

الفصل الأول

واقع قطاع المشروعات الصغيرة في اليمن

- البحث الأول: مفهوم المشروعات الصغيرة وأهميتها وخصائصها.
- البحث الثاني: مؤشرات نمو وتوزيع المشروعات الصغيرة في اليمن.
- البحث الثالث: دور الحكومات في تعزيز قطاع المشروعات الصغيرة.
- البحث الرابع: دور المشروعات الصغيرة في مكافحة الفقر والبطالة.
- البحث الخامس: معوقات نمو قطاع المشروعات الصغيرة.

تمهيد :

إن المشروعات الصغيرة ليست بمخترع حديث أو ابتكار عصري، بل هي أنشطة ولدت ونمت بين أقدم الحضارات، لذا فإن تناول هذا الموضوع علمياً له جذور وخلفية تاريخية لا يجب أن تقطع الصلة به في واقعنا ليكون نطلعنا إلى المستقبل بمقدمات وشواهد، إذ بدأت جميع الأعمال في العصر القديم وهي صغيرة، وكانت الركيزة الأساسية لاقتصاد ما قبل الثورة الصناعية ، وكانت النواة الأولى للتطور الاقتصادي الذي يشهده العالم اليوم في جميع المجالات الصناعية والزراعية والتجارية.

إن جل المؤسسات الإنتاجية الكبيرة اليوم والتي أصبحت عابرة للقارات كانت في بداية مراحلها عبارة عن مؤسسات صغيرة في صيغة كان يصطلح عليها ب(المانيفاكتره) في بداية تشكل النظام الاقتصادي الرأسمالي خلال القرنين الثامن عشر والتاسع عشر(راتول،2000:172)، غير أن بعض الكتابات تشير إلى أن المشروعات الصغيرة بدأت في الصين في أواخر أربعينيات القرن قبل الماضي، وفي أوائل خمسيناته في الولايات المتحدة، وفي منتصف ستيناته في اليابان.

وسنلقي الضوء في هذا الباب على طبيعة النشاطات الصغيرة للتعرف عليها وعلى واقعها وظروفها الخاصة ، لذلك سنتطرق في هذا الباب للفصول التالية :

المبحث الأول / مفهومها وأهميتها وخصائصها

المبحث الثاني / مؤشرات نمو وتوزيع المشروعات الصغيرة في اليمن.

المبحث الثالث / دور الحكومات في تعزيز قطاع المشروعات الصغيرة.

المبحث الرابع / دور المشروعات الصغيرة في مكافحة الفقر والبطالة.

المبحث الخامس / معوقات نمو قطاع المشروعات الصغيرة.

المبحث الأول مفهوم المشروعات الصغيرة وأهميتها وخصائصها

المطلب الأول/ مفهوم المشروعات الصغيرة :

لم يجد أحد الباحثين في مجال المشروعات الصغيرة تعبيراً أفضل من قول "تعريف مالا تعريف له" ليصف الحيرة التي تنتاب الدارسين والكتاب عند الخوض في مفهوم وتعريف المشروعات الصغيرة.

ورغم الانتشار العالمي الواسع للمنشآت الصغيرة، إلا أن تمييز هذه المنشآت بشكل قاطع و دقيق لم يتحقق بعد ، وفي الواقع لا يوجد تعريف محدد و دقيق للمشروعات الصغيرة يمكن أن يسري على جميع دول العالم وفي جميع الظروف (القدسي، 2007:27).

وقد تبين من دراسة أجرتها منظمة العمل الدولية عن المشروعات الصغيرة بأن هناك أكثر من 50 تعريفاً مختلفاً لهذه المشروعات في 75 بلداً (العمرى، 2007:4).

فقد اختلفت التعريفات الأطروحة للمنشآت الصغيرة من دولة لأخرى باختلاف إمكانياتها وقدراتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية، ومدى التقدم التقني السائد، ومراحل النمو التي بلغتها، واختلاف المعايير المطبقة عند وضع تعريف في أي من هذه الدول، فالمنشأة التي تعد صغيرة في الولايات المتحدة أو اليابان، قد تكون كبيرة الحجم في دولة أخرى نامية، بل إنه في داخل الدولة الواحدة ذاتها يختلف تقييم حجم المنشأة بحسب مرحلة النمو (رفعت، 2006:9).

لذلك فإن مفهوم المشروعات الصغيرة يعاني من مشكلة صعوبة إيجاد تعريف موحد له على مستوى دول العالم، وإزاء هذا الأمر لا يجب النظر إلى تعدد وتباين تعريفات المشروعات الصغيرة على أنه ظاهرة سلبية، لأن هذا التعدد والتنوع في التعريف يعطي فرصة لمختلف الدول في اختيار التعريف الأنسب لظروفها واستراتيجياتها وتوجهاتها المستقبلية، ويمكن تسهيل عملية

تعريف وتحديد المشروعات الصغيرة من خلال التعرف على الأسباب العملية والضرورية من وراء تعريف وتحديد هذه المشروعات والتي تتمثل في تمييز مشروعات هذا القطاع الحيوي الذي يستهدف بالدعم والرعاية والمعاملة التفضيلية الواجبة تجاهه، ومعنى آخر فإن تعريف المشروعات الصغيرة هو عملية أساسية ومكملة للسياسة الإستراتيجية الخاصة بدعم وتطوير هذا القطاع الحيوي

وحتى تؤتي هذه الإستراتيجية ثمارها المرجوة، ولكي لا تترك صياغة التعريف لهذه المشروعات للاجتهادات العشوائية فلا بد من توافر شروط معينة تؤخذ في الحسبان عند وضع تعريف للمشروعات الصغيرة ومن أهم هذه الشروط:

- أن يحدد الغرض من وضع التعريف (تخطيط-تنظيم-تطوير).
 - ربط التعريف بعملية التحديث في قطاع المشروعات الصغيرة بحيث لا ينطوي على ما يعيق نموها أو يحول دون قيامها.
 - يجب تحديث هذا التعريف بصورة دورية بحيث يتوافق مع التطورات والمتغيرات الجارية في واقع السوق.
 - أن يكون التعريف بسيط في مفهومه يسهل بالمرونة عند تطبيقه يغطي نشاطات إنتاجية وخدمية متنوعة سواء كانت صناعية-سياحية-تجارية... الخ (فائد، 2003:147).
 - المعايير المستخدمة في تعريف المشروعات الصغيرة:
- على الرغم من عدم وجود مفهوم دولي متفق عليه، إلا أنه يوجد اتفاق على طريقتين أساسيتين لتعريف المشروعات الصغيرة، وهما الطريقة الإحصائية Quantitative والطريقة النوعية Qualitative، وتدرج تحتها عدة معايير مختلفة.

أولاً/ الطريقة الإحصائية (الكمية) :

وهي من أكثر الطرق اعتماداً في تحديد المشروعات الصغيرة، وبالتالي فإن حجم المنشأة وفقاً لهذه الطريقة يتحدد باستخدام عدد من المعايير الكمية، ويعاب على هذه الطريقة مشكلة التعميم، فما يمكن أن يكون مشروعاً صغيراً في إحدى الصناعات ربما يكون كبيراً في صناعة أخرى، وكذلك الحال من دولة إلى أخرى، ولكن على الرغم من الانتقادات الموجهة لهذه الطريقة، إلا أنها الأكثر استخداماً وشيوعاً لدى الباحثين، وكذلك الجهات الرسمية على مستوى الدول (القدسي، 2007:30).

وتعتمد هذه الطريقة على عدة معايير كمية شائعة، من أبرزها:

(1) معيار عدد العاملين:

يعتبر معيار عدد العاملين المشغولين بالمشروع هو أكثر المعايير استخداماً للفرقة بين المشروعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، وذلك لعدة أسباب أهمها توفر بيانات العمالة - نسبياً- في غالبية الدول، ولمهولة استخدام هذا المعيار خاصة عند إجراء المقارنات الدولية أو القطاعية، كما أنه يسمح بالمقارنة الدقيقة بين المنشآت التابعة للقطاع الواحد والتي تنتج أنواعاً متماثلة من السلع وتتقارب في فئتها الإنتاجية، ولكن يلاحظ أن الاسترشاد بهذا المعيار وحدة قد لا يعكس بالضرورة الحجم الحقيقي للمنشأة بسبب إغفاله لحجم رؤوس الأموال المستثمرة وتقنيات الإنتاج المطبقة ودرجة الكثافة الرأسمالية، هذا إلى جانب اعتماده على بيانات العمالة بأجر فقط وإغفاله للعمالة الأسرية بدون أجر والعمالة المؤقتة والموسمية، على الرغم من انتشارها الواسع في نطاق الأعمال الصغيرة، مما يعني التقليل من حجم العمالة الفعلية المنتمية لهذا القطاع، وبالتالي من أهمته النسبية في الهيكل الاقتصادي.

علاوة على ذلك، يواجه هذا المعيار مشكلة كبيرة عند تطبيقه من حيث الاتفاق على الحد الأقصى الفاصل بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، حيث يلاحظ اختلاف هذا الحد من دولة لأخرى، وداخل البلد الواحد من قطاع لآخر، بل وداخل نفس القطاع من فترة لأخرى، وكذلك بالنسبة للجهات المعنية بشئون هذه المشروعات (مرتجي، 2004:12).

ومن أوجه النقد الوجيهة لهذا المعيار إغفاله للمستوى التقني والتكنولوجي، فقد تعتمد منشأة قليلة العمالة على تكنولوجيا فائقة التطور تجعلها في مصاف المشروعات الكبيرة.

2) معيار رأس المال المستثمر:

على ضوء الانتقادات السابقة الموجهة لمعيار عدد العمالة يرى البعض بأن الاسترشاد بمعيار رأس المال المستثمر قد يكون أكثر فاعلية، خاصة بالنسبة لبرامج تنمية المشروعات الصغيرة التي تركز على حجم الأصول الرأسمالية عند تقرير الإعانات أو القروض الميسرة لتمويل شراء الآلات والمعدات أو لإنشاء المناطق الصناعية للورش الحرفية، ومع ذلك يواجه التطبيق العملي لهذا المعيار صعوبات عديدة، أهمها:

- صعوبة الفصل بين الأموال والممتلكات الخاصة بصاحب المشروع والأصول الرأسمالية للمنشأة ذاتها، وإغفال صاحب المشروع الصغير لبعض مكونات رأس المال المستثمر أو عدم رغبته في الإفصاح عنها أو في إظهارها بقيمتها الحقيقية.
- تعذر الاتفاق على المقصود برأس المال المستثمر، فهل هو رأس المال الكلي بما في ذلك رأس المال العامل الصافي اللازم لتمويل دورة تشغيل واحدة، أم هو رأس المال الثابت فقط، وإذا كان كذلك فهل يقتصر على الآلات والمعدات والتجهيزات فقط أم يتسع ليشمل الأرض والمباني وغيرها.
- صعوبة تقدير رأس المال العامل خاصة المخزون السلعي من الخامات تحت التشغيل، وعدم إمكانية تقدير قيمة الأراضي والمباني في حالة تملك الأراضي منذ فترة بعيدة وعدم وجود أسواق حقيقية تعبر عن قيمة المثل، فضلاً عن حساب القيمة في حالة الاستخدام المشترك للمبنى كوحدة سكنية وموقع عمل في نفس الوقت، هذا إلى جانب تعذر التقدير الدقيق لقيمة الآلات والمعدات كأصول ثابتة نظراً لحصول المنشأة عليها في أوقات مختلفة ولتغير قيمتها حسب معدلات الإهلاك واختلاف القيمة الدفترية للأصول عن القيمة السوقية الحالية، مع صعوبة حساب هذه القيم خاصة في حالة المشروعات الصغيرة، فضلاً عن احتمال اعتماد المنشأة على الآلات والمعدات المستعملة واختلاف قيمتها الشرائية عند الانتقال من يد ليد.

- تعذر إجراء المقارنات الدولية بين أحجام المنشآت بسبب مشاكل تباين أسعار الصرف وضرورة تحويل عملات الدول المختلفة إلى عملة واحدة (مرتجي، 2004:12).

3) معيار قيمة المبيعات:

تُعطي المبيعات صورة عن حجم النشاط الإنتاجي للمنشأة وقدرتها التنافسية في الأسواق، وتستخدم بعض الدول معيار قيمة المبيعات السنوية للتمييز بين أحجام المشروعات، حيث يتميز هذا المعيار بصلاحيته للتطبيق على المنشآت الصناعية والتجارية والخدمية، وإن كان يتطلب توفر معلومات وبيانات دقيقة عن المبيعات السنوية للمشروع، وهو ما يتعذر في حالة أغلب المشروعات الصغيرة، خاصة تلك التي لا تحتفظ بدفاتر وحسابات منتظمة، كما يصعب تطبيقه في حالة الرغبة في إجراء مقارنات بين نوعيات مختلفة من الأعمال الصغيرة وفي حالة الأنشطة التي تتصف مبيعاتها بالتغيرات أو التقلبات الموسمية.

4) التعريف على أساس معايير كمية أخرى:

هناك العديد من المعايير الكمية الأخرى التي يستحسن الإشارة إليها، وإن كانت أقل شيوعاً من المعايير سالفة الذكر، ولم تحظ باهتمام كبير من الباحثين لعدم دقتها وكفايتها في بلورة مفاهيم صحيحة، ومنها: (معيار القيمة المضافة - معيار كثافة العمل - معيار الطاقة الإنتاجية - معيار مستوى التكنولوجيا).

ويصنف البعض المعايير الكمية إلى مجموعتين، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول (1) تصنيف المعايير الكمية المستخدمة في تحديد المشروعات الصغيرة

معايير إحصائية غير مالية	معايير إحصائية مالية
عدد العاملين	رأس المال المستثمر
عدد الآليات	حجم المبيعات
مستوى التطور التكنولوجي	قيمة الأصول الثابتة والمتبادلة
معيار الطاقة الإنتاجية	مجموع الميزانية العمومية

المصدر: (الوادي، 2005:7) بتصرف يسير

ثانياً/ الطريقة النوعية (الوصفية) :

تركز هذه الطريقة على وصف خصائص المشروع الصغير الرئيسية من حيث أشكال ملكيته وإدارته ودرجة تأثيره في السوق، ومستوى المحلية في مصادر التمويل ومانفذ التسويق، ويرى البعض أن هذه النوعية من المحددات هي الأكثر ملائمة لطبيعة المشروعات الصغيرة، وذلك مقارنة بالصعوبات التي يواجهها التعريف باستخدام الطريقة الكمية.

ومن أمثلة التعريفات وفقاً لهذه الطريقة، التعريف الذي اعتمدته لجنة التنمية الاقتصادية الأمريكية (CED) والذي شمل عدد من الخصائص، حيث عرف المشروع الصغير بأنه ذلك المشروع الذي يجب أن يستوفي شرطين أو خاصيتين على الأقل مما يلي:

1- الاستقلال الإدارة : أن يكون المديرين هم ملاك المشروع.

2- رأس المال: يتم توفيره بواسطة المالك نفسه أو مجموعة صغيرة من الشركاء.

