

محاضرة حول:

(المشاريع الصغيرة والمتوسطة مرتكز التنمية ومخرج الأزمة)

مقدمة إلى:

الحلقة النقاشية التي تقيمها جمعية العلوم الاقتصادية السورية

حول:

الأزمة السورية وتداعياتها الاقتصادية

دمشق 2016/9/20

إعداد: د. عامر خربوطلي⁽¹⁾

⁽¹⁾ عضو مجلس إدارة جمعية العلوم الاقتصادية السورية - مدير غرفة تجارة دمشق - دكتوراه في الاقتصاد حول دعم وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة - محاضر ومدرب في مواضيع ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة ودراسات الجدوى في عدد من الجامعات.

المحاور الرئيسية

- مقدمة:
- أولاً: المشروعات الصغيرة والمتوسطة (المفهوم - الأهمية - الخصائص).
- ثانياً: محددات النمو الاقتصادي ودور رواد الأعمال.
- ثالثاً: الوضع الراهن للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في سورية (مرتكز التنمية)
(الصعوبات والتحديات)
- رابعاً: دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تجاوز مأزق التنمية (مخرج الأزمة)
(مقترحات وحلول)
- خاتمة:

مقدمة:

لا يمكن إغفال أهمية ودور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في النهوض الاقتصادي لأغلب دول العالم حيث تشكل هذه المشروعات القسم الأعظم لقطاع الأعمال الخاص في أغلب تلك البلدان ومن ضمنها سورية. ومع تداعيات الأزمة التي تمر بها سورية يبرز قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة SMEs كأحد ركائز التنمية الاقتصادية كونه يشكل حوالي 95% من قطاع الأعمال الخاص والذي يشكل بدوره حوالي ثلثي الناتج المحلي الإجمالي GDP وقد أدت الأزمة لتراجع أداء هذه المشروعات وتقلص أعدادها سواءً التي كانت عاملة أو التي كانت بطور الإنشاء والمباشرة قبل الأزمة بالإضافة لتوقف بعضها والتراجع الشديد في إنشاء المشروعات الجديدة نتيجة ظروف الأزمة ومع ذلك فإن الخصائص التي تميز تلك المشاريع عن غيرها تؤهلها لتكون في حال معالجة صعوباتها ومشاكلها وتقديم أقصى ما يمكن من برامج داعمة لها المحرك الأساسي للتنمية والمولدة المهمة للنمو والقيم المضافة وحجر الزاوية الاقتصادي للمخرج من الأزمة وعودة الانتعاش والتعافي وإعادة الاعمار.

أولاً: المشروعات الصغيرة والمتوسطة SMEs (المفهوم - الأهمية - الخصائص):

ما هي المشروعات الصغيرة والمتوسطة SMEs ؟ ولماذا يتم التركيز عليها عالمياً واعتبارها جوهر التنمية الاقتصادية؟ ولماذا يرتبط المشروع الصغير بالمبادر (Entrepreneur)؟. يقول الاقتصادي النمساوي (جوزيف شومبيتر) (أن أحد أسباب التخلف وتباطؤ النمو هو عدم ظهور المنظمين أو المبادرين (Entrepreneurs) الراغبين باستغلال الفرص الاستثمارية وابتكار كل ما هو جديد ، ويؤكد أن رائد الأعمال هو المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي لأنه هو الذي يستطيع خلق مشروع جديد ويطور سلعة معينة ويفتح منفذاً تصديراً أو تسويقياً جديداً ، وهو الذي يحول دون دخول الاقتصاد الكلي في دوامة الجمود والانكماش وذلك من خلال الأدوار التالية:

- تحمل عبء المخاطرة وعدم التيقن من المستقبل .
- إصدار القرارات حول نوعية السلع والخدمات التي سوف يتولى إنتاجها أو تطويرها وتسويقها داخلياً وخارجياً. ومن خلال تحقيق هذه الأهداف فإنها تتحقق أهداف النمو الاقتصادي المتمثلة في تحقيق تراكم رأس المال وتطبيق تقنيات جديدة وتحسين مستوى استغلال الطاقات المتاحة ورفع الكفاءة الإنتاجية للعمل وتوفير فرص جديدة للعمل والمساهمة في القضاء على مشكلة البطالة .
- إن التطور الاقتصادي الفعلي يمكن أن يحدث عندما يتقابل الطلب على السلع الاستهلاكية الجديدة مع ابتكار جديد في نطاق الإنتاج يزيد من القدرة والفاعلية والإنتاجية ويؤدي إلى خفض تكلفة المنتج النهائي.
- إن الغاية من إقامة أي مشروع هو تحقيق قيمة مضافة تحقق ربحاً عند تسويق منتجات وخدمات هذا المشروع.
- حيث أن مبررات وجود المشاريع الصغيرة عديدة ومنها :
- بعض الأنشطة يحتاج المبتدئ فيها لرأسمال صغير والمعونة الفنية السهلة.
- رغبة الأفراد بالعمل لحسابهم الخاص (دون شراكات).

- التخصص في بعض العمليات والأنشطة التي تعززها المشروعات الكبيرة (صناعة الأصبغة - الأدوية ...).
- وجود منتجات غير نمطية (ألبنسة - موضة ...) لا تحتاج لكميات بل لسرعة في التغيير .
- التخصص في بعض الأنشطة المكّملة للصناعات الكبيرة أو التي تكون مدخلاً لها (مكونات صناعة السيارات).
- انخفاض معدل تشغيل الطاقة الإنتاجية مما يؤدي إلى ضياع مزايا الإنتاج الكبير نتيجة الركود وضعف الطلب .
- انتشار طريقة الإنتاج على شكل طلبيات أو صفقات صغيرة .

تميز المشروعات الصغيرة :

إن تفوق المشروع الكبير يرجع إلى بناء طاقات إنتاجية كبيرة حتى تتحقق وفورات الحجم الكبير (نسبة النفقات الثابتة على إجمالي التكاليف تنخفض كلما زاد الإنتاج).

أما إذا انخفض الطلب (جمود مثلاً) فإن المشروع الكبير سيظل مثقلاً بعبء النفقات الثابتة في حين أن المشروع الصغير وباعتبار أن نسبة التكاليف المتغيرة إلى الثابتة مرتفعة ، فهو يستطيع تعديل تكاليفه وبشكل سريع ليتماشى مع مستوى الأرباح المطلوبة (مثل صناعة أزياء السيدات - الموضة ...).

أما وفورات المشروع الصغير فتتجلى في:

- الاستعانة بالخبراء وليس توظيفها.
- التعاون ما بين عدة مشروعات صغيرة أخرى لتحقيق إنتاج أكبر (عقد تصدير مثلاً).
- فصل مراحل إنتاج معينة ومنحها لمشروعات متخصصة (إنتاج أنواع محدودة من الأحذية وبيعها في مراكز البيع الكبرى بدلاً من إمتلاك مراكز للبيع).
- زيادة إنتاجية العاملين نتيجة تقليل حجم العملية البيروقراطية وتحسين العلاقة بين الإدارة والعاملين.
- المرونة في سرعة اتخاذ القرارات الإدارية حسب متطلبات السوق.
- توفر فرص عمل لاستثمارات أقل بمقدار (5/1) من المشاريع الكبيرة .
- ومقابل هذه المزايا والوفورات فهناك عدة مشكلات قد يتعرض لها هذا النوع من المشروعات، ومنها:
- مشكلة الحصول على رؤوس الأموال للتمويل (عدم وجود ضمانات عقارية في كثير من الأحيان).
- مشكلة الحصول على المعلومات والاتصالات وخدمات الاستشارات والتدريب.

إن المشاريع الصغيرة موجودة في جميع الظروف والأحوال كونها تتناول بعض السلع والخدمات التي تحتاجها السوق المحلية، فهي لا تحتاج لتكاليف كبيرة، وقد تكون سلعاً نهائية أو وسيطة تخدم صناعات أخرى مكّملة، وفي سورية فإن لكل منطقة جغرافية خصوصية مختلفة ولها مقومات معينة لإقامة هذا النوع من المشاريع من عناصر المواد الأولية أو الأيدي العاملة أو الخبرات أو الفرص التسويقية المختلفة والتي تتلائم مع هذه المشاريع (زراعية- سياحية- صناعية- حرفية تقليدية- ...).

