زيادة إنتاجية الصناعات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز قدراتها التنافسية
من خلال إستراتيجية العناقيد الصناعية

د. نجمة عباس
abbas.nadj11@gmail.com
كلية العلوم الاقتصادية، جامعة باتنة

الملخص:

هدفت ورقة البحث هذه إلى التعرف على دور العناقيد الصناعية كإحدى أهم أساليب تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودعم قدراتها الإنتاجية، بما يساعد تلك المشروعات على العمل في إطار حجم كبير نَسبيا يسمح لها بالتمتع بمزايا اقتصاديات الحجم الكبير من إمكانية استخدام التكنولوجيا المتطورة أو خفض تكاليف الإنتاج بالإضافة إلى رفع جودة وتنافسية المنتجات النهائية.

وأكدت نتائج هذه الدراسة على أن مشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا ترتبط في الأصل بصغر حجمها فقط ، وإنما بتفككها "عزلتها المؤسسية" وعدم ارتباطها في هياكل متكاملة، ومن هنا تبرز ضرورة تفعيل إستراتيجية العناقيد الصناعية، وهذا يتطلب جهود كبيرة من الدولة لتبني السياسات اللازمة لتشجيع العناقيد الصناعية، للتغلب على الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يضمن لها تعزيز قدراتها التنافسية.

Abstract :

The aim of this study is to identify the role of Industrial clusters as one of the most important ways to develop and supporting small& medium Enterprises(SMEs). It also serves for the improvement of their production capabilities so as to help the projects operate on a relatively larger scale. At this point, SMEs would be allowed to enjoy benefits of the economies of scale, such as access to new technologies, decreasing production cost, and increasing the quality and competitiveness of products.

This study confirmed that the problems of small and medium enterprises are not linked to the original small size only, but is not linked to the integrated structures, hence the necessity of activating the strategic industrial clusters and this requires great efforts from the country to embrace the policies needed to create and promote industrial clusters to overcome the difficulties facing small and medium enterprises, thus ensuring they can enhance their competitiveness.

مقدمة:

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حجر الزاوية في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ويعود ذلك لمردودها الاقتصادي الإيجابي على الاقتصاد الوطني من حيث دورها الرائد في توفير فرص عمل جديدة، وتحقيق زيادة متنامية في حجم الاستثمار وما تحققه من تعظيم القيمة المضافة، وزيادة في حجم المبيعات، بجانب دورها التنموي الفعال بتكاملها مع المؤسسات الكبيرة في تحقيق التكامل بين الأنشطة الاقتصادية.

وفي الوقت الراهن، تضطر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مواجهة سلسلة مترابطة من التحديات الناجمة عن تغيير الأوضاع في السوق الدولية، ومن بينها تزايد تحرير التجارة، وبيئة الأعمال الآخذة في التوسع جغرافيا، وقواعد المنافسة الجديدة التي ترتكز بشكل متزايد على الهياكل المرنة، أو التخصص المرن، وعمليات الإنتاج المرنة، وهذه الأمور تستوجب الإبداع والابتكار المتواصل.

ومشكلة معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أنها تواجه غالبية جهودها إلى الحفاظ على هامش ربحها الضيق، لأنها تفتقر إلى الموارد اللازمة، وفي العادة تعزى مشاكل هذه المؤسسات إلى صغر حجمها، وعدم مواكبتها للتطورات الجديدة، وعدم تصديها للعقبات الرئيسية.

ومن هنا ظهر مفهوم العنقود الصناعي كأداة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أسواقها المحلية والعالمية على حد سواء. وينتج عن ترابط المؤسسات الصغيرة في عناقيد صناعية العديد من المزايا على مستوى المؤسسات وعلى مستوى الاقتصاد ككل، ذلك أن تكون هذه العناقيد يساعد على زيادة فرص التخصص وتقسيم العمل، كما يؤدي إلى تقليل نفقات التبادل أثناء المراحل الإنتاجية وبالتالي تنخفض تكاليف الإنتاج بصفة عامة، وهو ما يؤدي في النهاية إلى رفع المزايا التنافسية للمنتجات وتحسين فرص التصدير مما ينعكس على الاقتصاد ككل. انطلاقا مما سبق، فقد قمنا بتقسيم هذه الورقة إلى المحاور الأساسية التالية:

1. تقديم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
2. الخلفية النظرية للعناقيد الصناعية.
3. العناقيد الصناعية والقدرة التنافسية.

4. السياسات اللازمة لدعم إستراتيجية العناقيد الصناعية.

أولا: تقديم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن إعطاء مفهوم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووضع الحدود الفاصلة بينها وبين باقي المؤسسات الأخرى يحضى بقبول الباحثين والمهتمين بشؤون تنميتها وترقيتها يعتبر من الصعوبة لعدم وجود اتفاق مسبق حول تعريف موحد، في هذا السياق نحاول التطرق إلى الصعوبات لاستخلاص تعريف شامل يحضى بالاتفاق بين كل الدول والمنظمات، والمهتمين بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وينطبق على مختلف المؤسسات باختلاف أنشطتها ومجالات عملها.

ولذلك، حاولنا تبيان مختلف المعايير الكمية والنوعية التي يستند عليها في تصنيف هذه المؤسسات، مع التطرق إلى جملة من التعاريف المختلفة باختلاف البلدان والمنظمات والباحثين بالتركيز على تعرف الجزائر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع تبيان المعايير المعتمد عليها.

1.معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

إن صعوبة تحديد تعريف موحد يتفق عليه الأطراف والجهات المهتمة بشؤون قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يرجع إلى الاختلاف الكبير في طبيعة النظرة التي يتبناها كل طرف في تحديد دور هذه المؤسسات، وسبل النهوض بها وترقيتها، وكذا اختلاف المكان ومجال النشاط فالاقتصاد الأمريكي أو الياباني يختلف تماما عن الاقتصاد الجزائري أو المصري أو أي بلد نامي آخر من حيث مستويات النمو والتكنولوجيا المستخدمة والتطور الاقتصادي والاجتماعي والمحيط الذي تعمل ضمنه المؤسسة.

ومع اختلاف التعاريف يصعب أحيانا التمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث يكون الانتقال بينها تدريجيا، وبصفة عامة اعتمد الباحثون على مجموعتين من المعايير في الحكم على نوعية المؤسسة وهما المعايير الكمية والنوعية.

1.1. المعايير الكمية: تعتبر أكثر المعايير استعمالا للتفرقة بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فتعتمد على عدد العمال، رأس المال، النواتج السنوية، لكنها غير كافية لوحدها للتفرقة بين مختلف المؤسسات.[1]

2.1. **المعايير النوعية**: هي مجموعة من المؤشرات التي تم تحديدها لتعبر عن صفات أو خصائص معينة، متى توفرت اعتبرت المؤسسة صغيرة و متوسطة أو كبيرة وليس من الضروري توفرها جميعا ولكن من المهم توفر بعضها والتي من أهمها ما يلي:

3.1. **معيار الاستقلالية**: ونعني بها استقلالية المشروع عن أي تكتلات اقتصادية وبذلك نستثني فروع المؤسسات الكبرى، ويمكن أن نطلق على هذا المعيار اسم المعيار القانوني،[2] وأيضا استقلالية الإدارة والعمل، وأن يكون المدير هو المالك دون تدخل هيئات خارجية في عمل المؤسسة، بمعنى أنه يحمل الطابع الشخصي وتفرد المدير في اتخاذ القرارات، وأن يتحمل صاحب أو أصحاب المؤسسة المسؤولية الكاملة فيما يخص التزامات المشروع اتجاه الغير.[3]

4.1. **معيار الملكية**: ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعود في مجملها إلى القطاع الخاص في شركات (أشخاص أو أموال) حيث أن النسبة الكبيرة منها عبارة عن مشروعات فردية أو عائلية.