3- العمل في منطقة محلية: أبحاث يعيش العاملون والملاك في مجتمع واحد.

4- حجم المشروع: صغير نسبياً بالنسبة للقطاع (أو الصناعة) التي ينتمي إليها المشروع (المبيريك، 2005: 17)

وعلى ضوء هذه المعايير المتعددة التي تم طرح تحت كلاً من الطريقة الكمية والطريقة الوصفية، نستعرض أبرز التعريفات المعتمدة من قبل الهيئات والمؤسسات الدولية:

تعرف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (يونيدو UNIDO) المنشآت الصغيرة بأنها: "تلك المنشآت التي يديرها مالك واحد ويتكفل بكامل المسؤولية، ويتراوح عدد العاملين فيها ما بين (10-50) عاملاً". (جسر التنمية، 2002: 41)

أما الاتحاد الأوروبي فقد تبنت لجنته الاقتصادية التعريف التالي: "هي كل وحدة تمارس نشاطاً اقتصادياً، ويقبل عدد العاملين فيها عن (50) عاملاً، وإجمالي أصولها لا يتجاوز (5) مليون يورو، وتبلغ إيراداتها أقل من (7) مليون يورو" (رفعت، 2006: 21).

وبالنسبة لمنظمة العمل الدولية (ILO) فقد عرفت المشروعات الصغيرة بأنها "منشآت تضم وحدات صغيرة الحجم جداً، تنتج وتوزع سلع وخدمات، وتتألف غالباً من منتجين مستقلين يعملون لحسابهم الخاص، وبعضهم يعتمد على العمال من داخل العائلة والبعض قد يستأجر عمالاً أو حرفيين، ومعظمها يعمل برأس مال ثابت وصغير، ويستخدم تقنية ذات مستوى منخفض" (يسري، 2000:17).

أما بالنسبة لتعريف المشروعات الصغيرة في اليمن، فلا يوجد تعريف رسمي موحد، حيث تباينت تعريفات الجهات الرهيمية اليمنية في تحديد ماهية هذه المشروعات، والجدول التالي يلخص تعريفات الجهات المختلفة في الجمهورية اليمنية.

الجدول (2) تعريفات الجهات المختلفة للمشروعات الصغيرة في اليمن

رأس المال	عدد العمال	الجهة/ المؤسسة
لا يوجد	(1-4) عمال للمنشأة الأصغر (5-94) عمال للمنشأة الصغيرة	الإستراتيجية الوطنية لتنمية المنشآت الصغيرة والأصغر
لا يزيد عن \$200.000	لا يزيد عن 10 عمال	وزارة الصناعة
لا يوجد	(1-4) عمال	الجهاز المركزي للإحصاء
لا يزيد عن \$20.000	لا يوجد	صندوق تمويل الصناعات والمنشآت الصغيرة

المصدر: (القدس، 2008:42)

وفيما يتعلق بالتعريفات المستخدمة على مستوى الدول، الجدول التالي يوضح بإيجاز

التعاريف المعتمدة في عدد من الدول المتقدمة والنامية:

الجدول (3) التعريفات المستخدمة للمشروعات الصغيرة في عدد من الدول

الدولة	عدد العمالة	معايير أخرى (رأس المال)
الولايات المتحدة	أقل من 500 عامل	أقل من 5 ملايين دولار مبيعات سنوياً
الصين	من 50 - 100 عامل	
كندا	أقل من 500 عامل في الصناعي وأقل من 50 عامل في الخدمي	أقل من 5 ملايين دولار مبيعات سنوياً
ألمانيا	من 3-49 عامل	
انجلترا	أقل من 50 عاملاً أسبوعياً	لا تزيد عن 700.000 جنيه إسترليني، والمبيعات السنوية لا تزيد عن 1.4 مليون جنيه
اليابان	أقل من 300 عامل للمنشآت الصناعية	لا يقل عن 10.000.000 ين ياباني
مصر	لا يزيد عن 50 عاملاً	بين 50.000-1.000.000 جنيه
السعودية	من 10 - 25 عاملاً	بين 200.000-1.000.000 ريال سعودي
سوريا	بين 10-50 عاملاً	
تركيا	من 10-45 عاملاً	
تايلاند	أقل من 200 عامل	
الهند	أقل من 50 لو استخدمت الآلة، وأقل من 100 في الأعمال اليدوية	لا تتجاوز أصولها الرأسمالية 500.000 روبية هندية
ماليزيا	أقل من 75 عامل مستديم	لا يزيد مقدار مشاركة حملة الأسهم عن 2.5 مليون رنجت ماليزي

المصدر: (منظمة الاسكوا، ملامح قطرية لمؤشرات التنمية المستدامة، 2005)

المطلب الثاني/ أهمية المشروعات الصغيرة :

بقيت الفئاعة بأهمية الصناعات الكبيرة في النشاط الاقتصادي والاجتماعي مهيمنة على الفكر الاقتصادي حتى منتصف عقد السبعينات من القرن العشرين ، لكن سرعان ما تغيرت هذه الفئاعة في منتصف السبعينات مع ظهور كتاب البروفيسور شموكلر (Small is Beautiful)، فلم تعد هذه الصناعات تمثل رمزاً أوحداً للتصنيع والتطور التكنولوجي والنمو الاقتصادي. (الهيبي، 2004:2)

وقد أسهمت التجربة اليابانية في ترسيخ الاهتمام الدولي المتنامي بقطاع المنشآت الصغيرة فالإمبراطورية اليابانية تم تحويلها من دولة مهزومة تعاني من مشكلات اقتصادية خانقة إلى دولة عملاقة اقتصادياً، عن طريق المشروعات الصغيرة التي تبنتها وساندتها وشجعت روح المبادرة عند أصحابها، فصارت هذه المشروعات هي الدعامة والركيزة الأساسية التي أحدثت هذه النهضة الاقتصادية اليابانية. (بهم، 2007:89)

إن هذه الشواهد التاريخية الحية بحدوث الاعتقاد الذي ساد في الماضي لدى بعض الباحثين الاقتصاديين بأن المنشآت الصغيرة تمثل مرحلة تاريخية من مراحل التطور الصناعي التي لا بد أن تنتهي، ولكن التاريخ الاقتصادي أثبت عكس ذلك، كما أن تجارب بعض الدول النامية والمتقدمة على حد سواء، أثبتت أن هذا القطاع له أهمية كبيرة ودور مؤثر ومهم في عملية التنمية الاقتصادية عموماً وفي التنمية الصناعية على وجه الخصوص. (قائد، 2003:3)

وتختلف أهمية الدور الذي يمكن أن يؤديه هذا القطاع في عملية التنمية الشاملة من دولة لأخرى، تبعاً لمستوى التطور الذي وصلت إليه كل دولة، وتبعاً للخصائص والظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة فيها، وموقف الحكومات تجاه هذا القطاع.

وسنقوم بتسليط الضوء أكثر على أهمية قطاع المشروعات الصغيرة في كل من الدول

المتقدمة والدول النامية وكذا على مستوى الواقع اليمني، وذلك على النحو التالي:

1) أهمية قطاع المشروعات الصغيرة في الدول المتقدمة:

يمكن إجمال أهم الاعتبارات التي دفعت الدول الصناعية المتقدمة إلى إعادة الاهتمام بالمشروعات الصغيرة منذ مطلع السبعينيات فيما يلي:

- الدور المتزايد الذي تلعبه المشروعات الصغيرة في مجال التجديد والابتكار: حيث تبين في الكثير من الدول المتقدمة أن التوسع الملحوظ في الفترة الماضية لم يكن وليد الابتكارات في أساليب الإنتاج أو استحداث وفتح أسواق جديدة بقدر ما كان محصلة عمليات الدمج لمنشآت أخرى قائمة والإحلال محلها في ذات الأسواق وبنفس المنتجات، حيث يعد الأفراد ومشروعاتهم الصغيرة المصدر الأساسي للأفكار والابتكارات الجديدة، فهذه المشروعات تعطي فرصة ذهبية لأصحاب المهارات والإبداعات، وقد أشارت الدراسات المتخصصة في هذا المجال إلى أن عدد الابتكارات والاختراعات التي تحققت عن طريق المنشآت الصغيرة تزيد عن ضعف مثيلاتها التي حققتها المنشآت الكبيرة، كما أن هذه الابتكارات تطرح على نطاق تجاري واسع في الأسواق خلال فترات زمنية أقل (مخيمر، 2002: 32).
- انخفاض معدلات الربحية للمنشأة الكبيرة الداخلة لوحدة إنتاجية صغيرة بسبب عدم القدرة على الاستفادة من مزايا الحجم الكبير، حيث أوضحت بعض الدراسات في المملكة المتحدة أن معدلات الربحية تتجه للانخفاض بعد عملية الدمج مقارنة بوضعها السابق، وعدم تحقق وفورات الحجم إلا في نسبة قليلة من حالات الدمج (مرتجي، 2004، 28).
- انخفاض الكفاءة الإنتاجية في المشروعات الكبيرة لعدة أسباب أهمها:
 - أ- انخفاض معدل تشغيل الطاقة في العديد من الصناعات الأساسية، وبالتالي ارتفاع تكلفة الإنتاج بالمقارنة بالواردات المماثلة.

ب- سرعة التطور التكنولوجي وما تبعه من ازدياد سرعة تقادم الكثير من السلع الاستهلاكية، وهو ما يعني بدوره التقادم السريع لمعدات المصانع المنتجة لهذه السلع وهو ما يبرر أفضلية إقامة وحدات إنتاجية صغيرة بتكلفة استثمارية أقل.

ج- انتشار طريقة الإنتاج على دفعات أو طليبات صغيرة والتي أصبح من الممكن اقتصادياً بمقتضاها إنتاج كميات من السلع الاستهلاكية بما يتوافق وأذواق المستهلكين.

- ازدياد فرص العمل الجديدة التي يوفرها قطاع المشروعات الصغيرة بالمقارنة بالمشروعات الكبيرة، حيث توفر في الولايات المتحدة حوالي 80% من فرص العمل في القطاع الخدمي، وفي اليابان تستوعب المشروعات الصغيرة 74% من جملة العمالة الصناعية.
- ارتفاع نسبة مساهمة قطاع المشروعات الصغيرة في نشاط التصدير: حيث تستحوذ المشروعات الصغيرة على 30% من إجمالي صادرات اليابان، و37% في الولايات المتحدة، وفي هولندا يصل نصيب هذا القطاع إلى 25% من إجمالي صادراتها.
- تزايد الاتجاه لتدويل النشاط من خلال تكثيف الاستثمارات الأجنبية المباشرة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة: حيث تشير الدراسات إلى ارتفاع نصيب الشركات الصغيرة والمتوسطة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث بلغت تلك النسبة إلى أكثر من 50% في اليابان، و28% في الولايات المتحدة الأمريكية، و66% في المملكة المتحدة (مرتجي، 2004، 29).

الجدول الآتي يوضح أهمية الصناعات الصغيرة في اقتصاديات بعض الدول المتقدمة، من حيث عددها ومساهمتها في التشغيل، وبالتالي المساهمة في حل مشكلة البطالة، ومن حيث مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي، ولا يقتصر الدور الرائد للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم على هذه العينة فقط، فيوجد العديد من الدول المتقدمة الأخرى التي تعرف بتركز المشروعات الصغيرة فيها بشكل كبير.

الجدول (4) نسب إسهام قطاع المشروعات الصغيرة في اقتصاديات الدول المتقدمة

نسبة الناتج المحلي الإجمالي	النسبة المئوية في التشغيل	نسبة الصناعات الصغيرة والمتوسطة	البلد
			الولايات المتحدة
			كندا
			استراليا
			اليابان
			بريطانيا
			إيطاليا
			فرنسا
			المانيا

المصدر: المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي ، تقرير سياسة تطوير

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، (2002:110)

2) أهمية قطاع المشروعات الصغيرة في الدول النامية :

تكتسب المشروعات الصغيرة أهميتها في الدول النامية من مجموعة اعتبارات تتعلق بخصائص هيكلها الاقتصادية والاجتماعية، ونسب توفر عوامل الإنتاج، والتوزيع المكاني للسكان والنشاط، ويمكن إيجاز أهم الظواهر الإيجابية التي تقترن بقطاع الأعمال الصغيرة فيما يلي:

- تستخدم هذه المشروعات فنوناً إنتاجية بسيطة نسبياً تتميز بارتفاع كثافة العمل، مما يساعد الدول النامية التي تعاني من وفرة العمل وندرة رأس المال على مواجهة مشكلة البطالة دون أن تكبد تكاليف رأسمالية عالية، فقد وجد أن كلفة فرصة العمل الواحدة في المنشآت الكبيرة تكفي لإيجاد ثلاث فرص عمل في المشروعات الصغيرة (شرارة، 2001:60).
- تتميز هذه المشروعات بالانتشار الجغرافي مما يساعد على تقليل التفاوتات الإقليمية، وتحقيق التنمية المكانية المعوازنة، وخدمة الأسواق المحدودة التي لا تغرى المنشآت الكبيرة بالتوطن بالقرب منها أو بالتعامل معها.
- توفر هذه المشروعات سلماً وخدمات لفئات المجتمع ذات الدخل المحدود والتي تسعى للحصول عليها بأسعار رخيصة نسبياً تتفق مع قدراتها الشرائية (وإن كان الأمر يتطلب التنازل بعض الشيء عن اعتبارات الجودة).
- توفر هذه المشروعات فرصاً عديدة للعمل لبعض الفئات، وبصفة خاصة الإناث والشباب وبالأخص في الدول النامية، وكذلك الخارجين من المناطق الريفية غير المؤهلين بعد للانضمام إلى المشروعات الكبيرة والقطاع المظلم بصفة عامة.
- تُسهم هذه المشروعات في تنويع الهيكل الاقتصادي للدول الأقل نمواً من خلال نشاطاتها المتعددة والمتباينة، كما تساعد على تغيير الهيكل السوقي من خلال تخفيف حدة التركيز وزيادة درجة المنافسة بين الوحدات الإنتاجية والخدمية، فضلاً عن تنمية المدن الثانوية مما يساعد على التخفيف من حدة التمركز العمراني والتحصن الزائد لعواصم الدول ومدنها الرئيسية.

