

واقع منظومة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة،
و التحديات التي تواجهها وكيفية معالجتها
(تحديات الواقع و سبل المعالجة)

د.محمد عبد الشفيق عيسى

خبير التنمية و التشغيل، أستاذ في معهد التخطيط القومي بالقاهرة

بيان المحتويات

تمهيد

الفصل الأول

تحديات عملية التحول من "القطاع غير النظامي" إلى "القطاع النظامي" وسبل المعالجة.

المبحث الأول: رفع مستويات لإنتاجية والقدرة التنافسية
المبحث الثاني: تشجيع وتطوير مشروعات "الأسر المنتجة"
المبحث الثالث: تفعيل أدوار شركاء التنمية: المجتمع المدني

الفصل الثاني

تحديات نقص التكوين الرأسمالي في المشروعات الصغرى والصغيرة وسبل المعالجة.

الفصل الثالث

خلاصات ومقترح أساسي

المبحث الأول : خلاصات

المبحث الثاني: مقترح أساسي - مبادرة لتشغيل الشباب

تمهيد

يتركز موضوع هذه الورقة على بحث "واقع منظومة المنشآت الصغرى والصغيرة و المتوسطة، والتحديات التي تواجهها وكيفية معالجتها"؛ وقد اخترنا أن نعيد بلورة الموضوع في عبارة "تحديات الواقع وسبل المعالجة".

وتطبيقا لذلك، قمنا بتقسيم الورقة إلى ثلاثة فصول، يتناول أولها أحد تلك التحديات الكبرى والمتمثل في عملية التحول من حيز "القطاع غير النظامي" إلى حيز "القطاع النظامي". وقد ارتأينا تجزئة هذه العملية الرئيسية إلى ثلاثة عمليات فرعية: رفع مستويات الإنتاجية والقدرة التنافسية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتشجيع ما يسمى بمشروعات "الأسر المنتجة"، وتفعيل أدوار "شركاء التنمية" من خلال منظمات المجتمع المدني.

أما الفصل الثاني فينصب موضوعه على تحليل التباين الأساسي بين كل من المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة والكبيرة، من حيث مدى القدرة على تلبية احتياجات التطور التكنولوجي في أحد أهم تعبيراته ممثلا في "التكوين الرأسمالي" أو "الاستثمار العيني" من خلال بناء الآلات والمعدات والتشييدات الاستثمارية. وقد لوحظ من دراسة حالة قطرية أنه كلما صغر حجم المشروع كلما ضعفت قدرته على تكوين رأس المال المادي (والمعرفي أيضا).

أما الفصل الثالث فقد كرسناه لعرض خلاصات أساسية حول ما أطلقنا عليه "الدور المفقود" للمشروعات الصغيرة إجمالا (بالتقابل مع "المشروعات الكبيرة")، ثم انتهينا بعرض مقترح لتشغيل الشباب العربي، من خلال أنشطة المبادرين الشباب في مجالات طليعية محددة.

الفصل الأول

تحديات عملية التحول من "القطاع غير النظامي" إلى "القطاع النظامي"، و سبل المعالجة

يغلب على واقع المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة الطابع غير النظامي أو "غير الرسمي". ومن هنا تبرز عملية التحول من القطاع غير النظامي_أو غير الرسمي- إلى القطاع الرسمي أو النظامي كأحدى العمليات الأساسية التي تجسد الواقع الراهن في غمار التحول والمعالجة المستقبلية لمشكلات المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

وفيما يلي نتناول هذه العملية الأساسية على ثلاثة محاور: أولا رفع مستويات الإنتاجية والقدرات التنافسية للأنشطة غير الرسمية وتحويلها إلى الشكل المنظم للمشروعات الحديثة، الصغرى والصغيرة والمتوسطة؛ ثانيا تشجيع وتطوير مشروعات "الأسر المنتجة"؛ ثالثا تفعيل أدوار "شركاء التنمية" وخاصة من الجمعيات الأهلية والتعاونيات. ونتناولها تباعا فيما يأتي من مباحث ثلاثة.

المبحث الأول

رفع مستويات الإنتاجية والقدرات التنافسية والتكنولوجية للأنشطة غير النظامية، في سياق تحولها إلى الشكل المنظم للمشروعات الحديثة، كمشروعات صغرى أو صغيرة ومتوسطة.

تواجهنا في البداية نظرتان متقابلتان، بصدد الدور الاقتصادي والاجتماعي للمشروعات الصغرى و الصغيرة في سياق عملية التحول من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي:

النظرة الأولى ذات طابع تقليدي إلى حد بعيد، وتقوم على اعتبار الدور الأساسي للمشروعات الصغرى و الصغيرة والمتوسطة هو مجرد امتصاص البطالة ورفع مستوى "استيعاب العمالة" أو التشغيل. وهذه هي النظرة التي سادت الكتابات الاقتصادية المتخصصة في العقود التالية للحرب العالمية الثانية إلى السبعينات والثمانينات. و نشير بصفة خاصة - فيما يتعلق بالبحث الاقتصادي في جمهورية مصر العربية- إلى عدد من الدراسات المتخصصة الرصينة التي أصدرها معهد التخطيط القومي حول (الصناعات الصغيرة) استنادا إلى الفكرة المركزية المتعلقة بالكثافة النسبية المرتفعة لاستخدام عنصر العمل في المشروعات الإنتاجية الصغيرة بصفة خاصة، مع الرجوع إلى التجارب الدولية الناجحة في هذا الشأن، وفي مقدمتها اليابان والهند¹.

وجرى على نفس النهج عدد آخر من الدراسات الأكاديمية، استلهاما للفكرة المركزية السابقة وبالرجوع إلى الخبرة الدولية².

¹ - انظر:

- معهد التخطيط القومي (جمهورية مصر العربية)، الصناعات الصغيرة والتنمية الصناعية (بالتطبيق على صناعة الغزل والنسيج في مصر)، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، رقم 18، يوليو 1981.
- معهد التخطيط القومي، دور الصناعات الصغيرة في التنمية، دراسة استطلاعية لدورها في الاستيعاب العمالي، العدد رقم 43، أكتوبر 1988.

² - أنظر مثلا:

- د. فتحي السيد عبده، الصناعات الصغيرة ودورها في التنمية المحلية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2005.
- 3- مثال ذلك، أنظر (للأمين العام السابق للصندوق الاجتماعي للتنمية في مصر): د. حسين الجمال، تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة- المناخ والمعوقات، لقاء الخبراء، سلسلة أوراق اقتصادية، العدد رقم 5، معهد التخطيط القومي، القاهرة، أغسطس 2007، 91-53.

وليس بعيدا عن ذلك، رؤى المخططين وصانعي السياسات بشأن المشروعات الصغيرة والمتوسطة، من حيث غلبة النظرة (التقليدية) حول المشكلات التي تواجهها: [مشاكل تمويلية، ومشاكل الحصول على المواد الخام، ومشاكل التسويق والتصدير، ومشاكل تكنولوجية، ومشاكل متعلقة بالمهارات البشرية) وحول توصيات السياسات [تطوير البنية المؤسسية، وتطوير سياسة تقديم المعونة المالية والفنية... إلخ].³

وحدثا، حصل تطور في النظرة (التقليدية) ، بتسليط الضوء على المساهمة الممكنة والضرورية للمشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في مجابهة الفقر، عبر رفع مستويات الإنتاجية وتطوير القدرات التنافسية. وقد لامسنا هذه النظرة، انطلاقا من أدبيات المنظمات المتخصصة المتفرعة عن (الأمم المتحدة) لاسيما (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي) والبنك الدولي.

و في دراسة بعنوان: (زيادة إنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز قدرتها التنافسية من خلال التكنل والتشبيك) صادرة في عام 2004 عن (الإسكوا)، نقرأ ما يلي:

[فيما مضى، كانت سياسات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستهدف تقديم المساعدة إلى أكثر المواطنين فقرا. أما اليوم، فإن هدف هذه السياسات أوسع بكثير، إذ أنها تسعى إلى تحقيق .. وتأمين نمو أكثر استدامة للشركات الصغيرة والمتوسطة.... وإذا أرادت الشركات الصغيرة والمتوسطة أن تتفادى التهميش وأن تزيد قدرتها التنافسية من خلال زيادة فعاليتها في مجال الإنتاج، فلا بد لها من التكيف مع الاحتياجات الجديدة للسوق، ومن اكتساب المهارات والمعارف اللازمة، وإدخال تغييرات ابتكارية على منتجاتها وعملياتها، وإعادة هيكلة عملياتها، ورفع مستوى التكنولوجيا التي تستخدمها، وتحسين ظروف العمل، وفرض أسعار "تنافسية" معقولة. وإذا أرادت أن تحافظ على قدرتها التنافسية في اقتصاد يتحول إلى العولمة، فعليها أن تستوعب هذه القواعد الجديدة باعتبارها جزءا من عملية تغيير مستمرة.⁴

وتمضي نفس الدراسة قائلة: [مشكلة معظم الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية، ومنها بلدان منطقة "الإسكوا"، هي أنها توجه غالبية جهودها إلى الحفاظ على هامش ربحها الضيق، لأنها تفتقر إلى الموارد اللازمة... وفي العادة، تعزى مشاكل هذه الشركات إلى صغر حجمها، وعدم مواكبتها للتطورات الجديدة، وعدم تصديها للعقبات الرئيسية، ناهيك عن عدم سعيها إلى "تشبيك" عملياتها. وفي البلاد المتقدمة والنامية على السواء، مجموعة متزايدة من الأدلة توحى بأن المشاكل التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة لا تكمن في حجمها وإنما في "عزلتها المؤسسية".⁵

3

⁴الأمم المتحدة، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا - الإسكوا، زيادة إنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز قدرتها التنافسية من خلال التكنل والتشبيك: دراسة حالة: صناعة الملابس في لبنان، نيويورك، 2004، ص 5.

