الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

الأيام العلمية الدولية الثانية حول المقاولاتية

بعنوان

آليات دعم ومساعدة إنشاء المؤسسات في الجزائر الفرص والعوائق

أيام 03/ 04/ 05 ماي 2011

ترويج مفهوم العنقود الصناعي كآلية فاعلة لدعم وإنشاء المقاولات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر - مع الإشارة لتجربة ايطاليا -

الاسم و اللقب : مـخـــلوفي عـبـد الـسلام

البريد الالكتروني

ma_abdessalem@yahoo.fr

الجامعة: **جامعة بشار**

الاسم و اللقب : بـــــودي عـبـد الصـمـــد

البريد الالكتروني boudi_samad@yahoo.fr

الجامعة: **جامعة بشار**

الملخص

تشير الدلائل إلى أهمية المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم في الاقتصاد الجزائري؛ حيث تحتل هذه المقاولات أهمية كبيرة وخاصة في القطاع الصناعي، سواء بالنسبة لعدد المقاولات أو مساهمتها في القيمة المضافة والعمالة، إضافة إلى أن استثماراتها الإجمالية تعد من الأصول الإنتاجية الهامة في المجتمع.

و عالميا، تظهر أهمية المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم في مواجهة مشاكل البطالة والفقر ورفع معدلات الأداء الاقتصادي في العديد من دول العالم، بالإضافة إلى أهمية هذه المقاولات لما لها من وزن معتبر في عدد كبير من المنشآت الإقتصادية في العالم. ويظهر مفهوم عناقيد الصناعة كأحد الآليات المتبعة لحل ما تواجهه المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم من مشكلات سواء تتعلق بالتمويل أو التسويق أو التكنولوجيا، حيث ترجع أغلب المشكلات إلى صغر حجم تلك المقاولات وتفككها وعدم ارتباطها في هياكل متكاملة، ويترتب على تجمع المقاولات في إطار العنقود الصناعي العديد من المزايا التنافسية سواء للمشروعات الصناعية أو للمجتمع ككل.

وتشير التجربة المختارة في ايطاليا في هذا المجال إلى إبراز أهمية الدور الذي تلعبه عناقيد الصناعة نظرا لما تتمتع به عناقيد الصناعة بمزايا تنافسية عديدة خاصة فيما يتعلق بتحسين الأداء التنافسي للمقاولات الصناعية الصغيرة والمتوسطة من خلال تجميع تلك الصناعات في مكان واحد مع وجود المقاولات الداعمة والمغذية لإنتاج منتج واحد ، ومن ثم اقتحام الأسواق العالمية والصمود أمام المنافسة في السوق المحلي مما سيرفع من معدلات الأداء الاقتصادي وزيادة الصادرات ونمو الناتج الوطني والتي تعد من أهم مؤشرات تعزيز القدرات الإنتاجية ، وذلك عند انضمامها للعنقود.

المداخلة

تعتبر إستراتيجية المقاولة من الباطن أحد الأساليب الضرورية للتغذية وضمان الاحتياجات التموينية من المواد الأولية والمكونات المتاحة في السوق ، وبذلك فهي تمثل أرقى لأشكال المساهمة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية من خلال الاستخدام الأمثل للمواد المتاحة ونجاعتها في تنظيم الإنتاج الصناعي .

وتنفذ إستراتيجية المقاولة من الباطن في ظل ما هو متاح من صناعات ومنتجات في إطار الجدوى الاقتصادية والمالية باعتبارها العامل الجوهري لإقامة المشاريع.

و من منطلق أن التوازنات الاقتصادية للدول تعتمد على مدى قدرتها على المنافسة العالمية من خلال دعامتها الاقتصادية الأساسية التي تتضمن الجهاز الإنتاجي الذي أصبح يأخذ في تركيبته المؤسسات الصغيرة و المتوسطة — — PME إن كانت من التابعة للقطاع العام أو للقطاع الخاص باعتبارها القائد الصناعي اليوم تطلب الأمر تطوير مكانته ودوره للقيام بدور المجهز لمتطلبات المؤسسات الكبيرة ،و لذلك تلعب إستراتيجية المقاولة من الباطن التي اعتمدتها معظم المؤسسات الصناعية في جل الدول دورا جوهريا فمن خلالها تمكنت من تنمية و ترقية منتجاتها و الرفع من ميزتها التنافسية محليا و دوليا و استفادة من التجارب الناجحة في هذا المجال استوعبت معظم الدول العربية و من بينها الجزائر أهمية الأسلوب في تدعيم علاقات و الترابط بين مؤسسات القطاع الصناعي .

وعلى ضوء ذلك يمكن صياغة إشكالية الدراسة فيما يلي :

1-ما هو دور و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ؟ وما هي أهم المثبطات التي تعترضها في الجزائر؟

2-إلى أي مدى يمكن لإستراتيجية المقاولة من الباطن(التعاقد الصناعي) أن تساهم في تعزيز مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (PME) ؟ وما مدى مساهمتها في عملية التنمية الاقتصادية في إطار المستجدات الدولية؟

و لمحاولة الإجابة على تلك التساؤلات و غيرها فقدتم تفريع الورقة البحثية إلى العناصر التالية :

1)-مضمون إستراتيجية المقاولة من الباطن .

2-محددا ظهور إستراتيجية المقاولة من الباطن .

3- أهم صور إستراتيجية المقاولة من الباطن .

3-1)- مقاولة طاقة الإنتاج .

3-2- مقاولة الاختصاص.

3-3- المقاولة الوطنية.

3-4- المقاولة الدولية.

4- أهمية إستراتيجية المقاولة من الباطن .

5-بعض التجارب الأجنبية الناجحة في المقاولة من الباطن.

5-1-التجربة الأمريكية .

5-2-التجربة الفرنسية.

5-3- التجربة اليابانية .

6-واقع إستراتيجية المقاولة من الباطن و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر .

1-مضمون إستراتيجية المقاولة من الباطن :

تناول عدة اقتصاديين مسألة (المقاولة) ، ومن بينهم (Say, Cantillon,Shumpeter) و (Peter Drucker) الذي يعد أول من أشار إلى تحول الاقتصاديات الحديثة من اقتصاد تسيير (économie de management) إلى اقتصاد مقاولين (économie d'entrepreneurs) كما كان[1] لـ (A.Sallez, PYVES Barreyre, Houssiaux) دور بارزا في ترقية الفكر المقاولي والتنظيمي من خلال دوره في تنمية علاقات التعاون والتشابك، تخصيص الموارد وترقية المقدرة التنافسية للمؤسسات[2] ، إلا أنهم لم يتوصلوا إلى مفهوم موحد حول مصطلح المقاولة ، فبعضهم اعتمد مصطلح – التعاقد من الباطن في – " العلاقات التعاونية التكاملية التي تنشأ بين مؤسستين أو أكثر خلال مراحل العملية الإنتاجية ، كما أنها أحد أساليب التغذية المتبادلة بين المؤسسات القائمة إما بشكل رأسي أو أفقي وتتشابك منتجاتها بارتباطات أمامية أو خلفية في قطاع ما ، فبموجبها تقوم المؤسسة المقدمة للأعمال (Donneur d'ordre) بتكليف مؤسسة أو أكثر (منفذة ، مجهزة ، مناولة للأعمال) (Sous-Traitant) متخصصة بتنفيذ مرحلة أو أكثر من عمليات الإنتاج أو الخدمات حسب معايير وخصائص فنية تحددها المؤسسات الزبونية (الآمرة) وطبقا لعقد محدد مسبقا وملزم للطرفين " [3]

2-محددا ظهور إستراتيجية المقاولة من الباطن :

ساهمت حركة التصنيع الحديثة في تطور وتنوع النشاط الصناعي ، من خلال إدخال فروع صناعية جديدة شجعت الطلب على السلع والمنتجات الوسيطة،كما كانت دافعا لظهور نشاطات جديدة انتشرت معها النشاطات التكاملية والتعاون بين المؤسسات عن طريق الصناعات الصغيرة والمتوسطة و التي كان لها دورا بارزا بمساهمتها الفاعلة في تغطية الطلب المتزايد على مختلف أجزاء ومكونات المنتجات ،كما كانت مصدر المبادرة بالتحفيز على انتشار شريحة من المقاولين الصغار المستقلين .

، ولقد كان لأزمة السبعينات (أزمة الطاقة) وما ترتب عنها من غلق المصانع وانتشار البطالة أثر كبير ومبلشر في ترقية روح المبادرة والتقاول في الدول المتقدمة ، وعموما ترجع أسباب اللجوء إليه إلى جملة من الاعتبارات[4]

* احتدام التزاحم، ومع التطور التقني الذي جعل الأنظمة المعاصرة و التي تتسم بالمرونة وتعقيد العملية الإنتاجية حفز بعض المؤسسات باللجوء إلى مؤسسات أخرى تتوفر على تجهيزات ومهارات متخصصة ترفع من جودة المنتوج المطلوب وبأسعار مناسبة

* الرغبة في تحقيق وفرات اقتصادية وتتضمن وفرات الإنتاج التي تزيد بزيادة حجم المؤسسة مع توسيع نطاق توزيع التكاليف الثابتة سيما ما تعلق منها بالدراسات والأبحاث ، دراسات السوق ذات المردودية الأعلى .

* السعي إلى تحقيق حجم أمثل من خلال الاستغلال المعتبر للتكنولوجيا في مجال الإعلام والاتصال لتسهيل التوغل في السوق وبالتالي تحقيق ميزة تنافسية ،

3- أهم صور إستراتيجية المقاولة من الباطن :

تتحدد و تتنوع صور المقاولة التي تتميز بالمرونة والقدرة على التكيف مع متطلبات السوق حسب الإستراتيجية المعتمدة من طرف المؤسسة ومستوى ونوع النشاط الذي تسعى إلى تحقيقه وبذلك يمكن التمييز بين :

3-1- مقاولة طاقة الإنتاج : [5]

وانتشرت في فترة السبعينات ، حيث تتعاقد المؤسسات المكلفة بالأعمال (تعاقد ظرفي مؤقت) مع مؤسسات مقاولة متخصصة لمواجهة ارتفاع مؤقت في الطلب أو بسبب طلب في أصل أجهزتها ، أو التعاقد (عقود طويلة المدى) بهدف الاحتفاظ بطاقة إنتاجية مرتفعة توفرها لها المؤسسات المقاولة للرفع من القدرة التنافسية التي كانت تقوم على السعر والكمية .

3-2- مقاولة الاختصاص : [6]

وظهرت خلال فترة الثمانينات ، حيث تلجأ المؤسسات الآمرة بالأعمال إلى التعاقد مع مؤسسات منفذة متخصصة لتوفير الطلبات التي تنعدم عندها الإنتاج منتوج ما وبالتالي مواجهة الطلب عليه في السوق ومن ثم تحقيق ميزة تنافسية التي كانت مبينة على السعر وجودة المنتوج ومدى اعتماده على المقاييس والمواصفات العالمية .

3-3- المقاولة الوطنية : [7]

حيث تتميز المؤسسات المتعاقدة (الآمرة والمغذية للأعمال) بنفس الجنسية (تنتميان إلى دولة واحدة) .

3-4- المقاولة الدولية [8]:

وفيها تتباين جنسية المؤسسات المتعاقدة بغض النظر عن المكان الذي تمارس فيه نشاطها وعادة ما يكون المقاول فرع تابع للمؤسسة الأم التي تعطي له الأوامر .

ومع التطورات المتلاحقة توجهت معظم المؤسسات إلى اعتماد المناهج اليابانية التدبير وتحديدا في القطاع الصناعي مع إعادة تنظيم العلاقات الصناعية وظهور مستويات مختلفة للمقاولة ، حيث أصبح وعي تام بإلزامية اللجوء إلى هذا الأسلوب بسبب انعدام توفر الكفاءات والتقنيات اللازمة و ارتفاع التكاليف الإنتاجية ، أي أن المقاول أصبح الشريك المزود بكل المكونات والأجزاء التي تدمج في المنتوج النهائي مع تأمين الجودة لتتكفل المؤسسات الآمرة بالتسويق .

