليدي والتي نجزها في عاملين أساسيين، حسب اعتقادنا، وهما ظهور نوع جديد من المقاولين وظهور بالتالي نوع جديد من التنظيم الخاص بالمؤسسة .

- المقاولين الجدد :

لعل من بين المستجدات التي تميز عصرنا الحالي، هو ظهور نوع جديد من المقاولين، ذوي قدرات تسيرية مختلفة عن تلك التي تميز المقاولين التقليديين والتي تمتاز بتنوع المصدر .

توجد حالات عديدة يمكن اعتبارها مشجعة لظهور نوع جديد من المقاولين ف :

أ - وجود بعض الطبقات من العمال ورؤساء الفرق الذين يمرون بمراحل مهنية صعبة و سعياً للهروب من هذه الوضعية يقومون بإنشاء مؤسسات حرفية صغيرة معتمدين في الغالب من الأحيان على مهارتهم الفنية مع العلم أنه غالباً ما يقدمون على إنشاء هذه المؤسسات في ميادين اختصاصهم .

ب - قيام بعض الطبقات من العمال ورؤساء الفرق والتقنيين بإنشاء مؤسسات صغيرة حرفية بعد حصولهم على طلب من طرف مستخدميهم، هذه التقنية تسمى بعملية L'Essaimage وهي تعتبر بمثابة اعتراف ضمني للمستخدمين بمدى نجاعة المؤسسات الصغيرة الحرفية خاصة في مجالات النشاط أين تكثر عمليات التبادل .

مع الإشارة أن هذا النوع من المؤسسات الصغيرة ذونجاعة اقتصادية كبيرة خاصة في النشاطات ذات الحاجة الكبيرة للخدمات المشخصة (مثلا البناء، الخدمات العمومية) في هذه الحالة يمكن الحديث على نوع جديد من المقاولين .

ج - يمكن لبعض الإطارات والمهندسين أن يقبلوا على إنشاء هذا النوع من المؤسسات في مجالات تخصصهم، فيكسبون مؤسساتهم الصغيرة الحرفية صفة التكنولوجيا العالية، تختار عادة في هذا النوع من المؤسسات تلك التي تمتاز بكثرة تبادلتها كما تعتمد هذه المؤسسات كثيرا على المستوى العالي والخبرة العملية للمسير .

د - بالمقابل هناك بعض الإطارات والمهندسين الذين يقبلون على إنشاء مؤسسات صغيرة حرفية لكن ليس في مجالات تخصصهم، غالبا ما يكون المحفز في ذلك هو استغلال فرصة متاحة للمسير في السوق هذه الحالة كثيرة الحدوث وعادة ما يكون الميدان المستثمر فيه جد معقد في هذا الصدد يمكن كذلك الحديث عن المقاولين الجدد .

هـ - هناك نوعا آخر من المقاولين الجدد يتصفون بعدم الخضوع للظروف الاجتماعية التي يتخبطون فيها (كظاهرة البطالة مثلا)، مما يؤدي بهم إلى استعمال الجيل الصناعي الثالث فباعتماد أغلبية هذا النوع من المقاولين هم من خريجي المعاهد الاقتصادية والتسيرية العليا فهم يتقنون تقنيات و فنيات التسيير، مما يجعلنا ننوه بمعرفتهم الدقيقة بالمحيط الخارجي خاصة الإداري منه .

مع الإشارة أنه غالبا ما تتصف هذه المؤسسات أثناء انطلاقتها بنوع من الهشاشة سرعان ما تزول بمجرد حصول أعضاء المؤسسة على الخبرة والمساعدات الخارجية .

حدود اندماج المقاولين الجدد :

إن الملاحظ لهذا النوع من المقاولين الجدد هو انفرادهم بنمط تسيير يميزهم بصفة كبيرة عن نظرائهم من المقاولين الحرفيين التقليديين ذلك النمط الذي يستمد اختلافه أساسا من نظام الأهداف الذي يختلف بدوره عن نظام أهداف المقاولين الحرفيين التقليديين. يتضمن نظام أهداف المقاولين الجدد النقاط التالية :

- أ - تفضيل كبير لعدم الخضوع .
 - ب - رفض العراقيل التقليدية التي تحد، حسب رأيهم، من قدرتهم في الحركة .
 - ج - حاجة كبيرة إلى التحقيق الشخصي لأهداف وأغراض المؤسسة الصغيرة الحرفية بالاعتماد قدر الإمكان على العلاقات الشخصية الكبيرة التي تربط مختلف أفراد المؤسسة داخل نظام اجتماعي متجدد.
 - د - الرجوع الدائم إلى قواعد النجاعة التقليدية المبنية على منطق صناعي ومالي يأخذ بعين الاعتبار المؤسسة الصغيرة .
 - هـ - وجهة نظر جديدة تجاه المحيط يمكن اعتبارها أساسا لاكتشاف الفرص القابلة للانتهاز - هذا بالنظر إلى تعقد وكثرة التناقضات التي تميز المحيط في عصرنا الحالي .
- إن وجود هذا النوع من المقاولين الحرفيين الجدد يشكل، حسب رأينا، عقبة كبيرة للنظام الاقتصادي الحرفي الصغير وهذا راجع لعدم توفره على قواعد عمل كالتالي يمتاز بها المسيرين في المؤسسات الصغيرة الحرفية أو المقاولين التقليديين.

أنظمة التسيير الجديدة :

- إن المؤسسات الصغيرة المكونة هنا وهناك هي بصدد تكوين أنواع جديدة من الأشكال التنظيمية يمكن استعراض بعضها فيما يلي :
- أ - نظام تسييري يركز على شكل دائري في اتخاذ القرار عوض الشكل الثلاثي المعروف، مع الإشارة إلى أن هذا النوع من الأنظمة الحرفية يعطي لكافة أعضاء المؤسسة الصغيرة الحرفية إمكانية المشاركة في اتخاذ القرار - عادة ما يكون مجمل أعضاء هذا النوع من المؤسسات شركاء -

ب - نظام إنتاجي يعتمد على عدم تعيين للمهام، معنى هذا عدم اختصاص أفراد المؤسسة، فنجدهم يساهمون جماعيا في النشاط، مع الإشارة أنه عادة ما يرتكز هذا النظام الإنتاجي على المعرفة الكاملة لكافة أفراد المؤسسة بمختلف المراحل التي تمرّ عليها عملية الإنتاج. تحقيق الأهداف في هذا النوع من الأنظمة يمرّ حتما بتجنيد كل الأعضاء المؤسسة من أجل ذلك.

تقاس فعالية المؤسسة الصغيرة الحرفية في هذا النوع من الأنظمة (في أغليبتها) بقدرتها المتزايدة في إشباع رغبات زبائنها وهذا بمشاركة كل أفراد المؤسسة في عملية الإنتاج. مما سبق، تتبثق ضرورة وجود علاقة تبادلية في نظام التسيير، تلك العلاقة التي تعتبر أساس شكل جديد من أشكال التعديل الخاص بالنظام الاقتصادي الصغير وهي تنقسم إلى نوعين هامين هما : العلاقة التبادلية الداخلية والعلاقة التبادلية الخارجية.

فالعلاقة التبادلية الخارجية تعبر عن العلاقات التكاملية التي ينبغي للمؤسسة أن تربطها مع متعاملها الخارجيين (زبائن وموردين) فهذا النوع من العلاقات التبادلية من شأنه إن كان متواصل أن يساعد المقاول الحرفيين في أخذ القرارات مما يحول هذا النوع من العلاقات التبادلية إلى علاقات تبادلية داخلية.

حدود أنظمة التسيير الجديدة :

تعتبر هذا النظرة الجديدة للمؤسسات الصغيرة الحرفية، جدّ مشوقة وهذا عكس ما كان عليه الحال في العشريات القليلة الماضية، انطلاقا من هذا، يمكن اعتبارها كشكل جديد للمؤسسة الصغيرة إذا توفرت بعض الشروط الأساسية والمتمثلة في :

- القدرة المقاولية للحرفي.
- نمط التسيير.
- قطاع نشاطه.
- نوعية مراحل الإنتاج.
- وزن الخدمات.
- الدور الذي يلعبه النظام الاقتصادي الصغير.

ينبغي الإشارة في هذا الصدد إلى نكرة هامة جدا مفادها أن البحث عن الإشباع الشبه كلي لرغبات المستهلكين لا تمر حتما (أو دائما) عن طريق حلقات النوعية أو النمط الذاتي في أخذ القرار، كما يلاحظ كذلك أن النمط الدائري في أخذ القرار يمتاز بالبطء والتكلفة الكبيرة و في بعض الحالات يمكن أن يكون بعض الصراعات داخل المؤسسة (هذا ما نلاحظه عادة في المؤسسات الصغيرة الحرفية التي تتكون من أفراد أميين).

يمكن تلخيص ما تم التطرق إليه في نوعين أساسيين من المؤسسات الصغيرة الحرفية:

النوع الأول : هو المؤسسات الصغيرة الحرفية المعتمدة على التكنولوجيا المتطورة والتي تنشط عادة في قطاعات جدّ حركية، قليلة الاستقبال ومتعددة تكون فيها مهمة الاتصال جدّ مهمة.

النوع الثاني : هي المؤسسات الصغيرة الحرفية المعتمدة على تطوير النشاطات الحرفية التقليدية والتي تعتمد أساسا على الخدمة المشخصّة، هذا النوع من المؤسسات تنشط في قطاع قليل التعداد، قليل الحركية وكثير الاستقبال.

الفرع الثاني: استعراض بعض الاتجاهات التأقلمية للمؤسسات الصغيرة الحرفية :

إن تعدد المحيط الخارجي للمؤسسات عامة والمؤسسات الصغيرة خاصة يعتبر من بين العوامل الأساسية التي تصعب من مهمة المقولين الحرفيين، مما يقودهم إلى محاولة أقلّمة نماذجهم التفسيرية للتعايش مع المحيط، الشيء الذي ساهم في تعدد هذا النماذج من جهة ولم يمكننا من حصر هذا الأخيرة في دراستنا من جهة أخرى.

لتحليل قدرة المؤسسات الصغيرة الحرفية في التأقلم، سنقوم بتقسيم الفروع الصغيرة التي

تنشط فيها هذه الأخيرة إلى :

- فروع صغيرة قليلة الحركية :

- فروع صغيرة حركية بسبب التطور التكنولوجي

- فروع صغيرة حركية بسبب تطور السوق

1 - الفروع قليلة الحركية :

تبقى هذه الفروع قليلة التعقّد وقابلة للدخول (أي أنها مستقبلية)، أساس التعقّد في هذا النوع من الفروع هي الكفاءة المهنية، يمكن التقليل من هذا التعقّد الذي يميّز به هذا النوع من الفروع عن طريق النظام الاقتصادي الجد صغير .

يعتبر التأقلم مع الأفكار السابق الإشارة إليها، السبيل الوحيد لنجاح المقاولين الجدد.

2 - الفروع الصغيرة الحركية بسبب التطورات التكنولوجية :

يمكن تمييز هنا حالتين أساسيتين وهما :

الحالة الأولى : الحالة التي يمكن أثرها التحكم في الحركية التكنولوجية.

الحالة البينية : الحالة التي يتم التأقلم فيها مع الحركية التكنولوجية (وهي حالة بينية).

الحالة الثانية : الحالة التي نلاحظ فيها عدم التحكم في الحركية التكنولوجية.

الحالة الأولى : يمكن التحكم في هذا الحركية :

كما هو الحال في فرعي الرسم والطباعة، هذا التحكم ينبع أساسا من امتياز الفرع المعني بعلاقته الوثيقة مع الحرفيين المعترف لهم بالخلود عبر الأزمنة.

يترجم التحكم خاصّة في قوّة " التبادل الطبيعي " التي تميز مختلف مراحل النشاط، عبر عاملين أساسيين :

- حملات تكوينية لتلقين التكنولوجيات الجديدة (مثلا : التكوين على الآلات الجديدة).

- الاستجابة للطلبات الجديدة (أكبر تأقلم مع الحاجات الجديدة والمتجددة للمجتمع).

الحالة البينية : يمكن أن نلاحظ وجود بعض الحرفيين الذين لا يتحكمون في التعقّد التكنولوجي مما يدفع بهم إلى إما التخصص في بعض الأعمال التي تتطلب خبرة كبيرة أو اللجوء إلى أعمال أخرى لا تتطلب خبرة كبيرة وفي هذه الحالة يستعملون طبيعة عدم المر دودية النشاط كسلاح للبقاء.

من خلال دراسة الحالتين السابقتين يمكن ملاحظة النقاط التالية :

- إن إرادة السيطرة على الحركية لا يمكنها بأي حال من الأحوال أن تؤدي إلى الابتعاد عن الركائز والقواعد المنطقية للنشاط الحرفي المعني تلك القواعد المستمدة من التقاليد العريقة للحرفة.

- أنه من الضروري أن تمر إرادة التحكم في الحركية بتفسير بعض قواعد الجدوى الاقتصادية.

- إن تغيير قواعد الجدوى الاقتصادية يؤدي حتماً إلى تفضيل هدف القوة على هدف الخلود.

الحالة الثانية : الحركية ليس متحكم فيها

إن الحالات التي يحدث فيها عدم التحكم في التطورات التكنولوجية جدّ معقّدة (نحاول فيما يلي إعطاء مثال بسيط عليها).

فالفرع الذي لا يتعرض إلى حركة التتميط التي تمس مراحل الإنتاج، طرق الإنتاج الخ والهادفة إلى تخفيض تكاليف الإنتاج باستعمال الاقتصاديات السلامية يسبب في الغالب من الأحيان السيطرة على المؤسسات الصغيرة الحرفية من طرف مؤسسات كبيرة وبالتالي يفقدها استقلاليتها وحريتها في اتخاذ القرار .

انطلاقاً من هذا المثال يمكن التمييز بين نوعين أساسيين من الفروع :

أ - الفروع التي تضم نشاطات لا تتطلب مهارة فنية كبيرة في هذا الحالة القاعدية الأساسية للنجاة هي تخفيض التكاليف، مما يفسر العدد الكبير من الإفلاسات المسجلة في مثل هذه الفروع بسبب اقتحامها من طرف المؤسسات الكبيرة.

ب - الفروع التي يمكن للحرفي بدون التحكم في التطورات التكنولوجية أن ينجح في فرض مهارته الفنية العالية وفي مثل هذه الفروع نجد أن الحجم الصغير للمؤسسة يبقى هو المفضل.

3 - الفروع الحركية بسبب التطورات التجارية:

يمكن أن نعني بالحركية التجارية عدة أنواع من التطورات يمكن حصرها في :

- تطور النظام التجاري (جهاز التوزيع، جهاز التموين، النقل... الخ).

- تطور الحاجات النابعة مثلا عن تطور الرغبات ... الخ.

يمكن تصنيف عدة أنواع من الحركيات الناتجة عن التطورات التجارية :

أ - الحركية التموينية:

في هذه الحالة يمكن للفرع أن يستعيد توازنه عن طريق النظام الحرفي، تربط الهشاشة في مصل هذه الحالات بالخضوع لسيطرة الجهاز التوزيعي الذي يمارس في الغالب من الأحيان ضغوطا على المؤسسات الصغيرة الحرفية.

يمكن تصحيح الوضعية من طرف النظام الحرفي بطريقتين :

- إما بوضع إجراءات تعديلية تهدف إلى رفع قدرة المفاوضة.

- إما بتعديل أو تغيير ظروف المنافسة بالاعتماد بالمقابل على تقنية الإخراج للنشاطات الثانوية.

ب - حركية الحاجات:

إن المعبر الأساسي عن التطور الاجتماعي الذي يشهد عصرنا الحالي هو ذلك التفكك الذي تشهده الحاجيات بمختلف أنواعها.

من هذا المنطق يصبح من الصعب إيجاد مؤسسة صغيرة حرفية، أو حتى فرع حرفي صغير، قادرة على التحكم في مختلف مراحل الإنتاج بمفردها لتقليل من حدة هذا النوع من الحركية وضعيتان عادة ما تستعملها الكثير من المؤسسات الصغيرة الحرفية وهي :

- الاختصاص في المنتجات العادية:

هذا النوع من الاختصاص يعتمد أساسا على التركيز على الزبائن الجواريين ينتمون في العادة إلى الطبقات الاجتماعية المتوسطة، أهم ميزة في هذا النوع المنتجات هو قلة تكلفتها.

- الاختصاص في المنتجات ذات الجودة :

هذا النوع من الاختصاص يعتمد على التركيز على الزبائن أوفياء يحبذون المخالفة ويطلبون في العادة خدمات شخصية ينتمون في العادة إلى الطبقات الفنية.

إستراتيجيات التأقلم :

في الحقيقة، يوجد عدد كبير من الإستراتيجيات التأقلمية داخل فرع صغير واحد وهذا راجع لوجود عدد كبير من الأنظمة التسييرية التي بإمكانها التأقلم مع القدرات المقاولية المختلفة، مع أنماط التسيير المختلفة ومع مختلف النشاطات بصفة عامة.

إذا حاولنا التدقيق أكثر، نجد أن الفرع الصغير قد تلقى ولا يزال عدة محاولات للحد من فعاليته إن لم نقل القضاء عليه وهذا من جانبين أساسيين وهما الجانب الإستراتيجي والجانب التجاري، مما يقودنا إلى المناداة ببذل جهود كبيرة على الصعيد التعديلي من أجل ترجيح الكفة، تلك الجهود التي نستعرض البعض منها فيما يلي :

- تقنية التبادل المعتمدة على تأدية متبادلة لأعمال متفق عليها مسبقا بين مختلف الفروع والتي تعتمد أساسا على المهارات الفنية التي يتصف بها كل فرع. من أهم فوائد هذه التقنية هو تكوين رباط وثيق بين مختلف الفروع مما يشجع هذه الأخيرة على القيام ببعض العمليات ذات الصلاحية المشتركة لكل الفروع (مثلا القيام بحملات تكوينية ... الخ).

- عادة ما نلاحظ أن بعض الأنواع التعديلية، تخرج المؤسسات الصغيرة المطبقة لها من النظام الحرفي التقليدي مما يسبب في أغلبية الأحيان انقسام النظام الحرفي إلى قسمين.

نشير أنه قد قمنا خلال دراستنا هذه للمؤسسات الصغيرة الحرفية بمحاولة استعراض إستراتيجية المؤسسات الصغيرة الحرفية من جهة كما قمنا كذلك بدراسة أهم العناصر الفعالة في هذه الإستراتيجية ألا وهي المقاول الحرفي.

وهذا تأكيدا منا على الدور الهام جداً الذي يلعبه في تطوير القطاع والمحافظة على التقاليد الموروثة. كما قمنا في الأخير بدراسة أهم المشاكل الممكن أن تتعرض لها هذه المؤسسات واستراتيجيات التأقلم المناسبة.

لقد فضلنا دراسة الموضوع بهذا الشكل عوض دراسة المؤسسات الصغيرة الحرفية بالطريقة الكلاسيكية المعروفة أي (تعريفها، تاريخها، أنواعها ...) مع الإشارة، حسب نظرنا، إلى أن دراسة الموضوع لم يكتمل بعد ويتطلب الدقة والمراقبة الطويلة لتصرفات هذا النوع من المؤسسات لأن عدم زوالها أمام المؤسسات الكبيرة والمتطورة دليل قاطع على إخفائها لأسرار لا تزال مجهولة.

المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة للتوزيع

رغم وجود بعض الدراسات الأكاديمية في بعض البلدان المتقدمة إلا أنه يبقى هذا الحقل من الدراسة جد فقير للبحوث العلمية الميدانية التي تدرس مشاكل هذا النوع من المؤسسات الصغيرة، مما يقودنا في البداية إلى لفت النظر لهذا النوع من البحوث الأكاديمية التي إن أجريت، سنأتي بالفائدة الكبيرة لهذا النوع من المؤسسات.

سيتم الاعتماد في هذا الجزء على 3 أفكار أساسية مفادها أن :

- °1 - لا تزال التجارة الصغيرة للتجزئة تسيطر على قطاع التوزيع، لكن يلاحظ في الآونة الأخيرة أن هذه الوضعية بدأت تفتقد بسبب التجارة المركزة التي تعرفها مختلف المناطق.
- °2 - إن تطور المؤسسات الصناعية يساعد بدوره على تغيير مسار الطلب لتوجهه نحو التجار المختصين و/أو الضواحيين، خاصة في البلدان الأوربية والمتقدمة عامة.
- °3 - ظهور بعض الأشكال الحديثة للتوزيع التي تبدأ من التجار الأحرار وتصل إلى غاية الأشكال المتداخلة للتوزيع مروراً بوضعيات التجارة المختلطة و تقنية الإنقاذ.

مع الإشارة أنه سيتم التركيز في هذا الجزء على دراسة تجارب بعض البلدان المتقدمة في هذا المجال لأنه مع كل أسف فأن المؤسسات الصغيرة للتوزيع في الجزائر لا تزال تعمل بصفة فوضوية وجد متأخرة بالمقارنة مع نظيرتها في البلدان المتقدمة مما لا يمكننا إن التزمنا بدراسة حالة الجزائر من معرفة بعض التقنيات الجديدة التي نراها جد مهمة.

الفرع الأول : دراسة التجارة الصغيرة في كل من إقليم الكيبك بكندا، فرنسا وبلجيكا :

استعراض التطور التاريخي لهذا النوع من المؤسسات الصغيرة بصفة مختصرة :

تعتبر التجارة بالتجزئة، أو كما تدعى التجارة الصغيرة ذات أهمية كبيرة في كافة الاقتصاديات حيث أنها إضافة إلى قيامها بتموين المستهلكين بمختلف الحاجيات من السلع فهي تساهم بقدر لا يستهان به في الناتج الداخلي الخام، كما أنها تساهم كذلك بقدر معين في القضاء على البطالة.

لقد لعبت التجارة الحرّة في النصف الأول من القرن الحالي دور الرائد في تجارة التجزئة خاصة عن طريق التجارة الصغيرة للتجزئة التي كان يطغى عليها الطابع الشخصي أو العائلي.

حيث كانت مهمة التسيير في هذا النوع من التجارة ملقاة على عاتق المالك (أي المالك المسيّر) من بين الصفات الأخرى التي كانت تميز هذا النوع من التجارة آنذاك نذكر :

- المالك المسيّر هو الذي يخدم الزبون
- المتجر عادة ما كان ذو حجم صغير.
- ليست للمتاجر أي علاقة تنظيمية أو قانونية مع المؤسسات الأخرى.
- عادة ما كان مكان تواجد المتجر داخل المدن أو بضواحيها القريبة.

أول ظهور للمساحات الكبيرة عبر العالم كان في الخمسينات، نفس التاريخ الذي ظهرت فيه التجارة الحرّة المشتركة ومنذ الستينات ظهرت تقنية جديدة في قطاع التجارة بالتجزئة تتمثل في الخدمة الذاتية التي شهدت تطورا كبيرا في السبعينات والثمانينات.

تطور المساحات الكبيرة المسماة بالأسواق الكبيرة :

من بين العوامل التي تفسر الوضعية الصعبة التي مرّ بها ولا يزال حتى الآن يمرون بها التجار الصغار للتجزئة هي التطور الكبير الذي شهدته المساحات الكبيرة من بلد لآخر عبر كل البلدان المتقدمة في العالم. فمثلا :

في فرنسا : انتقل عدد المساحات الكبيرة للتجزئة من 02 في 1965 إلى أكثر من 600 سوق مع الإشارة أن حصة هذه الأسواق في المبيعات كانت بـ 16,1% سنة 1983.

في بلجيكا : في حيث أن عدد المساحات الكبيرة الخاصة بالمؤسسات والخاضعة إلى Succursales قد قدر بـ 85 في 1986، مع الإشارة أن حصة هذه الأسواق في المبيعات الإجمالية كانت بـ 48% في سنة 1985 نقصد هنا الأسواق الكبيرة ذات وكالات مركزية.

هذه المنافسة الشرسة إلى تعرض إليها التجار الصغار للتجزئة تسببت في مشاكل كبيرة لهؤلاء بل أدت بالكثير منهم إلى تغيير المهنة أو الانسحاب من السوق (الشيء الذي الملاحظ بحدة في قطاع المواد الغذائية)، فمثلا :

في فرنسا : تم غلق 56000 متجر للتجزئة، خلال العشرية الأخيرة معظم هذه المتاجر تنشط في قطاع المواد الغذائية.

في بلجيكا : كان عدد التجار الصغار للتجزئة سنة 1969 يساوي 36800 تاجر أصبح خلال سنة 1985 يساوي 15400.

أثبتت دراسة مدققة أجريت في هذا البلد أن أهم الأنواع التجارية التي شهدت خفض في عددها خلال هذه الفترة كانت تلك المعتمدة على :

- خدمة الزبون من طرف المالك السير .
- قلة الاختصاص.

سعى إلى المحافظة على القوة التي كانت تتميز بها التجارة الصغيرة في السوق والتي فقدت في السنوات الأخيرة من جراء ظهور عدة أنواع جديدة للتجارة بالتجزئة، تم اعتماد عدة إستراتيجيات من طرف العاملين في هذا الحقل نذكر منها :

إستراتيجية التكتل من أجل الشراء:

تعتمد هذه الإستراتيجية على تكتل عدد كبير من التجار الصغار للتجزئة في مجموعة كبيرة تهدف إلى وضع حد لسيطرة الأسواق الكبيرة ذات الوكالات المركزية على السوق، مما يؤدي بهذه المجموعة إلى شراء الوكالات المركزية والسيطرة بالتالي على مصدر الخطر الخارجي.

رغم احتدام المنافسة في قطاع التجارة الصغير للتجزئة، إلا أننا نلاحظ سيطرة التجار الصغار للتجزئة (سواء كانوا يمارسون هذا النشاط بصفة مستقلة أو بصفة مشتركة) على السوق وهذا في نظرنا يعود لعدة عوامل نذكر منها :

- اتصاف التجارة الصغيرة للتجزئة بالطابع الحيوي المستمر .

- بداية استعمال، من طرف التجار للتجزئة، لتقنيات رد فعل جديد ومجدية في أغلب الحالات.
- حدوث عدة تطورات على مستوى المنافسة.
- التحليل المستمر للمحيط الخارجي من طرف التجار الصغار للتجزئة.
- عدم تشبث التجار الصغار بفكرة المتجر القديم (متجر الخمسينيات - الستينيات).

تطور الطلب وتأثيره على تجارة التجزئة :

في تقريره المقدم في المؤتمر الذي عقدته مجموعة RONA سنة 1990 **والمعنون** "En route vers les années 1990" قام GERARD VIRTHE بإجراء دراسة حول تأثير الطلب على تجارة التجزئة، قام بإجراء هذه الدراسة على بيئتين إحصائيتين الأولى كندية والثانية فرنسا، سنكتفي في دراستنا هذه بذكر النتائج التي توصل إليها فيما يخص العينة الكندية (عينة مأخوذة من إقليم الكيبك كندا) والعينة الفرنسية.

إقليم الكيبك :

كانت الإحصائيات قبل 1986 تشير إلى أن عدد سكان إقليم الكيبك بكندا سنة 1986 سيكون 6.610.000 ساكن ولا يزيد إلا بمقدار 197.500 ساكن سنة 1991 وبمقدار 157.370 ساكن سنة 1996 ليصبح عدد سكان الكيبك سنة 1991 : 6.807.500 ساكن وسنة 1996 : 6.964.870 ساكن.

في حين، دائما حسب الإحصائيات، أن عدد سكان الإقليم الذين هم لهم سن 55 سنة وأكثر، كان يقدر سنة 1981 بـ 17,6% وبـ 19,16% سنة 1986 وكان متوقعا أن يرتفع إلى 20,2% سنة 1991 وإلى 21,2% سنة 2001.

بعد دراسة سوق التجزئة عن طريق معيار السن، وباستعمال الإحصائيات السابقة استطاع الباحث من تحديد أهم شريحة سنوية أثرت في السوق وبالتالي في الإنتاج في سنوات الثمانينات، حيث حصرها في [49 سنة - 35 سنة] وهي فترة بداية سن الرش.

وبعد دراسة نسبة النمو الديموغرافي لمجتمع إقليم الكيباك وكذا تحليل عدد سكان الإقليم حسب السن (أي عدد السكان إحصائيات 1986)، تم استنتاج الشريحة السنية التي ستطغى على السوق خلال سنوات التسعينات. والتي حصرها في [64 سنة - 50 سنة] وهي فترة سن الرشد. لكن حسب الباحث، فإنه من بين ميزات هذه الشريحة هو عدم تعبيرها على حقيقة المجتمع من حيث الدخل، حيث أن دخل هذه الشريحة من المجتمع يفوق الدخل المتوسط بـ 40 إلى 50%. مما يقودها في الغالب من الأحيان إلى الميل إلى إشباع حاجيات خاصة تتمصل في الحاجة إلى السفر والنزهة، الحاجة إلى السيارات الفاخرة، الحاجة إلى تغيير عفش البيت على الأقل مرة في السنة... الخ، باختصار هذه الشريحة من مجتمع الإقليم تبدي حاجيات تتعلق بالرغبة في التمتع بالحياة، مما يقود الباحث إلى الوصول إلى نتيجة جد منطقية وهي : اتجاه السوق في إقليم الكيباك إلى التعتد من عشرية إلى أخرى وهذا ناتج عن الهدم الذي يميز مجتمع الإقليم، مما يدفع سلطات الإقليم إلى تشجيع الهجرة إلى هذا البلد التي سيكون من بين نتائجها إنعاش السوق وبالتالي اقتصاد الإقليم وإعادة صفة عدم التعتد للسوق الكيباكية .

من بين النتائج الأساسية التي توصل إليها الباحث هو الأهمية المتزايدة لإشباع حاجيات الفئة الكبيرة السن (الشيخوخة) كما نجده أكد على ضرورة إجراء دراسة جد دقيقة لرغبات هذه الفئة من المجتمع، رغم أنه حاول بدوره من إبراز بعض حاجيات هذه الفئة من المجتمع حيث أن :

- هذه الفئة تحبذ كثيرا الخدمات المشخصة.

- كما نجدها تحبذ الشراء بكميات صغيرة .

- ولا ترغب في اقتناء حاجياتها خارج مكان إقامتها .

مما قاد الباحث إلى التنبؤ بازدهار التجارة الصغيرة للتجزئة بإقليم الكيباك إذا بقيت الأمور كما هي عليه من حيث النمو الديموغرافي للمجتمع ومن حيث الهجرة .

من بين المؤشرات الأخرى التي درسها الباحث والتي نجدها جد معبرة، هي حجم العائلة الكيباكية الذي لاحظ تقلصه الملاحظ من عشرية لأخرى، فحسب الإحصائيات، لاحظ أن الأفراد المكونة لعائلة كيباكية كان :

3.9 في المتوسط سنة 1966 .

3.1 في المتوسط سنة 1976 .

2.9 في المتوسط سنة 1981 .

2.6 في المتوسط سنة 1991 .

2.5 في المتوسط سنة 1996 .

(مع الإشارة إلى أن النسبتين الأخيرتين متتباهاً بهما) .

بعد دراسة الإحصائيات السابقة، استطاع الباحث من الوصول إلى أن 35% من مجتمع إقليم الكيبك يعيش في عائلات ذات عدد أفراد صغير جداً يتراوح بين 01 و02 فرد (أي بمعنى آخر عائلات مكونة من : عزباء، منفصلين، مطلقين، أرامل أو أزواج بلا أولاد) رغم اتصاف المستهلكين الذين لم يبلغوا سن الرشد بنوع من الراحة المالية إلا أن هذا لا يؤثر على زيادة العائلات، مما يقود الباحث إلى اكتشاف عدم ارتباط انخفاض أفراد العائلات بأزمة مالية حيث نجد أن نسبة تكوين العائلات في إقليم الكيبك تتصف بالتزايد البطيء .

+ 1.8 % بين سنة 1984 و1991 .

+ 1.3 % بين سنة 1991 و1996 .

فحسب تقديرات الباحث سيرتفع عدد عائلات الإقليم من 2.300.000 سنة 1984 إلى 2.794.00 سنة 1996 .

في الحقيقة إن هذه الوضعية، حسب البحث، جد مؤثرة على وضعية التجارة الصغيرة بالتجزئة حيث أنها تحد من تطور بعض الاختصاصات مثل التجارات الخاصة بالأطفال... إلخ، مما يؤدي بالطبع إلى تقهقر وضعية هذه الصناعات إن بقيت تعتمد على السوق الداخلية فقط .

في تحليله للوضعية المالية للعائلات، استطاع الباحث أن يبين أن الدخل الحقيقي للعائلات الكيبكية قد ارتفع خلال العشرية الكائنة بين 1985 - 1995 :

+ 1.5 % بين سنة 1985-1990 .

+ 2.77% بين سنة 1990 - 1995 .

مما أعطى للعائلات الكيباكية المكونة من عدد قليل من الأفراد والتي تحتوي على دخلين حرية كبيرة في البحث عن المنتجات ذات النوعية الجيدة بأسعار غالبا ما تكون أكثر من أسعار السوق .

إن دخول النساء ميدان العمل في إقليم الكيباك كان من بين العوامل الأساسية التي ساعدت رفع دخل العائلة في الإقليم، فحسب الإحصائيات 60% من النساء اللاتي تنشطن خارج البيت ذات سن يتراوح بين 25-54 سنة، هذه الشريحة من اليد العاملة ساهمت في تشجيع ظهور حاجيات جديدة تعتبر بمثابة سوق جديدة في إقليم الكيباك مثل : المواد المصبرة، الأجهزة الإلكترونية... الخ .

تجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن الباحث أبرز فكرة مهمة مفادها أن العائلات الكيباكية تهتم أكثر من غيرها بالنوعية ولو كان ذلك على حساب السعر مما يزيد في تعقيد السوق الداخلية لهذا الإقليم.

إلى جانب مقياس النمو الديموغرافي للمجتمع ونمو العائلات، أضف إلى ذلك نمو الدخل الفردي الحقيقي أبرز الباحث دور العامل الاجتماعي في التأثير على الطلب .

حيث أكد الباحث أن المستهلك في إقليم الكيباك، يبحث أكثر فأكثر عن المواد التي تشبع حاجاته الشخصية عوض عن البحث على المواد التي تدعم مركزه الاجتماعي، حيث نجده تحول من استهلاك المواد ذات الشهرة إلى استهلاك مواد أكثر طبيعية (فتحول مثلا من استهلاك مشروبات كوكاكولا إلى استهلاك الحليب الطبيعي والعسل... إلخ)، مما شجع أكثر التجارة الصغيرة لتوزيع بهذا الإقليم .

فحسب Virthe فالمستهلك بإقليم الكيباك بكندا، أصبح يبحث باستمرار، على النوعية، التنوع والخدمات بأسعار نسبية ما معقولة، لكن ليست بالضرورة المنخفضة، ودائما حسب الكاتب، فإن السبب الرئيسي لهذا التحول راجع إلى تطور المنظومة التربوية في هذا الإقليم.

الحالة الفرنسية :

الوضعية بفرنسا، تشبه نظيرتها بإقليم الكيباك رغم وجود بعض الاختلاف الطفيف الراجع إلى تقاليد كل منطقة .

بالنسبة لحجم وسن المجتمع لاحظ Virthe ، أنه في الفترة المحصورة بين 1962 و1982 تم تسجيل انخفاض ملحوظ في نسبة النمو الديموغرافي الناتجة عن عاملين أساسيين هما:

- انخفاض نسبة خصوبة المجتمع (حيث مرت من 2.7 إلى 1.8 ولد لكل امرأة) .
- التوقف التدريجي للهجرة الخارجية .

أما فيما يخص توزيع السن في المجتمع فالأمر لا يختلف كثيرا عن ما هو عليه في إقليم الكيباك، حيث أن أغلبية سكان فرنسا لهم سن يساوي أو يفوق 65 سنة مما يجعل هذه الشريحة من المجتمع تكون سوق مهمة تشجع المنتجين على اقتحام ميدان الحاجات المشخصة، مما يشجع التجارة الصغيرة للتوزيع بما لها من أهمية لدى الأشخاص المسنين، حسب Virthe فإن الطبقة الاجتماعية الأكثر أهمية في فرنسا هي الطبقة المتوسطة ، مع الإشارة إلى أن معظم الأشخاص الذين لهم سن يساوي أو يفوق 65 سنة ينتمون لهذه الطبقة من المجتمع، ضمن هذه الطبقة من المجتمع نلاحظ ظهور نمط خاص للعائلات يتمثل في العائلة الأحادية الشخص والتي تكون حوالي 4.7 مليون وحدة ، بما يعادل 25 % من العدد الإجمالي للعائلات بفرنسا .

أشار Virthe أن دخل العائلات بفرنسا قد تطور خلال العشريات الأخيرة، الشيء الملاحظ في هذا الصدد هو سعي الحكومات المتعاقبة إلى تقليل الفارق بين مختلف دخول الفئات الاجتماعية المختلفة.

الملحوظ بفرنسا هو عدد النساء العاملات الذي يبلغ 10 ملايين عامل .

-العامل الذي يترجم مدى شساعة سوق المواد المصبرة ، الصناعات المحولة وسوق الأجهزة الإلكترونية-منزلية .

كما هو الحال بإقليم الكيباك بكندا فإن التفسير الوحيد لهذه الحركية الاجتماعية والاقتصادية التي تميز المجتمع الفرنسي نجده في النظام التربوي الذي اعتمده هذا البلد عبر عصور .

أدرج الباحث، في نهاية دراسته للحالة الفرنسية، مناطق ارتكاز الفئات الاجتماعية المختلفة التي تعد بمثابة مساعد أساسي في معرفة أنواع المنتجات الواجب عرضها في هذه الأسواق.

يمكن أن نستخلص من الدراسة السابقة التي قام بها الباحث أن دور العوامل المختلفة المدروسة كبيرا في تحديد الطلب ، مما يقودنا إلى المناداة بضرورة إجراء مثل هذه الدراسات على الساحة الاقتصادية الجزائرية التي تقودنا حتما إلى معرفة أهم الاتجاهات المستقبلية للطلب الداخلي في الجزائر ومحاولة ، قدر الإمكان ، إشباعه عن طريق السوق الداخلية لأن الملاحظ حاليا ، في الجزائر، هو أن الدول الأجنبية المصدرة للجزائر هي التي تقوم بمثل هذه الدراسات على اقتصادنا الوطني، مما أدى بها في أغلبية الأحيان إلى الظفر بحصة الأسد في السوق الجزائرية .

أهم التغيرات الهيكلية الناتج عن وضعية الطلب في البلدين :

انطلاقا من المعلومات السابقة تمكن الباحث Virthe من اكتشاف بعض التحولات الجد ممكنة لاقتصاد البلدين ، في المستقبل .

إضافة لما سبق ، لاحظ الباحث أن السوق بالإقليم قد سجلت نسب تطور جد إيجابية للطلب على السلع الاستهلاكية، حيث كانت هذه النسبة تساوي + 1.74% خلال المرحلة الممتدة بين 1985-1990 وتطورت النسبة إلى 3.24% خلال المرحلة الممتدة بين 1990-1995 (نسبة متنبأ بها)، في حين أن هذه النسبة قد سجلت معدل سلبي يساوي -0.35% خلال المرحلة الممتدة بين 1980-1985 .

في حين أنه لاحظ أن نسبة تطور الطلب على السلع المعمرة قد تطورت بصفة جد ملحوظة، حيث سجلت + 2.27% خلال المدة المحصورة بين 1990-1995 (نسبة متنبأ بها).

كما لاحظ أن السوق في الإقليم هي بصدد أخذ صيرورة جديدة، أصبحت تشجع أكثر المنتجات ذات الاسم التجاري المعروف (خاصة الأسماء التجارية المشهورة بطبيعية المنتجات التي تعرضها) .

نتيجة لدراسة الطلب الداخلي للإقليم، استطاع الباحث أن يتنبأ بوضعية السوق خلال السنوات المقبلة، حيث أكد أن الميزة الأساسية للسوق في السنوات المقبلة ستكون وضعية

التأقلم الكبيرة مع رغبات ومتطلبات المستهلكين التي تميز مختلف المتدخلين في السوق ، وهذا نابع أساسا عن الفهم الجيد لوضعية السوق من طرف التجار .
الشرط الذي يضعه الباحث لتمكين المؤسسات في المستقبل من الصمود أمام مختلف العراقيل الخارجية والداخلية.

أهم التحولات الممكنة :

من الممكن أن نسجل انسحاب شبه كلي للتجار الصغار للتجزئة، خاصة المستقلين منهم وغير المختصين ، بالمقابل أكد الباحث على تطور السلاسل المختصة ذات وكالات مركزية و المجموعات الخاصة بمجمعات الإنقاذ التي تنشط خاصة في قطاع المواد الغذائية ، الملابس ، السيارات .

كما أكد على انتشار تقنية جديدة تخص إعادة هيكلة المتاجر الكبيرة عن طريق تقسيم هذه الأخيرة إلى عدة متاجر صغيرة مختصة، بإمكان المستهلك أن يجد في هذه المتاجر كل الخدمات الممكنة كالتأمين ، البنوك، السفر... الخ .

كما نجد الباحث في هذا الصدد قد تنبأ بمرور المساحات الكبيرة للتوزيع بأزمة ناتجة أساسا عن ازدهار المتاجر الكبيرة المقسمة ، مما يجعل العاملين بالمساحات الكبيرة يصبحون أكثر اهتماما بطلبات المستهلكين ومحاولة التأقلم معها باستمرار ، مما يؤدي بهم إلى محاولة تطبيق تقنيات جديدة للبيع ، ومن بين القطاعات التي تبقى فيها المساحات الكبيرة قائمة نجد قطاع المواد الغذائية التجارة الصغيرة للتوزيع المتمركزة في ضواحي المدن.

