

تعزير ثقافة ريادة الأعمال والابتكار ودورها في تنمية المنشآت
المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر

دكتور
أيمن محمد إسماعيل

1- مقدمة:

تنامي دور المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر⁽¹⁾ medium, (small and micro emprises (MSMEs) بحلول عقد السبعينيات من القرن الماضي، سواء في مجال إنتاج السلع والخدمات أو في مجال التوظيف وخلق فرص عمل وذلك بتكلفة استثمارية أقل من تلك التي تتحملها المنشآت الكبيرة، حيث تتكامل أنشطة تلك المنشآت مع المنشآت الكبيرة بتوفير المدخلات الإنتاجية المحلية اللازمة لها استجابة للتغيرات التي طرأت بسبب عولمة الإنتاج، وعولمة الأسواق، وانتشار طرق جديدة للتعاقد من الخارج business outsourcing تقوم على الابتكار والتنافسية وفعالية في التأقلم مع ظروف الأسواق وهو ما انعكس على ظهور إنتاج جديد بتكلفة أقل وبمرونة عالية، قد لا تتوافر للمنشآت الكبيرة، مما أضفى على المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر أهمية اقتصادية كبيرة في شبكات الإمداد العالمية global supply chains، الأمر الذي ساعد على تنويع هيكل الناتج المحلي الإجمالي، وتحسين مستويات الدخل الفردي. كما كان لزيادة معدلات البطالة وظهور ثقافة ريادة المنشآت entrepreneurial culture مما ساعد أيضاً على ظهور مبادرات تشجع وتحفز إنشاء مزيد من المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر وتأمين دورها في الاقتصاد، واعتبارها ركيزة أساسية وداعمة لعملية التنمية الاقتصادية خاصة في الدول النامية التي تسعى لخفض معدلات البطالة وتحقيق التوازن الاقتصادي بين القطاعات الإنتاجية في الريف والحضر. فوفق بيانات البنك الدولي بلغت مساهمة المنشآت المتوسطة والصغيرة في الدول النامية والأسواق الناشئة نحو 40% من الناتج المحلي الإجمالي و60% ف التوظيف بالقطاع الرسمي فهي تساهم في خلق أربع فرص عمل من بين خمس فرص عمل جيدة يتم توفيرها في القطاع الرسمي⁽²⁾، كما تساهم تلك المنشآت التي يزيد عددها عن 12 مليون منشأة في الدول العربية في توظيف ما يزيد عن ثلاثين مليون عامل،

(1) يقترح الباحث استخدام مصطلح المنشآت بدلاً عن استخدام مصطلح الصناعات أو مصطلح المشروعات حيث درجت منظمة العمل العربي على استخدامه كونه اقرب إلى المصطلح الشائع Enterprise والذي يتم استخدامه عند الإشارة إلى المنشآت الصغيرة والمتوسطة باختصار SME، وحيث أن مصطلح الصناعات يعني أيضاً النشاط الاقتصادي a business activity، ومصطلح مشروع يلائم مرحلة التخطيط وبدء التنفيذ فقط.

(2) See: World Bank, September, Washington, 2015, brief on small & Medium Enterprises (SMES) Finance.

بل هناك تقديرات تشير إلى انها توظف نحو 60% من العمالة وتشارك بما نسبته 50% من الناتج المحلي الإجمالي⁽¹⁾.

ومن الجدير بالذكر أن إحدى سمات منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا هو التغير وتساعد نسبة الحضر فقد جاء عن منظمة العمل العربية ارتفاع نسبة سكان الحضر إلى 6.7% بين عام 2005 و 2015 على مستوى جميع الدول العربية، كما أن عمليات إعادة الهيكلة التي تمت في العديد من دول المنطقة في إطار برامج الإصلاح الهيكلي أدى إلى ضرورة إيجاد فرص عمل جديدة لاستيعاب تلك المتغيرات، وهو الأمر الذي اظهر أهمية الدور الفعال للمنشآت المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر ، خاصة في دولة مثل مصر التي بلغ تعداد سكانها نحو مليون نسمة في 2020، وارتفعت نسبة الحضر فيها من 42.2% عام 2017 إلى 42.8% عام 2019⁽²⁾.

2- مشكلة البحث:

تعالج الدراسة أهم التحديات التي تواجه زيادة فاعلية المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر ، والتي تؤثر على مدى تأهيلها واستجابتها في دعم الاقتصاد القومي والتي من أهمها اختلاف التعاريف الذي يمثل تحدياً رئيسياً خاصة عند تعاملها مع المؤسسات المالية التي تعمل وفق سياسات تمويلية وائتمانية مستقرة، فأشكالية التعريف لا تتعلق بالجانب الأكاديمي أو البحثي، بقدر أهميتها للجانب العملي التطبيقي من حيث تأثير التعريف على مجالات التعاون العربي والدولي، وعلى السياسات الواجب إتباعها تجاه تلك المنشآت ومدى مناسبة التعريف المستخدم للأغراض الإحصائية والتمويلية، كما تواجه تلك المنشآت تحدياً آخر يتعلق بقدرتها على النفاذ إلى مصادر التمويل لا ضطلاعها بدورها في التنمية باعتبارها ركيزة هامة في مشروع 2030، وهو ما يمثل عائق تشغيلي كبير يحد من فاعليتها في عملية التنمية، فضلاً عن تحديات أخرى عديدة يتمثل أهمها في ضعف القدرات الفنية والإدارية، وعدم وجود هيكل إداري وتنظيمي مناسب، وعدم قدرتها على استيفاء متطلبات البنوك لمنحها التمويل المطلوب (جانب الطلب)، هذا مع محدودية وارتفاع تكلفة الخدمات غير المالية المقدمة لها (خدمات استشارية، مالية، محاسبية، قانونية...).

(1) لمزيد من التفاصيل: منظمة العمل العربي، المنشآت الصغيرة والصغيرة والمتوسطة قاطرة النمو الداعمة للتشغيل، مؤتمر العمل العربي، الدورة الثامنة، تخفيف التشغيل من ص 15، المنتدى العربي للتشغيل 19-21/10/2009.
(2) إحصاءات الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء.

3- أهمية البحث:

من الأهمية العمل على وضع تعريف للمنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، وزيادة تأهيلها حتى تحقق جدارة انتماوية تمكنها من النفاذ إلى التمويل ومواجهة التحديات التي تمثل عائق تشغيلي كبير يحد من فاعليتها في عملية التنمية باعتبارها ركيزة أساسية للاقتصاد القومي، حيث تساهم ويعول على تلك المنشآت بشكل رئيسي في الحد من ارتفاع معدلات البطالة والتضخم، وتحسين معدلات النمو الاقتصادي والمساهمة في تحقيق التنمية المستدامة، وهو ما يستدعي دراستها لاقتراح الحلول لاستدامة فاعليتها في الاقتصادات التي تعمل من خلالها، وقد جاء قرار رئيس الوزراء المصري رقم 2017/947، بإنشاء جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، ووضع برنامج وطني لتنمية وتطوير المشاريع، وتوفير بيئة مواتية لازمة لتشجيعها، ونشر وتعزيز ثقافة ريادة الأعمال والبحث والإبداع والابتكار، وتنسيق جهود الجهات المعنية، تأكيداً على أهمية تلك المنشآت في "إستراتيجية التنمية المستدامة في إطار رؤية مصر 2030"، وهو ما يتسق مع الإجراءات التي تركز على الحد من التمويل الحكومي ومعالجة أوجه النقص في العملات الأجنبية، وتعزيز تدابير بيئة العمل، لتسهيل عمليات القطاع الخاص وزيادة الاستثمارات الأجنبية المباشرة⁽¹⁾. ومن ثم فإن فهم طبيعة ومشكلات المنشآت المتوسطة والصغيرة يعد أمر بالغ الأهمية لما له من تأثيرات على قدرتها على الاستثمار والنمو ومباشرة العمليات الإنتاجية في حد ذاتها، ودفع النمو الشامل في مجالات النشاط الاقتصادي المختلفة.

4- منهجية البحث:

يقوم البحث بتوظيف المنهج الاستقرائي، بدراسة مراجع أدبيات ماهية المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر والتنمية الاقتصادية ومدى ارتباطهما، بالإضافة إلى الدراسات التي تناولت ما يتعلق بتأهيل تلك المنشآت للانخراط في تنمية الاقتصاد القومي، والاعتماد على المسموح والإحصاءات والدراسات التي قامت بها المؤسسات المالية العالمية والمحلية كمصادر أولية للبيانات، وعلى المراجع والدراسات السابقة كمصادر ثانوية للمعلومات.

5- خطة البحث:

سيتم تناول موضوع البحث من خلال المطالب التالية:

- المطلب الأول: ماهية المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر
- المطلب الثاني: تأهيل المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر
- المطلب الثالث: دور المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر في دعم الاقتصاد المصري

(1) لمزيد من التفاصيل: الإستراتيجية الوطنية والخطة التنفيذية للمشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر وريادة الأعمال، ص ص 4 – 9.

المطلب الأول

ماهية المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر

مع انتشار وأهمية المنشآت المتوسطة والصغيرة، التي لا تقل عن أهمية المنشآت الكبيرة، باعتبارها أحد مدخلات الإنتاج وأحد الدعائم الأساسية لعملية النمو والتنمية، إلا أن تحديد ماهيتها لم يتحدد على وجه اليقين، فلا يوجد تعريف عالمي جامع مانع لتلك المنشآت، فما زال هناك قدر كبير من التعاريف والتباين على مستوى الدول في تحديد ماهيتها، مما أوجد صعوبة في عقد المقارنات الأساسية والاستفادة من المميزات التمويلية المتاحة التي توفرها المؤسسات المالية المحلية أو العالمية، وهو ما يمثل تحدي رئيسي أمام محلي البيانات ومانحي التمويل، فقد أشارت إحدى دراسات منظمة العمل الدولية التي تمت على 25 دولة إلى وجود أكثر من 25 تعريفاً مختلفاً لتلك المنشآت، هذا فضلاً عن أن هناك تباين في التعريف بين المنظمات الدولية والإقليمية، حيث تتباين التعريفات لاختلاف إمكانيات وظروف كل دولة الاقتصادية والاجتماعية (طبيعة عوامل الإنتاج، ونوعية الصناعات الحرفية التقليدية القائمة، والتوزيع الجغرافي للكثافة السكانية، ومدى توافر ومستوى تأهيل القوى العاملة، والمستوى العام للأجور والدخل...) التي تحدد ملامح وطبيعة الصناعات القائمة، كما ينشأ التباين أيضاً وفقاً للغرض منه⁽¹⁾.

أولاً: تعريف المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر:

هناك تباين واضح في تعريف للمنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر وفق معيار عالمي طبقاً لثلاثة تعاريف أساسية، تعريفات المؤسسات الدولية، وتعريفات القوانين الوطنية، وتعريفات الصناعة، وهي تتباين وفق رؤية الاقتصاديين والأكاديميين وبيئة الأعمال التي تنتمي وتتعلق بها أنشطة المنشأة.

تتضمن أنشطة تلك المنشآت التي تستخدم عدد محدد من العمال، كل من يعمل لحسابه الخاص، وكذا ملاك وأصحاب الأعمال والمستخدمين في منشآت القطاع الخاص، والتعاونيات ومجموعة الإنتاج الأسري أو المنزلي، وقد تبنت العديد من الدول تعريف منظمة العمل الدولية والتي تعرف المنشآت الصغيرة بأنها تلك التي يعمل بها أقل من 10 عمال، أما المتوسطة فهي التي يعمل بها ما بين 10 إلى 99 عاملاً، وما يزيد عن 99 تعد منشآت كبيرة، هذا العدد يختلف باختلاف الدول والأنشطة ويتراوح الحد الأعلى – الأكثر شيوعاً – في المنشآت المتوسطة والصغيرة 250 موظفاً، كما هو الحال في الاتحاد الأوروبي، كما حددت بعض الدول الأخرى الحد الأقصى بـ 200 موظف، في حين أن الولايات المتحدة تعتبر

(1) الأمانة العامة للاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجات بناء القدرات، بحث مقدم إلى الدورة 39 لمؤتمر غرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، أبو ظبي، الإمارات، 2 – 3 مايو 2007، ص ص 1 – 10.