إن العديد من الدول المتطورة أو النامية قد حققت نتائج اقتصادية مذهلة اعتماداً على هذا النوع من المؤسسات.

فايطاليا على سبيل المثال (كدولة صناعية متطورة) والتي يشكل ناتجها المحلي (13%) من الناتج الأوروبي، وصادراتها (34%) من الناتج المحلي، نموذجاً ناجحاً لهذا النوع من الشركات، فهي تشكل (90%) من الشركات الإيطالية وهي ليست بالضرورة عائلية وإنما هي شركات أشخاص وبعضها شركات أموال، وهي تعمل ضمن نظام مؤسساتي فعّال تدعمه تجمعات خاصة للعمال واتحادات أعمال وجمعيات مصدري ومصنعي وغرف تجارة وصناعة وحرف وحاضنات أعمال ومراكز تجارة خارجية وفروع للغرف في الخارج...).

ثانياً: محددات النمو الاقتصادي:

دون الدخول في النظريات الاقتصادية العديدة التي حاولت تفسير كيفية الوصول إلى نمو اقتصادي أكبر، فإنه قد تأكد اليوم أنه لا تتحقق نسب النمو العالية ولا تبني قدرات المنافسة عن طريق زيادة معدلات الاستثمار وتراكم رأس المال فحسب، بل من خلال التغييرات التكنولوجية وتنمية المهارات البشرية التي تعتبر الأساس في تنمية القدرة الذاتية على الابتكار والتحديث وتقديم سلع وخدمات جديدة ذات محتوى تقني عالي.

وهذا ما يفسر تجارب العديد من الدول وبخاصة ذات الاقتصاد المركزي المخطط سابقاً التي كان مرد تراجع معدلات نموها ليس بسبب انخفاض معدلات استثماراتها (التي استمرت تمثل معدلات بالغة الارتفاع) بقدر ما هي نتيجة عدم الكفاءة وتدني إنتاجية هذه الاستثمارات وتزايد معدلات الطاقات المعطلة، وفوق ذلك كله غياب دور رواد الأعمال والمنظمين ورجال الأعمال الأكفاء.

إن معادلة النمو الجديدة التي يتم تبنيها في اغلب الدول المتقدمة والتي حققت قفزات تنموية كبيرة تعتمد الصيغة التالية:

معدل النمو في الناتج = مؤشر كفاءة تخصيص عناصر الإنتاج + مؤشر الاستغلال + معدل نمو إجمالي + إنتاجية عوامل الإنتاج + (1- نصيب العمل من الدخل) × معدل نمو رأس المال.

أي أنه بالإمكان الحديث اليوم عن خمسة مصادر للنمو في الناتج هي: (التقدم التقني- نمو رأس المال- نمو كفاءة التوزيع- نمو العمالة- مستوى الاستغلال) أي أن تراكم رأس المال هو أحد مصادر النمو وليس هو المصدر الأساسي ولا بد من التركيز على المصادر الأخرى الرديفة والمتمثلة بالكفاءة والإنتاجية والتجديد التقني الذي يلعبه رواد الأعمال.

إن الإسراع في النمو الاقتصادي لتحقيق مستوى دخل فردي أكبر ومستوى من الرفاهية أكبر يتطلب التأكيد على عناصر معينة مثل الإدارة الفعّالة والتدريب الأفضل والتعليم المستمر والمزيد من الاستثمار الرأسمالي والتجديد التقني. وضمن هذه المسؤوليات التي يقوم بها رائد الأعمال فإنه يتولى مهمة المبادرة لخلق مشروع جديد أو سلعة جديدة أو طريقة تسويقية مبتكرة، ومن خلال سعيه للربح لتحقيق درجة عالية من الريعية لأفكاره الجديدة فإنه يحقق أهداف النمو الاقتصادي المتمثلة في تحقيق تراكم رأس المال وتطبيق تقنيات جديدة وتحسين مستوى استغلال الطاقات المتاحة ورفع الكفاءة الإنتاجية للعمل، وهو بالإضافة لذلك سيوفر فرصاً جديدة للعمل والمساهمة في القضاء على مشكلة البطالة التي تعد أحد أهم أهداف برامج التنمية.

إن التطور الاقتصادي الفعلي يمكن أن يحدث عندما يتقابل الطلب على السلع الاستهلاكية الجديدة مع ابتكار جديد في نطاق الإنتاج يزيد من القدرة والفاعلية الإنتاجية ويؤدي إلى خفض تكلفة المنتج النهائي، فزيادة الطلب مثلاً على المنتجات الخشبية ساهم في تطوير طرق مبتكرة في مجال الصناعات الكيماوية لإنتاج الورق من المواد الخشبية بتكلفة أقل.

أما الدور الذي لا يقل أهمية الذي يلعبه رواد الأعمال على مستوى الاقتصاد الكلي فيتمثل في المساهمة بالانتقال من مرحلة الركود والجمود إلى حالة من الازدهار والانتعاش.

أما الآلية فهي كالتالي:

خلال فترة الازدهار الاقتصادي في أي بلد تكون أعداد المجددين أو رواد الأعمال وافرة في حين يشهد السوق فقراً في المنتجات ثم تنقلب الحالة تدريجياً حيث يزداد العرض السلعي والخدمي بعد بلوغ الاستثمارات الجديدة مرحلة الإشباع والكمال، حيث يبدأ عدد المنظمين ورواد الأعمال بالتناقص التدريجي لأن الازدهار يجعل الحساب الاقتصادي لمردودية المشاريع غير ثابت كما كان في السابق بسبب الاهتلاك السريع للألات والتطور التقني المتسارع وارتفاع أسعار الفائدة والأجور، وفي نفس الوقت تنخفض أسعار المنتجات والخدمات التي أصبحت متوفرة بكثرة، وتبدأ حالة من الانكماش من جراء قيام المنظمين بتسديد ديونهم المعقودة أساساً، ولا يعود الانتعاش مجدداً إلا عندما ينجح المنظمون الجدد أو رواد الأعمال في إحداث تغييرات جديدة في أعمالهم وتوسيع نطاقها، حيث يسمح الابتكار الجديد (وهو مصدر الرخاء والازدهار) في عودة الازدهار من جديد من خلال جوانب عديدة منها: -

- ارتفاع أسعار الآلات ومستلزمات الإنتاج.
- ارتفاع أسعار سلع الاستهلاك نتيجة ارتفاع الطلب الناجم أساساً عن توسيع الأعمال وارتفاع الأجور وتوسيع التسليفات المصرفية.
- تراجع البطالة.

ويؤثر عادةً الاستثمار الجديد الذي يقوم به (المنظم) على كفتي العرض والطلب اللذين يشكلان طرفي معادلة النمو الاقتصادي حيث يزيد رأس المال الجديد من إمكانية النمو من خلال توفير (العرض) ويستخدم الإنفاق الناجم عن الطاقة في توفير (الطلب) وبذلك تتحقق عملية النمو المتوازن.

وغالباً ما يتمتع منظم الأعمال والمشروعات الناجح بثلاث صفات رئيسية هي: -

- المسؤولية الفردية في حل المشاكل وتحديد الأهداف وتحقيق تلك الأهداف بجهد شخصي مباشر.
- المخاطرة المعتدلة كمهارة وليس كمجازفة.
- المعرفة بنتائج الإنجازات الناجمة عن اتخاذ القرارات والقيام بالمهام.