3) خصائص الاقتصاد اليمني وموائمه لقطاع المشروعات الصغيرة :

تظهر أهمية المشروعات الصغيرة في اليمن من خلال مدى ملائمتها لخصائص الاقتصاد والمجتمع اليمني، حيث يتسم الاقتصاد والمجتمع اليمني بالعديد من الخصائص، نقف هنا لذكر بعض هذه الخصائص بإيجاز لعلاقتها الوثيقة بموضوع المشروعات الصغيرة، وهي على النحو التالي:

- 1- نقص رؤوس الأموال اللازمة للاستثمار ووجود صعوبات في عملية تراكم رأس المال.
 - 2- محدودية استيعاب التكنولوجيا الحديثة لعدم كفاية الأفراد المؤهلين وندرة الموارد اللازمة لإقامة منشآت كبيرة على أسس اقتصادية حديثة.
 - 3- وجود اختلال في سوق العمل حيث الوفرة الكبيرة الحاصلة في أعداد العاطلين لا يقابلها ما يستوعبها في الجانب التشغيلي.
 - 4- ضيق السوق المحلية للاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير التي توفرها المنشآت الكبيرة.
 - 5- عدم توافر العمالة الماهرة وافتقارها للمهارات التي يتطلبها سوق العمل.
 - 6- التشتت السكاني الواسع وصعوبة الاتصال التي تفرضها طبيعة البلاد الجغرافية.
 - 7- تنامي ظاهرة الفقر وارتفاع نسبة الأمية وارتفاع معدلات الالتحاق بالتعليم.
- وبمقارنة هذه الخصائص مع خصائص المشروعات الصغيرة يتجلى بوضوح مدى ملائمة تنمية قطاع المنشآت الصغيرة لواقع الاقتصاد والمجتمع اليمني، وخصوصاً أن معظم خصائص الاقتصاد والمجتمع اليمني السالفة الذكر تشكل تحديات للتنمية الاقتصادية والاجتماعية بوجه عام وللتنمية البشرية بمضامينها الحالية بوجه خاص (قائد، 2003:150).

المطلب الثالث/ خصائص ومميزات المشروعات الصغيرة :

هناك مجموعة من الخصائص والسمات التي تشترك فيها المشروعات الصغيرة، وتكسبها طبيعة خاصة رغم تعدد مجالات النشاط وتنوع النظم الإنتاجية واختلاف الأشكال التنظيمية لمكوناتها الفرعية، ومن الأهمية بمكان الإشارة إلى أن هذه الخصائص تعتبر في جزء كبير منها مزايا تتمتع بها المشروعات الصغيرة، وبالمقابل يعتبر جزء من هذه الخصائص عيوب ومعوقات تأخر مسيرة تقدم هذا القطاع، ويمكن إجمال هذه الخصائص فيما يلي:

1- الخصائص المرتبطة بالملكية والإدارة:

- تتميز المشروعات الصغيرة بارتباط الملكية بالإدارة بحيث يكون المدير هو المالك في الغالب، وهو ما يسهم في خلق الحافز الخاص بعكس المنشآت الكبيرة التي ينعدم فيها هذا الحافز.
- ضعف التخصص الإداري لمعظم مدراء هذه المشاريع.
- الاتصالات الشخصية القوية للإدارة بكل من العاملين والمستهلكين والموردين مما يسهم في زيادة فاعلية وسرعة اتخاذ القرارات.
- يسود الطابع غير الرسمي في تعامل العاملين مع الإدارة.
- عدم وجود هيكل تنظيمي ولوائح تنظيمية تحكم عملية اتخاذ القرار.

2- الخصائص المرتبطة بالسوق:

- محدودية أسواق المشروعات الصغيرة وغالباً ما تقتصر في الإطار المحلي.
- المعرفة الشخصية بالمستهلكين مما يتيح فرصة التعرف على احتياجاتهم ورغباتهم بشكل مباشر، بعكس المنشآت الكبيرة التي تحتاج إلى دراسات وبحوث تسويق للتعرف على احتياجات واتجاهات العملاء.

• تلعب دوراً بارزاً في مجال التعاقد من الباطن مع المشروعات الكبيرة بتصنيع بعض المكونات أو بالقيام ببعض المراحل الإنتاجية اللازمة للمنتج النهائي.

• أسواقها ذات طبيعة تنافسية نظراً لحرية الدخول والخروج من النشاط ولاتساع نطاق انتشارها الجغرافي والنوعي.

3- الخصائص المرتبطة برأس المال:

- تستخدم رؤوس أموال متواضعة سواء لتمويل الأصول الثابتة أو لمواجهة رأس المال التشغيلي.
- على الرغم من الميزة السابقة إلا أنها تواجه صعوبات بالغة في توفير التمويل اللازم عبر مصادر التمويل الحكيمة نظراً لعدم قدرتها على توفير الضمانات اللازمة.
- تعتمد في الغالب على مصادر التمويل الذاتية.
- زيادة نسبة المخزون السلعي إلى جملة رأس المال العامل نظراً لطبيعة النشاط.
- تتميز بقصر فترة استرداد رأس المال المستثمر.

4- الخصائص المرتبطة بالعمالة:

- تتميز بقدرتها على استيعاب عمالة كبيرة نظراً لاستخدامها أدوات إنتاج بسيطة.
- تعتمد في الغالب على تشغيل العمالة غير الماهرة ونصف الماهرة نظراً لطبيعة النشاط.
- وجود علاقات شخصية قوية تربط العاملين بصاحب العمل نظراً لقلتهم وأسلوب وطريقة اختيارهم، والتي تقوم على اعتبارات شخصية إلى درجة كبيرة.
- مشاركة العاملين صاحب المشروع في مشاكل العمل، ويتجلى ذلك في كثير من الأحيان بتأخير الأجور إذا استلزم الأمر، وأحياناً زيادة ساعات العمل.
- في كثير من الأحيان ينحصر العاملين في إطار العائلة الواحدة.

4- الخصائص المرتبطة بالإنتاج:

- استخدام وسائل إنتاج ذات تكنولوجيا بسيطة وغير معقدة.
- تعتمد غالباً على المهارات اليدوية في عملياتها الإنتاجية.
- تعتمد في عملياتها الإنتاجية غالباً على الخامات المحلية نظراً لضعف العملية التمويلية.
- صغر حجم الإنتاج الكلي للمشروع.
- في الغالب يقتصر المشروع الصغير على منتج واحد فقط.

المبحث الثاني

مؤشرات نمو وتوزيع المشروعات الصغيرة في اليمن

يحتل موضوع المشروعات الصغيرة موقعاً مهماً في القطاع الاقتصادي اليمني، ويتزايد دور هذه المشروعات يوماً بعد يوم، ويلقى اهتماماً خاصاً من قبل الباحثين والمنظمات الدولية والمحلية، ويعود السبب في ذلك إلى الدور المهم الذي تؤديه هذه المشروعات، وكذا الانتشار الأفقي الواسع الذي تتمتع به على المستوى الجغرافي والفوعي، ولقد عرف الاقتصاد اليمني منذ نهاية الثمانينات تحولات عميقة جراء توجه اليمن نحو بناء اقتصاد يعتمد على آليات السوق، ومن خلال إفرزات هذه التوجه الجديد، وما تبعه من صعوبة النهوض بالقطاع العام بالرغم من كل المحاولات (إعادة الهيكلة، الخصخصة، التأهيل) إلا أن التغيرات المتسارعة على المستوى المحلي والعالمي أفرزت قناعة وإرادة واضحة لدى المقررين الاقتصاديين للنهوض بقطاع المشروعات الصغيرة مما عزز بشكل قوي مكانة هذا القطاع وبالأخص في مرحلة ما بعد الوحدة، وهذا الواقع الجديد تعكسه المسوحات التي تجريها الجهات ذات الاختصاص لترسم خارطة تطور هذا القطاع.

المطلب الأول/ مؤشرات نمو وتوزيع المشروعات الصغيرة :

توجد العديد من المؤشرات الهامة التي تعكس واقع هذا القطاع في الجمهورية اليمنية، ويمكن إجمال أهم هذه المؤشرات وفقاً لأحدث البيانات الإحصائية المتاحة، وذلك على النحو التالي:

1. مؤشر النمو: ارتفع عدد المنشآت الصناعية الصغيرة (الصغيرة والمتوسطة) من (32921) منشأة في عام 1996م إلى (41020) منشأة في عام 2004م بزيادة مقدارها (8099) منشأة وبمعدل نمو قدرة (24.6%) وكما هو مبين في الجدول الآتي:

جدول رقم (5) يوضح تطور ونمو أعداد المنشآت الصناعية الصغيرة

نسبة النمو	عدد المنشآت الصناعية		حجم المنشأة
	عام 2004م	عام 96م	
	37334	31730	الصغيرة
	3686	1191	المتوسطة
24.6%	41020	32921	الصغيرة والمتوسطة
	1096	363	الكبيرة
26.5%	42116	33284	الإجمالي

المصدر: المسح الصناعي الأول 1996م، والمسح الصناعي 2004م

وهي بذلك تشكل ما نسبته (97.3%) من إجمالي عدد المنشآت الصناعية، مما يدل على هيمنتها على القطاع الصناعي ومكانتها الاقتصادية من ناحية، ويدل من ناحية أخرى على أهمية الدور الذي يمكن أن تسهم به في تحقيق التنمية الشاملة إذا ما حظيت بالدعم المناسب. (القدسي، 2008، 58)

2. مؤشر التوزيع القطاعي: تتنوع أنشطة المشروعات الصغيرة في (27) قطاعاً فرعياً، وتتركز أهم الأنشطة في (9) قطاعات فرعية تشكل نسبة 73% من إجمالي عدد المشروعات الصغيرة والجدول التالي يبين هذه الأنشطة وعلاقتها ونسبتها في تلك القطاعات و رأس مالها والدخول والأرباح.

جدول (6) يوضح رأس المال الثابت والعامل والدخل والأرباح في 9 قطاعات فرعية

رقم	القطاعات	عدد المنشآت	النسبة (MSE)	متوسط عدد العمال	رأس المال الثابت	رأس المال العامل	تقدير القيمة الحالية للمنشأة	إجمالي مبيعات الشهر الأخير	الأرباح في الشهر الأخير
1	صناعة النسيج	13.100	%4	1.4	130000	114000	452000	31000	11000
2	إصلاح وتركيب أجزاء السيارات	13.100	%4	2.0	184000	205000	441000	166000	34000
3	تجارة التجزئة في الغذاء والمشروبات والدخان	14.000	%5	1.8	166000	83000	323000	157000	24000
4	تجارة تجزئة غير الغذائية	18.600	%6	1.6	368000	379000	759000	119000	22000
5	تجارة تجزئة غير المخصصة	64.000	%21	1.3	97000	97000	252000	69000	15000
6	تجارة تجزئة غير مخزونة	26.000	%9	1.2	33000	18000	82000	89000	22000
7	المطاعم	10.300	%3	2.7	233000	120000	520000	93000	19000
8	التكسيات	33.900	%11	1.0	377000	167000	461000	35000	14000
9	الشحن والنقل	30.000	%10	1.6	1984000	220000	2392000	68000	25000
	متوسط القطاعات التسعة	25.000	%8	1.5	370000	135000	598000	80000	19000
	متوسط جميع المنشآت			1.6	399000	116000	724000	112000	23000

المصدر: MSE Baseline survey yemen 2000, P. 49

من الجدول السابق يتبين ما يلي:

1- نسب عدد المنشآت حسب أنشطة القطاعات الفرعية التسعة هي في صناعة الغزل والنسيج (4%)، إصلاح السيارات وتركيب الأجزاء (4%)، وتجارة التجزئة في سلع الغذاء الأخرى، وفي المشروبات والدخان (5%) وتجارة التجزئة غير الغذائية (6%) وتجارة تجزئة غير منخفضة (21%) وفي تجارة التجزئة غير المخزنة (9%) والمطاعم (3%) والعمل في التاكسيات (11%) وفي الشحن والنقل (10%).

2- أن هناك تفاوتاً في رأس المال الثابت من منشأة لمنشأة أخرى وفقاً لطبيعة النشاط فنجد مثلاً يرتفع في منشأة الشحن والنقل حيث يتجاوز المليون ريال وينخفض في تجارة التجزئة غير المتخصصة وغير المخزونة (ليست لها محلات أو دكان.. الخ) ، وبشكل عام نجد أن متوسط رأس المال الثابت يقدر بحوالي (370) ألف ريال عند بداية النشاط.

3- ينسحب هذا التفاوت على رأس المال العامل حيث نجد أن تجارة التجزئة غير الغذائية تأتي في المرتبة الأولى (379) ألف ريال تليها الشحن والنقل (220) ألف ريال ويلاحظ أن رأس المال العامل في هذا النوع من النشاط منخفض عن رأس المال الثابت وعن القيمة الحالية، ثم يأتي إصلاح وتركيب أجزاء السيارات (205) ألف ريال في المرتبة الثالثة، وأدنى رأس مال عامل في تجارة التجزئة من المواد الغذائية والمشروبات والدخان (83) ألف ريال، وتجارة التجزئة غير المخزونة (18) ألف ريال، وعموماً يبلغ متوسط رأس المال العامل في القطاعات التسعة حوالي (135) ألف ريال وهو أقل من متوسط رأس المال الثابت.

4- تتفاوت إجمالي قيمة المبيعات (الدخول) والأرباح الشهرية من نشاط إلى آخر في القطاعات التسعة حيث تعد قيمة إجمالي المبيعات مرتفعة في قطاعات إصلاح وتركيب أجزاء السيارات، وتجارة التجزئة في الغذاء والمشروبات والدخان (قايد، 2003، 154) .

3. مؤشرات التوزيع الجغرافي: تتوزع المشروعات المتناهية الصغر على مستوى الحضر في صنعاء (13%) وفي المدن الأخرى (32%) وعلى مستوى الريف (55%) ، بينما تتوزع المشروعات الصغيرة على مستوى الحضر في صنعاء (16%) وفي المدن الأخرى (53%) وعلى مستوى الريف (31%) مما يعني انتشاراً أوسع للمنشآت المتناهية الصغر على مستوى المناطق الريفية، وإجمالاً تتوزع المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر بين الحضر بنسب (52%)، الريف (18%) (قايد، 2003، 152).

4. مؤشرات نوع الملكية: تشير نتائج البحث الميداني (عبد الهادي، 2006، 14) إلى أن (75.6%) من مجموع المشاريع الصغيرة هي ملك لشخص واحد، كما تشير النتائج أيضاً إلى أن نسبة المشاريع التي تملكها العائلة قد بلغت حوالي (15.8%)، بينما بلغت نسبة المشاريع القائمة على أساس الشراكة بين اثنين أو أكثر حوالي (7.8%) من العينية، بينما بلغت المشاريع المنظمة على أساس جماعي نسبة (0.2%) فقط.

جدول (7) يوضح التوزيع النسبي للمشروعات الصغيرة بحسب نوع ملكية

النسبة (%)	نوع الملكية
75.6%	مالك واحد
7.8%	شراكة مع آخرين
0.2%	تابع لمؤسسة وجمعية
15.8%	ملكية عائلية
0.5%	غير ذلك

المصدر: (عبد الهادي ، 2006 :14)

يتضح من النتائج السابقة أن نسبة المشاريع ذات الملكية الفردية والعائلية هي أعلى بما لا يقاس مع أشكال الملكية الأخرى حيث بلغ مجموع المشاريع القائمة على أساس الملكية الفردية والعائلية حوالي (91.8%) من مجموع المشاريع.