4- أهمية إستراتيجية المقاولة من الباطن :

حيث بينت التجارب الناجحة في معظم الدول المتقدمة أهميتها باعتبارها من أهم الاستراتيجيات في تحقيق التنمية الصناعية فلقد مثلت أكثر من (**15 %**) من الإنتاج الصناعي في الإتحاد الأوروبي وحوالي (**35 %**) في و.م.أ وتقريبا (**56 %**) [9] في اليابان ،كما ساعدت معظم المؤسسات التي عملت بهذا الأسلوب من :

-خلق نسيج صناعي متنوع ومتطور وبالتالي تجاوز مشكلة عدم القدرة على تلبية جميع متطلبات السوق من خلال تحفيز التعاون والتشابك بين الأطراف المتعاقدة وترقية العلاقة إلى شراكة .

* المساهمة في خلق فرص عمل جديدة بإنشاء مؤسسات صغيرة ومتوسطة (PME) للقيام بدور المقاول وبالتالي التخفيض من المشاكل الاجتماعية .

* التحفيز على أسلوب تقسيم العمل وبالتالي التخصص للرفع من نوعية المنتوج كما ونوعا مع خدمات تسويق منتجات المؤسسات المقاولة والحصول على مصدر تمويلي جديد غير المؤسسات المالية . .

* تحقيق وفرات الحجم (Les économies d'échelle) من خلال إنتاج المقاول بأحجام كبيرة لأنه يعمل لعدد كبير من المؤسسات وما يترتب عنه تخفيض تكاليف المرحلة الإنتاجية ومن ثم تخفيض الأسعار مما يمكن المؤسسات الآمرة من اكتساب ميزة تنافسية في السعر .

إلا أن ذلك لا يمنع من وجود بعض الاعتبارات تقلل من اهمية تلك الإستراتيجية ، فبسبب عدم ثبات و ديمومة العلاقة بين المؤسسات المتعاقدة لخصائص أسلوب المقاولة من الباطن الذي يتميز بالمرونة يمكن أن يتوقف نشاط المؤسسات المقاولة نظرا لعدم ثبات الطلب عليها وما على ما تقدمه ، من جهة أخرى إذا كانت هذه الأخيرة محتكرة للنشاط الذي تمارسه فيمكنها التحكم في السعر ، هذا بالإضافة إذا كانت غير متخصصة سواء من جهة استعمال التقنيات والتكنولوجيا أو من جهة اليد العاملة الماهرة والمتخصصة ، سيكلفها ذلك أعباء إضافية للتدريب الميداني والتكوين ومن جهتها يمكن للمؤسسات الآمرة تحمل أعباء إضافية في وضع آليات رقابية للتأكد من مطابقة المنتوج للمواصفات المحددة في العقد نظرا لحداثة العلاقة وعدم الثقة بين الأطراف المتعاقدة

5-بعض التجارب الأجنبية الناجحة في المقاولة من الباطن

بهدف التعرف على بعض التجارب العالمية الناجحة في مجال المقاولة من الباطن يتطلب التركيز على أهمها والتي تميزت عن غيرها من الدول للسماح بفتح آفاق واعدة ونقل وتوطين الجوانب الملائمة في دول أخرى ، لذلك ظلت (التجارب الناجحة) تؤخذ كنماذج رائدة في التقدم والتطبيق الناجح لمبادئ وأساليب ترقية القطاع الصناعي والدفع في معدل مساهمته في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لارتكازها على روح المؤسسة ، الابتكار والتجديد.

5-1-التجربة الأمريكية :

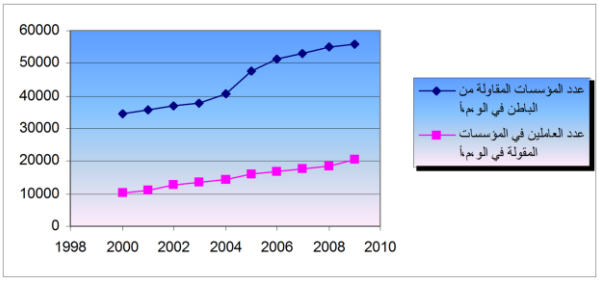
تلعب المؤسسات الكبيرة في و.م.أ دورا جوهريا في تحقيق التنمية الصناعية وترقية أسلوب المقاولة من خلال اعتماد آلية التنازل (التفريج) عن جميع الأنشطة الفرعية لمؤسسات متخصصة مع الاحتفاظ بالوظائف الأساسية ، بحثا عن تكاليف الإنتاج المنخفضة ، تحسين المردودية وتعزيز القدرة التنافسية ، ولقد عرف أسلوب المناولة الإنتاج انتشارا كبيرا في م.م.أ (وتحديدا بكندا) وخصوصا في قطاع السيارات ، حيث تركز شركة (Ford-motor) لاستثماراتها على مرحلتي التجميع والتسويق وتمنع الشركات المتعاقدة معها جوائز الامتياز العالمية على أساس (معايير الجودة والتكلفة واحترام مواعيد التسليم) ، وهناك مؤسسات أخرى تتعاقد مع مؤسسات متخصصة للقيام بكامل العملية الإنتاجية ، بينما تحتفظ هي بمرحلة التسويق تحت شعار – شركات بلا مصانع – كشركة (nike) التي تكلف مؤسسات متخصصة بآسيا لصناعة متطلباتها من التجهيزات الرياضية التي تقوم بتسويقها ، كذلك شركة (Nortel الكندية) تنازلت (سنة 2000) عن (07 مصانع) لصالح شركة (**Selectron**) التي تنشط في مجال المناولة الصناعية [10] .

ولقد عرف هذا الأسلوب تطورات وتغيرات متتابعة في مختلف المجالات (صناعة الطائرات ، الأدوية ، المواد الفلاحية ، المنتجات الإلكترونية ، التجهيزات الطبية ...) لها تأثيرات خارجية على اعتبار أن معظم المؤسسات الآمرة لها صفة مؤسسات متعددة الجنسيات التي تقوم على مبدأ التنافس ، مما يحقر ذلك المؤسسات على الابتكار والتجديد من خلال الإنتاج بشكل أحسن اعتمادا على المواد المتاحة بهذه الريادة والتوغل في السوق وتملك النوعية وتفويض المهام الثانوية للمقاول الذي يكافح للحفاظ على مكانته وعلاقته مع المؤسسات الآمرة ومسايرة التحولات بتكثيف عمليات البحث والتطوير والتجديد لتحسين النوعية

الشكل البياني رقم-01-

عدد المؤسسات المقاولة من الباطن في الو.م.أ و مساهمتها في عملية التشغيل

خلال الفترة (2000-2009)



المصدر : من إعداد الباحث استنادا إلى إحصائيات من :

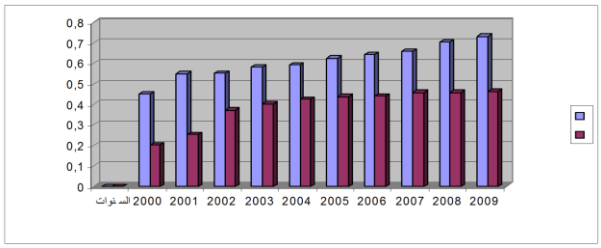
منشورات و إحصائيات من:

*-مجلد أوراق عمل مقدمة في ندوة حول – " دور المناولة (التعاقد) والشراكة الصناعية في تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة – أبو ظبي .

الشكل البياني رقم-02-

نسبة مساهمة المؤسسات المقاولة من الباطن في القيمة المضافة و في الو.م.أ . PIB

خلال الفترة (2000-2009).



المصدر : من إعداد الباحث استنادا إلى إحصائيات من :

*-مجلد أوراق عمل مقدمة في ندوة حول – " دور المناولة (التعاقد) والشراكة الصناعية في تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة – أبو ظبي .

وإذا تم التفصيل في واقع المؤسسات المغذية و المقاولة في الولايات المتحدة الأمريكية يتضح زيادة عددها خلال فترة الدراسة لتساهم بذلك في استقطاب فرص عمل جديدة للإدارة والتشغيل ،.،هذا وتلتزم بعض الشركات الأجنبية بإسناد ما لا يقل عن (**60 %**) من عقودها لمؤسسات مقاولة أمريكية[11] المتاحة محليا وأجنبيا ،كما تساهم في تنظيم المشاركات في المعارض الدولية والتظاهرات المهنية لتنشيط القطاع الوطني والتعريف بقدراته والتأكد على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتنمية أداءها وتثمين علاقات التشابك والتعاون الصناعي ،مع المساهمة بنسبة معتبرة في تكوين القيمة المضافة للدولة و في تحديد الناتج الداخلي الخام لها ، و من جهتها فقد ساهمت إستراتيجية المقاولة من الباطن في الولايات المتحدة الأمريكية في دعم و إنشاء العديد من المؤسسات و خاصة منها الصغيرة و المتوسطة (PME) و منه المساهمة في تحقيق تنمية صناعية و اقتصادية شاملة .

و لقد اعتمدت التجربة الأمريكية في دعمها للصناعات الصغيرة و المتوسطة على عدة أسس تشمل :

-تشجيع البحث والتطوير في مجال الابتكارات والتصميمات الهندسية للمنتجات ،تطوير أساليب الإنتاج مع تقديم الدعم لتلك التي تتمتع بقدرات وإمكانات تصديرية. بتبسيط الإجراءات والضمانات المطلوبة.

-حماية الصناعات الصغيرة والمتوسطة من المنافسة غير العادلة سواءكانت محليا وخارجيا و تشجيع الشركات الكبرى على التعاقد من الباطن معها.

-إزالة القيود التنظيمية الحكومية غير الضرورية التي تقيد نموها من خلال [12] :

*- الإعفاء من ضريبة المبيعات و من ضريبة الكسب الرأسمالي في حالة انتقال ملكية الأسهم من صاحب المنشاة لأبنائه وأحفاده .

*- الإعفاء من الضريبة الفيدرالية المقررة على الآلات والمعدات المستوردة

*- تطبيق أسعار تفضيلية في عقود الشراء الحكومية المبرمة مع المنشآت الصغيرة و المتوسطة بفارق سعر 23 % .

*- تقديم قروض ميسرة بأسعار فائدة تفضيلية لصغار الصناع والحرفيين من خلال المصارف التجارية.

وبذلك فوجود مفهوم موحد للمشروعات الصغيرة والمتوسطة على الصعيد القومي يركز الجهود و يوحدها ، مع مراعاة وضع تعريف مناسب لكل مجال من مجالات النشاط و استخدام المعيار الأمثل ووجود الجهات المساعدة و بشكل فاعل و متخصص ساهمت جميعها كعوامل لنجاح التجربة الأمريكية

5-2-التجربة الفرنسية :

تبنت التجربة الفرنسية عدة برامج تهدف إلى دعم وتطوير الإنشاء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فمنذ سنة 1976 اعتمدت برنامجا خاصا تحت شعار "البطالون انشؤا مؤسستكم" ويستفيد من هذا البرنامج الشباب (من 16- 23 سنة والمعوقين الذين يقل عمرهم عن 30 سنة أو العمال المسرحين الذين يرغبون في استعادة مؤسساتهم التي هي في طريق التصفية وكذلك طالبي العمل المسجلين في الوكالة الوطنية للتشغيل منذ أكثر من 06 أشهر وإذا حضي المترشح بالقبول فإنه سيستفيد بإعانة من الدولة تتمثل أساسا في[13]:

1- الإعفاء من الاشتراكات الاجتماعية لمدة سنة.