وفي محاولة لإسقاط محددات النمو الاقتصادي على الوضع الاقتصادي في سورية يمكن القول:

في عام 2006 بلغت نسبة العائد على الاستثمارات العامة (2,3%) في حين سجل العائد على الاستثمارات الخاصة نسبة (4,8%) ورغم أن العائد لدى الاستثمارات الخاصة أكبر من العامة نتيجة إقامة تلك المشاريع من قبل

رواد أعمال ناجحين وارتفاع نسبة إنتاجية عوامل الإنتاج والاستغلال الأمثل للموارد والتجديد التقني المستمر وهي الجزء الأكبر من مصادر النمو في الناتج التي سبق عرضها في معادلة النمو.

إلا أنه حتى العائد على الاستثمار لدى القطاع الخاص والشركات الصغيرة والمتوسطة الذي يبدو أكبراً من القطاع العام إلا أنه لا يحقق جميع نتائج ومنعكسات مضاعف الاستثمار الذي وفق نظريته ونظرية النمو الاقتصادي كان يجب أن يتحقق معدل نمو اقتصادي بحدود (1,7%) في عام /2006/ في حين أنه سجل رسمياً (1,5%) أي أن هناك فرقاً بنسبة (2%) نتيجة ضعف العائد على الاستثمار وضعف الإنتاجية والكفاءة والهدر، أي أن تراكم رأس المال ليس العامل الوحيد في تحقيق النمو وهذا ما يجب أن يتم التركيز عليه في مرحلة الأزمة وما بعدها للاستفادة من الإمكانيات المالية المحدودة بأقصى طاقة ممكنة.

ثالثاً: الوضع الراهن للمشروعات الصغيرة والمتوسطة في سورية (مركز التنمية):

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سورية الجزء الأكبر من بنية القطاع الخاص رغم صعوبة تحليل الوضع الراهن لهذه المؤسسات بمعزل عن القطاع الخاص نفسه نظراً لعدم توفر الإحصائيات والأرقام الخاصة بهذه المؤسسات والاعتماد على القانون الذي أنشأت من خلاله الشركات الصناعية الخاصة.

وتعتبر التعدادات التي أجراها المكتب المركزي للإحصاء خلال الفترات (1970 - 1981 - 1994 - 2004) وتحديث الإطار الذي تم عام /2008/ الأساس الممكن الاعتماد عليه في تجميع البيانات والإحصاءات حول المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومنتاهية الصغر في سورية.

حيث ارتفع عدد المنشآت في تعداد /2004/ إلى (399308) منشأة مقارنةً بتعداد /1970/ وبمعدل نمو سنوي (3,9%) وأن حجم الزيادة في المنشآت من /1-4/ عمال (382223) منشأة بمعدل نمو (3,9%) وفي المنشآت من (5-9) عمال (12743) منشأة بمعدل نمو (2,9%) ، أما في المنشآت أكثر من (10) عمال فكانت (4342) منشأة بمعدل نمو سنوي (4,9%).

وفي أرقام /2008/ بعد أن تم تحديث الإطار العام للتعداد، فقد بقيت نسبة المنشآت التي تضم من (1-2) عمال تشكل (99%) من عدد المنشآت التي تضم أقل من (10) عمال ومن حيث التركز الجغرافي شكلت محافظات: دمشق - حلب - ريف دمشق - حمص نسبة (60%) من إجمالي عدد المنشآت، أما من النشاط الاقتصادي فسجلت (63%) للتجارة و (16%) للصادرات التحويلية و (4%) للنقل والتخزين والاتصالات و (4%) للوساطة العقارية والإيجارات و (14%) لباقي النشاطات.

أما في المنشآت التي تضم من (5-9) عمال فقد شكلت الصناعة التحويلية (56,2%) تليها التجارة (22,7%) ثم المطاعم والفنادق (6,7%) في حين شكل نشاط النقل والتخزين والاتصالات (3,2%) والتعليم (2,7%) وبقية النشاطات (8,4%).

والملاحظ من هذه الأرقام والتعدادات أنها لا تقدم بيانات كافية عن المنشآت في سورية حيث تقتصر على موقع المنشأة وعدد العاملين والنشاط والترخيص بينما لا تتوفر بيانات عن رأس المال والإنتاج والتصدير ولم يتوفر أيضاً بيانات عن القطاع غير المنظم.

1. مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمالة:

تُشغَل وتُشكّل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سورية أكثر من (90%) من إجمالي عمالة واستثمارات القطاع الخاص السوري التي تختلف نسبتها حسب القطاعات والنشاطات الاقتصادية، حيث يمكن تقدير أن (99%) من المؤسسات الخاصة المتناهية الصغر تهيمن عليها الملكية الفردية بالإضافة لوجود قطاع كبير غير رسمي ومتناثر على حدٍ سواء في المناطق الحضرية والريفية ويقدر حجم اليد العاملة التي يشغلها بحوالي (43%) ومع استبعاد أرقام القطاع العام الذي يعتبر بالتصنيف الوطني منشآت كبيرة في معظمه فإن ما يتبقى من عمالة يمكن تصنيفه ضمن القطاع الخاص الصغير والمتوسط والذي يقدر في عام /2009/ بحوالي (3.5) مليون من المشتغلين فوق (15) سنة.

تظهر بيانات المكتب المركزي للإحصاء أن عدد المشتغلين في القطاع الخاص حوالي (3.5) مليون مشتغل يشكلون ما نسبته (70.9%) من إجمالي عدد المشتغلين يشكلون (21.0%) في قطاع الزراعة - (18%) في قطاع الصناعة (21.3%) في قطاع البناء والتشييد (22.5%) من التجارة والفنادق والمطاعم (8.4%) في قطاع النقل والتخزين والاتصالات (2.6%) في قطاع المال والتأمين والعقارات (6.2%) من الخدمات الأخرى.

حيث تشير هذه النسب إلى ارتفاع نسبة المشتغلين في قطاع هذه المؤسسات مقارنة بمجموع المشتغلين. وفيما يتعلق بتوزيع العاملين حسب وضعهم الوظيفي فإن الإحصائيات تشير إلى أن أرباب العمل من القطاع الخاص الذين يعملون لحسابهم يشكلون ما نسبته (5.6%) من إجمالي عدد المشتغلين فوق عمر (15) سنة في سورية تشكل الإناث ما نسبته (2.4%) منهم، كما يظهر الجدول التالي:

توزيع المشتغلين (15 سنة فأكثر)

حسب المهنة في القطاع الخاص لعام 2009

النسبة من إجمالي العاملين	العدد			الوضع المهني
	المجموع	إناث	ذكور	
5.6%	199427	4846	194581	صاحب عمل
42.2%	1497823	59150	1438673	يعمل لحسابه
46.2%	1637720	109358	1528362	يعمل بأجر
6%	211461	71466	139995	يعمل لدى الغير بدون أجر
100%	3546431	244820	3301611	المجموع

المصدر: مسح قوة العمل 2009 - المجموعة الإحصائية السورية لعام 2010 - المكتب المركزي للإحصاء

يظهر الجدول أعلاه أن الحصة الأقل من قوة العمل الخاصة هي لأرباب الأعمال التي لا تشكل سوى (5.6%) من إجمالي المشتغلين ثم حصة من يعمل لحسابه الخاص في أعمال فردية على الأغلب (محلات - ورشات صغيرة جداً - أعمال فكرية) بنسبة (42.2%) تليها نسبة من يعمل بأجر وبالباقي (46.2%). أما من يعمل لدى الغير

(وغالباً ضمن العائلة) بدون أجر فتبلغ النسبة حوالي (6%) من إجمالي العاملين وهو يعكس عمل النساء المنزلي والحقلي عادةً، أما إذا جمعنا العاملين لحسابهم مع أصحاب الأعمال الخاصة فإن النسبة تصبح (47.8%) مقابل (46.2%) ممن يعمل بأجر أي أنه في سورية مازالت ثقافة العمل الخاص، ورغم جميع الجهود المبذولة من قبل الجهات الرسمية والأهلية غير منتشرة لأسباب مختلفة في مقدمتها مصاعب التمويل والصعوبات الإدارية التي تواجهها في مرحلة التأسيس والتشغيل مقابل سهولة العمل المأجور لدى مؤسسات القطاع العام والخاص على حدٍ سواء.