المبحث الثالث

دور الحكومات في تعزيز قطاع المشروعات الصغيرة

المطلب الأول/ الدور المطلوب من الحكومات تجاه قطاع المشروعات الصغيرة:

لا يمكن الحديث عن واقع وتطور قطاع المشروعات الصغيرة في أي منطقة بمعزل عن بقية المؤشرات السياسية والاجتماعية وغيرها، كون البيئة السياسية والاجتماعية والتشريعية التي تحيط بالأعمال والنشاطات الاقتصادية المختلفة تؤثر بشكل كمي ونوعي على مدى تقدم هذه الأنشطة وتطورها، إن العلاقة جدلية ومترابطة ما بين الأدوار الحكومية بمختلف أشكالها وبين تطور وازدهار القطاعات الاقتصادية المختلفة، ويأتي في مقدمتها قطاع المشروعات الصغيرة، نظراً لتمتعها بخصوصية تجعله في أمس الحاجة للتدخل الحكومي الداعم والراعي له، وهو ما تنبّهت له كثير من دول العالم منذ منتصف القرن الماضي.

وتتعدد أشكال الأدوار المطلوبة من الحكومات تجاه هذا القطاع الحيوي، وتوزع على عدة جوانب، يأتي في مقدمتها الجانب التشريعي، حيث أن بناء نظام أعمال صغيرة مستقر ومتين، يتطلب توفر حزمة من التشريعات والقوانين الداعمة والحفوة لهذا القطاع، وهو ما يؤكد ضرورة إعادة النظر في الأطر القانونية والتشريعية الاقتصادية مع الأخذ بعين الاعتبار التقاليد الثقافية والاجتماعية والبيئية التي تعمل على تشجيع منشآت الأعمال الصغيرة والمتناهية الصغر.

والمقصود بالأطر القانونية كل القوانين واللوائح التنفيذية ذات الصلة بمنشآت الأعمال الصغيرة، حيث أن هذه الأطر القانونية في حال تحسن تصميمها وتنفيذها يمكنها مساعدة الحكومات في توسيع قاعدة المشروعات الصغيرة، كون دور الدول والحكومات لا يقتصر على مجرد التدخل أو عدم التدخل في السوق، بل يتطلب رسم البيانات والاستراتيجيات ووضع القوانين واللوائح التي تيسر للمشروعات الصغيرة الحصول على الائتمان والمعونات الفنية، بالإضافة إلى بقية المزايا التفضيلية والتشجيعية (مغرم، 2002:2)

وتتعد أشكال وصور التدخل الحكومي الداعم لمكونات قطاع الأعمال الصغيرة، ومن أبرز صورة ما يلي:

- تطوير مفهوم المشروعات الصغيرة، وذلك بإضفاء بعد جديد بجانب بعد الحجم، ويتمثل ذلك في تحديد دور استراتيجي لها في الاقتصاد الوطني، باعتبارها الأداة الأفضل في تفعيل التشابك بين قطاعات الاقتصاد.
- منح المشروعات الصغيرة المزيد من الحوافز والمزايا الضريبية، حيث أن الضرائب والرسوم التي لا تراعي خصوصية هذا القطاع تثقل كاهل هذه المشاريع وتؤثر على مستوى تقدمها وانتشارها.
- تسهيل إجراءات الترخيص والتسجيل وبقية المتطلبات المتسمة بالبيروقراطية، لما لها من دور كبير في عرقلة الكثير من صغار المستثمرين.
- سن الأنظمة واللوائح المنظمة لحصص مقبولة من العقود الحكومية لصالح هذا القطاع.
- تنظيم شئون العاملين في المؤسسات الصغيرة وتوفير الغطاء التشريعي اللازم لهم بما يضمن المحافظة على حقوقهم من حيث إخضاعهم لنظام الضمان الاجتماعي ونظام الخدمات الصحية.
- توفير البنية التحتية الأساسية، وهي ما تعرف بحاضنات الأعمال، حيث قامت بعض الدول بخطوات متقدماً في ذلك بما وفرته هذه الحاضنات من مواقع ملائمة وبنية تحتية تشمل جميع الخدمات والمرافق الملائمة وكل ذلك بأعمار وشروط ميسرة.
- تحديث وتطوير مناهج المؤسسات التعليمية الثانوية والجامعية وتضمينها بالمهارات الإدارية وثقافة العمل الحر، وما يواكب هذا التحديث من تغيير نمط التفكير السلبي لدى الكثير من الناس والمتعلق بعمليات الربط بين التعليم والحصول على الشهادة بغرض التوظيف، واستبدال هذه النظرة القاصرة بمفاهيم تعكس أهمية تنمية المورد البشري وتأهيله عملياً بحيث يصبح قادراً على التكسب وإيجاد فرص عمل ذاتية (قائد، 2003: 178).

المطلب الثاني/ تجارب دولية في مجال تنمية المشروعات الصغيرة:

نبحث العديد من الدول في الاستفادة من مزايا المشروعات الصغيرة عن طريق تبنيها لهذا القطاع على المستوى القومي كأحد وسائل التنمية الاقتصادية، ونجاح هذه التجارب ليس مرتبطاً بالتقدم الاقتصادي للدولة فهناك دول كثيرة لعبت المشروعات الصغيرة دوراً مهماً في حل العديد من مشكلاتها.

ولا ننكر أهمية الاستفادة من التجارب الناجحة في مجال المشروعات الصغيرة سواء على مستوى الدول أو المشروعات، فإكتساب الخبرة لا يأتي بالتعلم أو التجربة والخطأ فقط، وإنما يمكن تحقيقه بوسيلة أقل تكلفة، وهي التعلم من تجارب الآخرين لتفادي المشكلات التي واجهتهم، والتعرف على أخطائهم لعدم تكرارها فمن حرق بالنار يعلمني البعد عنها، لذلك سوف نتناول بعض الأمثلة لتتعرف على وضع المشروعات الصغيرة بما للاستفادة منها (عنه، 2002، 215).

التجربة اليابانية: إيماناً من الحكومة اليابانية بأهمية المشروعات الصغيرة فقد أصدرت عام 1963 القانون الأساسي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة رقم (154) لتحقيق الاستقرار والحماية لها، ويهدف هذا القانون إلى تشجيع نمو وتطوير المشروعات الصغيرة، بالإضافة إلى المساهمة في تحسين الوضع الاجتماعي والاقتصادي للعاملين فيها، وتحسين الموارد والسهيلات الإدارية المتاحة لها والمناخ الذي تعمل في ظلّه، وأول ما تضمنه القانون تعريف هذه المشروعات بشكل واضح ودقيق (مرتجى، 1989:215).

كما اعتمدت اليابان سياسة تشكيل هيئات التمويل الحكومية حيث أقامت ثلاث هيئات ضخمة متخصصة في إقراض المنشآت الصغيرة ولديها فروع عديدة على امتداد البلاد.

وعلى صعيد الدعم الفني أنشأت الحكومة نظام خاص (هيئة تنمية المنشأة الصغيرة اليابانية JASMEC) يقوم من خلالها أخصائيو تقديم الخدمات الإرشادية والاستشارية لأصحاب المشروعات الصغيرة بشكل مجاني، بالإضافة إلى (معهد تأهيل وتطوير المنشأة الصغيرة ISBMT) الذي يقدم برامج التدريب الإداري والفني لرفع مستويات الوعي الإداري والمهارة الفنية لدى ملاك المشروعات، وتتعد مجالات الدعم الحكومي الياباني لتشجيع قطاع المشروعات الصغيرة على غزو الأسواق الدولية وذلك بإقامة المعارض الدولية المتخصصة في تسويق منتجات هذا القطاع، كما يلزم القانون جميع المؤسسات الحكومية وشبه الحكومية بإتاحة الفرصة للمنشأة الصغيرة للحصول على حصة معتبرة من العقود الحكومية.

وعلى ضوء ذلك يمكن اعتبار التجربة اليابانية في هذا الإطار واحدة من أغنى التجارب العالمية، وإن كانت تعتمد بشكل أساسي على الدعم المباشر من الدولة.

التجربة الماليزية: يعتبر النموذج الماليزي في دعم وتشجيع قطاع المشروعات الصغيرة من النماذج المتميزة على المستوى العالمي، حيث أنشئ بنك المشروعات المتوسطة والصغيرة الماليزي في عام 2005، بعد دمج بنكين ماليزيين عاملين في السوق في كيان مصرفي جديد يتبعه بنك متخصص في المشروعات الصغيرة، واستطاع هذا البنك عند بداية عمله تقديم تمويل للمشروعات الصغيرة بفائدة ميسرة للغاية، وصلت آنذاك إلى 3.75%، وهي نسبة تعد مشجعة جداً لصغار المستثمرين، وتساهم الحكومة في توفير التمويل للبنك لمساعدته على تقديم سعر الفائدة الميسر، مما أدى إلى توسع عددي وقطاعي هائل للمشروعات الصغيرة خلال السنوات الأخيرة في ماليزيا، واستهدف البنك دعم المشروعات الجديدة جنباً إلى جنب مع المشروعات القائمة، حيث يعد دعم المشروعات الجديدة من المهام التمويلية الصعبة في هذا المجال.

ولم تقتصر سياسة الدعم الحكومي الماليزي على التسهيلات الائتمانية، فحاجة هذا القطاع لا تقتصر على الجانب المالي فقط بل إن هناك حزمة من الخدمات الداعمة للتنافسية يحتاجها لتطوير إمكانياته، وهو ما وضعته ماليزيا على عاتقها عندما توجهت إلى إنشاء بنك المشروعات المتوسطة والصغيرة، حيث تشمل الخدمات التي تتمتع بها المشروعات الصغيرة في ماليزيا، خدمات تسويقية، كبرامج لتنمية قدرات المشروعات على تصميم الدعاية وعلى تطوير أساليب تغليف المنتجات، هذا إلى جانب البرامج الحكومية الداعمة لقدرة تلك المشروعات على البحث والتطوير وعلى إدخال تقنيات تكنولوجيا المعلومات علاوة على إتاحة العديد من أدلة المعلومات على الإنترنت والتي تحتاجها تلك المشروعات في تنمية أعمالها، أما في مجال الصناعة تقدم الدولة ما يعرف ببرامج «الربط الصناعي» بين تلك المشروعات مع المنظومة الإنتاجية للمشروعات الكبيرة، والشركات متعددة الجنسيات.

ففي ماليزيا، يحظى قطاع المشروعات المتوسطة والصغيرة الذي يتوقع أن ترتفع نسبة مشاركته في الناتج الإجمالي من 31% في عام 2005 إلى 50% في عام 2015، بحزمة متكاملة من الخدمات الاستشارية، حيث تضم الحكومة وزارات متخصصة كوزارة التنمية البشرية ووزارة للعلوم والتكنولوجيا ووزارة لريادة الأعمال والتعاون التنموي، تشترك مع وزارات أخرى كالتجارة الخارجية والصناعة، وأجهزة حكومية عدة في تقديم خدمات بالغة التخصص للنهوض بهذا القطاع، في إطار الاستراتيجية التي

وضعتها البلاد منذ عام 2004، وأنشأت مجلساً للإشراف عليها، يضم أكبر المسؤولين في هذا المجال بالبلاد، ويرأسهم رئيس الوزراء (موقع بوابة التمويل الأصغر).

تجربة الهند: تعتبر الهند من أكثر الدول تأثراً بالتجربة اليابانية في مجال دعم وتنمية قطاع الأعمال الصغيرة، وطبقاً للدستور الهندي، فإن الصناعات الصغيرة والمتوسطة تندرج ضمن صلاحيات حكومات الولايات، وتتركز جهود الحكومة المركزية على صياغة البرنامج العام لتطوير هذه الصناعات، والإسهام بجزء من رأس المال الذي يحتاجه الولايات لتنفيذ هذا البرنامج، ورغم تشابه التجربة الهندية مع التجربة اليابانية، فإن من أهم السمات المميزة للتجربة الهندية ما يلي (منظمة العمل العربية، 1984):

- 1- تدابير الحماية التشريعية للصناعات الصغيرة، حيث تنتهج الحكومة سياسة مزدوجة تسعى إلى الحد من إنتاج المؤسسات الصناعية الكبرى، بما يسمح للمؤسسات الصغرى التي تنتج نفس السلع بتصريف سلعها، وفرض ضرائب على المؤسسات الكبرى يستخدم ريعها لتنمية الصناعات الصغيرة.
- 2- حجز أكثر من 1200 بنسبة إنتاجي لصالح الصناعات الصغيرة. بحيث لا تستطيع الصناعات الكبرى دخول مجال إنتاج هذه البضود.
- 3- انتهاج سياسة تفضيل شراء المنتجات من الصناعات الصغيرة في معاملات الحكومة والمؤسسات العامة.
- 4- إنشاء العديد من المؤسسات التدريبية لتهيئة القوى العاملة المؤهلة للعمل في مهن ذات صلة بالصناعات الصغيرة.
- 5- إنشاء مكتب للتشيد الصناعي والمالي تفصله كل منشأة تتعرض لصعوبات اقتصادية، طالبة برامج للإصلاح الاقتصادي والمالي لتجاوز محنتها.

التجربة الأمريكية: انتهجت الولايات المتحدة سياسة قومية منذ مطلع خمسينيات القرن الماضي تستهدف دعم وتشجيع المشروعات الصغيرة لتلعب دوراً أكبر في التنمية الاقتصادية، وتشجيع أصحاب المدخرات الصغيرة على استثمارها في مختلف الأنشطة الاقتصادية، لمواجهة مشكلات البطالة، والوصول

إلى التشغيل الكامل لعناصر الإنتاج، ولقد اعتمدت هذه السياسة القومية على عدد من المحاور نوجز أهمها فيما يلي (حاتم، 1999: 228):

- إقامة جهاز حكومي مركزي عام 1953م يعرف باسم "الإدارة الاتحادية للمنشآت الصغيرة" ليكون بمثابة الجهة المختصة عن تنفيذ السياسة القومية لإقامة وتنمية وحماية المشروعات الصغيرة الحجم.
- منح المشروعات الصغيرة إعفاءات ضريبية، فقد نص قانون الضرائب الاتحادي الذي صدر عام 1981م على تخفيض ضرائب الدخل على الإيرادات ليصل إلى (2%) في حالة المشروعات الصغيرة.
- قيام الإدارة الاتحادية للمشروعات الصغيرة بوضع برامج للتدريب وتقديم الاستشارات اللازمة وتنمية المشروعات الصغيرة.
- وضع نظام تمويلي لمساعدة المشروعات الصغيرة يعتمد على مجموعة العناصر التالية:
 - 1- إنشاء شركات متخصصة لإقراض المشروعات الصغيرة لشراء الآلات والخامات أو لزيادة رأس المال العامل.
 - 2- ضمان القروض والتمهيلات الائتمانية المقدمة للمشروعات الصغيرة، وقد ترتفع نسبة الضمان هذه إلى نحو (90%) من القروض الممنوحة للصناعات الصغيرة.
- كما تلعب المنظمات الحكومية دوراً في مساعدة وتطوير المشروعات الصغيرة في أمريكا من خلال الجهات التالية (Jim Sehell, 1996:47):
 - 1- منظمة إدارة المشروعات الصغيرة (SBA): تلعب دور ملموساً في مساعدة المشروعات الصغيرة على تحقيق التواصل مع الجهات الحكومية المختلفة للحصول على التعاقدات الحكومية كما تعمل على مساعدة المشاريع على الوصول لمصادر التمويل المتاحة.
 - 2- مراكز تطوير المشروعات الصغيرة (SBDC):

وتكون هذه المراكز شبكة من الوكالات المحلية في معظم المدن متوسطة وكبيرة الحجم في أمريكا، وعادة ما تعمل هذه المراكز بواسطة المعاهد والجامعات، حيث تضم فريقاً من لديهم خلفية حكومية

وتعليمية، وتقدم هذه المراكز مساعدتها في شكل استشارات وسمنارات وتدريب وتخطيط وتوفير معلومات وفرص.