⁵ - المرجع السابق، ص 6.

وتضيف الدراسة المشار إليها - حلا لمشكل العزلة المؤسسية: [تمثل الشبكات والمناطق الصناعية أشكالاً مختلفة من التعاون بين الشركات. ويشجع التعاون المؤسسي التعلم المتبادل بين الشركات والابتكار الجماعي... وتساعد هذه العلاقات على إيجاد بيئة أنسب للأعمال التجارية و أقوى دعماً للمبادرات الجماعية.]⁶

وفي إشارة إلى ضرورات تصحيح عملية صنع السياسات في الدول النامية عموماً، والدول العربية خصوصاً: [إن الشركات لن تتوجه إلى انتهاج هذا "الطريق السريع" إلى القدرة التنافسية إلا إذا استوفيت شروط أساسية منها، توفر الجهاز الحكومي الكفاء، و المنظمات الوسيطة، وتدريب العمال ومنظمي المشاريع، والتسهيلات الائتمانية، وغيرها من الخدمات.]⁷

إن مثل هذا الحديث يشير إلى الطريق الجديد الذي تختطه الدول المتقدمة والمجموعة (الناهضة) اقتصادياً، من الدول النامية-في شرق آسيا خاصة، لرفع القدرات التنافسية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

وإذا كان التركيز في هذا المقام على خلق التجمعات العنقودية للمشروعات، على هيئة كتلات وشبكات للإنتاج ولتقاسم المهارات التكنولوجية والتنظيمية وفرص التسويق، فإن هذا يمثل طريقاً ناجحة للتنمية الاقتصادية (من القاعدة إلى القمة)؛ وإن كان من الواجب الحذر من أن تكون الدعوة إلى التكتل والتشبيك سبباً لمجرد تحقيق مصالح الشركات عابرة الجنسيات، من خلال عملية (تدويل الإنتاج) في إطار تقسيم العمل الدولي الراهن.

البعد التكنولوجي في القدرة التنافسية للمشروعات

يتحقق رفع القدرة التنافسية على مستوى المشروع، عن طريق الابتكار، بمعنى أن التحسينات والتجديدات الإنتاجية، من خلال تطور المعرفة "بأسرار الصنعة" Know-how، وتراكم الخبرة، و"التعلم من خلال الممارسة" Learning by Doing وأعمال "البحث والتطوير" R&D - إن كل ذلك يمثل (القاعدة الذهبية) للفوز في "معركة" المنافسة. , وبعبارة أخرى، فإن التطوير التكنولوجي للمشروعات الصغيرة والصغرى والمتوسطة، من خلال التراكم المعرفي والقدرة الابتكارية، هو السبيل إلى الدعم الحقيقي لقدرتها التنافسية⁸.

⁶ - نفس المرجع.

⁷ - المرجع نفسه، ص12.

⁸ - محمد عبد الشفيق عيسى، البعد التكنولوجي في القدرة التنافسية، في: الاقتصاد السياسي للعلمة والتكنولوجيا، الدار العالمية للكتاب، بيروت، 2004، ص ص 225-255.

فكيف يتحقق هذا التطوير التكنولوجي للمشروعات..؟ توجد إرهابات للبلورة العلمية والعملية لهذا الموضوع، منذ عدة سنوات⁹. وفيما يلي بعض المداخل للتطوير التكنولوجي لكل من المشروعات الصغرى من ناحية أولى، والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، من ناحية أخرى.

المشروعات الصغرى: من "الفكر الحرفي" إلى "الفكر الصناعي"

تختلف المعايير الحاكمة لتعريف المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وفي الأغلب، فإن معيار عدد العمالة يعتبر الأفضل نسبياً، من وجهة نظر المقارنات الدولية؛ حيث تعرف المشروعات الصغرى (مع العلم بأن الدراسات التحليلية تشير إلى نوع التطابق بينها وبين المنشآت الحرفية) بأنها المنشآت التي يشتغل فيها خمسة أفراد فأقل. ويعرفها بعض آخر وفق معيار العدد بعشرة عمال فأقل. أما المشروعات الصغيرة فتعرف عادةً بأنها التي تشغل ما بين خمسة أو عشرة عمال حتى خمسين عاملاً. وتعرف المشروعات المتوسطة بأنها تشغل ما بين خمسين إلى 250 عاملاً.

ويلاحظ، كما أشرنا، إن الكثير من الباحثين يطابق، وربما يخلط، بين المشروعات الصغرى والمنشآت الحرفية. وربما يجد هذا الخلط مبرره، في الواقع العملي، من تركيز المشروعات الصغرى في الأنشطة التقليدية التي يمارسها فرد واحد، أو أفراد أسرة واحدة، أو فرد واحد مع عدد يقل عن أصابع اليد الواحدة من المشتغلين بالأجر. والأهم أن هذه الأنشطة تمارس باستخدام تقنيات وطرق للإنتاج اليدوي والعقلي غالباً، وتقع عند المستوى الأدنى على سلم التطور التكنولوجي والتنظيمي والمؤسسي. وإذا كان هذا المستوى مقبولاً في أحوال معينة، مثل "أعمال الإبرة" والمشغولات المعدنية والخشبية لإشباع احتياجات جانب من القطاع السياحي- فإنه لا يعد مقبولاً في حالات أخرى: وخاصة "الإنتاج السلعي الصغير" Simple Commodity Production في الصناعة التحويلية، و أعمال الإصلاح والصيانة. هنا يصبح "الفكر" المستخدم في عملية الإنتاج (الفكر الذي يمكن أن يسمى بالحرفي) معوقاً لزيادة الإنتاجية وتحسين الكفاءة وخفض النفقة ورفع الدخل، لأصحاب هذه المشروعات من الأفراد والأسر.

لهذا يجب تطوير المشروعات الصغرى باتجاه نقلها من ممارسة الطرق الحرفية التقليدية إلى انتهاز الطرق الحديثة وفق ما يمكن أن يسمى (الفكر الصناعي) والذي يتبع الأصول الهندسية الصحيحة. وفي

⁹ - من بين هذه الإرهابات، أنظر: د. أحمد محمد حسين (أستاذ هندسة الإنتاج، بكلية الهندسة بجامعة عين شمس، مصر):
• تكاملية الأداء الصناعي، مدخل منظومي للتعامل مع الصناعات الصغيرة، ورقة عمل مقدمة إلى ندوة (دور الصناعات الصغيرة في خطط التنمية)، معهد التخطيط القومي، 1997.
• الصناعات الصغيرة والتكنولوجيا، ورقة عمل مقدمة إلى ندوة (فرص العمل والتكنولوجيا في المشروعات الصغيرة)، معهد التخطيط القومي (بالاشتراك)، 1998.
• تحليل فرص الاستثمار المتاحة في المشروعات الصغيرة، ورقة عمل مقدمة إلى "اجتماع خبراء" حول (مجالات الاستثمار في المشروعات الصغيرة وتحقيق هدف التشغيل)، معهد التخطيط القومي، 2002.

