وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة أحمد دراية – أدرار– الجزائر

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية

أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه علوم

شعبة العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

بعنوان :

العناقيد الصناعية الإستراتيجية البديلة ودورها في تحسين القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة – حالة الجزائر –

إعداد الطالب :

*** الطيبي عبد الله**

إشـــراف :

*** أ.د. صديقي أحمد**

لجنة المناقشة:

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
د. هداجي عبد الجليل	أستاذ محاضر	جامعة أدرار	رئيسا
أ.د. صديقي أحمد	أستاذ التعليم العالي	جامعة أدرار	مقررا و مشرفا
د. أقاسم حسنة	أستاذ محاضر	جامعة أدرار	ممتحنا
أ.د. بحوصي المجدوب	أستاذ التعليم العالي	جامعة بشار	ممتحنا
أ.د. بن زيدان حاج	أستاذ التعليم العالي	جامعة مستغانم	ممتحنا
د. بن عبد العزيز سفيان	أستاذ محاضر	جامعة بشار	ممتحنا

الموسم الجامعي: 2019– 2020.

بسم الله الرحمن الرحيم

الإهداء

أُهدي ثمرة جهدي والسنين الطوال إلى العيون التي ظلت تراقب خطوات نجاحي، إلى التي لفِظتُ اسمها لأول مرة بدأت الكلام، أحلى تحفة تتواجد في قلبي، وأجمل لوحة أعْقِلُها في ذاكرتي، إلى التي حرمت نفسها من السعادة

في سبيل إسعادنا فكانت كالشمعة تذوب من أجل أن تنير لنا الطريق.

إلى القلب الطيب والصدر الدافئ، إلى ريحانة قلبي: أمي الغالية ..... بارك الله في عمرها.

إلى الذي ظل صامداً يحاكي الماضي ويعيش للحاضر، الذي علمني أن الحياة كفاح للصابرين، وجعلني من خير أقراني، إلى من ربّاني

و أحسن تربيتي، إلى أبي العزيز بارك الله في عمره، أتمنى أن تسعدكما هذه الثمرة التي جنيتها.

إلى عائلتيالصغيرة إلى كل إخواني وأخواتي، الذين لا تكتمل سعادتي إلا بوجودهم.

إلى كل القلوب التي أحبّتني، ساعدتني, ساندتني، إلى كل من أَحَبَّهم

قلبي ونسيَّهم قلمي, إلى كل هؤلاء أقدم إليهم ومن أعماق قلبي بتشكراتي الخالصة، إلى جميع زملائي و أصدقائي.

الطيبي عبد الله

شكر وعرفان

الحمد لله الذي أنار لنا طريق المعرفة حمدا كثيرا مباركا فيه، نشكره على نعمه ظاهرها وباطنها لجلال وجهه الكريم وعظيم سلطانه الذي وفقني وأعانني على إتمام هذا العمل، وأسأله أن يرزقني الإخلاص فيه فإنه ولي ذلك والقادر عليه.

في البداية أتقدم بجزيل الشكر وخالص عرفاني إلى كل من تحلى بالصبر الجميل و ساهم من قريب أو من بعيد في هذا العمل واخص بالذكر الأستاذ الدكتور : صديقي أحمد لقبوله الإشراف على هذه الدراسة والتوجيه نحو الإلمام بمتطلباتها، ومتابعة خطواتها فجزاه الله عني خير الجزاء وأعظم له الأجر والثواب في ميزان حسناته.

كذلك الشكر موصول أيضا للسادة الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم امتحان هذه الأطروحة وتحملهم عناء قراءتها.

وأخيراً أُثمن جهد كل من ساهم من قريب أو بعيد على إتمام هذه المذكرة ولو بكلمة واحدة فلكم مني فائق التقدير والاحترام.

قائمة الفهرس

العنوان	رقم الصفحة
الأهداء.....	
شكر وعرفان.....	
فهرس الأشكال.....	
فهرس الجداول.....	
مقدمة العامة.....	أ-ذ
الفصل الأول: الإطار النظري للتوطين الصناعي والعناقيد الصناعية	
مقدمة الفصل.....	1
المبحث الأول: التوطن و التوطين الصناعي في ظل متطلبات التنمية الصناعية	2
المطلب الأول: الصناعة بين منظور التوطن والتوطين	2
1- مفاهيم ذات الصلة بالدراسة (التفريق بين التوطن والتوطين).....	2
2- أهداف سياسة التوطين الصناعي.....	6
3- مبادئ التوطين الصناعي.....	7
4- مراحل التوطين الصناعي.....	8
5- الانعكاسات الناجمة عن الانتشار العشوائي للتوطن الصناعي	10
المطلب الثاني: العوامل الأساسية للتوطين الصناعي	11
1- عوامل الإنتاج	11
2- العوامل المتعلقة بالتنظيم، الأسواق والتوجيه الحكومي	18
3- عوامل البنى التحتية ومختلف أماكن الاستقطاب واقتصاديات التكتل	21
المطلب الثالث: الأقطاب التقنية و أقطاب النمو	23
1- ماهية مفهوم الأقطاب التقنية الصناعية	23
2- مفاهيم حول أقطاب النمو	24
3- العلاقة بين تطور المناطق الصناعية والتنمية	27
4- علاقة الصناعات التقنية بالتنمية الاقتصادية و التنمية المستدامة	29
المبحث الثاني: الإطار النظري للعناقيد الصناعية	31
المطلب الأول: تعريف العناقيد الصناعية	31

1- لمحة تاريخية عن تطور مفهوم العناقيد الصناعية	32
2- مفاهيم حول العناقيد الصناعية	33
3- العوامل المساعدة على نشأة العناقيد الصناعية	36
4- أنواع العناقيد الصناعية	38
المطلب الثاني: خصائص و أهداف العناقيد الصناعية	**42**
1- خصائص العناقيد الصناعية	42
2- أهداف العناقيد الصناعية	44
المطلب الثالث: المراحل و العلاقات المرتبطة بتكوين العناقيد الصناعية	47
1- مراحل تطور العناقيد الصناعية (دورة حياتها)	47
2- علاقات التعاون بين مكونات العنقود الصناعي	49
المبحث الثالث : تقييم دور العناقيد الصناعية في العملية الصناعية	53
المطلب الأول: عوامل نجاح العناقيد الصناعية	53
المطلب الثاني: العناقيد الصناعية وإستراتجيات التطور	55
1- آلية عمل العناقيد الصناعية	55
2- استراتيجيات التعاون بين مكونات العنقود الصناعي	57
3- تقييم العناقيد الصناعية وتحسين أدائها	58
خاتمة الفصل	**63**
الفصل الثاني: العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتطوير ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	**65**
مقدمة الفصل	**66**
المبحث الأول: السياسات الإستراتيجية الخاصة بدعم نمو العناقيد الصناعية	67
المطلب الأول: آليات و سياسات الدولة لمرافقة دعم العناقيد الصناعية	67
1- آليات و سياسات الدولة لمرافقة دعم العناقيد الصناعية	67
2- مراحل و مرافقة العناقيد الصناعية	68
المطلب الثاني: محددات و تحديات نجاح العناقيد الصناعية	70
1- محددات نجاح العناقيد الصناعية	70
2- التحديات التي تواجه نجاح العناقيد الصناعية	71
3- الأهمية الاقتصادية للعناقيد الصناعية	71
المطلب الثالث: التحارب العالمية في مجال العناقيد الصناعية	72

1- تجربة وادي السيلكون فالي "Silicon Valley" بالولايات المتحدة الأمريكية	72
2- التجربة الايطالية في مجال دعم العناقيد الصناعية	76
3- التجربة الهندية للعناقيد الصناعية بانجالور نموذجاً	80
4- التجربة اليابانية للعناقيد الصناعية	84
المبحث الثاني: إستراتيجيات رفع القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	89
المطلب الأول: عموميات حول القدرة التصديرية	89
1- مفاهيم حول التصدير	89
2- مفهوم إستراتيجية القدرة التصديرية	91
3- أهمية القدرة التصديرية في الاقتصاد	92
4- الطبيعة التنظيمية لإستراتيجية التصدير	92
5- أهم المشاكل التي تواجه التصدير لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	95
المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية للعلاقة بين تطور القدرة الإنتاجية والقدرة التصديرية للمؤسسات	96
1- العلاقة بين الصادرات و النمو الاقتصادي	96
2- العلاقة بين الصادرات خارج المحروقات والنمو الاقتصادي	99
المطلب الثالث: اثر العوامل الداخلية والخارجية على إنتاجية المؤسسات وصادراتها	100
1- العوامل الداخلية	100
2- الجهود الدولية	101
المبحث الثالث: العناقيد الصناعية آلية لزيادة تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	103
المطلب الأول: إستراتيجية نمو وتطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	103
1- الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة	103
2- تعريف الاتحاد الأوربي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	104
3- تعاريف بعض دول العالم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	105
4- الأهمية الإقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	107
المطلب الثاني: وظائف، خصائص و أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	109
1- أهم الوظائف التي تقوم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	109
2- خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	110
3- أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	112

المطلب الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	115
1- مصادر التمويل الذاتية	115
2- مصادر التمويل الخارجية	116
3- المصادر التمويلية الأخرى	118
المبحث الرابع: الميزة التنافسية للمؤسسات وعلاقاتها باقتصاديات الحجم، و الاقتصاديات السلمية لتنويع الصادرات	120
المطلب الأول: إستراتيجية الوصول إلى الأسواق العالمية	120
1- الإجراءات القصيرة المدى	120
2- الإجراءات الواجب اتخاذها من قبل الإدارة في إعداد الإستراتجية	122
المطلب الثاني: الميزة التنافسية للمؤسسات وعلاقاتها باقتصاديات الحجم والاقتصاديات السلمية	126
1- التنافسية كامتداد للميزة النسبية	127
2- التنافسية حسب نموذج بورترPORTER	127
3- اقتصاديات الحجم	130
4- اقتصاديات الحجم ودورها لتصدي من دخول المنافسين الجدد	133
خاتمة الفصل	134
الفصل الثالث: تفعيل الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة قدراتها التصديرية	139
مقدمة الفصل	140
المبحث الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها لزيادة القدرة التصديرية للجزائر	140
المطلب الأول: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	140
1- مراحل نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	145
2- تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	
المطلب الثاني: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	148
1- زيادة العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2001- 2018	148
2- تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط	150
3- توزيع المؤسسات حسب الحجم	152
4- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب التوزيع الجغرافي	153
المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري	155

1- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الصادرات الوطنية خارج المحروقات	155
2- التركيب السلعي للصادرات الجزائرية قطاع المحروقات و خارج المحروقات	157
3- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القيمة المضافة	159
4- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الناتج الداخلي الخام	160
5- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل	162
المبحث الثاني: آليات و برامج الدعم الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	**165**
المطلب الأول: آليات وأنظمة الدعم لتشجيع الاستثمار	165
1- الصندوق الوطني لتأهيل و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME	165
2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI	166
3- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSAEJ	168
4- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM	169
المطلب الثاني: الصناديق والآليات للحصول على الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	172
1- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR	172
2- صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGCI	174
3- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة	175
4- صندوق ترقية التنافسية الصناعية FPCI	176
5- صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب FGCP	176
المبحث الثالث: هيئات دعم المؤسسات و مظاهر تشكل العناقيد الصناعية في الجزائر	177
المطلب الأول: هيئات دعم المؤسسات في الجزائر	177
1- وكالة إنشاء وإنماء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	177
2- آليات ترقية الصادرات الوطنية من خلال العناقيد الصناعية	178
3- هيكل تحفيز الصادرات الجزائرية	181
المطلب الثاني: مظاهر العناقيد الصناعية في الجزائر وإجراءات نجاحها	186
1- أقطاب التميز	186
2- النواة نيكليوس لدعم تعاون الحرفيين NUCLEUS	188
3- أنظمة الإنتاج المحلية	188
4- المناطق الصناعية	189
5- البرنامج الوطني ألاستشرافي الخاص بالمناطق الصناعية(2012- 2017)	191

المطلب الثالث: العوائق التي تحول دون ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر و الحلول الممكنة	193
1- العوائق المختلفة التي تحول دون ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر	193
2- سبل تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الصادرات	199
خاتمة الفصل	203
خاتمة عامة	205
قائمة المراجع	212

فهرس الأشكال :

الرقم	عنوان الشكل	الرقم
1-1	أهم العوامل الواجب مراعاتها للتوطين الصناعي	21
2-1	شكل التكامل داخل العنقود الصناعي	36
3-1	مراحل دورة حياة العنقود الصناعي	48
4-1	مستوى بناء العناقيد الصناعية	49
5-1	المكونات الأساسية للعنقود الصناعي	58
6-1	مستويات تقييم العنقود الصناعي	60
1-2	المرافقة للمحاور الثلاثة لنمو العنقود الصناعي	69
2-2	النظام البيئي داخل السيلكون فالي في الو.م.أ	74
3-2	يوضح أهم الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	110
4-2	يوضح الإدارة المتكاملة لتنمية الصادرات	123
5-2	القوى الخمسة المحددة للتنافسية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	128
1-3	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الحجم	153
2-3	توزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال 2018	154
3-3	مقارنة تطور الصادرات المحروقات وخارج المحروقات 2010-2018	156
4-3	تطور قيمة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات من 2010-2017	157
5-3	مقارنة التركيب السلعي للصادرات خارج المحروقات 2012-2017	158
6-3	نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة 2010-2017	160
7-3	تطور الناتج الداخلي الخام في الجزائر 2012-2017	161
8-3	مناصب الشغل التي تساهم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2012-2018	163
9-3	تطور معدلات التشغيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2012-2018	164
10-3	المشاريع المصرح بها لدى وكالة ANDI إلى غاية جوان 2018	167
11-3	المشاريع الممولة من قبل ANSAEJ جوان 2018.	169
12-3	عدد المشاريع الممولة من قبل ANGEM سبتمبر 2018	171
13-3	المشاريع المضمونة من قبل FGAR جوان 2017	173
14-3	عدد المشاريع المضمونة من قبل CGCI جوان 2017	175

فهرس الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الرقم
1-1	أنواع الغعناقيد الصناعية حسب تقسيم nesukraM	41
1-2	آليات تطبيق إستراتيجية العناقيد الصناعية في اليابان	87
2-2	تعريف الاتحاد الأوربي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	105
3-2	تعاريف بعض الدول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة	105
4-2	الفرق بين التمويل الأجيري و التأجير التشغيلي	118
5-2	أنواع وخصائص إقتصاديات الحجم	132
1-3	تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القانون التوجيهي 2001	147
2-3	العدد الإجمال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة جوان 2018	149
3-3	تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط سبتمبر 2018	151
4-3	توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم 2018	152
5-3	التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع الخاص 2018	154
6-3	تطور الصادرات الجزائرية للمحروقات وخارج قطاع المحروقات 2010-2018	156
7-3	تطور التركيب السلعي للصادرات خارج المحروقات 2017-2018	158
8-3	مساهمة الصغيرة والمتوسطة في زيادة القيمة المضافة 2010-2017	159
9-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام 2012-2017	161
10-3	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل 2012-2018	162
11-3	تطور معدلات التشغيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 2012-2018	163
12-3	عدد الملفات التأهيل المودعة لدى الصندوق الوطني 2016-2018	166
13-3	حصيلة المشاريع لوكالة ANDI جوان 2018	167
14-3	عدد المشاريع الممولة من طرف وكالة ANSAEJ جوان 2018	168
15-3	القروض الممنوحة من طرف وكالة ANGEM سبتمبر 2018	170
16-3	المشاريع المضمونة من قبل صندوق FRAG من 2004-2017	173
17-3	حصيلة المشاريع المضمونة من طرف CGCI جوان 2018	174
18-3	أهم المناطق الصناعية في الجزائر من 2012-2017	192

المقدمة العامة

مقدمة العامة

تعتمد أغلب الدول المنتجة للموارد الاولية ولاسيما البترولية ذات اقتصاديات وحيدة الجانب وبشكل كبير على الموارد الطبيعية في تمويل موازناتها والتزاماتها المختلفة، والتي يتميز أدؤها الاقتصادي بالضعف، بمعنى ان وفرة الموارد الطبيعة أثرت سلبا على تحقيق تنمية اقتصادية حقيقية، ويفترض أن وفرة مثل هذه الثروات الطبيعية سيؤدي الى نمو اقتصادي بفعل التأثير الايجابي للاستثمار في هذه الموارد على مختلف القطاعات الرئيسية المحركة للنمو الاقتصادي، الا ان الواقع يظهر أن وفرة الموارد الطبيعية ليس عاملا ايجابيا لمثل هذه الدول، بل يحدث العكس حيث تعتبر هذه البلدان من بين أكثر البلدان اضطرابا من الناحية الاقتصادية، وأظهرت الدراسات أن نتائج التنمية القائمة على عائدات الثروات الطبيعية سلبية خلال العقود الماضية، من بينها بطء النمو الاقتصادي، وضعف الاداء الاقتصادي، وتدني مؤشرات الرفاهية الاجتماعية، ما جعل هذه الدول تعاني من الفقر مع أنها تحقق إيرادات ضخمة جراء تصدير الموارد الطبيعية.

تمثل الايرادات المتأتية من الاستثمار في مثل هذه الموارد اساس تمويل الميزانيات العامة لهذه الدول، ومن ثم الركيزة الرئيسية التي تعتمد عليها هذه الدول في تكوين احتياطاتها من العملة الصعبة، وبهذا تبقى هذه الايرادات المالية رهينة أسعارها في السوق الدولية، ففي حالة ارتفاع هذه الاخيرة يكون هناك ارتفاع في الايرادات والعكس صحيح في حالة انخفاض أسعارها في السوق الدولية.

إذ أن الاداء الاقتصادي للبلدان الغنية بالموارد الطبيعية يبقى ضعيفا مقارنة بتلك البلدان الفقيرة من حيث وفرتها لهذه الموارد و يبقى هذا الامر محيراً في تاريخ الاقتصاد العالمي، فيرجعه العديد من الباحثين الى مجموعة من العوامل من بينها الاعتماد والاستعمال السيء لايرادات هذه الموارداالطبيعية.

إن استمرار التقلبات الحادة في أسعار النفط وعدم قابليتها للتبوء سيكون النمط الذي سيسود السوق النفطية على المدى المتوسط والبعيد حسب توقعات المراقبين ، كما إن العوامل الجيوسياسية سيكون لها دور اكبر في تحديد الأسعار ، وحالة كهذه جعلت اغلب البلدان المصدرة للنفط ولاسيما الجزائر أسيرة لما يجري في السوق النفطية، ففي حالة ارتفاع الأسعار يزداد الإنفاق الاستهلاكي والترفية ، وفي حالة الانخفاض تعيش تلك البلدان حياة تقشفية، وهذا يعكس ظهور ما يعرف بالأدبيات الاقتصادية بالمرض الهولندي Disease Dutch، وتظهر إعراض المرض الهولندي من خلال العلاقة بين استغلال الموارد الطبيعية (لاسيما النفط) والتدني الذي يمكن إن يحدث في القطاعات المنتجة الأخرى خاصة الصناعة، إذ إن الزيادة في الدخل الناتج عن هذه الموارد الطبيعية يعمل على تعطيل الصناعة عن طريق رفع قيمة العملة المحلية مما يجعل القطاع الصناعي اقل تنافسية في التجارة .

وكون الجزائر ارتبط تاريخها الاقتصادي و السياسي منذ الاستقلال بالنفط كان ولا يزال هذا الأخير الدور الكبير في بنية هيكلها الاقتصادي، فكل اضطراب سلبي في أسعار النفط يؤدي إلى اضطراب في صادراتها

كون صادرات الجزائر هي صادرات ذات اتجاه واحد هو النفط فأي خلل فيها قد ينعكس سلبا على مداخيلها، و بالتالي تأثيًر سلبي على أدائها الاقتصادي غير أنه مع مطلع الألفية الثالثة سجلت دول العالم الثالث طفرة نفطية حققت منها الجزائر عائدات جد ضخمة لم تسجل قبل هذا في تاريخ الجزائر، فعولت الكثير من الجهات على هذه العوائد لدفع عجلة النمو الاقتصادي فعملت الجزائر برامج استثمارية لم يسبق ذ لك مثيل، كل هذا جعل الجزائر محل شبهة كونها أصيبت بالمرض الهولندي جراء الطفرة و الزيادة الكبيرة في العائدات الخارجية للجزائر هذا ما استدعى عدة اقتصاديين و باحثٌن في علم الاقتصاد للتأكد من صحة هذه الشبهة.

فمسألة تنويع الصادرات أصبحت أكثر من ضرورة في بناء معالم إرساء السياسات الاقتصادية لمختلف البلدان، التي تسعى جاهدة لتنويع صادراتها بهدف جلب العملة الصعبة، فالجزائر كباقي البلدان فهي تعمل جاهدة منذ الاستقلال منح و إعطاء الأولوية لقطاع الصناعة، خاصة الصناعات الثقيلة التي تعتمد على الواردات من المواد الأولية، فمن هنا كان على الجزائر أن تفكر بجدية في انتهاج إستراتيجية وطنية لما بعد المحروقات، بهدف تنويع وزيادة القدرة التصديرية خارج قطاع المحروقات وتنويع مصادرها.

إن هذا التوجه لم يجد الآليات والسُبل اللازمة لنجاحه ويعود السبب لهشاشة القطاع والقاعدة الصناعية للجزائر خارج المحروقات ، بالإضافة إلى غياب البنى التحتية و المقومات التي تجعله قطاعاً فاعلا يؤدي دوره اللازم، كما هو معروف إن ترقية الصادرات الصناعية من غير المحروقات أصبحت ضرورة ملحة، يفرضها الاندماج والتكامل في ا لاقتصاديات الكبيرة الحجم في العالم، وهذا للاستفادة من المزايا الناتجة عن تحرير التجارة العالمية.

إن التحديات والرهانات التي تفرضها العولمة الاقتصادية تجعل الجزائر تواجه العديد من التحولات على مستوى الاقتصاد بصفة العامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، هذا في ظل وجود ضغوطات اقتصادية ومنافسة شرسة من قبل الدول المتقدمة والدول المماثلة على حد سواء و في مختلف الميادين، فزيادة تنافسية الاقتصاد الوطني من شأنه أن يحقق مستويات عالية من التنمية الاقتصادية والبشرية وضمان الاستدامة.

ونظرا للدور الكبير الذي تؤديه الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تفعيل التنمية الشاملة ، فقد حظي هذا القطاع باهتمام كبير من خلال الإجراءات والتدابير الرامية إلى ترقية وتطوير هذه المؤسسات، و ضمن هذا الإطار فقد اتخذت الجزائر العديد من الآليات والاستراتيجيات لتعزيز نمو هذا القطاع ، وتعتبر إستراتيجية العناقيد الصناعية من بين هذه الآليات التي ساهمت في دعم النمو الاقتصادي وتنافسية الاقتصاد بكل جوانبه لعديد البلدان في العالم.

فمن هنا حظيت العناقيد الصناعية باهتمام متزايد من حين لأخر، ومن دولة لأخرى وهذا بفضل تحديد عقبات واحتياجات الصناعات بدقة كبيرة بالاضافة الى التحكم الجيد في متطلبات زيادة الصادرات وتنوعها،

إن وجود العديد من الدراسات حول التجارب الناجحة لإستراتيجية العناقيد الصناعية التي يمكن أن نستعرضها ضمن بحثنا هذا، لعل أن يُستفاد منها من طرف الجزائر وهذا لتحقيق التكامل بين مؤسسات القطاع الواحد بفكرة التشبيك.

تختصر التجمعات العنقودية إضافة الى التكامل بين مؤسسات القطاع الواحد فكرة تشبيك عناصر البنى التحتية، انطالقا من أن آلداء التنافسي لم يعد مسؤولية المؤسسة لوحدها بل أصبح مسؤولية الجميع؛ بدءا من الدولة (القطاع العام) ، فالقطاع الخاص، جامعات و مراكز بحث، الوكاالت الحكومية والجهوية و الدولية، الخبراء، اتحادات العمال، الزبائن، الموزعون، المؤسسات المالية والبنوك ..الخ، فنجاح المؤسسة صغيرة كانت أم متوسطة ال يتوقف على فعالية وكفاءة مسؤولها ألول فقط، بل أيضا االقتناع بضرورة العمل مع باقي العوامل والعناصر الموجودة في محيطها كباقي المؤسسات والهيئات ألخرى.

وضمن هذا البحث و نظراً إلى مميزات وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني، وجب الاهتمام بها لأجل الانفتاح والوصول إلى الأسواق العالمية، عن طريق اختيار أسلوب الرفع من المستوى التنافسي، فللتعاون بين المؤسسات و الهؤسسات الأخرى من مختلف الإحجام، سواء كانت من داخل الوطن أو خارجه عادة ما يتشكل العنقود صناعي.

1- إشكالية البحث:

إن الجزائر وعلى غرار العديد من الدول وفي ظل انخفاض أسعار المحروقات التي تمثل 98%، من الصادرات الوطنية ومن منطلق أهمية موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا الاهتمام الكبير بها من طرف الجزائر منذ عقود كحل لتنويع هيكل الصادرات والخروج من مشكل التبعية للمحروقات، وعلى ضوء كل ما سبق يمكننا صياغة الإشكالية التالية:

" ما هي آليات تفعيل إستراتيجية العناقيد الصناعية من اجل زيادة القدرة التصديري ة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" .

لتحليل هذه الإشكالية ومحاولة إبراز أهمية دعم القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل ترقية الصادرات، عملنا على تقسيم هذه الإشكالية إلى أسئلة فرعية :

- أين تكمن شروط نجاح العناقيد الصناعية وهل الجزائر لها البيئة المناسبة لخلق مثل هذه الإستراتيجية؟
- ما هو سبب توجهات الاقتصادية الحالية على قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
- هل توجد مظاهر ونماذج حقيقية للتجمعات الصناعية في الجزائر؟
- هل يعتبر التعاون والتكامل فيما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن قطاع نشاطها من شأنه أن يساهم في بناء عنقود صناعي يساهم في الرفع من إنتاجية هذه المؤسسات ؟

– ما هو واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وما مدى مساهمتها في الاقتصاد الوطني؟
– إلى أي مدى يمكن أن تساهم برامج ترقية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في تنويع وترقية الصادرات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثانياً : فرضيات البحث.

من خلال العرض السابق لإشكالية بحثنا ومحاولة الإجابة على التساؤلات الفرعية، وجب علينا وضع الفرضيات الآتية:

– إن إستراتيجية العناقيد في الجزائر لم تساهم في تحسين تنافسية مؤسسات القطاع الصناعي بشكل عام، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص؛

– تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أداة فعالة لتدعيم وتقديم الإضافة للصادرات وتنويعها لتحقيق الإقلاع الاقتصادي؛

– إن الجهود المبذولة والتي اعتمدتها الحكومة الجزائرية لا تزال غير كافية بالشكل المطلوب لتطوير وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شكل تجمعات صناعية متكاملة وعلاقات التشابك مما يجعلها صامدة في مواجهة المنافسة المحلية والعالمية؛

– ضرورة إيجاد بدائل للمزايا التنافسية جديدة تضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التميز عن باقي المؤسسات (جودة المنتج، الابتكار والإبداع التكنولوجي، مخرجات البحث العلمي، التكتلات الاقتصادية ...الخ) ؛

ثالثاً: أهمية البحث

نسعى من خلال بحثنا إلى إبراز المساهمة العلمية في التفصيل للإطار النظري لإشكالية زيادة القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال وعي الدول المتقدمة والنامية على حد سواء بأهمية الدور الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الصادرات، الذي يتأتى من تجمعها في شكل عناقيد صناعية متكاملة، و تبرز أهمية البحث من الاعتبارات الآتية:

– التعرف على الإطار النظري للتوطين الصناعي اذ يعتبر أمرا مهما في تحديد أماكن لتوطين المؤسسات وهذا وفق الإمكانيات والمميزات التي تميز الحيز الجغرافي؛

– محاولة توضيح موضوع العناقيد الصناعية وارتباطها بزيادة القدرة التصديرية و ذلك من خلال تحليل مختلف جوانبه وأبعاده؛

– توضيح مختلف برامج و الإجراءات التي تبنتها الحكومة الجزائرية في تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سعياً لخلق إستراتيجية العناقيد الصناعية؛

– عرض آفاق ومستقبل تطبيق إستراتيجية العناقيد الصناعية من خلال توضيح المشاكل و مستوى قدرتها على المنافسة في ظل اقتصاد السوق؛

– صياغة الرؤى و المتطلبات الكفيلة بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ومعرفة عناصر القوة والضعف في هذه السياسات التي تسلكها الجزائر وتقديم الإصلاحات والاقتراحات لمعالجة موطن الخلل؛

رابعاً: صعوبات البحث:

لعل ابرز الصعوبات التي واجهتنا في إعداد البحث خاصة فيما يتعلق بجمع البيانات والإحصائيات التي كانت في أغلب الأحيان متضاربة فيما بينها، كذلك استحالة الحصول عليها نظرا لحساسية القطاع أي قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى التحيين الدقيق لبعض المصطلحات.

خامساً: منهج البحث

1. المنهج الوصفي:

إن إلزامية معالجة مشكلة البحث وتقديم تحليل يوافق اختيار مدى صحة الفرضيات المطروحة، تم إتباع والاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لتقديم شرح مفصل و واضح حول إستراتيجية العناقيد الصناعية، وكذا الاستفادة من التجارب العالمية الناجحة مع تحليل مختلف أبعادها للموضوع والوصول إلى النتائج في نهاية البحث، والتركيز على آلية عمل العناقيد الصناعية و دورها في تقديم الإضافة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة القدرة التصديرية لهذه المؤسسات مع التعرف على مراحل تطورها.

2. المنهج الإحصائي:

ضمن هذا المنهج ننتقل من التحليل الوصفي إلى التحليل الإحصائي، وذلك بإنشاء قوانين و أساليب دراسة العلاقات بين الأحداث والظواهر الاقتصادية المختلفة، بالإضافة إلى إيجاد حلول مناسبة تساعد على تحليل العلاقات الاقتصادية من أجل مواكبة التطورات السريعة للأحداث والأوضاع الاقتصادية، فمن خلال بحثنا سنقوم بتحليل المعطيات الإحصائية لتوضيح اثر برامج تأهيل ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة(2010–2018).

بالإضافة إلى تحليل أبعادها وصولاً إلى أهمية هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في تنويع الصادرات خارج المحروقات للجزائر ومن هنا تم الاعتماد على:

– تتبع رصد مكان انتشار ووجود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– الاعتماد على موقع الانترنت؛

– الاعتماد على التقارير الوطنية والدولية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– الاعتماد على أهم تقارير الوطنية المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

سادساً: دوافع دراسة موضع بحثنا

إن أهم ما يدفعنا ويحفزنا لاختيار هذا الموضوع ما يلي:

– الاستفادة من أهم التجارب العلمية والنظرية حول إستراتيجية العناقيد الصناعية، ومدى مساهمتها في تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– إثراء الأفكار وتنوعها من مختلف التجارب الرائدة حول العالم للعناقيد الصناعية، والأهمية التي تساهم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات هذه البلدان؛

– عدم الاهتمام اللازم بأهمية قطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر وإيمانا بأنها السبيل الرئيسي لتنويع الاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية المستمرة والشاملة؛

– حتمية البنية الاقتصادية في ظل التطورات والتحديات التي يمر بها الاقتصاد الوطني في الآونة الأخيرة، بسبب التقلبات التي تعرفها أسعار النفط من جهة وشح الموارد المالية لتمويل الخزينة العمومية؛

– توضيح الدراسات والأبحاث باللغة العربية التي تهتم بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مع محاولة إيجاد الإستراتيجية لترقيتها وتطويرها؛

سابعاً: حدود البحث.

من اجل التحكم الجيد للموضوع الخاص بدراسة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومن اجل الالتزام بالموضوعية للوصول إلى استنتاجا ت، وضرورة التحكم في تحليل معطيات هذه الدراسة من خلال تحديد الإشكالية مع ضبط الإطار الذي يسمح لنا إيجاد المخرج لتصحيح الوضع، واختيار مدى صحة الفرضيات، اعتمدنا حدوداً لدراستنا :

- **الحدود المكانية:**

الاهتمام بدراسة مجال إستراتيجية العناقيد الصناعية لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إعتمدنا على أهم الوسائل التي تعمل تطويرها وتأهيلها لزيادة القدرة التصديرية.

- **الحدود النظرية :**

إن حدود دراسة بحثنا هذا تشمل الفترة المحددة من 2000 الى2018، وهذا راجع إلى التطورات والتغيرات التي يمر بها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

ثامناً: خطة البحث.

من أجل الإجابة على المشكلة الرئيسية، واختبار مدى صحة الفرضيات ارتأينا أن يكون هيكل بحثنا كالأتي:

تكلمنا في الفصل الأول الذي أخثرنا له عنوان الإطار النظري للتوطين الصناعي والعناقيد الصناعية، و ينقسم الى ثلاثة مباحث، تناولنا في المبحث الأول عن التوطن و التوطين الصناعي في ظل متطلبات

التنمية الصناعية المبحث الثاني تحت مسمى الإطار النظري للعناقيد الصناعية، أما المبحث الثالث تحدثنا عن تقييم دور العناقيد الصناعية في العملية الصناعية، و الفصل الثاني تحت عنوان العناقيد الصناعية كاستراتيجية لتطوير ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحدثنا في المبحث الاول عن السياسات الإستراتيجية الخاصة بدعم نمو العناقيد الصناعية، أما المبحث الثاني عن إستراتيجيات رفع القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و في المبحث الثالث تحدثنا فيه عن العناقيد الصناعية آلية لزيادة نمو وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أما المبحث الرابع بعنوان الميزة التنافسية للمؤسسات وعلاقاتها باقتصاديات الحجم والاقتصاديات السلمية، أما بالنسبة للفصل الثالث فكان تحت عنوان تفعيل الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة قدراتها التصديرية، تكلمنا من خلاله إلى ثلاثة مباحث تناولنا في المبحث الأول عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها لزيادة القدرة التصديرية للجزائر، والمبحث الثاني تناولنا فيه آليات و برامج الدعم الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمبحث الثالث يتحدث عن هيئات دعم المؤسسات و مظاهر تشكل العناقيد الصناعية في الجزائر .

إلى أن توصلنا في الأخير إلى خاتمة تضمنت مجموعة من النتائج والتوصيات

كما اعتمدنا في إعداد بحثنا هذا على مجموعة من المصادر والتي تمثلت في مختلف الكتب والدوريات والتقارير، والمؤتمرات الوطنية والدولية، إلى جانب بعض المواقع الالكترونية من الانترنت.

تاسعاً: الدراسات السابقة

– محمد بومخلوف، التوطين الصناعي في الفكر و الممارسة، شركة الأمة للنشر و التوزيع، الجزائر، 2000، حيث توصل الكاتب إلى أن الحيز المكاني يحتوي على عدد لانهائي من المواقع التي يمكن أن تتوطن فيها المشروعات الصناعية وتختلف وجهات النظر في اختيار وتحديد وترتيب العوامل الخاصة بالتوطين الصناعي بين المتخصصين طبقا لاختلاف التخصصات والمعايير بين الباحثين.

– لبنى عبد اللطيف، العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم، مركز المعلومات ودعم القرار، القاهرة، 2003.

حيث تحدثت الباحثة عن الجانب النظري، حيث اهتمت بدراسة متغيرين أساسيا اللذان يتمثلان في العناقيد الصناعية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، توصلت من خلالها إلى الكشف عن المزايا الناتجة عن قيام العناقيد الصناعية مستعرضة أنواعها، ودورة حياتها إذ تعتبر الباحثة أن العناقيد الصناعية تساهم في إيجاد حلول متكاملة لمشاكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وان استراتيجيات تطوير العناقيد الصناعية يتم وضعها وفق متطلبات كل حالة لوحدها.

– عبد الناصر الجاسم، اثر تشكيل العنقود الصناعي في تطوير القدرة التنافسية للصناعات المحلية بالتطبيق على الصناعات النسيجية، أطروحة دكتوراه، تخصص إدارة الأعمال، جامعة حلب، سوريا، 2007.

حيث قدم الباحث مفهوم جد مهم في عملية تأقلم المؤسسات مع البيئة المتغيرة، والذي يتمثل في العناقيد الصناعية، ولقد هدف بحثه إلى معرفة محركات التي تؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية لهذه المؤسسات، بالإضافة إلى الرفع من نسبة القيمة المضافة لهذه المؤسسات الحديثة النشأة في قطاع المنسوجات في مدينة حلب، وكاقتراح قدمه الباحث الذي أصر فيه عن إنشاء عنقود صناعي للمنسوجات باعتبار أن لها مقومات اقتصادية واجتماعية.

– العايب ياسين، إشكالية تمويل المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة منتوري قسنطينة، 2010، 2011.

إذ توصل الباحث إلى أن تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمكن إرجاع السبب فيه إلى ضعف الخصائص المتعلقة بهذه المؤسسات، بل يرجع هذا المشكل إلى سياسة التمويل المعتمدة في الجزائر، كما يلاحظ التمويل الخارجي يرتكز على أغلبية المؤسسات المالية ذات الطابع العمومي وهيئات دعم الاستثمار، كما هو معروف أن لهذه الهيئات المالية الخصوصية الضيقة في الحصول على التمويل، مما يستوجب على هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرجوع لمثل هذه المصادر من اجل نموها وتطورها.

– براق محمد، بوسبعين تسعديت، إستراتيجية مواجهة البطالة في الجزائر، مداخلة مقدمة ضمن المؤتمر الدولي حول البطالة في الجزائر بجامعة المسيلة، 16 و 17 نوفمبر 2011. حيث اقترحا إلى أن الإستراتيجية الصناعية الجديد في الجزائر ترتكز على أربعة عناصر أساسية ، وهي اختيار القطاعات والانتشار القطاعي للصناعة وتوسعها وسياسات التطور الصناعي.

– صندرة سايبي، المقاولاتية وإستراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة مقارنة ولايات: قسنطينة، جيجل، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة قسنطينة2، 2014.

تحدثت الباحثة عن العوامل المؤثرة في عملية إنشاء المقاولاتية، ومدى مساهمتها في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، حيث اعتمدت على النماذج النظرية في هذا المجال، ولقد توصلت إلى إن إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد أساسا على مشاركة كافة أطياف المجتمع، كذلك الاستفادة من مخرجات التعليم العالي، وضرورة التكييف مع المحيط المؤسساتي بشكل خاص، وبهذا توصلت الباحثة إلى إن عملية المقاولة لإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترتبط بملائمة المحيط الذي تنشأ فيه هذه المؤسسات من خلال توفر الهيئات المساعدة في عملية المرافقة من مختلف النواحي .

– أمال بوسمينة، أهمية التحالفات الإستراتيجية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل العولمة دراسة مقارنة بين الجزائر وفرنسا، أطروحة دكتوراه، جامعة ام البواقي، 2015.

اهتمت الباحثة في داراستها على مجال التحالفات الإستراتيجية، التي تعتبرها أداة فعالة جد هامة بين المؤسسات المشكلة لإستراتيجية العناقيد الصناعية، بالإضافة إلى عملية تدويل هذه المؤسسات والتوصل إلى العلاقات التي تنشأ داخل العنقود الصناعي من خلال المؤسسات المكونة له.

الفصل الأول

مقدمة الفصل

يعتبر قطاع الصناعة من بين القطاعات الاقتصادية التي يعتمد في أنشأها على اختيار الموقع المناسب لها، وهذا ما يعرف بالموقع الجغرافي لتوطين الأنشطة الصناعية، فكلما كانت الموارد بهذا الموقع متوفرة بشكل كبير كلما كانت هناك عملية جذب لتوطين الأنشطة الصناعية، إذ تعتبر هذه الموارد من بين العوامل المحددة لتوطين واختيار المواقع للأنشطة الاقتصادية، فقد يكون اختيار المكان المناسب السبب الرئيسي لنجاح أي مشروع أو مؤسسة صناعية من عدمه، و مع التطور الذي عرفته نظرية الموقع التي تهتم بالجانب المكاني لعملية التنمية التي تعتمد على بناء الترابط ، وبناء علاقات التشابك في المكان الذي تتمركز به الأنشطة الصناعية، مما يستوجب دراسة الظروف والعلاقات المكانية و كذا المتغيرات التي قد تنشأ عن هذا الترابط، والتي عادة ما يكون لها الأثر الايجابي في اختيار المكان المناسب للأنشطة الصناعية، مع وجود العديد من العوامل التي لها التأثير الكبير في اختيار المواقع لتوطين نشاط صناعي ما، التي دائماً ما يرجع تحديدها الى التخصص الاقتصادي.

إن اختيار المواقع لتمركز الأنشطة الاقتصادية (المؤسسات) يعتبر جزءا مهما من التحليل المكاني، كون أن هذه المواقع تحقق إمكانية التقليل من التكاليف المختلفة(النقل، الإنتاج، التسويق، الخدمات)، كذلك إن اختيار الموقع لأنشأ مؤسسة ما يعتبر جزء مهما للتحليل المكاني للأنشطة الصناعية ، وتحديد العوامل المساعدة على توطينها بهدف تحقيق تنمية اقتصادية شاملة ، إذ يتطلب الأمر توفير البنى الأساسية لذلك وعلى سبيل المثال: المواصلات الحديثة، المصانع، الآلات، التكنولوجيا...الخ.

فمن هنا سعت العديد من الدول إلى انتهاج سياسة تتعلق بالتخطيط لتوطين الصناعة وتطويرها، وهذا من قناعتها وإيماناً منها في تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصناعية ، بهدف تحقيق التكامل بين فروع النشاط الاقتصادي تماشياً مع الظروف العالمية(الاقتصادية ، الاجتماعية)، ففي الوقت الراهن يتزايد الوعي بأهمية الصناعة خاصة الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مما دفع بالعديد من الدول إلى ضرورة إنشاء المناطق والتجمعات الصناعية والعمل على تطويرها.

في هذا الفصل حاولنا التركيز على أهمية التوطين الصناعي من جهة ودراسة إستراتيجية العناقيد الصناعية من خلال دراسة الجوانب الرئيسية لهما.

المبحث الأول: التوطن و التوطين الصناعي في ظل متطلبات التنمية الصناعية

المطلب الأول: الصناعة بين منظور التوطن والتوطين

1- مفاهيم ذات الصلة بالدراسة (التفريق بين التوطن والتوطين)

لا يمكن للتنمية أن تنتشر من دون وجود وعاء مكاني يحتويها لتتجسد أثارها في البنية المحيطة بها، أو بدرجات متفاوتة ومستويات متباينة، بمعنى آخر إن كانت التنمية تبدأ مفهوما بالفكر فإنها تنتهي بالجغرافية و تتجسد بالمستقرات البشرية.

لذلك فالتنمية عملية متشعبة ومتعددة الأبعاد، وهي تشمل إستراتيجية واعية وعمليات ذات غايات وأهداف محددة بمراحل طويلة الأمد، ذات أهداف عامة وشاملة لعملية تتعدد بالمكان وتظهر بسلسلة من التغيرات البنيوية والوظيفية، و معتمدة على التحكم بحجم ونوعية الموارد المالية والبشرية المتاحة للوصول بها إلى أقصى انتفاع ممكن في أقل مدة زمنية ممكنة، لتحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية المنشودة[1].

وتبعاً لهذا المفهوم فإن معظم المؤسسات الصناعية الصغيرة تحاول أن تتوطن بالقرب من المراكز الصناعية، حتى تُمكن عمالها القادرين على أداء العمليات الصناعية بأقل مجهود ممكن، وعموماً يمكننا القول إن هناك العديد من المفاهيم للتوطين الصناعي أو ما يصطلح عليه تسميته بمشكلة اختيار الموقع[2].

1-1- تحديد مفهوم التوطن، التوطين الصناعي

أ - مفهوم التوطن :

❖ **تعريف فون تونن (Von Thünen):**

حيث قام " فون تونن" "(Von Thünen) " عام 1826، في كتابه بعنوان "الدولة المنعزلة" نموذجه انطلاقاً من تجربته الخاصة كعالم اقتصاد زراعي و كمزارع في شمال ألمانيا ، والتي دامت قرابة الأربعين سنة استخلص منها أهم الاستنتاجات حول توطن مختلف الزراعات والعوامل التي تتحكم فيه[3].

وقد خلُص فوتونن خلال تجربته لوجود فرضيتين رئيسيتين وهما:

---

1 - مصطفى جليل إبراهيم، **آليات التنمية المكانية بين النظرية والتطبيق**، مجلة الديالي،العدد40،2009 ص: 04 .

2 - تعريفات التخطيط الإقليمي و نظريات التنمية الإقليمية ، ورقة بحثية منشورة على الموقع الالكتروني:
www.cpas-egypt.com/pdf/Abeer_Glal/Ph.D/2.pdf ،23 تم الاطلاع عليه: 05- 2014 ص : 07 .

3 Jean-Alain HERAUD et René KAHN : « L'apport de l'économie géographique et de l'économie de la connaissance à l'analyse des stratégies urbaines », Bureau d'économie théorique et appliquée, Strasbourg, novembre 2012, page 3 .

- ✓ **الفرضية الأولى التجانس المجالي:** افترض أن المجال متجانس في كل الاتجاهات وعلى جميع الأصعدة، فهو عبارة عن سهل منبسط متجانس المواصفات، على المستوى التركيبة الجيولوجية والتضاريس والمناخ والنبتات والجريان والتربة، فمن هذا المنطلق نجد أن الفلاح بإمكانه ممارسة أي نشاط فلاحي، في أي مكان نظرا إلى أن التربة هي نفسها في كامل المنطقة.
- ✓ **الفرضية الثانية السلوك العقلاني:** يعتبر " فوتونن" أن الإنسان راشد يحكم في كل سلوكيات ه تبعاً للمنطق الاقتصادي، وحسب قانون المنفعة القصوى والمجهود الأدنى سواء كان مزارعاً أو مستهلكاً، وتبعاً لذلك فان الفلاح يسعى إلى التوطن في أنسب موضع يؤمن له أوفر داخل في حين أن المستهلك يحاول الحصول على السلع بأحسن انخفاض في الأسعار.

❖ **تعريف التوطن الصناعي:** يشير مصطلح التوطن صناعة ما، أو المنشآت الصناعية والتجارية الداخلة في هذه الصناعة، إلى " الحيز أو الموقع أو المكان الجغرافي لهذه الصناعة أو المنشآت التي تمارس فيه نشاطها بهدف تحقيق أقصى معدل من الربح"[1].

كذلك التوطن الصناعي يعرف بأنه " إقامة صناعة ما في إقليم يرجع إلى أن أهميتها النسبية تفوق تلك الأهمية التي تحظى بها الصناعات الأخرى في باقي أنحاء الإقليم[2].

❖ **تعريف التوطن الصناعي:** يقصد به قوة الجذب الصناعي، وتخفيض التكاليف النهائية للإنتاج الصناعي على المدى القصير والمتوسط، وهو عملية تلقائية تعتمد على عوامل معينة مثل المواد الأولية، اليد العاملة، مصادر الطاقة ، النقل، السوق و ورؤوس الأموال، بحيث تتضافر هذه العوامل فيما بينها على جذب الصناعة في مكان معين، وتهدف هذه العملية أساساً إلى تحقيق أقصى قدر ممكن من الإرباح.

ولتحقيق ذلك فان الدولة من خلال أجهزتها المختصة تعين في المناطق التي ترغب في تثمينها وأصحاب المشاريع الصناعية سواء كانوا أفراداً أو جماعات أو هيئات " خاصة أو عامة "، يختارون المواقع التي يقدرون أنها مناسبة لمشاريعهم، والتوطين الصناعي عملية تلقائية حرة، وهو لا يخضع إلى توجه مركزي مباشر "[3].

---

[1]– ماهر صبري درويش، **سياسك التوطين الصناعي في الوطن العربي وأثرها على استقرار العمالة**، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد37، 2013، ص: 43.

[2]– صالح حسن عبد القادر، **مدخل جغرافية الصناعة**، ط1، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1985، ص: 28.

[3]– محمد بومخلوف، **التوطين الصناعي في الفكر والممارسات**، شركة دار الأمة، الجزائر، 2000، ص: 25.

ب -تعريف التوطين الصناعي

- ✓ **لغة:** يقصد به اتخاذ مكان ما موطناً لشيء ما، بمعنى " تجسيد" أو إقامة شيء معين في مكان معين، وتنطوي هذه العملية على الإرادة والرغبة التي تعني الاختيار، أو اختيار مكان محدد لإقامة و إنشاء منشآت محددة لتحقيق أهداف واضحة في ذهن القائم بالعملية[1] ".
- ✓ **إصطلاحاً التوطين الصناعي:** يقصد به اختيار وسط أو بيئة معينة لإقامة صناعة أو مجموعة من الصناعات معينة، أي اختيار المواقع والبيئات المناسبة اقتصاديا واجتماعيا و اجتماعيا وجغرافيا وحتى سياسيا، لإقامة المشروعات الصناعية، و توزيعها علة كامل المنطقة الجغرافية للبلاد بغرض الحصول على نسيج صناعي وطني ذو غايات وطنية واضحة ومحددة مسبقاً.

إن التوطين الصناعي عملية تخطيطية مقصودة، و يعتبر عامل مهم في التأثير في المواقع الصناعية، لتحديد أهداف اقتصادية واجتماعية وإستراتيجية بصورة أفضل، إذا توفرت الحرية في اختيار مواقع المنشآت بشكل يتفق مع مصالح المستثمرين[2] .

وبالتالي فان التوطين الصناعي يعد أحد أدوات السياسة الموقعي " locational policy " ، التي تؤثر في توزيع النشاط الصناعي.

عموماً يعتبر مصطلحا أكثر اتساعا مقارنة بالتوطن، ذلك لأنه يرتبط بعدد كبير من المشاريع الأعلى من الوحدة الاقتصادية (المؤسسة)، يتضمن مصطلح التوطين الصناعي عناصر القرار أي الاختيار المحدد للمواقع، ويستعمل عادة لتعيين المؤسسة الاستثمارات المنشأة أو المشروع بطريقة مفرقة[3].

أما علاقة إستراتيجية نقل بمفهوم التوطين الصناعي، فيمكن القول أن هذه الإستراتيجية لا تختلف كثيراً وتعبر عن المعنى نفسه، وهي تقوم على تشجيع الاستثمارات الصناعية بعيداً عن المدن الكبيرة المتطورة إلى المواقع الأخرى، ويتم بنقل استثمارات إليها، أو بتوقيع استثمارات جديدة فيها فضلاً عن توفير كافة الظروف الملائمة والمحفزة لتنمية هذه الاستثمارات.

ويختلف التوطين الصناعي عن التوطن الصناعي في المعنى ويتفق معه في الأثر[4]، فمن حيث المعنى فان التوطين الصناعي عملية إرادية ويخضع لتوجيه مركزي مباشر ويتم وفق خطة وطنية صناعية شاملة، تسعى إلى تحقيق أهداف مضبوطة تندرج ضمن برامج الدولة للتصنيع وخطط التنمية للبلاد.

---

[1]– المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم ، المعجم العربي الأساسي، 1989.

[2] -David Smith, Industrial Location and Economic Geography, Analysis John Wiley and Sons, 1971, P. 88

[3] -Belattaf Matouk, Localisation Industrielle Et Aménagement Du Territoire ,Office des Publications Universitaires, Alger, 2009, .P. 11 -13.

[4]– محمد خيري ، **توطين الصناعة والعمليات والعلاقات الاجتماعية**، المجلة الاجتماعية القومية للمركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، العدد الثاني ، المجلد الثاني، ماي 1985، ص: 55–66 .

أما التوطين الصناعي فهو عملية تلقائية حرة، فكلمة تلقائية هنا لا تعني الفوضوية وإنما تعني أنه لا يخضع إلى توجيه مركزي مباشر، ويشير هذا المعنى إلى تلك المنشأة الصناعية كتنظيم اجتماعي أو اقتصادي مهما كانت طبيعته القانونية، وطبيعة النظام الاقتصادي و الإيديولوجي التي تعمل في إطاره، مما يساعدها على التفاعل مع بيئتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، لأنها تفرض دوماً شروطها ومتطلباتها من أجل تحقيق أهدافها.

مع إمكانية الإشارة إلى أن التوطين الصناعي يمكن توقع آثاره ومعرفتها مسبقاً، قد تكون هذه الآثار هي من أهداف التوطين الصناعي، وذلك إذا كان يسعى مثلاً إلى تحقيق استقرار السكان، ورفع مستواهم المعيشي، وتحقيق التوازن السكاني والعمراني بين مناطق البلاد، أو تخفيف الضغط عن بعض المراكز الحضرية التي تعاني من الاختناق، في حين أن التوطين الصناعي تكون له آثار معينة في الجانب الاجتماعي إلا أنها ليست من أهدافه، بقدر ما يكون صاحب المشروع هدفه الرئيسي ينحصر في تحقيق النجاح الاقتصادي لمشروعه الصناعي[1].

من خلال التعاريف السابقة التي حاولنا الإحاطة بمفهوم التوطين الصناعي، يمكن القول أن هذا الأخير يسعى بوجه عام إلى تحقيق التوازن بين الأقاليم بشكل يوفر تقارباً في متوسط الدخل، مستوى المعيشة و التقليل من الاتجاهات التلقائية في مجال الهجرة و توطن الصناعة ، توزيع الخدمات، تخفيض حدة البطالة ، تحسين مستوى النشاط الاقتصادي، الرفع من معدل النمو، فأولويات التنمية المكانية تتباين بين إقليم و آخر، فقد تكون أولوية الأهداف في إحدى الأقاليم هو زيادة متوسط دخل الفرد، في حين تنتقل الأولوية في إقليم ثان إلى رفع مستوى الخدمات المقدمة لذلك الإقليم، و يكون في إقليم ثالث زيادة فرص العمل و تخفيض معدلات البطالة، فقد تكون هناك أكثر من هدف لأحد الأقاليم.

وبهذا يمكننا أن نتوصل إلى أكثر دقة لمفهو م التوطين الصناعي، الأكثر تعبيراً الذي يبحث في التباين المكاني بين الأقاليم المختلفة في قيام صناعة معينة، وأن هذا التباين ما هو إلا فحص والبحث عن قدرة قابلية المكان المراد قيام الصناعة فيه، على إمداد الصناعة أو أي من فروعها بمتطلباتها الأساسية التي تعمل بدورها لتحقيق وتلبية قدر معين من هذه المطالب، كلما كانت هذه الفروع ذات قوة جذب متزايدة لكثير من الصناعات عملاً بمبدأ الوفورات الاقتصادية الخارجية أولا، وقد تأتي لاحقاً مزايا الوفورات الداخلية، بعد تجاوز عدد من الصناعات فيه وبالتالي اجتذاب الصناعات الأخرى[2].

يعني أن التوطين الصناعي هو عبارة عن اختيار وسط أو بيئة معينة لإقامة صناعة معينة، أي اختيار المواقع والبيئات المناسبة اقتصادياً واجتماعيا وجغرافياً وحتى سياسياً، لإقامة المشروعات الصناعية وتوزيعها

[1]- محمد بو مخلوف ، **التوطين الصناعي وقضايا التنمية و في الجزائر التجربة والأفاق** الطبعة الأولى، دار الأمة للنشر والتوزيع، الجزائر ، 2001،ص: 165-166.

[2] -Watts H.D, Industrial Geography, John Willey and Sons , Inc., New York , 1987 , pp.116 -118

على الرقعة الجغرافية للبلاد، بغرض الحصول على نسيج صناعي وطني ذي غايات وطنية واضحة ومحددة مسبقاً، و لتحقيق ذلك فإن الدولة عن طريق أجهزتها المتخصصة تعمل على تحديد المناطق التي ترغب في تنميتها، أو أصحاب المشاريع الصناعية سواء كانوا أفراداً أو جماعات أو هيئات يختارون المواقع التي يعتقدون أنها مناسبة لمشاريعهم واستثماراتهم.

وعلى الرغم من هذا التحديد، فإن مفهوم التوطين الصناعي كما يؤكد " ميلر ويلارد" يبدو مصطلحا واسعاً ويبين عدم رسوخ مضمونه حتى الآن، لذلك فإن مزيداً من الإسهام النظري، يظل مطلوباً لتوفير فهم أفضل لهذا المفهوم ولتثبيت حدود أوضح له مع عموم مفاهيم الصناعة والمكان منها على وجه الخصوص[1].

وتشير أغلب الدراسات الحالية التي تهتم بمصطلح التوطن " Localisation " الذي يعني تموقع أو توطين استثمار صناعي معين في حيز جغرافي ما، أي يقصد به تحديد مكان تجسيد وإنشاء الاستثمارات المستقبلية للمشروع الصناعي.

2- أهداف سياسة التوطين الصناعي

تعتبر سياسة التوطين الصناعي هي وسيلة أساسية، و تهدف لتحقيق سياسة التصنيع في البلد، وتتميز أشغالها ومهماتها بالتنوع والتغير في الزمن، ويظهر تنوع من خلال تأثيرات النظام المكاني/ الاقتصادي الذي يتطلبه كل توطين لمشروع جديد، وتغير في الزمن سواء من حيث ضرورة تحويل العناصر الموجودة للحاجة إلى تكوين عناصر جديدة للبيئة المكانية للصناعة التي تتماشى مع إمكانيات التوطين الجديدة.

إن التوطين الصناعي عبارة عن سياسة، شأنه شأن أي سياسة تسعى الى تحقيق جملة من الأهداف في إطار الأهداف الشاملة للتنمية المكانية، حيث يسمح تنوعها بتصنيفها وفقاً لطابعها المشترك إلى أربعة أصناف وهي[2]:

2-1.الأهداف الاقتصادية: تتمثل نظرة الاقتصاديين إلى أن الهدف الاقتصادي يسيطر بقدر كبير على باقي الأهداف الأخرى، لان نتائجه مباشرة وفي وقت قصير، و عادة ما تعود فوائده لصاحب المشروع في المقام الأول لأنه صاحب القرار النهائي في عملية التوطين الصناعي في استثمار بعض الموارد، مثل: المناجم، و بعض الثروات الأخرى التي تتميز بها هذه المنطقة أو إقليم معين، أي أن توجيه التوطين الصناعي للاستغلال الأمثل لموارد الإقليم والاستفادة من بعض مزاياها، وتحقيق الاكتفاء الذاتي في المجال الصناعي خلال المساهمة في عملية التنمية وتقليص نفقات الاستثمار، تكاليف الإنتاج، تكاليف النقل، بالإضافة إلى تنشيط وتفعيل ديناميكية الأقاليم غير المتطورة اقتصادياً، تدخل هذه الجملة من التدابير والمهام ضمن السياسات العمومية والتي تندرج بدورها في إطار أكثر اتساعاً، وهو تهيئة الأقاليم من الناحية الاجتماعية.

[1] -Miller, E.Willard, **Manufacturing ,the Pennsylvania State** University Press ,USA.1977 .

[2]- محمد بشير التيجاني، **مفاهيم وأراء حول تنظيم الإقليم وتوطين الصناعة** ، ديوان المطبوعات الجامعية ،1987، ص: 87 .

حيث يهدف التوطين الصناعي أيضاً إلى إيجاد التوازن والاستقرار السكاني، التقليل من درجة الفوارق الاجتماعية و الجهوية في مجال الاستفادة من برامج التنمية، كذلك تقليص الاختلافات الجهوية في المداخيل، بمعنى التوزيع العادل للدخل، الحياة الثقافية، الخدمات الاجتماعية، هذه التحولات مناسبة لهيكل السكان النشطين وخلق فرص العمل، والى غير ذلك من الغايات الاجتماعية، وهذا عن طريق تدخل السلطات العمومية باتخاذها عدة إجراءات لتحقيق هذا الهدف .

2-2.الأهداف السياسية: إن القيام بعملية ما تتعلق بالتوطين الصناعي، قد تتم هذه الأخيرة بهدف تحقيق وتلبية أغراض سياسة وذلك إذا كان الأمر يتعلق ببعض الصناعات الإستراتيجية، مثلا إنشاء المصانع لإنتاج المعدات والشاحنات، ومختلف الآليات ذات الأهمية العسكرية في منطقة ما، فمن الضروري توطينها في مواقع آمنة تتمتع بقدر معين من الحماية، وتكون وفقاً لإرادة السلطات العمومية في إنشاء مراكز جديدة ومناطق صناعية تحفز التغيير في البيئة الاجتماعية للمناطق (المدينة والريف)، بين ساحل وداخل البلد...الخ.

2-3.الأهداف الجغرافية البيئية: يتم توطين أي مشروع صناعي وفق عوامل جغرافية، بيئية بهدف الاستفادة من بعض مزايا المنطقة و إمكانياتها، حيث تساهم في التقليل من التلوث خاصة بالنسبة لبعض الصناعات ذات الطبيعة الملوثة للبيئة.

2-4.الأهداف الدفاعية: نظراً للظروف الذي تعيشه مختلف بلدان العالم، و الوضع الذي يهيمن على الساحة العالمية والوضعية الجيوسياسية، تزداد رغبة هذه البلدان للحفاظ على الأمن والاستقرار، ومن هذه الناحية فان سيرورة التوطين الصناعي تعني أيضاً المناطق الحدودية، وهذا من أجل تدعيم علاقات حسن الجوار وعمليات الاندماج الجهوي والإقليمي.

3- مبادئ التوطين الصناعي

إن مبادئ التوطين الصناعي تبنى من القواعد التي يجب أن يأخذها كل متعامل أو فاعل (دولة، مقاولين وصناعيين)، بعين الاعتبار لتحقيق الأهداف الإنمائية لسياسة التوطين الصناعي، وهي مبادئ قد يكون لها طابع عام أو خاص، فكل بلد يُعد إستراتيجية تنمية قائمة على التصنيع والتي تدمج سياسة التوطين، على أن يأخذ في الحسبان بعض العناصر القاعدية في توزيع القوى المنتجة عموماً والاستثمارات الصناعية، تأكيداً على فعالية وأهمية هذه العناصر للتوطين الصناعي، وتتمثل هذه المبادئ في ما يلي:

- مبدأ التخصص الصناعي للجهات أو الأقاليم.
- مبدأ الاستخدام الأمثل للموارد الطبيعية والبشرية.
- مبدأ تقليص الفوارق والفجوات بين البنية المكانية والاقتصادية للبلد.
- مبدأ التخفيض إلى حد أدنى لتكاليف النقل.

- مبدأ التوطين الصناعي من وجهة نظر التقسيم الدولي للعمل.
- مبدأ الاستعمال العقلاني للحيز المكاني وحماية البيئة.

4- مراحل التوطين الصناعي

يتم اتخاذ قرار توطين المشروعات الصناعية ضمن الخطط والسياسات الصناعية الوطنية الإقليمية والمحلية، كما أن قرار أين ستوطن الصناعات الجديدة ؟ هو أهم قرار، بل لا يقل أهمية عن قرار الاستثمار في المشاريع الصناعية.

4-1- اختيار الإقليم: إن كلمة اختيار في حد ذاتها تضع صاحبها في خيارات عديدة و هي الصعوبات الحقيقية، التي تواجه التخطيط الصناعي على المستوى الوطني فمشكلة التوزيع العادل للمشروعات الصناعية على سائر أقاليم الدولة لإحداث تنمية صناعية متوازنة، تكون وفقاً لعدت عوامل تؤثر على اختيار الإقليم الذي تقام فيه الصناعة وتعرف بالعوامل الإقليمية[1]:

مواقع إنتاج الخدمات، وسائل النقل والمواصلات، الطاقة، المواقع الطبوغرافيا، والسياسة الحكومية، نوع الصناعة والصناعات المكملة لها، البيئة الاقتصادية والاجتماعية، الأيدي العاملة، السوق، الموارد المائية وإمكانيات الصرف، المناخ المناسب، القوانين والتشريعات، رأس المال، الحوافز المالية والضريبية.

ومن ثم يتم تحليل هذه العوامل لاختيار أفضل الأقاليم بالنسبة للمشروعات الصناعية، لهذا يجب أن يتم تجميع بيانات عن العوامل الأساسية التي تحكم توطين الصناعة، سواء على مستوى الدولة وأقاليمها المختلفة للمقارنة بينها ثم اختيار الأفضل منها، مع إعطاء وصف تفصيلي للإقليم وكذا إعطاء التفسيرات الكاملة على ضوء العوامل الإقليمية السالفة الذكر، لاختيار موطن ما للصناعة دون غيره، ولا يمر ذلك دون الأخذ بعين الاعتبار ما يلي :

- ❖ **تفسير وتوضيح القاعدة الاقتصادية للأقاليم:** من خلال التعرف على البنيان الاقتصادي للأقاليم من جهة والأداء الوظيفي لها من جهة أخرى.
- ❖ **الوصول إيجاد و بالتكافؤ في الفرص الاستثمارية للأقاليم :** لتحقيق مبدأ توازن النمو بين الأقاليم.

4-2.اختيار الموقع: في هذه المرحلة يتم تحديد وتعيين المجتمع الجديد (المدينة أو القرية) داخل الإقليم المختار لتوطين الصناعة.

[1]- عيسى علي إبراهيم، أ.د .فتحي عبد العزيز أبو رامي، **جغرافية التنمية الصناعية والفضاء الجغرافي البيئي** ،2009، بيروت لبنان، ص 98.

أي أن اختيار الموقع هو إجراء تفصيلي، يتناول المفاضلة بين مدينة أو أكثر داخل الإقليم المعين بعد التسليم بصلاحياته، لتوطين الصناعة ولذا يتم تحديد (داخل الإقليم المختار)، عدد من المواقع البديلة المقترحة لتوطين الصناعة، وتحدد بها قائمة ثم تجرى المفاضلة بين المواقع البديلة لاختيار الأنسب والأمثل منها ثم يتم توصيفه بالتفصيل.

ويتحكم في اختيار المنطقة المراد توطين المشروع الصناعي بها عدة عوامل من ضمنها عوامل التوطين الأساسية، التي تحكمت في اختيار الإقليم وتسمى هذه العوامل عادة بالعوامل المحلية التي يمكن إيجازها في:

– المادة الخام – القوى العاملة – المناخ المحلي– المناسب – الخدمات العامة المرافقة والمشتركة – القوانين والتشريعات – التهيئة العمرانية والحضرية – البنى التحتية الأساسية – السوق وسائل النقل والمواصلات – المرافق العامة والبيئة واشتراطاتها.

4-3. اختيار الموضع: ويقصد به اختيار المكان الأنسب داخل المجتمع المحلي (مدينة، بلدة، قرية) فبعد أن يستقر على اختيار المنطقة بحد ذاتها للمشروع الصناعي دون سائر مناطق الإقليم، تتوافر فيها عوامل التوطين واختيار الموقع، لا تبقى سوى خطوة أخيرة وهي البحث عن إيجاد موضع مناسب داخل هذه المنطقة يقام عليه المشروع الصناعي.

لذا يجب دراسة موضعين أو ثلاثة كبدائل لإقامة المشروع الصناعي، سواء كان منطقة صناعية أو منطقة نشاط اقتصادي أو مصنع منفرد، ويكتب بهذا الموضع قائمة، ثم توصف بدقة، ويختار من بينهم الموضع الأمثل والمناسب، مع الأخذ بلأسباب ومحددات اختيار هذا الموضع لإقامة المشروع، وتتمثل هذه الأسباب والمحددات في:

أ- المرافق العامة: يجب أن يكون الموضع (المنشأة) قريباً من الخطوط الرئيسية للمرافق العامة.

ب- النقل والمواصلات: وذلك من اجل نقل الخامات والمنتجات، عندئذ يجب أن يكون الموضع قريباً من وسائل النقل، و يجب أن يكون الموضع في حدود مسافة معقولة من مكان سكن العمال، وقريب من أي وسائل المواصلات التي يستخدمها هؤلاء العمال، والتي تربط بين موقع السكن بالموقع المختار[1].

ت- توفير المرافق السكن:

يجب أن يكون الموضع في مكان مناسب من حيث توفر السكن للعمال، وعلى مسافة مناسبة لتقليل تكلفة راحة العمل[2].

[1] – صبحي فارس الهيتي، **التخطيط الحضري**، عمان، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع،الأردن،2008ص : 198.

2 – عبد الله عطوي، **جغرافيا المدن .ج .2** ، دار النهضة العربية .بيروت، لبنان، 2001،ص : 45.

5- الانعكاسات الناجمة عن الانتشار العشوائي للتوطن الصناعي

إن موضوع التوطين الصناعي تزداد أهميته في سياسة التصنيع لمختلف البلدان وخاصة بعد تزايد دور الصناعة في التنمية الاقتصادية، كذلك استناداً لعدد المشاريع والصناعات التي أقيمت في مناطق معينة، مما يؤدي إلى تكدس وتراكم لهذه المشاريع وتركزها في أماكن معينة وخاصة في المدن الرئيسية، والعواصم بشكل خاص.

ولقد ساعدت عوامل عديدة على هذا التركز العشوائي للمشاريع في أماكن محددة منها: غياب الدور التخطيطي، والرقابي الفعال للدولة في مجال توطين المشاريع، إضافة إلى العوامل الموضوعية والذاتية التي تدفع بالمشاريع الصناعية إلى التوطين بجانب الصناعات القائمة في المناطق الرئيسية، بهدف الاستفادة من الهياكل الارتكازية، والقاعدية المتوفرة في تلك المناطق.

ولقد تفاقمت المشكلة من جراء تراكم العديد من الصناعات، و المصانع في أماكن معينة بالقرب من المدن الرئيسية، مما ساهم في ظهور الآثار السلبية الكثيرة لهذا التركز، هذا الأمر جعل الحكومات إلى اتخاذ الإجراءات المختلفة لتوطين الصناعات في أماكن بعيدة عن أماكن التجمع التي تعرف ازدحام مرتفع، لعل من بين هذه الإجراءات منع إقامة الوحدات الصناعية في مراكز التجمع الصناعي، أو إقامة مناطق صناعية جديدة، والعمل تقديم الحوافز والخدمات والتسهيلات للتوطين الصناعي في أماكن جديدة مخصصة لهذا الغرض، وقد أدى تركز الصناعات في مدن محددة إلى جملة من الآثار السلبية على الاقتصاد شملت ما يلي[1] :

- ❖ عدم استغلال الموارد الاقتصادية والمادية والبشرية في المناطق عديدة من البلدان.
- ❖ ازدياد حدة التفاوت في النمو بين المناطق الجغرافية المختلفة، خاصة بين العواصم والمدن الرئيسية من جهة وبين باقي المدن الأخرى.
- ❖ ارتفاع مستوى المهارة الإنتاجية، ومستوى الاستخدام في مناطق معينة مقابل البطالة الواسعة والحرمان والفقر في أماكن أخرى.
- ❖ أدت كثافة التصنيع في بعض المناطق إلى مشاكل اجتماعية كبيرة بسبب الهجرة الواسعة من الريف إلى المدن بحثاً عن فرص العمل، التي نتج عنها مشاكل سكنية وضغط على الخدمات الخاصة بالنقل والمواصلات والتعليم والصحة.
- ❖ أدت كذلك كثافة التصنيع في بعض المناطق إلى مشاكل بيئية بسبب التلوث الصناعي، الذي يؤدي إلى التدهور الصحي للسكان وتدهور المردود الزراعي وتقلص حجم الأراضي الزراعية.

[1]- علي الاسدي، **مقدمة في اقتصاديات الصناعات**، منشورات جامعة قار يونس، بنغازي، ليبيا ، 1990، ص: 160.

كل هذه العوامل دفعت بالحكومات إلى التدخل ووضع خطط للتوطين الصناعي، بهدف معالجة وتطوير الآثار السلبية الناتجة عن تركز الصناعات في أماكن دون غيرها، كذلك توزيع منافع التنمية الاقتصادية والاجتماعية بشكل عادل على أفرد المجتمع، كذلك تنمية المناطق التي لم يشملها النشاط الصناعي والتي حرمت من منافع التنمية، وقد قامت العديد من الحكومات بسن قوانين وتشريعات تنظم مسألة التوطين الصناعي، مع منح التحفيزات، التسهيلات والخدمات للمصانع التي تتوطن في الأماكن المخصصة من قبل الحكومة.

المطلب الثاني: العوامل الأساسية للتوطين الصناعي

تختلف جاذبية درجة التوطين من مكان لأخر، وهذا حسب مدى توفر هذا الأخير على العوامل اللازمة لقيامها، كذلك حسب طبيعة الصناعة نفسها والتي نرغب في إنشائها في هذا المكان، ولكي تقوم الصناعة في إقليم معين وتزدهر لابد وجود عديد من مقومات الصناعة.

ويتزايد التباين لأهمية هذه المقومات من ناحية جذبها للصناع،ة من إقليم لأخر، ومن دولة لأخرى، وقد لا تتوزع بشكل متساوي حتى داخل الدولة الواحدة، فلكل إقليم أو مدينة لها عوامل جذب خاصة تحدد نوع وحجم الصناعة التي يمكن أن تنشأ بها، فليس التركز الصناعي وليد الصدفة بل نتيجة لعوامل شديدة التعقيد أعطت لكل دولة أو إقليم أو مدينة عوامل جذب قوية ساعدت على جذب الصناعة وتركزها فيها.

كما أن ضرورة اختيار الموقع الناجح للصناعات وتوطينها من المراحل الأساسية التي يجب أن تلقى اهتماما كبيرا، وحل هذه المشكلة يمكن في إتباع الطرق العملية التي تستند على دراسة موضوعية تحليلية لاختيار الموضع المناسب لأي توطين صناعي وفقاً للعوامل المؤثرة في ذلك، ونميز بين ثلاث مجموعات من العوامل هي:

- ✓ **عوامل الإنتاج**
- ✓ **عوامل التنظيم، الأسواق والتوجيه الحكومي**
- ✓ **عوامل البنية التحتية ومختلف أماكن الاستقبال واقتصاديات التكتل**

1- عوامل الإنتاج

ونقصد بعوامل الانتاج مختلف العناصر الأساسية التي تدخل في سيرورة الإنتاج، مثل الموارد الطبيعية من المواد الخام، الأرض، مصادر الطاقة، الموارد المائية، قوة العمل(اليد العاملة)، رأس المال، النقل والاتصالات، والتقدم التكنولوجي .

1.1.الأرض: عامل الأرض من العوامل المكانية الضرورية لقيام الصناعة وتوطينها، و توجد ثلاث متغيرات رئيسية تحدد دور الأرض، من حيث كونها مؤثراً في توطين الصناعات وهي:

- ✓ **سعر الأرض؛**
- ✓ **إيجاد الأرض؛**
- ✓ **تكلفة استعمال الأرض؛**

حيث أن هذه المتغيرات تتأثر بحجم المنافسة، فمثلا ارتفاع سعر الأرض أو إيجادها وعدم قدرة المشروع الصناعي على المنافسة، يدفعه هذا الأمر لاختيار موقع بديل باتجاه المناطق المنخفضة الثمن، ويؤدي سعر الأرض دوراً كبيراً في تباين تأثير عامل الأرض في توطين الصناعة لاعتبارين هما[1]:

- الانخفاض النسبي في أسعار الأراضي، يعطي ميزة للتوطن الصناعي في المناطق الريفية تفوق تلك التي تقع في المدن أو خارج المدن مباشرة.
- يعتبر الانخفاض في أسعار الأراضي يسهل من الحصول عليها، فهذا الانخفاض يعتبر عامل حاسم في اختيار الموقع الصناعي، كون أن أحد أسباب تركز الصناعة في وسط المدن هو انخفاض أسعار الأراضي مقارنة بداخل المدن.

2.1.المادة الخام: إن الأساس الذي يمكن أن تؤديه المادة الخام في تحديد مواقع الصناعات و المشاريع، يأتي من خلال نسبة المساهمة للمادة الخام في التكلفة الإجمالية للإنتاج، وكما هو معلوم أنه لا تتوزع المواد الخام بكل أنواعها بصورة عادلة على سطح الأرض، ولذلك تتفاوت قيمة تكاليف استغلال المواد الخام وتوزيعها.

ونادراً ما تستخدم الصناعة مادة خام واحدة، لذلك فان عدد المواد اللازمة لكل صناعة وأهمية كل منها وموقعها ومدى توفرها عوامل لها تأثيرها في تحديد موقع الصناعة، فالمواد الخام اللازمة لقيام صناعة من الصناعات يؤدي بهذه المادة الخام إلى التحكم في توطينها[2].

بالإضافة إلى اختلاف المواد الخام في قدرتها على جذب الصناعات المعتمدة عليها، يكون حسب خصائصها، طبيعتها ومدى تعرضها للتلف ويكشف الواقع الصناعي في العالم عن حقائق عديدة منها[3]:

أ – يمكن اعتبار وجود المادة الخام شرطاً أساسا لقيام الصناعة، إلا أنه لا يعد الشرط الوحيد لقيامها لان توافر مادة خام وحده لا يكفي لقيام الصناعة ، بل هناك مقومات أخرى كثيرة إلى جانب المادة الخام تعد مهمة لقيام الصناعة وتوطنها.

1– صالح حسن، **إلى جغرافية الصناعة، الطبعة الأولى**، عمان، دار الشروق للنشر والتوزيع، 1985، ص: 261.

2– إبراهيم شريف، **جغرافية الصناعة**، دار الرسالة للطباعة ، بغداد،1976،ص: 24 .

3– زوينة ريال، **المناطق الحرة و التنمية حالة المناطق الحرة الصناعية للتصدير مع دراسة تجربتي تونس وجزر موريس وأفاق إنشائها في الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، معهد، العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997 ص 83

ب –يعتبر وجود الصناعات ذات الحجم الكبير التي تعتمد أساساً على مخرجات صناعات ذات الحجم الصغير والمتوسط، مثالاً باعتبارها مدخلات في العملية لهذه الصناعات من اجل القيام بالعملية الإنتاجية، فللعديد من الصناعات تعتمد على عدة مواد خام و بنسب مختلفة، لهذا فكمية المواد الخام تعد عاملا في تحديد واختيار مكان توطين الصناعات، خاصة إذا تميزت بكبر الحجم وثقل الوزن قبل عملية التصنيع وقلة وزنها وحجمها بعد هذه العملية.

ت – اختيار الموقع قرب المواد الخام له جانب كبير من الأهمية من وجهة النظرة الاقتصادية، لان ذلك يقلل من تكاليف النقل ، لان الموقع المختار يجب أن يكون في المنطقة التي تتمتع بأقل تكاليف النقل، مثلما أشار إليه Alfred Weber هذا ما أسماه بالرقم القياسي للمواد الخام إلى نسبة المنتجات، فيمكننا أن نقدم معادلة رياضية نعرف من خلالها مدى تأثير وفاعلية المواد الخام، في عملية التوطين الصناعي.

الرقم القياسي للموارد (Material Index) = وزن المواد الخام / وزن المنتجات.

- إذا كان الرقم القياسي ≤ ± 1 أي مرتفع كان توطين الصناعة مرتبطاً بمصدر المادة الخام.
- إذا كان الرقم القياسي < ± 1 أي منخفض كان توطين الصناعة غير مرتبط بمصدر المادة الخام.

ففي الوقت الحاضر أصبحت المواد الخام تتميز بالأهمية النسبية وليست المطلقة ، لأنها تتوقف على الأهمية النسبية لتكلفة المادة الخام قياساً إلى مجمل تكاليف السلعة الصناعية ، خاصة بعد التطور التكنولوجي في مجال التصنيع، إضافة إلى تطور وسائل النقل الذي أدى إلى خفض تكاليف النقل.

3.1.مصادر الطاقة: تختلف مصادر الطاقة في درجة مدى جاذبيتها للنشاط الصناعي، وهذا راجع لضرورة الصناعة للطاقة بدرجات متفاوتة، كما يرجع ذلك إلى طبيعة الصناعة ومدى حاجتها إلى الطاقة، كذلك إلى مدى توفر مصادر الطاقة، خصائصها، تكاليف استخدامها، وتختلف الطاقة في صورها المختلفة و منها[1]:

- ✓ مصادر الطاقة التقليدية الاحفورية القابلة للنضوب(أي قابلة لنفاذ بشكل نهائي) كالفحم والبترول، الغاز الطبيعي.
- ✓ مصادر الطاقة المتجددة غير الناضبة (أي تتجدد بشكل عادي) كالطاقة الشمسية، المائية والهوائية وغيرها.

[1]– عايدة بشارة ، **التوطين الصناعي في الإقليم المصري، ط2**، 1985، ص:132.

وبإمكاننا تصنيف الصناعات من حيث تمويلها بمصادر الطاقة إلى المجموعات التالية:

- الصناعات التي تعتمد على مصادر الطاقة و تكلفة الوقود إلا بنسبة ضئيلة من إجمالي التكلفة، ففي هذه الحالة سوف تكون حرة في اختيار موقعها بالقرب من السوق أو مصادر المواد الأولية.
- صناعة تعتمد بشكل كبير على مصادر الطاقة فترتفع تكلفة الطاقة بأهمية نسبية لإجمالي التكاليف، فعندئذ تنجذب الصناعة قرب مصادر الطاقة.
- مجموعة الصناعات الأخرى تشكل تكلفة إضافية، فالوقود ومصادر الطاقة كمادة خام في العملية الإنتاجية، ففي هذه الحالة من الأفضل توطين الصناعة بجوار المادة الخام لمصادر الطاقة.

وتختلف مصادر الطاقة في درجة جذبها للنشاط الصناعي، ولقد ساهم التقدم التكنولوجي والفني على تقليل كمية الطاقة المستخدمة في الصناعات المختلفة، إضافة إلى تعدد مصادر الطاقة، ونجاح الإنسان في نقلها من إقليم لأخر، وأصبح من الممكن ترشيد استغلال العديد من هذه المصادر، الأمر الذي أدى إلى انتشار دائرة الصناعات في العالم، وان كان اختلاف تكاليف مصادر الطاقة المختلفة من مكان لآخر له دوره في توزيع وانتشار الصناعات ودرجة تركزها.

إلا أن الملاحظ عموماً اعتماد اقتصاد ما، على الوقود قد قل في تحديد توطين الصناعة بسبب التقدم العلمي والتقني في مجال الطاقة، إنتاجا، وتسويقاً واستهلاكاً.