2 - مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي:

تظهر أرقام الجدول أدناه أن نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي السوري عام 2009/ حوالي (49.8%) حيث يشارك باقي منشآت القطاع الخاص السوري في تحقيق النسبة المتبقية لثلاثي الناتج المحلي وهي (16.8%) تقريباً، حيث تتركز النسبة الأكبر من هذه المساهمة في قطاعي التجارة والمال والتأمين بنسبة (25.6%)، أما المؤسسات الصناعية فتساهم بحوالي (11.1%) من الناتج المحلي الإجمالي.

مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة

في الناتج المحلي الإجمالي عام 2009

القطاع	مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي %	نسبة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في هذا القطاع %	نسبة مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي %
الزراعة	18%	50%	9%
الصناعة	37%	30%	11.1%
البناء والتشييد	5%	50%	2.5%
التجارة	18%	80%	14.4%
النقل والمواصلات	8%	20%	1.6%
المال والتأمين وخدمات أخرى محتملة	14%	80%	11.2%
المجموع	100%		49.8%

المصدر: المجموعة الإحصائية السورية لعام 2010 - المكتب المركزي للإحصاء.

التعريف الوطني للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

حتى تاريخ 2008/11/14 لم يكن لسورية بجميع هيئاتها ووزاراتها ومنظماتها الداعمة تعريف وطني رسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما أدى لحدوث اختلافات بالإحصائيات والدراسات والبيانات عن حجم وتوزع هذه المؤسسات من خلال اختلاف المصادر المحددة لتصنيف هذه المؤسسات.

* تم اعتماد هذه النسب من دراسة سياسة تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة في سورية - مركز الأعمال السوري - الأوروبي - 2002.

في أواخر عام 2008 قامت الحكومة السورية باعتماد التعريف الوطني التالي:

المشروع	العمال	المبيعات (TURNOVER) بملايين الليرات	الميزانية (BALANCESHEET) بملايين الليرات
متناهية الصغر	9-1	3	-
الصغيرة	49-10	50	50
المتوسطة	249-50	250	250

ويتطابق هذا التعريف مع معايير المفوضية الأوروبية الذي يدخل بالإضافة إلى العمال كلاً من المبيعات والميزانية مع اختلاف القيم نظراً للفروقات بين أرقام أعمال المؤسسات السورية والأوروبية. والملاحظة الوحيدة على إدخال المبيعات والميزانية رغم أهميتهما هي عدم دقة البيانات المصرح بها من قبل المؤسسات السورية بعكس الأوروبية لأسباب تتعلق بالبيانات المالية وحتى أرقام العمال قد لا تكون صحيحة نتيجة التسجيل في التأمينات الاجتماعية. مما يعطي بيانات وإحصائيات قد تكون غير دقيقة، ومع ذلك يُعد اعتماد تعريف وطني وتعميمه على جميع الوزارات والهيئات والمنظمات ذات العلاقة بهذا القطاع خطوة جيدة لتوحيد البيانات وتقديم دراسات أقرب للدقة وهذا ما تقوم به الحكومة حالياً من خلال لجنة مشتركة من جميع الوزارات والهيئات العامة والخاصة ذات العلاقة.

وفي إطار الاهتمام الحكومي وتشجيع هذا النوع من المؤسسات قامت وزارة الاقتصاد أيضاً بإعداد مسودة إستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستخدم منهجية البرامج التشغيلية وتعمل على التنسيق بين مختلف الوزارات والجهات المعنية لتحقيق أهدافها حيث تساعد هذه المنهجية على تحسين القدرة الاستيعابية للاقتصاد الوطني من خلال تطوير المؤسسات الوسيطة وتوفير البنية المالية والتمويلية حيث هدفت الإستراتيجية المعتمدة إلى تحقيق تشجيع نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وزيادة قدرتها التنافسية.

وتغطي الإستراتيجية فترة خمس سنوات ابتداءً من عام 2010-2014 وكان من المتوقع إدخالها في إطار الخطة الخمسية الحادية عشرة، إلا أنه وبعد صدور القانون رقم /2/ لعام 2016 الذي أقر إنشاء مؤسسة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتأخذ مكان هيئة لتشغيل وتنمية المشروعات أصبح هناك إطار تشريعي واضح لتنشيط ودعم هذه المشروعات ووضع تعريف وإستراتيجية وطنية وخدمات الدعم المطلوبة ومنها:

- وضع دليل تعريفي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- رسم السياسات والبرامج لتشجيع ريادة الأعمال.
- التنسيق والربط بين إستراتيجيات وخطط التنمية وخطط تنمية المشروعات.
- التنسيق بين الجهات العامة والخاصة والأهلية في مجال تنمية المشروعات.
- تطوير سياسات دعم الإنتاج المحلي بشكل متميز قطاعياً.
- المساهمة في توفير بيئة تشريعية وإدارية متكاملة.

- إحداه شبكة وطنية لحاضنات أعمال المشروعات الصغيرة.
 - تسهيل نفاذ هذه الشركات إلى الخدمات المالية.
 - رصد وتقييم أداء هذه المشروعات ومساهمتها في الناتج والتشغيل والتصدير.
 - إعداد الدراسات والبحوث حول تطوير هذه المشروعات.
 - تنظيم المعارض والمؤتمرات والندوات التي تقيده هذه المشروعات.
- وبالتزامن صدر أيضاً القانون رقم /12/ تاريخ 2016/3/23 الذي ينص على إنشاء مؤسسة ضمان مخاطر القروض للمشروعات الصغيرة والمتوسطة على شكل شركة مساهمة مغلقة خاصة لا تطرح أسهمها للاكتتاب العام تساهم المؤسسات المالية المحلية والدولية.
- وتهدف هذه المؤسسة لتمكين المشروعات الصغيرة والمتوسطة من الحصول على التمويل المطلوب من المؤسسات المالية بما يساهم في تنمية قطاع المشروعات الصغيرة والمساهمة في تعزيز التنافسية في القطاع المالي وتحسين مستوى الخدمات المالية التي يقدمها للمشروعات.
- وبصدور هذين القانونين يمكن اعتبار أن البنية التشريعية النازمة لدعم وتشجيع وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة قد اكتمل ويبقى البدء الفوري بتنفيذ هذه القوانين وممارسة النشاطات والمهام الموكلة إليها بالشكل الأمثل لتمكين هذه المشروعات الصغيرة من الانطلاق والتجدد وضمان نجاحها المستقبلي.
- وبشكل ملخص يمكن القول عن الوضع الحالي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:
- حدث تراجع كبير في عدد المشروعات الصغيرة والمتوسطة سواءً من ناحية تأسيس الجديدة منها أو توقف القائمة نتيجة الأوضاع غير المستقرة وإلى تراجع أعمالها وحجم مبيعاتها.
 - وهناك لجنة تعكف حالياً لوضع تعريف وطني رسمي جديد للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.
 - إن (95%) من المؤسسات الخاصة في سورية المصنفة ضمن المشروعات الصغيرة جداً تشغل اقل من /10/ أشخاص ، وتهيمن عليها الملكية الفردية والشراكة ، إضافة لوجود قطاع كبير غير رسمي متناثر يقدر بـ (30%) من القطاع الخاص ، ويقدر حجم اليد العاملة التي يشغلها بحوالي (43%) .
 - تشكل الشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs أكثر من (90%) من عمالة واستثمارات القطاع الخاص السورية وتختلف نسبها حسب القطاعات والنشاطات ، وهي تعتمد على الصيغ العائلية أو الفردية على حساب الأشكال الأخرى التعاقدية (كشركات الأشخاص والتوصية البسيطة ومحدودة المسؤولية والشركات المساهمة) مما يجعلها أقل قدرة على الاستجابة لمتطلبات التطوير والابتكار والكفاءة الإدارية والإنتاجية .
- على المستوى الصناعي يمكن إيراد الإحصائيات التالية :**
- مشاريع حرفية (صغيرة جداً) نسبتها 77% من إجمالي الصناعات التحويلية الخاصة.
 - مشاريع صناعية (صغيرة ومتوسطة) نسبتها 22% .
 - مشاريع كبيرة وفق قانون الاستثمار رقم (8) نسبتها 1% .