ضوء ذلك، يعدد بعض الباحثين المتخصصين الفروق المختلفة بين القطاع الحرفي و الصناعات الصغيرة في جملة أمور، وليس هنا مقام سردها تفصيلاً.¹⁰

مسالك التطوير التكنولوجي

للمشروعات والصناعات الصغرى و الصغيرة:

من خلال بعض الإرهاصات البحثية حول الموضوع¹¹، ومن متابعة عدد من الدراسات والأبحاث الميدانية، يمكن أن نخلص إلى اتجاهات أساسية تحكم عملية التطوير التكنولوجي للصناعات الصغرى و الصغيرة، وأهم هذه الاتجاهات ما يلي:

1- دمج الصناعات الصغرى و الصغيرة ضمن المنظومة الإنتاجية، من خلال تحقيق (التشابك

القطاعي)، بتأكيد علاقات "الاعتماد المتبادل" بين الصناعات الصغرى و الصغيرة، من جهة أولى، والصناعات الكبيرة، من جهة أخرى، كما في صناعة السيارات، وصناعة الإلكترونيات والأجهزة الإلكترونية، وذلك عبر أساليب (التعهيد) أو (إسناد عمليات التشغيل إلى الغير)-Out sourcing . وأهم الأساليب المستخدمة في هذا المجال، من واقع الخبرة الدولية، التعاقد الفرعي، أو التعاقد من الباطن، Subcontracting حيث تقوم شركة كبيرة بالتعاقد مع عديد المشروعات الصغيرة، ولو بالآلاف، لتوريد المكونات والأجزاء وقطع الغيار، أو القيام بالتجميع، أو القيام بشرط من نشاط التصميمات والبرامج، ضمن الشبكة العامة للشركة، دولية كانت، أو محلية.

2- التعميق الصناعي، ويتحقق ذلك بإقامة صناعة وطنية للآلات والمعدات الإنتاجية؛ وتسهم

الصناعات الصغيرة والمتوسطة في هذه المهمة عبر تصنيع (آلات الورش) Machine-tools والمخصصة لأداء سلسلة الأعمال والمهام الإنتاجية المجزأة داخل "المصنع"، مثل سباكة المعادن والخراطة وطرق المعادن و تسوية وطلاء السطوح- (إن الصناعة بمعناها التكنولوجي الحقيقي هي مجموعة "عمليات" وليست مجرد إنتاج سلع)¹².

3- التكامل في السلسلة الصناعية والتكنولوجية. والمقصود هنا أن تتدرج الصناعات الصغرى و

الصغيرة في دورة علمية وتكنولوجية كاملة على المستوى الوطني، تبدأ بنشاط "البحث والتطوير"-البحث العلمي الأساسي، والبحث التطبيقي، والتطوير التجريبي؛ مروراً بعملية

¹⁰ - د. احمد محمد حسين، الصناعات الصغيرة والتكنولوجيا، مرجع سابق، ص ص 4-15.

¹¹ - من هذه الإرهاصات، أنظر، على سبيل المثال: محمد عبد الشفيق عيسى، الصناعات الصغيرة والتطور التكنولوجي - إطلالة على التجربة المصرية، بحث مقدم إلى ندوة (الصناعات الصغيرة والتنمية)، والتي عقدت بمعهد التخطيط القومي بالقاهرة، في فترة 19-21 ديسمبر 1988.

¹² - وردت هذه الفكرة منذ وقت طويل لدى: مهندس علي أحمد نجيب، كراسة في تصنيع مصر، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية، الأهرام، القاهرة، 1985، ص ص 43-57.

التصميمات الصناعية والهندسية الأولية والثانوية، وانتهاءً بتصنيع السلع التكنولوجية- سواء منها السلع الوسيطة لمستلزمات الإنتاج، أو "السلع الرأسمالية" من الآلات والمعدات الإنتاجية. وبذلك تصبح المشروعات و الصناعات الصغرى و الصغيرة والمتوسطة جزء لا يتجزأ من نسيج المنظومة التنموية.

مكافحة الفقر في سياق عملية التحول من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي عبر بناء وتطوير المشروعات الصغرى والصغيرة

تكاد تتفق التحليلات الدولية السائدة، من الناحية الاقتصادية البحتة، على أن الفقر فقران: فقر الدخل، وفقر القدرات. وأن فقر الدخل يترجم في انخفاض مستوى دخل الفرد و(الأسرة المعيشية)، وهو ما ينعكس في "خطوط الفقر" المستخدمة في المقارنات الدولية، حيث يعرف الفقراء بأنهم أولئك الذي يكسبون أقل من دولار واحد يومياً؛ وفي تعريف آخر: أقل من دولارين. أما فقر القدرات (وهو ما يعبر عنه بالحرمان البشري) فيتمثل في انخفاض مستوى الطاقات التي تمكن الفرد من إنجاز مستوى مقبول للأداء؛ وأبرزها: الطاقات أو القدرات التعليمية والصحية.

ومن المسائل الجوهرية في هذا المجال، ضرورة توجيه عملية التحول من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي، عبر تطوير صيغة المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة، نحو مكافحة الفقر عموماً.

و يمكن القول إن هناك ثلاثة عناصر أساسية لمكافحة الفقر، بالتركيز على آلية المشروعات الصغرى (أو متناهية الصغر، كما يعبر البعض) والمشروعات الصغيرة:

1- ضرورة تنمية القطاعات الاقتصادية الأكثر استيعاباً للعمال المنتجة، في الأجلين القصير والطويل. و في الأجل القصير، تتمثل هذه القطاعات في الزراعة وفي القطاع السياحي وفي التشييد والبناء. وقد وصفنا العمالة في القطاعات محل التركيز بأنها "منتجة"، حتى لا تختلط بقطاعات تستوعب عمالة مكثفة، بدون زيادة في الإنتاجية، بل ربما يكون العمل فيها مقروناً بنقص في (الغلة) بالمعنى الاقتصادي، أو بالمستوى المنخفض نسبياً لإنتاجية المشتغل، كما هو الحال في قطاع الخدمة المدنية أو الحكومية، المرتبط بتكدس العاملين دون إضافة حقيقية للنتائج، فيما يعرف بظاهرة "البطالة المقنعة". أما في الأجل الطويل، فإن التركيز يجب أن يقع على القطاعات المكثفة للعمالة ذات المكون المعرفي والمهاري المرتفع، وبخاصة: الصناعة التحويلية، والخدمات العلمية والتكنولوجية.

ومن النتائج المهمة لذلك، على صعيد وضع السياسات الاقتصادية العامة، أن الدول العربية التي تعاني من ارتفاع معدلات البطالة، يجب أن تسعى إلى تقليل الوزن النسبي للصناعات "كثيفة رأس المال" - أي الصناعات كبيرة الحجم ذات الاعتماد الأساسي على "الإنتاج المُمكِن والمؤتمت" - والتي تم اختيار بعضها بدون موجب ضروري، وأن تعطي اهتماما أكبر للصناعات صغيرة الحجم والأقل اعتمادا على "الميكنة" و"الأتمتة"، كلما كان ذلك ممكنا.

2- بذل المزيد من الرعاية - على صعيد سياسات الاقتصاد الكلي، بمافيها السياسات المالية والنقدية- للقطاع "غير الرسمي" أو "غير المنظم" الذي يستوعب، وسوف يستوعب، في المستقبل المنظور، شطرا ضخما من العمالة، في معظم الدول العربية من خلال المشروعات الصغرى والصغيرة، التي لاتملك أطرا مؤسسية متبلورة، ولا تخضع للتشريعات المنظمة لتأسيس المشروعات وللعلاقة بين العمال وأرباب العمل، والعلاقة بين المشروعات وجهاز الدولة، في مجالات السياسة الضريبية والتأمينية، وقواعد "الخروج" و"التخارج" والتصفية والإفلاس..إلخ. ويمكن، من خلال اتباع سياسات حكومية مرنة في هذه المجالات وغيرها، تحقيق قدر من التوازن بين السخاء المبذول حاليا للقطاع الخاص الكبير أو من يسمون "رجال الأعمال"، وبين التقدير بل والجفاء المميز لموقف أجهزة السلطة العامة من المشروعات الصغرى والصغيرة، بوجه خاص. ونشير، على سبيل المثال، إلى سياسات الإعفاء الضريبي، ودعم مستلزمات الإنتاج، مثل الطاقة، وتيسير قواعد (الدخول والخروج) في عالم الأعمال.

3- بناء "رأس المال البشري" -المعرفي والمهاري- للفقراء وأصحاب المشروعات الصغرى والصغيرة، عبر زيادة نسبة "استيعاب" الفقراء، والانتظام في سلك "التمدرس" أو التعليم العام والمجاني، مع رفع مستوى النوعية والجودة للتعليم، حتى نهاية المرحلة الثانوية على الأقل، إن لم يكن الجامعي أيضا، تحقيقا لمبدأ (تكافؤ الفرص)، مع اهتمام مواز بالتدريب العملي والتأهيل المهني. وقل مثل ذلك عن الخدمات الصحية أيضا.

... بذلك كله، يمكن أن تسهم المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة في عملية مواجهة الفقر، بدعم من السياسات العامة أو الحكومية، من خلال زيادة التشغيل وتحسين الدخل. ولكن هذه المشروعات يجب أن تتطور، من جهة أخرى، وفق رؤية تنموية مستقبلية، بعيدا عن مجرد "التشغيل" و"خفض الفقر"، وذلك عبر "تكتيل" جهودها وإمكانياتها، وبناء "الشبكات" فيما بينها، وبينها وبين "المشروعات الكبيرة، لرفع قدراتها التنافسية بالذات، في المجالات الإنتاجية والتسويقية والعلمية والتكنولوجية والاجتماعية، فيما يسمى "التشبيك".