المنشآت الموسطة والصغيرة هي تلك التي بها أقل من 500 موظف، وبشكل عام المنشآت الصغيرة هي التي يقل عدد موظفيها عن 50 موظف، (أكثر من 10 موظفين، أو في بعض الحالات 5 موظفين) وقد جاء تعريف الاتحاد الأوروبي إلى بدأ سريانه في واحد يناير 2005، ليرفع الأسقف المالية وأنه لا يجب ألا يتجاوز حجم الأعمال للمنشآت المتوسطة الحجم (50 – 249 موظف) 50 مليون يورو، وألا يتجاوز حجم المنشآت الصغيرة (10 – 49 موظفاً) 10 ملايين يورو، ولا ينبغي أن يتجاوز حجم المنشآت متناهية الصغر (أقل من 10 موظفين) مليوني يورو، وألا تتجاوز الميزانية العمومية للمنشآت الموسطة والصغيرة و متناهية الصغر 43 مليون يورو، و 10 مليون يورو، و 2 مليون يورو على التوالي، على أن يطبق هذا التعريف على جميع الأعمال وبرامج التمويل ومعونات الحكومة الوطنية والإقليمية فتمنح المنشآت المتوسطة والصغيرة معونات أكثر من المعونة التي تمنح للمنشآت الكبيرة⁽¹⁾.

جدول رقم (1)

تعريف المنشآت المتوسطة والصغيرة وفق معايير البنك الدولي والاتحاد الأوروبي

الاتحاد الأوروبي**			البنك الدولي*			تصنيف المنشآت
المركز المالي السنوي	المبيعات السنوية	حجم وحدة العمل السنوية	اجمالي المبيعات السنوية	اجمالي الاصول	عدد الموظفين	
$43 \leq$ مليون يورو	$50 \leq$ مليون يورو	$<$ 250	$>$ 3 مليون \$ \leq 15 مليون \$	$>$ 3 مليون \$ \leq 15 مليون \$	$50 >$ $300 \leq$	المتوسطة
$10 \leq$ مليون يورو	$10 \leq$ مليون يورو	$<$ 50	$>$ 100 الف \$ \leq 3 مليون \$	$>$ 100 الف \$ \leq 3 مليون \$	$10 >$ $50 \leq$	الصغيرة
$2 \leq$ مليون يورو	$2 \leq$ مليون يورو	$<$ 10	\leq 100 الف \$	\leq 100 الف \$	$10 \leq$	المتناهية الصغر

Source: * (Independent Evaluation Group) IEG): Financing micro, small, and medium Enterprises: An Independent Evaluation of IFC's experience with Financial intermediaries in frontier Countries, World Bank, the International Finance Corporation (IFC),2008

**European Commission, Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. & User guide to the SME Definition, Ref. Ares (2016)956541 - 24/02/2016, P10-11

(¹) Nwankwo and Gbadamosi: OECD SME and Entrepreneurship Outlook: 2005. Paris, page 17.

وأن كان أكثر التعريفات تنفيذاً هو التعريف الذي أوصى به الاتحاد الأوروبي، إلا أنه لا يزال بعيداً عن التطبيق من قبل الحكومات وواضعي السياسات، ويعد إلزامي فقط بالنسبة للمنشآت التي تسعى للحصول على تمويل من الاتحاد⁽¹⁾، وقد كشفت دراسة أجراها البنك الدولي، أنه من بين 132 دولة هناك 46 دولة تعرف المنشآت المتوسطة والصغيرة على أنها منشآت يعمل بها أقل من 250 موظفاً⁽²⁾.

هذا وإن كان معيار عدد المشتغلين يعد أكثر المعايير الكمية استخداماً للتفرقة بين المنشآت المتوسطة والصغيرة (لتوفر بيانات العمالة – نسبياً – في غالبية الدول، ولسهولة استخدامه عند إجراء المقارنات الدولية أو القطاعية، ولكونه يسمح بالمقارنة بين المنشآت التابعة للقطاع الواحد التي تنتج أنواعاً متماثلة من السلع وتتقارب في استخدامها للفن الإنتاجي) إلا أن الاعتماد على هذا المعيار وحده لا يعكس بالضرورة الحجم الحقيقي للمنشآت (حيث يغفل حجم رؤوس الأموال المستثمرة وتقنيات الإنتاج المطبقة ودرجة الكثافة الرأسمالية، واعتماده على بيانات العمالة باجر فقط دون العمالة بدون اجر، "العمالة الأسرية" والعمالة المؤقتة والموسمية)، وعليه لا يعتبر معيار فعال للتفرقة بين المنشآت، وأن كان استخدام معيار رأس المال المستثمر قد يكون أكثر فاعلية، إضافة إلى معياري رقم الأعمال، والقيمة المضافة، أما بالنسبة لمعيار رأس المال فقط، فهو لا يعكس أيضاً حجم المنشآت حيث قد يكون ضخماً في بعض المنشآت ذات الحجم الصغير والعكس صحيح، هذا بالإضافة إلى أن قيمة رأس المال ومكوناته قد تختلف من مفهوم لآخر (قد تستبعد قيمة الأرض من رأس المال وقد لا تستبعد)، ونظراً لتلك الانتقادات، تم المزج بينهما في معيار مشترك يحد حجم المنشأة في ظل تحديد حد أقصى لكل من المشتغلين ورأس المال المستثمر، كما يتم في بعض الدول تطبيق معيار الإنتاج السنوي للتمييز بين المنشآت وخاصة في القطاع الصناعي، إلا أن تطبيقه لا يناسب المنشآت التجارية والخدمية، بالإضافة إلى أن بعض الدول تستخدم للتمييز بين المنشآت معيار حجم أو قيمة المبيعات السنوية، حيث يتميز هذا المعيار بصلاحيته للتطبيق على المنشآت الصناعية والتجارية والخدمية، وأن كان يتطلب توفر معلومات وبيانات دقيقة عن المبيعات السنوية للمنشآت.

هذا بالإضافة إلى وجود تعريفات رسمية عديدة تم صياغتها من قبل الحكومات الوطنية لدول العالم، وإن كان من الأفضل مراعاة التنوع الجغرافي والاقتصادي

(1) Carter, S, Jones-Evans, D. (2006). Enterprise and Small Business: Principles, Practice and Policy (2nd ed.) Harlow: Prentice Hall. Pi.

(2) See: Kushnir, K., Mirmulstein, ML, Ramalho, R.(2010).Micro, small, and medium Enterprises around the world: how many are there, and what affects the count? MSME Country Indicators. World Bank / IFC.

وتصنيف الدول وفق متوسط الدخل القومي للفرد، وتصنيفها وفقاً للحد الأقصى للتوظيف في المنشآت المتوسطة والصغيرة وفق تعريفات حكوماتها الوطنية⁽¹⁾. وكما تتباين التعريفات على الصعيد العالمي تتباين أيضاً على مستوى الدول العربية، حيث لا يوجد تعريف موحد للمنشآت المتوسطة والصغيرة، وأن كان هناك دول تعتمد على صياغة القانون لتعريف تلك المنشآت كمصر والإمارات والمغرب على سبيل المثال، وهناك بعض الدول تحدد ماهية المنشآت اعتماداً على الثلاث معايير الأساسية (عدد العمال، رأس المال، حجم المبيعات السنوية)، فعلى حين تطبيق دولة الكويت المعايير الثلاثة مجتمعة، تطبق مصر معيار رأس المال في حالة المنشآت الجديدة (حديثه التأسيس)، بشكل مؤقت بدلاً من حجم الأعمال ولمدة عام واحد من بدء مزاولة النشاط إلى حين توافر بيانات خاصة بحجم الأعمال، فيتم تطبيق التعريف القائم على حجم الأعمال، كما تعتمد بعض الدول على معياري عدد العمال والمبيعات السنوية كالسعودية والإمارات التي تتبنى تعريف خاص لكل من قطاعات التجارة والخدمات والصناعة، وتعتمد عمان على معياري عدد العمالة ورأس المال، وتتبنى المغرب معيار حجم المبيعات السنوية فقط، هذا وتمثل المنشآت الصغرى التي يقل عدد العمال فيها عن خمسة عمال ما يقارب من 85% من إجمالي المنشآت في الدول العربية، ويعتمد تعريف هذه المنشآت على معايير كمية وأخرى نوعية، وأن كان معيار حجم العمالة هو الأكثر وضوحاً حيث يعبر عن القدرة على التشغيل في منظمة العمل العربية، وهو ما أوردته في التقرير العربي الأول حول التشغيل والبطالة في الدول العربية 2008، حيث عرفت المنشأة متناهية الصغر بأنها التي توظف ما بين (1-4) عامل، والمنشأة الصغيرة التي توظف ما بين (5-9) عامل، والمنشأة المتوسطة التي توظف ما بين (20-99) عامل⁽²⁾.

(¹) Tom Gibson and H. J. van der Vaart Defining SMEs: A Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries, Brookings Global Economy and Development, September 2008 P:5-6.

(²) منظمة العمل العربي: المنشآت الصغرى والصغير والمتوسطة قاطرة النمو الداعمة للتشغيل، مؤتمر العمل العربي، الدورة الثامنة والثلاثون، القاهرة، جمهورية مصر العربية، 15 – 22 مايو 2011، ص 13 – 16.

ثانياً: تعريف المنشآت المتوسطة والصغيرة في مصر:
يعتمد تحديد حجم المنشآت الفردية على عدد من المعايير (حجم العمالة ورأس المال المستثمر، والإنتاج، والمبيعات، والتكنولوجيا المستخدمة، وحجم الأسواق التي تتعامل فيها المنشأة، وحجم المخزون، ومعدل دورانه.. الخ) وبشكل عام يستند تعريف تلك المنشآت في مصر⁽¹⁾ على ثلاث معايير أساسية هي عدد العمال، وحجم المبيعات، ورأس مال المنشأة، وهذا يأتي تعريف البنك المركزي المصري للمنشآت المتناهية الصغر بأنها كل منشأة فردية لا يزيد عدد العمالة بها عن 10 عمال، ويقل رأسمالها المدفوع عن 50 ألف جنيه، وتقل مبيعاتها عن مليون جنيه مصري، وتعريف المنشآت الصغيرة بأنها التي لا يزيد عدد العاملين فيها عن 200 عامل، ويتراوح حجم رأسمالها ما بين 50 ألف جنيه إلى أقل من 5 مليون جنيه للمنشأة الصناعية، وأقل من ثلاثة ملايين جنيه للمشروعات غيرا لصناعية، ويتراوح حجم مبيعاتها ما بين مليون إلى 50 مليون جنيه مصري، والمنشآت المتوسطة هي التي يقل عدد العمال بها عن 200 عامل، ويتراوح حجم رأسمالها ما بين 5 إلى 15 مليون جنيه للمنشآت الصناعية، ومن ثلاثة إلى 5 ملايين جنيه لغير الصناعية، ويتراوح حجم مبيعاتها ما بين 50 حتى 200 مليون جنيه. فضلاً عن ذلك لا يوجد تعريف موحد لتلك المنشآت.

هذا ويعد تعريف البنك المركزي أكثر شمولاً من حيث المعايير المستخدمة، ويمكن توظيفه للأغراض الإحصائية والتمويلية والتنظيمية، وأن كان العمل على قدم وساق لإصدار تعريف موحد لتلك المنشآت في إطار قانوني بالتعاون مع كافة الأطراف المعنية.

(1) صندوق النقد العربي: استبيان بيئة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 2017، النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 2019، ص ص 160 – 161.

جدول رقم (2)
ماهية المنشآت المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر
وفق تعريف البنك المركزي المصري

حجم العمالة للقائمة والحديثة	المنشآت حديثة التأسيس	المنشآت القائمة	المنشآت
	رأس المال المدفوع**	حجم الأعمال (المبيعات/ الإيرادات السنوية)	
أقل من 10 أفراد	أقل من 50 ألف جم	أقل من مليون جم	متناهية الصغر
	من 50 ألف جنيه إلى أقل من 5 مليون جنيه للمنشآت الصناعية وأقل من 3 مليون جنيه لغير الصناعية	من مليون جنيه إلى أقل من 50 مليون جنيه	الصغيرة
	من 5 مليون جم إلى 15 مليون جم للمنشآت الصناعية. ومن 3 مليون جنيه إلى 5 مليون جنيه لغير الصناعية	من 50 مليون حتى 200 مليون جنيه	المتوسطة

المصدر: عن مجلس إدارة البنك المركزي المصري بجلسته المنعقدة في 28 فبراير 2017، خطاب البنوك، القاهرة، 5 مارس، 2017.