- وعلى المستوى الميداني هناك برامج لتوليد الدخل للفقراء من خلال المشاريع المتناهية الصغر وصدرت من خلالها تشريعات منها القانون رقم /15/ لعام /2007/ الذي سمح بإنشاء مؤسسات للتمويل المتناهي الصغر بالإضافة لجهود هيئة التشغيل وتنمية المشروعات والمؤسسات التنموية كالأمانة السورية للتنمية.
- وتعاني المشروعات الصغيرة رغم أهميتها الاقتصادية لبعض الصعوبات ومنها:
 - صعوبات الإقراض وطلب ضمانات عقارية بدل ضمانات الفكرة وبطء الإجراءات ومحدودية مجالات الإقراض.
 - خضوع هذه الشركات للأنظمة الضريبية نفسها المطبقة على المؤسسات الكبيرة بعكس ما هو معمول عالمياً .
 - تواضع الإعفاءات الضريبية مقابل خلق فرص عمل .
 - تكاليف الإقراض الصغير قد تصل إلى (10%) من إجمالي القرض .
 - ضآلة خدمات التدريب والمعلومات والدعم الاستشاري والنصح.
 - ضعف التجربة في ميدان التسويق الدولي.
 - ضعف التدريب وطرائق الإدارة الحديثة.
 - الإجراءات الإدارية المعقدة للحصول على التراخيص الرسمية لممارسة العمل.

بالإضافة إلى الصعوبات التي صرّح عنها أصحاب تلك المشروعات في دراسة تم إعدادها عام /2012/ وكانت النتائج وفق ترتيبها كما يلي:

1. صعوبات تسويقية.
2. صعوبات تمويلية.
3. صعوبات من ناحية الموارد البشرية.
4. صعوبات تقنية.
5. صعوبات من الناحية الإدارية.
6. صعوبات من الناحية القانونية.
7. صعوبات في اختيار مكان المؤسسة.

رابعاً: دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في تجاوز مأزق التنمية: (مخرج الأزمة) (مقترحات وحلول):

إذا كان الاقتصاد كهدف نهائي هو علم رفاهية المجتمع فإن التنمية وحدها هي التي تحقق تلك الرفاهية والتي تعني مستويات أكبر من الدخل الفردي.

وبالتالي لا معنى لأية سياسات نقدية ومالية واقتصادية إذا لم تساهم في تحقيق معدلات نمو أكبر ، فالسياسات ليست مطلوبة لذاتها بل لتحقيق تلك الغايات، وكلما كان مخرجات أي عمل اقتصادي نقوم به أكبر من مدخلاته كلما خلقنا قيمة مضافة أكبر تساعدنا في تحقيق معدلات أكبر من نمو الدخل وعدالة توزيعه.

إن أهمية الاستثمار وإنشاء المشاريع الجديدة تنبع من احتياجات النمو السكاني في سورية والبالغه (2.7%) وإيجاد فرص عمل جديدة للأعداد المتزايدة من طالبي العمل والخروج من حلقة الركود التضخمي (حالة ارتفاع الأسعار مع

الانكماش وتراجع المبيعات) التي كانت من تداعيات الأزمة التي تمر بها سورية منذ عام /2011/ فحسب نظرية مضاعف الاستثمار ونظريات النمو الاقتصادي فإن الاقتصاد السوري يحتاج لمعدلات استثمار لا تقل عن 16% من الناتج المحلي الإجمالي لتحقيق معدل نمو يساير النمو السكاني دون أي زيادة في مستوى الرفاهية والمعيشة، أما عند الرغبة بتحقيق معدل نمو بحدود (8 - 10%) فإن الاستثمارات يجب أن لا تقل عن (34%) من الناتج المحلي الإجمالي، بينما نتحدث اليوم عن معدلات نمو ضعيفة جداً وسلبية في بعض السنوات التي تلت بدء الأزمة مباشرة حيث حدث انكماش في الناتج المحلي الإجمالي خلال السنوات /2011- 2014/ بحدود (- 17,2%) وتراجع الناتج المحلي من (60) مليار دولار عام /2010/ إلى حوالي (34) مليار دولار عام /2013/.

وهذه النسب الكبيرة المطلوبة ينبغي أن يشارك قطاع الأعمال بتحقيق ثلثها على الأقل طالما أصبح يشارك بـ (67%) من الناتج المحلي الإجمالي اليوم، ومن هنا يكمن دور أصحاب الأعمال والمبادرين في خلق استثمارات جديدة وتطوير السلع والخدمات المطروحة ورفع قيمتها المضافة والعمل على تسويقها وتحديد محتواها التقني والتكنولوجي وفوق ذلك الاستفادة القصوى من الطاقات المتاحة من خلال معدلات أكبر من الإنتاجية والكفاءة والاستغلال الأمثل للموارد.

حالة قطاعي التجارة والصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل الأزمة:

- تراجع حاد في قيم الإنتاج الصناعي والتبادل التجاري وعجز مستمر في الميزان التجاري نتيجة توقف العديد من المصانع وعدم القدرة على إنتاج سلع قابلة للتصدير.
- ارتفاع تكاليف الشحن والنقل والتأمين والطاقة مما أدى لارتفاع تكاليف التصنيع والتصدير.
- الحصار الاقتصادي والعقوبات الدولية وتوقف مشاريع اتفاقيات التجارة الحرة لـ WTO - والشراكة مع أوروبا.
- عدم القدرة على الترويج الداخلي والخارجي للسلع (معارض - مؤتمرات - وفود تجارية).
- تراجع حاد في عمليات الترانزيت والمناطق الحرة والإدخال المؤقت.
- انتشار اقتصاد الظل في مجال التجارة الداخلية بشكل كبير والاعتماد على نقاط بيع السلع الاستهلاكية بطريقة مبعثرة وغير نظامية.

تحليل SWOT:

قبل إجراء التحليل ينبغي التأكيد على ما يلي:

1. إن حجم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية إنما يعتمد على درجة تطور القطاع الخاص وقدرته على إقامة المشاريع الجديدة وامتلاكه للوسائل والأدوات الكفيلة بإنجاز مهماته بأقصى درجات الكفاءة والفاعلية ويكمن دور الدولة هنا باستخدام سياساتها الاقتصادية الكلية لتأمين الجو الملائم للعمل الاقتصادي وضمان منظومة الأمن الاجتماعي وعدم تكرار تجارب الدخول في العمل التجاري والصناعي المباشر.
2. إن القطاع الخاص يتجه عادةً بصورة تلقائية نحو النشاطات الأكبر ربحية وخلال هذا السعي يحقق أهدافاً اجتماعية عديدة كامتصاص العمالة وإدخال تقنيات جديدة وخلق مجالات تصديرية.

3. إن اقتصاد السوق يترك الحرية للأفراد والمشروعات للعمل في إطار قواعد عامة تضعها الدولة وتنظمها باتجاه ضمان وجود حالة المنافسة الكاملة والاستفادة القصوى من إمكانيات هذا القطاع، فنظام السوق من خلال آلية السعر يؤدي إلى تحقيق نقطة الكفاءة القصوى في استخدام الموارد النادرة للاقتصاد من خلال التعادل الحدي للأسعار والنفقات.