5.1. **معيار السوق**: إن الحصة السوقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون محدودة وذلك لصغر حجم المؤسسات، وضآلة حجم رأسمالها، مما لا يمكنها أن تفرض هيمنتها وسيطرتها على الأسواق، عكس المؤسسات الكبرى التي يمكن أن تفرض الاحتكار لضخامة رأس مالها وكبر حجم إنتاجها وحصتها السوقية وتشابك اتصالاتها.

6.1. **معيار محلية النشاط**: تعني عملية النشاط أن يقتصر نشاط المؤسسة على المنطقة أو مكان تكون معروفة فيه، وأن لا تمارس نشاطها من خلال عدة فروع، تشكل حجما صغيرا نسبيا في قطاع الإنتاج الذي تنتمي إليه في المنطقة. وهذا طبعا لا يمنع امتداد النشاط التسويقي للمنتجات إلى مناطق أخرى في الداخل أو الخارج.

2. مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول والمنظمات

تختلف تعاريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الدول وكذا المنظمات وذلك باختلاف معايير التصنيف المعتمدة من كل بلد بتباين الإمكانيات والموارد ومستويات وظروف التطور

الاقتصادي ومراحل النمو من دولة إلى أخرى، ولهذا قمنا بعرض تعاريف من دول متقدمة وأخرى من العالم الثالث للوقوف على الاختلافات الموجودة بينها.

1.2. تعريف دول جنوب شرق آسيا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

أوجدت دول جنوب شرق آسيا تعريفات ومعايير لقياس المشروع الصغير تختلف عن تلك المعمول بها في بريطانيا ولا تتلاءم مع واقع الحال عندها. وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم 2:التعريفات المعمول بها في دول جنوب شرق آسيا للمشاريع الصغيرة

الرقم	الدولة	معايير القياس كحد أقصى
1	اندونيسيا	أقل من 19 عامل
2	ماليزيا	أقل من 25 عامل
3	الفيليبين	أقل من 99 عامل
4	سانغفورة	أقل من 50 عامل
5	تايلاند	أقل من 5 عمال

المصدر: نبيل جواد، ، ص.27

2.2. تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

عرفت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية " يونيدو" المشروعات الصغيرة بأنها " تلك المشروعات التي يديرها مالك واحد ويتكفل بكامل المسؤولية بأبعادها طويلة الأجل (الإستراتيجية) والقصيرة الأجل (التكتيكية) كما يتراوح عدد العاملين فيها مابين 10عمال إلى50 عاملا."[4]

2.3. تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

الجزائر على غرار باقي الدول لم تدرج تعريفا دقيقا في كتاباتها الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس أنه تتحكم فيها عدة معايير كما سبق ذكره.

إلا أنه و بعد التسعينات من القرن الماضي شهدت الجزائر تطورات اقتصادية هامة، وتبنت إصلاحات هيكلية عميقة أعطت للقطاع الخاص دورا كبيرا لإحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية في ظل الانفتاح الاقتصادي والعولمة، ورغبة الجزائر في الانضمام إلى المنظمة العالمية

للتجارة وكذا في ظل الشراكة الأرومتوسطية وقد انعكس هذا التطور على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإنشاء وزارة خاصة تهتم بشؤونها.

وفي هذا الإطار قدمت الوزارة تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها " مؤسسة إنتاج السلع و/أو الخدمات تشغل من واحد إلى مائتان وخمسين شخصا، وأن لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي مليارين دينار جزائري، ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة مليون دينار جزائري، وتستوفي شروط الاستقلالية".[5] ويأتي تفصيل الحدود الفاصلة بين مؤسسة مصغرة، صغيرة ومتوسطة على النحو الوارد في الجدول التالي:

جدول رقم 3 معايير تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر

المعايير / المؤسسة	العمالة الموظفة (العامل)	رقم الأعمال السنوي (مليون دينار)	الحصيلة السنوية (مليون دينار)
المؤسسة المصغرة	1 إلى 9	20	10
المؤسسة الصغيرة	10 إلى 49	200	100
المؤسسة المتوسطة	50 إلى 250	200 إلى 2000	100 إلى 500

المصدر: القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، **وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، الجزائر، 2001، ص.8.

3. خصائص وأهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة بخصائص تؤهله لتحقيق الأهداف المرجوة، وهي الميزات التي أدت إلى تزايد الاهتمام على جميع المستويات وبأبعاد دولية. فما هي هذه الخصائص؟ وما هي أهمية هذه المؤسسات؟

1.3. الخصائص: تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبيرة بخصائص، تساهم في استمراريتها من جهة، وتؤكد خصوصيتها من ناحية أخرى، ومنها:[6]

مالك المؤسسة هو مديرها، إذ يتولى العمليات الإدارية والفنية، وهذه الصفة غالبة على هذه المؤسسات كونها ذات طابع أسري في أغلب الأحيان.

انخفاض الحجم المطلق لرأس المال اللازم لإنشاء المؤسسات الصغيرة وذلك في ظل تدني حجم المدخرات لهؤلاء المستثمرين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الاعتماد على الموارد المحلية الأولية، مما يساهم في خفض الكلفة الإنتاجية وبالتالي يؤدي إلى انخفاض مستويات معامل رأس المال/العمل.

ملائمة أنماط الملكية من حيث حجم رأس المال وملائمته لأصحاب هذه المؤسسات، حيث أن تدني رأس المال يزيد من إقبال من يتصفون بتدني مدخراتهم على مثل هذه المؤسسات نظراً لانخفاض كلفتها مقارنة مع المؤسسات الكبيرة.

تدني قدراتها الذاتية على التطور والتوسع نظراً لإهمال جوانب البحث والتطوير وعدم الاقتناع بأهميتها وضرورتها.

الارتقاء بمستويات الادخار والاستثمار على اعتبار أنها مصدراً جيداً للإدخارات الخاصة وتعبئة رؤوس الأموال.

المرونة والمقدرة على الانتشار نظراً لقدرتها على التكيف مع مختلف الظروف من جانب مما يؤدي إلى تحقيق التوازن في العملية التنموية.

صناعات مكملة للصناعات الكبيرة وكذلك مغذية لها.

صعوبة العمليات التسويقية والتوزيعية، نظراً لارتفاع كلفة هذه العمليات، وعدم قدرتها على تحمل مثل هذه التكاليف.

الافتقار إلى هيكل إداري، كونها تدار من قبل شخص واحد مسؤول إدارياً ومالياً وفنياً.

تكلفة خلق فرص العمل فيها متدنية مقارنة بتكلفتها في الصناعات الكبيرة.

يلاحظ مما تقدم أن خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها ما هو سلبي ومنها ما هو ايجابي، غير أن الجوانب السلبية في هذه المؤسسات لا ترجع إليها مباشرة بقدر ما هي مرتبطة بالمشكلات التي تواجهها.

3-2 الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يزيد عن70% من الإنتاج العالمي للسلع والخدمات، وتمثل القوى المحركة للإبداع والابتكار في فروع الإنتاج المختلفة.[7] تشير إحدى الدراسات إلى

أن الصناعات الصغيرة والمتوسطة قد تسهم بنمو 25% إلى 35% من الصادرات العالمية للمواد المصنعة. وتشير تقديرات منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي إلى أن معدل مساهمة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في صادرات دول المنظمة تبلغ حوالي 26% من إجمالي الصادرات، وتحتل الصناعات الصغيرة والمتوسطة الإيطالية المركز الأول بنحو 53% تليها الدنمارك وسويسرا بنحو 46% و40% على التوالي، ثم السويد بنحو 30% ، ففرنسا وهولندا 26% . أما في اليابان فإن مساهمة الصناعات الصغيرة والمتوسطة لا تتجاوز 35 %وبلغت مساهمة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في صادرات بعض الدول الأسيوية معدلات عالية جدا، حيث بلغت 60% في الصين و56% في تايوان و40 % في كوريا الجنوبية.[8]

لقد أصبح الاعتماد قويا حول أهمية الدور الذي تلعبه المشروعات الصغيرة والمتوسطة كمصدر لروح المبادرة والإبداع المتواصل , فالصناعات الصغيرة الجديدة تبادر إلى ابتكار منتجات وعمليات إنتاجية جديدة، وهي غالبا ما تكون صغيرة الحجم عند بداية نشاطها ثم ما تلبث أن تنمو بسرعة إذا أثبتت نجاحا. وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما وأساسيا في التنمية الاجتماعية والاقتصادية في مختلف الدول المتقدمة والنامية ويبرز هذا الدور من خلال انتشارها في مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني فهي القوة المحركة له والمصدر التقليدي لنموه وتطويره، كما أن عددها يشكل نسبة كبيرة بالمقارنة مع عدد المشروعات الكلي في معظم بلدان العالم.