في الأخير وفيما يخص ، إقليم الكيباك لاحظ الباحث استمرار تطور الاستهلاك الحقيقي خلال الفترات المدروسة الناتج أساسا عن تطور الدخل الحقيقي لمختلف فئات المستهلكين، كما لاحظ كذلك تحسن نوعية الخدمات المقدمة من طرف التجار والناجحة أساسا عن تطور الثقافة الاستهلاكية لمواطني الإقليم.

التطورات المتنبأ بها في فرنسا :

إضافة إلى التقرير السابق ذكره والمقدم من طرف Virthe، قام مركز البحث والمطالعة في موضوع الاستهلاك (CREDOC) وكذا المجموعة المتعددة الاختصاصات المكلفة بالبحوث على التغذية بفرنسا (GIRA)، بإصدار تقرير حول موضوع التوزيع بفرنسا عنونته آفاق تطور التوزيع في فرنسا سنة 2000⁽¹⁾، التقرير الذي قدمه كل من السيدين Guignar و Boss. إلى جانب النتائج المتوصل إليها من طرف Virthe قمنا بدمج الآفاق المستقبلية للتوزيع المقدمة في تقرير Boss و Guignar وتم التوصل إلى النقاط التالية :

- ارتفاع في اختصاصية المتاجر .
- تطور كبير للتجارة المشتركة.
- تطور جد ضيق للأسواق الكبيرة للتوزيع وهذا نظرا للتشريعات الصادرة في هذا المجال .
- مواجهة مشاكل كبيرة من طرف المتاجر الكبيرة والمتاجر الشعبية التقليدية ، مما يضع هذه الأخيرة أمام خيارين ، إما التغيير الجذري لتقنيات العمل أو الانسحاب من السوق .
- تطور التجارة الصغيرة للتجزئة الضواحية إضافة إلى تطور المساحات الكبيرة في نفس المناطق.
- حسب تنبؤ (GIRA) فإن تطور التجارة الصغيرة للتجزئة الضواحية يخضع لعاملين أساسيين:

- تخفيض الأسعار قدر عن تلك الممارسة في المدن.
- تعدد الاختصاصات قدر الإمكان في المناطق الضواحية والمناطق الريفية .

الفرع الثاني : أهم التقنيات الممكنة التطبيق لمواجهة متطلبات المستهلكين :

في هذا الإطار، نلاحظ وجود ثلاث أنواع أساسية من التقنيات :

- (1)- التجارة الصغيرة المستقلة .
- (2)- التجارة الصغيرة المشتركة .
- (3)- التجارة المنقذة.

⁽¹⁾Revue Française de Marketing N° 111, 1987 p 99 , 104 .

1)-التجارة الصغيرة المستقلة :

هذا النوع من التجارة يتميز بعدة صفات تقربه أكثر من الطابع التقليدي للمهنة، حيث أنه يعتبر من أقدم أنواع التجارة التي عرفها الإنسان الحديث أين نجد المالك هو نفسه المسير مع عدم انتمائه لأي جمعية أو جماعة مهنية ، كما أن المالك هو الذي يقوم بعملية تمويل المتجر معتمدا في ذلك على إمكانياته الخاصة ، من بين مصادر تمونه نجد بائعي الجملة والمنتجين، خاصة الذين يقدمون له أسعار نسبيا ما جيدة وخدمات ما بعد البيع (كالنقل...الخ). بما أن المالك في مثل هذا النوع من التجارة لا يشغل أي شخص فإنه هو الذي يقوم بوضع السلع على الرفوف و بيع السلع للزبائن ، فنجده بذلك يقوم بعدد كبير من المهام لوحده .

في التقرير الذي قدمه « Herino »⁽¹⁾، ميز بين نوعين من التجار الصغار المستقلين وهما: التجار الصغار المغازلين والتجار الصغار غير المغازلين (Séducteurs)، من بين الصفات التي تميز التجار الصغار المغازلين ذكر الباحث :

- يشغلون عدد صغير جدا من المستخدمين (في بعض الأحيان لا يشغلون أي شخص) .
- عادة ما يختصون في بيع نوع معين من المنتجات .
- يمكن أن نجدهم لا يختصون في منتجات معينة إن اقتضى مكان تواجدهم ذلك .
- يمكن أن ينتمي إلى هذا النوع ، الحرفيين الذين يبيعون بصفة مباشرة منتجاتهم .
- هذا النوع من التجار ، يقدم لزيائنه عدة تسهيلات مثل : القرب ، الساعات الطويلة ، إمكانية البيع لأجل...الخ .
- بالمقابل فإن السلع المعروضة لدى هؤلاء التجار تكون عادة مرتفعة السعر ، وعادة تكون الخدمة طويلة نوعا ما .

2)- التجارة الصغيرة المشتركة :

(1) Rapport : la distribution moderne
AUTEUR : Herino
REVUE : avenir n° 328-329 Novembre Décembre 1981 .

يضم هذا النوع من التجارة نوعين أساسيين هما :

- التجمعات من أجل الشراء .

- السلاسل الإرادية .

مع الإشارة أن من بين أهم الأهداف التي ترمي إليها هذه الأنواع من التجمعات، نجد التكتل من أجل الدفاع على أعضائها ضد أي خطر خارجي ممكن أن يمس بنشاطهم .

أ- التجمعات من أجل الشراء: من ميزات هذه التجمعات أن :

- أعضاء التجمع يعتبرون شركاء أفقيين يتكونون من تجار صغار للتجزئة ينشطون عادة في نفس الاختصاص .

- تسيير هذه الأنواع من المؤسسات التعاونية عن طريق مجلس إدارة مراقب من طرف جمعية عامة تضم كل التجار المشتركين.

- يلزم كل أعضاء التجمع بدفع مبلغ اشتراك سنوي للتجمع .

- لكل عضو من أعضاء التجمع الحق في بيع المنتجات المحكرة من طرف التجمع فقط.

- يمكن لأعضاء التجمع أن يشتروا السلع التي يحتاجونها دون المرور على التجمع .

- لكل عضو من أعضاء التجمع الحق في الانسحاب من هذا الأخير في أي وقت، دون أي التزام .

أهداف هذه التجمعات :

- اقتناء السلع بأقل الأسعار الممكنة ، بتكوين قوة شرائية في السوق .

- مساعدة أعضاء التجمع في عملية تسيير المخزون .

- تهيئة نقاط البيع (الأسواق الأسبوعية مثلا) .

- التنظيم العقلاني لعملية التموين (بتخفيض تكلفة بعض الخدمات كخدمة النقل...الخ) .

- تقديم بعض الإرشادات المهنية .

- القيام بمفاوضات باسم التجمع في الإدارات المحلية الخاصة .

يمكن الإشارة أن هذا النوع من التجمعات جد متطور في البلدان الأوروبية والولايات المتحدة الأمريكية .

- ففي إقليم الكيبك يوجد عدد كبير من التجمعات ، حسب الباحث ، مثل التجمع المدعو Bonne Maître Recheleu الذي ينشط في قطاع المواد الغذائية والتجمع المدعو Valeur الذي ينشط في تجارة الأعفاش.

- أما في فرنسا نجد على سبيل المثال :

التجمع المدعو CODEC والذي ينشط في قطاع المواد الغذائية ، التجمع المدعو Mobiclu والذي ينشط في تجارة الأعفاش والتجمع المدعو Intersport والذي ينشط في تجارة الألبسة والحاجات الرياضية عامة .

من الجدير بالذكر أنه لا يوجد نمط تسيير متفق عليه لمثل هذا النوع من التجمعات، فلكل منهم تقاليد وأنماط تسيير خاصة به .

فمنهم من يشتري السلع ليخزنها في مخازنه المتطورة ليقوم أثناء الطلب بتوزيعها على أعضائه (مع الإشارة إلى أن هذه التقنية تسعى دوماً إلى اغتنام الفرص في اقتناء السلع بأقل الأسعار الممكنة)، في حين أن العملية عكسية في بعض التجمعات، فالتجمع يقوم بأخذ الطلبات من التجار إلى المنتجين ليقوم هؤلاء بإيصالها إلى التجار بأنفسهم، في هذه الحالة فالتجمع يقوم بالضغط على المنتجين للحصول على أكبر عدد من الخدمات بأقل تكلفة مستعملاً في ذلك الكميات الكبيرة من المشتريات .

ب- السلاسل الإرادية:

تعد هذه السلاسل من بين تقنيات التجارة المشتركة المستعملة لتجاوز بعض العوائق الخارجية من بين مميزات هذا النوع من السلاسل نذكر :

- أعضاء السلسلة الواحدة يعتبرون شركاء عموديين ، عادة ما تضم السلسلة الواحدة نوعين من الأعضاء يتمثلون في التجار الصغار للتجزئة وبائعي الجملة .

- تعتبر الأهداف التي ترمي إليها مثل هذه التجمعات جد شبيهة بأهداف التجمعات من أجل الشراء .

في كتابه " Manuel de le distribution " يعرف Dayan (*) السلاسل الإرادية " عدة تجار بالجملة يسمون عادة برأس الحرية يقومون بضم عدد كبير من تجار التجزئة لتشكيل حلقات السلسلة الإرادية ، حسب Dayan ، من بين أهداف السلاسل الإرادية التنسيق بين عمليات البيع بالجملة والتجزئة مع استقلال أعضاء السلسلة قانونيا وماليا على هذه الأخيرة.

- يمكن تشبيه طريقة عمل السلسلة بطريقة عمل مركزية للشراء، حيث أنها تقوم بتمويل أعضائها بكل السلع التي يحتاجون إليها في ظروف جد مريحة .

- يمكن تشبيه الإيجابيات التي يحصل عليها التجار الصغار للتجزئة بتلك التي يحصلون عليها في حالة التجمعات الشرائية ، أما أهم إيجابيات هذه التقنية بالنسبة لبائعي الجملة فهي إيجاد منافذ بسرعة لسلعهم.

- مع الإشارة أنه بإمكان أعضاء السلسلة من الحصول على إعانات مالية ، تقنية وتسيرية من طرف مجلس إدارة السلسلة .

3- التجارة المنقذة :

لقد قام Gagon (***) بتعريف الإنقاذ على أنه بمثابة عقد يلتزم فيه المنقذ ببيع سلع أو تادية خدمات مقابل خطة تسيرية مضبوطة بصفة جد دقيقة من طرف المنقذ ، إذن في مثل هذه الأنظمة ، يضيف Gagon ، أن الهيكل التنظيمي والنظام التسيري يفرضان على المنقذ من طرف المنقذ مقابل استعمال للاسم التجاري والشهرة التي يمتاز بها المنقذ .

أنواع الإنقاذ التجاري :

يمكن تمييز ثلاثة أنواع من الإنقاذ التجاري وهي :

(*)LIVRE : manuel de la distribution.

AUTEUR : DAYAN EDITION : Edition de l'organisation 1972 page: 95.

(**)LIVRE : guide du futur franchisé

AUTEUR : Gagon

EDITION : les éditions d'arc 1984.

1- الإنفاذ عن طريق الخدمات:

هذا النوع من الإنفاذ يهتم بإعطاء للمنقذ فرصة تأدية الخدمات التي اشتهر بها المنقذ، بمعنى آخر، يتم إعطاء رخصة للمنقذ باستعمال المهارة التجارية للمنقذ وهذا بعد إجراء عدة دورات و تریصات تكوينية من طرف المنقذ .

2- الإنفاذ عن طريق التوزيع:

في هذه الحالة يقوم المنقذ باقتناء السلع بنفسه من طرف المنتجين التي يوزعها بنفسه على عدد معين من المنقذين ، والخدمة الرئيسية التي يتم تقديمها للمنقذين هي تلقينهم خبرة ومهارة المنقذ في الميدان التجاري و التوزيعي .

3- الإنفاذ عن طريق الإنتاج:

المنقذ في هذه الحالة يعتبر منتجا ذو رغبة في تسويق منتجاته وبالتالي فهو يختار عدد معين من المنقذين للتعامل معهم وفق قواعد وتقنيات منفق عليها سابقا .

مميزات التجارة عن طريق الإنفاذ :

من بين مميزات هذا النوع من التجارة :

- اكتسابها طابع تعاقدي (أي قانوني) بين المنقذ والمنقذ ، وهذا لوجود عقد يربط الطرفين .
- يتم دفع مبلغ معين من طرف المنقذ يعبر عن حقوق الدخول ، كما يتم كذلك دفع حقوق مستقبلية للخدمات التي سيقدمها المنقذ والمتمثلة أساسا في تلقين الخبرة والمهارة إضافة إلى الإشهار وتسيير المخازن وفي بعض الأحيان المحاسبة .
- تجدر الإشارة أن هذه التقنية ذات هدف أساسي يتمثل في إضفاء الطابع التعاوني على التجارة الصغيرة للتوزيع، كما يهدف كذلك إلى إنفاذ التجار الذين يمرون بأزمات معينة دون المساس باستقلاليتهم القانونية، حيث أن كل من المنقذ والمنقذ يتمتع بإطار قانوني مستقل كلاهما عن الآخر .

نشير إلى أن هذه التقنية تعتبر ذات رواج كبير في السنوات الأخيرة بأوروبا، حيث نجد مثلا بفرنسا عدد المنقذين قد تطور من 7500 إلى 20.000 خلال الفترة الكائنة بين 1976 و1985 .

لقد قام الباحث Russel H.Knight^(*) بقياس مختلف درجات الحرية التي تميز التقنيات التجارية المعروفة ، فكانت نتيجة عمله الشكل الموالي الذي نعتبره مؤشر جيد يجب أخذه بعين الاعتبار من طرف التجار .

درجة الحرية لمختلف أنواع المقاولين: (درجة حرية متناقصة)

- أكبر درجة من الحرية
- المقاول الحر
- الشريك
- مجموعة تسيير
- تجمع مؤسسات حرة (تجمع شراء)
- سلسلة إرادية
- موزع
- الاندماج
- الإنقاذ
- الشراء
- الكنفلوميرا
- مسير (مؤسسة كبيرة)
- أنواع أخرى من المسيرين (مؤسسة كبيرة)

^(*) - Russel H.Knight, « The independance of the franchisé entrepreneur », Journal of small. Management, n°: 02, Avril 1984, vol 22, p 55.

- مسير مؤسسة كبيرة

أقل درجة من الحرية (درجة حرية متناقصة)

نشير في نهاية دراستنا للمؤسسات الصغيرة للتوزيع والتي أردنا كمثيلتها (الخاصة بالمؤسسات الصغيرة الحرفية) أن لا تكون جد محددة في خطتها (أي تعريف ، أنواع ، مميزات...)، قمنا بدراسة المؤسسات الصغيرة للتوزيع من زاوية التقنيات الجديدة وهذا إن دل على شيء إنما يدل على ملاحظة هامة قمنا بإجرائها على هذا القطاع وهي مرور هذا الأخير بحركية تقدمية جديدة لم يسبق له وأن شاهدها، تلك الحركية التي أظهرت للوجود ولا تزال عدة تقنيات جديدة.

بالرغم من ذلك، نجد هذا القطاع في الجزائر لا يزال ذو طابع بدائي يفتقر لاستعمال أدنى التقنيات المذكورة ، هذا ما يقودنا للمناداة بدراسة وضعية هذا القطاع في بلادنا لمحاولة كشف الأسرار التي لا تزال غامضة وبالتالي تمكينه من مواكبة ركب الدول المتقدمة.

المطلب الثالث : المؤسسات الصغيرة للخدمات

الفرع الأول: قطاع الخدمات وقدرته الإستقبالية الكبيرة

تجدر الإشارة أن أهم قطاع يشجع على تطور المؤسسات الصغيرة هو قطاع الخدمات وهذا بفضل عاملين أساسيين هما :

- سهولة الدخول إلى قطاع الخدمات لما يتطلبه من إمكانيات استثمارية قليلة ، ولعدم وجود الحواجز المتعددة الأشكال التي نجدها عادة في باقي القطاعات الأخرى (حواجز إدارية ، حواجز تقليدية ، حواجز قانونية ...الخ) .

- تميز المؤسسات الصغيرة للخدمات بقدرة تبادلية وبقرتها من السوق، باحتوائها على هاتين الميزتين نستطيع القول بأن المؤسسات الصغيرة تحتوي أكثر من غيرها على القواعد الأساسية للتنافسية في ميدان الخدمات .

تقودنا القدرات التي تبديها هذه المؤسسات في الميدان إلى اعتبارها حقل هام جدا للبحوث العلمية في الميادين التسييرية المختلفة ، خاصة إذا علمنا أنها تعتبر أكثر تنافسية من نظيرتها الكبيرة المختصة في نفس المجال .

يمكن إدراج محاولتنا هذه في هذا السياق ، مع العلم أنها تهدف أساسا إلى معرفة كيفية تطور المؤسسات الصغيرة للخدمات وتحت أي شروط يتحقق ذلك هذا في المرحلة الأولى، أما في المرحلة الثانية فسنحاول معرفة النجاعة والتنافسية التي يجب أن يتصف بها هذا النوع من المؤسسات .

تطور(انتعاش) المؤسسات الصغيرة للخدمات :

لا يمكن للملاحظات العامة أن تعبر بصدق على الأسباب الحقيقية لانتعاش هذا النوع من المؤسسات، مما يقودنا إلى القول بأنه إضافة للعوامل العامة التي ساعدت في ظهور هذا النوع من المؤسسات ، هناك عوامل خاصة تتمثل أساسا في وجود الفرص السانحة من جهة،

والتأقلم مع الأزمة من جهة أخرى (حيث أن بمرور الأزمات تتبثق حاجات جديدة لخدمات لم تكن معروفة من قبل) .

الخدمات المقدمة للمؤسسات :

(1) - دراسة الطلب :

من بين الخدمات التي ظهرت بفعل الأزمة تلك المقدمة إلى المؤسسات الأخرى والتي تولدت نتيجة لظاهرة الإخراج والتي يمكن أن تنقسم إلى نوعين أساسيين

- الإخراج مع نقل الخدمة : في هذه الحالة الخدمات المخرجة كانت مضمونة من طرف المؤسسة لنفسها (مثل : الحراسة والمراقبة ، النظافة والأمن ...الخ) .

- الإخراج بدون نقل الخدمة : في هذه الحالة فالخدمات المخرجة لم تكن مضمونة من طرف المؤسسة لنفسها (تصليح الآلات الإلكترونية ...الخ) .

يمكن لعملية الإخراج أن تحدث في نفس المنطقة فتتحول في الغالب إلى حالة شراكة صناعية، مع الإشارة أن هذا النوع من الإخراج ينبثق أساسا إما عن المؤسسات الكبيرة النشطة في نفس المنطقة أو عن المؤسسات الصغيرة ذات التكنولوجيا المتقدمة .

مع الإشارة أن في حالة عدم وجود الخدمات المطلوبة في نفس المنطقة يمكن لعملية الإخراج أن تنتقل من منطقة لأخرى وفي هذه الحالة تفقد طابعها المتصف بالشراكة الصناعية.

مما سبق، يمكن التماس رغبة المؤسسات الكبيرة في العمل مع المؤسسات الصغيرة المحلية للخدمات، في حالة تحصلها على الخدمات المرغوبة بتكاليف مناسبة .

(2) - دراسة العرض : Offre de SRE :

من بين المدعمات التي ذكرناها في بداية تحليلنا لهذا الموضوع والتي تتمثل في الانتعاش الذي تعرفه المؤسسات الصغيرة للخدمات هو عددها الكبير والمتزايد باستمرار، مما يعطي للمؤسسات الإنتاجية الكبيرة وبعض المؤسسات الصغيرة، فرص سانحة في الاختيار وفي التخفيض المتواصل (إلى حد معين) لتكاليف منتجاتهم عن طريق الإخراج .

في هذا الصدد ، توجد عدة دراسات أجريت على المؤسسات الكبيرة والصغيرة تبين مدى حاجة هذه المؤسسات إلى الخدمات التي يحبذون أن تقدم في نفس منطقة نشاطهم من طرف مؤسسات محلية للخدمات تقاديا لعدة مشاكل يطول شرحها .

- نستطيع القول أن العرض المنبثق عن المؤسسات الصغيرة يمكنه لعب دورين أساسيين :
- تكوين قاعدة صلبة لحركة تطور التنافسية التي يعرفها الاقتصاد العالمي في السنوات الأخيرة بفضل خدمات الاستثمار الخارجية .
- رفع القدرة التنافسية للاقتصاد عن طريق تقنية الإخراج .

الفرع الثاني : مميزات المؤسسات الصغيرة للخدمات :

من بين أهم المميزات التي تتفرد بها المؤسسات الصغيرة للخدمات نذكر :

- قدرتها على المخالفة (بمعنى مخالفة الآخرين).
 - قدرتها على التأقلم.
 - مرونتها الكبيرة.
 - قدرتها على تشتيت السوق.
- مع الإشارة إلى أهمية العلاقة التبادلية الواجب ربطها بين المتعاملين، خاصة في ميدان الخدمات ، تلك العلاقة التي تتقنها المؤسسة الصغيرة بصفة ليس لها نظير .

أنواع الخدمات المقدمة من طرف المؤسسات الصغيرة للخدمات :

- يمكن التمييز، في هذا الصدد، بين نوعين أساسيين للخدمات :
- الخدمات المنجزة مباشرة من طرف المؤسسات الصغيرة لخدمات.
- الخدمات المنجزة بصفة غير مباشرة من طرف المؤسسات الصغيرة للخدمات(خدمات الاستشارة).

أ- الخدمات المنجزة مباشرة من طرف (م ص خ) :

إن القيام بالإنجاز المباشر للخدمات من طرف (م ص خ) يستلزم تكوين شبكة من التدفقات الحقيقية بين المؤسسة الصغيرة المقدمة للخدمة وزبائنها ، مع الإشارة إلى أن غالبا ما تندرج هذه الخدمة في إطار عملية الإخراج التي تقوم بها المؤسسات ، ويفضل صفة المرونة، يمكن للمؤسسة الصغيرة المقدمة للخدمة أن تنجز هذه الأخيرة وفقا لرغبات الزبائن « على مقاس الزبائن » تلك الرغبات التي غالبا ما يعجز الزبائن من التعبير عليها بكل دقة .

في حالة الزبائن ذو الحجم الكبير (المؤسسات ذات الحجم الكبير)، يمكن أن تتحول العلاقة التي تربط (م ص خ) بالمؤسسات الكبيرة بعلاقة مصدر "الأوامر - منفذ" .

ب)- الخدمات المنجزة بصفة غير مباشرة من طرف (م ص خ) :

يمكن تعريف مجال الاستشارة بأنه : " نوع من الخدمات التي تهدف إلى حل المشاكل التي يتعذر على المؤسسة حلها باستعمال إمكانياتها البشرية والمعرفية " .

يمكن تمييز 04 محاور أساسية يمكن للخدمات الاستشارية التي يمكن للمؤسسات الصغيرة للخدمات أن تؤديها :

- الخدمات التابعة لعملية التسيير .
- الخدمات التابعة " التسويق .
- " " " الإنتاج .
- " المتعلقة بالإعلام الآلي .

مع الإشارة أن من بين المحاور الأربعة فإن عملية تنظيم عملية الإنتاج ، تعد أقل العوامل لجوءا للاستشارة الخارجية نظرا للأهمية الإستراتيجية التي تكتسبها هذه العملية .

كمثيلتها من الخدمات، فإن الاستشارة تحدد بدورها شبكة هامة من العمليات التبادلية للمعلومات بين (م ص خ) والزبون إلا أن هذه الشبكة تمتاز بصبغة التعقد وكثرة التدفقات المعلوماتية نظرا لكونها تسلك المسلك والمسلوك المعاكس في نفس الوقت .

في حالة كون الزبون مؤسسة صغيرة، تعتبر، في هذه الحالة، الخدمات الاستشارية المقدمة له بمثابة مدخلات إستراتيجية تبني عليها المؤسسة الصغيرة أهم تصرفاتها، كما تصبح مع مرور العلاقة التي تربطها مع (م ص خ) علاقة حقيقية لا يمكنها الاستغناء عنها.

ج- الخدمات المختلطة (الإنجاز المباشر وغير المباشر) :

سعيًا منها للتأقلم مع حاجيات الزبائن هناك بعض الحالات التي يدمج فيها (م ص خ) بين النوعين السابقين، ويساعدها في ذلك الصفتين المذكورتين سابقًا وهما التنوع و المرونة، غالبًا ما يتولد هذا النوع من الحاجات عن المؤسسات الشابة التي لا تملك التجربة والخبرة في الميدان.

اندماج المؤسسات الصغيرة للخدمات في النسيج الاقتصادي المحلي :

تحتل المؤسسات الصغيرة للخدمات مكانة جد حساسة في النسيج الاقتصادي المحلي وهذا نظرًا للعلاقات التي تربطها، من جهة، بالمؤسسات الصناعية ومن جهة أخرى، بالمؤسسات الأخرى المختصة في الخدمات . يمكن تحديد نوعية العلاقات التي تربط (م ص خ) بزبائنها عن طريق الخدمات التي تقدمها هذه الأخيرة لهم فمثلًا :

- خدمات الاستشارة : تشجع عادة تكون علاقات بين المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الصغيرة للخدمات، وتتمثل هذه العلاقة في نوع من الشراكة والمنفعة المتبادلة .

- الشراكة بالاختصاص: تشجع عادة تكون علاقات بين المؤسسات المتوسطة والكبيرة الصناعية والتجارية والمؤسسات الصغيرة للخدمات ، تترجم هذه العلاقة في نوع من الخضوع المشترك مع هشاشة (م ص خ) الناتجة عن المنافسة .

- الشراكة بالقدرات: تشجع تكون علاقات بين المؤسسات المتوسطة والكبيرة للخدمات بنظيراتها الصغيرة النشطة في نفس القطاع ، تلك العلاقة المتمثلة خاصة في علاقة خضوع.

بصفة عامة، كان وجود عدد معتبر من المؤسسات الصغيرة للخدمات على المستوى المحلي، يساعد على تكوين نسيج اقتصادي محلي هام ونشط، يمكن النظر لهذه الحركية الاقتصادية من منظورين أساسيين :

- إن عملية الشراكة المنبثقة عن تطور المؤسسات الصغيرة للخدمات يساعد على تقوية النسيج الاقتصادي المحلي .

- تعتبر المؤسسات الصغيرة للخدمات من بين أهم العوامل المساعدة للمؤسسات الصغيرة الأخرى على تخطي أهم المراحل الصعبة التي تواجهها ألا وهي مرحلة الانطلاق ، مما يدعم

دور المؤسسة الصغيرة للخدمات في تكوين ، تطوير والمحافظة على النسيج المحلي الاقتصادي المتكون أساسا من المؤسسات الصغيرة .

الفرع الثالث: السعر ودوره في تسيير المؤسسة الصغيرة للخدمات

يعتبر السعر بمثابة العامل الأساسي المؤثر على تنافسية المؤسسة الصغيرة للخدمات ، لهذا السبب سنقوم بدراسة هذا العامل من وجهتين أساسيتين هما :

1- باعتبار أن السعر هو العنصر الأساسي الذي يمكننا من مراقبة تصرفات ودراسة المؤسسة الصغيرة للخدمات .

2- كما أن تكون السعر داخل المؤسسة الصغيرة للخدمات هو العنصر الذي نراه ، حسب نظرنا، قادرا على السماح لنا بفهم وتفسير ظاهرة المؤسسة الصغيرة للخدمات .

تكون الأسعار والمشاكل المواجهة من طرف المؤسسة الصغيرة للخدمات :

يمكن اعتبار دراسة الأسعار على مستوى المؤسسات الصغيرة للخدمات ذو فائدة على عدة مستويات، كونه يساعدنا على فهم :

- طرق تسيير المؤسسة الصغيرة للخدمات .

- العلاقات مع النظام الإنتاجي .

- تأثير المؤسسة الصغيرة للخدمات على القدرات الاقتصادية الكلية .

تعتبر عملية تحديد الأسعار، من بين المهام المسببة في الغالب لمشاكل تسييرية داخل المؤسسة الصغيرة للخدمات وهذا راجع أساسا لوجود بعض الحواجز الخارجية التي تمنع هذه الأخيرة من تطبيق الأسعار التي تراها مناسبة ، فمثلا وجود النقابات المهنية الحرفية يقلل عادة من التحديد الفردي للأسعار، بحيث أن مثل هذه النقابات تقوم بتحديد الأسعار الخاصة بأعضائها بصفة جماعية لا يسمح تجاوزها لأي سبب من الأسباب من طرف الأعضاء .

عاما، يمكن القول بأن هذا النوع من المشاكل له علاقة وثيقة بقطاع النشاط الذي يعتبر من أكثر القطاعات صعوبة في تحديد الأسعار (قطاع الخدمات)، من هنا يمكن تحديد ثلاث عوائق أساسية :

1) الطبيعة اللاتعميمية :

يمكن ذكر ثلاثة صيغيات أساسية ، تصعب عملية تحديد الأسعار على مستوى المؤسسات الصغيرة للخدمات وهي :

- صعوبة مراقبة المؤسسة الصغيرة للخدمات ، لما يكتسبه نظام عملها الداخلي من تعقد وعدم اليقين .

- عدم إمكانية تعميم الخدمات لامتيازها بصفة الشخصية ، في غالب الأحيان تكون الخدمات شخصية تصلح لحالة معينة، وهذا راجع إلى الطابع التبادلي الذي يميز المؤسسة الصغيرة للخدمات التي تحبذ مشاركة الزبون برأيه في الخدمة وهذا باعتبار آرائه بمثابة مداخلات، مما يجعل الخدمة شخصية أكثر .

- اعتماد الخدمات في أغلبيتها على قدرات بشرية كبيرة كثيرا ما تكون قدرات فكرية تستدعي ساعات طويلة من العمل ، خاصة لما تمون المهام المراد إنجازها بطرق متعددة وغير واضحة (حيث يعجز الزبون على إبداء رغبته بكل وضوح) .

انطلاقا من النقاط السابقة التي لا تسمح بتعميم الخدمات ، تظهر مهمة وضع سياسة أسعار تستجيب للمتطلبات الداخلية من جهة ومتطلبات السوق من جهة أخرى ، من أصعب المهام الملقاة على عاتق المسير داخل المؤسسة الصغيرة للخدمات .

- فهل يتم تحديد السعر بطريقة حقيقية ، عن طريق تسعير كل عمل يقوم به المستخدمين داخل المؤسسة ، من أجل إنجاز خدمة معينة (مع الإشارة أن هذه الطريقة جد مكلفة) .

- أم هل يتم تحديد السعر عن طريق التنبؤ القبلي بتكلفة الخدمة (الطريقة المعمول بها في تحديد الأسعار في ميدان الحراسة والمراقبة) .

(هذه الطريقة خطيرة ، في حالة عدم المعرفة الجيدة لميدان النشاط ، حيث أن كل تنبؤ مبالغ فيه بالزيادة أو بالنقصان يمكن أن يكون ذو عواقب وخيمة على المؤسسة) .

2) الطبيعة التعددية للخدمة :

من أهم الميزات التي تتفرد بها المؤسسة الصغيرة للخدمات هو طابعها التعددي، فرغم تصنيف الكثير من المؤسسات الصغيرة بأحادية الاختصاص إلا أنها في الواقع تعتبر متعددة الاختصاص ، حيث أنها تقوم بتقديم عدة خدمات متمثلة في الخدمة الرئيسية والخدمات

الفرعية الأخرى، (فمثلا، نجد شركة الحراسة والمراقبة ، قبل أن تستلم أي مقر للحراسة تقوم بإجراء تشخيص للوضعية الأمنية للمقر ، وفي أغلب الأحيان، ينبثق على هذا التشخيص بعض التوصيات التقنية التي لا يمكن اعتبارها من اختصاص المؤسسة، كالرفع من علو الجدران الخارجية ، وجود إنارة ليلية في بعض المناطق...الخ).

مما يجعل تحديد:

الخدمات الواجب تقديمها لهذا الزبون وتلك الواجب تقديمها للآخر. من أصعب المهام، الشيء الذي يقودنا إلى التساؤل على كيفية فوترت الخدمة، فهل يتم فوترتها بشكل فردي أو جماعي؟ (مع الإشارة أن الطريقة الأولى مكلفة والثانية تولد عدة مشاكل مع الزبائن) .

3) عدم تأقلم طرق تحديد الأسعار مع وضعية المؤسسات الصغيرة للخدمات :

مما زاد تعقد الموضوع ، حسب نظرنا ، هو استعمال الطرق التقليدية لتحديد الأسعار ، تلك الطرق التي لا تتلاءم مع الطبيعة الخاصة للمؤسسات الصغيرة للخدمات من جهة ومع التطورات الحاصلة في القطاع من جهة أخرى ، حيث أنها تعتمد خاصة على الطبيعة التعميمية للمنتجات ، تلك الصفة التي لا نجدها في ميدان الخدمات .

مع الإشارة أن أول باحث استطاع أن يقدم محاولة لوضع طريقة لتحديد الأسعار في المؤسسات الصغيرة للخدمات هو J.Dearden^(*) ، حيث استطاع إدخال مصطلح التكلفة الاستثنائية التي ،حسب نظره ، لا يكون وجود لها في حالة عدم وجود الخدمة لكن هذه الطريقة لا تعد مقنعة في نظر المختصين لأنها لا تحدد السعر بطريقة أوتوماتيكية .

دراسة السعر باعتباره متغير يمكنه الربط بين المؤسسة الصغيرة للخدمات والنظام الإنتاجي:

يعتبر السعر من أهم العوامل التي يمكنها الربط بين المؤسسة الصغيرة للخدمات والنظام الإنتاجي (أي المؤسسات الأخرى) يعتبر السعر المحفز الأساسي للطلب على الخدمات التي تقدمها المؤسسة الصغيرة للخدمات ، فإذا كان السعر يناسب النظام الإنتاجي ، نجد هذا الأخير يشجع عملية الإخراج وبالعكس إذا كان السعر مرتفع ، حسب نظر النظام الإنتاجي ،

(*)LIVRE : Ni direct, ni variables, les coûts exclusifs

AUTEUR : J-Dearden

Edition: Harvard- l'expansion, 1978, 1979.

في هذه الحالة نجد هذا الأخير يتجه أكثر إلى عملية الإدخال ، وبالتالي فالسعر هو المعدل الأساسي لهاتين التقنيتين .

من هذا المنطق ، يمكن القول بأن معرفة طرق تكون الأسعار ، في المؤسسات الصغيرة للخدمات تمكنا لا محال من فهم التفاضل المتبادل لكل من عرض وطلب الخدمات من جهة، كما تمكنا من تحديد علاقات القوة بين المؤسسات من جهة أخرى .

تشير في نهاية دراستنا للمؤسسات الصغيرة للخدمات أن إجراء دراسة دقيقة على مجال تحديد الأسعار داخل المؤسسات الصغيرة للخدمات يعتبر أكثر من ضرورة لأن، حسب اعتقادنا، عدم إجراء مثل هذه الدراسات في أقرب الآجال سيؤدي حتما إلى اتساع النفق بين التطور المستمر للمؤسسات الصغيرة للخدمات وبين استعمالها لأدوات تقليدية في تحديد الأسعار، مما يسبب، إن حدث ، انكسار عنيف لا يخدم فكرة المؤسسات الصغيرة .

المطلب الرابع: المؤسسات الصغيرة البديلة (أو مؤسسات القطاع الثالث)

تعتبر الأزمة الاقتصادية التي يمر بها العالم منذ عدة عشرات والتي احتدت أكثر في نهاية السبعينات من بين العوامل الأساسية التي شجعت على ظهور هذا النوع من المؤسسات الصغيرة ، فإن الأعداد الكبيرة من البطالين التي تميز أغلبية البلدان في العالم وخاصة البلدان المتقدمة هي الخزان الأساسي لمثل هذه المؤسسات .

فبهدف السعي الشخصي للإخراج الذاتي من شبح البطالة ، قام عدة أشخاص يطبعهم نفس الهدف بتكوين مؤسسات صغيرة لا تهدف إلى تعظيم الربح ولا حتى إلى تحقيقه بل تهدف أساسا إلى ضمان لقمة العيش .

تجدر الإشارة أن أغلبية البطالين الذين نجحوا في تحقيق حلمهم في تكوين مؤسسة صغيرة ، هم العمال المسرحين نتيجة لأسباب اقتصادية (مثل : إعادة الهيكلة ، الإنقاذ ... الخ) .

مع الإشارة إلى أن بالرغم من انتشار هذا النوع من المؤسسات خاصة في الدول الأوروبية وأمريكا ، يبقى تعريفها غير دقيق وتبقى بدورها تحتاج إلى بحث معمق لاكتشاف أهم خصائصها ودراسة طرق تسييرها .

بالرغم من ذلك نجد (*) A-Joyal قد عرفها كما يلي : " تعتبر المؤسسات الصغيرة البديلة بمثابة عنصر من العناصر الاقتصادية التي تسعى إلى دراسة النشاطات التي تهدف إلى إشباع الحاجيات العادية في إطار تطبيقي يختلف عن النماذج المعروفة والطاغية على الاقتصاد الاستهلاكي الذي يميز عصرنا الحالي " .

يمكن الأخذ بهذا التعريف إذا أردنا تكوين فكرة على المؤسسات الصغيرة البديلة ، حيث أننا نعتبره حسب رأينا تعريف شامل لا يعطي المفهوم الدقيق لمثل هذه المؤسسات .

الفرع الأول : مميزات المؤسسات الصغيرة البديلة

يعتبر J-Huber من بين الرواد الأوائل الذين درسوا موضوع المؤسسات البديلة، حيث بدأ يدرس هذا النوع من المؤسسات منذ 1980 وبالتالي تمكن في سنة 1984 من إصدار كتاب تحت عنوان « تمويل الاقتصاد الاجتماعي »، حيث أكد في كتابه ، أن هذا النوع من المؤسسات قد شهد تطورا كبيرا بداية من أواخر السبعينات بألمانيا الفدرالية حيث بلغ عدد المشاريع البديلة خلال نفس الفترة أكثر من 500.000 مشروع مشغلا أكثر من 15.000 عاملا وكانت معظم هذه المشاريع تنشط في عدة ميادين نذكر منها : البناء ، الإعلام ، التكوين ، الصحة ، الفنون ، الترفيه والتصليح ...آخ (يرى الملاحظ أننا استعملنا كلمة مشاريع عوض استعمال كلمة مؤسسات صغيرة ، وهذا راجع لأن هذه المبادرات لم تكن تستحق، حسب بعض الاقتصاديين في ألمانيا اعتبارها بمثابة مؤسسات) .

أضاف Huber (*) بأنه يعتمد تمويل هذه المشاريع في أغلب الأحيان في ألمانيا الفدرالية على المساعدات الحكومية المندرجة ضمن مخططات خلق مناصب شغل جديدة .

يمكن اعتبار التعريف المقدم من طرف المنظمة الأوروبية لمثل هذه المؤسسات ، حسب رأينا، التعريف الأكثر شمولاً وتعبيراً على هذا النوع من المؤسسات ، فحسب هذه المنظومة ، "

(*)LIVRE : Les difficultés de travailler autrement au Québec.

AUTEUR : A.Joyal
Edition: loisirs et sociétés. Année: 1986.

(*)LIVRE : Le financement de l'économie social .

AUTEUR : J.Huber
EDITION: economica . Année: 1984.

المؤسسات البديلة هي منظمة قانونية مستقلة ، ذات وجهة اجتماعية واقتصادية تخضع لسلطة مباشرة تتمثل في شخص مادي أو معنوية ، مشكلة من أجل ممارسة في مكان واحد أو في عدة أماكن نشاط أو عدة أنشطة خاصة بإنتاج السلع والخدمات مقابل مدا خيل معينة ، مع عدم استثناء المساعدات الحكومية .

لقد قامت دراسة مماثلة أجريت ببليجيكا بمحاولة تعريف هذا النوع من المؤسسات ، نراه هو الآخر مفيدا للإطلاع عليه ، فالمؤسسة البديلة حسب هذه الدراسة : " تعبر على مجموعة من المبادرات ذات الفعالية الاقتصادية (أي تنتج وتبيع على مستوى السوق سلع وخدمات) والتي تسعى إلى نهاية مزدوجة ذات أهداف اجتماعية واقتصادية معتمدة في ذلك على نمط تسيير جماعي والاندماج داخل النسيج المحلي والجهوي » .

في الولايات المتحدة الأمريكية نلاحظ وجود وكالة مختصة في مساعدة هذا النوع من المؤسسات " The corporation for enterprise devlopment " فهي تسعى إلى تشجيع ظهور المؤسسات الصغيرة البديلة وذلك عن طريق عدة وسائل، من بينها تشجيع انتشار العقلية المقاولية عند الشباب والمواطنين بصفة عامة .

فالتعريف المقدم لمثل هذا النوع من المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية هو كونها عبارة عن " منظمات ذات الحجم الصغير ، التي تعتمد على العمل البشري خاصة من أجل إنتاج سلع أو خدمات ذات أهداف كثيرا ما تكون اجتماعية بما فيها خلق مناصب عمل جديدة للبطالين " .

اختلاف درجة الاهتمام المقدمة لمثل هذه المؤسسات عبر الدول المتقدمة (من المبادرات المحلية لخلق مناصب عمل إلى التعاونيات)

من بين الميزات الأساسية التي تخص المؤسسات الصغيرة البديلة نذكر :

- كون هذا النوع من المؤسسات الصغيرة ذات حجم صغير جدا،
- تضم عادة ما يساوي أو يقل عن 05 مستخدمين،
- أغلبية أعضائها، إن لم نقل كلهم، كانوا بطالين،
- لا تتوفر على إمكانيات مالية ، حيث تعتمد في الغالب على إعانات الدولة،

- لا تطمح إلى تحقيق الربح أكثر مما تطمح إلى ضمان دخل معقول ودائم لأعضائها،
 - لا يبالي مجمل أعضائها بالقيام بعدد، غالبا ما يكون مرتفع، من الساعات الإضافية،
 - ليس هناك احتكار لأخذ القرار بل أخذ القرار يكون جماعي،..
- يمكن أن تنبثق من إرادة المقاولين البدلاء نوعين أساسيين من المؤسسات الصغيرة البديلة وهما:
- تلك المؤسسات التي يطلق عليها اسم المؤسسات الحرفية الجديدة التي لا تتطلب أموال كبيرة .