4.1.**اليد العاملة:** تعتبر اليد العاملة ذات الكفاءة والماهرة أن تساهم في توفير متطلبات الرئيسية لعملية التنمية الصناعية، وهي تشكل عقبة أساسية أمام التطور الصناعي الذي تسعى إليه الدول النامية، ويتمثل تأثير هذا العامل في تحديد موقع الصناعة وتوطينها في ثلاثة حالات أساسية:

أ – مدى توفر المهارة الفنية في اليد العاملة.

ب –مدى التوافر الكمي لليد العاملة.

ت –تكلفة اليد العاملة وتباينها بين الأقاليم، ومن خلال هذه النقاط يلاحظ ما يلي:

- ✓ ضرورة توفر اليد العاملة الماهرة والمتخصصة عاملاً أساسيا في توطين الصناعات الدقيقة التقنية، والتي عادة ما تحتاج إلى مهارات خاصة، مثل: الصناعات الهندسية، أجهزة الحواسيب، السيارات، التي تمتاز بالتقنية العالية والمتطورة.
- ✓ ففي حالة الدول والأقاليم التي تمتاز بالكثافة السكانية المرتفعة نجد أن الصناعات التي لا تحتاج لمهارات عالية من اليد العاملة كالصناعات الغذائية وغيرها.
- ✓ وجود العديد من الدول، خاصة منها المتخلفة التي عادة ما تفتقر إلى اليد العاملة، سواء من الناحية الكمية والنوعية، لهذا تضطر إلى الاستعانة بالعاملة الأجنبية.

- ✓ قلة التوسع في استخدام المكننة في الإنتاج من قوة جذب اليد الماهرة منها في مجال التوطن الصناعي، وأدى الاعتماد على العمال نصف الماهرة في صناعات عديدة وترتب على ذلك انتشار الصناعات بشكل واضح حتى في النطاقات الريفية.
- ✓ إن توفر ووسائل النقل وسهولتها، إلى الانخفاض في تكلفتها دوراً هاماً في إمكانية انتقال اليد العاملة من إقليم لآخر.
- ✓ تكون تكاليف اليد العاملة في الصناعة لمعظم دول العالم، أكثر من ثلث تكاليف الإنتاج النهائية، لهذا فالأخذ هذا العامل بعين الاعتبار عند التوطن الصناعي يقلل كثيراً من تكلفة الإنتاج، مما يؤثر بدوره على الأرباح النهائية.

وعلى الرغم من التقدم الحديث في ميدان المكننة واستخدام الآلات على نطاق كبي،ر وإحلالها محل الكثير من اليد العاملة، إلا إن هذه الأخيرة تبقى ضرورية لإدارة وتشغيل هذه الآلات التي تحتاج إلى مهارة عالية في إداراته ا وصيانة الأجهزة الدقيقة منها ولذلك سيظل لليد العاملة أثرها البالغ في توطن الصناعة وتطورها، وهذا ما أكده الاقتصاديون خاصة " Alfred Weber" بأهمية عنصر العمل بصفته محدداً لموقع الصناعة حيث أفاد بان تكلفة النقل هي العامل الوحيد الفعال في تحديد مواقع توطين الصناعة، مثلا إذا كانت منطقة تعاني من ارتفاع تكلفة النقل فيها وذلك لبعد مسافاتها، فإنها مغرية وجاذبة لتوطين الصناعة فيها وذلك حال تمتعها بتكلفة منخفضة للأجور، مما يعطي للمنطقة ميزة نسبية وبالتالي يعوض هذا الانخفاض عن ارتفاع تكلفة النقل للمنطقة أو الأقاليم[1].

5.1. رأس المال: يعد رأس المال أهم عامل تحتاج إليه الصناعة قبل كل عامل من عوامل الإنتاج الأخرى، كون أن وجود رأس المال يعد محفزاً رئيسياً لفرض توطن الأنشطة الصناعية، فأي نشاط صناعي يحتاج إلى رأس مال في المراحل الإنتاجية كافة و التي تمر بها العمليات الصناعية، لذلك من الضروري تراكم رأس المال من أجل الارتقاء بالنشاط الصناعي إلى أعلى مستوى من الكفاءة الاقتصادية، وهناك نوعان من رأس المال اللذان لهما الأثر في الاتجاهات الجغرافية لعمليات التوطين الصناعي وهما:

- **رأس المال النقدي:** ونقصد هنا النقود المتوفرة التي تستخدم عادة في شراء المواد الأولية، أي عوامل الإنتاج اللازمة لإقامة المشروع الصناعي.
- **رأس المال الثابت:** ويقصد به جميع الموجودات الثابتة ذات الأصول العينية، والمتمثلة في البنى التحتية من مصانع، بنايات، سكك حديدية وساءل النقل والآلات .....الخ.

[1]– محمد أزهر سعيد السماك، **جغرافية الصناعة منظور معاصر**، **الطبعة الأولى**، دار البازوري، عمان، الأردن، 2011، ص: 112-115.

إن رأس المال من المُكوّنات المهمة للمنشآت؛ بسبب دوره الحيويّ في نظام الإنتاج الذي يُعزّز من أهميته من خلال:

أ – **المساهمة في تَوفير أساسات الإنتاج:** هي من ضَرورات وجود رأس مال لدَعمِ الإنتاج؛ حيثُ من الصّعب بالنّسبة لأيِّ منشأة أن تقوم بعملية الإنتاج دون رأس مال ، إذن لا يُمكن تَوفير المواد والمنتجات إلّا من خلال استخدام الآلات والأدوات.

ب –**دعم زيادة الإنتاجيّة:** إذ مَع زِيادة التطوّر التكنولوجيّ أصبح رأس المال وسيلةً لإنتاج العَديد من السلع؛ حيث ارتبط ارتفاع مُعدّل الإنتاجيّة مع الاستخدام المستمر لرأس المال.

ت –**المُشاركة بالتنمية الاقتصاديّة** : و هي الأهميّة المُرتبطة بالدور الاستراتيجيّ لرأس المال؛ حيث يمتلكُ موقعاً مركزياً ضمن التنمية الاقتصاديّة ، إذ يعدُّ تراكم رأس المال الجوهر الخاص بِتنمية قطاع الاقتصاد، والذي يحتوي على العديد من رؤوس الأموال، مثل السدود، والمصانع، والجسور، والموانئ، وأعمال الريّ، وغيرها.

وبصورة عامة مدى تأثير رأس المال في الاتجاهات الجغرافية لعمليات التوطن الصناعي يعتمد على الحقائق التالية:

– رأس المال المنتج تكون له أهمية كبيرة في قرار اختيار الموقع لبعض المشاريع الصناعية إذا كان قائماً قبل تنفيذها.
– أن رأس المال النقدي وبسبب سهولة نقله مصرفياً لا تكون له أهمية في قرار اختيار مكان المصنع.
– متى توفر رأس المال عملياً فانه يشكل عاملا مهما في جذب المشاريع الصناعية إليه.

إن ضرورة التفكير جلياً في أ ن عملية توفير الاحتياجات المالية اللازمة لقيام بعملية توطين صناعة معينة، على مستوى الاقتصاد الوطني تصبح مسألة على قدر كبير من الأهمية، وهذا لكل الدول بما فيها الدول المتقدمة و خاصة في الدول النامية، لكونها تعاني ضعف شديد في مواردها المالية، وهذا راجع لطبيعية انخفاض متوسط دخل الفرد فيها إلى الحد الذي يسمح بوجود معدلات ادخار معقولة من وجهة نظر تنموية (باستثناء الدول النفطية التي تمتلك إمكانات جيدة من الموارد المالية) ، التي هي في مركز نسبي أفضل لو أحسنت استخدامها في عملية التصنيع والتنمية، وهذا يفسر لنا التوزيع غير المتكافئ للصناعة، حيث تتركز الصناعة اليوم وبشكل واضح في الدول المتقدمة (الصناعية) على حساب الدول النامية والتي لا تساهم إلا بنحو 3.6% من القيمة المضافة الصناعية في الاقتصاد العالمي سنة 2014، في حين تمثل حوالي 3/2 سكان العالم، بينما تساهم الدول الصناعية والناشئة منها بنسبة 96.4%.

6.1. وسائل النقل والاتصالات: تنوعت وتعددت وسائل النقل وذلك حسب خصائص الوسيلة المعتمدة، وطبيعة السلعة المنقولة وموقع المنشأة الصناعية، وهي كلها عوامل تساهم في التوطن الصناعي وتوضع في

الاعتبار عند التخطيط للتنمية الصناعية، وتعطي كثافة وسائل النقل والموصلات وتعددها محالا للاختيار بينها، بالإضافة في اقتصاديات الموقع والتوطن " Alfred Weber، walter izard، August Loesch " و "Edgar Hoover"، وغيرهم كما يعتبره البعض الخيار المناسب للحكم على مدى صلاحية التوطين الصناعي من حيث تجمع الخامات وتوزيع المنتجات أكثر من كون النقل عاملاً من عوامل التوطن الصناعي[1].

فأهمية وسائل النقل تأتي من كونها تمثل أحد حلقات التصنيع في كافة مراحله، سواء ما يتعلق بنقل المواد الأولية وقوة العمل ومصادر الطاقة إلى الموقع الصناعي أو نقل المنتجات إلى الأسواق، كما أن التطورات الحاصلة في وسائل النقل قد انعكست ايجابياً على الاتجاهات الجغرافية المؤثرة في عمليات التوطن الصناعي في الجوانب التالية[2]:

- انخفاض الأهمية النسبية لمستوى التكاليف الإجمالية لمنتجات المنشأة الصناعية بفعل تطور وسائل النقل أسهم في إعطاء حرية كبيرة للصناعة في اختيار مواقعها وتحريرها من الارتباطات الموقعية.
- أن التطور في وسائل النقل قد أسهم في أوسع نطاق سوق المنشأة الصناعية مما أعطاها فرصة كبيرة لتحقيق عوائد اقتصادية كبيرة، نتيجة تمكن المنشأة الصناعية من إيصال منتجاتها إلى عدد كبير من المستهلكين وبذلك نجد إن انخفاض تكاليف النقل أسهم في تغير اتجاهات توطينها.
- كذلك تطور الذي عرفته وسائل النقل ساهم وبشك لافت في ربح الوقت في مختلف مراحل التوطين الصناعي أو في مراحل التي تأتي بعده.

وبشكل مستقل عن وسائل الاتصال الحديثة وخاصة الانترنت، والأماكن التي تمتلك هذه الوسائل بإمكانها الوصول لكل المعلومات والبيانات ومختلف الأسواق، مما يعزز جاذبيتها للمستثمرين وعوامل الإنتاج، كما سمحت وسائل الاتصال هذه بفصل المراكز الصناعية للقيادة عن الفضاءات الصناعية للإنتاج، مما رفع إمكانية تشتيت منشآت نفس المؤسسة لان هذه الوسائل هي قاعدة للتسيير عن بعد، كما سمحت أيضاً بتحويل الوحدات الملوثة أو ذات الضجيج العالي إلى الخارج التكتلات الحضرية.

7.1.الموارد المائية: يعتبر توفر عنصر المياه من أولويات التوطين، أي أن العملية الصناعية تحتاج إلى كميات كبيرة منها ما يستعمل في عملية التبريد ومنها ما يستخدم في عمليات التنظيف والمعالجة والتدفئة، وكلك عاملاً هاماً يدخل في بعض الصناعات، إذ تشير الإحصائيات إلى أن متوسط كمية المياه اللازمة لانتاج1 كلغ من الحرير تقدر مابين 400- 1100 لتر والحديد مابين 300-600 لتر والورق يحتاج حوالي

[1]- حسن محمود الحديثي ، **التخطيط في المواقع الصناعية" بحث في الأسس والمفاهيم النظرية** " مجلة النفط والتنمية، العدد الثاني، أفريل 1987، ص: 104.

[2]- محمد محمود الديب، **الجغرافيا الاقتصادية، ط1**، مكتبة الانجلو مصرية، مصر، 1977، ص: 585 .

500 لتر، أما السكر فما بين 300-400 لتر[1]، بالإضافة إلى نوعية المياه والجدول الموالي يوضح نسبة استهلال قطاع الصناعة من المياه سنوياً في مجموعة من الدول الصناعية.

إن حتمية توفر الموارد المائية سواء كانت الجوفية أو السطحية لها دوراً مهماً في تحديد أماكن توطين هذه الصناعات، حيث يفرض ذلك وجود مصدر للمياه الكافية في المناطق التي سوف يتم اختيارها لتوطين هذه الصناعات فيها.

وعند الحديث عن المياه لابد الأخذ بعين الاعتبار توفر قنوات تصريفها، أي وجود وسائل نقل جيدة للمخلفات الصناعية السائلة والصلبة، لأنه أمر في غاية الأهمية لما لهذه الأخيرة من تأثير غير مباشر على الصحة العامة، وخطرها على البيئة على حد سواء وبالأخص فيما لو كانت تلك المخلفات تحتوي على مواد عضوية وكيماوية.

8.1.التقدم التكنولوجي: إن التطور الذي يعيشه عالمنا راجع إلى وجود ارتباط وثيق بين الصناعة والتكنولوجيا، يأتي من أن الصناعة تعتمد على أهم الأنشطة التي يتم فيها تطبيق معظم التقنيات الحديثة والمتطورة، كما أن دور التقدم التكنولوجي الصناعي في عملية التنمية الصناعية قد فتح آفاق واسعة لتغير البنية الاقتصادية والاجتماعية لمختلف دول العالم، خاصة الدول النامية منها و ذلك وفق الاعتبارات الآتية[2]:

- أدى التطور التكنولوجي الصناعي إلى رفع مستوى الإنتاجية الصناعية فضلاً عن ارتفاع دخول الأفراد؛
- أسهم التطور التكنولوجي في تحرير الأنشطة الصناعية من الارتباطات الموقعية للتوطين الصناعي من خلال إعطاء النشاط الصناعي حرية أكبر في اختيار الموقع المناسب للتوطن،
- إسهام التطور التكنولوجي الصناعي في خلق فرص عمل أكبر للأيدي العاملة، من خلال دوره في زيادة تنويع الإنتاج الصناعي بمختلف الفروع الصناعية؛

كما ينظر إلى التقدم التكنولوجي على أنه العامل الحاسم في توطين الصناعة على المستوى الدولي، بحيث يتم توطين الصناعات المنخفضة التكنولوجيا قليلة العائد في الدول النامية، لتمتعها بميزات نسبية من حيث تكلفة العمالة وضعف النقابات، بينما الصناعات التي تتمتع بميزات تنافسية عالية التكنولوجيا وهي في نفس الوقت مرتفعة العائد فيتم توطينها في الدول الصناعية المتقدمة.

2.العوامل المتعلقة بالتنظيم، الأسواق والتوجيه الحكومي

1.2.عوامل التنظيم والتسيير: إن عملية تنظيم وتقسيم المكان مع إيجاد التكامل في تنظيم صناعة يشدنا نحو التركز، التخصص والتعاون، لأن هذه العوامل لها وزن كبير في عملية التصنيع، كما في عملية

[1]-http://www.cnrs.fr/cw/dossiers/doseau/decouv/usages/consoIndus.html 16/03/2016 at 09, p.55.

[2]- وليد عودة، **الصناعة وعوامل توطينها والاتجاهات العربية**، مجلة أوراق اقتصادية، العدد 15، 2000، ص: 181.

التوطين الصناعي من زاوية الفاعلية الاقتصادية، وتكمن نقطة الانطلاق هنا في الآثار الخارجية للتركز مثلما تكلم عنها الاقتصادي Marshall وهي ثلاثة أنواع:

- **الآثار الخارجية للمعلومات:** حيث يسمح تجاور المؤسسات التي تنتمي لنفس الصناعة برفع الاتصالات فيما بينها والتقاسم التعاوني للمعلومات الضمنية المتداولة على قاعدة علاقة غير تجارية.
- **الآثار الخارجية بين الصناعات interindustriels:** قد يؤدي تجاور المؤسسات التي تنتمي لنفس الصناعة، للوصول لمستويات مختلفة من سلسلة القيمة، و يضمن التخصص الجيد لاحتياجاتها مع تقليل من التكاليف، كما أن مستوى تخصصها سيكون جد مرتفع فبإمكان هذه المؤسسات تقاسم (في عين المكان) عدد معين من الموارد الثابتة، التي لا تستطيع الحصول عليها إذا كانت منعزلة عن بعضها.
- **الآثار الخارجية المرتبطة بالسوق المشترك للعمل:** إن وفرة وجود أيادي عاملة تمتاز بالماهرة، تسمح للمؤسسات من الحصول على هذه الأخيرة بشكل جيد، كذلك أحسن تقاسم لبعض التكاليف الخاصة بالعمل وأحسن استفادة من المعارف.

بالإضافة إلى الآثار الخارجية للتركز يمكننا إضافة الآثار الخارجية للتحضير " Urbanisation"، حيث أوجبت اقتصاديات التحضر من وجود سوق استهلاكي مهم، الذي بإمكانه أن يزيد أهمية المؤسسات، وذلك بتموقع المؤسسات بجوار أسواق تتضمن لها إمكانيات أكبر للبيع وتصريف منتجاتها، لأن هذه الأسواق ستكون الوسيلة لضمان آفاق جيدة للمؤسسات، تجاه التكاليف الثابتة قد تكون مهمة وتكاليف متغيرة قد تميل للتناقص.

2.2.الأسواق: يزداد نشاط وفاعلية الأسواق من إقليم لأخر، وذلك راجع لعد ت العوامل ونذكر منها[1]:

- التزايد في عدد السكان هو عامل مهم في أن يحدد حجم السوق وقدرته؛
- مستوى المعيشة الذي يحدد القدرة الشرائية ومستوى الإنفاق العام ومفرداته، وكلها عناصر تحدد حجم السوق وطبيعته؛
- مدى تقدم الصناعة وخصائصها العامة ومدى انتشارها؛

تتزايد أهمية الأسواق من حين لأخر إذ تعتبر الأساس الهام الذي يجذب الصناعات للتوطين في إقليم، أو مكان ما لاستهلاك منتجاتها، وفي بعض الأحيان تكون الأسواق عبارة عن منشآت تستغل منتجات صناعية أخرى في عملياتها الصناعية، أما الأسواق الأوسع انتشارا في مجال الصناعة ينعكس بالإيجاب على المستهلكين للمنتجات الصناعية والتي يحدد مستواهم المعيشي و أعدادهم حجم السوق واتساعه، وبالتالي قدرته على الجذب والتوطن بالقرب منه.

[1]- فؤاد محمد الصفار، **الجغرافيا الصناعية**، في العالم والكويت، ط1، 1980، ص: 21.

وقد تكلم الاقتصادي السويدي Tord Palander عن أهمية ودرجة قدراته على الاستيعاب أما الاقتصادي الأمريكي Edgar Hoover فاهتم بتكاليف النقل، ولاحظ أن موقع الصناعة وتوطينها ليس من الضروري أن يكون بالقرب من السوق أو بالقرب من المواد الخام وإنما يكون في مكان متوسط بينهما، و أن تكاليف الإنتاج هي عوامل محددة للموقع.

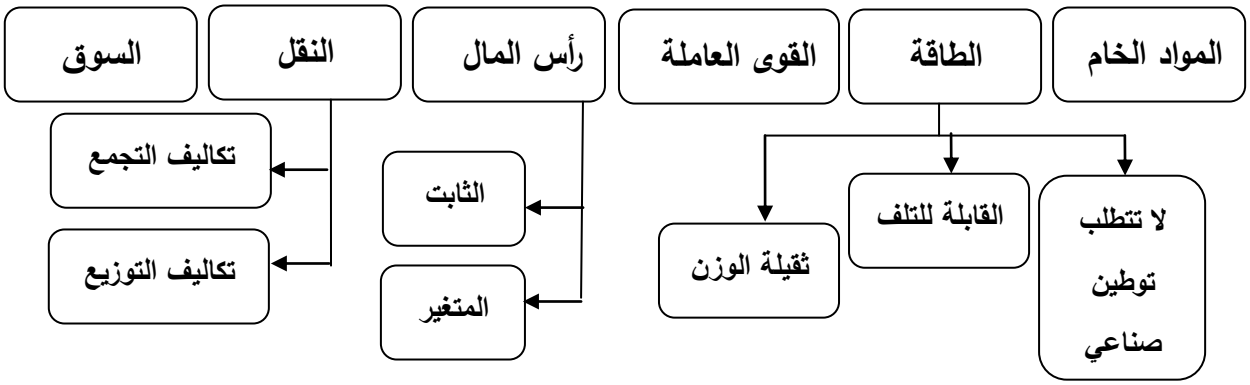
أما الاقتصادي الألماني August Lösch فقد أهتم بالتحديد في أهمية تحديد الموقع، الذي يحقق للصناعة أكبر ربح ممكن وهو السوق كموقع مثالي لقيام وتوطين الصناعة، تنعكس أهمية السوق من خلال تكاليف نقل السلع إلى أسواق تصريفها و تأثيرها على إجمالي التكلفة لهذه السلعة، ومقارنتها بتكلفة نقل المواد الخام من مواطنها إلى موقع الصناعة.

3.2.الدور الحكومي: إن عملية الاختيار التي تقوم عليها إستراتيجية توطين الصناعات، وتحديد موقعها الأفضل على المستوى الإقليمي والوطني، وفقا لمعيار الربحية التجارية التي يحققها هذا الأخير العائد المباشر بالدرجة الأولى، ولا تعطي الأهمية النسبية للاعتبارات الاجتماعية والإستراتيجية الوطنية، وعليه لا يمكن الاعتماد عليها مطلقا وكما هو معلوم أن الاستثمار في القطاع الخاص وبالتحديد ضمن الاقتصاد غير الموجه يعتمد أساسا على الربحية التجارية فقط، أما الاستثمارات في القطاع العام فهي تأخذ بالإضافة إلى ربحية التجارية معايير الربحية الاجتماعية والاعتبارات الإستراتيجية الأخرى، آخذة بعين الاعتبار المردود الاقتصادي بمنظور وطني، وفي أغلبية الاقتصاديات الموجهة يؤخذ بعين الاعتبار عند توطين الصناعات ضرورة تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية معاً.

حيث يتم توزيع الصناعات وتوطينها على مناطق و أقاليم الحيز الجغرافي كافة، بحيث تحقق كل الأهداف المرجوة منها، وفي ذات الوقت تهدف إلى الاستخدام العلمي الصحيح لكل الموارد الطبيعية والبشرية، بما يحقق في المدى الطويل أعلى مردود اجتماعي واقتصادي بأقل تكلفة ممكنة، وهذا ما يهدف إليه التوجيه الحكومي في عملية التوطين حيث أن الاعتبارات عديدة وليس عائد الربحية فقط، منها أثر الصناعة وتأثيرها على الصناعات القائمة وعلاقتها بالنشاطات الاقتصادية الأخرى في المنطقة ومستقبل كل الإقليم ككل، كذلك قدرتها على الحد من الفوارق الاقتصادية والاجتماعية بين الريف والحضر، وتحقيق التكامل الاقتصادي في الإقليم، بالإضافة إلى تحقيق التوزيع العقلاني للقوى العاملة بين المناطق المختلفة في الإقليم والوطن ككل، لذلك كله أصبح للتوجيه الحكومي ما يبرزه في عملية التوطين الصناعي[1].

[1]– محمد أزهر السماك وعبد العزيز نصطفى، **الاعتبارات والإستراتيجية وجيو إستراتيجية في تخطيط وحدت الصناعات التحويلية في العراق**، أبحاث مجلة الرافيدين العدد 13، 1985، ص: 265– 294.

الشكل رقم 1-1: يوضح أهم العوامل التي يجب مراعاتها عند التوطين الصناعي .



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على المعطيات سابقة .

3.عوامل البنى التحتية ومختلف أماكن الاستقطاب واقتصاديات التكتل

عندما نقوم بتحديد العوامل العامة التي تخص التوطين الصناع ي يستوجب على الصناعات أن تهتم وتستغل الخصائص المميزة، التي يمتاز بها الموقع الذي سيستقبل النشاطات الصناعية، وهي الخصائص ملازمة لتوطينها الخاص فعلاً، فالموقع الذي سيستقبل ويستقطب المؤسسات الصناعية المرشحة سواء كان في النسيج الحضري، في المحيط، منطقة صناعية أو موقعا منعزلاً، من الأهمية بما كان أن يتوفر على قاعدة بنية تحتية لا غنى عنها للعمل الجيد للمؤسسات الصناعية وفعالياتها الاقتصادية والاجتماعية.

1.3.عوامل البنى التحتية ومختلف أماكن الاستقطاب: إجمالا يمكننا أن نحدد ونفرق بين مجموعتين من عوامل البنية التحتية، التي تعتمد عليها عموما السلطات العمومية والمرتبطة بطريقة مباشر أو غير مباشر بالنشاطات الصناعية تتمثل في:

أ – **البنى التحتية التقنية:** وتتشكل البنى التحتية التقنية من مختلف الهياكل القاعدية الأساسية، والمتمثلة مثلا في(شبكة النقل، شبكة الطرق، الموانئ، المطارات، وهياكل توزيع وتصريف المياه والتطهير...الخ)، و بالإضافة إلى الهياكل الطاقوية (شبكات الكهرباء، الغاز، الوقود، مختلف مصادر الطاقة،....الخ) وهياكل الاتصالات (شبكات الاتصالات، هاتف، انترنت،.....الخ).

ب –**البنى التحتية الاجتماعية الاقتصادية:** تعتبر الخدمات والتي تتمثل التعليم، التكوين، التحضير، السكن، الصحة والحماية الاجتماعية، نشاطات التجارة والخدمات والإدارة ....الخ، ضمن البنية التحتية، كذلك تطورها المستمر يمثل المؤشر على مستوى تطورها مع نوعية الحياة للموطنين عموماً، وهي مهمة أولاً لكل من قوة العمل، ثم للمؤسسات بالتحديد مهما كان طابع هذه الهياكل (عمومية / خاصة) فإنها تمارس تأثيرا كبيرا على المؤسسات الصناعية عند توطينها، فهي تسمح بتفادي الاستثمارات غير المنتجة والأعباء الزائدة إضافة إلى توفير محيط شامل ضروري لعمل المؤسسة و تنافسيتها.

2.3.اقتصاديات التكتل: تعتمد اقتصاديات التكتل على مختلف المصانع التي تقوم بعملية الصناعة والتي تميل بشكل عام إلى التركز لهذه المصانع، وليس التشتت أي أن المشاريع الصناعية الجديدة تميل التوطن في مناطق التكتل الصناعي الكثيف، وليس على انفراد تحت تأثير اقتصاديات التكتل التي تسهم بشكل كبير في الاستفادة من الانخفاض في التكاليف المتعلقة بالإنتاج، وتحقيق مبدأ الكفاءة الاقتصادية باتجاه انجاز مستويات من نمو الإقليمي.

إن ابرز ما يؤثر في اتجاهات الجغرافية الاقتصادية لعمليات التوطن الصناعي باتجاه تكتل الأنشطة الصناعية في مناطق محددة، يتمثل في قوى وجاذبية الاستقطاب التي تكون أساس قوة فاعليتها، ما يسمح لعوامل الجذب للمؤسسات الصناعية في المنطقة التي تعمل على تخفيض في مستويات التكاليف الإنتاج الصناعي للمشاريع الجديدة، كون المؤسسات الصناعية تسعى دائماً إلى التوطين في الموقع الأقل تكلفة كما لا يمكن إغفال طبيعة العلاقة الطردية بين اقتصاديات التكتل وعملية التوطن الصناعي، في بداية الأمر حتى تصل إلى مرحلة أللاقتصاديات للتكتل حتى تضعف خلال هذه المرحلة قوة الاستقطاب الصناعي وتبدأ قوة التشتت الصناعي باتجاه تثبيت المشاريع الصناعية خارج منطقة التكتل الذي يحصل تحت تأثير العوامل التالية[1]:

- ارتفاع سعر الأرض وعوامل الإنتاج نتيجة المنافسة بين المشاريع الصناعية؛
- ازدحام النقل وارتفاع تكاليفه؛
- ارتفاع مستوى التلوث وأضرار البيئة؛
- زيادة الضغط والمنافسة على الخدمات الحضرية مما يؤدي إلى ارتفاع أسعارها؛

واهم ما نستنتجه في الأخير يمكننا القول أن التجارب العالمية للعملية التنموية الصناعية في مجموعها أثبتت تراجع تأثير الخصائص الطبيعية للموقع على التوطين الصناعي، فنجد تركز الصناعة في بداية الثورة الصناعية في كل من الدول أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية في مناطق معينة بالقرب من مصادر الطاقة المختلفة ومنها(مناجم الحديد و الفحم و،الغاز، البترول ....الخ)، ثم اتجهت المشروعات الصناعية في النصف الثاني من القرن الماضي للتوطن في الموقع التي تتوافر بها البنية الأساسية، مثل(شبكات السكك الحديدة والموانئ، الطرقات، المباني، المصانع والإطارات ومحطات الطاقة وغيرها).

ومع ازدياد التقدم التكنولوجي في نهاية القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرون قفزت الخصائص الاقتصادية والاجتماعية للمكان، مثل العلاقة بين المؤسسة والمورد وسهولة الوصول إلى الأسوا ق ومستوى التعليم ، المهارات، حجم القوى العاملة، القرب من مراكز البحث العلمي والتطوير والجامعات لتتبوءا الصدارة متغلبة بذلك على باقي العوامل المؤثرة على التوطين الصناعي.

[1]– حسن محمود علي الحديثي، **اقتصاديات التكتل وعمليات التوطين الصناعي، تحليل جغرافي اقتصادي لأثر اقتصاديا التكتل في الاتجاهات المكانية لعملية التوطين الصناعي في مدينة بغداد**، مجلة الجمعية الجغرافية العراقية ، العدد 30، 1996، ص: 33-34.

المطلب الثالث: الأقطاب التقنية و أقطاب النمو

سنحاول التعرف على الأقطاب التقنية، وأقطاب النمو مع محاولة إبراز الفرق بين المصطلحان:

1- ماهية مفهوم الأقطاب التقنية الصناعية

تعددت المفاهيم حو مفهوم الأقطاب التقنية، و في هذا الإطار سنقدم بعض المفاهيم مع توضيح أهم الأهداف والأسس التي تقوم.

1-1- مفهوم الأقطاب التقنية الصناعية

تختلف الآراء حول مصطلح أقطاب التقنية، فهناك من يطلق عليها تسمية الحدائق العلمية، مناطق العلوم التقنية، حديقة البحوث، مدينة تقنية، مراكز علمية، يمكن أن تعرف باسم مراكز الابتكار الأعمال أو مراكز التقدم التقني(قطب التقني)، إلا أن كلمة قطب تقني بالفرنسية تعرف باسم تكنوبول، وهي تختلف على باقي التسميات الأخرى التي تأخذ مفهوم أوسع إذ أنها لا تقتصر على المباني التي تجري فيها أنشطة تقنية عالية بل تشمل أيضا العلاقات في تلك البيئة مع الجامعات والمركز البحوث كل هذه التسميات يشاطر بعضها الآخر في الأهداف والآليات.

إلا أن تسمية منطقة تقنية تعتبر تسمية أدق وقريبة للمفهوم من غيرها من المصطلحات الأخرى السالفة الذكر، وتكمن المهمة الأساسية لفكرة المنطقة هي تطوير ونقل وتسويق التقنية وليس القيام بالأبحاث العلمية الأساسية أنشئت من اجلها هذه المنطقة التقنية.

- ✓ **التعريف الأول:** عرفتها الجمعية العالمية للحدائق العلوم (International Association of Science Parks) على أنها " المنطقة التي يديرها مهنيون متخصصون حيث يسعون إلى زيادة ثروة المجتمع عن طريق الترويج لثقافة الابتكار وللمنافسة بين الأعمال المرتبطة بها والمؤسسات القائمة على تقديم المعرفة ".
- ✓ **التعريف الثاني:** عُرفت الأقطاب التقنية من قبل هيئة حدائق العلوم بالمملكة المتحدة UKSPA، حيث عرفتها هذه الأخيرة على أنها مبادرة لدعم وتنمية الأعمال هدفها الأساسي تشجيع ودعم الشركات الناشئة، والقيام بعملية احتضانها للأعمال التقنية والابتكار، مع إمكانية تحقيق النمو السريع من خلال تقديم البنية التحتية و الخدمات الداعمة لنمو وتطوير المنطقة التقنية.

ومن هنا يمكننا صياغة تعريف للمناطق التقنية من خلال التعاريف السابقة الذكر، على أنها مناطق علمية قائمة على مبدأ تأسيس وتنمية مؤسسات التقنية، مع أنها توفر مكانا لتجميع الأعمال التقنية، ولكن الملكية لا تشكل الهدف الرئيسي لإقامة هذه المناطق فمثلا المناطق التي لا تهتم بتنمية العقول والأفكار المبتكرة فمصيرها دون تحقيق الأهداف التي أنشئت لأجلها.

يمثل القطب التقني شكل تنظيمي إقليمي يتم فيه جمع المؤسسات ذات التكنولوجيا العالية في موقع واحد، و ينتج عن ذلك آثار التوافق والتدريب (synergie)، في ميدان الابتكارات والتكوين.

1-2- الأهداف والأسس التي تقوم عليها الأقطاب التقنية

هناك من المكونات تحتويها الأقطاب التقنية ونذكر منها:

- توفير البنى التحتية على أن يكون موقعها قريب من مراكز البحث و المعاهد والجامعات.
- توفير مرافق عالية ذات جودة عالية؛
- الحكامة وحسن الإدارة والتسيير؛
- استغلال الحسن للمعارف؛
- تحفيز وإدارة تدفق المعرفة والتقنية بين الجامعات ومعاهد البحوث والشركات الأسواق؛
- تسيير تكوين ونمو المنشآت الاقتصادية المبنية على الابتكار، من خلال آليات الاحتضان والانبثاق من الشركة الأم؛
- توفير تجهيزات ومساحات عالية الجودة بالإضافة إلى خدمات ذات قيمة مضافة؛

1-3- تاريخ نشأة المناطق التقنية: ظهر هذا المفهوم كدمج بين القطاعين العام والخاص ، خلال فترة الثمانينيات تزايد عددها بنسبة 60 % في العالم، و ذلك من 39 منطقة تقنية في الثمانينيات إلى أكثر من 270 منطقة في التسعينيات 1990، و من خلال منظمة (The Dole-Bay)، في الكونغرس الأمريكي في الثمانينات، التي قامت بالمبادرة لتصميم وتنظيم المعاهد التعليمية في الولايات المتحدة الأمريكية للربح و الاستفادة من البحوث و المنشاة مسبقا ، من قبل الحكومة الأمريكية نفسها مما حقق نموا دراماتيكيا و سريعا فازداد عددها بنسبة 180 % في دول العالم، فنجد خلال التسعينيات ازداد من 270 منطقة تقنية إلى أكثر من 473 في عام 1999[1].

2- مفاهيم حول أقطاب النمو

2-1- تعريف أقطاب النمو

تتشابه أقطاب النمو إلى حد كبير من حيث المفـاهيم والمهام التي تقوم بها الأقطاب التقنية، ولقد قدمت الدراسات السابقة لوجود مصطلحات مختلفة لـلقطب النمو فمنها من جاءت تسمية الأقطاب التكنولوجيا، حدائق البحوث، الحدائق التقنية أو العلمية، المدينة العلمية وغيرها كثير وفيما يلي توضيحا لهذه المسميات وصولا إلى التعريف الإجرائي الخاص بالبحث.

[1]- أيمن عبد المجيد كيال، **مناطق الصناعات التقنية** ، منتدى الرياض الاقتصادي، 2005، ص: 24.

- ✓ **التعريف الأول:** يعرفها تنظيم الهيئة السعودية للمدن الصناعية ومناطق التقنية بأنها هيكل صناعي، والمواقع الخاصة بالتجمعات العلمية التي تتوفر فيها البنية التحتية والخدمات الإضافية لتكوين وسط علمي متطور يشجع على الاختراع ، الابتكار والإبداع في مجالات مختلفة ، بما يضمن تنمية الصناعات المعرفية والخدمية والحيوية خاصة حاضنات الأعمال والتقنية.
- ✓ **التعريف الثاني:** عرف " بيرو " قطب النمو على أنه مجموعة من الأنشطة تولد نمواً ديناميكياً في الاقتصاد كنتيجة للعلاقات التبادلية (العلاقات الأمامية والخلفية)، بينها وبين الصناعة أو النشاط القائد " Leading industry "، tالصناعة أو النشاط القائد هو النشاط الذي ينمو أسرع من باقي الصناعات أو الأنشطة، وله بعض الخصائص المميزة كتكنولوجيا متقدمة، قدرة على توليد ونقل الاختراعات والابتكارات، مرونة دخل مرتفعة، أو قدرة على توليد نمو مستمر ومتصل في أنشطة مرتبطة وفى المجال المحيط به من خلال العلاقات الأمامية والخلفية.

كما تسعى إلى تحقيق أهداف أساسيةٍ هي[1]:

– تحقيق المعرفة المعمقة وتوضيح القيمة المضافة للهيكل الصناعي(الذي يعرف بالمبنى الإبداعي الوطني)، مستندا على صناعة التكنولوجيا من خلال الثقافة ، التقاليد وطبيعة المجتمع المقام فيها بتكامل المؤسسات البحثية والمؤسسات ذات البحث المخبري ، والخدمات المجتمعية من خلال بيئة معيشة خصبة وممتعة.

– هي محاولات الابتكار والتطوير لخلق ما يسمى بالأقطاب التقنية، حيث يمكن إدراجها على أنها المحاولات المتنوعة والمخططة لتطوير الصناعات والسلع المبتكرة تكنولوجياً، وبشكل يتمركز جغرافيا في داخل منطقة واحدة، وقد نشأت عن تلك المحاولات أنماط مختلفة من الأقطاب التقنية، تعددت مسمياتها مابين حدائق البحث (Reseqrch parks) والمدن التقنية (Cities Science) وحدائق التقنية (Technology parks) والمدن التقنية (Technopolis) .

– مراكز الأقطاب التقنية تمثل إستراتيجية تنموية مفضلة للأقاليم الحضرية والريفية على حد سواء، بغض النظر عن الوضع الاقتصادي لتلك الأقاليم.

1-Kenneth D.George, **Industrial Organization,Competition,Growth and Structural Change in Britian**, London, George allen and unwin LTD,Oxford ,1972 , p : 101

2-2- العناصر المكونات لأقطاب النمو(Growth pole theory)

يعتبر الفريد بروكس "F. Perroux "، الذي يعتبر السباق في شرح ما يعرف بنظرية مراكز أو أقطاب النمو (التي اعتمدها فيما بعد "Hirschman" كأساس لنظرية النمو غير المتوازن)[1]، أي إحداث النمو من خلال التركيز على عدد محدد من الأنشطة وفى أماكن معينة من الدولة وبرروا ذلك بعجز إمكانيات معظم الدول النامية عن دفع الإنتاج في كثير من القطاعات الاقتصادية في وقت واحد وفى كافة أقاليم الدولة، و" بيرو" أول من استخدام مفهوم قطب النمو للدلالة على النمو غير المتوازن في الاقتصاد الوطني، فقد لاحظ أن النمو لا يظهر في كل مكان وفى وقت واحد ولكن يظهر في نقاط أو أقطاب نمو بكثافات متنوعة وينتشر خلال قنوات متفرعة ليظهر تأثيره على الاقتصاد ككل، وبذلك فإن عملية النمو بين الأقاليم تكون دائماً غير متوازنة جغرافياً[2].

وأهم ما يميز نظرية أقطاب النمو هو اعتمادها على فكرة النشاط القائد، و المجمعات الصناعية والأنشطة المرتبطة بعلاقات فنية، التي تتركز في حيز جغرافي واحد، بمعنى أنها تأخذ البعد المكاني في الاعتبار وهناك الكثير من المفاهيم المتصلة بقطب النمو أهمها[3]:

أ - قطب النمو: Growth pole

إن قطب النمو هو عبارة عن توطين مجموعة من الأنشطة المرتبطة بعلاقات فنية، اقتصادية في حيز متجانس، وتمتد أثاره التنموية إلى المناطق المحيطة به، بحيث ينمو وينمى هذه المناطق ويساهم في تحقيق أهداف على المستوى القومي[4].

ب -مركز النمو: Growth Centre

مركز النمو هو توطن لمجموعة من الأنشطة في حيز محدد، وأثاره محلية فقط، وتقتصر على الإقليم الذي يوجد به[5].

1- علي كريم العمار، " **مساهمة نظرية تحليلية في تفسير آليات التنمية المكانية** "، **المعهد العالي للتخطيط الحضري والإقليمي**، جامعة بغداد، 2005، ص: 34.

2- صالح حسن، **مدخل إلى جغرافية الصناعة ،الطبعة الأولى**، عمان،دار الشروق للنشر و التوزيع ،1998، ص211 .

3- محمد جاسم محمد علي شعبان العاني، **الإقليم و التخطيط الإقليمي**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2006 ، ص 189

4 - V.Gokham & N.Karpov : " Growth poles and growth Centres in regional planning "paris,1972 . p. 70 .

5 -عبد الرحمان يسرى أحمد،" **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلاتها تمويلها**"، الدار الجامعية، مصر، 1996، ص 05- 06 .

ج –محاور النمو: Axes Growth

تتكون محاور النمو من سلسلة من النقط أو أقطاب النمو التي تربطها علاقات تكاملية، نتيجة وجودها على محور نقل رئيسي.

د – نقطة النمو: point of development

نقطة النمو هي توطن لمجموعة من الأنشطة في حيز محدود متجانس وأثاره محدودة، ولا تتعدى المنطقة التي يقع بها.

3– العلاقة بين تطور المناطق الصناعية والتنمية

3–1– إشكالية الإقليم الاقتصادي المتكامل

يتزايد الاهتمام الآن في إطار تحليل و تحديد الموقع، من اجل الوصول إلى الإقليم الاقتصادي المندمج الذي يتميز بتكامل موقعه ومناطقه الإنتاجية المتكاملة، وذلك من خلال شروط التكافؤ الآتية:

– **التأثيرات الانعكاسية:** وهي التأثيرات المتولدة الممتدة إلى مناطق أخرى؛

– **التأثيرات التماثلية أو التناظرية:** وهي التأثيرات المولدة المتبادلة بين المناطق؛

– **التأثيرات الانتقالية:** ومن خلالها تصبح المنطقة الواحدة وسيطة في انتقال التأثيرات مابين المنطقتين الأخيرتين؛

وتتحدد التقسيمات غالبا بمجموعة من المعايير:

– حجم البلد من حيث المساحة ، عدد السكان وتوزيع التجمعات السكانية الحضرية والريفية، فكلما كان البلد كبيراً كلما كان عدد التقسيم أكبر، كالصين مثلا بالمقارنة مع بلد كتونس.

– العلاقة الهيكلية للاقتصاد الوطني ومدى انتشار الموارد البشرية الموارد الاقتصادية والنشاطات الإنتاجية عبر البلد، فكلما كانت العلاقات متكاملة ومتوازنة تزداد الحاجة إلى عدد أكبر من التقسيمات.

– شبكة المعلومات ونظم الاتصالات ، فكلما كانت هذه الشبكات والنظم أكثر انتشارا في الداخل و أعلى كفاءة تزداد الحاجة إلى عدد أقل من التقسيمات.

– أساليب التخطيط المتبعة وتأخذ هذه الأساليب اتجاهين هما من الأعلى إلى الأسفل، أو من الأسفل إلى الأعلى، وتزداد الحاجة للتقسيمات في الحالة الأولى بغرض الوصول إلى أدق التفاصيل للمشروعات التخطيطية وإداراتها، يمكن التركيز على عدد محدود من التقسيمات.

– النظام السياسي للدولة ما إذا كان نظام الحكم مركزيا شموليا ، أو لا مركزيا فدراليا ففي الوضع الأول لا توجد حاجة كبيرة إلى تجزئة الاقتصاد إلى العديد من التقسيمات المكانية، أما الوضع الثاني فيتطلب الأمر اعتماد المزيد من التقسيمات بما يكفل تجاوز العديد من حالات التعارض بين المصالح التي تخص الموقع الجغرافي ضمن كل إقليم، وبين المصالح الخاصة لكل إقليم وبين الأهداف الوطنية الاتحادية من جانب آخر.

ومن أهم التحديات التي تواجه الإقليم الاقتصادي المتكامل في الدول النامية بشكل عام والجزائر بشكل خاص:

– الوحدات المبعثرة قطاعيا ومؤسساتيا بسبب عدم وجود توافق ديناميكي ، بين مكونات القطاعية ومكونات الموقع للبنية الصناعية، حيث يوجد تمركز لبعض الصناعات في مواقع محددة عادة العواصم، الموانئ وتخلو منها مواقع أخرى، فهذا ما يعرف بظاهرة الانحسار نحو الرأس.

– عدم الاستجابة المتبادلة (التفاعلية) بين النشاطات الخدمية والصناعية والزراعية، كإهمال المواد الخام الزراعية في الأغراض الصناعية التحويلية، مع عدم وجود تدفق انسيابي للموارد والسلع والخدمات.

– انتشار تشتت الأسواق المحلية والوطنية مع الغياب الشبه التام للبنية التحتية، ونقص وسائل النقل السريعة والرخيصة، ووسائل الاتصال والتخزين.

– قد تصطدم الأهداف الاستثمارية بقيود الموارد ومعدلات التفاوت في الدخول وضيق الأسواق الحضرية والإقليمية.

– والعنصر الأساسي الذي يتمثل في مشاكل المنظم التي تتمثل في قلة المعلومات حول فرص الاستثمار في المناطق الحضرية والريفية خارج العاصمة وبعض المدن الرئيسية، وهو ما يرفع درجة المخاطر لديهم فضلا عن تأثرهم بالحياة الاجتماعية والثقافية السائدة في العاصمة، لاسيما والمؤثرات السلوكية كالتقاليد (العناصر من الفئة نفسها) ، والمحاكاة (المنظمون من فئة أعلى) ، والمظهرية (أمام الآخرين) ، تجعلهم يفضلون التمركز في المركز الحضرية الكبرى على الاستثمار والعمل في المناطق الأقل تقدما حتى ولو كانوا ينتمون إلى هذه المناطق.

3-2- مناطق الأنشطة الصناعية المتكاملة و أقطاب التميز

إن مناطق الأنشطة الصناعية المتكاملة أو الأقطاب التنافسية "Clusters" هي عبارة عن حيز اقتصادي محلي متطور، يتم فيه تجميع مؤسسات ذات أنشطة اقتصادية وتكنولوجيا مرتبطة فيما بينها بعلاقات تكاملية وتعاونية أفقية ورأسية، من خلال تبادل الموارد والخبرات والمعارف من بحث، تكوين واستشارات، وأيضا مع

محيطها الإداري والاجتماعي ومؤسسات التعليم والتكوين للحيز الجغرافي الموجودة به، ويتم اختيار موقع هذه المناطق بتوفره على الأقل على الأقل شروط هي:

- مدى قدرته واستجابته لتلبية احتياجات المؤسسة؛
- مدى استجابته لبعد التهيئة الاقتصادية.
- الأولوية تعطي فيه للمؤسسة القائدة؛
- اليد العاملة المؤهلة؛

أما أقطاب التميز فالغرض الأساسي منها هو تجميع أنشطة للتكوين، البحث وأنشطة الابتكار ضمن حيز جغرافي واحد وعلى مستوى عال ي، حيث تكون هذه الأقطاب جاذبة للطلبة المتميزين والمتفوقين، والخبراء الأكثر شهرة والمؤسسات المبتكرة و الأكثر ديناميكية، كأقطاب التنافسية وأقطاب التميز لتحقيق أهداف الإستراتيجية الصناعية، على مستوى عال من التأهيل مثل البنى التحتية، والقرب من الجامعة ومراكز التكوين ومخابر البحث مع توفير الخدمات العامة.

4- علاقة الصناعات التقنية بالتنمية الاقتصادية و التنمية المستدامة

4-1- علاقة الصناعات التقنية بلتنمية الاقتصادية

تهتم جميع دول العالم إلى تنمية اقتصادياتها، وذلك من خلال الرفع من وضعها التنافسي عالميا، وتعتمد التنافسية العالمية على المستوى الإنتاجية، التي تعتمد بدورها على القيمة المضافة في الإنتاج، من خلال الصناعات التي تنتج منتجات وخدمات معرفية ، ذات تقنية عالية تساهم في تنمية الاقتصاد الوطني دون اللجوء إلى استغلال الموارد الطبيعية به، حيث أن الصناعات المتوسطة والعالية التقنية هي أكثر الصناعات من حيث الحجم والنمو في التداول العالمي[1].

وتساهم الصناعات المتوسطة التقنية الأكثر حجما التي تنتمي لها مجموعة المنتجات العالية التقنية (HT)، بالرغم من أنها تمثل 18 منتجا فقط، فهي تقود حاليا التداول التجاري الدولي، وينتظر أن تكون الأكبر حجما من حيث التداول بسبب نموها المتسارع مقارنة مع منتجات المبنية على موارد طبيعية (BR) والمنتجات التقنية (LT) والمنتجات متوسطة التقنية (MT) [2].

[1]- عابد محمود جاد: **الخصائص التخطيطية للمناطق الصناعية وعلاقتها بالتنمية الصناعية**، رسالة دكتوراه، كلية التخطيط العمراني جامعة القاهرة، 2001،ص 124.

[2]- سميحة توفيق، **التصنيع كقطاع قائد في تخطيط المدن، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي الإحصاء والتشريع** القاهرة، 1989، ص: 90.

4-2- العلاقة التي تربط المناطق الصناعات التقنية والتنمية المستدامة

تعتمد التنمية المستدامة على ثلاثة أبعاد و هي: النمو الاقتصادي، التنمية الاجتماعية والمحافظة على البيئة، حيث توضع لذلك إستراتيجية تنمية ضمن إطار من الآليات والسياسات والأنظمة والمؤسسات التي تنظم وتنسق النمو الاقتصادي، مع عوامل التنمية الاجتماعية والمحافظة على البيئة، وقد عرفت منظمة الأمم المتحدة التنمية المستدامة بالتنمية التي تحقق احتياجات الحاضر دون التضحية بالإمكانيات المتاحة للأجيال القادمة في تحقيق احتياجاتهم.

أ - **البعد الاقتصادي لمناطق الصناعات التقنية:** يعتبر الناتج الإجمالي والفرص الوظيفية ذات الأجر المرتفع، أهم عنصرين من عناصر البعد الاقتصادي في التنمية، وتساهم مناطق الصناعات التقنية بدور كبير في هذا المجال، حيث توفر البيئة التحتية التي تشجع على إيجاد وتنمية تكتلات اقتصادية منتجة، إذ تتمثل في مصانع ومنشآت تقنية محلية، ومراكز إقليمية لشركات ومؤسسات عالمية كبيرة، مما يخلق سوق عمل ووظائف جديدة أغلبها عالية الأجر، فمنتجات الصناعات التقنية تعتبر جديدة في السوق ويغلب عليها النمط الابتكاري، وهي دوما في حالة تطوير مستخدمة في ذلك استعمال الأفكار والتكنولوجيا لتي تمتاز بالدقة، مما يجعل حجم السوق والإنتاج لهذه الصناعات صغيرا نسبيا، إلا أن العائد المادي لها كبير بسبب القيمة المضافة العالمية التي تضاف إلى المنتج، حيث أن نمط التنافس والتمييز بين هذه المنتجات يكون مبنيا على أداء المنتج وليس على السعر.

ولقد أثبتت العديد من الدراسات الاقتصادية منها (reguL & nietsdloG) سنة 1991، و (Musbach) سنة 1997، أن المناطق الصناعات التقنية تحفز التنمية الاقتصادية في الإقليم الذي توجد به، وتؤدي إلى نمو في خدمات الأعمال ومراكزها والإنتاجية في الإقليم الذي توجد به، هذا بالإضافة إلى زيادة عدد الوظائف التقنية واستقطاب العقول العلمية وارتفاع نسبة البحوث والتطوير في الإقليم[1].

ب - **البعد الاجتماعي للمناطق الصناعات التقنية:** إن جودة التعليم، تحسين جودة الحياة، مستوى المعيشة من أهم عناصر البعد الاجتماعي في التنمية المستدامة، وتوفر جميع مناطق التقنية بيئية جميلة التنسيق وعالية الموصفات المعمارية الغنية بالخدمات المضافة، التي توفر السكن، الترفيه، التعليم، والخدمات، مما يجعلها مناطق مرغوبا فيها للعمل والعيش، وغالبا تنشأ مناطق الصناعات التقنية في ضواحي أو بين المدن الكبرى المكتظة بالسكان، مما يجعلها أداة فعالة في توزيع الكثافة العمرانية والسكانية.

وكما سبق وان تكلمنا عن مكونات مناطق الصناعات التقنية، نجد أن معظمها يحتوي على الجامعات، معاهد تدريب وكليات تقنية،التي توفر اليد العاملة المطلوبة للصناعات التقنية بالمنطقة، والتي عادة ما تساهم

2 -Braun, Bradly, and W. McHone. **Science Parks as Economic Development Policy: A Case Study Approach. Economic Development Quarterly 6, no**.2. 1992.

في وضع برامج التعليم والتدريب في الجامعة أو المعهد، وتستفيد من الطلبة حتى أثناء فترة تعليمهم وتدريبهم، من خلال العمل الجزئي، لذلك فمناطق التقنية تساهم بطريقة مباشرة في رفع كفاءة التعليم و التدريب وجعله أكثر موائمة مع احتياجات السوق .

ولهذه الأسباب يمكن اعتبار مناطق الصناعات التقنية من أدوات التنمية الصناعية والاجتماعية الفاعلة لتحسين مستوى وجودة المعيشة ولتحقيق التنمية المستدامة[1].

ت – **البعد البيئي للمناطق الصناعات التقنية:** يعتبر الحفاظ على نظافة البيئة والمحيط الذي تنشط فيه هذه الصناعات التقنية من الاولويات التي يستوجب الحفاظ عليها، فالاعتماد على الطاقات المتجددة، بالإضافة إلى تحسين استغلال الموارد الطبيعية الموجودة في الدولة من أهم عناصر البعد البيئي في التنمية المستدامة، وتعتبر مناطق الصناعات التقنية من أنظف المناطق بيئيا بحكم الأنظمة التي تطبقها هذه المناطق على جميع الأنشطة التي تقام فيها، حيث أن الأنشطة التي تقام على مناطق الصناعات التقنية هي في الأصل الأنشطة وصناعات تقنية تعتمد على المعرفة، فهي لا تسبب تلوثا بيئيا كالصناعات التقليدية، ورغم ذلك تطبيق مناطق الصناعات التقنية حول العالم أنظمة بيئية عالية لتحقيق سلامة البيئة للمستعملين (المصانع ومراكز الأبحاث)، من خلال التحليل الوصفي والاقتصادي يمكننا أن نستنتج أو نستخلص:

- ✓ إن الدول النامية والدول شبه الصناعية التي نجحت في تنمية اقتصادها وزيادة تنافسينها العالمية يعتمد اقتصادها حاليا(بدرجة كبيرة)، على الصناعية التقنية ومن أمثلة ذلك دول جنوب شرق آسيا سنغافورا، ماليزيا، والهند.....الخ.
- ✓ جميع الدول الناجحة لم تكن تنافس في الصناعات التقنية إلا بعد تفعيل سياسات واستراتجيات محفزة من خلال مميزات ومبادرات قوية مدعومة، علما أن بداية تفعيل هذه الاستراتيجيات تتفاوت من دولة لأخرى.
- ✓ أنشئت مناطق الصناعات التقنية في جميع الدول في الفترة نفسها التي فعلت فيها مبادرات لتساهم في إيجاد البنية التحتية المحفزة للصناعات التقنية.
- ✓ إن مناطق الصناعات التقنية تساهم بطريقة مباشرة في جميع أبعاد التنمية المستدامة (الاقتصادية والاجتماعية والبيئية)، كما أنها تساهم في توجيه النمو الحضري والعمراني إلى مناطق الحضرية الجديدة مع تخفيف الضغط عن المدن الكبرى القائمة.
- ✓ فنجد بعض الدول العربية من خلال التجارب السابقة نجحة جداً في تبني صناعات جديدة، بالإضافة إلى إنشاء المناطق الصناعية الخاصة بهذه الصناعات، ونذكر من بين هذه الدول المملكة العربية السعودية

[1]– عبد الوهاب حلمي، **التنمية الصناعية ودورها في تنمية المجتمعات العمرانية الجديدة** ، رسالة دكتوراه، كلية الهندسة جامعة الأزهر، 1993،ص:98.

مما يوفر خبرة مناسبة لتبني صناعات تقنية جديدة وإنشاء مناطق الصناعات التقنية الخاصة في مختلف المناطق.

المبحث الثاني: الإطار النظري للعناقيد الصناعية

المطلب الأول: تعريف العناقيد الصناعية

1- لمحة تاريخية عن تطور مفهوم العناقيد الصناعية

منذ القديم كان كل تجمع بشري يتميز بصناعة أو حرفة معينة للكسب، ويتميز سكان هذا التجمع عن غيرهم في التمكن من هذه الصناعة والقدرة على الاستفادة منها، فكانت توجد تجمعات زراعية و التي يعمل معظم سكانها في الزراعة نظرا لما تتميز به منطقتهم من مزايا نسبية للزراعة، ولوجود المزارعين المهرة الذين تراكمت لديهم المعرفة والخبرات، وكان بقية السكان غير المزارعين يشتغلون في أعمال تخدم هذا النشاط، و هناك تجمعات القرى والمدن البحرية التي يعمل معظم سكانها في صيد السمك، في حين احتراف مجموعات منهم في صناعة السفن ومجموعات أخرى في صناعة وسائل الصيد.

لم تكن البدايات الأولى لنشأة العناقيد الصناعية منظمة، حيث أن أصولها تعود إلى نهاية القرن التاسع عشر، حيث قام رجل الاقتصاد الانجليزي الفريد مارشال 1890، بتح ديد الفوائد من تركز الأنشطة الاقتصادية في التجمعات الصناعية ، فوجد أن التجمع عدد كبير من الورشات الصغيرة مثل إنشاء بعض المصانع الكبيرة، يسمح بتحقيق مزايا في الإنتاج على نطاق واسع فمن الممكن تقسيم العملية الإنتاجية إلى عدت أجزاء، كل جزء يتم انجازه من طرف مؤسسة صغيرة بأقصى قدر ممكن من الاستخدام، وبذلك يتشكل تجمع مكون من عدد مهم من المؤسسات الصغيرة المتشابهة والمتخصصة، لأداء مرحلة معينة في العملية الإنتاجية[1].

حيث تأكد شرط حصول المؤسسات على فوائد من هذه العناقيد الصناعية مرهون بتجمع عدد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تعمل في نفس المجال في مكان محدد، ومن هذه الفوائد ما يلي[2]:

- زيادة المعرفة والمعلومات بين المؤسسات، مع قرب موردي المواد الخام.
- سهولة الحصول على مدخلات الوسطية و الأيدي العاملة الماهرة، بالاضافة الى إمكانية و سهولة استقطاب الزبائن .

[1]- ليندة فريحة ، خديجة عزوزي، **التجربة الايطالية في مجال دعم العناقيد الصناعية**، ملتقى دولي التجمعات والعناقيد الصناعية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، جامعة قالمة ، الجزائر، يومي : 06-07 ماي 2013، ص: 03.

[2] -DEY Wissem, **les clusters comme une plate-forme territoriale de d'incubation des PME/PMI : Quel modèle de financement possible ?- citation au cas Algérien, communication au séminaire sur le rôle des dis-tricts et grappes industrielles dans le développement des PME,** Université de Guelma, Algérie, le 6 et 7 Mai2013, P7.

ومع مرور الوقت ازداد الاهتمام العالمي بالتجمعات والمناطق الصناعية في القرن الموالي بدراسات رجال الاقتصاد الايطاليين Becattini، Prisco، اللذان قاما بدراسة تجمعات المنتجين في مناطق بوسيط وشمال شرق ايطاليا وتركز هذه المؤسسات بالتخصص، و تمتاز بتنافسية عالية على مستوى الأسواق المحلية والعالمية، مقارنة بالقسم الشمالي الغربي لايطاليا الذي شهده عدة أزمات رغم غناه التاريخي والقسم الجنوبي للبلد الذي كان فقيرا وحقق نموا ضعيفاً.

ولقد اشتهر مفهوم العناقيد الصناعية اشتهر مفهوم العناقيد الصناعية مع دراسات M.Porter، في كتابه المزايا التنافسية للأمم عام 1990، الذي أكد من خلاله شرحه للتنافسية الصناعات بالدول كنتيجة للطبيعة النظامية للماسة، وبأنها أيضا نتيجة منطقية للتنافسية المؤسسات العاملة فيها [1]، وان أكثرها تنافسية هي تلك التي تعمل وتتكامل فيما بينها في صناعة محددة ضمن تجمع صناعي واحد، و التي تمثل بيئة العناقيد الصناعية، التي يجب أن تتوفر على مناخ استثماري جاذب للمؤسسة خاصة الصغيرة والمتوسطة، ولقد لخص: M.Porter، أربع عوامل اعتبارها محددات أساسية لتنافسية الدولية من خلال ما أسماه (بنموذج الماسة)، من خلال محددات الميزة التنافسية والمتمثلة في: (ظروف عوامل الإنتاج، ظروف الطلب المحلي، وضعية الصناعات المرتبطة والمساعدة، إستراتيجية وهيكل المؤسسة والمنافسة)، وأعتبر أن التفاعل بين هذه العناصر يزداد حدته عندما تكون المؤسسات الصناعة الواحدة متمركزة جغرافياً، أي تجمع المؤس سرات المتنافسة بالإضافة إلى التقارب والارتباطات بينها وبين مختلف عوامل الماسة في علاقات سواء كانت رأسية أو أفقية، وعليه يمكن اعتبار العنقود ذلك الحيز المكاني للماسة التنافس.

2- مفاهيم حول العناقيد الصناعية

2-1- تعريف العناقيد الصناعية

لقد ظهر أول تعريف واضح لمفهوم العناقيد الصناعية في عام1990، طرحه البروفيسور" **مايكل بورتر** " رئيس ومؤسس معهد التنافسية في جامعة هارفارد، في كتابه المزايا التنافسية للأمم " Advantage of Competitive Nations "، فبعد العديد من الدراسات والأبحاث التي أجراها عن كيفية تطوير تنافسية الدول وجد أن أفضل أسلوب لتحقيق هذا الهدف، تم التركيز على سياسات الاقتصاد الجزئي وإيجاد مناخ استثماري جاذب للمؤسسات الصناعية، ووجد أن أفضل بيئة لهذه المؤسسات هي بيئة العناقيد الصناعية التي كثيرا ما يطلق عليها مصطلح التجمعات الصناعية[2].

[1] -porter Michael, The competitive Advantage of Nations , Basic Book, New York;1990 ,p:54

2- الملتقى الدولي حول " **تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية، قراءات في التجربة الايطالية**،جامعة، أم البواقي ،2008 ،ص: 05 .

وطبقا ل " بورتر " فان العناقيد الصناعية هي " ظاهرة اقتصادية يتم وضعها في سياق التنافس بين العديد من المؤسسات التي تتنافس وتتعاون في نفس الوقت للحصول على مزايا اقتصادية مختلفة "

ووفق " دويرينجر " و " تركلا " Terkla "& "Doeringer فان العناقيد الصناعية عبارة عن " تركيز جغرافي للصناعات يؤدي إلى تحقيق مكاسب من خلال الموقع المشترك" وحسب " سيمي " Simmie " و" سينيت " Sennett " فان العناقيد الصناعية هي: " تركيز لشبكة من المنتجين في منطقة جغرافية واحدة تربطها قواسم مشتركة وتعمل تحت نفس ظروف السوق"[1].

فالعناقيد كما تعرفها الأدبيات الاقتصادية ، هي تجمعات تضم مجموعة من مؤسسات التي تجمع بينها عوامل مشتركة، كاستخدام تكنولوجيا متشابهة أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها أو الاستقاء من وسط العوامل المشتركة 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[2].

ويتجاوز هذا المفهوم 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.

– وتعرف العناقيد الصناعية بأنها: " تجمعات جغرافية محلية، إقليمية أو عالمية " لمجموعة من المؤسسات و المؤسسات المرتبطة والمتصلة مع بعضها البعض في مجال معين، مما يجعلها تمثل نظاما متكاملا من الأنشطة اللازمة لتشجيع وتدعيم التنافسية "[3]، بحيث تدخل في علاقة تكامل وتشابك فيما بينها بشكل رأسي وأفقي [4] ، في جميع مراحل العملية الإنتاجية مكونة بذلك سلسلة كاملة للقيمة المضافة للمنتج.

1– مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، **العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم: الإطار النظري** ، 2003، ص:12 .

2– اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **زيادة إنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتعزيز قدراتها التنافسية من خلال التكتل والتشبيك، دراسة حالة صناعة الملابس في لبنان**، الأمم المتحدة، نيويورك، 2004، ص: 06.

3 - Economies, **Center Of Strategy and Competitiveness, 1st edition**, 2006, p: 09, au site d'Internet: www.Cluster-roseach,org le 25 /07/2006

4– يمكن التمييز بين نوعين من علاقات الترابط الشركات في العنقود الواحد فهناك ترابطات أفقية وهي تلك العلاقات التي تكون بين المؤسسات في نفس المرحلة الإنتاجية، وعلاقة تكامل رأسي، وهي التي تكون بين المؤسسات في مراحل مختلفة من العملية الإنتاجية ،وبالتالي فان العنقود في صورته الحقيقية يمثل شبكة من العلاقات الصناعية المتشابكة.

– كما تعرف بأنها " مجموعة مؤسسات مركزة قطاعيا وجغرافيا، تنتج وتبيع تشكيلة من المنتجات المرتبطة أو المتكاملة وبالتالي تواجه تحديات وفرصا مشتركة[1] ".

أن العناقيد في العادة تتخذ صبغة مكانية بتركزها في مكان جغرافي واحد وهو ما يطلق عليه بالعنقود المكاني (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.

انطلاقا من هذا التعاريف، يلاحظ أن العناقيد الصناعية يمكن أن تتضمن:

- المنتجين والموردين للمدخلات الأساسية (مواد خام للإنتاج، المعدات، الآلات ...الخ)؛
- موردي خدمات البنية التحتية الخاصة بالصناعة، قنوات التسويق، منتجي المنتجات المكملة كذلك المؤسسات التي تستخدم مدخلات متشابهة أو عمالة وتكنولوجيا متقاربة؛
- إضافة إلى: هيئات التمويل والمتمثلة في:
  - الهيئات الحكومية وغير الحكومية (الجامعات، معاهد التدريب)، كذلك هيئات المواصفات والجودة و التقييس، بالإضافة إلى مؤسسات التدريب والتكوين المهني.
  - النقابات المهنية إلي تقدم خدمات التدريب، التعليم، المعلومات والبحث العلمي والدعم الفني.

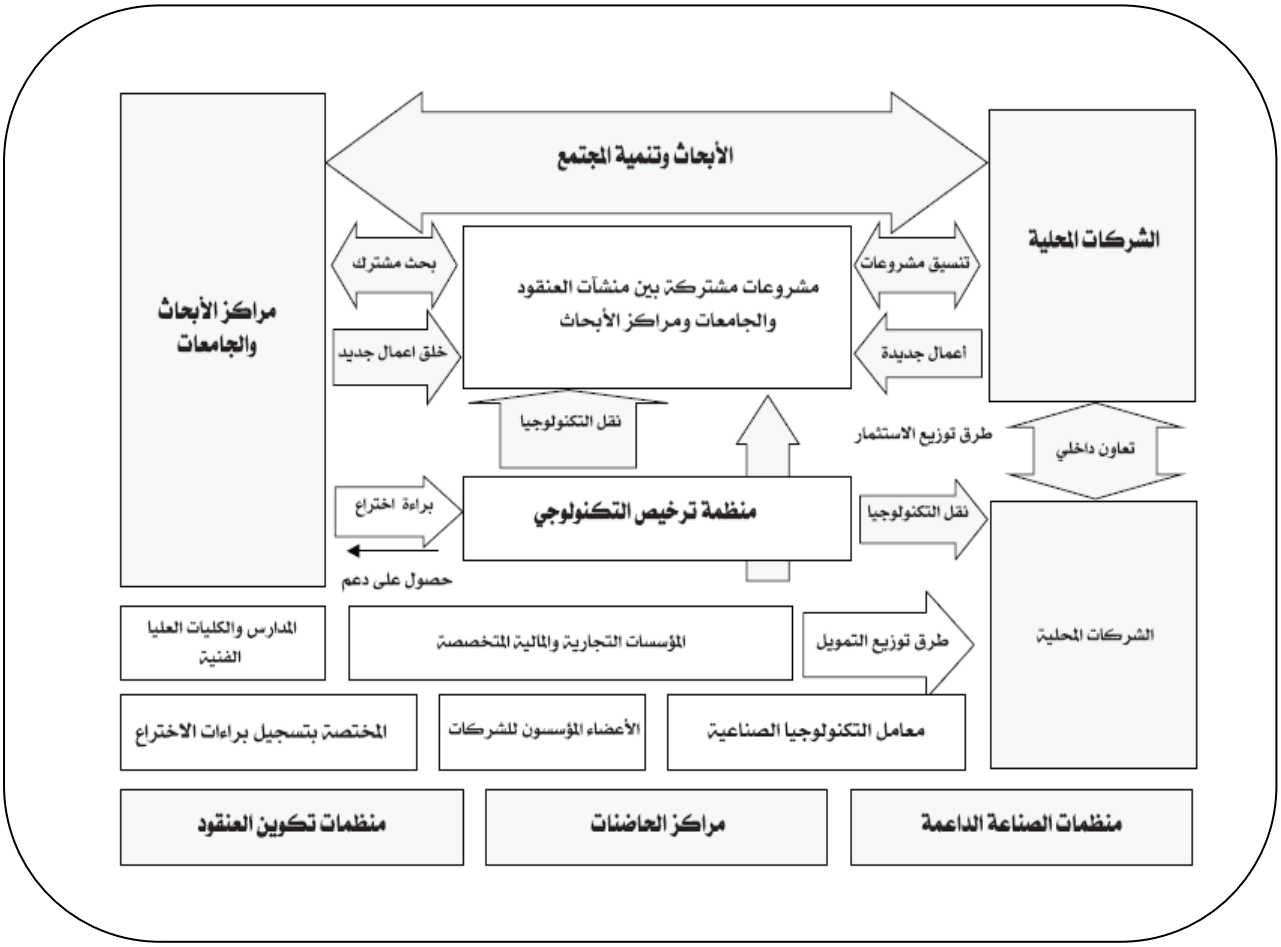
و يمكن القول أن العنقود الصناعي يمثل السلسلة الكاملة للقيمة المضافة، حيث تتشابك هذه الهيئات والمؤسسات في علاقات تعاون خلفية و أمامية قوية ضمن العنقود الصناعي الذي تكونه.

ومن هنا يمكننا أن نقدم مفهوم للعنقود الصناعي فهو تجمع جغرافي لمجموعة من المنشآت الصناعية والمؤسسات المساندة، ترتبط وتتكامل فيما بينها في إنتاج مجموعة من منتجات أو خدمات هذا النشاط، بحيث تدخل في علاقة تكامل وتشابك فيما بينها بشكل رأسي وأفقي في جميع مراحل العملية الإنتاجية، مكونة بذلك السلسلة الكاملة للقيمة المضافة للمنتج، وتشمل هذه العالقة تبادل السلع والخدمات والمعلومات والخبرات والموارد البشرية.

1– محمد عبد الحليم عمر، **التموين عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية**، جامعة فرحة عباس سطيف، ماي، 2003.

ويجب أنشير إلى أن العناقيد الصناعية تكون فيما يعرف بسلسلة الابتكارات (Innovation Chain)، وهي تعني التعاون بين مختلف المنشآت والجامعات والمعاهد ومراكز الأبحاث ومنظمات الصناعا ت الداعمة، بالشكل الذي يحقق أهداف التنمية الصناعية للدولة، حيث يؤدي هذا التعاون إلى زيادة الابتكار وتحقيق أفضلية للصناعة ككل إلى زيادة القدرة التنافسية وذلك كما هو موضح بالشكل التالي.

الشكل رقم 1-2 : أنظمة التكامل داخل العنقود الصناعي



Source: Simmie J, **"Innovation and Clustering in the Globalize International Economy", Urban Studies N :(5/6),** unido, 2004 .

و يتضح من الشكل السابق مدى التكامل والتعاون الذي يتم بين العناقيد الصناعية وجميع الكيانات الموجودة داخل العنقود.

فكما يتضح من الشكل رقم(1-2)، فإنه توجد علاقة متبادلة بين مراكز الأبحاث والجامعات والم ؤسسات والمشروعات القائمة أو الجديدة، حيث تمد الجامعات ومراكز البحوث المشروعات والأبحاث اللازمة لتطوير أعمال العنقود الصناعي، وتحصل منهم على ما يفيد نجاح تلك الأبحاث وإمكانية التطبيق لأخذه في الاعتبار عند القيام بأبحاث جديدة.

3- العوامل المساعدة على نشأة العناقيد الصناعية

لقد كان ظهور العناقيد الصناعية بمحض الصدفة، وجميع الأطراف فيها أو على الأقل عدد منهم لم يكن موجود، فالمؤسسات التي تنشأ لممارسة نشاط محدد لا تبغي من وراءه الانتماء لأي عنقود معين، كما أن الدولة لم تعمل على تشجيع قيام نشاط محدد داخل المحيط جغرافي وتعاون المؤسسات القائمة كان يتم على مستوى انفرادي وعشوائي مع مراكز البحث، هذا من قبل أن يتم التفكير في إنشاء العناقيد في شكلها الحالي لدورها في تقوية وتنمية العلاقات بين مختلف الأطراف من مؤسسات وجماعات محلية ومراكز البحث والتطوير والجامعات، ومما سبق يمكن أن نحدد نوعين من العوامل الت ي ساعدت على نشأت العناقيد الصناعية وتتمثل في[1]:

3-1- عوامل الصدفة: وهي عوامل غير مرتب لها أو غير مخطط لها، بمعنى عدم وجود إرادة تهدف لإنشاء العنقود من أي طرف كان، وتتمثل هذه العوامل في:

- تقارب الأسواق بين العملاء والموردين خاصة في حالة المنتجات التي تتميز بصعوبة نقلها، وتتطلب علاقات وتبادل محصور جد بينهما(العميل/ المورد)، وما يترتب عليها من زيادة عدد الصفقات وقيمتها وتخفيض تكاليف النقل والوقت؛

- تواجد اليد العاملة المتخصصة في منطقة تواجد العنقود؛

- تواجد المواد الخام (مدخلات العملية الإنتاجية)، وأهميتها في اختيار موقع المؤسسة؛

- توفر البنى التحتية الملائمة والتي تتناسب وطبيعة النشاط أو الأنشطة الممارسة ضمن العنقود التي يمكن للمؤسسات استخدامها (مراكز البحث والتطوير)، مراكز لتنمية الموارد البشرية وغيرها...)؛

- إيجاد المؤسسات التي تتعامل فيما بينها في منطقة جغرافية محددة، يسهل عليها علاقات مبنية على التعاون والتشارك والثقة المتبادلة، نتيجة والخبرة والمعلومات الكافية عن مختلف المناورات والسلوكيا ت لدى كل طرف ينتمي للعنقود؛

3-2- عوامل القصد

- التوجه الحكومي الذي تتجه الدولة حيث تقرر اختيار عنقود صناعي معين، أو أكثر وتقوم بتطويره لتحقيق أهداف تنموية محدد من خلال توجيه الاستثمارات الخاصة نحو المناطق التي تتوفر فيها عوامل النجاح وتحدث تقاربا بين الأسواق والمؤسسات ومختلف الموارد المادية والبشرية.

1- ممدوح محمد مصطفى، **استراتيجة توطين المشروعات الصناعية في مصر دراسة حالة: إقليم جنوب الصعيد**، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس كلية الهندسة قسم التخطيط العمراني، القاهرة، 2004، ص: 117.

– أبحاث ودراسات تقوم بها الجامعات ومراكز البحث تركز على أهمية إنشاء العناقيد الصناعية وطرق تكوينها؛

– تزايد الطلب على المنتج النهائي (سلعة أو خدمة غير متوفرة)، حيث يجب أن يكون الطلب على منتجات الصناعة قويا ومستمرا [1]؛

4- أنواع العناقيد الصناعية

تختلف أنواع العناقيد الصناعية بحسب المفاهيم والمعايير التي ينظر للعنقود من خلالها ، التي قد تتمحور في تصنيف العناقيد الصناعية حسب النشأة أو المنتج أو النوعية الترابط وغيرها ، مثلا نجد أن مختلف دول العالم تميز بين نوعين رئيسيين من العناقيد، تتمثل الأولى العناقيد الصناعية وتتمل الثانية في العناقيد التكنولوجيا أو عناقيد المعرفة، فالعناقيد الصناعية تتكون من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بالعملية الإنتاجية والموجهة نحو تلبية احتياجات السوق، والتحدي الرئيسي لها هو الابتكار، أما العناقيد التكنولوجيا والتي غالبا ما تهيمن عليها الشركات المتعددة الجنسيات، فمعظمها مراكز للبحث قائمة على تثمين البحث والابتكارات الإبداعية وزيادة نمو المؤسسات الناشئة [2]، فنجد أن العديد من الدراسات حاولت إيجاد تقسيم معين لأنواع العناقيد الصناعية، ولذلك فان تعدد هذه الأنواع والتقسيمات يختلف باختلاف المفاهيم والمعايير التي ينظر للعنقود الصناعي من خلالها، والتي قد تكون محورا أساسيا في تصنيف العناقيد الصناعية وهي النشأة، المنتج، التخصص، درجة الترابط، الحجم والهيكل.

4-1- العناقيد الصناعية حسب النشأة

حسب النشأة يمكن أن يتكون التجمع بشكل طبيعي (تلقائي)، نتيجة لوجود تاريخ قديم للمنطقة في هذه الصناعة نتيجة لتوافر الموارد الطبيعية والمواد الخام أو لوجود المهارات للازمة لدى السكان أو ارتفاع الطلب المحلي[3].

ولتنمية هذا النوع من التجمعات تطبق سياسات معينة لتفعيل التجمع وإزالة العوائق التي تحد من نموه بهدف الوصول للطاقة القصوى من الإمكانات المتاحة له، ومعظم دول العالم التي تتبع أسلوب العناقيد

1- لزهر العابد، رابح عبد الباقي، **أهمية خدمات العناقيد الصناعية في تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة عنقود تنرديس بفرنسا** ، ملتقى وطني حول دور التجمعات والعناقيد الصناعية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قالمة، الجزائر، يومي: 06-07ماي 2013، ص: 2013.

2- صندوق التنمية السعودي، **العناقيد الصناعية وتنميتها وأسس اختيارها والتوجيه السعودي نحوها – الجزء الثاني ، تقرير اقتصادي، قسم البحوث، وحدة الدراسات الاقتصادية**، يناير، 2008، ص:01.

3 – هيكل، **مهارة إدارة المشروعات الصغيرة**، مجموعة النيل العربية، الإسكندرية، 2003، ص: 20.

الصناعية تركز على هذا النوع من التجمعات، حيث يتميز بمعقولية تكلفته كما أن نتائجه عادة ما تكون سريعة وعلى مستوى كبير من الموثوقية.

4-2- العناقيد الصناعية حسب المنتج

وحسب المنتج يمكن أن يصنف التجمع على انه[1]:

- تجمع صناعة السيارات كما في (ديترويت وجنوب ألمانيا)؛
- وقد يأخذ تجمع خدمات مالية (لندن ونيويورك)،أو خدمات سياحية أو إعلامية (هوليود) أو تجمع صناعة الاتصالات (ستوكهولم في فلندا)؛
- كما قد ينتج عناقيد للطاقة أو الأنظمة الغذائية أو السياحة والترفيه ...الخ؛

4-3- العناقيد الصناعية حسب التخصص

حيث يصنف العنقود حسب درجة التخصص في مستوى معين من سلسلة القيمة المضافة للصناعة أو في تخصصهم بسوق جغرافي معين، أو بشريحة معينة من الأسواق والعملاء، مثال ذلك عنقود صناعة الأحذية في شمال ايطاليا فنجده يركز على التصاميم والأسماء التجارية ويتمتع بمستوى عالي من الأجور، ويستهدف المستهلكين المرتفعي الدخل، وفي البرتغال فان العنقود يعتمد على قصر دورة الإنتاج ومواكبة الموضة، ويستهدف متوسطي الدخل في أوربا، أما في الصين فان التركيز يتم على كثافة الإنتاج في الأحذية والمنخفضة التكلفة والسعر.

4-4- العناقيد الصناعية حسب درجة الترابط:

وحسب هذا المعيار نميز نوعان من الترابط:

➢ عناقيد مترابطة رأسيا:

وفيه يتكون التجمع من مؤسسة أو بضع مؤسسات كبيرة، ويمدها عدد كبير من ال مؤسسات الأصغر بمدخلات الإنتاج وهي علاقة قائمة بين المشترين وبائعين كتجمعات صناعة السيارات.

➢ عناقيد مترابطة أفقيا:

وفيه يتكون التجمع من عدد كبير جدا من المؤسسات المتوسطة والصغيرة التي تنتج منتجات نهائية وتسوقها، وهي تشترك في التقنية وقوى العمل والموارد وربما في أسواق المنتجات النهائية [1].

1 – مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مرجع سابق ، ص :15– 16 .

فنجد أن مؤسسات العنقود تدعم التعاون بين المشروعات سواء كان رأسياً أو أفقيا، وهذا من اجل الاستفادة من مزايا الكفاءة التجميعية مما يؤدي إلى رفع القدرة التنافسية للمؤسسات العنقود ومشروعاته، فاعتماد هاذين النوعين من الارتباطات بين المؤسسات، وكنتيجة لطبيعة العناقيد الديناميكية والمتحركة تفرض على المؤسسات إحداث تغيرات سواء كانت راسية في علاقة المؤسسات الإنتاجية بمشروعات التوريد للعنقود والمشترين سواء كانوا محلين أو أجانب بما يحقق مستوى الجودة المطلوبة، أو تغيرات أفقية والتي تكون بين مؤسسات العنقود من خلال الزيادة في تبادل المعلومات والخبرات والتكنولوجيا بينها ما يسهم في مواجهة المخاطر والتحديات المشتركة وتطوير العنقود.