وتكمن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مدى إمكانية تحقيقها لجملة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

أ- ترقية الصادرات:

لقد أثبتت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إمكانيات كبيرة في زيادة الصادرات وتوفير العملات الصعبة وتقليل العجز في ميزان المدفوعات، أو حتى إحداث فائض في ميزان مدفوعات بعض الدول، وذلك من خلال غزو الأسواق الأجنبية، فعلى سبيل المثال تمثل صادرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول شرق أسيا نسبة 40 % من مجموع الصادرات في هذه الدول، وهو ما يعادل ضعف نسبة صادرات هذه المؤسسات في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية.[9]

ب- توفير احتياجات المؤسسات الكبرى:

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مساهمة فعالة في توفير حاجيات المؤسسات الكبرى، وهذا من خلال عقود المناولة أو التعاقد الباطني الذي يتم بينهما، فتلعب دور المورد والموزع وتقديم خدمات ما بعد البيع للزبائن.

ج- المؤسسات الصغيرة والتنمية الصناعية والتكنولوجية:

المؤسسات الصغيرة أحد أهم آليات التطور التكنولوجي، من حيث قدرتها الفائقة على تطوير وتحديث عمليات الإنتاج بشكل أسرع وبتكلفة أقل كثيراً عن الشركات الضخمة ذات الاستثمارات العالية، حيث توفر الكثير من المؤسسات الصغيرة آلية العمل في مجموعات مترابطة ومتكاملة، وذلك مما يحقق أعلى فائدة من الإمكانات المتاحة في كل مشروع. كما تساهم المؤسسات الصغيرة في تنشيط استخدام الخامات المحلية والمنتجات الثانوية وإعادة استخدام الكثير من بواقي عمليات الإنتاج وفاقد التشغيل. أيضاً تساهم في تطوير استخدام التكنولوجيات المحلية ورفع مستواها عبر الاحتكاك بالأسواق الخارجية وقوانين الجودة، وتحافظ بذلك على الهوية المحلية في تنشيط ودعم الصناعات و المؤسسات ذات الطبيعة المرتبطة بالبيئة المحلية.

وتذكر إحدى الدراسات التي تمت لتحليل أهمية الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة التكنولوجية على اقتصاديات الدول، أن قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات قد حقق ما يقدر بنسبة 8% من الناتج القومي الأمريكي خلال الفترة ما بين عامي 1955 و1998، وشارك بحوالي 38% في معدل النمو المسجل في هذه الفترة، وقد ساعدت في خلق أكثر من خمسة ملايين فرصة عمل ، وخلال عام واحد فقط هو عام 1999 تم استثمار مبلغ يزيد على 11 مليار دولار أمريكي في إقامة شركات جديدة، 80% منها في قطاع المعلومات. وخلال الثلاثة أعوام بين 1998 و2000 بلغ معدل إنشاء الشركات في الولايات المتحدة حوالي مليون شركة سنوياً، شارك في تمويل 30 ألف شركة مقامة على أبحاث تطبيقية أو اختراعات أو إبداع تكنولوجي حوالي 250 ألف مستثمر وممول معظمهم من فئة "ملائكة الأعمال" (Angels Business).[10]

د- المؤسسات الصغيرة وتحقيق التوازن الإقليمي والاجتماعي:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستطيع أن تقيم توازناً اقتصادياً واجتماعياً أكثر وضوحاً، وذلك بسبب قدرتها العالية على الانتشار الجغرافي والتوسع داخل المجتمعات في أطراف المدن والقرى، على عكس المشروعات الكبيرة التي غالباً ما تتمركز في المدن الكبيرة، ذلك أن انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناطق الريفية والبلدان الصغيرة من شأنه أن يساعد على خلق فرص ومعارف ومهارات لأفراد المجتمع المحلي الذي تقيم فيه ورفع مستوى المعيشة.

وبشكل عام، فإن المشروع الصغير يتيح فرصة اقتصادية جيدة لم تكن موجودة من قبل بالنسبة لكثير من المجموعات ذات الدخل المنخفض والأقليات، كما أن وجود هذه المؤسسات في المناطق النائية يساهم في تلبية طلبات المستهلكين من ذوي الدخل المنخفض من السلع والخدمات البسيطة ومنخفضة التكلفة، وتلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً كذلك في تقليل مخاطر وعواقب الهجرة من المناطق الأقل نمواً إلى المناطق الأكثر نمواً في الدولة نفسها، بل إن هذه المؤسسات ربما تعتبر أداة فعالة في تحقيق نوع من الهجرة العكسية الهادفة إلى تحقيق التنمية المتوازنة، كذلك تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمثابة معامل وورش عمل لتدريب وإعداد الكفاءات البشرية في جميع التخصصات، ونستطيع أن نطلق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أنها "أداة للتنمية العادلة وتوزيع الثراء ".[11]

ثانيا- الخلفية النظرية للعناقيد الصناعية :

تشير التجارب الدولية إلى أن فكرة العناقيد الصناعية هي أحد الأساليب الهامة التي تقوي قدرات المؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم في مواجهة الانفتاح الاقتصادي على العالم،[12] وما يترتب عليه من حدة المنافسة العالمية داخل الأسواق المحلية، وكما تتيح لهذه المؤسسات أن تبلغ مستويات من الكفاءة وميزات تنافسية جماعية تقوم على الابتكار والتعلم ووفرات الحجم. ولهذا يستوجب الأمر التطرق إلى الخلفية الفكرية لمفهوم العناقيد الصناعية من حيث التعريف والنشأة والعلاقات الأساسية.

1.مفهوم العناقيد الصناعية :

يظهر مفهوم العناقيد الصناعية كأحد الاستراتيجيات المتبعة لحل ما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مشكلات، سواء تتعلق بالتمويل أو التسويق أو التكنولوجيا، حيث ترجع أغلب

المشكلات إلى صغر حجم تلك المؤسسات وتفككها وعدم ارتباطها في هياكل متكاملة. ومن الناحية الأكاديمية تعرف المجمعات أو العناقيد الصناعية على أنها " تجمعات جغرافية (محلية، إقليمية أو عالمية) لعدد من الشركات والمؤسسات المرتبطة ببعضها البعض في مجال معين بما يمثل منظومة متكاملة."[13]

كما تعرف الأدبيات الاقتصادية العنقود الصناعي على أنه" تجمع يضم مجموعة من الشركات التي تجمع بينها عوامل مشتركة كاستخدام تكنولوجيا متشابهة أو الاشتراك في القنوات التسويقية ذاتها أو الاستقاء من وسط عمالة مشترك أو حتى الارتباط بعلاقات أمامية وخلفية فيما بينها. ويضم هذا التجمع كذلك مجموعة من المؤسسات المرتبطة به والداعمة له، والتي يعتبر وجودها ضرورة لتعزيز تنافسية أعضاء التجمع كالجامعات والمعاهد التعليمية وهيئات مساندة حكومية ومالية."[14]

ويمثل العنقود السلسلة الكاملة للقيمة المضافة. ولكن تختلف العناقيد من حيث العمق ودرجة التعقيد. ولكن غالبا ما يضم العنقود جميع المراحل الإنتاجية، وبذلك يمكن التمييز بين نوعين من علاقات الترابط بين الشركات في العنقود الواحد. فهناك ترابطات أفقية وهي تلك التي تكون بين الشركات في نفس المرحلة الإنتاجية. وعلاقات تكامل رأسي، وهي التي تكون بين الشركات في مراحل مختلفة من العملية الإنتاجية. وبالتالي فإن العنقود في صورته الحقيقية يمثل شبكة من العلاقات الصناعية المتنوعة.[15]

ويتجاوز هذا المفهوم فكرة التجمع إلى إرادة حقيقية للتعاون والتنسيق بين عناصر السلسلة المختلفة تؤدي في نهاية الأمر إلى تحقيق ربحية أعلى للجميع، من خلال تهيئة وسط المنافسة الذي يؤدي إلى رفع الانتاجية. وهي الفكرة التي تقف في جوهرها في وجه النظرة التقليدية للصناعة، والمتمثلة بالقطاع الذي يشمل جميع الصناعات ذات الإنتاج النهائي المتشابه، والمرتبط غالبا بالتردد في التنسيق والتعامل بين المتنافسين والاعتماد الأكبر على الدعم والحماية الحكومية دون غيرها.