- أو تلك التي تتطلب تعقد كبير .

من بين أهم القطاعات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة البديلة نذكر :

ترميم المباني القديمة ، الاسترجاع وإعادة الاستغلال ، مراكز الصحة الصباحية ... الخ
وعيا بكل هذه المميزات الإيجابية وبغيرها، اختلف اهتمام الدول خاصة المتقدمة منها بمثل هذا النوع من المؤسسات ، رغم أن اتفاقهم لا يزال على كونها تعتبر من أهم الحلول لظاهرة البطالة ، انطلاقا من هذه الملاحظة ، يمكن تبرير عدم تكافؤ في الأدوات المستعملة من طرف مختلف الدول من أجل مساعدة هذا النوع من المؤسسات .

- (*) في دراسة قامت بها منظمة التعاون الأوروبية حول موضوع البطالة ، عرفت هذه الأخيرة [المبادرات المحلية للتشغيل] بكونها عبارة عن مبادرات متخذة على المستوى المحلي والتي تتطلب غالبا تكاتف جهود كل من المواطنين ، الجهات الفعالة ، الشركاء الاجتماعيين والسلطات المحلية والجهوية، من أجل تحقيق هدف إعطاء فرص إضافية لخلق مناصب عمل دائمة عن طريق تكوين مؤسسات صغيرة جديدة .

مع الإشارة إلى أن أهم النقاط التي تميز المبادرات المحلية للتشغيل عن نظيرتها من المؤسسات الصغيرة التقليدية (حسب التقرير) هي:

- العوامل الدافعة لتكوينها .

(*)- Etude de la commission des communautés Européennes.

Intitulée: la contribution des initiatives locales de création d'emploi, Bruxelles, Novembre 1983.

- الوضعية الاجتماعية لأعضائها .

- نوع النشاطات التي تنفرغ لها .

إضافة (***) للدراسة السابقة قامت منظمة التعاون الأوروبية بدورها في تقييم مختلف المبادرات الفعلية للتشغيل الموجودة على مستوى البلدان المكونة لها ، منطلقا في ذلك من فرضية أساسية مفادها وجود عدة حاجات للسلع والخدمات على المستوى المحلي لا تزال غير مشبعة بصفة كاملة من طرف القطاع الخاص، وبالتالي تعطي للمبادرات المحلية نسبة كبيرة في نجاحها في خلق مناصب شغل جديدة عن طريق المبادرات المحلية للتشغيل.

دائما في نفس المجال، قام الباحث البلجيكي Haree M (***) بإعداد تقرير خاص تحت عنوان " المبادرات المحلية للتشغيل وحركة التعاونيات الجديدة " .

استطاع الباحث أن يستنتج من دراستها أن المبادرات المحلية للتشغيل في بلجيكا تهدف إلى خلق مناصب شغل جديدة على المستوى المحلي لصالح البطالين والأشخاص المحرومين، وهذا بتوجيههم إلى النشاط، في قطاع الخدمات العامة ، التي لا تهدف إلى تحقيق الأرباح مثل: ترميم الموارد المحلية ، إنتاج سلع ذات الحاجة الاجتماعية ، مساعدة المسنين ، مساعدة المرضى ... الخ .

- في مقاله المعنون " The job generation progress " المنشور سنة 1970 من طرف الأمريكي David Birch أستاذ في جامعة Massachusetts قام الباحث بالتفريق بين نوعين من المؤسسات الصغيرة : المؤسسات الصغيرة المقاولتية والمؤسسات الصغيرة للدخل الاستخلاف الأولى تهدف إلى تحقيق حجم معين من الربح والثانية فتهدف ضمان دخل معين لأفرادها .

أهم المميزات المشتركة بين مختلف التجارب السابقة :

نجد أن من أهم المميزات ل (م م ت) المعترف بها من طرف البلدان السابقة :

(**) - Etude de l'OCDE comité de direction du programme d'action et de coopération concernant les initiatives locales de création d'emploi . Septembre 1982.

(***) ARTICLE: Initiatives locales d'emploi et mouvement Néo- Coopératif en Belgique.

AUTEUR : - Haree M: Auteur.

REVUE : coopérative et développement, vol 18 n° 01, 1986, 1987.

- 1- تسيير يعتمد على الصبغة الجماعية في أخذ القرارات .
- 2- البحث على المر دودية دون القصد بذلك تحقيق الأرباح الكبيرة .
- 3- إنتاج السلع والخدمات بهدف الاستجابة للحاجيات الحقيقية للمجتمع .
- 4- إدماج المستخدمين في المجتمع لحد كبير وإحساسهم بأداء عمل يفيد المجتمع .
- 5- طغيان الأهداف الاجتماعية عن الأهداف الاقتصادية .

تجدر الإشارة في هذا الصدد إلى ضرورة عدم إهمال هذا النوع من المؤسسات الصغيرة البديلة (م م ت) في الإستراتيجيات التنموية المحلية لما تكتسبه من أهمية كبيرة في تطوير المناطق تقليل الآفات الاجتماعية وزرع جو المساعدة والعمل الاجتماعي .

المؤسسات الصغيرة البديلة والتعاونيات :

غالبا ما تكون العلاقة التي تربط بين المؤسسات الصغيرة البديلة والتعاونيات علاقة متوترة وهذا راجع لكون رواد الحركة التعاونية يرون أن هذه الحركة تفقد كل معنى لوجودها في حالة كون أعضائها يتمتعون بدرجة معينة من الحرية في اشتغالهم تلك الدرجة التي تتوفر عادة في المؤسسات الصغيرة البديلة .

يمكن تمييز المؤسسات الصغيرة البديلة عن نظيرتها من التعاونيات بكونها مثل كل المؤسسات ذات هدف اقتصادي لكنه لا يتمثل في تحقيق الربح أكثر مما يتمثل في ضمان أجور معينة دائمة لأعضائها كما تتميز عن التعاونيات بكونها ذات خفة أكثر .

من بين العوامل التي تجعل عادة المقاول يختار شكل المؤسسة البديلة عوض التعاونية هو القبول الاجتماعي التي تحضى به على المستوى المحلي خاصة ، مما يسمح لها في الغالب من الأحيان الحصول على بعض الإعانات الخارجية وتسويق منتجاتها بنوع من السهولة .

الفرع الثاني : عوامل قوة وضعف المؤسسات الصغيرة البديلة

عوامل قوة المؤسسات الصغيرة البديلة :

يعتبر العامل الأساسي المعبر على نجاح هذا النوع من المؤسسات على الصعيد المحلي (خاصة في البلدان المتقدمة)، هو عددها الكبير المتزايد باستمرار من سنة لأخرى ذلك العدد الذي يعبر بدوره على العدد المعبر من مناصب الشغل الموفرة للبطالين ، مع الإشارة أنه يبقى عدد هذه المؤسسات في الجزائر مجهولا لعدم توفر أي نوع من الإحصائيات في هذا الميدان .

- يبقى العامل الأساسي المكون لقوة هذه المؤسسات يتمثل في الإرادة الكبيرة التي تنشط أعضائها للعمل ، والشيء الذي زاد في دفع وتقوية هذه الإرادة هو كون الأعضاء، كما أشرنا إليه آنفا، لا يطمحون إلى تحقيق الربح مما يجعلهم يعملون ساعات طوال دون أي حرج .

- من بين العوامل المشجعة التي تركز عليها هذه المؤسسات هو العامل الاجتماعي، فبكونها تهدف إلى محاربة البطالة وتحسين أحوال عيش أعضائها الذين تميزهم غالبا صفة الحالة الاجتماعية المزرية ، جعلها تحضى بنوع من التفضيل الاجتماعي الذي يمكن أن يساعد هذه المؤسسات في عدة مجالات (المجال المالي ، المجال التسويقي ، المجال الاستثماري ...)، فالكثير من هذه المؤسسات تلك التي تلقت مقرات نشاطها كمساعدة مقدمة من طرف المواطنين أو من طرف الجماعات المحلية ... الخ.

- استغلال بعض المجالات التي تبقى مهملة من طرف المستثمرين الآخرين ، غالبا ما يكون السبب الرئيسي في نجاح هذه المؤسسات مثل : مجال الاسترجاع ، الإعلام ، خدمات الطبع ، مجال التقنية الطبيعية ... الخ .

- عادة ما تكون النشاطات المستثمر فيها لا تتطلب أموالا كبيرة لكونها تعتمد على العمل البشري أكثر من رأس المال .

- في أغلبية البلدان نلاحظ وجود اهتمام كبير بهذه المؤسسات من طرف الدولة، فبمجرد كون الفكرة التي يعتمد عليها المشروع فكرة مقبولة تبدأ مساعدة المؤسسة في التكوين والنشاط .

- غالبا ما تتطلب المشاريع التي تستثمر فيها المؤسسات الصغيرة البسيطة، القبول الاجتماعي ونيل استحسان السوق، أكثر مما تتطلبه من تكوين وخبرة تميز المقاول .

- إن الأهمية الكبيرة المعطاة لهذا النوع من المؤسسات من طرف الإستراتيجيات التنموية المحلية المعتمدة أساسا على استغلال الثروات البشرية والمادية التي تتميز بها المناطق

المختلفة، تجعلنا نتنبأ بمستقبل زاهر لهذه المؤسسات على الأصعدة المحلية في السنوات القليلة القادمة (على المستوى العالمي).

عوامل ضعف المؤسسات الصغيرة البديلة :

لقد اصطدمت هذه المؤسسات في منتصف الثمانينات ، بعدة مشاكل عملية برهنت في الغالب من الأحيان على صعوبة تجسيد مثل هذه الأفكار على أرض الواقع ، من بين هذه المشاكل نذكر :

- عادة ما كان ظهور هذا النوع من المؤسسات عبارة عن محاولات انفرادية معزولة .
- المساعدات الحكومية المسخرة لتشجيع مثل هذه المؤسسات عادة ما كانت غير كافية .
- رغم الاهتمام المقدم لمثل هذه المؤسسات من طرف المجتمع، إلا أنه يبقى العامل المالي من بين العوامل الأساسية المسببة في الغالب لمشاكل معتبرة داخل هذه المؤسسات .
- إن السعي المتواصل لهذه المؤسسات لتجاوز المشاكل المالية يؤدي بها إلى القيام بعدة نشاطات، مما يؤدي بها في الأخير إلى اللجوء إلى الاستدانة الخارجية من أجل تمويل هذه النشاطات ، تلك الاستدانة التي تكون في الغالب من الأحيان عقبة يصعب على المؤسسة اجتيازها .
- إن النقص الفادح في الإمكانيات، عادة ما يؤدي إلى عدم قدرة المؤسسة من الاستجابة إلى الحاجيات الحقيقية للسوق، مما يؤدي بها غالبا إلى تلقي مشاكل كبيرة في تسويق منتجاتها .
- يعتبر الارتباط الوثيق الذي يميز المؤسسات الصغيرة البديلة بمحيطها من بين مصادر ضعفها، فإن انسحاب عامل أو عدة عوامل من المحيط السابق يمكن أن يسبب للمؤسسة مشاكل كبيرة قد تصل حتى الانسحاب من السوق .
- سعيا منها لعدم الخضوع المتواصل للمحيط الذي تنشط فيه ، تقوم هذه المؤسسات في بعض الأحيان بتغيير مجال نشاطها، مما يسبب لها بعض ردود الفعل غير المنتظرة من طرف المحيط، (مثلا تغيير مجال جريدة منطقة بتغيير المواضيع المنشورة فإذا كانت تنشر مثلا مواضيع للأطفال تصبح تضيف لذلك مواضيع عامة ووطنية ...) .

- غالبا ما تقع في مثل هذه المؤسسات مشاكل تنظيمية كبيرة راجحة في أغلب الأحيان إلى الطابع الجماعي في اتخاذ القرار الذي يكون عائق في حالة حدوث أخطاء معينة والبحث عن مراكز المسؤولية.

في نهاية دراستنا للمؤسسات الصغيرة البديلة، التي تشكل لب المبادرات المحلية للتشغيل يمكن القول بأنه، بالاعتماد على تشجيع الحوار داخل المؤسسة الصغيرة البديلة بين مختلف الأعضاء ، ومحاولة حل المشاكل فور ظهورها بطريقة جماعية مدروسة معتمدين في ذلك على القدرات الخاصة لكل عضو داخل المؤسسة من جهة وعلى سرعة دوران المعلومات داخل المؤسسة من جهة أخرى، يمكن للمؤسسة الصغيرة البديلة أن تتفادى أغلبية المشاكل الداخلية وبالتالي رفع قدرتها في حل المشاكل الخارجية التي غالبا ما نجدها تعتمد على نظير جهود الأعضاء وبالتالي الاعتماد على مبدأ تفادي المشاكل الداخلية من أجل التفرغ لحل المشاكل الخارجية الممكنة .

المبحث الثاني: مرحلة انطلاق المؤسسات الصغيرة

من بين أهم المراحل التي ارتأينا من الضروري دراستها هي مرحلة الانطلاق بما لها من أهمية بالغة في حياة المؤسسة ، لعل من أهم المحفزات التي أدت بنا إلى دراسة هذه المرحلة هو عدد المؤسسات المنحلة المسجل في هذه المرحلة ، الراجع ، حسب نظرنا ، إلى عدم توفر عدة عوامل أساسية كعامل الخبرة وعدم معرفة السوق... الخ هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فإن أهم مرحلة في حياة المؤسسة التي تظهر فيها نقاط ضعف هذه الأخيرة بوضوح هي مرحلة الانطلاق .

مرحلة الانطلاق :

إن المهتم بدراسة المؤسسات الصغيرة ، يلاحظ ندرة الدراسات التي أجريت على هذا الموضوع الراجعة أساسا إلى عدم توفر الحالات الميدانية المعبرة التي يمكن أخذها كحالات للدراسة وعدم وجود تخصص لحد الآن يحاول دراسة المؤسسات الصغيرة عامة.

كثيرا ما يطلق على مرحلة الانطلاق اسم تزايد التنافسية. ولأجل دراسة الموضوع بموضوعية أكثر يمكن الاعتماد على الأفكار التالية:

1- اعتبار المؤسسة الصغيرة بمثابة نوع خاص من المؤسسات .

2- يمكن لكل نوع من أنواع المؤسسة أن يتطور (نقصد بهذا أن المؤسسة الصغيرة يمكنها أن تصبح في المستقبل مؤسسة كبيرة وفقا للتحليل الصناعي) .
مع الإشارة أن تزايد التنافسية هي المحرك الرئيسي المسبب للمشكل في المؤسسات الصغيرة أثناء مرحلة الانطلاق.

المطلب الأول: طبيعة قواعد التنافسية

الفرع الأول : المحددات الداخلية والخارجية للتنافسية :

يعتبر الحجم الصغير الذي يميز هذا النوع من المؤسسات من بين أهم خزانات عوامل التنافسية التي تميز هذه الأخيرة، والعامل الأساسي الذي ينبثق عن الحجم الصغير هو الهرم الثلاثي الذي يعتبر قاعدة المؤسسات الصغيرة والمتمثل في (تكنولوجيا- منتج - سوق) و/أو القدرات الخارجية التي تجد معناها في العلاقة التي تميز المؤسسة الصغيرة بالسوق .

حسب J-Decors (*) و Joyal -A (***) فإنه يتم تقييم نوعية التنافسية الخارجية التي تواجه المؤسسة عن طريق دراسة فعالية المؤسسة الصغيرة، مع الإشارة إلى أن في أغلب الحالات تكون مثل هذا النوع من المؤسسات منبثق من إرادة استغلال فرصة تقنية أو تجارية (أي محاولة النشاط في بعض القطاعات المهملة من طرف المؤسسات الكبيرة) .

حسب الباحثين، تحدد قواعد التنافسية الخارجية للمؤسسات الصغيرة عن طريق مهتمين أساسيين :

أ- مهمة الإنتاج :

يمكن تحليل هذه المهمة من عدة زوايا أساسية وهي، قطاع النشاط ، التكنولوجيا وشكل الإنتاج، من الجدير بالملاحظ أن القطاعات التي تتدخل فيها المؤسسات الصغيرة هي قطاعات متعددة فكثيرا ما نجد مؤسسة صغيرة واحدة تتدخل في أكثر من قطاع واحد ، هذا إن دل على شيء إنما يدل على قدرتها التآلفية الكبيرة مع رغبات وحاجيات المستهلكين، مع

(*) LIVRE : Un autre développement pour sortir de la crise

AUTEUR : Decord- J

EDITION: Economica et société: 1980.

(**) LIVRE : Le rôle du tiers secteurs dans le développement économique et régionale

AUTEUR : Joyal- A

REVUE : Revue Canadienne des Sciences régionales, vol 8, 1981.

الإشارة إلى أن التعدد في القطاعات يخلق عادة مشكل خاص لهذه المؤسسات يتمثل في تخطيط النشاطات وعملية التنسيق بين مختلف مراحل الإنتاج ، فعملية تخطيط النشاطات كثيرا ما تتطلب إجراء تقارب دقيق بين متطلبات السوق من جهة والإمكانيات الإنتاجية للمؤسسة من جهة أخرى، فهي تسعى عادة إلى تحقيق أكبر انسجام مع حاجيات المستهلكين باستعمال أقل إمكانيات إنتاجية ممكنة .

لكن المشكل الأساسي الذي يواجهه عادة المؤسسات الصغيرة الشابة هو عدم التحكم في الطلب الذي تحصل عليه من السوق ، كما سبق وأن أشرنا، فإن المؤسسات غالبا ما تباشر نشاطها بمجرد ملاحظتها لوجود فرصة للاستغلال ، تلك الفرصة التي تجعل المؤسسة ، إن نجحت في الريادة في استغلال الفرصة ، أن لا تتمكن من إشباع كل رغبات السوق ، ولحل هذا المشكل يمكن اقتراح تقنية اقتصاديات السلم ، لكن الشيء الملاحظ هو عدم إمكانية المؤسسة من استعمال هذه التقنية وهذا راجع حسب نظرنا، لعدة أسباب نذكر منها :

- المؤسسة الصغيرة لم تتخطى بعد مرحلة الانطلاق وبالتالي لا تملك قدرات إنتاجية تسمح لها باللجوء إلى تقنية الاقتصاديات السلمية التي تتطلب وجود إمكانيات إنتاجية معتبرة (وجود آلات ...) .

- اعتماد هذه المؤسسات على تقنية تشتيت السوق ، تجعل هذه الأخيرة غير قادرة على تعميم الرغبات وبالتالي إنتاج نموذج موحد، كما ذكرناه سابقا، فالمؤسسة الصغيرة عادة ما تعتمد على الاستجابة إلى الحاجيات الدقيقة للزبائن وهذا ما يجعل حاجة الزبون تختلف عن حاجيات الزبون الآخر، مما يقودنا إلى الإشارة أن المرونة التي تمتاز بها المؤسسات الصغيرة لا تحتوي إلا على الصفات الجيدة بل يمكن لهذه الأخيرة أن تسبب مشاكل كبيرة على الصعيد الإنتاجي .

يبقى، حسب رأينا، السبق في الابتكار هو العامل الأساسي الذي يمكن أن يساعد المؤسسة على مواجهة المشكل الناتجة عن تعدد ميادين نشاط هذه الأخيرة ، فالاختيار الذي ينبغي أن تركز عليه ثقلها هو السعي إلى تشتيت السوق عوض محاولة تطبيق الاقتصاديات السلمية .

مما سبق ملاحظته، يمكن القول بأن تحليل عملية الإنتاج داخل المؤسسات الصغيرة تبين لنا عدم التحكم في عملية الإنتاج التي تميز هذه المؤسسات أثناء مرحلة الانطلاق ، وهذا

لا يعود حسب رأينا، إلى القدرات الفنية والتكنولوجية أكثر مما يعود إلى عدم السيطرة على الجانب التسويقي والتجاري عامة.

ب- المهمة التجارية :

يمكن تحليل هذه المهمة من وجهة نظر المنافسة والزيائن وهذا بالنظر إلى كون هذان العنصران هما الأكثر فعالية في السوق .

إن أهم المميزات التي تنفرد بها الأسواق التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة هي احترام المنافسة ، تلك المنافسة التي لا تعتمد، كما هو الحال في الأسواق التي تتدخل فيها المؤسسات الكبيرة ، على التأثير على قوانين السوق باستعمال المناورات التجارية ، كالدعاية المضاربة... الخ . بل تعتمد أكثر على تقنيات أكثر نزاهة وعفة كإنتاج منتجات أكثر جودة ، الإنتاج وفق الحاجيات الدقيقة للزيائن ، التنقل إلى الزبون... الخ .

إن البحث المتواصل من طرف هذا النوع من المؤسسات، على زيائن جدد يجعل هذه الأخيرة تبتعد نوعا ما على الميدان الإنتاجي، مما يجعلها تواجه صعوبات كبيرة على المستوى الإنتاجي والتجاري في آن واحد خلال مرحلة الانطلاق . الشيء الذي يقودنا إلى استنتاج قاعدة مهمة تميز المؤسسات الصغيرة أثناء الانطلاق وهي كون المسبب الرئيسي لتذبذب عملية الإنتاج في مثل هذه المؤسسات هو عدم التحكم في الحركية التجارية التي تميز السوق التي تتدخل فيها هذه المؤسسات .

دائما حسب J-Delors و Joyal-A يمكن تحديد قواعد التنافسية الداخلية عن طريق عاملين أساسيين هما :

- القدرات التسيرية والتنظيمية التي تميز المالك المسير من جهة .

- تنظيم المؤسسة من جهة أخرى .

غالبا ما نجد أن معظم الملاك المسيرين للمؤسسات الشابة لا يتجاوز سنهم 40 سنة ، مما يجعل معظم هذه المؤسسات مسيرة من طرف شبان ليس لهم في الغالب التجربة والخبرة الكافيتان التي تسمح لهم بالقيادة الرشيدة للمؤسسة، الشيء الذي يوقعهم في أغلب الأحيان في مشاكل يمكن التغلب عليها بقليل من التجربة، من هنا ، ينبغي على المؤسسة الصغيرة

وخاصة الشابة أن تتوفر على أحد أهم العوامل التي تسمح لها بالنجاح ألا وهو المالك المسير ذو الخبرة والتجربة، كما يجب على كافة أعضاء المؤسسة أن يفرقوا بين المجالات التي يمكنهم فيها التدخل في أخذ القرار والمجالات التي لا يمكنهم التدخل فيها ، فعادة ما تكون المجالات الأكثر مشاركة في أخذ القرار هي مجالات الإنتاج وهذا راجع إلى عدم تدخل المالك المسير عادة في هذه المهمة ، أما المجال التجاري والعلاقات الخارجية فعادة ما يكون مقتصر على المسير أو بعض الأعضاء فقط .

إلى جانب الخبرة التي يجب أن يتصف بها المالك المسير خاصة في مرحلة الانطلاق، ينبثق دور التنظيم الواجب اعتماده من أجل تسيير المؤسسة ، فيجب زرع داخل المؤسسة الصغيرة الروح الجماعية التي تتمثل في تكتل كافة أعضاء المؤسسة حول المالك المسير ، وهذا عكس ما نلاحظه في العادة في المؤسسات الكبيرة أين نلاحظ افتقار التنظيم لمثل هذه الروح .

مع الإشارة أن أهمية وجود مثل هذا التنسيق والتكتل يكمن أساسا في محاولة تنسيق الأهداف الخاصة بالمؤسسة بأهداف النظام الاقتصادي الصغير، مما يمكن المؤسسة من تحقيق أكبر فعالية اقتصادية ممكنة ويمكنها بالتالي تجاوز مرحلة الانطلاق بكل نجاح .

مما سبق يمكن اعتبار القواعد الداخلية والخارجية للتنافسية من بين أهم الأسلحة التي تتوفر عليها المؤسسات الصغيرة والتي بفضلها تتمكن هذه الأخيرة من تخطي مرحلة الانطلاق، بكل سلام إن استعملت بحكمة وعقلانية في إطار أكثر موضوعية.

الفرع الثاني : مخلفات تزايد التنافسية على المؤسسات الصغيرة:

يمكن دراسة مخلفات تزايد التنافسية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة، عن طريق استعمال منظور مرحلة الانطلاق، حيث أن تزايد التنافسية يحدث بصفة جد ملحوظة في هذه المرحلة من حياة المؤسسة، مما يسبب لهذه الأخيرة عدة مشاكل لا يمكن المرور دون دراستها.

المشاكل الناجمة على تزايد التنافسية :

يمكن التمييز بين نوعين من المشاكل :

- 1- مشاكل عامة التي تواجه معظم المؤسسات الصغيرة أثناء مرحلة الانطلاق والتمثلة أساسا في مشاكل التصادم بالمحيط الخارجي .
- 2- مشاكل عويصة والمتعلقة بصفة جد محصورة بقواعد التنافسية .

المشاكل العامة :

تعتبر المشاكل العامة من بين المشاكل التي تواجه معظم المؤسسات الصغيرة ، حيث أن هذا النوع من المشاكل نجده متعلق بصورة كبيرة بالمحيط الخارجي للمؤسسة، يمكن التمييز في هذا الصدد بين خمسة أنواع أساسية من المشاكل العامة :

1-1 المشاكل التقنية : وهي تتعلق بوضع عوامل الإنتاج قيد التفاعل بمعنى آخر تصادم هذه الأخيرة مع المحيط الأمثل ، للتغلب على مثل هذا النوع من المشاكل ، ينبغي أن تكون الاختيارات التي يقوم بها المالك المسير جد مدروسة بصفة عقلانية ومنطقية (مثلا : التمويع ، اختيار المعدات ، انتقاء العمال ...إلخ) .

2-1 المشاكل الخاصة بالموردين : تحتل المشاكل الخاصة بالموردين المرتبة الثانية في سلم المشاكل العامة لما لها من أهمية في حياة المؤسسة الصغيرة، فاختيار الموردين الأكفاء المخلصين تعد من بين المهام الصعبة الملقاة على عاتق المالك المسير والشيء الذي ينبغي أن يعيه هذا الأخير هو عدم الالتزام بمورد واحد أو بعدد قليل جدا من الموردين، حيث أن هذا الاختيار يمكن أن يضع المؤسسة الصغيرة في وضعية يمكن أن تؤدي إلى وضعية خضوع (كما وضحنا ذلك آنفا) .

3-1 المشاكل الخاصة بالمحيط الإداري : غالبا ما يشكل المحيط الإداري الخارجي أهم العراقيل التي تواجه المؤسسة الصغيرة، وهذا نظرا لانتشار عاملين أساسيين وهما: أولا عدم تفهم الأعوان الإداريين لمهمتهم تجاه الاقتصاد والمتعلقة أساسا في تسهيل مختلف المراحل الضرورية التي يجب المقاول المرور بها لتحقيق مشروعه، ثانيا ملاحظة أن عدم تأقلم القوانين مع وضعية المؤسسات الصغيرة يجعل هذه الأخيرة تعاني من مشاكل عديدة على المستوى

الإداري يستحيل حلها إن لم يعاد النظر في هذه القوانين بأقلمتها مع حجم المؤسسات الصغيرة

1-4) المشاكل الخاصة بالزبائن : يمكن للعلاقات التجارية أن تكون مشاكل عديدة بالنسبة للمؤسسة الصغيرة لعل من أهم المشاكل التي تسببها نذكر عدم استقرار رغبات الزبائن، مما يضيف طابع عدم الاستقرار على العلاقات التجارية للمؤسسة وهذا غالبا ما يجعل عملية الإنتاج جد متذبذبة كما تم شرحه مسبقا .

1-5) المشاكل الخاصة بالمحيط المالي : في هذا الصدد يمكن إحصاء 03 مصادر أساسية للموارد المالية التي بإمكان المؤسسة الصغيرة الحصول عليها :

- رؤوس الأموال الخاصة .

- القروض المحصلة من البنوك .

- المساعدات الحكومية .

يمكن أن تتحول العلاقة التي تربط المؤسسة الصغيرة ومقرضها إلى علاقة خضوع، في حالة عدم تعدد القروض وفي حالة عدم قدرة المؤسسة على إرجاع الديون ، من هنا يجب أن تكون السياسة المالية للمسير جد حذرة .

(2)-العراقيل:

يمكن للمشاكل العامة التي تواجه المؤسسات الصغيرة أن تتحول في وقت معين إلى مشاكل عويصة وبالتالي تتحول إلى عراقيل يصعب على المؤسسة الصغيرة حلها ، انطلاقا من هذا المنظور فإنه، في رأينا ، من الضروري حل المشاكل فور ظهورها وهذا لتفادي تحولها إلى مشاكل عويصة يصعب حلها فيما بعد .

مع الإشارة إلى أنه من أهم المؤشرات الدالة على فشل المؤسسة الصغيرة في مواجهة محيطها الخارجي هو وقوع هذه الأخيرة في مشاكل عويصة التي تتحول مع مرور الوقت ، كما ذكره أنفا ، إلى عراقيل تؤثر لا محالة على الاختيارات الإستراتيجية للمؤسسة .

من هذا المنطلق يمكن تحديد درجتين أساسيتين للعراقيل:

- الدرجة الأولى : متعلقة أساسا بتحول مشكل من المشاكل العامة المتعلقة بالمجال التقني إلى شكل من أشكال العراقيل، عادة ما يتعلق الأمر بمشكل التكوين وبالقدرات التقنية للمستخدمين .

- الدرجة الثانية : متعلقة أساسا بارتفاع حدة المشاكل التجارية والمتعلقة أساسا بمشكل اتساع رقعة السوق وعدم قدرة المؤسسة على الطلب الخارجي لكثيره أو بمشكل عدم وجود منافذ تجارية للمنتوجات، مما يسبب للمؤسسة خسائر كبيرة لا تقوى عليها خاصة في مرحلة الإنطلاق، تلك الخسائر التي بإمكانها إن دامت أن تحول المشكل العام المتعلقة بالمجال التجاري إلى مشكل عويص يمكن تحوله فيما بعد إلى نوع من أنواع العراقيل .

حد المقاطعة :

يعتبر هذا النوع من المشاكل بمثابة المشاكل المسببة لانسحاب المؤسسة نهائيا من الساحة الاقتصادية، وتتعلق في أغلب الأحيان بتسيير المؤسسة يعبر بعض الاقتصاديين على هذا المشكل بكونه تخطي لعقبة الخطر الجسيم وعادة ما تتسبب فيها وضعية الخزينة التي تكشف باستمرار على أرصدة مالية سلبية، مما يجعل المؤسسة تتخبط في مشاكل مالية لا مجال لها، تلك المشاكل التي تستدعي في الغالب من الأحيان انسحاب المؤسسة من الساحة الاقتصادية (هذا إذا أثرت هذه المشاكل على السير العادي للمؤسسة ، كعدم قدرة هذه الأخيرة على دفع أجور عمالها مثلا) وهذا النوع من المشاكل يحدث عادة بسبب عدم استقدام الأموال الضرورية لشراء بعض الآلات، ودفع أجور العمال وعدم أخذ بعين الاعتبار الأموال الخاصة برأس المال العامل، فإهمال هذا العامل، ممكن أن يوصل المؤسسة إلى حد التوقف عن النشاط .

المطلب الثاني : تزايد التنافسية بصفقتها في حركية دائمة

يمكن وصف تزايد التنافسية بأنها نتيجة لمرور المؤسسة الصغيرة بمرحلة الانطلاق وعادة ما تتخذ هذه الظاهرة صفة الحركية عبر الوقت، تلك الحركية التي تترجم على مستوى المؤسسة الصغيرة بتصادم هذه الأخيرة مع محيطها (التقني ، الإداري ، التجاري والمالي)، مما يولد عدة مشاكل على مستوى هذه الأخيرة تلك المشاكل التي تزداد حدتها مع مرور الوقت مما يساعد على ظهور نقاط ضعف معينة على مستوى المؤسسة الصغيرة.

إن تزايد حدة نقاط ضعف التي تبديها المؤسسة الصغيرة تجاه محيطها يشجع على تحول المشاكل العامة إلى مشاكل عوبصة ومن ثم إلى عراقيل، كما تم شرحه مسبقاً ، مما يقودنا إلى تدعيم فكرة عدم اعتبار المحيط كمتغير قانوني ، بل اعتباره متغير جوهري أو إستراتيجي يتم أخذه بعين الاعتبار في كل الدراسات والقرارات التي تصدر على المؤسسة الصغيرة .

من الجدير بالملاحظة أن غالباً ما يجد المالك -المسير نفسه معزولاً في صراعه مع المحيط من أجل تحقيق أكثر تنافسية تمكنه من اجتياز مرحلة الانطلاق بكل سهولة (في أسرع الآجال)، مما يجعله في أغلب الأحيان لا يتمكن من العمل بمفرده، و يجبره، على العمل المشترك الذي يصبح في مثل هذه الظروف ضرورة وليس اختيار .

الفرع الأول : أهم الحاجيات التي ترافق تزايد التنافسية :

عادة ما يجد المسير نفسه ، خاصة أثناء اجتياز مؤسسته لمرحلة الانطلاق ، معزولاً يواجه المشاكل المنبثقة عن تزايد التنافسية بمفرده ، وهذا إن دل على شيء إنما يدل على الغياب الشبه كلي الذي يميز الهيئات التابعة للدولة ، فمساعادات الدولة عادة ما تستغرق وقت كبير للوصول، وإن وصلت عادة ما تكون غير كافية لحل المشاكل التي تتخبط فيها هذه المؤسسات، فإذا أردنا أن تتحسن مساعدة الدولة للمؤسسات الصغيرة ، ينبغي أن نستبدل مصطلح " مساعدة الدولة للمؤسسات الصغيرة " بمصطلح " خدمات الدولة للمؤسسات الصغيرة " تلك الخدمات التي تتميز عن المساعدات بكونها سريعة، دقيقة ومستمرة عبر حياة المؤسسة الصغيرة .

يمكن تصنيف أهم الخدمات التي تحتاج إليها المؤسسات الصغيرة في مرحلة الانطلاق إلى:

- الخدمات الخاصة بالتكوين .
- الخدمات المالية .
- خدمات التسيير .

1)- الخدمات الخاصة بالتكوين : تعتبر خدمات التكوين من بين أهم الخدمات التي بإمكان الدولة أن تقدمها للمؤسسات الصغيرة ، وهذا لتركيزها على العامل المحرك في مثل هذه المؤسسات ألا وهو المالك -المسير ، فتكوين هذا الأخير يجنب المؤسسات الصغيرة عدة مشاكل نذكر من بينها إعطاء للمؤسسات قدرات دائمة وداخلية لاتخاذ القرار بكل دراية وعقلانية ، تجنب المؤسسة للجوء إلى الخدمات الخارجية للمستشارين تلك الخدمات التي تكلف الكثير خاصة أثناء مرحلة الانطلاق (كثرة المشاكل تستلزم كثرة اللجوء للاستشارة، مما يؤدي إلى صرف مبالغ ضخمة) .

2)- الخدمات المالية : تدخل ضمن الخدمات المالية خدمات البنوك وشركات التأمين وما يشبه ذلك من الخدمات الأخرى ، فبالرغم من وجود بعض الهيئات المختصة في تقديم الخدمات السابقة الذكر إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة PME ، إلا أن في نظر أصحاب المؤسسات الصغيرة هذه الخدمات غير كافية وهذا بسبب عدم اختصاصها في المؤسسات الصغيرة، فحسب وجهة نظر هؤلاء، فالمؤسسات الصغيرة تمر ببعض المراحل الخاصة عادة ما تختلف اختلافا جذريا على تلك التي تمر بها المؤسسات المتوسطة (مرحلة الانطلاق) ، مما يستدعي بالضرورة حاجاتها لبعض الخدمات المالية الخاصة التي يمكن أن تحصل عليها من قبل الهيئات المالية غير المختصة .

3)- الخدمات الخاصة : يمكن في أغلب الأحيان أن تنبثق عن ظاهرة تزايد التنافسية عدة حاجيات خاصة، من بين هذه الحاجيات نجد الحاجة إلى الاستشارة التي تنقسم بدورها إلى ثلاثة أنواع أساسية :

- الاستشارة التنظيمية .

- الاستشارة في التحركات التجارية.

- الاستشارة في ميدان الإعلام الآلي .

لكن المشكل الأساسي الذي تتخبط فيه المؤسسات الصغيرة في هذا الميدان ، هو تلك الصعوبات الكبيرة التي تتلقاها في إيجاد الخدمات الخاصة التي هي بصدد البحث عليها، وهذا راجع ، حسب نظرنا ، إلى مشكل عدم التخصص الذي يخيم على مختلف أنواع الاستشارة المنبثق بدوره على ندرة الدراسات والبحوث في ميدان المؤسسات الصغيرة .

لكن مع ذلك، يبقى حرص المستشارين على الحفاظ على الحجم الصغير للمؤسسة جد باد
كسلاح أساسي للدفاع على هذه الأخيرة ، مما يؤدي بهم في أغلب الأحيان إلى النصح
باللجوء إلى عملية الإخراج التي نجد الاستشارة تندرج ضمنها .

المطلب الثالث : تصرفات المالك المسير في مرحلة الانطلاق

يعتبر هذا الحقل من الدراسة الخاص بالمؤسسات الصغيرة من بين أكثر الحقول عقما
للدراستات الميدانية ، فرغم وجود بعض الدراسات في هذا الميدان نجدها تكتسي صبغة العزلة .

الفرع الأول : ترتيب الملاك المسيرين وفق تصرفاتهم

حسب M.R.Smith^(*) الذي يعتبر أحد الأوائل الذين درسوا هذا الموضوع، يوجد نوعين
أساسيين من الملاك المسيرين وهما :

- 1 - المالك المسير ذو العقلية الحرفية : والذي يتميز بالخصائص التالية :
 - ذو عقلية مقاولتية ضعيفة .
 - ذو كفاءة تقنية عالية .
 - يكون العمل مركز الاهتمام لهذا النوع من الملاك .
 - يتميز بتصرفات صلبة تجاه مستخدميه .
 - نجده دائما متخوف من فقدان التحكم في مؤسسته الصغيرة .
- 2- المالك المسير ذو العقلية الانتهازية : والذي يتميز بالخصائص التالية :
 - ذو عقلية مقاولتية معتبرة .
 - له عدة تجارب مهنية في ميادين مختلفة .
 - يهتم كثيرا بعملية التسيير .
 - يتميز بتصرفات أكثر مرونة مع مستخدميه .

(*) LIVRE : The entrepreneur and his firm

AUTEUR : Smith- MR

EDITION : Bureau of busness and economic reseale, Michigan state university East, Lansing-
Michigan 1967.

- يعطي أهمية أكبر لنمو مؤسسته ولا يخشى في ذلك فقدانه للتحكم في مؤسسته .

الفرع الثاني: تكوين المالك المسير

يعتبر موضوع تكوين المالك المسير من بين المواضيع الأكثر أهمية ، فدراسة أهم المراحل التي تمر بها المؤسسات الصغيرة ، والمتمثلة في مرحلة الانطلاق التي يصل امتدادها إلى 05 سنوات ، انبثقت عدة أنواع من المشاكل ، من بين هذه المشاكل اخترنا للدراسة المشاكل الخاصة وبالتحديد مشكل اللجوء إلى الاستشارة الخارجية التي يمكن تفاديها بضمان تكوين جيد للمالك المسير ، أضف إلى ذلك عدة مشاكل أخرى بالإمكان تفاديها عن طريق التكوين ، حسب نتائج الدراسة التي أجراها الباحث الفرنسي -H- Henri Viennent^(*) على مجموعة من المؤسسات الصغيرة بفرنسا كشف أن 1/2 من هذه المؤسسات تتسحب من الساحة الاقتصادية " تتوقف عن النشاط " قبل 05 سنوات من إنشائها.

من بين الأسباب الجوهرية لهذه الحركية السلبية التي تميز بعض المؤسسات الصغيرة بفرنسا، حسب الباحث، هو النقص في التكوين الذي يميز ملاك هذه المؤسسات، مما أكسبهم عدة صفات سلبية كانت من أهم أسباب فشلهم ،نذكر من بينها :

- النقص في التنظيم .
- عدم القدرة على قيادة مجموعة من أشخاص .
- علاقاتها التجارية السيئة .
- عدم الكفاية (التسرية).
- رفض دائم لاقتسام المسؤوليات .

أ) - التحكم في نظام التسيير :

لعل من الضروري أن نشير في البداية إلى أنه من الحيوي للمؤسسة الصغيرة أن تحتوي على نظام تسيير فعال ، حيث أن حسب بعض الاقتصاديين ، توفرها على مثل هذا النظام يكتسي أهمية أكبر من تموقعها في مواقع ووضعية إستراتيجية في السوق .

^(*) M.Henri- Viennent- Revue du département des répertoires et statistiques d'entreprises, INSEE, Novembre 1990.

فقدرة وفعالية المؤسسة الصغيرة تقاس بقدرتها على التحكم في تنظيم المهام التي تقوم بها والتمثلة خاصة في : المهمة التجارية ، المهمة التقنية ، المهمة المالية ...الخ .

فالتنظيم الجيد للمهام السابقة الذكر وغيرها يعطي للمالك المسير وضوح النظر والقدرة على إجراء الاختيارات مهما كانت أهميتها بنوع من الراحة والثقة في النفس ، من بين الاختيارات التي يمكن للمالك المسير إجرائها نذكر : التكنولوجيا المستعملة ، المنتجات ، السوق ، العملاء ...إلخ .