4-5- العناقيد الصناعية حسب الحجم

فقد يكون العنقود صغيراً أو كبيراً حسب معايير الدراسة والتي قد تعتمد مثلاً: على حجم المبيعات، الانتشار الجغرافي، عدد المؤسسات، نسبة إيجاد فرص العمل، غيرها من المعايير فكلما كبر حجم العنقود الصناعي كلما كان جاذباً للعمالة المتخصصة والموردين وكافة المؤسسات والجهات التي يستقطبها العنقود، إلا إن صغر حجم العنقود لا يعني عدم تنافسية، فقد طبيعة الصناعة والكفاءة العالية للمؤسسات العاملة في العنقود هي من يحدد الحجم المناسب له.

4-6- العناقيد الصناعية حسب الهيكل (Markusen Eric)

إن العناقيد الصناعية حسب الهيكل يوجد العديد من التقسيمات للتجمعات الصناعية، ومن أهمها ما يتعلق بتقسيمها حسب الهيكل إلى أربعة أنواع لكل منها نوعية مختلفة من الروابط والع لاقات بين الشركات من هذه الأنواع نذكر منها[2]:

أ- **تجمعات مارشال** (Clusters Marshallian): تتكون من شركات محلية صغيرة ومتوسطة الحجم، تتخصص يف الصناعات المعتمدة على التكنولوجيا المتقدمة والحرفية العالية، ويكون التبادل التجاري بينها كبيراً، وتتعاون فيما بينها في مواجهة الصعوبات وتحظى بدعم حكومي كبر لتطوير تنافسيتها، ويعتمد نمو فرص العمل على مستوى التحالفات القائمة بين الشركات.

ب- **تجمعات المحور و الأذرع** (Clusters Spoke and Hub): تسيطر عليها شركة أو عدة شركات كبيرة، بحيث يخدمها عدد كبر من الشركات المتوسطة والصغيرة الموردة للمدخرات والخدمات، وقد يضم العديد من

---

[1]- شوقي جباري زهية، **تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية**، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2012، ص: 07- 08.

[2]- غرفة الشرقية، **دراسة حول آفاق تطبيق التجمعات الصناعية وتأثيره على التوطين الصناعي في المملكة العربية السعودية**، 2016، ص: 18.

الشركات التي تستخدم منتجات الشركات الكرى ، وعالقة التعاون تكون بن الشركات الكرى والصغرى ولكنها مفقودة بن الشركات المتنافسة، ويعتمد نمو فرص العمل على نمو الشركات المحورية.

ج- تجمعات منصات الفروع (Platforms Satellite): تتكون من فروع الشركات الدولية متعددة المصانع، وتتميز بضعف التبادل التجاري فيما بن هذه الفروع، كما أن عدد الشركات المنبثقة عن هذه المصانع والمزودين بالمدخلات قليل، ويعتمد نمو فرص العمل على قدرة التجمع على استقطاب المزيد من فروع الشركات وتقوية الروابط فيما بينها.

د- تجمعات المراكز العامة (Clusters Industry Anchored-State): تنشأ في حال وجود مقدمي الخدمات وموردي المدخلات حول مراكز الأنشطة العامة الكبيرة في الدولة كالجامعات والقواعد العسكرية والمكاتب الحكومية والشركات الإستراتيجية الكرى، والعالقة تقوم على عالقة البائع (الموردين) والمشتري (المراكز).

الجدول رقم1-1: أنواع العناقيد الصناعية حسب تقسيم (Markusen).

نوع العنقود	نوع المؤسسات	نوع الترابط بين المؤسسات	فرص نمو العمل
مارشال	صغيرة ومتوسطة محلية .	تبادل تجاري كبير بين المؤسسات ، وتحالفات ، دعم مؤسسي وحكومي قوي	يعتمد على مستوى التحالفات
المحور و الأذرع	مؤسسة كبيرة أو أكثر محاطة بعدد كبير من المؤسسات الأصغر تزودها بالمدخلات والخدمات	تعاون بين المؤسسات الكبرى والصغرى بناء على توجهات المؤسسات الكبرى.	يعتمد على نمو المؤسسات المحورية .
المنصات التابعة	فروع مصانع متوسطة وكبيرة الحجم كالمؤسسات الدولية متعددة المصانع .	تبادل تجاري وتشابك محدد ، تفريع محدد ، للنشاطات، عدد قليل من المستثمرين والموردين.	يعتمد على قدرة العنقود على استقطاب المزيد من فروع المؤسسات .
المراكز العامة	جهة أو مؤسسة عامة أو غير ربحية كبيرة محاطة بالمؤسسات من مقدمي الخدمات وموردي المدخلات	مقيدة بعلاقة البيع والشراء بين المردين والمؤسسة العامة .	يعتمد على قدرة الدولة على رفع حجم دعمها للمؤسسات العامة .

المصدر: صندوق التنمية الصناعية السعودي، **العناقيد الصناعية مفهومها وآلية عملها**، الجزء الأول،2010، ص: 09.

ونشير إلى أن هذا النوع من العناقيد الصناعية يختلف باختلاف طبيعة المؤسسات المكونة لها، وهذا حسب طبيعة النشاط النسيج المؤسساتي المتواجد بالدولة وكثافته بالإضافة إلى الصناعات القوية السائدة أو الصناعات التي يتم تشجيعها بوضع سياسات اقتصادية ومالية وقوانين محددة تعمل على تنميتها، من خلال هذه الأشكال يمكننا معرفة الاستراتيجيات والتوجيهات لدى المؤسسات والعلاقات والارتباطات بينها.

المطلب الثاني: خصائص و أهداف العناقيد الصناعية

1- خصائص العناقيد الصناعية

تتميز العناقيد الصناعية بمجموعة من الخصائص يمكننا إجمالها فيما يلي[1]:

* العناقيد الصناعية عبارة عن تركز لمؤسسات العنقود في نفس السوق واشتراكها في المنطقة الجغرافية والبنية التحتية، تربطها علاقات رأسية (أمامية و خلفية)، وأفقية مبنية على تبادل السلع والخدمات والموارد البشرية، كما تتوفر على شبكة من المؤسسات والمعاهد العامة والخاصة كالجامعات والمعاهد التعليمية والتي تساند الكيانات الاقتصادية المختلفة على تعزيز تنافسية السلسلة العنقودية.

- قدرتها على إيجاد موردين محليين لمدخلات الإنتاج وبتكاليف اقل نسبيا من استيرادها ، مما سيؤثر ايجابياً على القدرة التنافسية للصناعة على مستوى الأسواق المحلية والعالمية، فكلما كان اتجاه الصناعات المدعمة والمرتبطة نحو إنتاج بعض الأجزاء المحددة والمتخصصة من مدخلات الإنتاج ، كلما كان لها دور أكبر في مساعدة الصناعة الرئيسية على التطور والمنافسة عالميا[2].

فنجد مثلا هناك العديد من الصناعات التي تدعم صناعة الأحذية الايطالية وترتبط بها مباشرة ، مما ساعد على خلق عنقود صناعي قادر على المنافسة والتميز عالميا، فهناك المعاهد المتخصصة بالتصميم، ومصانع الجلود والدباغة، وصناعة الآلات المتخصصة وغيرها دون إغفال دور الطلب المتميز بدفع الصناعة لتتشكل على هيئة عنقود، فالمرأة الايطالية تجرب أكثر من مائة حذاء قبل أن تشتري واحد مما دفع بالصناعة لان تكون متطورة جدا حتى تستطيع تلبية مثل هذا الطلب وبهذا يرتبط العنقود مباشرة بتعزيز القدرة التنافسية[3].

* العناقيد الصناعية توفر العديد من النماذج تجعل من كل واحد منها بيئة مصغرة تضم عدة مكونات وعوامل تأثير.

---

[1] -Paulette Pommier, Clusters au maghreb : **Vers un modèle de cluster maghrébin spécifique, études et ana-lyses, IPEMED**, Paris, France, Juillet 2014, P 9

2- ايرول طايماز، **المشروعات الصغيرة والمتوسطة في دعم الاندماج الاقتصادي والاجتماعي**، بحوث اقتصادية عربية، المجلد (23)، 2002، ص: 87.

3- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، **مرجع سابق**، ص: 16.

– هي عبارة عن تجمع جغرافي لمؤسسات تربطها علاقات في سلسلة القيمة المضاعفة وعلاقات رابطة رأسية (أمامية وخلفية)، وأفقية مبنية على تبادل السلع والخبرات والموارد البشرية.

– كذلك توافر خلفية اجتماعية وسلوكية تدعم الترابط بين المؤسسات الاقتصادية، أيضا شبكة من المؤسسات والمعاهد العامة والخاصة التي تساعد الكيانات الاقتصادية المختلفة، والتي يعتبر وجودها من أهم العوامل التي تساعد على تعزيز تنافسية أعضاء السلسلة العنقودية، كالجامعات والمعاهد التعليمية.

* كل مؤسسة داخل العنقود لها تفكير خاص يترجم رغبتها في النمو والتطور ليس فقط في وسط تنافسي ، لكن أيضا في وسط تعاوني وتطوير المشاريع المشتركة.

* توافر خلفية اجتماعية وسلوكية تدعم الترابط بين المؤسسات الاقتصادية، حيث أن هذه الأخيرة تعبر جزءً من نفس المجتمع له نفس القيم، التقاليد، والثقافة الإنتاجية.

*من أجل ضمان نجاح العناقيد الصناعية ومساعدتها على النمو والتطور والاستقرار المتواصل، فيجب تحقيق الترابط بين المؤسسات الموجودة في العنقود، إضافة إلى تحقيق هذا الترابط مع جهات أخرى من المجتمع بصورة تخدم العناقيد وترفع من كفاءتها الإنتاجية وفرصها التسويقية، وهو ما يتطلب مستويات عالية من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتحقيق هذا الترابط بين كافة المؤسسات والهيئات التي لها دور في تنمية نشاط العناقيد المتكونة.

* يمكننا التمييز بين نوعين من علاقات الترابط التي تحدث بين المنشآت على مستوى العناقيد علاقات ترابط رأسية (رأسية وخلفية) وأفقية، مبنية على تبادل السلع، والخبرات، والموارد البشرية.

* النمو الداخلي والخارجي للعنقود، وذلك لتوفر إرادة مستمر على جذب المؤسسات وتطويرها والمحافظة عليها، كما هو الحال بالنسبة للمهارات والتمويل.

* هناك ما يسمى **بالترابطات الأفقية:** هي عبارة عن علاقات تتم مابين مؤسسات تكون في نفس المرحلة الإنتاجية.

* توفير مصادر التمويل والتي يتم استغلالها لضمان استمراريتها وبالتالي استمرارية الابتكار.

* علاقات تكامل رأسي **(أمامي وخلفي):** هي عبارة عن علاقات تتم بين مؤسسات تكون في مراحل مختلفة من العملية الإنتاجية.

* أما من ناحية التركيز الجغرافي للعناقيد الصناعية فأنه يختلف من عنقود لأخر، فيمكن أن يحدث هذا التركيز على مستوى مدينة واحدة أو في مجموعة من المدن أو في دولة بأكملها، وعلى ضوء التطور الهائل

في وسائل النقل والاتصالات، وكذلك التطور التكنولوجي يمكن أن يشمل العنقود مجموعة من الدول المتجاورة.

2- أهداف العناقيد الصناعية

يمكن للعناقيد الصناعية أن تحقق مجموعة من أهداف على مستوى الاقتصاد ككل ، وأخرى على مستوى المؤسسات، وفيما يلي تلخيص لبعض الأهداف:

2-1- على مستوى اقتصاديات الدول

يمكن للعناقيد أن تسهم في اقتصاديات الدول من خلال ما يلي:

* رفع معدلات النمو الاقتصادي والاجتماعي.
* الاستغلال الأمثل والتشغيل الكامل لموارد الدولة.
* تحقيق التنمية الصناعية.
* جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية.
* تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
* خفض معدلات الفقر.
* خفض معدلات البطالة.
* التطوير التكنولوجي.
* زيادة الصادرات .
* ربط مناهج التعليم باحتياجات سوق العمل.

2-2- على مستوى الاقتصاد الوطني

* أداة لتحقيق التنمية الإقليمية من خلال المساهمة في كل من اللامركزية الاستثمارات على مستوى الإقليم المحلي، كذلك جاذبية المناطق وتطوير الأيدي العاملة المهارة.

* وسيلة لتطوير البحث والابتكارات، وذلك بتشجيع التفاعل بين المتعاملين الاقتصاديين وبيئتهم من مراكز البحث، الجامعات، المخابر، مشتلات المؤسسات .... وغيرها.

* وسيلة للشركة والتعاون العلمي بين القطاعين العام والخاص، باعتبار العناقيد الصناعية تنشأ بمجموعة من الأفراد وجهات خاصة، التي تحتاج دعم ومساندة بمبادرات وسياسات حكومية.

* وسيلة لتطوير الصناعة من خلال التكامل الرأسي للإنتاج والتكامل الأفقي على مستوى المنتج أو فروعه[1].

[1] -L'AFD et l'appui à l'émergence des clusters en Tunisie, des initiatives efficaces et efficientes pour lever les contraintes auxquelles font face les entreprises, dépliant AFD, Tunisie, 2013. P2

2-3- على مستوى المنشآت و المؤسسات: تتمتع المنشآت التي تعمل ضمن تجمع صناعي بكفاءة وتنافسية، أعلى مقارنة بغيرها من المنشآت خارج التجمع حيث يوفر التجمع الصناعي العديد من المزايا لهذه المنشآت ومنها:

أ - **زيادة الإنتاجية:** فالهدف الأساسي الذي إليه خاصة الصغيرة والمتوسطة، من الدخول في عمليات إنتاجية هو أعلى معدلات إنتاجية، لذلك فان تكوين العنقود الصناعي يساعد هذه المؤسسات على تحقيق هدف زيادة الإنتاجية، فمن بين تؤدي إلى رفع مستوى الإنتاجية تتمثل في:

- ✓ **سهلة الحصول على المدخلات الإنتاجية:** إن التقارب الجغرافي للمنتجين المتخصصين في المدخلات الأساسية اللازمة للإنتاج ، يؤدي إلى سهولة حصول المؤسسات على متطلباتها من المدخلات الأساسية من الموردين المحليين ، الذين يتواجدون بالقرب من العنقود، الدافع الذي يؤدي بخفض تكاليف الاستيراد والتأخيرات، بالإضافة إلى تحسين الاتصالات وذلك بتمكن الموردين بتقديم الخدمات المساعدة والداعمة لمدخلاتهم كخدمات التركيب والتشغيل، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض المخاطر الناجمة في عيوب الصناعة.
- ✓ **انخفاض تكاليف الصفقات:** ونقصد في الشأن تكاليف الأنشطة المتعلقة بتنفيذ المشروع ولا تدخل ضمن تكاليف الإنتاج، مثل جمع المعلومات، التفاوض، الرقابة والإشراف، فكلما انخفضت تكاليف الصفقات عن التكاليف الإنتاج تزداد فرص المؤسسة في التأثير على السوق من خلال توسيع وزيادة إنتاجها وأنشطتها وذلك بتوجيه طاقتها إلى خطوط الإنتاج الأكثر ربحية.

ب - **انخفاض تكاليف النقل:** إن من أساسيات التوطين الصناعي للمنشآت هي قربها من مصادر عوامل الإنتاج وهي ميزة رئيسية، فمن خلال التركيز الجغرافي لمؤسسات المنتمية للعنقود الصناعي، يساعد تواجدها في مكان متقارب تنخفض تكاليف النقل اللازمة لنقل المدخلات والمواد الخام بين مؤسسات العنقود، الأمر الذي يؤدي إلى خلق ميزة لوجيستية* للعنقود.

ت - **انخفاض تكلفة المخزون:** فمن نتائج العلاقات العنقودية ظهور التكامل الخلفي، والتي تعني قيامة المؤسسات بإنتاج بعض المواد التي تحتاجه إليها مؤسسات أحرى كمدخلات في العمليات الإنتاجية، وتزايد سرعة تداول هذه المدخلات سواء كانت وسيطية أو سلع نصف مصنعة أو نهائية، فتنخفض حاجة المنتجين إلى الاحتفاظ بكميات كبيرة في المخزون، وبالتالي انخفاض التكاليف والمخاطر الناجمة عن ذلك المخزون مما يسهم في دعم إنتاجية المؤسسة.

2-4- زيادة الحصة السوقية: فمن خلال انضمامها إلى العنقود الصناعي تسعى المؤسسات إلى التمتع بمزايا زيادة الطلب المحلي الناجم عن الصناعات المرتبطة، وبالتالي زيادة قدرة المؤسسة في الحصول على

نصيب اكبر من السوق، مما يزيد في قدرتها على مواجهة المنافسة المحلية أو الخارجية، ويرجع السبب في ذلك إلى أن العناقيد تمثل أسواقا مختلفة متمركزة في مكان واحد، وبالتالي تمكن الموردين من الحصول على الأسعار المرضية وتحقيق الكفاءة المطلوبة في التسويق وخدمات ما بعد البيع، وذلك على عكس التعامل مع الأسواق المتفرقة أو المنفصلة (البعيدة) التي تؤدي إلى ارتفاع التكاليف.

كما أن العنقود يعتبر همزة وصل بين المؤسسات والأسواق الدولية، وذلك بتشجيع المؤسسات على توجيه نشاطها نحو خارج حدود دولتها سواء في إطار جماعي أو خاص.

2-5- زيادة القدرة الابتكارية وتطوير الكفاءات: فالانتماء إلى عنقود ما، يساعد المؤسسات وبشكل كبير في تنمية وتحفيز الطاقات الابتكارية، والتي تمكن المؤسسات من الحصول على مدخلات الجديدة والمنتجات المتنوعة، وسرعة استجابة للحاجيات الجديدة دون بذل جهود كبيرة لدراسة السوق وسلوك المستهلكين، ذلك أن المعرفة حالياً تعتبر أحد مفاتيح النجاح لمواجهة كبيرة لدراسة السوق وسلوك المستهلكين، ذلك أن المعرفة حاليا تعتبر احد مفاتيح النجاح المواجهة المنافسة، التي تجعل المؤسسات تسعى إلى تطوير الكفاءات بشكل يتماشى وجهود البحث والتطوير، مثل تبادل الخبرات والمعارف مع غيرها من المؤسسات خاصة مخابر البحث والتطوير التابعة للجامعات، والتي تتقاسم مع المؤسسات نتائج البحوث، فجهود البحث والتطوير ضمن العنقود تسمح للمؤسسات الداخلة في العنقود من التعرف على الفرص السوقية المتاحة للاستثمار في منتجات جديدة أو تطوير مراحل التصنيع، وبالتالي تخفيض التكاليف والمخاطر، بالإضافة إلى جلب اليد العاملة الماهرة وذات الكفاءات العالية[1].

من خلال ما سبق نجد أن الأهداف أو النتائج التي تتحقق بالاعتماد على العناقيد الصناعية خاصة على المستوى الجزئي تؤثر إيجابا في تنافسية المؤسسات المنتمية للعنقود ، بدءً بتخفيض التكاليف في مختلف المراحل والعمليات الإنتاجية، ما يسمح للمؤسسة بزيادة إنتاجيتها وربحيتها و ذلك ببيع منتجاتها بأسعار منافسة في السوق، فانتماء المؤسسات للعنقود سيمكنها من اكتساب حصة سوقية مضمونة لا تفقدها بسهولة نظرا لمعرفتها الواسعة باحتياجات السوق وارتباطاتها القوية بعملائها، كما أنها ستكون أكثر تخصصا ضمن العنقود الذي تنتمي إليه، ونظرا لتبادل الخبرات والمعارف داخله فان المؤسسات وستكتسب الكثير من المزايا التنافسية.

[1]- شوقي جباري وزهية بودياري ، **تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية – قراءات في التجربة الايطالية** ، ورقة بحثية مقدمة إلى الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، يومي 09/08 نوفمبر 2010، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، ص: 07.

المطلب الثالث: المراحل و العلاقات المرتبطة بتكوين العناقيد الصناعية

إن للعناقيد الصناعية دورة حياة تبدأ بنشأة هذه العناقيد ثم تأخذ في النمو والتطور بزيادة عدد المؤسسات المنتمية وظهور مؤسسات جديدة، كما يمكن أن تنشأ صناعات جديدة، والاهم من ذلك هو توفر عوامل نجاح لبقاء هذه العناقيد و استمراريتها.

1- مراحل تطور العناقيد الصناعية (دورة حياتها)

تعتبر العناقيد الصناعية نظاماً حيوياً ينمو في الحجم والتعقيد طوال فترة تطوره، والشبيهة بدورة حياة المنتجات الصناعية، فالعناقيد الحالية نشأت بصورة طبيعية ولم يكن هناك سياسات محددة لصنعها وعلى هذا الأساس فان نمو العنقود الصناعي يمر بمراحل متعددة تشكل دورة حياته، وفي بعض الكتابات هناك من أضاف مرحلة تمهيدية لولادة العنقود تسبق هذه المراحل جميعا تسمى بمرحلة ما قبل العنقود (stageCluster Pre-)[1]، حيث يكون سلوك المؤسسات والصناعة في هذه المرحلة مستقلا إلى حد كبير، وقليل التفاعل مع المجتمع، وعليه فان المراحل الخمس (05) لتطور العنقود تتمثل في[2]:

1-1- مرحلة التجمع: تبدأ هذه المرحلة بتجمع عدد قليل من المؤسسات التي تعمل في صناعة معينة، في موقع جغرافي محدد، ويحيط بها عدد قليل من المؤسسات المساعدة، ويكون الحافز إما توفر مواد الخام أو توفر عمالة ماهرة ورخيصة، وقد يكون بالصدفة البحتة.

1-2- مرحلة الظهور: في هذه المرحلة تدخل بعض الشركات والمؤسسات بعلاقات تعاون ومشاريع مشتركة، والتي تعمل على تبني اختراعات معينة أو العمل على ابتكار منتجات جديدة أو دخول استثمارات جديدة خصوصا الأجنبية منها.

1-3- مرحلة النمو: و يبدأ خلالها عدد المؤسسات في التزايد ويستقطب المستثمرين المقلدين والمنافسين، حيث تظهر المزيد من الروابط والمشاريع المشتركة بين الأعضاء مع ظهور هيئة أو جهة م تحالفة، تمثل العنقود ككل، ويبرز في هذه المرحلة كأحد العناقيد النشيطة في صناعته.

1-4- مرحلة النضج: وهي المرحلة التي يصبح فيها عملية الإنتاج والترابط بين شركات العنقود عملية روتينية، وتشهد وزيادة في عدد المؤسسات الجديدة وتزداد الاستثمارات الأجنبية، ومن جانب آخر، فان هذه المرحلة يزداد التركيز فيها على السعر كمطلب أساسي لتحقيق الميزة التنافسية، ويبدأ عندها العنقود بتطوير علاقاته الخارجية نع عناقيد أو نشاطات أو مناطق صناعية أخرى.

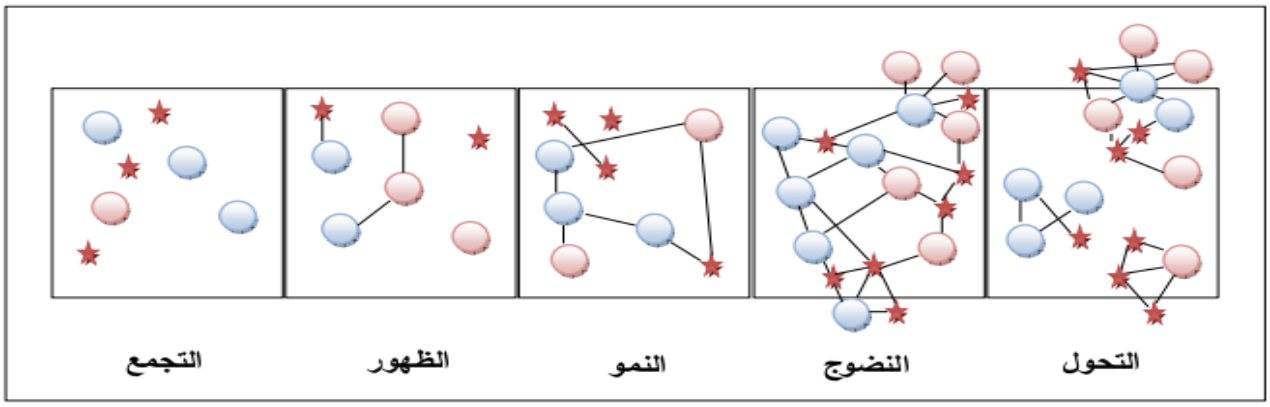
[1] -Sudesh Kumar, **Development of Industrial Cluster, United Kingdom**, 2005, disponible sur le site d'internet : www.mpra.ub.uni-muenchen.de/171.

[2]- رانيا كمال عبد الوهاب محمد، **تأثير العناقيد الصناعية على تنمية القدرة التنافسية الصناعية لصناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة في مصر، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة**، العدد الثالث جامعة عين شمس، مص، 2010، ص: 253.

1-5- مرحلة التحول: تحدث هذه المرحلة عندما تتغير تقنيات وعمليات الإنتاج، ويتم استبدال منتجات العنقود بمنتجات جديدة وبأقل تكلفة وأكثر كفاءة، لينتج بعدها تحول العنقود إلى عنقود جديد والى مجموعة من العناقيد التي تعمل بمنتجات ونشاطات جديدة، أو أن تحافظ على نفس المنتجات السابقة مع إجراء بعض التعديلات على مستوى المنتوج في حد ذاته أو على طريقة الإنتاج.

ويمكن تلخيص وتوضيح كل مراحل، ودورة حياة العنقود الصناعي في الشكل الآتي.

الشكل رقم1-3 : مراحل دورة حياة العنقود الصناعي.



المصدر : عبود زرقين، **العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر** ، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 41، العراق، 2014، ص: 167.

ومن هنا فان تطور أي علاقة داخل العنقود الصناعي يجب أن تمر بعدد من المراحل تتمثل في ما يلي[1]:

- ✓ تكون عدد كبير من المؤسسات في مجال الصناعة والخدمات الصناعية؛
- ✓ اندماج المؤسسات الصغيرة مع بعضها البعض في علاقات أفقية واندماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة في علاقات رأسية وبداية ظهور اقتصاديات التكتل؛
- ✓ تبدأ العناقيد في النمو وخلق اقتصاديات الكفاءة نتيجة التجمع؛
- ✓ تعمل العناقيد بكفاءة إلى التطوير و الابتكار في المنتجات والعمليات الإنتاجية للاحتفاظ بمستوى التنافسية الحالي ، كما تظل في حاجة إلى تقوية الروابط الدولية؛

ولتذكير فلابد الإشارة إلى أنه يوجد هناك مستويين لبناء العناقيد الصناعية، هما[2] :

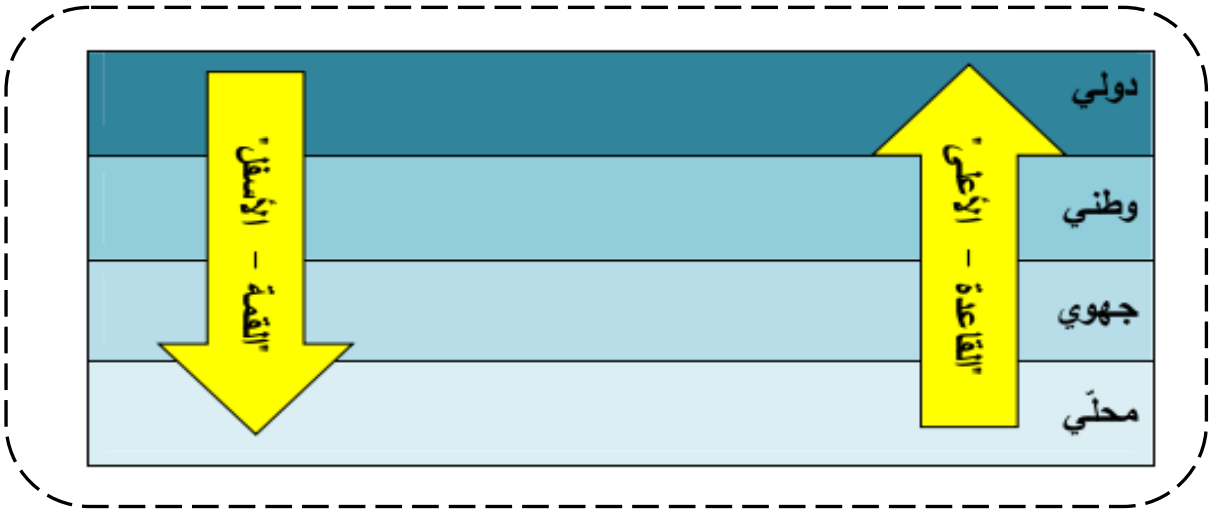
[1]- زابري بلقاسم، **العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، العدد 07، 2007، ص: 178.

[2] -FAVOREU Christophe, Légitimité, rôles et nature des politiques publiques en faveur des clusters, 16ème Conférence Internationale de Management Stratégique, Montréal, 6-9 Juin 2007, P.P (15-16.)

* **مستوى القاعدة (الأعلى):** أي أن مشروع العنقود الصناعي يمكن أن تنشأ على مستوى محلي لدولة ما، ثم يرتقي تدريجياً إلى غاية الوصول إلى جهة دولية.

* **مستوى القمة (الأسفل):** أي أن مشروع العنقود الصناعي يمكن ان ينشأ بين العديد من الدول (الاتحاد الأوربي على سبيل المثال)، ومن ثمة البدء في إرسائه وتطبيقه على مستوى وطني أو جهوي أو محلي لكل دولة عضو، ويمكن توضيح هذين المستويين في الشكل التالي.

الشكل رقم 1-4: مستوى بناء العناقيد الصناعية .



Source : Adel SAADOU, La grappe : une stratégie dynamique d'harmonisationet d'intégration des PME Maghrébines, La revue de l'Économie & de Management, N°09, Faculté des sciences économiques ,commerciales et sciences de gestion, Université de Tlemcen, Octobre 2009, P5. (http://fseg.univtlemcen.dz/larevue09/adel%20saadou.pdf) -Visité le 27/04/2016.

2- علاقات التعاون بين مكونات العنقود الصناعي

لان الارتباطات أو العلاقات بين المؤسسات داخ ل العناقيد الصناعية قد تكون في ذات الوقت علاقات تعاون بين مؤسسات غير متنافسة، بحيث تأخذ شكل علاقات مورد – زبون، ويمكن أن تكون في شكل مناولة أو التعاقد من الباطن والتي تنتهي بانتهاء المشروع، كما قد تكون علاقة تعاون بين مؤسسات متنافسة في شكل تعاون تنافسي الذي يعتبر كأحد الأشكال الجديدة لعمل المؤسسات الناتجة من التحالفات أو الشراكة الإستراتيجية أو العملية بين المتعاملين لاكتساب الخبرات الجديدة في مختلف الجوانب التكنولوجية، البشرية .... الخ، من جهة ومواجهة البيئة من جهة أخرى[1]، وعلى هذا الأساس فان الاستراتيجيات التعاونية بأنواعها الرأسي (الأمامي والخلفي) و الأفقي أو التحالفات الاسترتيجية، فهي من أهم أشكال التعاون بين المؤسسات داخل العنقود الصناعي والمرتبطة في تطبيقه بطبيعة العلاقات الصناعية للمؤسسات، ونذكر منها[2]:

[1]- **التجمعات الصناعية البديل القادم لبرامج التنمية الاقتصادية التقليدية** ، http:www. aleqt.com ، نظر يوم 2015/05/27.

[2] -Keane, **M.J,An analysis of key factors affecting performance of Irish dairying. Unpublished PhD thesis**, Trinity College, Dublin. (1995) ,p42.

2-1- العلاقة الصناعية داخل العنقود

يرتبط بفكرة العناقيد الصناعية عدد من المفاهيم الأساسية ، المتعلقة بالمراحل المختلفة لإتمام العملية ودورة السلع والخدمات والمنتجات الوسطية بين الوحدات المختلفة داخل العنقود، وتشمل هذه المفاهيم على الصور المختلفة للعلاقات الصناعية بين المؤسسات والتي من أهمها:

أ - **التعاقد من الباطن :** يعرف "التعاقد من الباطن" على انه شكل من أشكال الاعتماد المتبادل مابين مختلف المؤسسات الإنتاجية، وفقا للمواصفات التي تحددها الوحدة التي يتم الإنتاج لصالحها ، ويمثل مفهوم التعاقد من الباطن احد أشكال العلاقات بين الم ؤسسات في أطار العناقيد الصناعية، بما يمثل شبكات من الصناعات والتي تمثل نمط العلاقات الأفقية بين الم ؤسسات، ويأخذ التعاقد من الباطن العديد من الأشكال نذكر منها:

* **التعاقد من الباطن لشراء الطاقة الإنتاجية :** حيث يتعاقد المنتج الأصلي لسلع ما مع أحد الوحدات الإنتاجية، وهذا طبقا للمواصفات التي يحددها، ويرجع سبب ذلك إلى عدم قدرة ال مؤسسة الأم على إنتاج الكمية الكافية لتغطية الطلب على هذه السلعة، ولذلك تستعين بمؤسسات أخرى لإنتاج كميات إضافية لتغطية هذا الطلب، وهذا الحالة تمثل علاقة مؤقتة بين المؤسسة الأم والمقاول من الباطن[1].

* **التعاقد من الباطن نتيجة للتخصص :** في حالة التعاقد من الباطن نتيجة للتخصص تمثل نوع من التكامل الرأسي في عملية الإنتاج، حيث تقوم الشركة الأم للمقاول الفرعي بإنتاج الكمية المطلوبة من السلعة.

* **التعاقد من الباطن مع المورد :** هذه الحالة تعبر عن حالة التكامل الرأسي، حيث يسطر المقاول الفرعي على عملية التصميم والتطوير وطرق الإنتاج، ويتفق مع ال مؤسسة الأم على تصنيع احد أجزاء المنتج النهائي[2].

ومن بين الأسباب التي تدفع المؤسسات إلى الاستعانة بهذا الشكل من الأشكال التعاون نذكر منها[3]:

- ✓ **تحقيق الاستقرار في سوق السلع:** من خلال إنتاج بعض السلع التي يتميز طلبها بعدم الانتظام سواء بسبب التذبذبات الدورية أو الموسمية، أو في حالة عدم وجود طلب كافي لاستمرار عمل خطة الإنتاج بطاقة اقتصادية.
- ✓ **تكنولوجيا الإنتاج ونظم العمل:** إن الخصائص الفنية للإنتاج وتكاليف الإنتاج الثابتة قد تشجع على التعاقد من الباطن، خاصة في حالة اختلاف الحجم الأمثل للإنتاج وفقا لمراحل الإنتاج المختلفة.

---

[1]- عمر محمد عثمان صقر، " **مدى تأثير رّ برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري على القدرة التنافسيةّ للاقتصاد المصري**،" المجلة العلميةّ للبحوث والدراسات التجاريةّ، كليةّ التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، العدد الأول، 1997، ص: 213.

[2] - عمر محمد عثمان صقر، **مرجع سابق**، ص :114.

3 - The **department of Trade and Industry, Clusters**, 14 July 2014 http://www.dti.gov.uk/clusters.

- ✓ **هيكل سوق العمل:** أحيانا تفضل المؤسسات الكبرى الاستعانة بمؤسسات صغيرة لإجراء مراحل العملية الإنتاجية التي تتطلب عمالة كثيفة غير مدربة، وذلك للاستفادة من الأجور المنخفضة لهذه العمالة في المشروعات الصغيرة.

2-2- التزويد الخارجي: يشير هذا المفهوم إلى قيام المؤسسة الأم بشراء السلع الوسطية أو الخدمات المساعدة للعملية الإنتاجية بدلا من إنتاجها داخليا، وفي هذه الحالة تقوم إحدى الوحدات الصغيرة أو المتوسطة الحجم بإنتاج تلك المكونات أو تقديم تلك الخدمات لصالح المؤسسة الأم، ويمثل التزويد الخارجي إحدى أشكال العلاقات الرأسية بين المؤسسات ومن بين أهم المكاسب الكامنة لعملية التزويد الخارجي بالنسبة للمؤسسة الأم نشير إلى ما يلي[1]:

أ- تحسين الجوانب المالية: حيث يسمح هذا النظام بلستبدال التكاليف الثابتة للعاملين بأخرى متغيرة ، حيث يمكن للمورد أن يغير من مستوى الخدمات المقدمة بسرعة كبيرة، من خلال نقل الموارد التي يستخدمها العديد من العملاء.

ب- تحسين الجوانب الإنتاجية: في هذه الحالة تستطيع الإدارة تركيز اهتمامها على مستوى التنافسية ، والجودة الخاصة بمنتجاتها بدلا من تشتت الاهتمام على العمليات الفرعية للإنتاج، كذلك يستطيع المورد الحصول على تكنولوجيا ومهارات أكثر تطورا من تلك المتاحة للشركة الأم، مما يسمح للبائع بتطوير مستوى الأداء وزيادة مرونة الإنتاج ومواجهة ظروف السوق المتغيرة والوصول إلى مستويات عالمية في الإنتاج.

وتتميز هذه العملية بعدد من الخصائص نذكر منها:

- زيادة الإنتاجية عن طريق التركيز في إنتاج المراحل النهائية للسلع، حيث أن تركيز العاملين ينصب في إنتاج السلع الأساسية للمؤسسة، والتقليل من عدد العاملين وبالتالي تكاليف الإنتاج.

- تمكين المؤسسة الأم من توزيع عملية الإنتاج خاصة تلك التي تتطلب عمالة مكلفة.

2-3- التحالفات الإستراتيجية:

هو نوع آخر من أشكال التعاون والعلاقات المتطورة في مجال التكنولوجيا المعلومات وبرامج التدريب وكذا التسويق المشترك، وتهدف هذه التحالفات إلى تخفيض التكاليف المجالات المذكورة سابقا، لان المؤسسة لوحدها لا تستطيع أن تغطي بمفردها كل التكاليف الفنية وتكنولوجيا المعلومات، كما ترمي إلى الاستعانة بخبرات المؤسسات الأخرى في مجال معين، عن طريق احتكاك المؤسسات فيما بينها.

1- زايري بلقاسم، **مرجع سابق**، ص :175.

ولقد أصبحت التحالفات الإستراتيجية في الوقت الحالي اتجاهاً عالمياً في العلاقات الصناعية، خارج مجال الإنتاج وخاصة في ظل العناقيد الصناعية المتطورة[1].

إلا أننا نشير إلى أن هذا النمط من التعاون يتُطلب وجود بيئة أعمال ملائمة ومتطورة، بالإضافة إلى منظومة تشريعية وقانونية مرنة حتى يمُكن أن تتبناه الشركات وتستفيد من آثاره الايجًابية.

❖ فمن خلال ما سبق يتُميز نمو العلاقات الصناعية داخل العناقيد الصناعية بعدد من المراحل[2]:

– اندماج المؤسسات الصغيرُة بعضها البعض في علاقات أفقية، واندماج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة في علاقات رأسية و يبُدأ ظهور اقتصاديات التكتل.

– تبدأ العناقيد في النمو وخلق اقتصاد الكفاءة نتيجُة التجمع، و تشابك عدد كبير من المؤسسات في مجال الصناعة أو الخدمات الصناعية.

– تعمل العناقيد بكفاءة، ولكن تحتاج إلى المزيد من التطوير والابتكار في المنتجات والعمليات الإنتاجية للاحتفاظ بمستوى التنافسية الحاليً، كما تظل في حاجة إلى تقوية الروابط الدولية.

❖ كذلك هناك عدد من الأسباب التي من الممكن أن تفقد العناقيد مميزاتها التنافسية، التي قد تؤدى إلى تراجع نموها وتطورها مثل:

– التغير في التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج والتي يتُرتب عليها تكوين مهارات العمال، الخبرات العلمية والفنية المستخدمة في عملية الإنتاج.

– التغير في أذواق واحتياجات المستهلكين، والتي يتُرتب عليها عدم ملائمة المنتجات لاحتياجات السوق.

1 – هوشيار معروف، **تحليل الاقتصاد الإقليمي والحضري، دار الصفاء للنشر والتوزيع**، عمان، الأردن، 2006، ط1،ص: 343.

2– **ريد النجار، الصناعات والمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم، الدار الجامعية**، الإسكندرية،2007، ص: 279

المبحث الثالث : تقييم دور العناقيد الصناعية في العملية الصناعية

ضمن هذا المبحث نتعرف نقوم بدراسة عوامل نجاح العناقيد الصناعية، ثم يأتي الدور على تقييم دور هذه العناقيد.

المطلب الأول: عوامل نجاح العناقيد الصناعية

لقد قام عدد من الباحثين بتحليل مجموعة عوامل نجاح التي تساهم في نمو وتطور العناقيد الصناعية ، من بينهم M.Porter، الذي اعتبر أن السياسات الحكومية، الأحداث التاريخية، نقل السلع والخدمات بين المتعاملين وطبيعة العلاقات بين المؤسسات، نوعية العلاقات بين المشترين والبائعين وعلاقات المنافسة والتعاون، تلعب دوراً مهما في تطور العنقود الصناعي، هذا إلى جانب عوامل أخرى ذات صلة تتمثل في[1]:

1- توفير مراكز البحث اللازمة: إن توفير مراكز داخل الجامعات في منطقة ما تلعب دورا رئيسيا في تطوير منتجات جديدة، وكذلك تطوير العنقود الصناعي، كما أن توظيف باحثين ذوي مؤهلات عالية يسهل إلى حدة كبير في البحوث والتطوير واكتشاف عمليات جديدة.

2- شبكة اتصالات قوية: حيث أن تتوفر علاقات بين مراكز البحث – الجامعات والمعاهد- والمؤسسات وذلك لتوجيه الباحثين في أبحاثهم أو بين مختلف الباحثين على مستوى إقليمي، وطني، أو دولي.

3- ترسيخ ثقافة ريادة الأعمال(المقاولاتية): يجب على الجامعات ومراكز البحث من بناء علاقات و روابط قوية مع المؤسسات بهدف تسويق منتجاتها مع مؤسسات أخرى وتركيز الجهود لتطوير ثقافة المقاولاتية.

4- المناخ المالي الملائم: ويتمثل في رأس المال الاستثماري لمستثمرين محليين أو أجانب والبرامج الحكومية كالمنح والإعفاءات الضريبية وغيرها، والتعاون المالي بين المؤسسات جديدة ومتعددة الجنسيات التي تساهم في تطوير العنقود الصناعي .

5- وجود برامج حكومية ملائمة: حيث أن تدخل الدولة يساهم بشكل كبير في النهوض والتقدم للمنطقة، وفي توسيع العنقود الصناعي سواء كانت ذات طابع مالي، منح، قروض، بنسب كبيرة، إلغاء الغرامات الجنائية أو اتفاقيات للمبادلات التجارية بين الدول وغيرها .

6- قوانين تشريعية ملائمة: فنجد أن المؤسسات التي تقوم بتسويق منتجاتها بسرعة كبيرة هي مؤسسات دولية أو مؤسسات وطنية كبيرة، وبذلك فعليها تبني استراتيجيات تسويقية قوية وتشجيع دخول المؤسسات أجنبية متخصصة جدا في مجال الإنتاج والتوزيع أو تقديم الخدمات وبالتالي اكتساب معارف وكفاءات جديدة للمؤسسات المنتمية للعنقود.

[1] -Méthode de qualification des grappes industrielles québécoises, **Science technologie et innovation, Ins-titut de la statistique du Québec**, Nov 2008, P.P (43-44) .

7- أهمية الثقة بالنسبة للعنقود: في ظل وجود العناقيد الصناعية يفترض أن يكون تبادل للمعلومات بشفافية، مما يساعد على زيادة التعاون واستمرارية العنقود.

8- رؤيا أو توجه دولي: أي أن لدى العنقود رؤيا دولية حيث يسعى إلى التوسع عن طريق التصدير، على أن تكون المؤسسات المحلية قادرة على المنافسة الدولية.

- النجاح في إقناع وتحفيز المؤسسات والمستثمرين والهيئات وأصحاب المصلحة على قبول الانتماء إلى ديناميكية العناقيد الصناعية ، والعمل مع بعضهم البعض في إطار تعاوني على أن لا تشكل عائقاً أمام فعاليتها ومرونتها[1].

9- توفر الموارد البشرية المؤهلة والضرورية في قطاع الأعمال: خاصة مع الاستخدام الكثيف للتقنيات الحديثة في عمليات التصنيع، حيث تعد العمالة الماهرة والمتخصصة أحد أهم عوامل الإنتاج في استقطاب المؤسسات للعمل في العنقود.

كما يمكن اعتبار أن غياب عوامل نجاح العناقيد الصناعية يؤدي إلى تراجع نموها وفشلها وتنسحب مختلف الأطراف، مما يتسبب بخروج عدداً من المؤسسات من العنقود الصناعي، هذا إلى جانب عوامل داخلية وخارجية تتمثل في[2]:

أ - عوامل داخلية:

- إن جمود وتوقف البحث والتطوير ، مع تراجع مستوى الإنتاج يسبب في فقدان العنقود للدعائم الرئيسية الخاصة بتحسين التنافسية، مقارنة بمؤسسات العناقيد التي وصلت إلى مراحل متطورة من الإبداع.
- زيادة في الأجور بنسب تفوق الزيادة في الإنتاجية، يدفع هذا الأمر بالمؤسسات إلى التقليل نشاطها ضمن العنقود.

ب - عوامل خارجية:

- ظهور تكنولوجيا متطورة خارج العنقود لا يمكن لمؤسساته التأقلم معها أو مواكبتها.
- توجه الطلب المحلي نحو المنتجات المعروضة خارج العنقود.
- ظهور موردين لا تتعامل معهم مؤسسات العنقود، ويتعرضون مدخلات أكثر تطوراً من الموردين الحاليين.

[1] -Appui au groupe de grappe « **Tourisme, industries culturelles et artisanat d'art », Tome1 : Concept de grappe et méthodologie, panorama de la grappe au Sénégal, rapport provisoire, performances management consulting**, juillet 2006, P 9.

[2]- مركز المعلومات ودعم القرار: **العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم – الاطار النظري –**، 2003، ص: 15-16.

المطلب الثاني: العناقيد الصناعية وإستراتجيات التطور

إن فعالية العنقود الصناعي تكمن في مدى التفاعل والتشابك بين مكوناته ، من مؤسسات وصناعات التي تشكل الهيكل الأساسي الذي يشكل هيكل العنقود الصناعي، فهو لا يضم إلا الأحسن من المؤسسات ذات القيمة المضافة العالية، كما أن آلية عمله مبني على مجموعة المبادئ التي تساهم في تطوره في تحديد طبيعة العلاقات والارتباطات داخله ، من اجل تحسين تنافسيته التي تؤدي إلى تشجيع نمو العديد من الصناعات في عدة قطاعات.

1- آلية عمل العناقيد الصناعية

تقوم آلية عمل العنقود الصناعي على أربعة مبادئ أساسية هي: التركز الجغرافي، التخصص، الابتكار والمنافسة (التعاون)، ومن خلال تضافر هذه المبادئ يمكن للتجمع أن يصل للتنافسية المطلوبة.

و فيما يلي شرح لهذه المبادئ وطريقة عملها و تأثيرها في العنقود والشركات العاملة فيه[1]:

1-1- التركز الجغرافي: هو أول مبدأ تقوم عليه آلية عمل العناقيد الصناعية ، حيث تجتمع المؤسسات في مكان ما نتيجة لوجود ميزات ملموسة، وتشمل الموارد الطبيعية أو البنية التحتية، وتنضم المؤسسات إلى هذا العنقود رغبة منها في خفض التكاليف، والحصول على مزايا الحجم، أو لوجود المتخصصين في دعم عوامل الإنتاج من موردين وماليين وتقنيين وعمالة ماهرة وتكنولوجيا.

كما تأتي الرغبة في القرب من الأسواق لزيادة مبيعاتها ، وفي رفع مقدرتها على الاستجابة لرغبات الزبائن وأذواقهم، من خلال الاحتكاك المباشر الذي قد يقود إلى تطوير الإنتاج ، وهو ما يخلق مزيداً من الطلب أو الرغبة في الاستفادة من الميزات غير الملموسة، والتي تتمثل في الحصول السريع على المعلومات عن المنتجات الجديدة عن طريق الإنتاج والتكنولوجيا الحديثة والأسواق، و الرغبة في الاستفادة من رأس المال الاجتماعي الذي يسهل الحصول على المعرفة وتبادل المعلومات.

1-2- التخصص: العنقود الفاعل بحاجة إلى مؤسسات قوية في تخصصها ، بحيث تتكامل في إنتاج منتجات أكثر تخصصاً وتميزاً، وبقدر ما تكون هذه المؤسسات متمكنة من تخصصها و سباقة في طرح وتطوير منتجاتها، بقدر ما يكون ما التجمع قادراً على النجاح، إلا أن هذا لا يعني أن ينغلق التجمع على نفسه، فارتباطه بعلاقات مع تجمعات أخرى قد يعمل على تطوير هذا العنقود، وربما يثمر عن إيجاد منتجات وعناقيد جديدة متخصصة فيها.

[1] – مصطفى محمود محمد، عبد العال عبد السلام، **دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة، المؤتمر السنوي السابع حول إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة**، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة الأردن،2006، ص:232.

1-3- الابتكار: الابتكار هو المقياس الحقيقي لحيوية العنقود و تنافسيته ، فعندما تبتكر مؤسسة منتجا ما ، يسارع المنافسون للبحث عن إنتاج منتج منافس بينما يقوم المقلدون بإنتاج المنتج نفسه بتكلفة أقل وقد يتضمن ذلك قليلا من التحسينات على المنتج ، هذا الوضع يدفع المؤسسة المبتكرة إلى التطوير من منتجاتها أو ابتكار منتجات جديدة أخرى للتغلب على المنافسين والمقلدين، وهكذا تستمر هذه الدورة وهو ما يؤدي إلى مزيد من الابتكارات ويحقق تنافسية العنقود.

1-4- المنافسة: المنافسة بين المؤسسات من أهم مبادئ العنقود ، وه ي التي تحافظ على زخم النشاط فيه، فالتنافس بين المؤسسات هو الحافز الذي يدفعها نحو البحث عن المزيد من الابتكارات وتطوير المزيد من التقنيات، وهو ما يؤدي إلى إيجاد تخصصات ونشاطات جديدة، فالتنافس ينشط حركة البحث العلمي، كما أنه يسهم في رفع مستوى كفاءة القوى العاملة نتيجة زيادة الطلب عليها وعلى برامجها التدريبية ، و لمحدودية المنافسة أثر سلبي في تنافسية العنقود وتكلفه الكثير على المستوى البعيد، حيث يقل عدد الشركات والوظائف ومستوى التقدم التكنولوجي.

1-5- التعاون: هذا المبدأ لا يتناقض مع المبدأ السابق فنمو مؤسسة ناجحة ، وتمتاز بتنافسية عالية، يحفز الطلب من قبل هذه المؤسسة على منتجات المؤسسات الموردة لها، ومع تطور العنقود تتعزز علاقات التبادل بين مؤسساته، حيث تتدفق المنفعة من الأمام إلى الخلف والعكس، كما أن الروابط التي يوجدها التجمع بين بعض المؤسسات من خلال التحالفات والإنتاج المشترك وغيره من أنواع التعاون ، يعود عليها بنفع اكبر من عملها مستقلة، من خلال مشاركتها في : منتجات جديدة، رفع الجودة، خفض تكاليف الإنتاج، الحصول على أسواق وزبائن جدد.

ولإعطاء مثال على طريقة عمل العناقيد الصناعية في أواسط التسعينات ظهر تجمع صناعة الكمبيوتر وتقنياته في وادي السليكون بمدينة كاليفورنيا ، يعود إلى تجمع عدد من المؤسسات المتخصصة في مجال صناعة الكمبيوتر وبرامجه في ذلك المكان، وبدأت هذه المؤسسات في إطلاق العديد من فروع المؤسسات الدولية للاستفادة من توفر المتخصصين على غرار المهندسين ، المبرمجين ، الأيدي العاملة المحترفة التي اكتسبت الكثير من الخبرة خلال عملها في المؤسسات المختلفة، هذا للاطلاع عن كثب على أحداث التقنيات التي يمكن من خلالها تطوير فكرة جديدة أو منتج ما.

ومع تزايد أعداد المؤسسات واحتدام حدة المنافسة ، تسارعت وتيرة الابتكارات لدرجة أن أي شركة حول العالم تريد أن تدخل في هذا النشاط فلابد أن تبدأ من هناك ، أو تضع لها فرعاً هناك، كما استقطب هذا التجمع المحترفين والمختصين من أنحاء العالم نظراً لإمكانية إيجاد فرص العمل المناسبة لهم[1]:

1- طرشي محمد،**الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية،" العناقيد الصناعية كمدخل لتعزيز مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**"، جامعة الشلف ،2015.

– التقليل من تكاليف التبادل أثناء المراحل الإنتاجية ، وبالتالي تخفيض تكاليف الإنتاج، مما يؤدي إلى رفع المزايا التنافسية للمنتجات وتحسين فرص التصدير.

– تؤدي العناقيد إلى زيادة فرص العمل ، والعمل عل تخفيض من مستويات البطالة وهذا من خلال جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، و الرفع من معدلات النمو، كذلك زيادة فرص التخصص وتقسيم العمل.

ولهذا يعتبر مفهوم العنقود مفهوما ديناميكيا حيث أنه يحتوي على سلسلة من العلاقات والتأثيرات الداخلية، التي تؤدي إلى زيادة التنوع التكنولوجي، وهو ما يجعل استخدام التكنولوجيا المتقدمة بمثابة القوى المحركة الأساسية لتطور ونموه العنقود، و تجدر الإشارة إلى أن ديناميكية العنقود لا تنعكس فقط على التوسع في عوامل الإنتاج، وإنما تؤدي إلى تطور القدرات الإنتاجية التي تؤدي باستمرار إلى خلق منتجات جديدة وبالتالي إعادة ة تشكيل الأسواق.

2- استراتيجيات التعاون بين مكونات العنقود الصناعي

إن الروابط التي تجمع بين المؤسسات ومختلف المتعاملين معها من عناصر القوى الخمس التي سبق وان اشرنا إليها، هي روابط لا تقتصر على مجرد التعاملات اليومية أو الروتينية، بل المقصود بالروابط تلك التي تكون مدعومة بعقود ومواثيق تتضمن ثقافة التعاون، لان هذه الأخيرة تعتبر خيارا استراتيجيا للمؤسسة يتماشى والتحولات التي تحدث في محيطها.

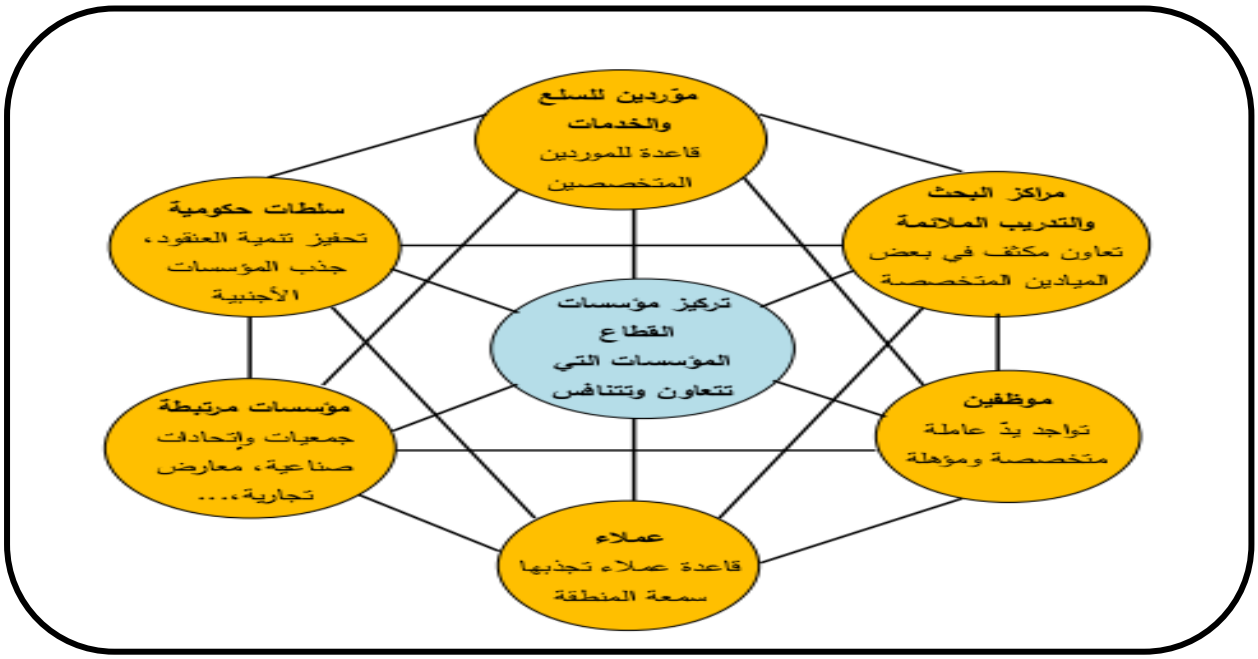
2-1 – مكونات العنقود الصناعي : تتشكل العناقيد الصناعية من مجموعة غير محددة من المؤسسات التي تختلف من حيث الحجم، فقد تكون المؤسسات صغيرة ومتوسطة أو كبيرة أو مزيج من النوعين وهو الغالب على العناقيد الصناعية، حيث تشكل المؤسسات الصغير ة والمتوسطة النسبة الأكبر من المؤسسات المنتمية للعنقود الصناعي.

إن العناصر الأساسية التي يفترض أن يتوفر العنقود الصناعي يجب أن تتمثل في: مصنعي المنتجات النهائية، مصنعي وموردي مدخلات الإنتاج، المعدات المستخدمة في العملية الإنتاجية، منتجي المنتجات المكملة، المؤسسات التي تستخدم مدخلات متشابهة أو عمالة وتقنية متقاربة، قنوات التسويق المختلفة والمشترين والمصدرين، كما يتسع هذا المفهوم ليشمل عددا من هيئات التمويل والهيئات الحكومية وغير الحكومية، التي تهتم وترعى شؤون وبيئة الاستثمار، الجهات التعليمية والتدريبية المتخصصة ، كالجامعات والمعاهد ومراكز البحث والتطوير العلمي، والدعم الفني، بالإضافة إلى مقدمي الخدمات الأساسية وخدمات البنية التحتية الخاصة بتلك الصناعة، بما يعبر عن وجود علاقات تشابك خلفية وأمامية قوية بين وحدات العنقود[1].

1 -ONUDI : **Diffusion de la démarche cluster dans trois pays dumaghreb (Alg-Maroc-Tunisie),** Op-Cit, P 8

كما يعد توافر رأس المال البشري (الموارد البشرية المؤهلة) ، أحد أهم عوامل الإنتاج حسماً في استقطاب المؤسسات للعمل في العنقود، فهي ليست كالمدخلات الأخرى التي يمكن استيرادها، والشكل الآتي يوضح أهم مكونات العنقود الصناعي.

الشكل رقم 1-5: المكونات الأساسية للعنقود الصناعي



Source: Les clusters mondiaux dans le domaine des éco-technologies : Enseignements, perspectives et opportunités, Rapport final, Ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de la Mer (MEEDDM), France, Avril 2010, P127.

ويتضح من الشكل السابق مدى التكامل الذي يتم بين مختلف العناصر بالعنقود الصناعي، حيث أن مفهوم هذا الأخير القائم على التنسيق بين عناصر السلسلة المختلفة التي تؤدي في نهاية الأمر إلى تحقيق ربحية أعلى للجميع، وهذا من خلال وسط من المنافسة التي تؤدي إلى زيادة الإنتاجية والابتكارات وتحقيق أفضلية للصناعة لرفع من قدرتها التنافسية.

3- تقييم العناقيد الصناعية وتحسين أدائها

إن معظم التقييمات لسياسة العناقيد الصناعية التي تم إجراؤها من طرف الحكومات أو في إطار بحوث أكاديمية هي دراسات نوعية ووصفية، وتركز أكثر على الجوانب الإجرائية لتنفيذ هذه السياسة وعلى تحليل التعاون القائم بين العناقيد أو تكوين وإدارة مشاريع محددة، ومن ناحية أخرى فان عددا قليلا من الدراسات التي حاولت القياس الكمي لأثر هذه السياسة على متغيرات الأداء للمؤسسات المنتمية للعنقود الصناعي، فالتقييم الاقتصادي من الناحية الكمية يجب أن يحدد القيمة المحققة من الأرباح مع ما يقابلها من قيمة للأعباء.

3-1- تقييم العناقيد الصناعية وأثرها على المؤسسات المنتمية إليها

تعتبر التجمعات الصناعية أداة فاعلة لتقييم قدرة المؤسسات ، لأن طبيعة العمل الفردي الخاص بهذه المؤسسات قد يؤدي بها إلى خلق العديد من القيود التي تواجهها خلال مرحلة نموها وتطورها، فكان من الواجب إيجاد إطار يسمح لهذه المؤسسات باكتساب المزايا واستخدام التكنولوجيا الحديثة ، ما ينعكس إيجابا بتخفيض تكاليف الإنتاج ورفع جودة ونوعية المنتجات محليا ودوليا، إذ يعتبر سبيلا لدمج الاقتصاد الوطني في الاقتصاد العالمي من خلال زيادة القدرة التنافسية للمؤسسات المنتمية للعنقود الصناعي ، ويمكن تقييم العناقيد الصناعية من خلال:

- أن أهمية تمركز المؤسسات المنتمية للعنقود الصناعي في المنطقة والتقارب فيما بينها يؤدي إلى توفير مزايا م عِنة عن طريق التجميع، فبإمكان المؤسسات أن تتمتع بوفرات في التكاليف والكفاءات الناتجة عن اقتصاديات الحجم، فمثلا مؤسسة ما من عنقود صناعي بإمكانها زيادة ربحيتها عن طريق عمل المؤسسات القريبة والمجاورة، وبالتالي تقليل تكاليف المعاملات كذلك العناقيد الصناعية تميل بالمؤسسات المنتمية لها في صناعة معينة ، إلى خلق تأثير مشابه وهذا عن طريق عملية الجذب للمؤسسات المماثلة والموارد المتخصصة وأنشطة الدعم، وبفضل هذه الطريقة تعمل العناقيد الصناعية على التخفيف من عقبات الوصول المتزايد ليس فقط للزبائن ، بل يتعدى الأمر للمؤسسات التي تسعى للانضمام مع تعزيز الأصول التنافسية للمؤسسات، فمثلا عندما يتزايد معدل النمو الخاص بالأنشطة الاقتصادية الخاصة بالمؤسسات العنقودية يصبح بإمكان هذه الأخيرة التخصص والتركيز على الأنشطة التي تساهم في تقويتها وتقوية العنقود الصناعي بحد ذاته.

- تقسيم العمل بين المؤسسات التي يتكون منها العنقود الصناعي فبإمكان هذه المؤسسات التقليل من تكاليف الإنتاج وتكاليف المعاملات، وهذا بفضل الاستخدام الأمثل للمصادر المكانية والقرب الجغرافي الصناعي وصولا إلى تخفيض تكاليف الإنتاج.

- نظرا للقيم والمصالح المشتركة لمؤسسات العنقود الصناعي تسعى هذه المؤسسات إلى إنشاء تعاون فيما بينها على أساس الثقة المتبادلة ، مما ينعكس إيجابا على وضع المؤسسات العنقودية والمؤسسات الغير المنتمية له.

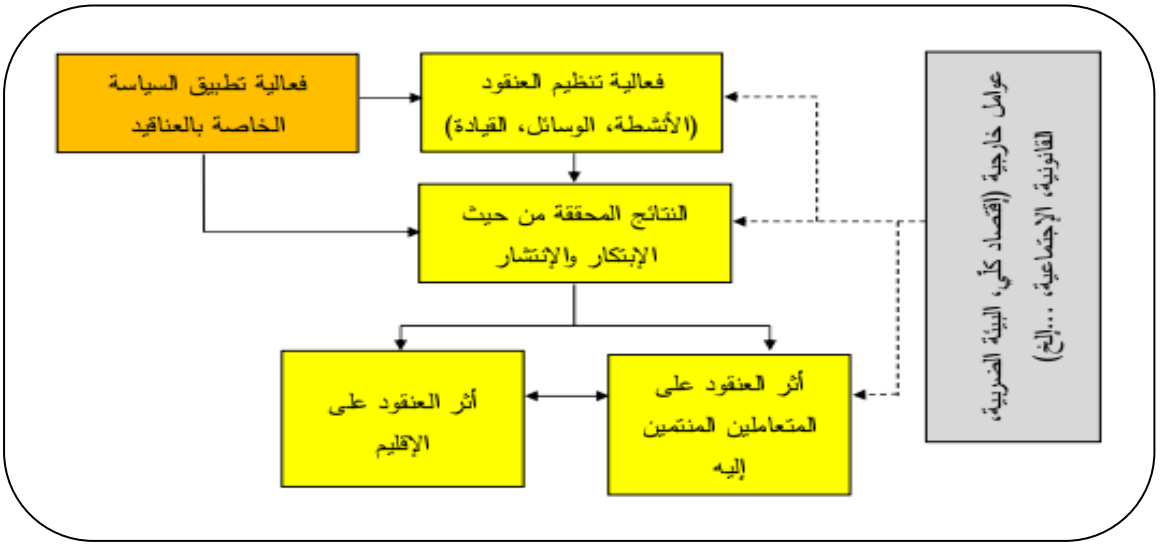
و لان هذه السياسة متعددة الأبعاد (الابتكار، الإنتاجية، العمل، الصادرات....الخ)، بالنسبة للمؤسسات المنتمية للعنقود الصناعي، فيتم تقييم أثره بشكل غير مباشر على هذه المؤسسات من حيث[1]:

– الموارد البشرية التي تم تكوينها من طرف السلطات العامة والمتوفرة في الإقليم أو المنطقة واستخدامها عند الحاجة.

– الارتباطات بين مؤسسات العنقود الصناعي والدور الغير مباشر للسلطات الإقليمية وهيكلتها التي يمكن تعزز التعاون بينها.

– الروح المقاولاتية من خلال إمكانية تحفيز النسيج الاقتصادي وذلك بظهور مؤسسات ناشئة والعمل على زيادة و /أو جذب مؤسسات ناشئة أخرى إلى المنطقة، وفيما يلي الشكل الذي يوضح مستويات التقييم العنقود الصناعي.

الشكل رقم 1–6: مستويات تقييم العنقود.



Source: Les clusters mondiaux dans le domaine des éco-technologies: Op-cit, P37

حيث نجد في الغالب ان السلطات العمومية الوصية هي التي تطالب القيام بعملية تقييم هذه السياسة رغبة منها في معرفة استخدامات استثماراتها، ويتم التقييم من جانبين وهما :اثر السياسات على العنقود نفسه و فعالية هياكل القيادة، ومع ذلك فهناك بعض المؤشرات أو المتغيرات لمتابعة أداء العناقيد الصناعي، خاصة فيما يتعلق بالنتائج المحققة على المستوى الابتكار أو الاستثمار لهاته العناقيد، لكن أيضا معرفة اثر هذه الأخيرة على الإقليم وعلى الأطراف المنتمية للعنقود.

[1]– أخبار المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، **نشرة نصف سنوية، قسم دراسات المشروعات الصغيرة، ادارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، وزارة الصناعة والتجارة الخارجية المصرية**، العدد48، اغسطس 2009،ص: 14–15.

وفي الأخير فان تقييم آلية العناقيد الصناعية ليست سهلة، فهناك إشكالية في تقييم اثر بعض العوامل كمستوى الثقة بين المتعاملين مثلا، إلا أن المتابعة المنظمة تبقى مهمة خاصة في حالة تغيرات إستراتيجية عادية، فقد تكون سببا في فشل العناقيد الصناعية.

3-2- تحسين أداء العناقيد الصناعية

إن تحسين أداء العناقيد الصناعية يكون من خلال:

3-2-1- تخفيض من مزايا وفورات الحجم في المستقبل: إن وجود الظروف الإنتاجية التي تتسم بالتخصص والتعاون فيما بين المؤسسات داخل العنقود الصناعي، ما من شأنه أن يشجع ويساهم في تحقيق كفأة في الإنتاج وتحسين جودة نوعية المنتجات وزيادة القدرة على التجارة للوصول إلى الأسواق العالمية، وهذا ما يساهم أيضاً في التخفيض في أسعار المواد الأولية والتقليل من تكاليف النقل أيضا، كذلك الحصول على أيادي العاملة التي تمتاز بالخبرة والمهارة الكافية، ومن جهة أخرى بإمكان المؤسسات داخل العنقود مواجهة التغيرات الخاصة بالطلب من قبل المستهلكين لمختلف السلع والخدمات، التي يرغبون في الحصول عليها، مما يضفي ميزة لهذه المؤسسات بتحقيق قدرة تنافسية في تلبية التغيرات الحاصلة في سلوك المستهلكين من خلال طلب الحصول على سلع وخدمات هذه المؤسسات.

3-2-2- إمكانية القدرة على الابتكار والإبداع: حيث يعتبر الابتكار والإبداع الأداة التي تحقق المؤسسات القدرة على التنافس، ويكون هذا بشكل دائم ومستمر، كما أن وجود مؤسسات في شكل علاقة تشابكية قوية يساعدها على تعزيز القوة الدافعة للابتكار، تنمية روح الإبداع، فضلا عن هذا فالتقارب يشجع بشكل ايجابي في بيئة الأعمال التنافس القائم على الابتكار والإبداع، إضافة إلى أن العناقيد الصناعية تعمل على تحفيز مثل هذه الأعمال وإنشاء مؤسسات جديدة مما يسهم في تنمية عمل هذه المؤسسات المنتمية للعناقيد الصناعية.

3-2-3- تحسين التنافس: حيث أن التنسيق والانسجام لمجموعة من المؤسسات في شكل عناقيد صناعية و وسيلة لاستمراريتها، مع زيادة توسع العنقود الصناعي مما يساعده في التحكم في الظروف الداخلية والخارجية فمن هنا تأتي الحلول والبدائل للمشاكل المختلفة، وبالتالي تعمل العناقيد الصناعية على التأسيس القاعدة المشتركة التي تُمكن المؤسسات العنقود من العمل بشكل مرن وسهل في ظل ظروف الحرجة، وهذا من خلال تفادي مختلف التكاليف ومنها تكاليف الاندماجات العمودية والأفقية للمؤسسات المكونة للعنقودية وتحسين القدرة التنافسية لهذه المؤسسات.

و لضمان فعالية الأداء للعناقيد الصناعية يتم من خلال المراقبة المنتظمة والتي أسسها ما يلي[1]:

– التزام الشركاء أو المساهمين في العنقود الصناعي ضمان متابعة تنفيذ الاسترتيجية العامة للعنقود، والاتفاق حول المشاكل ذات الأولوية، المخاطر، الأهداف، الحد الأدنى من المساعدة إلى جانب تحديد كيفية وزمن التدخل لأعضاء العنقود.

– عند مباشرة تنفيذ سياسة العناقيد الصناعية، يمكن القيام والتقييم المشترك للمشاريع الفردية للشركاء.

– ضمان المتابعة بداية من المراحل الأولى للتدخل والتركيز على عدد من المؤشرات الرئيسية، ويتم وتحسين وتطوير نظام للمراقبة لاحقاً، فلا يجب تأجيل عملية المتابعة بسبب عدم إعداد نظام مراقبة متطور إلى جانب الحرص على جميع البيانات الضرورية فقط.

– إن عمليات المتابعة والتقييم يجب أن تكون مشتركة بين مختلف الأطراف، فكلما كانت مساهمة الأعضاء كبيرة في هذه العمليات، كلما كانت تعبيرا عن الوضعية الحقيقة ووجهات نظرا الأطراف المعينة بما فيها المجتمعات المحلية.

وعلى العموم نستطيع أن نحكم على نجاح العنقود عندما يتمكن أعضاء العنقود من تقدير التحديات والفرص التي تواجههم، ويقومون باتخاذ الإجراءات اللازمة بأسلوب منطقي ومترابط[2].

1– مصطفى محمود محمد، عبد العال عبد السلام، مرجع سابق،ص:235.

2- نجلة مرتجي، المشروعات **الصغيرة والمتوسطة والتنمية الشاملة بالوطن العربي، تجربة جامعة حلوان، المؤتمر التطبيقي الخليجي لأصحاب المشروعات الصغيرة، البحرين**، سبتمبر2003، ص:08.

خاتمة الفصل

في هذا الفصل تحدثنا عن التوطين الصناعي و المشروع الصناعي وعليه فالصناعة عملية معقدة، وهي عبارة عن تجسيد أفكار الإنسان التي تراوده لتحسين حياته اليومية، فهي بذالك تطورت مع تطور البشرية وزيادة متطلباتها الأساسية وعلى هذا أصبحت الصناعة ظاهرة اقتصادية واجتماعية وحضارية، تعمل على تلبية الحاجيات الضرورية للإنسان، من هنا عمل الإنسان على توطين الصناعة بالقرب من التجمعات الحضرية التي يقيم فيها إلا أن تطور الوعي بخطورة المخلفات التي تنتجها المؤسسات داخل المناطق مما أدى إلى إعادة النظر في توطين هذه المناطق وفق أسس و معايير محددة.

ومن السمات الحديثة للتوطين الصناعي ظهرت ما يسمى بتوطين المؤسسات الصناعية التي يتم إنشاءها على رقعة جغرافية محدودة، تتجاور فيها أكثر من مؤسسة صناعية حيث تتسم هذه الرقعة بمتطلبات أساسية لقيام المصانع، إن اختيار مواقع هذه المؤسسة أصبح يخضع إلى عدة معايير للتوفيق بين المتطلبات الاقتصادية، الاجتماعية مع مراعاة المسؤولية البيئية التي أصبحت ضرورية للحفاظ على الوسط الذي نعيش فيه، ومن خلال استعراضنا لأهم المراحل الأساسية لإنشاء وتطوير التوطين الصناعي، ومع التطور اتجاهاته الحديثة، من خلال نظرياته وعوامله.

كذلك تكلمنا في هذا الفصل عن المفاهيم التي تحدد مفهوم العناقيد الصناعية التي تتكلم في مجملها إلى أن العناقيد الصناعية عبارة عن تجمعات جغرافية للمؤسسات، المتصلة والمترابط فيما بينها آخذة في ذلك علاقات التشابك، من خلال العلاقات الأفقية والرأسية، كما أن هذه التجمعات تختلف باختلاف المعايير التي ينظر للتجمع مثلا من جانب النشأة، المنتج درجة التخصص ودرجة الترابط والحجم.

ذلك لان العناقيد الصناعية تتطور بشكل مستمر وسريع من خلال المراحل التي تمر بها فهي تشبه دورة حياة أي منتجات صناعية أو مؤسسة، إلا أن وجود المبادئ الأساسية (الموقع الجغرافي، الموارد الأساسية، التكنولوجيا، الابتكار، التعاون، التخصص، الدعم المالي والفني.....الخ، يساعد العنقود الصناعي إلى بلوغ درجة عالية من التنافسية، والتي تنعكس بشكل ايجابي للمؤسسات الداخلة ضمن هذا العنقود من خلال تحسين إنتاجيتها وتخفيض مختلف التكاليف وزيادة ربحيتها من اكتسابها لأسواق جديدة.

الفصل الثاني

مقدمة الفصل

تعتبر العناقيد الصناعية آلية جديدة أصبحت العديد من الدول تتسارع في الاعتماد عليها في سياستها، وخطط تنمينها سواء الاقتصادية، الاجتماعية وهذا بهدف الرفع من مستوى التنافسية للاقتصاد، حيث تقوم العناقيد الصناعية بناءا على توحيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم تنميتها (نشاطها، العمل)، مع بعضها البعض من جهة ومع مراكز الأبحاث المتواجدة محليا و عالميا (الجامعات، الهيئات) وهذا ضمن صناعة معينة وبنظام مترابط.

إن شركل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليس مشكلا في حد ذاته بقدر ما يكمن المشكل في غياب التكامل والارتباط بين المؤسسات التي عادة ما تواجه صعوبات جمة(الإنتاج، الحصول على الأسواق المواد الأولية، الأسواق لبيع المنتجات)، وانطلاقا من هذه الصعوبات أصبح من الضروري ايجا آلية لربط وتكامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع بعضها البعض، عن طريق إستراتيجية العناقيد الصناعية التي تقوم أساساً على إيجاد العلاقات بين وحدات الإنتاج أو الخدمات أو الهيئات الداعمة (حكومية، مالية، بحثية).

وقد أثبت العديد من الدراسات أن ال مؤسسات التي تعمل ضمن تجمع صناعي تمتلك كفاءة وتنافسية أعلى مقارنة بتلك المعزولة، ويوفر العمل ضمن التجمعات الصناعية العديد من المزايا للمؤسسات، من أهمها خفض ملموس في تكاليف الإنتاج بصفة عامة ورفع الكفاءة الإنتاجية، نتيجة لقرب ورخص مدخلات الإنتاج الرئيسية.

ولهذا حظيت العناقيد الصناعية باهتمام كبير، لمختلف بلدان العالم لما لها من القدرة الكافية على تفعيل الترابط والتشابك الاقتصادي للمؤسسات من جهة، والحد من مخاطر العولمة والمنافسة من جهة ثانية، لهذا تعتبر العناقيد الصناعية وسيلة لدمج الصناعات في الاقتصاد العالمي، وهذا عن طريق زيادة التنافسية وضمن هذا الفصل تقدمنا بدراسة تجارب رائدة في مجال العناقيد الصناعية(الأمريكية، الايطالية، الهندية....الخ)، وغيرها من التجارب أملين أن تستفيد الجزائر منها من جل رفع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم الدعم اللازم وصولا إلى تنميتها ونجاحها محلياً ثم على المستوى العالمي.

المبحث الأول: السياسات الإستراتيجية الخاصة بدعم نمو العناقيد الصناعية

المطلب الأول: آليات و سياسات الدولة لمرافقة دعم العناقيد الصناعية

تعددت الآليات والسياسات التي تقوم بها الدول لمرافقة العناقيد الصناعية.

1-آليات و سياسات الدولة لمرافقة دعم العناقيد الصناعية

تعتمد سياسة العناقيد الصناعية على نقل التركيز من المؤسسات بشكل منفرد، إلى التركيز على مجموع المؤسسات المحلية أو الجهوية، كما تعني اعتماد اقل على المؤسسات الكبيرة ، واهتمام أكبر بالتجمعات التي تحدث بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهناك 05 أنواع من السياسات التي قد تقوم بها الدولة لدعم العناقيد الصناعية والتي يمكن تلخيصها فيما يلي[1]:

1-1- سياسة الوسيط: تعمل السلطات العمومية ضمن سياسة الوسيط على تدعيم العلاقات بين مؤسسات العنقود الصناعي، من خلال خلق برامج وتضمن تطور العنقود بشكل سريع، وذلك بخلق شبكة صناعية ودعم العلاقات الخارجية، حماية الملكية الفكرية التي تعتبر حافزا كبيراً للإبداع، ودعم علاقات تعزيز المعرفة خاصة من خلال العلاقات الثنائية بين القطاعين العام والخاص لخلق فرص للتعلم والمقارنة والمرجعية.

1-2- سياسة الطلب: وذلك عن طريق إنشاء أسواق جديدة لبيع مختلف السلع والخدمات، من خلال توفير أرضية تجريبية للمنتجات الإبداعية، تقديم الوعود بشراء المنتجات الإبداعية بكميات اكبر وأسعار أعلى ...الخ، بحيث تسعى إلى الانفتاح أمام الأفكار الجديدة والحلول المبدعة.

1-3- سياسة التدريب : تهدف هذه السياسة إلى تحسين المهارات و الكفاءات التي لها دوراً مهما في مسار العنقود الصناعي، وهذا من خلال تحفيز العلاقات الداخلية بين مؤسسات العنقود، والعلاقات بين الجامعات ومؤسسات العنقود، بالإضافة إلى بناء مراكز مهارات العناقيد التي تتولى مهمة تطوير المناهج التدريبية الجديدة، البقاء على اتصال مع مجالس العناقيد، تحديث معايير قياس المهارات...الخ، ومن خلال المعلومات المتحصل عليها يتم تحديد الاحتياجات التدريبية وبناء البرامج التدريبية المناسبة

1-4- سياسة تطوير العلاقات الدولية: إن سياسة تطوير العلاقات الدولية تهدف إلغاء الحواجز أمام التجارة الخارجية، كما يمكن للحكومات في إطار هذه السياسة على: توفير المعلومات، المساعدة التقنية و التدريب للقطاع الخاص، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمساعدتها على مجارات المعايير المعمول بها دولياً للتمكن من الدخول إلى الأسواق العالمية.

[1]- جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو العيد، **إدارة المشاريع الصغيرة**، دار النشر اليازوري، الأردن، الطبعة الأولى، 2004، ص: 11.

1-5- سياسات هيكلة السوق أوسع: وتتضمن هذه السياسة توفير الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي، عوامل السوق(سوق العمل، سوق المال)، النظام التعليمي، البنية التحتية المادية والقانونية والمؤسساتية، بما في ذلك وجود نظام حوكمة قادر على دعم القواعد والقوانين، بنية تحتية مناسبة للاتصال والنقل ...الخ.

وفي الأخير فان الدولة قد تكون طرفاً مستثمراً في عنقود الصناعة، وهذا من اجل إدخال نوعيات جديدة من التكنولوجيا التي تخدم العنقود، أو بهدف التسويق الخارجي المشترك، أو لإعطاء صفة العمومية للعنقود.

2- مراحل و مرافقة العناقيد الصناعية

إن كل عنقود صناعي هو نموذج أو حالة خاصة، والذي يجب مرافقته والتكيف معه حسب الحاجات والتحديات وفق سياق محدد من تطور العنقود.