في العودة لتحليل SWOT يمكننا إيراد ما يلي:

على المستوى الداخلي: نقاط القوة STRENGTH تتمثل في:

1. وجود مدخرات محلية وخارجية غير مستثمرة بالشكل الأمثل ويمكن تشجيعها للاستثمار وبخاصة في المناطق الآمنة.
 2. امتلاك المرونة في التعامل مع الأسواق المحلية والخارجية وسرعة التغيير وإعادة التوضع في أماكن أكثر استقراراً.
 3. امتلاك ميزات المشاريع الصغيرة والمتوسطة من ناحية المرونة والابتكار وخفض التكاليف وارتفاع الإنتاجية.
 4. تراكم مجموعة من الخبرات في إدارة الأعمال الناجحة قد تكون مغتربة في الوقت الحالي.
 5. التحرك بدافع الربحية والأمان والقدرة على إنجاز الأعمال بكفاءة إنتاجية عالية.
 6. سهولة تأسيس المشروعات الصغيرة وتكاليفها الغير كبيرة.
- أما نقاط الضعف الموجودة WEAKNESS فيمكن تلخيصها بـ :**

1. الوضع الاستثماري غير المستقر نتيجة الوضع الأمني وصعوبة تأمين المواد الأولية واليد العاملة والمستودعات وزيادة نسب المخاطرة المستقبلية.
2. ضعف التنافسية أمام الانفتاح على الأسواق الخارجية من ناحية أعباء التكاليف وأساليب الترويج.
3. تراجع مبيعات هذه الشركات لضعف القوة الشرائية وارتفاع التكاليف.
4. الافتقار لنظم التدريب والتأهيل الملبيه لاحتياجات المشاريع القائمة.
5. الاعتماد على الصيغ العائلية والفردية التي قد لا تؤمن استمراراً للمشاريع.
6. عدم وجود تمييز في التسهيلات والإعفاءات بين المشاريع الاستهلاكية البسيطة والمشاريع الإستراتيجية ذات معدلات الاسترداد الطويلة.
7. ضعف التكنولوجيا المستخدمة وفنون الإدارة الحديثة والافتقار لنظم البحث والتطوير.
8. عدم تلقي هذه الشركات لدعم استشاري وتدريب ومعلوماتي من مراكز الدعم بالشكل المطلوب.
9. ضآلة الضخ التمويلي لإقامة المزيد من المشاريع.

أما على المستوى الخارجي فإن الفرص OPPORTUNITY فتتمثل في:

1. إمكانية استثمار المدخرات الفردية المحلية في مشاريع صغيرة سريعة التأسيس وبخاصة في مجال الصناعات الغذائية.

2. انخفاض أعباء التكاليف بعد اعتماد وتأهيل المدن الصناعية التي تضم خدمات بنية تحتية مشتركة وإعادة النظر بالتكاليف التي تجعلها منافسة ومن ضمنها التكاليف الإدارية والمالية والتسويقية للمشروع نفسه.
3. استمرار انفتاح الأسواق العربية على المنتجات السورية عبر اتفاقيات التجارة الحرة وإمكانية الاستفادة منها بالإضافة لنظام الأفضليات المعمم GSP واتفاقيات التجارة الحرة مع إيران وروسيا والاتحاد الأوراسي.
4. وجود منظمات عريقة داعمة للأعمال كغرف التجارة والصناعة قادرة بمزيد من التطوير على تلبية احتياجات وخدمات الشركات الصغيرة والمتوسطة.

أما **التحديات المتوقعة THREAT** فيمكن ذكر ما يلي:

1. منعكسات الأزمة على جو الاستثمار المحلي بشكل عام.
2. عدم القدرة على المنافسة وتلبية متطلبات الجودة وارتفاع تكلفة المنتج المصدر في ضوء تلقي منتجات أغلب الدول الأخرى للدعم والتشجيع المباشر والصعوبات الناجمة عن الحصار والعقوبات.
3. عدم القدرة على استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة أمام وجود مناخات استثمارية أكثر تنافسية في أغلب دول العالم.
4. ارتفاع التكاليف المحلية نتيجة ارتفاع أسعار المحروقات والشحن والنقل والقطع الأجنبي.
5. عدم تلقي الشركات للدعم التمويلي والاستشاري الكافي للاستفادة من ميزات وجودها.
6. عدم الإسراع بإنجاز شركات مشتركة تدعم القطاع الخاص مثل (تدريب وتأهيل - إبداع صناعي وتجاري وبحوث - اختبار جودة المنتج - ترويج الاستثمارات - ضمان ائتمان الصادرات الاستثمارية وصناديق ضمان القروض الصغيرة والمتوسطة) .

مخرج الأزمة:

لقد كان للأزمة التي مرّت بها سورية ومازالت تداعيات اقتصادية كبيرة وحادة كان في مقدمتها كما تم الإشارة إليها سابقاً تراجع الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات النمو في أغلب القطاعات الاقتصادية وتراجع حاد في إقامة وتأسيس المشروعات الصغيرة والمتوسطة في ظل ظروف الأزمة فعلى سبيل المثال تراجع عدد المشاريع الصغيرة المشمّلة بأحكام المرسوم رقم /8/ لعام /2007/ من /105/ عام /2010/ إلى /24/ مشروعاً عام /2012/ وإلى /13/ مشروعاً عام /2013/ وإلى /11/ مشروعاً عام /2014/ وعاد وارتفع على /23/ مشروعاً عام /2015/ ثم على مشروعين فقط خلال الربع الأول من عام /2016/ (2)

(2) المصدر: هيئة الاستثمار السورية.

أما المشاريع المتوسطة المشتملة بنفس المرسوم فقد تراجعت أيضاً من /235/ مشروعاً عام /2010/ إلى /58/ مشروعاً عام /2011/ ثم إلى /14/ مشروعاً عام /2012/ إلى /20/ مشروعاً في كل من عامي /2013 - 2014/ ثم إلى /14/ مشروعاً عام /2015/ وإلى مشروعين فقط خلال الربع الأول من عام /2016/ (3) والواضح من هذه الأرقام أن الأزمة أدت إلى تراجع أعداد هذه المشاريع، وبالإضافة للصعوبات التي كانت تعاني منها هذه المشاريع أصلاً قبل عام /2010/ أضافت الأزمة صعوبات جديدة منها (تلاشي التمويل المصرفي - صعوبات العمالة - ارتفاع تكاليف المواد الولية والشحن والنقل والطاقة - صعوبات المناطق غير الآمنة - صعوبات التصدير والترويج الخارجي....).

ومع ذلك فإن هذه المشاريع من المتوقع أن تكون المخرج الاقتصادي للأزمة لأسباب عديدة منها:

1. هي الأسهل في التأسيس والتنظيم والأقل حاجة لرأس المال ووجود مقومات إحداثها وبخاصة في قطاعي الصناعات الغذائية والزراعية والخدمات وقطاع التقنية والاتصالات والبرمجيات.
2. تماشيها مع بنية الاقتصاد السوري والقطاع الخاص تحديداً في إقامة المشروعات الفردية والعائلية والورش الصغيرة.
3. قدرتها على توليد فرص عمل كبيرة مقابل رؤوس أموال قليلة فهي توفر فرص عمل لاستثمارات أقل بمقدار (الخمس) من المشاريع الكبيرة وهذا ما تحتاجه سورية اليوم نتيجة ارتفاع معدلات البطالة بشكل كبير وغير مسبوق.
4. المرونة الكبيرة التي تتمتع بها نتيجة صغر تكاليفها الثابتة مقارنةً بالمتغيرة وبالتالي قدرتها على التصدير وتغيير المنتجات والتعامل مع مستجدات مرحلة التعافي المبكر وإعادة الاعمار بمرونة أكبر من المشاريع الكبيرة بالإضافة لقدرتها على الانتقال للأماكن الأكثر أمناً.
5. قدرتها على تجميع المدخرات الفردية المتاحة والاستفادة منها في إقامة مشاريع صغيرة ومتناهية الصغر ولا تحتاج لأموال كبيرة مما يساهم في تخفيف الضغط على الاقتصاد الوطني في عمليات الاستدانة الداخلية أو الخارجية ومعالجة الاختلالات ما بين الادخار والاستثمار.
6. قدرتها على المشاركة في تحقيق معدلات نمو اقتصادي أكبر من المشاريع الكبيرة من خلال استخدام باقي عناصر مصادر النمو في الناتج وهي الكفاءة والإنتاجية والتجديد التقني، والمتوفرة في المشاريع الصغيرة التي يقوم بها رواد الأعمال وعدم الاعتماد فقط على عنصر (تراكم رأس المال).
7. رفع الطاقة المتاحة للصادرات السورية وتأمين المزيد من القطع الأجنبي من خلال تصدير منتجات هذه المشروعات مباشرة ومن خلال توفير منتجات نصف مصنعة مناسبة للصناعات الكبيرة التي تقوم بتصدير منتجات بكميات كبيرة والاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير وانخفاض عبء التكاليف الثابتة.