والسمات الأساسية في العناقيد الصناعية تتمثل بكونها تجمعا جغرافيا لشركات تربطها علاقات في سلسلة القيمة المضافة وعلاقات ترابط رأسية (أمامية وخلفية) وأفقية مبنية على تبادل السلع والخبرات الموارد البشرية، كذلك توافر خلفية اجتماعية وسلوكية تدعم الترابط بين المؤسسات

الاقتصادية، أيضا شبكة من المؤسسات والمعاهد العامة والخاصة التي تساعد الكيانات الاقتصادية المختلفة.[16] والتي يعتبر وجودها من أهم العوامل التي تساعد على تعزيز تنافسية أعضاء السلسلة العنقودية، كالجامعات والمعاهد التعليمية.

وتأسيسا على ما سبق، يمكن أن نعرف العناقيد الصناعية على أنها مجموعة مؤسسات مركزة قطاعيا أو جغرافيا، تنتج وتبيع تشكيلة من المنتجات المترابطة أو المتكاملة، وتواجه بالتالي فرصا مشتركة تؤدي هذه الفرص إلى ما يلي:(أ) وفرات خارجية كتلك التي تعتمد على ظهور وكلاء تسويق أو موردين متخصصين لمدخلات التصنيع، أو نمو مجموعة من المهارات الخاصة بقطاعات معينة. (ب) شبكة من المؤسسات المحلية، العامة والخاصة التي تدعم التنمية الاقتصادية المحلية وتشجع التعلم المتبادل والإبداع الجماعي.

2- أهمية العناقيد الصناعية :

يتميز التجمع العنقودي بمزايا تسهم في رفع معدلات النمو والقدرة التنافسية وزيادة الصادرات وخفض معدلات البطالة، ويمكن تقسيمها إلى ميزتين هما : مزايا ساكنة " استاتيكية " ومزايا ديناميكية.

أ- **المزايا الساكنة**: تعمل هذه المزايا على تخفيض نفقات التبادل في المراحل الإنتاجية والإنتاج، إضافة إلى التكامل الرأسي للإنتاج, وتحقيق درجة عالية من التخصص وتقسيم العمل، إضافة إلى توفير الأيدي العاملة الماهرة من خلال تعاون الشركات وتركيز الخبرات الفنية, كذلك حصول الوحدات الإنتاجية الصغيرة على مزايا الحجم الكبير من خلال تخصص كل وحدة في مرحلة أو جزء محدد من منتج نهائي، مع الأخذ بعين الاعتبار الأسعار التفصيلية لشراء كميات كبيرة من المواد الخام، وتطور البنية الأساسية من خدمات قانونية ومالية وغيرها.[17]

ب- **المزايا الديناميكية**: فتتمثل بتحققها من التعلم على مستوى العنقود، والتنوع الضمني بين الإبداع وتدفق المعرفة، إضافة إلى التعامل مع المشكلات بأساليب حل عاجلة من خلال التعلم التبادلي ويضاف إلى مزاياها، وجود العناقيد المتخصصة في التكنولوجيا الدقيقة وتكنولوجيا المعلومات (تعاون الشركات في مجال الأبحاث الأساسية لارتفاع التكلفة). و يعتبر مفهوم العنقود مفهوماً ديناميكياً، حيث أنه يحتوى على سلسلة من العلاقات والتأثير الداخلية والخارجية تؤدى إلى زيادة التنوع التكنولوجي وهو ما يجعل استخدام التكنولو

المتقدمة بمثابة القوى المحركة الأساسية لتطور ونمو العنقود، وتجدر الإشارة إلى أن ديناميكية العنقود لا تنعكس فقط على التوسع في عوامل الإنتاج، وإنما تؤدى إلى تطور القدرات الإنتاجية والتي تؤدى باستمرار إلى خلق منتجات جديدة وبالتالي إعادة تشكيل الأسواق.[18]

3 – العلاقات الصناعية داخل العنقود:

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

3-1 التعاقد من الباطن: حيث يشير هذا المفهوم إلى أحد أشكال الاعتماد المتبادل بين الوحدات الإنتاجية حيث تقوم أحد الوحدات بإنتاج المنتج النهائي لصالح وحدة أخرى، وذلك وفقاً للمواصفات التي تحددها الوحدة والتي يتم الإنتاج لصالحها. ويعتبر مفهوم التعاقد من الباطن نمط من أنماط العلاقات الأفقية بين المنشآت في إطار العناقيد الصناعية بما يمثل شبكات من الصناعات والتي تمثل نمط العلاقات الأفقية بين المنشآت. ويأخذ التعاقد من الباطن عدة أشكال، منها:[19]

أ- التعاقد من الباطن لشراء الطاقة الإنتاجية، حيث يقوم المنتج الأصلي لسلعة ما بالتعاقد مع أحد الوحدات الإنتاجية لإنتاج هذه السلعة وفقا لمواصفات محددة، في نفس الوقت الذي تقوم فيه الشركة الأصلية بإنتاجها، ويتم ذلك نتيجة عدم قدرة الشركة الأم على إنتاج الكمية الكافية لتغطية هذا الطلب. وهذه تمثل علاقة مؤقتة بين الشركة الأم والمقاول من الباطن.

ب- التعاقد من الباطن نتيجة للتخصص حيث تقوم الشركة الأم بتفويض المقاول الفرعي بإنتاج الكمية المطلوبة من السلعة. وتمثل هذه الحالة نوع من التكامل الرأسي في العملية الإنتاجية.

جـ- التعاقد من الباطن مع المورد: وهذه الحالة تماثل حالة التخصص في كونها نوع من التكامل الرأسي، إلا أن المقاول الفرعي يسيطر تماما على عملية التصميم والتطوير وطرق الإنتاج، ويتفق مع الشركة الأم على تصنيع أحد أجزاء المنتج النهائي.

2-3 التزويد الخارجي: يشير هذا المفهوم إلى قيام الشركة الأم بشراء السلع الوسيطة أو الخدمات المساعدة للعملية الإنتاجية بدلاً من إنتاجها داخلياً وفى هذه الحالة تقوم إحدى الوحدات، والتي عادةً ما تكون صغيرة أو متوسطة الحجم، بإنتاج تلك المكونات أو تقديم تلك الخدمات لصالح الشركة الأم . ويمثل التزويد الخارجي أحد أشكال العلاقات الرأسية بين المنشآت.

وتتسم عملية التزويد الخارجي بعدد من المزايا التي تتمثل في:[20]

تتمكن الشركة الأم من توزيع عملية الإنتاج وخاصة تلك التي تتطلب عمالة مكلفة.

زيادة الإنتاجية عن طريق التركيز في إنتاج المراحل النهائية للسلع. حيث أن تركيز العاملين ينصب في إنتاج السلع الأساسية للمؤسسة.

التقليل من عدد العاملين وبالتالي النفقات.