2-1- مراحل مرافقة العناقيد الصناعية

حسب الخبراء والمختصين في العناقيد الصناعية، فان كل مشروع لعنقود ما يجب أن تكون لديه خارطة طريق، بهدف تحديد المسار الذي يجب انتهاجه والأهداف المرغوب الوصول إليها، ومن هنا فان مشاريع العناقيد في البداية يجب أن تتبع عملية المرافقة المكونة من أربع (04) مراحل والمتمثلة في :

- **المرحلة الأولى:** تحفيز وتحسين مختلف المتعاملين وعلى الخصوص الصناعيين؛
- **المرحلة الثانية:** تحديد العنقود أو العناقيد التي سيتم دعمها مع نقاط قوتها وضعفها؛
- **المرحلة الثالثة:** تعيين التحديات ذات الأولوية وخطط العمل التي سيتم تنفيذها؛
- **المرحلة الرابعة:** الالتزام بالأنشطة والعمليات وآليات تنفيذ المبادرات؛

2-2- المرافقة لمحاور نمو العناقيد الصناعية

لقد أثبتت الدراسات التي سمحت بتحديد الخطوات المنهجية لعملية المرافقة، والمتمثلة في(التنظيم، الصياغة، التنفيذ) لثلاثة محاور نمو أساسية للعنقود، هي على الترتيب(رأس المال الاجتماعي، إستراتيجية العمل،المشاريع الجماعية)، على أن يتم تطبيق هذه الخطوات بمرونة تبعا لمستوى تطور كل عنقود والتعمق فيها في كل مرحلة نمو في إطار أسلوب المرافقة للعنقود وهي[1]:

أ - **التسيير الحسن لرأس المال الاجتماعي:** ويكون من خلال

- رفع قدرة وفاعلية الأداء للأطراف الفاعلة في العنقود؛

[1] -Christian Ketels.Göran Lindqvist. Örjan Sölvell, **Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies, Center Of Strategy and Competitiveness, 1st edition**, 2006, p: 09, au site d'Internet : www.CLUSTER-research.org.2013/10/12 تم تصفح الموقع يوم

- بناء الثقة وهيكلة المؤسسات الخارجية والداخلية؛
- رفع مستوى الإرادة للتجمعات والارتباطات المهنية بين المؤسسات؛

ب -**ضرورة صياغة إستراتيجية العمل:** عن طريق

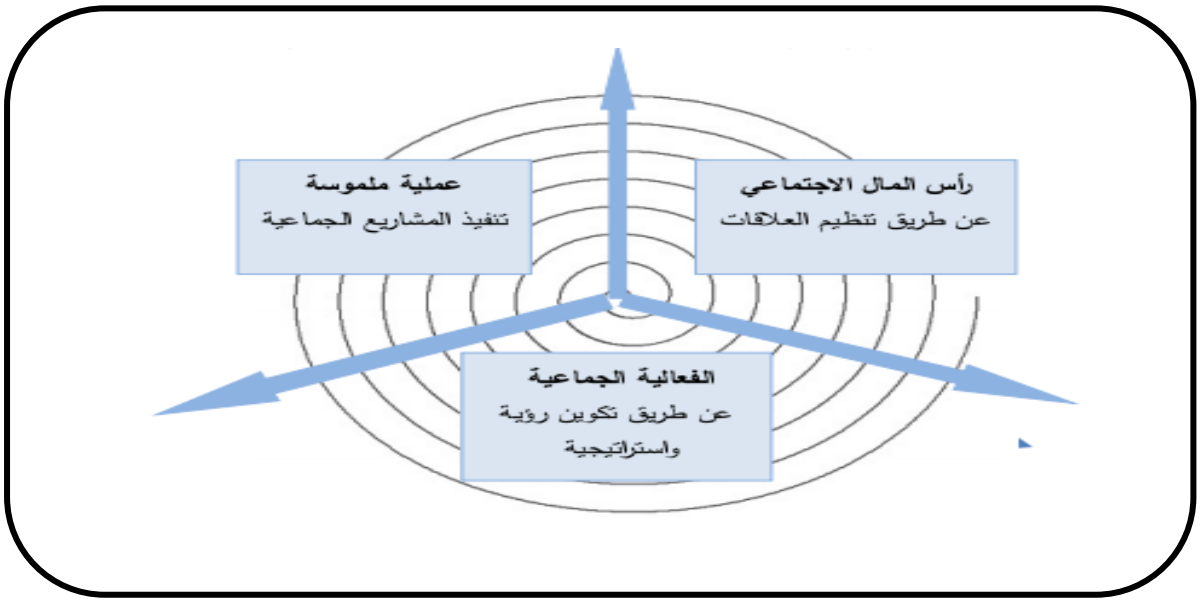
- إجراء تشخيص تشاركي،
- بناء وإنشاء إستراتيجية جماعية،
- صياغة وإيجاد خطة العمل وصياغة المشاريع الجماعية،

ج -**تنفيذ المشاريع الجماعية:**

- مرافقة تنفيذ المشاريع الجماعية؛
- البحث عن دعم المالي وغير المالي للمشاريع؛
- متابعة تقييم واستمرارية النتائج؛

ولتوضيح كل ما تحدثنا عنه يمكننا أن نوضحه في الشكل ادناه الذي نبين من خلاله تسلسل الخطوات المنتهجة، وذلك حسب نمو العنقود سواء بتغير(عدد الأعضاء، الرهانات أو التحديات والأداء)، حيث تعتبر كل دورة تجديداً وتقوية للعنقود الصناعي، الذي كلما زاد نشاطه وقوته يشكل هذا عامل جذب واستقطاب لمزيد من المؤسسات والاستثمارات، كما أن بيئة الاستثمارات على المستوى الجزئي كلما كانت حيوية وفعالة يزداد نشاط قطاع الأعمال وتوسعه في إنشاء المؤسسات، التي بدورها تساهم في تكوين التجمعات والعناقيد الصناعية.

الشكل رقم 2-1: المرافقة للمحاور الثلاثة لنموا لعنقود الصناعي



Source : ONUDI, Op-cit, P.10.

المطلب الثاني: محددات و تحديات نجاح العناقيد الصناعية

توجد العديد من المحددات التي تساهم في نجاح العناقيد الصناعية ونذكر منها:

1- محددات نجاح العناقيد الصناعية

يتطلب التجمع الصناعي توفر بعض العناصر الضروريةفي البيئة المحيطة، والتي تعتبر ضرورية لنشأته وزيادة فاعليته ونشاطه، كما يمكن حصر هذه العوامل في أربعة عوامل رئيسية تتعلق بظروف العوامل، ظروف الطلب، إستراتيجية المنشأة، الصناعات الداعمة بالإضافة إلى محددات أخرى يمكننا أن الحديث عنها وهي تتمثل في:

1-1- احتضان ومرافقة العناقيد الصناعية: يرى العديد من الخبراء الذين يهتمون بمجال العناقيد الصناعية أن كل مشروع خاص بالعنقود الصناعي يجب أن يُبنى على خطة طريقFEUILLE DEROUTE وهذا من اجل تحديد المسار الواجب أن تسلكه والأهداف التي يسعى القائمون تحقيقها، ومن هنا فان مشاريع العناقيد الصناعية في بداية مراحلها أن تسلك أربعة مراحل تحدد إلزامية نجاحها من عدمها وهي:

- **المرحلة الأولى:** وتهتم بضرورة التحفيز وتحسن مختلف المتعاملين وخاصة في قطاع الصناعة؛
- **المرحلة الثانية:** إلزامية تحديد نوعية العناقيد الصناعية المراد تدعيمها مع معرفة نقاط قوتها و ضعفها؛
- **المرحلة الثالثة:** إلزامية تحديد التحديات ذات الأولوية مع إعداد خطة عمل بهدف تنفيذها؛
- **المرحلة الرابعة:** الالتزام بالأنشطة والعمليات وكذا الآليات تنفيذ المبادرات؛

1-1-2- المرافقة الدائمة لنمو العناقيد الصناعية

عند دراسة التجارب العالمية للعناقيد الصناعية الرائدة التي سمحت بتحديد الخطوات المنتهجة لنجاح ومرافقة العناقيد الصناعية، مع تطبيق خطوات مرنة لمستوى تطور كل عنقود وهي كما يلي:

أ - **تنظيم رأس المال:** وهذا بهدف

- تحسين وتحفيز كل الأطراف الفاعلة في العنقود الصناعي؛
- يجب بناء الثقة مع هيكلة المؤسسات الفاعلة في العنقود مع المؤسسات الخارجية المحيطة به؛
- ضرورة تقوية التجمعات والارتباطات فيما بين المؤسسات؛

ب -صياغة إستراتيجية العمل: و يتأتى من خلال

- عقد اجتماع تشاركي يضم مختلف الفاعلين للعنقود الصناعي؛

- البحث الدائم على قنوات التمويل المالي والغير المالي للمشاريع؛

- ضرورة متابعة وتقييم واستمرارية الحفاظ على تحقيق النتائج؛

2- التحديات التي تواجه نجاح العناقيد الصناعية

وتتمثل هذه التحديات في:

2-1- التنافس الداخلي بين المتعاملين: حيث من الممكن أن يحدث هذا النوع من التنافس الشديد عندما يكون هناك قلة في التنويع داخل العنقود الصناعي الواحد، فمثلا كأن يقوم كل المنتجين عرض نفس السلع المنتجة أو الخدمة، ومن هنا فان صغار المنتجين يعتبرون أكبر المنافسين للعنقود الصناعي.

2-2- محدودية تنويع والسلع والخدمات المقدمة: كما ذكرنا أن تنويع السلع والخدمات داخل العنقود الصناعي الواحد تجعله دائما قوياً ، في وجه مختلف المنافسين الصغار التي عادة ما تقوم بإنتاج منتج أو سلعة واحدة، وفي هذا الأمر صحيح لدى التجمعات الصناعية العالمية.

2-3- إعداد واستخدام السياسات المناسبة: ونقصد في الصدد مثلا تقسيم المنطقة الصناعية الخاصة بتجمع المؤسسات نفسها إلى: أقسام فرعية، راسية، الحوافز الضريبية أو السياسات التي لابد أن تتطور من اجل التجمعات نفسها بالإضافة إلى التجمع المحلي.

2-4- غياب الرغبة والقدرة على التغير: توجد العديد من التجمعات الصناعية غير قادرة أو غير راغبة في التحرك إلى إيجاد صناعات جديدة بهدف التحفيز للانضمام لهذه الأنشطة، والتي عادة ما تخصص فيها لمدة طويلة.

3- الأهمية الاقتصادية للعناقيد الصناعية

3-1-أهمية التجمعات بالنسبة لاقتصاديات الدول: تعمل التجمعات على:

- رفع معدلات النمو الاقتصادي والاجتماعي .- الاستغلال الأمثل والتشغيل الكامل لموارد الدولة
- تحقيق التنمية الصناعية والعمل على جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية.
- تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة. - خفض معدلات الفقر. - التطوير التكنولوجي.
- خفض معدلات البطالة. - زيادة الصادرات - ربط مناهج التعليم باحتياجات سوق العمل.

3-2-أهمية التجمعات بالنسبة للمنشات : تتمتع المنشآت التي تعمل ضمن تجمع صناعي بكفاءة وتنافسية عالية مقارنة بغيرها من المنشآت خارج التجمع، حيث يوفر التجمع الصناعي العديد من المزايا لهذه المنشآت ومنها:

- توفري بيئة أعمال مناسبة؛
-تقليل مخاطر الأعمال؛
- خفض تكاليف الإنتاج وتكاليف المعاملات؛
- تسهيل الحصول على مدخلات ومستلزمات الإنتاج؛
- الحصول على الأسعار التفضيلية لشراء كميات كبيرة من مستلزمات الإنتاج؛
- تنمية وتحفيز الطاقات الابتكارية؛
- تسهيل الحصول على الخدمات الحكومية؛
-توضيح الفرص الاستثمارية المتوفرة أمام رواد الأعمال؛
- تخفيض تكاليف النقل الخلاصة بنقل المدخلات والمواد الخام بني منشآت التجمع؛
- تخفيض تكلفة المخزون؛
- زيادة الحصة السوقية محليًا ودولياً؛

المطلب الثالث: التحارب العالمية في مجال العناقيد الصناعية

توجد العديد من التجارب الرائدة في ميدان العناقيد الصناعية، التي أصبحت مثالاً لعديد التجارب التي تحذوا حذوها للتحقيق العديد الأهداف، ومن بين هذه التجارب الناجحة نذكر:

1- تجربة وادي السيلكون فالي "Silicon Valley" بالولايات المتحدة الأمريكية

تم إختيار وادي السليكون لأنه أفضل نموذج عملي عالمي لتجمع حضري تكنولوجي، بل إن نجاحه واستدامته قرابة الستون عاماً، حتى الآن كان سببًا لأن تنتهج كل الدول الطامحة للدخول لعالم المشروعات الحضرية الذكية، نفس نهج وادي السليكون أو الاقتياد به بل وتسمية مشروعاتهم بنفس الاسم، وتعد الصناعات التكنولوجيا في أمريكا أكبر الصناعات التي معدل نموها أكبر من 50 %، من أي صناعات أخرى، ويظهر تأثيرها بقوة في التصدير كما أن لها تأثير كبير على الأمن القومي.

1-1- الخلفية التاريخية لنشأة وادي السيلكون: تعود بداية المشروع إلى سنة 1938 عندما مرت جامعة ستانفورد التي تأسست سنة 1891، في" بالوآلتو " بضائقة مالية وبدأت تفكر في إيجا د قطعة أرض تملكها للمؤسسات الضخمة التي تعمل في مجال تكنولوجيا المعلومات، وهذا من أجل مركز تكنولوجي متعاون تماماً مع الجامعة وملتصق بها لمدة 99 سنة، وهذا بالنظر لكون الإيجار الطويل الأجل يدعم جهود الشركات

المستأجرة للاستثمار وكأنها تملك المكان، وقد كانت مؤسسة " Varian Associates "أول مؤسسة تدخل إلى هذا المشروع سنة 1951، وتبعتها مؤسسات كبرى سريعا نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر شركة Lockheed، ومؤسسة " HP "[1].

وبدأت هذه المؤسسات في إطلاق العديد من الابتكارات الناجحة، وهو ما استقطب العديد من المؤسسات الجديدة كما استقطب العديد من فروع المؤسسات الدولية ، للاستفادة من توفر المختصين ، المهندسين ، المبرمجين، الأيدي العاملة المحترفة التي اكتسبت الكثير من الخبرة خلال عملها في المؤسسات المختلفة، والاطلاع على احدث التقنيات التي يمكن من خلالها تطوير فكرة جديدة أو منتج ما، حتى أصبح مشروع وادي السيلكون أنجح مجمع صناعي بهذه النوعية في العالم، وقد ساعد على ذلك قلة تكلفة الأجهزة وقتها والقرب من جامعة ستانفورد، ومن بين أهم العوامل التي أعطت لوادي السيلكون أهميته وجود معهد ستانفورد البحثي والذي تأسس سنة 1946 على الساحل الغربي بهدف دعم التطور الاقتصادي في المنطقة، وكان أيضاً لوجود شخصية مثل فريد ترمان " Fred Terman " وهو أستاذ في الهندسة الكهربائية بجامعة ستانفورد أثر في نجاح المشروع[2].

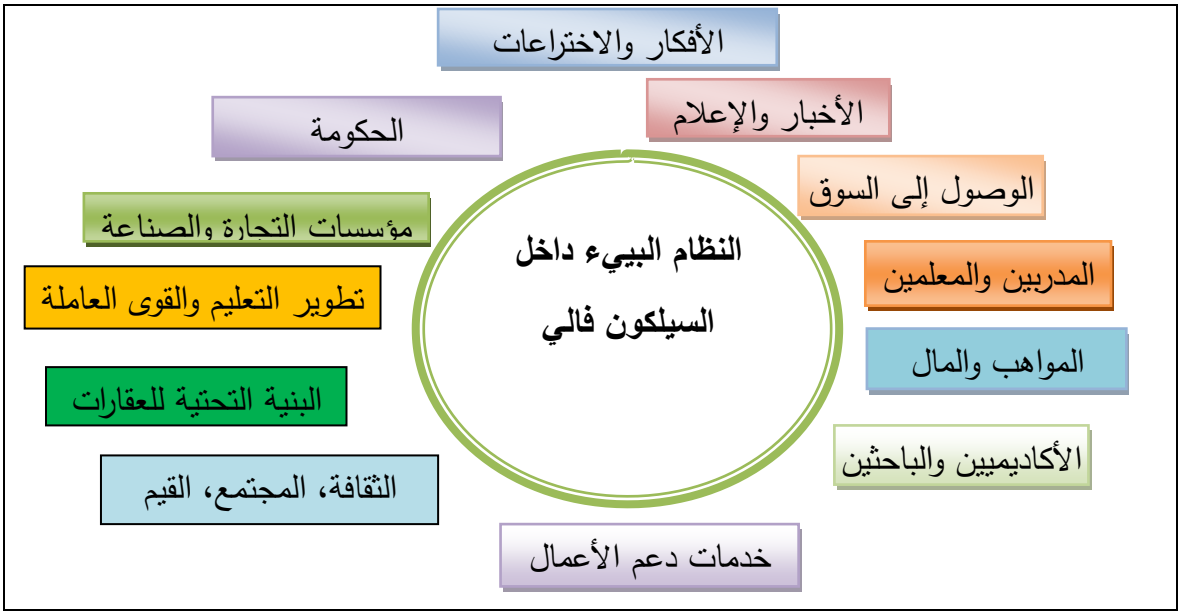
ومن بين الأسباب التي دعت " فريد ترمان " إلى التفكير في هذا المشروع هو تواجد مدارس تتميز بمستوى عال من الكفاءات، حيث يتخرج منها الطلاب الذين يسعون دائما للسفر إلى الجانب الشرقي من أمريكا حيث تتوفر مجالات العمل الأكثر والأفضل، ففكر في استغلال الأرض المملوكة لجامع ستانفورد للاستثمار وتشجيع الطلاب على المكوث في هذه المنطقة، وبالفعل استطاع إقناع اثنين من طلبته وهما " David Packard " و "Hewlett Bill " بعدم السفر إلى الساحل الشرقي للبحث عن فرصة عمل والبدء في تكوين مؤسسة خاصة بهما حيث وفر لهم التمويل من بنك محلي وبدأت الشركة في الأول الأمر بإنتاج أجهزة قياس الكترونية في بالو آلتو " Palo Alto "، وفي سنة 1950 استطاعت شركة Hewlett Packard ومعها بعض المؤسسات التي جذبه الأستاذ " فريد ترمان " إلى المنطقة بدعم من جامعة ستانفورد تكوين منطقة صناعية " Industrial Park"، وقد جذب النجاح الذي حققته شركة HP العديد من المؤسسات الصغيرة وشبكة من الموردين المتخصصين وبعض المغامرين إلى المنطقة واستمر النمو على مدى عقدين من الزمان[3].

1- محمد محمود الديب، **وادي التكنولوجيا في شبه جزيرة سيناء**، ندوة نحو خريطة جغرافية للمعمور المصري ، 15- 17 ابريل 1998، الجمعية الجغرافية المصرية ، القاهرة، ص: 46 .

2 – محمد محمود الديب،مرجع سابق ، ص: 47.

3 - Keith Chapman and David Walker, **Industrial Location(principles and policies),Basil Black well, Oxford and Newyork**2002 /p 198.

الشكل رقم2-2: النظام البيئي داخل السيلكون فالي في الو.م .أ



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على معطيات سابقة.

2-1- عوامل نجاح وادي السليكون: ويمكن إيجازها فيما يلي[1]:

- توفر بنية أساسية مدعمة حكومياً (البعد الفني، البعد الاجتماعي، الموارد التعليمية)؛
- تواجد عديد من المختصين لديهم خبرة فنية ذكية أهلتهم لتأسيس ال silicon vally؛
- وجود مصادر تمويلية وبنكية تقدم قروض لإنشاء هذه المؤسسات، بحيث يكونوا شركاء في المؤسسات الفنية العاملة؛
- استقلالية الجامعات الأمريكية (جامعة ستانفورد)، والتي تتيح لها تحديد التوجهات الإستراتيجية،
- جودة نظام التعليم العالي في الولايات المتحدة الأمريكية، وتكيف مخرجاته وفقاً لاحتياجات المؤسسات المحلية؛
- السمعة الطلابية لجامعية ستانفورد على المستويين المحلي والدولي، وهذا التميز يسمح بجذب أفضل الطلبة، الأساتذة والباحثين؛
- تواجد موارد بشرية تتوفر على الخبرة الفنية العالية، والتي ساهمت بشكل رئيسي في نجاح المشروع،
- روح المبادرة بالإضافة إلى وجود شبكة أعمال فريدة من نوعها،
- توفر التمويل اللازم لإنشاء المؤسسات وتنوع مصادره ، من خلال مبيعات التراخيص المؤسسات وإبرام العقود مع القطاع الخاص،

1 - مركز المعلومات ودعم القرار، **العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم: الاطار النظري**، 2003، ص: 12 .

– قلة تكلفة الأجهزة والقرب من جامعة ستانفورد وهذا ما جعل المشروع يحقق وفورات خارجية، والتي بدورها ساعدت على تخفيض أسعار منتجات المشروع وبالتالي رفع قدراتها التنافسية،
– توافر فرص عمل بحيث أن العاملين عادة ما يقوموا بتغيير مواقعهم بمعدل كل ثلاثة سنوات، مما يجعل الآلية العظمى للعاملين في هذا المشروع يعملوا مع بعضهم البعض، مما يزيد من التعاون وتبادل الخبرات،

1-3-الدروس المستفادة من وادي السيلكون

أكد الباحثون على أهمية العلاقة بين الأنظمة الداخلية للمؤسسات العاملة في مجال تكنولوجيا المعلومات بعضها البعض، وبين النطاق الاجتماعي للمنطقة كذلك المعاهد المحلية التي قد أتاحت وجود العديد من المؤسسات التي تكمل بعضها البعض في منطقة واحدة (سرعة إنجاز الأعمال بسبب الـ networking بين المؤسسات فيما بينها و تواجدها في نفس المنطقة)، كذلك إمكانية التحاور وتبادل الخبرات بين العاملين في المؤسسات المختلفة، خلال تواجدهم بأوقات الراحة في الاستراحات والمناطق المفتوحة المتواجدة بين مناطق العمل.

من مفردات البنية الأساسية الواجبة توفرها في هذه المناطق: البحوث، التطوير، ورؤوس الأموال والدعم الاجتماعي، وعلى الرغم من أهمية الطرق العلمية ولكن ليست كل النماذج التي أنشأت نماذج ناجحة، ولكن الناجح منهم هو الذي نجح في إنشاء خطوات تطوير تنمية مستدامة، قادرة على خلق قطاعات أعمال جديدة ومتجددة، عموماً فإنه يمكن استنباط دروس رئيسية من تجربة المشروعات الحضرية الذكية[1]:

– أن عملية تطوير مشروع حضري ذكي هي عملية طويلة الأمد، وأن التخطيط لمدة 20 و 30 سنة أصبح شيء عادي و شائع،
– المشروعات الحضرية الذكية التابعة مباشرة للجامعات يصعب تطويرها بسبب التداخلات والاختلافات في الاهتمامات لكل منهما،
– عدد محدد من المشروعات الذكية التابعة للجامعات نجح في خلق خطوات مستدامة للنمو،

وعليه فإن العلاقة بين أقسام الجامعات والمستأجرين والمعاهد نادراً ما تكون منتجة (غالباً التابعة خالصة للجامعات)، من أمثلة ذلك ميدان التكنولوجيا الخاص بجامعة MIT في أوائل الستينات، التي ظلت مبانيها فارغة لفترة حيث كانت الشركات تفضل شارع 128 في بوسطن، لأن ثمن الإيجار أقل من مباني ميدان التكنولوجيا لهذا نجحت مؤخراً في إيجاره لشركات كبرى لمدة طويلة مثل IBM، NASA، ومبنى خاص للجامعة قد استفادت MIT، بعد ذلك عندما أسست منطقة مشابهة في كامبردج بمساحة 725000 م^2، وتم اختيار شركة تنمية عقارية محلية لتسويق المشروع.

1 - Catalin Boja, **Clusters Models, Factors and Characteristics, International Journal of Economic Practices and Theories, Vol. 1, No. 1**, 2011 (July), p34. .

بدأ الاتجاه إلى تنمية مشروعات مراكز التطوير Development Centers Enterprise ، التي تهدف إلى بناء جسور بين الجامعات وعالم قطاع الأعمال من أجل استخدام الأبحاث الجامعية في المجالات العملية، ويعرف التعاون أيضاً توظيف الخريجين والخدمات الاستشارية المختلفة، ومن الظاهر أنه يجب تواجد إحساس قوى القيادة التي تقود عملية التنمية التكنولوجية المستدامة سواء كان شخص مسئول أو جهة مسئولة.

2- التجربة الايطالية في مجال دعم العناقيد الصناعية

2-1- قطاع المؤسسات الصناعية في ايطاليا

تعتبر التجربة الايطالية من أشهر وانجح تجارب التكتل والتشبيك (العناقيد الصناعية) في العالم، وهي عادة ما تسمى بتجربة ايطاليا الثالثة، نظرا للمكانة الهامة التي يحظى بها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الايطالي.

يتميز الاقتصاد الايطالي بتركيز شديد للمؤسسات الصغيرة ، حيث أن حوالي 9%من هذه الشركات تستخدم الواحدة منها على الأقل 20 موظفا، وتقوم هذه الأخيرة بإنتاج سلع عالية الجودة توجه إلى السوق الدولية وتشمل الأزياء، الأثاث وتزيين البيوت، كما تصدر كميات كبيرة من المنتجات الصناعية والزراعية والمنتجات الغذائية وبعض السلع الإنتاجية، حيث تهيمن على قطاع التصدير بنسبة 80% من السلع المصدر وتمل أكثر من 50% من أسهم رأس المال في الشركات الأجنبية.

وتشير الإحصائيات أن 45% من المؤسسات الايطالية 10 عمال (موظفين) أو أقل، وهذه النسبة أكبر مرتين من المعدل الأوربي، ففي ألمانيا وفرنسا لا تتعدى النسبة 20% وفي بريطانيا 30% وتساهم الشركات التي تشغل أقل من 20عامل في تحقيق 42% من القيمة المضافة في الصناعة والخدمات غير المالية، أما عدد المؤسسات الضخمة التي تشغل أكثر من 500 عامل موظف في ايطاليا فلا تتعدى 20% بينما تصل نسبة مثل هذه الشركات في كل من ألمانيا وفرنسا وبريطانيا إلى 33%[1].

أما فيما يخص المشاريع المتوسطة الحجم التي تستخدم 100- 500 عامل، فان فجوة المقارنة تتسع مع المؤسسات الأوربية فهي تستقطب أقل من 10% من إجمالي اليد العاملة الايطالية، بينما تصل هذه النسبة في ألمانيا إلى 17.50% و16% في فرنسا و17% في بريطانيا.

1- سامر مظهر قنطجي، **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم (دراسة مقارنة بين التجربتين الايطالية والسورية**)، http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Finance/SME.htm، تم الاطلاع عليه: 2014/12/23.

2-2- العناقيد الصناعية في ايطاليا

تقع معظم العناقيد الصناعية في ايطالي أو ما يطلق عليها بمصطلح ايطاليا الثالثة شمال شرق ايطاليا ووسطها، وقد تجلى النمو الاقتصادي الذي شهدته هذه المنطقة من خلال ارتفاع معدلات التشغيل وزيادة الاستهلاك، تراجع اتجاهات الهجرة.

وقد حققت المؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الحجم الايطالية نجاحا خاص اً في إنتاج السلع التقليدية كالأحذية، حقائب اليد الجلدية، الملابس المحبوكة والأثاث، الآلات الموسيقية، والأغذية المجهزة فضلا عن الصناعات التي تزود هذه القطاعات بالآلات ، وايطاليا الثالثة ليست كيانا متجانسا، فالتكتلات الموجودة في المناطق الشمالية – الشرقية تختلف، من وجوه كثيرة، اختلافا ملحوظا عن تلك الموجودة في المناطق الوسطى.

وقد قدر عدد العناقيد في ايطاليا بعدد 200 عنقود يعمل بها حوالي 2.200.000 عامل في القطاع الصناعي، هؤلاء يمثلون نسبة 42.5% من اليد العاملة في ايطاليا، ويبلغ عدد المؤسسات بها 90.000 مؤسسة برقم أعمال يقدر ب 67 مليار ارو وبحجم صادرات يتعدى 90مليار دولار[1].

وتتميز المؤسسات الايطالية بميزتين هامتين هما المرونة وقدرة الاستجابة، ورغم ذلك فإنها في الكثير من الأحيان تعجز عن تلبية متطلبات السوق خاصة عند الطلب بكميات كبيرة على منتجاتها، كما تعد في اغلب الأحيان عاجزة عن القيام باستثمارات تساعدها على النفاذ إلى أسواق جديدة، ورغم الصعوبات التي تواجهها إلا أنها استطاعت اكتساب درجة عالية من القدرة التنافسية بفضل تنظيمها في شكل عناقيد صناعية[2] .

2-3- خصائص العناقيد الايطالية

من بين أهم خصائص العناقيد الايطالية، ما يلي:

أ - **التخصص المرن:** إن خصائص السلع المنتجة ضمن العناقيد الايطالية أن تكون منتجة حسب طلب الزبائن، ومنوعة ومهيأة تبعا لطراز رفيع، ويسمى شكل الإنتاج الذي يتيح للشركات صون قدرتها التنافسية بفضل النوعية وسرعة الابتكار الاستجابة ب " التخصص المرن " وتتلخص خصائصه في:

أولا: يتميز الإنتاج في التكتل بالتفكك العمودي أي أن عملية الإنتاج مقسمة إلى مهام تقوم بها شركات مختلفة، ومنه يقوم العنقود على التخصص وتقسيم العمل تخصص بموجبه كل شركة بإنتاج جزء معين من

---

[1]- مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مرجع سابق، ص: 12 .

[2]- دمدوم كمال ، دور **الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تثمين عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة**، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الثاني، 2000، الجزائر، ص:205.

عملية الإنتاج، وهو ما يسهم في الاستفادة من وفورات الحجم الكبير والتركيز على الاختصاصات الأساسية والمحافظة على نوعية المنتجات، كما أن تخصص العنقود يضمن تخصص المؤسسة في مستوى رفيع لتخصص القوة العاملة المحلية، فيصبح التكتل مكانا يسن تركيز المؤسسات فيه.

ثانيا : يتميز الإنتاج بالمرونة فبإمكان عدد من مقاولين التعاون في عملية الإنتاج أو في عملية تقديم وتوريد الخدمات، لبقية أعضاء العنقود، وتستفيد المؤسسات العاملة في العنقود من ميزة القرب الجغرافي لمقدمي الخدمات والمواد الأولية والمعدات والمكونات ، إذ أن ذلك يجعل من تبادل مدخلات الإنتاج مهمة سريعة ومرنة.

وتعد المرونة من الخصائص الأساسية لمدخلات العمل و المؤسسات التي تضمها التكتلات في ايطاليا، لأنها كثيرا ما تديرها الأسر التي تملكها لأنه عادة ما تكون منشأة الإنتاج قريبة من بيت الأسرة، وتكون القوة العاملة مستعدة لتكييف ساعات العمل حسب الطلب وقادرة على ذلك، كما إن الترتيبات غير الرسمية على المستوى الاجتماعي والمؤسساتي من الخصائص الهامة للعناقيد الايطالية، فهي تشكل مثالاً رائعاً بين تشابك المجالين الاقتصادي والاجتماعي.

ب – **المعرفة والابتكار:** يمكن توضيح بعض الجوانب المميزة للابتكار في العناقيد الايطالية، من منطلق أن الابتكار ينطلق من المؤسسة باعتباره عملية انفرادية تحصل داخل المؤسسة، حيث يصبح الابتكار عملية جماعية داخل التكتل الايطالي، وذلك بسبب تدفق المعارف الترابطية للعلاقات داخل التكتل، فتقاسم قوة العمل محلياً يمكن من تقاسم تلقائي لمجموعة من المعارف والمهارات بصورة تلقائية في بقية الشركات داخل العنقود.

وتجري عملية الابتكار داخل العنقود الايطالي بواسطة عملية متواصلة من الخطوات الصغيرة التراكمية تشمل القيادة والعاملين، وبوجه عام تنتشر المعارف التي تنتج داخل المؤسسات التابعة للتكتل انتشاراً سريعاً داخل التكتل ذاته، وتنتشر انتشاراً بطيئاً جداً خارجه فتضمن بذلك للعنقود الحصول على ميزة تنافسية تميزه عن غيره.

وقد حظي شكل المعارف في التكتلات الايطالية بقدر كبير من الاهتمام عامة ، لان البعد الاجتماعي لهذه التكتلات يسهل من استخدام إنتاج وانتشر ما يسمى بالمعرفة الضمنية، وليس ما يعرف بالمعرفة المقننة[1].

[1]– قلش عبد الله مطاي عبد القادر، **الأهمية التنافسية للمقاولة الصناعية وأثرها على المنافسة** ، من الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والإستراتيجية التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية جامعة جسبية بن بوعلي، الشلف 2010.

ت – **المنافسة والتعاون والترسيخ المؤسسي:** ما يميز العلاقات التي تربط العنقود الصناعي بأنها علاقات " ترابط بدون تبعية "، أي أن البيئة التنافسية هي مزيج من المنافسة والتعاون، فالمؤسسات التي تنتج نفس المنتجات تنافس منافسة شرسة، لكن هذه المنافسة تنظمها القواعد الضمنية في نفس الوقت تتعاون المؤسسات داخل العنقود في تنفيذ مشاريع مشتركة، كتوفير خدمات البنية التحتية والخدمات الحقيقية[1].

ويرتبط ذلك ارتباطا وثيقا بالجانب المؤسساتي الذي يميز العناقيد الصناعية الايطالية ، الذي يضم المؤسسات التابعة للدولة، نقابات العمال ومنظمات القطاع الخاص...الخ، وهذه الهياكل المتطورة تساعد في تسهيل التعاون بين المؤسسات، وبين المؤسسات وبقية أعضاء المؤسسات العامة.

ث – **التنوع والديناميكية:** تؤكد العديد من المؤلفات والدراسات المتعلقة بالتجربة الايطالية على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، خاصة المؤسسات الحرفية الصغيرة، ورغم أهميتها الاقتصادية إلا أن لها علاقات مع شركات اكبر حجماً ، و علاقات داخل التكتل متنوعة للغاية وتتراوح بين المساواة والتغذية على احد طرفي سلسلة القيمة المضافة.

ولقد تعرضت العناقيد الصناعية الايطالية إلى ضغوط متزايدة من المنافسة الدولية ، أدت إلى شيء من إعادة الهيكلة في تكتلات متعددة، وأفضى ذلك إلى الإمعان في الانحراف عن النموذج المعياري للعنقود الايطالي، وهناك عدد من العناقيد يضم شركات قليلة بسبب التركز الصناعي الذي يحصل من خلال عمليات الدمج والشراء، وهو ما يتيح لها تثبيت علاقات التعاقد من الباطن، التنويع والابتكار والانفتاح في علاقتها على المستوى الدولي[2].

2-4- السياسات الداعمة للعناقيد الصناعية في ايطاليا

تتمثل أهم السياسات الداعمة للعناقيد الصناعية الايطالية، في ما يلي[3]:

- يتركز الدعم الحكومي على تقديم خدمات الأعمال الأكثر ملائمة لكل نوع من الصناعات،
- تقوم مراكز الخدمات في المناطق الصناعية بتقديم مجموعة متنوعة من الخدمات أهمها:

- الدعم الإداري، التكنولوجي، ضمانات الائتمان، كذلك الاستفادة من فرص الحصول على المعلومات المتصلة بالأسواق الجديدة والتكنولوجيا المتطورة ، مع منح شهادة الجودة واعتماد العلامات التجارية وتامين الصادرات وتشجيع التصدير، إضافة إلى تنظيم المعارض و الدعاية والترويج للمنتجات.

---

[1]– فريد النجار، **التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون** " **خيارات القرن 21**" ، ايتريك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى ، القاهرة،1999، ص: 14.

[2] -Örjan Sölvell, Cluster: **Balancing Evolutionary and Constructive Forces, Sweden ,2nd edition**, 2009, p: 10, au site d'Internet: www.Cluster-research.org/le2009/7 /12

[3]– محمد الأمين بن عزة، **التحالف الاستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة**، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، العدد الثاني، جوان 2004، ص: 40.

من كل ما ذكرناه سابقاً يجعل العناقيد الصناعية الايطالية تتميز بأنها ليست مجرد ظاهرة اقتصادية، بل أن لها أبعاد اجتماعية وثقافية مهمة، وما يميزها هو مساهمة الحكومة والمشاركة الشعبية والمحلية ونقل المعرفة وأنماط الابتكار ضمن العناقيد القائمة.

3- التجربة الهندية للعناقيد الصناعية بانجالور نموذجاً

3-1- خلفية تاريخية عن بانجالور Bangalore

نبدأ بالحديث عن الهند بصفة عامة منذ عام 1974، وتحديداً في خطتها الأولى للعلم والتكنولوجيا (1974- 1989)، أشارت الهند رسميا وبوضوح إلى ضرورة استيعاب التكنولوجيا واستيعاب طاقاتها المحلية وتطويرها، فضلاً عن ذلك فإن الحكومة الهندية أكدت على البحث والتطوير على المستوى المحلي في هيئات البلاد المختلفة الموجهة للتعامل مع العلم والتكنولوجيا، بهدف أساسي وهو تجنب الاعتماد على تكنولوجيا بلدان أخرى، وفي أثناء السبعينات والثمانينات تم تعزيز هذه الاتجاهات والسياسات الناجمة عنها والخاصة بالاعتماد على النفس في مجال العلم والتكنولوجيا، ولكن دون اهتمام كبير بتطوير التكنولوجيا الموجهة للتصدير، وفي أثناء هذين العقدين أيضاً أعطيت الأولوية لتطبيق العلم والتكنولوجيا في مجالات حيوية مثل مياه الشرب وصناعة منتجات الألبان واللقاحات والاتصالات السلكية واللاسلكية[1].

وقد عانت الهند بشدة سابقاً من قوانين الحماية الفكرية التي فرضتها جهات الاستيراد العليا بالإضافة إلى تأثرها بسبب احتكار شركة IBM للسوق الهندي سنة1978، وكان لانتخاب راجيف غاندي لرئاسة وزراء الهند أثره القوي في تغير وجهة النظر لدعم صناعة البرمجيات والأجهزة، وتم وضع سياسات لأول مرة للالكترونيات والبرمجيات والاتصالات وصناعات أخرى وذلك سنة 1934.

ورغم أن تطور صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الهندية في السنوات الماضية كان يسيطر عليه القطاع الخاص والشركات متعددة الجنسيات فإن الحكومة لعبت دوراً مهماً وكانت عاملاً مساعداً في هذا المجال، فالحكومة الهندية هي التي بدأت المشروعات الحضرية الذكية عام 1986، وهي التي أعطت دفعة شديدة القوة لمناطق إعداد الصادرات من البرمجيات في أوائل التسعينيات من خلال دعمها لقسم الإلكترونيات، وتم إنشاء وزارة جديدة لتكنولوجيا المعلومات لتحفيز التطور الصناعي وضمان انتشار الفوائد الاجتماعية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات بأوسع صورة ممكنة.

كان التحدي الأكبر في مجال المؤسسات الهندية هو نقص الاتصالات الدولية والتي تعد البنية الأساسية لتصدير البرمجيات وذلك في الثمانينات، وتم تأسيس أول محطة أرضية سنة 1986 للربط الدولي.

[1]- سعيد الحضري، **الفكر الاقتصادي الغربي في التنمية**، دار النهضة المصرية ، القاهرة ، 1990، ص: 29.

في نهاية الثمانينات تم اقتراح إنشاء المشروعات الحضرية الذكية واعتبارها مناطق لإنتاج وتصدير البرمجيات، مع إعطاء تسهيلات للمؤسسات العاملة من ناحية الإعفاءات الضريبية، ومن بين هذه المؤسسات: خطوط أقمار صناعية العالية السرعة، خدمات الآلي المميزة، ومنحها مكاتب جاهزة للعمل مزودة بموصلات الانترنت السريعة التدفق، ولهذه المؤسسات حرية الاستيراد للأدوات اللازمة لها دون قيود جمركية، كما تم السماح بتملك الأجانب بنسبة 100 % بشرط ضمان حجم تصدير معين.

بدأ السماح بإنشاء هذه المشروعات في أي مكان في بادئ الأمر، كانت الانطلاقة بثلاثة مشروعات سنة 1990، في " بانجالور ، بيون وبوهانشاور"، بعد هذه المشروعات الثلاثة تلتها أربعة أخرى سنة 1991، حتى أصبحت للمشروعات الحضرية الذكية استقلاليتها في الهند وفي سنة 1998، حيث تم تقليص الرسوم على الواردات، وأصبح بإمكان مؤسسات البرمجيات أن تشارك مؤسسات أجنبية عالمية وفي سنة 1998، أصبح لدى الهند 25 حديقة تكنولوجية أهمهما في " بانجالور" بمشاركة من حكومة " كارناتاكا " و" تاتا " الصناعية ومؤسسات من سنغافورة وبدأ الاستفادة من القوى العاملة في الهند، التي تتمتع بكفاءات فنية ومهارات لغوية وتكلفة بسيطة.

في سنة 1998 تم تعيين رئيس وزراء جديد هو " A.B. Vajpayee " وأعلن أن الهدف هو جعل الهند مركز قوة في تكنولوجيا المعلومات، على أن تكون سباقة إلى عصر المعلومات، وقد حقق قطاع تكنولوجيا المعلومات طفرة مبهرة في التسعينات، حيث حقق معدل النمو لهذا القطاع من 1994 إلى 1999 زيادة 40 % مقارنة بزيادة قدرها 6,6 % لباقي القطاعات الاقتصادية في الهند.

بدأ التحول يأخذ مجراه سنة 1999، كانت الهند قد عقدت عقود كثيرة مع مؤسسات كبرى عالمية، وأصبح الهدف هو جعل الهند رقم واحد في تقديم منتجات تكنولوجيا المعلومات للعالم كله.

بدأ تحفيز تصدير البرمجيات و استيرادها بسهولة، وحدثت قفزة مرتفعة في كمية الصادرات محققة منافسة عالمية، بقيمة وجودة عالية، ووصلت عائدات البرمجيات سنة 1999 إلى 65 % من إجمالا عائدات تكنولوجيا المعلومات، حيث يعمل بها زيادة عن 200 ألف عامل، ووصل حجم العوائد من البرمجيات 3,9 بليون دولار 1999 بما يعادل أربعة أضعاف عمليات تصنيع الأجهزة وبالنظر لعائدات الهند وقتها 4 بليون دولار من مجال البرمجيات في حين أن الحجم العالمي كان 300 – 400 بليون دولار.

بدأت المعاهد التعليمية في الهند في تدريب حوالي 37 ألف متخصص في مجال الكمبيوتر سنوياً والقطاع الخاص يدرب حوالي 200 ألف سنويا، فبدأ الاستفادة من فرق التوقيت الكبير بين الهند وأمريكا الذي يصل إلي 12,5 ساعة في عمل عقود للصيانة والدعم الفني ومهام أخرى، يمكن القيام بها بعد مواعيد

العمل في أمريكا والتي توافق مواعيد العمل بالهند وكان ذلك سبب في اتجاه الكثير من المؤسسات الأمريكية والأوروبية في التسعينات لعمل عقود مع المؤسسات الهندية[1].

كل هذه السياسات والمزايا دفعت مؤسسات كبرى مثل HP ، Texas instruments لجعل مراكز تطوير لها في الهند، وكانت الدوافع هي: كفاءة العاملين ، قلة تكلفة الإنتاج ، انعدام مخاطر البعد التي قد تنشأ من خطوط الأقمار الصناعية، وبالتالي أصبح الإنتاج في الهند يماثل الإنتاج فيsilicon valley دون أدنى اختلاف.

دفع ذلك المؤسسات الهندية لتطوير نفسها، والرفع معدلات الكفاءة بها للمعدلات العالمية الحصول على شهادات الجودة مثل ISO ، SEI ، و وصلت عشرة مؤسسات إلي المستوى الخامس الذي لم تصل إليه سوى ستة مؤسسات في أمريكا، و وصل متوسط الدخل الموظفين العاملين في هذا المجال 15000- 20000 دولار سنويا، مقارنة ب 100000 دولار سنويا في العديد من الدول مثل ايرلندا.

كذلك الجامعات أحرزت تقدماً كبيرا جدا وأصبح خريجوها على مستويات تنافسية مع جامعات عالمية مثل " هارفورد " في أمريكا، ويكفي أن نعرف أن متطلبات التقديم للالتحاق بجامعة إسلام آباد الهندية مثلا أعلى من متطلبات جامعة " هارفورد " الأمريكية تم وضع خطة لتكنولوجيا المعلومات وكان للخطة اهتمامين أساسين[2].

- معالجة النقص في البنية الأساسية ليست فقط في الاتصالات ولكن أيضا الطرق، المطارات، والطاقة الكهربائية للمشروعات؛

- التغلب على البيروقراطية الصعبة والخطوط الحمراء التي لا يجب تجاوزها؛

3-2- الأطراف الداعمة في عمليات التطور التكنولوجي لـ بانجالور

من بين الأطراف الفاعلة منها[3] :

أ - **المستوى المحلي:** وهي الإدارة المحلية للمدينة، والتي تلعب دوراً هاماً في كافة عمليات التطوير؛

ب -**المستوى الإقليمي:** وهي الإدارة المحلية لولاية " كارناتاكا " لها أدواراً هامة في غالبية عمليات التطوير؛

ج - **المستوى الوطني :** وهي مؤسسات الدولة وهيئاتها المختلفة والتي تشارك في بعض هذه المحاولات؛

د - **القطاع الخاص: (Tata Industries)** وغالباً ما يشارك في تمويل وتنفيذ عمليات التطوير؛

1- سعيد الحضري، **مرجع سابق** ، ص: 30- 31.

2- سميحة فوزي، **التصنيع والمدن الجديدة : أعمال ندوة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمدن الجديدة** ، المركز القومي، للبحوث الاجتماعية والجنائية, 1986، ص: 198.

3- سعيد الحضري، **مرجع سابق** ، ص: 32.

هـ – **الجهات العالمية:** وهي تؤدي دوراً هاماً معززاً لهذه العمليات، حيث تعد أحد أهم الأطراف وغالباً ما تشارك في عملية التطوير سواء بالتمويل أو الدعوم الفني، ولعل من أهم هذه الجهات البنك الدولي ومؤسسات متعددة من سنغافورة واستراليا وفرنسا.

و – **منظمات المجتمع المدني:** وهي تلك المنظمات الأهلية التي تتواجد في المدينة وتلعب دوراً هاماً في مراحل التخطيط والتنفيذ وتعد حلقة الوصل الفعالة بين الأطراف السابقة والأفراد.

ز – **الأفراد:** هم أهم طرف في عمليات التنمية ذلك لأنهم الهدف الحقيقي لهذه العمليات، ولأنهم المستعمل الرئيسي لها، غالباً ما يشاركون في مراحل صنع القرار والمتابعة والصيانة بعد التشغيل.

3-3- الدروس المستفادة من بانجالور

ظهرت الأهمية إلي وضع رؤية Vision ، اكبر لتطوير قطاع تكنولوجيا المعلومات بالهند، بحيث يجب النظر الفئات العريضة من الشعب ودعم استخدامه للتكنولوجي، ليحقق فوائد وعوائد تعود على عامة الشعب كله، وليس العاملين فقط في تكنولوجيا المعلومات وبالتالي تطبيق استخدام تكنولوجيا المعلومات في حل المشكلات المحلية، والسماح باستخدام هذه التكنولوجيا محلياً بدون رسوم أو جمارك تفرض على الاستخدام المحلي، مثل نفس المزايا المقدمة للتصدير وبالتالي سيزيد ذلك من انتشار استخدام التكنولوجيا بصورة متوافقة مع المواطنين والبيئة.

الدرس المستفادة من تجربة وادي السليكون أنه مشروع جماعي يسانده كل القائمين عليه والعاملين به، وليس مجرد خطوات فردية والهند مفتقده لذلك التعاون بين (المؤسسات المختلفة و المتخصصين، بين الجامعات ومعاهد الأبحاث ومصادر التمويل)، وإذا تم ذلك فسيتم انتشاره حتى بين الشركات الأجنبية والهندية، لذلك يجب وضع حوافز لعمل مثل هذه المشاركات أو التعاون بين الأجهزة مع بعضها البعض، (والتجربة الجزائرية تواجه نفس المشكلة وما زالت المحاولات مستمرة لإحداث هذا التعاون البناء).

من الضروري أن يتم استقطاب خريجي معاهد التكنولوجيا بالهند حرصاً، للعمل داخل الهند لقيادة عجلة التطوير في العقود القادمة، بمعنى أن يتم تحسين الاقتصاد وبالشكل الذي يجذب صغار المهندسين والفنيين للابتكار والتطوير[1].

توجيه النظر إلي التحالف بين صناعة البرمجيات أو تكنولوجيا المعلومات وبين الحكومة، لأن الهدف يجب أن يتم استخدام تكنولوجيا المعلومات لتقوية النسيج الاقتصادي الداخلي، سعياً لتوفير وتحسين فرص العمل ومستوي المعيشة لكل الشعب الهندي.

[1]– سميحة فوزي، **مرجع سابق**، ص: 199.

ومن خلال تناول هذه الدروس ظهرت بعض الايجابيات والسلبيات وهي كما يلي:

أولا : الايجابيات التي تدعم التطور مجال التكنولوجي بالهند

- الدعم الشخصي لنائب وزير التعليم العالي و رئيس الوزراء،
- السياسات الحكومية المفضلة،
- توافر العمالة العاملة بكثافة،
- قدرة على التعامل باللغة الانجليزية،
- انخفاض تكلفة الضرائب،
- استثمارات ضخمة في مجالات البحوث والتطوير،

ثانيا : السلبيات التي تعرقل تطوير مجال التكنولوجي بالهند

- النقص في السياسات التكنولوجية طويلة الأجل،
- عدم كفاية بيئات البنية الأساسية،
- عدم تعاون صناعة البحوث والتطوير بالشكل الكافي،
- بيروقراطية غير مجدية بالشكل المطلوب،
- عدم كفاية رأس المال،
- الانتشار البطيء لتكنولوجيا المعلومات في باقي مناطق الهند،
- الضغط المتزايد على البنية الأساسية والخدمات، ساعد على سرعة تدهورها وعدم كفاءتها لاحتياجات المستعملين، ووصل الأمر إلى أن هذه المدينة التي تعد المدينة الأولى للأنشطة الاقتصادية المعلوماتية في قارة آسيا،
- من بين الآثار السلبية نجد انقطاع التيار الكهربائي عنها أربعة ساعات يومياً،
- الازدحام المروري وانتشار التلوث،

4-التجربة اليابانية للعناقيد الصناعية

4-1- نشأة العناقيد الصناعية في اليابان

قبل التفصيل في العناقيد الصناعية في اليابان، لابد من الإشارة إلى انه يوجد نوعان من العناقيد في اليابان عناقيد صناعية وعناقيد معرفية (إبداعية)، وسنركز في هذه الدراسة على العناقيد الصناعية، ولكن ستكون هناك إشارة بسيطة إلى العناقيد المعرفية، والسبب في ذلك أن كلا النوعين مترابطان وتوجد بينهما علاقات تفاعلية لابد من معرفتها.

تعريف العناقيد الصناعية اليابانية : تعرف METI العناقيد الصناعية على أنها " ليست مجرد تجمع للمؤسسات وغيرها من دون تفاعلات بينها بل كمحيط أعمال إبداعي"، أين يتم إنشاء مؤسسات جديدة تشارك فيما بينها نفس الموارد بسبب العلاقات والشبكات الأفقية، مثلا: صناعية، جامعة، حكومة والعلاقات فيما بين المؤسسات، والنتيجة هي صناعات بمزايا مقارنة ذات دور كبير في تحسين وتطوير العنقود ككل[1].

4-2- أهداف ومساعي العناقيد الصناعية في اليابان

إن من أهم أهداف العناقيد الصناعية في اليابان فيما يلي:

- توفير محيط وبيئة أعمال تدعم الإبداع،
- توفير صناعات جديدة في المجالات التي تعتبر ذات أهمية إستراتيجية في مبادرة النمو الاقتصادي وباقي البرامج الوطنية،
- تسريع وتيرة ظهور الأثر التداؤبي، من خلال الربط بين سياسات التطوير الجهوية التي تطبقها الحكومات المحلية، و تتمثل أهداف العناقيد الصناعية في اليابان في ما يلي[2]:
- تفعيل روح الإبداع المتبادل، العمل على تقوية الصناعات و تقوية قدرتها على التكيف مع متغيرات المحيط،
- السعي إلى الاستفادة من العناقيد الدولية، والعمل على ربطها مع العناقيد المحلية مع تحسين جودتها، مما يزيد من قدرتها على جذب الأعمال، الأفراد والاستثمارات من العالم ككل،

4-3- صياغة إستراتيجية العناقيد الصناعية في اليابان: لقد استغرقت METI عشر سنوات كاملة في رسم إستراتيجية العناقيد الصناعية قبل إعلانها في 2001، وهذا بالاعتماد على دراسة قام فريق خاص ضمن الوزارة بإجراء البحوث الأولية حول العناقيد الصناعية في اليابان والبلدان الأخرى(مقارنة مرجعية)، كما تمت الاستعانة بمجموعة من خبراء وبتنظيم ندوات لتبادل الأفكار المسائل المتعلقة بالإستراتيجية وفي الأخير تم الإعلان عن مخططات العناقيد الصناعية لمدة 10 سنوات من 2001 إلى 2010م، ولكن الوزارة قامت بتوسيع الفترة إلى عشر سنوات تمتد من 2011 إلى 2020 م، وكانت موزعة على ثلاث مراحل[3].

[1] -Fujita K and child Hill R., "**Industry clusters and transnational networks: Japan's new direction in regional policy", Workshop on Neo-liberalism in East Asia, National university of Singapore** , November 15-16, 2007, p. 11

[2] -OECD **Reviews of regional innovation**, op cit, p. 228.

[3] -Nishimura J and Okamuro H., "**Has the industrial cluster project improved the R§D productivity of university-industry partnership in Japan", DRUID summer conference, Copenhagen**, 2009, p.716

4-4- إستراتيجية إنشاء العناقيد الصناعية اليابانية: إن المتتبع لكيفية إنشاء هذه العناقيد يلاحظ أنه توجد اختلافات في كيفية تطبيق إستراتيجية العناقيد من مرحلة إلى أخرى، ولكن عموما يمكنا القول أن هناك نقاط أساسية مشتركة بين كل المراحل، وفيما يلي نوضح النقاط المشتركة[1]:

- إنشاء شبكات الصناعات تساعد فيها الجامعات والحكومة في تنمية المناطق الجهوية، حيث انه بالتعاون مع حكومات الولايات المتحدة الأمريكية يتم تأسيس منظمات الترويج للعناقيد، وهي مؤسسات غير ربحية تروج لخلق الشبكات المحلية بين الجامعات، قطاع الأعمال، معاهد البحوث، الحكومات المحلية ومؤسسات التجارة، للبحث على الإبداع وخلق الأعمال الجديدة داخل اليابان.

كذلك مع وجود مؤسسة قاعدية تعمل كمحور أساسي لنمو العنقود، والتي يكون لها القدرة على دعم تكوين العنقود خاصة في مرحلة الأولى، لان اتحاد قدرة المؤسسة النواة (مؤسسة كبيرة) المتمثلة في رأسمالها، مع قدرة المؤسسات الصغيرة والمتمثلة في التكنولوجيا العالية يشكل منطلقاً في النمو والتطوير المشترك، بالإضافة إلى الدعم الذي تقدمه الجامعات ومعاهد البحث يمكن للصناعات أن تخلق تكنولوجيا جديدة وأعمال جديدة، حيث أن وجود الدعم اللازم في تكوين هذه الشبكات تم أنشاء مجالس افتراضية مكونة من مسيري العناقيد لنشر المعلومات، ولا يقتصر عمل هذه الشبكات داخل اليابان فقط بل يتعداه إلى خارجه من خلال دعم التعاون بين المناطق الجهوية اليابانية والمناطق الخارجية لتكتمل كل مناطق الأخرى، سواء في مجال المعلومات أو التكنولوجيا أو الموارد البشرية ويكون التعاون بالأخذ بعين الاعتبار الأسواق المستهدفة، العمليات الصناعية والتسويقية، تصميم المنتجات الملكية الفكرية التمويل وهذا حتى تكون الفائدة للجميع.

- إنشاء وخلق برامج التطوير التكنولوجي مع الشركاء الجهويين وذلك بالتهاون بين قطاع الأعمال والجامعات، من خلال إجراء دراسات الجدوى للحكم على قابلية تطبيق المشروع، كذلك تشجيع القنوات التي تعمل في مجال التوزيع، وهذا بالتعاون مع الخبراء ومؤسسات التجارة إذ لابد من بذل جهود لتقوية الشراكة مع المؤسسات التجارية، وتطوير أسواق جديدة للتمكن من تسويق المنتجات الجديدة.

- تشجيع توفير أعمال جديدة مساعدة تعمل على تطوير استراتيجيات التسويق و مخططات العمل وهذا من خلال: دراسة رغبات الزبائن المستهدفين وحاجاتهم، تصاميم المنتجات، القيام بالبحوث الضرورية لتطوير المنتجات، حماية الملكية الفكرية، مخطط الموارد الأولية، أنظمة التوزيع والتسعير، مصادر الموارد المالية....الخ.

- توفير الدعم المالي لخلق شركات مع مؤسسات تجارية أجنبية تشارك في إجراء دراسات حول الأسواق الخارجية، للتمكن من التوزيع خارج اليابان وفي سبيل ذلك يتم تنظيم معارض واجتماعات خارج اليابان.

[1] -METI, **Second term medium-range industrial cluster plan**, 2006, p. 20-22

– تعزيز الروابط بين المؤسسات المالية والعناقيد الصناعية، ويكون هذا من خلال إنشاء صناديق، بنوك عمومية تعمل على دعم المؤسسات الصغيرة داخل العنقود الصناعي، كما تم إنشاء أنظمة قروض مقدمة لإدارة الإبداع في مؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكل هذا لدعم الأعمال الجديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فمن خلال ما تم ذكره يمكن أن نوضحه في الجدول التالي[1]:

جدول رقم 2–1: آليات تطبيق إستراتيجية العناقيد الصناعية في اليابان

برامج الدعم	أمثلة توضيحية
تشكيل الشبكات	* تأسيس المؤسسات المروجة للعناقيد. * إرسال منسقين للمؤسسات والجامعات المشاركة.نشر المعلومات من خلال المواقع الالكترونية والبريد الالكتروني. * تنظيم اجتماعات بين الجامعة والصناعة ولقاءات مشتركة لإعلان النتائج ، ملتقيات، ندوات ، * ورشات عمل، تطوير قاعدة معلومات حول المؤسسات والباحثين والداعمين
دعم البحث والتطوير	* تنمية البحث والتطوير من قبل الصناديق العمومية. * الترويج لاستخدام نتائج البحوث العلمية. * دعم حماية والاستخدام الاستراتيجي للملكية الفكرية.
الصناعات الناشئة	* تقديم تسهيلات للمؤسسات الناشئة . * تشجيع مسيري المؤسسات الناشئة . * تشكيل شبكة بين المؤسسات الناشئة والمسيرين الناشئين .
الدعم التسويقي	*تنظيم فعاليات لربط الأعمال ومعارض المنتجات (بما قي ذلك الأسواق الخارجية). * التعاون مع مؤسسات الناشئة . * تأسيس نظام توزيع. * رعاية السوق من خلال المنسقين. * دعم التعاون بين الصناعات
الدعم المالي	* التعاون مع المؤسسات والهيئات المالية المحلية(تنظيم ملتقى الدعم المالي للعناقيد الصناعية) * تكوين رأسمال للأعمال المحلية. * تنظيم اجتماعات للإعلان عن مخططات الأعمال .
تشجيع الموارد البشري	* تشجيع الموارد المتخصصة (التكوين الصناعي للأفراد ، الإدارة التكنولوجية للموارد البشرية...الخ).

Soures:Nishimura J and Okalkmuro H., "Has the industrial cluster project improved the R§D productivity of university-industrypartnership in Japan", DRUID summer conference, Copenhagen, 2009, p.717.

[1] -Jitex (international technology and strategy consulting), op cit, p. 15

4-5-تقييم مدى نجاعة إستراتيجية العناقيد الصناعية اليابانية : إن تقيم أي إستراتيجية لمعرفة نجاحها من عدمه، عملة اليابان على تعين فريق دراسات يعمل على دراسة مستقلة لتقييم العناقيد الصناعية في الفترة الممتدة من أفريل 2005الى غاية 2015، يتضمن التقييم توصيات للعناقيد الصناعية، ويتم إعادة التقييم كل سنة حسب طلب مسئوليMETI، ويشمل التقييم ثلاثة مستويات هي:

- ✓ **تقيم المشاريع بشكل منفرد لكل مشروع:** تعمل اليابان في كل سنة مالية عن طريق المكاتب الجهوية للوزارة، بإجراء تقييم لكيفية مدى تطبيق المشاريع وما أن كانت الأهداف المالية قد تحققت ، ثم تعلن النتائج.
- ✓ **تقيم م جموع المشاريع في شكلها الجماعي :** في كل سنة مالية تقوم الوزارة بتقييم المشاريع بشكل مجتمع بناء على القاعدة المشكلة من التقييم الأول الخاص بالتقييم المنفرد للمشروع، لمعرفة الآثار المترتبة على المؤسسات المشاركة في العنقود ومدى رضاها عن هذه المشاريع، ثم تقوم بالإعلان عن نتائج التقييم.
- ✓ **تقيم أهداف المخطط ككل:** في البداية تقوم بإجراء تقييم للسنة الأولى، ثم تقييم آخر في منتصف السنة الثالثة للسنتين الأولى والثانية معاً ، ثم تقييم في السنة الخامسة للسنوات الأربع السابقة معاً، لتكوين رؤية واضحة وتكوين برامج مرنة بناء على ما تم تحقيقه من الإدارة الإستراتيجية للمرحلة ككل، ومن هنا يمكننا أن نلخص ما يلي[1]:

– إيجاد العوامل المساعدة التي يستفيد منها لكل العناقيد، مع معرفة مراحل تطور كل عنقود مع تحديد الأثر وتوضيح مستوى الرضا عن كل عنقود، بالإضافة تحديد التحديات الممكنة للعمل على تطور العناقيد في كل منطقة (السبب الأهم).

– ويكون التقييم بداية بإرسال استثمارات إلى كل المؤسسات الأعضاء في العناقيد وتحاول الاستمارة جمع ستة محاور أساسية:

* تواجد عنقود مركزي أو محوري (من خلال جمع المعلومات حول كل عنقود و نسبة المشاركة فيه).
* **التعاون:** يتم تحديد نسبة المؤسسات التي لديها علاقات من نوع الصناعة، والمؤسسات التي لديها علاقات من نوع صناعة التي تعتمد على مخرجات الجامعة ومراكز البحث، وكذا الاستفادة من الدعم المالي الحكومي.
* **البحوث والتطوير:** نسبة المؤسسات التي تهتم بالبحث والتطوير.
* **الأثر الاقتصادي:** مثل ارتفاع أو انخفاض المبيعات.
* **رضا المشاركين:** نسبة رضا الأعضاء عن أنشطة العنقود.

[1] -European Cluster Policy Group, "Study visit to Japan", October 4-9, 2009, p.5-6.

ترسل نتائج الاستثمارات وفقاً لبيانات إحصائيات حول الأثر الاقتصادي (المبيعات، الأرباح، عدد الموظفين...الخ)، بالإضافة العمل على إجراء مقابلات شخصية للحصول على تفاصيل أكثر حول أسئلة الاستمارة، وبالاعتماد على هذه الاستمارة يتم تحليل النتائج وعرضها، مع مقارنتها للنتائج المتوسطة لمشاريع أخرى (تستخدم كمرجع للمقارنة)، وتعتبر نتائج البحث والتحليل وسيلة لتعديل العناقيد وأنشطتها ولتعديل الخدمات التي تقدمها الحكومة المركزية كما تستخدم لمعرفة أثر الانضمام إلى العنقود(دراسة مقارنة).

المبحث الثاني: إستراتيجيات رفع القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: عموميات حول القدرة التصديرية

سنحاول الحديث عن التصدير لكل أبعاده لمفهومه، أشكاله وأهميته ومعرفة المشاكل التي تواجه التصدير.

1- مفاهيم حول التصدير : ان مصطلح التصدير يحظى بإهتمام واسع من قبل للباحثي نفي ميدان الاقتصاد، ويمكننا أن نقدم بعض المفاهيم للتصدير.

1-1- تعريف التصدير: يعتبر التصدير عملية بالغة الأثر تدخل في مراحل النشاط التجاري للمؤسسة الاقتصادية، وهو ركيزة تنموية فعالة بالنسبة للدول النامية، و يختلف مفهوم التصدير من شخص لآخر و من فئة لأخرى حيث أنّ:

- رجل الجمارك: يعرف التصدير على أنه كل عملية عبور للسلع و الخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية.

أما حسب الموسوعة الاقتصادية ، فمفهوم التصدير هو عملية يتم من خلالها تدفق السلع و الخدمات من التراب الوطني و التي تحول خارج هذه الحدود و يمكن أن تكون بكثرة أو بقلة.

و يمكن تقديم تعاريف للتصدير على المستويات التالية:

- **على مستوى المؤسسة:** هو عملية تحويل الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأسواق الخارجية.
- **على المستوى الوطنية:** هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني نقص في الإنتاج، و هو عملية عبور السلع و الخدمات من الحدود الوطنية.
- **على المستوى الدولي:** التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول ، يستعمل لمواجهة المنافسة و اقتحام الأسواق الخارجية ، و التحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

1-2- أشكال التصدير: للتصدير شكلين ويتمثلان في التصدير المباشر و التصدير الغير مباشر.

- **التصدير المباشر:** نقصد به ذلك النشاط الذي يترتب عليه قيام شركة ما، ببيع منتجاتها إلى مستفيد عملي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج، سواء كان المنتج بشكله الأصلي أو بشكله المعدل.
- **التصدير المباشر:** يتطلب وجود صلة مباشرة بين الشركة المنتجة و الشركة المصدرة في نفس الوقت ، و الشركة المستفيدة خارج البلد الأصلي للشركة المصدرة.

يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة و خبرة الشركة بالأسواق الدولية و يساعدها على زيادة كفاءة الإدارة في ميدان الأعمال الدولية أيضا[1].

1-3- أهمية التصدير: تتمثل أهمية التصدير في المزايا التي تحصل عليها الدولة من خلال[2]:

- ✓ يمثل التصدير المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي تستفيد منه عمليات تمويل الاستيراد من جهة ، و تخفيض العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى.
- ✓ إن وجود الصناعات التصديرية قد تحصل على مدخلات من صناعات غير تصديرية ، و هذا أن جزء من مخرجاتها قد يستخدم في تدعيم صناعات غير تصديرية أيضاً ، و هذه العلاقة التكاملية تؤدي حتماً إلى تطور الصناعات غير التصديرية و تحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل.
- ✓ إن التواجد المستمر في الأسواق الخارجية مع القدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية وهذا من اجل التصدير، فللتواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية، من حيث تكنولوجيا الإنتاج و تطوير المواصفات الفنية و استخدام وسائل ترويج أكثر تأثيراً و غيرها.
- ✓ كل هذه الأمور تنعكس بدورها على تطوير هيكل الصناعات التصديرية بشكل مباشر و تطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر ، و أقرب مثال على ذلك الصناعات الالكترونية اليابانية التي بدأت تظهر في الأسواق الأوروبية في أوائل السبعينات ، على الرغم من أنها كانت متوسطة الجودة مقارنة بمثيلاتها المصنعة في دول أوروبا الغربية و أمريكا.
- ✓ حث أن التواجد المستمر في هذه الأسواق أكسب الشركات اليابانية الخبرة و مكنها من نقل التكنولوجيا المنتجة من الدول المنافسة و تطويرها إلى الأفضل ، حتى أصبحت الآن الأكثر بيعاً و الأكبر تفضيلاً من جانب المستهلك الأوروبي و الأمريكي على حدّ سواء ، وقد انعكس ذلك الأمر على الصناعات الهندسية الأخرى المنتجة في اليابان، و بدأت تغزو أسواق العالم.

إضافة إلى ذلك و على مستوى المنافسة العالمية أصبح التصدير يشير إلى مدى امتياز اقتصاد بلد معين بالمردودية، التكلفة المنخفضة، الجودة حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي و التكنولوجي ، أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيراً على اعتبار قدرات التصدير و خاصة محتوياته التكنولوجية و المقصود بذلك

1- سعد غالب ياسين, **الإدارة الدولية, مدخل استراتيجي**, دار البازوردي العلمية, الأردن, 1999, ص 40.

2- مصطفى محمود حسن هلال, **التسويق الدولي, كلية التجارة**, مجهول دار و بلد و سنة الطبع, ص 09.

هو طبيعة التكنولوجية ذاتها، فصنع و تصدير جهاز أوتوماتيكي مثلا يختلف في أهميته و قيمته المضافة عن صنع و تصدير آلة ميكانيكية[1].

و من خلال ما سبق توصلنا إلى أنّ عملية التصدير يتسرب تأثيرها انطلاقا من تحسين الجودة إلى حدوث تخفيض في تكاليف الإنتاج و التكلفة النهائية وصولاً إلى تحقيق وضعية تنافسية أقوى ، و بالتالي الاستحواذ على شريحة سوقية أكبر ، مما يرفع رقم الأعمال و بالتالي الحصول على أكبر أرباح و توزيع جزء منها إلى المساهمين.

إن مفهوم القدرة التصديرية تعرف بأنها الآلية الواجب اتخاذها في عملية تتدخل في مراحل النشاط التجاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تعتبر القدرة التصديرية الركيزة الأساسية لمختلف دول العالم ومن هنا يمكننا صياغة تعاريف ومنها:

– هي تلك الآلية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من داخل الوطن (الإقليم الجغرافي للبلد)، إلى خارج الوطن أي خارج حدود البلد.

– هي استطاعت الدولة من إيجاد السبل من اجل تصريف الفائض من مختلف السلع الاقتصادية إلى البلدان التي تعاني من نقص حاد لهذه السلع المنتجة، أي عبور السلع والخدمات من داخل البلد إلى بلد آخر.

2– مفهوم إستراتيجية القدرة التصديرية

التعريف الأول: تعرف إستراتيجية القدرة التصديرية على أنها (تنفيذ مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على المستوى الدولة، بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها، ما ينعكس على زيادة القدرة التنافسية للمنتجات في الأسواق العالمية الدولية[2].

التعريف الثاني: ولقد عرفها الاقتصادي كروجر" Krouger" سنة 1981، على أنها مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة، التي يتم إتباعها لتحفيز جميع السلع المصدرة دون الاعتماد على سلعة واحدة.

التعريف الثالث: أما بلاصا "Balassa" و باغواتي سنة 1985، عرفا القدرة التصديرية على أنها الإستراتيجية التي تهدف إلى زيادة الصادرات ، من خلال تقديم حوافز سعرية غير منحازة لصالح صناعات بدائل الواردات[3].

1- محمد سعيد أوكيل, **مرجع سابق**, ص 28.

2- محمود حامد عبد الرزاق، **تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية**، مكتب الحديث للنشر والتوزيع، مصر، 2006، ص: 132.

[3]- السواعي خالد محمد، **التجارة والتنمية**، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2006، ص: 38،(بتصريف).

ويمكننا أن نعرفها على أنها سياسات وآليات تشجيع الصادرات ، وتمثل مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية في الأسواق العالمية.

3- أهمية القدرة التصديرية في الاقتصاد

يزداد الاهتمام يوما بعد يوم بقطاع التجارة الخارجية وبخصوص جانب قدرة الدولة من إيجاد سبل للتصدير نظرا للآثار التي تنعكس على النمو الاقتصادي في مختلف دول العالم المتقدمة والناشئة.

كما تعتبر استطاعت الدولة من القدرة التصديرية من إيجاد الآليات الهامة لزيادة معدلات نمو النات ج المحلي، وهذا من خلال توسيع نطاق السوق والذي يعتبر القناة الأولى إلى اقتحام الأسواق العالمية ولابد من وجود نية صادقة لدى الدولة في تنويع صادراتها خارج قطاع المحروقات عن طريق تشجيع الصناعات الناشئة الصغيرة والمتوسطة منها، وهذا بالطبع يسهم في عملية تمويل عمليات التنمية الاقتصادية شريطة ألا تحجب عوائد الصادرات لهذه المؤسسات.

- قدرة الدولة من خلال مؤسساتها من تحقيق تدفقات : سلعية، خدماتية، معلوماتية، مالية ، ثقافية ....الخ، إلى أسواق دولية، و أخرى بغرض تحقيق أهداف معينة.

4- الطبيعة التنظيمية لإستراتيجية التصدير

أن أهم المراحل التي يجب الأخذ بها بعين الاعتبار عند التفكير في عملية التصدير، للدخول إلى الأسواق الدولية، هذا من خلال فهم الطبيعة التنظيمية لهذه العملية ، من اجل أن يكون هناك نجاح لعملية التصدير، وذلك من خلال توفير القدرة والآلية والإمكانات المتاحة للتعرف على كيفية تنظيم الصادرات والقواعد العامة له، كذلك فهم صيغة السلعة المصدرة وكل ما يحيط بها وهذا بدراسة المزيج التسويقي للصادرات خارج قطاع المحروقات، كما يجب توفير وتجهيز مخطط للعملية التصديرية ومحاولة إيجاد صيغ لكيفية تنميتها وهذا ما سنحاول التعرف عليه من خلال ما يلي:

4-1- التنظيم الجيد للصادرات: وهذا مع مراعاة القواعد العامة الواجب مراعاتها ، من خلال صياغة السياسات التصديرية و مبادئ وطرق اختيار الأسواق للتصدي.

وتتضمن القواعد المؤشرات التي يجب أن تهتم بها القدرة التصديرية عندما تتوفر القدرة للمؤسسات وتتمثل في:

- مبدأ التخصص والتقسيم الدولي للعمل : الذي يرجع هذا التقسيم إلى الاقتصادي أدم سميث إذ لا يوجد اختلاف من حيث المبدأ، التخصص والتبادل الدولي للتجارة بين مختلف المناطق و الأقاليم الجغرافية داخل

الدولة، في كلتا الحالتين أن تتخصص الدولة أو المنطقة في إنتاج سلع تستطيع أن تعرضها للبيع في الخارج بأسعار اقل من نفقات إنتاجها في الدول والمناطق الأخرى والعكس صحيح.

– عند اتخاذ القرار بشأن التصدير من اجل اقتحام الأسواق الدولية، لابد من الأخذ بعين الاعتبار مبدأ قانون النفقات (التكاليف)، النسبة(المقارنة)، والذي عادة ما يستند إلى نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو ، بمعنى أن تتخصص الدولة ومؤسساتها في إنتاج وتصدير تلك السلع التي يمكن أن تنتجها بتكلفة اقل وتتمتع فيها بنسبة أعلى، ففي هذه الحالة تكون القدرة التنافسية لهذه المؤسسات كبيرة في الأسواق الدولية، وذلك لإمكانية عرض وبيع المنتجات بأسعار تنافسية.

– إن تتوفر القدرة التصديرية للمؤسسات هو أكثر من ضرورة على أن تكون هناك فائضا نتاجي للتصدير وهذا الفائض مرتبط بشرطين هما:

* ضرورة وجود فائض في الإنتاج يمكن إدخال السلعة محل الدراسة في نطاق السلع المرشحة للتصدير ويعتبر هذا الشرط ضروريا وليس كافيا.

* ضرورة استفاء الفائض من الإنتاج الشروط الشكلية وذلك حتى يتفق مع أذواق المستهلكين ومستويات أذواقهم.

– إن وجود علاقة بين تنمية الصادرات التي قد تؤدي إلى تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات بشقيه الاقتصادي والمحاسبي، ففي حالة عدم قدرة حصيلة الصادرات على دفع تكاليف فاتورة الواردات فإنها تلحق عجزا في ميزان المدفوعات مما يدفع بالدولة إلى الحصول على قروض من اجل معالجة العجز، إذن فان هذه القاعدة تعبر على القدرة و إستراتيجية الدولة التي على أساسها تتحدد قدرتها التصديرية.

– تتعلق هذه القاعدة بالتعريف بالمنتج من خلال الترويج له في مختلف وسائل الإعلام ، حتى يتمكن المستهلك الأجنبي من الوقوف على مزايا المنتج و مميزاته.

4-2- العمل على تحسين الاستثمار الذي يخدم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن ضرورة إيجاد وتوفير مناخ ملائم لنمو وتطوير هذه المؤسسات مع توفر الدعم الحكومي على مستوى الإطار التنظيمي، وهذا من خلال بناء سياسات و منظومة مؤسساتية تتوافق وخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثلا التخفيف من العوائق التنظيمية والقانونية، تحسين نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى الإعفاءات الضريبية، تقديم التسهيلات الائتمانية التي تسمح بتغطية الفجوة بين الموارد المتوفرة والموارد اللازمة مع ضرورة وجود البنى التحتية الأساسية للنقل والتي تتمثل في شبكات الطرقات والسكك الحديدية، وسائل الاتصالات السلكية واللاسلكية، كل هذه العوامل من شأنها أن تسهم من الرفع في الكفاءة الإنتاجية لتنمية القدرات التصديرية بشكل مستدام لهذه المؤسسات.

وتجدر الإشارة إلى كافة الجهود والمبذولة من طرف الحكومة الجزائرية وإلزامية تحسين مناخ الاستثماري وتحسين بيئة الأعمال، إلا أن كل هذه الجهود لا تفي بالغرض المطلوب وحتى يتم تحسين مناخ وبيئة الأعمال لاستثمار حتى تتوفر جملة من متطلبات والتي يمكن أن نوجزها على عدة مستويات ومنها:

* **تأهيل الموارد البشرية:** أمام الجزائر كافة المعطيات التي يفرضها اقتصاد المعرفة ، حيث أن تأهيل العنصر البشري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تطوير قدراته وتكوينه، وهذا بهدف تحسين الأداء للاقتصاد خارج المحروقات وكذا استخدام التكنولوجية الحديثة في التقنيات التي تتعلق بالإنتاج وتحسين صورة المنتج.

وهذا من خلال إعداد برامج ودورات تكوينية من اجل تدريب وزيادة خبرة العنصر البشري، فضلاً عن تقديم وتشجيع هذه الموارد مع تطوير سياسات التعليم وربط الجامعة بهذه المؤسسات من الحصول على مخرجاتها بما يتلاءم مع متطلبات سوق العمل.

* **إنشاء وتطوير الهياكل القاعدية** : وتشمل هذه الهياكل القاعديةِ مختلف المباني، شبكة الطرقات، المياه، الكهرباء، المواصلات الحديثة، المواقع الصناعية، التي تسهم في زيادة حركة وتدفق السلع والخدمات والمعلومات لتستفيد منها هذه المؤسسات الناشئة.

4-3- ضرورة التوجه للأسواق الواعدة والانفتاح على الأسواق العالمية

نعلم أن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أسواق محدودة جدا ، ولم تعرف أي تنوع في منتجاتها، وفي إطار تغير موازين القوى في الأسواق الدولية لصالح الاقتصاديات الناشئة على حساب الشركات المتعددة الجنسيات لاقتصاديات الدول المتقدمة ، فمثلا عندما تتعرض اقتصاديات البلدان المتقدمة لازمات مالية، تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من هذه الأزمات وفرصة مواتية لتحسين مكانتها وفرض وجودها في السوق الدوليةّ، هذه العوامل قد تفتح آفاق واسعة أمام تنمية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة الاندماج الاقتصاد الوطني ضمن الاقتصاد العالمي.

4-4- استغلال المزايا النسبية للمنتجات الوطنية

إن استغلال المزايا النسبية التي قد تتمتع بها المنتجات التي تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإنتاجها، التي قد تصبح وتتحول إلى مزايا نسبية تنافسية في ظل وجود وفرة في الموارد والمواد الأولية، حيث تمتلك هذه المؤسسات بعض المزايا النسبية على المستوى العالمي في إنتاج بعض السلع المطلوبة دولياً مثل: التمور، الفوسفات، المطاط، الاسمنت الأبيض، الامونياك، بالإضافة إلى المواد الفلاحية التي تنتجها الجزائر مرتين في السنة كالطماطم حيث لم ترقى هذه المواد بعد إلى درجة تصديرها إلى المستوى المطلوب، والذي يعكس الإمكانيات الحقيقية للاقتصاد الوطني.

5- أهم المشاكل التي تواجه التصدير لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تواجه القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة العديد من المشاكل والعقبات وغالباً ما تؤدي هذه الأخيرة إلى الفشل لنمو وتطور هذه المؤسسات التي تهدف لتحقيق الأهداف المنشودة، لعل ابرز هذه المشاكل على سبيل المثال لا الحصر هي:

5-1- القيود المتعلقة ببيئة الاستثمار

لقد فشلت الصادرات الغير النفطية من فرض وجودها وإيجاد مكانا لها في الأسواق العالمية والدولية، رغم ما يتم تقديمه من الدعم من مختلف الجهات خاصة الدعم الحكومي الكبير(برنامج الإصلاحات الرامية إلى الرفع مستوى القدرات التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحسين مناخ بيئة الأعمال من خلال النوعية)، كذلك التدريب وتوجيه الشركات المصدرة والمحتمل تدويل أنشطتها.

ولقد صنف التقرير الصادر عن بيئة الأعمالDoing Busines في عام 2016، و الصادر عن البنك الدولي الجزائر في المركز 148 من بين 184 دولة حول العالم شملها هذا التقرير، أي أن أقل من خمسة مراتب مقارنة مع سنة 2015، وفي نفس التقرير احتلت المرتبة 127 فيما يتعلق بالتجارة الخارجية، إما بالنسبة للمؤسسات التي ترغب في التصدير فهي تواجه بيروقراطية و مشاكل عدة، فيجب عليها ملء العديد من الوثائق ولكذا الانتظار لمدة سبعة عشر يوما بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة الحاوية الواحدة لأكثر من 1248 دولار أمريكي.

5-2- القيود القانونية والسياسية

وتتمثل هذه القيود في الخسائر التي يمكن أن تلحق بالمؤسسة في حال صدور قوانين وتشريعات جديدة، والتي قد تتعاكس مع أهداف و إستراتيجية التي تتماشى مع مساعي هذه المؤسسات، ومن بين هذه القيود مثلا صدور قانون التأميم، المصادرة، الصفية للمشروعات، والقيود المفروضة على الملكية الأجنبية والتعامل مع النقد الأجنبي والشروط الموضوعية على استخدام الإمكانيات المحلية، واتجاهات النقابات والرسوم الجمركية.