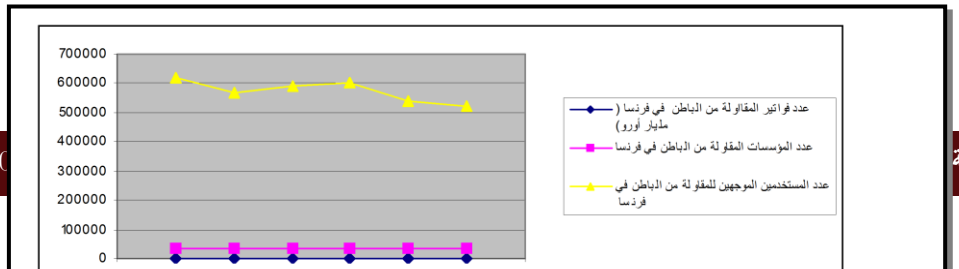
2- الاستفادة من دفتر شيكات استشارة " chéquiers –conseil"والذي يسمح لصاحبه بالاستفادة من ساعات استشارة لدى هيئات معتمدة من طرف الولاية ويخصم 75 % من تكلفتها، وكذا من مساعدات مالية مسترجعة للشباب كما تتحمل الدولة مسؤولية تهيئة مناخ مناسب للمستثمرين، وخاصة منهم المبتدئين والمستثمرين الصغار.

وفي إطار نفس المسعى وفي سنة 1997 تم تقديم 40 تدبيرا بخصوص دعم وإنشاء ومرافقة المؤسسات.

وبذلك فمختلف أشكال الدعم يعد اللبنة الأولى لتشجع عمليات الإنشاء وفي آجال قصيرة وتساعد المؤسسة على تحقيق الاستمرارية والنمو أو التوسع.

الشكل البياني رقم-**03**-

بعض الإحصائيات عن المقاولة من الباطن في فرنسا و مساهمتها في اليد العاملة خلال الفترة (**2004-2009**)



استنادا إلى إحصائيات الشكل البياني أعلاه لإعطاء صورة واقعية للمقاولة من الباطن بفرنسا والتي بلغت قيمتها حسب إحصائيات (سنة 2004) (72.5 مليار أورو) وتخص حوالي (33938) مؤسسة مقاولة فرنسية ، مما سمح ذلك بتوفير فرص عمل جديدة ، حيث وصل عدد الأشخاص المدمجون مباشرة القيام بعمليات ، ولترقية وتطوير قطاع المقاولة من الباطن في فرنسا تم وضع عدة آليات من خلال سن عدة قوانين تنظيمية ،علاوة عن القوانين الأوروبية كقانون (رقم 75-1334 المؤرخ في 1975/12/31) المتعلق بالمقاولة الفرعية والذي تم تعديله بموجب قانون (2001-1168 المؤرخ في 2001/12/12) بالإضافة إلى إنشاء بورصات المقاولة التي كان لها دور فاعل في زيادة الوعي ونشر ثقافة المقاولة من الباطن [14]

5-3- التجربة اليابانية :

لقيت التجربة اليابانية في مجال المقاولة دعم الهيئات المهنية والحكومية في تحديد السيلسات والأهداف ، لأجل ذلك قامت وزارة التجارة الدولية والصناعية اليابانية بإعداد قسم للمقاولة ضمن هيكل وكالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (PME) يتكفل بمتابعة تطبيق قانون (1956) المتعلق بضمان تسديد مستحقات المقاولين ، قانون (1966) بهدف توحيد وتفعيل المعاملات بين المؤسسات المنفذة والمكلفة بالأعمال ، قانون (1970) المتعلق بترقية و عصرنة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ونشر دليل المقاولين الصغار بالتعاون مع الآمرين بالأعمال ، هذا إلى جانب تكوين جمعية [15] تنمية المقاولة، للقيام بأدوار تكميلية كمعالجة الخلافات التي قد تحدث بين المقاولين وبينهم وبين الآمرين بالأعمال ، القيام بالإحصائيات ومساعدة المقاولين بالاستفادة من المزايا الضريبية والمالية المقدمة من الجهات المختصة ، عموما فالتجربة اليابانية في مجال المقاولة تقوم على المبادئ التالية :

* عمق العلاقة بين المؤسسات المكلفة والمنفذة للأعمال [16] الذي أدى إلى خلق شبكة متراصة ومناخ محفز للاستخدام من خلال روح الإنسانية ، التعاون والثقة المتبادلة بين الأطراف ،.

* الهيكل الهرمي للمقاولة ..

* تكامل بيئة أعمال المجتمع الياباني حيث تتشابك المشروعات الصغيرة مع الكبيرة (نظام المقاولة) وتكامل المشروعات الصغيرة معا (نظام المجموعات المتبادلة) وتتكامل المشروعات الصناعية مع التجارية[17]

عموما عرف أسلوب المقاولة من الباطن في اليابان انتشارا كبيرا معتبرا في عدد المؤسسات ونوع النشاطات في مختلف المجالات : (التكوين ، التدريب المهني ، نظام المعلومات ، الخدمات المتعلقة بالعملية الإنتاجية الجبائية والمحاسبة ، التسويق ، البحث والتطوير ...) ومعظم المؤسسات التي اعتمدته تمكنت من تحقيق نتائج اقتصادية واجتماعية مرضية من خلال التخصص أكثر ، الدفع من أدائها ، ترقية نمط تسييرها بجعل سياستها التجارية أكثر مرونة ...

كما امتدت فكرة المقاولة من الباطن إلى ما وراء الحدود حيث انتهجت عدة مؤسسات صناعية أسلوب الشركات المتعددة الجنسيات بإقامة تكاملات فرعية في عدة دول تتقاسم معها العمليات الإنتاجية متجاوزة بذلك معيقات ومحددات القوانين الجمركية ،

وتعتبر المؤسسات الكبيرة في اليابان تجمع للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تتكامل أفقيا ورأسيًا أماميًا وخلفيًا، مكونه فيما بينها مؤسسات صناعية ضخمة، وتمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حوالي 99.7 % من عدد المؤسسات و هي تشغل حوالي 70 % من اليد العاملة، فهي تشكل قاعدة أساسية للتنمية الاقتصادية.وقد اعتمد اليابانيين لتشجيع وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة و التي كان لمعظمها من إستراتيجية المقاولة من الباطن على الأسس التالية :

*-وضع تعريف واضح ومحدد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فقد نص القانون الأساسي لها والذي يعتبر بمثابة دستور لتلك المؤسسات، على ضرورة القضاء على كل الحواجز التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع محاولة تطويرها وتنميتها.

* بناء وعصرنه هياكل تنظيمية للمنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة تحفز على دمج المنشات التي تعمل في مجال تنافسي في النشاط ذاته ،كالمجمعات الصناعية والخدمية التعاونية والاتحادات الإقليمية للمنشات الصغيرة والمتوسطة .

* – التعايش مع القطاع الحكومي في المزايا والشروط التعاقدية .

* – دعم المنشات الصغيرة والمتوسطة المتعثرة و مساعدتها على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية المتغيرة بتوفير المعاملة التمييزية كتقديم قروض دون فوائد و ضمانات ومنحها تسهيلات في الدفع و الإعفاء من الضرائب(كضريبة العمل ، ، ضريبة العقارات، ضريبة الدخل و تخفيض الضرائب على الأرباح غير الموزعة....)

* – توثيق الترابط بين المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة و المنشآت الكبيرة وفقا لنظام التعاقد من الباطن من خلال إعداد برامج متطورة لتحسين جودة منتوج المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطبيق نظم مرنة تسمح بتدفق التقنيات والمعلومات و رأس المال فيما بين المنشآت.

*– إصدار عدة قوانين تسعى لتنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، وتشمل الإعفاءات من الضرائب والرسوم ،رفع مستوى التكنولوجيا المستخدمة في تلك المؤسسات و مساعدتها على تسويق منتجاتها وتشجيع المؤسسات الكبيرة على التكامل معها.

*- اعتماد الحكومة اليابانية على سياسات حماية تلك المؤسسات من الإفلاس ،من خلال تيسير عملية التمويل سواء من البنوك التجارية أو من الهيئات الحكومية أو اعتماد نظام ضمان القروض المقدمة لتلك المؤسسات مع الدعم الفني المقدم من خلال الخدمات الإرشادية، التسييرية، التدريبية والتسويقية

فالهدف من التعرض لأهم التجارب الدولية الناجحة في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التي كان تأسيسها بدعم من إتباع إستراتيجية التعاقد من الباطن من خلال التعاون بين المؤسسات الكبيرة و تلك الصغيرة و المتوسطة ، و يمكن في استخلاص أوجه الاستفادة منها لتطويرها في الدول العربية و تحديدا في الجزائر وذلك بتقييم التجربة الوطنية بموضوعية لاستخلاص نقاط ضعفها و التي تحتاج للإصلاح ،على اعتبار شدة حاجة اقتصادنا لهذا القطاع الحيوي للآهميته في حل العديد من المثبطات وتطوير وتنمية أسلوب المقاولة من الباطن .

6-واقع إستراتيجية المقاولة من الباطن و مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر :

تتسم إستراتيجية المقاولة من الباطن بالمرونة اعتبار المتطلبات السوق وتطور النسيج المؤسساتي لذلك يمكن التوقف عند المحطات التاريخية التالية :

*المرحلة الأولى : (**1963-1987**) :

لم تكن للمناولة سياسة واضحة خلال تلك الفترة بغياب كل أشكال التنسيق بين الوحدات الداخلية للمؤسسة والمؤسسات المقاولة ،كما أنها لم تلق اهتماما كافيا من طرف السلطات العمومية في ظل غياب نصوص وتشريعات قانونية تنظمها اعتبارا لطبيعة النظام السياسي السائد حينها والذي لم يسمح بظهور مؤسسات صغيرة ومتوسطة عدا بعضها التابع للقطاع العام [18] ، رغم تناول القانون المدني (الصادر في 1975/09/26) للمقاولة الفرعية[19] وإشارة التقرير التمهيدي للمخطط الرباعي الثاني (1974-1977) إلى أهمية الأسلوب في تحقيق التشابك والانسجام في عملية تصنيع المنتجات التجهيزية والتحويلية .

المرحلة الثانية : (**1988** – إلى غاية اليوم)

انطلاقا من سنة (1988) بادرت الدولة بعدة إصلاحات اقتصادية شملت إعادة الهيكلة للمؤسسات الوطنية ، صدور قانون الاستثمار (قانون 88-25 المؤرخ في 1988/07/19) والذي أعاد الاعتبار للاستثمار (محلي أو أجنبي) الخاص وتقليص دور الدولة في المجال الاقتصادي ، واستمرارا في سلسلة الإصلاحات الاقتصادية قامت الدولة بتحجيم و خوصصة المؤسسات المقاولة كفروع لشركات كبرى ومع بداية التسعينات صدر قانون الصفقات العمومية (الصادر في 1991/11/09)المعدل والمتمم بموجب المرسوم رقم (03-301 الصادر في 2003/09/11) والذي خصص جزء منه للمقاولة الفرعية كأهم وسيلة لتلبية متطلبات المشروعات الكبرى ومن ثم أنشأت شبكة البورصة الجزائية للمناولة والشراكة (**BASTP**)[20] فبالجزائر العاصمة (سنة 1991) ، وتلتها فروع أخرى بقسنطينة (1993) ، وهران وغرداية (1999) تنفيذا لتوصيات برنامج الأمم المتحدة للتنمية (**PNUD**) ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (**ONUDI**) وبدعم من وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة وتدعيما لذلك صدر قانون [رقم (01-18) المؤرخ في 2001/12/12 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة[21] الذي أكد على إلزامية الاهتمام بقطاع المناولة (في

المادة (20-21))] ضمن الخيارات الإستراتيجية لأهميته في تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجلب الاستثمار (محلي وأجنبي) وبالتالي النهوض بالقطاع الصناعي الوطني .