3-3 التحالفات الإستراتيجية: إلى جانب علاقات التعاقد من الباطن والتزويد الخارجي، والتي تمثل علاقات إنتاجية، فإن الشركات الحديثة تعرف أنواعا أخرى متطورة من العلاقات تتسم بالتعاون فيما بينها في مجالات التطوير التكنولوجي والتشارك في المعلومات وبرامج التدريب والتسويق المشترك، وهي العلاقات التي تدخل تحت مسمى التحالف الإستراتيجي.

تتجه المؤسسات إلى هذه العلاقات لما لها من ميزة في التشارك في تكلفة الحصول على هذه الخدمات (الفنية، التكنولوجية، المعلوماتية)، وبالتالي توفير تكاليف أن تقوم الشركة بمفردها بهذا الجهد، والذي يتطلب ليس فقط تكلفة مرتفعة تفوق أحيانا طاقة مؤسسة بمفردها، وإنما أيضا يجب القيام به على نطاق واسع حتى يمكن إهلاك تكلفته، إضافة إلى أن وجود مجموعة من المؤسسات يؤدي إلى الاستفادة من المؤسسات في نشاط مجمع يؤدي إلى الاستفادة من تنوع الخبرات من خلال الاحتكاك.[21]

4. نشأة العناقيد وتطور العلاقات داخلها:

يعتمد وجود نمط من أنماط العلاقات الصناعية السابقة من عدمه داخل العنقود على أسباب نشأة العنقود وأيضا على المرحلة التي يمر بها. وتتعدد أسباب نشأة العناقيد نتيجة لأبحاث و دراسات قامت بها إحدى الجامعات أو المراكز البحثية أوضحت فيها أهمية إنشاء هذه العناقيد وطرق تكوينها.

تنشأ العناقيد نتيجة للطلب على المنتج النهائي أو وفرة عوامل الإنتاج، فقد تنشأ العناقيد نتيجة لتزايد الطلب على سلعة أو خدمة غير متوفرة بما يدفع لإنشاء العنقود، وأحيانا يفضل المنتجين التواجد بجانب عوامل الإنتاج أو في الأماكن التي تتوافر فيها الصناعات وبالتالي ينشأ العنقود.[22]

بمجرد الانتهاء من عملية تكوين العنقود، وبداية عملية الإنتاج يبدأ العنقود في التطور والنمو، خاصة إذا ما توفرت المؤسسات المحلية الداعمة والمساندة للعنقود وإذا ما اشتعلت المنافسة المحلية بين المؤسسات العاملة.

وتساعد قصص النجاح التي يحققها العنقود على اجتذاب المهارات والأفكار الابتكارية من الجهات المحيطة، كما يظهر الموردين المتخصصين وتبدأ عملية التراكم المعرفي داخل العنقود، كما تعمل المؤسسات المتخصصة على توفير الأبحاث والبنية الأساسية والتدريب المتخصص للعاملين.

وتستمر عملية التطور ونمو العنقود طالما هناك ظهور لشركات ومؤسسات جديدة واختفاء لشركات ومؤسسات أخرى، وقد يستمر تطور العنقود لعدة قرون.[23]

ويمر نمو العلاقات الصناعية داخل العناقيد الصناعية بعدد من المراحل تتمثل في:[24]

- تكون عدد كبير من المنشآت في مجال الصناعة أو الخدمات الصناعية.
- اندماج الشركات الصغيرة وبعضها البعض في علاقات أفقية، واندماج الشركات الصغيرة والمتوسطة مع الشركات الكبيرة في علاقات رأسية. ويبدأ ظهور اقتصاديات التكتل.
- تبدأ العناقيد في النمو وخلق اقتصاديات الكفاءة نتيجة التجمع.
- تعمل العناقيد بكفاءة ولكن تحتاج إلى مزيد من التطوير والابتكار في المنتجات والعمليات الإنتاجية للاحتفاظ بمستوى التنافسية الحالي، كما تظل في حاجة إلى تقوية الروابط الدولية.

ثالثا – العناقيد الصناعية و القدرة التنافسية :

يتلازم مفهوم العنقود مع مبدأ التنافسية، فكلما ارتفع عدد العناقيد الصناعية المتطورة داخل اقتصاد ما كلما ارتفعت تنافسية هذا الاقتصاد بوجه عام. فإذا ما تم النظر إلى الصناعة كعنقود فانه يمكن تحديد مدى تنافسية الصناعة من خلال تحديد أماكن الضعف والخلل وأماكن القوة والفرص في الصناعة وما يحيط بها من نشاطات داعمة لها ومرتبطة بها .

إن إيجاد تعريف دقيق ومحدد للتنافسية مهمة صعبة نظرا لكون هذا المصطلح صفة عاكسة لوضع وأداء اقتصادي وواقع مهني لمختلف نشاطات قطاع الأعمال، وبالتالي تتباين هذه الصفة مع تباين حجم الموصوف: فتعريف التنافسية على المستوى والأداء الاقتصاد الكلي يأخذ بعدا أشمل من تنافسية الاقتصاد الجزئي: المؤسسة والقطاع.

1 – مفهوم التنافسية:

نظرًا لعدم ضبط مفهوم التنافسية فإنّه من المناسب أن يجرى التحليل على مستويات ثلاث: مستوى الدولة (الاقتصاد الوطني)، مستوى القطاع، مستوى المؤسسة.

أ–التنافسية على مستوى القطاع:

تعرف التنافسية على مستوى القطاع بالإنتاجية والقدرة على تحقيق نجاح مستمر في المهام الموكلة سواء لجهة القيمة المضافة المحققة من القطاع أو لجهة الخدمات المسيرة والداعمة. فالقدرة التنافسية القطاعية تقوم ضمن بيئة أعمال ذات تشريعات ناظمة مرنة تتماشى مع التطورات الاقتصادية، ومؤسسات ناشطة محورها مهارات إدارية وتقنية تعمل ضمن آليات فعالة لقوى السوق لجهة قوة الموردين، قوى الزبائن، حرية الدخول والخروج لسوق العمل ووحدة المنافسة.[25]

ب– التنافسية على مستوى المؤسسات:

يتمحور تعريف التنافسية للمؤسسات حول قدرتها على تلبية رغبات المستهلكين المختلفة، وذلك بتوفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة تستطيع من خلالها النفاذ إلى الأسواق الدولية. فالتعريف البريطاني للتنافسية ينص على أنها:" القدرة على إنتاج السلع والخدمات ذات بالنوعية الجيدة والسعر المناسب وفي الوقت المناسب، وهذا يعني تلبية حاجات المستهلكين بشكل أكثر كفاءة من المنشآت الأخرى."[26]

وهناك تعريف آخر "تعني القدرة على تزويد المستهلكين بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الأخريين في السوق الدولية، بما يعني نجاحا مستمرا لهذه المؤسسة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم والحماية من قبل الحكومة، ويتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل، ورأس المال، والتكنولوجيا)".[27]

فتنافسية المؤسسة لم تعد تتحدد بتخفيض التكاليف فقط بل نجاحها ضمن مجموعة معايير أهمها: الإنتاجية، الربحية، التميز والحصة السوقية.[28]

جـ – التنافسية على مستوى الدولة :

تعرّف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية الأوروبية (OECD) التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني على أنّها " الدرجة التي يستطيع البلد, في ظل أسواق حرّة و عادلة لإنتاج السلع و الخدمات التي تنجح في اختيار الأسواق الدولية, و في نفس الوقت المحافظة على توسيع الدخول الحقيقية لمواطنيها في المدى الطويل."[29]

كما يتضّح أنّ العلاقة بين التنافسية على المستويات الثلاثة المشار إليها سابقًا و هي: الدولة, القطاع, المؤسسة، هي علاقة تكاملية إذ أنّ أحدها يؤدّي إلى الأخر فلا يمكن الوصول إلى قطاع أو صناعة تنافسية دون وجود مؤسسات ذات قدرة تنافسية قادرة على قيادة القطاع لاكتساب مقدرة تنافسية على الصعيد الدولي و بالتالي الوصول إلى مستوى معيشة أفضل على صعيد الدولة غير أنّ وجود مؤسسة أو صناعة ذات قدرة تنافسية لا يؤدّي إلى امتلاك الدولة لهذه الميزة حكمًا و في المقابل فإنّ تحقيق الدولة لمعدّل مرتفع و مستمر لدخل الفرد يعدّ دليلاً على أنّ النشاطات الاقتصادية المختلفة تمتلك في مجملها ميزة تؤهلها للمنافسة على الصعيد الدولي.