5-3- القيود التجارية

وتتمثل هذه القيود أساساً في عدم دفع الزبونلمستحقات المشتريات في حالة البيع لأجل، وهذا ما ينعكس في عدم استفادة المؤسسة لكامل مستحقاتها المالية رغم الأجل المتفق عليه، مع العلم أن خطر الدفع قد يختلف على حسب كل قطاع كذلك حسب المنطقة، بالإضافة إلى نقص التموين بالمواد الأولية، المنتجات نصف المصنعة المستوردة وارتفاع أسعارها في تمويل نشاطات المؤسسة بالعملة الصعبة، عدم امتلاك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المعلومات، البيانات الكافية عن الأسواق الدولية التي تمكنها من

اتخاذ قرار الاستثمار، مما يترتب عنه عدم إدراك صاحب المشروع أو المؤسسة للفرص المتاحة أو جدوى التوسع أو تنويع النشاط.

كذلك التراجع في الخبرة المكتسبة لدى أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة ، التي عادة ما تحول دون فرض وجودها في الأسواق الدولية، والذي يترتب عنه ارتفاع التكاليف الخاصة بالسوق مما يعني: انخفاض هامش الربح الممكن تحقيقه من عملية التصدير، مع عدم انتظام برامج في الرحلات الخاصة بالتصدير السلع، نقص الخطوط المخصصة للتصدير، غياب الهياكل القاعدية التي تتكفل بوظيفة التصدير ، كل هذه الأمورمن شأنها أن تسهم في تراجع مستويات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كذلك تراجع لقنوات التوزيع ذات الطابع الخصوصي وخدمات ما بعد البيع لهذه المؤسسات.

5-4- القيود الثقافية

وهي القيود التي قد تنجم عن الاختلاف في أذواق المستهلكين، يظهر هذا من خلال التباين الثقافي والمعرفي بين السوق المحلي والأجنبي، والتي تؤثر على الحصول المعلومات وصانعي القرار في المعاملات الدولية.

5-5- القيود المرتبطة بالمنافسة

والتي ترتبط بالمنافسة الغير المتكافئة في بعض الأسواق على غرار الأسواق الأوربية وبين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتواجدة بالسوق المستهدف، إذا كان السوق يتميز ب: الكفاءة العالية، الإنتاجية المرتفعة والقدرة التنافسية، التكنولوجية والتسيير الجيد، بينما تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من محدودية في الإمكانيات و كافة المزايا التي يتمتع بها السوق بالإضافة إلى عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير العالمية من حيث الجودة.

الأمر الذي يجعل نتائج المنافسة محسومة وهذا لصالح الطرف الأقوى، وفي هذا السياق يتوقع الخبراء بان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوضعها الحالي الغير المؤهل للمنافسة وتبوء مكانة في الأسواق العالمية في حالة توجهها نحو التصدير.

المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية للعلاقة بين تطور القدرة الإنتاجية والقدرة التصديرية للمؤسسات

تعتبر الصادرات ضمن المتغيرات الاقتصادية الهامة التي تؤكد كثير من الدراسات التطبيقية على أهميتها باعتبارها إحدى المتغيرات التفسيرية في دالة النمو .

1-العلاقة بين الصادرات و النمو الاقتصادي

1-1- العلاقة بين الصادرات والنمو في الفكر التجاري

اعتبر التجاريون أن تحقيق وتكوين فائض مستمر في الميزان التجاري هو المصدر الرئيسي لتحقيق قدر كبير من الثروة، الأمر الذي يحتم على الدولة تقييد وارداتها وتشجيع صادراتها للحصول على القدرة الشرائية التي تستخدمها في الحصول على احتياجاتها من الخارج، وكان ذلك خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر وأوائل القرن الثامن عشر، حيث قاموا بالتأكيد على ضرورة على قيام الدولة بزيادة ما لديها من ثروة كالذهب والفضة المتاحة، والتي تمنح الدولة القوة حسب رأيهم ومن هنا تظهر أهمية وضرورة تشجيع الصادرات[1].

لقد تضمنت سياسة تشجيع الصادرات عند التجاريين تشجيع الصادرات من السلع الصناعية بكافة الوسائل، والعمل باستمرار على إيجاد وتوسيع الأسواق الخارجية الجديدة، وتقديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لتمكينها من المنافسة الخارجية، وإنشاء المناطق الحرة والموانئ التي من شأنها مساعدة الصادرات على التطور، وتخفيض نفقات إنتاج السلع التي تصدر للخارج[2].

نفهم من وجهة نظر التجاريين هذه أنهم كانوا يوافقون على تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي من خلال دعم تشجيع الصادرات من جهة، وتخفيض أجور العمال من ناحية أخرى وصولا إلى تحقيق فائض في الميزان التجاري، حيث طالبوا مبادلة قوية ومؤثرة تستطيع أن تدافع عن المصالح التجارية، وتحطم الكثير من الحواجز التي أقامتها العصور الوسطى في وجه التوسع التجاري.

1-2- العلاقة بين الصادرات والنمو في الفكر الكلاسيكي

تشير نظرية النمو الاقتصادي التقليدي التي قدمتها المدرسة الكلاسيكية أن الزيادة أو التوسع في الصادرات تعزز تأصيل مبدأ التخصص في إنتاج سلع الصادرات، وهذا بدوره يؤدي إلى تحسين الإنتاجية ورفع المستوى العام للمهارات الإنتاجية في قطاع الصادرات، وبالتالي إعادة وعليه تصبح الصادرات بمثابة آلة للنمو التي تحرك وتدفع عجلة النمو في كافة قطاعات الاقتصادية، وتبرز النظرية الكلاسيكية فرضية العلاقة بين التجارة والنمو الاقتصادي وفق المكاسب التجارية التي تحصل عليها الدولة من جراء تجارتها الخارجية وتتمثل هذه المكاسب في[3]:

1- مريم عيسى مهني، **بين الصادرات والنمو الاقتصادي، دراسة نظرية تحليلية في ليبيا 1980-2010**، آما راياك، مجلة علمية محكمة،الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا، المجلد 07، 07، العدد 20، 2016،ص: 74.

2- كبداني سيد أحمد، **اثر النمو الاقتصادي على عدالة توزيع الدخل في الجزائر مقتارنة بالدول العربية**، أطروحة دكتوراه ،2003، جامعة تلمسان، ص: 23.

3- عابد بن عابد العبدلي، **تقدير اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية، دراسة تحليلية قياسية**، مجلة قياسية، مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، السنة التسعة، العدد 27،2005، ص: 12.

– **مكاسب صافية:** تتحقق الميزة النسبية لدافيد ريكاردو نتيجة التخصص الدولي في إنتاج السلع بحيث تجني الدولة المكاسب من خلال فائض الإنتاج المتخصصة فيه، وكذلك من خلال تقسيم العمل فان الإنتاج يزداد وبالتالي زيادة المستوى المعيشي للأفراد الناتجة من التبادل التجاري من خلال إتاحة الفرص لشراء السلع الأجنبية.

– **مكاسب حركية:** تتمثل هذه المكاسب في أن التجارة الخارجية للدولة تمثل وسيلة سوق صادراتها ومنتجات قطاعاتها التصديرية، فكلما اتسع حجم سوق الصادرات كلما زاد معدل التراكم الرأسمالي، وبالتالي توسع نطاق منحنى إمكانيات الإنتاج للدولة المتبادلة تجاريا مما يؤدي إلى زيادة مستوى الرفاهية لمجتمعاتها.

– **مكاسب تجارية:** ويعود هذا المبدأ إلى ادم سميث حيث أكد على أهمية التجارة كمنفذ لتصريف فائض الإنتاج من سوقها المحلي إلى الأسواق العالمية، وبالتالي التوسع في حجم الصادرات مما يؤدي إلى النمو التلقائي في الاقتصاد العالمي، وتعتبر دول جنوب شرق آسيا ومنها سنغافور ة، اليابان، هونغ كونغ من بين الدول التي حققت خلال العصر الحديث انجازات تنموية من خلال نمو صادراتها الصناعية.

1-3- العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي في الفكر الكينزي (الحديث)

كان من ابرز اهتمامات " كينز " في هذا المجال تحليل أهمية دور الصادرات كأحد مقومات الدخل القومي، حيث تسهم من خلال عمل المضاعف بزيادة الدخل بصورة اكبر من قيمتها مباشرة، ويعرف المضاعف بأنه النسبية بين الزيادة في الدخل والزيادة المبدئية في الصادرات التي أحدثت هذه الزيادة الكلية، غير انه بعد ذلك ظهر بعض الاقتصاديين بوجهة نظر مختلفة مثل "ميردال" الذي يرى أن التجارة الخارجية لا يمكن أن تلعب دورا ايجابيا في تحقيق النمو الاقتصادي للدول النامية، طالما أن الدول الرأسمالية الصناعية هي المسيطرة على العلاقات الاقتصادية الدولية، وهي تمارس استغلال ونهب ثروات الدول النامية الضعيفة، ناهيك عن المنافسة الكبيرة بين تلك الدول للسيطرة على الأسواق ورؤوس الأموال في العالم، وبالتالي أن أي تقدم يمكن أن تحققه صادرات الدول النامية يرجع إلى اغلب للدول الصناعية المتقدمة.

أما " نيكرسه " فهو يرى أن التجارة الخارجية ما هي إلا أداة للنمو الاقتصادي، ولقد استدل على ذلك بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في بعض الدول الحديثة مثل : كندا، استراليا، الأرجنتين، و بالتالي فقد أكد على ضرورة الاهتمام بالصادرات في الدول النامية نظرا لما تواجهه هذه الصادرات من عقبات كبيرة، وعموما فان تجارب الدول النامية التي انتهجت سياسة تشجيع الصادرات، أثبتت أن تنمية وتنويع الصادرات تعمل على تسريع النمو الاقتصادي أكثر من أي سياسة أخرى[1].

1- وعيل ميلود، **المحددات الحديثة للتنويع الاقتصادي في الدول العربية وسبل تفعيلها، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية** جامعة الجزائر 3، 2014، ص: 26.

2- العلاقة بين الصادرات خارج المحروقات والنمو الاقتصادي

بالنسبة للصادرات خارج المحروقات فقد أكده الكثير من الدراسات المتخصصة في هذا المجال إلى إبراز أهمية التنويع الاقتصادي في البلدان العربية المصدرة للمحروقات، باعتباره خيارا استراتيجيا لتحقيق النمو الاقتصادي، وذلك بتسليط الضوء على أهم محددات النجاح فيه لاسيما في ظل التحديات الراهنة التي تواجهها هذه البلدان، والناجمة عن تقلبات أسعار المحروقات، وباعتبار أن هذه المادة مادة ناضبة وليست دائمة تجعلنا ندرك حجم المخاطر، والفرص المتاحة والإمكانيات المهدورة.

لقد احتلت مسألتي النمو الاقتصادي وتنويع الصادرات مكانة هامة في بحث وفكر الاقتصاديين وذلك من خلال التابعات الأولى للرواد الكلاسيكيين حتى في وقتنا الحاضر، و بالرجوع إلى تاريخ الفكر الاقتصادي يمكن قراءة العديد من التفسيرات المختلفة حول إشكالية سعي الاقتصاديات الكبرى للنمو الاقتصادي وتنويع أنشطتها الاقتصادية على مر الزمن.

من بين الدراسات التجريبية حول العلاقة بين الصادرات خارج المحروقات والنمو الاقتصادي ومنها ما يلي[1]:

- بالاستناد إلى عينة تتكون من 97 بلداً ناميا خلال(1971-1989) وجدت جيفري ساكس "JeffreySachs" سنة 1995، علاقة معنوية سلبية بين صادرات الموارد الطبيعية والنمو الاقتصادي .

- كما قام بيري " AlbertBerry" سنة 2008، من خلال الاعتماد على تحليل المقارن لمجموعة من البلدان هي، إندونيسيا، فنزويلا، تشيلي، نيجيريا، توصل لنتائج سلبية لأثر الموارد في خلق فرص العمل وتوزيع الدخل في الدول المصدرة للمحروقات والمعادن، كما فسر تيري كارل " TerryKarl" سنة1997، كيف أن البلدان النامية المصدرة للمحروقات تتجه نحو الاعتماد بشكل مفرط على مداخيل المحروقات كموارد جبائية، وتعمل على تهميش دور النظم الضريبية ومؤسسات الدولة.

يشير روزماري ثورب "Rosemary Thorp " سنة 2012، إلى أن الدول المنتجة للمحروقات والمعادن لديها بشكل عام مشاكل جسيمة في التنمية المؤسسية على المدى الطويل على الرغم من أن في بعض الحالات الاستثنائية ، مثل شيلي ، بوتسوانا التي تتوفر على مؤسسات قوية الآثار الضارة ، وسمحت بتحقيق النمو والتنويع.

- استنادا إلى التحليل المقارن لدول مثل: لبيرو وبوليفيا و الإكوادور قام بيبينكتون "bbington" عام 2013، بتحليل آثار الأنشطة الإستراتيجية على التنمية المحلية في المناطق المحلية في مناطق التعدين واستخراج

1- موسى باهي، كمال روابنية، **التنويع الاقتصادي كخيار استراتيجي لتحقيق التنمية المستدامة في البلدان النفطية: حالة البلدان العربية المصدرة للنفط المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية**، العدد 05، ديسمبر 2016، ص: 137- 138.

المحروقات، وتوصل إلى وجود روابط ضعيفة بين الصناعات الاستخراجية على الاقتصاديات المحلية بشكل عام، فضلا عن الحصيلة الهزيلة لمشاريع التنمية المحلية المدعمة من قبل الشركات الاستخراجية، كما أن المحروقات أن مناطق المحروقات والمعادن تأثرت بشدة جراء التدهور البيئي الحاد.

و أوضح آكبادوك "Akpadock" سنة 1996، في مقال تنويع الصادرات لا يعزز الاستقرار فقط، ولكن يتسع نحو أهداف مثل النمو الاقتصادي ومعالجة البطالة، كما توصل لنتيجة أكد فيها أن التجمعات تعمل على: تنويع قاعدتها الاقتصادية حتى تحافظ على استمراريتها على قيد الحياة أي من خلال إيجاد تغيرات هيكلية في المستقبل للاقتصاد الوطني.

بشكل عام فان البلدان التي تعتمد على صادرات المحروقات أو المعادن ضعيفة وهشة، كما أنها تساهم بشكل ضعيف في النمو الاقتصادي والتنويع والتنمية المؤسسية وخلق فرص العمل.

المطلب الثالث: اثر العوامل الداخلية والخارجية على إنتاجية المؤسسات وصادراتها

1- العوامل الداخلية: و تتضمن مايلي

1-1-إنشاء صندوق خاص بترقية الصادرات: حيث يتم تخصيص أموال لها الصندوق من اجل تقديم الدعم المالي للمصدرين و تشجيعهم في ممارسة نشاطهم والعمل على ترقية منتجاتهم الموجهة نحو الأسواق الخارجية .ففي الجزائر تم إنشاء صندوق خاص بترقية الصادرات " fspe"، وهذا بموجب قانون المالية لسنة 1996.

كما تقوم الدولة بتقديم المساعدة عن طريق هذا الصندوق لفائدة المؤسسات المنتجة خارج قطاع المحروقات، فكل زبون يمارس نشاط تجاري بصفة قانونية في مجال التصدير يتم منحة مساعدة أو منحة مالية حسب وهذا حسب الموارد المتوفرة ، حيث توجد مجالات معينة بالاستفادة من هذه الإعانة[1]:

- توفير مبالغ مالية لتغطية أعباء تتعلق بدراسة السوق، مع ضرورة التكفل بمصاريف المتعلقة بمشاركة في المعارض بالخارج.

- التكفل بمصاريف النقل الدولي وهذا قد ينعكس بالإيجاب في الرفع من شحن البضائع بالموانئ الموجهة للتصدير.

1-2- إنشاء تجمعات التصدير: إن الهدف من إنشاء مثل هذه التجمعات هو التغلب على مشكلة ضعف كفاءة وإمكانيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، من خلال الاستفادة من التكنولوجيا المتطورة والتسهيلات الائتمانية التي تمنح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى جعل الشركات ذات قدرة

1- مركز التجارة الدولية، **آفاق القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2015**،http://www.intracen.org

وإمكانية تنافسية في الأسواق الخارجية، ويتحقق ذلك إما عن طريق التعاقد من الباطن مع المؤسسات الكبيرة أي أنها تقوم بأداء جزء من النشاطات الداخلة في تركيبة المنتج النهائي الموجه إلى الأسواق العالمية، وتنطوي صفقات التعاقد من الباطن على اتفاقية بين وحدتين إنتاجيتين يقوم احد الإطراف بإنتاج سلعة، أو تزويد أو تصدير قطع الغيار، أو المكونات الأساسية الخاصة بسلعة معينة مع الطرف الأخر[1].

2- الجهود الدولية: تتمثل الجهود الدولية في مختلف الإجراءات المتخذة بين دول العالم وأهمها[2]:

2-1- وجود مركز التجارة الدولية: حيث يتكفل هذا المركز على تعزيز وتشجيع القدرة التنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق تحسين إدارة التوريد، بالإضافة إلى التسويق وإنشاء العلامات التجارية، ويساعد هذا المؤسسات في الأسواق الدولية من خلال تسهيل التواصل ومعرفة المعايير واللوائح المعمول بها.

2-2- أهمية مجموعة العشرين G20: إن اهتمام مجموعة العشرين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاهتمام بالدور الذي تؤديه هذه المؤسسات في عملية التنمية وتوفير مناصب العمل، ويتزيد الحديث عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل هذه المجموعة، خاصة في ما مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي نشاطها ينصب حول: التجارة، التمويل، البنية التحتية، التوظيف، تنمية المهارات حيث تم الاتفاق على خمس توصيات التي اعتمدتها مجموعة العشرين وهي:

2-2-1- تحسين وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق العالمية

حيث تسعى هذه المجموعة لتزويد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببرامج بناء القدرات والدعم للازم للامتثال للمعايير الدولية، بالإضافة إلى تطوير برامج ريادة الأعمال في دول مجموعة العشرين لتسهيل تحرك رواد الأعمال والكوادر التنفيذية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى العالمي.

2-2-2- تحسين حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل

تعمل مجموعة العشرين على إيجاد قنوات لتمويل بديلة عن طريق دعم السياسات، واللوائح والمعايير والتنسيق بينها، والعمل تحسين توافر المعلومات الجديرة بالثقة التي تعنى بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1- محمود حامد عبد الرزاق، **تكنولوجيا المعلومات وزيادة التنافسية ودعم التنمية الصناعية، القاهرة، مكتبة الحرية** للنشر والتوزيع، 2006، ص:53- 54.

2- الصندوق الخاص بترقية الصادرات، https://www.commerce.gov.dz/ar/b-aide-pour-l-exportation تم الاطلاع عليه 06 ماي 2017.

2-2-3- تحسين حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مهارات الإدارة و ريادة الأعمال

تعمل مجموعة العشرين على التكثيف والتوسع في تنشيط برامج التدريبية لتنمية المهارات وهذا من خلال الرفع من مستوى التعليم لتنمية مهارات العمل لكافة العنصر البشري والطاقم الإداري المسير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع تدعيم ريادة الأعمال التي تدعم شبكات المشاريع ومراكز التفوق.

2-2-4- تحسين حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الاقتصاد الرقمي والأنظمة الاقتصادية الإبداعية

تلتزم مجموعة العشرين بتحسين البنية الرقمية والعمل على تنمية الدول الأعضاء، هذا من اجل شبكات التواصل فيما بين دول المجموعة مع توفير الاستثمار في مجال الاتصالات الحديثة خاصة مجال الرقمنة.

2-2-5- ضمان استمرارية الإصلاحات التجارية لبناء بيئة تجارية مواتية لقيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

و هذا من أجل ضرورة تنفيذ البرامج المبرمة مع التقيد باللوائح و المعاهدات و السياسات الحالية، مع ضرورة مراعاتها لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحسين رقمنة العمليات التنظيمية الحكومية من اجل الحصول السرعة، وسهولة الوصول مع إمكانية الحصول على المشتريات.

المبحث الثالث: العناقيد الصناعية آلية لزيادة تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: إستراتيجية نمو وتطور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تبرز أهمية البحث من خلال معرفة الدور الذي تؤديه المشروعات الصناعية الصغيرة ، في التقليل من معدلات البطالة والحد من الفقر فضلا عن مساهمتها الكبيرة والفاعلة في زيادة معدلات النمو الاقتصادي، كما تلعب الصناعات الصغيرة دوراً هاماً في تحقق أهداف التنمية الصناعية ، محققتهً بذلك زيادة وتنويع الإنتاج ونمو فرص العمل وتنوعها وكذلك تحقق الترابط والتكامل فيما بين القطاعات ألاقتصادية ، كذلك فيما بين الصناعات الكبيرة والصغيرة وتحسين توزيع الدخول حسب البيئة المكانية ، فهي نواة مستقبلية للمصانع الكبيرة ، كل هذه العوامل وغيرها تجعل الحاجة قائمة إلى الصناعات الصغيرة، ومن هنا تكتسب المشروعات الصناعية الصغيرة أهمية كبيرة بالنهوض بمسيرة التنمية الاقتصادية.

1- الإطار النظري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

1-1- مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يعتبر مصطلح المشروعات الصغيرة والمتوسطة مصطلحا واسع الانتشار، ويشمل هذا المصطلح الأنشطة التي تتراوح بين من يعمل لحسابه الخاص أو في منشأة صغيرة تستخدم عددا معينا من العمال ، ولا يقتصر هذا المصلح على منشآت القطاع الخاص وملاكها وأصحاب الأعمال والمستخدمين ولكنه يشمل كذلك التعاونيات ومجموعات الإنتاج الأسرية أو العائلية.

لا يوجد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالمؤسسات التي تعتبر في الدول المتقدمة صغرى، تعتبرها الدول النامية كبرى، كما يوجد أكثر من تعريف في الدولة الواحدة. و لقد تبنت الدول معايير مختلفة لتعريفها و من أهم المعايير الشائعة: معيار العمال، معيار رأس المال، معيار المبيعات و الإيرادات، معيار الإنتاج، معيار التقنية المستخدمة، معيار استهلاك الطاقة و لكن أكثر المعايير شيوعا هو عدد العاملين بها، و هنا يوجد أيضا اختلاف حول الحد الأعلى و الأدنى لعدد العاملين مثلا في ألمانيا لا يزيد العدد على 49 عامل و في انجلترا 200 عامل و 300 عامل في اليابان. و رغم هذا الاختلاف يمكن سرد بعض التعاريف نذكر منها:

- ✓ بعض الدول تعرفها على أنها المشاريع التي لا يتجاوز عدد العاملين فيها 250 مشتغلا.
- ✓ أما في بلدان الشرق أسيا و في دراسة حديثة عن المؤسسات المتوسطة والصغيرة قام بها إتحاد دول بلدان جنوب شرق أسيا ASEAN فقد اعتبر أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي التي يكون عدد عمالها أقل من 100 عامل.

- ✓ أما لجنة الأمم المتحدة التنمية الصناعية فتعرف المؤسسات المتوسطة وصغيرة في الدول النامية على أنها كل مؤسسة يعمل بين اقل من 90 عامل، أما بالنسبة للدول المتقدمة فتكون فالمؤسسة الصغيرة والمتوسطة إذا كانت تشغل اقل من 500 عامل.
- ✓ ويعرف البعض المشروعات الصغيرة والمتوسطة " بأنها "تلك المشروعات التي يدخلها حجمها دائرة المشروعات التي تحتاج للدعم والرعاية والنابعة من عدم قدرتها الفنية أو المالية على توفير هذا الدعم من مواردها وقدراتها وإمكانياتها الذاتية ".

إزاء هذه المعطيات، فإن معيار عدد العمال و قيمة الأصول يعتبران عنصران أساسيان لمختلف بلدان العالم في تحديد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة حسب مجال نشاطاتها الصناعية أو خارج مجال الصناعة كالتجارة و الخدمات.

2- تعريف الاتحاد الأوربي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قام الاتحاد الأوروبي بإصدار توصية بإنشاء أول تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و التي اعتمدا لجنة المفوضية الأوروبية سنة 1996، ليطبق هذا التعريف على نطاق واسع في جميع دول الاتحاد، وفي 6 ماي 2003 اعتمدت اللجنة توصية جديدة بعد التي تمت عام 1996، وذلك من اجل مسايرة التطورات الاقتصادية والتكنولوجيا الحديثة، وقد دخل هذا التعريف الجديد حيز التنفيذ في 1 جانفي 2005 ،ليطبق على جميع البرامج والسياسات والتدابير التي اتخذا اللجنة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إن الدول الأعضاء هي حرة من حيث تطبيق هذا التعريف داخليا، لكن يسري هذا التعريف وجوبا على بنك الاستثمار الأوروبي (BEI) وصندوق الاستثمار الأوروبي (EIF)، وقد دعتهم اللجنة لتطبيقه على أوسع نطاق ممكن[1].

وقد جاء تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجريدة الرسمية للاتحاد الأوروبي على النحو التالي[2]:

أ - **المؤسسة المصغرة:** هي مؤسسة تشغل أقل من 10 عمال ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أو مجموع ميزانيتها السنوية 02 مليون أورو.

ب - المؤسسة الصغيرة: هي المؤسسة التي تشغل أقل من 50 عاملا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أو مجموع ميزانيتها السنوية 10 ملايين أورو.

[1] -OCDE, Commission Européenne, La nouvelle définition des PME, Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration, 2006, p 06 -07. Disponible sur : www.awex-2005, p 17. export.be/files/library/Services/Immersions.../PME_europeenne.pdf. cons ulté le: 12/03/2014.

[2] -Journal officiel de l'Union européenne, REGLEMENT (CE) No 364/2004 DE LA COMMISSION , du 25 février 2004, [extrait de la recommandation 2003/361/CE de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des petites et moyennes entreprises (JO L 124 du 20.05.2003. article, p27.

ت – المؤسسة المتوسطة: هي المؤسسة التي تشغل أقل من 250 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 50 مليون أورو، أو لا يتعدى مجموع ميزانيتها السنوية 43 مليون أورو.

بالإضافة إلي شرط الاستقلالية، حيث لا يمكن اعتبار مؤسسة ضمن فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذا كان يتم التحكم في 25 %، أو أكثر من رأس المال أو حقوق التصويت فيها، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، من خلال واحد أو أكثر من المؤسسات العامة أو السلطات العمومية، بشكل فردي أو معاً ، ويمكن توضيح تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الجدول الآتي:

جدول رقم2-2: تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	الميزانية السنوية
مؤسسة مصغرة	أقل من 10	أقل من 02 مليون اورو	أقل من 02 مليون اورو
مؤسسة صغيرة	من 10 الى 49	أقل من 10 مليون اورو	أقل من 10 مليون اورو
مؤسسة متوسطة	من 50 الى 250	أقل من 50 مليون اورو	أقل من 43 مليون اورو

Source: OCDE : Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entreprenariat, sPME et l'entreprenariat,2005,p17

3- تعاريف بعض دول العالم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تستخدم العديد من الدول في العلم على أكثر من معيار في تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتنحصر في أغلبها على عدد العمال ورأس المال المستثمر، والجدول الموالي يعرض بعض التعريفات المعتمدة في بعض الدول في العالم.

جدول رقم:2-3: يوضح تعاريف بعض دول العالم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الدولة	عدد العمال	معايير آخري
الولايات المتحدة *** مشروعات صغيرة**	أقل من 500 عامل	مبيعات اقل من 5 مليون دولار سنويا
الاتحاد الأوربي: **– مشروعات متناهية الصغر** **– مشروعات صغيرة** **– مشروعات متوسطة**	أقل من 10 عمال أقل من 50 عامل من 50 إلى 250 عامل	– مبيعات أقل من 7 مليون اورو سنويا أو 5 مليون يورو حجم الأصول . – مبيعات أقل من 40 مليون يورو سنويا أو 27 مليون يورو حجم الأصول
تركيا: **– مشروعات متناهية الصغر** **– مشروعات صغيرة** **– مشروعات متوسطة**	أقل من 10 عمال من10 إلى 49 عامل من50 إلى 199 عامل	لا يوجد

مصر: **– مشروعات متناهية الصغر** **– مشروعات صغيرة**	لا يزيد عدد العاملين فيها على خمسين عاملا.	لا يقل رأسمالها المدفوع عن خمسين ألف جنيه. يقل رأسمالها المدفوع عن خمسين ألف جنيه.
ليبيا **– مشروعات متناهية الصغر** **– مشروعات صغيرة**	– لا يزيد عدد العاملين بالمشروعات الصغرى على 25 عنصرا – لا يزيد عدد العاملين بها على 50 عنصرا .	– لا تتجاوز قيمة الإقراض أي رأس المال التأسيسي الذي يمنح لمؤسسة بها الحجم 25 مليون دينار كحد أقصى. – لا تتجاوز قيمة الإقراض أي رأس المال التأسيسي 5 ملايين دينار كحد أقصى.
دول مجلس التعاون الخليجي **صغيرة متوسطة**		– تلك المنشآت التي يبلغ رأسمالها المستثمر اقل من مليوني دولار . – المنشآت التي يستثمر كل منها 6 مليون دولار.
اليابان: **صغيرة** **متوسطة**	– المشروع الصغير يعمل به اقل من 50 فرد. – المشروع المتوسط من 51–99.	رأس المال المستثمر اقل من 50 مليون.
فلسطين: **صغيرة** **متوسطة**	– عدد العاملين فيها من 1–4 عمال – يتراوح عدد العمال فيها من 5–20 عامل.	
البنك الدولي ومنظمة العمل الدولية: **المشاريع الصغيرة والمتوسطة.**	– هي التي توظف اقل من 50 عاملا في الدول النامية . – واقل من 500 عامل في الدول المتقدمة.	
المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين : **– مشروعات متناهية الصغيرة.** **– مشروعات الصغيرة.** **– مشروعات متوسطة**	– يعمل بها اقل من 5 عمال. – يعمل بها 6– 15 عاملا. – يعمل فيها من 15– 50 عاملا.	رأس مالها المستثمر في الأصول الثابتة (غدا الأرض والبنايات ورأس المال العامل)، اقل من 5000 دولار . رأس ماله المستثمر في الأصول الثابتة اقل من 15000 دولار. – تستثمر من 15000– 25000في الأصول الثابتة.

المصدر: عصام الدين علي العاصي، **تطوير نظام المعلومات الصناعية بحاضنات المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية**، ندوة تطوير قطاع المعلومات الصناعية في الدول العربية ، بيروت نوفمبر ،2010.

4- الأهمية الإقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأهمية و مكانة في الاقتصاديات المعاصرة ، لما لها من أهمية جوهرية في تنشيط الاقتصاد القوي وتحقيق التقدم ورعاية الابتكارات التكنولوجية، ناهيك عن دورها في مجال محاربة البطالة فمثلا تطور الاقتصاد الأمريكي كان نتيجة جهود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكن إبراز أهميتها من خلال:

4-1- ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات

أثبت هذه المؤسسات قدرة كبيرة على غزو الأسواق الخارجية والمساهمة في زيادة الصادرات وتوفير النقد الأجنبي، والعمل على تخفيف العجز في ميزان المدفوعات لعديد البلدان في العالم ، بل تعدى دورها في إحداث فائض في ميزان المدفوعات لدى بعض الد ول، ويمكن للصناعات الصغيرة والمتوسطة أن تساهم بفعالية في تنمية الصادرات للعديد من المنتجات ، وذلك من خلال العمل على تطوير الصناعات الصغيرة الحديثة التي تمد السوق المحلية بالسلع الاستهلاكية لتصبح صناعات تصديرية وذلك بتقديم التوجيهات للمؤسسات الصناعية فيما تصل بوسائل الإنتاج.

4-2- تدعيم الكيانات الاقتصادية الكبرى

إن اعتماد المشروعات الصغيرة والمتوسطة بدرجة كبيرة على البحث والتطوير وتركزها في قطاعات فائقة التطور، جعل منها مصدراً أساسياً لتقديم خدمات كبيرة، وغير عادية للكيانات الاقتصادية العملاقة خاصة بالنسبة للمؤسسات المتخصصة في إنتاج السلع المعمرة، كالسيارات، الأجهزة المنزلية أو التي تقوم بإنتاج المعدات الأساسية كالآلات الصناعية والزراعية....الخ، فهي تعتمد أكثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزويدها بالقطع والمكونات التي تدخل في المنتج النهائي، لهذا تسعى هذه الأخيرة إلى جذب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى جانبها.

4-3- تساهم في الناتج الداخلي الخام

إن الناتج الوطني يعني قيمة مجموع السلع والخدمات التي ينتجها مجتمع ما خلال فترة زمنية معينة، ونلاحظ من الانتشار الواسع والنشاط الهائل للمؤسسات ال صغيرة والمتوسطة في كافة المجالات الصناعية، الزراعية، الخدماتية أنها تساهم وبشكل مباشر وبنسب عالية في الناتج الوطني الإجمالي أكثر مما تساهم به المؤسسات الكبيرة في الدول النامية ، ففيلا بلدان شرق آسيا قدرت صادراتها 40% من مجموع الصادرات،

وهو ما يمثل ضعف صادرا هذه المشروعات في بلدان التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) كما تساهم في إنتاج القيمة المضافة وتزايد حصتها من إجمالي الناتج الوطني الخام[1].

4-4- تحقيق التنمية المتوازنة جغرافيا

ويكون ذلك بين الريف والمدن ومساهمتها في إعادة توزيعه السكاني، وخلق مجتمعات إنتاجية جديدة في المناطق النائية والحفاظ على البيئة في المدن الكبيرة على وجه الخصوص.

4-5- القدرة على الارتقاء بمستوى الادخار والاستثمار

وهي تسيير تعبئة رؤوس الأموال الوطنية من مصادر متعددة(ادخار الأفراد، العائلات، التعاونيات، الهيئات غير الحكومية)، وبالتالي تعبئة موارد مالية كانت موجهة للاستهلاك الفردي غير المنتج.

4-6- توفير مناصب الشغل وتكوين الإطارات المحلية

أصبح مشكل البطالة من بين اكبر المشاكل على الصعيد الاقتصادي والاجتماعي، وقد أخذ حيزاً من أفكار واهتمامات الاقتصاديين والسياسيين وبرامجهم الهادفة إلى القضاء على هذا المشكل، وترجع الأهمية إلى كون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتاز بكثافة عنصر العمل وتستخدم فنون إنتاج بسيطة نسبياً، على الأقل في بداية نشأة هذه المؤسسات وهذه الندرة تتواكب مع وفرة العمل وندرة رأس المال السائدين في معظم البلدان النامية، وهذا ما يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكتسي أهمية خاصة في هذه البلدان[2].

ومن هنا تبرز الأهمية لهذا الموضوع للأسباب التالية[3]:

- يساعد بناء المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم على امتصاص البطالة المتزايدة في أسواق العمل.

- تقوم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بدور اقتصادي في الناتج المحلي الإجماليGNP في إي اقتصاد عربي.

- تساعد المشروعات الصغيرة والمتوسطة على إثبات الذات لأصحابها وبناء الثقة في النفس أصحابها.

1- عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، **مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدراتها التنافسية ، الدور التدريبية حول : تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية**، سطيف، الجزائر، 25-28- ماي 2003، ص: 04.

2- فريد النجار ، **الصناعات و المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم (مدخل رواد الأعمال)**، الدار الجامعية الإسكندرية، سنة النشر، 2006، دون طبعة، 2007، ص: 10-11.

3- صالح صالحي، **أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة قي الاقتصاد الجزائري ، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي : الإشكاليات وأفاق التنمية** ، جامعة الدول العربية ، القاهرة، يومي: 18-22 جانفي 2004، ص: 20.

– تعمل الصناعات الصغيرة والمتوسطة على توظيف عوامل الإنتاج البيئية: مواد البناء، الصيد، الزراعات التصديرية، كالأعشاب الطبية، وغيرها من المنتجات.

– تعتبر المشروعات الصغيرة والمتوسطة بعد النجاح أساس للمشروعات الكبيرة مستقبلا.

– تعمل الصناعات الصغيرة والمتوسطة على الاستفادة من مخلفات الصناعات الكبيرة عن طريق تحويلها منتجات ذات قيمة مضافة، مثل ذلك مصانع الأخشاب ذات الإنتاج الكبير ينتج عنها مخلفات خشبية يمكن أن تستخدم في تصنيع العاب الأطفال وهو ما تقوم به الصناعات الصغيرة الحجم، وهو نفس المبدأ الذي تعتمد عليه صناعات الغزل والنسيج.

المطلب الثاني: وظائف، خصائص و أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1– أهم الوظائف التي تقوم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تبرز مهام أو وظائف هذه المؤسسات في:

– إنتاج المنتجات والخدمات و تمويل المشروع بالأموال المملوكة والمقترضة، مع توفير الأيدي العاملة لإدارة الموارد البشرية، بالاضافة الى تسويق المنتجات والخدمات؛
– بناء شبكة العلاقات اللازمة للتسويق بالعلاقات وحسب الطلب؛

إن الفكرة التقليدية حول أهمية الصناعات كانت تؤكد أن الصناعات الكبرى في الاقتصاد تعتبر في غاية الأهمية بصفة مطلقة، غير انه وبداية من منتصف السبعينات وبعد صدور كتاب شموكلر (smallis beautiful) ، الذي أبان فيه أن الصناعات الكبرى لا تمثل رمزاً للتصنيع والتطور التكنولوجي والنمو الاقتصادي، بل أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبحت تعتبر عنصر أساسياً في الحياة الاقتصادية ليس فقط بسبب عددها وتنوعها، ولكن لتواجدها في كل المجالات الاقتصادية وهو أمر تفتقر إليه المؤسسات الصناعية الكبرى خاصة تلك المتخصصة منها.

وتؤدي المؤسسات والمقاولات الصغرى والمتوسطة دورا حيويا في تطوير الصناعات، وزيادة تنافسية وجودة المنتجات، ومنذ منتصف السبعينات تضاعف عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء في الدول النامية أو المتقدمة، ويمكن من خلال الجدول توضيح عدد المشروعات الصغيرة والمتوسطة من إجمالي عدد المشروعات في كل دولة كما يلي:

وعموما فان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم بحوالي 70%، من الإنتاج العالمي للسلع والخدمات، وتسهم بنسبة 25–35 %، من الصادرات العالمية، بل تلك المؤسسات الصناعية أصبحت مجالا للابتكار التكنولوجي والتقني، بل مجال للمبادرة والإبداع، بل أصبحت الشركات الكبرى تستوحي الأفكار الناشئة حول التقنيات في مجال نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وعموما فإن الأهمية الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترجع إلى ما يلي:

- اعتمادها على الصناعات كثيفة العمالة قليلة رؤوس الأموال.
- تعتبر فرص للعمل والدخل خاصة في الاقتصاديات التي تمر بإعادة هيكلة الجهاز الصناعي أو الإنتاجي.
- تسهم في زيادة التخصص ومستويات تقسيم العمل، مما يساعد على الرفع من كفاءة تخصيص الموارد.
- تساعد على بناء القدرات الإنتاجية في الاقتصاد من خلال استيعاب الموارد الإنتاجية وتحقق مستويات عالية من الدينامية والترابط في العملية الإنتاجية.
- تحقق المساهمة في التصدير حيث أصبحت اليوم تسهم بنسب كبيرة من الصادرات العالمية.

الشكل رقم2-3: يوضح أهم الخصائص التي تتميز بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المصدر:من إعداد الطالب، بناء على المعطيات السابقة.

2- خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تمتاز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص وأهمها:

2-1- مرونة الإدارة

لهذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القدرة على التكييف مع ظروف العمل المتغيرة، إضافة إلى الطابع الغير الرسمي في التعامل سواء مع العاملين أو العملاء بساطة الهيكل التنظيمي، مركزية القرارات حيث لا توجد لوائح جامدة تحكم عملية اتخاذ القرارات إلا أن الأمر يرجع إلى خبرة صاحب المشروع، كما نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر قدرة على تقبل التغير وتبني سياسات جديدة على العكس من المؤسسات الكبيرة التي يكثر فيها مراكز اتخاذ القرار، ورسمية العلاقات الوظيفية[1].

[1]- طاهر محسن منصور الغالبي، **ادارة وإستراتيجية منظمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة**، دار وائل للنشر، ط1، 2009،ص: 27.

2-2- سهولة التكوين

حيث سهل إيجادها من الناحية القانونية والفعلية كما أن متطلبات التكوين عادة ما تتسم بالبساطة والوضوح والسهولة، فيكفي الحافز الفردي أو الجماعي أن يكون وراء قيام أعمال صغيرة، وتنطلق لاحقاً إلى مؤسسات متوسطة الحجم وفي الغالب نجد أن هذا الأمر يقدم الإمكانية لقيام هذه المؤسسات من أشخاص عاديين أو أقارب أو أصدقاء، حيث لا يحتاج الأمر إلى مزيد من الدراسات والوثائق وبالإضافة إلى ذلك عادة ما تكون الأفكار النيرة وراء هذه الأعمال وليس الإمكانيات الكبيرة و الهائلة[1].

2-3- صغر الحجم

مما يساعد على المرونة والتكييف مع الأوضاع الاقتصادية المحلية والوظيفية، كما أن انخفاض حجم العمالة المطلوبة للتشغيل يؤدي إلى تحقيق روح الفريق[2].

2-4- المعرفة التفصيلية بالعملاء والسوق

حيث تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدر من التكيف، سواء من حيث كمية الإنتاج أو نوعيته، مما يعني القدرة على مواجهة الصعوبات في أوقات الأزمات الاقتصادية وفترات الركود وسهولة التكييف مع المحيط الخارجي، إضافة إلى قدرة هذه المؤسسات على التكيف مع تغيرات السوق واتخاذ القرار السريع المناسب في الوقت الملائم مقارنة مع المؤسسات الكبرى، كذلك يمكنها أن تعالج المشاكل التي يمكن أن تطرح في حينها[3].

2-5- انخفاض رؤوس الأموال

حيث تمتاز بانخفاض نسبي في رأس المال وذلك سواء ما تعلق الأمر بفترة الإنشاء أو أثناء التشغيل، الشيء الذي يجعلها من أهم أشكال الاستثمار المفضلة عند صغار المستثمرين[4].

2-6- التجديد

الغاية الأساسية لأي مؤسسة مهما كان شكلها أو حجمها هي تحقيق الأهداف التي أسست من اجلها، وهذا ما يتطلب منها الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة، ولا يمكن لأي مؤسسة الاستمرار لفترة طويلة إلا إذا

---

[1]- فلاح حسن الحسيني، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار الشرق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2006،ص: 21.

[2]- توفيق عبد الرحيم يوسف، **إدارة الأعمال التجارية الصغيرة**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان ،ط2002،1، ص: 27.

[3]- طاهر محسن منصور الغالبي، **مرجع سابق** ، ص: 28,

[4]- محفوظ جبار، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها** ، مجلة العلوم الإنسانية ، جامعة محمد خضير، بسكرة ، فيفري، 2004، ص: 16.

واكبت التطورات الاقتصادية والتكنولوجية، من خلال التجديد والابتكار لمواجهة ظهور ما يسمى بالبدائل الجديدة للمنتج الناتجة عن نهاية دورة حياته.

2-7- أنماط الملكية

يرتبط انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإقامة وتشغيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأشكال معينة لملكيته، والتي تتمثل في الغالب في الملكية الفردية والعائلية أو في شركات الأشخاص، وتساعد هذه الأنماط من الملكية على استقطاب وإبراز الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في البيئة المحلية.

2-8- انخفاض وفورات الحجم وأهمية الاستفادة من التجمع

تنخفض وفورات الحجم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمؤسسات الكبيرة نتيجة انخفاض الطاقات الإنتاجية وحجم الإنتاج، ويتطلب تعويض هذا الانخفاض ضرورة استفادة المؤسسات الصغيرة من نوع آخر من الوفورات ألا وهو وفورات التجمع، وهو ما يؤكد أفضلية إقامة المؤسسات الصناعية الصغيرة في مناطق تجمعات صناعية[1].

3- أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أشكالا عديدة، من هنا نحاول التعرف على أهم أشكال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

3-1- التصنيف الاقتصادي

تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب هذا المعيار إلى:

3-1-1- تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب القطاعات الاقتصادية: وتصنف إلى:

- **مؤسسات إنتاجية:** وهي مؤسسات تقوم بإنتاج سلع حيث تقوم بتحويل مجموعة من المدخلات إلى مخرجات منتجات.
- **مؤسسات تجارية :** وهي مؤسسات تقوم بشراء السلع من تاجر الجملة مثلا ثم تقوم بإعادة بيعها.
- **مؤسسات خدماتية:** وهو القطاع الجذاب لأصحاب المؤسسات في المستقبل، حيث تقدم خدمات لعملائها مثل الاستشارات.

[1] – توفيق عبد الرحيم يوسف، **مرجع سابق**، ص: 30.

3-1-2- تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة منتجاتها

يمكن تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب طبيعة منتجاتها إلى:

- **مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية:** حيث يرتكز نشاط المؤسسات المختصة بإنتاج السلع على المنتجات التالية[1]:

- المنتجات الغذائية . - تحويل المنتجات الفلاحية - منتجات الجلود والأغذية والنسيج.

- الورق ومنتجات الخشب ومشتقاته.

- **مؤسسات إنتاج السلع الوسيطية**

يحتوي هذا النوع من المؤسسات في:

- تحويل المعادن. - المؤسسات الميكانيكية والكهربائية. - الصناعة الكمياوية والبلاستكية.

- صناعة مواد البناء. - المحاجر والمناجم.

- **مؤسسات إنتاج سلع التجهيز**

تتميز صناعة سلع التجهيز عن المؤسسات السابقة بكونها تتطلب رأس مال أكبر الأمر الذي يتناسب مع خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذلك فان مجال عمل هذه المؤسسات يكون ضيقا ومتخصصاً جداً، و يشمل بعض الفروع البسيطة فقط كإنتاج وتصليح وتركيب المعدات البسيطة انطلاقا من قطع الغيار المستورد.

3-1-3- تصنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب أسلوب تنظيم العمل بها

حسب هذا المعيار المؤسسات إلى نوعين :

- **المؤسسات المصنعة:** حيث يدخل في هذا النوع من المؤسسات المصانع الصغيرة والمتوسطة، وهو يختلف عن صنف المؤسسات غير المصنعة من حيث تقسيم وتعقيد العمليات الإنتاجية واستخدام الأساليب الحديثة في التسيير، وأيضا من حيث طبيعة السلع المنتجة كذا درجة إشباع أسواقها.
- **المؤسسات غير المصنعة :** وتجمع هذه المؤسسات بين نظام الإنتاج العائلي والنظام الحرفي، لهذا يعتبر الإنتاج العائلي الموجه للاستهلاك الذاتي أقدم شكل من حيث تنظيم العمل، أما الإنتاج الحرفي فيبقى دائما نشاط يدوي تصنع بموجبه سلع ومنتجات حسب احتياجات الزبائن.

[1]- عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار الفجر للنشر والتوزيع، ط1،2002، ص: 11-12.

3-2- التصنيف حسب معيار الحجم

يوجد معيارين أساسين وهما[1]:

أ - **المعايير الكمية:** تتمثل المعايير الكمية في مجموعة من المؤشرات النقدية التي تهتم بتصنيف المؤسسات، اعتمادا على مجموعة من السمات التي تبرز الفروقا ت بين أحجام المختلفة للمشروعات، مثل حجم العمالة ورأس المال ورقم الأعمال، ويمكن تنقسم إلى:

- **معيار عدد العمال:** يعتبر هذا المعيار أحد المعايير الأساسية الأكثر استخداماً في تتميز حجم المؤسسة بحكم سهولة البيانات المتعلقة بالعمالة في المؤسسات.

غير أن هذا المعيار تعرض للعديد من الانتقادات من أهمها أن عدد العمال ليس الركيزة الوحيدة في العملية الإنتاجية، بالإضافة إلى وجود متغيرات اقتصادية ذات اثر كبير على حجم المؤسسة، كحجم الإنتاج، الحجم الطبيعي للمؤسسات والمعدات والرأسمالية كما أن هذا المعيار لا يعكس الحجم الحقيقي للمؤسسة، فهناك مؤسسات تتطلب استثمارات رأسمالية ضخمة ولكنها توظف عددا قليلا من العمال، ولا يمكن اعتبارها ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- **معيار رأس المال المستثمر:** يعتبر معيار رأس المال المستثمر احد المعايير الأساسية الشائعة في تحديد حجم المؤسسة، ويختلف هذا المعيار من دولة لأخرى ومن قطاع لأخر، فعلى سبيل المثال الدول الأسيوية فان حجم رأس المال المؤسسة الصغيرة والمتوسطة يتراوح مابين 35 إلى 200 ألف دولار، أما الدول المتقدمة فيصل إلى 700 ألف دولار.
- **معيار رقم الأعمال:** يعتبر معيار رقم الأعمال من المعايير الحديثة والمهمة لمعرفة قيمة وأهمية المؤسسات وتصنيفها من حيث الحجم، ويستخدم لقياس مستوى نشاط المشروع وقدراته التنافسية، ويستعمل هذا المعيار بصورة كبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية وأوربا، حيث تصنف المؤسسات التي تبلغ مبيعاتها مليون دولار فاقل ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و يرتبط هذا المعيار أكثر بالمؤسسات الصناعية.

ب -المعايير النوعية

لقد تعددت المعاير النوعية التي تحكم كون المؤسسة صغيرة أو متوسطة ومن أهم هذه المعايير نذكر منها:

[1]- السيد بيش، عبد اللطيف بلغرسة، **إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول بها ومتطلبات المأمول**، ملتقى دولي يومي: 17-18 أفريل 2006، جاعت الشلف، الجزائر، ص: 23.

- **استقلال الإدارة والعمل:** فالمدير هو المالك وهو الذي يتخذ القرارات داخل المؤسسة ويتحمل كامل المسؤولية فيما يخص التزامات المشروع تجاه الغير، ويطلق على هذا المعيار اسم المعيار القانوني، حيث انه طبقا الشكل القانوني يتحدد رأس المال المستثمر وطرق تمويله.
- **حجم المؤسسة:** حجم المؤسسة صغير نسبيا في الصناعة التي تنتمي لها مقارنة مع المؤسسات الأخرى في المجال الصناعي نفسه، فقد تبدو مؤسسة صناعية كبيرة بالنسبة إلى منافسيها، ولكن تكون صغيرة من حيث الاستخدام والموجودات والمبيعات بالنسبة إلى مؤسسة في صناعة نوع أخرى، وقد تكون المؤسسة صغيرة من حيث العمالة التي فيها[1].
- **حصتها في السوق:** المؤسسة الصغيرة والمتوسطة و هي مؤسسات تنافسية وليست احتكارية وبالتالي فان حصتها في السوق محدودة.
- **الملكية:** توجد ثلاثة أشكال من الملكية وهي:

– **المؤسسات الخاصة:** وهي مؤسسات التي ملكيتها للفرد أو مجموعات أفراد، وهذا المؤسسات يمكن أن تكون شركات أشخاص، شركات أموال ....الخ.

– **المؤسسات المختلطة:** وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها بصورة مشتركة للقطاع العام والقطاع الخاص.

– **المؤسسات العامة:** وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها للدولة فلا يحق للمسئولين عنها التصرف بها كيفما شاءوا، ولا يحق لهم بيعها أو إغلاقها، إلا إذا وافقت الدولة على ذلك وتهدف المؤسسات العمومية من خلال نشاطها الاقتصادي إلى تحقيق مصلحة المجتمع، وليس هناك أهمية كبيرة للربح[2].

المطلب الثالث: مصادر تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن البحث عن مصادر التمويل يعتبر أحد العناصر الأساسية لمواجهة التحديات والمعوقات، التي تقف كحاجز أمام العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نشاطها ونموها، ولهذا لا يمكنها أن تصل إلى الأهداف المسطرة من قبلها أو تنفيذ برامجها من غير أن تصل على التمويل اللازم:

1- مصادر التمويل الذاتية

تعتبر المصادر الذاتية أو الداخلية للمؤسسة والتي تعتبر في الأساس عبارة عن فائض من الأموال الذي تحققه هذه الأخيرة والذي يمكنها أن تتصرف فيه المؤسسة، وتوحيد عدت مفاهيم تطلق على التمويل الذاتي: إذ يعرف على أنه وسيلة جد هامة وهو أكثر استعمالاً إذ يسمح للمؤسسة بتمويل نشاطها بنفسها دون أن تلجأ إلى تمويل خارجي.

[1]– فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، **الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة**، دار الحامد للنشر، عمان ط1، 2006، ص:63.
[2]– عمر صخري، **اقتصاد المؤسسة**، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2007، ص، 28.

من ناحية أخرى يمكن أن يعبر التمويل الذاتي للمؤسسات عن قدرة هذه الأخيرة في تسديد ديونها اتجاه الموردين الخارجين، وكما كان هذا التمويل مرتفع إذا يعبر عن أحسن تسيير للإمكانيات المتاحة اتجاه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويمكننا أن نعبر عن التمويل الذاتي عن طريق العلاقة الرياضية الآتية:

التمويل الذاتي= الامتلاك + الاحتياجات+ المؤونة+ الأرباح المحتجزة.

أن هذا التمويل يمنح للمؤسسة الحرية في ممارسة أي نشاط تود أن تقوم به، ويؤدي هذا النوع من التمويل إلى تقليل الأعباء والاستفادة منها، مثلاً التخفيض الضريبي ولكن يعتبر هذا التمويل غير كافي للعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يدفع بها إلى اعتماد أسلوب أو تمويل أخر للقيام بنشاطها.

1-1- مزايا التمويل الذاتي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

- يسمح لهذه المؤسسات الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتاحة.

- يمنح لهذه المؤسسات الاستقلالية من غير شروط أو قيود للقيام بأي نشاط تريد ممارسته.

- ربح الوقت في عدم للجوء إلى مصادر تمويلية أخرى التي قد يترتب عنها إجراءات لا يليق بهذه المؤسسات.

1-2- عيوب التمويل الذاتي للمؤسسات

- عدم كفاية هذا التمويل لكل الفرص الاستثمارية التي تسعى المؤسسات القيام بها.

- زيادة الاهتلاكات لزيادة مصادر التمويل فقدي يؤدي إلى زيادة تكلفة المنتج مما يؤدي إلى قلة الطلب على المنتجات هذه المؤسسات وتراجع المبيعات بشكل عام.

2- مصادر التمويل الخارجية

في هذا الإطار تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المؤسسات ذات الطابع المالي وهذا عن طريق الحصول على(قروض، سندات، أسهم)، ولهذا بهدف مواجهة احتياجاتها المالية وتنقسم هذه المصادر إلى:

- تمويل قصير الأجل الذي قد يكون أكثر من سنة.
- تمويل متوسط الأجل ويكون من سنة إلى خمس سنوات.
- تمويل طويل الأجل : يكون هذا التمويل أكثر من خمسة سنوات.

2-1- التمويل قصير الأجل: يعتبر هذا النوع من بين مصادر التمويل الخارجية الذي قد تلجأ له المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يستخدم هذا النوع من التمويل لتمويل مختلف العمليات التجارية، ويرتبط هذا التمويل بتحقيق أهداف المشروع في السيولة والربحية ويتكون هذا من التمويل من:

2-1-1-الائتمان التجاري: أن الائتمان التجاري القصير الأجل يمنحه المورد للمشتري عندما يقوم هذا المشتري بشراء البضائع بهدف إعادة بيعها، أي هذا النوع من التمويل يمكن المؤسسة من شراء احتياجاتها للمواد الأولية من قبل مؤسسات أخرى على أن يتم تسديد هذا الدين في فترة لا تتعدى سنة.

2-2- التمويل المتوسط الأجل: يعتبر هذا النوع من التمويل أحد الآليات المتاحة للمؤسسة، والفرق بين هذا النوع من التمويل والتمويل القصير الأجل في مدة السداد، حيث أن المصادر المتوسطة الأجل تزيده فترة السداد، أي أكثر من سنة وتقل عن خمسة سنوات ويتم الحصول على التمويل المتوسط الأجل عن طريق البنوك وكذا الشركات التأمين لغرض تمويل الاحتياجات ويشمل هذا النوع من التمويل عل ما يلي:

2-2-1- القروض المصرفية : تقدم هذا النوع من القروض من قبل البنوك التجارية، حيث يمنح هذا النوع من القروض لتمويل العمليات الرأسمالية للمؤسسات مثل: شراء الآلات الجديدة.

2-2-2- التمويل التأجيري: هذا النوع من التمويل يقوم بها بنك أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير لها صفة قانونية، من خلال وضع الآلات أو معدات أو أي أصول مادية بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتفق عليها ضمن العقد المبرم، ومن جهة أخرى يتم التسديد على أقساط يتم الاتفاق عليه مسبقاً (ثمن الإيجار)، ويأخذ هذا النوع من التمويل التأجير ما يلي:

- ❖ **التأجير التشغيلي:** هذا النوع من التأجير يستخدم المستأجر الأصل خلال فترة زمنية قصير و مقارنة بالعمل الإنتاجي له، أي أن ملكية الأصل تبقى بحوزة الجهة المؤجرة.
- ❖ **التأجير التمويلي:** يعتبر هذا النوع من التمويل المتوسط الأجل عبارة عن علاقة تعاقدية يقوم المالك للأصل محل العقد بمنح المؤسسة المستأجرة بمنح حق الانتفاع من أصل معين خلال فترة زمنية معينة مقابل مبلغ يتم دفعه بشكل منتظم، وهذا النوع من العقد غير قابل للإلغاء عكس عقد التمويل التأجير التشغيلي وللمؤسسة المستأجرة حرية اختيار الأصل من جهة أخرى للتمويل في نهاية مدة العقد على أن تمنح له الحرية في البدائل الآتية:

- شراء الأصل في نهاية العقد مع ضرورة مراعاة الاتفاق المبرم في أول العقد.

- إمكانية إرجاع الأصل إلى المؤسسة المؤجرة، مع تحديد عقد الإيجار بشروط جديدة ويتم الاتفاق عليها بين المؤسسة المستأجرة والمؤسسة المؤجرة .

جدول رقم 2-4: الفرق بين التمويل التأجيري والتأجير التشغيلي

	التأجير المالي	التأجير التشغيلي
مدة العقد	– المدة طويلة إلى ما يقارب العمر الافتراضي للأصل .	– قصير لا تتجاوز الفترة التي يحتاج فيه المستأجر ويتم تجديده كل سنة.
المسؤولية	– المستأجر يتحمل عدم الصلاحية الأصل	– يتحمل المؤجر صلاحية الأصل.
من حيث الملكية	للمستأجر ثلاثة بدائل : – إمكانية إرجاع الأصل إلى المؤجر. – إمكانية إعادة تأجير الأصل لشخص آخر . – إمكانية شراء الأصل من المؤجر.	– لا يجوز للمستأجر شراء الأصل ولا يمكنه امتلاكه بل يجب إعادة الأصل للمؤجر في نهاية العقد.
طريقة فسخ العقد	– لا يمكن إلغاء العقد أثناء مدة العقد لكل الطرفين بل يجب الإنفاق لكل منهما.	– يجوز إلغاء العقد من طرف المستأجر أثناء مدة المتفق عليها في العقد مع الالتزام بالتسديد.
العلاقة بين طرفي العقد	– تكون العلاقة متينة وقوية لذلك تحتاج إلى قانون ينظم ويراعي حقوق لكل طرفي العقد وهذا بسبب مدة الطويلة للعقد.	– العلاقة بينهما تتسم بالمرونة والسهولة و لا تنشأ أي مشاكل بين المستأجر و المؤجر وهذا لقصر مدة العقد.

المصدر: عبد العزيز سمير، التمويل وإصلاح هياكل المالية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1997، ص: 83.

2-3- التمويل الطويل الأجل: يتسم هذا النوع من التمويل كونه يتوجب الدفع بعد استفاء مدة العقد وعادة ما تفوق السنة، ويشمل الاتفاق على استأجر الأشياء الثابتة التي تعود بالنفع وتحصيل الدخل فمن هنا يتضح لنا الأهمية الأساسية لهذا النوع من التمويل الذي يحدد نمو المؤسسات وهو ينقسم إلى نوعان:

2-3-1- الأموال الملكية: وهي عبارة عن أصول المساهمين في المؤسسة وقد تكون عن أموال للقيام بالمشروع ومن الممكن أن تكون عبارة عن الأسهم، الأرباح الممتازة، الأسهم الممتازة.

2-3-2- الاقتراض الطويل الأجل: إن هذا النوع من التمويل قد يكون عبء ودين على عاتق المؤسسة مع الالتزام بالدفع عند الاستحقاق، وهو يأخذ شكلين هما: السندات، القروض، الطويل الأجل ومع العلم يمكن للجهة المقرضة أن تفرض قيود على المقترض ومنها استحالة الحصول على قروض جديدة أو شراء أو بيع أي أصول ثابتة.

3- المصادر التمويلية الأخرى

التمويل عن طريق البنوك الإسلامية يعتبر التمويل الإسلامي نظاما مستقرا ويتسم بالمرونة و يهدف التمويل الإسلامي إلى ترسيخ مبدأ التعاون كذلك الحرية، إذ تحكم هذا النظام قواعد تعود بالمنفعة على طرفي التبادل والتعاقد ولا يمكن أن يربح طرف دون الأخر أو على حسابه ويعتبر التمويل الإسلامي البديل للنظام

الكلاسيكي المعمول به في البنوك التجارية التي تعتمد أسعار الفائدة ومن بين ابرز صيغ التمويل الإسلامي نذكر منها:

3-1- التمويل عن طريق المضاربة: إن المضاربة عبارة عن اتفاق بين طرفين حيث يقدم احدهما المال ويطلق عليه صاحب المال، على أن يقوم الطرف الثاني العمل ويطلق عليه المضارب على أن يتم اقتسام الأرباح بالتساوي، وفي حالة الخسارة ويتحمل صاحب المال خسارة ماله وبالنسبة لصاحب العمل يتحمل خسارة جهده.

3-2- التمويل عن طريق السلم: ويقصد بالسلم أي التسليم، ويمكن أن يطلق عليه السلف، وهنا يتم دفع الثمن حاضرا مقابل استلام سعلة في المستقبل.

3-3- التمويل عن طريق الاستنصاع: وهو عبارة عن تمويل متوسط المدة ويقصد به طلب صنع سلعة معينة محددة المواصفات، مع الاتفاق على السعر مسبقا ويتم دفع السعر حسب الاتفاق (حاضرا، مؤجل، الدفع على أقساط).

3-4- البيع لأجل أو على أقساط: ويتم هذا النوع قيام البائع (المصرف، البنك) على أن يقوم البائع بتسليم السلعة أو الشيء المتفق عليه مقابل تأجيل سداد السلعة مع تحديد المدة ودفع على أقساط معلومة.

3-5- التمويل عن طريق المشاركة: وهذه الصيغة تعتمد بالأساس على مشاركة طرفين أو أكثر في استثمار مال، أو أي أصول ثابتة بهدف اقتسام الأرباح وكذا الخسائر الناتجة عن القيام بالأعمال المحددة بعد الاتفاق بين الأطراف.

المبحث الرابع: الميزة التنافسية للمؤسسات وعلاقاتها باقتصاديات الحجم، و الاقتصاديات السلمية لتنويع الصادرات

المطلب الأول: إستراتيجية الوصول إلى الأسواق العالمية

إن العديد من الدول ومنها الدول النامية أصبحت تسعى جاهدة إلى تنمية وتنويع صادراتها ، من مختلف السلع والخدمات خارج قطاع الريع الذي يعتمد على المحروقات ، وهذا من اجل جلب المزيد من المداخيل للعملة الصعبة وكذا تمويل عملية التنمية الاقتصادية، وذلك بتبني عدة استراتيجيات وآليات الرقابة لترقية هذه الصادرات: فهناك نوعان من الإجراءات منها: سياسة القصيرة المدى، متعلقة بالجانب المالي والنقدي.

1- الإجراءات القصيرة المدى

ضمن هذه الساسة سنحاول التعرف أهم الإجراءات المتعلقة بهذه السياسة التي من ضمنها: السياسات و التفضيلات الجمركية، التخفيض في قيمة العملة

1-1 تقديم المساعدة والدعم

إن البعد الأساسي الذي تؤديه سياسات دعم القدرة التصديرية في تنمية صادرات العديد من الدول في الماضي بد أ يتراجع تدريجياً ، نتيجة الجهود العالمية لتحرير التجارة الخارجية وانضمام كثير من الدول للمنظمة التجارة العالمية، أما أهم أشكال الدعم فهي تتمثل في الدعم المالي المباشر، الإعفاء من الضريبة مثلا كالضريبة الأرباح، الإعانات الخاصة بمدخلات الوسطية والإعفاء مستلزمات الإنتاج المستوردة من الرسوم الجمركية ، وإعادتها بعد التصدير بالإضافة إلى تقديم القروض لتمويل الصادرات بأسعار ورسوم جمركية رمزية والدعم الغير المباشر، كدعم خدمات المياه، الكهرباء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تصدر السلع والخدمات، ولضمان فاعلية الدعم وتقليل الآثار الغير اللائقة والناجمة عنه، فان الإطار العام لسياسات دعم القدرة التصديرية يجب أن يأُخذ بعين الاعتبار وهذا عن طريق[1]:

- وضع جدول زمني لرفع و زيادة مستوى الإنتاجية للمشاريع بهدف تشجيع القدرة التصديرية وربط الدعم بذلك.

- عمل مقارنة حجم الدعم عن السلع التي لا تغطي أسعارها مستلزمات الإنتاج المستوردة .

- يجب الأخذ بعين الاعتبار معدل الدعم والذي يتحدد على أساس مرونات العرض في الدول المصدرة و مرونات الطلب في السوق للبلدان المستوردة.

[1]- مصطفى بابكر: **الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات/** مجلة جسر التنمية، العدد 50، السنة الخامسة، مارس / افريل، 2006، الصادر عن المعد العربي للتخطيط بالكويت، ص: 05.

- ضرورة تحديد الأسواق المستهدفة؛

- إبرام العديد من الاتفاقيات الجمركية بين الدول؛

1-2- السياسات والتفضيلات الجمركية : حيث توجد العديد من الإجراءات والأنظمة الجمركية التي تستخدم لتسهيل و تشجيع القدرة التصديرية للأنشطة ومن أهمها:

1-2-1- نظام الدروبك: وهو نظام رد الرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة بعد التصدير.

1-2-2-نظام السماح المحدود : و يقصد به الإعفاء التام للرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة.

1-2-3- نظام الإيداع: وهو نظام يقوم على أساس تحصيل الرسوم الجمركية المقدرة على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة لفترة زمنية مؤقتة ومحددة.

1-2-4-المناطق الحرة: تسعى المناطق الحرة في إطار إستراتيجية تنمية القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بهدف جذب الاستثمار الموجه للتصدير، والعمل على توفير السلع والخدمات الأساسية التي تحتاجها هذه الصناعات بأسعار مدعمة مع تحديد مستويات الأجور، بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.

1-3- التخفيض في قيمة العملة

إن تخفيض قيمة العملة عملية ذات هدف تقني وعادة ما تهدف إلى تغير قيمة العملة بالنسبة إلى معيار مرجعي سواء بمقدار من الذهب أو سلة مجموعة العملات الأجنبية أو حقوق السحب الخاصة، كما يمكن مقارنة العملة الوطنية بالعملات المختلفة.

وفي العادة ما يتم تخفيض العملة في العديد من الدول والهدف منها تشجيع الصادرات، ولكن هذه العملية لابد من توفر العديد من الشروط ومنها[1]:

- ضرورة اتسام العرض المحلي للسلع والخدمات الموجهة للتصدير بقدر كاف من المرونة، بحيث يستجيب الجهاز الإنتاجي للارتفاع في الطلب أو الطلب الجديد الناجم عن ارتفاع الصادرات.

- زيادة الطلب العالمي على السلع والمنتجات الدولة بقدر كاف من المرونة.

[1]- عبد المجيد قدي، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية**، ديوان المطبوعات الجامعية، ط3، الجزائر، 2006، ص: 134.

– ضمان استمرارية واستقرار في أسعار العملة المحلية للبلد وهذا بعد الانخفاض إذ ما تم ارتفاعها قد يؤدي إلى زيادة أسعار المواد الأولية لإنتاج السلع الموجهة للتصدير.

– اتسام السلع الموجهة للتصدير للمواصفات الجودة العالمية والصحية والأمنية المطلوبة للتصدير.

– ضرورة خضوع السلع والخدمات الموجهة للتصدير لمواصفات "مارشال ليرنر" بان تكون ($\acute{e}n+en$)>1، أي مجموعة مرونة الطلب ومرونة الصادرات اكبر من الواحد الصحيح.

2– الإجراءات الواجب اتخاذها من قبل الإدارة في إعداد الإستراتجية

2–1– تبني سياسات توجيهية

يتم الاعتماد على سياسات توجيهية والتي تتمثل في الإصلاحات والبرامج التي تؤدي إلى توفير الظروف المواتية لتنمية وزيادة القدرة التصديرية لقطاع الصادرات، تأتي أهمية مثل هذه السياسات من حقيقة أن السياسات التجارية والصناعات التقليدية باتت لا تؤدي واجبها لدعم القدرة التنافسية للصادرات في الأسواق العالمية، أمام عولمة الاقتصاديات وتحرير التجارة الدولية.

إن تحرير قطاع التجارة الدولية على مستوى الرقابة الجمركية والغير الجمركية لها دور مهم للسياسات التنظيمية، وإجراءات التجارة الخارجية مثل الإجراءات التي تتعلق بالتصدير على غرار الإجراءات الإدارية، الإجراءات الرقابية، المعايير التقنية مكونات مهمة ولها دور فعال في التأثير على تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية، ومن هنا فان دور الدولة في هذا المجال لا يقل عن أهميتها في إطار السياسات التجارية التقليدية[1].

و يتمثل أهم أدوات السياسات التوجيهية:

2–1–1– عقد برامج تدريبية: إن الهدف من هذه البرامج والدورات التدريبية هو تأهيل الكوادر المهنية وإعداد القيادات القادرة على كشف واستغلال الفرص التصديرية واقتحام الأسواق العالمية من خلال:

- ✓ وضع سياسات ومناهج تعليمية وتدريبية ناجحة، حيث تستهدف هذه في المقام الأول: الاهتمام بالعلوم التكنولوجية الحديثة، تنمية الملكية الإبداعية، الابتكار وتنمية مهارات التي تخص التسويق والتفاوض الدولي.
- ✓ العمل على إيجاد مناخ وطني يمتاز بالتنافسية وتهيئة أعمال ملائمة للمستثمرين المحليين و الأجانب، من اجل الاستفادة من نقل التكنولوجية وأساليب الإنتاج والتنظيم المعاصرة.

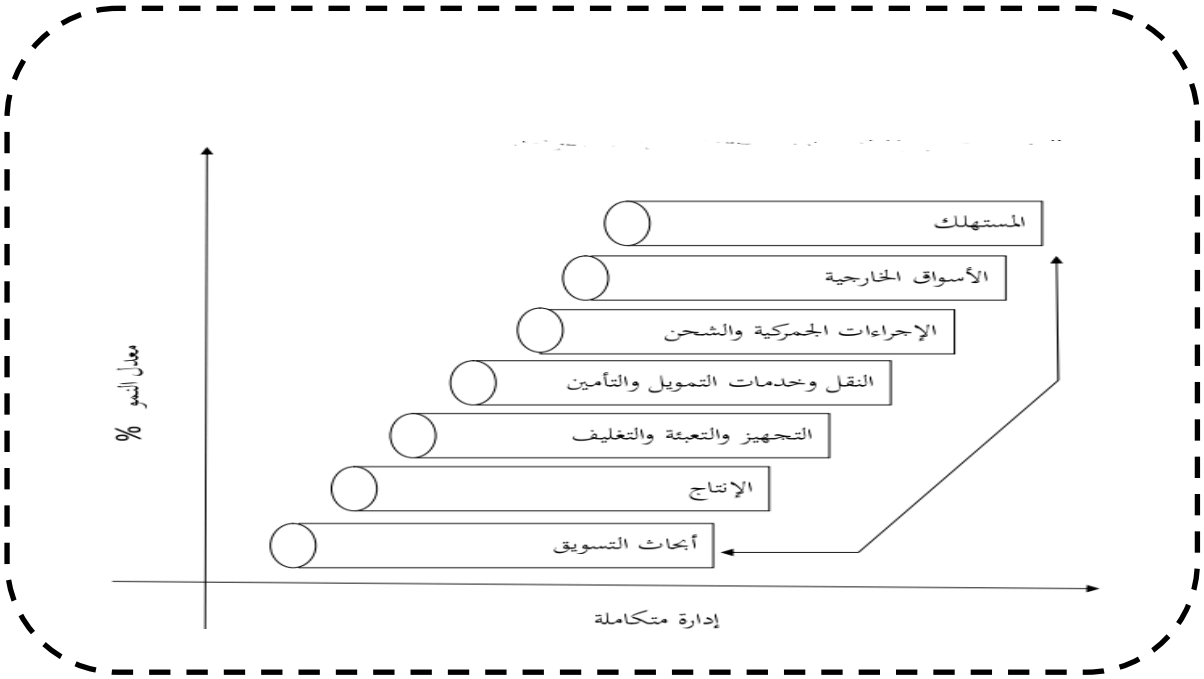
[1]– مصطفى بابكر، مرجع سابق، ص: 06.

- ✓ تبني هيكلة حديثة التي تخدم الصناعة بشكل يشجع تنافسية صادرات هذه القطاعات الناشئة، يتضمن تحرير الصناعة بالإضافة إلى استغلال المؤسسات أحسن للعمال الذين يمتازون بمهارات عالية، كذلك التخلي من الأصول الغير المنتجة، ترميم وإعادة تحديث خطوط الإنتاج وذلك بالاستثمار في التكنولوجية الحديثة، وهذا ما ينعكس بالإيجاب على الكفاءة الإنتاجية.

2-2- ضرورة توفير إدارة وطنية للقدرة التصديرية

إن النشاط التصديري كما هو معلوم وسبق وان ذكرنا أن هذا الأخير يعتمد على عدة قطاعات والسلع مختلفة ويتعامل أيضا مع متغيرات الأسواق العالمية، ثم يتم إنشاء إدارة وطنية لمتابعة عملية النشاط التصديري بصورة متكاملة والعمل على إزالة العقبات والعثرات بدءا من مرحلة الإنتاج، وتنتهي بتقديمها إلى السوق العالمي وهذا مرورا بمراحل التجهيز والتعبئة والتغليف، النقل بالإضافة إلى خدمات التمويل والإجراءات الجمركية والشحن لتصديرها للأسواق الخارجية من إيصالها إلى منافذ التوزيع، وما يسبقه ا من حملات ترويجية و اشهارية لتصل إلى المستهلك النهائي في الأسواق[1].

الشكل رقم 2-4 : يوضح الإدارة المتكاملة لتنمية الصادرات.



المصدر: عبد الحميد رضوان، مطر أحمد: **سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير، سياسات تنمية الصادرات ، وزارة التجارة الامارتية**، العدد01، 2009،ص:04.

[1]- عبد المجيد رضوان، مطر أحمد: **سلسلة دولية ناجحة في مجال التصدير تنمية الصادرات**، وزارة التجارة الإماراتية، العدد01، 2009، ص: 04.

2-3- إجراءات جودة الصادرات وظروف مناخ الاستثمار: إن حتمية تحسين القدرة التصديرية لمواصفات السلع من أهم الأسباب التي تتيح نفاذ الصادرات نحو الأسواق العالمية، كما لمناخ الاستثمار دور مهم في التأثير على مستوى تصدير السلع و الصادرات بشكل عام، وتتمثل إجراءات الواجب اتخاذها لتحسين مناخ الاستثمار[1]:

- ضرورة إنشاء مجموعة شبكات الإنتاج للتصدير، وهذا من خلال ربط الشركات والمؤسسات المميزة والعاملة في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إستراتيجية العناقيد الصناعية، مع ضرورة تقديم الدعم لهذه الأخيرة بهدف تشجيعها من اجل التطوير والابتكار وزيادة انتشارها في التوسع بغرض التصدير، مع ضمان إمدادها بالمواد الأولية الضرورية ومنها توفير الطاقة، تخفيض تكاليف الإنتاج والنقل وهذه المزايا تكون ممنوحة لهذه المشروعات الصغيرة والمتوسطة دون غيرها والهدف من إنشاء هذه الشبكات هو زيادة جودة وزيادة حجم الصادرات لهذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة ضمن العنقود الصناعي.

- ضرورة تأهيل ودعم المؤسسات التي تساهم في تصدير منتجاتها للتصدير، فيما يتعلق بتطبيق التكنولوجية الحديثة في إنتاج السلع والعمل على اتخاذ استطلاع حول أذواق المستهلكين المستهدفين.

- التحفيز المستمر للمؤسسات التي تصنع من خلال تبني جوائز تحفيزية.

- ضرورة الاستفادة من الخبرات ومخرجات مخابر الأبحاث والجامعات والمعاهد التكوين، وهذه بتطبيق الاختراعات على ارض الواقع وهذا على جودة السلع والمنتجات.

2-4- تامين وضرورة تمويل الصادرات

تعتمد عملية التصدير على ضرورة استخدام أنشطة الائتمان، لهذا وجب توفير التمويل والائتمان اللازم كأحد الشروط الضرورية لإنجاح عملية التصدير، والوصول إلى الأسواق العالمية وقد يعتمد الائتمان على العملية المحلية للبلد أو على العملة الأجنبية سواء داخل البلد أو الخارج.

واهم من يتم الاعتماد خلال عملية التامين على الصادرات وتمويلها على:

- منح قروض بدون فوائد للمصدرين وهذا لقيام هذا المصدرين بشراء المواد الخام ومستلزمات الضرورية لعملية الإنتاج.

[1] -Gerard Lelarge, Economie générale, Edition Dunod, Paris, 1993, p142.

– توفير قروض ميسرة على أن تكون طويلة الأجل على أن تشمل تشجيع الصادرات من السلع الرأسمالية والتكنولوجية[1].

– منح الائتمان للزبون الأجنبي وهذا من خلال توفر بنك أو جهة تمويل في البلد المصدر، وبالتالي يستفيد المصدر على صادراته بمجرد تقديم مستندات الشحن، وذلك في سبيل تشجيع الصادرات.

أن الهدف من الاعتماد على الائتمان في الصادرات هو زيادة وتشجيع التصدير والنمو الاقتصادي للوطن وهذا عن طريق:

– تجنب الأخطار التي قد تلحق بالمصادر الناجمة عن طريقة الدفع في صفقات التصدير، فعملية التصدير في الخارج تقتضي شروط ائتمانية أكثر خطورة من عملية البيع في السوق المحلي، وهذا إلى صعوبة الحصول على المعلومات اللازمة عن الأسواق الأجنبية والمتعلقة بالزبائن.

– توفير الأموال اللازمة لتمويل العملية التصديرية: فمثلا عندما لا يكون المورد في المركز يمكن له تمويل صفقاته بنفسه.

– استخدام وسائل الدفع التي يعتمد عليها الائتمان كاستخدام الكمبيلات في التصدير، مما يؤدي إلى زيادة رؤوس الأموال التي يمكن من الممكن توفيرها بطريقة أخرى.

– وجود و تسويق لتبادل وتداول الأوراق التجارية واتي ترتبط في العادة بعمليات التصدير.

– ضرورة توفي الاستقرار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لان المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس، لان تعويض الخسائر عند حدوث أو وقوع الكوارث يؤمن المؤمن من الخطر وهذا بتحويله إلى مؤسسات التأمين مقابل دفع أقساط تأمينه بصفة منتظمة.

2-5- أهمية خدمات النقل في تنمية الصادرات

يستوجب على شبكات النقل بكافة فروعها تقديم خدماتها بأسعار تنافسية ومستويات الجودة العالية، حتى يتسنى إيصال للمستهلك الأجنبي في وقت مناسب وظروف حسنة ومن أهم وسائل النقل (الشحن) في التجارة الدولية ما يلي[2] :

2-5-1- النقل البحري: تعتمد المعاملات التجارية التي تنشأ بين مختلف بلدان العالم تتم عن طريق الشحن البحري وفق المتطلبات التالية[1]:

---

[1]– عبد المجيد قدي، وصاف سعيدي: **آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 2**، جامعة محمد خيضر، بسكرة ، الجزائر، ص: 04، 05.

[2]– عبد المجيد قدي، **مرجع سابق**، ص: 08.

– لابد من تخفيض في تكاليف التشغيل على السفن التجارية.

– إن ارتفاع القدرة الاستيعابية الهائلة للسفن التجارية، التي لا تضاهى بالمقارنة وسائل النقل البحرية الأخرى ومنها: الناقلات (الحاويات) التي تستعمل في نقل البضائع، وناقلات مادة الغاز والبترول.

– انخفاض الأخطار التي قد تنجم عن وسائل النقل البحري بالمقارنة مع وسائل النقل الأخرى، حيث أنها أكثر ملائمة مع الظروف المناخية.

2-5-2- توفير وسائل النقل الجوي: إن صعوبة الحصول على أماكن كافية للمصدرين عن طريق وسائل النقل الجوي يصعب من هذه العملية، وهذا بسبب نقص في عدد الطائرات والمخصصة لنقل السلع وتصديرها، فمن هنا وجب منح حوافز للشركات لتوفير الأماكن المطلوبة، وكذا تدريب العاملين بالمطارات بهدف الرفع من قدراتهم، والعمل على إزالة القيود وتعزيز القدرة التصديرية التنافسية للصادرات المنقولة عبر الطائرات ومنها هذه السلع المنتجات الزراعية السريع التلف.

وفي هذا الإطار ومن أجل الحماية وتوفير الأمان للنقل الجوي الاقتصادي، تأسست المنظمة العالمية للنقل الجوي إياتا " ATAI " سنة 1945، والواقع مقرها في دولة كندا التي تعنى بحماية الأفراد والبضائع، وتشجيع حركة النشاط التجاري من خلال التعاون مابين الدول في هذا المجال.

2-5-3- توفير وسائل النقل البري: تعتمد وسائل النقل البري أقدم الوسائل التي إعتمد عليها الإنسان في عملية النقل والتي تعتمد على تعبيد الطرق سواء الطرق الداخلية أو الخارجية ومن بين أهم الوسائل ذات الطابع البري هي: توفير السيارات، الشاحنات و السكك الحديدية، كما يمكن أن يكون النقل البري عن طريق استعمال الأنابيب.