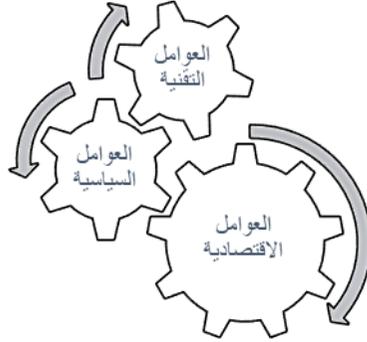
* حجم العمالة استرشادي وغير محدد لتعريف المنشأة.
** يتم استخدام رأس المال المدفوع في حالة المنشآت الجديدة بدلاً من حجم الأعمال، وذلك لمدة عام واحد من بدء مزاولة النشاط حتى يتوافر لديها البيانات الخاصة بحجم الأعمال، وعليه يكون هذا التصنيف مؤقت وبعد ذلك يتم تطبيق التعريف الأصلي القائم على حجم الأعمال.
رابعاً: إشكالية صياغة تعريف للمنشآت المتوسطة والصغيرة:

هناك صعوبة بمكان لصياغة تعريف محدد ودقيق للمنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر لتعدد آراء مختلف الاتجاهات الاقتصادية، ووجهات نظر الجهات الإشرافية والرقابية والتمويلية تجاه ماهية تلك المنشآت، فضلاً عن تعدد واختلاف المعايير المستخدمة في التفرقة بين المنشآت المتوسطة والصغيرة من جهة والمنشآت الكبيرة من جهة أخرى، والتي تنسم بأنها معايير نسبية تختلف من قطاع لآخر، ومن جهة لأخرى، ومن دولة لأخرى تبعاً لدرجة النمو الذي حققته الدولة، ومدى الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، فالمنشآت الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال قد تكون منشآت كبيرة في دولة مثل مصر وهكذا، كما يتغير مفهوم تلك المنشآت ديناميكياً وفقاً لتغير بيئة النمو الاقتصادي والاجتماعي مما يؤدي إلى تغير في حجم المنشأة، فإذا ما اعتبر أن المنشآت التي تقوم بتوظيف 200 عامل منشأة كبيرة في وقت ما، قد تصبح منشأة صغيرة أو متوسطة في وقت أخرى، كما أن اختلاف الأنشطة التي تمارسها تلك المنشآت قد تؤدي إلى حدوث تغير في حجمها، فالمنشآت التي تعمل في قطاع الصناعات الغذائية

تختلف عن المنشآت التي تعمل في قطاع التجارة، وبشكل عام ترجع صعوبة صياغة تعريف موحد إلى وجود عوامل اقتصادية وعوامل تقنية وعوامل تتعلق بالسياسة الاقتصادية كما يتضح من الشكل التالي:

شكل رقم (1)

العوامل المؤثرة في تحديد حجم المنشآت



المصدر: تم إعداده بواسطة الباحث.

1- العوامل الاقتصادية:

يؤدي تباين مستويات النمو بين الدول وتنوع النشاط الاقتصادي وتعدد فروعه إلى صعوبة صياغة تعريف موحد يطبق بين الدول أو داخل الدولة ذاتها، تأسيساً على عدم تكافؤ تنمية قوى الإنتاج، فممنشأة كبيرة في دولة نامية، قد يعتبر ممنشأة صغيرة في دولة متقدمة، وما يعتبر ممنشأة صغيرة أو متوسطة في وقت ما، قد يصبح ممنشأة كبيرة في فترة تالية، كما يختلف حجم المنشآت في النشاط الصناعي عن المنشآت التي تعمل في النشاط التجاري أو الخدمي، كما أن المنشآت الصناعية تحتاج رؤوس أموال ضخمة، وأيد عاملة متخصصة، على عكس المنشآت التجارية أو الخدمية، وعلى المستوى التنظيمي تقوم المنشآت الصناعية على هيكل تنظيمي مركب يهتم بتوزيع المهام وتحيد الأدوار ومستويات اتخاذ القرارات، على عكس المنشآت التجارية التي تحتاج إلى مستوى تنظيمي يتصف بالبساطة التي تلائم طبيعة اتخاذ القرار في تلك المنشآت، كما أن ينقسم النشاط التجاري إلى تجارة تجزئة أو جملة، أو تجارية خارجية وداخلية، والنشاط الصناعي بدوره ينقسم إلى عدة صناعات (صناعات استخراجية، غذائية، تحويلية، كيميائية وتعدينية.. الخ) وتختلف كل ممنشأة وفق النشاط الذي تنتمي إليه أو إلى أحد فروعه بسبب عدد اليد العاملة

ورأس المال الموجه للاستثمار، (خمسمائة عامل في مجال صناعة النسيج يصنفها منشأة كبيرة، بينما يصنفها منشأة صغيرة في صناعة السيارات)⁽¹⁾.

2- العوامل التقنية:

يتحدد حجم المنشأة وفق العوامل التقنية من خلال مستوى الاندماج المحقق بين المنشآت، فالاندماج يؤدي إلى تمركز العملية الإنتاجية في منشأة واحدة كبيرة، ويؤدي توزيع العملية الإنتاجية على عدد من المنشآت إلى وجود منشآت متوسطة وصغيرة⁽²⁾.

3- العوامل السياسية:

يتحدد حجم المنشأة وفق رؤية صانع السياسة، وفي إطار استراتيجيات التنمية المطبقة، وما تعكسه من الاهتمام المؤسسي من قبل الدولة بالمنشآت المتوسطة والصغيرة، وفي ضوء ما تقدمه من مساعدات أو منح أو تسهيلات لهذه المنشآت⁽³⁾. وعليه عمدت كل دولة إلى تعريف المنشآت المتوسطة والصغيرة العاملة بها على وجه التحديد وفق رؤيتها الخاصة، ومن ثم فلا يوجد تعريف شامل محدد يمكن اعتباره مرجعاً، إلا أنه ما زال هناك أهمية كبيرة لتعريف تلك المنشآت سواء لعقد المقارنات والتحليلات بين الاقتصادات المختلفة أو بين الأنشطة داخل الاقتصاد الواحد، أو لإعداد الإحصاءات التي يعتمد عليها لمتابعة ومراقبة سلامة أداءها، أو التنسيق بين الجهود المبذولة والبرامج المطبقة خاصة عند تعدد الجهات والهيئات التي تقوم بتقديم المساعدة، وكذا عند إضافة بعض المسؤوليات والحقوق لتلك المنشآت أو عند وضع سياسات أو آليات استشارية أو لمساعدة أنشطة منشآت محددة، أو عند صياغة السياسات الاقتصادية أو منح معاملة ضريبية تفضيلية، أو عند وضع الإجراءات التي تساعد على النفاذ للمساعدات التمويلية وغير التمويلية، وتحليل التكاليف والأرباح ووضع إجراءات التصحيح لها، وتحديد جدارتها الائتمانية وأهليتها في استحقاق الدعم، أو عند صياغة اللوائح التنظيمية وتقديم الاستشارات المتخصصة حول الفرص الاستثمارية ومواجهة العقبات التي تستخدمها بيئة الأعمال مما يؤدي لزيادة الكفاءة وتحقيق التقارب والاتصال الفعال بين الأطراف الفاعلة في

(1) رابح خوني: ترقية أساليب وصيغ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، فرع اقتصاد التنمية، 2003، ص 6 – 7.

(2) رابح خوني، حساني رقية: آفاق تمويل وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25 – 28 مايو، سطيف، الجزائر، ص 2.

(3) رابح خوني: مرجع سبق ذكره، ص 3.

هذا المجال بما يحقق فاعلية واستدامة تلك المنشآت، ومن ثم توفير فهم أفضل لدورها وأثره على النمو الاقتصادي وضمان فاعليتها.

خامساً: نحو تعريف للمنشآت المتوسطة والصغيرة:

يجب أن يرتبط تعريف المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر بالمفهوم الأساسي لتطوير القطاع الخاص باعتبارها جزءاً لا يتجزأ عنه، خاصة عند تحديد حجم المنشآت الرسمية الذي يمكن أن يتم من خلال معيار عدد العاملين وهو معيار يمكن تطبيقه، مع الأخذ في الاعتبار عدد العاملين بدوام جزئي أو العمل المؤقت أو العمل دون اجر الذي أصبح يستخدم من قبل أصحاب المنشآت على نطاق واسع، وأن كان لا يمكن تعميم هذا المعيار وحده على أنشطة المنشآت المختلفة (البناء والتصنيع والتعدين والنقل وتجارة الجملة وتجارة التجزئة والخدمات...) ويمكن استخدام معيار دوران المبيعات الذي يعد أكثر اتساقاً خاصة في الدول النامية حيث يعتبر معيار الأرباح غير واضح بسبب الاعتبارات الضريبية، واستخدام حجم المبيعات السنوي ونسبته إلى متوسط الدخل القومي الإجمالي للفرد، والقوة الشرائية للدولة المعنية.

على أن يكون المعيار الأساسي لتحديد الحجم النسبي للمنشآت القائمة (مضى على نشاطها سنتين ماليين) للنفاد إلى أسواق التمويل والائتمان المحلية هو معيار معدل دوران الأعمال وقيمة المبيعات، وذلك وفق طبيعة كل نشاط أو صناعة، مع الاختيار بين أحد المعيارين، عدد العمال أو قيمة الأصول، على أن ينسب معدل دوران الأعمال وقيمة المبيعات لكل منشأة إلى إجمالي متوسط النشاط للمنشآت المثيلة على مستوى الدولة وعلى مستوى الدول في الاقتصادات النامية والناشئة، أخذاً في الاعتبار معدل نمو القطاع الخاص، ومعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، ومعدل البطالة، أما بالنسبة لتحديد حجم المنشآت الحديثة (لم يمر عليها سنتين ماليين) فتخضع لمعاري حجم العمالة والملكية، مقارنة بمتوسط النشاط، حتى يمضي عليها عامين ماليين منذ تاريخ نشأتها، أما بالنسبة لتحديد حجم المنشآت تحت التأسيس (تحت الإنشاء) فتخضع لدراسة الجدوى للمشروع المقدم، وعدد العاملين، وعمر مؤهلات وخبرة صاحب المشروع (الملكية، والإدارة). وأن يتم تغير تعريف حجم المنشآت متناهية الصغر إلى صغيرة أو متوسطة اعتماداً على عدد العاملين وحجم المبيعات وطول فترة الاسترداد (زيادة حجم المبيعات، وطول مدة الاسترداد، وحجم الميزانية).

وذلك بعد دراسة بيانات المنشأة الإحصائية الموثقة من إدارة المنشأة أو مالكيها، ورؤيته لطبيعة النشاط المزمع تنفيذه، وخطط توسعه في المستقبل، وتصنيف المنشأة من وجهة نظره وفق المعيار الوارد الخاضع له حسب ما إذا كانت المنشأة قائمة أم حديثة أم تحت الإنشاء، فضلاً عن معلومات عن طبيعة عمل المنشأة، واتساقها مع كونها عائلية أو شخصية أو أفراد، والتواجد المكاني والجغرافي لها واعتمادها وتسجيلها لدى الجهة المسؤولة عن الرقابة والإشراف عليها.

مع مراعاة أن يتم تقسيم أنشطة المنشآت وفق خطط واستراتيجيات التنمية المستهدفة إلى منشآت البناء والتطوير العقاري ومنشآت التصنيع (الصناعات الثقيلة، صناعات خفيفة،...) منشآت التجارة (جملة، تجزئة)، منشآت وسائل النقل، منشآت التخزين، منشآت الإقامة والمطاعم وتقديم الطعام، منشآت البرمجيات / تكنولوجيا ونقل المعلومات، وتحديد حجمها النسبي وفق المعيار النوعي والكمي المناسب لها، ووفق نشاط الصناعة السائد في المنطقة الجغرافية للمنشأة، ووفق التمويل المطلوب طبقاً للأعراف المصرفية المتعارف عليها والذي يتناسب مع حجم المنشأة، وطبيعة نشاطها، وعدد العمال، وملكيته، واستقلاليتها، مع إجراء المقاربات اللازمة مع الدول العربية واقتصاديات الدول النامية من خلال منظمة العمل العربية ومنظمة العمل الدولية في ضوء متوسط الدخل القومي الإجمالي للفرد.