فإذا كان التنظيم يستدعي احترام التوزيع السلمي للمهام في المؤسسات الكبيرة من أجل تحقيق الأهداف والتمثلة أساسا في التوزيع العقلاني للمهام على مختلف أعضاء المنظمة من أجل تحقيق الأهداف المسطرة، فإن المالك المسير هو الذي يلعب هذا الدور في المؤسسات الصغيرة، حيث أنه يقوم بتحديد المهام الخاصة بكل مستخدم وتحديد نقاط التمثيل بين المهام .

ففي حالة المؤسسة الصغيرة العابرة لمرحلة الانطلاق التي يسيرها مالك لا يتميز بالخبرة والتكوين، نلاحظ وقوع عدة وضعيات يميزها الخلط وعدم الثقة في النفس وهي الوضعيتان الملائمتان لحدوث المشاكل العويصة، تلك المشاكل التي تتميز عادة بتنوعها.

في هذا الصدد، تجدر ملاحظة عدم وجود أي مقاييس تمكن المالك المسير من ترتيب التغييرات ، رغم أنه لا يملك خبرة في ذلك ومن ثم إجراء الاختيارات بأكثر موضوعية، فهذا الحقل يبقى مرحبا بكل المحاولات الممكن إجرائها في ميدان البحث عن الطرق المناسبة لتمكين المالك المسير بمجرد ملئه لبعض الجداول وترتيبه لبعض المعلومات من استخلاص أهم القرارات الواجب اتخاذها .

بالرغم من إمكانية تطور البحث العلمي في هذا الصدد ، تبقى الطريقة الأكثر نجاعة في إضفاء أحسن تنظيم على المؤسسات الصغيرة ، هي تكوين المالك المسير، وفق أحدث الأنماط الممكنة، لكن السؤال المطروح هو هل نأخذ أثناء التكوين الخصوصيات التي تميز المالك المسير عن غيره بعين الاعتبار أم ل، إذا كان الأمر كذلك فهل يمكن الاعتماد على التكوين العادي أو الاعتماد على التكوين على المقاس ؟

(ب)-حقل التكوين ومختلف مراحل المؤسسة الصغيرة :

(1) - حقل التكوين :

رغبة في تزويد المؤسسات الصغيرة بقدرات ذاتية معتبرة تسمح لها بحل المشاكل التي تواجهها في مختلف مراحل تطورها ومواجهة المحيط الخارجي الذي يمتاز بعدم التأكد، أقدم عدة باحثين على دراسة أهم الميادين التي ينبغي أن يوفر فيها تكوين معين للمالك المسير، تلك الميادين التي تركز أساسا على الصفات الشخصية التي تميز هذا الأخير .

الصفات الشخصية للمالك المسير :

حسب " R-Jacob et Larrain " (*) تعرف الشخصية بكونها : " مجموعة ، الثابتة نسبيا ، من الصفات التي تميز شخص ما والتي يمكننا التعرف عليها عن طريق صفات شخصية معينة" .

من بين أهم الصفات الأكثر دلالة نذكر :

- النمط الذي يميز الأشخاص في علاقاتهم المتبادلة مثل : الثقة ، الانفتاح ، التجبر ، الخضوع... إلخ .
 - الحساسية الاجتماعية مثل : معرفة عدة شخصيات ، معرفة نوايا الأشخاص ... إلخ .
 - الاتجاهات الظالمة مثل : التوجه الدائم إلى تفضيل الظلم عن التفاهم ... إلخ .
 - الاستقرار الشعوري مثل : التحكم في النفس ، كظم الغيظ ... إلخ .
 - نمط المعرفة مثل : كيفية دراسة المعلومات ، ما هي درجة المغامرة ... إلخ .
 - التحكم في الأوضاع مثل : إحساس المالك المسير بالتحكم في التغيرات الخارجية .
- مع الإشارة إلى أن كل هذه الصفات الشخصية ذات خمسة مصادر أساسية وهي :
- 1- مصادر فيزيولوجية: والمتمثلة خاصة في الدرجة الاجتماعية ، الصحة ، الجنس ... إلخ .
 - 2- مصادر ثقافية: ويتمثل خاصة في نظام القيم.
 - 3- مصادر عائلية: ويتمثل في السلطة ، الوازن .

(*)ARTICLE : Comportement organisationnel

AUTEUR : Jacob- R et l'arrian- J: cours

REVUE : Revue de l'université de Québec 1986.

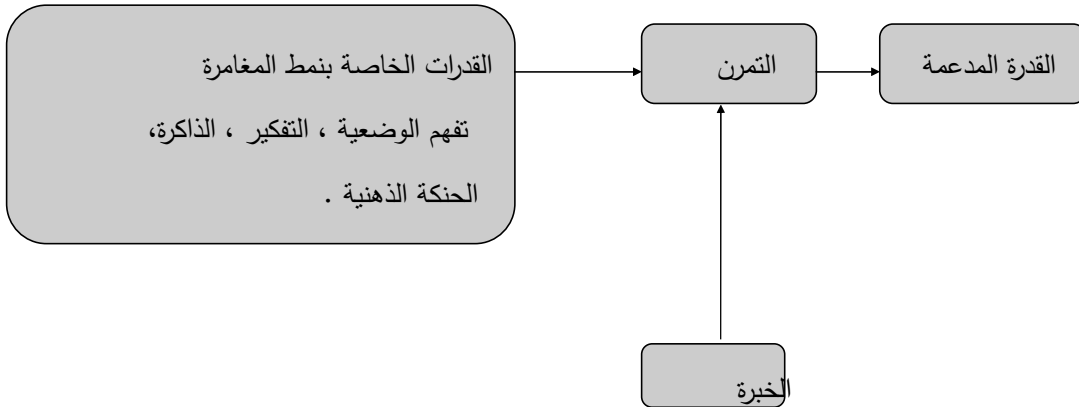
4- المصادر الاجتماعية -العائلية: والمتمثلة أساسا في الدور الذي يلعبه في المجتمع وداخل العائلة .

5- مصادر متعلقة بالوضعية: والمتمثل أساسا في الوقائع التي تخلدت في نفسية الشخص والمتعلقة بحوادث اجتماعية عائلية عاشها الشخص المعني (مثل الحوادث المرورية ، الأمراض...).

الصفات الدالة على الكفاءة :

باستعمال الصفات الشخصية التي يتميز بها المالك المسير يمكن أن نستنتج مدى استعداد هذا الأخير لتقبل المرور بمرحلة تكوينية معينة، لكن في أغلب الأحيان نلاحظ أن ضرورة حصول هذا الأخير على قدرات معينة تتطلب مروره بمرحلة تمرينية، تلك المرحلة التي يستقر مدى استعداد هذا الأخير لتقبلها ، دائما عن طريق قراءة أهم الصفات الشخصية التي تتميز المالك المسير والتي ذكرناها أعلاه .

إذا أخذنا مثلا على نمط المغامرة التي تتميز المالك المسير، يمكن اقتراح الشكل التالي الذي قدمه R-Jacob et Larring :



الشكل رقم 06

تأثير عملية التمرن في نمط المغامرة :

في حالة كون المالك المسير يتميز بنمط من المغامرة مبني أساسا على دراسة الوضعية التي يواجهها هذا الأخير، وبعد تفكير عميق ، باستعمال التجارب السابقة التي لا تزال راسخة في الذاكرة من جهة، والحنكة الذهنية من جهة أخرى، يتمكن من الوصول إلى تكوين نمط من المعرفة تميزه الحيطة والحذر ، لكن إذا أضفنا لهذا المالك المسير نوعا من التمرن يصبح قادر على تحسين قدراته السابقة وهذا باستعمال، إلى جانب ما سبق، كل من الخبرة ونتائج التمرن مما يضمن له نتائج جيدة في النهاية .

أهم الخصائص التي يجب أن تتوفر عليها المالك المسير في الميدان :

حسب La Flamme .M^(*) يمكن تلخيص المميزات الأساسية للإداري الأمثل في الجدول الموالي، مع الإشارة إلى أن هذا الجدول هو عبارة عن سرد لأهم الصفات التي يتصف بها الإداري الأمثل .

إمكانية التصحيح أو التغيير عن طريق التكوين	الصفات والقدرات
جد ضئيلة إن لم نقل معدومة .	- عقلية المؤسسة قدرات التنبؤ العمل ، رفع التحديات ..
متوسطة أو مرتفعة	- القدرات التصورية ، قدرات تحليلية ، تحديد الأهداف ، التنسيق ، دراسة المعلومات .
جد ضئيلة	- القدرات الاجتماعية قدرات في خلق مناخ جيد للعلاقات الجماعية ، القدرة على الإنصات لأفراد المؤسسة ومنح الثقة .

(*) LIVRE : .Le management approche systématique.

AUTEUR : La flamme – M

DITON : Chicantini, Gaetanmorin, 1979.

معدومة	- روح الحركة تنظيم جد مدروس للعمل ، قبول المناقشة .
مرتفعة	- القدرات التقنية معرفة نشاط المؤسسة ، معرفة المنتجات الملائمة .

عن طريق الجدول السابق ، نستنتج أنه يمكن لبعض الصفات التي تميز المالك المسير أن تتغير بفضل اجتياز تكوين معين ، كذلك يمكن عن طريق نفس الجدول استنتاج مدى محدودية التكوين في تغيير بعض الصفات التي تميز المالك المسير، مما يقودنا إلى القول بأن مجال التكوين له حدوده ولا يمكن له تغيير كل الصفات التي تميز المالك المسير . كما تجدر الإشارة إلى ضرورة البحث المتواصل على طرق جديدة للتلقين والتي بإمكانها تغيير بعض الصفات التي تميز المالك المسير والتي تعجز الطرق الحالية على تغييرها .

2- مختلف مراحل المؤسسة الصغيرة :

إنه من الضروري، حسب نظرنا، أن نتفادى النظر إلى التكوين بأنه مجرد مرحلة يجب على المالك المسير أن يمر بها من أجل تحسين قدراته ، نعم إن الأمر كذلك لكن إضافة إلى هذا نجد أن التكوين الناجح هو الذي ينسجم مع الحركية المتواصلة التي تميز المؤسسة وبالتالي تميز أحد أهم العناصر فيها ألا وهو المالك المسير .

أهم المراحل الحيوية التي تمر عليها المؤسسة :

في نظرنا، يعتبر من الأهمية بمكان أخذ أهم المراحل التي تميز حياة المؤسسة بعين الاعتبار في صياغة نظام تكويني معين ، حيث خلال المراحل التي تمر بها المؤسسة الصغيرة وبالتالي المالك المسير تتبثق عدة مشاكل ذات أشكال ودرجات مختلفة ، لكن لا ننسى أن في نفس هذه المراحل ومع مرور الوقت يستطيع المالك المسير من اكتساب خبرة ميدانية قوية تساعده على معرفة أهم حاجاته الأساسية في التكوين (مثلا : التكوين في كيفية دراسة السوق ، التكوين في تسيير المخازن ، الإعلام الآلي ..الخ) ، مع الإشارة إلى أن هذه الأنواع من الأنظمة التكوينية ، كثيرا ما تكون على المقاس وهذا لصعوبة تعميمها لأسباب

موضوعية نذكر منها، عدم إمكانية إيجاد عدد معتبر من الملاك المسيرين مرور على نفس العوامل وبالتالي على نفس المشاكل ، أضف إلى هذا عدة مشاكل تقنية أخرى ، من هنا يمكن القول أن المرحلة الأساسية الواجب المرور عليها من طرف المكون هي القيام بإعداد جدول تفصيلي يحتوي على أهم المراحل التي مرت بها المؤسسة من جهة ، وأهم الحاجات المعرفية للمالك المسير والمقابلة لكل مرحلة من جهة أخرى ، وبعد دراسة أهم الحاجات المعرفية للمالك المسير والتي ذكرناها آنفا، يمكن للمكون تحديد مدى استفادة المالك المسير من مختلف المراحل التي مر بها وبالتالي تحديد أهم النقائص التي يجب معالجتها والخاصة بكل مرحلة على حدى .

من بين أهم المراحل التي بإمكان المؤسسة الصغيرة المرور بها نجد :

- فكرة المشروع (التمثل في تكوين مؤسسة صغيرة) .

- التكوين .

- الانطلاق ، إعادة الإحياء .

- المحافظة والتطور .

- بداية الانطفاء .

- التخلي (البيع ...) وبالتالي إعادة الإحياء من طرف شخص آخر .

- الزوال (الإفلاس ...) .

مع الإشارة إلى أن كل مرحلة من هذه المراحل تستدعي نمط تكويني معين ، وهذا راجع ، كما قلنا آنفا ، لاختلاف المشاكل المواجهة من قبل المالك المسير في كل مرحلة من هذه المراحل .

مراكز التكوين وإستراتيجياتها في التأقلم مع حاجيات المؤسسات الصغيرة :

يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من مراكز التكوين وهي :

1- مراكز التكوين المختصة في تلقين المبادئ القاعدية في التسيير ، والتي يبرهن الالتحاق بها بالحصول على شهادة البكالوريا أو ما يعادلها ، يمكن ضم في هذا النوع الجامعات والمدارس العليا للتسيير .

يتم في هذه المراكز تلقين المبادئ العامة للتسيير، مع الإشارة أنه بفضل هذه المراكز تم تكوين عدد كبير من رجال الأعمال الناجحين على الصعيد العالمي .

2- مراكز التكوين المستمر (مرحلة ما بعد الدراسات) : وهي تهتم غالبا بالمسيرين المستقبليين للمؤسسات وكذا مسيري المؤسسات العاملة، تعتبر هذه المراكز بمثابة المزود الرئيسي لمثل هذه الفئات بالخبرة وبالمعلومات الجديدة التي تمكنهم، في أغلب الأحيان، من مواكبة التطورات العلمية والتكنولوجية المسجلة في ميادين اختصاصهم .

3- مراكز التكوين المستمر والاستشارة

هذا النوع من المراكز يولي أهمية كبيرة للمسيرين المستقبليين أو الحاليين للمؤسسات ، كمنظيره الثاني ، يعتمد على الإطلاع العلمي ، لكن موطن اختلافه يكمن في طريقة التكوين ومصادر المعلومات في حين أن الثاني يعتمد على الإطلاع العلمي عن طريق الكتب ، المحاضرات والمترجمات ، عن التجارب والتقنيات الجديدة، يقوم هذا النوع باستعمال التجارب الخاصة بالمؤسسات التي تنشط عادة في نفس المحيط والتي استطاعت أن تحقق إنجازات تجعل منها نموذجا يقتدي به ، مع الإشارة أم معظم المكونين في مثل هذه المراكز هم مسيرو مؤسسات تميزهم الخبرة والأقدمية في الميدان .

رغم التنوع الذي يمكن تسجيله على مستوى الخدمات المقترحة من طرف المراكز المختلفة للتكوين ، إلا أنها لا تقترح، في الغالب من الأحيان، خدمات متأقلمة فعليا مع تطلعات المؤسسة الصغيرة ، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل ، حسب نظرنا ، على قدرة هذه المراكز في ابتكار طرق تلقين جديدة مبنية على إستراتيجيات مخالفة لما هي عليه الآن.

أهم النتائج المستهدفة من عملية التكوين (من طرف المالك المسير) :

لمعرفة أهم المميزات التي يجب أن يحتوي عليها نظام تكويني مختص في تقديم خدماته في الميادين المختلفة للتسيير ، ينبغي دراسة أهم الحاجات التي يصبو المسير إلى التكون من

أجل إشباعها (حيث أن حاجة المسير في التكوين ، تعتبر بمثابة حاجته إلى الكلام أو إلى معرفة الآخرين ، النزهة... إلخ) .

- يتم في العادة ربط حاجة المسير إلى التكوين بعوامل بسلوكية عامة مثل :
- درجة التكوين القاعدي ، المعرفي والخبرة .
- رأيه في الممارسة الميدانية المعتمدة على تطبيق القواعد التسييرية المختلفة .
- حكمه على مختلف الأنظمة التكوينية التي يعرفها .

مما يقودنا إلى استنتاج ثلاثة مميزات بسلوكية أساسية ، تميز المالك المسير وهي :

إيديولوجية الصفقات :

حسب وجهة نظر Mahe de Boislan Delleh^(*) عادة ما نجد أغلبية الملاك المسيرين يستعملون نوعين من أنواع التسيير وهما (التسيير التحسسي والتسيير العقلاني) مع الإشارة أن أغلب الحالات المسجلة ، حسب الباحث ، يطغى عليها التسيير التحسسي مما يجسد ، حسب رأينا ، طغيان عقلية المقاول المنتهز للفرص على عقلية المقاول الحرفي العقلاني ، كما سبق وأن أوضحنا هذا .

الدغماتية :

بين الملاك المسيرين المفضلين لاحساساتهم الشخصية في التسيير وبين الذين يفضلون الطرق العلمية المعتمدة على التلقين العلمي ، يوجد نوع وسطي من الملاك المسيرين يدعى بدوي العقلانية الدغماتية والذين يعتمدون على الوضعية التي تواجههم في تحديد نوع التسيير الملائم ، فحسب هؤلاء هناك بعض الوضعيات تستدعي استعمال الإحساس وهناك بعض الحالات تستدعي الاعتماد على الطرق الحديثة في التسيير .

(*)LIVRE : Gestion des ressources humaines dans la PME .

AUTEUR : Mahe de Boislan Dellehi:

Etude effectués à l'université de Montpellier, au CeGer H 1987.

EDITION : economica en 1988.

التعقد الفطري:

التوجه الفطري الذي يملكه بعض الملاك المسيرين ، إلى التعقد وعدم تفضيل البساطة ، يجعل من هؤلاء يسعون باستمرار إلى التسلح بمعارف جديدة في أغلب الأحيان دون الحاجة الفعلية إليها .

مما سبق يمكن استنتاج ضرورة اهتمام معدي البرامج التكوينية بالميزات السابقة والتي تعتبر من أهم الدعائم الأساسية لنجاح أي برنامج تكويني، تلك المميزات التي يمكن تلخيصها في :

-مدى ميل المالك المسير لنمط التسيير التحسسي.

- مدى تفتح ذهنية المالك المسير .

- مدى تفضيل المالك المسير للبساطة .

تأقلم مراكز التكوين مع الحاجيات الحقيقية للملاك المسيرين :

حتمية التأقلم

يعتبر موضوع التأقلم مع الحاجيات الحقيقية للملاك المسيرين ، من بين أهم المواضيع الإستراتيجية التي تحاول مراكز التكوين أن تضعها في مختلف خططها التسييرية والتي تسعى دوما لإبرازها في مختلف البرامج التكوينية المقترحة على الملاك المسيرين .

فسعيا منها لإرضاء زبائننا ، تقوم المراكز التكوينية عادة بدراسة كل التجارب الخارجية التي قامت بها البلدان الأخرى في هذا الصدد، كما تقوم كذلك بمحاولة الحصول على التجارب الرائدة على المستوى المحلي والمحبذ كونها قد جرت في نفس المحيط الذي ينشط فيه المركز .

كما نجد ، المراكز التكوينية ، في سباق دائم لإجراء الدراسات المتعددة التخصصات على مختلف العوامل المؤثرة على المحيط الذي ينشط فيه المالك المسير بما فيه دراسة المالك نفسه، فهناك مثلا بعض المراكز التكوينية التي تقوم قبل البدء في تكوين المالك المسير ، بدراسة بيسيولوجية على هذا الأخير منجزة من طرف الطبيب البيسيولوجي الخاص بالمركز ، في أغلب الأحيان دون علم المالك المسير نفسه .

كيفية تأقلم مراكز التكوين مع حاجيات الملك المسيرين:

المجموعة الأولى لهذه المراكز (وتتمثل خاصة في المعاهد العليا والمدارس العليا) جسدت محاولات التأقلم مع حاجيات المؤسسات الصغيرة في التكوين بإدراج تخصص خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) وأدخلت كجزء أساسي من برنامج التكوين إشكالية تكوين المؤسسات الصغيرة المتوسطة .

لكن الإشكال الأساسي الذي يواجه هذه المحاولات في التأقلم هو كونها تعد محاولات للتحسيس بأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، أكثر مما تعد برامج تكوينية مختصة تزود المتكويين بمخزون معلوماتي هام من التقنيات تمكنهم فيما بعد من اقتحام ميدان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأكثر راحة وثقة في النفس .

المجموعة الثانية لهذه المراكز نجدها قد تكونت نتيجة للقلة النسبية التي تميز المراكز التكوينية المختصة في ميدان ما بعد الدراسة (Post-scolaire)، وهي غالبا ما توجه اهتمامها إلى الملاك المسيرين المستقبليين أو الممارسين للمهنة والراغبين في تحسين وتطوير معارفهم التسييرية .

يمكن ملاحظة أن هذا النوع من المراكز لقي إقبال كبير خلال العشرية الأخيرة، خاصة في البلدان المتقدمة وهذا راجع إلى العمل الكبير للوسائل الإعلامية في هذا الصدد من جهة، وإلى الاقتحام الكبير الذي شهده هذا النوع من التخصصات من قبل المراكز التكوينية الكبيرة من جهة أخرى، مع الإشارة ، إلى عامل أساسي ميز المحيط الاقتصادي في العشرية الأخيرة خاصة، ألا وهو عامل عدم اليقين ذلك العامل الذي أدخل في عقلية الملاك المسيرين عدم الإحساس بالراحة والطمأنينة، فرغم وجود خدمات استشارية جد متقدمة على السوق ، إلا أن المالك المسير يحدب إتقان التقنيات المختلفة للتسيير بصفة شخصية لتفادي أي مشكل محتمل في ميدان الاستشارة .

شرح متطلبات بعض المراحل التي تمر بها المؤسسات الصغيرة

المحافظة Le Maintien	التطوير Le Développement	الإحياء La Reprise	
<ul style="list-style-type: none"> - تثبيت القدرات الاقتصادية في حد معين وكذا الأمر بالنسبة للقدرات التقنية (رفض التطور) . 	<ul style="list-style-type: none"> - تغيير حجم المؤسسة ، هيكلتها و/أو نشاطها . 	<ul style="list-style-type: none"> - إعادة إحياء المؤسسة الصغيرة من طرف شخص آخر وذلك بشرائها . 	<p>تعريف أو مميزات المرحلة</p>
<ul style="list-style-type: none"> - التسيير اليومي . - تدقيق مراحل التقييم . - رفض الاختيارات الإستراتيجية الجديدة . 	<ul style="list-style-type: none"> - تحليل الوضعية . - تعريف الإستراتيجيات الجديدة الممكن تطبيقها . - استعمال إمكانيات جديدة . - تحديد تنظيم جديد . - استباق النتائج وتقييمها . 	<ul style="list-style-type: none"> - تقييم قدرات المؤسسة المعنية . - تشخيص إمكانيات المؤسسة المرغوب إنشائها . - إعداد خطة إعادة إحياء . 	<p>الأعمال الواجب القيام بها</p>

<p>- تعميق تقنيات التسيير في مختلف المجالات . - وضع أهم مراحل التسيير التطبيقي .</p>	<p>نفسه</p>	<p>العمليات الواجب القيام بها والتكوين اللازم لذلك</p> <p>- تحليل محفظة النشاطات. - قياس المهارة الفنية ، التجارية . - التحديد التقريبي لسعر شراء المؤسسة وهذا باستعمال طرق مالية ومحاسبية . - تحديد ظروف وشروط إعادة الإحياء وهذا عن طريق تحليل الوضعية الصحية للمؤسسة . - تحديد وقياس الاختيارات الإستراتيجية الجديدة . - استباق نتائج التغيير في وضعية المؤسسة وإعادة هيكلتها .</p>
--	-------------	---

يعتبر هذا الجدول من بين أحسن المقترحات التي أطلعنا عليها في ميدان التكوين المتعلق بالمراحل المختلفة التي تمر بها المؤسسة الصغيرة ، لأن هذه المراحل السابقة والمشار إليها في الجدول أعلاه تعتبر من أهمها في تطلب المرور بمرحلة تكوينية جد مختصة يتوقف عليها مدى نجاح المراحل السابقة .

المجموعة الثالثة لهذه المراكز تستعمل طريقة الانتقاء عن طريق ، نوادي خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) وهذا تفاديا لمشكل هام يحد عادة من فعالية البرامج المقترحة للتكوين وهو مشكل وجود بعض الأشخاص داخل الصف ليس لهم أي طموح في تكوين مؤسسة صغيرة وبالرغم من ذلك نجدهم يدرسون رفقة الملاك المسيرين المستقبليين أو الممارسين، مما يقلل من أهمية الملاك المسيرين لاهتمامه بالمواضيع المقترحة للدراسة وهذا ما يؤدي بهم إلى عدم التكوين الجيد بسبب عدم الاستيعاب .

لكن عادة ما يحسب على المستوى التطبيقي لمثل هذه المراكز عدم الاستمرارية في التكوين، أي بمعنى آخر، عدم ضمان للمسير تكون ممتد على فترة زمنية نسبيًا ما طويلة تمكنه من استيعاب الأفكار وترسيخها نهائيًا عن طريق التجربة .

كما ينسب لهذه المراكز ، عدم اتصاف المكونين بالخبرة الميدانية التي تجعلهم في أغلب الأحيان غير قادرين على إفادة المتكونين لمحدودية نظرتهم واكتفاءهم بالنظرة النظرية للأشياء رغم طموحهم لبعض الأسئلة ، نجدها عادة ما تتصف بالبساطة وعدم الواقعية وعادة ما تقابل بنوع من الانتقاص من طرف المتكونين .

حسب رأينا ، فالحل الوحيد لمثل هذه المشاكل هو التكوين من طرف الملاك المسيرين ذو المستوى العلمي العالي والخبرة الميدانية الكبيرة ، لكن المشكل يكمن في ندرة هذا النوع من المكونين .

التحسينات المستقبلية في ميدان التكوين :

انطلاقًا من الملاحظات السابقة يمكن استخلاص أهم التوصيات التي نراها في نظرنا بمثابة المخفف لشدة عدم التوافق الملاحظ بين البرامج التكوينية والحاجيات الحقيقية للملاك المسيرين.

- يجب على مستوى البرامج التكوينية والبيداغوجية أخذ بعين الاعتبار صبغة الحركية المستمرة عبر الزمن التي تغلب على محيط المالك المسير ، حيث أن هذا الأخير يعيش في محيط حركي ، متجدد لا يكتسي صفة التاريخية، حيث أن الحوادث التي تقع في الزمن (ز2) ليست هي نفسها التي تقع في الزمن (ز1) .

انطلاقًا من هذه الفكرة ، يجب على المراكز التكوينية أن تبقى في دراسة مستمرة لمختلف العوامل المؤثرة على المالك المسير والممتازة بالحركية المستمرة ومحاولة تغيير البرامج المقترحة وفق المستجدات، من أجل ذلك يجب، حسب نظرنا،

- الاعتماد على مراكز تكوينية خفيفة ، في إنصات دائم للمسيرين ، منشطة من قبل مختصين ذوي قدرات علمية وخبرة ميدانية .

- تكوين مراكز أو مكاتب للاستشارة ، الخاصة بالتكوين ، وظيفتها دراسة المالك المسير ودراسة كل العوامل المؤثرة على هذا الأخير ثم توجيهه إلى مركز معين مختص في التكوين بإمكانه الإشباع الأمثل لحاجيات المالك المسير المعني .
- تكوين مكاتب خدمات من طرف المصالح المختصة للدولة والتي تهدف إلى إعلام المسيرين وأصحاب المؤسسات الصغيرة بمستجدات التقنيات التسييرية وإعطائهم كل المعلومات الضرورية (المراكز المختصة في تلقينها ، خبرة المكونين ... الخ) .

الفصل الثالث : محيط المؤسسات الصغيرة ودور الدولة في مساعدة هذه الأخيرة

- خلال هذا الفصل قمنا بدراسة المحيط الاقتصادي الخارجي للمؤسسات الصغيرة مع التركيز على أهم عامل في هذا المحيط وهو الدولة كما تم التركيز على النقاط التالية:
- * دراسة الخصائص الأساسية للمؤسسات الصغيرة تجاه المحيط الخارجي .
 - * دور الدولة والأعوان الآخرين في إعادة إحياء المؤسسات الصغيرة .
- ثم دراسة النقاط التالية :
- دور بعض الدول في تشجيع المؤسسات الصغيرة .
 - دور بعض المنظمات العالمية في تشجيع المؤسسات الصغيرة .
 - المؤسسات الصغيرة ، المؤسسات الكبيرة والدولة :

- هنا قمنا بإبراز الدور التكاملي الذي ينبغي أن يميز العلاقات بين العناصر الثلاثة وقمنا بتدقيق وجهة نظرنا في العلاقة التي نراها فعالة لإحياء الاقتصادي الوطني الجزائري .
- دراسة تجربة بعض الدول في مساعدتها للمؤسسات الصغيرة منها :
 - فرنسا .
 - الولايات المتحدة الأمريكية .
 - الدول النامية .

المبحث الأول: المؤسسات الصغيرة والمحيط

كما ذكرنا سابقا ، فعلاقة المؤسسات الصغيرة بمحيطها تختلف تماما على علاقة المؤسسات الكبيرة بهذا الأخير ، ففي حين أن المؤسسات الكبيرة تسعى دائما إلى التأثير على محيطها (في هذا الصدد قال أحد الاقتصاديين أن المستهلك يستهلك ما تعرضه عليه المؤسسات لا ما يريده)، نجد أن المؤسسات الصغيرة تتأثر كثيرا بالمحيط الذي تعيش فيه، مما يدفعها لدراسته ومحاولة التقرب أكثر من المستهلك لتلبية رغباته وهذا بالبحث على قواعد جديدة ومتجددة للتنافس ، فالملاحظ الخارجي لهذا النوع من المؤسسات يرى أنها تعيش في نسيج حي متجدد سواء على الصعيد الداخلي أو الخارجي .

لذا فإنه من الضروري معرفة دقيقة لكل العوامل المتدخلة في هذا النسيج وخاصة تلك التي تتميز بالتطور المستمر ضمن النسيج الإنتاجي أو الجغرافي المصغر ، خاصة وأن هذه المؤسسات الصغيرة تعتبر جزءا لا يتجزأ ضمن هذه الأنسجة وتتميز كذلك بمكانة هامة ضمن النسيج الإستراتيجي المصغر المكون من قبل المؤسسات الكبيرة وهذا عن طريق علاقات المعاملة من الباطن و الانقاذ، للتأقلم مع المحيط الذي تعيش فيه هذه المؤسسات الصغيرة ينبغي على هذه الأخيرة أن تتصف بصفتين هامتين هما : التبادلية، والتأقلم.

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة وصفتي التأقلمية والتبادلية

قبل التطرق إلى مكونات المحيط الخارجي للمؤسسات الصغيرة وماهية العلاقة الواجب أن تتكون بينهما، نتطرق إلى الصفتين السابقتين الذكر، حيث أن العامل المشترك الذي يمكن المؤسسات الصغيرة من التأقلم مع محيطها ، حسب رأينا ، هو مدى انصافها بهاتين الصفتين :

الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة وصفة التأقلمية:

إن مصطلح التأقلم ذو ارتباط وثيق بالقرارات التي تتخذها المؤسسة فنقول على سبيل المثال أن المؤسسة (x) ذات قدرة تأقلمية في استعمال مواردها لأغراض مسطرة من قبل هذه الأخيرة في حالة وجود عدة بدائل لهذه المؤسسة معروضة للاختيار، في هذه الحالة فقط نستطيع القول بأن النظام الاختياري للمؤسسة يمتاز بنوع من التأقلمية بالمقارنة مع النظام المرجعي، من هنا يمكن تمييز عدة أنواع من التأقلمية بالمقارنة مع النظام المرجعي، والتي نستعرضها مختصرة فيما يلي:

أنواع التأقلمية:

أ- التأقلم الوظيفي:

هذا النوع من التأقلمية ذو علاقة وثيقة مع تنوعات (المرغوبة أو الحقيقية) التعديلات الممكن إجرائها على الموارد، هذا بالنظر لكثرة المشاكل الداخلية المطروحة على المؤسسة، والهدف الأساسي لهذه التعديلات يتمثل في الرغبة في الحصول على أكبر نجاعة ممكنة، وفق قاعدة الحصول على أكبر نتيجة ممكنة مقابل استعمال أقل قدر ممكن من الإمكانيات (لا نعني هنا هدف تعظيم الربح).

في هذا الصدد، يمكن التساؤل عن مدى انصاف المؤسسة الصغيرة بصفة التأقلمية الوظيفية، و هل المؤسسات الصغيرة ذات تأقلم وظيفي؟.

حسب نظر بعض المختصين في دراسة المؤسسات الصغيرة فإن دراسة هذا الموضوع لم يحظ بعد بالدقة الكافية والوصول لدرجة معينة من الدقة يستدعي دراسة ملاحظة وتأمل كبيرين لتصرفات المؤسسات الصغيرة وكننتيجة لذلك يؤكدون أن المؤسسات الصغيرة يمكنها أن تتميز بالتأقلمية الوظيفية تحت الشرط التالي:

في حالة كون الموارد والنشاطات ذات اختصاصية أقل من المؤسسات الكبيرة، حيث أنه بمجرد إدخال الاختصاص في ميدان المهام أو الآلات والأشخاص يتم بصفة أتوماتيكية خفض التأقلمية التي تميز المؤسسات الصغيرة.

من هنا يتطلب الأمر التفريق بين التأقلم الفردي (نشاط، وموارد).

و التأقلم العقلاني (إعداد النشاطات وترتيبها).

ب- التأقلم الفردي:

بصفة عامة فإن المؤسسات الصغيرة تتميز عن غيرها بالقدرة التأقلمية الكبيرة مع المحيط فور إنطلاقها، وهذا بالنظر للعدد الكبير من الاختيارات التي تتاح لها في كافة المجالات، لكن فور وصولها إلى مرحلة التطور الذي يطرح كاختيار (تطوير النشاطات الأكثر ربحاً وترك النشاطات الطفيلية) ، وهذا بالطبع بعد مرور مرحلة زمنية من انطلاق المؤسسة الصغيرة ، في هذه المرحلة تحاول المؤسسة الصغيرة الفصل بين النشاطات والموارد، مما يؤدي بها إلى إنقاص تأقلميتها، وهذا حسب وجهة نظرنا أهم تبرير يؤدي بنا إلى رفض توسيع المؤسسة الصغيرة بما يتعدى حجم معين يتم تحديده في العلاقة التي تربط المؤسسة بمحيطها .

ج- التأقلم التنظيمية:

هذا النوع من التأقلم يترجم بقدرة كبيرة للمؤسسة في التأقلم المعروف في ثقافات التنظيم للمؤسسة حيث أن هناك بعض الأشخاص يقومون بتغيير مهامهم ونشاطاتهم حسب الظروف ، وهذا يتطلب قدرة كبيرة في التأقلم مع الظروف الجديدة ، وبالتالي فكل انخفاض في القدرة التأقلمية للمؤسسة الصغيرة ينقص بدوره من التأقلم الذي تتمتع به هذه المؤسسة.

د- التأقلم الاستراتيجي:

يعرف هذا النوع من التأقلم بأنه يعبر على درجة الحرية التي تتميز بها المؤسسة في تسطير وتحقيق أهدافها ، هذا بالنظر إلى المحيط ، مع الإشارة أن المؤسسات الكبيرة تحضى بقدرة معينة على التأثير في المحيط الذي تنشط فيه ، فلكي تحقق المؤسسة التأقلم الاستراتيجي يجب عليها أن تحضى بهيكله بيروقراطية تتميز بنظام معلوماتي جد فعال يساهم في اتخاذ القرار ، مع الإشارة كذلك أن في حالة اختصاص المؤسسة الصغيرة في مجال معين بعد بلوغها درجة معينة من التطور (أي بعد مرور مدة زمنية معينة من تكونها)، في هذه الحالة فالمؤسسة الصغيرة تقوم بالحد من العراقيل الناتجة عن تنوع المحيط الذي تنشط فيه، مما يؤدي بها إلى التمتع بتأقلمية وظيفية كبيرة على حساب التأقلم الفردي .

لكن عادة ما يكون هذا الاختيار غير صائب بالنظر لعدم قدرة المؤسسات الصغيرة من التأقلم مع محيطها في حالة الاختصاص وهذا بسبب حجمها الصغير من جهة، وبسبب التنافس

الكبير الذي يميز محيط المؤسسات الصغيرة ، مما يجعلها أكثر هشاشة ، ولتقليل من هششتها تقبل المؤسسات الصغيرة في الغالب من الأحيان خفض عدد زبائنها أو مورديها، مما يؤدي بها إلى الإقبال على خنق نفسها وبالتالي تحقيق تعبئة لعدد محدد من الزبائن والموردين وهذا ما يؤدي بها إلى الوصول إلى تأقلمية استراتيجيية جد هشة .

يتبين لنا من دراسة مصطلح التأقلمية أن محيط المؤسسة جد معقد ويزداد تعقدا باختصاص المؤسسة الصغيرة ، فكلما كانت المؤسسة الصغيرة غير مختصة اختصاص دقيق كلما استطاعت أن تتأقلم مع محيطها باستعمال عدة تقنيات عادة ما تكون على حساب قواعد التنافس الشريف.

تجدر الإشارة أن دراسة محيط المؤسسات الصغيرة يمكننا من اقتراح بعض التصرفات النموذجية الواجبة التطبيق من طرف هذه الأخيرة .

الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة وصفة التبادلية

إن التعريف البسيط للتبادلية : يقودنا إلى اعتبارها بمثابة البديل (المخفض) للخطر الذي تقع فيه المؤسسة أثناء قيامها بعملية الإنتاج ثم التوجه إلى سوق مجهولة، حيث أن المؤسسة قبل انطلاقها في عملية الإنتاج تقوم بالتقرب من زبائنها، مما يمكنها رفقته من تكوين علاقة تبادلية للمعلومات ، تلك العلاقة التي تسمح لها بالإنتاج حسب رغبة زبائنها وبالدخول إلى السوق بثقة أكبر .

أنواع التبادلية:

كما هو الحال بالنسبة للتأقلمية يوجد نوعين من التبادلية هما :

التبادلية التنظيمية و التبادلية الاستراتيجية.

أ-التبادلية التنظيمية

هذا النوع من التبادلية له نتيجتين أساسيتين هما :

* الحصول على معلومات هامة تعتبر كمدخلات أساسية يجب الاعتماد عليها في عملية الإنتاج.

* يمكن لهذا النوع من التبادلية أن يؤدي إلى صراعات داخلية وهذا نظرا لوجهات النظر المختلفة التي تميز مختلف أعضاء المؤسسة أو حتى المجموعات الفاعلة داخل المؤسسة، هذا المشكل الذي ينبغي تفادي وقوعه داخل المؤسسة إن أرادت هذه الأخيرة أن تحقق غرضها ، انطلاقا من هذين العاملين الأساسيين نستطيع القول بأن المؤسسات الصغيرة هي الأكثر حظا من نظيرتها الكبيرة بالظفر بهذه الصفة ، حيث أن المؤسسة الصغيرة تعتبر ذات قدرة كبيرة في التأقلم مع متطلبات زبائنها بالنظر إلى حجمها الصغير وعدد عمالها القليل الذي يمكن التنسيق بينهم وبالتالي الاتفاق في أسرع الأوقات خاصة في المؤسسات الحرفية أو المؤسسات الصغيرة النشطة في حقل التكنولوجيا المتطورة .

ب- التبادلية الاستراتيجية:

هذه الأخيرة تعبر على حجم واستقرار العلاقات التي تربط المؤسسة بعملائها الخارجيين ، خاصة تلك العلاقات التي تربطها (بزبائنها ومورديها) . مع الإشارة أن بالنسبة للمؤسسات الصغيرة، يجب احترام درجة معينة من العلاقات التي تربطها بعملائها الخارجيين ، حيث أن زيادة العلاقات على حدها يمكن أن تؤدي بالمؤسسة الصغيرة إلى خضوعها الدائم للطرف الآخر، مما يزيد من الهشاشة الإستراتيجية للمؤسسة.

مما سبق يمكن القول أن دراسة مصطلح التبادلية يقودنا إلى القول بأن تفتح المؤسسة الصغيرة على محيطها يعد من بين عوامل قوة هذا النوع من المؤسسات وهذا بالنظر للتصحيحات المستتبهة بفعل التفاعل المستمر مع المحيط على مسار الإنتاج والتسويق .

المطلب الثاني: التطور السريع للمؤسسات الصغيرة والعوامل المساعدة على ذلك

إن الملاحظ لهذه الديناميكية الجديدة التي ميزت المؤسسات الصغيرة خاصة في الدول المتقدمة يرى أنها تعود إلى عدة عوامل أساسية نذكر الأهم منها فيما يلي :

العامل الأول : إن التعديل الحاصل في دور الدولة على المستوى الاقتصادي كان من بين العوامل الأساسية التي شجعت تكوين هذا النوع من المؤسسات .

العامل الثاني : من جهة أخرى نلاحظ الاهتمام المتزايد للباحثين بهذه المؤسسات، رغم أنه متأخر إلا أنه شجع المقاولين على المغامرة من جهة، كما شجع المؤسسات الكبيرة على تغيير نظرتها تجاه المؤسسات الصغيرة التي كانت تتميز بالاحتقار من جهة أخرى.

في الحقيقة نلاحظ أن الدول قد تداركت موقفها السابق تجاه هذا النوع من المؤسسات، حيث أنها اقتنعت بضرورة وضع حد لتزايد حجم المؤسسات الخاصة الذي أصبح يتزايد باستمرار مخلفا عدة عواقب اجتماعية واقتصادية هامة (أهمها مشكل البطالة ، تهديد كيان الدولة... الخ).