المطلب الثاني: الميزة التنافسية للمؤسسات وعلاقاتها باقتصاديات الحجم والاقتصاديات السلمية

تعتبر فكرة اقتصاديات الحجم التي قدمها "KRUGMAN-HELPMON" سنة 1953، عن العلاقة بين التكلفة وحجم الإنتاج المقابل له، حيث تنخفض تكلفة السلعة بزيادة الإنتاج، ويعتبر الفريد مارشال أول من تحدث عن هذه الفكرة، حيث هذه النظرية محاولة تطوير نظرية "هيكشير أولين" من خلال التخلي على أحد الفروض النظرية الكلاسيكية وهو ثبات الغلة، كما تمتاز من حيث المنهج باعتمادها على ديناميكية التحليل الاقتصادي، من خلال عنصر الزمن وتنظر إلى وفورات الإنتاج الكبير باعتباره احد المصادر الرئيسية لاختلاف النفقات النسبية.

[1]– وصاف سعيدي: **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية(الحوافز والعوائق)**، أطروحة دكتوراه دولة، في العلوم الاقتصادية غير منشورة ، جامعة الجزائر ، 2004، ص: 22.

1- التنافسية كامتداد للميزة النسبية

انطلاقاً من الديناميكية التي شهدتها تطورات النظرية الحديثة في تفسير التجارة الدولية عبر الزمن موجهة جملة من الانتقادات للنظرية النسبية، هذه نتيجة سكون هذه النظرية في تفسيرها لقيام التبادل الدولي، ومع مرور الزمن نتيجة لتراكم رأس المال المادي، البشري، تقدم التكنولوجيا عبر الزمن مما يؤدي إلى فقد الدول الأكثر تقدم لميزتها التنافسية في المنتجات ذات الكفاءة النسبية لاستخدام العمالة الغير الماهرة، فتنتقل بدلا منها إلى إنتاج المنتجات التي تتطلب المزيد من رأس المال التكنولوجيا الأكثر تعقيداً وتقدماً، من هذا يتضح أن الميزة النسبية ديناميكية، و أن نمط التخصص الدولي يتغير و أن الوفرة النسبية للموارد تتغير كما تتغير التكنولوجيا واحتياجات السوق، وعليه يتضح عدم ملائمة مصطلح الميزة النسبية والأنسب لمصطلح الميزة النسبية الديناميكية أو الميزة التنافسية[1].

2- التنافسية حسب نموذج بورترPORTER

لقد وجد بورتر " PORTER " مفهوم الميزة المطلقة لأن أدم سميث والميزة النسبية لدافيد ريكاردو مازال لهما قدر من الأهمية في أدبيات التجارة الدولية، كما أكد أن تحليل ريكاردو كان في الاتجاه الصحيح بسبب اعتماده على الاختلاف، إلا أن النظريات التي جاءت بعد ذلك وخاصة نظرية هكشير – اولين غيرت هذا الاتجاه لأن الاعتماد على معطيات عناصر الإنتاج المتوفرة في الدولة كمحدد لاكتساب الميزة النسبية ، قد يعطي الفرصة للدولة من أجل التأثير على تلك الميزة بما تملكه من آليات، فتستطيع أن تؤثر على عرض عناصر الإنتاج سواء بإتباع سياسات تحديد الأجور أو سياسات الدعم المختلفة، مما يؤدي إلى اكتساب ميزة نسبية مصطنعة.

وقد دعمت واجهة نظر" بورتر" ظهور تدفق كبير من التجارة العالمية بين الدول صناعية متقدمة تتشابه من حيث مواردها، بل نسبة مرتفعة من التجارة الدولية في منتجات تستخدم نفس عناصر الإنتاج، فكلا النوعين من التجارة كان من الصعب تفسيرها في إطار النظرية التقليدية للميزة النسبية، وأضاف أن هذه الأخيرة كانت صالحة في القرنين الثامن عشر والسابع عشر ، عندما كانت تكاليف الإنتاج من الموارد الطبيعية، وخاصة تكلفة العمل تشكل عنصرا هاما في العملية الإنتاجية.

أما عن النظريات التي أعقبت نظرية الميزة النسبية يرى " بورتر" بان كل منها اقتصر على تفسير ظاهرة محددة دون غيرها ، واقترح مصطلحاً أسماه الميزة التنافسية "Avantage"Compétitive، أعتمد عليه نج اح

[1] -Michel Rainelli, "**La nouvelle théorie du commerce internationale" la découverte 3 édition**, 2003,P27

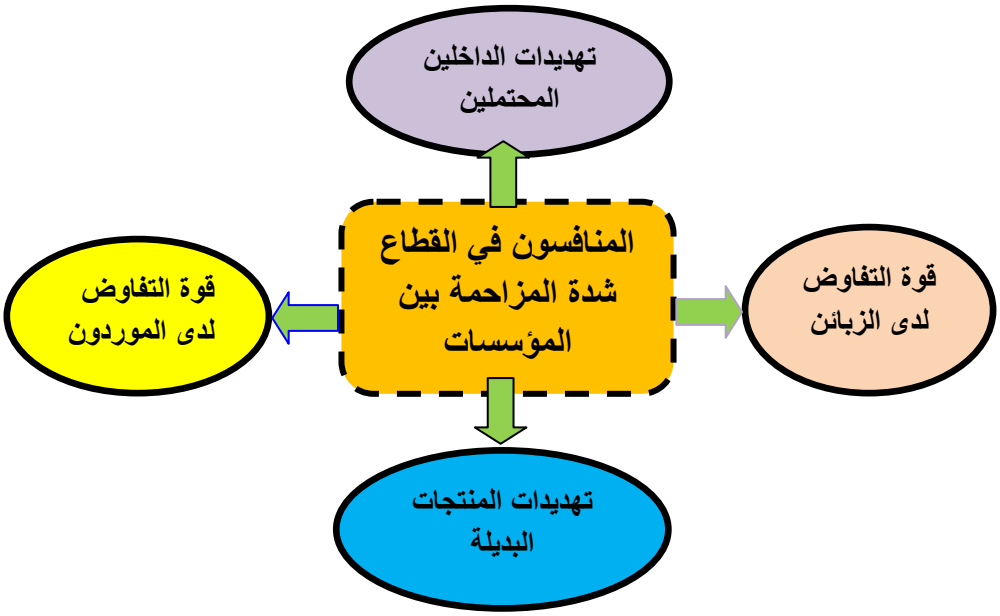
تقديم منهج يساعد فهم محددات التنافسية وكيفية تطويرها، كما اعتمد بالدرجة الأولى في قيامه للميزة التنافسية[1].

على عكس اغلب الدراسات التي ارتكزت على تحليل الاقتصاد الكلي في البحث عن النمو، استند "بورتر" في ذلك على تحليل الاقتصاد الجزئي، و أعتبر أن المنظمة هي وحدة التحليل الأساسية، حيث انتقل من تنافسية المنظمة في صناعة ما إلى تحقيق تنافسية الدولية، فهو يرى أن إصلاح الاقتصاد الكلي أمراً ضروريا لتحقيق النمو إلا أنه غير كافي وقد أكد أن المنظمات هي التي تنافس وليس الدول في حين تستمد الدول تنافسيتها من هذه المنظمات والصناعات العامة لها.

كما ركز " بورتر " على مبادئ الإستراتيجية التنافسية فعلى المنظمة اتخاذ إستراتيجية معينة للتنافس داخلياً أو خارجياً، من خلال هيكل الصناعة التي تعمل بها المنظمة في إطاره ومن خلال المكان ونطاق التنافس الذي يحددهالسوق الذي تنافس فيه هذه المؤسسات، وقد حدد هذه الاستراتيجيات إلى ثلاث هي:

استراتجيات قيادة التكلفة، استراتيجيات التمييز، استراتيجيات التركيز، حدد "بورتر"أن طبيعة درجة المنافسة في الصناعة يتوقف على خمس عوامل ومحددات هي: تهديدات الداخلين الجدد، قوة المساومة للموردين، قوة لدى الزبائن، تهديدات المنتجات البديلة ، ووجود منافس قوي ضمن المشاركين في المنافسة

الشكل رقم 2-5: القوى الخمسة المحددة لتنافسية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



Source : Michel E.Porter, "**Compétitive Stratégy" First Free Press Edition New York , UnitedStates of America**, 1980,p04

[1]– سامية لحول، **التسويق والمزايا التنافسية – دراسة حالة مجمع صيدال الصناعة الدواء في الجزائر**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة باتنة ، الجزائر، 2008، ص: 53.

من خلال هذه الشكل يمكن أن نوضح أهم العوامل التي تدخل ضمن كل عنصر من هذه العناصر ، كما حددها "بورتر" في نموذجه القوى الخمس للميزة التنافسية للمؤسسات وتتمثل في[1] :

2-1- تهديد الداخلين المحتملين: إن تحليل هيكل الصناعة حسب " بورتر" لا يقتصر على المتنافسين المتواجدين فعلياً ضمن القطاع و السعي وراء تحقيقهم لميزة تنافسية، بل يتعدى الأمرإلى منافسين المحتمل دخولهم إلى السوق والذين لا يمكن تجاهلهم ، بحيث يمكن أن تكون لديهم قدرات جديدة وموارد نوعية مع الرغبة في امتلاك حصة في السوق، ويعتمد تهديدات الداخلين الجدد للقطاع على طبيعة المعوقات التي تحول دون الدخول إلى البيئة التنافسية، وعلى رد الفعل الذي يمكن أن يتعرض له هؤلاء الداخلون الجدد من قبل المتنافسين المتواجدين(زبون بائع) إلى ما يسعى إلى الحصول.

2-2- قوة مساومة الموردين: بإمكان قوة مساومة الموردين أن تشكل تهديدا حقيقيا للقطاع، إذ يمكن أن تقلص من مردوديته عن طريق الضغط الذي يمارسونه ، برفع الأسعار أو بتدنية مستويات الجودة للموارد الموردة، هذا التهديد اشد خطورة في حال عجز القطاع عن إدماج الارتفاع الحاصل في التكاليف.

2-3- قوة مساومة الزبائن: يمكن للزبائن التأثير على طبيعة المنافسة في القطاع ذلك أن الزبائن دائما يسعون إلى الحصول على المنتج بأسعار منخفضة من جهة، ومن جهة يسعى إلى الحصول على هذا المنتج بمواصفات وجودة عالية، وتتوقف قدراتهم في التأثير على المؤسسات الناشطة في الصناعة على مجموعة من العوامل منها درجة تركزهم وكبر حجم الكميات التي يشترونها، أهمية المنتجات من حيث التكاليف والحجم بالنسبة المجموع مشتريات الزبون، معيارية المنتجات ومدى تميزها، والمعلومات المتوفرة لدى الزبون وحماية الدولة للمؤسسات .

2-4- تهديدات المنتجات البديلة: لا يقتصر الأمر كل المنافسين في الصناعة وكذلك المنافسين المحتملين، بل هناك قوى أخرى محورية لتحديد جاذبية الصناعة هي المنتجات البديلة، وتتمثل في وجود مؤسسات أخرى تقدم بدائل تحل محل المنتجات أو الخدمات التي تقدمها المؤسسة، أو تقديم يديل لإشباع هذا الطلب، وتوفر بدائل بطرق مختلفة على مدى توافر بدائل قريبة، تكلفة التبديل لمستخدمي السلعة، مدى تشدد منتجي لسلع البديلة، مقايضة السعر والقيمة بين المنتجات الأصلية وبدائلها من السلع.

2-5- شدة المنافسة بين المؤسسات الموجودة في الصناعة: تمثل شدة المنافسة بين المؤسسات الموجودة في الصناعة مرتكزة أساساً في نموذج "بورتر" لتحديد جاذبية الصناعة، وشدة المنافسة تعد حالة طبيعية أو مألوفة بين المتنافسين في الصناعة، تعبر عن مقاييس التركيز على مدى تركز الإنتاج في إحدى الصناعات

[1]- واضح فواز، **الذكاء الاستراتيجي والإستراتيجية التنافسية للمؤسسات الاقتصادية**، الملتقى الدوالي حول الذكاء الاقتصادي والتنافسية المستدامة في منظمات الأعمال الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، يومي: 06 -07 نوفمبر 2012، ص: 08.

أو الأسواق في أيدي عدد محدد من المؤسسات، فالسوق يكون أكثر تركزاً كلما قل عدد المؤسسات المنتجة أو زاد التباين بين نصيبها في السوق.

بالرغم ما قدمه " بورتر" من إسهامات متتالية حول نظرية حول نظرية الميزة التنافسية التي تمثلت في تحليل الاستراتيجي، الذي يتناول المنافسة داخل القطاع أو على مستوى الصناعة ككل، وتقديم مجموعة من أدوات التحليل للمزايا النسبية للمؤسسات، والاستراتيجيات الشاملة التي يتم في إطارها تبني الخيارات الإستراتيجية الكبرى للمؤسسة، إلا انه اختلفت الآراء حول نظرية "بورتر" مابين مؤيد ومعارض حيث يرى الفريق أن منهج "بورتر" قد نجح في تفسير أكثر واقعية لأنماط وتدفقات التجارة بما يسمح بالتنبؤ بالمزايا التنافسية للدول في صناعات محددة، بينما يرى الفريق المعارض لمنهج المعارض لمنهج "بورتر" وعلى رأسهم "Waverman" الذي يعتبر العمومية والشمول في هذا النموذج من أهم العيوب وليست ميزة من مزايا كما ادعى الفريق المؤيد، فقد تضمن هذا المنهج عدد كبير من المتغيرات التي حاءات متداخلة مع بعضها البعض اختلطت به الحقائق مع الاستنتاجا ت، الأمر الذي دفع دراسة Harris سنة 1993، لتصف هذا المنهج بأنه جاءت لانتقاد نظرية "بورتر" هي[1]:

– عدم القدرة على الربط بين التنافسية على المستوى الجزئي والتنافسية على المستوى الكلي، حيث عجز بورتر عن تقديم تحليل لكيفية الانتقال من تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة إلى تنافسية الدولة.

– عدم وجود علاقات قاطعة بين المحددات التي صاغها "بورتر" وبين الميزة التنافسية، فالأمر في النهاية يظل رهنا بمتغيرات آنية عديدة بما يصعب معه تقديم تفسير دقيق لهذه العلاقات وتحديد اتجاه لها.

– إن مبادئ ومنهج الذي قدمه "بورتر" لا يليق على الدول النامية، فالتطوير والابتكار قد يصلح فقط في الدول التي حققت وقطعت شوطا كبيرا في عملية النمو.

3– اقتصاديات الحجم

لكي تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالإنتاج وبهدف تطورها ونجاحها كان من الضروري على هذه المؤسسات أن ترتبط والوصول إلى اقتصاديات الحجم، لكن هذه الاقتصاديات قد تكون ناتجة عن عدة عوامل كما أنها تعطي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ميزة بالمقارنة مع المؤسسات المنافسة لها.

3–1– مفهوم اقتصاديات الحجم: إن الظهور الأول لاقتصاديات الحجم في مجال الاقتصاد وخاصة الاقتصاد الجزئي فهو مفهوم يمتاز بالدقة في مفهوم، فهو مشتق من مفهوم غلة عائد الحجم التي تميز

[1]– منتاوي محمد، غراية زهير، **دراسة لأهم الاستراتيجيات على المستوى المؤسسة وقياس التنافسية واهم محدداتها**، الملتقى الدولي الربع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الجزائر يومي 08– 09 نوفمبر 2010، ص: 11.

تكنولوجيا الحديثة في عملية الإنتاج، فهو متعلق بنظرية المنتج ويتعلق مباشرة بنظريات المستهلك، ومن هنا فان مفهوم اقتصاديا الحجم وغلة الحجم مرتبطان بصرف النظر عن الطلب والاستهلاك على السلع والخدمات[1].

يمكن أن نطلق على اقتصاديات الحجم على أنها تلك التحسينات الحدية في كفاءة عمليات المؤسسات الناجمة عن الزيادة في حجم العمليات المتعلقة في مجال الإنتاج أو التسويق أو الشراء.....الخ[2].

كما يمكن أن نطلق اقتصاديات الحجم على الاتجاه النزولي لتكاليف الإنتاج لنشاط ما، مع نمو حجم المؤسسات الكبيرة التي تتمتع باقتصاديات الحجم ، ويمكن أن تتيح إحجاما اكبر من المنتجات بتكاليف تتميز بالانخفاض الكبير من تلك المؤسسات المنافسة الأصغر حجما[3].

لقد عرف الاقتصادي مايكل بورتر اقتصاديات الحجم " Picord" على أنها دالة الإنتاج التي تحقق نظرية غلة الحجم المتزيدة تؤدي إلى تناقص دالة التكاليف المتوسطة، وهذا في المدى الطويل من خلال اقتصاديات الحجم، فمن اجل نسبة مقدمة لزيادة الإنتاج تتضمن انخفاض التكلفة المتوسطة، وبالعكس إذا كانت دالة الإنتاج توافق التكلفة المتوسطة المتزايدة تنتمي إلى سلبيات الحجم، كما ترتبط اقتصاديات الحجم تربط بين حجم المؤسسة ومستوى الإنتاج والتكاليف.

ومن هنا يمكننا أن نعرف اقتصاديات الحجم بأنها " آلية تؤدي إلى انخفاض تكلفة الوحدة مع زيادة حجم الإنتاج"، أما إذا ترتب عليها زيادة تكلفة الوحدة الواحدة فينعكس هذا إلى حدوث اقتصاديات الحجم السالبة.

3-2- أنواع اقتصاديات الحجم: إن المؤسسات تسعى جاهدة في تخفيض تكاليفها وهذا عن طريق:

- زيادة الإنتاج. - التنويع للمنتجات.

ويطلق على هذه الحالات الثلاثة باقتصاديات الحجم أو الوفورات في الحجم ثم المدى والتكامل.

3-2-1- اقتصاديات المدى: تعتبر وفورات الحجم الكبير فكرة مهمة حيث تقدم للشركات الكبيرة ميزة تنافسية من خلال تخفيض معدل التكلفة، حيث في السنوات الأخيرة شهدت انتقالا إلى فكرة تعرف باقتصاديات المدى فمن اجل الاستفادة من وفورات الحجم الكبير وانخفاض التكلفة، أن عملية الإنتاج الواسع تمنح منتجات قياسية لكن رغم أن المؤسسات أصبحت تريد أن تحقق ميزة تنافسية تستجيب بسرعة للتغيرات

[1] -Cyriaque Mareau, **Notions d'économie d'échelle et d'effet de dimension, document d'analyse en économiefinancière locale, société d'etue, recherche et prospective en finances** ,11 /02/2004, p 1.

2- منتاوي محمد، غراية زهي، مرجع سابق، ص: 13.

[3]- واضح فواز، مرجع سابق، ص:10.

في الطلب، فعليها أن تكون قادرة للتنقل من منتج إلى أخر استجابة للتغيرات في سوق الطلب فظهرت اقتصاديات المدى.

فمن هنا أصبحت تستخدم الآلات لإنتاج العديد من المنتجات مع إدخال تغير بسيط على الآلة.

3-2-2- اقتصاديات التكامل: إن اقتصاديات التكامل هي من خصائص اقتصاديات الحجم و اقتصاديات المدى، وتحقق اكبر قدر من الإنتاج مع اكبر قدر من المرونة خلال عمليات التصنيع، وتتحقق مثل هذه النوعية من الاقتصاديات نتيجة تبني نظم التصنيع المتكاملة مع الحاسوب حيث تهدف هذه النظم إلى تحقيق:

- ربح الوقت، زيادة الإنتاجية، زيادة الجودة، زيادة مستوى المرونة، انخفاض التكاليف، كذلك لابد أن نشير إلى مصطلح اقتصاديات السرعة إلى الوفورات المتحققة، نتيجة قيام المؤسسة بإنتاج المنتجات الجيدة وفي اقل وقت وبالمكان المناسب وبالتكلفة المنخفضة، وبهذا تصبح المؤسسة أكثر سرعة في الأداء و بأقل تكلفة.

الجدول رقم 2-5: أنواع و خصائص اقتصاديات الحجم.

الخصائص الرئيسية	الأنواع الثلاثة		
	الحجم	**المدى(التنوع)**	**التكامل (الحجم والمدى)**
- **عمليات التصنيع**	* تدفق أو إنتاج مستمر الآلات متخصصة الغرض.	* إنتاج وفق مواصفات الآلات عامة الغرض	* تدفق أو إنتاج مستمر برامج الحواسيب منخفضة معدات متكاملة مع الحواسيب
- **المنتج**	* سلعة نفعية	عدة منتجات وفقا لمواصفات معينة	* سلعة وفق مواصفات معينة.
- **تسهيلات التصنيع**	* مركزية وكبيرة (من حيث الحجم).	* لامركزية * صغيرة	* متوسطة اللامركزية * متوسطة(من حيث الحجم).
- **درجة الآلية**	* منخفضة يصعب برمجتها	* مرتفعة	* أعلى مستوى
- **المرونة المضافة الكلية**	* منخفضة	* مرتفعة	* أعلى مستوى
- **التكاليف الثابتة** - **التكاليف المتغيرة**	* منخفضة * مرتفعة	* مرتفعة * منخفضة	* أعلى مستوى * أقل مستوى
- **منحنى الخبرة**			* أكثر تقلطحا وانخفاضاً
- **التنظيم**	* التركيز على العملية	*التركيز على المنتج	*التركيز على المنتج
- **الخصائص الإدارية**	* فنية	* ريادة والبحث عن الفرص	* ريادة والبحث عن الفرص
- **التسويق**	* تكلفة منخفضة	* مرونة ، ابتكار المنتج	* تكلفة منخفضة ، ابتكار للمنتج يعتمد عليه ، مرونة.

المصدر: نبيل مرسي خليل، **الميزة التنافسية في مجال الأعمال**، الدار الجامعية، بيروت،1996، ص: 131.

4- اقتصاديات الحجم ودورها لتصدي من دخول المنافسين الجدد

إن اقتصاديات الحجم قد تساهم إلى انخفاض تكلفة الوحدة المنتجة أي التكلفة التي تدخل في العملية الإنتاجية وذلك عبر فترة طويلة، كما أنها عامل لردع الداخليين الجدد لأنها تصعب من تحركهم لأنها تنتج بحجم كبير لكن خطورة رد الفعل القوي للمؤسسات القائمة تجعلهم يتعرضون لخسائر في مستوى التكلفة.

فغالباً اقتصاديات الحجم موجودة في كل وظائف المؤسسة (التصنيع، التسويق، شبكة الخدمات، استخدام قوة البيع والتوزيع)، فمثلا اقتصاديات الحجم في الإنتاج، البحث، التجارة، الخدمات وهذه هي العوامل التي تشكل العوائق الرئيسية للدخول، ففي قطاع الخدمات المركزية للحواسيب مثل GénéralElectric Xerox[1].

كما أنها ناتجة عن ضخامة حجم الإنتاج فإذا كان حجم الإنتاج الذي يحقق أفضل كفاءة إنتاجية للمؤسسة فهو راجع إلى الحجم الكبير في الإنتاج، بحيث أن أي انخفاض في حجم الإنتاج عن ذلك المستوى سيترتب عنه زيادة ملموسة في تكلفة الإنتاج المتوسط، فان هذا الوضع يشكل عائقا أمام دخول مؤسسات جديدة إلى الصناعة، والسبب في ذلك هو ضخمة حجم رأس المال المطلوب توفيره للمحافظة على مستوى الإنتاج الذي يحقق اكبر كفاءة إنتاجية.

[1] -Michael Porter, **Les choix stratégiques et concurrence, France ,Economica**,1982,p: 07

خاتمة الفصل

تؤدي العناقيد الصناعية دوراً مهماً في تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية في الدول النامية، حيث تساهم تلك المشروعات في توفير مناصب العمل وخفض معدلات الفقر، وتحقيق توزيع عادل وأوسع للثروة والفرص الاقتصادية، ولكن هناك بعض المخاطر التي تواجه تلك المشروعات وتحول دون تحقيق تلك المشروعات للأهداف المرجوة منها.

وتشير التجارب الدولية لإستراتيجية للعناقيد الصناعية أن العديد من المخاطر التي أدت إلى فشل هذه التجارب في تحقيق مزايا وفورات الحجم عند شراء المواد اللازمة للإنتاج مثل المواد الخام والمعدات، بالإضافة إلى مخاطر ضعف التمويل والخدمات الاستشارية، الأمر الذي يحول دون إحراز تلك المشروعات للفرص السوقية التي تتطلب إنتاج كميات كبيرة،ومعايير متجانسة وعرض منتظم (Regular supply).

وترجع عديد من الدراسات أن السبب الرئيسي في تلك المخاطر هو عمل تلك المشروعات بصورة منفردة وبشكل منفصل(ISOLATION)، وليس بسبب الحجم لذلك فإن التقارب والتعاون بين المشروعات الصناعية، يمثل العامل الرئيسي في التغلب على تلك المخاطر ومواجهتها، بل ويحسن أيضا من الوضع التنافسي لتلك المشروعات، ومن هنا نشأ مفهوم "العناقيد الصناعية" والت ي يمكن من خلالها تحقيق العديد من المزايا ومواجهة الأخطار التي تواجه المشروعات الصناعية الصغيرة والمتوسطة.

وتشمل مزايا العناقيد الصناعية (Industrial Cluster) تحقيق وفورات الحجم للمدخلات، وتحقيق الحجم الأمثل لاستخدام الآلات والطاقات الإنتاجية لمواجهة الطلبات كبيرة الحجم، ذلك لأن التعاون بين تلك المشروعات وبعضها البعض يؤدي إلى زيادة التخصص وتقسيم العمل مما يؤدي إلى تحسين كفاءة الإنتاج، كذلك فإن العمل المشترك يشجع المشروعات على التعلم من بعضها البعض، وتبادل الأفكار والمعلومات بما يحسن من جودة المنتجات، ويؤدي لزيادة الأرباح السوقية.

وعلى الجانب الآخر فإن تجارب الدول المتقدمة أشارت إلى أن العلاقات التعاونية والأداء المشترك يظهر أكثر عندما تعمل المشروعات في أماكن متقاربة، لذلك ظهرت فكرة العناقيد الصناعية باعتبارها عاملا أساسيا لمواجهة أخطار المؤسسات الصناعية، وتحقيق أداء تنافسي عالمي في ظل النظام الاقتصادي العالي الجديد.

من خلال ما تقدمنا به يمكننا التوصل إلى النتائج الآتية:

-إن ميدان الصناعي يعتبر القاطرة التي تقود التنمية في أي بلد ما عبر العالم، إذ يعتمد في تطوره عل استراتجيات من الواجب إتباعها لضمان واستمرارية تنافسية المؤسسات لاسيما المؤسسات الناشئة (الصغيرة والمتوسطة).

– ما يمكن أن نقوله عن الاهتمام بمجال العناقيد الصناعي في بلدان المتقدمة يختلف عن غيره في البلدان النامية سواء على المستوى النظري أو التطبيقي ودرها هذه العناقيد في تنمية القطاع الصناعي عامة ورفع تنافسية المؤسسات بشكل خاص.

– كذلك يمكننا أن نقول انه للعناقيد الصناعية دورا مهم في خفض تكاليف الإنتاج والنقل للمؤسسات من خلال الاستفادة من التقارب جغرافيا والتقسيم للعمل والإنتاج والتخصص والحصول على المعلومات فيما بينها.

– تعمل العناقيد الصناعي على تشجيع الابتكار والإبداع الذي يعتبر بمثابة المحرك الفعال لعملية التنمية، ويكون هذا عن طريق التقليل من التكاليف وتوفير المعلومات الضرورية وتوطيد روح العمل مع المؤسسات التي تعمل في مجال البحث العلمي و التكامل المشترك بين القطاعين العام والخاص فيما بين المؤسسات العنقودية ومؤسسات البحث.

الفصل الثالث

مقدمة الفصل

لقد سعت الجزائر بعد الاستقلال مباشرة محاولة انتهاج سياسة التنمية الشاملة في كل ميادينها خاصة الاقتصادية، و منها المستوحاة من انتهاجها للنظام الاشتراكي كمنهج لتطوير الاقتصاد الوطني، حيث اعتمدت الجزائر على سلوك سياسة الصناعات المصنعة التي تعتمد أساساً على التجمعات الصناعية الكبيرة الحجم، هذا ما يعبر على عدم الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و تهميش مبادرة القطاع الخاص انعكس هذا الوضع سلبا على بنية الاقتصاد الوطني، مما استوجب إجراء إصلاحات جذرية بهدف هيكلة واسعة كانت ممرا حتميا للدخول في اقتصاد السوق فمن هنا بدأت الجزائر اهتمامها بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة إيمانها بقدرة هذه المؤسسات تقديم الإضافة اللازمة لزيادة وتنويع الصادرات خارج المحروقات.

فمن هنا ارتأينا تقسيم هذا الفصل المعنون تفعيل الدور التنموي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لزيادة قدراتها التصديرية إلى ثلاثة مباحث، فالمبحث الأول يتكلم عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها لزيادة القدرة التصديرية للجزائر ، أما المبحث الثاني فيبرز ال هيئات دعم المؤسسات و مظاهر تشكل العناقيد الصناعية في الجزائر ، الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة، أما المبحث الثالث فيتضمن آليات وبرامج الدعم الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إبراز آليات وأنظمة الدعم لتشجيع الاستثمار، صناديق وآليات الحصول على الدعم، هيئات مؤسسات الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و آليات ترقية الصادرات الوطنية من خلال العناقيد الصناعية في الجزائر موضحين في هذا الإطار أهمية تكامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة من خلال المرسوم الجديد، كذلك هيكل تحفيز الصادرات الجزائرية مع توضيح نماذج العناقيد الصناعية في الجزائر و إجراءات نجاحها.

المبحث الأول: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهميتها لزيادة القدرة التصديرية للجزائر

المطلب الأول: التطور التاريخي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لا يمكن تحليل واقع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلا بالنظر الشامل لبعض العناصر المتعلقة بمكوناتها، و كذلك تطورها التاريخي، و في هذا العنصر سوف نتعرض إلى بعض النقاط المتعلقة بالمراحل التاريخية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عموماً.

1- مراحل نشأة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اهتمام من طرف الحكومة حيث أعطت دعم كبير وواسع لدعم نمو وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك من خلال وضع نصوص التنظيم والنصوص التشريعية وخاصة على رأسها الأمر 01/ 18 الخاص بترقية هذه المؤسسات ويمكننا أن نبرز هذا من خلال المراحل الآتية:

1-1- المرحلة الأولى 1962- 1990

عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منذ الاستقلال نمو بطيء جداً وهذا من حيث العدد، وذلك راجع إلى تبني الدولة النظام الاشتراكي من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية عن طريق إتباع هذا النظام الذي يعتمد أساسا على المؤسسات الكبيرة الحجم باعتبارها رمز التصنيع والتطور التكنولوجي، إضافة إلى الهيكل الاقتصادي الذي ورثته الجزائر فقد كانت معظم كانت معظم أغلبية المؤسسات متوقفة عن العمل، حيث عملت الحكومة بإصدار قانون التسيير الذاتي ثم التسيير الاشتراكي للمؤسسات وذلك بموجب الأمر 62/ 20 المؤرخ في 22 أكتوبر 1962، والمتعلق بلجان التسيير في المؤسسات ذات الطابع الزراعي، ومع تبني خيار الصناعة المصنعة فقد استحوذت المؤسسات الكبيرة على معظم المشاريع الاستثمارية والتي كانت تهتم أساسا بالصناعات الثقيلة مثل صناعة الحديد والصلب الصناعة الميكانيكية، الصناعة البيتروكمياوية، وصناعات المحروقات[1] .

وخلال سنة 1963 تم صدور قانون الاستثمار رقم 63-277 والمؤرخ في 1963/07/26الذي يتضمن في المادة الثالثة منه على إعطاء الحرية في عملية الاستثمار للأشخاص سواء كانوا طبيعيين أو معنويين الأجانب حسب الإجراءات النظام العام، ولم يكن يتميز هذا القانون أثر كبير على القطاع الخاص ولم يقدم الأهمية اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطويرها وتنميتها.

[1]- عاشور كتوشي، محمد طرشي، **تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المغربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 17، 18 افريل 2006، ص: 39.

– إن سياسة التخطيط التي تم إتباعها عام 1967 على الصناعات الكبيرة المنتجة لوسائل الإنتاج، حينها ينظر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العامة، كأداة لتدعيم عمليات التصنيع الشاملة والمساهمة في تكثيف النسيج الصناعي الموجود وتلبية بعض احتياجات الأساسية التي تحتاجها المؤسسات الكبيرة، لذلك عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باسم الصناعات التابعة، أما بخصوص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة للقطاع الخاص فكانت مؤطرة بموجب قانون الاستثمار لسنة 1996[1].

إن صدور القانون رقم 82 – 11 والمؤرخ في 21 أوت والمتعلق بالاستثمار الخاص الوطني يعزز ويشجع القطاع الخاص ومكملا للقطاع العام الذي كان يسيطر على الاقتصاد الوطني، وهذا من أجل التخفيف من الإجراءات البيروقراطية في إنشاء المؤسسات الاقتصادية، إن وجود المادة رقم 11 من هذا القانون تحدد ميادين أنشطة القطاع الخاص ، التي يمكن أن تنمو فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي كانت منحصرة على الصيانة والمقاولة، الصيد البحري والنقل البري للمسافرين والبضائع والبناء والأشغال العمومية والسياحة والفندقة.

1-2- المرحلة الثانية: خلال بداية التسعينات ظهرت مجموعة من الإصلاحات والقوانين التي أدت إلى خوصصة المؤسسات العمومية لتدعيم وتحفز القطاع الخاص، وقد عرفت الفترة تطور في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الخاصة منها في العديد من الاقتصاديات ال مرفتحة، حيث تم إصدار العديد من القوانين والمراسيم التي لها علاقة بقطاع متعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومن بينها:

* صدور المرسوم التنفيذي رقم 93-12 المؤرخ في 19 ربيع الثاني 1414 الموافق ل 05 أكتوبر 1993، والمتعلق بترقية الاستثمار وبموجب المادة 07 من هذا المرسوم التشريعي تم إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات، ومتابعتها للاستثمارات التي تنشأ في المناطق التي تطمح الدولة في تنميتها لمساندة المتعاملين على إتمام الإجراءات العادية، و مساعدة المستثمرين على استيفاء كافة الإجراءات لإنشاء استثماراتهم، وذلك عبر شباك موحد الذي يضم الإدارات والهيئات المعنية بمجال الاستثمار التي تحولات بعد سنة 2001، إلى الوكالة الوطنية للتطوير الاستثمار في شكل شباك وحيد يضم الهيئات التي يحتاج إليها المستثمرين.

* صدور المرسوم التنفيذي رقم 94- 188 المؤرخ في 1415 الموافق ل 06 جويلية 1994 المتضمن القانون الأساسي لإنشاء الصندوق الوطني للتامين عن البطالة.

[1]– خبابة عبد الله، **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرة،2013، ص: 19.

وخلال سنة 1994 تم صدور المرسوم التنفيذي رقم 94- 211 المؤرخ في 09 صفر 1415 هـ الموافق ل 18 جويلية 1994، الذي تم من خلاله إنشاء وزارة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، التي من شأنها أن تساهم في ترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والعمل على زيادة التعاون الدولي لاسيما في هذا المجال.

* إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب التي تعمل على مساعدة تقديم الدعم و التوجيهات لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96- 296 المؤرخ في 24 ربيع الثاني عام 1417 هـ الموافق ل 08 سبتمبر 1996.

1-3- المرحلة الثالثة: 1991- 2000:

برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي 2001- 2004: يهدف هذا البرنامج للدعم حيث قدر الغلاف المالي الأولي ب525 مليار دينار، أي حوالي 7 مليار دولار أمريكي حينها وتمثل هذا المبلغ رقم قياسي نظرا لوضعية الجزائر، ويهدف هذا البرنامج إلى ضرورة تنشيط الطلب الكلي من خلال دعم الإنفاق العام كآلية لدعم النمو وخلق مناصب الشغل، كما يركز هذا البرنامج على دعم الأنشطة المنتجة للقيمة المضافة بالإضافة إلى إيجاد وخلق الظروف المناسبة ، وهذا من اجل تحسين وضعية الاقتصاد الوطني من خلال دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة المؤسسات المحلية منها، مع العلم أنه تم تخصيص ما قيمته 4 مليار دولار لهذا البرنامج إضافية للمؤسسات الاقتصادية، منها 2 مليار دولار مخصصة لإعادة تأهيل المناطق الصناعية و 1 مليار دولار ، موجهة لتدعيم صندوق لترقية التنافسية الصناعية المسؤول عن تمويل برامج التأهيل بهدف تأهيل المؤسسات الاقتصادية وبالأخص الصغيرة والمتوسطة منها.

1-4- برنامج دعم النمو 2004-2009:

يهتم هذا البرنامج في مواصلة السياسة الاقتصادية المكملة للبرامج والمشاريع التي سبق اتخاذها وتنفيذها لبرنامج الإنعاش الاقتصادي، يهدف هذا البرنامج إلى مواصلة جهود إنعاش النمو وزيادته في جميع المجالات، حيث تم وضع العديد من الاستثمارات المحلية والأجنبية بهدف تسريع وتيرة النمو والحد من شبح البطالة وذلك بإتباع سياسة توفير مناصب الشغل في مختلف القطاعات خاصة المنتجة.

- برنامج توطيد ومواصلة النمو 2010-2014 تم اعتماد هذا البرنامج في إطار الجهود الرامية لتعزيز التنمية الشاملة، وهذا نتيجة للإرادة السياسية للبلاد التي كانت تسعى دائما لمواصلة ديناميكية إعادة الإعمار التي انطلقت في سنة 2001، وهذا من اجل إتمام المشاريع التي في طور الانجاز ضمن إطار البرنامج التكميلي لدعم وتشجيع النمو لانجاز البنى التحتية الأساسية، مثل انجاز الطرقات والسكنات،

انجاز السكك الحديدية، بناء السدود، خلق مناصب الشغل، كذلك الاهتمام بالقطاع الزراعي السياحة، الصناعات التقليدية و تم تخصيص حوالي 150 مليار دينار من خلال هذا البرنامج لدعم وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بإنشاء مناطق صناعية.

– أما بخصوص الإجراءات القانونية التي ظهرت خلال هذه الفترة والتي لها علاقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تتمثل في:

– ظهور قانون يتعلق بتطوير الاستثمار من خلال هذه الفترة التي لها علاقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهي تتمثل في:

– ظهور قانون يتعلق بتطوير الاستثمار من خلال إصدار الأمر الرئاسي رقم 01–03 والمؤرخ في 01 جمادى الثاني 1422، الموافق ل 20 أوت 2001 والذي يستبدل فكرة ترقية مجال الاستثمارات التي حددها المرسوم التنفيذي رقم 12–93 بفكرة تطوير الاستثمار، وذلك لأنه لم يحقق الأهداف التي وضعت من أجل تحقيقها في تعزيز الاستثمارات المحلية وجذب الاستثمارات الأجنبية، حيث قدم هذا القانون الإضافة لمجال الاستثمار ذو الطابع الايجابي من خلال منحه الحرية التامة في النشاط، كما يكرس انسحاب الدولة في مجال الاستثمار الاقتصادي بحيث يتضح دور المنتج وتتفرع لدور المحفز[1].

* بموجب هذا القانون تم إنشاء الهيئات التي تقوم بتسيير ملف الاستثمار والمتمثلة في:

– **المجلس الوطني للاستثمار:** حيث يهدف إلى كيفية توحيد مركز القرار المتعلق بمجال الاستثمار وتتمثل مهامه الرئيسية في صناعة الاستراتيجيات والآليات المناسبة فيما يتعلق بترقية الاستثمار ، وكذا توفير الوسائل الضرورية لتحقيق ذلك ضمن شروط المحددة في هذا القانون.

– **الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار:** وهي بديلة عن الوكالة الوطنية لترقية ودعم الاستثمار التي أنشأت في عام 1993، وهي مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، ومن مهامها العمل على ضمان متابعة وترقية الاستثمار، ومرافقة المستثمرين في مشاريعهم وتسهيل الإجراءات الإدارية وابرز المزايا والفرص المتاحة في الجزائر وتعتبر هذه الوكالة من أهم الهيئات التي تعمل على دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– **الشباك الموحد:** تم إنشاء الشباك ضمن الهيكل اللامركزي للوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ، وذلك للحد من مظاهر البيروقراطية وتسهيل الإجراءات الإدارية ويتم إنشاؤها على مستوى الولاية ، ويعد هذا

[1]– عثماني بوعلام، **واقع المناخ الاستثماري في الجزائر مع الإشارة لبرنامج الإنعاش الاقتصادي** 2001–2014، الملتقى العربي الأول حول العقود الاقتصادية الجديدة بين المشروعية والثبات التشريعي، شرم الشيخ ،مصر ، 25–28– جانفي 2015، ص: 03–07.

الشباك آلية جديدة لتعزيز الاستثمار حيث يعالج مختلف العقبات الإدارية التي تقف حجرة عثر ة أمام تجسيد المشاريع الاستثمارية.

– ثم جاء القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01–18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 هـ الموافق ل 12 ديسمبر 2001، والذي يعد هذا القانون منعرجاً حاسماً في تاريخ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، فمن خلال هذا القانون وضع أول تعريف رسمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كما تحدد من خلال هذا القانون التعريف بالإطار القانوني والتنظيمي التي تنشط فيه هذه المؤسسات وكذا آليات دعمها وترقيتها في الجزائر.

وحددت المادة 11 من هذا القانون تدابير المساعدة والدعم اللازم لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال:

_ إنعاش وزيادة النمو الاقتصادي: إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ضمن حركية التطور والتكييف التكنولوجي؛

_ تشجيع إنشاء مؤسسات جديدة وتوسيع مجال نشاطها؛

_ ترقية توزيع المعلومات ذات الطابع الصناعي والتجاري والاقتصادي والمهني والتكنولوجي الذي يهتم بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

_ ترقية تصدير السلع والخدمات التي تنتجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

_ تحسين أداء البنوك من اجل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

_ ضرورة انتهاج سياسة هادفة في تكوين وتسيير الموارد البشرية لتشجيع الإبداع والتطوير؛

_ اتخاذ أنظمة متطورة تعنى بجباية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

_ تكيف وترقية الإطار القانوني والتنظيمي والتشريعي يشجع على دعم وإنشاء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛

_ الاهتمام بإنشاء قطاع اقتصادي وتقني علمي يضمن \دعم واستمرارية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– صدور المرسوم التنفيذي رقم 02– 373 المؤرخ في 06 رم1ان 1423 الموافق ل 11 نوفمبر 2002 والمتضمن إنشاء صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وتحديد قانونه الأساسي الذي يعمل على ضمان القروض الممنوحة لهذه المؤسسات من البنوك، وذلك بهدف تسهيل حصولها على

القروض البنكية وتقسم البنوك وتقسم هذه البنوك مخاطر التمويل مع هذه المؤسسات من خلال الضمانات المالية الممنوحة من قبل الصندوق، كما يعمل هذا الصندوق على مرافقة أصحاب هذه المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛

– صدور المرسوم التنفيذي رقم 03 – 78 والمؤرخ في 24 ذو الحجة 1423 هـ الموافق ل 25 فيفري 2003، والذي يحدد الطبيعية القانونية لمراكز التسهيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهامها وتنظيمها، حيث تنشأ لدى وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مراكز التسهيل والتي تتكلف بتبسيط إجراءات إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكذا مساعدة حاملي المشاريع على تخطي العراقيل التي تواجههم حلال مرحلة التأسيس خاصة الإدارية منها؛

– صدور المرسوم التنفيذي رقم 03– 80 المؤرخ في 24 ذو الحجة 1423 هـ الموافق ل 25 فيفري 2003، الذي يتضمن إنشاء المجلس الوطني الاستشاري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي يسعى إلى ترقية الحوار والتشاور بين هاته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية من جهة والهيئات المهنية من جهة أخرى؛

– صدور المرسوم التنفيذي رقم 03– 188 والمؤرخ في 20 صفر 1424 هـ الموافق ل 22 أفريل 2003، المتضمن إنشاء المجلس الوطني المكلف بترقية المناولة وتنظيمها، ويهدف هذا البرنامج إلى تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الاندماج في الاقتصاد الوطني ثم العالمي؛

– المرسوم التنفيذي 04– 134 المؤرخ في 29 صفر 1425هـ الموافق ل 19 أفريل 2004، الذي يتضمن القانون الأساسي لإنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال سهولة في الحصول على القروض البنكية، فتتمثل مهمة هذا الصندوق ضمان مخاطر القروض المصغرة التي تمنحها البنوك والمؤسسات المالية التي تنتمي لهذا الصندوق؛

– المرسوم التنفيذي رقم 05– 165 المؤرخ في 24 ربيع الأول 1426هـ الموافق ل 03 ماي 2005، الذي يتضمن في إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنظيمها، وتعتبر هذه الوكالة أداة الدولة في تنفيذ السياسة الوطنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

2– تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

إدراكا لأهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دفع قاطرة التنمية في الجزائر، سارعت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوضع تعريفا مفصلا رسميا من خلال القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر في 12 ديسمبر 2001 ،حيث أعطى المشرع تعريفا يضع حدا للجدل القائم

حول هذا الموضوع، وهنا ينبغي التذكير بأن الجزائر قد تبنت ميثاق بولونيا "La charte de Bologne " في تعريفها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جوان 2000، وهو ميثاق يكرس التعريف الذي حدده الاتحاد الأوربي سنة 1966[1].

وقد تضمن القانون التوجيهي التعريف التالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة: " تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأ نها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات والتي تشغل من 01 إلى 250 شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 02 مليار دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار، كما تستوفي معيار الاستقلالية"[2].

بالإضافة إلى التعريف السابق فقد تضمن القانون التوجيهي التعاريف المفصلة التالية:

2-1- المؤسسة المصغرة: هي مؤسسة تشغل من عامل (1) إلى تسعة (9)عمال، وتحقق رقم أعمال أقل من عشرين (20)مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشرة (10)مليون دينار[3].

2-2- المؤسسة الصغيرة: تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي .مائتي (200) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائة (100) مليون دينار[4].

2-3- المؤسسة المتوسطة: تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 عامل، ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين مائتي (200) مليون ومليارى دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائة (100) مليون وخمسمائة (500) مليون دينار[5].

1- محمد بوهزة وآخرون: **تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- حالة المشروعات المحلية بسطيف** -، ورقة بحثية ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف،25-28 ماي 2003،ص:09.

2- المادة 04 من القانون رقم 01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15،ص:05.

3- المادة 07 من القانون رقم 01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15،ص:06.

4- المادة 06 من القانون رقم 01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15،ص:06.

5- المادة 05 من القانون رقم 01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15،ص:06.

جدول رقم3-1: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب القانون التوجيهي 2001

	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	الميزانية السنوية
مؤسسة مصغرة	أقل من 10	أقل من 20 مليون دينار	أقل من 10 مليون د.ج.
مؤسسة صغيرة	من 10 الى 49	أقل من 200 مليون دينار	أقل من 100 مليون د.ج
مؤسسة متوسطة	من 50 الى 250	من 200 مليون الى 2 مليار دينار.	مابين100 مليون د.ج الى 500 مليون د.ج

المصدر : من إعداد الباحث استنادا إلى المواد 05 ،06 ،07 من القانون رقم01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغير ة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 77 ،الصادرة بتاريخ 1/15

من خلال الجدول السابق يتضح أن القانون التوجيهي الجزائري لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قد ركز على أربعة معايير أساسية: المستخدمون، رقم الأعمال، مجموع الحصيلة السنوية واستقلالية المؤسسة، حيث :جاء في القانون التوجيهي السابق تعريف هذه المصطلحات كما يلي:

أ- **الأشخاص المستخدمون:** عدد الأشخاص الموافق لعدد وحدات العمل السنوية، بمعنى عدد العاملين الأجراء بصفة دائمة خلال سنة واحدة، أما العمل المؤقت أو العمل الموسمي، فيعتبران أجزاء من وحدات العمل السنوي.

ب- **رقم الأعمال:** الحدود المعتبرة لتحديد رقم الأعمال أو مجموع الحصيلة، هي تلك المتعلقة بآخر نشاط مقفل مدته 12شهر.

ج- **المؤسسة المستقلة:** كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 %فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى، لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

وتجدر الإشارة أن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تضمن تعديلا لتعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بمراجعة الحدود المتعلقة برقم الأعمال ومجموع الميزانية السنوية كما يلي: تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأ نها مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات والتي تشغل من 01 إلى 250 شخص ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 04 مليار دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها (2) السنوية مليار دينار، كما تستوفي معيار الاستقلالية.

بالإضافة إلى التعريف السابق، فقد تضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التعاريف المفصلة التالية:

أ – **المؤسسة الصغيرة جداً:** هي مؤسسة تشغل أقل من عامل (1) إلى تسعة (9) عمال، وتحقق رقم أعمال(3) أقل من أربعون (40) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية عشر ين (20) مليون دينار.

ب – **المؤسسة الصغيرة:** تعرف بأا مؤسسة تشغل ما بين 10 إلى 49 عامل، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي أربعمائة (400) مليون دينار، أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مائتي (200 مليون دينار.

ت – **المؤسسة المتوسطة:** تعرف بأنها مؤسسة تشغل ما بين 50 إلى 250 عامل، ويكون رقم أعمالها السنوي ما بين أربعمائة (400) مليون دينار إلى أربعة (4) ملايير دينار، أو يكون مجموع حصيلتها السنوية ما بين مائتي (200) مليون دينار.

المطلب الثاني: تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

لقد عرق قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تطورا ملحوظا منذ بداية الألفية ويرجع هذا لصدور القانون التوجيهي وقانون لاستثمار الخاص بترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1- زيادة العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2001- 2018

لقد تزايد عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال بداية 2001 إلى غاية 2018، حيث عرفت هذه الأخيرة تطوراً مستمراً من سنة لأخرى، وهذا ما نلاحظه من بداية 2001 حيث كان عددها 245328 مؤسسة ومع نهاية السداسي الأول لسنة 2018 وصل عددها إلى 1093170 مؤسسة، والجدول الموالي يوضح بض الأرقام الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إلى غاية جوان 2018.

جدول رقم:3-2: العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر جوان 2018

نوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	النسبة %
1- مؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة		
شخص معنوي	628219	57.47
شخص طبيعي وتضم كلا من	464689	42.55
مهن الحرة	223195	20.42
نشاط الحرفي	241494	22.09
المجموع الأول	1092908	42.51
2- مؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمومية		
شخص معنوي	262	0.02
المجموع الثاني	262	0.02
المجموع الكلي	1093170	100

Source : ministère de développement industriel et promotion de l'investissement bulletin d'information statistique de la pme،N: 33 novembre 2018 ،p 7.

من خلال هذا الجدول نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع الخاص تمثل النسبة الأكبر أي ما نسبته 98% من المجموع الإجمالي لان هذه الأخيرة يعتمد إنشاءها مختلف الأفراد وكذلك العائلة، وهي عبارة عن مؤسسة مصغرة قد لا يتعد عدد إنشاء المؤسسة الواحدة 09 أفراد، حيث بلغ المجموع الإجمالي 1092908 خلال سنة 2018.

كذلك نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع العمومي لا يتعدى عددها 262 مؤسسة، أي ما نسبته 0.02%، وهي نسبة ضئيلة جدا لان القطاع العمومي لا يعمل ولا يهتم في إنشاء مثل هذه المؤسسات إلا في الحالات الخاصة وهذا راجع لصغر رأسمالها ومحدودية عمالها، ففي نهاية السداسي الأول من سنة 2018 بلغ عددها 1093170 مؤسسة، فهذا الرقم لا يعكس العدد الحقيقي لعدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر وهذا راجع إلى التهرب الضريبي بالإضافة إلى تفشي البيروقراطية الإدارية في إحصاء عددها الحقيقي.

2- تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب قطاع النشاط

إن المتتبع والمهتم بمجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يجد أن هذه الأخيرة تنشط في خمسة (05) قطاعات رئيسية حيث شهدت هذه المؤسسات تطوراً من سنة لأخرى، بصفة متتالية بالنسبة لقطاعات النشاط، وعلى الرغم من هذه الزيادة في عددها إلا أن بعض القطاعات مثل قطاع المياه والطاقة اللذان يعرفان غياب شبه كلي للمؤسسات الناشطة فيهما، وهذا راجع سيطرة الدولة (أي احتكار الدولة لبعض القطاعات)، كذلك من جهة أخرى أن التوزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير عادل في كافة المجالات الاقتصادية، لهذا نجد قطاع الخدمات يمثل النسبة الأكبر والقطاع المهيمن للمؤسسات الناشطة في الجزائر، ويأتي قطاع البناء والأشغال العمومية في المرتبة الثانية حيث لقي هذا القطاع اهتماماً من طرف الدولة في السنوات الأخيرة، من خلال دعم بناء السكن ومختلف البنى التحتية الأساسية، ثم يليه قطاع الصناعة والزراعة على التوالي متبوعا بقطاع المناجم في المرتبة الأخيرة، و عليه أن التأخر الذي تعرفه هذه القطاعات يصعب من مأمورية وجود ونجاح مؤسسات صغيرة و متوسطة تنشط ضمن هذه القطاعات.

إن حتمية وضرورة التنسيق وإيجاد السبل لاندماج، من أجل تحقيق التكامل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في مختلف القطاعات السالفة الذكر بهدف خلق ودعم تنافسية هذه المؤسسات في الجزائر.

- أما المؤسسات ذات الطابع العمومي فنلاحظ انخفاض في مجموعها العام وهذا راجع لسياسة الخوصصة في مختلف القطاعات، حيث يحتل قطاع الخدمات الصادرة ثم الصناعة، الزراعة، الأشغال العمومية ثم قطاع المناجم.

جدول رقم:3-3: تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب النشاط 2006 الى سبتمبر 2018

	المؤسسات الخاصة	المؤسسات العمومية	المؤسسات الخاصة	المؤسسات العمومية	المؤسسات الخاصة	المؤسسات العمومية	المؤسسات الخاصة	المؤسسات العمومية	المؤسسات الخاصة	المؤسسات العمومية	المؤسسات الخاصة	المؤسسات العمومية
	الزراعة		المناجم		البناء والأشغال العمومية		الصناعة		الخدمات		المجموع	
2010	3806	114	1870	12	129762	43	61228	179	172653	209	369319	557
2011	4006	183	1956	12	135752	41	63890	169	186157	167	391761	572
2012	4277	184	2052	11	142222	40	67517	171	204949	151	391761	557
2013	4458	184	2217	11	147005	42	70840	160	217444	150	420117	547
2014	4885	181	2402	10	156311	50	76000	152	242532	151	441964	544
2015	5318	181	2557	9	165108	47	81348	152	266544	143	482130	532
2016	7094	178	3201	4	169124	22	99275	193	298692	101	520875	438
2017	6392	84	2843	3	177727	23	92804	84	780259	70	577386	264
2018	6877	96	2936	2	182477	24	97728	75	579695	65	1060025	262

المصدر: معطيات صادرة عن وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2006 إلى غاية 2018.

Ministère de Développement industriel et de la promotion de l'investissement, Bulletin d'information statistique de la PME des années :2008,2009,2010,2011,2012,2013 ,2014,2015,2016,2017,2018.

عند ملاحظتنا للشكل يمكننا أن نتوصل إلى وجود مراحل في تطور معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إذ يمكننا أن نقسمها إلى:

2-1- المرحلة النمو الم تزايد 2000-2007: عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال هذه الفترة نموا متزايدا، ويرجع السبب إلى أن أغلبية هذه المؤسسات تم إنشاؤها خلال هذه المرحلة بالإضافة إلى انه تم إنشاء الآليات والهيئات التي تعمل على نمو و دعم مثل هذه المؤسسات، كما لا ننسى أن إنشاء هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كان متزامنا مع وجود برنامجين اقتصاديين للاستثمارات

العمومية، اللذان يتمثلان في برنامج من اجل دعم الإنعاش الاقتصادي خلال 2001-2004 والبرنامج التكميلي لتشجيع النمو 2005- 2009.

2-2- المرحلة الأكثر نموا 2008-2009: من خلال الشكل نلاحظ أن سنة 2008 عرفت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموا جد مرتفع ومتزايد في أعدادها على باقي السنوات بمعدل يفوق 26% وقد يكون هذا انعكاسا لسياسات البرامج الاستثمارية العمومية التي ذكرنها في مرحلة النمو المتزايد.

2-3- مرحلة النمو المتقارب 2013-2018: لقد عرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نمواً جد متقارب خلال هذه المرحلة في عدد المؤسسات ، ما يقارب نسبة 10% فخلال هذه الفترة تم تنفيذ برنامجين اقتصاديين للاستثمارات العمومية هما: برنامج خاص بتوطيد النمو الاقتصادي وهذا خلال 2010-2014، والبرنامج الثاني خاص كذلك بتوطيد عملية النمو الاقتصادي خلال 2015- 2019.

3- توزيع المؤسسات حسب الحجم

من خلال التعاريف السابقة الذكر توجد ثلاثة أنواع للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الحجم فهناك: مؤسسات مصغرة، صغيرة ومتوسطة.

جدول رقم3-4: توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الحجم 2018

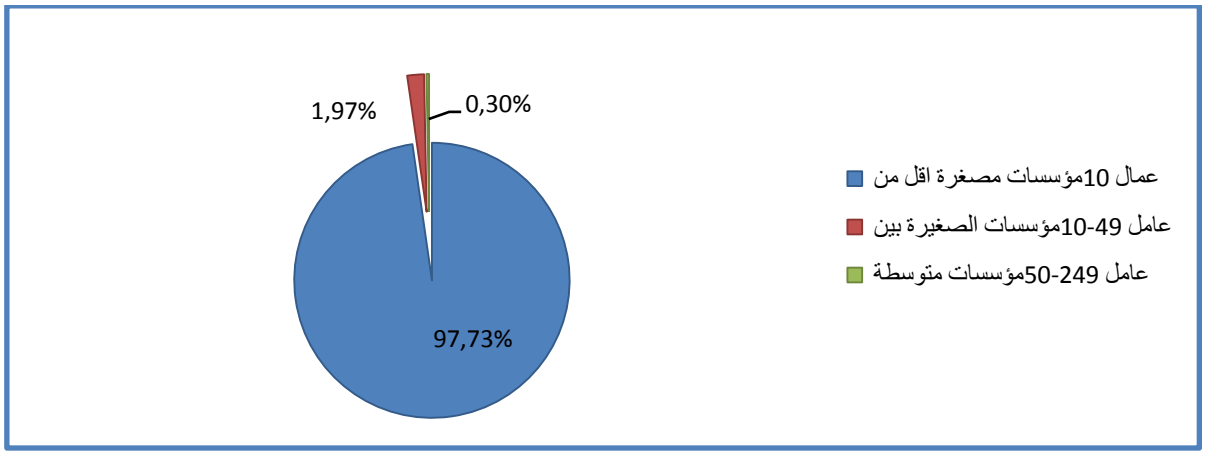
أنوع المؤسسات	العدد	النسبة %
مؤسسات مصغرة اقل من 10 عمال	106835	97.731
مؤسسات الصغيرة بين 10-49 عامل	21535	1.97
مؤسسات متوسطة 50-249 عامل	3270	0.299
المجوع	1093170	100

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME ,Données du 1er semestre 2018, N°33, Algérie novembre 2018,p07

http://www.mdipi.gov.dz/IMG/pdf/Bulletin_PME_N_33.pdf

يتضح لنا من خلال الجدول أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعرف تزايد في أعدادها بشكل مستمر من سنة لسنة أخرى إذ وصل عددها إلى 106835 مؤسسة مصغرة خلال سنة 2018، مقارنة ب 1535 مؤسسة صغيرة خلال نفس السنة، كذلك المؤسسات المتوسطة بلغ عددها الى3270 مؤسسة، و من جهة أخرى يمكن أن نقول أن عدد المؤسسات المتوسطة ذات الطابع القانوني الخاص تهيمن وسيطرة على نسبة 70% من المجموع الكلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ، و20% للمؤسسات الكبيرة ذات الطابع العمومي.

الشكل رقم3-1: توزيع المؤسسات المصغرة،الصغيرة والمتوسطة حسب معيار الحجم



المصدر : من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

فمن خلال الشكل البياني يمكننا أن نلاحظ انه في نهاية السداسي الأول من سنة 2018 استحوذت المؤسسات المصغرة (EPT) على ما نسبته 97.731%، من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذا تهيمن هذه المؤسسات على النسيج الصناعي، أما المؤسسات الصغيرة (EP) ب: 1.97%، والمؤسسات المتوسطة (ME) ب: 0.299%، وهو ما يدل على عدم التوازن في أصناف هذه المؤسسات.

أن هذا التطور في إعداد هذه المؤسسات الخاصة يرجعه العديد من أهل الاختصاص إلى طبيعة السياسات، التي تبنتها الحكومة الجزائرية من اجل الانفتاح الاقتصادي وطبيعة الاقتصاد العالمي الذي يتطلب حرية في الأنشطة الاقتصادية، كذلك خلال هذه الفترة كان الهدف من إنشاء هذه المؤسسات هو التطلع إلى خلق ومنح فرص للاستثمار للخواص ، هذا من اجل الانفتاح على الاقتصاد العالمي من جهة الواقع الذي يمر به مختلف الاقتصاديات حول العالم ، الذي كما أسلفنا سابقا انه تميزه الحرية وزيادة التنافسية أمام مختلف المؤسسات العالمية بهدف الوصول إلى مختلف الأسواق الدولية.

4- توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب التوزيع الجغرافي

إن معرفة التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يساعد الدولة على بناء سياساتها واستراتيجياتها الخاصة بقطاع المؤسسات، حسب احتياجات الولايات التي تتوزع فيها هذه المؤسسات.

من جهة أخرى ولسبب غياب الإحصائيات الدقيقة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع العمومي، نكتفي فقط بمعطيات التي تخص المؤسسات ذات الطابع الخاص إذ نجد أن هذه الأخيرة تتوزع بشكل كبير وواسع في الشمال، وبدرجة اقل كلما اتجهنا صوب الهضاب العليا وصولا إلى الجنوب.

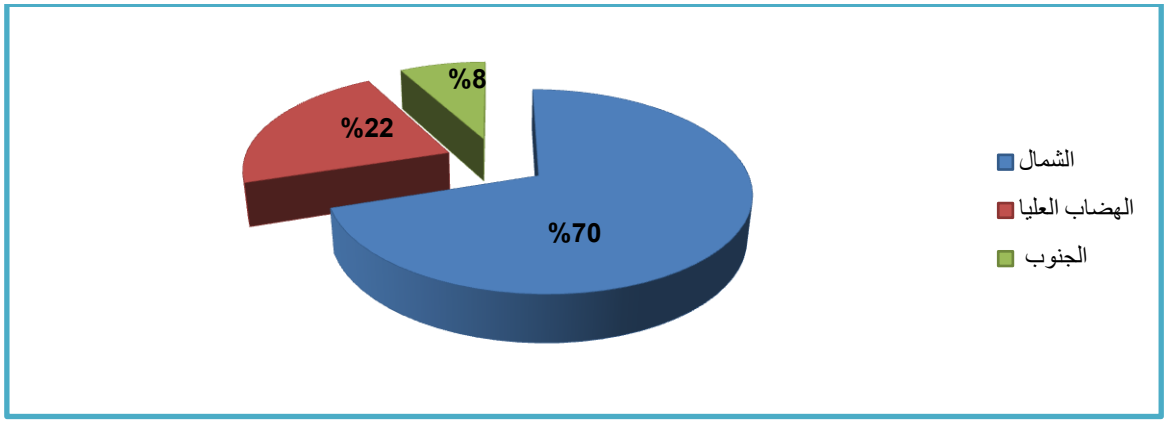
جدول رقم3-5: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع الخاص خلال 2018

المنطقة الجغرافية	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	النسبة %
الشمال	765219	%70
الهضاب العليا	240497	%22
الجنوب	87454	%8
المجموع	1092908	%100

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME , Données du 1er semestre 2018, N°33, Algérie novembre 2018, p09.

من خلال الجدول وحسب المعطيات لتوزيع المؤسسات الصغيرة المتوسطة الغير المتوازن عبر التراب الوطني، مما يشكل خطر كبير من اجل تحقيق التنمية الجهوية والمكانية باعتبار التوازن الجهوي الذي يعتبر احد مؤشرات التنمية، إذ يعبر عن تثمين الموارد المتاحة بنفس الكيفية.

الشكل رقم3-2: التوزيع الجغرافي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة خلال2018



المصدر : من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

يتضح لنا من خلال هذا الشكل أن التوزيع الجغرافي للتمركز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الجهات غير متساوي (غير متوازن) بالجزائر ، خلال هذه الفترة إذ يتواجد ما نسبته 70% من إجمالي هذه المؤسسات بالأقاليم الشمالية للوطن ، ما يعني وجود فارق في عملية التنمية الجهوية لباقي المناطق عبر الوطن أي وجود تنمية جهة على حساب جهة أخرى، ما يعني أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لم تؤدي الوظائف التي وجدت من اجلها وهو خلق التوازن الجهوي بين مختلف مناطق وجهات الوطن حسب ما يميز كل منطقة عن غيرها.

من هنا يمكننا أن نستخلص أن أغلبية المؤسسات الخاصة تتمركز بالأقاليم الشمالية للوطن والتي تعرف كثافة سكانية جدا مرتفعة، من جهة ثانية ففي نفس هذه المناطق أي الشمالية للوطن في حد ذاتها

تعرف توزيع غير متوازن لهذه المؤسسات ، مما يفوت العديد من الفرص(التنوع في النشاط، مناصب الشغل تشجيع استهلاك مخرجات هذه المؤسسات....الخ)، كذلك قد يرجع هذا الاختلال في تميز منطقة على حساب منطقة أخرى، إذ نجد بعض المناطق تمتاز بطابعها الاقتصادي الصناعي وتوفرها على مختلف الحوافز التي ما من شأنها أن تشجع القيام بعملية الاستثمار ، مقارنة عن المناطق الأخرى بالإضافة إلى تشجيع روح المقاولاتية بين مختلف المناطق عبر مناطق الوطن.

المطلب الثالث: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري

لقد أفصحت التعديلات القانونية المحدثة على قانون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تبني صيغ جديدة لتنويع الصادرات، وفي هذا السياق سوف نبرز أهمية هاته المؤسسات في الاقتصاد الجزائري.

1- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الصادرات الوطنية خارج المحروقات

إن هيكل الصادرات الجزائرية يعرف حالة اللاتوازن ن، حيث سيطر على هذه الصادرات قطاع المحروقات، وكما هو معروف أن سعر هذه المواد تعرف تقلبات في الزيادة والانخفاض، وهو ما ينجر عنه أثار سلبية على الاقتصاد الوطني ولقد سعت السلطات الحكومية إلى إيجاد بدائل لهذه الصادرات، من خلال تنويع هيكل التجارة الخارجية وترقيتها، وهذا من خلال إنشاء وتدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجعلها قادرة على زيادة الصادرات و اقتحام الأسواق العالمية مما يساهم في زيادة معدلات النمو.

الجدول رقم3-6: تطور الصادرات الجزائرية للمحروقات و خارج قطاع المحروقات 2010- 2018

الوحدة مليون طن

نوع الصادرات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الصادرات خارج المحروقات	1526	2062	2062	2165	2582	2063	1780	1890
النسبة %	2.67	2.81	2.87	3.28	4.11	5.46	5.93	5.44
الصادرات المحروقات	55527	71427	69804	63752	35724	28246	32873	32873
النسبة %	97.33	97.19	97.13	96.72	95.89	94.54	94.07	94.56
المجموع	57053	73489	71866	65917	62886	37787	30026	34763

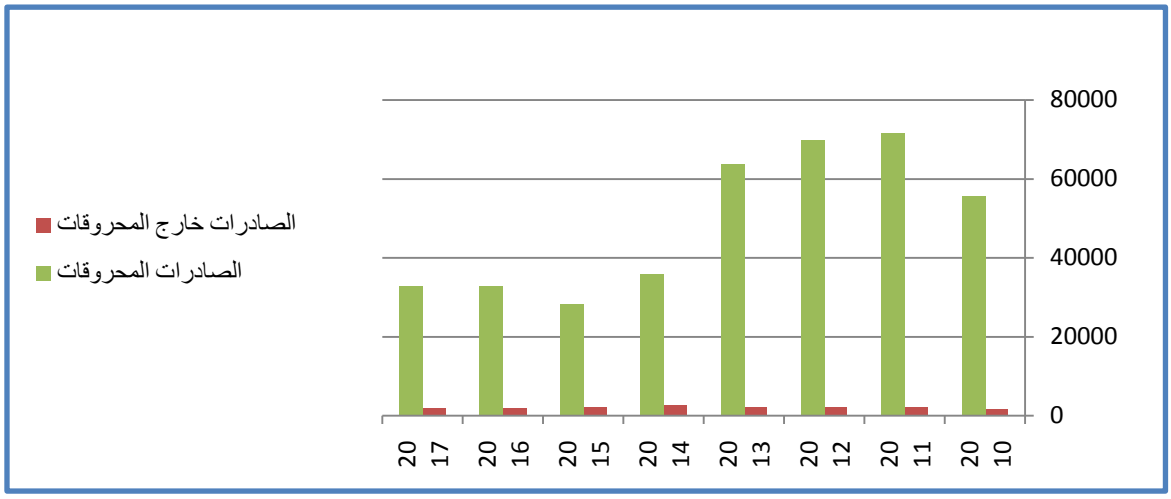
المصدر: إحصائيات صادرة عن الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار، حصيلة التجارة الخارجية 2018/12/10.

من خلال معطيات الجدول نلاحظ أن نسبة صادرات المحروقات عرفت ارتفاع خلال سنتي 2012، 2013 في حين عرفت انخفاض من عام 2015 إذ بلغت قيمتها 28246 مليون طن، بنسبة 94.54%

من إجمالي حجم الصادرات، لترتفع في سنة 2017 بقيمة 32873 مليون دولار مقارنة ب 28246 مليون طن سنة 2015 أي انخفضت بنسبة 16.38% .

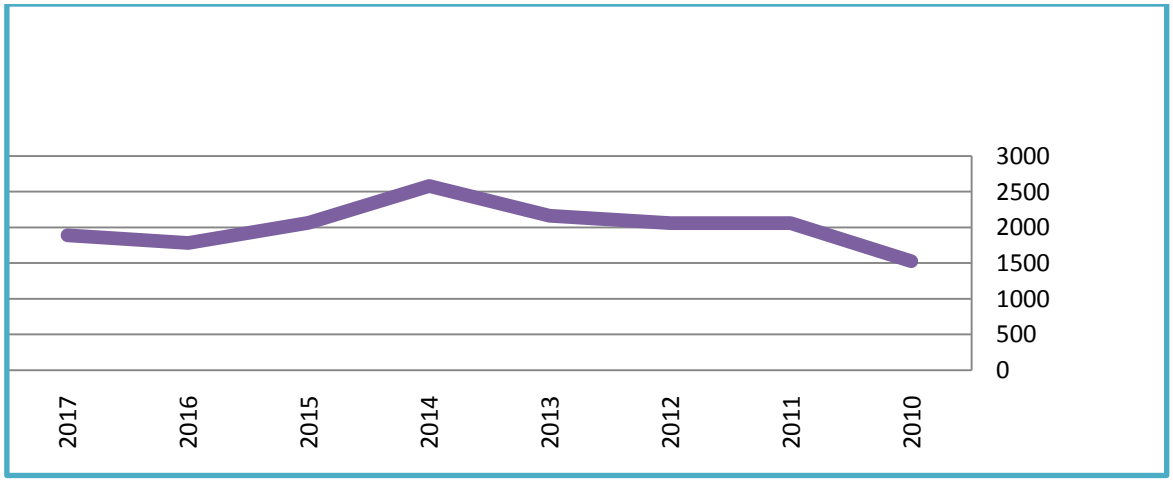
- من جانب أخر نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات تبقى نسبتها ضعيفة جدا فمثلا سجلت 5.46% من إجمالي الصادرات سنة 2016، أي ما يعادل 1780 مليون دولار بانخفاض 13.71% عن سنة 2015، حيث يرجع السبب يعود إلى انخفاض في أسعار البترول العالمية مما يؤدي إلى تراجع الصادرات الكلية للجزائر عامة وخاصة الصادرات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة .

الشكل رقم3-3: مقارنة تطور صادرات المحروقات وخارج المحروقات للجزائر 2010-2018.



المصدر : من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

الشكل رقم3-4: تطور قيمة الصادرات الجزائرية خارج المحروقات 2010-2017



المصدر : من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

عند قراءاتنا لبيإنات الشكل البياني يتضح للعيان أن قيمة حجم الصادرات خارج قطاع المحروقات خلال فترة الدراسة تبقى ضعيفة جدا لقيمة الصادرات الإجمالية، وهو ما يجعلنا نتساءل عن الدعم المالي المقدم في هذا المجال لتنويع الصادرات خارج المحروقات، الذي كان الهدف منه تنويع مصادر الصادرات لجلب العملة الصعبة، لكن ما يمكن أن نقوله أن مجال ترقية التنافسية للمنتجات المصدرة لمخرجات هذه المشاريع الصغيرة والمتوسطة والوصول إلى تحقيق مكانة في الأسواق العالمية، والشيء الملفت انه في سنة 2014، عرفت تراجع حصتها السوقية الأمر الذي لا يتوافق مع العدد المتزايد من سنة لأخرى، في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ويرجع هذا الاختلال حسب المختصين إلى غياب التنسيق ووضع إستراتيجية تُعنى براعية ومتابعة نمو وتطوير هذه المؤسسات ، للتحقيق الأهداف المرجوة لبلوغها مراحل التصدير وضمان مكان لها في الأسواق الإقليمية و العالمية، كما قلنا من خلال تحسين من مستويات التنافسية.

2- التركيب السلعي للصادرات الجزائرية قطاع المحروقات و خارج المحروقات

إن اعتماد الجزائر على الصادرات ذات الطابع الريع (البترول، الغاز)، جعل الصادرات الأخرى تعاني من تنوعها على الرغم من إنتاجها برامج من الاصطلاحات والنظم الاقتصادية، وكذا تحرير التجارة الخارجية التي كانت من أهم أهدافها تنويع الاقتصاد، والبحث عن مصادر جديدة لجلب العملة الصعبة، ومن جانب أخر كما هو معروف أن الصادرات الجزائرية ضعيفة جدا من حيث قيمتها السوقية، مقارنة مع الصادرات الدول الأخرى غير المحروقات لان هذه الدول تعمل على تنويع صادراتها خارج المحروقات.

جدول رقم3-7: تطور التركيب السلعي للصادرات خارج المحروقات 2012 – 2017

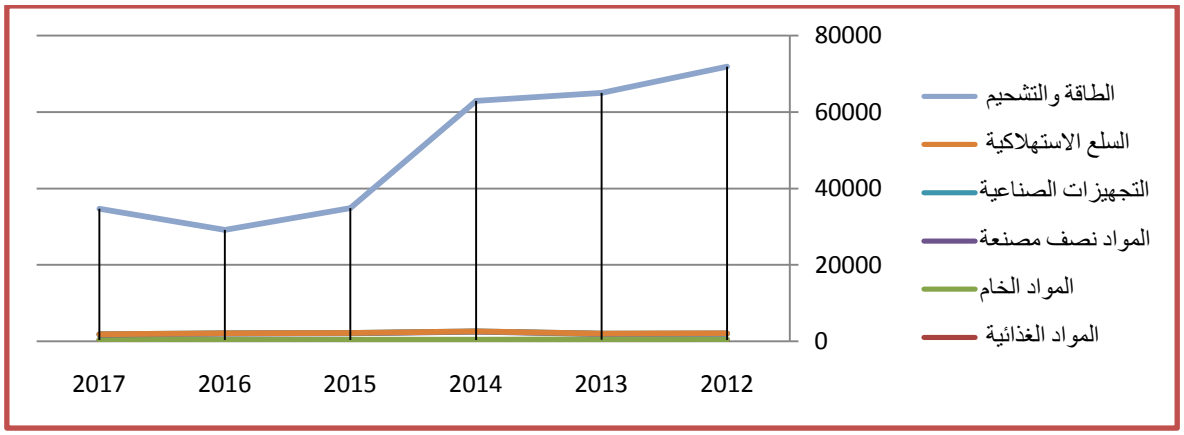
الوحدة/ مليون دولار.

السنة	المواد الغذائية	المواد الخام	المواد نصف مصنعة	التجهيزات الصناعية	السلع الاستهلاكية	الطاقة والتشحيم
2012	315	168	1527	32	19	69804
2013	402	109	1458	28	17	62960
2014	323	109	2121	16	11	60304
2015	335	106	1693	19	11	32690
2016	327	84	1597	53	18	27102
2017	348	37	1348	74	20	32864
النسبة %	1.13	0.29	4.5	0.18	0.06	93.84

المصدر: إحصائيات صادرة عن الوكالة الوطنية لترقية الاستثمار ، حصيلة التجارة الخارجية 2018/12/10.

عند مشاهدتنا لقيم الجدول نلاحظ أن الصادرات خارج المحروقات غير متنوعة بالدرجة المطلوبة، وكما هو معروف لسبب سيطرة قطاع أو صادرات، حيث بلغت قيمة الصادرات للسلع خارج المحروقات 7.10% وهذا في سنة 2017، وتشمل مجموعة السلع التي يتم تصديرها خارج المحروقات أساساً و المتمثلة في المواد نصف المصنعة التي تحتل المرتبة الأولى في هذا المجال مقارنة بالسلع الأخرى حيث تمثل 4.5% من إجمالي الصادرات، ثم السلع الغذائية بحصة 1.4% أي ما يعادل 329 مليون دولار و تأتي المواد الخام في المرتبة الثالثة بنسبة 0.31 % أي ما يعادل 84 مليون دولار وفي الأخير تأتي السلع الصناعية والسلع الاستهلاكية غير الغذائية بنسبة 0.2%، 0.08% على التوالي.

الشكل رقم3-5: مقارنة التركيب السلعي للصادرات خارج المحروقات 2012-2017



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

وبالنظر إلى التنوع السلعي خارج قطاع المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومع الأخذ معيار توزيع عددها، فهي ترتكز أغلبية هذه المؤسسات تقتصر على قطاع الخدمات والأشغال العمومية، مع ضعف كبير في قطاع الصناعات وكذا الزراعة خاصة أنهما يكلفان الدولة مبالغ ضخمة في الواردات، حيث نلاحظ انه يوجد اعتقاد أو قناعة بخصوص قلة توجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف التصدير من جهة.

ومن جهة ثانية أن هذه المؤسسات ترتكز في قطاعات لا تمكنها من تقديم إنتاج قابل للتصدير أو الوصول إلى الأسواق العالمية، فمن هنا وجب على الدولة الجزائرية ضرورة ترقية وتحسين جودة وتنافسية المنتج الوطني، بهدف المنافسة والاستمرارية في الأسواق العالمية إلا أن هذا لا يتأتى إلا بوجود شروط ومنتجات التنافسية الدولية.

3- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القيمة المضافة

إن التوزيع الغير العادل في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب مجال نشاطها فمن الصعب معرفة الوزن الحقيقي لها، في توفير وخلق الثروة على المستوى الوطني لها، إن المساهمة الصغيرة والمتوسطة للقيمة المضافة على مستوى الوطني، وكذا حسب مجال نشاطها سيكون مفيدا لها إلى حد بعيد لتشخيص مكانتها وتقييم أدائها في الاقتصاد الوطني فالجدول الآتي يوضح القيمة المضافة خارج المحروقات خلال 2010- 2017.

جدول رقم 3-8: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة القيمة المضافة خلال 2010-2017 **الوحدة:مليار/دج**

السنة	مؤسسات قطاع الخاص		مؤسسات قطاع العام		المجموع
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	
2012	5553.9	90.42	587.86	9.58	6141.76
2013	6463.9	90.54	675.06	9.46	7138.19
2014	6540.75	89.26	786.47	10.74	7327.22
2015	7597.59	89.48	893.41	10.52	8491
2016	7940.80	89.72	998.20	10.28	8851
2017	8801.75	90.62	910.25	9.37	9712

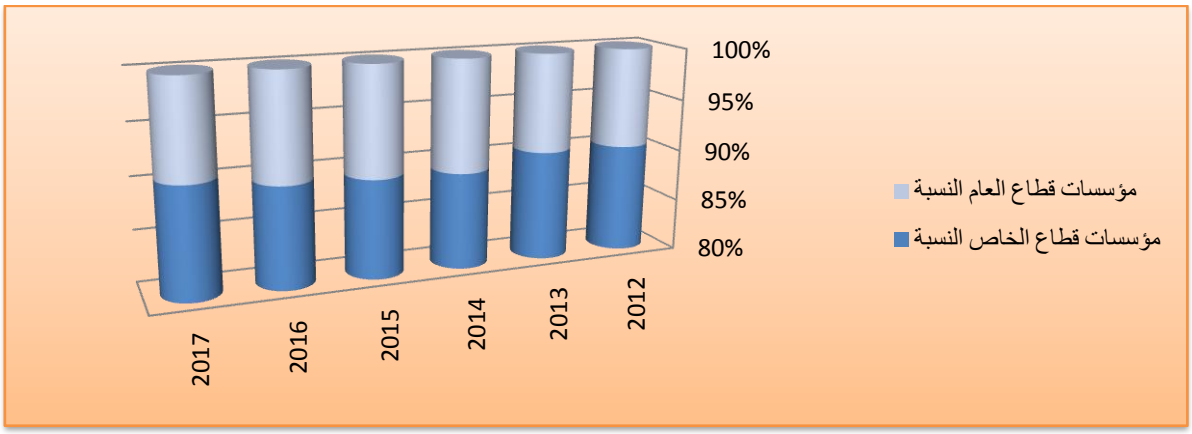
المصدر: من إعداد الطالب بناءا على :

نشريات المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و الصناعات التقليدية، مدير المنظومات الإعلامية و الإحصائية لسنوات: 2012،2013،2014،2015،2016،2017، على التوالي.