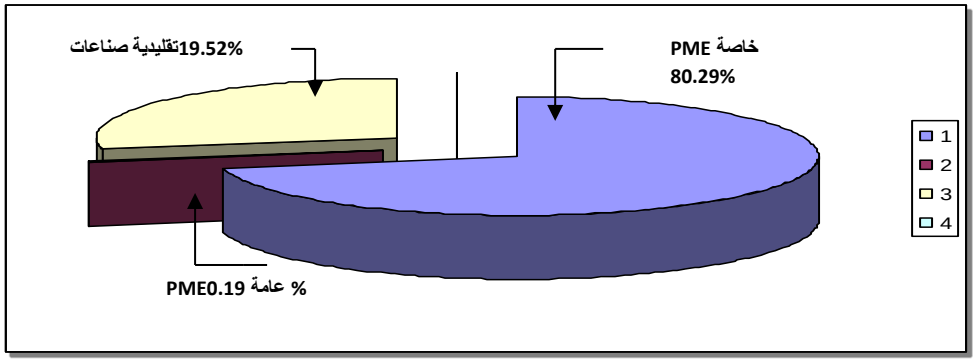
وتجسيدا لمعالم إستراتيجية الدولة ولتسيير نشاط (PME) بما فيها المناولة تم إنشاء صندوق ضمان القروض[22] لمثل هذه المؤسسات بموجب المرسوم (373-02 المؤرخ في 2002/11/11) ، ولستكمالا للمجهودات الوطنية تم تأسيس المجلس الوطني للمناولة بموجب المرسوم التنفيذي رقم (188-03 المؤرخ في 2003/04/4122)[23] الذي يتولى عرض الإجراءات اللازمة التي تضمن الاندماج الإيجابي للاقتصاد الوطني ، عصرنة وترقية (PME) والالتحاق بالتيار العالمي للقيام بدور المناول والتعاون مع كبار أرباب العمل الوطنيين والأجانب بالإضافة إلى التنسيق بين أعمال بورصات المناولة والشراكة الوطنية مع إنشاء مراكز لتسهيل وتكوين المشاتل[24]

عموما تمارس المؤسسات الوطنية المقاولة في الجزائر نشاطها في مجالات مختلفة (الميكانيك والمعادن ، الصيدلية والكيمياء ، الحديد والتعدين ، الجلد ، البلاستيك ، النسيج ، قطاع الخدمات[25]...).

واستنادا إلى الإحصائيات المتاحة حول المؤسسات الصغيرة والموسطة في الجزائر،فقد كانت كما هو أدناه .

الشكل البياني رقم -**04**-

النسبة المئوية لتوزيع عدد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر حتى الثلاثي الثالث من سنة **2009**



المصدر : تم إعداده من طرف الباحثين استنادا إلى معطيات من :

-الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي CNAS، وزارة المساهمة و ترقية الاستثمار.غرف الصناعات التقليدية الحرف.

-- معطيات نشريه المعلومات الاقتصادية لقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الصناعات التقليدية وزارة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة. 2007.

فحسب تصريحات الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي(CNAS) فقد كانت حصة الأسد و الصدارة للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التابعة للقطاع الخاص ، لتليها الصناعات التقليدية على حساب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

التابعة للقطاع العام. التي عرفت تدهورا محسوسا خلال الفترات الأخيرة ،نتيجة لخوصصة مؤسسات القطاع العام و كان معظمها في الصناعة، كما ساعدها في ذلك تدعيمات السلطات المركزية و هيئاتها المتخصصة، كالوكالة الوطنية لتشغيل الشباب (ANSEJ) و التي قدمت مساهمة معتبرة لتمويل القطاع، لتساهم بذلك تلك المؤسسات في تغطية نسبة معتبر من طالبي العمل .

وتنتشر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب قطاع النشاط الذي تنتمي إليه(البناء و الأشغال العمومية، التجارة، النقل و المواصلات، خدمات العائلة ، الفندقة و الإطعام ، صناعة المنتجات الغذائية، خدمات المؤسسات ،.....و قطاعات أخري مختلفة) إلا أن أكثر من نصف تلك المؤسسات مركزة في الشمال (10 ولايات) وهو ما يعبر عن ضعف سياسة التوازن الجهوي وعدم فعالية السياسات المتعاقبة الخاصة بتنمية الجنوب أو البعض من الجهات الجغرافية المنسية، رغم مما تمنحه من امتيازات خاصة.

و رغم سعي السلطات العمومية إلى إنعاش هذا القطاع بالمصادقة على القانون رقم 01-18 المؤرخ في 2001/12/12. و الذي يتضمن عددا من الآليات لا تزال تنتظر التفعيل و التمحيص وتشمل :

-الصندوق الوطني لضمان القروض

-مشاتل المؤسسات الصغيرة

-نظام المعلومات الاقتصادية و الإحصائية

-مراكز الدعم أو التسهيل

-المجلس الوطني الاستشاري.

إلا أن فالمشاريع الواعدة في مجال ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موجودة، غير أن تباطؤ عملية التجسيد وهي المرحلة الأهم، يكاد يذهب بالآمال ويجرد تلك المشاريع من الواقعية.[26]

وتحسبا لانضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة تم تطبيق أكثر من 2500 عملية تأهيل على المستوى الوطني بهدف تحسين آليات النجاعة للمؤسسات وتمكينها من مواجهة المنافسة ومجابهة تحديات العولمة و التموقع بقوة في اقتصاد السوق، حيث سطرت الجزائر البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي رصدت له مبلغ مليار دينار سنويا إبتداءا من سنة-2007- ،كما تم اقتراح آلية منهجية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، تندرج ضمن تحقيق جملة من التدابير لتحسين نوعية المنتوج الوطني و حمايته وترقية التنمية المحلية بمختلف أبعادها .

رغم تلك المجهودات فلا تزال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة منها الناشئة تنتظر صور مختلفة من الدعم لتطوير دورها و مكانتها للقيام بدور المغذي للمؤسسات الكبيرة و بالتالي تطوير أسلوب المقاولة.

فرغم الأهمية والدور الكبيرين الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية وتطوير النشاط الاقتصادي، إلا أنها تواجه عدة تحديات جزء منها خارجي يتعلق بالمنافسة العالمية في ظل العولمة و جزء منها داخلي يرجع إلى قضايا فنية وتنظيمية وتمويلية تخص هذه الصناعات ، وفيما يلي توضيح لأهم هذه المثبطات:

☒ مثبطات متعلقة بالتمويل: [27]

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشكل التمويل الضروري و الكافي لحيازة الأصول الثابتة وتسيير دورة الاستغلال، خاصة في ظل النقص الكبير للتمويل البنكي لمثل هذه المشاريع وفي ظل غياب دور السوق المالي ،كما أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تتوفر على الضمانات المصرفية المطلوبة و جلها ينشط في القطاع غير الرسمي حيث لا تمسك سجلات محاسبية منتظمة لتقييد حساباتها في دفاتر يمكن الرجوع إليها، فكل هذا يجعل من الصعب التعامل معها، مما يجعلها تلجأ إلى التمويل الخاص غير الرسمي(الأصدقاء والأقارب،أو الموردين والزبائن....). و في هذا المجال ينبغي أن تتأقلم البنوك الجزائرية العمومية مع أنماط التسيير الحديث المعروف عالميا و تتخلص من القيود الموضوعة من طرف الدولة منذ السبعينيات.

☒ صعوبات فنية : [28]

من المشاكل الفنية التي تعترض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما يلي:

*- ارتفاع تكلفة الحصول على المعدات والآلات والمواد الأولية نظرا لاستيرادها من الخارج وبكميات قليلة لا تؤهلها للحصول على خصومات أو تخفيضات تجارية، ، فضلا على أن عملية فتح اعتماد مستندي وتوفير النقد الأجنبي من طرف صاحب مشروع صغير تشكل عائقا في حد ذاتها.

*- صعوبة الحصول على المساحات والمواقع المناسبة كالأراضي لإقامة الو رشات، وإن وجدت فقد تجدها بعيدة عن مرافق البنية التحتية ونقاط البيع ومستودعات التموين بالمواد الأولية مما يكلفها نفقات نقل إضافية، فضلا على أن تكون هذه الأراضي غير مهيأة بالماء والغاز و الكهرباء وقنوات صرف المياه وشبكات الاتصالات أو غير معبدة.

*-مشاكل التخزين المرتبطة بالعملية الإنتاجية و الافتقار إلى دراسات الجدوى الاقتصادية.

*- قلة المعدات والآلات و انخفاض مستوى التكنولوجيا المستخدمة.

*- عدم دقة البيانات المحاسبية والمالية والتأخر في إنجازها.

*- تفتقر الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لمقومات الدعم الفني خصوصا في مجال حاضنات الأعمال التي تكتسب مهارات ومقومات العمل الخاص سواء لأصحاب المؤسسات أو العاملين فيها ، وتؤهل مستوى الإنتاج لمطابقة المواصفات العالمية.

☒ مثبطات إدارية وتسويقية: [29]

تتمثل المشاكل الإدارية التي تعترض نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

*-الملكية الفردية والعائلية للمؤسسة والانغلاق على المشاركة مع الآخرين.

*- محدودية الأماكن المخصصة للعرض وقنوات التوزيع الضرورية.

*- عدم وجود بنك معلومات لهذه المؤسسات عن أسواقها، فضلا عن عدم قيامها بالبحوث التسويقية و هذا في أغلب الأحيان يرجع إلى عدم التنسيق بينها بسبب التنافسية الشديدة.

*- ارتفاع تكاليف الإنتاج بسبب اعتماد شبه كلي لهذه المؤسسات على التموين بالمواد الأولية ومستلزمات الإنتاج من الخارج، هذا ما يجعل من الصعوبة بمكان اقتحام أسواق التصدير.

☒ صعوبات تنظيمية [30]:

فلا تزال الإدارة في كثير من الدول العربية والنامية ومن بينها الجزائر تؤثر يبطئها وثقل إجراءاتها على هذه المؤسسات، ومن بين هذه المشاكل:

*-المركزية في اتخاذ القرارات ، غياب نظام المعلومات والوقت الطويل المستغرق لإنشاء مؤسسة أو دراسة ملف طلب قرض أو معالجة مشاكلها.

*-انتشار ظاهرة البيروقراطية، الرشوة والفساد الإداري و عدم استقرار ووضوح النصوص التشريعية

*- غياب حوافز الاستثمار من إعفاءات جمركية ، أسعار رمزية لأراضي المشروعات ، والقروض ذات التكلفة المنخفضة ، والمساندات المادية والفنية من الجهات الحكومية .

الخاتمة :

استنادا إلى العرض السابق وإنطلاقا من التجارب العالمية يتضح الدور الفعال لأسلوب المقاولة من الباطن في تحقيق تنمية صناعية، اجتماعية و اقتصادية للبلد.

ويمكن استخلاص أهم النتائج فيما يلي :

- ترتبط عملية تنمية وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوفير كل أشكال الدعم و مقومات الانطلاق و البقاء.
- تلعب إستراتيجية المقاولة من الباطن دور كبير في تعزيزا و تدعيم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و ما لذلك من أهمية بالغة في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال قدرتها على لستيعاب العديد من القوى العاملة، تحقيق سياسة إحلال الواردات و بالتالي ترقية الصادرات و تحقيق التوازنات الخارجية إضافة إلى مساهمتها المعتبرة في تكوين الناتج المحلي الخام .
- إعادة تأهيل و تفعيل مكانة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة له دور كبير في الرفع من قدرتها التنافسية بما يكفل نجاح أسلوب المقاولة من الباطن و بالتالي تدعيم تنافسية الاقتصاد الوطني .

وبذلك يبقى التحدي القائم بمدى القدرة على ترقية وتطوير المناولة من خلال الالتزام بتحقيق ما يلي :

- الدعم الفني، التكنولوجي و الإعلامي :

بدراسة جدوى المشروع، اختيار الموقع ،الآلات والمواد ،تحسين أساليب الإنتاج واستخدام الأنظمة المعلوماتية و الاتصالية داخل المؤسسات. ،تشجيع المؤسسات للحصول على التكنولوجيا واستخدامها ودعم أسعارها.إضافة إلى دعمها في مجال الإشهار والترويج والتسويق لمنتجاتها.