2. القدرة التنافسية:

لقد جاءت كلمة التنافسية مرتبطة بالقدرة (الميزة) كإشارة لأهميّة كون هذه الميزة ذات علاقة تضاد وتصادم مع الأطراف الخارجيّة سواء المنافسين أو الموردين أو المشترين وغيرهم، فهي بهذا المعنى تحمل بعدًا خارجيًا يتمحور حول حقيقة أنّه لا توجد ميزة تنافسية بدون القدرة على حجم الأطراف الخارجيّة و التعامل معها على أسس راسخة من القوة و السيطرة والثبات.

وهناك من يعرف القدرة التنافسية على أنها "تمتع المؤسسات بقدرة خاصة ناشئة عن امتلاكها موردا متميزا يكون مرشدا أساسيا في اختيار قوتها الدافعة عند صياغة الإستراتيجية المناسبة

وهذا ما يمكن المؤسسة من تقديم منتجات ذات قيمة ومنافع للعملاء وتفضل عما يقدمه المنافسون الآخرون فتأكد التميز والاختلاف عنه."[30]

وهناك من يعرف القدرة التنافسية على أنها" القوة الدافعة أو قيمة أساسية تتمتع بها المؤسسة، وتؤثر على سلوك العملاء في إطار تعامله معها، وقد تستمر لفترة طويلة بغض النظر عن طول أو قصر دورة حياة السلعة أو الخدمة التي تقدمها هذه المؤسسة."[31]

3. علاقة العنقود الصناعي بالمحددات الرئيسية للقدرة التنافسية:

تختلف العناقيد في قدرتها التنافسية على حسب مرحلة التطور الذي تمر به وتقاس درجة تطور العنقود بنفس محددات الميزة التنافسية التي قدمها "مايكل بورتر" من خلال نموذجه عن العلاقات التي تربط المنشأة ببيئة الأعمال التي توجد بها، وهو الإطار الذي اصطلح على تسميته بالماسة. فأشار بورتر إلى وجود أربعة محددات للقدرة التنافسية القومية، والتي تنعكس في شكل التطوير والحفاظ على القدرة التنافسية للشركات الوطنية في أنشطة أو صناعات معينة أو أجزاء منها. وتتمثل هذه المحددات فيما يلي:[32]

❖ أحوال أو ظروف الطلب المحلي:

إن أهمية الطلب المحلي كأحد محددات التنافسية لم تأت مقتصرة على الآثار الاستاتيكية على اقتصاديات النطاق،[33] وإنما تمتد لتشمل الآثار الديناميكية، التي تتوقف على خصائص الطلب المحلي ونوعيته ومدى تقدمه وسرعة تشبعه وقدرته على أن يعكس الأذواق العالمية، فالطلب الأكثر تطورا والذي يتفق مع متطلبات السوق العالمية كثيرا ما يدفع إلى التجديد والإبداع الذي هو جوهر التنافسية. ويشير اصطلاح أحوال الطلب المحلى إلى مجموعة من السمات الهامة تتمثل في:

هيكل الطلب المحلى: أي طبيعة احتياجات المستهلكين.

حجم ونمط معدل النمو في الطلب المحلى.

فإذا كان هيكل الطلب المحلى يتميز بارتفاع الأهمية النسبية للسلع كثيفة التكنولوجيا، فإن ذلك يحفز تطوير المنتجات ودفع مستوى جودتها مع تحقيق ميزة تنافسية لهذه المنتجات في السوق العالمي، والارتفاع التدريجي في الطلب المحلى قد يجعل المؤسسات تحتفظ بالتركيز على

السوق المحلي، بينما التشبع السريع في الطلب المحلي غالبا ما يدفع المؤسسات إلى البحث عن أسواق تصديرية.[34]

❖ الصناعات المرتبطة والصناعات الداعمة:

ويقصد بذلك أن تتواجد لدى الدولة صناعات ذات مستوى عالمي تكون مرتبطة ومساندة لبعضها البعض مما يسهم في إثراء القدرة التنافسية للدولة في أنشطة أو صناعات محددة أو في أجزائها. والصناعات المرتبطة هي تلك الصناعات التي تشترك معاً في التقنيات والمدخلات وقنوات التوزيع والعملاء.

وعادة ما تكون الدولة ذات قدرة تنافسية في تجمعات الصناعات المرتبطة والمساندة. فالشبكة المعقدة من التفاعلات داخل هذه التجمعات تستطيع أن تكون مصدرا رئيسيا من مصادر الميزة التنافسية،[35] ومن أبرز الأمثلة على ذلك:

الهيمنة الأمريكية على صناعة الحاسبات الآلية ترتبط أيضا بسيطرتها على صناعة البرمجيات وخدمات وقواعد البيانات.

ارتبط تفوق سنغافورة في مجال خدمات الموانئ بتفوقها أيضا في مجال إصلاح السفن.

❖ أحوال عوامل الإنتاج:

هو محور مدخلات الإنتاج فبالإضافة للاهتمام بالكم يتم التركيز على نوعية ومدى تخصص عناصر الإنتاج. وتتمثل عوامل الإنتاج في المدخلات الضرورية اللازمة لدعم قدرة صناعة ما على المنافسة، وتأخذ هذه العوامل الشكل التقليدي (العمالة، والموارد الطبيعية، ورأس المال) بالإضافة إلى البنية الأساسية. وتنقسم هذه العوامل إلى:

العوامل الأساسية (Basic Factors): وهى تلك العوامل الموروثة أي التي لم يبذل المجتمع جهداً للحصول عليها، أو تم توليدها من خلال تكريس قدر معقول من الاستثمار، وتضم هذه الطائفة الموارد الطبيعية، العوامل المناخية، العمل غير الماهر ونصف الماهر.

العوامل المتقدمة (Advanced Factors): وهى العوامل التي تكتسب وتشمل كل ما تم تطويره من خلال الاستثمارات المستمرة في كل من رأس المال البشرى والمادي مثل: المعاهد البحثية، نظم الاتصالات الحديثة، قواعد البيانات.

❖ **إستراتيجية المؤسسة وهيكلها وطبيعة المنافسة المحلية:**

فيتم من خلال هذا العامل دراسة استراتيجيات المؤسسات ومستويات التركيز في الصناعة وهيكلها كما يتم دراسة المناخ التنافسي للصناعة، ويضم هذا المحدد الأهداف والاستراتيجيات وأساليب تنظيم المؤسسة، بالإضافة إلى طبيعة المنافسة المحلية والتي تشجع على الاختراع وتهيئ المنشأة للنجاح على المستوى العالمي.