فمن خلال المعلومات الخاصة بالجدول فنلاحظ أن مساهمة القطاع الخاص له دور مهم في زيادة القيمة المضافة، من سنة لأخرى إذ ارتفع من 5553.9 مليار دينار سنة 2012 إلى 8801.75 مليار دينار خلال سنة 2017، كما تراوحت النسبة 90.42%، 90.62% من جانب أخر.

نلاحظ تراجع مساهمة القطاع العام في تحقيق القيمة المضافة لحساب القطاع الخاص حيث انخفضت نسبة مساهمته من 9.58% إلى 9.37% وهذا خلا ل 2012 و2017 على التوالي و من هنا نلاحظ الأهمية الاقتصادية للقطاع الخاص في خلق القيمة المضافة في الاقتصاد الجزائري.

الشكل رقم3-6: نسبة مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القيمة المضافة 2017/2010



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

4- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة الناتج الداخلي الخام

إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها الأثر الفعال في زيادة قيمة الناتج الوطني الخام، فهي تؤدي دورا مهماً ومعتبراً من حيث تنويع المنتوج الوطني، لان الاقتصاد الوطني يرتكز عليها أساسا إذا تم القليل من الاعتماد على قطاع المحروقات.

إن عند دراستنا لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم بنسبة كبيرة في الناتج الداخلي الخام (PEB) خارج قطاع المحروقات، حيث و صلت قيمة هذه المؤسسات في مساهمتها للناتج ب 13843 مليار دينار، فهذه المؤسسات يمكنها أن تحقق النمو الاقتصادي وعليه فان توفير الدعم وتشجيع المستمر لقطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر ، يبقى أمراً مهما بهدف دفع عجلة التنمية لمختلف المجالات (الاقتصادي، الاجتماعي)، وحتى نوضح مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في زيادة وتطور الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات حسب الطابع القانوني لها.

جدول رقم3-9: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الداخلي الخام 2012-2017

الوحدة: مليار د/ج

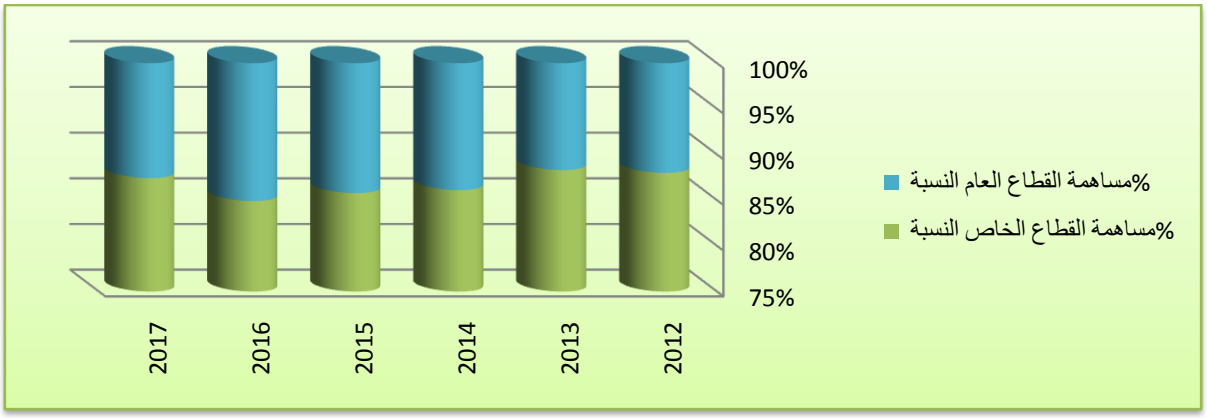
القطاع / السنوات	مساهمة القطاع الخاص		مساهمة القطاع العام		المجموع
	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	
2012	5813.02	87.99	793.38	12.01	6606.40
2013	6741.19	88.3	893.24	11.70	7634.43
2014	7338.65	86.10	1187.93	13.90	8526.58
2015	7924.51	85.78	1313.36	14.22	9237.87
2016	8442.32	84.90	1501.6	15.09	9943.92
2017	12100.8	87.41	1742.20	12.58	13843

المصدر: احصائيات الناتج الداخلي الخام، وزارة المالية الجزائرية على الموقع:

http://www.dgppmf.gov.dz/images/stories/PDF/retrospective/principaux_indicateurs/principaux_indicateurs2017.pdf

يتضح لنا من خلال قيم الجدول أن مساهمة القطاع العام دائما له الحصة الأكبر في زيادة تطوير الناتج الداخلي الخام ، حيث سجلت زيادة خلال الفترة 2012-2017 من 5813.02 إلى 12100.8 مليار دينار جزائري، إن هذا التطور راجع إلى السياسات التي انتهجتها الحكومة الجزائرية لقواعد السوق من جهة ، ومن جهة ثانية نلاحظ أن مساهمة القطاع العام في الناتج الداخلي الخام دائما في تراجع مستمر مقارنة بالقطاع الخاص، حيث تراجعت نسبة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع العمومي من 14.22 سنة 2015 إلى 12.58 سنة 2017، ومن هنا تبرز أهمية القطاع الخاص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق النمو الاقتصادي ، فأهمية توسيع عدد الاستثمارات الخاصة في مجال المؤسسات الناشئة يبقى أمراً ضروريا في إطار عمليات تحقيق التنمية الاقتصادية.

الشكل رقم3-7: تطور الناتج الداخلي الخام في الجزائر 2012-2017



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

عند قراءاتنا للشكل يتضح لنا مدى أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الخام في الجزائر، إذ أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج الخام خارج المحروقات يعرف كذلك ارتفاعا في قيمته من فترة لأخرى، فمثلا في سنة 2010 قدر ب: 5509.21 إلى 9237.87 في سنة 2015، وهذا بفضل الزيادة في مستويات التوظيف والاستثمار في قيمة العنصر البشري الذي يعتبر احد ابرز العناصر لاستمرار عملية التصنيع، مما يساهم في الرفع من مستوى الطلب الكلي الفعال ويكون عن طريق الطلب على السلع التي تعرف استهلاك واسع ، ويمكننا أن نوضح أكثر في حالة زيادة التوظيف يزداد مستوى الدخل لأفراد المجتمع، فنسبة من هذا الدخل توجه لاقتناء السلع الاستهلاكية والجزء المتبقي عادة ما يوجه للاستثمار في المشاريع الناشئة الصغيرة ، ففي الواقع هذه الزيادة في قيمة الناتج الداخلي الخام تراجع أساسا إلى أهمية القطاع الخاص عكس القطاع العام.

5- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل

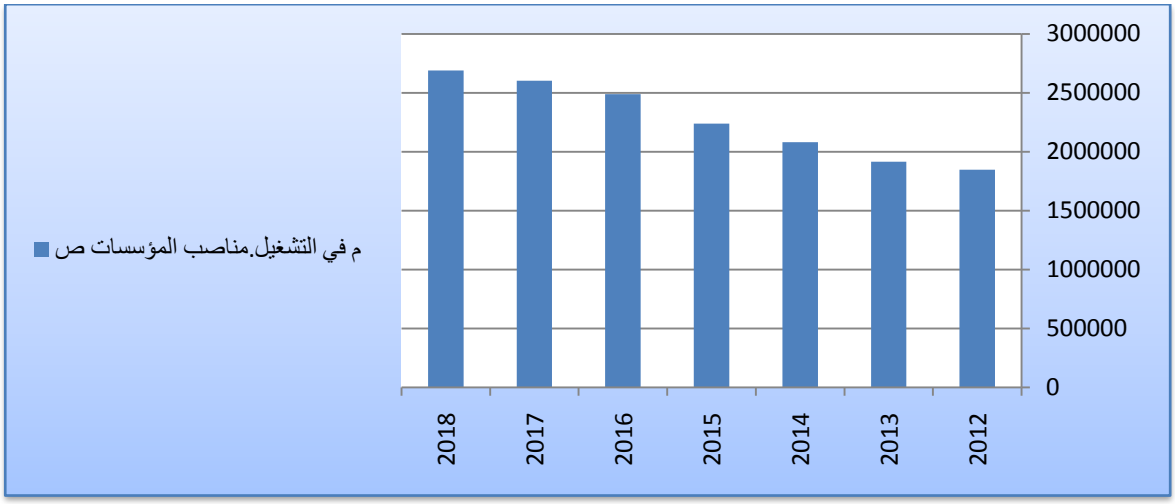
إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أصبحت أداة أساسية لتحقيق العديد من الأهداف، ومنها الاجتماعية كاستقطاب و تشغيل الأيدي العاطلة عن العمل بهدف تخفيض مستويات الفقر إذ تعتبر هذه المؤسسات عبارة عن مراكز للتدريب فهي تستقطب هذه الأيدي العاملة الغير الشغيلة(سواء المؤهلة الغير المؤهلة)، ولتوضيح كل ما ذكرنه حول مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المساهمة في التشغيل سنحاول أن نبين هذا من خلال الجدول الموالي.

جدول رقم3-10: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل خلال الفترة 2018/2012.

السنة	مناصب المؤسسات ص.م في التشغيل	نسبة المساهمة %
2012	1848117	18.17
2013	1915495	17.76
2014	2082304	20.34
2015	2238233	21.13
2016	2487914	20.53
2017	2601958	21.19
2018	2690246	21.58

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, Données du 1er semestre 2018, N°33, Algérie novembre 2018, p13.

الشكل رقم3-8: مناصب الشغل التي تساهم بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 2012-2018



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

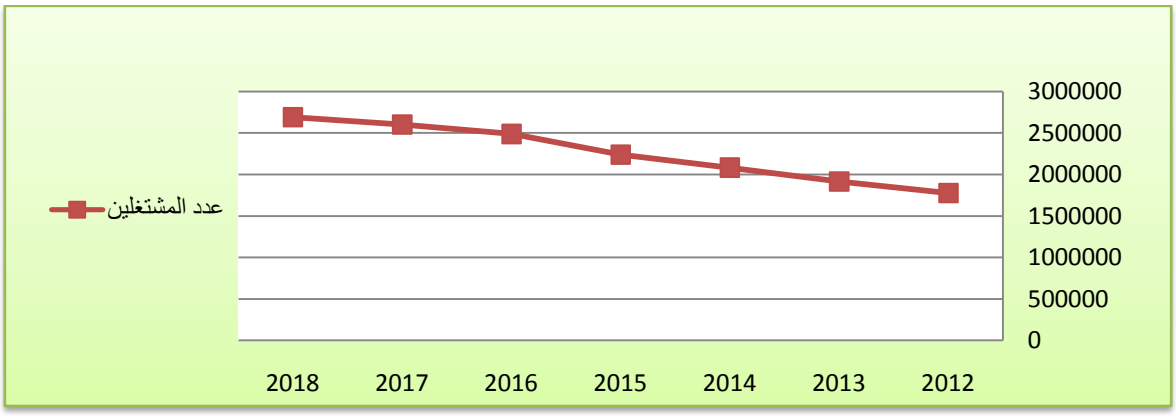
جدول3-11: تطور معدلات التشغيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 2012-2018

السنة	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
عدد المشتغلين	1776461	1915495	2082304	2238233	2487914	2601958	2690246

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME (2012-2017).

فمن خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها أهمية كبيرة في التوظيف وتوفير مناصب العمل ، إذ انتقل عدد المشتغلين من قبل هذه المؤسسات 1776461 شخص سنة 2012، إلى أكثر من 2690246 شخص وهذا في عام 2018، حيث هذه الأرقام لا تعكس العدد الحقيقي لأنه توجد فئات غير مصرح بها لدى مؤسسات الضمان الاجتماعي، بالإضافة إلى هذا يوجد اختلاف بين مستوى التوظيف في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة ، مقارنة بالمؤسسات العمومية حيث أن نسبة التوظيف في المؤسسات الخاصة ب 99.18% ويرجع هذا للعدد الكبير لهذه المؤسسات.

الشكل رقم3-9: تطور معدلات التشغيل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر 2018



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

عند ملاحظتنا للشكل البياني يتضح لنا انه أمن خلال ا لتشغيل يتم استقطاب الأيدي العاملة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، التي تعرف تزايد بشكل متزايد ومستمر من سنة لأخرى، لهذا نجد أن الارتفاع في عدد العمال من 1776461 سنة 2010 إلى 2690246 حسب سنة 2018، هذا ما يجعلنا نستخلص أن الجزائر عملت على معالجة والتخفيف من مشكل البطالة ، ويرجع هذا إلى الإجراءات المتخذة(إنشاء صناديق، إنشاء وكالات والأجهزة المساعدة على تشجيع الاستثمار الخاصة بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة)، فتوجه الدولة نحو الاستثمار في المشاريع الصغيرة يعتبر في حد ذاته أمراً أساسياً وأداة فاعلة في تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية ، مع زيادة استقطاب الأيدي العاملة سواء كانت هذه الأخيرة تمتاز بخبرة أو غير ذلك، لاسيما في أوساط الشباب الساعي للحصول على منصب عمل وتحسين ظروفه المعيشية خاصة التي لم تلقى اهتماماً خاصاً من قبل المؤسسات العمومية ذات الحجم الكبير والتي عادة ما تتطلب شروطا مجحفة للتوظيف.

المبحث الثاني: آليات و برامج الدعم الوطني لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المطلب الأول: آليات وأنظمة الدعم لتشجيع الاستثمار

لقد سعت الجزائر جاهدة في إيجاد سبل و أجهزة من أجل توفير الدعم لتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال إنشاء عدت هيئات تقوم بمد يد العون في توفير الإمكانيات لهذه الأخيرة لكي تؤدي الهدف والمسعى الذي أنشئت لأجله وتقديم الإضافة للاقتصاد الوطني، ومن أهم هذه الآليات نذكر منها :

1- الصندوق الوطني لتأهيل و تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ANDPME

تم إنشاء هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي رقم 05165 بتاريخ 03 ماي 2005، لكن الإعلان الرسمي كان في سنة 2006، حيث يقوم هذا الصندوق بتمويل نشاطات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة ، إضافة إلى المحيط الذي تشتغل فيه هذه المؤسسات، ومن جهة ثانية فان مصدر أموال هذا الصندوق من الحكومة يتم تخصيص مبلغ مليار دينار سنوياً لتنفيذ البرنامج، ويقوم الصندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أن يقوم بتقديم الدعم للمؤسسات المقبولة لديه على النحو الأتي[1]:

* السهر على تنفيذ الإستراتيجية القطاعية لترقية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
* ضرورة تنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لضمان تطبيقه ونجاحه؛
* تطوير وترقية وإرشاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
* عقد دورات وأيام تكوينية ذات الصلة والخروج بنقاط حول الأوضاع التي تخص هذه المؤسسات؛
* العمل على توفير المعطيات ونشرها خاصة بنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

حيث يعتمد الصندوق في عملية التحويل على:

- تمويل مصاريف التشخيص الاستراتيجي بنسبة 100% أي في حدود 600.000.00 دج، لكل مؤسسة؛
- تغطية مصاريف التي تُعنى بالاستثمار غير المادي بنسبة 100%؛
- تغطية تصل إلى 20%، من مصاريف الاستثمارات المادة على أن يكون الحد الأقصى لتمويل الاستثمارات المادية، و الغير المادية في حدود 05 مليون دينار جزائري لكل مؤسسة؛

[1]- وزارة الصناعة والمناجم في الجزائر http//w.w.w midipi.dz تم الاطلاع يوم 2018/10/12

جدول رقم3-12: عدد الملفات التأهيل المودعة لدى الصندوق الوطني خلال 2016-2018

	2016		2017		2018	
	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %	العدد	النسبة %
مؤسسات مصغرة	1005	20.39	1115	20.24	1315	19.29
مؤسسات الصغيرة	2072	42.05	2284	41.47	2534	37.18
مؤسسات المتوسطة	1850	37.54	2108	38.27	2966	43.52
المجموع	4927	100	5507	100	6815	100

المصدر : وزارة الصناعة والمناجم " النشريات الاحصائية لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العدد 30،31،32 سنة 2017.

ان نتائج الجدول هي معطيات صادرة عن الصندوق الوطني لتطوير وتحفيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المودعة لدى هذا الاخير لتأهيل هذه المؤسسات حيث ان اكبر حصة لهذه الملفات المودعة في سنة 2016 و 2017، كانت من نصيب المؤسسات الصغيرة الحجم ب 2072 مؤسسة و 2284 مؤسسة على بالتوالي، أما في سنة 2018 فكانت النسبة الاكبر من طرف المؤسسات المتوسطة ب 2966 مؤسسة، حسب الملفات المودعة لدى الصندوق فنلاحظ انه يوجد تزايد من سنة لاخرى في اعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا راجع الى الاهتمام من طرف الاشخاص وكذا الدور الذي تؤديه الدولة الجزائرية في هذا الميدان.

2- الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI

تم انشاء هذه الوكالة بمقتضى الامر الرئاسي رقم 01-03 والمتعلق بتطوير الاستثمار حيث أُسست هذه الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار لتحل محل الوكالة الوطنية لدعم ومتابعة الاستثمار ADSI، وهذا في 20 اوت 2001، وتعتبر مؤسسة عمومية ذات الطابع الاداري تُعنى بخدمة المستثمرين الوطنيين والاجانب، وتعتبر هذه الوكالة الوحيدة خصوصاً في الجزائر التي شهدت تحولات اقتصادية نحو اقتصاد السوق والانفتاح على راس المال الخاص، هذا من اجل اعادة الهيكلة وهي تحت سلطة رئيس الحكومة وتُعنى بمايلي:

- ضرورة ضمان وتطوير وترقية الاستثمارات الاجنبية والوطنية؛
- ضمان التوجيه والاعلام للمستثمرين قصد انجاز استثماراتهم وتقديم مزايا استثمارية؛
- الاعتماد على الشباك الموحد قصد تسهيل الاجراتءات الخاصة؛
- تقديم الامتيازات؛

جدول رقم3-13: حصيلة مشاريع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار ANDI خلال جوان 2018

الوحدة: مليون د.ج

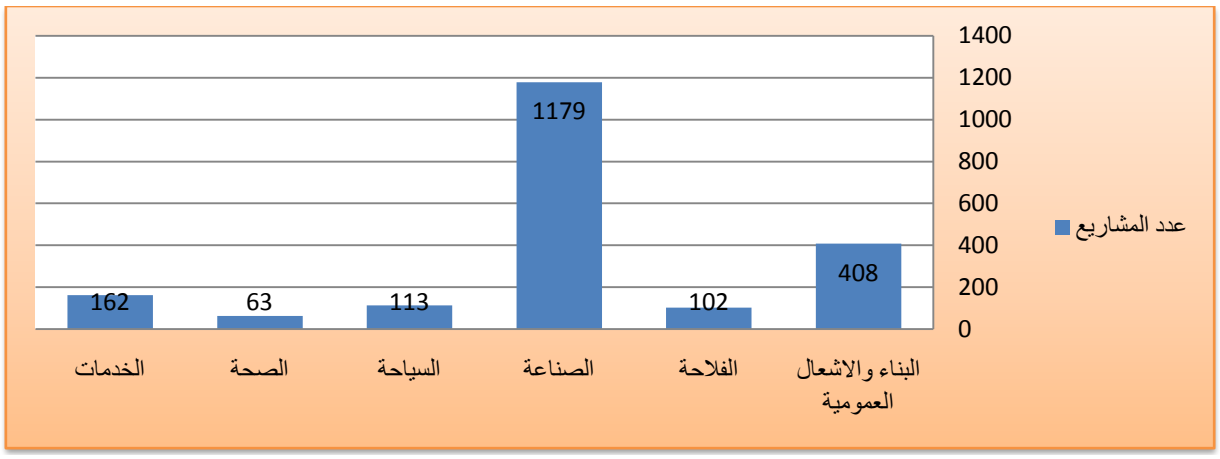
قطاع النشاط	عدد المشاريع	النسبة %	القيمة ب مليون د.ج	النسبة %	عدد العمال	النسبة %
البناء والاشغال العمومية	408	20	53566	6.32	5884	6.20
الفلاحة	102	5.03	19904	23.66	2158	2.27
الصناعة	1179	58.16	481294	56.75	59923	63.15
السياحة	113	5.57	51224	6.04	12573	13.25
الصحة	63	3.11	38441	4.53	2479	2.61
الخدمات	162	7.99	203686	24.01	7244	7.63
المجموع	2027	100	848114	100	94888	100

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, Données du 1er semestre 2018, N°33, Algérie novembre 2018, p17.

عند ملاحظتنا لقيم الجدول نلاحظ أن قطاع الصناعة يحظى بالنسبة الأعلى إلى إجمالي عدد الاستثمارات والمقدرة ب مشروع 1179 أي بنسبة 58.16%، ثم يأتي قطاع الأشغال العمومية بنسبة 20% أي بعدد 408 مشروع، لتأتي قطاعات الخدمات، السياحة، الفلاحة وأخيراً الصحة التي كانت نتائجها ضعيفة جداً، ومن جانب أخر نلاحظ أن قطاع الصناعة هو قطاع الذي يستقطب أكبر عدد من العمال حسب عدد المشاريع المعلنة من طرف الوكالة ب 59923 عامل، ثم قطاع السياحة ب 12573 عامل، متبوع بقطاع الخدمات، الأشغال العمومية والصحة وفي المرتبة الأخيرة قطاع الفلاحة.

من خلال الشكل ونوضح أكثر المشاريع المصرح بها حسب قطاعات النشاط من قبل الوكالة الوطنية لتدعيم وتطوير الاستثمار.

الشكل رقم3-10: المشاريع المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمارANDI لسنة 2018



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

3- الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب ANSAEJ

تم إنشاء هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-256 الصادر بتاريخ 08 سبتمبر عام 1996، المتمم للمرسوم التنفيذي رقم 18-231 يوليو 1998 والمعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 03-288 المؤرخ في 06 سبتمبر 2003 تحت إشراف رئيس الحكومة وتهدف هذه الوكالة إلى:

- مساعدة الشباب الحامل للمشاريع الاستثمارية في الحصول على الاستشارات اللازمة؛
- السير الحسن لإيرادات الصندوق الوطني لمتابعة تشغيل الشباب؛
- تحفيز كل ما من شأنه أن يسهم في تطوير التشغيل الخاص بالشباب وقبل التشغيل؛
- تسهيل مهمة حاملي المشاريع في الحصول على التمويل اللازم من طرف البنوك والمؤسسات المالية؛

جدول رقم3-14: عدد المشاريع الممولة من طرف وكالة ANSAEJ خلال نهاية جوان 2018

الوحدة: مليار:د.ج

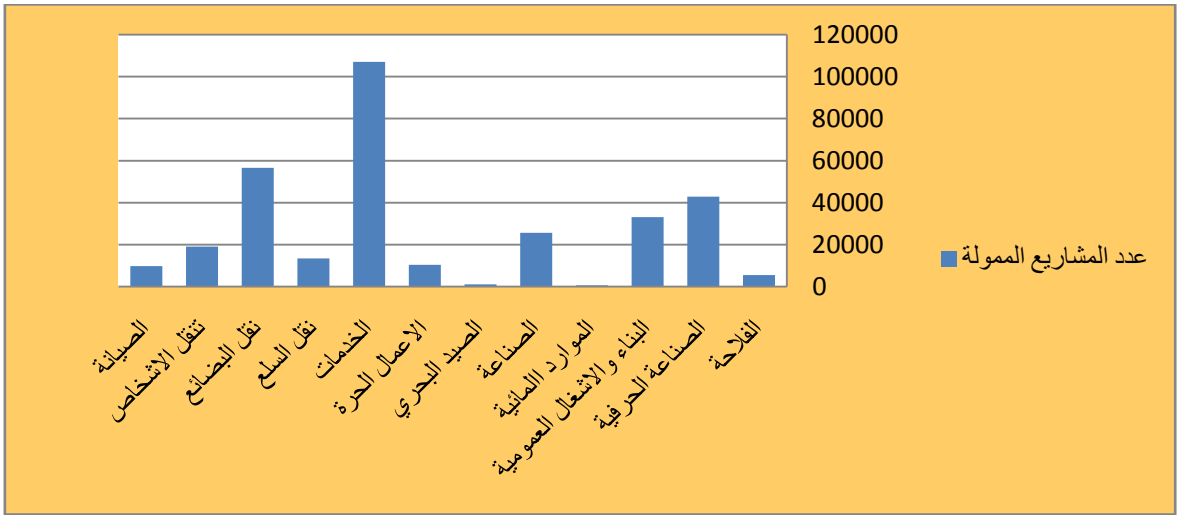
	عدد المشاريع الممولة	مبلغ الاستثمار ب مليار:د.ج	عدد العمال
الفلاحة	5532	202.178	130155
الصناعة الحرفية	42772	109.96	125799
البناء والاشغال العمومية	33144	126.378	96532
الموارد االمائية	545	3.198	2021
الصناعة	25586	117.502	74081
الصيد البحري	1131	7.500	5549
الاعمال الحرة	10323	25.891	23230
الخدمات	106992	345.094	248915
نقل السلع	13385	33.767	24132
نقل البضائع	56530	145.557	96237
تنقل الاشخاص	18986	46.633	43681
الصيانة	9699	25.510	22.367
المجموع	374325	1.189.168	892699

Source : Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information Statistique de la PME, Données du 1er semestre 2018, N°33, Algérie novembre 2018, p28

حسب المعطيات الجدول أعلاه نلاحظ أن قيمة المشاريع الممولة منذ تأسيس الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب حتى 30 جوان 2018 بلغ حوالي 1.189.168 مليار دينار جزائري، حيث يعتبر قطاع الخدمات من أكثر القطاعات الأولى في الحصول على التمويل من قبل هذه الوكالة إذ بلغ عدد المشاريع الممولة حوالي 1062992 مشروع، متبوع بقطاع نقل البضائع و الصناعة الحرفية ب 25586 مشروع، يليه البناء الأشغال العمومية الصناعة الذي يعتبر القطاع الذي لا يمكن الاستغناء عنه في الاقتصاد،

فمن هنا يتضح لنا أن أغلبية المشاريع الممولة من طرف وكالة ANSAEJ ترتكز أساساً على تمويل المشاريع ذات الطابع الخدماتي.

الشكل رقم3-11: المشاريع الممولة من قبل ANSAEJ، جوان2018



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

4- الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM

حيث تم إنشاء الوكالة تحت المرسوم التنفيذي رقم 04-14 من 22 جانفي 2004، وكانت تقوم بتسيير القرض المصغر إذ يعمل على توفير برامج بنكية صغيرة، فهي قروض غير معوض لشراء المواد الأولية ومن بين مهام هذه الوكالة نذكر منها:

- التخفيف من تزايد مشاكل البطالة والفقر لدى الشباب في المناطق الريفية، من خلال تشجيع الأعمال الحرة (الحرف، المهن)؛

- تنمية روح المقاولاتية مما تساهم على الإدماج الاجتماعي وتحقيق التنمية الفردية للأشخاص؛

- دعم وتوجيه ومرافقة المستفيدين في تنفيذ أنشطتهم من خلال تقديم التمويل اللازم؛

- مسايرة الأنشطة مع احترام الاتفاقيات المبرمة والعقود التي تربطهم مع هذه الوكالة؛

- تشجيع رواج منتجات الممولة عن طريق القروض المصغرة من خلال تنظيم المعارض؛

- الحفاظ على العلاقة التي تربط المؤسسات المصغرة مع المؤسسات المالية فيما يخص تمويل المشاريع وتنفيذ مخطط التمويل؛

- تكوين وتحسين مستوى الموظفين المسئولين على تسيير الجهاز؛

– الخدمات المالية التي تقدمها الوكالة، وتعتمد بالأساس على صيغتين لتمويل واحدة منها بمشاركة خمسة بنوك(05) عمومية؛

– استحداث مناصب خاصة بالأنشطة التي تخص المرأة الماكثة بالبيت، من خلال اقتناء العتاد الصغير والمواد الأولية اللازمة،

فيعتمد الصندوق صيغتين لتمويل المشروعات وهي:

4-1-الصيغة الأولى: منح قرض مالي بهدف اقتناء المواد الأولية وتكون بين الوكالة والمقاول، حيث أن القرض الممنوح لا يتضمن أي فوائد ويتراوح قيمة هذا القرض 100.000.00 دج، و هي تهدف هذه العملية في مساعدة الأشخاص الذين لديهم معدات والأدوات، ولا يملكون مواد أولية من اجل تشغيل هذه الآلات والمعدات، وقد تصل قيمة القرض إلى 250.000.00 دج على مستوى بعض الولايات ومنها ولايات الجنوب على أن لا تتعدى مدة تسديد هذه القروض 36 شهر.

4-2-الصيغة الثانية: وتهتم بالتمويل وهي عبارة عن قروض ممنوحة من قبل شريك، أي بنك كطرف ثالث بين الوكالة والمقاول، واهم هذه البنوك (RDAB. ANB. EAE. LDB. APC)، وهذا التمويل يهدف إلى إنشاء نشاط ما وتصل تكلفة المشروع إلى 1.000.000.00 دج ويأخذ هذا التمويل:

– قرض بنكي بنسبة 70% وهي سلفية ممنوحة بدون فوائد من طرف الوكالة نسبة 29%، على أن تكون المساهمة الشخصية لصاحب المشروع في حدود 1%.

جدول رقم3-15: القروض الممنوحة من وكالة ANGEM حسب طبيعة التمويل سبتمبر 2018

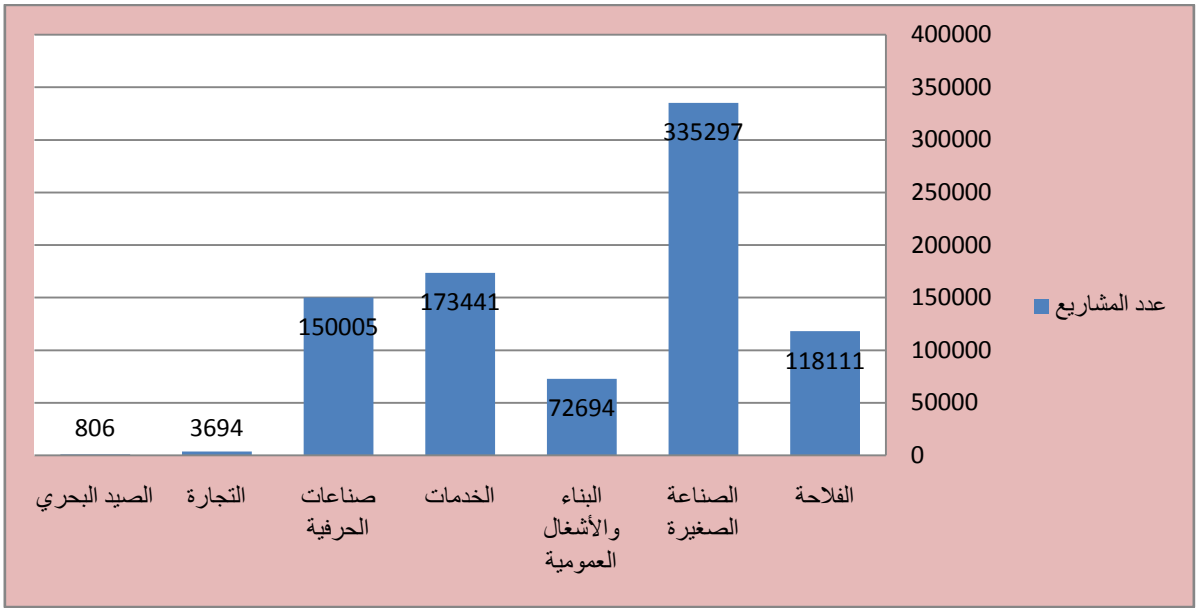
القطاع	عدد المشاريع	النسبة %
الفلاحة	118111	13.82
الصناعة الصغيرة	335297	39.27
البناء والأشغال العمومية	72694	8.51
الخدمات	173441	20.31
صناعات الحرفية	150005	17.56
التجارة	3694	0.43
الصيد البحري	806	0.09
المجموع	854048	100

المصدر: بناءا على معطيات الوكالة على الموقع: https://www.angem.dz/article/prets -octroyes تم الاطلاع يوم :2018/10/11.

فمن خلال معطيات الجدول نلاحظ ارتفاع في عدد المشاريع الممولة من طرف الوكالة، حيث بلغت في نهاية الثلاثي من سنة 2018 حوالي 854048 مشروع، وتنحصر هذه المشاريع الممولة أساسا في قطاعات الفلاحة، الحرفية والخدمات، الصناعات الصغيرة، البناء والأشغال العمومية مجموعة بنسبة 63.20%، لفائدة المشاريع ذات النشاط المنزلي والموجهة خصوصا لفائدة الفئة النسوية، وحسب ما أفادت به هذه الوكالة أن التمويل استقطب الفئات العمرية من الشباب 18- 49 سنة أصحاب المستويات الدراسية المتوسط و الثانوي 87%، أما باقي التمويل حدود3% لأصحاب الشهادات الجامعية من إجمالي المشاريع الممولة من طرف وكالة ANGEM.

ولقد عمدت الدولة الجزائرية إلى اتخاذ كافة الإجراءات وبذل الجهود اللازمة لمرافقة المؤسسات الناشئة وهذا بفضل إنشاء وكالة إنشاء وإنماء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و صناديق الإطلاق التي أنشئت بموجب القانون التوجيهي رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017، حيث تعمل على تنفيذ إستراتيجية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال عمليات الإنشاء، الديمومة والاستمرارية، وكذا تحسين النوعية وترقية الابتكار وتدعيم المهارات والقدرات البشرية، حيث تمول الوكالة من حساب التخصيص الخاص رقم (124-302)، المتعلق بصندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم الاستثمار وترقية التنافسية الصناعية، كما تشمل الوكالة عدداً من الهياكل المحلية لدعم الاستشارة ومشاتل المؤسسات المكلفة بدعم المؤسسات الناشئة.

الشكل رقم3-12: عدد المشاريع الممولة من قبل ANGEM، في سبتمبر2018.



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

المطلب الثاني: الصناديق والآليات للحصول على الدعم المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قامت الجزائر بمرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متضمنة في ذلك تفعيل إستراتيجية سياسة الدعم بإنشاء عدة مؤسسات داعمة لهذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بهدف حصولها وتمكينها من الاستفادة على الدعم التمويل البنكي، الذي قد يؤرق من متاعب هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب حداثتها و قلة أموالها الخاصة، ولقد عرف التمويل البنكي الذي يمول هذه المؤسسات تطورا في الآونة الأخيرة.

1- صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة FGAR

يعتبر هذا الصندوق مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة الصناعة والمناجم، إنشاء هذا الصندوق بموجب المرسوم التنفيذي 02-373 المؤرخ في 11-11-2002، يتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، بهدف ضمان الاستثمارات المنجزة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ويهدف هذا الصندوق إلى تسهيل الحصول على القروض المتوسطة الأجل التي تدخل في التركيب المالي للاستثمارات ذات المنفعة، وذلك من خلال منح الضمان للمؤسسات التي تفتقر للضمانات العينية اللازمة التي تشترطها البنوك، و تتراوح نسبة الضمان 10%، 80% من القروض البنكية و هذا حسب كل ملف ودرجة المخاطرة، من جهة أخرى إن مبلغ الأدنى للضمان يساوي 40.000.00 دج والمبلغ الأقصى يساوي 1.000.000.00 دج.

ويهدف الصندوق إلى:

- ربط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الخاصة بالقطاع الصناعي والخدمات المباشرة بالصناعة التي لا تقل مدة نشاطها عن ثلاثة سنوات،

- ضمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي استفادة من برامج إعادة التأهيل التي تشرف عليها وزارة الصناعة والمناجم،

- ضمان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تلتزم بالقيام بعملية إعادة التأهيل،

والجدول الموالي يوضح حصيلة المشاريع المضمونة من طرف هذا الصندوق،

جدول رقم3-16: المشاريع المضمونة لدى صندوق FGAR من 2004 إلى غاية جوان 2017

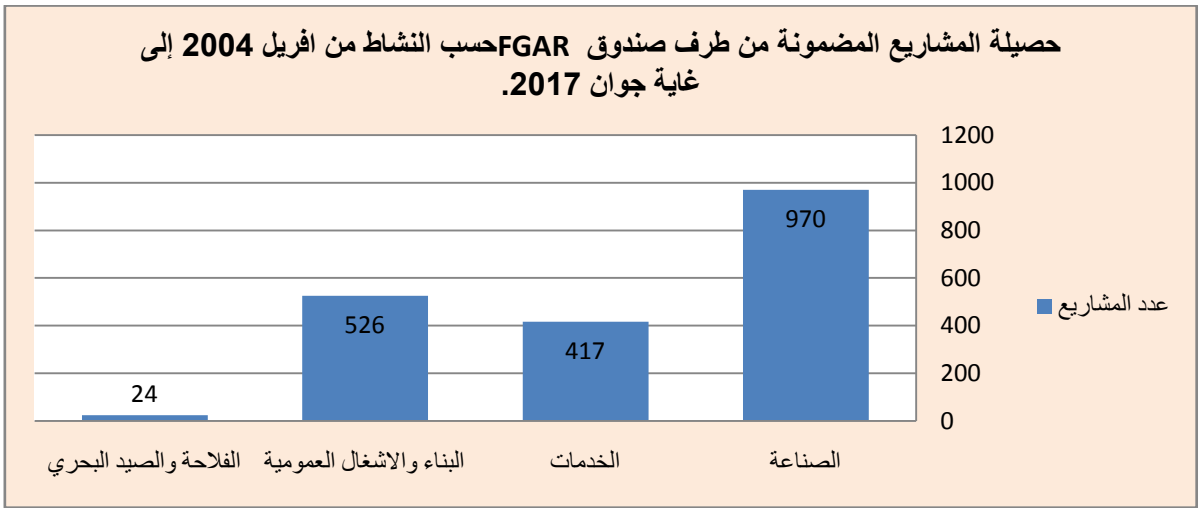
الوحدة: مليار د.ج

قطاع النشاط	المشاريع		القيمة	العمال
	العدد	النسبة%	المبلغ	العدد
الصناعة	970	50.07	32.152	36609
الخدمات	417	27.15	9.467	8335
البناء والأشغال العمومية	526	1.40	10.994	15999
المجموع	1937	100	52.613	61788

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على الموقع: www.dz.frge .تم الاطلاع: 2018/10/11.

البيانات الجدول توضح لنا بأن صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قام بمنح ما قيمته 52.613 مليار دينار جزائري، كقيمة لضمان هذا المشروع من المؤسسات منذ تأسيسه إلى غاية جوان 2017 بـ: 1937 مشروع موزعة حسب النشاط، حيث أهتم الصندوق بقطاع الصناعة بأكثر من 970 مشروع بقيمة 32.152 مليار دينار جزائري أي 50.07%، من إجمالي المبلغ لمختلف القطاعات يليه قطاع البناء والأشغال العمومية ب 27% ثم الخدمات، غير أننا نلاحظ غياب تام للتمويل بعض القطاعات الأخرى كالسياحة، النقل، الصحة...الخ، ويعود هذا إلى نقص الضمانات الكافية لأصحاب هذه المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

الشكل رقم3-13: المشاريع المضمونة من طرف صندوق FGAR جوان 2017.



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

2- صندوق ضمان القروض الاستثمارية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة CGCI

تم إنشاء هذا الصندوق بموجب القرار الرئاسي الصادر في 19 افريل 2004، يهدف بالأساس إلى ضمان تعويض القروض البنكية الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، على أساس تمويل مشاريعها الإنتاجية سواء لإنتاج مشروع أو توسعيه، أو تجديد معدات المؤسسات ويبلغ رأسماله ب 30 مليار دينار مع زيادة لرأسماله ليصل إلى 50 مليون دينار، على أن يتحصل على الموارد المالية من الخزينة العمومية بنسبة 60%، والبنوك العمومية والمؤسسات المالية بنسبة 40% حيث أنشاء هذا الصندوق قصد التكفل بتسهيل إنشاء 100 ألف مؤسسة، وتم إحصاء القطاع الفلاحي والأنشطة التجارية [1]، ويغطي الصندوق المخاطر المرتبطة بعدم تسديد القروض الممنوحة والتسوية او التصفية القضائية .38.001.178.272

الجدول رقم3-17: حصيلة المشاريع المضمونة من طرف صندوق CGCI إلى جوان 2018

الوحدة: مليار د.ج

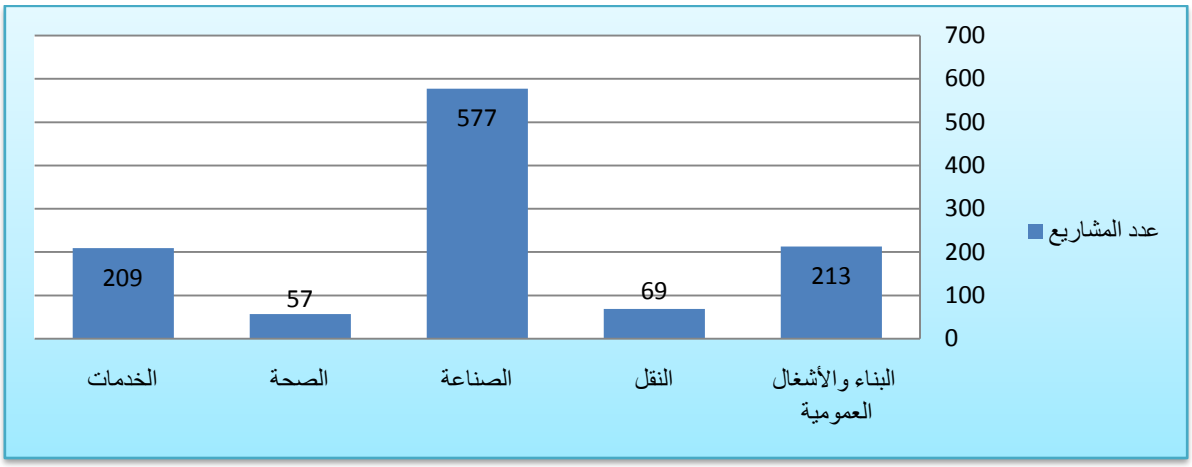
	عدد المشاريع	النسبة %	مبلغ الضمان	النسبة %	عدد العمال	النسبة %
البناء والأشغال العمومية	213	19	8.658	13	3521	19
النقل	69	6	1.486	2	651	03
الصناعة	577	51	14.886	65	10948	58
الصحة	57	5	3.062	5	961	5
الخدمات	209	19	9.909	15	2811	15
المجموع	1125	100	38.001	100	18892	100

Source: Ministère de l'industrie et des mines ; bulletin d'information statistique de la pme n°31 édition novembre ; n31 ; 1er semestre 2017 ; p26

نلاحظ من خلال معطيات الجدول تراجع في عدد المشاريع التي قام الصندوق بضمان والتي وصل عدد المشاريع إلى 1125 مشروع، هذا الرقم غير كافي مقارنة بعدد المشاريع الممولة خلال 30 جوان 2017 التي قدر عدد المشاريع ب 918، ومن جهة أخرى نلاحظ أن الصندوق لم يعمل على إضافة مشاريع أخرى بهدف تمويلها، ويعتبر هذا بمثابة إشكال في إستراتيجية هذا الصندوق في ضمان قروض هذا القطاع الحيوي لتحريك عجلة التنمية الاقتصادية.

[1]- صندوق ضمان القروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

الشكل رقم3-14: المشاريع المضمونة من طرف صندوق CGCIإلى جوان 2018



المصدر: من إعداد الطالب بناءا على المعطيات سابقة.

3- الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

تم إنشاء هذا الصندوق في ماي 1994 وفق المرسوم التشريعي 94-11 المتعلق بتأمين على البطالة، لصالح العمال الأجراء الفاقدين لمناصبهم بطريقة غير إدارية، خصص له مبلغ 02 مليار دينار جزائري، وهي مشتركة بين الخزينة العمومية والصندوق الوطني للتأمين على البطالة.

ولقد ساهم الصندوق بالتأمين عن البطالة في توفير الكثير من المناصب الشغل وتعويض العمال الذين انتهى عقد عملهم والمسرحين من العمل، نتيجة عملية الخوصصة المنتهجة من قبل الدولة والتي ينتج عنها تسريح المئات من العمال، فمثلا خلال الفترة الممتدة من 2004 إلى غاية 2018 ما يقارب 300.000 منصب شغل، وذلك من خلال المساهمة في إحداث مشاريع استثمارية بهدف دعوة الشباب عن طريق منح القروض، فكانت الحصيلة المالية المقدمة من قبل الصندوق خلال نفس الفترة تقدر ب 520796.6 مليون دينار جزائري موجهة نحو 150.000مؤسسة.

- إلا أن هناك عدة عوائق وصعوبات ت واجه أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمستفيدين من دعم الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة، التي تتمثل في نوع القروض المقدمة من الصندوق و كذلك العديد من طرف الهيئات الأخرى وهو اعتمادها على الفوائد الربوية، الأمر الذي قد يؤدي بعض الشباب في الحصول على قروض والمساعدات المالية من هذا البرامج والهيئات، بالإضافة إلى بعض الشروط الإدارية التي تنتهجها بعض المؤسسات المالية في دراسة الملفات والتي قد تستغرق أكثر من 03 أشهر، أي أكثر من المدة القانونية وذلك نتيجة نقص الإمكانيات البشرية لبعض البنوك، كذلك غياب الضمانات التي قد تكون حاجز أمام الشباب في الحصول التمويل.

– من جهة أخرى يعاني أصحاب المشاريع من صعوبات في تسديد قروضهم اتجاه البنك أو الصندوق، بالإضافة إلى مشكل آخر يواجهه أصحاب المشاريع بعد حصولهم على قرار الامتياز من قبل الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة عند الانطلاق في المشروع، وهو صعوبة الحصول على وثيقة الاستفادة من الامتيازات الضريبة التي تمنح لهم من قبل وزارة الضرائب.

4- صندوق ترقية التنافسية الصناعية FPCI

تم إنشاء هذا الصندوق بموجب المادة رقم 92 من قانون المالية لسنة 2000، يهدف هذا الصندوق في تنفيذ البرامج الوطنية لتطوير التنافسية الصناعية الذي تشرف عليه وزارة الصناعة، كما يعتبر من الأدوات المالية العملية المسيرة لتوفير الدعم المالي التي تقدمه الحكومة الجزائرية، لكي تستفيد المؤسسات الراغبة في تطبيق برامج هذا الصندوق يجب أن تتوفر مجموعة من الشروط أو معايير القبول ومنها:

– ضرورة نشاط الصناعي للمؤسسة الراغبة من الاستفادة من الدعم المالي.
– ضرورة أن تمتلك المؤسسة الصناعية سجل تجاري ولها رقم جبائي خاص بها.
– ضرورة توظيف هذه المؤسسة الصناعية لعدد لا يقل عن 20 عامل.
– ضرورة وجود فترة نشاط للمؤسسة الصناعية ويجب أن لا تقل عن 03 سنوات.

5- صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب FGCP

تم إنشاء صندوق لضمان القروض الممنوحة من طرف البنوك والمؤسسات المالية لدعم المنشآت المصغرة، و الحديثة النشأة في إطار الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب، حيث يعتبر هذا الصندوق إضافة للبنوك والمؤسسات المالية بالإضافة إلى الضمانات المقدمة من طرف المؤسسات المصغرة والتي تتمثل أساسا في:

– رهن مختلف التجهيزات لصالح البنك ولصالح هذه الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب كطرف ثاني.
– يعمل التأمين على كل الأخطار لجميع التجهيزات المأخوذة عن طريق البنك، وباسم الوكالة الوطنية لدعم و تشغيل الشباب.
– يعمل على رهن العتاد المتنقل.

أن أهم ما يقوم به الصندوق بعد أن تعلن المؤسسة المصغرة على عدم قدرتها على التسديد القرض الذي اقترضته من البنك، حيث يتم تحويل الدين المستحق للصندوق الذي يقوم هذا الأخير بالتحقيق من عدم قدرة المؤسسة على التسديد، ثم يعوض البنك في حدود 70% من الأصول والفوائد الباقية والمراد تسديدها.

المبحث الثالث: هيئات دعم المؤسسات و مظاهر تشكل العناقيد الصناعية في الجزائر

لقد عملت السلطات الجزائرية على زيادة الاهتمام أكثر بقطاع المؤسسات المصغرة والمتوسطة، كل هذا ما من شأنه أن تستفيد منه هذه المؤسسات من التدابير اللازمة والمساعدة على الدعم، ويظهر أهم هذه الهيئات الجديدة ومنها:

المطلب الأول: هيئات دعم المؤسسات في الجزائر

1- وكالة إنشاء وإنماء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر مؤسسة عمومية ذات طابع الخاص وتسعى إلى:

- تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة في مرحلة الإنشاء والإنماء و الديمومة، وذلك بهدف تحسين النوعية والجودة وكذا تشجيع الابتكار وتدعيم المهارات والقدرات، خاصة البشرية منها؛

- الاهتمام بتمويل عمليات الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مخططات الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لدعم الاستثمار وترقية المنافسة الصناعية؛

- العمل على إنشاء وكالات محلية ضمن فروع لها وتشمل:

- ✓ مراكز الدعم والاستشارة وتهتم بالدعم والإنشاء والديمومة والمرافقة؛
- ✓ إنشاء مشاتل المؤسسات المكلفة بدعم المؤسسات الحديثة النشأة والعمل على احتضانها، من جهة أخرى يوجد صندوقين بهذا الخصوص وهما:

1-1- صندوق القروض وصندوق الإطلاق : وهو صندوق يوجد على مستوى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويهدف إلى ضمان القروض لهذه المؤسسات وترقيتها في إطار البرامج المبتكرة.

1-2- إنشاء المجلس الوطني للتشاور : وهو صندوق يوجد على مستوى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو هيئة استشارية، يتكون من المنظمات والجمعيات المهنية المتخصصة الممثلة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويهدف هذا الصندوق إلى:

- العمل على إعداد وتطبيق برامج عصرنه بالفائدة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك في إطار تنافسينها وتشجيع المنتج الوطني.

– ضرورة تشجيع الشراكة بين القطاعين العام والخاص، والعمل على توسيع مجال منح الامتيازات في مجال الصفقات العمومية[1].

– تقديم الإعانات المالية والمساندة المادية وهذا وفق الشروط المنصوص عليها في دفتر الشروط[2].

– دعم التجمعات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تهدف إلى تحسين تنافسية، وتنويع النشاط الخاص لهذه المؤسسات لاسيما المتعلقة بالمناولة.

- ✓ أن ترقية المناولة والتي تعمل على تكثيف وزيادة عدد نسيج هذه المؤسسات، مع تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني مستندة في ذلك عن طريق :

– جمع وتحليل العرض والطلب في مجال المناولة؛

– تثمين الإمكانيات الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال المناولة؛

– العمل على تطوير قوانين التي من شأنها تطور عمل المناولة؛

– ضرورة تقيد الشركاء الأجانب باللجوء إلى المناولة، وهذا في إطار عقود توفير مختلف الخدمات والدراسات وكذا مجال التجهيزات العمومية؛

2- آليات ترقية الصادرات الوطنية من خلال العناقيد الصناعية

سنحاول أن نبرز أهم الآليات لترقيات الصادرات الوطنية، مع توضيح أهمية هذه المؤسسات بالنسبة المؤسسات الكبيرة.

2-1- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و أهمية التكامل مع المؤسسات الكبيرة

2-1-1- أهمية التكامل والشراكة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً أكثر أهمية، وتعتبر أداة صناعية مغذية بالنسبة للمؤسسات الكبيرة وهذا من خلال:

- تعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما بينها وصولا إلى الشراكة، بهدف تحقيق الوفورات للصناعات المتوسطة و الكبيرة وهذا بناءاً على التعاقد مع الصناعات الصغيرة الحجم، حيث تعمل هذه المؤسسات على إنتاج السلع النصف المصنعة والعديد من الاحتياجات الضرورية في الإنتاج،

[1]– المادة رقم 23 من قانون 17– 02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

[2]– المادة رقم 27 من قانون 17– 02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

فمثلا التكامل والتعاقد من الباطن بين هذه المؤسسات(الصغيرة والمتوسطة والكبيرة)، إذ توفر المؤسسات الأقل حجما ما يقارب 65.7% من احتياجات ومتطلبات المؤسسات الكبيرة وهذا الأمر يساهم في:

– زيادة نسبة المكون المحلي لبعض احتياجات الصناعات الكبيرة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بدور تكاملي قد يؤدي لتنمية وتطوير القطاع الصناعي.

– الرفع من تحسين إمكانيات المؤسسات الصناعية الكبرى، بصفة عامة وزيادة الإنتاج والتشغيل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة.

– العمل على إتخاذ وإيجاد حلقة وصل بين المشروعات الكبيرة المختلفة فيما بينها مما يساهم في تحسين القدرة التسويقية، كذلك توفير إمكانيات تسويق منتجاتها من المدخلات إلى المشروعة والمؤسسات الكبيرة.

– إن التكامل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة يؤدي إلى توطين نقل التكنولوجيا في تلك الصناعات.

– أن تبني المؤسسات الكبيرة أسلوب تقسيم العمل بهدف رفع قدرتها التنافسية لمواجهة عوامل السوق، الإنتاج، الأسعار كذلك التسليم.

– اعتماد المؤسسات سواء الصغيرة، المتوسطة والكبيرة أسلوب التقليل على الاعتماد من المصادر الخارجية، وهذا ما من شأنه أن يقلل من الآثار والعوامل الخارجية على مستوى الإنتاج، وتعزيز الفرص في السوق الداخلي والأسواق الخارجية.

2-2- آليات ربط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع المؤسسات الكبيرة

تعتبر استراتجيات التكامل بأنواعها والتي تم التحدث عنها من خلال العلاقات داخل العنقود الصناعي (الرأسية، الأفقية، الأمامية، الخلفية)، التي تتفرع منها استراتجيات فرعية والتي تعتبر أحد أهم المداخيل التي تدفع باقتصاد الدولة نحو تحسين الأداء، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمارس أنشطة عديدة في مختلف القطاعات، إذ أن أداء المؤسسات في البنية الاقتصادية من خلال:

– التحالفا ت الإستراتجية – الترابطات والتشابك فيما بينها. – التجمعات الصناعية كذلك حاضنات الأعمال. – التعاقد من الباطن. – المناولة الصناعية. – الشراكة الصناعية.

2-3- التنافس للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وحتمية الشراكة

إن التقلبات الاقتصادية التي يعرفها العالم مع ظهور المخاطر، التي من شأنها أن تهدد أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو أمر في غاية الأهمية من اجل بقائها و استمراريتها، مع البحث عن الشراكة وهذا بهدف الحد من مخاطر المنافسة الشرسة كحل استراتيجي من جهة، ومن جهة ثانية إمكانية استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقيق مكاسب، وهذا من أجل إبرام عقود التحالف من خلال:

أ - **إمكانية اكتساب القدرات التنافسية للأطراف المتحالفة** : أن الهدف من التحالف بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو الحصول على مهارات إضافية (التموين، الإنتاج، الابتكار، التسويق، التسيير المالي، الرفع من مستويات التواصل والاتصال، الاستفادة من التكنولوجيات الحديثة)، وهذا ما من شأنه بسمح لها من مجابهة المنافسة الخارجية، بالإضافة إلى تحقيق مكاسب في مختلف الميادين والوصول إلى أسواق جديدة.

ب - **إمكانية دخول الأسواق العالمية بفضل التحالف:** إن الدخول لمختلف الأسواق العالمية يبقى هدف أساسي لأي مؤسسة، لاسيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تسعى إلى التعرف على الأسواق الدولية، ما يمكنها من إبرام تحالفات مع مؤسسات أخرى وهذا ما يساعدها في الوصول للأهداف المسطرة والمراد تحقيقها.

ت - **إمكانية اقتسام المخاطر:** إن تزايد المخاطر الناجمة عن الأزمات المالية والاقتصادية العالمية فمن هنا فالتحالف هي وسيلة من وسائل تقليل المخاطر، التي تتعرض لها هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة المخاطر المرتبطة بتزايد حدة المنافسة وصعوبة اقتحام الأسواق الدولية، فمثلا ارتفاع تكاليف انجاز المشاريع من جهة، وقلة المناولة الصناعية واقتصارها في بعض القطاعات معينة يستوجب على هذا المؤسسات والصناعات الناشئة، إبرام اتفاقيات وتحالفات مع مؤسسات صغيرة ومتوسطة أخرى مماثلة.

ث - **التكتل بهدف الحد من المنافسة الشرسة:** حيث أن هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتحالفة فيما بينها، فان هذا يؤدي لا محالة إلى التخفيف من حدة المنافسة بين هذه المؤسسات.

ج - **تخفيض التكاليف الخاصة بالنشاط التجاري بين المؤسسة المتكتلة:** يتحقق ذلك بسبب الوفورات المالية التي تنتج من التخلص من الازدواج، و القضاء على الوقت الضائع و الأنشطة التي تعظم قيود النشاط.

ح - **الحصول على المكتسبات التنافسية:** حيث يؤدي التركيز على تحسين منتجاتهم و تميزها عن منتجات الصناعات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة السعرية.

خ – **كسب ثقة الزبائن والمستهلكين:** وهذا من خلال تحسين جودة السلعة التي عادة ما يشتكي منها الزبون للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويكون ذلك من خلال التعاون بين الحلفاء كذلك دمج قدراتهم لكي يستفيد منها الزبائن.

د – **الحصول على الامتيازات التسويقية لصالح المؤسسات المتحالفة:** يمكن لهذه المؤسسات أن تستفيد من امتيازات جمة، خاصة منها التسويقية ومنها تقليص ميزانية التسويق المنتجات التي قد تكلف هذا الأخيرة تكلفة إضافية، من اجل الوصول إلى الأسواق العالمية، بالإضافة إلى أن التوزيع يكون عبر قنوات مشتركة، كذلك الاستفادة من المعلومات التي تخص الأسواق من طرف المؤسسات الحليفة.

✓ بالإضافة إلى ما سبق ذكر يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقيق مزايا إضافية عديدة بفضل التحالف وإبرام الشركة مع:

– إمكانية تطوير نفسها لكي تصبح ضمن الصناعات الكبيرة الحجم خاصة في المجالات والأسواق التي تعرف منافسة شرسة وكذا التوسع وزيادة الإنتاج.

– الاستفادة من الخبرات فيما بين الأطراف المتحالفة بالإضافة إلى الحصول على التمويل مما يساهم في الإبداع وتنفيذ الاستراتجيات.

– السع بالى تقديم جودة المنتجات والسلع مما يساهم في كسب ثقة المستهلكين ويكون هذا من خلال تخفيض سعر المنتجات بفضل الابتكار.

3- هيكل تحفيز الصادرات الجزائرية

إن ترقية وزيادة الصادرات الجزائرية لاسيما خارج المحروقات أهم ما تصبوا إليه الجزائر، من خلال العديد من الإصلاحات الاقتصادية التي اتخذتها منذ بداية السبعينات، وقصد بلوغ هذا تم وضع إطار قانوني ينظم قطاع ومجال التصدير خارج قطاع المحروقات، فمن هنا نحاول أن نوضح أهم الإجراءات والدائم التي طبقتها الجزائر خلال السنوات السابقة ومدى تفعيلها لإنجاحها ودورها في زيادة الصادرات خارج المحروقات ومنها:

3-1- تخفيض قيمة العملة الوطنية

إن تخفيض قيمة العملة الوطنية يعني الزيادة المعتمد في سعر الصرف بواسطة السلطات النقدية من المستوى الثابت، أو المستوى مدار إلى مستوى أخرى أي أن تغيير في قيمة الدينار، بالنسبة لمعيار مرجعي وقد يكون عملة واحدة أو مجموعة (سلة) العملات أو حقوق السحب الخاصة.

وقد قامت السلطات العمومية في الجزائر بتخفيض سعر صرف الدينار في السبعينات، وكان بهدف تشجيع الصادرات وزيادة حجمها من جهة وتقليل الواردات، إذ انه يتم تخفيض قيمة الدينار لتوضيح

أسعار السلع الوطنية الموجهة للتصدير المقومة بالعملة الأجنبية منخفضة القيمة، وهذا الإجراء يجعل من السلع فرص للبقاء والمنافسة في الأسواق الخارجية، وبالنظر إلى علاقة قيمة سعر الصرف العملة الوطنية للصادرات خارج المحروقات يصعب علينا القول أنه توجد علاقة ارتباط قوية بين انخفاض سعر الصرف وزيادة الصادرات خارج المحروقات بدرجة تعادل هذا الانخفاض، حيث أن نسبة التخفيض حلال هذه الفترة من التسعينات لم تتجاوز 2%، ويرجع هذا إلى طبيعة هيكلة الاقتصاد الوطني الجزائري التي جعلت من الصادرات خارج المحروقات وسيلة غير مرنة بالنسبة للأسعار.

وبشكل عام يمكننا القول أن السياسة (التخفيض) لم تحقق المراد المطلوب لدى السلطات الجزائرية وهو زيادة الصادرات خارج المحروقات ويرجع السبب أن هذه السياسة لم تستوفي الشروط مما أنعكس سلبا على ميزان المدفوعات الخاص بالصادرات خارج المحروقات، فمن هنا فان زيادة الصادرات لا تكمن فقط في تخفيض قيمة الدينار بل يجب أن يتبع هذا الانخفاض الزيادة في القدرة التصديرية عن طريق زيادة الإنتاج ورفع إنتاجية العمل[1].

3-2- تمويل الصادرات

تعمل العديد من الدول بتوفير وتقديم التسهيلات والخدمات في مجال التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و كذا المؤسسات الكبيرة سواء التمويل كان بالعملة الوطنية أو العملة الأجنبية ويكون هذا عن طريق:

- تقديم قروض بنكية للمؤسسات التي تسعى إلى التصدير، حيث يتم السماح لهذه المؤسسات بالاستيراد للمواد الأولية التي تستخدم في المنتجات الموجهة للتصدير، أو أثناء العملية التصديرية أو إنشاء الشباك الوحيد على المستوى البنوك وهذا لتسهيل العمليات المالية للتصدير.

- تم إنشاء الصندوق الوطني من اجل ترقية الصادرات(FSPE) بموجب قانون المالية لسنة 1996، والهدف منه هو تقديم الدعم المالي للمؤسسات التي تعمل في مجال التصدير وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية، كما يقوم هذا الصندوق بمساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية، التي تكون وزارة التجارة المسئولة عنها والمسجلة عندها، بالإضافة إلى التكفل بنفقات والعبور الدولي (الترانزيت) للمنتجات الموجهة للتصدير، فضلا عن مصاريف الإشهار الخاصة بالتظاهرات[2].

[1]- مريم حلج، **الميزة التنافسية كخيار استراتيجي لترقية الصادرات خارج المحروقات، دراسة حالة صيدال**، مذكرة دكتوراه في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة مستغانم ،2016-2017، ص: 145.

[2] -Rapport du prome"**dispositive de soutien dinformation et d assistance auxexportations hors hydrocabures ",alger**, juin 2002.

وسعيا لتقديم أفضل دعم من قبل الصندوق صدر قرار وزاري مشترك رقم 10 بتاريخ 20 مارس 2000 يحدد شروط الاستفادة من التمويل الذي يقدمه هذا الأخير، وإعفاء عمليات التصدير من الرسم على رقم الأعمال ومن مختلف الضرائب...الخ، حيث تم تحديد خمسة مجالات التي تستفيد من اعانة الدولة انطلاقا من هذا الصندوق وهي[1]:

أ – **وزارة التجارة:** نعتبر وزارة التجارة من بين الوزارات الحكومية التي عرفت العديد من التغيرات في مجال التجارة الخارجية، وهذا بمقتضى المادة رقم 08 من المرسوم التنفيذي رقم 207/94 المؤرخ في 16 جويلية 1994، حيث تم تكليف الوزارة بما يلي:

– العمل على ترقية الصادرات من خلال تشجيع التبادل التجاري مع الدول الخارجية، من خلال وضع التصورات الجديدة للأدوات التنظيمية والهيكلية التي تخدم التجارة الخارجية.

– تشجيع الصادرات للمنتجات المحلية الوطنية(السلع، الخدمات) للوصول للأسواق الخارجية.

– المساهمة في إعداد الاتفاقيات التجارية والتفاوض مع الشركاء الأجانب ومتابعتها.

إلى كل ما تم ذكره لقد أنشأت الحكومة الجزائرية لجنة دائمة مكلفة بترقية الصادرات خارج المحروقات ومتابعتها، وذلك على مستوى الوزارة، وتهتم بمهمتها في رفع تقرير شهري إلى رئيس الحكومة مع اتخاذ القرارات التي من شأنها ترقية الصادرات غير المحروقات وتطويرها.

ب –**الشراكة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX):** تعتبر هذه المؤسسات ذات الطابع العمومي و الاقتصادي، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي تحت تصرف وزارة التجارة، حيث كانت هذه المؤسسة ضمن الغرفة الوطنية للتجارة سابقا وهي عبارة عن شركة ذات أسهم أسست هذه المؤسسة بانضمام المركز الوطني للتجارة الخارجية والديوان الوطني للمعارض، وهذا بمقتضى المرسوم 63/87 المؤرخ بتاريخ 03 مارس 1987، كانت تلك الفترة تحت اسم الديوان الوطني للمعارض والتصدير "ONAFEX"، وفي 24 ديسمبر 1990 تم اتخاذ تعديلات هيكلية على هذا الديوان باسم الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير " SAFEX"، ومهمته الأساسية ترقية الصادرات خارج المحروقات من خلال تنظيم سلسلة من المعارض الوطنية والدولية، ومساعدة الشركات التي تهتم بمجال التصدير وعرض منتجاتها في مختلف المعارض الجهوية والدولية، ولقد خصصت الشركة هيئة تتمثل في مديرية الجودة بغرض منح رخص لكل المنتجات الموجهة للتصدير، كما تعمل هذه المؤسسات ب:

– برمجة المشاركة في التظاهرات الدولية التي تنظم في الخارج، خاصة المعارض ذات الطابع الدولي.

[1] -http// www.mincommers.gov.dz/ arab17/10/2016.

– العمل على تحسين المبادلات واتخاذ كافة الوسائل والآليات، مثلا دراسة الأسواق الخارجية وترقية الإعلام والإشهار.

– العمل على جمع ومعالجة المعلومات التي تخدم الاقتصاد والتجارة العالمية، وتقديمها للمتعاملين الاقتصاديين الوطنيين خاصة بخصوص السلع والخدمات المعنية بالتصدير.

ت –**الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI):** و هي مؤسسة عمومية ذات الشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وهي مؤسسة ذات الطابع الصناعي التجاري و الخدماتي وهي تحت وصاية وزارة التجارة، وتم إنشاؤها وفق المرسوم التنفيذي رقم 93/96 بتاريخ 03 مارس 1993 وتعمل أساسا ب:

– ترقية وتنمية مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني والعمل على تطويرها للوصول للأسواق العالمية؛

– العمل على برمجة وإقامة الملتقيات والمعارض الاقتصادية داخل الوطن وخارجه؛

– العمل على الاستفادة من التوصيات والتوجيهات التي تخدم القطاع الصناعي، التجارة، الخدمات،

– العمل على تطوير وتثمين العلاقات الاقتصادية وعقد اتفاقيات خاصة مع المؤسسات الأجنبية،

– محاولة حل مختلف النزاعات التي قد تنشأ عن التبادل الاقتصادي واتخاذ إجراء المصالحة والتحكيم العادل،

ث –**الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX):** تم إنشاء هذه الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 04/174 الصادر بتاريخ 12 جوان 2004، وتعتبر هذه الوكالة عبارة عن مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وكانت تحمل اسم الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية " PROMEX " سابقاً، وتسعى هذه الوكالة لترقية التجارة الخارجية في المساهمة في ترقية المنتجات الجزائرية والعمل على تنويعها وهذا عن طريق[1]:

– إعطاء المعلومات للمؤسسات الجزائرية خاصة المعلومات التجارية والاقتصادية والقانونية بالخارج، والعمل على إعطائهم المعلومات التجارية الخارجية؛

– العمل على ترقية المنتج المحلي وتنظيم وإنشاء علاقات تجارية اقتصادية؛

– متابعة أهم ما نعرفه الأسواق العالمية لمختلف أسعار السلع التي تخدم وتدخل في إنتاج المنتجات المحلية إلى كل هذا يمكننا أن نضيف نقاطاً أخرى:

[1]– الوكالة الوطنية لترقية الخارجية، **دليل المصدرين الجزائريين**، الجزائر، جوان 2011، ص: 09.

- ضرورة ضمان تسيير أدوات ترقية الصادرات خاصة خارج المحروقات،
- إنشاء مكاتب تُعنى بالتجارة الخارجية في الخارج؛
- الاهتمام بالتكوين خاصة في ميدان التصدير؛
- ضرورة ترقية نوعية العلاقات التجارية للسلع والخدمات الوطنية؛
- تولي الأمانة العامة للجنة متابعة التجارة الخارجية؛

ج – **الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات (XEGAC)**: أُنشئت هذه المؤسسة بموجب عقد توثيقي تم اعتمادها بمرسوم تنفيذي رقم 235/96 المؤرخ في 02 جويلية 1996، وهذا طبقاً للمادة 04 من الأمر رقم 06/96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمين القروض على الصادرات، والذي ينص على تأمين القروض على مختلف الصادرات إلى شركة تكلف بتأمين لحسابها الخاص وتحت وصاية الدولة، وهي عبارة عن مؤسسة مصرفية وشركة التأمين و بنك التنمية المحلية، القرض الشعبي الجزائري، الشركة الجزائرية لتأمين النقل، الصندوق الجزائري للتأمين وإعادة التأمين، لصندوق الوطني المركزي لإعادة التأمين والصندوق الوطني للتعاون الفلاحي[1].

ح – **إجراءات وتدابير أُخرى:** وتشمل ما يلي:

- ✓ إنشاء الجمعية الوطنية للمصدريين الجزائريين والتي تهدف إلى ترقية الصادرات خارج المحروقات، والعمل على تخفيف العقبات التي تخص مجال التصدير للمنتج الوطني، كما تعمل على تحسين المؤسسات الجزائرية، من حيث السعي للحصول على شهادة الايزو ISO، والتي تعتبر ضرورية جوهرية لتطوير الصادرات خارج المحروقات.
- ✓ ضرورة تصميم برامج جزائرية مع شركات أجنبية، هذا لدعم الصادرات خارج المحروقات مثلا البرنامج الجزائري الفرنسي الذي يهدف لدعم الصادرات خارج المحروقات، يرتكز على تعزيز قدرات التصدير لدى التجار الجزائريين والفرنسيين مع الاهتمام للازم على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- ✓ ضرورة إنشاء شهادة المصدر لبعض المنتجات وهذا طلب تلزمه الجمارك الجزائرية من وزارة التجارة، ويتم و ضعها على المنتجات الموجهة للتصدير ومنها(التمور، الجلود، بقايا الحديد والصلب والفلين الخام.....الخ)، وهذا حماية لسمعة المنتوج الوطني في الخارج.
- ✓ إنشاء أماكن مخصصة للتصدير تحتوي على كل اللوازم المطلوبة على مستوى الجمارك، حيث تعمل المؤسسات المصدرة على تخزين المنتجات المعدة للتصدير قبل شحنها ونقل للبلدان الأخرى.
- ✓ إنشاء الاستفادة من الممثلين الدبلوماسيين المتواجدين على المستوى البلدان في الخارج، للتعريف بالمنتجات الوطنية وفرص الاستثمار المتواجدة بالجزائر.

[1]–الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات، **دليل المصدريين** بكل آمان،2002.

- ✓ وجوب على القائمين والمختصين إصدار قوانين توجيهية تُعنى بترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، لتكوين لتدابير شؤونها ومساعداتها والدعم لصالح هذه المؤسسات.

المطلب الثاني: مظاهر العناقيد الصناعية في الجزائر وإجراءات نجاحها

إن الوضع في الجزائر يختلف تماماً عن تبني العناقيد الصناعية، فلابد أن تتيح الدولة إستراتيجية لتحقيق التنمية المحلية وزيادة القدرة التصديرية والتنافسية، حيث يتم التركيز على العديد القطاعات التي تمتلك الدولة فيها تنافسية تسمح للاقتصاد الجزائري أن يتماشى بالإيجاب، من جهة زمن اختراق والوصول إلى الأسواق الدولية من جهة ثانية.

كذلك إن المتتبع للوضع الذي تعمل فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، يلاحظ أن هذه الأخيرة لا زالت تعمل بشكل منعزل إذ أن كل مؤسسة تعمل وحدها ولا توجد روابط سواء فيما بينها، أو مع مؤسسات المماثلة، ونظراً للارتباط الذي يعيشه الاقتصاد الوطني مع التجارة الخارجية(الصادرات والواردات) من جهة، وضعف الترابط والتكامل بين كل القطاعات الاقتصادية داخل الوطن من جهة أخرى، ومع التراجع في وضعية مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات ونسبة تركيز الصادرات على منتج واحد، هذا هو حال مختلف البلدان العربية ومنها الجزائر إذ أكثر من 95% من الصادرات هي عوائد قطاع المحروقات، بينما هذا المؤشر 31% بالنسبة لتركيا مثلاً.

1- أقطاب التميز

إن المراكز التقنية هي هياكل متخصصة في العديد من القطاعات الصناعية المختلفة، القائمة على التعاون من اجل ترقية الابتكار وتشجيع تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف القيام بأعمال البحث والتطوير لصالح المؤسسات، التي لا تستطيع أن تتحمل أعباء التجارب والمتعلقة بإدخال تغيرات جديدة على المنتجات وهذا وفق متطلبات الجودة ومتطلبات الأسواق العالمية.

فمن هنا يمكن أن تشكل هذه المراكز همزة وصل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة التي تنتمي لفرع صاعي معين ومراكز ومخابر البحث العلمي.

ويمكن لهذه المراكز أن تساهم في جل القطاعا ت الأخرى ذات الأهمية الاقتصادية مثل: الذكاء الاقتصادي، التدريب، التكوين المستمر، المساعدات التقنية الخاصة، تصميم وإيجاد الحلول لمختلف المشاكل المتشابهة التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تنشط في مجال الصناعة.

ومع صدور المرسوم التنفيذي رقم 11/ 17 المؤرخ في 25 فيفري 2011، القاضي بتنظيم الإدارة المركزية في وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترقية الاستثمار، تم تبني المقاربة الجديدة

التي تهتم بمرافقة وبمتابعة نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، القائمة على أساس إنشاء المراكز التقنية ذات الطابع الصناعي.

وتم إنشاء المراكز التقنية في الجزائر ضمن هذا الإطار وهي:

أ – **مركز الدراسات والخدمات التكنولوجيا لصناعة مواد البناء:** وهو عبارة عن مخبر تم إنشاؤه سنة 1975 من طرف المؤسسة الوطنية لمواد البناء، ليصبح مؤسسة عمومية اقتصادية ذات أسهم SPA في سنة 1998، وتعتبر فرع لمؤسسة الاسمنت ومشتقاته للشرق ERCE مع تعاون باقي المؤسسات التي تنشط في مجال الاسمنت عبر التراب الوطني.

ويشرف على تسيير والمرافقة التقنية للمؤسسات العاملة في هذا المجال (إنتاج الاسمنت) لدعم الابتكار، الجودة، التنافسية، كما يسعى إلى إضافة مهام أخرى مثل الدعم عند مرحلة الإنتاج، من خلال مراقبة الإنتاج من مرحلة استخراج المواد الأولية من المناجم إلى مرحلة الإنتاج النهائية، كذلك يسعى إلى القيام بالتجارب وإدارة الأعمال النوعية والبيئية، هذا من خلال مرافقة المؤسسات العاملة في هذا المجال على القيام بالتأهيل والمراقبة الإحصائية، بالإضافة إلى التدقيق في تقييم مخابرها وآثار تشغيل مصانع مواد البناء على البيئة والمحيط.

ب –**المركز الوطني للتكنولوجيات والاستشارة:** تم إنشاء هذا المركز سنة 1998 وهو عبارة عن مؤسسة عمومية ذات أسهم (SPA،EPE)، وتم تحويل ملكيتها سنة 2002، إلى شركة تسيير المساهمات كانت تقوم في بادئ الأمر في مجال صناعة الجلود والنسيج، إلا أن تحرير التجارة والمنافسة التي عرفها مخطط أعمال المركز، ونظرا لتوقف الذي عرفه هذا الأخير أدى بالعديد من المؤسسات عن توقف نشاطها التي كانت زبائن للمركز.

إن الوضعية التي مر بها المركز جعل القائمين عليه إلى ضرورة التفكير في إيجاد إستراتجية جديدة، من شأنها استقطاب قطاعات جديدة غير المؤسسات التي كان يشرف عليها المركز (مؤسسات صناعة الجلود والنسيج).

فمن هنا اتضح توجه الدولة الجزائرية إلى زيادة عدد المراكز التقنية الصناعية، إلا أن عملية الإنشاء لم تكن تتماشى بالشكل المطلوب، وتم تسجيل عدة برامج جديدة ومنها إنشاء مراكز جديدة في مجال الميكانيك، يحمل اسم المركز التقني للصناعات الميكانيكية وتحويل المعادن وكان من المقرر أن يباشر عمله في بداية سنة 2012، بالإضافة لباقي المراكز التقنية التي أوصت برامج التأهيل بالاتفاق مع الشركاء الدوليين من اجل تكوينها.

2- النواة نيكليوس لدعم تعاون الحرفيين NUCLEUS

إن هذا البرنامج هو عبارة عن تعاون بين الجزائر والشريك الألماني بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية من جهة، والوكالة الألمانية للتعاون التقني من جهة ثانية، وهذا من شهر جويلية سنة 2007 وعرف هذا البرنامج نجاحا في العديد من الدول منها ألمانيا، البرازيل ففي الأصل أن الانطلاقة لهذا البرنامج تكون عبارة عن تجمع مهني يجمع عددا من المقاولين أو الحرفين اللذين ينشطون في نفس المجال أو الفرع وتساهم الوكالة الوطنية للتعاون التقني والاستشارة والتعاون التقني.

- و النوكلس يعرف على انه نواة اتصال تساهم بالتبادل الخبرات و الأفكار فيما بين الأعضاء، عن طريق إشراف وتنظيم القائمين على تجمع نوكلس الذي يكلف من طرف تجمع المقاولين والحرفين، وكذا الربط التشابكي بين غرف الصناعات التقليدية مع المؤسسات العمومية والخاصة، كمجموعة متجانسة للتأثير بطريقة مباشرة والاستفادة من مختلف الآليات الدعم.

- تم اعتماد برنامج النوكلس في الجزائر في جويلية 2007 حيث ضم البرنامج 148 مجموعة تضم هذه المجموعات ما يقارب 1200 مؤسسة على مستوى 14 غرفة، على مستوى المناطق التي تم اعتمادها وتشمل العديد من التخصصات ومن بينها: البناء، المكانيك، جمع الحليب وسجل هذا البرنامج نتائج جد حسنة وهذا للتجاوب الايجابي من قبل المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين على خلفية مشاركة 1500 مستثمر خاص عبر ولايات الوطن ومنها: الجزائر العاصمة، البليدة، جيجل، مستعانم، وهران، سطيف، تيبازة، تيزي وزو، تلمسان، وقد مكن العديد من الحرفين وأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من إبراز كافة المشاكل التي تواجههم مع التفكير في الوصول إلى الحلول المناسبة:

لقد حقق هذا البرنامج من خلال تجسيده لعدة عمليات أهمها:

- ولوج العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق إنشاء شركة الخدمات بالشركة مع بنك البركة؛

- القيام بالتوقيع على خمس عشر 15 اتفاقية شراكة مع مختلف الجمعيات المهنية وأرباب العمل؛

- تخفيض أسعار المواد الأولية وهذا من خلال عمليات الشراكة الجماعية؛

3- أنظمة الإنتاج المحلية

حظيت وزارة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة والصناعة التقليدية بدعم من قبل البرنامج الأوربي على تكييف واتخاذ إستراتيجية ابتداء من سنة 2007، باعتماد مقاربة أنظمة الإنتاج المحلية SPL حيث تتضمن أنظمة الإنتاج المحلية في الجزائر، ومنها: المؤسسات، غرف الصناعات التقليدية والحرفية،

هياكل التنشيط، مديرية الضرائب، مؤسسات الدعم، مختلف المؤسسات المصرفية، الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الإجراء بالإضافة إلى مؤسسات الدولة والجماعات المحلية[1].

ولقد بادرت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعة وترقية الاستثمار بعقد عدت برامج واسعة، تَعنى بنشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على شكل تجمعات، بالاستعانة بخبرات التجربة الألمانية وتضم هذه التجمعات المؤسسات التالية:

* تجمع شعبة صناعة السيارات والعربات الميكانيكية؛
* تجمع المؤسسات العاملة لنشاط المشروبات؛
* تجمع المؤسسات العاملة لنشاط التمور؛
* تجمع شعبة النقل و اللوجيستيك؛

وشجعت الوزارة الوصية إلى إنشاء أنظمة الإنتاج المحلية في غرف المناطق المختلفة عبر كامل التراب الوطني.

4- المناطق الصناعية

في عام 1973 بدأت بوادر الظهور للمناطق الصناعية وهذا بعد صدور القانون رقم 73/45 المؤرخ في 1973/02/28 المتعلق بإنشاء لجنة استشارية، من اجل تهيئة المناطق الصناعية حيث تم تحديد إنشاء حوالي 77 منطقة صناعية عبر كامل التراب الوطني، وجاء المرسوم رقم 84/55 المؤرخ في 1984/03/03 الذي يحدد كيفية شروط دائرة هذه المناطق الصناعية.

أ - **إدارة المناطق الصناعية:** فحسب المرسوم 84/55 إن تهيئة هذه المناطق هو المرحلة الأولى وعملية الإدارة كمرحلة ثانية وقانونيا فان إداراتها يقصد بها تهيئتها وتسييرها معاً.

ب -**تهيئة هذه المناطق الصناعية:** وتتم تهيئة هذه المناطق الصناعية عن طريق الهيئات التالية:

ت -**هيئات عمومية:** وهي هيئات ذات طابع اقتصادي تم إنشاءها بموجب المرسوم رقم 82/02 المؤرخ في 1983/03/09، وهذا عندما تكون هذه المناطق تضم نشاطات ذات المنفعة المحلية أو منفعة تعود على الاقتصاد الوطني.