المطلب الثاني

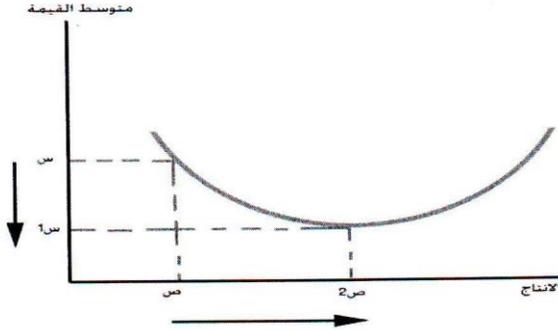
تأهيل المنشآت الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر

تعد المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر أساس البنيان الاقتصادي سواء في الدول النامية أو المتقدمة، فالمنشآت الفردية كانت الأساس الذي قامت عليه الرأسمالية باعتبارها جوهر المنافسة العامة في النظرية الاقتصادية الجزئية، وقد انتشرت تلك المنشآت استجابة لما فرضته التغييرات الاقتصادية الدولية وظهور توجهات حديثة وتطورات متسارعة في مختلف المجالات (العولمة الاقتصادية)، خاصة مع تنامي الاعتماد على اقتصاديات السوق (الحرية الاقتصادية)، ولما لها من قدرة على التأقلم مع التغييرات التي يشهدها النشاط الاقتصادي، ومن ثم كان الاهتمام بتأهيلها من الناحية النظرية والتطبيقية للمشاركة في عملية التنمية الاقتصادية. أولاً: التأصيل النظري للمنشآت:

مع الجهود المبذولة لتأهيل المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، إلا أنه لا توجد نظرية اقتصادية متكاملة وقائمة بذاتها تختص بتلك المنشآت، حيث تحددت ماهيتها فقط من خلال الأدبيات الاقتصادية وأدبيات التنمية وبعض النظريات المتفرقة (نظرية التجارة، ونظريات الإدارة)، خاصة من حيث العلاقة بين حجم المنشأة ومساهمتها في النمو والتشغيل، وهو ما ظهر مع الاقتصاديين (آدم سميث والفريد مارشال وغيرهم)، حيث كان التركيز على دور المنشآت الصغيرة وتأثير المناخ الذي تعمل فيه على أدائها ودورها في الاقتصاد، فضلاً عن مساهمتهم في إدارة المنشآت بالترقية بين دور المفاوض والإداري، كما تبنى بعض الاقتصاديين منذ عشرينات القرن الماضي فكرة وجود المنشآت المتوسطة والصغيرة في حالة السلع ذات الطلب المنخفض، وذات الطابع الشخصي (مثل السلع المنتجة يدوياً، أو بالنسبة للخدمات التي تتطلب لتسويقها أن تكون قريبة من مستهلكها)، ومن ثم فإن حجم

المنشأة قد يتحدد وفق طبيعة السلعة أو الخدمة أو النطاق الجغرافي للنشاط⁽¹⁾. كما أشار الاقتصادي بيجو Pigou إلى أن هناك حجم أمثل للمنشأة بعده ترتفع التكلفة الحدية للإنتاج والإدارة، وبالتالي فلا تنطبق نظرية وفورات الحجم على المنشآت من حجم معين، كما انتشرت منذ أواخر الستينات (مع ظهور نظريات المنافسة غير الكاملة ونظريات وفورات الحجم الكبير)، فكرة أن المنشآت المتوسطة والصغيرة لا تستطيع التواجد مع وجود درجة كبيرة من اللايقين ومنافسة شديدة في الأسواق، خاصة مع طبيعة خاصيات وفورات الحجم الكبير (انخفاض التكلفة الحدية للإنتاج، وارتفاع حجم الإنتاج)، ووفق هذه النظريات، كان من المتوقع أن تختفي معظم المنشآت الصغيرة أو تندمج ضمن منشآت أكبر، إلا أن بعض الاقتصاديون أشار إلى أن الحجم الأمثل وفق ما طرحه الاقتصادي بيجو يتعلق بأحجام المنشآت الكبيرة والتي تفوق بكثير حجم المنشآت المتوسطة والصغيرة وفق التعريفات السائدة لهذه المنشآت⁽²⁾.

شكل رقم (2) وفورات الحجم – نسبة القيمة إلى حجم الإنتاج



ومع تقلص نظام التصنيع القائم على المنشآت الكبيرة، وعلى إنتاج سلع نمطية منخفضة التكلفة، تعرضت نظرية وفورات الحجم (Theory of economies of scale) للنقد، حيث أن اتساع وكبير حجم المنشأة يؤدي إلى تفاقم تكاليف الإدارة والإنتاج، على حين أن المنشآت المتوسطة والصغيرة لديها مرونة وقدرة على التحكم في تلك التكاليف (تكاليف الرقابة، تكاليف زيادة القدرة الإنتاجية، تكلفة تغيير

(¹) Pierre-Andre Julien (2008), Trente ans de th6orie en PME: de l'approche economique a la complexite, Revue internationaux P.M.E.: economie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 21, no. 2, 2008, p. 119-144.

(²) Pigou, G. (1920), Economic of Welfare, cited by M. Blaug, Economic Theory in Retrospect, Homewood, Irwin, 1968, p. 606.

الموردين، تكاليف خفض مستويات الإنتاج، وغيرها)، وظهر الاهتمام بدور المنشآت المتوسطة والصغيرة، وبدأت المنظمات الدولية (صندوق النقد الدولي والبنك الدولي) بتمويل المؤسسات البحثية والجامعات استهدافاً لصياغة نظرية اقتصادية متكاملة تتناول تلك المنشآت، لتشهد فترة السبعينات والثمانينات ارتفاعاً كبيراً في عدد المنشآت المتوسطة والصغيرة في الولايات المتحدة والدول المتقدمة، بما دحض فكرة سيطرة المنشآت الكبيرة على الأسواق، وقد ساهم في انتشار تلك المنشآت في الولايات المتحدة الأمريكية ارتفاع عدد الشباب الباحث والراغب والقادر على العمل، وظهور التخصص وتقسيم العمل مع أفكار تايلور لتنظيم عملية الإنتاج، مع التقدم التقني الذي عزز ظهور بواذر العولمة، واشتداد المنافسة الدولية مما دعا المنشآت الكبيرة لانتهاج أساليب أكثر مرونة في الإنتاج بالتعاقد الخارجي outsourcing مع منشآت أصغر، داخل الحدود أو خارجها، لإنتاج بعض مكونات الإنتاج النهائي لخفض التكلفة، وتقوم بدور الصناعات المغذية لمنشآت أكبر (صناعات السيارات والأجهزة الكهربائية والالكترونيات)، فزادت مساهماتها في القيمة المضافة والعمالة، أما في أدبيات التنظيم الصناعي، فإن الموارد الطبيعية ومستوى التكنولوجيا المطبق، والسياسات الاقتصادية والإدارية، والمؤسسات هي التي تحدد الهيكل الصناعي في كل اقتصاد، وبالتالي الحجم الأمثل للمنشآت⁽¹⁾، ويكون الحجم الأمثل للمنشأة هو نسبة الفرق بين تكلفة الأعمال داخل المنشأة بالمقارنة مع تكلفة الأعمال في السوق، فكلما انخفضت تكلفة السوق بالمقارنة مع التكلفة داخل المنشأة، كلما كان الحجم الأمثل للمنشأة أصغر⁽²⁾، كما يتوقف الفرق بين تكلفة الأعمال داخل المنشأة وتكلفة الأعمال في السوق على عدة عوامل من أهمها العوامل المؤسسية والتقنية، وهي عوامل تختلف باختلاف الصناعة وباختلاف خصائص الدول، ووفق نظريات التجارة الخارجية، فقد يكون لبعض الدول ميزة نسبية في إنتاج السلع التي يتم إنتاجها بكفاءة في المنشآت كبيرة، في حين أن دول أخرى يمكن أن يكون لها ميزة نسبية في إنتاج تلك السلع في المنشآت الصغيرة⁽³⁾.

(¹) See: Kumar, K. B., R. G. Rajan, and L. Zingales. (2001). "What Determines Firms Size?" University of Chicago. CRSP Working Paper No. 496.

(²) Beck et al. (2005), SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence, *Journal of Economic Growth*, 10, p. 199-229.

(³) You, JA. (1995), *Small Firms in Economic Theory*, Cambridge *Journal of Economics* 19, p. 441-462.

ثانياً: أهم التحديات التي تواجه المنشآت المتوسطة والصغيرة: تواجه المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر العديد من التحديات العالمية والمحلية التي تؤثر على نموها واستدامتها في السوق، وعلى سبيل المثال في المملكة المتحدة تعتبر من أهم التحديات والقيود التي تواجه تلك المنشآت "الإدارة، ومهارات العمل، والتنظيم، والافتقار إلى التمويل"⁽¹⁾، وفيما يلي أهم التحديات التي تواجه تلك المنشآت ما يلي:

1- التحديات المحلية:

أ- عدم القدرة على النفاذ لأسواق التمويل والائتمان:

بشكل عام تتجه البنوك والمقرضين إلى منح التمويل للمنشآت الصغيرة في مراحل تطورها اللاحقة على نشأتها، ومن أهم أسباب توقف نشاط تلك المنشآت، هو عدم قدرتها على الوصول إلى التمويل وضعف مستويات الربحية المحققة، وإن كان ضعف الربحية، كسبب للتوقف عن ممارسة النشاط، قد يرجع إلى العوائق المعتادة التي تحول دون حصول المنشآت الصغيرة على التمويل اللازم بسبب عدم كفاية الضمان المقدم منها، وعدم احتفاظها بسجل تاريخي لأنشطتها يدعم جدارتها الائتمانية أمام جهات التمويل، أو لحدثة هذا السجل، وصغر حجم تدفقاتها النقدية، و/ أو لعدم قدرتها على وضع خطة عمل تلقى قبول من المؤسسات المالية مانحة التمويل، أو لارتفاع تكاليف المعاملات المالية لعدم كفاية سجل الائتمان الخاص بها ووجود أفساط تأمين عالية المخاطر، وضعف أبحاثها عن السوق وعدم طرحها برنامج عمل قابل للتنفيذ ويضمن الاستمرار للمنشأة، فضلاً عن عدم استطاعتها الوصول إلى أسواق تسويق منتجاتها. وقد خلصت إحدى الدراسات إلى أن المنشآت الأصغر في الدول ذات النظم المالية والقانونية غير المتطورة تستخدم تمويلاً خارجياً أقل⁽²⁾.

ب- عدم توافر بنية تحتية جيدة:

يمثل عدم توافر البنية التحتية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر بأسعار معقولة (سواء البنية التحتية التجارية، كالاتصالات والنقل والأرض، والمساحة المادية اللازمة لمزاولة النشاط والمرافق كالكهرباء والمياه...)، أو البنية التحتية المهنية كالمشآت التجارية ومكاتب المحاسبة وتوافر الخدمات القانونية الأخرى) عائقاً رئيسياً أمام نمو الأعمال ويؤدي عدم توافرها إلى حد كبير إلى

(1) Binks, Martin and Christine Ennew: the relationship between UK Banks and their Small Business Customers, "Small Business Economics, 1997,9:167-178.

(2) Scholtens, Bert (1999). "Analytical Issues in External Financing Alternatives for SMEs." Small Business Economics 12: 137148.

ارتفاع تكلفة تأدية الأعمال التجارية، فالبنية التحتية هي إحدى العوامل الرئيسية لتنمية تلك المنشآت واستدامتها، ومن ثم يجب أن تكون ميسرة الوصول إليها.

ج- انخفاض مستويات البحث والتطوير:

تمثل المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر بيئة ملائمة للتجديد والابتكار التي تستهدف رفع إنتاجية العامل بشكل مستمر، وتحقق وفورات اقتصادية خارجية للمنشآت الكبيرة، ومن ثم يعد بناء قدرات البحث والتطوير research (R & D) تحدي مهم أمام تلك المنشآت، حيث يتيح الاستثمار في مجال البحث والتطوير إمكانية الوصول إلى حلول مبتكرة، ويساعد في تحويل الأفكار إلى أنشطة حقيقية، ومن المحتمل أن تنمو المنشآت ذات الابتكارات بصورة أسرع من المنشآت التقليدية الناشئة⁽¹⁾.