3- رابطة خدمات الإداريين المتقاعدين (SCORE):

ولا تعتبر هذه الرابطة وكالة حكومية بشكل كامل لكنها تعمل جنباً إلى جنب مع الجهتين السابقتين بشكل تطوعي، وتتبنى هذه الرابطة برنامجاً للاستفادة من التجارة الالكترونية لزيادة أعداد المشروعات الصغيرة المصدرة، حيث يتوافر لهذه المشروعات نفس المعلومات المتاحة للمشروعات الكبيرة حول الأسواق المحتملة والطلب المتوقع بها والمنافسة والقواعد والمقاييس المطلوبة لدخول الأسواق، ويوفر هذا القسم شبكة أعمال عالمية، و 105 مراكز في أمريكا لمساعدة هذه المشروعات على تحقيق أهدافها التصديرية، ولقد تزايد عدد المشروعات الأمريكية المصدرة من (69.3) ألف مشروع عام 1987م ليصل على (202.2) ألف مشروع عام 1997م (عنية، 2002:231).

التجربة الإيطالية: يعتبر النموذج الصناعي الإيطالي أحد النماذج الناجحة عالمياً ويتميز بكونه يعتمد على التنمية الداخلية من خلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتأصلة في المجتمع الإيطالي، والذي يعتبر سر نجاح النظام الصناعي الإيطالي.

وتعود أسباب نجاح المؤسسات الصغيرة في إيطاليا إلى جملة من الأسباب نذكر منها ما يلي:

- عدم اعتبار الشركات الصغيرة كياناً مستقلاً، ولكن جزءاً من مجموعة مترابطة وذات علاقة متداخلة بين بعضها البعض.
- وجود درجة كبيرة من التعاون والتنسيق بينها، حيث يتم تقسيم عملية الإنتاج إلى عدد من المراحل المحددة تكون كل مجموعة من تلك الشركات مسؤولة عن واحد منها، ويتيح هذا النموذج المرونة في العمل وتقليل وقت الاستجابة، والذي لا تستطيع الشركات الكبرى في بعض الأحيان توفيره.
- تتميز السياسات الإيطالية التي تهدف إلى تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمرونة والديناميكية، بحيث تكون مفتوحة لأي شكل من أشكال التجمعات الصناعية التي تضمن تنافسية المنتج سواء في الداخل أو الخارج.

وتدعم السياسات والقوانين الإيطالية، منذ مطلع تسعينات القرن الماضي، الشركات الصغيرة عن طريق سلسلة من الحوافز والمنتجات المالية، سواء كانت هذه الإجراءات مباشرة أو غير مباشرة، حيث تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمثابة العمود الفقري لاقتصاد إيطاليا، ففي عام 1997م كان يعمل في الشركات الصناعية الصغيرة الحجم (73.6) في المائة من السكان، بما في ذلك أصحاب المهن الحرة، وتتميز بنية الشركات الإيطالية الصغيرة والمتوسطة بكونها مجمعات، تعرف بأنها مراكز قطاعية وجغرافية ومراكز أحياء صناعية ومنظمات تضمها شبكة تتمخض عن كفاءة جماعة وفوائد متبادلة بالتعاون الفاعل، وقد اهتمت السياسات الحكومية بما ييجاد خدمات دعم جديدة بالثقة في تهيئة بيئة أعمال تدعم دورها، وخاصة في مواجهة تداعيات العولة (عنة، 2002:242).

مؤسسات الدعم الإيطالية: تمكن المؤسسات الإيطالية لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هذه المؤسسات من الاستفادة من سياسات الحكومة، ويشارك في ذلك عدة وزارات، بما في ذلك.

1- وزارة الصناعة باعتبارها هي المسؤولة عن مبادرات الحكومة المركزية الرامية إلى تطوير الأنشطة الاقتصادية في قطاع الصناعة، لاسيما القوانين والمراسيم والتعليمات.

2- وزارة الجامعات والبحث العلمي والتكنولوجي، المسؤولة عن قوانين وحوافز البحث والتنمية.

3- وزارة التجارة الخارجية، وهدفها الرئيسي تعزيز المعلومات عن تجمع شركات التصدير وتمويلها، وبرامج التأمين وضماناته بالإضافة الى القروض الخاصة بشركات التصدير في (راثول، 2006:174).

تجربة مصر: يعتبر إنشاء الصندوق الاجتماعي للتنمية وفق القرار الجمهوري رقم (40) لعام 1991م، نقطة البداية في البرنامج المصري لتشجيع المشاريع الصغيرة بشكل رسمي.

ويولي الصندوق أهمية خاصة لخريجي الجامعات والمعاهد العليا، حيث لم تعد الحكومة تلتزم بتوفير فرص التوظيف لهم بالأجهزة الحكومية المختلفة، فقام الصندوق بدعم إنشاء مشاريع صغيرة لهؤلاء الشباب في مجالات النشاط الاقتصادي المختلفة.

يقدم الصندوق الاجتماعي للتنمية مجموعة من الآليات المؤسسية الجديدة لتفعيل دوره الداعم للمشروعات الصغيرة، من أهمها ما يلي (نجار، 2000، 77):

1- برنامج الحاضنات الصناعية، وحاضنات الأعمال، يقوم على توفير المناخ والمقومات اللازمة لقيام أنشطة صناعية صغيرة، وتقديم رعاية فنية مؤهلة.

2- برنامج مركز تنمية الأعمال الصغيرة.

3- برنامج مراكز التقنية النوعية في مجالات اقتصادية متنوعة، مثل صناعة الأثاث والتعبئة والتغليف والجلود وغيرها.

4- برنامج الجمعيات والأحياء الصناعية، وذلك بالاتفاق مع وزارة الصناعة وبنك الاستثمار.

5- برنامج تنمية الصناعات المغذية لتوفير المعلومات الفنية والاقتصادية الصحيحة.

6- برنامج تنمية حقوق الامتياز التجاري.

ويعتبر الصندوق الاجتماعي للتنمية من التجارب الرائدة في المنطقة العربية لتنمية ودعم المشروعات الصغيرة، مع الاهتمام بشكل خاص بتوسيع فرص العمل أمام أعداد متزايدة من الشباب الذين تخرجهم الجامعات والمعاهد العليا سنوياً، إضافة إلى الأعداد الكبيرة من الخريجين السابقين الذين ينتظرون ظهور فرص عمل مناسبة أو يبحثون بجدية عنها وعلى الرغم من حداثة التجربة، وعدم وجود تقييم شامل لها، إلا أن صداها وآثارها تترك بصماتها في كافة أرجاء البلاد من الريف إلى الحضر، في مجالات الصناعة المختلفة (مخيمر، 2000، 78).

الدروس المستفادة من التجارب الدولية المتقدمة:

1- أثبتت التجارب أن الصناعات الصغيرة والمتوسطة تمثل خط الدفاع الأول لحماية الاقتصاد القومي في حالة حدوث انهيارات مفاجئة للمؤسسات الكبرى، وهو أمر أصبح يتكرر ويتوقع حدوثه في عدد من دول العالم، وتجربة الأزمة الاقتصادية المالية الآسيوية، والأزمة المالية العالمية الأخيرة التي وقعت في العام 2008م تعتبران دليل قوي على ذلك.

2- تشير التجارب في الدول المختلفة إلى أنه لا يمكن أن تترك مهمة تنمية روح المبادرة والريادة والتي هي الدافع الرئيسي وراء دخول الشباب مجال الأعمال الحرة وإنشاء المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة، لا يمكن أن يترك هذا الأمر إلى الظروف الطبيعية والعشوائية الخاصة بتنشئة الشباب، وإقبالهم ذاتياً على تحمل مخاطر إنشاء مشروعات جديدة، وإنما يحتاج الأمر إلى وجود

مناخ حاضن وداعم، ونظام تعليم قادر على تنمية هذه الروح لدى الشباب، وتوفر له المكونات الاقتصادية والثقافية والاجتماعية والنفسية التي تتطلبها ممارسة الأعمال الحرة، وإقامة وإدارة المشروع الصغير .

3- تشير التجارب السابقة إلى ضرورة الاعتماد على عدد من الآليات التي أثبتت فعاليتها في العديد من الدول، لتشجيع ودعم دور المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة كمرتكز لعملية التنمية الشاملة، وتوفير فرص عمل كافية للشباب، ويمكن إيجاز أهم هذه الآليات في الآتي:

- ضرورة توفير غطاء تنظيمي/قانوني حاضن للمنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة، يمكن هذه المنشآت من التعامل السريع مع المشاكل التي تواجهها، وتوفير لها الحماية اللازمة من خلال إجراءات نظامية وقانونية خاصة حتى لا تقع فريسة للعابثين والمستغلين لمحدودية قدرات هذه المنشآت في التقاضي، وفي تسيير أمورها وفق اللوائح العامة الموضوعة، والتي تتناسب في الغالب مع الشركات والمؤسسات الكبيرة.
- ضرورة وجود مؤسسات مالية - في شكل بنوك أو صناديق - تختص بتقديم العون المالي للمبادرين الرياديين من الشباب أصحاب المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة الجديدة بشروط ميسرة، والمساهمة في حل المشاكل والأزمات المالية التي تتعرض لها المنشآت القائمة في مراحل تطورها المختلفة.
- ضرورة توفير آليات مؤسسية لتدريب وتأهيل الشباب فنياً (خارج إطار المؤسسات التعليمية الرسمية) للعمل في المنشآت الصغيرة، فالغالبية العظمى من هذه المنشآت غير قادرة على تقديم التدريب الفني المتخصص للراغبين في العمل بها، أو للعاملين بها في حالة تغير تكنولوجيا الإنتاج مما يستلزم تدريب العاملين على استخدامها.
- العناية بإعداد دراسات جدوى المشروعات الصغيرة الجديدة، والتأكد من سلامة المشروع من النواحي الفنية والمالية والتسويقية والإدارية، وحساب المخاطر المحتملة للقائمين بهذه المشاريع، خاصة وأن العديد من الإحصاءات تشير إلى أن عدداً كبيراً من هذه المشاريع يفشل خلال السنوات الثلاث الأولى من إنشائها، ومن المهم أن تطلب المؤسسات المالية الداعمة

للمشروعات الصغيرة ضرورة وجود هذه الدراسات كشرط مسبق لتقديم العون المالي لأصحاب هذه المشاريع.

■ ضرورة توفير آليات مؤسسية تساعد على تقديم الخدمات التسويقية لمنتجات الصناعات الصغيرة والمتوسطة محلياً وخارجياً، وتوفير البرامج التأهيلية والاستشارية في عمليات التسويق والتوزيع، وإعداد دراسات السوق لأصحابها، بما في ذلك عقد اتفاقيات تجارية ممتدة مع المؤسسات المعنية بالدول الأخرى لشراء منتجات هذه الصناعات.

■ يجب على حكومات الدول المعنية بتنمية قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة تقديم الحوافز المناسبة لأصحابها لتشغيل الشباب، وجعل الحصول على هذه الحوافز مشروطاً بتوفير فرص عمل للشباب المؤهل والمعد للعمل في المجالات الصناعية المختلفة، وقد تتخذ هذه الحوافز أشكالاً متعددة مثل الإعفاءات الجمركية على واردات هذه المنشآت، والإعفاءات الضريبية خلال المراحل الأولى للإنشاء والتشغيل، وتقديم خدمات استشارية برسوم رمزية، ودعم أسعار الكهرباء والماء، وإعطاء أفضلية الشراء من قبل الأجهزة الحكومية لمستلزماتها من المنشآت التي يعمل بها نسبة معينة من الشباب، وغيرها من أدوات التحفيز المختلفة.

■ نظراً لأن المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة هي بطبيعتها كيانات صغيرة نسبياً، وتفتقر للعديد من مصادر القوة التي تمتلكها الشركات الكبيرة والعلاقة، مثل التكنولوجيا الفائقة والمتطورة والعمالة المؤهلة الماهرة والإمكانيات التسويقية الواسعة، والموارد المالية الكبيرة، فإن الأمر يتطلب ضرورة توفير كيان مؤسسي قادر على تجميع هذه الكيانات الصغيرة ويتولى حماية المنشآت في هذه الصناعات من مصادر العبث والاستغلال وسوء المعاملات، ويضع الضوابط الحاكمة لنشاط هذه المنشآت، فيما يتعلق بالمنافسة والجودة والدخول في الصناعة والخروج منها ويتفاوض باسم الأعضاء مع الحكومات والمجالس التشريعية العربية من أجل استصدار القوانين المناسبة التي تنظم العمل في هذا القطاع الحيوي (مخيمر، 2000، 89).

المطلب الثالث : دور الحكومة اليمنية في دعم قطاع المشروعات الصغيرة:

شهد العام 1988م أول تدخل حكومي يمني تجاه قطاع المشروعات الصغيرة، وقد تمثل بصدور قرار رئاسي أناط بوزارة الصناعة والتجارة مهمة الإشراف والنهوض بقطاع المشروعات الصغيرة، وتمثل ذلك بالآتي:

- 1- إدراج الصناعات الصغيرة ضمن برامج وخطط قطاع الصناعة.
- 2- إزالة أي تمييز ضد الصناعات الصغيرة.
- 3- إعداد البرامج التطويرية الخاصة بالصناعات الصغيرة.
- 4- توفير الأنظمة المحفزة والمشجعة على توسع وازدهار هذه الصناعات.

وبذلك بدأت أول ملامح الاهتمام الرسمي اليمني بالصناعات الصغيرة، وتبع ذلك إصدار وزارة الصناعة والتجارة قرار وزاري رقم (45) لسنة 1991م تضمن تعريف للصناعات الصغيرة وفقاً لمعاري عدد العمال ورأس المال المستثمر (المليدي، 2002: 2)، حيث حدد القرار الوزاري معايير مفصلة لكل من الصناعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة، وتضمن تعريف الصناعات الصغيرة معيار عدد العمال حيث حدده بما لا يزيد عن عشرة عمال وأما حجم رأس المال المستثمر فحدده بما لا يزيد عن (200.000\$). وعلى الصعيد الميداني فقد أنشئت الصندوق الاجتماعي للتنمية حضوراً مقبولاً في مجال دعم المشروعات الصغيرة عبر برامج التمويل والتأهيل والدعم الفني التي يقدمها الصندوق عبر وحدة تنمية المنشآت الصغيرة والأصغر، حيث تعمل هذه الوحدة على تقديم خدماتها من خلال تأسيس برامج ومؤسسات تمويل أصغر تقدم الخدمات المالية للوحدات المستهدفة بشكل مستدام.