- الدعم الإداري:

بتقديم التسهيلات في الإجراءات والوثائق الإدارية المتعلقة بالترخيص والتسجيل والحصول على العقار.

- الدعم المالي:

و يتعلق بالتمويل، من خلال تشجيع الادخار و إنشاء المؤسسات المساهمة في ضمان جزء من القروض مع تخفيض تكلفة التمويل وتمديد آجال التسديد والإعفاء الكلي أو الجزئي ولفترة محددة من الضرائب والرسوم الجمركية، و غيرها من أشكال المساعدات المباشرة.

- دعم الكفاءات:

وذلك بالتكوين والتدريب المستمر وبتكاليف منخفضة بمنح مساعدات ضريبية لمراكز التكوين و التدريب المتخصص الموجه لهذه المؤسسات، التكثيف من الملتقيات والندوات العلمية.

- إنشاء هياكل و آليات دعم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

وتتضمن ، إلى جانب النصوص التشريعية والقواعد المتضمنة في السياسة الاقتصادية وقوانين المالية، عدة هيئات تهدف إلى تقديم التسهيلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف مراحل تطورها كإنشاء بورصات المناولة ، اعتماد مراكز دعم متخصصة ، نظام المحاضن (Incubateurs) والمشاتل (pépinières) لتوفير مقومات و ظروف الانطلاق للمؤسسات الناشئة وتقديم الخدمات المتخصصة كالإعلام الآلي والتكوين ، و الاستشارات في المجالات المحاسبية والقانونية والضريبية والتجارية وغيرها.

المراجع

استناداً إلى الأدلة التجريبية المستقاة من تجارب الدول المتقدمة، فإن واحداً من أهم المحددات للمقدرة التنافسية للصناعات هو انتشار ما يعرف بعناقيد الصناعة و التي وقفت وراء تفسير تميز دولة بعينها في صناعات دون غيرها. و هي الظاهرة التي أصبح لزاماً على كل دولة تسعى إلى تعزيز مقدرتها التنافسية أن تنظر إليها بجدية.

ومن هنا فإن أحد الوسائل الأساسية لدعم النمو وتوظيف الشباب في المجتمع الجزائري في شتى القطاعات الإقتصادية تكون من خلال الإجتهاد في البحث عن حلول عملية لدعم النمو و الإستقرار للمشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم. حيث يضم الإقتصاد الجزائري مجموعة من الآليات التي تستهدف مساندة هذه المقاولات مثل خدمات شبكات التسويق أو الدعم الفني والتكنولوجي على سبيل المثال (حاضنات الأعمال ومراكز المعلومات) والخدمات المالية والإقراض الميسر، إضافة إلى خدمات التدريب. وبرغم الجهود الكبيرة المبذولة في تقديم هذه الخدمات على نحو عام إلا أنه يمكن القول أن غياب إطار شامل يجمعها في مسارات واضحة ويصحح أساليب عملها ويجعلها أكثر التصاقاً بالأهداف وبمعايير التقييم، يقلل على نحو عام من الإستفادة منها وبالتالي لا يتعاظم المردود منها على الإقتصاد الجزائري.

إنطلاقا من هذا المدخل، جاء هذا البحث كمحاولة لمعالجة الإشكالية التالية: ما مدى اعتماد عناقيد الصناعة كإستراتيجية لدعم قدرات العمل المقاولاتي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إعتمادا على تجربة إيطاليا.

و هذا من خلال المحاور التالية:

أولا: تعريفات ومفاهيم أساسية لعناقيد الصناعة

ثانيا: نشأة العناقيد وتطور العلاقات الصناعية داخلها

ثالث: معايير تصنيف عناقيد الصناعة

رابعا:السياسات اللازمة لخلق وتنمية عناقيد الصناعة في الجزائر

خامسا: أهمية العناقيد الصناعية دوليا

سادسا: تجربة إيطاليا في سياسة دعم عناقيد الصناعة

أولا: تعريفات ومفاهيم أساسية لعناقيد الصناعة

تعتبر عناقيد الصناعة إحدى أهم الإستراتيجيات المتبعة في العديد من دول العالم لتنمية المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم ومساعدة هذه المقاولات على التغلب على المشكلات المرتبطة بصغر الحجم.

1 مفهوم عناقيد الصناعة

تعرف الأدبيات الاقتصادية عنقود الصناعة بأنه تجمعات تضم مجموعة من الشركات التي تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها أو الاستقاء من وسط عمالة مشترك أو حتى الارتباط بعلاقات أمامية وخلفية فيما بينها. ويضم هذا التجمع كذلك مجموعة من المؤسسات المرتبطة به والداعمة له، والتي يعتبر وجودها ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع كالجامعات والمعاهد التعليمية. كما يوفر العمل داخل العنقود الصناعي للشركات العاملة العديد من المزايا التي تتمثل في تقديم حلول متكاملة لمشاكل الشركات، إضافة إلى القدرة على استشراف المستقبل وتفهم أكبر لبيئة الأعمال على نحو يؤدي إلى زيادة الإنتاجية والتطوير المستمر، إضافة إلى العديد من المزايا الملموسة التي تحسها الشركات، و التي من بينها تسهيل الوصول إلى العمالة المدربة والموردين المتخصصين، زيادة مستوى التوظيف، تسهيل الوصول إلى المعلومات، التكامل بين الوحدات، توفير الحافز على العمل والأدوات اللازمة لقياس الأداء، بالإضافة إلى زيادة القدرة الإبتكارية.

وعلى هذا تتضمن عناقيد الصناعة المصنعين والموردين للمدخلات الهامة، كمكونات الإنتاج والمعدات المستخدمة في العملية الإنتاجية أو الموردين لبعض خدمات البنية التحتية الخاصة بالصناعة، بالإضافة إلى قنوات التسويق ومنتجي المنتجات المكملة والشركات التي تستخدم مدخلات متشابهة أو عمالة وتكنولوجيا متقاربة.

كذلك يتسع مفهوم عناقيد الصناعة ليضم عددا من هيئات التمويل والهيئات الحكومية وغير الحكومية مثل الجامعات، هيئات التوحيد القياسي(Standards-Setting Agencies)، والمؤسسات التي تقوم بالتدريب المهني والنقابات المهنية التي تقدم خدمات التدريب والتعليم والمعلومات والبحث العلمي والدعم الفني، بما يعبر عن وجود علاقات تشابك خلفية وأمامية قوية بين وحدات العنقود.

وبذلك يمكن التمييز بين نوعين من علاقات الترابط بين الشركات في العنقود الواحد، فهناك ترابطات أفقية، وهي تلك العلاقات التي تكون بين منشآت في نفس المرحلة الإنتاجية، وعلاقات تكامل رأسي ، وهي تلك التي تكون بين شركات في مراحل مختلفة من العملية الإنتاجية. و بالتالي فإن العنقود في صورته الحقيقية يمثل شبكة من العلاقات الصناعية المتنوعة.

يختلف المجال الجغرافي للعنقود بين التركز في مدينة واحدة أو في مجموعة من المدن أو في دولة بأكملها أو في مجموعة من الدول المتجاورة، ورغم أنه من السائد أن تتخذ العناقيد صبغة التجمع في مكان أو إقليم جغرافي محدد (العناقيد المحلية)، إلا أن هذه الظاهرة قد تتراجع في ضوء التطور الهائل في وسائل النقل و الاتصالات وكذلك التطور التكنولوجي.

2 خصائص العناقيد الصناعية

هناك عدة سمات أساسية تتوفر في العناقيد أهمها:

- أنها تجمع جغرافي لشركات تربطها علاقات في سلسلة القيمة المضافة.
- توفر علاقات ترابط رأسية (أمامية وخلفية) وأفقية مبنية على تبادل السلع، والخبرات، والموارد البشرية.

- تتطلب شبكة من المؤسسات والمعاهد العامة والخاصة، التي تساند الكيانات الاقتصادية المختلفة، والتي يعتبر وجودها من أهم العوامل التي تساعد على تعزيز تنافسية أعضاء السلسلة العنقودية، كالجامعات والمعاهد التعليمية.

3 مزايا العناقيد الصناعية

يترتب على التجمع العنقودي العديد من المزايا سواء على مستوى المنشآت أو على مستوى الإقتصاد ككل. ذلك أن وجود مثل هذه العناقيد يساعد على زيادة فرص التخصص وتقسيم العمل، كما يؤدي إلى تقليل نفقات التبادل أثناء المراحل الإنتاجية وبالتالي تنخفض تكاليف الإنتاج بصفة عامة، وهو ما يؤدي في النهاية إلى رفع القدرات التنافسية للمنتجات و بالتالي تحسين فرص التصدير مما ينعكس على الإقتصاد ككل.

كما يساعد العنقود على تجمع وحدات متخصصة في مجالات متقاربة أو متكاملة مما يؤدي إلى تركز الخبرات الفنية سواء البشرية أو التكنولوجية في هذه المجالات، ويساعد على حصول الوحدات الصغيرة على مزايا الحجم الكبير من خلال تخصص كل وحدة في مرحلة أو جزء محدد من المنتج النهائي ، بالإضافة إلى الأسعار التفضيلية لشراء كميات كبيرة من المواد الخام، كما يساعد هذا التركز للمنشآت على تطور البنية الأساسية من الخدمات القانونية والمالية وغيرها من الخدمات المتخصصة.

ولهذا فإن عناقيد الصناعة تمثل أحد أهم أساليب زيادة الصادرات وخفض معدلات البطالة وجذب الإستثمارات الأجنبية ورفع معدلات النمو الإجمالية. ولهذا يعتبر مفهوم العنقود مفهوماً ديناميكياً، حيث أنه يحتوى على سلسلة من العلاقات والتأثيرات الداخلية والخارجية تؤدي إلى زيادة التنوع التكنولوجي وهو ما يجعل استخدام التكنولوجيا المتقدمة بمثابة القوى المحركة الأساسية لتطور ونمو العنقود، وتجدر الإشارة إلى أن ديناميكية العنقود لا تنعكس فقط على التوسع في عوامل الإنتاج، وإنما تؤدى إلى تطور القدرات الإنتاجية والتي تؤدى باستمرار إلى خلق منتجات جديدة وبالتالي إعادة تشكيل الأسواق.

4. العلاقات الصناعية داخل العنقود

يرتبط بفكرة عناقيد الصناعة عدد من المفاهيم الأساسية المتعلقة بالمراحل المختلفة لإتمام العملية الإنتاجية ودورة السلع والخدمات والمنتجات الوسيطة بين الوحدات المختلفة داخل العنقود، وتشتمل هذه المفاهيم على الصور المختلفة للعلاقات الصناعية بين المنشآت و التي من أهمها:

- التعاقد من الباطن **(Subcontracting)**

يشير مفهوم التعاقد من الباطن إلى أحد أشكال الاعتماد المتبادل بين الوحدات الإنتاجية حيث تقوم أحد الوحدات بإنتاج المنتج النهائي لصالح وحدة أخرى، وذلك وفقاً للمواصفات التي تحددها الوحدة التي يتم الإنتاج لصالحها. و يمثل مفهوم التعاقد من الباطن أحد أشكال العلاقات بين المنشآت في إطار عناقيد الصناعة بما يمثل شبكات من الصناعات (Networks) والتي تمثل نمط العلاقات الأفقية بين المنشآت.