د- وجود قوة عاملة غير مؤهلة:

تتأثر المنشآت المتوسطة والصغيرة سلباً بنقص المهارات خاصة في مجال خدمات الأعمال (المحاسبة ومهارات المبيعات)، ويمثل عقبات أمام نمو واستدامة المنشآت بوجه عام.

هـ تفشي البيروقراطية الحكومية:

تلعب السياسات الحكومية دور فعال في تعزيز أنشطة المنشآت المتوسطة والصغيرة، باعتبارها المنصة التي يمكن من خلالها بدء أنشطة جديدة ودعمها، ومن ثم تعد البيروقراطية أحد العقبات الرئيسية التي تعترض نشاط تلك المنشآت خاصة وأن اتسمت بالجمود وعدم المرونة، والتي قد تأخذ صور عديدة كالتأخير في الوقت اللازم للحصول على التصاريح والتراخيص، وهو ما يتطلب صياغة إستراتيجية متكاملة لتعزيز روح المبادرة بين المنشآت الصغيرة وبين الإدارات الحكومية عند تخطيط وتنفيذ البرامج ولمنع ازدواجية الجهود ولزيادة فاعلية المتابعة وتقييم أداء البرامج الموضوعه لتلك المنشآت.

و- عدم القدرة على النفاذ إلى الأسواق:

تواجه المنشآت المتوسطة والصغيرة تحدي أساسي يتمثل في عدم قدرتها على النفاذ إلى الأسواق Lack of access to markets، وهو ما قد يهدد استدامتها، حيث يعد النفاذ إلى الأسواق أحد المتطلبات الأساسية (من قبيل مقدمي الائتمان) للحصول على التمويل وتقديم الإرشاد في المراحل المبكرة من حياة المنشآت، فعلى سبيل المثال المنشآت الصغيرة في المناطق الريفية لا تستطيع الوصول إلى الأسواق مقارنة بمثيلتها في المناطق الحضرية، كما أن صغر حجم المنشآت وبعد موقعها

(¹) Maas, G., de Coning, T., & Smit, v. M. (1999). Identifying indicators that can play a meaningful role in promoting creativity in SMEs-a South African study. South African Journal of Business Management, 39-47.

يعيق تعزيز قدرتها على المساومة في الأسواق إن استطاعت الوصول إليها، كما أنها تواجه صعوبة في التفاوض مع المؤسسات الحكومية عند طلب خدمة لسد احتياجاتها بشكل أفضل، ومن ثم يمكن تشجيع تلك المنشآت على تشكيل مجموعات متجانسة منها خاصة تلك التي اجتازت مرحلة بداية التشغيل، لدعم موقفها التنافسي الضعيف⁽¹⁾.

2- التحديات العالمية:

من أهم التحديات العالمية التي تؤثر على المنشآت المتوسطة والصغيرة ما يلي:

أ- المنافسة العالمية:

تعتبر المنافسة العالمية أحد التحديات الأساسية التي تواجه المنشآت المتوسطة والصغيرة حيث أصبحت تلك المنافسة شديدة بعد الثمانينات، وأصبحت أكثر صرامة في ظل النظام التجاري لمنظمة التجارة العالمية اعتباراً من عام 1995، وقد تم تحديد عولمة السوق كعامل له تأثير كبير على المنافسة التجارية⁽²⁾ ومن ثم فإن تحسين الظروف المالية، وتحسين البحث والتطوير، وتدريب رأس المال البشري، والعمل في نهج تعاوني مع المؤسسات على المستويين المحلي والعالمي، سيعزز قدرات تلك المنشآت على التنافس عالمياً⁽³⁾، كما يعد التسويق عامل مهم لنجاحها عندما تتنافس في السوق العالمية⁽⁴⁾.

ب- الأزمات المالية:

تعد الأزمات المالية العالمية من التحديات الرئيسية التي تواجه المنشآت المتوسطة والصغيرة ومنتاهية الصغر، والتي تؤثر عليها بقدر أكبر من تأثيرها على المنشآت الكبيرة، حيث تتسبب في انخفاض مفاجئ في السيولة، وانخفاض كبير في حجم

(1) Watson, L., & Netswera, G. (2009). Support for Rural Small Businesses in Limpopo Province, South Africa. Development Southern Africa, 225-239.

(2) Auwal, A. M. et al., 2018. External Pressure Influence on Entrepreneurship Performances of SMEs: A Case Study of Malaysian Herbal Industry. Journal of Small Business and Entrepreneurship, pp. 1-22.

(3) Sener, S., Savrul, M. & Aydin, O., 2014. Structure of Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey and Global Competitiveness Strategies. Procedia-Social and Behavioral Sciences, Volume 150, pp. 212-221.

(4) Ryan, R. M., O'Toole, C. M. & McCann, F., 2014. Does Bank Market Power Affect SME Financing Constraints?. Journal of Banking and Finance, Volume 49, pp. 495-505.

التجارة الدولية وزيادة معدلات البطالة ورفض طلبات القروض والسحب على المكشوف مما قد يؤدي إلى الإفلاس ، وهو ما يمكن مواجهته بتعزيز مجهودات دعم تلك المنشآت بتوفير ضمانات القروض والإعانات الضريبية ومنح الائتمان للبحث والتطوير ومنح الائتمان للمنشآت الناشئة وطرح مصادر تمويل بديلة لحماية تلك المنشآت ومساعدتها على التعافي من الأزمة.

ج- تطوير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات:

أصبحت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات عامل حاسم في أداء الأعمال التجارية في المنشآت الكبيرة والصغيرة على حد سواء، حيث يمكن للمنشآت المتوسطة والصغيرة استخدام مواردها بكفاءة أكبر من خلال التكيف مع تقنيات المعلومات والاتصالات⁽¹⁾ وبناء علاقات دولية مع بائعين جدد لخفض التكاليف، ومع عملاء جدد لزيادة المبيعات والحصول على مزايا خفض تكاليف الاتصالات، مما يؤدي إلى كفاءة أعلى ومعالجة أسرع للمعاملات⁽²⁾ وإجراء التبادلات مع شركاء الأعمال والعتور على الموردين والإعلان عن المنشأة وتسويق منتجاتها⁽³⁾ وتنفيذ الابتكارات المالية بتوفير مصدر بديل لجمع الأموال لسد الفجوة التمويلية من خلال الشبكات الاجتماعية على الانترنت⁽⁴⁾.

د- الحفاظ على علاقات التعاقدات:

اتجهت معظم المنشآت الكبيرة مع ضغوط المنافسة العالمية في ظل نظام العولمة (عولمة الإنتاج، وعولمة الأسواق)، نحو التعاقد من الباطن مع المنشآت المتوسطة والصغيرة، التي تعمل كمورد محتمل للمواد وقطع الغيار أو تقديم الخدمات ذات الصلة بالإنتاج، أو التي تقوم بتجميع مكونات إنتاج المنشآت متعددة الجنسية، وهو ما يمثل تحدي لتلك المنشآت حيث عليها ممارسة الأعمال المتعاقد

(1) Sener, S., Savrul, M. & Aydin, O., 2014. Structure of Small and Medium-Sized Enterprises in Turkey and Global Competitiveness Strategies. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Volume 150, pp. 212-221.

(2) Kabanda, S., Tanner, M. & Kent, C., 2018. Exploring SME Cybersecurity Practices in Developing Countries. *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, 28(3), pp. 269-282.

(3) St-Pierre, J. et al., 2015. SME Development Challenges in Cameroon: An Entrepreneurial Ecosystem Perspective. *Transnational Corporations Review*, 7(4), pp. 441-462.

(4) Eniola, A. A. & Entebang, H., 2015. Small Firm Performance-Financial Innovation and Challenges. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Volume 195, pp. 334-342.

عليها بالجودة المطلوبة وبالأسعار التنافسية، في ضوء استراتيجيات الإنتاج التي تنتهجها المنشآت الكبيرة، وهو الأمر الذي يستدعي توافر المعرفة الفنية من قبل المنشآت المتوسطة والصغيرة⁽¹⁾ لزيادة سرعة دورة المبيعات ودوران البضاعة لخفض تكاليف التسويق والتخزين وتوصيل السلع وفق تفضيلات المستهلك بجودة عالية وبأقل تكلفة ممثلة للتغلب على طول فترة الاسترداد لرأس المال المستثمر، وبالتالي خفض مخاطر الاستثمار الفردي.

ثالثاً: أهم المخاطر التي تواجهها المنشآت المتوسطة والصغيرة:

تواجه المنشآت المتوسطة والصغيرة مخاطر عديدة تهدد وجودها واستدامتها، فعلى سبيل المثال غالبية تلك المنشآت نادراً ما تستمر بعد المرحلة الأولى من نشأتها، فمعدل البقاء والاستدامة لتلك المنشآت الناشئة يعد معدل منخفض، وأن فرص ممارسة أنشطتها هي الأدنى في الاقتصادات النامية، حيث تميل تلك الاقتصادات إلى استيعاب نسبة أكبر من المنشآت التي تحركها أنشطة الضرورات، على حين أن أنشطة المنشآت التي تقوم على الفرص المتاحة هي الأكثر شيوعاً في الدول المتقدمة حيث تجد تلك المنشآت في الأسواق المتخصصة فرص أعمال ريادية، فهي تعتمد على الفرص، وغالباً ما يتم تنفيذها من جانب أولئك الذين قد يكون لديهم وظائف بالفعل ولكنهم يبحثون عن فرص ريادية أفضل، وهذا النوع يختلف عن المنشآت القائمة على الضرورة، والتي تتعلق بالمشاركة في الأعمال التجارية نتيجة لعدم وجود خيار أفضل لممارسة العمل الرياضي، فنشاط المنشآت المدفوع بالفرص يكون أكثر احتمالاً للبقاء والاستمرار وخلق فرص عمل مقارنة بنشاط المنشآت التي تحركها الضرورة، وعادة ما تكون أنشطة المنشآت التي تديرها الإناث على الأرجح مدفوعة بالضرورة، وجدير بالذكر أن معدلات الإناث هي فقط ثلث معدلات الذكور في مصر، وهذا يعني أن عدداً قليلاً نسبياً منهن يبدأن أعمالاً ريادية، حيث أنهم بحاجة إلى مصدر للدخل وليس لديهن خيار أفضل للعمل، هذا فضلاً عن أن من المخاطر التي تواجه تلك المنشآت أيضاً هي عدم قدرتها في الوصول إلى أسواق التمويل والائتمان، وضع ربحية المنشآت، وهما من الأسباب الأساسية التي تجعل المنشآت الصغيرة تخرج من السوق⁽²⁾. هذا كما يُعد من أهم مخاطر تأهيل المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر هو عدم وجود تعريف محدد لها يمكنها من خلاله النفاذ إلى أسواق التمويل والائتمان، خاصة التمويل الأطول أجلاً، حيث ما زال هناك اختلاف ليس فقط بين الدول سواء في العالم المتقدم

(1) Tuluce, N. S. & Dogan, L, 2014. The Impact of Foreign Direct Investments on SMEs' Development. Procedia -Social and Behavioral Sciences, Volume 150, pp. 107-115.

(2) See: Global Entrepreneurship Monitor, Globe Report 2015/2016, p19-25.

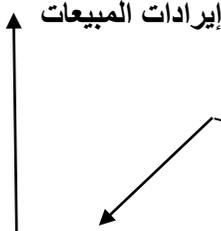
والنامي حول تحديد ماهية تلك المنشآت، وإنما يمتد الاختلاف عن ماهيتها لداخل الدول نفسها، بل ومن برنامج تنموي أو تمويلي لآخر، وهو الأمر الذي يؤثر على فاعلية رسم السياسات ووضع الاستراتيجيات لتلك المنشآت، ويؤثر أيضاً على مجالات استفادتها بأي مزايا تفضيلية أو برامج تمييزية تستهدف دعماً أو مساعدتها في النفاذ لأسواق التمويل المحلية والدولية، ومن ثم ضمان استمراريتها، فوجود تعاريف مختلفة على مستوى المجتمع الدولي وعلى المستوى الوطني قد يخلق تناقضات تعوق استمراريتها. فهناك دراسة لمنظمة العمل الدولية قد حددت أكثر من خمسون تعريف في خمسة وسبعون دولة مثلت غموضاً كبيراً في المصطلحات المستخدمة⁽¹⁾.