المبحث الثاني

تشجيع وتطوير مشروعات "الأسر المنتجة"

لعل من المعلوم أن ما يسمى (مشروعات الأسر المنتجة) هو نوع من الأطر الحديثة التي تتبناها أجهزة الدولة، من خلال أشكال مؤسسية مختلفة، في معظم الدول العربية، ومنذ فترة طويلة نسبياً، كتجديد عصري لممارسة عريقة: اشتغال العائلات، بقيادة أربابها وربات منازلها، في أنشطة اقتصادية تشغل وقت الفراغ، في عمل منتج، وتوجه منتجاتها للاستهلاك الذاتي في داخل الأسرة، أو للمبادلة - وحتى "المقايضة" - على نطاق المجتمع المحلي: الريفي والصحراوي والحضري، لافرق.

ولعل من المهم أن نشير إلى الأسباب التي تجعل من الممكن اعتبار مشروعات "الأسر المنتجة" إحدى القنوات المتاحة لتطوير العمل في القطاع غير الرسمي والتدرج به نحو الاندراج في أنشطة القطاع المنظم أو الرسمي.

فأولاً، لقد اتضح أن مشروعات الأسر المنتجة تتميز بطابع خاص، نابع من ارتباطها المباشر بالمجتمع المحلي، وبحاجاته ومتطلباته الإنتاجية والاستهلاكية. والمبدأ الأساسي للأسر المنتجة، وللمشروعات الصغرى و ذات الطابع التقليدي عموماً، هو (الإنتاج حسب الطلب)، حيث تتوجه منتجاتها غالباً إلى شرائح محددة ومعلومة من المستهلكين أو المستخدمين النهائيين. ولذلك يمكن القول أن الأسر المنتجة، تقليدياً، لا تواجه مشكلة تسويق.

ولكن الواقع أن منشآت الإنتاج الصناعي الآلي الحديث، أصبحت تتحدى المنشآت الصغرى والعائلية والحرفية من عدة جوانب:

1- الجانب الأول، هو أن المنشآت الحديثة الكبيرة تنفرد بتحديد بل وتقرير أنماط الاستهلاك السائدة، من خلال (إغراق الأسواق) والإعلام التجاري والدعاية التسويقية المكثفة. إن ذلك ينسف من

الناحية العملية مبدأ "سيادة المستهلك" المعروف في الأدبيات النظرية، ويعيد إلى الأذهان، جزئياً، أحد مبادئ الفكر الاقتصادي الكلاسيكي في القرن التاسع عشر، وهو ما يسمى (قانون ساي للأسواق): العرض يخلق الطلب المساوي له.

2- التحدي الثاني هو تحديد اتجاهات الأسعار، نظراً لتحول الاقتصاد الصناعي الحديث من حالة المنافسة إلى حالة الاحتكار بأشكاله المختلفة: من المنافسة الاحتكارية إلى احتكار القلة، بل والاحتكار المطلق أحياناً. ومعروف أن المنشآت الاحتكارية صانعة للأسعار بصفة أساسية، وليست مجرد "متلقية".

3- أما التحدي الثالث الذي فرضته المنشآت الصناعية الكبيرة الحديثة أمام المشروعات العائلية والصغرى والصغيرة فهو العمل بنظام (الإنتاج النمطي الكبير)، الإنتاج الذي قد يتجاوز الطلب نفسه، مما يخلق أمام هذه المشروعات مصاعب شديدة في مجال التسويق.

4- التحدي الرابع، ناجم عن التحول في البنية التنظيمية للشركات الكبرى، واتجاهها إلى (تجزئة العمليات الإنتاجية)، والتوسع في تطبيق أسلوب (التعاقدات من الباطن) و "إسناد التشغيل للغير". وأدى ذلك إلى مهاجمة المنشآت الصغيرة في عقر دارها، من خلال تطبيق أسلوب الإنتاج الموجه مباشرة للمستهلك - بل ولمستهلك معين، وذلك في الوقت المضبوط in-the-time ولو عن طريق استخدام الإنترنت. وهنا وقعت المشروعات الصغيرة في مأزق تسويقي بالغ الصعوبة، ولم يعد أمامها إلا أحد طريقتين.

- إما أن تتجمد في مكانها، فتتم إزاحتها من السوق.
- وإما أن تتطور، وتجاري التجديدات التكنولوجية والتسويقية وتحولات البنى التنظيمية للشركات الكبرى التي برعت في (تنويع المنتجات) وفي (تجزئة واقتسام الأسواق)

. Market-segmentation

وهذا التطور المرتقب يجب أن يتم بوسيلتين:

1- "التشبيك"، وفق ما أشرنا آنفاً، أي بناء الشبكات فيما بين المشروعات الصغيرة والصغرى وبعضها البعض - شبكات للبحث والتطور وللتسويق وللإنتاج المشترك ولتجديد فنون الإنتاج، وللتمول المشترك والإمداد بالمدخلات والموارد. ويتحقق التشبيك وبناء (العناقيد) بإقامة تحالفات وتكتلات، وعن طريق الشراكة مع الاتحادات التعاونية ومع منظمات المجتمع المدني أو الجمعيات الأهلية. وربما يمكن هنا النظر في أن تخصص المشروعات الأسرية في عدد مختار من المنتجات التقليدية ذات الطلب المحدد عليها داخلياً وخارجياً، مع الاستفادة من الفنون المبتكرة الجديدة على صعيد التصميم والشكل الخارجي

وطريقة التصنيع وآليات التسويق. ويحضرنا هنا مايسمى بمنتجات "خان الخليلي" في القاهرة القديمة، كمثال ناجح لإنتاج المشغولات النحاسية والمعدنية على اختلافها، والخشبية والنسجية، على الطرازات القديمة المحببة.

2- وضع "استراتيجيات تنافسية" للتغلغل في الأسواق الداخلية والخارجية. ومن أهم دعائم هذه الاستراتيجيات ما يسمى باستراتيجية "الترابط"- أي خلق علاقات الربط الأفقي والرأسي فيما بين المشروعات الصغيرة و الصغرى والعائلية من جهة، والمشروعات (والصناعات) المتوسطة والكبيرة، من جهة أخرى.

هذا الترابط يتم على صعيدين: أولاً صعيد علاقات الإنتاج المشترك، بالتعاقد من الباطن، كما في بعض الدول الآسيوية وبعض دول أمريكا اللاتينية، وخاصة في صناعة الأجهزة الإلكترونية وصناعة السيارات ومعدات النقل، حيث تعمل الأسر في منازلها - من الباطن- لتصنيع وتوريد مكونات صغيرة تندمج بعد ذلك في تجميع وتشطيب المنتجات الكاملة بواسطة الشركة الأم. ويحدث نفس الأمر ولو جزئياً في صناعة الملابس الجاهزة في مصر حيث يتم تقديم قطع المنسوجات من المصانع الكبيرة للأسر والبيوت، من أجل "التفصيل والحياسة" حسب "الموضة" ليعاد تحويلها إلى الشركة الأم، للتشطيب والتسويق.

و ثانياً هناك ترابط بين المنشآت الصغيرة، من جهة، والكبيرة من جهة أخرى، على صعيد اكتساب المنشآت الصغيرة لحقوق التصنيع من المنشآت الكبيرة، أو للمعرفة بأسرار الصنعة know-how أو لما يسمى "حق الامتياز" لأداء خدمة أو بيع منتجات معينة (غذائية مثلاً) أو استخدام براءة اختراع أو علامة تجارية... الخ.

وبذلك كله يمكن أن تتجو مشروعات الأسر المنتجة، إلى حد معين، من مأزقها (المصيري) أمام تحدي المشروعات الكبيرة في الاقتصاد العالمي المعاصر.

المبحث الثالث

تفعيل أدوار شركاء التنمية

المجتمع المدني العربي : الجمعيات الأهلية و التعاونيات

تؤدي الحكومات دورا مشهودا في تسهيل عملية تحويل الأنشطة غير الرسمية إلى القطاع الرسمي، وهو ما يمكن ملاحظته بوضوح في المحورين السابقين، مما تدل عليه التجارب الإقليمية، وخاصة العربية منها، والخبرات الدولية، أي: أ- المساعدة على التحول بالأنشطة المبعثرة، غير النظامية وغير المنظمة، إلى "مشروعات" بالمعنى الحديث، وإن تكن صغرى أو صغيرة، أو ما هو أكبر من ذلك كمشروعات متوسطة الحجم، مع تقديم العون القانوني و الإداري والمؤسسي والتمويلي و رأس المال الاجتماعي" اللازم للاندماج فيما بينها من خلال ما يسمى بالتكثيل والتشبيك، وخاصة لتطوير القدرات التنافسية والتكنولوجية لهذه المشروعات ، كطريق للاندراج السلس في القطاع الرسمي أو المنظم.