وبالإضافة إلى العوامل السابقة أضاف "بورتر" عاملين آخرين لا يقلان أهمية عن المحددات السابقة، ويؤثران على المحددات الرئيسية السابقة في اكتساب وخلق الميزة التنافسية وهما:[36]

❖ **الدور الحكومي:**

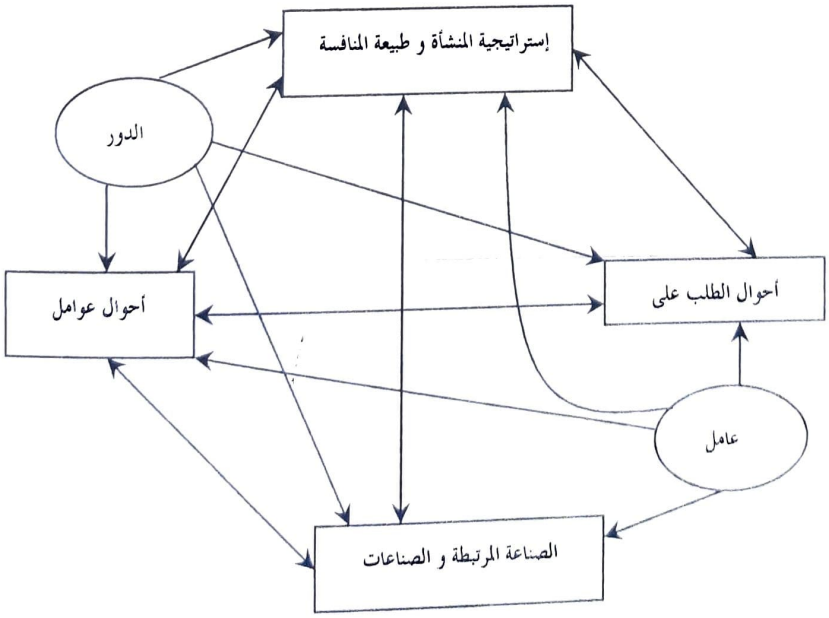
يستطيع الدور الحكومي أن يحسن أو يعرقل تواجد الميزة التنافسية القومية. والدور السليم للحكومة هو أن تلعب دور المحفز، وتشير التجارب المختلفة إلى نجاح المؤسسات المحلية في اكتساب الميزة التنافسية عندما تلعب الحكومة دورا غير مباشرا لتحقيق التوافق المطلوب، مثل ما تم من سياسات في اليابان وكوريا.

❖ **عامل الصدفة:**

ويقصد بها حدوث طفرات تؤثر على مجموعة من المحددات مما يؤدي إلى نجاح صناعة من الصناعات عن غيرها.

وعليه، يمكن توضيح محددات القدرة التنافسية وفق منهج "بورتر" في الشكل رقم 1

شكل رقم 1محددات القدرة التنافسية



Source : Michael E, Porter, **The Competitive Advantage of Nations** (New York: The Free Press, 1990), p.72

ومن الملاحظ من الشكل أعلاه أن الماسة تعمل عندما تتفاعل عناصرها مع بعضها البعض بشكل ديناميكي، حيث أن أي ضعف في أي عنصر من عناصرها يضعف الماسة ككل، وبالتالي التأثير على المناخ التنافسي السائد.

رابعا – السياسات الأساسية لدعم إستراتيجية العناقيد الصناعية:

إن تفعيل استراتيجيه العناقيد الصناعية يتطلب العمل أولا على جذب اهتمام المؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم إلى أهمية العنقود والمزايا التي تعود من العمل في هذا الإطار. ويمكن إجمال السياسات الأساسية اللازمة لتفعيل العنقود كخيار استراتيجي لتدعيم ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العمل على محورين أساسيين وهما:[37]

المحور الأول: تقديم مجموعة متكاملة من أساليب المساندة المتنوعة إلى المؤسسات، بمعنى أن تجمع أنواع المساندة بمنهجية منسقة من حيث المحتوى والمرحلة والتوقيت لتصب عملها على نطاق جزئي، فالجهات الحكومية تستطيع التأثير بصورة أكثر فاعلية على المستوى الجزئي من خلال إزالة العقبات والمعوقات التي تحول دون قيام العناقيد أو تعرقل أداء العناقيد القائمة بالفعل. إضافة إلى تحديد أنواع المساعدة المطلوب منحها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل الدعم الفني والمالي والتكنولوجي وغيرها، إلا أن الاختلاف يكمن في أسلوب منح هذه المساعدات.[35]

فبرامج المنح يجب أن تكون ذات صلات قوية هي الأخرى ببعضها البعض حتى يتم التأكد من اتساق مساراتها، من حيث مثلا تكامل هذه البرامج في المحتوى على نحو يملأ أي فجوات، واتساق هذا المحتوى، فبرامج التنمية التكنولوجية يجب أن تتسق مع برامج التمويل المتاحة وبرامج تنمية مهارات العمالة، وأي اختلاف في المستوى أو عدم اتساق التوقيت يؤدي إلى إضعاف برامج المساندة.

المحور الثاني: فيشمل تصميم سياسات تدفع إلى نضوج بيئة الأعمال وحفز العمل داخل التجمع على نحو يؤدي إلى تكوين شبكة من العلاقات تجعل من التجمع وحدة للسياسة الاقتصادية وأدوات لدعم أهدافها من حيث النمو والتشغيل والتصدير، وهي سياسات مساعدة على خلق هذه العناقيد وتأهيلها للقيام بدورها.

ففي بداية تكوين العنقود، فإن النمط السائد من العلاقات الصناعية يكون العلاقات الرأسية ,بمعنى تعاون في شكل التزويد الخارجي بالمدخلات الوسيطة في سبيل إنتاج السلعة النهائية، ولهذا فإن العنقود يضم مجموعة من المنتجين في سلسلة القيمة المضافة لإنتاج هذه السلعة، مع ملاحظة أن الصلات الخارجية للعنقود تكون كبيرة لاستيراد المكونات ذات المحتوى التكنولوجي العالي، أو ذات المحتوى الرأسمالي العالي، وهنا يقع على الدولة مسؤولية المساعدة في نضوج العنقود من خلال تصميم البرامج التي تشجع على إرساء نمط شبكي من العلاقات، وإنشاء مراكز تدريب مشتركة وشركات مشتركة جديدة يساهم فيها العاملين على العنقود، إضافة إلى أن تكون الدولة طرف مستثمر فيها من أجل تطوير نوعيات جديدة من التكنولوجيا التي تخدم العنقود أو من أجل التسويق الخارجي المشترك أو لإنتاج مدخل وسيط له صفة العمومية في هدا العنقود .

ومما سبق، يمكن القول أن على الدولة مسؤولية إقامة الربط بين العنقود الصناعي ونظام التطوير الوطني وهو النظام الذي يضم ثالوث نظم التعليم والتدريب ونظم الإنتاج ومؤسسات البحث العلمي و الجامعات، ذلك أن هذا الربط هو الذي يدفع إلى تطوير العنقود ووصوله إلى مرحلة التنافسية العالمية لأنه يكفل استمرارية تطويع نظم التعليم والتدريب وتطوير العلوم و التكنولوجيات على النحو الذي تحتاجه مدخلات تطوير العنقود.

الخاتمة:

إن ما يمكن التوصل إليه من خلال ما تم عرضه هو أن العناقيد الصناعية تعتبر كأحد الحلول الجوهرية لدعم واستقرار عمل المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم، لأنه يكسبها إمكانات خاصة تمكنها من تحقيق درجة مرتفعة من الاستقرار الاقتصادي نتيجة للارتباطات الرأسية والأفقية التي يتيحها لها، كما أنه يمثل إطار واضح للعلاقات الصناعية على نحو يكشف مواطن القصور بما يمكن من تصميم سياسة ملائمة لتقوية العنقود ودعم تنافسيته.

ويتسع مفهوم العناقيد الصناعية ليضم عدد من الهيئات التمويلية والهيئات الحكومية وغير الحكومية مثل الجامعات، والمؤسسات التي تقوم بالتدريب المهني، والنقابات المهنية التي تقدم خدمات التدريب والتعليم والمعلومات والبحث العلمي والدعم الفني، بما يعبر عن وجود علاقات تشابك خلفية وأمامية قوية بين وحدات العنقود.

وتشير نتائج الدراسة أن درجة تطور العنقود تقاس بنفس محددات القدرة التنافسية للدول. وتتحدد القدرة التنافسية للدول أو الصناعات أو العناقيد وفقا لعدد من المحددات، ووفقا لمنهج بورتر في تحليل القدرة التنافسية، نجد أن هناك أربع محددات رئيسية وهي أحوال عوامل الإنتاج، أحوال الطلب المحلي، الصناعات المرتبطة والداعمة، إستراتيجية المؤسسة وهيكل المنافسة بالإضافة إلى الدور الحكومي وأحداث الصدفة.