هذا فضلاً عن وجود مجموعة كبيرة من العوامل التي تتعلق ببيئة الأعمال وترتبط بأداء وتقييم المنشآت الصغيرة. فعلى سبيل المثال وجد أنه إذا كان هناك انخفاضاً في تكاليف نشاط المنشآت المتوسطة الصغيرة مع وجود مشاركة جيدة لتبادل المعلومات الائتمانية فإن ذلك يؤدي إلى زيادة حجم تلك المنشآت في السوق الرسمي، أما في حالة ارتفاع تكاليف نشاط تلك المنشآت فقد يؤدي ذلك إلى ارتباطها بالسوق غير الرسمية وخروجها من السوق الرسمية، كما أن هيكل الجهاز المصرفي الذي تعمل من خلاله يعد عاملاً هاماً آخر في تقييم أدائها⁽²⁾.

(1) See: Pobobsky G (1992). Small and Medium Enterprises and Labor Law, International Labor Review. Vol. 131, No. 6.

(2) Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck, and Ash Demirgo~Kunt (2007). "Small and Medium Enterprises Across the Globe," Small Business Economics 29: 415-434.

شكل رقم (3) المراحل الإرشادية لنموذج دورة الحياة/ النمو



Source: Sara Carter and Dylan Jones-Evans: Enterprise and Small Business

دورة حياة الأعمال	بدء الأعمال التجارية	الاستمرار / التنمية	نمو الإنتاج	النمو الكامل	انخفاض النمو
شكل تنظيمي	- المالك هو مدير العمل	- هيكل تنظيمي بسيط؛ الدور لشخص أساسي لإدارة عمليات إدارة المالك	- وجود هيكل تنظيمي رسمي : الحاجة إلى تفويض الأنشطة الوظيفية	- صياغة موحدة لمستويات السلطة في شكل وظيفي	- إمكانية تخفيض النفقات أو استبدال مجموعة من العاملين
التحديات والعقبات الأولية	- الحاجة إلى تحديد السوق وجذب العملاء	- يحتاج تعزيز قاعدة العملاء - تأسيس قواعد السلامة المالية	- استعداد المالك / المدير للنخلة عن مناطق السيطرة - جذب أفضل الموظفين جودة - تقييم ومواجهة المنافسين ذو المهارة - القدرة على تنمية الموارد المالية (التمويل)	- استثمار الوقت / الموارد في الجهود التسويقية (البحث عن أسواق بديلة) - الرقابة على النفقات والتكلفة - البحث عن الأرباح التي يمكن تحقيقها من الإنتاج	- يحتاج التي التوسع في الخطط والاستراتيجيات - ربما تنكمش الأنشطة التشغيلية ، مع ارتفاع النفقات العامة المصاحبة
- صعوبات التدفق النقدي					

Principles, Practice and Policy, Second Edition, Pearson Education Limited 2006, England, P:107.

رابعاً: زيادة فاعلية الإطار المؤسسي (القانوني والتنظيمي):

يخضع تنظيم نشاط المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر لقوانين وتشريعات يضمها إطار قانوني، فضلا عن لوائح مكملة، وقوانين لتشجيع الاستثمار، إضافة إلى محاكم متخصصة، وقوانين ولوائح مختصة لتنظيم نشاطها، وتؤدي سوء البيئة القانونية، وتطبيق سياسات للإنفاق العام لا تتسم بالانضباط المالي، ووجود نظام ضريبي معقد، مع قواعد تنظيمية غير واضحة وغير محكمة، وإفراط وضعف في اللوائح المنظمة لبيئة الأعمال، إلى ارتفاع تكاليف ممارسة النشاط، وتزايد القيود المفروضة على تلك المنشآت، مما يحد من فاعليتها في الاندماج بالأسواق، وهو ما قد يدفع المنشآت مع اختلاف أحجامها أو قيمة رأسمالها المستثمر إلى العمل في السوق بصورة غير رسمية خاصة إذا ما كانت تكلفة العمل الرسمي مرتفعة جداً، وهو ما قد يحرّمها من النفاذ لأسواق التمويل الرسمية والحصول على قروض رسمية أو القيام بخدمات ترتبط بتنمية الأعمال، أو إجراء عقود سلسلة التوريد، ويفقد العاملين بها للحماية الاجتماعية إذا ما اعتقدت تلك المنشآت أن تكاليف مساهمات الضمان الاجتماعي تعد مرتفعة جداً، وهو ما قد يؤثر في النهاية على نموها واستدامتها، ومن ثم فإن من الأهمية بذل الجهود نحو مزيداً من الشفافية وتجنب القيود الحكومية والإدارية غير الضرورية، وإنفاذ القانون بشكل فعال ووضع إطار قانوني واضح ومتسق ومحكم للمنشآت المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، وتبسيط القوانين واللوائح التي تساعد على إنشاء وتسجيل وترخيص تلك المنشآت، ووضع معايير محاسبية ونظام ضريبي مناسب وملائم لطبيعة عملها، ووضع نظام مرّن وفعال للضمان الاجتماعي، ووضع إجراءات مناسبة لتزويدها بالمرافق الأساسية والأراضي، وتبسيط الإجراءات التنظيمية للتعاملات الحكومية مع تلك المنشآت⁽¹⁾ من خلال تفعيل الأطر القانونية، وتفعيل الأطر التنظيمية، وتطبيق الحوكمة على المنشآت المتوسطة والصغيرة.

(1) لمزيد من التفاصيل: الإستراتيجية الوطنية والخطة التنفيذية للمشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر وريادة الأعمال، ص 26 – 27.

د- توفير مزيد من حاضنات الأعمال Business Incubator⁽¹⁾:

الحضانة هي منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل من مكان مجهز مناسب به كل الإمكانيات المطلوبة لبدء المشروع، وشبكة من العلاقات والاتصالات بمجتمع الأعمال والصناعة، وتدار عن طريق إدارة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللازم لزيادة نسب نجاح المنشآت الملتحقة بها، والتغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها، وتوفر الحضانة وحدات إنتاجية وإدارية ذات تجهيزات خاصة ملائمة مقابل قيم ايجارية مدعومة ولفترات لا تزيد عن 3 سنوات (فترة الاحتضان)، كذلك توفر خدمات مركزية مشتركة مثل أعمال السكرتارية، خدمات إدارية وفنية وتسويقية، خلق صور ذهنية للنجاح أمام رواد الأعمال من الشباب، وتوفير برامج متخصصة لتمويل المنشآت الجيدة وذات أفكار مبتكرة من خلال شركات رأس المال المخاطر، وبرامج تمويل حكومية، وشبكة رجال الأعمال، والمستثمرين، والمساعدة من خلال مستشاري الحضانة في تقديم المتابعة والتقييم بشكل مستمر.

المطلب الثالث

دور المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر

في دعم الاقتصاد المصري

هناك اختلاف بين النظريات التي تفسر البطالة والتضخم⁽²⁾، حيث يرى الكلاسيك أن الاقتصاد دائماً في حالة توظيف كامل فلا توجد بطالة، وأن الاقتصاد

(1) لمزيد من التفاصيل، د. خالد مصطفى قاسم: دور حاضنات المشروعات في تنمية القدرات التنافسية للصناعات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي الرابع للصناعات الصغيرة والمتوسطة، صنعاء 20 – 22 نوفمبر 2007، عاطف الشبراوي: دور حاضنات الأعمال في تنمية النسيج الصناعي والاقتصادي، الندوة العربية الأولى للحاضنات الصناعية، القاهرة، 27 – 29 يناير 2003، عاطف الشبراوي، محمد مختار الحلوجي: دور حاضنات الأعمال في توسيع القاعدة التكنولوجية، ندوة مراكز البحوث الصناعية، المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، الرباط، مارس 2001، محمد مختار الحلوجي: حاضنات الأعمال التكنولوجية، مفاهيم أساسية وتجارب عالمية ومصرية، الندوة العربية الأولى حول الحاضنات الصناعية، المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين، القاهرة، يناير 2003.

(2) انظر:

- د. رمزي زكي: الاقتصاد السياسي للبطالة، تحليل لأخطر مشكلات الرأسمالية المعاصرة، عالم المعرفة، الكويت، 1998.
- د. رمزي زكي: مشكلة التضخم في مصر أسبابها ونتائجها مع برنامج مقترح لمكافحة الغلاء، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1980.
- احمد أبو الفتوح على الناقطة: نظرية النقود والأسواق المالية (مدخل حديث لنظرية النقود والأسواق المالية) مكتبة الإشعاع، الإسكندرية، ط 1، 2001.

يتوازن عند التوظيف الكامل دون تدخل من جانب الدولة، ومن ثم فقد اغفل الكلاسيك العلاقة بين الإنفاق العام والبطالة، ويرى مالتس أن هناك علاقة طردية بين معدل البطالة وحجم السكان على الأجل الطويل، فالبطالة عند الكلاسيك هي بطالة احتكاكية وبطالة هيكلية. ويرى "كينز" أنه لا يوجد تناقض بين البطالة والتوازن، فقد يتحقق توازن الاقتصاد على المستوى الكلي وبصاحبه وجود بطالة في عنصر العمل، ولكن باستخدام السياسة المالية التوسعية (مضاعف الإنفاق ومضاعف الضرائب) يمكن زيادة الإنتاج وإيجاد فرص العمل، فهناك علاقة عكسية بين الإنفاق العام والبطالة، فالبطالة عند كينز هي بطالة إجبارية وبطالة اختيارية لترى المدرسة النقدية أن معدل البطالة الطبيعي هو الذي يتغير من فترة إلى أخرى، وأن أي محاولة لتجاوز هذا المعدل للوصول إلى مستوى التشغيل الكامل سيؤدي إلى التضخم وعدم الاستقرار، حيث أن مستوى البطالة يتسق مع هيكل الأجور الحقيقية السائدة. كما يرى "فيردمان" أن السياسات المالية التوسعية تكلف الخزنة العامة تكلفة كبيرة تتسبب في عجز الموازنة العامة، وما يتبعها من مشاكل يسببها الدين العام. ومن النظريات الحديثة تفسير فليبس بوجود علاقة عكسية بين معدل البطالة والتضخم في الأجل القصير، حيث يرى إمكانية تحقيق معدل بطالة مقبول مع معدل تضخم معتدل. نظرية التوقعات الرشيدة لتفسر وجود علاقة طردية بين معدل التضخم ومعدل البطالة (الركود التضخمي) والذي يظهر في سبعينات وثمانينات القرن الماضي (وعجز منحني فليبس عن تحليل هذه العلاقة الطردية) حيث ترى أن التوقعات تؤثر في النشاط الاقتصادي، فتلك النظرية أداة لتحليل السلوك وتأثير التوقع في تطبيق السياسة الاقتصادية وعلى سلوك السوق. كما هناك التفسير التكنولوجي للبطالة عند "جوزيف شوميتز" الذي يرى أن الابتكارات الجديدة تؤدي إلى انتعاش بعض القطاعات إلا أنها قد تؤدي إلى انكماش وركود وبطالة في قطاعات أخرى، وأن مشكلة البطالة هي مشكلة مؤقتة، وأن البطالة التكنولوجية هي ثمن مؤقت يجب أن يتحمله المجتمع في سبيل تقدم الاقتصاد.

كما أشارت بعض الدراسات إلى وجود علاقة قوية وإيجابية بين الحجم النسبي لقطاع المنشآت المتوسطة والصغيرة والنمو الاقتصادي، حتى يمكن التحكم في محددات النمو الأخرى، وأن هناك ارتباطاً قوياً بين تنمية المنشآت المتوسطة والصغيرة وزيادة معدلات النمو⁽¹⁾. كما تساهم في الدول مرتفعة الدخل بنحو 50%

- سهير محمود معتوق: الاتجاهات الحديثة في التحليل النقدي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ط 1، ص 1988.

(1) See: Beck, Thorsten, Ash Deming-Kunz, and Ross Levine (2005a). "SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence," Journal of Economic Growth 10: 199-229.

من متوسط إجمالي الدخل، وتمثل في المتوسط بنحو 60% من العمالة في قطاع الصناعات التحويلية⁽¹⁾.