ب- تشجيع الصيغ ذات الطابع التقليدي القائمة في المجتمع والجماعات المحلية وفي "الاقتصاد المنزلي"، مثل ما يسمى بالأسر المنتجة، والتي تتولى رعايتها أجهزة "الشئون الاجتماعية" عادةً، والتطوير المشترك لإمكاناتها الإنتاجية والتسويقية.

وبالإضافة إلى دور الحكومات، يبرز دور الفاعلين "غير الحكوميين"، فيما يطلق عليه أنشطة المجتمع المدني، وخاصة من خلال فئتين مهمتين: أولاهما قناة "الجمعيات الأهلية" أو المنظمات غير الحكومية، الهادفة إلى تعبئة القوى الكامنة على المستويات المجتمعية المختلفة، لبناء وإكساب القدرات المتنوعة في تأسيس وإدارة المشروعات، والإمداد برأس المال النقدي والاجتماعي من أجل المساهمة الطوعية أو التطوعية، من خلال المبادرات الذاتية والأهلية، في التنمية عموما، وتنمية المجتمع المحلي خصوصا.

وتدخل في ذلك، جهود الجمعيات والمنظمات المذكورة في تقديم الائتمان المصغر micro credit بأشكاله المختلفة، ولو بإبداع صيغ مؤسسية وتنظيمية مبتكرة، على غرار (بنك جرامين) الذي أسسه (محمد يونس) في بنجلاديش.

والقناة الثانية هي التعاونيات. وفي ضوء العديد من الدروس المستفادة من التجارب الدولية، وخاصة في شرق آسيا، تبرز ضرورة بناء أشكال مؤسسية تعاونية تجمع شتات الأنشطة غير الرسمية وتمهد لتحويلها إلى أنشطة رسمية و نظامية، وتتراوح هذه الأشكال بين صيغة "الملكية التعاونية" القائمة على شراكة تملك الأصول وتقاسم الأعباء المالية، وبين ما يطلق عليه في مصر "التعاونيات الإنتاجية" حيث يقوم الاتحاد التعاوني الإنتاجي بتشجيع الأنشطة الصغيرة والصغرى على التطور الإنتاجي من خلال تسهيل عملية الإمداد بالمكونات العينية الضرورية وتقديم القروض الميسرة، بناء على مساهمات مالية متواضعة، انتهاء بتعاونيات التسويق التي يقتصر عملها على مساعدة المشروعات المعنية على تسويق المنتجات النهائية. ومن أجل إلقاء مزيد من الضوء على الدور التنموي المنوط بكل من الجمعيات الأهلية والجمعيات التعاونية، نعرض في عجالة إلى المفهوم العام لمصطلح "المجتمع المدني" الذي تدرج في إطاره كل من المنظمات غير الحكومية و التعاونيات.

المجتمع المدني

مصطلح "المجتمع المدني" مصطلح شائع ولكنه ملتبس إلى حد ما. هو مصطلح وارد إلينا من الخبرة الاجتماعية والسياسية الغربية المعاصرة. وقد نشأ في محيط جغرافي و تاريخي محدد، أوروبا الغربية مطالع العصور الحديثة، و تبلور في القرن العشرين، سيما بعد الحرب العالمية الثانية، ثم أعيد اكتشافه وتجدد استعماله على نطاق موسع خلال العقد الأخيرين، في غمرة الدفعة الفكرية المتموجة للتجديدات المعاصرة في الفكر السياسي والاجتماعي.

وأيا كان الأمر، فالمجتمع المدني تتقافه ثلاثة معانٍ: أولها أن صفة (المدني) في العصر الحديث تتطابق مع صفة (الأهلي)-بمعنى (المجتمعي) وربما (المحلي)، وهذا هو المعنى المستقى من الكلمة (الإنجليزية) Civil كنعنت للمجتمع society فيكون بذلك هو (المجتمع الأهلي) Civil society . وهذا المجتمع الأهلي مقابل، وربما معاكس، ل (الحكومة) Government.

أما المعنى الثاني فينصرف إلى التقابل بين ما هو (مدني) وما هو (ديني). وقد كان انفصال العالم السياسي عن العالم الديني أهم معالم التطور السياسي الحديث لأوروبا الغربية، التي انتقلت بذلك من عالم العصور الوسطى، الذي هيمنت عليه الكنيسة، وإذ كان البابا هو (حامل السيفين) للدين والدنيا معاً، على عكس الحال في عالم الحضارة العربية الإسلامية الوسيطة، ولو من ناحية الأصول الفكرية المرجعية على الأقل.

كان ظهور مفهوم (المجتمع المدني) على هذا النحو إيذاناً بظهور (مجال) سياسي، متميز عن المجال اللاهوتي التقليدي الأوربي. ومن هنا ظهر المعنى الثالث للمجتمع المدني؛ فمن العالم السياسي، انبثق، بطريقة "الجدل الهيجلي"، ما هو (غير سياسي). وفي هذا السياق أصبح المجتمع (المدني) مقابلاً، وربما معاكساً، للمجتمع السياسي الصرف، وإن شئت فقل: النظام السياسي. يصير المجتمع المدني هنا قريناً للمنظمات (غير الحكومية).

ولكن بوجه عام، يشير المصطلح، في هذا المعنى الثالث، إلى المنظمات والهيئات غير المشتغلة صراحة وبصورة مباشرة في العمل السياسي، بمعنى العمل حول قضية (السلطة)، سعياً إلى تطويعها أو إلى الاستحواذ عليها في نهاية المطاف. منظمات المجتمع المدني هنا، هي المقابل والمناظر للمنظمات السياسية الصرفة، سواء منها المنظمات الحاكمة أو المعارضة، وخاصة مؤسسات الحكومة المركزية من جهة أولى، والأحزاب السياسية، على اختلافها، من جهة ثانية.

ونحن نستخدم مصطلح (المجتمع المدني) أو (منظمات المجتمع المدني) بهذا المعنى الأخير بالذات، فإذا بها المنظمات المعبرة مباشرة عن (الناس)، عن (الأهالي).. دون انشغال بمسألة (السلطة) كمسألة مركزية في ممارسة النشاط، و تقع في القلب من "المجتمع المدني" كل من الجمعيات الأهلية والتعاونيات، على نحو ما أسلفنا.

الفصل الثاني

تحديات نقص التكوين الرأسمالي في المشروعات الصغرى والصغيرة، وسبل المعالجة (دراسة حالة قطاعية-قطرية: صناعة الغزل والنسيج و الملابس الجاهزة بجمهورية مصر العربية)¹³

لنبدأ بأوضاع التكوين الرأسمالي-بمعنى الاستثمار العيني في الآلات والمعدات والتشييدات- فى صناعة المنسوجات خلال سنة البحث (2010) ، فنجد أن المشروعات الصغرى (أقل من 10 عمال) تعاني من رقم

13 - تم الرجوع في هذا الفصل بصفة أساسية إلى: د.محمد عبد الشفيق عيسى، التركيب التنظيمي والتشريح الداخلي لصناعة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة المصرية في ضوء وثيقة "إحصاء الإنتاج الصناعي"، جزء من المشروع البحثي لمعهد التخطيط القومي بالقاهرة عن "صناعة الغزل والنسيج في جمهورية مصر العربية" (الباحث الرئيسي د.محرّم الحداد) 2012.

سالب في (صافى التكوينات الرأسمالية) بمبلغ (-366 ألف جنيه) ، ومعنى هذا أن قيمة الأصول الثابتة معرضة للتآكل عبر الزمن، وليس للزيادة والتعميق بالإحلال والتجديد.

أما عن المشروعات الصغيرة (من 10 إلى أقل من 25 مشتغلاً) فإنه قد حدثت "إضافات رأسمالية" خلال سنة البحث، مقدرة بمبلغ 600 ألف جنيه ويلاحظ أن الشطر الأكبر منها مستورد من الخارج (523 ألف جنيه بنسبة 87%) مقابل 77 ألف جنيه للمنتج المحلى بنسبة 12.8% . وبرغم الإضافات الرأسمالية فإنه نظراً " لارتفاع " قيمة صافى التغير فى المخزون " (بالسالب)، حيث بلغت (648 ألف جنيه) بالإضافة إلى ما تم بيعه أو تدميره من الأصول الثابتة خلال العام بمبلغ 15 ألف جنيه فإن (اجمالى التكوينات الرأسمالية) سجل قيمة سالبة بمقدراها (-63 ألف جنيه) . وسجل (صافى التكوينات الرأسمالية) قيمة سالبة بمقدار (-9.666) مليون جنيه نظراً لبلوغ الإهلاك السنوى من الآلات والمعدات والتشييدات قيمة 9.603 مليون جنيه، فى حين بلغت قيمة (الأصول الثابتة آخر العام) 179.5 مليون جنيه. ويعنى ذلك أن فئة (المشروعات الصغيرة) تملك أصولاً ثابتة معتبرة، ولكنها لا تحافظ عليها بالإحلال والتجديد.