ث -**مؤسسات اقتصادية حسب الكيفيات** التي تحدد بمرسوم عندما تكون المنطقة الصناعية على نشاطات ذات منفعة وطنية خاصة وتكون تابعة لسلطة رئاسة واحدة.

ج - **عن طريق وحدة متخصصة** يتم إنشاءها بموجب القانون وفي التنظيمات المعمول بها عندما تكون المنطقة الصناعية تستحوذ على نشاطات ذات منفعة وطنية تابعة لمؤسسة واحدة.

[1]- غرفة الصناعة التقليدية والحرف تقرير خاص بنظام الإنتاج المحلي الخاص بمشتقات النخيل.

ح – **تسيير المنطقة الصناعية:** لقد أسند المرسوم رقم 84/56 مهمة تسيير المناطق الصناعية إلى مؤسسات اقتصادية، على أن تنشأ هذه المؤسسات وفق كيفيات يحددها مرسوم وفي هذا الإطار بدأت هذه المؤسسات بالظهور بصفة تدريجية، إلى أن يتم تحديد المعيار القانوني لهذه المؤسسات أسندت نهمة تسيير هذه المناطق إلى العديد من المؤسسات المتخصصة ومنها:

* المركز الوطني للدراسات العمرانية CNERU. * مؤسسة تسيير المناطق الصناعية EGZI.

* مؤسسة التسيير العقاري SGI.

وتكمن المهمة لهذه الأجهزة و المؤسسات في أنها تتلقى العقارات واكتساب الملكية بصفة قانونية للأراضي المكونة للمناطق الصناعية، التي قد تكون ضمن أملاك الدولة وتحت تصرف المالكين الخواص، على أن تقوم هذه الأجهزة بإعادة التنازل على هذه الأراضي بواسطة عقود توثيقية، في إطار التجهيزات الاستشارية وهذا بعد أن تقوم هذه الأخيرة بأعمال التجزئة.

4-1-أبرز المناطق الصناعية في الجزائر : لقد ذكرنا سابقا أن الجزائر تحتوي حوالي 77 منطقة صناعية وهي موزعة عبر كامل التراب الوطني، إلا أن المناطق عرفت ركودا مما يستوجب على السلطات الجزائرية جملة من الإجراءات لإعادة بعث نشاطاتها من جديد وهذا عن طريق:

أ – **إعادة تأهيل المناطق الصناعية:** أن إعادة تأهيل المناطق الصناعية هو عبارة عن مشروع وطني يدخل ضمن تنفيذ البرنامج الخماسي لدعم آليات النمو الاقتصادي، الذي عملت وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة في تنفيذه من أوت عام 2005، وخصصت الدولة مبلغا مالياً معتبراً قدر ب 7.2 مليار دينار جزائري للمناطق الصناعية، ومناطق النشاط الاقتصادي إضافة إلى تطوير نمط تسيير المؤسسات الصناعية، فمنذ انطلاق هذا البرنامج إلى غاية الانتهاء من هذه العملية الخاصة بالتأهيل بمبلغ إجمالي قدر ب 28 مليار دينار جزائري، وتم الانتهاء من 40 عملية في طور الانجاز.

إن محتوى البرنامج إعادة التأهيل يتضمن القطاعات التالية: الطرقات توصيل شبكة المياه الصناعية، ربط الشبكة الوطنية للكهرباء والغاز والهاتف، انجاز مراكز المراقبة والحراسة ، الإنارة الخارجية.

ب – **المناطق المدمجة :** تضم هذه المناطق حوالي 29 منطقة صناعية وتم توزيعها جغرافيا بالاعتماد على العديد من المؤشرات التي يجب مراعاتها ومنها:

* القدرة على التصدير (مع توفر البنى التحتية المنجزة أو في طور الانجاز)، وضعية تنافسية المنتج.
* اعتماد التمركز المكاني للشركات، و مراعاة مدى جاهزية الهياكل القاعدية الأساسية.

* توفر الخدمات الضرورية(البنوك، النقل، وسائل المواصلات.....الخ)، مدى قرب المنطقة الصناعية من مختلف المرافق الضرورية.

5- البرنامج الوطني ألاستشرافي الخاص بالمناطق الصناعية(2012- 2017)

لقد غيرت الدولة الجزائرية نظرتها للمناطق الصناعية المدمجة، إلى إنشاء واعتماد المناطق الصناعية الجديدة وفي إطار التعاون وتبادل التجارب بين مختلف بلدان المتوسط، وعلى رأسهم ألمانيا تم اعتماده هذا البرنامج في أفريل 2012، وتم المصادقة على البرنامج الجديد للمناطق الصناعية في الجزائر ويضم جملة من النقاط ونذكر منها:

5-1.أسباب إعداد هذا البرنامج الجديد الخاص بالمناطق الصناعية: ومن بين هذه الأسباب:

* مقررات مجلس الوزراء 2011/02/22.
* قرارات اللجنة الوطنية للصناعة في دورتها الخمسين بتاريخ 2011/03/06، الذي جاء من إنشاء لجنة وزارية مشتركة لدراسة اقتراحات قوائم خاصة بالمناطق الصناعية الجديدة (إمكانية زيادة أو إلغاء هذه المناطق الصناعية).
* دمج 03 مناطق صناعية بناء على طلب حكومي والمتضمن إنشاء 42 منطقة صناعية.
* توسيع هذا البرنامج إلى 39 منطقة صناعية جديدة، مع إمكانية إعادة النظر في الأمور المادية والمالية.
* القرار الوزاري المشترك والمتضمن إنشاء 36 منطقة صناعية جديدة.

5-2.الأهداف الإستراتيجية للبرنامج الجديد : حيث يهدف هذا البرنامج إلى:

* تدعيم الاستثمار والنمو الاقتصادي؛
*كذلك ضرورة إلغاء الحواجز العقارية في القطاع الصناعي،
*بالاضافة الى وضع برنامج جديد لتهيئة الإقليم وفق مبادئ التنمية؛

جدول رقم3-18: أهم المناطق الصناعية في الجزائر للفترة 2012- 2017

المكان	الموقع الاقليمي	الولايات المعنية	عدد المناطق	المساحة بالكتار
الشمال	الشمال الوسط	بومرداس1،البويرة1،المدية1،عين الدفلى، تيزي وزو، بجاية2،الشلف1، البليدة، الجزائر العاصمة، تيبازة1.	10	1739
	الشمال الشرقي	عنابة، قسنطينة2، سكيكدة2، جيجل، ميلة، سوق أهراس، الطارف قالمة .	09	2394
	الشمال الغربي	وهران1، تلمسان، مستغانم، عين تموشنت، غليزان سيدي بلعباس، معسكر.	08	1517
	27			5650
الهضاب العليا	الهضاب العليا الوسطى	الجلفة1، الاغواط، المسيلة1	02	478
	الهضاب العليا الشرقية	سطيف، باتنة1، بورج بوعريريج2، خنشلة1،ام البواقي، تبسة 1	04	1346
	الهضاب العليا الغربية	تيارت2، سعيدة1، تسيمسيلت، البيض، النعامة1.	04	896
	10			2720
الجنوب	الجنوب الغربي	بشار1، تيندوف، ادرار1	02	402
	لجنوب الشرقي	غرداية1، بسكرة1، الوادي، ورقلة1	03	800
	الجنوب الكبير	تمنراست، اليزي	00	
	05			1203
المجموع	42			9572

Source; Ministère de l'industrie, de la petite et moyenne Entreprise et de la promotion de l'investissement,LE PROGRAMME NATIONAL DES NOUVELLES ZONES INDUSTRIELLES", avril2012 ,p09.

المطلب الثالث: العوائق التي تحول دون ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر و الحلول الممكنة

1- العوائق المختلفة التي تحول دون ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ضمن هذا المطلب سنحاول تقديم أبرز المشاكل التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ومن ثم سنقدم أهم الحلول لهذه المشاكل لبلوغ هذه المؤسسات أهدافها التي تسع لتحقيقها.

1-1- العوائق الإجرائية (الإدارية والقانونية): يتسم المحيط التنظيمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعراقيل إدارية[1]، تتمثل خاصة في: تعقد القوانين والإجراءات التنظيمية، قلة الإحاطة بالقوانين السارية وعدم الشفافية واحترام النصوص، الأمر الذي يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير قادرة على التصدي للمظاهر السلبية التالية:

- البيروقراطية الإدارية والإجراءات المعقدة التي تتطلب العديد من الوثائق والجهات التي يجب الاتصال بها، مما يجعل المحيط الإداري غير مساعد من جراء بطء العمليات ونقص الإعلام، وكذا ازدواجية الوثائق المطلوبة، فعلى سبيل المثال: "يستدعي الحصول على سجل تجاري وقتاً طويلا وتقديم أكثر من 18 وثيقة، والمدة اللازمة لتطبيق الإجراءات الإدارية لإقامة مشروع تزيد عن ثلاثة أشهر، والمدة المتوسطة لانطلاق المشروع في مرحلة التشغيل تصل إلى خمس سنوات"[2]، إذن فمشكل البيروقراطية يشكل أكبر حاجز تتحطم عليه إدارة الاستثمار في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة الصناعية.

- عدم وجود استقرار في القوانين و التشريعات التي تحكم وتنظم سير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ونقص في تطبيق النصوص من طرف الهياكل المعنية مثل: البنوك، الإدارات العمومية، الصناديق الوطنية...الخ.

- نظام قضائي ثقيل و معرقل، و نقص خبرة القضاة خاصة من الناحية التجارية.

- ضعف المستوى التكويني للإطارات الإدارية فهي لا تتماشى مع الأنظمة الحديثة لإدارة الأعمال و اقتصاد السوق و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، نتيجة غياب سياسة تكوينية واضحة و ممنهجة لفئة الإطارات[3].

---

[1]- يوسف قريشي: **سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛ دراسة ميدانية**، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية (غير منشورة)، جامعة الجزائر،2005-2004،ص:83-84.

[2]- صالح صالحي: **أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري**، مجلة العلوم الاقتصادية و علوم التسيير ، العدد 03-2004،ص:41.

[3]-Ministère de la petite et moyenne entreprise et de l'artisanat: Actes des assises nationales de la PME, janvier 2004, p 43.48 –

– نقص خبرة مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجال الإداري والمالي وحتى الإمكانيات، وتمتاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية بأنماط تسيير أقل من الحد الأدنى الذي يتطلبه اقتصاد تسوده المنافسة مع غياب تأهيل فعال وسريع لها[1].

– النقص الفادح في المعلومات التي تخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وطبيعتها وحجم إنتاجها وقدراتها المالية مما يعرض هذه المؤسسات لخطر حول المعلومات التي تخص المشاريع الوهمية و الغش والاحتيال.

– عدم الحصول على المعلومات الكافية عن الأسواق(المواد الأولية) التي تستخدمها هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما قد بغرضها إلى الاستغلال في ارتفاع أسعار هذه المواد الأولية المتواجدة في مختلف الأسواق التي تباع فيها.

– عدم الدراية الكافية بخصوص المؤسسات المنافسة في محيط العمل هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مواكبة التغيرات التي تعرفها الأسواق.

– عدم توفر المسؤولين الأكفاء التي تسير و تشرف على هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (نقص الخبرة الكافية، كيفية الحصول على عمال ذو كفأة عالية)، مما قد يغرض هذه المؤسسات عرضة لمثل هذه المشكلات.

1-2- المشاكل المتعلقة بالتمويل

تعتبر هذه المعوقات احد اخطر المشاكل التي تقف في نمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فأصحاب هذه المؤسسات يواجهون صعوبات جمة في الحصول على التمويل (القروض بأنواعها) وهذا من اجل مباشرة النشاط الخاص بهم، حيث يعتبر قطاع البنوك في الجزائر أن عملية إقراض هذه البنوك للمؤسسات خاصة في مرحلة النشأة المحفوفة بالمخاطر، بسبب عدم تماثل المعلومات وكذا عدم توافر الأصول الكافية التي يمكن استخدامها كضمان من طرف هذه البنوك.

حتى و أن توفر التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تجاوزت مرحلة الانطلاق فانه يوجد مشكل آخر والمتمثل في الفوائد الربوية التي تتحملها هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إضافة إلى تعقد وصرامة الضمانات المطلوبة، حيث نلاحظ أن هذه البنوك تفرض ضمانات على القروض التي

1- مهدي ميلود: **دور التمويل الإسلامي في تفعيل عملية التنمية الاقتصادية في الدول النامية مع التركيز على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الملتقى الوطنيحول إصلاح المنظومة البنكية، المركز الجامعي بشار، يومي 24-25أفريل 2006.

تقدمها للمستثمرين فضلا عن غياب ووجود بنوك مخصصة فقط بشأن التمويل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

1-3- المشاكل المتعلقة باليد العاملة

إن النجاح الذي تشهده المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من الدول حول العالم، كان سببه أن هذه الدول تهتم بالعنصر البشري المؤهل الذي يعتبر احد أهم العناصر التي تعمل على زيادة التنافسية الاقتصادية للمؤسسات في ظل اقتصاد السواق، وفي هذا الإطار فحسب معطيات للبنك الدولي على وجود عدة عوائق تعترض هذه المؤسسات التي لها علاقة بالعنصر البشري، فحسب هذا البنك انه حوالي 12% من هذه المؤسسات ترى أن قانون العمل الجزائري يعد عائق لها، ويرى 80% من أصحاب المؤسسات أن اليد العاملة الغير المؤهلة بما فيه الكافية السبب الذي يؤدي إلى عدم تحسين في إنتاجية هذه المؤسسات.

فمن الضروري على هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تعمل على إعادة تكوين العاملين في حالة توظيفهم، مما يشكل عبئاً إضافياً لها، فمن جانب أخر أن المؤسسات ذات الحجم الكبير تعمل على تحسين وتكوين الموظفين والعمال اللذين تستخدمهم.

وكما هو معروف أن تكلفة تكوين العنصر البشري غير مكلفة جدا مقارنة بالدول الأخرى إلا أن هذه المؤسسات لا تستغل هذه الميزة نظرا لضعف معدل إنتاجية اليد العاملة، وان الأجر الخام في الجزائر يقارب 40% تقريبا متوسط الأجر الخام في الدول المغاربية.

1-4-العوائق المرتبطة بالعقار الصناعي:

إن مشكل العقار الصناعي في الجزائر يعتبر من بين المشاكل الأبرز الذي تقف في وجه مختلف المؤسسات سواء الكبيرة أو الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، إذ أشارت دراسة للبنك الدولي إلى أن 37% من المؤسسات تبحث عن العقار من اجل القيام بالاستثمار، وان 13% منها ترى انه يعتبر المشكل الأول الذي يواجهها إذ هناك مؤسسات تبحث عن العقار لأكثر من خمس سنوات ولم تستطيع الحصول عليه.

و لتذكير انه لا توجد مشكلة في نقص العقار لكن المشكل في ضعف التسيير المتميز بتعدد الإجراءات الإدارية والنصوص القانونية والمصالح الإدارية التي تهتم بجانب العقار، فمن هنا أدى بالقطاع إلى وجود فساد وعدم الشفافية في التسيير، كما أن تحديد الأسعار بطريقة إدارية بعيدة تماما عن أسعار السوق مما ساهم في زيادة حجم المضاربة في العقار، الأمر الذي أدى لعدم تمكن المؤسسات الفعليين من الحصول على العقار الصناعي بأسعار منخفضة، ويرجع السبب عدم قيام المؤسسات القائمة على

هذا الملف في الرقابة الجيدة على كيفيات وطرق منح والاستفادة من العقار الصناعي فحسب دراسة قام بها المركز الوطني للدراسات والتحاليل من اجل السكن والتنمية (CNEAP) حول العقار بأن 85% من المستفيدين من العقار بأسعار رمزية أنهم لم يحترموا العقود المبرمة مع وكالة ANDI وان عدد كبير منهم لم يقدموا أي شيء حول استثماراتهم ومنهم من حولا العقار من الغرض الأساسي الذي منح له من اجله هذا من جهة ومن جهة ثانية هناك المشكل الثاني يواجهه مختلف المستثمرين بعد الحصول على العقار الصناعي وهو مشكل يتمثل في مشكلة عدم تسوية الوضعية القانونية للعقارات التي يمتلكونها فمثلا عند امتلاكهم لعقود الملكية سيحرمهم من الحصول على التمويل البنكي (أي عدم توفر الضمان)، ومع تزايد المشكل بهذا الشأن سعت السلطات العمومية الجزائرية في إطار برامج ترقية الاستثمار الفلاحي والصناعي لتسوية الوضع القانوني للعديد من الأراضي ، إذ انتقلت التسوية القانونية للعقارات من 25% إلى 52%بين المدة(1999-2003) والسبب في التأخر لتسوية هذا المشكل الخاص إلى التدخل بين الصلاحيات بين مديرية أملاك الدولة والديوان الترقية ، أي كلا من القطاعين لم يعرف وصلاحياته التي تحدد من منهم المسؤول عن منح الأراضي وكذا كتابة عقود ملكيتها.

يعد الحصول على العقار المناسب أحد المشاكل الأساسية لتوطين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر بسبب:

- صعوبة الحصول على عقد للملكية أو عقد إيجار بالرغم من أهميته للحصول على التراخيص الأخرى، كالقرض البنكي والامتيازات الأخرى مثلاً، بسبب عدم تحرر سوق العقار بشكل يحفز على الاستثمار لحد الآن، ولغياب سلطة اتخاذ القرار حول تخصص الأراضي و تسيير المساحات الصناعية[1].
- التمييز بين القطاع العام والخاص في مجال تمليك أو كراء العقارات، حيث تبقى الأولوية دائماً للقطاع العام، و هو ما يتناقض مع النصوص التشريعية.
- أغلبية العقارات الاستثمارية غير مستعملة فهي تبقى حكراً لمؤسسات عمومية مفلسة أو أملاك خواص يحتفظون بها من أجل المضاربة.

عدم وجود سعر محدد للمتر المربع الواحد أو سعر مدعم خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشجيعها للحصول على العقار[2].

- عدم وجود سعر محدد للمتر المربع الواحد أو سعر مدعم خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشجيعها للحصول على عقار.

1 -Ministère de la petite et moyenne entreprise de l'artisanat, Op. Cit., p 47.
2 -Ministère de la petite et moyenne entreprise, Op. Cit., p 46 –47

– التوزيع غير العادل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة بين المناطق الحضرية والنائية يصعب من عملية الحصول على عقار لإقامة المشروع لما تتميز به المناطق الحضرية من كثافة سكانية كبيرة تقلل من مساحة الأراضي الصناعية.

1-5- عوائق جبائية وجمركية: من الملاحَظ أن الجباية والأعباء الاجتماعية معيقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة رغم إجراءات التخفيف المنتهجة (*)، و تظهر هذه العوائق على مستوى:

– فرض ضريبة إضافية خاصة على الإنتاج الوطني.
– اشتراكات أرباب العمل فيما يخص الضمان الاجتماعي للأجراء و غير الأجراء مرتفعة تثقل كاهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
– نسب الضرائب والرسوم المقتطعة على أنشطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال مرحلة الاستغلال تؤدي إلى ارتفاع الضغط الجبائي الذي كان من نتائجه توقف العديد منها عن النشاط.

1-6- عوائق مالية : تمثل العوائق التمويلية أكبر العقبات التي تواجه أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وخاصة المصغرة منها، لأنها تمتلك قدرات مالية محدودة، فنجد أن المشاكل المالية تعترض تلك المؤسسات مع البنوك الجزائرية على حد سواء، والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:
– نقص المعلومات المالية خاصة فيما يتعلق بالجوانب التي تستفيد منها المؤسسة كالإعفاءات.
– ضعف الشفافية في تسيير عملية منح القروض رغم أن الأصل في القرض خاضع للإشهار[1].
– غياب بنوك متخصصة في تمويل الاستثمارات الخاصة.
– عدم تأقلم التشريع مع التطور والتحول الاقتصادي الوطني نحو اقتصاد السوق، ويتمثل ذلك خاصة في التعامل الصارم لموظفي البنوك في معالجة طلبات القروض.
– غياب صيغ تمويلية مفصلة ومنظمة حسب احتياجات قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
– تدخل البنك في شؤون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفرض الوصاية عليها من خلال القرض الممنوح لها.
– تطبيق ميكانيزمات غير ملائمة من طرف البنوك، حيث أنها لم تتأقلم حسب القوانين الجديدة للسوق المفتوح.

(*): إجراءات التخفيف **المقصود بها إما** الإعفاء التام من ضريبة مثل VF الدفع الجزافي أو الخفض من معدلها بنسبة معينة مثل ما حصل مع TVAالرسم على القيمة المضافة أو IBS الضريبة على أرباح الشركات.

[1] – عبد الرحمان عنتر ، **مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب دعمها ودعم قدرتها التنافسية** ، الدورة التدريبية الدولية حول : تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، جامعة سطيف، أيام 25-28ماي 2003.

– ضعف مستوى الإعلام البنكي و نظام الدفع وطرق دراسة ملفات القروض، مما يؤثر سلباً على الخدمات المقدمة من طرف البنوك اتجاه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة[1].

1-7- معوقات تخص الإنتاج: ومنها

– نقص عنصر الجودة في إنتاج المنتجات.

– عدم الاهتمام بتطوير المنتجات تماشياً مع أحوال الأسواق وأذواق المستهلكين.

– عم الاستفادة من التطور الذي تعرفه التكنولوجيات الحديثة في الصناعة.

1-8- معوقات تخص التسويق: ونذكر منها

– غياب شبه تام بأحوال السوق بالإضافة إلى ضعف قنوات التوزيع للوصول إلى مختلف الأسواق.

1-9- عوائق مختلفة: تتعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لعدة عوائق مختلفة منها ما يفرزها محيطها الداخلي وأخرى ناتجة عن محيطها الخارجي، نلخص أهم هذه العوائق في:

– نقص تموين الجهاز الإنتاجي من جراء الانفتاح الاقتصادي، خاصة بالمواد الأولية المستوردة اللازمة للإنتاج والتي كانت تضمن استيرادها المؤسسات العمومية باحتكارها للتجارة الخارجية.

– نمو و تطور القطاع غير الرسمي و المتمثل في أنشطة كثيرة كالسوق الموازية و المداخيل الطفيلية.

– اعتماد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على أنماط تسيير لا تتماشى و متطلبات الاقتصاد التنافسي، حيث تشكل الجودة الشرط الأساسي للنشاط الاقتصادي، فنجد مثلا أن غالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تفرق بين الحساب البنكي الشخصي للمسير المالك وحساب الشركة مما ينجر عنه الخلط في النفقات المنزلية ونفقات المؤسسة، وزيادة على ذلك تطبق تلك المؤسسات محاسبة تقليدية لا تقوم بإجراء عمليات الجرد الدوري[2].

– مشاكل البنية التحتية حيث مازالت شبكة الطرقات ضعيفة و توجد الكثير من مناطق البلاد – إلى غاية يومنا هذا– في عزلة شبه تامة عن بقية المناطق الأخرى و خاصة في الجنوب[3].

---

[1] – وليد قدي وآخرون: **محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية** ، الملتقى الوطني الأول حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، يومي 22-25 نوفمبر 2006 ، جامعة بسكرة.

[2]– السعيد بريبش وآخرون: **إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول**، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدولة العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أفريل 2006.

[3]– محمود المرسي لاشين: **تجربة جمهورية مصر العربية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها** ، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 03 / 2004 ، ص 119.

– عدم فعالية أساليب التكوين وخاصة في ميدان التقنيات الحديثة للتسيير واقتصاد السوق، إدارة الأعمال وتسيير المنتوج وكذا تقنيات البيع والتصدير.

2- سبل تفعيل دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع الصادرات

تتعدد الآليات والسبل التي جب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تسلكها لكي تحقق أهدافها المنشودة ومنها:

2-1- تأهيل الموارد البشرية:

يعتبر العنصر البشري أساس أي عملية إنتاجية وبالتالي فهو يحتاج إلى دورات تكوينية وتدريبية لتطوير إمكانياته الفنية و المهارية للاستجابة للاحتياجات المتنوعة والمتزايدة للمتعاملين معها، وباعتبار أن مخرجات النظام التعليمي والتكويني هي مدخلات الجهاز الإنتاجي وجب التركيز على نوعية التعليم والتكوين (إصلاح البرامج)، وربط المؤسسات التعليمية بالمحيط الاقتصادي مع الاستفادة من الخبرة الأجنبية في هذا المجال.

2-2- الحلول المتخذة من الناحية المالية والمصرفية لتأهيل المؤسسات:

إن ضرورة إصلاح النظام المالي حتمية بالكامل لأن البنوك والمؤسسات المالية يعتبران الشريك الفاعل للمؤسسة الاقتصادية بشكل عام والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص ، لأن هذه الأخيرة مجبرة على طلب التمويل لنقص مواردها المالية ولطبيعة نشاطاتها، إلا أن البنوك بسبب نسب فوائدها المرتفعة وتصرفاتها المتقلبة و كذا تدخلاتها البطيئة وقراراتها المترددة تبتعد عن زبائنها في الكثير من الأحيان.

فهي بهذه الصورة المعيقة لانطلاق وتنمية وتأهيل وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وغير مساعدة في عملية التكيف مع متغيرات المحيط الجديد الذي يمتاز بالسرعة والمبادرة، ويتحتم فيما نعتقد السعي الجاد والسريع من أجل تكييف المنظومة البنكية مع متطلبات الواقع الاقتصادي الجديد ، ولهذا يتطلب تحديث الجهاز المصرفي بمساعدة المشاركة الأجنبية أو من خلال الخصخصة لدعم المؤسسات، والقطاع الخاص وتعميق الوساطة المالية.

هذا الاتفاق يسمح للطرفين بالعمل على[1]:

– ترقية شروط العلاقات بين قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبنوك العمومية مع الأخذ بالاحتياطات اللازمة؛

– توجيه القروض البنكية لصالح النشاطات المنتجة ذات قدرة نمو كبيرة وقيمة مضافة ومنشئة لمناصب الشغل؛

– تفعيل توظيف خطوط القروض الخارجية لخدمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر اتصال فعال ومباشر؛

– محاولة توحيد سبل تطوير موحدة و تشاورية بالتعاون مع وزارة المالية ووزارة الشؤون الخارجية؛

– مرافقة ودعم المؤسسات الصغرى والمتوسطة المصدرة عن طريق تمويل ملائم وفعال؛

2-3- تأهيل النظام القانوني والتشريعي: إن الاهتمام بتطوير وترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل واضح يتأتى بصدور القوانين التالية:

– القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة : القانون رقم 01-18 الصادر في 12 ديسمبر 2001 والمتضمن قانون توجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لسد الفراغ القانوني اتجاه مؤسسات هذا القطاع، فتعريفها يهدف إلى تحديد المستفيدين من إستراتيجية السلطات العمومية في ميدان ترقيتها، ويسمح بتوجيه رشيد لتدابير المساعدة والدعم إلى المتعاملين الأكثر احتياجا لها، و تتمثل هذه التدابير في[2]:

– إنعاش النمو الاقتصادي وتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛

– إدراج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن ديناميكية التحول والتكيف التكنولوجي؛

– تشجيع بروز مؤسسات جديدة وتوسيع ميدان نشاطها؛

– الحث على وضع أنظمة جبائية قارة ومكيفة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

– ترقية إطار تشريعي وتنظيمي يناسب روح التقاول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– تبني سياسات تكوين وتسيير الموارد البشرية التي تفضل وتشجع التجديد، الإبداع وثقافة التقاول.

– تحسين الخدمات البنكية في معالجة ملفات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– ترقية تصدير المنتوجات والخدمات الموفرة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

---

[1]– آمال فيطس: "**صندوق ضمان القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ رفع قيمة ضمان المشاريع إلى 05 ملايير سنتيم**"، جريدة الخبر، بتاريخ: 10/03/2007 رقم 4957.

[2] – بتيش محمد النعمان: **قراءة في أحكام القانون التوجيهي لترقية المؤسسات والصناعات الصغيرة والمتوسطة**، مجلة فضاءات، العدد 01 ، مارس-أفريل 2002،ص:03.

– ترقية إنشاء مشاتل للمؤسسات ومراكز للمساندة.

2-4- تفعيل النظام الجبائي : زيادة على الحوافز الضريبية وشبه الضريبية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام للاستثمار لسنة 2001، يمكن أن يستفيد المستثمر بالمزايا التالية:

- تطبيق نسبة مخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة ، والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- تكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف المتعلقة بالمنشات الأساسية الضرورية وبعد تقييمها من طرف الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.
- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة مخفضة قدرها 2 % فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال.

2-5- إنشاء بنوك متخصصة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ويختص هذا النوع من البنوك و المؤسسات المالية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، غالباً ما تكون هذه المؤسسات حكومية أو شبه حكومية إلى حد ما لتوفير التمويل اللازم لها، نتيجة تراجع أداء البنوك التجارية المرخصة في توفير التمويل للموئسات الصغيرة والمتوسطة بسبب:

- ارتفاع الكلفة الإدارية المرتبطة بتنفيذ هذه القروض.
- ارتفاع المخاطر المصرفية لهذا النوع من القروض مقارنة مع الإقراض العادي، وعادةً ما تلجأ البنوك إلى الابتعاد عن أي نوع من أنواع المخاطر المصرفية، وتكتنف المشاريع الصناعية الصغيرة تحديداً، والمتوسطة بصورة عامة مخاطر تكفي لابتعاد البنوك التجارية.
- تدني الضمانات اللازمة والكافية التي تقبلها البنوك لتقديم القروض، وهذا يؤدي إلى تراجع حجم الائتمان المقدم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- الصعوبة التي تواجه البنوك التجارية في محاولتها لتسهيل موجودات هذه المشروعات نظراً لانخفاضها من جانب، والاعتبارات الاجتماعية من الجانب الآخر.

محدودية الثقافة المصرفية لدى أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وقد دفعهم ذلك للابتعاد عن البنوك للحصول على التمويل اللازم لمشروعاتهم.

2-6- تأهيل المحيط الإداري بكل مكوناته: إن تأهيل كل الإدارات التي لها علاقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل أن تتقبل بل تعمل على تطوير فكرة تنمية الاستثمار الخاص في شكل مؤسسات

صغيرة ومتوسطة لتحقيق الأهداف الوطنية المسطرة في هذا المجال، وأن لا تعمل الإدارة بطرقها البيروقراطية لعرقلة أهداف السياسة الوطنية المحددة المعالم، ونركز هنا خصوصا على الإدارة الجمركية، والإدارة الجبائية، ومركز السجل التجاري.

2-7- العمل على الاحتضان: تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنصر رئيسي في مجال التنمية الوطنية، إلا أنها تعاني من مساوئ نقص التجربة في النشاط الحر وفي مجال التسيير ومستوى استعمال التكنولوجيا، وضعف التنافسية وغياب روح الابتكار وانعدام ثقافة اللجوء إلى خدمات الاستشارة أو التكوين و الرسكلة، إضافة إلى ضعف الموارد المختلفة... الخ، زيادة عن ضغوطات العولمة والاتفاقيات؛ لذلك نرى أنها تحتاج إلى الرعاية والاهتمام من قبل السلطات العمومية، التي يفترض عليه في المدى القصير بضرورة بعث برنامج شامل لاحتضان وتأهيل وتطوير وتحضير هذا النوع من المؤسسات لقواعد اقتصاد السوق وتكييف إستراتيجيتها في مجال الإنتاج، والتسيير، والموارد، والتسويق...إلخ ، تبعا للرشادة الاقتصادية والمعايير الدولية.

2-8- إنشاء خطوط منتوجات- علاقات: إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهددة في كامل حياتها و الممثلة بمراحل الإنتاج، وعليه فانه من منظور استراتيجي شامل ومتكامل، لا يمكن حصر المنتوج في مجال أو خدمة محددة، ولكن يمكن اعتباره كمنتوج- علاقة يتميز بخصوصيات يدركها الزبائن.

إذ يعبر مصطلح منتوج- علاقة على أن الزبون يشتري السلعة أو الخدمة التي تتوفر فيها الخصوصيات، التي تكونت بفعل العلاقات بين مختلف ممثلي المحيط الاستراتيجي للمؤسسة: الموردين، الزبائن، المنافسين، الإدارات على المستوى الخارجي، القدرات البشرية على المستوى الداخلي ، وبهذا يمكن لمسير المؤسسة من استعمال مصطلح منتوج- علاقة للتعبير عن خياراته المستقبلية ، فإستراتيجية التنويع مثلاً هي تطوير لعلاقات جديدة مع الزبائن، الموردين، المنافسين...الخ، بمعنى آخر أن انه يوجد خلف كل قرار استراتجي علاقات ممثلين جدد.

2-9- تبني الرؤية الإستراتيجية للمؤسسة : إن مصطلح الرؤية الإستراتيجية أصبح شغل و اهتمام كل من الباحثين، الخبراء،والمهنيين، وهو يعتبر اليوم احد المفردات المركزية في أدبيات التسيير الاستراتيجي، وحسب (1991) Collins et Porras، تعتبر الرؤية الإستراتيجية في نفس الوقت كفلسفة للتوجيه وصورة ملموسة تساهم بشكل حاسم في وجود عمل منسق في المؤسسة.

وتزداد أهمية هذا المصطلح في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لكون الإستراتيجية فيها ذات طابع غير شكلي ومركزي، في يد المسير المالك كما أشرنا إليه سابقا ، وهكذا يكون لرؤية المسير اثر كبير على نشاط و تنافسية المؤسسة.

خاتمة الفصل

من خلال هذا الفصل يمكننا أن نتوصل إلى أن عملية تكامل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشكل أهمية وأداة فعالة لنمو وزيادة الصادرات خارج المحروقات، فزيادة الوعي بأهمية هذا القطاع يحتم على السلطات الجزائرية وكل الفاعلين في هذا الإطار اتخاذ وسلوك استراتجيات لابد منها لتطوير هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا بهدف جعلها أحد روافد التنمية الاقتصادية في الجزائر، ومن ناحية أخرى ضرورة ربط هذه المؤسسات الناشئة بقطاعات ذات الصلة مع توفير المناخ الاستثماري لها.

كما نستنتج أن تنمية وتطوير قطاع المنشات الصغيرة والمتوسطة يعتبر أمراً أساسياً وأداة لخلق وتشكيل ما يسمى العناقيد الصناعية في الجزائر، مما يساعد في الرفع من تنافسية المنتجات الوطنية فخلال السنوات الأخيرة بدأت الجزائر تدرك ضرورة إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وربطها بالبيئة الاقتصادية الكلية، إلا أن الهدف أصبح لا يستوجب فقط التطور الديناميكي للاقتصاد الوطني بل اوجب الأمر الدخول والمشاركة في الاقتصاد العالمي للحصول على مزايا التجارة الخارجية، فبيئة الأعمال الخاصة بالاقتصاد الوطني لا تزال بعيدة كل البعد عن الأداء التنافسي العالمي بسبب اعتماد الجزائر على صادرات المحروقات مما يستدعي السلطات لعمومية الإصلاح الدائم والمستمر لأداء السياسة الاقتصادية.

فمن خلال دراسة حالة الجزائر لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحاولة الوصول بهذه المؤسسات إلى إيجاد وتشكيل حلقة تكامل، من اجل خلق إستراتيجية العناقيد الصناعية رغم الجهود التي حققتها الجزائر في هذا الجانب، إلا أنها لا تزال بعيدة عن الأداء التنافسي الذي يمتاز به المستوى والتفوق العالمي.

من ناحية أخرى إذ نلاحظ أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يفوق المليون مؤسسة إلا أن هذه الأخيرة لم تقدم الإضافة المرجوة، فحسب الإحصائيات الأخيرة لا توجد أرقام حقيقية لهذه المؤسسات إذ يعتمد في إحصاءها على معيار حصول أي شخص على السجل التجاري، هذا الأمر في لحقيقة لا يعبر عن وجود مؤسسات صغيرة أو متوسطة على ارض الواقع، مما يعني غياب شبه تام للقواعد والأساس التي على أساسها يتم تأهيل هذه المؤسسات.

وكل هذا تؤكده دراستنا التي كانت في مجملها أن العناقيد الصناعية لم تجد الأرضية والمناخ المناسب لتطبيق أبعاد وآليات إستراتيجية التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تهدف لتنويع الصادرات الوطنية.

خـاتمة عـامـة

خاتمة عامة

من خلال ما تم عرضه ضمن دراستنا يمكن القول أن إستراتيجية العناقيد الصناعية حظيت باهتمام واسع وبالغ الأهمية من قبل العديد من الدول المتقدمة والنامية ، ويرجع هذا الاهتمام إلى قدرة هذه الإستراتيجية على تفعيل آلية الترابط والتشابك من جهة وتقليل من المخاطر التي يعرفها الاقتصاد الحر الذي يتميز بالمنافسة التامة للمختلف السلع والمنتجات، بالإضافة تعمل العناقيد الصناعية على زيادة القدرة من الرفع مستويات النمو الاقتصادي و تشجيع تنافسيته، فهي في الحقيقة تعمل على دمج الصناعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي وهذا من خلال الاستفادة من التنافسية للصناع ات المماثلة في العالم كل هذا ما أوضحته التجارب العالمية الرائدة التي أبانت على قدرتها على تعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

فالتجارب التي تم الحديث عنها في دراستنا أوصلتنا إلى الأهمية الكبيرة للعناقيد الصناعية في تطوير ودعم الصناعات الصغيرة والمتوسطة، لذا يستوجب على صانعي القرار وضع العديد من الجهود والإجراءات والسياسات التي تساهم في تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، وكل الوحدات الصناعية التي قد تساهم في تكوي ن العناقيد الصناعية وتشجيع عملية توطين المشروعات الصناعية، فالاقتصاد الجزائري و طبيعة الخصوصيات التي آلت دون نمو وتطور العناقيد الصناعية ب الشكل الذي يليق بها، ويرجع هذا إلى اعتماد الاقتصاد الوطني على عوائد قطاع المحروقات إذ تشكل 97%، وغياب التنسيق والتكامل بين باقي القطاعات كذلك تخلف قطاع الصناعة بشكل عام بالإضافة إلى غياب توجه الجزائر لاعتماد استراتيجيات واتفاقيات مع البلدان التي لها تجارب رائدة والاستفادة منها.

لقد كان هدف هذه الدارسة هو محاولة زيادة القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تبني إستراتيجية العناقيد الصناعية لدورها وأهميتها الاقتصادية والتقليل من المشاكل والمعوقات التي تواجهها هذا المؤسسات، في المستقبل ضمن التغيرات الاقتصادية العالمية مثل العولمة، التدويل، التكنولوجيات الحديثة، ولان البحث يرتكز أساسا على تنمية وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حاولنا التطرق إلى مشكل التمويل الغير الكافي ومدى قدرته على تقليص الفجوة.

ولان الدراسة تخص الجزائر تم تشخيص واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مع مساعدتها على تطويرها وتنميتها لتنويع المداخيل وتحسين وضعية الاقتصاد الوطني، والرفع تنافسيته للخروج من تابعيته أو اعتماده على مداخيل المحروقات والتي عادة تعرف انخفاض حاد.

وختاماً ضمن دراستنا حاولنا تشخيص الوضعية الخاصة بآليات التمويل التي اعتمدتها الجزائر واقتراح بدائل تمويلية، لتمويل وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

***اختبار صحة الفرضيات:**

– إن إستراتيجية التوطين الصناعي في الجزائر لم تساهم في تحسين تنافسية مؤسسات القطاع الصناعي بشكل عام والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص.

أن هذه الإستراتيجية لم يكن لها أي اثر في الاقتصاد الوطني، حيث أظهرت نتائج الدراسة أن توطين المشروعات عادة ما يكون بشكل عشوائي، دون الاعتماد على دراسات مسبقة أو إستراتجية يتم على أساسها إقامة صناعات في شكل تجمعات طبيعية مدمجة، تساهم في تحقيق التوازن الجهوي في الجزائر.
– تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الآلية التي من خلالها تدعم اقتصاديات الدول وأداة فعالة لتحقيق التنوع و زيادة الصادرات من غير المحروقات.

– إن الجهود والإجراءات التي تبنتها الجزائر لحد الآن لترقية صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير كافية، لخلق مؤسسات صغيرة ومتوسطة حقيقية قادرة على الاستمرار والصمود في مواجهة المنافسة المحلية والعالمية.

يمكن القول أن هذه الفرضية صحيحة فعلى الرغم من وجود الأساليب المعتمدة لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها بحاجة إلى إنشاء هيئة حكومية رئيسية تهتم بتطوير وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومنح التمويل، والعمل على مراقبته مع وضع إطار مرجعي ينسق بين البرامج والمبادرات التي تخدم ترقية وتحسين تنافسية القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

– ضرورة إيجاد بدائل للمزايا التنافسية جديدة تضمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التميز عن باقي المؤسسات (جودة المنتج، الابتكار والإبداع التكنولوجي، مخرجات البحث العلمي، التكتلات الاقتصادية....الخ).

فعلاً من الضروري إيجاد بدائل جديدة، هذا أثبتته مختلف الدراسات والتقارير الدولية المتعلقة بالاستثمار في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بهدف تحسين التنافسية، حيث أن الجزائر تحتل مرتبة متدنية مقارنة بدول المغرب العربي ويرجعه أهل الاختصاص إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج الخاصة بعملية الإنتاج التي تعتمدها هذه المؤسسات، ارتفاع معدلات الضرائب، ارتفاع معدلات الفائدة على القروض الممنوحة من قبل هيئات ووسائد الدعم، بالإضافة إلى وجود الفساد الإداري والبيروقراطية وثقل الإجراءات الإدارية عند إنشاء مثل هذه المؤسسات أمام المستثمرين، إضافة إلى ضعف رأس المال البشري و ضعف الابتكار وتوطين التكنولوجيا مع تواضع الإنتاج العلمي بسبب ضعف الإنفاق على البحث العلمي، هذا إلى جانب تنامي مستوى الاقتصاد الموازي كل هذه العوامل تشكل في حد ذاتها

تحديات حقيقية ما من شأنها أن تضعف من بقاء ونمو وتطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتقلل من ترقية التنافسية، فمن هنا يمكن أن نقول على هذه الفرضية أنها صحيحة.

*** النتائج:**

يمكن أن نستعرض أهم النتائج المتوصل إليها

1- أن الملامح الأساسية التي تميز العناقيد الصناعية على أنها تجمعات جغرافية لمشروعات تربطها علاقات سلسلة القيمة المضافة وعلاقات راسية وأفقية مبنية على تبادل السلع والخدمات؛

2- إن تحقيق التنافسية الصناعية لدى مستوى العناقيد الصناعية يتم على أساس التكامل والتشابك، وهذا يرجع إلى الرفع من قدراتها على خلق فرص حقيقية للقيمة المضافة على مستوى الاقتصاد الوطني؛

3- من الأولويات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الراغبة في تنمية صادراتها والوصول إلى الأسواق العالمية الاندماج في شكل العناقيد الصناعية، وهذا عن طريق التنسيق والتعاون فيما بيتها وارتباطها في نسيج صناعي مما يساعدها على التكيف مع مختلف المتغيرات لمواجهة المشاكل والتحديات؛

4- بإمكان للعناقيد الصناعية أن تحقق العديد من المزايا التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سواء على المستوى الجزئي أي على مستوى المؤسسة نفسها أو على المستوى الكلي، وهذا على مستوى الاقتصاد ككل ويكون عن طريق توفير الآليات التي تساهم في قيامها وضمان استمراريتها؛

5- يمكن للعناقيد الصناعية أن تحقق جملة من المزايا التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الجزئي، وللاقتصاد الوطني على المستوى الكلي لكن هذا يتوقف بدرجة كبيرة على مدى مرونة الدولة ومدى فعاليتها في تطوير هذه الإستراتيجية عن طريق توفير الآليات التي تساهم في قيامها وضمان استمراريتها؛

6- إن وجود العديد من المشاكل التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يرجع إلى العزلة التي تعاني منها هذه المؤسسات، مع محيطها الصناعي وبالتالي عدم قدرتها على التغلب على الصعوبات، إذ يمكن للعناقيد الصناعية هي الآلية الأمثل لتجاوز مثل هذه الصعوبات ويرجع إلى كونها التغلب على مختلف المشاكل وتنمية القدرة التنافسية للصادرات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

7- من الضروري إنشاء عناقيد صناعية حقيقية في الجزائر من خلال توفير آليات التمويل اللاز م، لان التمويل يعتبر احد الصعوبات التي تعاني منها المؤسسات في قيام العناقيد الصناعية في الجزائر، بالإضافة إلى محاولة الاستفادة من التجارب الرائدة والناجحة في العالم؛

8- لقد لاحظنا من خلال الدراسة أن نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة توجه بشكل مباشر نحو قطاعات البناء والأشغال العمومية والخدمات، مع ضعف كبير في التوجيه نحو قطاع الصناعة والتحويلية والذي تكلفة كبيرة في الواردات الجزائرية، وقد كان من المفروض أن توجه هذه المؤسسات لإحلال الواردات لأجل اكتساب التنافسية المناسبة لدخول السوق الدولية في مرحلة قادمة؛

9- يعاني قطاع الص راعي خارج المحروقات من صعوبات على الصعيد الاقتصادي التنظيمي، المؤسساتي، ووجود سوء استغلال للموارد المتاحة من النواحي المادية، البشرية، بالإضافة إلى ضعف جهود البحث والتطوير فضلا على الأثار السلبية المترتبة عن اتفاق الشراكة ، مما يجعل المنتجات الوطنية في منافسة شديدة تتسم فيها المنتجات الأوروبية بالجودة العالية والأسعار المنخفضة نسبياً؛

10- مشكل البيروقراطية في الادارة الجزائرية يصعب من الرقابة والشفافية في بيئة الاعمال التي تمول هذه المؤسسات وارتفاع معدلات الضرائب وكذا توسع حجم الاقتصاد الغير الرسمي واستفحال الفساد، اهم القيود التي تعيق نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؛

11- أدت سياسة الإصلاحات الاقتصادية التي عرفها الاقتصاد الجزائري إلى الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقيتها، من خلال إدماجها في مسار التنمية، كحل بديل للمؤسسات الصناعية الكبيرة العاجزة وسياسة التنمية الغير المتوازنة، لكن لم تكن لها أثر ايجابي على أدائها بل بقي قطاع المحروقات المصدر الوحيد للعملة الصعبة، فمن الواجب تبني فكرة إستراتيجية العناقيد الصناعية لزيادة مردوديّ هذه المؤسسات لمواجهة المنافسة الشرسة من قبل المؤسسات والمنتجات الأجنبية المتواجدة في الأسواق؛

12- إن سياسة الإصلاحات التي بادرت بها الجزائر لتررقية بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى الاهتمام أكثر، من خلال إدخال القوانين التي تشجع على تطوره ونموها وادمجها في عملية التنمية، بهدف تنويع المداخيل والخروج من التبعية لقطاع المحروقات لهذا من الواجب تبني إستراتيجية العناقيد الصناعية لزيادة وتنويع الصادرات للوصول إلى الأسواق الخارجية، وضمان لها مكان في السوق بفضل التنافسية لمواجهة المؤسسات المماثلة؛

13- لم يعد موضوع تنمية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إستراتيجية العناقيد الصناعية أمرا خيارا بل أصبح من ضروريا و تماشيا مع متطلبات التي تفرضها التغيرات الاقتصادية في العالم، ويتوقف نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بانتهاجها إستراتيجية العناقيد الصناعية وتقديم الدعم اللازم لزيادة القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق الرفع من تنافسيتها. تتسم سياسات الجزائر العديد من برامج التأهيل وهيئات المرافقة وبرامج الدعم والمساعدة لترقية القدرة التنافسية لمؤسساتها

الصغيرة والمتوسطة، لكن بالرغم من كل هذا فان النتائج المحققة لحد الآن لا تتوقف مع حجم الاستثمارات والجهود المبذولة في اطار زيادة القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

14- تتسم سياسات وبرامج لزيادة القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر إفتقادها لمعيار الشمولية، بحيث ركزت في ترقية تنافسية هذه المؤسسات على برامج التأهيل التي تدعم بشكل أساسي تنمية وتحسين الكفاءات الإدارية وتقنيات الإنتاج، بالإضافة إلى بعض القوانين والتشريعات التي تهدف إلى منح نسبة من النشاط الاقتصادي في الجزائر لهذه المؤسسات، مع إهمال مختلف العوامل الأخرى المحددة للقدرة التنافسية، كما تفتقد إلى التنسيق ووضوح الأهداف والغايات؛

15- إن الاهتمام بترقية القدرة التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا يجب أن تقتصر على الجانب التنظيمي، من خلال توفير الهيئات المشرفة على هذا النوع من المؤسسات فقط، بل يحتاج أيضا إلى توفير المناخ المناسب لهذه المؤسسات، وذلك من خلال توفير منظومة متكاملة من الناحية القانونية والتنظيمية والتمويلية، وينبغي أن تكون هذه المنظومة مبنية على دراسات دقيقة وعميقة للعوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية المؤثرة في تحسين القدرة التصديرية والتنافسية لهذه المؤسسات؛

*** اقتراحات الدراسة:** في إطار دراستنا نقدم الاقتراحات الآتية

1- اعتماد الشفافية في معالجة الملفات المقدمة من طرف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بالتقييم الدوري، حيث تستهدف الشفافة توضيح استعمال الوسائل العمومية و عقلنتها، وذلك عبر استئصال كل تجاوز في استعمال السلطة أو النفوذ في ممارسة المسؤوليات العمومية والاقتصادية، من أجل وضع حد للتكاليف الإضافية المرتبطة بالعراقيل البيروقراطية.

2- تحفيز الوسطاء الماليين على إمداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتمويل على أسس تنافسية، إذ لا محالة من أنه توفير المنافسة بين المؤسسات المالية ستتحسن العديد من العمليات، كما تجدر الإشارة إلى أنه عندما يكون الدعم مالياً (قروض ميسرو مثلاً)، يجب أن يرافقه كثير من الحذر حتى لا يتحول الدعم المالي إلى مساعدة مجانية، تخلق في أنفسهم نزعة الاتكال وتكبح تحديهم للمحيط طالما أن المقاولين المحتملين لا يشعرون بأي عبء يقع على عاتقهم، وهذا بالضبط ما يدفع البنوك إلى المزيد من النفور فيما يخص تمويل مثل هذه التجارب.

3- ضرورة إدخال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لآليات التعاون والمشاركة مع الاعتماد على التركيز المكاني للصناعات أو المناطق الصناعية، كذلك ضرورة إيجاد قنوات اتصال تربط السلطات المحلية للدول العربية ببعضها البعض في مجال المؤسسات الناشئة، بهدف تبادل المعلومات والخبرات فيما بين هذه المؤسسات التي تعمل في نفس القطاع؛

4- لا ينبغي ترك عملية إقامة العناقيد الصناعية في الدول النامية للآلية التلقائية، لذلك كان من الضروري العمل على تعزيز التعاون بين هاته المؤسسات في هذه البلدان من جهة، وبينها وبين هيئاتها المحلية من جهة أخرى، ذلك أن التكتلات والمشكلات قد تنشأ تلقائياً في البلدان النامية نتيجة لتوافر الميزة النسبية وظروف الطلب المساعدة، لكنها تحتاج إلى مبادرة ودعم حكوميين؛

5- ضرورة الوقوف الفعلي للقادة والفاعلين وصناع القرار السياسي أثناء التأسيس، أي قرارات قبل اتخاذها أي والعمل فيه، فمن الواجب تكثيف النقاشات والحوارات مع صناع القرار مع صناع القرار على رسم خريطة عنقودية صارمة، لها الأثر الفعال على الاقتصاد الوطني؛

6- العمل على إيجاد تصور مشترك حول إقامة التجمعات الصناعية في البلدان العربية، إذ أن الاختلاف في التصور قد يؤدي إلى تضارب في الأهداف التي تسعى لها هذه الإستراتيجية؛

7- ضرورة تشكيل جمعية عربية، إقليمية، تعمل على احتضان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاعات التي تنشط فيها هذه الأخيرة مثلا (اتحاد القطاع المالي، اتحاد قطاع التعليم و التمهين، اتحاد المنظمات التي تقدم الاستشارات الإدارية والفنية، اتحاد البورصات، اتحاد قطاع اللوجيستي، اتحاد المعاهد المختصة بالبحث العلمي، اتحاد هيئات الجودة، وحتى اتحاد قطاع الأعلام)، على أن يكون لكل اتحاد قطاع تعاوني من المذكورين سابقاً مركز في دولة عربية وفروع في الدول الأخرى لتسهيل الرقابة؛

8- ضرورة تبني سياسة إعلامية وتوجيهية قوية تتكفل بمهمة إيصال أفكار ومعوقات القطاع المعني بالتجمع لمختلف الشركاء الداخليين والخارجين على مستوى الدول العربية أو الإفريقية، من خلال تنظيم ملتقيات ومؤتمرات، مع توفير البيانات الخاصة بالأسواق العربية وفرص الاستثمار بها، وإعداد دورات وندوات ومعارض بشكل دوري لتحقيق فرصة دخول المؤسسات العربية الصغيرة والمتوسطة في سلاسل التزويد وإنتاج وخدمات على المستوى العالمي؛

9- إقامة ملتقيات تهتم بالتجمعات الصناعية العنقودية ووضع نظام معلوماتي فعال، عن طريق تأسيس مركز معلومات، له فروع في الوطن العربي لتسهيل عملية انتقال المعلومات ما بين مختلف الفاعلين في النظام، يكون محمل على واسل التواصل الاجتماعي، ويتم تأطيره بقوى بشرية ذات كفاءة تسهر على حسن تسييره وصيانته؛

10- ضرورة توفير وتحسين النية التحتية من: طرقات، موانئ ومطارات، مع إقامة شبكات واسعة من وسائل النقل والمواصلات بين الدول العربية، مع تخفيض تكاليفها الخاصة بين البلدان العربية، مع تقارب وجهات النظر من حيث التشريعات و القوانين على نحو يدعم ويشكل التشابك للصناعات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الأقطار العربية؛

*** آفاق الدراسة:**

في الأخير نتمنى أن تكون هذه الاطروحة لبنة إضافية لتحليل دور العناقيد الصناعية في تعزيز إستراتيجية التنمية الصناعية في الجزائر، لأبحاث مستقبلية إن شاء الله، وعليه نقترح مجموعة من المواضيع للبحث والدراسة :

1- العناقيد الصناعية آلية لتحقيق التكامل وتعزيز التنمية الصناعية و الاقتصادية المستدامة.

2- التفاعل بين العناقيد الصناعية والمنطقة الحرة لتحقيق التكامل الاقتصادي العربي .

3- عناقيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أداة فاعلة لتحقيق التنمية المستدامة.

4- دور العناقيد الصناعية في تدعيم العمل التعاوني داخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

5- دراسة مقارنة للتجمعات الصناعية في البلدان المتقدمة ومثيلتها في البلدان النامية.

قائمة المراجع

أولا: قائمة المراجع باللغة العربية

أ- الكتب:

1- ايرول طايماز، المشروعات الصغيرة والمتوسطة في دعم الاندماج الاقتصادي والاجتماعي، بحوث اقتصادية عربية، المجلد (23)، 2002.

2- عيسى علي إبراهيم، أ.د .فتحي عبد العزيز أبو رامي، جغرافية التنمية الصناعية والفضاء الجغرافي البيئي ،2009، بيروت لبنان.

3- إبراهيم شريف، جغرافية الصناعة، دار الرسالة للطباعة ، بغداد،1976.

4- السواعي خالد محمد، التجارة والتنمية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 1، 2006، ص: 38،(بتصريف).

5- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان ،ط2002،1.

6- توفيق عبد الرحيم يوسف، إدارة الأعمال التجارية الصغيرة، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان ،ط2002،1.

7- جهاد عبد الله عفانة، قاسم موسى أبو العيد، إدارة المشاريع الصغيرة، دار النشر اليازوري، الأردن، الطبعة الأولى، 2004.

8- حسن محمود الحديثي، التخطيط في المواقع الصناعية " بحث في الأسس والمفاهيم النظرية " مجلة النفط والتنمية، العدد الثاني، أفريل 1987.

9- حسن محمود علي الحديثي، اقتصاديات التكتل وعمليات التوطين الصناعي، تحليل جغرافي اقتصادي لأثر اقتصاديا التكتل في الاتجاهات المكانية لعملية التوطين الصناعي في مدينة بغداد، مجلة الجمعية الجغرافية العراقية، العدد 30، 1996.

10- خبابة عبد الله، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية لتحقيق التنمية المستدامة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2013.

11-ريد النجار، الصناعات والمشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم، الدار الجامعية، الإسكندرية،2007.

12- طرشي محمد،الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية،" العناقيد الصناعية كمدخل لتعزيز مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، جامعة الشلف،2015.

13- عبد الله عطوي، جغرافيا المدن .ج.2 ، دار النهضة العربية .بيروت، لبنان، 2001.

14- هيكل، مهارة إدارة المشروعات الصغيرة ، مجموعة النيل العربية ، الإسكندرية، 2003.

15- سعد غالب ياسين, الإدارة الدولية, مدخل استراتيجي, دار البازوردي العلمية, الأردن, 1999.

16- سعيد الحضري، الفكر الاقتصادي الغربي في التنمية، دار النهضة المصرية، القاهرة، 1990.

17- سميحة توفيق، التصنيع كقطاع قائد في تخطيط المدن، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي الإحصاء والتشريع، القاهرة، 1989.

18- سميحة فوزي، التصنيع والمدن الجديدة، أعمال ندوة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للمدن الجديدة ، المركز القومي، للبحوث الاجتماعية والجنائية، 1986.

19- صالح حسن عبد القادر، مدخل جغرافية الصناعة، ط 1، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1985.

20- طاهر محسن منصور الغالبي، إدارة وإستراتيجية منظمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة، دار وائل للنشر، ط1، 2009.

21- عابد محمود جاد: الخصائص التخطيطية للمناطق الصناعية وعلاقتها بالتنمية الصناعية، رسالة دكتوراه، كلية التخطيط العمراني جامعة القاهرة، 2001.

22- عايدة بشارة ، التوطين الصناعي في الإقليم المصري، ط2، 1985.

23- عبد الباسط وفاء، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تمويل المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، مصر، 2001.

24- عبد الحميد مصطفى أبو ناعم، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الفجر للنشر والتوزيع، ط2002،1.

25- عبد الرحمان يسرى أحمد،" تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلاتها تمويلها"، الدار الجامعية، مصر، 1996.

26- عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2007.

27- فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر، عمان ط1، 2006.

28- فايز جمعة صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة، دار الحامد للنشر، عمان ط1، 2006.

29- فريد النجار، الصناعات و المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم (مدخل رواد الأعمال)، الدار الجامعية الإسكندرية، سنة النشر، 2006، دون طبعة، 2007.

30- فريد النجار، التحالفات الإستراتيجية من المنافسة إلى التعاون " خيارات القرن 21"، ايتريك للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة،1999.

31- فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الشرق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 1، 2006.

32- فلاح حسن الحسيني، إدارة المشروعات الصغيرة، دار الشرق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط 1، 2006.

33- فؤاد محمد الصفار، الجغرافيا الصناعية، في العالم والكويت، ط1، 1980.

34- محمد أزهر سعيد السماك، جغرافية الصناعة منظور معاصر، الطبعة الأولى، دار البازوري، عمان، الأردن، 2011.

35- محمد الصالح زوينة، اثر التغيرات الاقتصادية على ترقية مناخ قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

36- محمد بشير التيجاني، مفاهيم وأراء حول تنظيم الاقليم وتوطين الصناعة، ديوان المطبوعات الجامعية ،1987.

37- محمد بو مخلوف، التوطين الصناعي وقضايا التنمية و في الجزائر التجربة والأفاق، الطبعة الأولى، دار الأمة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2001.

38- محمد بومخلوف، التوطين الصناعي في الفكر والممارسات، شركة دار الأمة، الجزائر، 2000.

39- محمد جاسم محمد علي شعبان العاني، الإقليم و التخطيط الإقليمي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

40- محمد محمود الديب، الجغرافيا الاقتصادية، ط1، مكتبة الانجلو مصرية، مصر، 1977.

41- محمود حامد عبد الرزاق، تكنولوجيا المعلومات وزيادة الصادرات ودعم التنمية الصناعية، مكتب الحديث للنشر والتوزيع، مصر، 2006.

42- هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الإقليمي والحضري، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ط1.

43- مصطفى محمود حسن هلال, التسويق الدولي, كلية التجارة, مجهول دار و بلد و سنة الطبع.

44- صالح حسن، إلى جغرافية الصناعة، الطبعة الأولى، عمان، دار الشروق للنشر والتوزيع، 1985.

45- صالح حسن، مدخل إلى جغرافية الصناعة ،الطبعة الأولى، عمان،دار الشروق للنشر و التوزيع ، 1725، ص211 .

46- صبحي فارس الهيتي، التخطيط الحضري، عمان، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع،الأردن،2008.

47- عبد المجيد قدي، المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 3، الجزائر، 2006.

48- عمر صخري، اقتصاد المؤسسة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، 2007.

ب- المجلات والدوريات:

1- أيمن عبد المجيد كيال، مناطق الصناعات التقنية ، منتدى الرياض الاقتصادي، 2005.

2- تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر: إطار سياسي وخطة عمل، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، 2004.

3- زايري بلقاسم، العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف – الجزائر – العدد السابع 2007

4- دمدوم كمال، دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تثمين عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة، مجلة دراسات اقتصادية، العدد الثاني، 2000، الجزائر.

5- رانيا كمال عبد الوهاب محمد، تأثير العناقيد الصناعية على تنمية القدرة التنافسية الصناعية لصناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة في مصر، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، العدد الثالث جامعة عين شمس، مص، 2010.

6- عابد بن عابد العبدلي، تقدير اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية، دراسة تحليلية قياسية، مجلة قياسية، مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، السنة التسعة، العدد 27،2005.

7- عبد المجيد قدي، وصاف سعيدي: آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 2، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.

8- علي الاسدي، مقدمة في اقتصاديات الصناعات، منشورات جامعة قار يونس، بنغازي، ليبيا ، 1990.

9- علي كريم العمار " مساهمة نظرية تحليلية في تفسير آليات التنمية المكانية "، المعهد العالي للتخطيط الحضري والإقليمي، جامعة بغداد، 2005.

10- عمر محمد عثمان صقر، مدى تأثير برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري على القدرة التنافسيةٌ للاقتصاد المصري،" المجلة العلميةٌ للبحوث والدراسات التجاريةٌ، كليةٌ التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، العدد الأول، 1997.

11- ماهر صبري درويش، سياسك التوطين الصناعي في الوطن العربي وأثرها على استقرار العمالة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد37، 2013.

12- محفوظ جبار، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشاكل تمويلها، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خضير، بسكرة، فيفري، 2004.

13- محمود المرسي لاشين: تجربة جمهورية مصر العربية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، العدد 03 / 2004، ص 119.

14- محمد أزهر السماك وعبد العزيز نصطفى، الاعتبارات والإستراتيجية وجيو إستراتيجية في تخطيط وحدت الصناعات التحويلية في العراق، أبحاث مجلة الرافيدين العدد 13، 1985.

15- محمد الأمين بن عزة، التحالف الاستراتيجي كضرورة للمؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة، مجلة اقتصاديات شمال افريفيا، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، العدد الثاني، جوان 2004.

16- محمد خيري، توطين الصناعة والعمليات والعلاقات الاجتماعية، المجلة الاجتماعية القومية للمركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، العدد الثاني، المجلد الثاني، ماي 1985.

17- مريم عيسى مهني، بين الصادرات والنمو الاقتصادي، دراسة نظرية تحليلية في ليبيا ، 1980-2010، آما راياك، مجلة علمية محكمة،الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا، المجلد 07، 07، العدد 20، 2016.

18- مصطفى بابكر: الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات/ مجلة جسر التنمية، العدد 50، السنة الخامسة، مارس / افريل، 2006، الصادر عن المعد العربي للتخطيط بالكويت.

19- مصطفى جليل إبراهيم، آليات التنمية المكانية بين النظرية والتطبيق، مجلة الديالي،العدد،2009.

20- موسى باهي، كمال روابنية، التنويع الاقتصادي كخيار استراتيجي لتحقيق التنمية المستدامة في البلدان النفطية: حالة البلدان العربية المصدرة للنفط المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، العدد 05، ديسمبر 2016.

21- وليد عودة، الصناعة وعوامل توطينها والاتجاهات العربية، مجلة أوراق اقتصادية، العدد 15، 2000.

ت-الملتقيات:

1- الملتقى الدولي حول " تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية، قراءات في التجربة الايطالية،جامعة، أم البواقي ،2008.

2- السيد بيش، عبد اللطيف بلغرسة، إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول بها ومتطلبات المأمول، ملتقى دولي يومي: 17-18 أفريل 2006، جاعت الشلف، الجزائر.

3-السعيد بريبش وآخرون: إشكالية تمويل البنوك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين معوقات المعمول ومتطلبات المأمول، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدولة العربية، جامعة الشلف، يومي 17-18 أفريل 2006.

4- مصطفى محمود محمد، عبد العال عبد السلام، دور العناقيد الصناعية في إدارة مخاطر المنشآت الصناعية الصغيرة والمتوسطة، المؤتمر السنوي السابع حول إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة الأردن.

5- شوقي جباري زهية، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية، الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، 2012.

6- شوقي جباري وزهية بودياري، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية – قراءات في التجربة الايطالية، ورقة بحثية مقدمة إلى الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، يومي 09/08 نوفمبر 2010، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر.

7- صالح صالحي، أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة قي الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وأفاق التنمية، جامعة الدول العربية، القاهرة، يومي: 18-22 جانفي 2004.

8- صالح صالحي، أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة قي الاقتصاد الجزائري، ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وأفاق التنمية، جامعة الدول العربية، القاهرة، يومي: 18-22 جانفي 2004.

9- صالح صالحي، مصادر وأساليب تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في إطار نظام المشاركة، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية ماي 2003، جامعة فرحة عباس سطيف.

10- عاشور كتوشي، محمد طرشي، تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول المغربية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 17، 18 افريل 2006.

11- عبد الرحمن بن عنتر، عبد الله بلوناس، مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطوير قدراتها التنافسية، الدور التدريبية حول: تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، الجزائر، 25-28- ماي 2003.

12- عبد المجيد رضوان، مطر أحمد: سلسلة دولية ناجحة في مجال التصدير تنمية الصادرات، وزارة التجارة الإماراتية، العدد01، 2009.

13- عثماني بوعلام، واقع المناخ الاستثماري في الجزائر مع الإشارة لبرنامج الإنعاش الاقتصادي 2001-2014، الملتقى العربي الأول حول العقود الاقتصادية الجديدة بين المشروعية والثبات التشريعي، شرم الشيخ ،مصر، 25-28- جانفي 2015.

14- قلش عبد الله مطاي عبد القادر، الأهمية التنافسية للمقاولة الصناعية وأثرها على المنافسة، من الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والإستراتيجية التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية جامعة جسبية بن بوعلي، الشلف 2010.

15- وليد قدي وآخرون: محاولة تقييم برامج وسياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، الملتقى الوطني الأول حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، يومي 22-25 نوفمبر 2006 ، جامعة بسكرة.

16- لزهر العابد، رابح عبد الباقي، أهمية خدمات العناقيد الصناعية في تحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حالة عنقود ترديس بفرنسا، ملتقى وطني حول دور التجمعات والعناقيد الصناعية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قالمة، الجزائر، يومي: 06-07ماي 2013.

17- ليندة فريحة، خديجة عزوزي، التجربة الايطالية في مجال دعم العناقيد الصناعية، ملتقى دولي التجمعات والعناقيد الصناعية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة قالمة، الجزائر، يومي: 06-07 ماي 2013.

18- محمد بوهزة وآخرون: تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر- حالة المشروعات المحلية بسطيف-، ورقة بحثية ضمن الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف،25-28 ماي 2003.

19- محمد عبد الحليم عمر، التموين عن طريق القنوات التمويلية غير الرسمية، الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية ماي 2003، جامعة فرحة عباس سطيف.

20- محمد محمود الديب، وادي التكنولوجيا في شبه جزيرة سيناء، ندوة نحو خريطة جغرافية للمعمور المصري، 15- 17 ابريل 1998، الجمعية الجغرافية المصرية، القاهرة.

21- منتاوي محمد، غراية زهير، دراسة لأهم الاستراتيجيات على المستوى المؤسسة وقياس التنافسية واهم محدداتها، الملتقى الدولي الربع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة الجزائر يومي 08-09 نوفمبر 2010.

22- نجلة مرتجي، المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتنمية الشاملة بالوطن العربي، تجربة جامعة حلوان، المؤتمر التطبيقي الخليجي لأصحاب المشروعات الصغيرة، البحرين، سبتمبر2003.

23- واضح فواز، الذكاء الاستراتيجي والإستراتيجية التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، الملتقى الدوالي حول الذكاء الاقتصادي والتنافسية المستدامة في منظمات الأعمال الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، يومي: 06 -07 نوفمبر 2012.

ت-الرسائل العلمية:

1- ممدوح محمد مصطفى، استراتيجة توطين المشروعات الصناعية في مصر دراسة حالة: إقليم جنوب الصعيد، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس كلية الهندسة قسم التخطيط العمراني، القاهرة، 2004.

2- زوينة ريال، المناطق الحرة و التنمية حالة المناطق الحرة الصناعية للتصدير مع دراسة تجربتي تونس وجزر موريس وأفاق إنشائها في الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، معهد، العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1997.

3- سامية لحول، التسويق والمزايا التنافسية – دراسة حالة مجمع صيدال الصناعة الدواء في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة باتنة، الجزائر، 2008.

4- عبد الوهاب حلمي، التنمية الصناعية ودورها في تنمية المجتمعات العمرانية الجديدة، رسالة دكتوراه، كلية الهندسة جامعة الأزهر، 1993.

5- كبداني سيد أحمد، اثر النمو الاقتصادي على عدالة توزيع الدخل في الجزائر مقتارنة بالدول العربية، أطروحة دكتوراه،2003، جامعة تلمسان.

6- مريم حلج، الميزة التنافسية كخيار استراتيجي لترقية الصادرات خارج المحروقات، دراسة حالة صيدال، مذكرة دكتوراه في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير، جامعة مستغانم ،2016-2017.

7- وصاف سعيدي: أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية(الحوافز والعوائق)، أطروحة دكتوراه دولة، في العلوم الاقتصادية غير منشورة ، جامعة الجزائر ، 2004.

8- وعيل ميلود، المحددات الحديثة للتنويع الاقتصادي في الدول العربية وسبل تفعيلها، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 3،2014.

ث-التقارير:

1- أخبار المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، نشرة نصف سنوية، قسم دراسات المشروعات الصغيرة، إدارة المشروعات الصغيرة والمتوسطة ، وزارة الصناعة والتجارة الخارجية المصرية، العدد 48، اغسطس 2009.

2- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، زيادة إنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتعزيز قدراتها التنافسية من خلال التكتل والتشبيك، دراسة حالة صناعة الملابس في لبنان، الأمم المتحدة، نيويورك، 2004.

3- المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم ، المعجم العربي الأساسي، 1989.

4- الوكالة الوطنية لترقية الخارجية، دليل المصدرين الجزائريين، الجزائر، جوان .

5- صندوق التنمية السعودي، العناقيد الصناعية وتنميتها وأسس اختيارها والتوجيه السعودي ،الجزء الثاني، تقرير اقتصادي، قسم البحوث، وحدة الدراسات الاقتصادية، يناير، 2008.

6- صندوق ضمان القروض الاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

7- مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم: الإطار النظري،2003.

8- الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات، دليل المصدريين بكل آمان،2002.

ج- القوانين والمراسيم:

- المادة 04 من القانون رقم 01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15،ص:05.
2- المادة 07 من القانون رقم 01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15،ص:06.
3- المادة 06 من القانون رقم 01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15،ص:06.
4- المادة 05 من القانون رقم 01-18 ،المؤرخ في 2001/12/12 ،المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد77، الصادرة بتاريخ 2001/12/15،ص:06.

د- المواقع الالكترونية:

1- الصندوق الخاص بترقية الصادرات، https://www.commerce.gov.dz/ar/b-aide-pour-l-exportation

2- سامر مظهر قنطجي، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم (دراسة مقارنة بين التجربتين الايطالية والسورية)، http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Finance/SME.htm، تم الاطلاع عليه: 2014/12/23.

3- سامر مظهر قنطجي، تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم (دراسة مقارنة بين التجربتين الايطالية والسورية)، http://www.kantakji.com/fiqh/Files/Finance/SME.htm، تم الاطلاع عليه: 2014/12/23.

4- محمد محمود الديب، الجغرافيا الاقتصادية، ط1، مكتبة الانجلو مصرية، مصر، 1977.

5- مركز التجارة الدولية، آفاق القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2015، http://www.intracen.org

6- وزارة الصناعة والمناجم في الجزائر http//w.w.w midipi.dz تم الاطلاع يوم 2018/10/12
7- وزارة الصناعة والمناجم في الجزائر http//w.w.w midipi.dz تم الاطلاع يوم 2018/10/12
8- http://www.cnrs.fr/cw/dossiers/doseau/decouv/usages/consoIndus.

ثانياً: قائمة المراجع باللغة الفرنسية:

A-livres

1-Belattaf Matouk, Localisation Industrielle Et Aménagement Du Territoire ,Office des Publications Universitaires, Alger, 2009.

2-Braun, Bradly, and W. McHone. Science Parks as Economic Development Policy: A Case Study.

3-Catalin Boja, **Clusters Models, Factors and Characteristics**, International Journal of Economic Practices and Theories, Vol. 1, No. 1, 2011 (July), p34.

4-David Smith, Industrial Location and Economic Geography, Analysis John Wiley and Sons, 1971.

5-Gerard Lelarge, Economie générale, Edition Dunod, Paris, 1993.

6-Keane, M.J,An analysis of key factors affecting performance of Irish dairying. Unpublished PhD thesis, Trinity College, Dublin. (1995.

7-Keith Chapman and David Walker, Industrial Location(principles and policies),Basil Black well, Oxford and Newyork2002 /p 198.

8-Kenneth D.George, Industrial Organization,Competition,Growth and Structural Change in Britian, London, George allen and unwin LTD,Oxford ,1972 .

9-Michael Porter, Les choix stratégiques et concurrence, France ,Economica,1982,p 07

10-Michel Rainelli, "La nouvelle théorie du commerce internationale" la découverte 3 édition 2003.

11-Miller, E.Willard, Manufacturing ,the Pennsylvania State University Press ,USA.1977 .

12-Paulette Pommier, Clusters au maghreb : Vers un modèle de cluster maghrébin spécifique, études et ana-lyses, IPEMED, Paris, France, Juillet 2014.

13-porter Michael, The competitive Advantage of Nations , Basic Book, New York;1990 .

14-V.Gokham & N.Karpov : " Growth poles and growth Centres in regional planning "paris,1972.

15-Watts H.D, Industrial Geography, John Willey and Sons , Inc., New York , 1987.

B-Articles

1-Appui au groupe de grappe « Tourisme, industries culturelles et artisanat d'art », Tome1 : Concept de grappe et méthodologie, panorama de la grappe au Sénégal, rapport provisoire, performances management consulting, juillet 2006.

2-Cyriaque Mareau, Notions d'économie d'échelle et d'effet de dimension, document d'analyse en économiefinancière locale, société d'etue, recherche et prospective en finances ,11 /02/2004.

3-DEY Wissem, les clusters comme une plate-forme territoriale de d'incubation des PME/PMI : Quel mo-dèle de financement possible ?- citation au cas Algérien, communication au séminaire sur le rôle des dis-tricts et grappes industrielles dans le développement des PME, Université de Guelma, Algérie, le 6 et 7 Mai2013.

4-Méthode de qualification des grappes industrielles québécoises, Science technologie et innovation, Ins-titut de la statistique du Québec, Nov 2008.

C-Reports

1-European Cluster Policy Group, "Study visit to Japan", October 4-9, 2009.

2-Conférence Internationale de Management Stratégique, Montréal, 6-9 Juin 2007.

3-Jitex (international technology and strategy consulting), op cit.

4-L'AFD et l'appui à l'émergence des clusters en Tunisie, des initiatives efficaces et efficientes pour lever les contraintes auxquelles font face les entreprises, dépliant AFD, Tunisie, 2013.

5-METI, Second term medium-range industrial cluster plan, 2006.

6-Nishimura J and Okamuro H., "Has the industrial cluster project improved the R§D productivity of university-industry partnership in Japan", DRUID summer conference, Copenhagen, 2009.

7-OECD Reviews of regional innovation, op cit.

8-ONUDI : Diffusion de la démarche cluster dans trois pays dumaghreb (Alg-Maroc-Tunisie), Op-Cit.

9-Fujita K and child Hill R., "Industry clusters and transnational networks: Japan's new direction in regional policy", Workshop on Neo-liberalism in East Asia, National university of Singapore ,November 15-16, 2007, p. 11

10 -Journal officiel de l'Union européenne, REGLEMENT (CE) No 364/2004 DE LA COMMISSION , du 25 février 2004, [extrait de la recommandation 2003/361/CE de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des petites et moyennes entreprises (JO L 124 du 20.05.2003. article, p27.

D-Les sites

1-www.CLUSTER-research.org.

2- Economies, Center Of Strategy and Competitiveness, 1st edition, 2006, p: 09, au site d'Internet: www.Cluster-roseach,org le 25 /07/2006

3-http://www.cnrs.fr/cw/dossiers/doseau/decouv/usages/consoIndus.html

https://www.dubaipolice.ac.ae/academy_prod/ar/preview.jsp?objectID=9

4-Sudesh Kumar, Development of Industrial Cluster, United Kingdom, 2005, disponible sur le site d'internet : www.mpra.ub.uni-muenchen.de/171.

5-The department of Trade and Industry, Clusters, 14 July 2014 http://www.dti.gov.uk/clusters.

6-Rapport du prome"dispositive de soutien dinformation et d assistance auxexportations hors hydrocabures ",alger, juin 2002.

7-http// www.mincommers.gov.dz/ arab17/10/2016.

8 -OCDE, Commission Européenne , La nouvelle définition des PME , Guide de l'utilisateur et modèle de déclaration, 2006, p 06 -07. Disponible sur : www.awex-2005, p 17. export.be/files/library/Services/Immersions.../PME_europeenne.pdf. cons ulté le: 12/03/2014.

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري ومساهمتها في زيادة وتنويع الصادرات من خلال زيادة الناتج الوطني الخام، القيمة المضافة، قيمة الصادرات خارج المحروقات، حيث تبنت الجزائر شعار " المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قاطرة النمو" الأمر الذي أدى إلى زيادة الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات كنموذج الأكثر انتشارا في الاقتصاد الوطني، بفضل الاستراتيجيات التي تدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

حيث تم الاعتماد في هذه الدراسة على تحليل الأسس النظرية التي لها علاقة بالموضوع، بالإضافة إلى تشخيص العناقيد الصناعية العالمية كنماذج ناجحة لعل أن تستفيد منها الجزائر، ومحاولة تطبيقها لأهميتها و أثرها البالغ في دعم تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص و الاقتصاد بشكل عام.

وقد توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني العديد من العراقيل والمشاكل التي تجعلها غير قادرة على المنافسة، حيث أن هذه الأخيرة نشأت بصفة عفوية دون دراسة أو تخطيط ممنهج من صانعي القرار، بالإضافة إلى نقض وغياب آليات الدعم والتحفيز بما فيها الدعم المالي لهذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومرافقتها للوصول لمراحل متقدمة لتصدير منتجاتها.

الكلمات المفتاحية: التوطين الصناعي، العناقيد الصناعية، الاقتصاد الوطني، القدرة التصديرية، الإستراتيجية البديلة، المؤسسات الصغيرة وال,متوسطة.

Résumé :

Cette étude vise à mettre en évidence l'importance des petites et moyennes entreprises dans l'économie algérienne et leur contribution à l'augmentation et à la diversification des exportations par l'augmentation du produit national brut, de la valeur ajoutée, et de la valeur des exportations hors hydrocarbures. L'Algérie a adopté le slogan « Les petites et moyennes entreprises sont la locomotive de la croissance », ce qui s'est traduit par un regain d'intérêt pour ce type d'entreprise comme modèle le plus répandu dans l'économie nationale, grâce à des stratégies qui soutiennent le secteur des PME.

L'étude s'est appuyée sur une analyse des fondements théoriques en lien avec le sujet, ainsi que sur le diagnostic des grappes industrielles mondiales comme modèles qui pourraient bénéficier à l'Algérie, en essayant de les appliquer compte tenu de leur importance et de leur grande incidence sur le soutien de la compétitivité des PME en particulier et de l'économie en général.

Nous avons conclus grâce à cette étude que les petites et moyennes entreprises sont confrontées à de nombreux obstacles et problèmes qui les rendent non compétitives, ces dernières ayant surgi spontanément sans étude systématique ni planification de la part des décideurs. De plus, il y a un manque de mécanismes de soutien et d'incitations, y compris le soutien financier aux PME et leur accompagnement en vue d'atteindre des stades avancés dans l'exportation de leurs produits.

Mots clés : implantation industriel, grappes industrielles, économie nationale, capacité d'exportation, stratégie alternative.

Abstract:

This study aims to highlight the importance of small and medium-sized enterprises in the Algerian economy and their contribution to the increase and diversification of exports through the increase in gross national product, added value and the value of non oil exports. Algeria has adopted the slogan "Small and medium-sized enterprises are the engine of growth", which has heightened interest in this type of enterprise as the most widespread model in the national economy, thanks to strategies that support the SMEs sector.

The study was based on an analysis of the theoretical foundations related to the topic, as well as on the diagnosis of global industrial clusters as models that could benefit Algeria, trying to apply them given their importance and their great impact on the support of the competitiveness of SMEs in particular and the economy in general.

We concluded from this study that small and medium-sized enterprises face many obstacles and problems that make them uncompetitive, the latter having been created spontaneously without systematic study or planning by decision-makers. In addition, there is a lack of support mechanisms and incentives, including financial support for these SMEs and their assistance to reach advanced stages in the export of their products.

Keywords: industrial location, industrial clusters, national economy, export capacity, alternative strategy, petite et moyenne Fondation.