كما بينت الدراسة أن السياسات الأساسية اللازمة لتفعيل العنقود كخيار إستراتيجي لتدعيم ومساندة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في العمل يتلخص في محورين أساسيين، يتمثل أولها في تقديم حزمة متكاملة من أساليب المساندة المتنوعة إلى المؤسسات، بمعنى أن تجمع أنواع المساعدة بمنهجية متسقة من حيث المحتوى والمرحلة والتوقيت لتصب عملها على نطاق جزئي، وهي منهجية تعتبر وحدة العمل هي المؤسسة. أما المحور الثاني فيشمل تصميم سياسات تدفع إلى نضوج بيئة الأعمال وحفز العمل داخل التجمع على نحو يؤدي إلى تكوين شبكة من العلاقات تجعل من التجمع وحدة للسياسات الاقتصادية وأداة لدعم أهدافها من حيث النمو والتشغيل والتصدير.

الهوامش:

[1] Robert Wetterwulghe, **la PME : une entreprise humaine**, (Belgique : éd, De Boeck, 1998), p.14

[2] عبد الباسط وفا، **مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تمويل المؤسسات الصغيرة**، (مصر: دار النهضة العربية، 2001)، ص.17

[3] كاسر نصر المنصور، شوقي ناجي، **إدارة المشروعات الصغيرة**، الطبعة الأولى، (عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2000)، ص.42.

[4] حسان خضر، " تنمية المشاريع الصغيرة"، المعهد العربي للتخطيط، العدد التاسع، الكويت، (2002)، ص.2

[5] يعد هذا التعريف الأحدث في الجزائر والمتضمن في القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01 المؤرخ في 27 رمضان 1422 هـ الموافق لـ 12 ديسمبر 2001 والذي يعد مرجعا لكل برامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات وإعداد ومعالجة الإحصائيات المتعلقة بهذا القطاع.

[6] فايز صالح النجار، عبد الستار محمد العلي، **الريادة وإدارة الأعمال الصغيرة**، (عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع، 2006)، ص.67

[7] علي همال، "أهمية القيادة الابتكارية في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، السجل العلمي، المؤتمر السنوي الرابع في الإدارة والقيادة الإبداعية لتطوير وتنمية المؤسسات في الوطن العربي، دمشق، سوريا، 2003، ص. 314.

[8] صالح صالحي، " أساليب تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري"، السجل العلمي للندوة، المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي الإشكاليات وآفاق التنمية، القاهرة، مصر، 2004، ص.169.

[9] عبد الرحمان بن عنتر،"واقع مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة وآفاقها المستقبلية"، **مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير**، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف، العدد 01 (2002)، ص.5

[10] عاطف الشبراوي إبراهيم، " حاضنات الأعمال مفاهيم مبدئية وتجارب عالمية"، المنظمة الإسلامية للتربية والعلوم والثقافة، الايسيسكو. منشور على الموقع:
http://www.isesco.org.ma/arabe/publications/hadinates/p1.php

[11] المرجع نفسه.

[12] هناك الكثير من التجارب الدولية الناجحة التي يمكننا استخلاص العبر منها. وقد كتب الكثير في السنوات الأخيرة عن التجربة الإيطالية في مجال العناقيد الصناعية والسياسات الداعمة لها. فإيطاليا هي البلد الذي استبينت فيه ظاهرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأول مرة، وكان ذلك في أواخر سبعينات القرن العشرين. ولا تزال تجربة ما يسمى "إيطاليا الثالثة" من أشهر وأنجح تجارب العناقيد الصناعية، والنقطة المرجعية الرئيسية للمناقشات الأكاديمية ومناقشات السياسة العامة حول تجمع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شكل عنقود صناعي . وكما تؤكد هذه التجربة على أن تحقيق الجودة و التميز و من ثم التنمية الاقتصادية لا يتم بالضرورة من خلال الشركات الضخمة، فالاقتصاد الايطالي يعتمد في الأساس على تركز شديد للمؤسسات الصغيرة، من هذه المؤسسات تستخدم الواحدة منها أقل من 20 موظفا. لمزيد من المعلومات، %حيث أن حوالي 90 انظر: - Bianchi, Miller and Bertini, '' The Italian SME Experience and Possible Lessons for Emerging Countries'', UNIDO, March, 1997.

[13] - "Pedro Carlos Oprime, L'amélioration de la compétitivité des petites et moyennes entreprises du Brésil par les groupements (clusters) , Thèse de doctorat, p.68 université de droit, d'économies et des sciences, Aix-Marseille III, 2001.

[14] Ibid.

[15] أيمن علي عمر، **إدارة المشروعات الصغيرة مدخل بيئي مقارن**، (مصر: الدار الجامعية، 2007)، ص.218.

[16] مازن جلال خير بك، "العناقيد الصناعية ودورها في تنمية الاقتصاديات الناشئة"، يومية الثورة، مؤسسة الوحدة للصحافة والطباعة والنشر، (دمشق، سوريا، 2005/11/14). منشور على الموقع
http://thawra.alwehda.gov.sy

[17] المرجع نفسه.

[18] المرجع نفسه.

[19] Erol Taymaz, & Yilmaz Kilicaslan, "Subcontracting : A Model For Industrial Development", ERF 7 th Conference, Amman, 2002, p.2.

[20] علي عمر، المرجع السابق، ص.225.

[21] لبنى عبد اللطيف، " العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتنمية المشروعات صغيرة ومتوسطة الحجم: الإطار النظري"، مركز المعلومات واتخاذ القرار، مجلس الوزراء المصري، 2003، ص.17.

[22] علي عمر، المرجع السابق.

[23] علي عمر، المرجع السابق، ص. 222.

[24] المرجع نفسه.

[25] نماد دمشقية، تمام صبيح، وآخرون، "التقرير الوطني لتنافسية الاقتصاد السوري : مشروع دعم الجاهزية التنافسية "،(2007)، ص.24. منشور على الموقع .www Kantakji.com/fiqh/files/Market/70706.pdf

[26] وديع محمد عدنان، " محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية، بحوث ومناقشات"، المعهد العربي للتخطيط ومعهد الاقتصاد الكمي، تونس، 21/19 جوان 2001.

[27] المرجع نفسه.

[28] دمشقية، صبيح، المرجع السابق.

[29] نوير طارق، "دور الحكومة الداعم للتنافسية: حالة مصر"، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، (2002)، ص. 5.

[30] السعيد فرحات جمعه، **الأداء المالي لمنظمات الأعمال**، (الرياض: دار المريخ للنشر، 2000)، ص.476.

[31] عبد السلام أبو قحف، **إدارة الأعمال الدولية (دراسات وبحوث ميدانية)**، (الإسكندرية: الدار الجامعية للنشر، 2000)،ص. 428.

[32] Michael E. Porter , The Competitive Advantage of Nations (New York : The Free Press, 1990), p. p. 73-124.

[33] المنفعة الناتجة عن ممارسة أنشطة شبيهة باقتصاديات الحجم الكبير، مثل انخفاض التكلفة الناتجة عن التوسع في حجم النشاط، أما على مستوى اقتصاديات النطاق فالتكلفة تزيد مع زيادة حجم النشاط، ومع انتشار الشركات متعددة المنتجات فإن ما يطلق عليه اقتصاديات الحجم الكبير هو في الواقع يمكن أن يطلق عليه اقتصاديات النطاق.

[34] عمر محمد عثمان صقر، "مدى تأثير برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري على القدرة التنافسية للاقتصاد المصري"، **المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية**، كلية التجارة وإدارة الأعمال،جامعة حلوان، العدد الأول (1997)، ص. 215.

[35] Graham T. Crocombe, Michael J. Enright and Michael E. Porter, "Uprading New Zeland's Competitive Advantage", Oxford University Press, p. 30.

[36] محمود حسن حسني، "**الميزة التنافسية ومناهج قياسها مع التطبيق على قطاعات الخدمات في مصر (صناعة البرمجيات)**"، **المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية**، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، العدد الثاني (1997)، ص. 198.

[37] لبنى عبد اللطيف، المرجع السابق، ص. 33.