هذا، ويلاحظ أنه كلما كبر حجم المشروع فى صناعة المنسوجات كلما تحسنت أوضاع التكوين الرأسمالى لديه، ولذلك وجدنا أن المشروعات المتوسطة (فى فنتها الأولى : من 25 إلى أقل من 50 مشتغلاً) سجلت 1.5 مليون جنيه تقريباً، ولكن معظمها - للأسف - مستورد من الخارج، كما رأينا فى حالة المشروعات الصغيرة، حيث بلغت قيمة المستورد لهذه الفئة 1.1 مليون جنيه (بنسبة 73%) ، أما الفئة الثانية (من 50 إلى أقل من 100 مشتغلاً) فأنها حققت إضافات رأسمالية خلال سنة البحث بمبلغ 5.3 مليون جنيه، مع قيمة مرتفعة نسبياً للمكون المحلى (3.2 مليون جنيه بنسبة 60.3%). ولكن (صافى التكوينات الرأسمالية) فى الفئة الثانية سجل قيمة سالبة بمقدار 35.3 مليون جنيه ، بسبب زيادة قيمة (صافى التغير فى المخزون) بالسالب (13.2 مليون جنيه) وكذا بسبب ارتفاع قيمة الإهلاك (27.2 مليون جنيه) وهو الذى يعود بدوره إلى ارتفاع قيمة الأصول الثابتة (351.5 مليون جنيه).

وتصدق نفس الملاحظة الخاصة بتحسّن حالة التكوين الرأسمالى كلما كبر حجم المشروع، إذا نظرنا إلى المشروعات الكبيرة (من 100 إلى أقل من 500 مشتغلاً) حيث بلغت الإضافات الرأسمالية خلال العام 186.6 مليون جنيه، ولكن أغلبها مستورد (للأسف .. أيضاً! بالنظر إلى عدم توفر صناعة محلية للآلات والمعدات الإنتاجية ، كما أشرنا أنفاً) إذا بلغت قيمة المستورد 101.0 مليون جنيه، بنسبة 54.3% من الاجمالى.

وبلغ صافى التكوينات الرأسمالى 104.7 مليون جنيه وهى قيمة معقولة نسبياً، بالنظر إلى اعتدال حالة المخزون والإهلاكات، مع قيمة معتبرة للأصول الثابتة آخر العام مقدرة بمبلغ 1.5 مليار جنيه تقريباً.

وتتأكد نفس الحقيقة-العلاقة الطردية الموجبة بين أحجام المنشآت وتحسن حالة التكوين الرأسمالي-من استعراض الحلقة الأخيرة، وهي المنشآت الكبرى (500 مشغلاً فأكثر). فقد بلغت قيمة الإضافات الرأسمالية خلال العام 300 مليون جنيه تقريباً، وبلغت النظر أن أغليتها الساحقة ذات منشأ محلي (298.4 مليون جنيه) وهي ظاهرة تحتاج إلى تفسير حقا.

ولكن المنشآت الكبرى تواجهنا بحقيقة ملفتة وهي تسجيل قيمة سالبة لبند (صافى التكوينات الرأسمالية)مقدرها 134 مليون جنيه، نظراً لارتفاع قيمة الإهلاك (349.4 مليون جنيه) والذى تفوق على (اجمالي التكوينات الرأسمالية) المقدر بنحو 215.4 مليون جنيه (حيث يساوى "صافى التكوينات الرأسمالية" الفارق بين القيمتين الأخيرتين).

وتعتبر قيمة الإهلاك على هذا النحو مرتفعة نسبياً، بالنظر إلى ارتفاع قيمة (الأصول الثابتة آخر العام) حيث قدرت بمبلغ 508.0 مليون جنيه، وتبدو قيمة الإهلاك متناسبة مع قيمة الأصول الثابتة، وخاصة لشيوع ظاهرة (تقادم الآلات والمعدات) فى صناعة النسيج بشركات القطاع الخاص، مما قد لا يترك مكاناً لائقاً لتجديد الآلات والمعدات الانتاجية كما ينبغى.

والخلاصة هنا، أن المنشآت الكبرى أفضل حالاً (من حيث التكوين الرأسمالى) من المنشآت الكبيرة، وهذه أفضل من المشروعات ذات الحجم المتوسط، لتكون هذه أفضل حالاً من المشروعات الصغيرة، وتظل "المشروعات الصغرى" قابعة فى عمق "الوضع البائس" أسفل الهرم التدرجى العتيد. كل هذا عن صناعة المنسوجات ،

فماذا عن صناعة الملابس الجاهزة للقطاع الخاص..؟

هذا ما نتناوله فيما يلى:

ولنلاحظ ابتداءً أن "المشروعات الصغرى" تظل وضعها "البائس" فى صناعة الملابس الجاهزة أيضاً، حيث لا تتوفر بيانات عما قد يكون تم من إضافات رأسمالية خلال سنة البحث (2010)، ولولا أن حالة المخزون جيدة، إذ بلغ (صافى التغير فى المخزون) قيمة موجبة مقدارها 135 مليون جنيه لكان "إحجام التكوينات الرأسمالية" قد بلغ قيمة الصفر، إذ اعتبر مساوياً للتغير الموجب فى المخزون (135 مليون جنيه) ، وربما يرجع تحسن حالة المخزون إلى إنتاج المنشآت الصغرى لملايس متناسبة مع أدواق المستهلكين، بأسلوب "الإنتاج حسب الطلب" مما يقلل (الرواكد) المتخلفة من سنوات سابقة. وفى المشروعات الصغرى للملابس الجاهزة ، لا تكون ثمة أصول ثابتة كبيرة الحجم ومرتفعة القيمة، بحكم طبيعتها التكنولوجية والتقنية، فلم تزد قيمة الأصول الثابتة عن 1.6 مليون جنيه، ولم يزد الإهلاك عن 98 ألف جنيه.

أما فى المشروعات الصغيرة للملابس الجاهزة فقد وجدت قيمة متواضعة للإضافات الرأسمالية (227 ألف جنيه) وكان صافى التغير فى المخزون موجباً بقيمة 4.6 مليون جنيه، ولذلك جاءت قيمة "اجمالى التكوينات الرأسمالية" موجبة أيضاً (4.9 مليون جنيه تقريباً). ولكن معظم "التكوينات الرأسمالية" استغرقت الإهلاكات البالغة حوالى 3.3 مليون جنيه فكان "صافى التكوينات الرأسمالية" قريباً من 1.5 مليون جنيه، وهو مبلغ ضئيل نسبياً بيد أن مخصص الإهلاك السنوى يعتبر متناسباً على كل حال مع "الأصول الثابتة" المقدرة بنحو 56 مليون جنيه فى آخر العام. ولكن يبقى التساؤل قائماً حول "صافى التكوينات الرأسمالية" وضالته النسبية.

وبالانتقال إلى المشروعات متوسطة الحجم- بفئتيها- فإن الإضافات الرأسمالية بلغت حوالى 4 مليون جنيه، أى نحو 16 ضعفاً للإضافات الرأسمالية فى المشروعات الصغيرة. وكان "صافى التغير فى المخزون موجباً"، وكذلك كان "اجمالى التكوينات الرأسمالية"، مع إهلاك معتدل القيمة، ليلبغ "صافى التكوينات الرأسمالية" لفئتي المشروعات المتوسطة 149.8 مليون جنيه، ولكن مع أصول ثابتة لا تزيد قيمتها عن حوالى 168 مليون جنيه. ويفسر اعتدال مخصص الإهلاك بتواضع قيمة الأصول الثابتة. ولعل هذا التواضع يشير إلى أن "مركز" التكوين الرأسمالى الثابت يصبح خارج المشروعات المتوسطة والصغيرة والصغرى جميعاً، وربما فى المشروعات الكبيرة أيضاً، ليكمن فى المشروعات الكبرى بالذات، كما سنرى. ولذا وجدنا أن الإضافات الرأسمالية قفزت من 4 مليون جنيه للمشروعات المتوسطة إلى 11.8 مليون جنيه، منها حوالى 10.0 مليون جنيه ذات منشأ محلى.