من جهة أخرى، نلاحظ انشغال الدولة بمشاكل أكثر أهمية وإستراتيجية أدت بهذه الأخيرة إلى الابتعاد عن القيام بمشاريع استثمارية ذات طابع اجتماعي ، هذا ما جعل الدول تعتبر هذا النوع من المؤسسات كبديل إستراتيجي للمشاكل الاجتماعية التي تتخبط فيها معظم هذه الدول . خاصة بعد وصول أجيال بأكملها إلى سن الشغل إلى جانب اقتحام النساء مختلف ميادين الشغل (مع الإشارة أن دخول النساء عالم الشغل يعتبر من بين الإستراتيجيات المهمة في تشجيع بعض القطاعات) .

العامل الثالث : من بين العوامل التي شجعت تكوين هذا النوع من المؤسسات هما : عدد التكتلات والتهيكّل اللتان أصبحتا تميز هذه المؤسسات ، حيث نجدها استطاعت أن تكون جمعيات، مما أكسبها صفة العضو النشط في المجتمع، وجعل هذه الجمعيات كسلاح لتفادي أي احتقار خارجي وكذا للدفاع على مصالح هذا النوع من المؤسسات ، من بين ثمار هذه الجمعيات نذكر :

- تدعيم فناعة الدول بضرورة مساعدة هذا النوع من المؤسسات للقضاء على البطالة أو التقليل منها .
- تكوين علاقة كبيرة بين المقاولين الصغار .
- تكوين شبكة حية لنقل الخبرات بين المقاولين .
- القيام بتبرصات علمية في ميادين التسيير وبعض الميادين التقنية والإدارية .
- مساعدة المقاولين في اجتياز مرحلة الانطلاق خاصة .

العامل الرابع : هذا العامل يتمثل في حركة غير مركزية التي ميزت المؤسسات الكبيرة في هذه الآونة الأخيرة، حيث أصبحت من بين العوامل التي تستعملها المؤسسات الكبيرة للحصول على أكثر تنافسية في السوق، وقصد مواجهة الأزمة الخانقة التي تمر بها معظم المؤسسات الكبيرة (مثلا : ارتفاع تكاليف انتقال المعلومات داخل المؤسسة الكبيرة... إلخ)، نلاحظ أن من بين العوامل الأخرى التي استعملتها المؤسسات الكبيرة لتخفيض وطأ الأزمة، التخفيض من طاقتها الإنتاجية إضافة إلى تقنية الإخراج للعديد من النشاطات الثانوية للمؤسسة . وهذا بتكليف بعض المؤسسات الصغيرة المختصة بالقيام بها وفقا لتقنية المعاملة من الباطن، مع الإشارة أن معظم النشاطات المخرجة تنتمي إلى قطاع الخدمات كالإعلام الآلي، النظافة ، الحراسة والمراقبة... إلخ، وعادة ما تكون المؤسسات الصغيرة المكلفة بالقيام بهذه الخدمات قد كونت أساسا بمبادرة من طرف المؤسسة الكبيرة، مع امتياز هذه المؤسسات الصغيرة بالاستقلالية الإدارية والمالية وفي بعض الأحيان الاستقلالية القانونية ، يسمى المقاولين المسيرين لمثل هذا النوع من المؤسسات بالمقاولين الداخليين والذين كانوا من قبل يشغلون مناصب قيادية في المؤسسة الكبيرة.

مما يقودنا إلى القول أنه، إذا استمر تطور المؤسسات الصغيرة على هذه الوتيرة ، فإنه من المحتمل جدا أن نصل في السنوات القادمة إلى تفكك عدد متزايد من المؤسسات الكبيرة إلى مؤسسات صغيرة مسيرة من طرف مقاولين داخليين وذات تنسيق كبير في أعمالها، وهذا راجع لانبثاقها من مؤسسة كبرى واحدة ، مما سينتج عنه نسيجا صناعيا حيويا مكون من المؤسسات الصغيرة التي تنشط في غالب الأحيان في ميدان الخدمات بفضل تقنية الإخراج مع الإشارة أن السبب الأساسي الذي أدى إلى تكون هذا النسيج هو الإفراط في التسابق إلى تكوين مؤسسات كبيرة المتميزة مع مرور الوقت بتعدد محيطها الداخلي وارتفاع تكاليف الإنتاج، مما أكسبها صبغة البطأ وعدم التنافسية ، فكما سبق وأن أشرنا إليه ، في بعض الأحيان تعقد المحيط الداخلي للمؤسسة الكبيرة يفوق تعقد محيطها الخارجي ، رغم أن المؤسسات الكبيرة تتصف بقدرتها الكبيرة على التأثير في المحيط الذي تنشط فيه، إلا أنه في حالة وجود عدة مؤسسات كبيرة تنشط في نفس المحيط يزيد المحيط تعقدا أكثر، مما يكون عدة اصطداما بين المؤسسات الكبيرة نفسها تسبب في الغالب انسحاب البعض منها من الساحة مخلفة طرد العديد من العمال وبالتالي تكوين بطالة إضافية .

الفرع الأول: التوجه إلى توازن جديد بين المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الكبيرة

إن التفكك الكبير الذي أصبح يميز حالياً الأسواق ، يعتبر العامل الأساسي ، حسب نظرنا ، الذي أسرع من عملية تكاثر المؤسسات الصغيرة ، هذا بالإضافة إلى رغبة الدول المتزايدة في امتصاص ظاهرة البطالة المتزايدة وكذا ظهور التقنيات والتكنولوجيا الجديدة، كل هذه العوامل أدت إلى تحفيز الدول بتشجيع هذا النوع من المؤسسات .

رغم أن هذه الظروف تعتبر بمثابة الفرصة السانحة لهذه المؤسسات في التكون والنشاط لكنها مع ذلك تبقى غير كافية، حيث أنه يجب على هذه المؤسسات أن تعمل وتطور أساليب التسيير والتكتل في جمعيات... الخ لمحاولة العمل والتطور في محيط يتميز بالحركة الاقتصادية المتواصلة .

يمكن تلخيص أهم الأسلحة التي يمكن للمؤسسة الصغيرة استعمالها في النقاط التالية :

* إن تنوع الطلب المنبثق عن المستهلكين أصبح لا يشجع الإنتاج الضخم ، لأن الإنتاج بكميات كبيرة في مثل هذه الظروف يعتبر بمثابة انتحار لعدم تجانس رغبات كل المستهلكين . من هنا ينبثق دور المؤسسات الصغيرة في قدرتها من التقرب من المستهلك وتلبية رغباته بصفة دقيقة ، والمطلع على تاريخ الرأس مالية الحديثة يرى أن أهم سلاح مكن المؤسسات الصغيرة من الصمود في سنوات 60-70 أمام المؤسسات الكبيرة يتمثل في قدرتها على تلبية رغبات المستهلك بصفة دقيقة أي الإنتاج على المقاس.

فالقاعدة التي كانت تعمل بها المؤسسات الصغيرة هو اعتبارها أن السوق ليس إلا مكان بيع للمنتجات بل هو مكان لمعرفة رغبات المستهلكين وميولهم كذلك.

* ترتفع قدرة المؤسسات الصغيرة على التأقلم مع المحيط الذي تنشط فيه كلما تواجدت هذه الأخيرة في محيطها الاجتماعي، حيث أن في هذه الحالة يصبح تنقل المعلومات جد سريع وقليل التكلفة . فالمؤسسات الكبيرة عادة ما تؤثر في المحيط الذي تنشط فيه لكن مع تكاثر المؤسسات الكبيرة المتداخلة في نفس المحيط تصبح هذه الأخيرة ليست قادرة على إنتاج ما يريده المستهلك وهذا نتيجة تسابقها إلى الإنتاج الكبير بغية تخفيض التكاليف والشيء الأساسي الذي أفقد المؤسسات الكبيرة قدرتها على الإنتاج على المقاس هو عدم توفرها على التقنيات اللازمة لذلك من جهة، وارتفاع تكاليف تنقل المعلومات داخل المؤسسات الكبيرة من

جهة أخرى، مما أكسبها طابع البطأ الذي جعلها معدومة الجدوى (فالمعلومة إذا لم تصل إلى الأقسام المعنية داخل المؤسسة في مدة معينة تصبح مفقودة المعنى) .
ففي هذا الصدد، نلاحظ أم الميزتين الأساسيتين للمؤسسات الصغيرة هما القدرة على التأقلم والقدرة التبادلية

المبحث الثاني: دور الدولة في تنشيط المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: دور الدول (المتقدمة) في تنشيط المؤسسات الصغيرة

الفرع الأول: دور الدول المتقدمة في تشجيع المؤسسات الصغيرة

كما ذكرنا آنفا فدور الدولة هام بالنسبة للمؤسسات الصغيرة ، إلا أن هذا الدور لم يكن جديدا بل هو قديم العهد، حيث نجد عبر التاريخ عدة تجارب هامة نذكر منها :
اليابان : تعتبر اليابان البلد الأول الذي قام بجهود معتبرة لتطوير ومساعدة هذا النوع من المؤسسات، حيث كون هذا البلد منذ 1948 وكالة تسمى Miti والتي كان من بين أهدافها تشجيع المؤسسات الصغيرة على التأقلم مع الاقتصاد العالمي واكتساح الأسواق العالمية .

الولايات المتحدة الأمريكية : قامت الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1958 عن طريق Shall-Business- ACT بإنشاء مكاتب إدارية خاصة بالمؤسسات الصغيرة ، كما قامت خلال نفس الفترة بتوجيه طلب الهيئات الرسمية والعمومية (الجماعات المحلية... الخ) إلى هذه المؤسسات مستعملة في ذلك الطلبات المباشرة من جهة وكذا تقنية المعاملة من الباطن المنبثقة عن المؤسسات الكبيرة .

فرنسا : قامت الحكومة سنة 1959 بإصدار قانون يوضح مكانة ودور المؤسسات الصغيرة في الاقتصاد الفرنسي ، في سنة 1972 تم إصدار تقرير رسمي يعالج أهم النقاط الحساسة التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة .

في سنة 1979 كان التقرير الذي أعده (Mignot) ذو هدف تحديد الآفاق الخاصة بتطوير الصناعات الحرفية والمؤسسات الصغيرة، كما اقترح في التقرير بعض المقاييس الهادفة إلى التخفيف من العراقيل الممكن مواجهتها من طرف هذا النوع من المؤسسات .

بريطانيا : هذا البلد لم يتأخر بدوره في إعطاء الموضوع أهميته المطلوبة ، حيث سنة 1971، قامت الحكومة بتسطير مجموعة من المقاييس المنبثقة عن التقرير الذي قدمه . Bolton Committee of Inquiry on Small Firms

OCDE : المنظمة الأوروبية للتعاون والتنمية :

على الصعيد الإقليمي نلاحظ أن OCDE قد باشرت فور تكونها سنة 1959 بإصدار دراسة حول المشاكل والسياسات الخاصتين بالمؤسسات الصغيرة .

الفرع الثاني: دور بعض المنظمات في تشجيع المؤسسات الصغيرة

فرنسا : لقد تكونت في فرنسا خلال الثمانينات الوكالة الوطنية لتكوين المؤسسات (ANACE) والتي كان من بين أهدافها :

* القيام بحملات تحسيسية تجاه الشبان والعمال في المؤسسات الكبيرة (الشبان المترشحين ، الثانويين وحتى الجامعيين) بهدف تحفيزهم على تجسيد مشاريعهم في المستقبل .
* إعانة المؤسسات الصغيرة وغيرها على المستوى القانوني ، الجبائي ، المالي وحتى الإداري.
إقليم الكيبك بكندا : لقد قامت الدولة بإنشاء بورصة خاصة بالمستثمرين الشبان بهدف تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات للمقاولين الشبان بأقل تكلفة ممكنة ، خاصة أثناء مرحلة الانطلاق التي تعتبر من بين المراحل الصعبة التي تمر بها المؤسسات الصغيرة عامة .

المنظمة الأوروبية : قامت هذه المنظمة بتسطير برنامج خاص يهدف إلى ترقية المؤسسات الصغيرة من بين أهدافه :

* تكوين مناخ ملائم للمؤسسات الصغيرة ، على الصعيد الأوروبي ، لتمكينها من دخول السوق الأوروبية الداخلية والكبيرة بنوع من الارتياح .

* المساهمة قدر الإمكان في إشباع حاجيات المؤسسات الصغيرة من التأقلمية وهذا بمساعدة هذا النوع من المؤسسات في تخطي عراقيل الانطلاق أو عراقيل التطور التي تواجه هذه المؤسسات.

المكتب العالمي للعمل : بدوره قام هذا المكتب بتسطير برنامج خاص بمساعدة المؤسسات الصغيرة الخاصة بالبلدان النامية .

الدولة ودورها في تشجيع المؤسسات الصغيرة :

في الحقيقة نجد أن المؤسسات الصغيرة ذات ارتباط وثيق بالسوق الحرة أين نجد قوانين السوق تعمل بكل حرية وفق فكرة المنافسة التامة و الشريفة، فالمؤسسة الصغيرة عادة ما تنتج من أجل المبادلة ، والمبادلة كما نعلم هي السوق .

يعتبر السوق في النمط الليبرالي المعدل العام للاقتصاد والذي يفرض بنفسه على المؤسسات ، مع اعتماده على قاعدة نظرية هامة تتمثل في عدم تدخل الدولة في السوق . إلا أن التوازن الأتوماتيكي عن طريق (اليد الخفية) لم يتأتى في السوق وهذا راجع لعدة أسباب من بينها، السعي، من طرف بعض المؤسسات الكبيرة ، إلى التأثير على التوازن وهذا باستعمال عدة تقنيات (مثلا : الإشهار ، المضاربة ، الاحتكار ...الخ) هذه الأسباب وغيرها استدعت ضرورة تدخل الدولة المؤقت لإعادة التوازن وبالتالي مساعدة المؤسسات الصغيرة والمقاولين العاملين ضمنها دائما في إطار هذه السياسة .

تعتبر المؤسسات الصغيرة من بين العوامل التي تساعد على فعالية قوانين السوق، حيث أن هذه الأخيرة لا تسعى إلى التأثير على السوق بل تسعى إلى التأقلم فيها ، وبالتالي فإنها تترجم النظام الاقتصادي العفيف ، أضف إلى ذلك أن قدرة الدولة على تصحيح الإختلالات الطارئة في السوق يشجع نوع من المقاولين الاحتماليين على الاستثمار وهذا لكونهم ينتظرون الفرص السانحة للاستثمار والمتمثلة خاصة في التأكد من مدى فعالية قوانين السوق ، تلك الفعالية التي لا تتأت إلا بتدخل الدولة لإعادة توازن السوق وإجبار المؤسسات الكبيرة على الاعتدال في تصرفاتها في السوق .

إن الدفاع على المؤسسات الصغيرة ، باعتبارها أداة للتجديد والتقدم ، يندرج ضمن مهام الدولة وعلاقتها مع الاقتصاد ، فمن بين المهام الملغاة على عاتق الدولة تجاه المؤسسات الصغيرة نجد:

- * تدعيم الجهود الكبيرة الهادفة للتجديد المنبثقة عن المؤسسات الصغيرة .
- * تطوير نظرة المجتمع للمؤسسات الصغيرة .
- * وضع وتطبيق علاقات اجتماعية جديدة تجاه المؤسسات الصغيرة .

فالمؤسسات الصغيرة تندرج ، وفق المفهوم السابق المشار إليه ، في سياق نظامي أكثر تحديدا يهدف إلى الدفاع على المصلحة العامة .

مع الإشارة ، في هذا الصدد ، إلى أن الدولة لا تعني فقط الهياكل العليا بل هي تعني كذلك الجماعات المحلية وفي هذا المجال ، نشير أن الجماعات المحلية ذات دور كبير في تنشيط المحيط الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة لذا فإننا ننادي بفكرة الدولة اللامركزية ، أين تكون الجماعات المحلية ذات دور ليس استشاري فقط بل تنفيذي وهذا بالطبع وفق برنامج مدروس ومراقب من طرف المصالح المركزية للدولة .

حسب اعتقادنا، فإن جهود الدولة يجب أن تركز خاصة على النقاط التالية :

* القضاء على العراقيل البيروقراطية وتخفيض الإجراءات الإدارية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة .

* مراقبة المقاييس الموضوعية : كمقاييس التوظيف ، مقاييس الإقالة ، حماية المحيط واحترام المحيط الاجتماعي... الخ .

* زرع ثقافة المقاوم في البرامج التكوينية والدراسية للأطفال .

* تطوير محيط اقتصادي مستقبلي ومشجع للمؤسسات الصغيرة بتوجيه على سبيل المثال ، مشتريات الدولة تجاه هذه المؤسسات كما هو الحال بالولايات المتحدة الأمريكية ، ألمانيا وكندا .

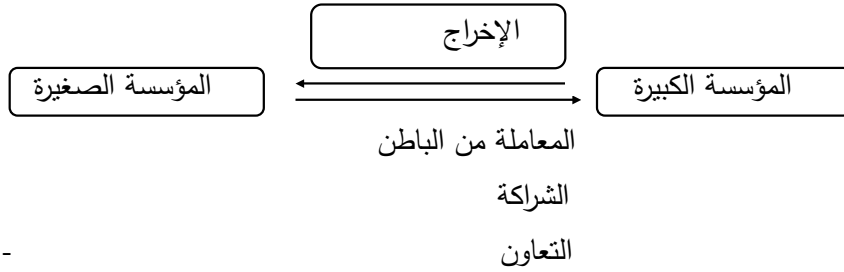
* وضع خطة تطوير لهذه المؤسسات والتي تعتمد على المقاومين وتمكينهم بوضع خطة إستراتيجية لقطاتهم .

* في الأخير ، ينبغي من الدولة أن تمنع كل التكتلات التي من شأنها إبطال فعالية قوانين السوق وهذا بوضع قواعد واضحة وممانعة للمنافسة غير الشريفة .

المؤسسات الصغيرة ، المؤسسات الكبيرة والدولة :

يمكن اعتبار مرحلة التسعينات بمثابة عشرية المصالحة بين المؤسسات الصغيرة ونظيرتها الكبيرة ، حيث أن في هذه الفترة ظهرت إرادة كبيرة من طرف المقاولين بتكوين نسيج من العلاقات المتبادلة تتميز بالاحترام المتبادل عوض الخضوع ، فشهدنا في هذه المرحلة ظهور عدة أنواع جديدة من التقنيات لم تكن في بعض الأحيان ، مطبقة سابقا(مثل تقنية الإخراج... الخ) .

والشيء الملفت للنظر هو اعتبار هذه العلاقة كمتغير أساسي في إعداد الإستراتيجيات الخاصة بكل نوع من المؤسسات ، حيث أن المؤسسات الصغيرة تعتبر لنظيرتها الكبيرة بمثابة العامل الأساسي المساعد على تخفيض التكاليف عن طريق عملية الإخراج خاصة ، أما المؤسسة الكبيرة فتعتبر لنظيرتها الصغيرة بمثابة الخزان الأساسي للعمل عن طريق عملية المعاملة من الباطن خاصة ، من هنا يمكن وضع رسم تبسيطي للعلاقة الأولية التي تربط كلا النوعين من المؤسسات :

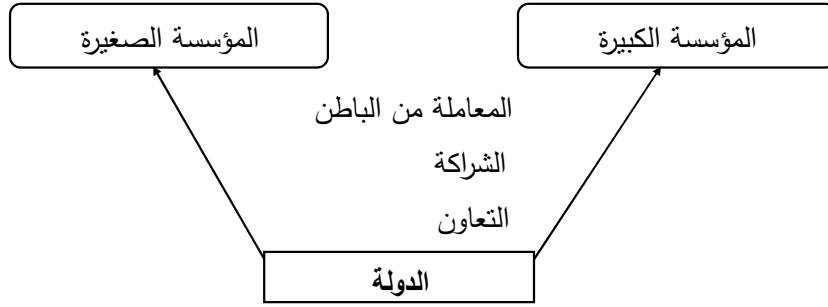


الشكل رقم 07

فالدولة ، عن طريق السلطات المحلية خاصة ، نجدها تسعى تدريجيا لمساعدة المؤسسات الصغيرة ، يعود الطابع التدريجي لحركة الدولة إلى رغبتها في عدم التأثير على قوانين السوق أي رغبتها في عدم تكوين إختلالات في السوق بسبب تشجيعها الكبير لمثل هذا النوع من المؤسسات .

تجدر الإشارة في هذا الصدد بتعدد أشكال المساعدات التي بإمكان الدولة تقديمها لهذه المؤسسات ، والتي تندرج أساسا في خدمات الدولة المتمثلة في إنشاء مراكز للاستشارة

والتوجيه (CSS) ، تكوين مناطق نشاط خاصة بالمؤسسات الصغيرة... الخ ، مما يقودنا إلى اقتراح شكل بياني آخر يعبر على العلاقة بين العناصر الثلاثة السابقة الذكر :



الشكل رقم 08

المطلب الثاني: تجارب بعض البلدان في ميدان المؤسسات

الفرع الأول: تجربة فرنسا في مساعدتها للمؤسسات الصغيرة

في المرحلة الأولى التي امتدت حتى بداية 1985 ، قامت السلطات الفرنسية ، عكس الدول الأنجلوسكسونية التي كانت تفضل الأدوات الجبائية باستعمال الأدوات المالية لتشجيع المؤسسات الصغيرة والتي استفادت منها هذه الأخيرة بطرق مباشرة أو غير مباشرة عن طريق البنوك والهيئات المالية الأخرى المختصة . لكن نتيجة للإختلالات التي شهدتها النظام البنكي الفرنسي ، خاصة في منتصف الثمانينات ، قامت الهيئات المختصة في مساعدة المؤسسات الصغيرة بالتوجه إلى نوع آخر من المساعدات ، غالبا ما كانت تتماشى وحاجيات المؤسسات الصغيرة ، لكنها لم تكن في الكثير من الحالات محظوظة بمشاركة السلطات .

أخيرا ، لقد لعب النظام الجهوي منذ استفادته من النظام اللامركزية في سنة 1982 ، دورا فعال في مساعدة المؤسسات الصغيرة ، تلك المساعدات التي أخذت عدة أشكال منها ، تقديم مبالغ مالية في شكل تسبيقات ، إعانات ، قروض... الخ .

يعد من الصعب جدا حصر كل المقاييس الجبائية التي استعملتها السلطات الفرنسية لتشجيع المؤسسات الصغيرة خاصة ، إلا أنه يمكن الاهتمام أكثر بالمقاييس الجبائية الخاصة ،

وتحليلها مع الإشارة إلى أنها كانت تهدف أساسا إلى تكوين مناخ ملائم لنشاط المؤسسات الصغيرة ، من بين هذه المقاييس نذكر :

- * الإهلاكات الاستثنائية للمعدات الإنتاجية والتجهيزية .
- * الإعفاء الجزئي أو الكلي من الضرائب على الأرباح للمؤسسات الجديدة .
- * الاستفادة من النظام الجبائي الخاص بزيادة رأس مال المؤسسات .
- * تخفيف نظام الحسابات الجارية للشركاء .
- * القروض الجبائية الخاصة بمصاريف البحث .
- * النقل إلى الوراء للخسائر .
- * مؤونات غير خاضعة للضرائب والخاصة بفروع المؤسسات في الخارج .
- * القروض الجبائية من أجل التكوين المختص .
- * القروض الجبائية الخاصة بإعادة تنظيم مدة العمل .
- * تخفيض الضرائب المسجلة على مؤسسة ما في حالة مشاركتها في تكوين مؤسسة جديدة .
- * تخفيض رسوم التسجيل في حالة تكوين أو إعادة إحياء مؤسسة جديدة .
- * دخول المؤسسات في مجال " الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة " أثناء الشراء في حالة تحقيقها لرقم أعمال يساوي أو يقل عن FF/HT 70.000 سنويا .
- * تحديد سقف معين للرسم على النشاط TAIC .

يمكن ذكر أداة أخرى استعملتها عدة دول في مساعدة المؤسسات الصغيرة والتي لم تعد مستعملة كثيرا في وقتنا الحالي ، ألا وهي الطلبات العمومية الموجهة لهذه الأخيرة ، حسب الإحصائيات الفرنسية المتعلقة بسنة 1990 ، مثلت الطلبات العمومية في نفس السنة 12 % من الناتج الوطني الخام ، في حين أن مشاركة المؤسسات الصغيرة في هذا المعدل تعتبر صغيرة، حيث أنها لا تتعدى 1/3 ، وهذا راجع ، حسب رأينا ، للتعقيدات البيروقراطية الكبيرة التي تميز هذا النوع من المشاريع من جهة، وعدم تجنب ممثلي الدولة والسلطات المحلية من التعامل مع مثل هذه المؤسسات لكونها تسبب غالبا إطالة فترات الإنجاز إلى جانب ظهور منازعات قانونية من جهة أخرى.

مع الإشارة أن بداية من سنة 1976-1977 وسعيا منها لمساعدة المؤسسات الصغيرة ، قامت السلطات الفرنسية بتقسيم المشاريع العمومية إلى حصص من جهة كما قامت بتخفيض

مختلف المراحل الإدارية وكذا مختلف المستندات الواجب استعمالها ، كما قامت كذلك بإعادة النظر في طرق دفع المستحقات... الخ .
نشير كذلك إلى أن من بين الدول الرائدة في استعمال هذه الطريقة نجد الولايات المتحدة الأمريكية.

الفرع الثاني: التجربة الأمريكية في مساعدتها للمؤسسات الصغيرة :

لعل الملاحظ لاقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية ، في السنوات الأخيرة ، يلاحظ لا محال الوضعية الجديدة التي أصبحت تتمتع بها المؤسسات الصغيرة في هذا النظام ، فرغم كون الولايات المتحدة الأمريكية من أكبر الاقتصاديات العالمية توفرا على الشركات المتعددة الجنسيات التي تنشط على المستوى العالمي ، والتي بإمكانها محو المؤسسات الصغيرة من الوجود ، إلا أن هذا لم يمنع من ظهور هذا النوع من المؤسسات ، فحسب رأي أحد الباحثين الأمريكيين (Olin) ، فإن سيطرة الولايات المتحدة على الاقتصاد العالمي مرهون بتشجيعها لمثل هذه المؤسسات إن أرادت الوصول إلى هدفها . يواصل ، فيقول يجب على الولايات المتحدة الأمريكية إعلان حرب إيديولوجية في ميدان المؤسسة الصغيرة .

من أجل ذلك ، يجب على الولايات المتحدة أن تقوم بثورة داخلية في هذا الميدان وهذا بإعادة إحياء المؤسسات التقليدية الداخلية ، مما يمكنها من تحقيق نمو اقتصادي مدعم وعادل ، كما يؤكد Olin ، أن المحرك الأساسي لمثل هذا النوع من المؤسسات هي العقلية المفاولتية التي يمتاز بها ، فإذا أرادت الولايات المتحدة أن تصبح نموذج تقتدي به خاصة البلدان النامية ، يقول Olin ، فالسبيل الوحيد لذلك هو تشجيع المؤسسات الصغيرة على الصعيد المحلي والدولي، مما يجعل ضرورة الشروع في إعداد خطة عمل وتشجيع البحث في هذا الميدان، في أقرب الآجال.

دائما ، في استعراض آراء الباحثين الأمريكيين ، Richard Loun في كتابه المعنون Amérique II يؤكد على أن المحرك الأساسي للتنمية في الولايات المتحدة II هو المؤسسة الصغيرة ، مدعمة بإعادة إحياء العقلية المفاولتية ، هذه الأخيرة يمكنها أن تلعب دور العربة الجرارة للاقتصاد الأمريكي ، فحسب الباحث ، إلى غاية 1980 ، المؤسسة الصغيرة لم تحظ

باهتمام خاص ، أما الآن ونظرا للظروف اللأمنية التي تسود الاقتصاد العالمي ، أصبحت هذه المؤسسات بمثابة الكولورادو الجديد لأمریکا، مع الإشارة ، حسب الباحث ، أن نظرة المقاولين الجدد لمثل هذه المؤسسات تتمثل في اعتبارها أحد البدائل الحديثة للسوق التقليدية للعمل " .

إن المساعدات العديدة التي قدمتها الولايات المتحدة الأمريكية لتطوير ونشر فكرة المؤسسات الصغيرة قد تعدت الحدود الأمريكية، حيث وصلت هذه المساعدات إلى عدة دول نامية في العالم .

من بين المساعدات الداخلية التي قدمتها الولايات المتحدة إلى مؤسساتها الصغيرة نذكر أهمها :

* تمكينها من الحصول على مشاريع عمومية إضافة إلى مساعدة هذه المؤسسة عن طريق إنشاء صندوق خاص بتعويض الخسائر الناجمة عن دفع الديون، يمون هذا الصندوق عن طريق الاشتراكات الصغيرة المقدمة من طرف البنوك .

* تقديم إعانات تكميلية للمؤسسات المالية ، متعلقة بالأخطار المالية على المستوى الأمريكي ، مع الإشارة أن هذه الإعانات التكميلية هي عبارة عن شكل من أشكال " المؤونات " التي تقدم إلى المقاولين في حالة نجاحهم في تجاوز نسبة معينة من رقم الأعمال المحقق على كل منتج جديد .

* إنشاء مؤسسات لتشغيل الأموال الخاصة بالمتقاعدين ، هدفها يتمثل في السعي إلى تشغيل المنح المستقبلية للمتقاعدين في إنشاء مؤسسات صغيرة جديدة .

الفرع الثالث: تجربة البلدان النامية في مساعدتها للمؤسسات الصغيرة :

يعم عدم التأكد ، أغلب الدول النامية ، فيما يخص المؤسسات الصغيرة ، حيث لا يوجد إلى يومنا هذا تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات ، وهذا مراده إلى عدة عوامل أهمها عدم اتفاق هذه البلدان على دور المؤسسات الصغيرة في التنمية .
فمعظم اقتصاديات هذه الدول نجدها متكونة من نوعين من المؤسسات ، من جهة مؤسسات كبيرة تنتمي للقطاع العام ، ومن جهة أخرى مؤسسات كبيرة أو متوسطة تنتمي للأجانب المقيمين في هذه الدول .

وعلى الهامش ، نلاحظ وجود نوع ثالث يتمثل في المؤسسات الصغيرة والصغيرة جدا التي تنتمي للاقتصاد الموازي.

مع الإشارة إلى أن غالبا ما نلاحظ أن ، الخطاب السياسي في البلدان النامية يقتصر على العموميات التي تضع في نفس التصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع العلم أن كلاهما يختلف عن الآخر ، والجمع بينهما يعد بمثابة التدمير الذاتي لفكرة المؤسسة الصغيرة وبالتالي الحد من نشر العقلية الاستثمارية (المقاولتية) داخل المجتمع ، مما جعل المؤسسات الصغيرة في البلدان النامية تعيش عدة مشاكل ناجمة عن عدم مساعدة الدولة في أغلب الأحيان لمثل هذه المؤسسات وهذا رغم لغة الخشب التي تتبناها تجاه هذه المؤسسات ، مما يؤدي في أغلب الأحيان إلى انسحابها من السوق .

حسب الدراسة التي قام بها أحد الباحثين والمنشورة في مجلة " jeune Afrique Economique^(*) " فإن سيطرة المؤسسات العمومية على الاقتصاد في الدول النامية جد واضحة إلى جانب المؤسسات الأجنبية المملوكة من طرف أجانب مقيمين . يمكن في هذا الصدد أخذ التقرير السنوي الثالث الذي يدرس أهم 700 مؤسسة في 18 بلد فرنكو أفريقية كمثال على الدول النامية ، من بين النتائج التي توصل إليها التقرير :

نتائج عامة :

* في هذه البلدان ، نجد أغلبية المؤسسات هي ملك للدولة ، رغم وجود رغبة في خصوصية المؤسسات .

* في بعض البلدان ، مثل تونس والمغرب ، إلى جانب ملكية الدولة لمعظم المؤسسات نجد عدد معتبر من المؤسسات الأجنبية مملوكة من طرف أجانب مقيمين أو غير مقيمين .

نتائج خاصة :

* مؤسسة واحدة من بين 10 أكبر مؤسسات كامبيرونية هي ملك للدولة ، أما الباقية فهي مؤسسات أجنبية .

* نفس الوضعية بالتقريب نلاحظها في الكوتديفوار ، حيث أن مؤسسة واحدة من بين 10 أكبر مؤسسات إيفوارية هي ملك للدولة وثلاثة مؤسسات أخرى ذات رؤوس أموال أجنبية والباقية ذات رؤوس أموال مختلطة .

(*) Jeune Afrique Economique Décembre 1984.

* في المغرب ، على العكس من البلدان السابقة ، رؤوس الأموال الخاصة الوطنية تسيطر على ستة أكبر مؤسسات من بين العشرة الأوائل في المغرب ، مع الإشارة إلى أن من بين الأربع مؤسسات الباقية لم يسجل التقرير معدل مشاركة رؤوس الأموال الأجنبية يفوق 50 % .

* الوضعية في تونس جد مختلفة إن لم نقل نموذجية، حيث أن من بين عشرة مؤسسات تونسية ، 08 منها ملك للدولة ، و02 الباقية ذات رؤوس أموال خاصة مع عدم تجاوز رؤوس الأموال الأجنبية 50 % . مع الإشارة أن القطاع الخاص الوطني التونسي ، يملك فقط المؤسسات الصغيرة حيث سجل التقرير أن 198 مؤسسة صغيرة في تونس ذات ملكية خاصة، معظمها تنشط في السياحة .

من بين أهم التدييمات التي قدمتها بعض البلدان النامية لمساعدة المؤسسات الصغيرة ، تستوقفنا تلك التجربة التي قامت بها تونس في منطقة صفا قص حيث قامت بإنشائها مناطق نشاط خاصة بالمؤسسات الصغيرة (تلك التجربة التي سندرسها فيما بعد) .

الفصل الرابع: وضعية المؤسسات في الجزائر.

خلال هذا الفصل قمنا بدراسة مختلف التصحيحات التي قامت بها الجزائر في المجال الاقتصادي وخاصة على الصعيد المؤسسي (بمعنى إعادة هيكلة المؤسسات ...) وإدراجنا لهذا العنصر لا يعتبر خروجاً عن الموضوع ، بل هو إشارة تاريخية إلى أن المؤسسات الصغيرة أدخلت إلى الجزائر منذ سنة 1990 بصفة جد فوضوية ، فعوض تكوين مؤسسات صغيرة جديدة وتشجيع المؤسسات الكبيرة على استعمال التقنيات الحديثة مثل تقنية الإخراج ، قامت الدولة آنذاك بإعادة هيكلة المؤسسات وبالتالي القضاء على المؤسسات الجزائرية من جهة وتدمير فكرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

دراسة المؤسسات الصغيرة الجزائرية :

درسنا في هذا الصدد :

- * أهم المشاكل المواجهة من طرف هذه المؤسسات .
- * آفاق تطوير المؤسسات الصغيرة في الجزائر .

في الأخير درسنا فكرة أساسية هامة وهي مساعدة الدولة للمؤسسات الصغيرة فإلى جانب الدعم المادي الذي إن كان لازماً فهو غير كافياً ، في أغلب الأحيان ، لتدعيم هذه المؤسسات لدى فيجب دعم هذا النوع من المؤسسات عن طريق خدمات الدولة ، ودرسنا هنا نوعين أساسيين من الخدمات وهما :

* مناطق النشاط الخاصة : درسنا هنا التجربة التي قامت بها ولاية تيزي وزو مراكز الخدمات الخاصة : درسنا هنا التجربة التي قامت بها تونس .

وفي الأخير أعطينا نظرة خاصة على :

1 - وكالة ترقية ودعم الاستثمار APSI .

2- الوكالة الوطنية لتدعيم تشغيل الشباب ANSEJ .

المبحث الأول: المؤسسات الصغيرة في الجزائر

المطلب الأول : المراحل التي مرت بها المؤسسات في الجزائر

الفرع الأول: إعادة هيكلة المؤسسات

تميزت الجزائر كغيرها من البلدان النامية ، بسيطرة الدولة على المؤسسات في الستينيات والسبعينات حتى الثمانينات وهذا راجع ، حسب تحليلنا ، إلى الوضعية التاريخية المعروفة التي ميزت معظم البلدان النامية (الاستعمار ومخلفاته على الفئات المختلفة من المواطنين والمتعلقة بالأمية ، الفقر ... الخ) .

لكن الميزة الأساسية التي انفردت بها الجزائر هو امتلاكها لعدد معتبر من المؤسسات الكبيرة تلك المؤسسات التي كان دورها يتمثل في تكوين قاعدة صناعية للجزائر تمكنها من تحقيق نمو سريع للالتحاق بركب الدول المتقدمة في أسرع الآجال ، لكن عدم امتلاك الجزائر للخبرات العلمية في ميدان التسيير خاصة، أدى بهذه المؤسسات إلى الفشل في تحقيق غرضها مما استدعى ، حسب بعض السياسيين، اللجوء إلى إعادة هيكلة هذه المؤسسات لإعطائها أكثر خفة وتمكين المسيرين الجزائريين من السيطرة على تسيير المؤسسات المتوسطة المنبثقة عن ذلك " إعادة الحجم الإنساني للمؤسسات.

مع العلم أن أول مخطط تضمن فكرة إعادة هيكلة المؤسسات هو المخطط الرباعي الممتد من 1980-1984 حسب (*) Jean -Pierre Pauwels ، الذي قام بتحليل دقيق لوضعية الجزائر ، ذلك التحليل الذي لم يخلو في الكثير من الأحيان من صفة اللاموضوعية ، فإن التشخيص المقدم أثناء المؤتمر كان جد معادي لتسيير المؤسسات الجزائرية ، مما أدى ، حسب نفس التشخيص، إلى عدم نجاعة هذه المؤسسات على المستوى الوطني، حسب الكاتب، فالتشخيص كان جد دقيق في تحرير أهم نقاط ضعف المؤسسات الجزائرية .

انطلاقا من نفس التشخيص، قدم الكاتب بعض التوصيات الواجب الالتزام بها إذا أرادت الجزائر الخروج من أزمتها " أولا، تقادي تكوين مؤسسات ذات الحجم الكبير التي تصبح بسرعة، وليس فقط في الجزائر، صعبة التسيير، مكلفة بسبب ارتفاع التكاليف العامة، صعب التحكم فيها وعديمة الجدوى .. الخ " .

(*) LIVRE : réflexion sur les nouvelles orientations économiques et énergétiques du plan quinquennal (1980-1984) et sur l'organisation de l'économie Algérienne. Année: 1983
AUTEUR : Jean-Pierre Pauwels
EDITION : ENAL/ Alger.

يضيف الكاتب « هكذا، قامت السلطات العمومية بإعادة هيكلة أكبر مؤسسة جزائرية وهي سوناطراك... ».

فبفضل عملية إعادة الهيكلة تتمكن الجزائر بإعادة تنظيم مؤسساتها الكبيرة بتكوين مجموعة من المؤسسات الصغيرة مختصة سهلة التسيير ، تتصف بالخفة والنخاعة .

من بين أهم التصحيحات التي اعتمدت عليها الدولة في إجراء عملية إعادة الهيكلة نذكر :

* الفصل بين مهمني الإنتاج والتوزيع داخل المؤسسات .

* التخصص عن طريق تصنيف المنتجات إلى عائلات متشابهة " .

* التخصص عن طريق الشعبة التكنولوجية.

* التخصص عن طريق النشاطات المتشابهة.

* الجهوية.

مع الإشارة أن هذه المقاييس وضعت من قبل الشركة الأمريكية للاستشارة Mc Kinsy and CO التي كلفتها الدولة الجزائرية بمهمة دراسة ومتابعة إعادة هيكلة المؤسسات الجزائرية الكبرى ، التي انطلقت رسميا فور صدور المرسوم رقم 80-242 بتاريخ 04 أكتوبر 1980 الخاص بعملية إعادة هيكلة المؤسسات .

وهكذا ، انطلقا من 70 مؤسسة جزائرية ذات الحجم العالمي تم إنشاء 474 مؤسسة وطنية ذات الحجم الوطني أو الجهوي ، ضف إلى ذلك حوالي 779 مؤسسة ولائية و 1084 مؤسسة بلدية (مؤسسات صغيرة كانت موجودة من قبل) .

من الجدير بالملاحظة ، حسب رأينا ، أن السياسة السابقة التي طبقتها الجزائر خلال الثمانينات لم يكن هدفها رفع فعالية المؤسسات الجزائرية ، وإنما كان هدفها تقزيم وتشتيت القدرات الصناعية الجزائرية ، لأن هذا التقزيم كان بدوره مكلفا لكونه يرفع فاتورة الاتصال والتخطيط إلى جانب المراقبة والتنسيق .

مع مرور السنين، نجد أن المؤسسات الجزائرية لم تتحسن بل نجد وضعيتها قد تأزمت وهذا باكتسابها صفة لم تكن تعرفها وهي الهشاشة، تلك الهشاشة التي احتدت بندرة العملة الصعبة. أمام هذه الوضعية، لم تجد الجزائر حلا إلا تخفيض القدرات الإنتاجية للمؤسسات وبالتالي تخفيض المنتجات الوطنية المعروضة فيالسوق الداخلية، مما أدى إلى اقتحام السوق من طرف المؤسسات الأجنبية، عن طريق التجارة الخارجية التي كانت في الغالب ممارسة بالطرق الموازية الشيء الذي أدى إلى تدهور الاقتصاد الجزائر بصفة معتبرة.

سعيًا منها لمحاولة رد فعل، قامت عدة مؤسسات عمومية جزائرية باللجوء إلى الاستدانة لكن دون جدوى ، بل بالعكس أدت بها هذه العملية إلى السقوط في مشكل آخر وهو عدم القدرة على تسديد ديونها.