(3) المصدر: هيئة الاستثمار السورية.

8. توفير فرص العمل للعمالة نصف الماهرة وغير الماهرة لانخفاض نسبة المخاطرة فيها ووجود فرصة أفضل للتدريب أثناء العمل وهذا النوع من التدريب لا تسمح به المشروعات الكبيرة عادةً وهي ميزة استغلال الوقت الضيق في فترة التعافي وإعادة الاعمار.
 9. قدرتها الأكبر على تعظيم استخدام المنتجات الثانوية والمخلفات الناجمة عن الأحداث باعتبار أن الصناعات الكبيرة والتخصص الإنتاجي لا يجيز تصنيع أو استخدام المنتجات الثانوية وهذا أمر مطلوب في مرحلة تجاوز الأزمة.
 10. إن ميزة المشروعات الصغيرة في حال إنشائها من قبل رواد الأعمال فإنها تتميز بمعدلات استغلال امثل لرأس المال وإنتاجية أكبر مما يساهم في الاستفادة من الموارد المحددة في تعظيم الإنتاج والمساهمة في زيادة الناتج المحلي دون الحاجة لاستثمارات ضخمة.
 11. قدرتها على معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات السوري الذي ازداد وتفاقم خلال مدة الأزمة من خلال تأمين سلع بدائل المستوردات وتخفيف الطلب على القطع الأجنبي للاستيراد.
 12. قدرتها على التشبيك القطاعي والإقليمي والمهني مما يجعلها المحرّض على إعادة التلاحم بين المناطق والمهن والأيدي العاملة بعدما حاولت الأزمة تفريقها.
 13. تعزيز ثقافة مهارات ريادة الأعمال (العمل الحر) ونشرها وتأسيس الشركات.
- إن الوضع الاقتصادي الذي نجم عن الأزمة يتمثل اليوم في حالة الركود والكساد وضعف المبيعات في معظم القطاعات مع حالة من التضخم وارتفاع الأسعار بفعل التمويل بالعجز والتضخم يدفع التكاليف ومنها ارتفاع أسعار القطع الأجنبي وحوامل الطاقة وهذه الحالة المتناقضة يمكن للمشروعات الصغيرة والمتوسطة التعامل معها من خلال الآلية التالية:
1. **في مجال التضخم:** يمكن اعتبار التضخم عدو المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر لأسباب كثيرة في مقدمتها أن التضخم يزيد من احتياجات الاقتراض حيث أن المخزون والذمم المدينة تزداد قيمتها مع التضخم. كما يتسبب التضخم في ارتفاع نسب الفوائد ويجعل الاحتياجات المتزايدة للاقتراض أكثر كلفة، وباعتبار أن التضخم يكون مصحوباً بإجراءات حكومية تؤدي إلى تضائل في الائتمان وبالتالي تكون المؤسسات الصغيرة غير مجهزة للتنافس مع المؤسسات الكبيرة من خلال العرض المتناقص للأموال المقرضة.
- أما الأمر الآخر فإن معدل الخصم الذي تم اعتماده وفق مؤشرات الفائدة على القروض طويلة الأجل ومعدل التضخم ومعدل المخاطرة وهو في هذه الحالة سيكون مرتفعاً حيث أن القيم الحالية للتدفقات النقدية عند تقييم المشروعات الصغيرة لن تكون مجدية عند معدلات تضخم مرتفعة كما هو الحال اليوم في سورية.
- ومع ذلك فإن المشروعات الصغيرة رغم كونها الأكثر تأثراً بالتضخم الكبير الذي يعاني منه الاقتصاد السوري إلا أنها قادرة بحكم الخصائص التي تنفرد بها عن المشروعات الكبيرة وفي مقدمتها صغر حجم أموالها وسهولة تأسيسها

وقيمة المضافة الأكبر فإنها قادرة على خلق عرض سلعي وخدمي سريع ومتعاطف ومستمر ومتنوع وبتكاليف قليلة يخفف من حدة الفجوة ما بين تدفقات العرض وتدفقات الطلب والتي تعتبر السبب الرئيسي في حالة التضخم. إلا أن هذه الآلية لكي تنجح لابد لها من شرط هام متمثل بتأمين تمويل المشروعات الصغيرة بتكاليف منخفضة من خلال تخفيض نسب الفوائد للمقترضين من المؤسسات الصغيرة بحيث يزداد إنشاء هذه المشروعات وتسريع إنتاجها للسلع والخدمات ورفع معايير الربحية فيها وهنا يبرز دور المصرف المركزي في منح تسهيلات لتلك المشروعات عبر المصارف الخاصة والعامة.

2. أما من ناحية الخروج من حالة الركود والانكماش التي تعاني منها السوق المحلية نتيجة تراجع الطلب على السلع نتيجة ارتفاع أسعارها وفقدان ميزات واقتصاديات الحجم الكبير نتيجة تراجع الأسواق الخارجية وضعف القوة الشرائية المحلية، فإن المشروعات الصغيرة التي يديرها رواد الأعمال قادرة على تحفيز عودة الانتعاش للاقتصاد السوري من خلال نجاح رواد الأعمال في إحداث تغييرات جديدة في أعمالهم وتوسيع نطاقها من خلال ارتفاع أسعار الآلات ومستلزمات الإنتاج وارتفاع أسعار سلع الاستهلاك نتيجة ارتفاع الطلب الناجم أساساً عن توسيع الأعمال وارتفاع الأجور وتوسيع التسليفات المصرفية وتراجع البطالة حيث يؤثر الاستثمار الجديد لأصحاب الأعمال الصغيرة في كفتي العرض والطلب اللذين يشكلان معادلة النمو الاقتصادي حيث يزيد رأس المال الجديد من إمكانية النمو من خلال توفير الفرص ويستخدم الإنفاق الناجم عن الطاقة في توفير الطلب وبذلك تتحقق عملية النمو المتوازن. إلا أن قدرة رواد الأعمال في إقامة مثل هذه المشاريع الصغيرة التي تكسر حالة الانكماش في الاقتصاد السوري تعتمد أيضاً على شروط عديدة منها:

- خلق مناخ الأعمال الملائم لتأسيس وازدهار الأعمال.
- الإسراع بانطلاق المؤسسات الداعمة لهذه المشاريع.
- توفر التمويل اللازم.
- توفير ضمانات الاقتراض.

أخيراً فأن نجاح المشروعات الصغيرة والمتوسطة في سورية يتطلب أيضاً:

1. تعزيز دور الإدارة المحلية واعتبار مجالس المدن والبلدات من ضمن مهامها التنموية مراكز لدعم وتشجيع المشروعات الصغيرة في الأماكن التي تتواجد بها دون الحاجة للمركزية.
2. اعتماد التمويل بضمانة الفكرة أو دراسة جدوى المشروع من الناحية الاقتصادية بدل استخدام الضمانات العقارية.
3. الإسراع بوضع إستراتيجية وطنية لدعم هذه المشروعات كونها تمثل الرؤية المستقبلية المطلوبة.
4. تكليف المنظمات الداعمة للأعمال مثل الغرف بمختلف أنواعها (تجارية- صناعية- زراعية- سياحية) وغيرها لتقديم خدمات النصح والمشورة والتدريب والمعلومات باعتبارها الأكثر تمثيلاً وقرباً من هذه المشروعات.