أما بالنسبة لدور الحكومة في الإطار التشريعي، فلا يوجد حتى الوقت الراهن في التشريعات اليمنية قانون خاص ينظم الأعمال والمنشآت الصغيرة وبالغة الصغر.

وهذا لا يعني أن المشرع اليمني لم يتطرق لهذا القطاع بطريقة غير مباشرة، وبخصوص متفرقة، فقد تعرض للموضوع من خلال قوانين عديدة بصورة عرضية بدأ من الدستور ومروراً بقانون العمل وقانون السجل التجاري وقانون التجارة الخارجية وقانون البنوك وقانون الجمعيات والمؤسسات الأهلية وقانون الجمعيات والاتحادات التعاونية وغيرها.

وقد أجرى الباحث محمد مغرم دراسة تحليلية للتشريعات والقوانين التي تنظم أعمال المنشآت الصغيرة في اليمن، تطرق فيها إلى أهم الملاحظات على الإطار التشريعي الحالي في اليمن فيما يتعلق بقطاع الأعمال الصغيرة، وقد توصلت دراسته إلى النتائج التالية:

- 1- عدم وجود قانون خاص ينظم عمل هذا القطاع ويدفع به.
 - 2- وجود عدة تشريعات تشكل معوقات في طريق نمو المشروعات الصغيرة، وبالتالي ضرورة تعديلها وإبدالها بتشريعات مرنة تحمي هذا القطاع.
 - 3- ضرورة تطوير النظام الاقتصادي والقضائي الراهن بما يواكب متطلبات قطاع الأعمال الصغيرة في اليمن.
 - 4- أن كثرة التعديلات غير المدروسة لقانون الاستثمار، جعلت منه قانون غير ملائم للتغيرات والمستجدات، مما يتطلب معه ضرورة تعديل المدروس لهذا القانون.
 - 5- عدم تكامل وبرنامج القوانين المتعلقة بالاستثمار، بشكل يجلب التناقض، ويحدث تداخلاً في وظائف الأجهزة الحكومية.
 - 6- في أحيان كثيرة يلاحظ الخوض في بعض اللوائح الإجرائية، مما يفتح المجال للاجتهاد الشخصي غير المرجعي في تفسيرها من قبل الموظفين المختصين، مما يضطر أصحاب المشاريع الصغيرة إلى خوض غمار معركة مع الأجهزة الإدارية المستعولة عن إنجاز كافة الخطوات الرسمية اللازمة لإقامة مثل هذه المشروعات (مغرم، 2002: 11).
- وجدير بالذكر إن اللوائح والتشريعات اليمنية المنظمة لعمل قطاع المشروعات الصغيرة في اليمن لم يطرأ أي تحديد منذ أكثر من عشر سنوات، وهو الأمر الذي جعل كل المهتمين بهذا القطاع يدعوا بقوة إلى ضرورة إعادة صياغة منظومة تشريعية حديثة تدعم وتعزز نمو هذا القطاع الحيوي البالغ الأهمية في رفد اقتصاد الدولة.

المبحث الرابع

توظيف قطاع المشروعات الصغيرة في جهود مكافحة الفقر

المطلب الأول/ مفهوم الفقر والبطالة:

منذ أن وجد الإنسان على وجه الأرض وهو يعاني من عدم القدرة على إشباع حاجاته ورغباته، ومن هنا نشأت مشكلة الفقر ذات الأبعاد الهائلة التي تهدد البشرية جمعاء اليوم (السعيد، 2004، 17). وفي مجتمعات اليوم أصبح الفقر وما يترتب عليه من ظاهرة البطالة يشكل تحدياً شرساً للإنسانية، ويتطلب الأمر العمل بجدية وحسب من أجل مواجهته، لذا فإن كل الأديان السماوية والأنظمة الوضعية واجهت هذه الظاهرة، ووضعت لها الحلول النظرية والمعالجات العملية التي تختلف من نظام لآخر و منهج وآخر، لكنها جميعاً كلها في إقرارها بأن الفقر والبطالة هو التحدي الأكبر الذي يواجه المجتمع الإنساني اليوم .

وعلى ضوء ذلك تتأكل أهمية تحديد مفهوم كلاً من الفقر والبطالة بشكل عملي دقيق وتحديثه باستمرار كون بناء الخطط والاستراتيجيات الهادفة إلى تخفيف حدة الفقر والبطالة إذا استند إلى مفاهيم ومؤشرات غير عملية وواقعية فإنه يجعل هذه البرامج في حقيقة الأمر تعمل على مكافحة الفقراء وتنمية الفقر والجهل والبطالة ، بعكس ما هو معلن في عناوينها العريضة، وما أكثر ما نرى مثل هذا في واقعنا اليوم .

إن تاريخ قياس الفقر قد بدأ تحديداً منذ 120 عاماً تقريباً عندما حاول كل من (بوت) في عام 1889م و(راونترى) في عام 1891م قياس مدى الفقر الحضري في كل من لندن ونيويورك على التوالي (عبيدي، 1999:54).

وإذا كان الحكم الصحيح على الشيء فرع عن تصوره فإن تحديد وقياس ظاهرة الفقر والبطالة وما يتبعه من رسم الخطط والبرامج الرامية إلى مكافحتها، يجب أن ينطلق ابتداءً من تصور واضح وصحيح لمفهوم ومؤشرات كل منهما.

ويحاول الباحث في هذا المبحث استجلاء المفهوم الدقيق لكلٍ من ظاهرتي الفقر والبطالة، من خلال التطرق للأبعاد العملية والمداخل النظرية لمفهوم كلٍ منهما.

أولاً / مفهوم الفقر :

تطور مفهوم الفقر مع تطور الإنسان واحتياجاته وتطلعاته ، فبعد أن كان مقتصرًا على فقر الدخل أصبح يدخل ضمن مفهوم الفقر الافتقار إلى التعليم والصحة ثم الافتقار إلى المعرفة ، وعدم القدرة على استخدام وسائل الاتصال الحديثة وكذلك عدم القدرة على ممارسة الحرية أو التمتع بحقوق الإنسان ، بمعنى أن الفقر أخذ أبعاداً أخرى غير البعد المادي أو الاقتصادي الذي اقتصر عليه سابقاً. إن فكرة الفقر في أي مجتمع تقود حتماً إلى فكرة سوء توزيع الثروة القومية والدخل بين المواطنين، مما يؤدي إلى توفير فرص أكثر لفئات من السكان يشكلون الأقلية، وحرمان الفئات الأخرى وهي الأكثرية من هذه الفرص ذاتها (البوشرة،2006:41).

وفي المنظور الإسلامي يعتبر الفقر نابعاً من عدم توزيع الثروة توزيعاً عادلاً، ومن هنا أعطي الإنسان الفقير حقاً في حال الأغنياء {وفي أموالهم حق للسائل والمحروم} [سورة الذاريات، الآية 19]، وقد قال الرسول ﷺ ((ليس المؤمن الذي يشبع وجاره بجائع إلى جانبه وهو يعلم)).

ورد في معجم علم الاجتماع أن الفقر هو مستوى معيشي منخفض لا يفي بالاحتياجات الصحية والمعنوية والمتصلة بالاحترام الذاتي للفرد أو لمجموعة من الأفراد (الجوهري،1998:342).

وعرفه محمد حسين بقوله أنه حالة من الحرمان المادي التي تتجلى أهم مظاهرها في انخفاض استهلاك الغذاء كماً ونوعاً، وتلك في الحالة الصحية والمستوى التعليمي والوضع السكني، والحرمان من تملك السلع المعمرة والأصول المادية الأخرى، وفقدان الاحتياطي أو الضمان لمواجهة الحالات الصعبة كالمرض والإعاقة والبطالة والكوارث والأزمات (الصلاحي،2001:27)، وعرفه البنك الدولي بأنه عدم القدرة على تحقيق الحد الأدنى من مستوى المعيشة (الجوهري،2002:11).

وعُرف بأنه الفقر المادي وفقر الاستقلالية وفقر الحماية وفقر المشاركة في عملية التنمية، وهو وضع اقتصادي واجتماعي مضطرب ومترددي يعيشه بعض أفراد المجتمع وبعض فئاته مما يشكل خطراً على المجتمع والأمن والتعايش الاجتماعي (الشلال،2002:2).

تركز التعريفات السابقة على الأساس المادي للفقر والذي تترتب عليه أشكال الفقر أو معانيه الأخرى كالفقر الصحي والتعليم والمشاركة والأمن، وهذه التعريفات تتناول الفقر بمعناه العام والشامل، بينما توجد في المقابل تعريفات أخرى للفقر ينقسم الفقر بموجبها إلى أنواع فيميز علماء الاجتماع بين الفقر الحتمي والفقر النسبي، ويحدث الفقر الحتمي عندما يفشل الناس في استهلاك مصادر كافية لدعم الحد الأدنى للصحة الجسدية والكفاية الحياتية، وعادة يتم التعبير عنها في كمية السعرات الحرارية والمستويات

الغذائية، بينما يحدد الفقر النسبي بواسطة مستويات عامة للعيش في عدة مجتمعات والتي تحدد ثقافياً على أنها تمثل الفقر أكثر من بعض المستويات الحتمية للحرمان (خليل، 2000:343).

وانطلاقاً من هذا التعريف الذي يحدد الفقر على أساسين حتمي ونسبي تنطلق خطوط الفقر التي تحدد مستواه وهي: خط الفقر المطلق، خط الفقر النسبي، الفقر المدقع.

• الفقر المطلق:

وهو المتعلق بعدم الكفاية القصوى للأساسيات من طعام وملابس ومأوى (سوء التغذية أو الجوع - المرض المزمن - توقع منخفض للحياة - أسما بالية - أكواخ قذرة - حياة فقيرة) بمعنى أن الفقر المطلق هو الذي لا يتغير بتغير الزمان والمكان، وبذلك فهو يستند إلى مستوى الاستهلاك أو الإنفاق اللازم لتوفير نظام غذائي ملائم، هذا بالإضافة إلى الحاجات الأساسية الأخرى للحياة الإنسانية (J. Biesanz 1974:185)، إذل يعتمد تعريف الفقر المطلق على أساس الحد الأدنى من الغذاء والحاجات الأساسية أي على أساس مادي (أبو شقرة، 2006:40).

• الفقر النسبي:

وهو يعني القياس بالمقارنة، وهو الحجم والمقدار بمقابل الغالبية العظمى للآخرين، وهو ربما يدوم ويستمر حتى عندما يرتفع مقياس الحياة لكل الجماعات (الشاهري، 2000:47)، فهو معيار نسبي يحدد عادة لجزء من متوسط الدخل القومي، وبهذا فهو يتغير بتغير الدخل من بلد لآخر ومن وقت لآخر في نفس البلد.

• الفقر المدقع:

هو الذي ينتج عن الجماعات والجفاف والكوارث والبطالة، وفئاته هم الأكثر فقراً في المجتمع ويقاس من خلال الحد الأدنى للمعيشة وهو الغذاء (باوزير، 1998:37).

ثانياً / مفهوم البطالة:

تعددت آراء الباحثين الاقتصاديين حول مفهوم البطالة، فمنهم من أورد أن البطالة تعني عدم قدرة الأشخاص في قوة العمل على التوصل لوظيفة، وذكر آخرون أنها نقص فرص العمل المتاحة في المجتمع، ونستعرض فيما يلي تعريفات بعض الخبراء الاقتصاديين للبطالة.

يرى الاقتصادي الإنجليزي (Peter Sinclair) أن البطالة هي حالة تنطبق على الأفراد بعد مرحلة انتهاء الدراسة، ولكنهم لم يعملوا بالرغم من رغبتهم في العمل، والبحث عنه بجدية منذ تخرجهم، وبالنسبة لتاريخ الدراسة يحتسب تاريخ انتهاء الدراسة كبدية لدخولهم في عداد البطالة (sinclair، 1987:2).

أما عالم الاقتصاد الأمريكي (Stephen L. Stavin) فيرى أن البطالة هي الحالة التي تنطبق على الشخص الذي لم يعمل منذ شهر مطلقاً، ولكنه يبحث عن عمل أثناء تلك الفترة بالرغم من هذا لم يجده، وهذا التعريف وضع بناء على تعريف مكتب إحصاءات العمل الأمريكي.

ويرى الأمريكيان (Edwin G. Dolan & Davide Lindsey) أن البطالة هي الحالة التي تنطبق على الأشخاص الذين لا يعملون، ولكنهم يبحثون عن العمل بصورة جديّة.

بينما ذكر (David N. Hyman) أن مفهوم البطالة هي حالة تنطبق على الأفراد الذين تجاوزت أعمارهم ستة عشر عاماً وهم قادرين على العمل ويبحثون عنه وذلك لفترة شهر على الأقل، ولكنهم مع ذلك لم يجدوا هذا العمل (N. Hyman, 1998:563).

وهناك من عرف مفهوم البطالة بأنها تعني اختلافاً بين قوة العمل المتاحة في مجتمع معين وبين فرص العمل التي تتاح في نفس المجتمع، وتترجم في صورة عدم اشتغال جزء من قوة العمل لهذا المجتمع، نتيجة القيود التي تفرضها حدود الطاقة والقدرة الاستيعابية للاقتصاد لهذا المجتمع بالرغم من كونها راغبة وقادرة على العمل.

وهناك المفهوم الموسع للبطالة الذي لا يشترط توفر معيار البحث والاستعداد، وهذا المفهوم الذي تم اعتماده من قبل الجهاز المركزي للإحصاء في اليمن، ليستخدم في مسح القوى العاملة عام 1999م (مسح القوى العاملة-الجهاز المركزي للإحصاء، 2000:14).

وتعرف منظمة العمل الدولية مفهوم العاطل بأنه: (كل من هو قادر على العمل وراغب فيه ويبحث

عنه، ويقبله عند مستوى الأجر السائد ولكن دون جدوى (زكي، 1997:17).

وينطبق مفهوم هذا التعريف على العاطلين الذين يدخلون سوق العمل لأول مرة، وعلى العاطلين الذين سبق لهم العمل واضطروا لتركه لأي سبب من الأسباب، كما أنه ينطبق على القطاع المنظم (الرسمي) في المناطق الحضرية، ويصعب تطبيقه في القطاع غير المنظم (غير الرسمي) في الدول النامية.

ورغم كثرة التصنيفات والتسميات واختلاف آراء الباحثين الاقتصاديين، والزوايا التي يتناولون منها ظاهرة البطالة، فمشكلة البطالة ليست ثابتة أو نهائية برغم التسميات والمصطلحات التي اتخذتها، وإنما تتغير حسب معايير التصنيف التي تتبع في دراسة الظاهرة وزوايا الاهتمام التي ينطلق منها من يتناول هذه الظاهرة، إلا أن الباحث يرجح مفهوماً للبطالة الظاهرة يحمل صفة الشمول والذي يرى: (أن البطالة هي الحالة التي تنطبق على وجود أشخاص قادرين على العمل ومؤهلين له وراغبين فيه وباحثين عنه، وموافقين عليه بالأجر السائد، ولكنهم لا يجدونه في مجتمع معين وفي فترة زمنية معينة).