الفرع الثاني : استقلالية المؤسسات

ظهرت هذه الفكرة في المخطط الرباعي (1980-1984)، وكانت أهم أسباب الإقبال على عملية استقلالية المؤسسات هي ندرة أدوات الدفع الدولية . قامت ، خلال الندوة الوطنية التي انعقدت تحت عنوان " التنمية " بتاريخ 21 و22 ديسمبر من سنة 1986 بجعل هذه الفكرة أكثر شعبية ، وتقديمها على أساس أنها الحل الوحيد الذي يمكن المؤسسات من استعادة صحتها وتحقيق معدلات نمو كبيرة تمكننا من الالتحاق بركب الدول المتطورة .

كان من بين نتائج هذه الندوة تسطير برنامج عمل انبثقت منه في سنة 1988 ثلاثة قوانين هامة وهي :

- (1)- القانون 01-88 الخاص بقانون التوجيه إلى المؤسسات العمومية .
 - (2)- القانون 03-88 الخاص بصناديق المساهمة .
 - (3)- القانون 04-88 المعدل والمكمل للأمر 59-75 الصادر في 26 سبتمبر 1975 والخاص بالقانون التجاري .
- أهم التحويلات التي أحدثتها هذه القوانين ، تتمثل في الفصل بين ملكية رأس المال وتسييره التي أظهرت للوجود نوع آخر من المؤسسات وهي صناديق المساهمة .

(2-1)- صناديق المساهمة :

باعتبارها من أهم القواعد الجديدة للاقتصاد الجزائري ، تم تكوين هذه الصناديق عن طريق القانون 03-88 المؤرخ في 12 جانفي 1988 . كان دور هذه الصناديق ، هو ممارسة حق الدولة في الملكية عن المؤسسات العمومية . من بين المهام المخولة عن طريق القانون 03-88 لهذه الصناديق ، نذكر :

أ- ضمان التسيير المالي لرؤوس الأموال العمومية .
ب- القيام ، لفائدة الدولة ، باستثمارات اقتصادية بهدف الحصول على أرباح مالية .
ج- القيام بالإجراءات التي من شأنها تدعيم التوسع الاقتصادي والمالي للمؤسسات العمومية ، انبثقت عن هذا القانون 09 مؤسسات عمومية في مختلف المجالات .
لم تستطع هذه الصناديق من إحداث القطيعة مع أنماط التسيير القديمة وهذا راجع إلى عدم الاستقرار السياسي الذي عرفته الجزائر منذ تكوين هذه الأخيرة ، مما أدى بدوره إلى عدم استطاعة صناديق المساهمة من فرض نفسها على السوق ، حيث اكتست منذ إنشائها صفة العضو أجنبي عن الاقتصاد الجزائري، حسب الكاتب Maamar Bouderssa^(*) القوانين التي أصدرتها الدولة والخاصة باستقلالية المؤسسات وصناديق المساهمة زادت من حدة الأزمة ، عوض أن تعالجها ، وهذا رغم التصليح التقني الذي كان يبدو عادلا .

2-2) المؤسسات العمومية الاقتصادية (EPE) :

كونت هذه المؤسسات بمقتضى القانون رقم 88-01 المؤرخ في 12 جانفي 1988 والذي عدل في نفس الوقت ، الأوامر ، رقم 74/71 المؤرخ في 16 نوفمبر 1971 ، رقم 23/75 المؤرخ في 29 أفريل 1975 و 76/75 المؤرخ 21 نوفمبر 1975 :
" الخاص بالمكانة المثلى للمؤسسات الاشتراكية ذات الطابع الاقتصادي وعلاقتها مع الإدارات العمومية".
تم ، بمقتضى القانون السابق ذكره ، إعطاء خاصيتين أساسيتين لهذا النوع من المؤسسات وهما:

* الأصول الصافية.

* رأس المال العامل.

وعلى هذا الأساس تم ترتيب المؤسسات العمومية الاقتصادية إلى أربعة مجموعات أساسية:

1- المجموعة الأولى : وهي عبارة عن المؤسسات التي لها :

الأصول الصافية < 0 .

رأس المال العامل < 0 .

^(*) LIVRE : La ruine de l'économie Algérienne sous Chadli.

AUTEUR : Maamar Boudersa:
EDITION: Rahma. Année: 1993.

توصف هذه المؤسسات بالناجعة ، مع الإشارة إلى كونها أول المؤسسات العموميات التي استفادت من الاستقلالية ، بتاريخ 01 جانفي 1989 ، عددها يساوي 67 ويتكون أساسا من المؤسسات البنكية والتأمينية .

(2)- المجموعة الثانية : وهي عبارة عن المؤسسات التي لها :

الأصول الصافية < 0.

رأس المال العامل > 0 .

توصف هذه المؤسسات بالناجعة ، إذا تمكنت الدولة من التوفير لها حاجتها من رأس المال ، هذه المؤسسات استفادت من الاستقلالية بعد سداسي واحد من الانطلاق الرسمي لهذه العملية أي في تاريخ 27 مارس 1989 ، عددها يساوي 59 ويتكون أساسا من المؤسسات العمومية التجارية و/أو المختصة في الخدمات .

(3)- المجموعة الثالثة : وهي عبارة عن المؤسسات التي لها :

الأصول الصافية > 0.

رأس المال العامل < 0 .

(4)- المجموعة الرابعة : وهي عبارة عن المؤسسات التي لها :

الأصول الصافية > 0 .

رأس المال العامل > 0 .

فيما يخص المجموعتين الأخيرتين ، كان من المفروض إعادة رأسماليتها قبل الدخول في عملية الاستقلالية ، لكن نظرا للصعوبات المالية التي مرت بها الجزائر خلال هذه الفترة ، تم استبدال فكرة رأسمالية هذه المؤسسة بفكرة التوازنات الميزانية، فيما يخص مؤسسات المجموعة الرابعة التي عددها 22 أما مؤسسات المجموعة الثالثة فنجدها قد مرت إلى الاستقلالية بعد حرب الخليج التي مكنت الجزائر من تحقيق رصيد ميزاني موجب يقدر بـ 12 مليار دينار جزائري .

تجدر الإشارة أن مؤسسات المجموعة الرابعة تتكون أساسا من أكبر المؤسسات الجزائرية المنتجة للسلع الاستثمارية والتي تعتبر بمثابة الصناعات القاعدية ، التي تلعب الدور القاعدي في الصناعة الجزائرية .

حسب الكاتب Maamar Boudemsa فالمؤسسات التي استفادت من الاستقلالية هي تلك التي تجعل من الجزائر أكثر خضوعا للبلدان المتقدمة مع الإشارة كذلك أن نفس هذه

المؤسسات تم اعتبارها غير ناجحة من طرف صندوق النقد الدولي كما نلاحظ بامتلاكها لمحاسبة جد مختلفة حيث :

* تقدر ديونها 365 مليار دينار إلى غاية جوان 1991 موزعة بين الديون تجاه الخزينة العامة والمقدرة بـ 215 مليار دينار جزائري و 150 مليار دينار جزائري ديون تجاه البنوك .
إذا علمنا أن سبب هذه الوضعية المالية المتأزمة هي طريقة التسيير التي ميزت الاقتصاد الوطني خلال الفترات السابقة ، إذن يمكن التأكد أن المشكل ليس مشكل مالي بقدر ما هو مشكل علمي محض يتطلب حله القيام بثورة في ميدان التسيير .

لقد رأينا من الضروري ، قبل الخوض في دراسة وضعية المؤسسات الصغيرة إعطاء بعض التفاصيل التاريخية التي نراها مهمة ، وهذا تدعيما للفكرة المشار إليها في الجزء السابق والتي مفادها هو تشجيع العلاقات المتبادلة بين المؤسسات الكبيرة ونظيرتها الصغيرة ، إلا أن المشكل المطروح في الجزائر هو عدم وجود مؤسسات كبيرة قادرة على إحداث هذه الحركية الجديدة ، فإلى جانب الصعوبات المالية الكبيرة والتسييرية التي تتخبط فيها ، نجد هذه الأخيرة ذات آلات ومعدات قد تقادمت مع مرور الوقت، مما أدى بنا إلى التسليم بضرورة تشجيع الشراكة مع المؤسسات الأجنبية ، من أجل الوصول إلى تكوين خزان يلجأ فيما بعد إلى عملية الإخراج التي تشجع على ظهور المؤسسات الصغيرة وبالتالي خلق مناصب عمل جديدة .

المطلب الثاني: تطور التشريع الجزائري في ميدان الاستثمارات

تجدر الإشارة أنه ، قبل مرحلة الثمانينات ، كانت المكانة التي تحتلها الاستثمارات الخاصة في الجزائر هشة وهذا راجع إلى انتشار العقلية الاشتراكية والأيديولوجيات المعادية للقطاع الخاص ، فعوض تكوين قطاع خاص قوي يكمل القطاع العام ، قامت الدولة بتكوين عقدة تجاه هذا القطاع في المجتمع الجزائري .

عرفت المنظومة التشريعية الخاصة بالاستثمار في الجزائر ، بداية من 1980، تطور جد ملحوظ وهذا إذا أخذنا بعين الاعتبار ، أن قبل هذه المرحلة كان الاستثمار يعتمد بصفة جد كبيرة على مبادرات الدولة بصفقتها المقاول الأساسي والتي كانت تتجسد خاصة في إنشاء مؤسسات وطنية مختصة حسب قطاع النشاط ، مما أدى بالدولة إلى السيطرة على كل

القطاعات الاقتصادية الوطنية بالتالي تحقيق وضعية الاحتكار الصناعي إلى جانب الاحتكار التجاري الخارجي الذي يعتبر عامل مشترك آنذاك لدى كل الدول الاشتراكية .

عرفت المنظومة التشريعية خلال مرحلة الثمانينات إصدار عدة نصوص خاصة :

- القانون الصادر في 21 أوت 1982 المتعلق بالاستثمار الخاص والذي كان يمثل آنذاك قطيعة مع المفهوم السابق للاستثمار ، رغم أنه قام بإدخال طريقة الاستثمار المعتمدة على الاعتمادات المسبقة من جهة ، ومنعه الاستثمار في عدة مجالات من طرف مفاول واحد إلى جانب تحديد مبلغ 30 مليون دينار كأقصى مبلغ يمكن استثماره من جهة أخرى.

- القانون رقم 88-25 المؤرخ في 12 جويلية 1988 والذي قام بإيقاف فعالية مختلف الإجراءات المذكورة أعلاه في القانون المؤرخ في 21 أوت 1982 .

تجدد الإشارة أن هذا التطور يندرج ، في الحقيقة ، ضمن مجموعة من التعديلات الهيكلية السريعة التي بدأت خلال سنة 1980 وهذا بتبرير العوامل الموضوعية الداخلية والخارجية التي كانت تفرض على الجزائر أكثر تحرير لاقتصادها ، قصد الوصول إلى تحريك الساحة الاقتصادية الوطنية عن طريق تشجيع كل من رؤوس الأموال الخاصة الداخلية ورؤوس الأموال الخارجية للاستثمار في الجزائر .

- القانون المؤرخ في 1986 والخاص بالمؤسسات الاقتصادية المختلطة والذي جاء تكملة وتعديلا للقانون المؤرخ في 1982 من جهة ، ومحاولة لخلق إطار جذاب لتتقل رؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية من جهة أخرى .

- القانون المؤرخ في 1990 الخاص بالقرض والنقد ، هذا القانون قد حد من فعالية القانون السابق ذكره الخاص بالمؤسسات الاقتصادية المختلطة من جهة ، وبالمقابل نجده قد فتح الطريق أمام الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية في الجزائر، كما شجع الشراكة تحت مختلف أشكالها الصناعية ، التكنولوجية ، التجارية والمالية .

فيما يخص حركة رؤوس الأموال ، فإن قانون القرض والنقد قد جعل ممكن ، في صالح المستثمرين غير المقيمين ، تحويل رؤوس الأموال المستثمرة وكذا المداخيل الناتجة عنها وهذا طبقا للمعاهدات والاتفاقيات الدولية الممضاة من طرف الجزائر .

هذا الاتجاه قد ترسخ مؤخرا ، بصدور المرسوم التشريعي رقم 93-12 الخاص بتدعيم الاستثمار والذي بمقتضاه تم التحرير الكلي لعملية الاستثمار وبالتالي أعطى للمقاولين الحرية الكاملة في الاستثمار .

عامة فإن النظام التشريعي الجديد الخاص بميدان الاستثمار في الجزائر قد حقق

النقاط التالية :

1- إعطاء للاستثمار في الجزائر طابع كلي ، حيث قام بالقضاء على المقاييس التفرقية التي كانت تفرق بين المستثمرين العموميين والمستثمرين الخواص ، بين المستثمرين المحليين والأجانب وبصفة إجمالية بين المقاولين المقيمين وغير المقيمين .

2- إرساء حرية الاستثمار تحت الشكل الذي يرغب فيه المقاول (استثمار مباشر ، إعادة الإحياء... الخ) .

3- وضع الاستثمار تحت النظام التصريحي، وتحريره بالتالي من كل العراقيل الإدارية .

4- وضع نظام تشجيعي وتحفيزي للاستثمار يعتمد على توزيع عادل وشفاف لعدد معتبر من الامتيازات المالية ، الجبائية والجمركية .

5- يعطي إمكانية وضع مناطق حرة.

6- يعطي مجموعة من الضمانات للمستثمرين خاصة في ما يعني :

* تحويل رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة والمداخل الناتجة عنها ، مع الإشارة إلى أن مدة عملية التحويل لا يجب أن تتجاوز 60 يوما .

* تثبيت القوانين الخاصة بالاستثمار في الجزائر سواء الخاص أو الأجنبي وبالتالي تثبيت كل الامتيازات التي التزمت بها الدولة .

* اللجوء إلى التحكيم الدولي، في حالة حدوث أي سوء تفاهم بين المستثمرين والدولة .

* وضع قيد التشغيل لوكالة مكلفة بترقية ، متابعة ودعم الاستثمار (APSI) مع وضع شبك موحد يضم ممثلين على كل المتدخلين في الساحة الاقتصادية (ممثل البنوك ، الجمارك ، الجبائية ، الضمان الاجتماعي ، التأمين ... الخ) .

مع الإشارة أن ، دور الوكالة لا يتمثل في مراقبة الاستثمارات بل هو يتمثل في مساعدة المستثمرين على تحقيق مشاريعهم ، وبالتالي فهي وكالة تهدف على تحسين المحيط الكلي للاستثمار في الجزائر .

* تكوين الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب سنة 1997 (ENSEJ) والتي أعزت لها

مهمتين أساسيتين هما :

أ)- التدعيم المالي ، الاستشارة والمساعدة التقنية للشباب المقاولين في إطار تجسيد مشاريعهم الاستثمارية .

ب)- ترقية تشغيل الشباب عن طريق عقود ما قبل التشغيل.
(سيتم دراسة كلا الوكالتين فيما بعد بأكثر تفصيلاً).

وضعية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر :

يقدر عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر العاملة في الميادين الثلاثة التالية : الإنتاج ، الخدمات والصناعات الحرفية 238.356 (وفق إحصائيات ONS 1994) موزعة حسب الجدول المعطى في الملحق (II) .
حسب التصريح الذي أدلى به الوزير المكلف بهذا القطاع في جريدة الوطن فإن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى غاية نوفمبر 1997 يقدر بـ 177.365 * .

تحليل المعطيات :

* مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في PIB :

تقدر نسبة مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام بـ 37.27 % (خارج القطاع الفلاحي ، حسب إحصائيات ONS 1997) .

الفرع الأول: مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاستثمار :

يقدر مبلغ الاستثمارات الكلي المحقق خلال الأربع سنوات السابقة بـ 723 مليار دينار جزائري ، وهو ما يعادل حوالي 12 دولار أمريكي لحوالي 5.510 مشروع .
تعتبر النسبة المحققة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من هذا المجموع بحوالي 75 % (خارج القطاع الفلاحي، حسب إحصائيات ONS 1997) .

يبقى ندائنا الوحيد، في هذا الصدد، هو إجراء مسح نهائي لهذا النوع من المؤسسات على الصعيد الوطني، مما يسمح لنا بالحصول على إحصائيات دقيقة ، لأن في نظرنا عملية الإحصاء لا تتمثل خاصة في توفير الإمكانيات المادية والبشرية ، كما كان معمول به ، أكثر مما تتمثل في تنظيم القطاعات والمهام .

* - نشير هنا أن الإحصائيات المقدمة رسمياً هي نابعة عن تعريف خطأ مما يجعلها تكتسي طابع اللاواقعية .

للحصول على معطيات دقيقة على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، يكفي استعمال شبكة معلوماتية تربط بين القطاعات التالية :

- * الوكالة الوطنية لترقية ، متابعة ودعم الاستثمار .
- * الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب .
- * مكتب إحصائي خاص بالصندوق الوطني للضمان الاجتماعي .
- * مكتب إحصائي خاص بالضرائب .
- * مكتب إحصائي خاص بالغرف التجارية .

مع الإشارة أن ، الإمكانيات الحالية المتوفرة تكفي ، حسب رأينا ، للشروع في مثل هذه العملية :

- الإمكانيات البشرية متوفرة (حيث أن هذه العملية لا تتطلب أكثر من عاملين في كل مكتب).

- الإمكانيات المادية (يكفي حسب رأينا أقلمة البرامج الخاصة بالإعلام الآلي والخاصة بكل قطاع، أما آلات الحاسوب فحسب ما لاحظناه، هي متوفرة لكنها ليست مستعملة استعمال عقلائي).

(سيتم إدراج الإحصائيات الخاصة بالتشغيل في الجزء الأخير من البحث).

الفرع الثاني : أهم المشاكل المواجهة من طرف المؤسسات الصغيرة

كما هو الحال بالنسبة للاقتصاد الجزائري عامة ، فالمؤسسات الصغيرة بدورها تواجه في الظروف الراهنة مشاكل ذات نوعين أساسيين (مشاكل هيكلية ومشاكل عابرة) .

تجدر الإشارة أن، المشاكل التي عرفتتها هذه المؤسسات قد تطورت مع مرور الوقت ، خاصة بعد صدور نصوص جديدة في الميدان التشريعي والتي كرست حرية الاستثمار .

فحرية الاستثمار ، تحويل الدينار الجزائري وفتح التجارة الخارجية لم تصبح تحظى بمكانتها في قائمة العراقيل التي كانت تواجهها المؤسسات في الجزائر عامة .

رغم ما سبق ذكر ومع الأسف ، لا تزال المؤسسات الجزائرية عامة والصغيرة خاصة تعاني من مشاكل هيكلية عديدة يمكن ذكر أهمها :

* تأزم المشاكل المالية التي أصبحت تتخبط فيها المؤسسات الصغيرة وحتى المتوسطة ، وهذا ناتج عن عدم تحرر النظام المالي في الجزائر من عقليا ته السابقة ، مما سبب بقدر معين انخفاض حجم الإنتاج وكذا انخفاض الاستثمارات .

* مشاكل في تسويق نسب كبيرة من المنتجات منبثقة أساسا عن عدم قدرة هذه الأخيرة من منافسة المنتجات الأجنبية من جهة وانخفاض القدرة الشرائية للمواطن ...الخ من جهة أخرى.

* نسبة جد ضعيفة من التكامل بين القطاعات أو داخل القطاعات .

* تسجيل ضعف كبير على المستويات التالية :

- الإبداع .

- التسيير والتسويق .

- تحسين نوعية وعرض المنتجات .

- توفر المعلومات الاقتصادية .

- التكوين .

- الاستشارة ، التدقيق .

إلى جانب النوع السالف ذكره من المشاكل، يوجد نوع ثان يتمثل في المشاكل العابرة والمنبثقة أساسا عن الإصلاحات التي شهدتها الاقتصاد الكلي ، والتي شكلت عقبة كبيرة في وجه المؤسسات الصغيرة التي استغرقت وقت كبير للتأقلم معها .

تتمثل هذه المشاكل خاصة في :

* تحرير التجارة والأسعار .>

* تخفيض قيمة الدينار الجزائري .

* ارتفاع معدلات التضخم وكذا ارتفاع معدلات الفائدة البنكية (العقبين التي قلت حدتها في السنوات الأخيرة ، خاصة بعد خفض معدلات الفائدة البنكية)، لكن المشكل يبقى قائم في خصوص عدم التحسن العام للمنظومة البنكية .

* من جهة أخرى ، عدم وجود على الساحة المالية لهياكل مختصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وعدم وجود هياكل متخصصة في ضمان القروض البنكية المقدمة لهذا النوع من المؤسسات قد أسرع في تأزم وضعية المؤسسات الموجودة وساهم في عدم تشجيع المقاولين على الاستثمار .

* على المستوى المحلي أين تتمركز عادة النشاطات التجارية ، الصناعية والحرفية والممتلكة غالبا من طرف عائلات معينة (نشاطات عائلية) ، نلاحظ تخبط هذه المؤسسات في مشاكل عديدة ومتنوعة تجعلها تبذل جهود معتبرة للبقاء .

بالنظر للمشاكل العديدة التي تم ذكرها ، والمنبثقة أساسا عن التحولات العميقة التي يشهدها الاقتصاد الوطني ، فإن بقاء قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قيد الحياة في الجزائر وتطويره مستقبلا ، لا يمكن التسليم به إلا في حالة بذل الدولة لجهود ضخمة في مجال خلق الظروف الملائمة لدعم هذا القطاع ، تلك الجهود التي يجب أن تأخذ بعين الاعتبار الحاجات الحقيقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف الأطوار التي تمر بها هذه الأخيرة .

فمن الطبيعي أن تنبثق عن مرحلة الانطلاق أو مرحلة النمو مشاكل مختلفة ، تلك المشاكل التي تستلزم بدورها حلول مختلفة ، فلكل مرحلة مشاكلها وبالتالي حلولها .
تجدر الإشارة في هذا الصدد ، إلى أننا سنهتم خلال هذا الجزء بدراسة بعض الحلول الأساسية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تناسب ، حسب رأينا ، كل المؤسسات التي تنطوي تحت اسم PME (المؤسسات الصغيرة جدا ، المؤسسات الصغيرة ، المؤسسات المتوسطة) والمتمثلة أساسا في تكوين مناطق نشاط خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذا تكوين مراكز خدمات مختصة بنفس المؤسسات (هذا ما سنراه لاحقا) .

آفاق تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

تعتمد آفاق تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على تحقيق مختلف النقاط الخاصة بهذا النوع من المؤسسات ، والمسجلة في برنامج حكومة السيد أحمد أويحيى والمتمحورة أساسا حول تكوين مناخ ملائم خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يساعد هذه الأخيرة على النشاط والتطور ، ذلك الهدف الذي لا يمكن تحقيقه إن لم تتظافر جهود مختلف القطاعات .

برنامج الحكومة :

من بين الإجراءات المسطرة في برنامج الحكومة والهادفة إلى تكوين مناخ ملائم لنشاط وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نذكر النقاط التالية :

- * تحديد المبادرات في ميدان الإنتاج والخدمات .
- * الإجراءات الجديدة الخاصة بتسيير العقار الصناعي ، اعتمادا على قوانين السوق مع إدخال بعض المقاييس التحفيزية .
- * تقوية ميكانيزمات الإعلام والتوجيه الاقتصادي .
- * التسهيلات الإدارية .
- * ضرورة توفر نظام مالي فعال وجذاب يرافق ويشجع الاستثمارات المنتجة .
- * تكوين مجموعة من الهياكل المالية الجديدة ، الهادفة إلى تسخير القروض للاستثمار لضمانه وهذا لإدخال أكثر ليونة على النظام المالي الجزائري .
- * تطوير وتكثيف المشاورات مع الحركة الجمعوية ، من أجل معرفة أكثر دقة لمختلف حاجيات هذا النوع من المؤسسات .

تجدر الإشارة إلى أن تحقيق النقاط السابقة التي جاء بها برنامج الحكومة ، يعتبر بمثابة خطوة كبيرة في تكوين مناخ ملائم لهذه المؤسسات . إلا أنه ، حسب رأينا ، يجب تدعيم النقاط السابقة ببعض النقاط الأخرى التي نرى أن تحقيقها يقلل من حدة الصعوبات المواجهة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي :

- * تدعيم خلق مؤسسات صغيرة ومتوسطة جديدة .
- * تشجيع التكوين المختص في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- * تدعيم خدمات الاستشارة ، التدقيق والخبرات.
- * مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل تحقيق التكامل على مستوى الأسواق الجهوية والدولية .

هذا النوع من الدعم يقدم أساسا لشرائح اجتماعية معينة توجد في وضعية عدم الاستثمار لكنها بالمقابل تكون خزان كبير للمستثمرين المحتملين (كالطلبة الجامعيين ، الشباب العاطل عن العمل ...) .

البرنامج الاستثنائي الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تكملة للنقاط السالفة الذكر التي أتى بها برنامج الحكومة ، يمكن القول بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي عبارة عن شكل خاص من المؤسسات وبالتالي فهي تتطلب سياسات خاصة وكذا هياكل وخدمات تتماشى مع حاجياتها ، خاصة إذا علمنا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطورها تسلك طريقتين أساسيتين الأولى تقودها إلى تكوين المؤسسة والثانية إلى تطوير المؤسسة، مما يستدعي وجود تقاربات متداخلة تتضمن :

- * دراسات وإستراتيجيات من أجل أقامة الطلب مع الإمكانيات المحلية ، الموارد الأولية والطاقات البشرية بهدف تكوين مؤسسات صغيرة ومتوسطة جديدة ، وبالتالي خلق مناصب شغل جديدة .
- * هيئات وتدابير تهدف إلى دعم تطوير المؤسسات الفاعلة في الميدان .
- * إيجاد ميكانيزمات مناسبة من أجل تشجيع وتدعيم تكوين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوطني .

الإجراءات الخاصة بتكوين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة :

- تكوين هيئات قادرة على تقديم خدمات متكاملة في ميادين التصنيف ، التكوين والاستشارة .
- تكوين شبكات دائمة من أجل تقديم الإرشادات فيما يخص المواضيع المختلفة ، المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهذا قصد إعطاء معلومات جديدة ، غالبا ما تكون نتيجتها تكوين مؤسسات صغيرة من طرف عدد متزايد من البطالين .
- تسطير برامج تكوينية خاصة على مستوى الجامعات والمعاهد ، تهدف إلى زرع عقلية المقاول داخل أذهان الخريجين المستقبليين وتكوين مراكز أعمال من أجل تحفيز أصحاب الشهادات الجامعية على تكوين مؤسسات صغيرة .

الإجراءات الخاصة بتدعيم وتشجيع المؤسسات الفاعلة في الميدان :

يتضمن برنامج تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفاعلة على النقاط التالية :

- توفير برنامج كامل للخدمات المرافقة والاستشارة ، يتضمن ربط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمصادر المواد الأولية ، تكنولوجيا الاتصال الخاصة بالمنتجات الجديدة وكذا الأسواق العامة .

- تقوية ، على المستوى المحلي ، عدد الهيئات المختصة في البحث على دعم السلطات ، دعم الغرف التجارية ودعم البنوك وكذا المختصة في تنظيم العمل على شكل شبكة من أجل تسهيل نشاطات تطوير الأعمال.

الإجراءات العاجلة في المدى القصير :

أ) - تكوين مشتلات:

تهدف هذه الطريقة إلى مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشابة ، حيث أن المشتلات هي عبارة على مناطق نشاط خاصة بالمؤسسات الصغيرة أو المتوسطة الشابة تحتوي على مكاتب وورشات أين يمكن لمثل هذه المؤسسات أن تمارس نشاطاتها الإدارية والإنتاجية ، بكل راحة ، مع الإشارة إلى أن مدة بقاء المؤسسات الصغيرة أو المتوسطة داخل هذه المشتلة قد تصل حتى سنتين (أي تجاوز الحد الخطير من مرحلة الانطلاق التي قد تدوم في الغالب 5 سنوات).

يتم تقديم عدة خدمات جماعية للمؤسسات المتواجدة داخل المشتلة ، تلك الخدمات التي قد تأخذ الصبغة المختصة(ضمن هذه الخدمات نجد الخدمات القانونية، التقنية، المالية، التجارية.. الخ .

وقد تكون عامة كخدمات الأمانة (الهاتف ، الفاكس ، خدمات الاستشارة المقدمة من طرف الخبراء المختصين ... الخ ، مع الاقتسام الجماعي لفاتورة الخدمات الجماعية ، أما فاتورة الخدمات الخاصة فهي تسدد من طرف المستفيد منها .

نشير في هذا الصدد أنه، تم تسطير برنامج من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمعية بلجيكا يهدف إلى تكوين 03 مشتلات، التجربة التي ستمتد إلى الولايات الأخرى مع دراسة خصائص كل ولاية على حدى، الملاحظة أن توسيع هذه التجربة هي فكرة مدعومة من طرف منظمة الوحدة الأوروبية إلى جانب دول أخرى .

العمل الواجب القيام به في المدى القصير يتمثل ، حسب اعتقادنا ، في القيام بعمليات تحسينية على مستوى البلديات والمراكز المختلفة لتشغيل الشباب وهذا لضمان نجاح العملية واكتسابها التدعيم من طرف المقاولين .

(ب) - تكوين جهاز دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

أهداف مراكز الدعم :

إن تكوين عدد معين من هذه المراكز ، له دور معتبر في معرفة وحل المشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال اجتيازها للمراحل المختلفة من تطورها (الملحق رقم I) والمتمثلة أساسا في :

- مرحلة التكوين .
- مرحلة الدعم.
- مرحلة النمو .
- مرحلة التدويل.

يعزى لهذه المراكز ، إضافة على كافة أعضاء الحلقة من المتدخلين المحليين (الملحق II)، دور دعم وتشجيع المقاولين الحاملين لأفكار جيدة والذين هم في نشاط ، وهذا بوضع تحت تصرفهم المعلومات الخاصة ب :

- طرق التمويل الممكنة .
- التكوين الخاص .

- قاعدة للمعطيات التقنية والاقتصادية.

كما تقوم هذه المراكز ، بوضع تحت تصرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستشارين ومكونين بهدف إجراء عمليات تدقيق داخلية.

كما تقع على عاتق هذه المراكز مهمة ، تنظيم الأسواق المحلية و/أو الجهوية إلى جانب دعم وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

تجدر الإشارة أن ، كل مركز من مراكز الدعم له صورة واضحة على السوق وحاجيات المؤسسات وإمكانياتها ، وبالتالي يمكن اعتبار هذه المراكز بمثابة الشريك الأساسي الذي يموّن الهيئات الرسمية والمركزية منها خاصة ، بالمعلومات والمعطيات الحقيقية التي يتم على إثرها بناء الإستراتيجيات والمخططات .

مع الإشارة أن ، هذا النوع من المراكز كان من المقرر العمل بها في الفترة الممتدة بين 1998-2000 .

مهام مراكز الدعم :

تدور مهام هذه المراكز حول :

- تقديم نصائح في ميدان الاستثمار للبطالين المحتمل تحولهم إلى مستثمرين .
- المساعدة في تكوين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- المساعدة على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- تقديم الإرشادات ، القيام بخبرات وتشخيص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- القيام بعمليات تدقيقية خاصة بتسيير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاستفادة من القروض البنكية والضمانات .
- البحث على إمكانيات جديدة لخلق مناصب شغل .
- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تنظيم السوق خاصة (السوق المحلي والجهوي) .
- مساعدة المؤسسات على رفع المستوى(خاصة في مجال العقد الذي يربط الجزائر بالاتحاد الأوروبي) .

شروط تكوين وتنظيم مراكز الدعم :

من أجل تمكين شبكة مراكز الدعم ، المنتشرة على كل التراب الوطني ، من تحقيق هدفها الأساسي المتمثل في التدعيم المجدي للمؤسسات الصغيرة ، يعد من الضروري تحقيق الشروط التالية :

- انتقاء مدراء مراكز الدعم بصفة جد دقيقة .
- ضمان تكوين أولي لمدراء مراكز الدعم .
- توفير مقرات ملائمة لمراكز الدعم وتمكين هذه الأخيرة من تشغيل عدد معين من المستخدمين المختصين .
- تكوين المستخدمين العاملين على مستوى مراكز الدعم .
- خلق شبكات محلية (الملحق II) .

- السعي إلى الوصول إلى كسب وفاء زبائن المراكز عن طريق تمكينهم من الاستفادة من خدمات ذات نوعية .

تبعاً لمختلف التجارب الدولية الهادفة إلى المساعدة على تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، فيمكن للجزائر ، من أجل تكوين الشبكة الخاصة بمراكز الدعم ، أن تعتمد على التعاون مع مختلف الهياكل والهيئات الدولية المختصة (مثل : Union Européen - Banque Mondial - PNUD- BIT - ONUDI) .

التجربة التونسية :

لقد قامت تونس ، بدورها ، بإنشاء وكالة عقارية صناعية (AFI: Agence Foncière Industrielle) تنشط على الصعيد الوطني ، في تكامل مع الجماعات المحلية ، في إنشاء مناطق نشاط خاصة .

تعتبر (AFI) بمثابة EPIC تكونت سنة 1973 وتم إعادة إحيائها سنة 1991 ، موضوعة تحت وصاية الوزارة التونسية للاقتصاد ، مهمة الوكالة تحصر أساساً في شراء وتهيئة القطع الأرضية المخصصة لتكوين مناطق نشاط خاصة على صعيد مجمل التراب التونسي ، وهذا قصد التنازل عليها فيما بعد لصالح المقاولين الصناعيين وفقاً لشروط المحددة بموجب القانون 91-37 المؤرخ في 08 جوان 1991 .

من المهام التي توكل إلى AFI نجد إجراء التحقيقات والدراسات التقنية ، الاقتصادية أو الاجتماعية المتعلقة بحصر ، تشييد المرافق الحيوية وتجهيز مناطق النشاط الصناعية ، الحرفية أو الخاصة بالمؤسسات الصغيرة .

يعزى للوكالة ، إلى جانب مهامها السابقة ، إنشاء المباني الصناعية بهدف بيعها أو تأجيرها لصالح مقاولين صناعيين .

منذ إنشائها ، قامت AFI بتكوين 43 منطقة نشاط (صناعية خاصة) ، 60 مبنى موزعة على مختلف المراكز الحضرية الساحلية.

تبعاً للتحرير الاقتصادي الذي شهدته تونس بداية من 1970 والذي شجع تطور الصناعات اليدوية كثيراً في هذا البلد تميز نشاط AFI بالمرور بمرحلتين أساسيتين :

- 1973-1981 : تكوين مناطق نشاط (صناعية خاصة) على مستوى أهم المدن الساحلية .

- 1981-1987 : تكوين مناطق نشاط في مناطق عدم التمرکز الصناعي .

- 1987-1992 : تكوين مناطق نشاط (صناعية خاصة) على مستوى المراكز الحضرية الأكثر طلبا إلى جانب مواصلة تكوين مناطق النشاط على مستوى مناطق عدم التمرکز الصناعي .

من بين أهم الإنجازات التي قامت بها AFI على المستوى الثنائي (الجزائري-التونسي)، يمكن ذكر إنجازات الهياكل القاعدية الضرورية لاستقبال عدة مشاريع ثنائية متركزة في فريانة (SOTACIN) ومنطقة ساقية سيدي يوسف (Sakmo) ومنطقة غارديماو (Sotac) .

حاليا ، دائما في إطار مخطط التنمية الاقتصادية والممتدة من 1992 إلى 1996 ، وبغية الاستجابة للطلب المتزايد الخاص بالأراضي المهيأة ، قامت AFI بالشروع في تطبيق برنامج تكوين المرافق الحيوية الخاصة بمناطق نشاط جديدة المتركزة في المناطق الحضرية الكبيرة ، المتوقعة على مستوى الساحل التونسي وحتى في الداخل . من أجل الاستجابة لرغبات زبائننا ، قامت AFI بفتح عدة مكاتب جهوية في كل من سوسة ، صفاقص وقابس .

من خلال دراسة التجربة التونسية والتجارب الخاصة بفرنسا وبلجيكا ، يمكن استنتاج النقاط التالية :

- 1- إن عملية إنشاء وتهيئة مناطق النشاط تعد من بين المهام المخولة للدولة عن طريق الجماعات المحلية ، السلطات الجهوية أو الهياكل المركزية .
- 2- أما عملية تسيير الشبكات الأولية والثانوية فهي مهمة الجماعات المحلية ، عن طريق مؤسسة التسيير المختصة (مثل المياه ، الكهرباء ، الغاز ...)
- 3- أما الشبكات الثالثة والخدمات المشتركة فهي من المهام المخولة لشبه ملاك الفرعيين والتي يمارسونها عن طريق التكتل في جمعيات ، شركات ، مجموعة مصالح مشتركة .

المبحث الثاني : دراسة التجربة الجزائرية

المطلب الأول: مراكز الخدمات المختصة

لقد تم ، خلال الندوة الأورو متوسطية التي جمعت 27 بلد متوسطي ببر وكسل سنة 1996 ،تسطير برنامج (Programme MEDA) للتعاون يعتمد على فكرة أساسية مفادها أنه من أجل تحقيق تطور اقتصادي مدعم متوازن ، يحقق التطور الصناعي ويشجع على الاستثمار الخاص ، يجب التركيز على النقاط التالية :

* تكوين جدول قانوني وإداري مناسب ومستقر ، يتماشى مع أهداف الشراكة الأورو متوسطية.

* تحسين ثقافة المؤسسة وكذا تحسين تأقلم جمعيات المقاولين وتطوير النظام التكويني .

* تكوين وتطوير مناطق النشاط (المناطق الصناعية خاصة) وتطوير مراكز الخدمات المختصة .

* ترقية وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة ، وكذا تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة .

* تطوير وتقوية الشبكة الأورو متوسطية للشراكة ، وكذا شبكة المعلومات والمواصلات من أجل تحقيق أحسن تعاون بين المقاولين .

هذا البرنامج (Programme MEDA) يقودنا إلى التسليم بعدم وجود حركة واحدة للتطور ، بل بوجود عدة حركات على أصعدة مختلفة تهدف ، بصفة مباشرة أو غير مباشرة ، إلى تحريك قوى السوق من أجل تكوين محيط ملائم للنمو وانتشار عقلية التجديد، من بين الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها هذه الدول ، هي تكوين مراكز خدمات مختصة جديدة ، وكذا تقوية تلك التي تمارس مهامها في الميدان عن طريق تكوين شبكة على المستوى الوطني لكل دولة ، تربط بين مختلف مراكز الخدمات المختصة من جهة ، وتكوين شبكة جهوية تربط بين مختلف البلدان الأورو متوسطية من جهة أخرى ، وهذا بهدف تحقيق تنقل حقيقي للتكنولوجيات بين البلدان المتوسطية المتطورة والبلدان المتوسطية النامية .

الفرع الأول: إستراتيجية مراكز الخدمات المختصة

الهدف الذي تسعى مراكز الخدمات المختصة إلى تحقيقه ، هو قبل كل شيء ، تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تجاوز المشاكل المواجهة من طرف هذه الأخيرة في السوق ، والراجعة أساسا إلى الحجم الصغير الذي يميزها .

انطلاقا من هذا الهدف ، تعتبر مراكز الخدمات المختصة بمثابة المكمل لنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، خاصة على المستوى النوعي ، بتمكين هذه الأخيرة من تحقيق تسيير تكنولوجي عال بتكاليف مسيطر عليها وبالتالي يمكن تحملها .

إن تركز مهمة (م خ م) في تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تجاوز نقاط ضعفها ، بضمان تطوير ثقافة المؤسسة ، بتسهيل إمكانية الاستعمال العضوي لمصادر المعلومات التكنولوجية ، التنظيمية ، التسيرية والتجارية وهذا عن طريق المشاركة في تحسين النوعية ، خلق قيمة مضافة للمنتجات وتكثيف من حضور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق (المعتبرة كوجهة لها) .

يمكن إذن اعتبار مراكز الخدمات المختصة بمثابة البديل الذي بإمكانه تحقيق ، على مستوى مجال نشاطه ، مختلف السياسات التدرجية الضرورية لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنشط في نفس المجال من أجل تحقيق أكثر فعالية في مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ينبغي على مختلف المراكز أن تكون ، كما قلناه سابقا ، علاقات تعاون فعالة بينها بهدف تكوين قوة وطنية تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حل معظم المشاكل التي تواجهها .

الظروف الإنتاجية التي ساعدت على تكوين (م خ م) في أوروبا :

لقد وجدت (م خ م) مجال نشاطها وتطورها في أوروبا ، ضمن أنظمة الإنتاج التي تمتاز بانتشار كبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مع وجود ظاهرة التركز في بعض الاختصاصات الإنتاجية (تمركز م خ م) حيث أن هذه المؤسسات تعتبر ذات علاقة جد حساسة مع السوق ، ففي بعض الأحيان نجد ذات وضعية جيدة في السوق وفي الأحيان الأخرى نجد ذات وضعية جد هشة، مما يجعل من وجود مثل هذه المراكز بجانبها ، جد هام لتفادي عدم انسحابها من السوق وتشجيعها على تخطي المشاكل التي تواجهها .

في هذا الصدد، نجد مراكز الخدمات المختصة قد لعبت دور جد هام ، حيث نجد هام شكلت ، من جهة، عامل أساسي لتشجيع التعاون بين مختلف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

، تدعيم المبادرات الإنتاجية ، ومن جهة أخرى ، نجدها قد شجعت تأقلم هذه الأخيرة مع السوق عن طريق تدعيمها بمختلف الخدمات التقنية .

يعتبر العدد المعتبر من (م خ م) الذي تحتوي عليه الدول المتوسطية المعتمدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، من بين أحد العوامل الأساسية التي شجعت مختلف وزراء الصناعة لهذه البلدان على وضع خطة عمل ، أثناء اجتماع بر وكسل (Bruxelles) ، تهدف إلى تطوير وتشجيع ظهور مراكز الخدمات المختصة عملا في ذلك بالتجربة الأوروبية في هذا المجال .