5. الإسراع بتفعيل عمل مؤسسة تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومؤسسة ضمان مخاطر القروض من ناحية انجاز وضع تعريف وطني شامل لهذه المشروعات والبدء بتقديم الخدمات والمسؤوليات والمهام الموكلة بهذه المؤسسة لتحقيق الأهداف المطلوبة.
6. إعداد برنامج وطني غايته وضع خطط القروض الصغيرة في التجمعات المحلية في المناطق الريفية والمدنية.
7. إنشاء اتحادات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستويين القطاعي والمناطقي لتقوية تمثيل هذه المؤسسات لدى الجهات الرسمية.
8. اعتماد نظام التسليف التشاركي عبر صناديق تمويل المشروعات المتناهية الصغر بدون فوائد على غرار (مصرف القرية) والتسديد على شكل أقساط مريحة.
9. إعادة هندسة العمليات للإجراءات الحالية المتعلقة بإنشاء وترخيص المشروعات الجديدة وتشجيع حاضنات الأعمال.
10. اعتماد خارطة استثمارية للمشروعات الصغيرة بجميع أشكالها (صناعية- حرفية- تجارية- خدمية- ...) وفق توفر عناصر المواد والأيدي العاملة في سورية وجعلها مرنة حسب ظروف الأزمة وتغيرات عناصر الإنتاج.
11. اعتماد معيار جديد لتوظيف المشروعات الصغيرة والمتوسطة يأخذ باعتباره النقاط التالية:
 - أ- أن يتمتع بالمرونة التلقائية وتعديل الأرقام حسب تغير الظروف الاقتصادية (تضخم- انكماش- ...).
 - ب- اعتماد أكثر من مؤشر مثل (عدد العاملين- الميزانية- رقم الأعمال السوري- مستوى الإنتاج- المبيعات- الطاقة المستهلكة- حجم الأجور المدفوعة- ...).
 - ت- اعتماد معايير جزئية حسب القطاعات (زراعة- صناعة- تجارة- خدمات- سياحة- حرف- ...).
 - ث- بالاعتماد على الخصائص التي تميز هذه المشروعات من ناحية الخصائص النوعية (الهيكل القانوني- الإدارة) والخصائص الكمية (عدد الموظفين- والعائد السنوي للمبيعات).
12. تسهيل إجراءات إنشاء شركات تمويل رأس المال المبادر أو المخاطر وملائكة الأعمال.
13. تأمين الضمانات المصرفية: وذلك من خلال تقديم حوافز للمصارف للتنافس في فتح ضمانات لهذه الشركات:
 - أ- إعفاءات على الأرباح المتولدة من إقراض هذه الشركات.
 - ب- تشجيع وضع أنظمة خاصة للإقراض / الإبداع في البنوك خاصة بزبائن قطاع الأعمال الصغير والمتوسط حيث يستطيع هذا الزبون الحصول على قرض معين بعد أن يودع مبلغاً من المال لفترة من الزمن.
 - ت- تقديم دعم جزئي أو كلي من الحكومة بالنسبة للفوائد على القروض المقدمة لهذا القطاع.
 - ث- تطبيق نظام ضمان مصرفي للقروض المتوسطة أو الطويلة الأجل تمنح من البنوك لهذا القطاع لتمويل نشاطات الاستثمار لهذه الشركات.
 - ج- إنشاء شركات تأجير تسمح لهذه الشركات باستئجار آلات جديدة أو مستعملة لفترة من الوقت على أن تصبح هذه الآلات ملكاً للشركة بعد فترة من الاستئجار.

ح- تخفيض الرأسمال الأدنى المطلوب لتأسيس البنوك في المناطق الريفية حيث تتوضع أغلبية الشركات الصغيرة والمتناهية الصغر.

خ- وضع نسب مخفضة للاحتياجات الإلزامية المطلوبة في البنوك إذا كان هناك نسبة من هذه الودائع قد تم إقراضها لشركات هذا القطاع.

د- تنظيم دورات تدريبية للبنوك لجعلها أكثر تأقلاً مع تقنيات الإقراض الصغير.

ذ- تشجيع ومتابعة البنوك لتقديم جداول مواعيد مرنة لتسديد القروض المقدمة لهذا القطاع.

ر- قيام البنك المركزي بالتباحث مع الهيئات الدولية لتأمين تمويل البنوك المحلية المعنية بالشركات الصغيرة والمتوسطة.

ز- تشجيع البنوك على تقديم قروض شخصية ولكنها تعود لمجموعة تعمل في هذا القطاع.

كما أن نجاح هذه المؤسسات تتطلب أيضاً الأخذ بمقترحات أصحاب تلك المشروعات ومطالبهم من خلال الدراسة التي تمت عام 2012/ والتي نجم عنها المقترحات التالية:

من ناحية التمويل:

1. الحاجة لخدمات تقديم ضمان القروض.
2. الحاجة لتقديم معلومات عن آليات وجهات التمويل والمساعدة بتقديم القروض.

من ناحية الفرص الخارجية:

1. تقديم دعم لإقامة معارض سورية في الخارج.
2. تنشيط استقدام وفود خارجية.
3. معلومات عن أسواق التصدير.
4. زيادة نشاط الوفود السورية إلى الخارج.
5. المساعدة المباشرة في التصدير والاستيراد.

من ناحية معلومات الأسواق الداخلية:

1. معلومات وإحصائيات عن حجم السوق الداخلية.
2. معلومات عن حاجات السوق الداخلية والمعارض الداخلية.
3. الإجراءات الإدارية المطلوبة والتشريعات الناظمة.
4. قرارات وقوانين.
5. المعارض الداخلية.

في مجال الخدمات الاستشارية:

1. تقديم خدمات استشارية لتحسين عمليات التسويق.
2. تقديم خدمات استشارية لتحسين عمليات الإنتاج.

3. تقديم خدمات استشارية لتوضيح النسب والمعدلات الضريبية وإعداد البيانات الضريبية.

4. تقديم خدمات استشارية لتأسيس وترخيص نشاط تجاري أو إنتاجي.

في مجال الفرص التجارية والاستثمارية:

1. معلومات فرص الاستثمار في الداخلي والخارج.

2. المساعدة في إيجاد شركاء ومستثمرين محليين وخارجيين.

وفي ترتيب أهمية تلك المقترحات كانت النتائج:

1. تقديم معلومات وفرص خارجية.

2. معلومات عن الأسواق الداخلية.

3. تقديم معلومات وفرص تجارية واستثمارية.

4. تقديم خدمات استشارية.

5. خدمات تمويلية.

أما مجالات خدمات التدريب المطلوبة فتوزعت كما يلي حسب الأهمية:

1- مهارات الإدارة. 2- تقنيات البيع. 3- خطة التصدير. 4- برامج تحفيز الموظفين.

خاتمة:

بعد هذا العرض لواقع المشاريع الصغيرة والمتوسطة والصغيرة في سورية قبل وأثناء الأزمة ومجالات إعادة إقلاعها في فترة ما بعد الأزمة يتبين لنا أهمية هذا النوع من الاستثمار الخاص في تحقيق أقصى درجات الكفاءة والإنتاجية والتخصيص الأمثل للموارد المحددة مما يساهم في تحقيق عائد أكبر على الاستثمار مما يتيح المساهمة بمعدلات نمو أكبر بموارد محدودة، كما أن هذه المشروعات ومن خلال سهولة إقامتها وتأسيسها ستساهم في رفد السوق المحلية بمنتجات ذات أولوية في مرحلة التعافي وإعادة الاعمار التي يمر بها الاقتصاد السوري عبر مجموعة من المهام التي تستطيع تلك الشركات القيام بها في كفتي العرض والطلب وتحقيق التوازن المطلوب.

إن اعتماد هذا النوع من الاستثمار كمرتكز للتنمية وكمخرج اقتصادي للأزمة لا يمكن أن ينجح دون اتخاذ تدابير وتسهيلات تشريعية وإدارية ومالية ومصرفية فعالة يعيد انطلاقة هذه المشروعات وجعلها قاطرة نمو الاقتصاد السوري.