وبشكل عام تلعب المنشآت المتوسطة والصغيرة الرسمية دوراً هاماً في دعم الاقتصادات القومية، فهي تساهم في الدول مرتفعة الدخل بنحو 50% من متوسط إجمالي الناتج المحلي وتمثل في المتوسط نحو 60% من العمالة في قطاع الصناعات التحويلية⁽²⁾، وتشكل في مصر نحو 99% من إجمالي المنشآت الاقتصادية الخاصة غير الزراعية، وتستهم بنحو 80% من إجمالي القيمة المضافة التي ينتجها القطاع الخاص، ويعمل به نحو ثلثي القوة العاملة وثلاثة أرباع العاملين في الوظائف الخاصة خارج القطاع الزراعي⁽³⁾.

وبناء على تعريف وزارة التجارة الخارجية فإن المنشآت المتوسطة والصغيرة تشكل 99% من عدد المنشآت الخاصة غير الزراعية في مصر، وتحقق 80% من إجمالي القيمة المضافة لقطاع الأعمال الخاص، وتشغل أكثر من 66% من إجمالي القوة العاملة⁽⁴⁾. ويظهر دور المنشآت المتوسطة والصغيرة ومنتاهية الصغر في دعم الاقتصاد القومي على وجه خاص من خلال مجهودات جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومنتاهية الصغر خلال عام 2018 الذي قام بضخ 5.4 مليار جنيه في صورة قروض لنحو 251 ألف منشأة صغيرة ومنتاهية الصغر، وحصلت مشروعات البنية الأساسية والتنمية المجتمعية والتدريب على تمويل بلغ 31.7 مليون جنيه⁽⁵⁾، كما يمكن الوقوف على دور تلك المنشآت أيضاً من خلال ما يلي:

أولاً: هيكل المنشآت المتوسطة والصغيرة ومنتاهية الصغر:

بلغ إجمالي المنشآت المتوسطة والصغيرة ومنتاهية الصغر في الدول العربية نحو 5.5 مليون منشأة، تركز العدد الأكبر منها في مصر بنسبة 44% لتسجل مصر نسبة مساهمة لتلك المنشآت في الناتج المحلي الإجمالي بنحو 80%، وفي التوظيف في القطاع الرسمي نحو 20.5%، وبشكل عام تساهم تلك المنشآت في الحد من البطالة بشكل نسبي في عدد من الدول العربية، حيث تتراوح نسبة مساهمتها في عمالة القطاع الرسمي نسبة بين 10 و40%، وهي نسبة أقل كثير عن متوسط

(1) Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck, and Ash Demirgoq-Kunt (2007). "Small and Medium Enterprises Across the Globe," Small Business Economics 29: 415-434.

(2) Ibid.

(3) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية عام 2005، الكويت، يونيو 2006، ص 78.

(4) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، ص 39.

(5) تقرير إنجازات جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومنتاهية الصغر، نتائج إنجازات مشروعات الجهاز، 2018، ص 1.

المساهمة المسجلة في الاقتصادات النامية التي تبلغ 60%، وهو ما يمثل تحدي لتلك المنشآت في خلق مزيد من فرص العمل. هذا وتبلغ عدد المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر في مصر نحو 2.4 منشأة منها منشآت متناهية الصغر نحو 2336.2 ألف منشأة بنسبة 97%، و 64.4 ألف منشأة صغيرة بنسبة 2.7% و 7.8 ألف منشأة متوسطة بنسبة 0.3% من إجمالي عدد المنشآت، ويتركز نشاط تلك المنشآت أساساً في قطاع تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات حيث بلغ عدد المنشآت المتوسطة والصغيرة في هذا القطاع نحو 57% من إجمالي عدد المنشآت العاملة في الاقتصاد ككل، كان نصيب المنشآت المتوسطة نحو 21% والمنشآت الصغيرة نحو 24.3%، ومتناهية الصغر نحو 58%⁽¹⁾.

شكل رقم (4)

توزيع المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر



المصدر: صندوق النقد العربي: النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية⁽¹⁾، فبراير 2019، ص 161. كما قام جهاز تنمية المشروعات خلال الربع الرابع من العام المالي 2018/2017 بتقديم قروض بلغت 535 مليون جنيهه لنحو 4587 مشروع صغير وفرت نحو 11.2 ألف فرصة عمل، وكذا تقديم قروض لنحو 185.3 ألف مشروع متناهي الصغر بقيمة 757 مليون جنيهه أتاح نحو 185 ألف فرصة عمل، وقد تصدر إقليم القاهرة والقناة وسيناء المراكز الأولى من فرص العمل بنسبة 37.2%، يليه في المركز الثاني إقليم الإسكندرية والدلتا بنسبة 33%، كما كان نصيب محافظات الصعيد من فرص العمل في المنشآت متناهية الصغر نحو 53.8% من الإجمالي، وهو ما يعكس حرص الحكومة على توجيه مزيداً من الاهتمام لمحافظة الجنوب ومعالجة الاختلالات الهيكلية القائمة، لتستحوذ المحافظات كثيفة السكان (إقليم القاهرة، والإسكندرية، والبحيرة والمنوفية والغربية وكفر الشيخ والشرقية) على نحو

(1) انظر: صندوق النقد العربي، النهوض بالمشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، 2019، ص 11، 12، 14، 159، 161.

27.6% ألف فرصة عمل بنسبة تناهز 32.3% من إجمالي التشغيل بالمنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر⁽¹⁾.

ثانياً: تأثير المنشآت المتوسطة والصغيرة على الدورة الاقتصادية:

تؤثر المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر بشكل كبير على مسار الدورة الاقتصادية خلال تأثيرها على الحد من معدلات البطالة والتضخم، حيث تساهم في خلق فرص عمل جديدة بتكلفة رأسمالية منخفضة مما يساهم في الحد من البطالة من جهة، كما تساهم أيضاً في خفض معدلات التضخم عن طريق القضاء على التحويلات غير المنتجة بامتصاصها للاستثمار والتشغيل الاقتصادي من جهة أخرى، خاصة مع معاناة الاقتصاد من الركود التضخمي شأنه شأن معظم الاقتصادات، بالإضافة إلى أن هذه المنشآت تعمل على تدريب وبناء طبقة قيادية تستطيع تطوير المنشآت القائمة وريادة منشآت أكبر وأكثر تطوراً بما يعود بالنفع على الاقتصاد القومي.

وبشكل عام تشير بيانات نهاية الربع الرابع من عام 2018/2017 إلى حدوث قدر من التحسن في الطاقة الاستيعابية لسوق العمل حيث حدث زيادة في فرص العمل الجديدة بنحو 474 ألف فرصة عمل بمعدل نمو 1.7%، وتناقص حجم المتعطلين بمعدل انخفاض (17.8%)، لينخفض معدل البطالة من 11.9% إلى 9.9%، وتشير بيانات التوزيع النسبي للمشتغلين وفق النشاط الاقتصادي إلى تركز النسبة الأكبر في قطاع الزراعة (23.1%)، يليه قطاع تجارة الجملة والتجزئة 13.7%، فقطاع الصناعة التحويلية 12.1%، فقطاع التشييد والبناء 11.5%، فقطاع التعليم 8.9%، ثم قطاع النقل والتخزين 7.6%، بإجمالي 77% من جملة المشتغلين، كما انخفض معدل البطالة في المحافظات الحضرية إلى 11.4% مقابل 12.9% في الربع المناظر من العام السابق، وتناقص أيضاً في كل من حضر وريف الوجه البحري وريف الوجه القبلي قياساً بالوضع السابق، مع شبه استقرار في حضر الوجه القبلي، وأن كان هناك ارتفاع ملحوظ في حضر وريف محافظات الحدود بفارق 11.3% و 12.4% على التوالي⁽²⁾. كما ساهمت المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر أيضاً، مع باقي القطاعات الإنتاجية الأخرى في الاقتصاد، على خفض معدلات التضخم بالحد من التحويلات غير المنتجة وامتصاص الاستثمارات والتشغيل الاقتصادي، كما انخفضت تلك المعدلات أيضاً نتيجة للإصلاحات الاقتصادية والهيكلية التي انتهجتها الحكومة لاستعادة الاستقرار الاقتصادي وتحسين مناخ الاستثمار. ففي عام 2018/2017 انخفض متوسط معدل التضخم العام (على

(1) انظر: وزارة التخطيط والمتابعة والإصلاح الإداري، تقرير متابع الأداء الاقتصادي والاجتماعي خلال الربع الرابع والعام المالي 2017/2016، 18 ديسمبر 2017، ص 74 – 76.

(2) المرجع السابق، ص 68 – 73.

أساس سنوي) من 23.3% إلى 21.6% وإجمالي الجمهورية من 24.4% إلى 22%، لينخفض متوسط معدل التضخم العام (على أساس سنوي) خلال الربع الرابع من العام المالي 2018/2017 للحر إلى 13% (مقارنة بحوالي 30.3%)، ويسجل إجمالي الجمهورية 12.7% (مقارنة بحوالي 31.9%) لذات الفترة من العام السابق، ليأخذ متوسط معدلات التضخم (حضر أو إجمالي الجمهورية) اتجاه تناقصي اعتباراً من الربع الثاني لعام 2018/2017 حيث سجل 26.2% و 26.9% على الترتيب، ولينخفض إلى 14.9%، 14.8% على التوالي خلال الربع الثالث، ليسجل نحو 13% و 12.7% في الربع الرابع بعد أن بلغ ذروته في الربع الأول من عام 2018/2017 حيث بلغ على الترتيب 32.2%، 33.4%⁽¹⁾. والشكل رقم (6) يوضح ذلك.

شكل رقم (5)

تطور معدلات التضخم من الربع الثالث 2017/2016 حتى الربع الرابع 2018/2017



المصدر: وزارة التخطيط والمتابعة والإصلاح الإداري، تقرير متابعة الأداء الاقتصادي والاجتماعي خلال الربع الرابع والعام المالي 2017/2016، 18 ديسمبر 2017، ص 69.

ثالثاً: إعداد الكوادر المهنية المؤهلة:

تساعد المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر (باعتبار انها مراكز تدريب ذاتية لممارسة أنشطة الإنتاج بشكل مستمر ومجال لممارسة المسؤوليات الإدارية والتقنية والتسويقية والمالية) مالكيها والعاملين فيها في اكتساب مزيداً من المعرفة الفنية والخبرات العملية في مجالات عديدة تتعلق بنشاط تلك المنشآت، مما يؤهلهم لإدارة منشآت إنتاجية ذات حجم أكبر، فهي تعمل على ظهور تنمية فئة المنظمين أساس قيام واستمرار المنشآت الكبيرة، ويزيد من فرص التنوع والتوسع في القدرة الإنتاجية لتلك المنشآت في المستقبل، هذا وقد تلقت تلك المنشآت تدريبات خلال 2018، حيث تم تنفيذ 231 دورة للتدريب على ريادة الأعمال، وبلغ عدد المتدربين 4670 متدرب ومتدربة، كما تساهم الخدمات غير المالية المقدمة لتلك

(1) وزارة التخطيط، مرجع سبق ذكره، ص 78، 81.

المنشآت على تطوير وتحسين جودة منتجاتها وزيادة المبيعات وتوسيع نطاق الأعمال وتوفير عمالة مدربة⁽¹⁾.