يأخذ التعاقد من الباطن عدة أشكال ، منها:

- التعاقد من الباطن لشراء الطاقة الإنتاجية Capacity Subcontracting، حيث يقوم المنتج الأصلي لسلعة ما بالتعاقد مع أحد الوحدات الإنتاجية لإنتاج هذه السلعة وفقاً لمواصفات محددة، في نفس الوقت الذي تقوم فيه الشركة الأصلية بإنتاجها، ويتم ذلك نتيجة عدم قدرة الشركة الأم على إنتاج الكمية الكافية لتغطية الطلب على هذه السلعة ولذلك تقوم بالاستعانة بشركات أخرى لإنتاج كميات إضافية لتغطية هذا الطلب. وهذه الحالة تمثل علاقة مؤقتة بين الشركة الأم والمقاول من الباطن.
- التعاقد من الباطن نتيجة للتخصص Specialization (Complementary) Subcontracting، حيث تقوم الشركة الأم بتفويض المقاول الفرعي بإنتاج الكمية المطلوبة من السلعة. وتمثل هذه الحالة نوعا من التكامل الرأسي في العملية الإنتاجية.
- التعاقد من الباطن مع المورد Supplier Subcontracting، هذه الحالة تمثل حالة التخصص في كونها نوع من التكامل الرأسي، إلا أن المقاول الفرعي يسيطر تماماً على عملية التصميم والتطوير وطرق الإنتاج، ويتفق مع الشركة الأم على تصنيع أحد أجزاء المنتج النهائي.

ومن الأسباب التي تدفع إلى التعاقد من الباطن:

- تحقيق الإستقرار في سوق السلع: قد يتمثل هذا في إنتاج سلع يتصف الطلب عليها بعدم الإنتظام سواء بسبب التذبذبات الدورية أو الموسمية، أو في حالة عدم وجود طلب كاف لاستمرار عمل خطوط الإنتاج بطاقة اقتصادية.
- تكنولوجيا الإنتاج ونظم العمل: الخصائص الفنية للإنتاج وتكاليف الإنتاج الثابتة قد تشجع على التعاقد من الباطن، خاصة في حالة اختلاف الحجم الأمثل للإنتاج وفقاً لمراحل الإنتاج المختلفة.
- هيكل سوق العمل: أحياناً تفضل الشركات الكبرى الاستعانة بشركات صغيرة لإجراء مراحل العملية الإنتاجية التي تتطلب عمالة كثيفة غير مدربة وذلك للاستفادة من الأجور المنخفضة لهذه العمالة في المقاولات الصغيرة.

- التزويد الخارجي **(Outsourcing)**

يشير هذا المفهوم إلى قيام الشركة الأم بشراء السلع الوسيطة أو الخدمات المساعدة للعملية الإنتاجية بدلاً من إنتاجها داخلياً، وفى هذه الحالة تقوم إحدى الوحدات، والتي عادةً ما تكون صغيرة أو متوسطة الحجم، بإنتاج تلك المكونات أو تقديم تلك الخدمات لصالح الشركة الأم. ويمثل التزويد الخارجي أحد أشكال العلاقات الرأسية بين المنشآت (Vertical Relations).

كما أن هناك بعض الفوائد الكامنة لعملية التزويد الخارجي (بالنسبة للشركة الأم) ويمكن إجمالها فيما يلى:

- تحسين النواحي المالية: حيث يسمح هذا النظام باستبدال النفقات الثابتة للعاملين بأخرى متغيرة، حيث يمكن للمورد أن يغير من مستوى الخدمات المقدمة بسرعة كبيرة من خلال نقل الموارد التي يستخدمها بين العديد من العملاء.
- تحسين النواحي الإنتاجية: في هذه الحالة تستطيع الإدارة تركيز اهتمامها على مستوى التنافسية والجودة الخاصة بمنتجاتها بدلاً من تشتت الاهتمام على العمليات الفرعية للإنتاج.

كذلك يستطيع المورد الحصول على تكنولوجيا ومهارات أكثر تطوراً من تلك المتاحة للشركة الأم، مما يسمح للبائع بتطوير مستوى الأداء وزيادة مرونة الإنتاج ومواجهة ظروف السوق المتغيرة والوصول إلى مستويات عالمية في الإنتاج.

- التحالفات الإستراتيجية

بجانب علاقات التعاقد من الباطن والتزويد الخارجي، والتي تمثل علاقات إنتاجية، فإن الشركات الحديثة تعرف أنواعاً أخرى متطورة من العلاقات تتسم بالتعاون فيما بينها في مجالات التطوير التكنولوجي والتشارك في المعلومات وبرامج التدريب والتسويق المشترك ، وهي العلاقات التي تدخل تحت مسمى التحالف الإستراتيجي.

تتجه الشركات إلى هذه العلاقات لما لها من ميزة في التشارك في تكلفة الحصول على هذه الخدمات (الفنية، التكنولوجية، المعلوماتية)، وبالتالي توفير تكاليف أن تقوم الشركة بمفردها بهذا الجهد، والذي يتطلب ليس فقط تكلفة مرتفعة تفوق أحيانا طاقة شركة بمفردها، وإنما أيضاً يجب القيام به على نطاق واسع حتى يمكن إهلاك تكلفته، إضافة إلى أن وجود مجموعة من الشركات في نشاط مجمع يؤدى إلى الإستفادة من تنوع الخبرات من خلال الإحتكاك.

ويلاحظ أن هذا النوع من العلاقات الصناعية خارج مجال الإنتاج أصبح يحتل أهمية كبيرة في عناقيد الصناعة المتطورة، وخاصة العالمية منها، ولا يخفى أن هذا النمط من العلاقات يستدعى وجود بيئة أعمال ناضجة متطورة حتى يمكن أن تتجه إليه الشركات، كما أنه يستدعى وجود قاعدة تشريعية وقانونية كفأة حتى يمكن تفعيل آثاره الإيجابية.

ثانيا: نشأة العناقيد وتطور العلاقات الصناعية داخلها

يعتمد وجود نمط من أنماط العلاقات الصناعية السابقة من عدمه داخل العنقود على أسباب نشأة العنقود وأيضاً على المرحلة التي يمر بها. وتتعدد أسباب نشأة العناقيد وغالباً ما تكون هذه الأسباب هي ظروف سابقة لعملية التكوين، فقد تنشأ العناقيد نتيجة لأبحاث ودراسات قامت بها إحدى الجامعات أو المراكز البحثية أوضحت فيها أهمية إنشاء هذه العناقيد وطرق تكوينها.

تنشأ العناقيد نتيجة للطلب على المنتج النهائي أو وفرة عوامل الإنتاج، فقد تنشأ العناقيد نتيجة لتزايد الطلب على سلعة أو خدمة غير متوفرة بما يدفع لإنشاء العنقود، وأحياناً يفضل المنتجون التواجد بجانب عوامل الإنتاج أو في الأماكن التي تتوافر فيها الصناعات المغذية وبالتالي ينشأ العنقود.

حيث تستمر عملية التطور ونمو العنقود طالما كان هناك ظهور لشركات ومؤسسات جديدة واختفاء لشركات ومؤسسات أخرى، وقد يستمر تطور العنقود لعدة قرون.

ويمر نمو العلاقات الصناعية داخل عناقيد الصناعة بعدد من المراحل تتمثل في:

- تكون عدد كبير من المنشآت في مجال الصناعة أو الخدمات الصناعية.
- اندماج الشركات الصغيرة وبعضها البعض في علاقات أفقية، و اندماج شركات صغيرة ومتوسطة مع الشركات الكبيرة في علاقات رأسية. ويبدأ ظهور اقتصاديات التكتل.
- تبدأ العناقيد في النمو وخلق اقتصاديات الكفاءة نتيجة التجمع.

- تعمل العناقيد بكفاءة ولكن تحتاج إلى المزيد من التطوير و الإبتكار في المنتجات والعمليات الإنتاجية للإحتفاظ بمستوى التنافسية الحالي، كما تظل في حاجة إلى تقوية الروابط الدولية.

ثالثا: معايير تصنيف عناقيد الصناعة

يتم تصنيف عناقيد الصناعة وفقاً لعدد من المعايير:

- مرحلة التطور: تنقسم العناقيد وفقاً لمرحلة النمو إلى الطور الإبتدائي، وهى المرحلة التي يكون فيها حجم العنقود صغيراً ولديه إمكانيات نمو كبيرة، طور الإنشاء، حيث تظل هناك إمكانية لنمو العنقود رغم كبر حجمه، طور النضج، حيث يكتمل فيه بناء العنقود وتصبح إمكانية النمو ضئيلة للغاية.
- عمق العلاقات بين الوحدات: وتنقسم عناقيد الصناعة إلى عناقيد ذات علاقات عميقة أو ضحلة أو غير معروفة، وذلك وفقاً لعمق الروابط الإنتاجية بين الوحدات وعدد المؤسسات القائمة داخل العنقود.
- ديناميكية العمالة: وتنقسم العناقيد وفقاً لتطور حجم العمالة إلى عناقيد في حالة نمو أو انخفاض أو استقرار. ويعتبر العنقود في حالة استقرار إذا كان التغير في حجم العمالة يتراوح بين ± 10 %.
- أهمية العلاقات الجغرافية: كما يتم تقسيم العناقيد وفقاً لمستوى المنافسة طبقاً للعلاقات الجغرافية سواء كانت على المستوى الإقليمي أو الوطني أو الدولي.

رابعا: السياسات اللازمة لخلق وتنمية عناقيد الصناعة في الجزائر

إن تفعيل استراتيجية العناقيد يتطلب العمل على جذب اهتمام المقاولات الصغيرة والمتوسطة الحجم في بيئة الأعمال الجزائرية إلى أهمية العنقود والمزايا التي تعود من العمل في هذا الإطار.

ولكي تستطيع الشركات استشعار هذه المزايا فإن الأمر يتطلب في مراحله الأولى جهود كبيرة من الدولة في سبيل رفع الوعي لدى الشركات وهو ما يتطلب حفزها على الوصول إلى النضج الاقتصادي الذي يمكنها من إرساء توليفة متسقة بين التعاون والتنافس.

وفى هذا المجال يمكن تقسيم السياسات والخطوات التي يجب إتباعها من أجل خلق وتمكين عناقيد الصناعة من أداء دورها في الاقتصاد الوطني إلى مجموعتين:

المجموعة الأولى: تتعلق بمجموعة السياسات التي يجب أن تتبعها السلطات العمومية لتنمية المقاولات الصغيرة والمتوسطة التي يمكن أن يتكون منها العنقود. فلا يمكن تنمية العنقود دون تنمية ومساندة الوحدات الأساسية الداخلة فيه وهى الشركات. وفى حالة اختيار أسلوب العنقود كإستراتيجية لتنمية المقاولات فإن أنواع المساندة المطلوب منحها للشركات وإن كانت لا تختلف على المستوى الجزئي عن الأساليب الأخرى لتنمية المقاولات الصغيرة والمتوسطة، مثل الدعم الفني والمالي والتكنولوجي وغيرها، إلا أن الاختلاف يكمن في أسلوب منح هذه المساعدات.

فبرامج المنح والدعم الإقتصادي والمالي لإنشاء وإعادة تأهيل المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يجب أن تكون ذات صلات قوية هي الأخرى ببعضها البعض حتى يتم التأكد من اتساق مساراتها، من حيث مثلاً تكامل هذه البرامج في المحتوى على نحو يملأ أي فجوات، واتساق هذا المحتوى، فبرامج التنمية التكنولوجية يجب أن تتسق مع برامج التمويل المتاحة وبرامج تنمية مهارات العمالة، وأي اختلاف في المستوى أو المحتوى أو عدم اتساق التوقيت يؤدى إلى فجوات بين المستوى التكنولوجي الذي يمكن أن تطبقه المنشأة وبين حجم التمويل المتاح لشراء المعدلات التي تؤهل لهذا التطبيق والمستوى الفني للعمالة التي تستخدم هذه المعدات – وهى كلها أمور تضعف من نظم المساندة. وبالتالي فإن برامج المساندة هي الأخرى يجب أن يكون بينها درجة متطورة من العلاقات المؤسسية حتى يمكن أن تتعاظم فائدتها.

و تبرز الأهمية النسبية لمختلف أحجام المقاولات الصناعية في الصناعة الجزائرية، و التي تتوزع حسب قطاعات النشاط الأساسية كما يلي: القطاع الصناعي، القطاع الخدمي والقطاع التجاري، حيث تتواجد بأعداد كبيرة على مستوى خمسة أنشطة وهي الخدمات التي تنشط بها نسبة كبيرة، ثم تليها المباني والأشغال العمومية ويرجع هذا التواجد القوي إلى قلة التكاليف وبساطة العمل، ثم تليها الصناعات المختلفة بنسبة أقل، ثم نجد الفلاحة والصيد البحري، أما في الخدمات ذات الصلة بالطاقة فهي تحتل المرتبة الأخيرة لأنه يعتبر من بين الأنشطة المكلفة، والتي تتطلب أموالا كبيرة نوعا ما.