تجدر الإشارة في هذا الصدد، إلى أن إقدام بعض البلدان النامية الموجودة على مستوى البحر الأبيض المتوسط، على تكوين مثل هذه المراكز على مستوى اقتصادياتها، نابع من تأكدها بقيام هذه الأخيرة لا محالة بتشجيع تنقل الخبرات من منطقة إلى أخرى عبر كافة الدول الأورو متوسطية .

في التقرير الصادر عن المجموعة الأورو متوسطية ، تم التأكيد على دورين أساسيين يمكن لمركز الخدمات المختصة أن تلعبهما .

الدور الأول وهو : دور خاص ، يتمثل في تخصص هذه الأخيرة في القطاعات الإنتاجية ذات الأهمية البالغة للدول النامية ، حيث تصبح علاقة المراكز مع المؤسسات علاقة أكثر وضوحا ، مما يسهل للمراكز عملية زرع ثقافة المؤسسة والمهارات المهنية الخاصة -المهمتان الرئيسيتان للمركز - .

بالمقابل ، يوجد دور ثان يمكن أعزائه للمركز يتمثل في دور الجهات المختصة في أداء الخدمات للقطاع الإنتاجي ، ومهمته الأساسية في هذا السياق ، تتمثل في القيام بعقلنة توزيع المؤسسات، خاصة الصغيرة والمتوسطة منها، على المستوى المحلي، الجهوي والوطني. مشجعا بذلك فكرة التمركز المؤسساتي الإقليمي.

وسر تفضيله لمثل هذه الطريقة في التمركز المؤسساتي، هو حرص هذا المركز على توفير الظروف الملائمة لتطوير التعاون بين المؤسسات من جهة ، وإمكانية جعل عدد أكبر من المؤسسات يستفيد من خدماته بصفة مباشرة وأقل تكلفة من جهة أخرى .

يعتبر تكوين منطقة متوسطية للتبادل الحر ، من بين الأعمال التي سطرته المجموعة الأورو متوسطية والهادفة إلى تسريع عملية تدويل المؤسسات الأوروبية ونظيرتها الموجودة في البلدان المتوسطية النامية، للوصول إلى ذلك، يعتبر من الحيوي، حسب هذه الدول ن تكوين

نظام إنتاجي جد تبادلي بين هذه الدول ذو تبادلية أكبر بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتمركزة في البلدان المتوسطة النامية والتي تهدف إلى إشباع الرغبات الداخلية للمستهلكين واقتحام الأسواق الخارجية .

الدور الأساسي المغزى لمراكز الخدمات المختصة في هذه الحالة ، هو ضرورة الإقدام على تحويل المعارف والخبرات بين مختلف الدول الأورمتوسطية ، وتمكين مختلف المؤسسات التي تنشط في المنطقة من الاستفادة من هذه المعلومات بقصد تحقيق أكبر مرد ودية داخلية وخارجية ممكنة .

الفرع الثاني: مميزات مراكز الخدمات المختصة

يقاس مدى نجاعة مراكز الخدمات المختصة بنوعية الخدمات التي توديتها هذه الأخيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وكذا سرعة الإجابة على الأسئلة المنبثقة من طرف المؤسسات. لتحقيق ذلك، ينبغي على مراكز الخدمات المختصة أن تعتمد على هيكلية تمتاز بأكثر مرونة ، ويسرعة التأقلم مع واقع السوق المرجعية الخاصة بالمؤسسات التي من الممكن أن تستفيد من خدماتها .

الطريقة الواجب الاعتماد عليها ، حسب المركز الإيطالي للترقية الصناعية IPI ، في إنشاء مراكز للخدمات المختصة ، في البلدان النامية أوفي تقوية تلك الموجودة من قبل في هذه البلدان، الخطوط الأساسية للعملية، تعتمد أساسا، على تكوين نظام متداخل بين القطاع الإنتاجي وطرق التدخل، هذه الطريقة تركز أساسا، على القيام بأبحاث جد دقيقة ومعقدة، من أجل جمع كل المعلومات الضرورية واللازمة قصد الإعداد الجيدة للمشاريع الاستثمارية المدروسة .

تعتمد منهجية العمل على الخطة التالية :

* تقوم مراكز الخدمات المختصة، إضافة إلى ما سبق، باستقدام وإعفاء، بفضل النظام الذي تكلمنا عنه سابقا والمتمثل في الشبكة التي تربط مختلف المراكز الوطنية وحتى الدولية المعلومات، القدرات والمهارات الضرورية من أجل حل المشاكل الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

* تعتبر مراكز الخدمات المختصة بمثابة مكان إعداد خطط التجديد التقني والتكنولوجي.

* يجب على هذه المراكز ، أن تحرص خاصة على تقديم خدماتها للمؤسسات الشابة في مرحلة الانطلاق .

* كما يجب على نفس المراكز، أن تقوم بإجراء عمليات تقييمية للخدمات التي تقدمها للمؤسسات، بغية في التحسين النوعي .

يجدر أخذ بعين الاعتبار ، خلال تحديد نقاط تدخل مراكز الخدمات المختصة ، أن خلال مرحلة الانطلاق ، يجب على المراكز أن تقدم ، خلال مدة جد دقيقة ، على تكوين سوقها الخاصة ، وهذا عن طريق تحويلها للخدمات الممكنة إلى خدمات حقيقية بمساعدة الهيئات العمومية المختصة ، تلك المساعدة التي لا يمكن الاستغناء عنها في مرحلة الانطلاق . من هنا يتجلى واضحا ضرورة وجود سياسة خاصة بهذا الميدان تلعب فيها الهيئات العمومية دورا جد هام ، إلى جانب الدور الذي تلعبه المراكز والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

تعتبر طريقة العمل السابقة ، المقترحة من طرف المركز الإيطالي للترقية الصناعية IPI ، بمثابة طريقة شاملة قابلة للتطبيق في كل الوضعيات الاقتصادية مهما كان مستوى تطورها . في الحقيقة، من أجل الاستجابة لحاجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بطريقة فعالة ومناسبة ، تقوم عادة مراكز الخدمات المختصة بتقديم خدمات مترتبة وفق مقاييس كما يلي:

- التمرکز والتبادل الثنائي :

* دراسة السوق .

* بنوك المعلومات .

* البحث على المعاملة الباطنية .

* البحث عن المستخدمين التقنيين .

* تكوين المستخدمين .

- التنازل على المهارات الفنية ونقل التكنولوجيا :

* تكنولوجيا الطرق والمنتجات .

* براءات الاختراع .

* اتفاقيات المعاملة الباطنية .

* تكوين مستخدمين .

- تنظيم الإنتاج :

- * الإمداد .
- * مصادر إعادة التمويل .
- * مراقبة الإنتاج .
- * أمن المكان وأمن العمل .
- * التجارب والتشغيل الأولي للآلات .
- * تكوين المستخدمين .

- الإنتاج :

- * التسيير المباشر لمراحل الإنتاج المختصة .

- التسويق :

- * الإستراتيجي .
- * العملي .
- * الإعلام .
- * التغليف .
- * تكوين المستثمرين .

- تنظيم المبيعات :

- * تسيير قوى البيع .
- * إدارة المبيعات .
- * تكوين المستخدمين .

- النوعية :

- * شهادة نظام المؤسسة (Certification du système d'entreprise ISO 9000) .
- * شهادة الموردين Certification des fournisseurs .
- * تكوين المستخدمين .

- المصالح الإدارية :

- * المحاسبة العامة .
- * الإدارة الجبائية .
- * مراقبة التسيير .
- * تسيير الممتلكات .
- * علاقات مع البنوك والهيئات المالية .
- * تكوين المستخدمين .

- تكوين المؤسسة :

- * دراسة جدوى.
- * دراسة السوق .
- * تكوين المشروع المالي .
- * البحث عن الشركاء .
- * اختيار الموارد البشرية .
- * تكوين المستخدمين .

يمكن لهذه المقاييس المختلفة أن تعرض من طرف مراكز الخدمات المختصة لزيائنها ، عن طريق عرض خدمات متنوعة، بالمراعاة في ذلك الحاجيات الخاصة لكل زبون ، مع الإشارة إلى أن الأشخاص المكلفين بإنجاز هذه الخدمات المختلفة لهم تكوين جد خاص ومركز، قاعدته الأساسية هي الهدف الأساسي والقاعدي المسطر من طرف مراكز الخدمات المختصة أثناء تكوينه (هل هو مركز مختص أم هو مركز متعدد الاختصاصات) .

يمكن الإشارة إلى أن، على مستوى القطاع الإنتاجي، فكل مركز له حلقة تدخل معينة، مما يستدعي من هذا الأخير التوفر على مقاييس خاصة للتدخل والتي تم التطرق إليها أعلاه ، لإضافة إلى التمتع بتنظيم داخلي بإمكانه التأقلم مع كل الوضعيات الممكنة.

كما يجب على المركز ، أن ينتهج سياسة التفتح على العالم الخارجي ، لتكوين رقعة مراكز أخرى شبكة حية ، تمكن هؤلاء من تبادل المعلومات والتجارب ، كما تمكنهم كذلك من تبادل الخدمات المقدمة بين المراكز، مما يعطي أكثر حيوية للشبكة ويجعلها مصدر من مصادر النجاح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بميزتها هذه، تصبح الشبكة السابقة بمثابة جهاز دائم لنقل المهارات وتبادلها بين مختلف أعضائها، وبالتالي بين مختلف الأنظمة الصناعية التي تتميز بنسبة مختلفة من التطور .

إلى جانب المقاييس المختصة المقترحة من طرف المركز الإيطالي، قام هذا الأخير بتحديد المهام الأساسية المخولة إلى مركز الخدمات المختصة ، ندرجها فيما يلي :

تكوين الموارد البشرية :

- * المسيرين ، الموظفين ، العمال .
- * التقنيين المختصين .
- * الباحثين .

التصديق Certification :

- * تصديق المنتجات .
- * مختبرات التجارب .
- * مختبرات البحوث .

إعداد مشاريع المجسمات:

- * الرسم الصناعي.
- * تكوين المنتجات.
- * تجارب السوق.

لترقية والتوزيع :

- * مراكز التقييم .
- * التخزين .
- * النقل .
- * التصدير .
- * مراكز الشراء .

التشجيع على التعاون بين المؤسسات :

- * تحليل نقاط القوة ونقاط الضعف .
- * تحليل المنافسة .

المساعدة المالية :

- * إعطاء قدر مضمون من القروض .

* تكوين مشاريع خاصة ببرنامج التعاون MED .

المساعدة القانونية :

* القانون الدولي في مجال العقود .

* المقاييس والقوانين النقدية .

* المساعدات الجبائية .

* الاختصار الإداري .

مجال تدخل التعاون الأوروبي في موضوع مراكز الخدمات المختصة في البلدان النامية :

كما تم التطرق له سابقا ، يمكن حصر دور التعاون الأوروبي مع الدول النامية في مجال مراكز الخدمات المختصة في نقطتين أساسيتين :

* - تكوين مراكز جديدة للخدمات المختصة .

* - تقوية وتطوير المراكز العليا حاليا .

تكوين مراكز خدمات مختصة جديدة في البلدان النامية :

فيما يخص النقطة الأولى ، تتمثل المساعدات التي بإمكان الدول الأوروبية تقديمها للدول النامية ، حسب المركز الإيطالي للترقية الصناعية IIPi ، في المعطيات التالية والتي يمكن تلخيصها فيما يلي :

- تحليل القطاعات ذات الأهمية البالغة لكل بلد.

- محاولة اكتشاف المصالح المشتركة بين مختلف الدول النامية المتجاورة والتي لها علاقة بالتطوير القطاعي للمناطق الجغرافية المتجاورة (مثل منطقة ساقية سيدي يوسف (جزائر - تونس)) .

- إجراء تحقيقات بغرض وضع جدول مفصل عملي ، يساعد على وضع خطة التدخل .

- الاتصال بالجهات الداخلية الفاعلة ، من بين هذه الجهات نجد الهيئات العمومية المكلفة بالتخطيط والتطوير الصناعي والمجالي / جمعيات المقاولين ، الهيئات المختصة في أداء الخدمات للمؤسسات ، الجهات المحلية والمراكز المكلفة بالتكوين المهني وتلك المكلفة بالبحث ومراكز الخدمات المختصة ، مثلا :

* تحديد قطاع التدخل وتموقعه .

* تحديد دقيق للحاجات من الخدمات المراد إشباعها والناבעة عن النسيج الإنتاجي المراد خدمته، عن طريق مراكز الخدمات المختصة، مثلا :

اختيار المقاييس المقترحة من طرف مركز الخدمات المختصة، والتي ينبغي تحقيقها من أجل الاستجابة للحاجيات الأساسية من الخدمات الملحق عليها .

القيام بوضع مشروع أولي لكل مقياس متفق عليه عن طريق :

1- تحديد النشاطات التي ينبغي القيام بها داخل كل مقياس.

2- اختيار الهياكل، المعدات، الآلات والأجهزة الضرورية للقيام بالنشاطات المتفق عليها .

3- تحديد القدرات المعرفية للطواقم الواجب تشغيله .

يمكن تحقيق مراتب جد هامة من المر دودية، كما تم التطرق لذلك سابقا، إذا تمكنا من إنشاء شبكة فعالة تتضمن من جهة، مراكز الخدمات المختصة النشطة في الميدان، ومن جهة أخرى، المراكز الجديدة المراد إنشائها، مع الإشارة أن تكوين هذه الشبكة بالشكل المرغوب فيه يعتبر بحد ذاته تدخلا، كما تم الإشارة إليه آنفا .

تقوية وتطوير مراكز الخدمات المختصة النشطة في الميدان في البلدان النامية :

فيما يخص النقطة الثانية، الخاصة بمجال تدخل البلدان الأوروبية في خصوص مراكز الخدمات المختصة، فهي تتعلق بتقوية وتطوير مراكز الخدمات المختصة الموجودة (النشطة في الميدان) في البلدان النامية، ينبغي على هذه التدخلات أن تركز أساسا على حل المشاكل التي تواجهها هذه المراكز، من الجدير بالإشارة إلى أن تكوين منطقة للتبادل الحر في المنطقة المتوسطة من جرائه القضاء على الكثير من هذه المشاكل .

إشكالية مراكز الخدمات المختصة في البلدان النامية :

حسب المعلومات المتوفرة، من بين أهم المشاكل التي تعاني منها مراكز الخدمات المختصة نذكر مايلي :

- كيفية توسيع سوقها المرجعية .

- كيفية أقلمة الخدمات المعروضة من طرف المراكز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي عادة ما تواجه مشاكل جد معقدة وغير متماثلة .

- وعلى وجه التحديد ، كيفية تحمل التكوين ونوعية المنتجات الخاصة بالمؤسسة المستفيدة من خدمات المراكز للعراقيل لمواجهة من أجل الدخول إلى الأسواق .

من جهة أخرى، تتكون الحاجات الأساسية للخدمات الموجهة للنسيج الإنتاجي المرجعي من متطلبات تتعلق بتدعيم مهام خاصة داخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مثل تلك المتعلقة بتكوين المنتج، بالتسويق والإنتاج، في هذا الصدد فالعنصر الموحد لمختلف المتطلبات هو الحصول على النوعية والمر دودية المقاولتية العظمى .

إلى جانب المهام السابقة، يمكن التصنيف في خانة التدخلات الرامية إلى تقوية وتطوير مراكز الخدمات المختصة ، تلك التي تسعى إلى تقوية وربط بين الهياكل التي تسعى داخل هذه الدول، إلى ضمان مختلف الخدمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

الهدف الذي يجب السعي لتحقيقه في هذا الصدد، هو تجاوز الرؤية الجزئية للمشاكل التي تعيش فيها المؤسسة وبصفة عامة، التي يعيش فيها النسيج الإنتاجي إلى رؤية أكثر شمولية وكلية.

فالدور الأساسي المعزى لمراكز الخدمات المختصة في المدى القصير، يتمثل في الربط بين القدرات والمهارات المتشنتة عبر المجال، ذلك الربط الذي يمكن تحقيقه عن طريق إشباع الحاجيات الكلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

شبكة مراكز الخدمات المختصة :

من أجل الاستجابة لمتطلبات مراكز الخدمات المختصة الخاصة بتوسيع رقعة أسواقها المرجعية، والتي تربط عادة بضرورة الحصول على عدد كافي من الزبائن الذي يضمن لهذه الأخيرة، تحقيق أحسن مرد ودية ممكنة، من بين الاقتراحات الفعالة في هذا الصدد، تلك المتعلقة بتكوين شبكة من المراكز والتي تم التطرق إليها سابقا . يمكن لهذه الشبكات، خاصة إذا طبقت سياسة الاختصاص عن طريق المقاييس المقترحة، أن تقوم بتخفيض التكاليف الخاصة بالتسيير إلى جانب رفعها لعدد المستفيدين من خدمات الشبكات السابقة .

يمكن تحمل عبء تكوين الشبكة، خلال مراحل تجسيد المشروع والانطلاق، من طرف مهمة التنشيط المنجزة من طرف أشخاص يتميزون بخصائص مهنية مناسبة والتي تطمح لتحقيق أكثر تعاون وتفاعل بين مختلف المراكز المكونة للشبكة .

يمكن للشبكة أن تضم، إلى جانب المراكز المحلية، مراكز أوروبية، مع الاستفادة بالنسبة لتلك الموجودة على مستوى الدول النامية من المهارات الفنية للمراكز الأوروبية ولتلك الموجودة على المستوى الأوروبي من فرصة الدخول في ميدان الخدمات الدولية.

التكوين وتحويل المهارات الفنية :

فيما يخص إشكالية مدى نوعية الخدمات المقدمة من طرف مراكز الخدمات المختصة الموجودة على مستوى الدول النامية، التدخلات التي تظهر أكثر فعالية في الميدان، هي تلك التي تهدف إلى تكوين المستخدمين التقنيين والمسيرين، إلى جانب تشجيع تبادل الخبرات مع المراكز الأوروبية عن طريق التكتيف من دورات التكوين.

في الأخير، نشير إلى أنه أثناء القيام بتجسيد التدخلات المشار إليها سابقا، والخاصة إما بتكوين مراكز خدمات مختصة جديدة أو بتقوية وتطوير تلك الموجودة، يجب الانسجام مع فكرة الشراكة الأورومتوسطية الهادفة إلى تبادل المهارات الفنية بين الطرفين المتوسطيين، ذلك الدور المعزى أساسا إلى المراكز النشطة في كلى الطرفين .

هذا يقودنا إلى إبراز ضرورة وجود مراكز الخدمات المختصة الخاصة بالبلدان النامية في ظروف مواتية، تمكنها من إبراز أهم حاجاتها، هذا لتمكين مجموعات العمل المنبثقة عن اجتماع بر وكسل Bruxelles من جمع كل الأدوات الممكنة التي تسمح لها بتحديد أدق طرق التدخل .

إن دراستنا لبعض الآليات التي بإمكان الدولة استعمالها لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تنبثق من، دراسة محيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذلك المحيط الذي تلعب فيه الدول جزء فعال وحيوي، من بين المهام الملقاة على عاتق الدول، إلى جانب المهام التي نراها في نظرتنا تقليدية والمتمثلة في إعطاء إعانات مالية من حين إلى آخر لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نرى أنه من الضروري استبدال فكرة الإعانات بفكرة أكثر فعالية تتمثل في الخدمات المقدمة للمؤسسات تلك الخدمات التي قد يكون لها مفعول أعمق من المفعول المادي للإعانات، وداخل هذه الخدمات تطرقنا إلى موضوعين هاميين وهما، موضوع مناطق

النشاط الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وموضوع مراكز الخدمات الخاصة المقدمة لنفس النوع من المؤسسات .

مع الإشارة إلى أن في الموضوع الأول تم التطرق إلى التجربة التونسية لكونها التجربة الوحيدة التي تمكنا الحصول عليها والخاصة بدولة نامية ذات ظروف جغرافية واجتماعية تقرب من الظروف الجزائرية، أما في خصوص الموضوع الثاني فتم التطرق لتجربة الشراكة الأورو متوسطية المسطرة والتي انطلقت في عدة دول نامية كتونس والجزائر التي شهدت تكوين ثلاث مراكز خدمات خاصة نموذجية بمساعدة بلجيكا .

تجدد الإشارة أن هاتين العمليتين أخذتا، على سبيل المثال لا على سبيل الحصر، فالخدمات التي يمكن للدولة تقديمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي جد متنوعة، مما يقودنا إلى المناداة بمواصلة التفكير في هذا الموضوع لدراسة التجارب المطبقة في البلدان المتطورة في هذا الموضوع، ومحاولة أقلمتها مع الوضعية الجزائرية بالإدخال عليها بعض الأفكار الجديدة التي تتناسب والوضعية التي تمر عليها بلادنا .

المطلب الثاني: المحيط الخارجي للمؤسسات

في هذا الصدد و نظرا لمكنته و أهميته البالغة في استقطاب الاستثمارات الداخلية منها و الخارجية سنقوم بدراسة قانون الاستثمار الجزائري و ماهية التسهيلات التي يقدمها للمستثمرين. **الفرع الأول : الاستثمار في الجزائر (دراسة القانون رقم 93 / 12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993)**

من بين أهم التحسينات التي طرأت على المحيط الاقتصادي، خلال السنوات الأخيرة، والذي كان بإمكانه جذب الكثير من المستثمرين الأجانب لولا الوضعية الأمنية، هو ظهور قانون الاستثمارات⁽¹⁾ الذي يعتبر بمثابة خطوة حاسمة تجاه الاستقلالية والتفتح الاقتصادي على المشاركة الأجنبية، يتضمن هذا القانون عدة نقاط وهي :

- القانون العام المطبق على الاستثمارات، خاصة مبدأ التصريح على الاستثمار والامتيازات الممنوحة للمستثمرين .

(1) - المرسوم ذو الطابع التشريعي رقم 93 / 12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 والصادر في الجريدة الرسمية المؤرخة في 10 أكتوبر 1993 .

- الإطار العام لتحفيزات الممنوحة من طرف الحكومة للمستثمرين، تبعا لأهمية المشاريع.
- أداة تسيير هذا الإجراء : المتمثلة في الوكالة .

باعتقاد هذا القانون على مبدأ عدم التفرقة بين الاستثمارات العمومية، الخاصة والأجنبية حيث سجل هذا الأخير نهاية مرحلة احتكار الدولة للنشاط الاقتصادي، مع الإشارة أن بالرغم من صدور هذا القانون، إلا أننا نلاحظ عدم تأقلم بعض الهيئات المؤثرة على الاستثمار معه، مثل عدم تأقلم الجهاز البنكي والمالي مع المستجدات الاقتصادية الراهنة وكذا الحال بالنسبة لمختلف الإدارات العمومية كالضرائب ومصالح التأمين الاجتماعي إلى جانب الجمارك، مما يقودنا إلى المناداة بإجراء تغيير جذري لطرق تسيير هذه الهيئات وإدخال أكثر عصريّة وعملية على الطرق الحالية للتسيير مع إحداث هيئات مختصة في المراقبة، للحد من انتشار الغش والرشوة.

الفرع الثاني : الإعانات المقدمة للاستثمار بمقتضى القانون السابق

لقد أتى القانون السابق بعدة إعانات نختصرها فيما يلي : (نشير إلى أن هذه الإعانات تقدم لجميع أنواع المؤسسات كبيرة كانت أم صغيرة) .

أ- الإعانات الخاصة بتحقيقي الاستثمار (المشروع) :

خلال ثلاث سنوات، المرحلة المأخوذة كمدة تحقيق متوسطة للمشروع، يمكن للمستثمر أن يستفيد من ك

- * الإعفاء من الرسوم (Droit de mutation) في حالة شراء عقارات .
- * دفع حقوق اكتتاب مخفضة إلى 0.5 % فيما يخص عقود تكوين المؤسسة .
- * الإعفاء من الرسم العقاري .
- * الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة الخاصة بالسلع والخدمات الداخلة في الاستثمار، سواء كانت منتجة أو مستوردة .
- * تخفيض الحقوق الجمركية إلى 3 % فيما يخص السلع المستوردة والمدرجة بصفة مباشرة في تحقيق المشروع .

إذا تم تحقيق الاستثمار في المناطق الخاصة، يمكن لأصحاب المشاريع المعينة من الاستفادة من الإعانات الإضافية التالية :

- التكفل الكلي أو الجزئي من طرف الدولة بالأعمال الخاصة بالهياكل القاعدية اللازمة لتحقيق المشروع الاستثماري .

- التنازل تحت شروط جد مواتية، يمكن أن تصل حتى حد الدينار الرمزي، على الأراضي العمومية لصالح المشاريع الاستثمارية .

من أجل التمكن من الحكم على مدى أهمية ووزن الإعانات المقدمة من طرف الدولة قمنا بإعداد الجدول التالي :

الإعانات لمدة (3سنوات)		القانون العام	
نظام المناطق الخاصة	النظام العام		
إعفاء تام	إعفاء تام	8%	Droit de mutation في حالة شراء العقارات
			حقوق التسجيل أو الاكتتاب

% 0.5 % 0.5	% 0.5 % 0.5	% 1 % 6	Acte constitutif - Droit de mutation -
إعفاء تام	إعفاء تام	% 3 5 إلى 10 %	الرسم العقاري على الأملاك - الأملاك المبنية - الأراضي
إعفاء السلع والخدمات المحلية أو المستوردة من أجل المشروع .	إعفاء السلع والخدمات المحلية أو المستوردة من أجل المشروع	7 40..... % حسب السلع	رسم القيمة المضافة على السلع والخدمات الداخلة في إطار الاستثمار
% 3	% 3	3 إلى 60 % حسب السلع	الرسوم الجمركية على المعدات المستوردة
تكفل كلي أو جزئي من طرف الدولة			المصاريف الخاصة بالهياكل القاعدية
تتأهل عن أملاك الدولة لصالح المشروع			مصاريف الشراء أو إيجار الأراضي

ب- الإعانات الخاصة بالاستغلال المشروع:

بداية من انطلاق المشروع الاستثماري في عملية الاستغلال، يتمكن المستثمر من الاستفادة من نوع ثانٍ إضافي من الإعانات التي تتراوح مدتها من سنتين إلى خمس سنوات بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المسجلة تحت النظام العام، ومن خمس إلى عشرة سنوات بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المسجلة تحت النظام الخاص بالمناطق الخاصة، والمتمثلة في الاستفادة من الإعفاء من الضرائب المفروضة على أرباح المؤسسات (IBS)، الرسم الجزائي (VF) والرسم على النشاط الصناعي والتجاري.

بعد انقضاء المدة الزمنية المذكورة أعلاه يمكن للمستثمرين أن يستفيدوا من الإعانات الإضافية التالية :

* تطبيق معدل (33 %) بالنسبة للأرباح المعاد استثمارها، التي تخفض إلى 50 % بالنسبة
للأرباح المعاد استثمارها في المناطق الخاصة (مع الإشارة إلى إمكانية تعديل هذه النسب
للاخفاض في حالة اتخاذ الحكومة هذه المبادرة عن طريق قانون المالية) .
* الإعفاء في حالة التصدير، من TAIC, VF, IBS بالقيام بعملية نسبية على رقم الأعمال
الخاص بالصادرات .

بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المسجلة تحت النظام العام، يمكنها الاستفادة خلال مرحلة
الاستغلال لمدد 2 إلى 5 سنوات، من معدل مشاركة المستخدم من صندوق الضمان
الاجتماعي يساوي 7 % بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المسجلة تحت النظام الخاص فيما
يمكن الدولة إضافة إلى ذلك التكفل بدفع اشتراكات المستخدمين لنفس الغرض السابق يمكن تقديم
الجدول التوضيحي التالي :

	الإعانات	القانون العام	
	النظام العام (2 إلى 5 سنة)		النظام الخاص بالمناطق

الخاصة (5 إلى 10 سنة)			
إعفاء تام	إعفاء تام	38% إلى 33% ⁽¹⁾ إذا تم إعادة استثمار الأرباح	الضرائب على المؤسسات IBS
إعفاء تام	إعفاء تام	6% من مجموع الأجرور الخاضعة للمشاركة في IRG	الرسم الجبائي VF
إعفاء تام	إعفاء تام	2.55% من رقم الأعمال	الرسم على النشاط الصناعي والتجاري TAIC
تكفل نسبي أو كلي بدفع الاشتراكات من طرف الدولة .	7% (النسبة المخففة الخاصة)	25% من مجموع الأجرور المشاركة في ص ض إ	الاشتراكات الخاصة بالمستخدم في صندوق الضمان الاجتماعي

نلفت الانتباه إلى أن، القانون قد أدرج كذلك عدة مزايا للمؤسسات النشطة في المناطق الحرة والتي أطلق عليها الإعانات الخاصة بالمناطق الحرة .

يتم إعفاء الاستثمارات المحققة داخل هذه المناطق، إلى جانب المداخل الناتجة عنها، حتى وإن كانت موزعة، من كل الضرائب والرسوم وكل شكل من أشكال الإقتطاعات الأخرى ذات الطابع الجبائي، الشبه الجبائي والجمركية الخاصة بالتصدير .

نعني بهذه الإعانات، كل الاستثمارات المحققة في المناطق الحرة والتي تتوجه كلية إلى النشاطات التصديرية، هذا لا يمنع من القيام ببعض العمليات التجارية داخل التراب الوطني ، مع الاحترام في ذلك للحصص الموضوعة من طرف الدولة، مع الإشارة إلى أن هذه العمليات تعتبر بمثابة صفقات تجارية خارجية ويتم معالجتها وفق قانون التجارة الخارجية الجاري العمل به.

نشير إلى أن ممكن للدولة أن تقبل على تشجيع بعض الاستثمارات المعتبرة جد هامة وحيوية للبلاد، عن طريق إبرام اتفاقيات خاصة مع المستثمرين المعنيين وهذا بعد عرض المشاريع على مستوى مجلس الحكومة .

(1) - نشير إلى أن هذه النسب ممكنة التغيير من طرف الحكومات (للتخفيض والرفع) عن طريق قوانين المالية .

حالة تطبيقية

دراسة الوضعية الحالية للتشغيل في الجزائر حسب الإحصائيات:
(حالة تطبيقية)

خلال هذه الدراسة المهمة بمحاولة تحليل وضعية التشغيل البطالة في الجزائر خلال السنوات (95 - 96 - 97 - 87) حيث سنقوم بدراسة النقاط التالية :

لقد أرتفع معدل البطالة في السنوات الأخيرة بوتيرة متسارعة، إلا أن هذا الارتفاع لم يكن ميزة السنوات الأخيرة من التسعينات بل نجده قد انطلق منذ حوالي منتصف الثمانينات إلا أن حدة قد تضاعفت خلال السنوات الأخيرة من التسعينات ولعل من أهم العوامل التي أدت إلى هذه الوضعية المتدهورة هي اللجوء من طرف الدولة إلى غلق العديد من المؤسسات الاقتصادية العمومية تحت حجة عدم فعاليتها وكما تم شرح ذلك آنفا فلقد انطلقت هذه العملية منذ منتصف الثمانينات تحت اسم إعادة هيكلة المؤسسات العمومية فحسب التقرير الذي قدمه المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي والمتعلق بالسداسي الأول لسنة 1997 فقد سجل أكثر من 130.000 تسريح للعمال، مع تسجيل أكبر نسبة للتسريح على مستوى الولايات في ولاية عنابة بقرابة 20.000 عامل مسرح بسبب الإقدام على خلق العديد من المؤسسات من بينها .

- 07 مؤسسات عمومية اقتصادية وهي :

(ONAB, EPBTP/ABBABA, ONAPSA, ENAPAL, ENAFROID, EDGA, ENRI/EST)

- 08 مؤسسات عمومية محلية من بينها :

(ETWA, EDIMCO, ETICEB, ASWAK, ETMT)

ونشير في هذا الصدد إلى أنه إن لم تقوم الدولة باتخاذ إجراءات صارمة لإنقاذ المؤسسات التي تعاني من مشاكل مالية في هذه الولاية، فسترتفع قائمة العمال المسرحين إلى أكثر من العدد السابق وهذا راجع لوجود :

- 18 مؤسسة وطنية لم تدفع لعمالها أجورهم المستحق منذ 03 شهر (بما فيها شركة ETICES التي لم تدفع أجور عمالها منذ 31 شهر)، إلى تاريخ نوفمبر 1997.

أضف إلى العدد السابق للعمال المسرحين لأسباب اقتصادية نجد حوالي 700.000 عامل فقدوا مناصب عملهم بسبب تعرض المؤسسات التي يعملون فيها إلى عمليات تخريب بسبب تنامي مشكل العنق، فحسب المعلومات المستقاة من الأيام الدراسية العالمية حول الإرهاب، المنظمة من طرف لاتحاد العام للعمال الجزائريين :

تقدر فاتورة التخريبات التي تعرضت لها المؤسسات العمومية بـ 02 مليار و 800 مليون دولار حيث سجلت قرابة :

- 4000 عملية تخريب بين 1991 و 1996 كانت حصيلتها تدمير .

- .- 400 مدرسة.
- .- 630 معمل عمومي (Usine Publique).
- .- 1500 شاحنة .
- .- 700 سيارة .
- .- 350 حافلة .
- .- 80 حافلة صغيرة.
- .- شاحنة الأشغال العمومية.
- .- 22 عربة جرارة Locomotives.
- .- 230 عديد قطار .

مما سبق نسجل عدم توفر الظروف الملائمة على المستوى الاقتصادي والأمني في الجزائر تسمح بتحسين وضعية الاقتصادي الوطن، في القريب العاجل، بتطبيق سياسات اقتصادية تصحيحية قصيرة الأجل، مما يجعلنا ننادي بإدخال مقترحاتنا السابقة ضمن خطة اقتصادية كلية ذات مدى متوسط أو طويل.

كما نشير إلى أن تداخل الوضعية الاقتصادية والأمنية للجزائر أدت إلى عدم توفر إحصائيات جد دقيقة لوضعية البطالة والتشغيل على المستوى الداخلي مما يدفعنا إلى اعتبار الإحصائيات التي ستقدم أدناه ما هي المؤشرات لوضعية البطالة والتشغيل في الجزائر، والحصول على إحصائيات دقيقة يستدعي تضافر جهود كل المتدخلين على الساحة الاقتصادية من (ANSEJ, APSI, ... ONI, CNAS, CNES, ENEN, ONS).

I - وضعية البطالة في الجزائر (حسب ONS) :

لقد تطور البطالة خلال العشرية الأخيرة بصفة معتبرة حيث سجل (حسب معطيات ONS

(

1.522.000 بطل خلال سنة 1992 لترتفع إلى 2.104.700 بطل سنة 1995 بزيادة مقدره بـ 582000 بطل خلال 3 سنوات ليصل العدد إلى 2.210.000 بطل سنة 1997.

من بين أهم المميزات التي تخص البطالة المسجلة في الجزائر خلال الفترات السابقة :

* تبقى جد منتشرة في الأوساط الشبانبة :

- قرابة 80 % من البطالين ذوي سن يقل عن 30 سنة

* تبقى البطالة منتشرة عند الرجال أكثر من نساء :

حيث سجل : 77,3 % من البطالة عند الرجال سنة 1995 مقابل 90,9 % سنة 1992 و 86,3 % سنة 1997.

مع الإشارة إلى أن أغلبية النساء الباحثات عن منصب شغل ذات سن يتراوح بين 20 و 24 سنة، مع ملاحظة أن أغلب هذه الفياء نجدها ذات مستوى ثقافي معتبر مما يدل على التحسين الثقافي في الأوساط النسوية المسجل خلال عقدة التسعينات.

* البطالة الخاصة بالجزائر هي بطالة مطولة :

أثبتت دراسة قامت بها (ONS) أن البطالة المنتشرة في الجزائر هي بطالة مطولة حيث سجلت أن 2/5 من البطالين هم في هذه الوضعية منذ 30 شهر على الأقل إذا حاولنا دراسة الوضعية طبقا للمستوى الدراسي نجد أن :

25 % من البطالين الجامعيين يمكنون في هذه الوضعية مدة 06 أشهر على الأقل

35,4 % من البطالين ذوي تكوين مهني يمكنون في هذه الوضعية مدة تتراوح بين 01 إلى 03 أشهر.

21,6 % من البطالين ذوي تكوين مدرسي ابتدائي متوسط أو ثانوي يمكنون في هذه الوضعية مدة 06 أشهر مع الإشارة إلى أن 39,0 % من هؤلاء يصرحون بالبحث عن منصب عمل منذ 03 سنوات.

* نسبة البطالين الذين عملوا من قبل :

تقدر نسبة البطالين الذين لم يمارسوا من قبل أي عمل حوالي 3/4 من العدد الإجمالي للبطالين سنة 1995 (أي حوالي 73 %) مقابل 2/3 سنة 1992 (أي حوالي 66 %) و 75,7 % سنة 1997.

فيما يخص البطالين الذين مارسوا من قبل أعمال معينة فحوالي :
40 % من بينهم يصرحون باكتسابهم صفة البطالة بعد وصول عقود عملهم إلى نهايتها أو بسبب اكتمال أعمال الورشات التي كانوا يشغلون بها Fin de chantier .
13,5 % من بينهم يصرحون باكتسابهم هذه الصفة بعد تعرضهم للطرد الفردي .
5,8 % يصرحون بتواجدهم في البطالة بعد تعرضهم للطرد الجماعي
أما 19,2 % يصرحون باكتسابهم صفة البطالة بعد إقدامهم على الإستقالة.
أما 21,5 % فهم في وضعية بطالة بعد الإقدام على غلق المصانع والمؤسسات التي كانت تشغلهم.

* البطالة والمستوى التكويني :

أن تحليل البطالة التي تميز الجزائر في التسعينات يمكننا من ملاحظة أن :
7,3 % من البطالين لا يملكون أي مستوى و تكوين
11,25 % من البطالين يملكون تكوين مهني
76,40 % من البطالين يملكون مستوى ابتدائي، متوسط ، أو ثانوي
4,40 % من البطالين يملكون مستوى عالي من التكوين (حوالي 92.550 شخص)
0,60 % من البطالين لم يعرف مستواهم

II - وضعية التشغيل في الجزائر :

نشير أن المعطيات الخاصة بسنة 1995 هي معطيات منبثقة عن دراسة قامت بها ONS على مستوى المؤسسات العمومية خارج الإدارة والقطاع الفلاحي، في سبتمبر من سنة 1995 بلغ عدد العمال المشغلين في القطاع العام 685.500 عامل دائم، مقابل حوالي 719000 منصب عمل دائم في مارس من نفس السنة أي بتسجيل انخفاض حوالي 34000 منصب عمل دائم.
مع الإشارة إلى أن خلال هذه الفترة أي (من مارس إلى سبتمبر من سنة 1995) ما عدى قطاع الصناعة نلاحظ أن بقية القطاعات سجلت انخفاض في عدد عمالها الدائمين.

فيما يلي سنتعرض نسب تزايد العمال الدائمين في القطاع العام من مارس إلى سبتمبر 1995 حسب الجدول التالي :

مارس / سبتمبر 95	سبتمبر 95	مارس 95	
633	372.936	372.303	الصناعة
- 11.867	113.195	125.062	البناء والإشغال العمومية
- 7.898	60.311	68.210	النقل
- 14.085	72.163	86.248	التجارة
- .923	66.921	67.844	الخدمات
- 34.140	685.527	719.667	المجموع

الخاتمة :

يمكن تجديد رغبتنا في إجراء هذه الدراسة المتواضعة بالرغبة في معرفة أهم الأفكار النظرية الجديدة التي ميزت الساحة الاقتصادية المعاصرة في معالجة البطالة، من بين هذه الأفكار الجديدة والتي تتماشى مع فكرتنا المبدئية الداعية لمحاولة حل مشكل البطالة دون إحداث إختلالات وليدة عن ذلك (كالتضخم...) هي، حسب رأينا، تشجيع المبادرات الفردية للأشخاص في تكوين مؤسسات صغيرة وتشجيع التقنيات التسييرية الجديدة التي بدأت المؤسسات الكبيرة في تطبيقها إلى جانب تشجيع انبثاق حاجيات اجتماعية واقتصادية جديدة (أنظر الشكل التوضيحي).

في ختام هذه الدراسة المتواضعة يمكننا أن نعطي بعض الاقتراحات التي نراها جد مهمة لتطوير المؤسسات الصغيرة في الجزائر والتي نجزها في :

- تشجيع ذهنية المقاوله وتشجيع المقاولين على استباق الحدث من أجل تغيير صيرورة الاقتصاد، من محاولة إرضاء الرغبات (الطلب) إلى محاولة عرض سلع وخدمات جديدة على المستهلك وحثه بطريقة ذكية على اقتنائها.

- الاهتمام أكثر بالمقاول الحرفي حيث أنه يلعب دور أساسي في تطوير النظام الحرفي والمحافظة على التقاليد والموروثات، ولعل أحسن دليل على نجاعة هذا النوع من المؤسسات الصغيرة هو صمودها طوال عقود من الزمن أمام شراسة التنافس المفروض من قبل المؤسسات الكبيرة.

- إن حقل نشاط المؤسسات الصغيرة للتوزيع جد واسع، مما استدعى ضرورة ظهور عدة تقنيات جديدة هادفة الى محاولة التأقلم مع هذه الوظيفة، تلك التقنيات التي تزال عديمة التطبيق في بلادنا بسبب عدم تطور هذا النوع من المؤسسات، مما يقودنا إلى المناداة بضرورة إعادة النظر في التقنيات المطبقة في هذا الميدان بالتنسيق مع البنوك و مصالح التأمين خاصة (اطاع قروض الاستهلاك من طرف البنوك ، ضمان هذه القروض من طرف شركات التأمين...الخ).