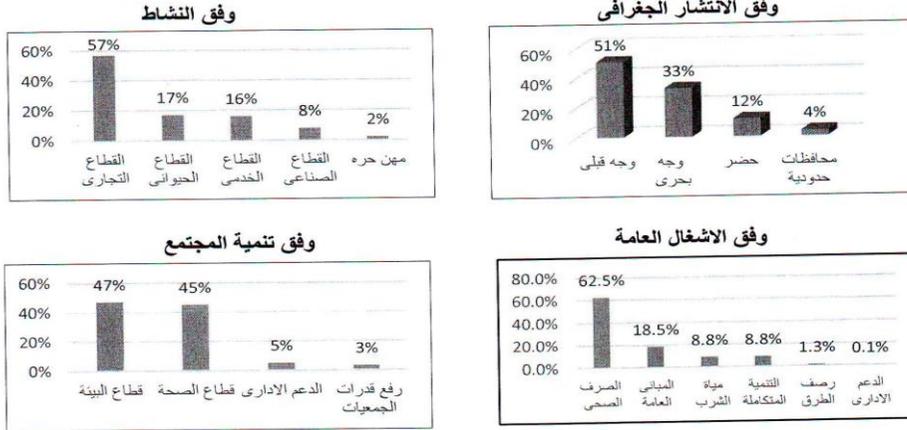
رابعاً: توجيه الأنشطة للمناطق التنموية المستهدفة:

تحقق المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر التوطن الإنتاجي من خلال الانتشار الجغرافي لها، ومن ثم المساهمة في التطور الاقتصادي والاجتماعي في المجتمع الذي تعمل من خلاله، حيث يساعد صغر حجم تلك المنشآت مالكيها من الحرفيين وصغار الصناع على التوطن بالقرب من مدخلات الإنتاج، ومن ثم تعد تلك المنشآت مراكز جذب لصناعات أخرى جديدة، وهو ما يؤدي إلى توسيع وانتشار رقعة التنمية الصناعية وما يتبع ذلك من تطور صناعي وحضاري. فوفق الانتشار الجغرافي لتلك المنشآت خلال عام 2018، فقد توزعت إلى نحو 33% في الوجه البحري، و51% للوجه القبلي، و12% للحضر، و4% للمحافظات الحدودية، ووفق قطاعات الأنشطة، فقد توزعت إلى نحو 57% للنشاط التجاري، و17% للقطاع الحيواني، و16% للقطاع الخدمي، و8% للقطاع الصناعي، و2% مهنة حرة ويوضح التوزيع القطاعي لمشروعات البنية الأساسية كثيفة العمالة والتنمية والتدريب وفق نسب المبالغ المنصرفة حسب القطاعات للأشغال العامة إلى نحو 62.5% لمشروعات الصرف الصحي، و8.8% لكل من مياه الشرب والتنمية المتكاملة، و18.5% للمباني العامة، و1.3% لرصف الطرق، لتبلغ المبالغ المنصرفة وفق قطاعات تنمية المجتمع إلى نحو 45% لقطاع الصحة، و47% لقطاع البيئة، و5% للدعم الإداري، و3% لرفع قدرات الجمعيات⁽²⁾. كما يتضح من الشكل التالي رقم (6).

(1) تقرير انجازات جهاز تنمية، مرجع سبق ذكره، 2018، ص 6.

(2) المرجع السابق، ص 7.

شكل رقم (6) توزيع المنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر



المصدر: تقرير انجازات جهاز تنمية المشروعات مرجع سبق ذكره.
خامساً: دعم وتمكين ريادة المرأة:

مع تحسین مؤشرات البطالة للذكور والإناث في الربع الرابع من عام 2018/2017، إلا أنه ما زالت هناك فجوة نوعية تعكس الجمود النسبي لسوق العمل في استيعاب الإناث قياساً بالذكور على الرغم من انخفاض معدل البطالة بين الإناث إلى 21.2% مقابل 24.7%، مقارنة بمعدل بطالة الذكور الذي انخفض إلى 6.7% مقابل 8.2% في الربع المناظر من عام 2017/2016، هذا وقد تركز معدل البطالة بين الإناث في الفئة العمرية (20-24 سنة) ليلعب نحو 55.6% مقارنة بمعدل بطالة بين الذكور لذات الفئة العمرية والذي بلغ نحو 19.8%، وهو ما يمثل إهدار للاستثمارات الكلية الموجهة لتنمية رأس المال البشري خاصة مع تواجد نحو 1.34 مليون من الإناث في حالة بطالة بنسبة 46.8% من جملة المتعطلين عن العمل⁽¹⁾.

بشكل عام، يساهم تأهيل المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر بشكل أساسي وفعال في عملية التنمية الاقتصادية بتأثيرها في المتغيرات الاقتصادية الكلية التي تتمثل في إجمالي الناتج المحلي والادخار والاستثمار والاستهلاك والصادرات، فبالنسبة لإجمالي الناتج المحلي تؤثر تلك المنشآت على توفير السلع والخدمات وفق تقضيات المستهلك النهائي أو الوسيط مما يزيد من الدخل المحلي، وتحقق ارتفاعاً في معدلات الإنتاجية عند استخدام عوامل الإنتاج، ومن ثم زيادة حجم الناتج المحلي وتنوعه (المنتجات البديلة أو المكملة)، حيث أن تلك المنشآت تعتبر وحدات إنتاجية تعتمد على التمويل الذاتي لمالكها، وتعمل على تعبئة المدخرات الخاصة العاطلة

(1) مرجع سبق ذكره، ص 70 – 71.

وتدويرها داخل الاقتصاد المحلي، وتقوم بتوظيفها في استثمارات إنتاجية وخدمية لتحقيق أرباح مما يحد من درجة الاعتماد على الاقتراض الداخلي أو الخارجي من جهة، كما أنها توظف نسبة كبيرة من الأرباح المحققة مرة أخرى في استثمارات توسعات محلية من جهة أخرى، فضلاً عن أن تلك الأرباح تخضع لنظام الضرائب المحلية الذي يساعد على تحسين البنية الأساسية والخدمات المحلية الأخرى، مما يؤدي إلى زيادة مساهمتها من خلال تعبئة الادخار الخاص في تمويل التنمية، كما أنه ونظراً لسياسة الأجور المنخفضة التي يتقاضها العاملون بالمنشآت في الإنفاق الاستهلاكي "الطلب على السلع الاستهلاكية الأساسية الضرورية" الناتجة عن زيادة الدخل النقدي بمقدار وحدة نقدية واحدة) مرتفعاً، كما تتميز هذه المنشآت بارتفاع معدل دوران رأس المال مما يؤدي إلى زيادة حجم الاستثمار الكلي في الاقتصاد، وهذا يضمن ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي من خلال عمل مضاعف الاستثمار (الميل الحدي للاستهلاك) حيث أنها تقوم بإنتاج أكبر عدد ممكن من السلع المحلية مما يحفز الاقتصادات المحلية، ويؤدي إلى زيادة حجم الطلب الكلي في الاقتصاد، ومن ثم اتساع دورة الإنفاق والإنتاج والاستثمار وبالتالي اتساع دورة النشاط الاقتصادي، ورفع معدل النمو كمحصلة نهائية.

الخلاصة والنتائج والتوصيات:

الخلاصة : يمثل توسيع نطاق وصول المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر إلى الخدمات المالية وغير المالية، أحد الدعائم الأساسية لتأهيل تلك المنشآت باعتبارها محرك رئيسي للنمو الاقتصادي تستهدف الحد من البطالة والتضخم وتحسين نوعية الحياة الاجتماعية، وهو ما يتطلب مزيداً من الجهود لجمع البيانات والإحصاءات لتحديد وفهم ماهية وطبيعة عملها ودورها المنشود في دعم الاقتصاد القومي وتعزيز دورها في عملية النمو الاقتصادي، وبما يتسق مع الجهات الرقابية والمؤسسات المالية بما يحقق الغرض منها، وحتى تصبح "العمود الفقري للاقتصاد" وليست نموذجاً افتراضياً يدور حول تنمية القطاع الخاص.

النتائج:

1- على الرغم من أهمية تلك المنشآت التي كاد يجمع عليها الاقتصاديون، إلا أنه ما زالت قدراتها غير مستغلة خاصة في التوسع في الأسواق الخارجية، والمساهمة في زيادة ونمو الصادرات، ومن ثم توفير النقد الأجنبي والحد من العجز في ميزان المدفوعات.

2- يمكن أن تساهم تلك المنشآت بفاعلية في تطوير وتنمية السلع والخدمات التي تنتج للسوق المحلية لتصبح سلع وخدمات تصلح للتصدير، حيث أن تلك المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر والتي يعمل بها نحو 75% من إجمالي القوى العاملة في مصر، تصل نسبة المنشآت التي تقوم بالتصدير منها 17% من إجمالي

عدد المنشآت⁽¹⁾. وهناك مبادرات حكومية عديدة في هذا المجال منها على سبيل المثال مبادرة البنك المركزي فيما يتعلق بزيادة نسبة المكون المحلي في التصنيع لإحلال الواردات وزيادة الصادرات⁽²⁾، وجهود جهاز تنمية المشروعات التي تمت عام 2018 من ترشيح عدد 222 مشروع للحصول على فرص تصديرية من خلال نقطة التجارة الدولية⁽³⁾.

3- تحتاج تلك المنشآت لبذل المزيد من الجهود وتقديم الخدمات المالية وغير المالية وخاصة فيما يتعلق بوسائل الإنتاج وتوفير المساعدات الفنية والإدارية والاقتصادية، وتعديل برامج الإنتاج بالمنشآت الحرفية والمنزلية بما يتسق مع احتياجات الأسواق الخارجية ورغبات وأذواق وتفضيلات المستهلكين للمنتجات اليدوية التقليدية. التوصيات : **قد يكون من المناسب عرض التوصيات التالية:**

أولاً: أهمية تحسين عمليات جمع البيانات، وتحقيق الاتساق والتنسيق في تحديد تعريف وماهية المنشآت المتوسطة والصغيرة، ومتناهية الصغر، ومعالجة أوجه القصور الحالية وإزالة التناقضات بين التعاريف الرسمية حتى لا تؤدي إلى تشوهات في تخصيص إنفاق الجهات المانحة لتنمية تلك المنشآت، وحتى لا يكون التعريف عائق أو تحدي أمام نفاذ تلك المنشآت إلى أسواق الإقراض والتمويل، فقد يؤدي استخدام تعريف من وجهة نظر منفردة إلى فقد فرص تمويلية محتملة لها.

ثانياً: يعد حجم دوران الأعمال التجارية، وحجم المبيعات ورقم الأعمال ثم عدد الموظفين في تلك المنشآت بشكل عام مقاييس أكثر ملاءمة لتحديد الحجم النسبي لها عن قيمة الأصول.

ثالثاً: تشجيع المنشآت المتوسطة والصغيرة التي تقوم على الابتكار (التي تستخدم منصات الإقراض الإلكتروني، واعتماد نظم الفوترة الإلكترونيّة والتحصيل الإلكتروني، وتمويل مشروعات سلاسل التوريدات للمنشآت الكبرى) بتقديم حوافز للبحث والتطوير لتشجيع الابتكار وجذب وتعزيز روابط دائمة بين المنشآت ذات المعرفة المحلية والأجنبية.

(1) وزارة التجارة والصناعة، إستراتيجية وزارة التجارة والصناعة لتعزيز التنمية الصناعية والتجارة الخارجية 2016/2017، ص 51.

(2) صندوق النقد العربي: مرجع سبق ذكره، 2019، ص 168.

(3) تقرير انجازات الجهاز، مرجع سبق ذكره، ص 6.

رابعاً: تقديم تسهيلات لإيجاد علاقات إنتاج ايجابية تصاعدية قوية متبادلة بين المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر من جهة، وبين المنشآت الكبيرة من جهة أخرى في ضوء احتياجات الأسواق وتفضيلات المستهلكين.

خامساً: تفعيل حاضنات الأعمال التي تناسب طبيعة تلك المنشآت لتنمية القدرات التنافسية، ودعم التخصصات التي تركز على المهارات الحرفية المتميزة عالمياً، وتقديم النصح والرعاية وربطها بالمؤسسات العلمية ومراكز البحوث العالمية، وتحقيق التكامل والاتساق بين حاضنات الأعمال وجهاز تنمية المشروعات ومنظمات المجتمع المدني وشركات رأس المال المخاطر والجامعات والمراكز البحثية لتدعيم تنافسية تلك المنشآت.

سادساً: إنشاء صناديق وطنية لدعم هذه المنشآت وقت الأزمات الاقتصادية أو تغير الدورات الاقتصادية أو ظهور بؤادر المنافسة الشديدة أو عند حدوث الإغراق أو التعثر المؤقت، أو لمد خدماتها إلى الريف أو الصناعات غير التقليدية للتصدير.

سابعاً: الاستخدام الكفاء والفعال للإعانات والنفقات العامة الموجهة للتأثير في معدلات البطالة، من خلال توجيهها للمنشآت الإنتاجية المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، استهدافاً إلى تخفيض بطالة المتعلمين والشباب والإناث، وتأهيل الأيدي العاملة العاطلة، وتوجيه طلبة الجامعات إلى ما يتوافق مع متطلبات سوق العمل في مصر، مع الاهتمام بالتعليم الفني والصناعي المتوسط وفوق المتوسط والعالي.

ثامناً: تنفيذ سياسات اقتصادية تستهدف المنشآت المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر التي تنتهج استراتيجيات للتنويع الاقتصادي يقوم على الابتكار، والتي تعتمد على سياسات واضحة للتصنيع للتصدير وللإحلال محل الواردات.