وتتعدد تصنيفات البطالة ما بين بطالة ظاهرة والتي تتمثل في الفرق بين عرض العمل المتاح والطلب عليه، وبطالة دورية واحتكاكية، وموسمية وإجبارية وبطالة مقنعة في قطاع الزراعة والقطاع الحكومي وقطاع الخدمات غير الإنتاجية.

• أنواع البطالة:

1- البطالة السافرة (الظاهرة): هي وجود عدد من الأفراد في حالة تعطل كامل لا يمارسون أي عمل، رغم قدرتهم ورغبتهم فيه وبحثهم عنه دون جدوى وقد تكون البطالة الظاهرة دورية أو احتكاكية أو هيكلية، كما يلي:

أ) البطالة الدورية: وترتبط البطالة الدورية بتقلبات النشاط الاقتصادي صعوداً وهبوطاً، حسب الدورة الاقتصادية ففي مرحلة الرواج أو التوسع يزداد الطلب على العمالة والتوظيف، وعلى العكس في فترة الكساد أو الانكماش يقل الطلب على العمالة والتوظيف وبالتالي يزداد معدل البطالة (زكي، 1997:29).

ب) البطالة الاحتكاكية: وهي فترة البحث عن عمل والمفاضلة بين الإمكانيات والفرص المتاحة، وتحدث بسبب تنقل العاملين المستمر من مهنة إلى أخرى، ومن منطقة إلى أخرى، ويؤثر في ذلك

بصورة كبيرة نقص المعلومات لدى الباحثين عن العمل، وأصحاب الأعمال الذي تتوفر لديهم فرص العمل (جوراتي، 1988:202).

ج) البطالة الهيكلية: يحدث ذلك النوع من التعطل نتيجة تغيرات هيكلية في الاقتصاد القومي تؤدي إلى حالة من عدم التوافق بين فرص التوظيف المتاحة ومؤهلات وخبرات العمال المتعطلين الباحثين عن العمل والراغبين فيه، وترجع إلى أسباب تغير في هيكل الطلب على المنتجات أو تغير الفن التكنولوجي المستخدم أو إلى تغيرات هيكلية في سوق العمل نفسه وقلة العمل الداخلة إليه (زكي، 1997، 32).

2- البطالة المقنعة: هي قوة العمل التي تبدو من الناحية الظاهرية في حالة عمل، ولكنها من الناحية الفعلية لا تعمل ولا تضيف شيئاً إلى الإنتاج، حيث يتكدس عدد كبير من العمال بصورة تفوق الحاجة الفعلية للعمل (غار، 2003:38).

وهذا النوع من البطالة قد يحل بشكل جزئي مشكلة عدم توفر فرص عمل للراغبين فيه، ولكنه بالمقابل يحمل آثار تدميرية لإقتصاديات الدول التي تعاني منه بدرجات مرتفعة، حيث أن استنزاف جزء كبير من ميزانية الدولة على شكل رواتب وأجور لا يقابله أي مردود فعلي أو إنتاج ملموس، واليمن باتت تعاني معاناة كبيرة من هذا النوع من أنواع البطالة.

المطلب الثاني/ ظاهرة الفقر و البطالة في الجمهورية اليمنية:

أولاً: ظاهرة الفقر في الجمهورية اليمنية:

تعتبر اليمن وفقاً لتصنيف البنك الدولي من أفقر دول العالم, حيث يعتبر الفقر في اليمن ظاهرة مزمنة منذ سنوات طويلة, ويبلغ عدد السكان (19.685.161) نسمة, بحسب آخر إحصاء سكاني أجراه الجهاز المركزي للإحصاء في عام (2004م) (كتاب الإحصاء السنوي: 2005م), ومعدل النمو السكاني السنوي (3.5%) وهو من أعلى المعدلات في العالم, ووفق تقرير التنمية البشرية لعام (2008م) حققت اليمن المرتبة (153) من بين (177) دولة تم قياس مستوى التنمية الشاملة فيها, وهذه المرتبة تعكس المستوى العالي جداً لمؤشر الفقر الشامل الذي ترزح تحته اليمن لعدة أسباب لا يناسب المقام لسطها وتفنيدها, ولكن الذي يجدر الإشارة إليه أنها- الأسباب- لا تتعلق مطلقاً بالجغرافيا أو نقص الثروات أو زيادة السكان وغير ذلك من المبررات التي نسمعها ونقرأها صباحاً ومساءً (التميمي، 2008:69).

وينتشر الفقر في اليمن بسرعة كبيرة ومن أهم سماته ما يلي: (الحبشي، 2004:61)

1. غالبية الأسر اليمنية (90%) تكاليف معيشتها أكبر من دخلها وأن (10%) فقط هي التي يكون دخلها أكبر من أنفاقها الأمر الذي يعكس حالة الادخار السالب في المجتمع اليمني، وبالتالي صعوبة تراكم رأس المال، ومن ثم التنمية الاقتصادية.
2. إن حجم الفقر الغذائي هو في حدود (17%) بينما يصل حجم الفقر المطلق إلى (43%) من السكان (تقارير الجهاز المركزي للإحصاء: 2001) وبعض المناطق تعاني من الفقر ووقوعه وحدوثه أكثر من المناطق الأخرى.
3. يتعرض موظفو الدولة أكثر للوقوع في الفقر من موظفي القطاع الخاص، وذلك ناتجاً عن الأجور المتدنية في الجهاز الحكومي والعدد الكبير لموظفي الدولة، كعمالة فائضة،

ورغم أن الدولة تحاول إصلاح ذلك عن طريق دفع بدل غلاء معيشة إلا أن هذه الزيادة دائماً ما تكون أقل بكثير جداً من التضخم في الأسعار .

4. يعتبر حجم الأسرة عنصراً مهماً في الإجابة على السؤال حول الفقر، وهذا يؤيد حجة من يعلقون أهمية على العلاقة الإيجابية القوية والمتبادلة بين الحجم الأسري والفقر السائد، إذ أن متوسط حجم الأسر الفقيرة يبلغ (9) أفراد في كل أسرة مقارنة بالمعدل الوطني البالغ (7,1) أفراد لكل أسرة.

5. توجد علاقات الرحم والعائلة قوية في المجتمع اليمني والنظام القبلي، وهو من أقوى الأنظمة ويعتبر من أقوى عناصر شبكة الأمان الاجتماعي أيضاً، ولذا يجب الاعتراف بهذه العلاقة وتدعيم جوانبها وأدوارها الإيجابية.

6. فحوة الفقر الغذائي في اليمن كبيرة بالنسبة لبقية العالم العربي وقد قدرت بحوالي مليوني دولار أمريكي خلال العام (1998م) وبمعدل سعر الصرف آنذاك.

7. هناك ثلاث مشاكل تواجهها المنظمات غير الحكومية في تعاملها مع الفقر والفئات المعرضة للفقر في اليمن كما يلي:

- ضعف الإدارة وضعف المهارة الفنية عند هذه المستويات.

- ضعف التعاون والتنسيق فيما بين هذه المنظمات وبين الحكومة والمنظمات غير الحكومية والأجنبية.

- غياب التمويل الثابت والمستقر أي التمويل المستديم.

8. يعاني اليمن في الوقت الحاضر من غياب التعاون والتنسيق بين المنظمات التي تنشط في مجال مكافحة الفقر مما يؤكد ضرورة تنشيط اللجنة الوطنية لشبكة الأمان الاجتماعي (NCSSN) .

9. نظام المعلومات الاجتماعية ضعيف وغير كفؤ وغير موثوق به، ويستخدم لأغراض سياسية

في اليمن , واليمن بحاجة لتطوير نظام معلوماته .

10. ينتشر الفقر في الريف أكثر من الحضر ومعدل حدوثه ووقوعه في الريف أكثر مرتين في المدن, وأن (80%) تقريباً من الريفيين فقراء، في حين تواجه الأسرة الريفية (50%) من مخاطر التعرض للفقر أكثر من الأسر الحضرية.
11. يهاجر الريفيون في اليمن بأعداد كبيرة إلى المدن, الأمر الذي يؤدي إلى تصدير الفقر إلى المدن الكبرى من المناطق الفقيرة المحيطة بالمدن الرئيسة.
12. هناك إمكانية أكبر لأن تكون الأسر التي ترأسها امرأة أكثر تعرضاً للفقر من الأسر التي يرأسها رجل، وهم أكثر الناس تعرضاً للفقر من فئات السكان، علماً بأنه تزيد مخاطر التعرض للفقر (20%) أكثر في الأسر التي ترأسها امرأة من الأسر التي يرأسها رجل.
13. تتمتع الأسرة الغنية بفرص أكثر مرتين لامتلاك الأصول المنتجة من الأسرة الفقيرة، وأن الأسر الفقيرة يكون أفرادها مستخدمين وموظفين أكثر من الأسر الغنية، التي يكون أفرادها من أصحاب الأعمال والموظفين الذاتيين. (الحشبي، 2004: 61)

ثانياً: ظاهرة البطالة في الجمهورية اليمنية:

تعاني اليمن كغيرها من الدول النامية من قلة المتاح من فرص العمل في ظل تزايد أعداد الخريجين وطالبي العمل سنة بعد أخرى، ويعد معدل نمو قوة العمل في اليمن من أعلى المعدلات في العالم ، فخلال النصف الثاني من العقد الأخير للقرن العشرين نمت قوة العمل بمتوسط سنوي مقداره (4.4%) حيث زاد حجم قوة العمل الفعلية من (3.6) مليون شخص عام 1994م إلى (4.1) مليون بنهاية عام 1999م، ويتوقع أن تبلغ (7.1) مليون شخص مع حلول 2011م، و(13.5) مليون في عام 2025م، وعليه إذا لم يتم استيعاب هذه الأعداد المتزايدة في سوق عمل ديناميكي فإن النتائج المترتبة ستكون مزيداً من البطالة، ومزيداً من الفقر، ومن ثم مزيداً من المشاكل الاجتماعية والسياسية.

وقد أسهمت سياسات الإصلاح الاقتصادي التي أدت إلى تحرير الاقتصاد تبعاً لآلية السوق، والخصخصة التي أدت إلى التخلص من بعض المشتغلين، وتخلي الدولة عن سياسة تشغيل الخريجين، مما أثر بشكل ملحوظ في زيادة معدلات البطالة، مع قلة فرص العمل المتاحة أمام طالبي العمل، وكون هذا الوضع يتطلب البحث عن معالجات وحلول لتلك الآثار، فكان الاتجاه نحو تشجيع إنشاء المشروعات الصغيرة وتنمية ومساعدة المشروعات الصغيرة القائمة، وتشجيع الشباب وأصحاب الخبرات على الاتجاه نحو العمل الحر والاعتماد على الذات في توفير متطلبات الحياة، وهي إحدى الوسائل الفعالة في توفير فرص العمل.

وهذا الاتجاه لا يقتصر على الدول النامية فقط وإنما أضحت اتجاهها عالمياً في التنمية، وتمثل تكلفة فرص العمل المنخفضة في المشروعات الصغيرة أساس الدعوة إلى أهميتها في توليد فرص العمل وامتصاص البطالة.

المطلب الثالث/ دور المشروعات الصغيرة في مكافحة الفقر والبطالة:

تشير معظم الأبحاث والدراسات والتجارب، إلى أهمية الدور المنوط بالمشروعات الصغيرة، وهو ما جعلها تشغل حيزاً كبيراً في سياسات وبرامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث حققت الكثير والكثير في اقتصاديات دول متعددة، لاسيما دول جنوب شرق آسيا، وعلى الرغم من سيطرة المشروعات الكبيرة في بلدان العالم المتقدم والعالم النامي، إلا أن المشروعات الصغيرة لا زالت تتمتع بأهمية كبيرة على مستوى اقتصاديات معظم الدول، فقد سيطرت على النشاط الاقتصادي لأزمة طويلة في جميع بلدان العالم، وما زالت تمثل مكانة كبيرة في معظم دول العالم المتقدمة كاليابان والولايات المتحدة الأمريكية وانجلترا والمانيا، كما أنها تتمتع بنفس الأهمية في معظم دول العالم النامي، خاصة في منطقة جنوب شرق آسيا.

وهناك ما يشهد لإجماع بين الكتاب والباحثين في التنمية الاقتصادية على أن المنشآت الكبيرة الحديثة لا تستطيع توفير فرص عمل كافية لامتصاص البطالة الموجودة أصلاً، واستيعاب الأعداد الإضافية من القادرين على العمل، والتي تصاف إلى قوة العمل، ومن هنا يقترح الكثيرون الاتجاه إلى المنشآت الصغيرة كبديل لخلق فرص عمل جديدة ويتزعم خبراء مكتب العمل الدولي هذا الاتجاه.

وتتميز غالبية المشروعات الصغيرة بارتفاع نسبة العمل إلى رأس المال، فهي لا تحتاج إلى رؤوس أموال كبيرة ولا إلى آلات ومعدات كبيرة (من حيث طاقاتها الإنتاجية)، وتعتمد على مستلزمات وخامات إنتاج غالباً ما تكون محلية، وبالتالي التأثير في أسعار عوامل الإنتاج التي تعكس الفرصة البديلة النسبية، عكس ما هو عليه الحال في المشروعات الكبيرة.

حيث تستخدم المشروعات الصغيرة فنون إنتاج كثيفة العمل، وهذا يعتبر أحد الوسائل الفعالة في توفير فرص العمل، وخاصة في النشاط الزراعي (النباتي -الحيواني) وصيد الأسماك، وأنشطة التجارة والخدمات والصيانة وقطاع الصناعات التحويلية الواعدة، إضافة إلى الصناعات الحرفية والتقليدية.

ويمكن إبراز دور المشروعات الصغيرة في توفير فرص العمل حيث يقترح كثير من المتخصصين في

التنمية الاقتصادية وفي مقدمتهم خبراء منظمة العمل الدولية المشروعات الصغيرة كبديل لخلق فرص عمل جديدة، في ظل اقتصاديات تنتشر فيها البطالة على نطاق واسع ويكون عنصر العمل غير الماهر متوفر ورخيص نسبياً قياساً بالعناصر الأخرى، من خلال ما يأتي:

1- تعتمد المشروعات الصغيرة على عنصر العمل أكثر من اعتمادها على الآلات والمعدات وبذلك تساهم في توظيف واستيعاب العمالة، حيث يشكل عدد العمال المشتغلين في المشروعات الصغيرة الجزء الأكبر من قوة العمل (مندور، 1997:85).

فرغم أن المشروعات الصغيرة ليست السبيل الوحيد للقضاء على البطالة، إلا أن مجالات تنوعها وكثرتها العددية، وانتشارها على نطاق واسع، يجعل توفير فرص العمل فيها أكبر مما هو عليه في قطاع المشروعات الكبيرة القليلة العدد (عنية، 1990:234).