وكان "اجمالى التكوينات الرأسمالية" متواضعاً (8.4 مليون جنيه) بفعل القيمة المرتفعة للمباع والمدمر من الأصول الثابتة (1.9 مليون جنيه)، ولصافى التغير فى المخزون، وبالسالب (1.4 مليون جنيه). ولكن الإهلاك مرتفع (40.4 مليون جنيه) ليلبغ نحو خمسة أضعاف قيمة التكوين الرأسمالى الاجمالى، فى اختلال هيكل واضح، ربما لسبب زيادة قيمة الأصول الثابتة آخر العام بشكل واضح (646.2 مليون جنيه) ليخرج "صافى التكوينات الرأسمالية" بالسالب (-32 مليون جنيه). وهكذا يلتهم الإهلاكات التكوينات الرأسمالية خمس مرات، فكيف تتوفر الموارد للإحلال والتجديد والتوسعات الاستثمارية؟

فكأن المشروعات الموسومة بالكبيرة تظل تعاني بدورها من شح الموارد المخصصة للتكوين الرأسمالى الصافى، فما الحال لدى المشروعات الكبرى (500 مشتغلاً فأكثر)؟

لقد حققت المشروعات الكبرى خلال سنة البحث (2010) إضافات رأسمالية مقدرة بمبلغ 112.5 مليون جنيه، أى أكثر من تسعة أضعاف مثيلتها لدى "المشروعات الكبيرة"، ومعظمها ذو منشأ محلى (104.6 مليون جنيه بنسبة 93% تقريباً من الاجمالى). وقد بلغت قيمة (المباع والمدمر من الأصول

الثابتة) 24.4 مليون جنيه خلال العام، وارتفع صافى التغيير فى المخزون بوضوح، بقيمة موجبة، بلغت 228.3 مليون جنيه ليرتفع اجمالى التكوينات الرأسمالية بوضوح أيضا، إلى 316.4 مليون جنيه . ولما كانت (الأصول الثابتة آخر العام) قد بلغت 2 مليار جنيه، فإن مخصص الإهلاك أخذ يلاحقها بمبلغ 196.6 مليون جنيه، ليكون "صافى التكوينات الرأسمالية" 119.7 مليون جنيه-وجميع هذه القيم متناسبة تناسبا معقولا، مما يؤكد التوقع بأن مركز التكوين الرأسمالى لصناعة الملابس الجاهزة فى مصر يكمن فى المنشآت الكبرى بالذات، بحكم قدرة طبقة "رجال الأعمال الكبار" على الوصول إلى مصادر التمويل المأمونة والإمداد بالتكنولوجيا، بالإضافة إلى القدرات التنظيمية الإدارية، ومهارات العمل اللازمة، بينما يظل أصحاب المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة، شبابا وغير شباب، مجردين "من رأس المال" اللازم للعملية الإنتاجية، سواء من رأس المال المالى، أو "الاجتماعى" أو "المعرفى" ¹.

ويكون من أوجب الواجبات على صانع القرار التنموى والتخطيطى الإمداد برأس المال للمجربين من رأس المال، وتلك هى نقطة البداية الحقيقية لمواجهة الفقر ثم استئصاله من المجتمع العربى استئصالاً.

ولنا فى النهاية ملاحظتان أساسيتان حول هذا الموضوع :

1- إن المشروعات الصغرى والصغيرة-والى حد ما المشروعات المتوسطة- تعاني بشدة من عدم القدرة المالية والتنظيمية والتكنولوجية اللازمة لتوسيع وتعميق التكوين الرأسمالى ، من حيث:

أ- تعويض "الاندثار" التكنولوجى (الإهلاك) مع الحفاظ على نفس المستوى التكنولوجى والتقنى، أى الحفاظ على نفس الآلات والمعدات لتقضى عمرها التكنولوجى أو دورة حياتها المقدره.

ب- القيام بما يلزم من العملية المزدوجة للإحلال والتجديد، أى إحلال التكنولوجيا والآلات القائمة بأخرى جديدة، مع الحفاظ على نفس المستوى من الطاقة الإنتاجية.

ج- التوسعات الاستثمارية التى تستهدف زيادة مستوى الطاقة الإنتاجية المتاحة وإيصالها إلى حدود الطاقة القصوى، وبالتالي زيادة مستوى الإنتاج والإنتاجية والكفاءة الاقتصادية.

ولذا يتطلب النهوض بالمشروعات الصغرى والصغيرة، والمتوسطة أيضا، فى صناعة المنسوجات وفي غيرها، تمكين هذه المشروعات من تملك القدرات المالية التنظيمية والتكنولوجية اللازمة للتكوين الرأسمالى، وخاصة بالنظر إلى أن هذا النوع من المشروعات أكثر تكثيفا لاستخدام العمالة، بخلاف المشروعات الكبرى والكبيرة التى هى بطبيعتها أكثر ميلاً لتكثيف

¹ د. محمد عبد الشفيق عيسى، الفقر والفقراء فى الوطن العربى ، أوراق عربية (رقم 35) ، شئون اقتصادية، رقم(9) ، مركز دراسات الوحدة العربية ، بيروت ، الطبعة الأولى ، سبتمبر 2012 .

استخدام رأس المال. ومن ثم يعتبر دعم المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة مدخلاً أكيدا لتوليد فرص العمل للشباب بصفة خاصة، وزيادة فرص كسب الدخل، ومن ثم تحسين مستويات المعيشة للأسر القائمة والجديدة وللمعيلين والمعيلات لهذه الأسر فى بلد كثيف السكان كجمهورية مصر العربية.

2- إن ارتفاع قيمة ونسبة المكون المحلى للإضافات الرأسمالية فى حالة المشروعات الكبيرة والكبرى يمكن تفسيره بزيادة نصيب "المبانى والتشييدات" من التكوين الرأسمالى للمشروعات المذكورة، وهي تمثل ما يمكن أن يسمى "العنصر الساكن" أو "الاستاتيكي" فى رأسمال المشروعات ، بينما تعتبر الآلات والمعدات هي "العنصر الحركى" أو "الديناميكي. ويعتبر العنصر الاستثمارى الساكن من أهم السلع غير الداخلة فى التجارة عابرة الحدود non tradable goods أى أنها محلية التوطن بطبيعتها . وقد يعدّ ذلك أمرا مقبولا فى المراحل الأولى من عمر المشروعات الإنتاجية، بينما يلزم رفع نصيب "المكون الحركى" من الاستثمار مع قرب انتهاء فترة الاجتاء -أو فترة التفريخ"- للمشروعات الإنتاجية.

ويدعونا هذا إلى إعادة التأكيد مرة أخرى على أهمية بناء صناعة وطنية حقيقية للآلات والمعدات الإنتاجية، من أجل تلبية الاحتياجات الراهنة والمستقبلية للاقتصادات العربية.

الفصل الثالث

خلاصات و مقترح أساسي

المبحث الأول

خلاصات

المشروعات الصغيرة، طريقنا المفقود إلى التنمية

يسود الاعتقاد، حتى بين المتخصصين، أن القواعد الإنتاجية في العالم تقوم على الشركات الكبرى أو الكبيرة وحدها. وهذا اعتقاد خاطيء. صحيح أن الاقتصاد العالمي تقوده الشركات العملاقة، التي يسميها البعض بالشركات الدينامورية، نظرا لعظم حجم الأعمال بها. وتفيدنا لغة الأرقام بأنه من بين سبعة وسبعين ألف شركة عابرة للجنسيات فإن عدد الشركات الكبرى المسيطرة من بينها لايتجاوز مائة شركة، وتتحدث التقارير المتخصصة عن سبعمائة شركة تقدم غالبية النفقات الموجهة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي في العالم. وصحيح أن الشركات العملاقة تزداد (عملقة) من خلال الاندماج فيما بينها و"استحواذ" بعضها على البعض الآخر... ولكن من الصحيح أيضا أن الشركات الكبرى أخذت أهميتها في التناقص خلال الأعوام الأخيرة، لصالح الشركات المتوسطة والصغيرة.. وأن هناك الآلاف من هذه الشركات الأخيرة تستثمر وتبيع وتشغل العمالة في بلادها الأصلية وفي الخارج. بل إن دولة مثل اليابان تعتمد على الشركات الصغيرة في المبادأة والمبادرة إلى تقديم الابتكارات الجديدة من المنتجات وطرق الإنتاج [ومن هنا جاءت تسمية مثل هذه الشركات Start-ups]، ومن ثم تتسلمها الشركات الكبيرة لتدخلها حيز الإنتاج الفعلي ثم التسويق.. ولا ننسى أن الولايات المتحدة الأمريكية قد دخلت الميدان الواسع لتطوير الصناعات الإلكترونية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية من بوابة المنطقة الصناعية بولاية كاليفورنيا المسماة (وادي السيليكون)، في إشارة إلى (الجواد الرابح) للإلكترونيات: تصنيع الدوائر الإلكترونية المندمجة، على الشرائح الرقيقة من مادة السيليكون. وبالمثل فعلت فرنسا وبريطانيا وكندا والدول الإسكندنافية، واليابان ومن بعدها دول الشرق الأقصى وخاصة كوريا الجنوبية وتايوان ثم الصين، والتي حذت جميعها حذو اليابان إبان مرحلة "التنمية السريعة" في الخمسينات واول الستينات. وقد أسست بلدان الشرق الأقصى تلك قاعدتها الصناعية الأولى على تصنيع المنتجات كثيفة الاستخدام لعنصر العمل، من خلال الوحدات الإنتاجية الصغرى والصغيرة، وعلى النطاق العائلي والمنزلي أيضا؛ سواء في مجال إنتاج مكونات (الترانزستور) والدوائر المندمجة أو المتكاملة، و تجميع أجهزة المذياع الصغيرة و"معدات الترفيه"، وكذا تفصيل وحياسة الملابس الجاهزة. وحينما نهضت الصين كدولة مصنعة حديثا، في العقود الأخيرة، فإنها وظفت الكم السكاني الكثيف وخاصة في مدن الشواطئ الشرقية والمناطق الصناعية الوسطى، من أجل أن تكون (ورشة العالم) بحق : تزود فقراء الكون وأصحاب الدخل المنخفضة أينما كانوا (ولو في أمريكا!) بملابس الشتاء والصيف،