ولقد اتضح من خلال العديد من الدراسات التي تناولت التشغيل في الجزائر أن هذه المقاولات تتميز بإمكانيات ديناميكية على استيعاب العمالة مما يكسبها أهمية كبيرة في المجتمع الجزائري للمساعدة على مواجهة مشاكل استيعاب العمالة الجديدة الداخلة سنوياً إلى سوق العمل. ولكن على الصعيد الآخر فقد أوضحت الدراسات الاقتصادية أن هذه المقاولات نتيجة لمشاكل صغر الحجم هي أكثر حساسية من المقاولات الكبيرة في مواجهة التغيرات والصدمات الاقتصادية، مما يؤدي إلى عد استقرار فرص التوظيف بها.

وفي هذا السياق تعتبر عناقيد الصناعة أحد الحلول الجوهرية لتنشيط ودعم إنشاء المقاولات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فالعنقود يدعم استقرار عمل هذه الكيانات صغيرة ومتوسطة الحجم لأنه يكسبها إمكانات خاصة تمكنها من تحقيق درجة مرتفعة من الاستقرار الاقتصادي نتيجة للارتباطات الرأسية والأفقية التي يتيحها لها، كما أنه يمثل إطارا واضحا للعلاقات الصناعية على نحو يكشف مواطن القصور بما يمكن من تصميم سياسات ملائمة لتقوية العنقود ودعم تنافسيته.

و يمكن اعتبار الإجراءات الأخيرة التي اعتمدتها الحكومة في إطار دعم و تنشيط المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تحفيز التشغيل من السياسات الطامحة إلى إيجاد عناقيد صناعية نذكرها بإيجاز.

إجراءات ومساهمات الدولة بغرض تأهيل وتطوير عملية إنشاء المقاولات الصغيرة والمتوسطة: حيث قامت الجزائر من خلال الإجتماع الأخير لمجلس الوزراء يوم الثلاثاء 22 فبراير 2011 في إطار برنامج الدعم المالي والفني وتحسين تمويل الإستثمار لصالح المقاولات الصغيرة والمتوسطة الوصول إلى مجموعة من الإجراءات والقرارات التحفيزية تتجلى فيما يلي:

- إطلاق شركات عمومية للبيع الإيجاري ،ابتداء من مارس 2011 ،بغية تخفيف تكاليف بيع التجهيزات بالإيجار لفائدة المقاولات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في اللجوء إلى هذا الجهاز.
- تنشيط الآليات القائمة المعتمدة لضمان القروض المقدمة للمقاولات الصغيرة والمتوسطة وتخفيف الإجراءات ذات الصلة بمساعدة السلطة النقدية.
- تدخل الصندوق الوطني للإستثمار إلى جانب المستثمرين الجزائريين الراغبين في ذلك بنسبة إسهام تصل إلى 34% من رأس المال والتمويل، وكذا بغرض تنشيط إنشاء المقاولات الصغيرة والمتوسطة.

وفضلا عن الإمتيازات الممنوحة لصالح المقاولات الصغيرة والمتوسطة ، سيستفيد المترشحون للاستثمار المصغر في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب والصندوق الوطني للبطالة من الآن فصاعدا من التشجيعات الآتية:

- تخفيض إسهامهم الشخصي في تمويل الاستثمار (من 5% إلى 1% بالنسبة للاستثمارات التي لا تتجاوز 5 ملايين دج ومن 10% إلى 2% بالنسبة للاستثمارات التي تصل إلى 10ملايين دج.).
- منح قرض إضافي بلا فوائد بقيمة 500.000 دج ،عند الاقتضاء ،لتأجير محل يستغل في النشاط أو لحيازة مركبة تتم تهيئتها في شكل ورشة في حالة النشاط المهني الممارس من قبل خريجي التكوين المهني.
- تحديد فترة ثلاث سنوات تتطور خلالها المقاولة المصغرة بصفة تدريجية باتجاه الخضوع التام للجباية ،بعد انقضاء الإعفاء الجبائي.
- كذا تخصيص حصة من العقود المحلية للمقاولات المصغرة.

المجموعة الثانية : تتمثل في السياسات للمساعدة على خلق هذه العناقيد وتأهيلها للقيام بدورها. ففي بداية تكون العنقود فإن النمط السائد من العلاقات الصناعية يكون العلاقات الرأسية، بمعنى تعاون في شكل التزويد الخارجي بالمدخلات الوسيطة في سبيل إنتاج السلعة النهائية. ولهذا فإن العنقود يضم مجموعة من المنتجين في سلسلة القيمة المضافة لإنتاج هذه السلعة، مع ملاحظة أن الصلات الخارجية للعنقود تكون كبيرة لاستيراد المكونات ذات المحتوى التكنولوجي العالي أو ذات المحتوى الرأسمالي العالي.

وهنا يقع على الدولة مسؤولية المساعدة في نضوج العنقود و إقامة الربط بين العنقود الصناعي ونظام التطوير الوطني من خلال تصميم البرامج التي تشجع على إرساء نمط شبكي من العلاقات مثل تشجيع التعاقد من الباطن وتشجيع تبادل المعلومات، وإنشاء مراكز تدريب مشتركة وشركات مشتركة جديدة يساهم فيها العاملون في العنقود إضافة إلى آخرين – وقد تكون الدولة طرف مستثمر فيها – من أجل تطوير نوعيات جديدة من التكنولوجيا التي تخدم العنقود أو من أجل التسويق الخارجي المشترك أو لإنتاج مدخل وسيط له صفة العمومية في هذا العنقود.

و في هذا الإطار نشير إلى السياسات و الاقتراحات التي تسهم في دعم الصناعات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر من أجل تجسيد العناقيد الصناعية كما يلي:

أ- وجود شراكة حقيقية فاعلة بين القطاعين العام والخاص وأدوار واضحة لكلا القطاعين في التنمية الاقتصادية

في ظل عالم يتغير بشكل سريع، وفي زمن انتقلت فيه المنافسة من إطار المكان إلى الفضاء التخيلي حيث لا حدود سياسية يمكن أن تقف في وجه التجارة الإلكترونية أو الإنترنت، وفي إطار باتت الثروة الحقيقية نتاج سعة الأفق، كان لا بد من إعادة توزيع الأدوار بين القطاعين العام والخاص في عملية التنمية الاقتصادية. فالقطاع الخاص له دور القيادة دون أن تنسحب الحكومة تماماً من الساحة، حيث لا زال يقع على عاتقها الحفاظ على الاستقرار السياسي والاقتصادي في الدولة وإزالة كل ما من شأنه أن يشكل إعاقة لعمل القطاع الخاص من جهة، وضمان توفير المؤسسات الداعمة والبيئة التشريعية المناسبة لتمكينها من الاستفادة من الفرص التي توفرها العولمة، وبالتالي فإن دورها أن تدعم القطاع الخاص وأن تفعل كل ما من شأنه أن يؤدي إلى مساعدته باستثناء إعاقة المنافسة. وبذات الوقت فإن على القطاع الخاص أن يستثمر كل طاقاته للوصول إلى مزيد من المعرفة عن حاجات السوق والزبائن والمنتجات ذات النوعية والجودة العالية، وكل ما من شأنه أن يرفع من إنتاجيته.

ولتحقيق قدرة تنافسية عالية لا بد من تبني الإستراتيجية المناسبة التي تعتمد على ترجمة الخيارات والخطط التي يتم تبنيها من قبل الشركات إلى عمل فوري ومنتج، إضافة إلى تحسين الكفاءة التشغيلية بالاستغلال الأمثل لمدخلات الإنتاج (العمالة، ورأس المال، والمواد الخام، والطاقة، والمعرفة، ...) بهدف الوصول إلى منتَج عالي الجودة وبأقل كلفة ممكنة، وبالتالي فإن من شأن الشركات العاملة في قطاعات ذات قيمة مضافة عالية والتي تتمتع بكفاءة عالية أن تكون رائدة في المنافسة.

وبالتالي فلابد من خلق هذه الشراكة الحقيقية والفاعلة ما بين القطاعين والعمل سوية من أجل التخلص واستبدال الأنماط السلوكية غير التنافسية في اقتصادنا المحلي بأنماط تنافسية تعزز مباشرة من رفع تنافسية الاقتصاد الجزائري.

وفي تجربة الجزائر، سعت وحدة التنافسية في وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية دوما للعمل مع القطاع الخاص إيمانا منها بأهميته في رسم السياسات وتنفيذ التوصيات المتعلقة بالقطاعات الإقتصادية المختلفة التي تمت دراستها من خلال إشراكهم منذ البداية. كما تم عقد العديد من ورش العمل التي ضمت ممثلين عن القطاع الخاص ونظرائهم من متخذي القرار في القطاع العام بهدف الوصول إلى توصيات مشتركة قابلة للتنفيذ وبما يعزز من تنافسية القطاع المعني.

ب- تسويق مفهوم العناقيد الصناعية كإستراتيجية لرفع تنافسية للصناعات الوطنية المختلفة

يتجاوز مفهوم تسويق مفهوم عناقيد الصناعة فكرة التجمع المجردة إلى إرادة حقيقية للتعاون والتنسيق بين عناصر السلسلة المختلفة تؤدي في نهاية الأمر إلى تحقيق ربحية أعلى للجميع، من خلال خلق وسط من المنافسة التي تؤدي إلى رفع الإنتاجية. وهي الفكرة التي تقف في جوهرها في وجه النظرة التقليدية للصناعة، والمتمثلة بالقطاع الذي يشمل جميع الصناعات ذات الإنتاج النهائي المتشابه، والمرتبط غالباً بالتردد في التنسيق والتعامل بين المتنافسين والاعتماد الأكبر على الدعم والحماية الحكومية دون غيرها.

ومن الجدير بالذكر أن العنقود كما تم تعريفه سابقاً قد يكون الشكل الأكثر نضجاً للعمل التكاملي ما بين المؤسسات العاملة في اقتصاد ما، في حين يمكن أن توجد أشكال أخرى للتجمعات الصناعية تشكل في جوهرها عنقوداً محتملاً Potential Cluster (مثال ذلك العنقود المحتمل للتقانة الحيوية Biotechnology في العديد من مناطق العالم شاملاً كل من النشاطات المتعلقة بالصيدلة، البيولوجيا، والكيمياء) وهي الأشكال التي تعد من زاوية عملية الأكثر أهمية لواضعي السياسة في الدول النامية. فمعرفة ما يمكن أن يكون عنقوداً ودراسة الظروف المحيطة به ستسهم بشكل فاعل في توجيه السياسات التنموية، لحفزه للانتقال إلى عنقود ناضج.

ويذكر أن العناقيد في العادة تتخذ صبغة مكانية بتركزها في مكان جغرافي واحد، وهو ما يطلق عليه بالعنقود المكاني (أو الإقليمي) Regional Cluster (مثال ذلك صناعة الكمبيوتر والخدمات ذات العلاقة بتكنولوجيا المعلومات في Valley Silicon) حيث تعتمد درجة تركز العناقيد إلى حد ما على مدى تطور وسائل النقل والاتصالات، الأمر الذي يتوقع معه أن يكون للتطور الكبير في مجال الاتصالات أثر على هذه الظاهرة، وخصوصاً في الصناعات القائمة على المعرفة كصناعة تكنولوجيا المعلومات والخدمات المرتبطة بها.