- تبقى ضرورة إجراء دراسة دقيقة على مجال تحديد الأسعار داخل المؤسسات الصغيرة للخدمات، قائمة فحسب اعتقادنا، فعدم إجراء مثل هذه الدراسات في أقرب الآجال يؤدي حتما إلى اتساع النفق بين التطور المستمر للمؤسسات الصغيرة والخدمات وبين استعمالها لطرق تقليدية في تحديد الأسعار مما يسبب انكسارا عنيفا لهذا النوع من المؤسسات.

- إن نجاح وتطور المؤسسات الصغيرة البديلة يمر حتما على تشجيع الحوار بين أعضاء هذا النوع من المؤسسات الصغيرة وحل المشاكل بطريقة جماعية مستغلين في ذلك القدرات الفردية لكل عضو، مما يمكنها من تفادي أغلب المشاكل الداخلية الممكنة وبالتالي تركيز الجهود على التطوير .

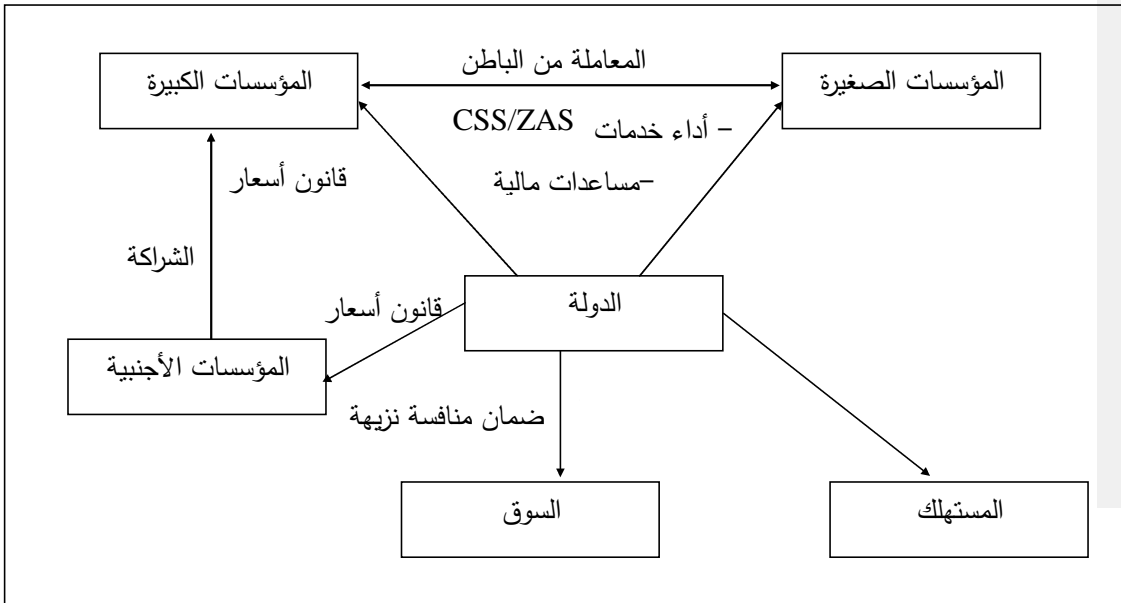
- طبقا لما تم التطرق إليه سابقا، يبقى العامل الأساسي المحدد لمدى نجاح المؤسسات الصغيرة هو المالك-المسير، الشيء الذي يقودنا إلى المطالبة بإلحاح بضرورة مرور هذا الأخير بمرحلة تكوينية مناسبة من حيث المدة، البرنامج، المكونين...الخ، تلك المرحلة التي يتوقف عليها نجاح المؤسسة الصغيرة في اجتياز أهم وأصعب مرحلة في تاريخها ألا وهي مرحلة الإطلاق.

- يعتبر الدور الذي ينبغي على الدولة لعبه (خاصة عن طريق الجماعات المحلية) في مساعدة هذا النوع من المؤسسات جد مهم، من بين أهم المهام الملقاة على الدولة في هذا الصدد، الى جانب المهام التقليدية مثل إعطاء الإعانات المالية من حيث الأجر، نرى أنه من الواجب استبدال فكرة الإعانات بفكرة الخدمات المقدمة للمؤسسات تلك الفكرة التي سيكون لها حتما مفهوم أعمق ومن بين هذه الخدمات نذكر (مراكز الخدمات المختصة ومناطق النشاط).

كمثال على المساعدات التي بإمكان الدولة تقديمها للمؤسسات الصغيرة، قمنا بدراسة مناطق النشاط المختصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، في الشطر الأول قمنا بدراسة التجربة التونسية للتشابه الموجود بينها وبين الجزائر سواء على المستوى التاريخي، الجغرافيا، الاجتماعي ... الخ، إلى جانب كونها التجربة الوحيدة التي تمكن الوصول إليها على المستوى الغاري .

أما في الشطر الثاني فإتطرقنا لتجربة الشراكة الأورو متوسطة المسطرة والتي إنطلقت بين عدة دول نامية كتونس والجزائر والتي شهدت تكوين 3 مراكز خدمات مختصة نموذجية بمساهمة بلجيكية.

كما يعزى للدولة، الى جانب ذلك، كما ذكرناه أنفا، تشجيع المبادرات الفردية للأشخاص في تكوين مؤسسات صغيرة وتشجيع التقنيات التسييرية الجديدة المنبتقة في السنوات الأخيرة داخل المؤسسات الكبيرة والمتمثلة في عملية الإخراج ، التعامل من الباطن... الخ، إلى جانب تشجيع إنبثاق حاجات اجتماعية واقتصادية جديدة، لعل أحسن خلاصة يمكن تقديمها في ختام بحثنا هي الشكل التوضيحي التالي الشامل لكل المتدخلين على مستوى المؤسسات الصغيرة و العلاقات التي تربط بينهم.



تشجيع ظهور حاجات
جديدة

الملحق رقم I

بعض مقاييس الدعم (على سبيل المثال لا على سبيل الحصر) الهادفة إلى تحسين ظروف نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المعروضة حسب المراحل التي تمر بها هذه الأخيرة) .

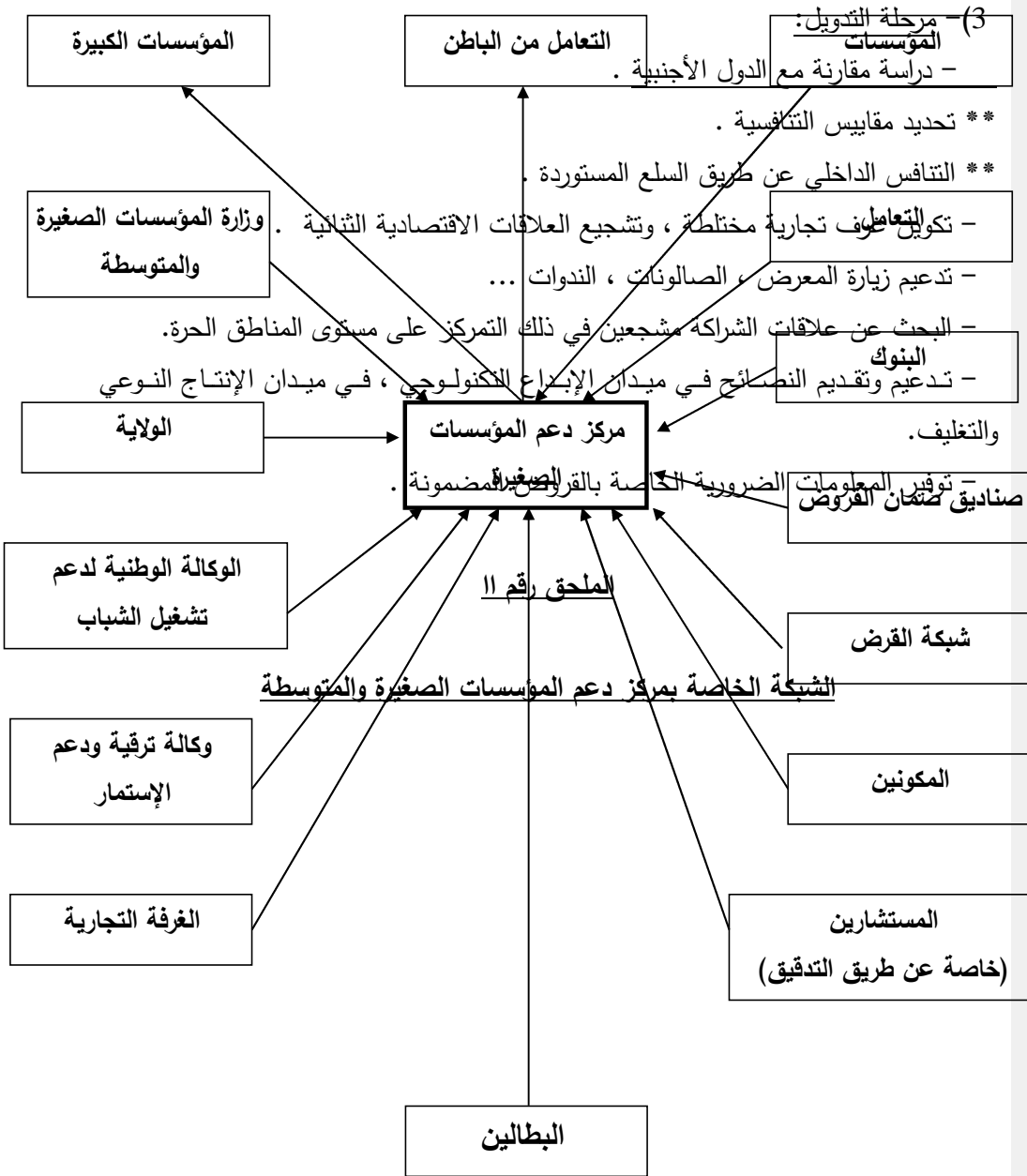
1- مرحلة الدعم:

- التدقيق الداخلي: يؤخذ تمويل العملية على عاتق مركز الدعم بنسبة 100% .
- التكوين التسيري: يؤخذ تمويل العملية على عاتق المركز بنسبة 50% .
- توفير المعلومات الضرورية الخاصة بالقروض المضمونة .

2- مرحلة التطور:

- دراسة السوق: يؤخذ تمويل العملية على عاتق المركز بنسبة 50% .
- التدقيق الداخلي المتمثل في تحديد مواطن القوة ومواطن الضعف .
- تحديد إستراتيجية رفع المستوى.

- تكوين المقاولين في ميادين التسيير ، التسويق والنوعية .
- توفير المعلومات الضرورية الخاصة بالقروض المضمونة .



الملحق رقم III
نظام (APSI)
ملحق خاص بوكالة ترقية ودعم الاستثمار (APSI)

مكونة بمقتضى المرسوم رقم 93 / 12، المؤرخ في 05 أكتوبر 1993، وموضوعة تحت سلطة رئيس الحكومة، تعتبر وكالة ترقية وتدعيم الاستثمار بمثابة الشباك الموحد الذي يضم مختلف المتدخلين الأساسيين في عملية الاستثمار، مع الإشارة إلى أن تكوين هذه الوكالة يعد من بين الخطوات الأولى التي قامت بها الدولة في مجال الخدمات المقدمة للمؤسسات المدمجة مع إعطاء مجموعة من الإعانات .

من بين مهام هذه الوكالة نذكر :

- * المساهمة في تحقيق الأهداف المتعلقة بترقية الاستثمارات .
- * تدعيم وإرشاد المستثمرين في إطار تحقيق مشاريعهم الاستثمارية .
- * التقديم في إعطاء الإعانات الاستثمارية .
- * ضمان متابعة تحقيق الاستثمارات .

دور الوكالة في ترقية الاستثمارات :

تضمن الوكالة لزيائنها، توفير كلي لكل المعطيات والمعلومات ذات الطابع الاقتصادي التي تهم المستثمرين الاحتماليين. كما تقوم، بتسهيل التعرف على الفرص السانحة للاستثمار المباشر أو الشراكة، حيث أنها تقوم بإعداد لقاءات بين المقاولين الداخليين أو الخارجيين وتقم كذلك بضمان المساعدات الميدانية.

دور الوكالة في المساعدة على تحقيق المشاريع:

تقوم الوكالة في هذا الصدد، بمساعدة المستثمرين على إعداد التصريحات الخاصة بالاستثمار وذلك بوضع تحت تصرفاتهم كل المعطيات ذات الطابع الاقتصادي، التقني، التشريعي والقانوني الخاصة بنشاطاتهم، إلى جانب إفادتهما بمختلف طرق التحصل على الإعانات المقدمة من طرف الوكالة .

تقديم الإعانات :

يفرض على المستثمر، التصريح في إطار الاستثمار المختار على الإعانات التي يرغب الحصول عليها من طرف الوكالة .

بعد ذلك، تقوم الوكالة بتقييم مشروعه قصد النظر في الإعانات الممكن أن تقدمها لهذا المستثمر ساعية في ذلك إرضاء رغبة هذا الأخير قدر الإمكان ، مع الإشارة إلى أن المدة الزمنية المخصصة لهذه العملية تقدر بـ 60 يوما على إثرها، يمكن إعطاء أو رفض إعطاء الإعانات للمستثمرين، في حالة عدم اقتناع المستثمر بقرار الوكالة يمكنه من رفع دعوى على مستوى رئيس الحكومة الذي يلزم بالرد في مدة لا تتجاوز 15 يوما .

في حالة النظام الخاص أو المناطق الخاصة ، فالوكالة هي الوحيدة في تحديد مدى مساهمة الدولة في الأعمال في حالة الاتفاقيات الخاصة، فالوكالة هي التي تقوم بمفاوضة وإعداد الاتفاقيات نائبة في ذلك عن دور الحكومة .

متابعة الاستثمارات :

في هذا الإطار، تقوم الدولة بالمساعدة على السير الحسن للمشروع كما تقوم بالسهل على احترام المستثمرين لالتزاماتهم تجاه هذه الأخيرة، والمتعلقة بالإعانات التي تقدمها .

نشير في هذا الصدد، إلى أن عدم توفر الوكالة على التجربة الكافية في ميدان متابعة الاستثمارات، وعدم توفرها على كفاءات بشرية وإمكانيات تقنية تجعل هذه الأخيرة، غير قادرة على ضمان متابعة الاستثمارات، مما أدى إلى حدوث بعض الإنزلاقات التي لا تخدم الاقتصاد الوطني والتي، إن لم تعالج، ستفقد لا محالة من مصداقية فكرة الخدمات المقدمة من طرف الدولة للمؤسسات .

- نشير، في النهاية، إلى أن الشباك الموحد الذي ينشط ضمن الوكالة يتكون أساسا من :
- مكتب الوكالة والذي يعزى له دور استلام، التزامات الاستثمار وفي حالة طلب الإعانات، استلام الطلب إلى جانب إفادة المستثمرين بكل المعلومات الخاصة بالاستثمار في الجزائر .
 - مكتب الضرائب، مكلف بإعطاء التصريح الجبائي للمستثمرين إلى جانب التوفير داخل الوكالة، لمفتشية ضريبية خاصة بالتحصيل، يتم التسديد فيها لكل الرسوم المتعلقة بالاستثمار والموضحة من طرف النصوص القانونية السارية المفعول، كما يعزى للمكتب دور إعطاء كل المعلومات الخاصة بالنظام الجبائي الجزائري .
 - مكتب البنك الجزائري والذي يهتم بتحصيل أو الإطلاع على الحصص الخاصة بالشركاء والمقدرة بالعملة الصعبة، كما يعزى للمكتب كذلك دور إعطاء كل المعلومات الخاصة بكيفية تحويل رؤوس الأموال (حركة رؤوس الأموال)، شروط القرض، سياسة الصرف ...
 - مكتب المركز الوطني للسجل التجاري (CNRC)، والخاص بتوضيح الإجراءات الخاصة بالسجل التجاري وكذا تكوين المؤسسات كما يمكنه القيام بعملية الإشهار الخاصة بـ(BOAL) Bulletin Officiel des Annonces légales، كما يتكلف هذا المكتب بالقيام بعمليات التسجيل الخاصة بالأسماء التجارية .
 - مكتب البلدية، الخاص بمقر تواجد الوكالة والذي يكلف بضمان كل العمليات الخاصة بالمصادقة على الوثائق .
 - مكتب الجمارك الذي يقوم هذا الأخير بتوضيح كل المعلومات الخاصة بالإعلانات المقدمة من طرف قانون الاستثمار والمتعلقة بمختلف القطاعات (الرسم الجمركي، اختصار المراحل الجمركية ...)
 - مكتب خاص بأموال الدولة، يقدم كل المعلومات المتعلقة بالعقارات وإمكانية الحصول على قطع الأراضي التابعة للدولة .

- مكتب خاص بالبيئة، دوره يتمثل في توفير المعلومات في ميدان البيئة ذات الطابع القانوني ومساعدتهم على الحصول على التسهيلات الضرورية في هذا الميدان .
- مكتب التشغيل، مكلف بإعطاء معلومات للمستثمرين خاصة بشروط التشغيل العامة وتشغيل مستخدمين أجانب خاصة (القانون 81-10 المؤرخ في 11 جويلية 1981 والخاص بشروط توظيف العمال الأجانب) يقوم هذا المكتب بإعطاء تسهيلات للتشغيل إذا أذعى الأمر ذلك .

الملحق رقم VI

ملحق خاص الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) :

- تعتبر هذه الوكالة (ANSEJ) بمثابة نتيجة لإرادة الدولة في تكوين هيئة جديدة لمساعدة المقاولين الشباب على تكوين المؤسسات الصغيرة الخاصة بهم، تكونت هذه الأخيرة في جانفي 1997 بهدف أساسي وهو مساعدة الشباب على تكوين مؤسسات صغيرة، تسمح لهؤلاء بالحصول على مناصب شغل دائمة والمشاركة في تنمية البلاد .
- المهام الأساسية لهذه الوكالة تتمثل في :**
- تدعيم الاستثمار، عن طريق توفير الاستشارة التقنية للشباب الراغبين في الاستثمار، في إطار المشاريع الاستثمارية التي يرغبون في إنجازها .
 - ترقية تشغيل الشباب عن طريق عقود ما قبل التوظيف Contrat pré-embouche .
- لقد قام المرسوم التشريعي رقم 96-297 بتوضيح شروط استفادة الشاب المقاول من الإعانات المقدمة من طرف الوكالة، تلك الشروط التي نقدمها موجزة :
- (1)- يجب على المقاول الشاب أن يستجيب للشروط التالية :
- السن يتراوح بين 19 و 34 سنة .
 - المستوى المهني و/أو المهارة الفنية .
 - وضعية البطالة .

- الوضعية إزاء الخدمة الوطنية .

(2)- يجب أن لا تتجاوز تكلفة المشروع الاستثماري لـ 4 ملايين دينار جزائري .
يتم تحديد الحد الأدنى من رؤوس الأموال التي يجب للشباب المقاول من المشاركة بها في المشروع الاستثماري، تبعا لتكلفة الاستثمار الكلي كما يلي :
المستوى الأول : 5 % من التكلفة الكلية للمشروع الاستثماري، إذا كان هذا الأخير يقل أو يساوي 1 مليون دينار .
المستوى الثاني : 10 % من التكلفة الكلية للمشروع الاستثماري، إذا كان هذا الأخير أكثر من 1 مليون دينار أو يساوي 2 مليون دينار .
المستوى الثالث : 15 % من التكلفة الكلية للمشروع الاستثماري، إذا كان هذا الأخير أكثر من 2 مليون دينار ويقل أو يساوي 3 مليون دينار .
المستوى الرابع : 20 % من التكلفة الكلية للمشروع الاستثماري، إذا كان هذا الأخير أكثر من 3 مليون دينار ويقل أو يساوي 4 مليون دينار .
يتم تحديد الحد الأدنى من رؤوس الأموال التي يجب أن يشارك بها الشاب في المشروع، في حالة الاستثمار في المناطق الخاصة، بـ 8 %، 11 % و 14 % وفقا للمستويات على الترتيب

(3)- يتمثل الدعم المالي المقدم للمقاول الشاب من أجل مشروعه الاستثماري في :

- قرض غير مأجور (أو بنسبة فائدة معدومة).

- تطبيق معدل فائدة بنكي خاص (مخفض).

(4)- إلى جانب الدعم، يتم إعانة الشاب المقاول بتمكينه من الاستفادة من مساعدات جبائية وشبه جبائية، طبقا للأمر رقم 96-31 الصادر في ديسمبر والخاص بقانون المالية 1997 .

الملحق رقم V

إجراءات دعم الدولة لإنشاء المؤسسات الجد صغيرة:

رغم وجود اختلافات كبيرة في مفهوم المؤسسات الجد صغيرة عبر مختلف الدول (في البعض منها، نجد معناها هو الخلق الذاتي لمنصب العمل من أجل معالجة اجتماعية لمشكل البطالة والفقير، في البعض الآخر فالغرض من تكوين هذا النوع من المؤسسات هو إعادة إحياء الاقتصاد عن طريق تشجيع المؤسسات الخاصة وبالتالي تكوين مناصب شغل دائمة) . إلا أن الملاحظ هو تعميم الإرادة في تكوين نظام قادر بصفة معتبرة على ترقية المؤسسات الجد صغيرة .

انطلاقا من هذه الفكرة، وضعت الجزائر نظام جديد لتمويل هذا النوع من المؤسسات الذي سينطلق في العمل بداية من 1 جانفي 1999 والمتمثل في تمويل هذه المؤسسات عن طريق قرض جد صغير (Micro crédit) تحت الشروط التالية :

- وضعية البطالة .
 - السن من 18 إلى 60 سنة .
 - مقدار القرض يتراوح بين 50.000 إلى 300.000 دج .
 - مساهمة المستثمر من المشروع 5 % .
- مع الإشارة إلى أن هذا الإجراء يهم خاصة الأشخاص الذين لا يمكنهم الاستفادة من مختلف الأنظمة الأخرى التي وضعتها الدولة لمساعدة تكوين المؤسسات (ANSEJ- APSI) .

لهذا الغرض سيتم في القريب العاجل، وضع صندوق خاص بالضمانات الخاصة بالقروض الجد الصغيرة، تحت وصاية وزارة العمل والذي يفتح على مستوى CNAC، والدور الأساسي الذي يعزى لهذا الصندوق، هو ضمان البنوك من الأخطار الممكنة المنجزة على القروض الجد الصغيرة .

تبعاً لهذه الملحقات يمكن القول بأن مقاييس المساعدة التي وضعتها الدولة لصالح المؤسسات تختلف باختلاف أنواع هذه الأخيرة حيث :

- وضعة APSI من أجل مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) .
- وضعة ANSEJ من أجل مساعدة المؤسسات الصغيرة (PE) .
- وضعة Micro- crédit من أجل مساعدة المؤسسات الجد صغيرة (TPE).

الفصل الأول

المؤسسات الصغيرة واستراتيجيتها

الفصل الثاني
أنواع المؤسسات الصغيرة
و
مرحلة الانطلاق

الفصل الثالث

محيط المؤسسات الصغيرة

و

دور الدولة في مساعدة هذه الأخيرة

الفصل الرابع

وضعية المؤسسات في الجزائر

حالة تطبيقية

"وضعية التشغيل و البطالة في الجزائر"

المؤسسات الصغيرة
دورها في الاقتصاد الوطني
وحالة الجزائر

الخطة

مقدمة :

الفصل الأول : المؤسسات الصغيرة وإستراتيجيتها

المبحث الأول : مدخل إلى المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: المعايير التصنيفية للمؤسسات .

الفرع الأول: تصنيف مختلف معايير المؤسسات

الفرع الثاني: العوامل التي شجعت المقاولين على تدعيم الحجم الكبير للمؤسسة .

المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة ومميزاتها .

الفرع الأول: محاولة تعريف المؤسسات الصغيرة.

الفرع الثاني: الفرع الأول مميزات المؤسسات الصغيرة

المطلب الثالث: مكانة ودور المؤسسات الصغيرة في اقتصاديات الدول المتقدمة .

الفرع الأول: تجربة فرنسا ، كندا ، والولايات المتحدة الأمريكية .

الفرع الثاني: تقويم هذه التجارب و شروط نجاح المؤسسات الصغيرة.

المبحث الثاني : إستراتيجيات المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: إستراتيجية المؤسسات الصغيرة وأهدافها .

الفرع الأول: مراحل وضع الإستراتيجية .

المطلب الثاني: الأهداف النموذجية للمؤسسات الصغيرة

الفرع الأول: الأهداف النموذجية وتأثيرها على ذهنية المقاولين .

الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة وصفتي الهشاشة والتبعية .

المطلب الثالث: أنواع الهياكل الممكن تطبيقها على مستوى المؤسسات الصغيرة .

الفرع الأول: تصنيف الهياكل .

الفرع الثاني: حدود هياكل المؤسسات الصغيرة .

المبحث الثالث : المؤسسات الصغيرة و دورها في امتصاص البطالة .

المطلب الأول: أنواع البطالة و أهم طرق محاربتها

الفرع الأول: أنواع البطالة

الفرع الثاني: السياسات الحالية من أجل محاربة البطالة

المطلب الثاني: البطالة لدي بعض المدارس الاقتصادية

الفرع الأول: البطالة من طرف أتباع آدم سميث

الفرع الثاني: البطالة الكنزية

الفرع الثالث: البطالة لدى أتباع ج شمبتر

الفصل الثاني : أنواع المؤسسات الصغيرة ومرحلة الانطلاق .

المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة.

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة الحرفية و قواعد التنافسية .

الفرع الأول: التطور المعاصر للمؤسسات الصغيرة الحرفية .

الفرع الثاني: استعراض بعض الاتجاهات التأقليمية للمؤسسات الصغيرة .

المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة للتوزيع :

الفرع الأول: دراسة التجارة الصغيرة في كل من إقليم الكيباك ، فرنسا وبلجيكا .

الفرع الثاني: أهم التقنيات الممكنة التطبيق لمواجئة متطلبات المستهلكين .

المطلب الثالث: المؤسسات الصغيرة للخدمات

الفرع الأول: قطاع الخدمات وقدرته الاستقلالية الكبيرة .

الفرع الثاني: مميزات المؤسسات الصغيرة للخدمات .

الفرع الثالث: السعر ودوره في تسيير المؤسسات الصغيرة للخدمات .

المطلب الرابع: المؤسسات الصغيرة البديلة (مؤسسات القطاع الثالث) .

الفرع الأول: مميزات المؤسسات الصغيرة البديلة .

الفرع الثاني: عوامل قوة وضعف المؤسسات الصغيرة البديلة .

المبحث الثاني : مرحلة انطلاق المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: طبيعة قواعد التنافسية .

الفرع الأول: المحددات الداخلية والخارجية للتنافسية .

الفرع الثاني: مخلفات تزايد التنافسية على المؤسسات الصغيرة .

المطلب الثاني: تزايد التنافسية بصفقتها في حركية دائمة .

الفرع الأول: أهم الحاجات التي ترافق تزايد التنافسية .

المطلب الثالث: تصرفات المالك المسير في مرحلة الانطلاق .

الفرع الأول: ترتيب الملاك المسيرين وفق تصرفاتهم .

الفرع الثاني: تكوين الملاك المسيرين .

الفصل الثالث : محيط المؤسسات الصغيرة ودور الدولة في مساعدة هذه الأخيرة

المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة والمحيط .

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة وصفتي التأقليمية والتبادلية .

الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة وصفة التأقليمية.

الفرع الثاني:- المؤسسات الصغيرة وصفة التبادلية.

المطلب الثاني: التطور السريع للمؤسسات الصغيرة والعوامل المشجعة على ذلك .

الفرع الأول: التوجه إلى توازن جديد بين المؤسسات الصغيرة ونظيرتها الكبيرة

المبحث الثاني : دور الدولة في تنشيط المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: دور الدولة والأعوان الآخرين في إعادة إحياء المؤسسات الصغيرة.

الفرع الأول: دور بعض الدول المتقدمة في تشجيع مؤسساتها الصغيرة .

الفرع الثاني: دور بعض المنظمات في تشجيع المؤسسات الصغيرة .

المطلب الثاني: تجارب بعض البلدان في ميدان المؤسسات

الفرع الأول: تجربة فرنسا في مساعدتها لمؤسساتها الصغيرة .

الفرع الثاني: تجربة الولايات المتحدة الأمريكية في مساعدتها لمؤسساتها الصغيرة .

الفرع الثالث: تجربة البلدان النامية في مساعدتها لمؤسساتها الصغيرة .

الفصل الرابع: وضعية المؤسسات في الجزائر .

المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة في الجزائر

المطلب الأول: المراحل التي مرت بها المؤسسات في الجزائر .

الفرع الأول: إعادة هيكلة المؤسسات .

الفرع الثاني: استقلالية المؤسسات .

المطلب الثاني: تطور التشريع الجزائري في ميدان الاستثمار .

الفرع الأول: مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاستثمار .

الفرع الثاني: أهم المشاكل الموجهة من طرف المؤسسات الصغيرة .

المبحث الثاني: دراسة التجربة الجزائرية

المطلب الأول: مراكز الخدمات المختصة

الفرع الأول: استراتيجية مراكز الخدمات المختصة

الفرع الثاني: مميزات مراكز الخدمات المختصة

المطلب الثاني: المحيط الخارجي للمؤسسات

05 الفرع الأول: الاستثمار في الجزائر (دراسة القانون رقم 93 / 12 المؤرخ في

أكتوبر 1993)

الفرع الثاني: الإعانات المقدمة للاستثمار بمقتضى القانون السابق

حالة تطبيقية

الخاتمة

الفهرس

مقدمة:.....01

الفصل الأول : المؤسسات الصغيرة وإستراتيجيتها

07

07

المبحث الأول : مدخل إلى المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: المعايير التصنيفية للمؤسسات

الفرع الأول: تصنيف مختلف معايير المؤسسات.....

الفرع الثاني: العوامل التي شجعت المقاولين على تدعيم الحجم الكبير للمؤسسة

المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة ومميزاتها

الفرع الأول: محاولة تعريف المؤسسات الصغيرة.

الفرع الثاني: الفرع الأول مميزات المؤسسات الصغيرة

المطلب الثالث: مكانة ودور المؤسسات الصغيرة في اقتصاديات الدول المتقدمة .

الفرع الأول: تجربة فرنسا ، كندا ، والولايات المتحدة الأمريكية .

الفرع الثاني: تفويم هذه التجارب و شروط نجاح المؤسسات الصغيرة.

المبحث الثاني : إستراتيجيات المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: إستراتيجية المؤسسات الصغيرة وأهدافها .

الفرع الأول: مراحل وضع الإستراتيجية .

المطلب الثاني: الأهداف النموذجية للمؤسسات الصغيرة

الفرع الأول: الأهداف النموذجية وتأثيرها على ذهنية المقاولين .

الفرع الثاني: المؤسسات الصغيرة وصفتي الهشاشة والتبعية .

المطلب الثالث: أنواع الهياكل الممكن تطبيقها على مستوى المؤسسات الصغيرة .

الفرع الأول: تصنيف الهياكل .

الفرع الثاني: حدود هياكل المؤسسات الصغيرة .

الفرع الثالث: دراسة ظاهرة البطالة .

المبحث الثالث : المؤسسات الصغيرة و دورها في امتصاص البطالة .

المطلب الأول: أنواع البطالة و أهم طرق محاربتها

الفرع الأول: أنواع البطالة

الفرع الثاني: السياسات الحالية من أجل محاربة البطالة

المطلب الثاني: البطالة لدى بعض المدارس الاقتصادية

الفرع الأول: البطالة من طرف أتباع آدم سميث

الفرع الثاني: البطالة الكنزوية

الفرع الثالث: البطالة لدى أتباع ج شمبتر

الفصل الثاني: أنواع المؤسسات الصغيرة ومرحلة الانطلاق .

المبحث الأول: المؤسسات الصغيرة.

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة الحرفية و قواعد التنافسية .

الفرع الأول: التطور المعاصر للمؤسسات الصغيرة الحرفية .

الفرع الثاني: استعراض بعض الاتجاهات التأقليمية للمؤسسات الصغيرة .

المطلب الثاني: المؤسسات الصغيرة للتوزيع :

الفرع الأول: دراسة التجارة الصغيرة في كل من إقليم الكيباك ، فرنسا وبلجيكا .

الفرع الثاني: أهم التقنيات الممكنة التطبيق لمواجهة متطلبات المستهلكين .

المطلب الثالث: المؤسسات الصغيرة للخدمات

الفرع الأول: قطاع الخدمات وقدرته الاستقلالية الكبيرة .

الفرع الثاني: مميزات المؤسسات الصغيرة للخدمات .

الفرع الثالث: السعر ودوره في تسيير المؤسسات الصغيرة للخدمات .

المطلب الرابع: المؤسسات الصغيرة البديلة (مؤسسات القطاع الثالث) .

الفرع الأول: مميزات المؤسسات الصغيرة البديلة .

الفرع الثاني: عوامل قوة وضعف المؤسسات الصغيرة البديلة .

المبحث الثاني: مرحلة انطلاق المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: طبيعة قواعد التنافسية .

الفرع الأول: المحددات الداخلية والخارجية للتنافسية .

الفرع الثاني: مخلفات تزايد التنافسية على المؤسسات الصغيرة .

المطلب الثاني: تزايد التنافسية بصفتها في حركية دائمة .

الفرع الأول: أهم الحاجات التي ترافق تزايد التنافسية .

المطلب الثالث: تصرفات المالك المسير في مرحلة الانطلاق .

الفرع الأول: ترتيب الملاك المسيرين وفق تصرفاتهم .

الفرع الثاني: تكوين الملاك المسيرين .

الفصل الثالث : محيط المؤسسات الصغيرة ودور الدولة في مساعدة هذه الأخيرة

المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة والمحيط .

المطلب الأول: المؤسسات الصغيرة وصفتي التأقلمية والتبادلية .

الفرع الأول: المؤسسات الصغيرة وصفة التأقلمية.

الفرع الثاني:- المؤسسات الصغيرة وصفة التبادلية.

المطلب الثاني: التطور السريع للمؤسسات الصغيرة والعوامل المشجعة على ذلك .

الفرع الأول: التوجه إلى توازن جديد بين المؤسسات الصغيرة ونظيرتها الكبيرة

المبحث الثاني : دور الدولة في تنشيط المؤسسات الصغيرة

المطلب الأول: دور الدولة والأعوان الآخرين في إعادة إحياء المؤسسات الصغيرة.

الفرع الأول: دور بعض الدول المتقدمة في تشجيع مؤسساتها الصغيرة .

الفرع الثاني: دور بعض المنظمات في تشجيع المؤسسات الصغيرة .

المطلب الثاني: تجارب بعض البلدان في ميدان المؤسسات

الفرع الأول: تجربة فرنسا في مساعدتها لمؤسساتها الصغيرة .

الفرع الثاني: تجربة الولايات المتحدة الأمريكية في مساعدتها لمؤسساتها الصغيرة .

الفرع الثالث: تجربة البلدان النامية في مساعدتها لمؤسساتها الصغيرة .

الفصل الرابع: وضعية المؤسسات في الجزائر .

المبحث الأول : المؤسسات الصغيرة في الجزائر

المطلب الأول: المراحل التي مرت بها المؤسسات في الجزائر.

الفرع الأول: إعادة هيكلة المؤسسات .

الفرع الثاني: استقلالية المؤسسات .

المطلب الثاني: تطور التشريع الجزائري في ميدان الاستثمار .

الفرع الأول: مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاستثمار .

الفرع الثاني: أهم المشاكل الموجهة من طرف المؤسسات الصغيرة .

المبحث الثاني: دراسة التجربة الجزائرية

المطلب الأول: مراكز الخدمات المختصة

الفرع الأول: استراتيجية مراكز الخدمات المختصة

الفرع الثاني: مميزات مراكز الخدمات المختصة

المطلب الثاني: المحيط الخارجي للمؤسسات

الفرع الأول: الاستثمار في الجزائر (دراسة القانون رقم 93 / 12 المؤرخ في 05 أكتوبر

1993)

الفرع الثاني: الإعانات المقدمة للاستثمار بمقتضى القانون السابق

حالة تطبيقية

الخاتمة

المراجع
المراجع باللغة الأجنبية

- 1)- **Auteur** : Philipe de Villers.
Titre : Avant qu'il ne soit trop tard .
Edition : Albain Michel - SA 1993 .
- 2)- **Auteur** : Carl LIEDHOLM ET Donald.c.Medd .
Titre : Stratégies pour un nouveau développement en Afrique .
Edition: Economica année 1990 .
- 3)- **Auteur** : Jacques de Lors et la commission européenne .
Titre : pour entrer dans le XXI siècle .
Edition : Ramsay année 1994 .
- 4)- **Auteur** : J.C.Taron Dean .
Titre : Stratégie industrielle .
Edition : Vuibert / Gestion année 1993 .
- 5)- **Auteur** : Galen Spencer Hull .
Titre : La petite entreprise à l'ordre du jour .
Edition : l'Harmaitan / 1984 .
- 6)- **Auteur** : Jean-Pierre Pauwels .
Titre : Réflexion sur les nouvelles orientations économiques et enegitique du plan quinquennal (1980-1984) et sur l'orientation de l'économie Algérienne .
Edition : Enal / Alger / 1983 .
- 7)- **Auteur** : Maamar Boudarsa .
Titre : La Ruine de l'économie Algérienne sous Chadli .
Edition : Rahma / 1993 .
- 8)- **Auteur** : David Turnahm
Titre : Emploi et développement un nouveau bilan .
Edition : CODE 1993 .
- 9)- **Auteur** : Gueviene Grangeas et Jean-Marie Le Page .
Titre : Collection Que sais-je Les politiques de l'emploi .

Edition : Presse Universitaires 1992 (France) .

11) – **Auteur** : Alain Betone , Christine Dollo, Jean-Pierre Guidon .

Titre : Economie générale.

Edition : Dalloz / 1994 .

12) – **Auteur** : Alfred Sauvy .

Titre : La machine et le chômage -le progre technique et l'emploi-

Edition : Dounod / Paris 1980 .

13) - **Titre** : Comprendre les théories économiques

Edition : Seuil / 1983 .

14) – **Auteur** : David Begg, Stanley Fisher et Rudiger Dorn Bush .

Titre : Macro économie

Edition : International / Paris 1994 .

15)- **Auteur** : Jean Brilaman .

Titre : Les clés de la relance .

Edition : Dunod 1993 .

17)- **Auteur** : Arezki-I Ghzmat .

Titre : Le Marche du travail en Algérie .

Edition : CERPQ / 1994.

المراجع باللغة

العربية

- (1)-العنوان : الاقتصاد السياسي للبطالة .
الكاتب : د. رمزي زكي .
دار النشر : عالم المعرفة 1998 .

التقارير باللغة

الأجنبية

- 1) RAPPORT : la distribution moderne
AUTEUR : Herino
REVUE : avenir n° 328-329 Novembre Décembre 1981
- 2) RAPPORT : The independance of the franchisée entrepreneur
AUTEUR : Russel H.Knight
REVUE : Journal of small. Management, n°: 02, Avril 1984,
vol 22, p 55.
- 3) ETUDE INTITULEE : la contribution des initiatives locales de
création d'emploi, les initiatives locales de
création d'emploi.
AUTEUR : la commission des communautés européennes. Bruxelles,
novembre 1983.
- 4) ETUDE INTITULEE : les initiations locales de création d'emploi.
AUTEUR : OCDE comité de direction du programme d'action et de
coopération concernant les initiations locales de création
d'emploi. Septembre 1982.
- 5) ARTICLE : Initiatives locales d'emploi et mouvement Néo Coopératif
en Belgique.
AUTEUR : - Haree M : Auteur.
REVUE : coopérative et développement, vol 18 n° 01, 1986, 1987.
- 6) AUTEUR : M.Henri- Viennent
REVUE : Revue du département des répertoires et statistiques
d'entreprises, INSEE, Novembre 1990.
- 7) ARTICLE : Comportement organisationnel
AUTEUR : Jacob- R et l'arrian- J : cours
REVUE : Revue de l'université de Québec 1986.
- 8) Jeune Afrique Economique Décembre 1984.

التقارير باللغة
العربية

1 (التقرير المقدم إلى الحكومة البريطانية سنة 1978 من طرف الاقتصادي البريطاني Bolton
المعنون : « Rapport of the Commitee of in quiry an small firm » (Novembre
1978)

2 (المجلة الصادرة عن المعهد الأوروبي للدراسات الجامعية عدد جانفي 1987 دراسة معدة
من طرف اللجنة الرئاسية المكلفة بإعداد التقرير السنوي لوضعية المؤسسات الصغيرة
بالولايات المتحد الأمريكية لسنة 1984.

3 (دراسة معنونة : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والنمو الاقتصادي. مقدمة من طرف
Kumps A -M et Wtter wulgue

مجلة : المعهد الأوروبي للدراسات الجامعية، عدد جانفي 1987.

4 (دراسة معنونة : جدالات حول ندرة اليد العاملة الكفاء.

جريدة لوموند Le monde الصادرة في يوم الأربعاء 1992/10/21

5 (تقرير معنون : في الطريق نحو سنوات التسعينات - دراسة حول تأثير الطلب على تجارة
التجزئة -

المقدم في المؤتمر الذي عقده مجموعة RONA سنة 1990

مقدمة من طرف GERARD VIRTHE

6 (تقرير معنون : آفاق تطور التوزيع في فرنسا سنة 2000 - تقرير حول موضوع التوزيع
بفرنسا-

مقدمة من طرف مركز البحث والمطالعة في موضوع الاستهلاك (CREDOC) وكذا

المجموعة المتعددة الاختصاصات المكلفة بالبحوث على التغذية بفرنسا (GIRA)

المصدر :المجلة الفرنسية للتجارة رقم 111 لسنة 1987 صفح 99 - 104 .