إضافة إلى انخفاض التكلفة الاستثمارية اللازمة لخلق فرص العمل في المشروعات الصغيرة من خلال التأثير في أسعار عوامل الإنتاج بحيث تعكس تكلفة الفرصة البديلة النسبية من وجهة نظر المجتمع، حيث يكون من المرغوب فيه في البيئة التي يكون فيها فائض عنصر العمل الذي قد تصل إنتاجيته إلى الصفر أحياناً، وندرة رأس المال أن تجعل من الأرخص للمنظمين استخدام المزيد من العمل والقليل من رأس المال، وبالتالي تكون المنشآت الصغيرة أقدر على توفير فرص عمل خصوصاً للعمالة غير الماهرة، وبالتالي تمكن العاطلين وخاصة الفقراء منهم من اقتناص فرص العمل المتاحة، وبعد ذلك قناة واعدة لتوليد فرص العمل والحد من البطالة والفقير (فارع، 2003:93).

وعلى الرغم من صغر حجم هذه المشروعات فإنها تستخدم عدداً من العمال غير قليل، وخاصة ممن لم يتح لهم الكثير من التعليم والمهارات، وهم على الأغلب فقراء لا يملكون الموارد اللازمة ولا يجدون الوسائل و الإمكانيات للاستثمار في مشروعات خاصة بهم، فيلجئون للعمل لدى الغير وخاصة في المشروعات الصغيرة، التي يميل منظموها إلى إنفاق قليل من رأس المال لكل فرصة عمل.

2- تشجع المشروعات الصغيرة على استخدام التكنولوجيا الحديثة الملائمة غير المكلفة لرأس المال، لأن مزايا استخدام التكنولوجيا فيها يرتبط بمجالات أخرى كالصناعة الأساسية والوسيط، وبالتالي ينشأ عن مخرجاتها العديد من المشروعات الخدمية الصغيرة والصناعات الاستهلاكية التي تستوعب أعداداً كبيرة من العمالة على مستوى المجتمع ككل.

ومفهوم استخدام التكنولوجيا وتطويرها في المشروعات الصغيرة يعد معرفة فنية جديدة تؤدي إلى زيادة الإنتاج وخفض التكاليف وزيادة الجودة وبالتالي زيادة الأرباح، ويعني ذلك تحقيقها اتساع السوق وزيادة الفائض، مما يؤدي إلى زيادة القدرة على تكوين الاستثمارات التي تسمح بالتوسع، وبالتالي استيعاب أعداد جديدة من العمالة، من خلال خلق فرص عمل أكثر وفرة واستمرارية لتشغيل جموع العاطلين عن العمل.

UNIVERSITI SAINS ISLAM MALAYSIA
جامعة العلوم الإسلامية الماليزية
ISLAMIC SCIENCE UNIVERSITY OF MALAYSIA

المبحث الخامس

معوقات نمو قطاع المشروعات الصغيرة

المطلب الأول/ التحديات التي تواجه المشروعات الصغيرة:

تواجه المشروعات الصغيرة مجموعة من المعوقات والتحديات، التي قد تؤدي إلى فقد هذا القطاع الكثير من ميزاته وخصائصه الإيجابية، وتحد من قدرته على المساهمة الفاعلة والقوية في رفد جهود التنمية الشاملة، وتختلف هذه المشكلات من حيث مدى شدتها وخطورتها، وبالتالي مدى أثرها على نمو هذه المنشآت واستمراريتها (القدسبي، 2008: 66).

ولقد صنف مؤمن المشروعات الصغيرة وآفاق التنمية المستدامة في الوطن العربي المنعقد في القاهرة في عام (2000م) هذه المعوقات إلى مجموعتين أساسيتين أحدهما تتعلق بالبيئة الخارجية والأخرى تتعلق بالبيئة الداخلية (البيان الختامي: 2000)، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل (4) مجموعة معوقات البيئة الخارجية والداخلية



المصدر: (مرتجي، 2004: 8) بتصرف يسير

وضمن إطار كل مجموعة تدرج عدة تحديات يمكن استعراضها في الآتي:

❖ أولاً/ مجموعة معوقات البيئة الخارجية (المستوى الكلي):

- عدم استقرار التشريعات التي تنظم الاستثمار، وتعدد الجهات المشرفة على الاستثمار وتضارب اختصاصاتها، وتعدد الإجراءات المتعلقة بالتراخيص وبدأ النشاط التجاري (عنبة، 2002: 39).
- صعوبة الحصول على التمويلات تعد من أكبر المشكلات التي تواجه صغار المستثمرين سواء في مرحلة التأسيس أو في مرحلة الرغبة في التوسع وزيادة حجم النشاط، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى وجود بنك واحد فقط مخصص في تمويل المشروعات الصغيرة وهذا البنك لا يغطي الاحتياجات المتزايدة لهذا القطاع، كما أن إحصاء البنوك التجارية عن التوسع في إقراض أصحاب المنشآت الصغيرة، للاعتقاد السائد لديها بالمخاطر العالية المرتبطة بهذه المنشآت، والذي أدى إلى حدوث ما يشبه القطيعة بين هذه البنوك وأصحاب المشروعات الصغيرة، وإن كان حجم هذه المشكلة يزداد نقصاً يوماً بعد يوم بسبب إدراك القطاع المصرفي بالحجم الكبير الذي بات يمثل هذا القطاع الحيوي في اقتصاديات اليوم.
- تعد مشكلة الضرائب من المشاكل الأكثر إلحاحاً بالنسبة لقطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة، حيث يترتب على فرض الضرائب أعباء مادية كبيرة، وخصوصاً أن قطاع المنشآت الصغيرة غير مشمول بنظام الحوافز والتسهيلات التي تقدمها الدولة وفقاً لقانون الاستثمار، إضافة إلى ذلك أن تقدير الضريبة يتم عادة بشكل جزائي، وهذا ناتج عن عدم إمسك أصحاب المنشآت الصغيرة في الغالب دفاتر محاسبية تنظيمية، لعدم إلمامهم بالتقاع المحاسبية البسيطة، أو لأن القانون لا يحتم عليهم مسك دفاتر نظراً لصغر حجم رأس المال (فائدة، 2007: 10).
- تعد التحديات التسويقية من أهم المؤثرات التي تسبب في فشل معظم المنشآت الصغيرة في تحقيق أهدافها البيعية والربحية، فقد أثبتت نتائج المسح العام للمنشآت الصغيرة والأصغر في اليمن لعام 2000م أن المنافسة العالية وقلة الطلب، خاصاً في ظل وجود المنشآت كبيرة الحجم هما السببان الرئيسيان لتعثر هذه المشاريع وتوقفها (القدسي، 2008: 67).

كما توصلت دراسة (فارع، 2003: 161) إلى أن من أبرز المشاكل التي تؤثر على قطاع المشروعات الصغيرة في الجمهورية اليمنية تلك المرتبطة بالتسويق، من حيث ضيق حجم السوق،

وضعف القدرة التنافسية، وعدم دراية وقدرة مالكي هذه المشروعات بفرص التصدير للأسواق الخارجية.

- ضعف تواجد وتأثير الشركات المساعدة المتخصصة في مجالات الدعم اللوجستي للمشروعات الصغيرة مثل: شركات التسويق المتخصصة، شركات تنظم وإقامة المعارض المحلية والخارجية، شركات التأجير التمويلي، شركات ضمان مخاطر الائتمان، حاضنات الأعمال (عنة، 2002: 40).

❖ ثانياً/ مجموعة معوقات البيئة الداخلية (المستوى الجزئي):

- ضعف القدرات الإدارية والتنظيمية والتسويقية لدى ملاك المشروعات الصغيرة، وعدم توافر المهارات المطلوبة في قيادة المنشآت الصغيرة نحو تحقيق الأهداف التوسعية والربحية في معظم الأحيان، حيث تسودها في أغلبية الأحيان الإدارة العائلية أو الإدارة الفردية، وهو نمط من الأنماط الإدارية التقليدية، ولا يعتمد على الأساليب العلمية الحديثة وإنما يقوم على مزيج من التقليد والاجتهاد الشخصي (قايد، 2007: 12).
- انخفاض إنتاجية العمل وانخفاض العديد منها لمفهوم تخطيط الإنتاج، بالإضافة إلى المفاهيم الأساسية للجودة، نتيجة عدم إلمام مديريها وملاكها بمعايير ومواصفات الجودة المحلية والدولية.
- غياب الوعي المحاسبي لدى أصحاب المشروعات الصغيرة، إما لعدم معرفتهم بالقواعد والأصول المحاسبية، أو لعدم خبرتهم في هذا المجال.
- صعوبة توفير الآلات والمعدات الأولية الحديثة، تؤدي إلى الاعتماد على أساليب العمل التقليدية والاعتماد على العمالة الرخيصة غير المؤهلة، مما يؤثر بشكل مباشر على حجم وتوسع المشروع.
- ومن أخطر المشاكل التي يتعرض لها المشروع الصغير هي ندرة المعلومات وصعوبة الحصول عليها في الوقت المناسب لاتخاذ القرار الإداري الصائب، وهذا الأمر يعود في الغالب إلى المستوى التعليمي والثقافي للملاك والذي يتسم بالتواضع في معظم الحالات.

المطلب الثاني: العوامل المؤدية لنجاح وفشل المشروعات الصغيرة:

تزايد الاهتمام بموضوع نجاح وفشل المشروعات الصغيرة مع بدايات الثمانينات باعتبار أنهما وجهان لعملة واحدة، ويمكن الاستفادة من نتائج العديد من الدراسات التي تناولت هذا الموضوع في وضع نموذج يرشد رواد هذه المشروعات إلى أهم العوامل التي تحدد نجاحها، كما يوضح أهم أسباب نجاحها وتطورها، وفي الولايات المتحدة أُجريت أربعة خبراء متخصصين دراسات تناولت هذا الموضوع، ويمكن تلخيصها من خلال الجدول التالي:

جدول (8) أهم عشرة عوامل (مخاطر) تحدد نجاح المشروعات الصغيرة من وجهة نظر بعض الكتاب

Janet Harris-Lange (بالنسبة للملاك الإناث)	Harold P.Welsch	W.Gibb Dyer	Sharon Nelton	
عدم القدرة على توفير رأس المال	إدعاء أسباب خارجية للفشل	عدم القدرة على التفكير الاستراتيجي	عدم المعرفة بكيفية إدارة وتشغيل المشروع	1.
نقص العمالة المدربة	ضعف التخطيط	ضعف شبكة الأعمال	قصور في التعامل مع الغير	2.
عدم أخذ عمل المرأة مأخذ الجد	عدم توافر المعلومات المناسبة	ضعف علاقات التضامن مع الغير	ضعف التمويل وإدارة الأموال	3.
عدم توافر بيانات عن الملاك من الإناث	ضعف التوجيه بالسوق	عدم القدرة على مواجهة الضغوط	النمو السريع بدون تحكم	4.
عدم القدرة على مواجهة التشريعات الحكومية	الفشل في التفويض	عدم التوازن في حياة رائد الأعمال	نقص التخطيط الاستراتيجي	5.
صعوبة الحصول على عقود عمل مع الحكومة	تعدد الأدوار التي يقوم بها رواد الأعمال	عدم القدرة على تكوين فريق	عدم القدرة على الابتكار	6.
ارتفاع تكلفة تطوير تكنولوجيا خاصة	عدم المرونة	قلة التزام وجهد المالك/ المالك	عدم وجود معاونين للمالك	7.
عدم توافر عمالة مؤهلة للعمل في مجال الخدمات	الرغبة في المستوى المعيشي الفاخر	التأخير في تنفيذ بعض التصرفات	قصور في الاتصال بالبيئة الخارجية	8.
ضعف التدفق النقدي	نقص المعلومات المرتدة	السلوك غير الأخلاقي أو غير القانوني	الفشل في التعرف على نقاط القوة والضعف	9.
ارتفاع تكلفة التأمين	عدم القدرة على مسايرة التطورات	ضعف القدرة على التعبير وإقناع الآخرين	عدم تقبل النقد أو الاستفادة منه	10.

(المصدر: (Sharon Nelton,1992:41)

جدول (9) أهم العوامل المؤثرة في نجاح المشروع الصغير

عوامل مرتبطة بالأنشطة الإدارية والوظيفية	عوامل مرتبطة بمالك/مدير المشروع
<p>الاهتمام بالتخطيط المسبق.</p> <p>بالنسبة لخصائص التشغيل يجب توافر:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● القدرة على ابتكار تكنولوجيا إنتاج جديدة. ● توافر الموارد اللازمة للتكيف مع التكنولوجيا الجديدة. ● القدرة على توفير العمالة المناسبة عند مستوى أجور تنافسي. <p>بالنسبة لإستراتيجية المنافسة:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● لا بد من توافر ميزة تنافسية خاصة: <ul style="list-style-type: none"> - التخصص في المنتجات. - التخصص في العملاء. - كلاهما (المنتجات والعملاء). 	<p>خلال أول ثلاث سنوات من عمر المشروع لا بد من توافر:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● الثقة بالنفس. ● التفرغ الكامل للعمل. ● العمل بجد لفترة طويلة خلال اليوم، مع القدرة على التوقف عن العمل في الوقت المناسب. ● المعرفة السابقة بطبيعة المنتجات/الخدمات التي سيتم التعامل معها. <p>خصائص رائد الأعمال الناجح:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● الصحة، الحس الجيد بالزمن، الثقة، الابتكار، الاستقلال، الأخلاق، التكيف، الحكم الجيد، التحصيل. ● العمر: يتراوح بين 31-50 سنة. ● التعليم: متوسط فترة التعليم 14 سنة. ● الخبرة: متوسط فترة الخبرة في مجال العمل 13 سنة. ● توافر خبرة إدارية وإعطاء الجزء الأكبر من وقت العمل للمهام الإدارية الإستراتيجية وتفويض المهام الروتينية. <p>العوامل التي تؤثر على الأداء الجيد للمدير/المالك:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● الوقت المقتضى مع العميل. ● الوقت المقتضى في التخطيط. ● الوقت المقتضى في العمل.

المصدر: (Sharon Nelton ,1992:42)

أما الجدول التالي فيوضح أهم الأسباب الداخلية (الذاتية) والخارجية (الموضوعية) التي تتسبب في فشل وتعثر المشروعات الصغيرة، وذلك من وجهة نظر الباحثين الأربعة الذين قاموا بإجراء الدراسة.

جدول (10) أهم أسباب فشل المشروعات الصغيرة

أسباب خارجية	أسباب داخلية
<ul style="list-style-type: none"> • ارتفاع معدلات الفائدة. • التضخم والبطالة. • الضرائب. • المنافسة الشرسة. • القواعد الحكومية. 	<ul style="list-style-type: none"> • ضعف القدرة الإدارية. • عدم صلاحية وكفاءة الإدارة. • عدم توازن الخبرة. • عدم توافر الخبرة في مجال العمل. • الإهمال. • النصب. • الكوارث.
	<ul style="list-style-type: none"> • من الأسباب الرئيسية لعدم إتمام المشروع: الإفلاس/ الاندماج/ تقاعد المالك. • يمكن تقليل معدلات الفشل للمشروعات الصغيرة من خلال: - زيادة مستوى تنظيم الإدارة كخطوة أولى وذلك عن طريق إعداد برنامج خاص بذلك. - تحسين المناخ الاقتصادي العام. - تخفيض معدلات الفائدة.

المصدر: (Sharon Nelson ,1992:43)