ويعتبر مفهوم العنقود مفهوماً ديناميكياً متحركاً وليس ستاتيكياً ساكناً، حيث أنه يحتوي على سلسلة من العلاقات والتأثيرات الداخلية والخارجية تؤدي إلى زيادة التنوع التكنولوجي للمنطقة وتطور ونمو العنقود باستمرار. وتعد الشركات الرائدة ((entrepreneurial في إدارة واستخدام التكنولوجيا بمثابة القوة المحركة في هذا العنقود. وتعتبر هذه العملية الديناميكية وغير المتوقفة مصدراً هاماً لظهور آفاق إنتاجية عالية تختبئ في طيّات التطبيقات التكنولوجية.

وتتميز الشركات الرائدة بأنها قادرة على توليد قدرات إنتاجية فريدة من نوعها، وانتهاز الفرص لتطوير منتجات جديدة مما يحدو بالشركات الأخرى بالعمل على زيادة آفاق تخصصها في العنقود. ولا يتوقف دور بعضها عند هذا الحد، وإنما يتعداه ليلعب دوراً مفصلياً في تنمية الاقتصاد بشكل عام وتطوير القدرات والمهارات التكنولوجية في العنقود، وتسمى هذه الشركات بالشركات التنموية Développemental Firmes.

خامسا: أهمية العناقيد الصناعية دوليا:

تشير التجارب الدولية إلى أن فكرة عناقيد الصناعة هي أحد الأساليب الهامة التي تقوى قدرات المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم في مواجهة الانفتاح الاقتصادي على العالم وما يترتب عليه من حدة المنافسة العالمية داخل الأسواق المحلية. والأمر الذي يفوق ذلك هو ما تظهره تجارب دول شرق آسيا من أن العنقود الصناعي هو وسيلة هامة ليس فقط في مواجهة الإنفتاح والعولمة بل والاندماج فيها من خلال تنمية القدرات التصديرية للمنشآت صغيرة ومتوسطة الحجم سواء من خلال عناقيد محلية ذات قدرات تصديرية عالية أو من خلال عناقيد محلية / إقليمية أو محلية / دولية.

و يظهر الجدول رقم (1) الأهمية النسبية الكبيرة لنمط الإنتاج الصغير والمتوسط، حيث ترتفع مساهمته في التشغيل وفى القيمة المضافة في العديد من الإقتصادات سواء المتقدمة أو النامية.

جدول(1) النصيب النسبي للمشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم ومساهمتها النسبية في العمالة – مقارنة دولية (%)

الدولة	نصيب المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم من عدد المنشآت	نصيب المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم في العمالة
هونج كونج	97	63
كوريا	99	78
تايوان	96	68
تايلاند	98	74
اليابان	99	79
ألمانيا	99	66
فرنسا	99	57
اليونان	99	91
الولايات المتحدة الأمريكية	99	53

Source: Antoine Mansour, Support Services And The Competitiveness of SMEs in the MENA Region, Working Paper No. 56, May 2001, Egyptian Center for Economic studies (ECES), p.4.

ويشير استقراء تجارب النمو في هذه الدول إلى أنها استطاعت أن تدعم دور الصناعات صغيرة ومتوسطة الحجم على نحو فعل دورها في النمو والتشغيل.

فكما يتضح من جدول رقم (2) أن المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم تحتل أهمية كبرى في اليابان تمثل الأساس الذي يعتمد عليه الاقتصاد الياباني، فبالإضافة إلى تعدد الأنشطة التي تعمل بها وقيامها بتوفير العديد من فرص العمل، فإن لها دور أساسي في ابتكار وخلق صناعات جديدة، وتشجيع المنافسة في السوق مما يؤدى إلى زيادة جودة وتنافسية المنتج الياباني في السوق المحلى والعالمي. وتتركز الأهمية الكبيرة للمشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم في اليابان في قدرتها الفائقة على دعم النمو الاقتصادي. وتمثل المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم 79 % من حجم قوة العمل، و99 % من المنشآت التجارية، كما تقوم تلك المقاولات بإنتاج 51 % من المنتجات المصنعة.

وتوجد تجربة مثيرة للاهتمام وهى التجربة الهندية، حيث يحتل قطاع المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم أهمية كبيرة. وتنبع أهمية هذه المقاولات في الهند من قدرتها على توفير المزيد من فرص العمل وتنمية القطاع الصناعي وتشجيع العمل الحر في أقاليم الدولة المختلفة، وتتناسب الصناعات الصغيرة مع البيئة الاقتصادية في الهند التي تفتقر إلى الموارد المالية إلى جانب ضخامة عدد السكان، حيث أن المقاولات الصغيرة كثيفة العمالة ولا تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة.

ويبلغ عدد المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم في الهند 3,2 مليون وحدة تشارك بنسبة 30 % من الناتج المحلى الإجمالي في الهند، كما تسهم هذه المنشآت بنسبة 45 % من الصادرات الصناعية المباشرة وغير المباشرة، وتمثل المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم 95 % من المقاولات العاملة فى القطاع الصناعي، والتي تنتج 40 % من الناتج الصناعي الهندي، ويعمل فيها 18 مليون عامل.

والإستقراء المحلل للتجارب الناجحة في تفعيل دور الصناعات صغيرة ومتوسطة الحجم يوضح أن صغر حجم المقاولات لا يمثل مشكلة فى عالمنا المعاصر بل يعد ميزة تكفل المرونة في الاستجابة لتغيرات الأسواق والتكنولوجيات، وإنما المشكلة تنبع من تفكك المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم وعدم ارتباطها في هياكل متكاملة تمكنها من التغلب على المشكلات المرتبطة بتفتت عمليات الإنتاج والتسويق والشراء، ومن هنا ظهر مفهوم العنقود الصناعي، وهو مفهوم يعكس العلاقات الصناعية بين الوحدات الإنتاجية ذات الأنشطة السلعية والخدمية المترابطة أو المتكاملة والهيئات المساندة المختلفة سواء الحكومية أو المالية أو البحثية في إطار واحد، سواء كان هذا العنقود يتمتع بتركز جغرافي أو إقليمي أو دولي.

سادسا: تجربة إيطاليا في سياسة دعم عناقيد الصناعة:

من التجارب التي نجحت في مجال العناقيد الصناعية تجربة الاقتصاد الإيطالي الذي يوظف ما يقارب 4000000 مقاولة صغيرة ومتوسطة ، حيث شغلت حيزاً كبيراً في الأسواق المحلية والعالمية.

و تؤكد التجربة الإيطالية بأن تحقيق التنمية الاقتصادية لا يتم بالضرورة من خلال الشركات الضخمة، فالاقتصاد الإيطالي يعتمد في الأساس على شركات صغيرة ومتناهية الصغر إلا أنها استطاعت أن تصل إلى العالمية وأصبحت من أقوى المصدرين للسلع الاستهلاكية ذات الجودة العالية مثل:السلع الغذائية، المنسوجات، السيراميك، وغيرها من السلع الاستهلاكية الأساسية.

ويرجع نجاح المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم في إيطاليا إلى أن هذه المقاولات تعمل في مجموعات مترابطة وذات علاقات متداخلة بين بعضها البعض وهو ما يطلق عليه عناقيد المقاولات صغيرة ومتوسطة الحجم (SME Cluster)، بالإضافة إلى تطور البيئة التنافسية، والتحسن المستمر والتلقائي لآليات عمل المقاولات صغيرة و متوسطة الحجم وما يتعلق بها من سياسات على المستوى القومي والإقليمي.

ويوضح الجدول التالي أهم السياسات التي قامت بها إيطاليا لدعم عناقيد الصناعة بها:

جدول(**2**)السياسات المساندة للعناقيد الصناعية في إيطاليا

السياسة المساندة	إيطاليا
السياسات التنظيمية	– يتركز الدعم الحكومي على تقديم خدمات الأعمال الأكثر ملائمة لكل نوع من الصناعات من خلال مراكز للخدمات في المناطق الصناعية وتقوم بتقديم مجموعة متنوعة من الخدمات، أهمها: ضمانات الائتمان – تأمين الصادرات – منح شهادات الجودة واعتماد العلامات التجارية.
التسويق	– تقوم مراكز الخدمات بتقديم عدد من الخدمات المتعلقة بتنظيم المعارض. – تيسير الحصول على المعلومات الخاصة بالأسواق الجديدة والتكنولوجيا المتطورة، والدعاية للمنتجات.
التدريب والدعم الفني و التكنولوجي	– كذلك تقوم مراكز الخدمات بتقديم عدد من الخدمات المتعلقة بالتدريب ودعم الابتكار والتحديث.

خلتمة:

لعل مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة ترتبط بصغر حجمها، وتكاليف الحصول على المواد الخام والمعدات، وخدمات الإنتاج من استشارات تسويقية وفنية ومالية وتدريبية، لكن الدراسات الحديثة أثبتت أن هذه المشكلات ليس سببها الأصلي صغر الحجم بل التفكك وعدم الارتباط في هياكل متكاملة، ومن هنا برزت فكرة العناقيد الصناعية، لتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة ,ودعم قدراتها الإنتاجية ومساعدتها على العمل في إطار حجم كبير نسبياً ,يعزز العديد من المزايا مثل استخدام التكنولوجيا المتطورة وخفض تكاليف الإنتاج ورفع الجودة، وتنافسية المنتج النهائي والتغلب على مشكلات التمويل والتسويق.

إن إستراتيجية التجمعات الصناعية أو عناقيد الصناعة يمكن اعتبارها كأحد الوسائل والآليات الناجعة للدول النامية ومن بينها الجزائر لدعم قدرات العمل المقاولاتي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وذلك لما تتميز به من السرعة في استجابتها لقوى وظروف السوق و توفير متطلبات الإنتاج حسب الطلب بأسرع وقت وأقل تكلفة وأعلى إنتاجية ممكنة.

وبالتالي فإن جوهر استمرار هذه التجمعات الصناعية هو الإستفادة المثلى من الموارد الاقتصادية المتاحة وزيادة معدلات الإنتاجية من خلال تحسين مستوى ومهارة وكفاءة العاملين الدائمة لمتطلبات السوق.

المراجع

– المراجع العربية

- أ.د علي السلمي، «إدارة التميز-نماذج وتقنيات في عصر المعرفة-" مكتبة الإدارة الجديدة مصر، سنة2002.

- شيقارة هجيرة ،"الإستراتيجية التنافسية ودورها في أداء المؤسسة"، مذكرة ماجستير، تخصص:إدارة الأعمال،منشورة، جامعة الجزائر،السنة الجامعية 2004-2005.

-فاضل يمينة فوزية "أثر نظام المعلومات على القابلية التنافسية للمؤسسة الحالية"، مذكرة ماجستير، منشورة فرع:التسيير، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2000- 2001.

- محمود حسن حسنى،" الميزة التنافسية ومناهج قياسها مع التطبيق على قطاعات الخدمات فى مصر (صناعة البرمجيات)"، المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية،كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، 1997.

2- المراجع الأجنبية

- Bertini, Silvano Lee M. Miller, Pairizio blanchi, (1997), "The Italian SME Experience and possible lessons for emerging countries", UNIDO Working papers.
- Bolland, Alex, (2002), "Industrial Clusters: Rationale, identification and Public Policy", University of Sussex, Sussex European Institute.
- De Arcangelis, Giuseppe & Ferri, Giovanni & Padoan , Pier Carlo, (2002), "Firm's Clustering and SEE Export Performance: Lessons from the Italian Experience", Social Science research network.
- Graham T. Crocombe, Michael J. Enright and Michael E. porter, (1991), "Upgrading New Zealand's Competitive Advantage", Oxford University Press.
- Humphrey, John & Schmitz, Hubert, (1995), "Principles for promoting clusters & networks of SMEs", UNIDO, Small and Medium Enterprises Programme, 1995. ((http://www.unido.org/en/doc/3510.
- Porter, Michael E, (December 1998), "Clusters and the New Economics of Competition", Harvard Business Review.

3- مواقع على شبكة الإنترنت

- SME india.com, 27 May, 2003, http://www.smeindia.com/policies.asp
- SME india.com, 27 May, 2003, http://www.smeindia.com/ssivariousstates.asp