وبأجهزة الراديو والتسجيل الصوتي والتليفزيون، وأخيرا بالسيارة! وكأنها حلت محل اليابان في إنتاج وتصدير السلع الإلكترونية الاستهلاكية والمنسوجات، وإنْ بجودة أقل في حالات عديدة (مخطط لها فيما يبدو..!) وبأسعار أدنى.. وكل ذلك بالاعتماد على وفرة العمالة والأجر الرخيص. أما الهند فقد تعلمت الدرس (من نهايته) فأقامت منطقة صناعية هائلة الحجم عظيمة القدر في ميدان الحاسب الآلي والبرمجيات، وذلك بمدينة (بنجالور)، تستفيد من فارق التوقيت مع أمريكا وأوروبا وتزود مراكز الشركات العالمية الرئيسية، عن طريق الإنترنت، بالمهام المسندة إليها في البرمجة ونظم التشغيل.

ولكن ماذا بالنسبة للدول العربية؟ لدينا دول كثيفة السكان، أكثر احتياجا إلى التوظيف التتموي للكم السكاني على النموذج الصيني، وأبرز الحالات هي مصر، تليها دول كالسودان والمغرب والجزائر، وفيها معدل مرتفع للبطالة وخاصة بين الشباب، يتراوح بين 10% و25% من القوة العاملة.. ودول خفيفة السكان نسبيا ولكن لا تتوفر لديها الموارد الكفيلة ببناء جهاز إنتاجي قوي وواسع ومرن وقادر على استيعاب قوة العمل المتعطلة، وهذه حالة اليمن مثلا وموريتانيا.. ودول أخرى تتوفر لديها الموارد المالية ولكنها تعتمد على العمالة الوافدة في المهن ذات المكون المهاري، وتتركز العمالة (الوطنية) في الجهاز الحكومي، حيث تسود حالة من (البطالة المقنعة) في ظل انخفاض قدرة هذا الجهاز على استيعاب المزيد عبر الزمن، فينشأ نوع من "بطالة الخريجين" في قوة العمل الوطنية.. وهذه حالة دول الخليج و (ليبيا سابقا!). ودع عنك البلاد العربية ذات الظروف الخاصة، حيث ترتفع البطالة إلى مستويات قياسية، مثلما في فلسطين (بمعدل للبطالة يزيد عن 50% وخاصة في قطاع غزة) .. بالإضافة إلى العراق والصومال. ولكن الدول العربية جميعها تقريبا تفتقد إلى سياسة متكاملة لتشجيع المشروعات والصناعات الصغيرة والمتوسطة، القادرة على استيعاب قوة العمل الوطنية. ويسعى أغلبها إلى مجرد تخفيف التوتر المحتمل والناجم عن طاقة الغضب الشابة، فتتعثر الخطى وتتقطع السبل: ما بين سياسات تفتقد التجانس و"النفس الطويل" وتنقصها الموارد، فيعتورها العجز وربما الفشل، مثل تجربة (الصندوق الاجتماعي للتنمية) في كل من مصر واليمن، بمعونة من البنك الدولي.. وما بين سياسات ذات توجهات (مرفهة) ماليا إلى حد ما، ولكن غير فعالة عمليا، كما في بعض الدول الخليجية. بيد أن بقعا مضيئة تلمع تحت الشمس في قطاعات فرعية معينة في مقدمتها صناعة المنسوجات و الملابس الجاهزة.

فإلام نحتاج إذن من أجل تطوير المشروعات الصغيرة اقتداء بالتجارب الناجحة في العالم؟ أول ما نحتاج إليه هو وضوح السياسة والتجانس و(النفس الطويل)، كما أشرنا. ويحضرنا في هذا المقام محاولة إنشاء (وادي الأهرام) للصناعات الإلكترونية في صحراء الحيزة بمصر، عند مشارف الهرم الأكبر، في أواخر الثمانينات، وذلك على غرار (وادي السليكون) و(مدينة بنجالور). فقد تعثر المشروع

دون أسباب واضحة.. ثم تلاه (وادي التكنولوجيا) شرقي مدينة الإسماعيلية، والذي أعدت له "دراسة جدوى" بمعونة من حكومة كوريا الجنوبية وخصصت الأراضي وبُدىء في توصيل بعض المرافق، ولكنه تعثر على حين غرة، ثم توقف، وانتقل التركيز إلى مشروع (القرية الذكية) التي تضم بعض مشروعات الحاسبات والاتصالات بمدينة السادس من أكتوبر، بالإضافة إلى تجربة (الحاضنات التكنولوجية) كمواقع تجمع مشروعات صغيرة في المراحل الأولى من تطورها، تزودها معا ببعض ما ينقصها من موارد، حتى تبلغ مرحلة (النمو الذاتي).

وفي كل من المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة محاولات لتطوير المشروعات والصناعات الصغيرة والحاضنات التكنولوجية. ولكن انتعاش أسواق المال والأسهم في الدول الخليجية أضر بهذه المحاولات في نهاية الأمر، من حيث أنه شجع تحويل المدخرات الصغيرة للمستثمرين الأفراد باتجاه المتاجرة والمضاربة على الأسهم. وقد كانت بعض أزمات أسواق الأسهم في عدد من دول الخليج خلال الأعوام الأخيرة، تشكل ما يمكن اعتباره (جرس إنذار)، للتوقف عن التمادي في الأنشطة المضاربية من أجل امتصاص واستيعاب المدخرات الفردية والعائلية، في ظل الراجح المصاحب لارتفاع أسعار النفط والغاز الطبيعي حتى عام مضى تقريبا.

ولم يزل أمامنا شوط طويل ينبغي أن نقطعه، من أجل تفادي السلبيات التي رافقت تجربة المشروعات والصناعات الصغيرة حتى الآن، والاستعانة بالدروس المستفادة من التجارب المحلية والعالمية. بل إن أمامنا تجربة لم نخضها بعد على نطاق واسع وعملي، وينبغي أن نخوضها بما تستحقه من جدية؛ وهي تشجيع المشروعات بالغة الصغر أو "الميكرو"، على غرار تجربة (محمد يونس) للإقراض المصغر للفقراء المدقعين من خلال بنك "جرامين" في بنجلاديش.

المبحث الثاني

مقترح أساسي - مبادرة لتشغيل الشباب العربي: أنشطة الرواد الشباب في المشروعات الصغرى والصغيرة

نتناول في هذا المقام ثلاثة مجالات أساسية مقترحة للأنشطة الخاصة بشباب المبادرين في المشروعات الصغرى والصغيرة، كسبيل مطروح لتعزيز التشغيل ومكافحة ظاهرة "بطالة شبابا الخريجين". وهذه المجالات هي: إنتاج وتصدير "البرامج الجاهزة" للحاسبات الآلية، و "العمل عن بُعد"، و "التجارة الإلكترونية". وفيما يلي نعالجها تباعا.

(1) إنتاج وتصدير البرامج الجاهزة للحاسبات

تقوم صناعة الحواسيب على دعامتين : الأجهزة ، والبرامج. وإذا كانت صناعة الأجهزة وخاصة المكونات الإلكترونية الدقيقة حكراً على عدد قليل من دول العالم في مجال التصنيع والتجميع لماركات عالمية شهيرة ، فإن صناعة البرامج تمثل مجالاً مفتوحاً ، ومربحاً ، لدول نامية عديدة وفي مقدمتها الهند ، التي أقامت مدينة تكنولوجية متطورة للصناعات الصغيرة (بنجالور) تعمل من بين ما تعمل على إنتاج وتصدير البرمجيات للدول الأخرى ، وخاصة بريطانيا .

وتنقسم البرمجيات إلى نوعين :أ- نظم التشغيل ، و لنستبعد هذه النظم فهي تعد وتسوق من قبل حفنة من الشركات العابرة للجنسيات، و لكن ما يهمنا هنا هي برامج نظم الإنتاج والخدمات ، وخاصة نظم المعلومات الإدارية ، وبرامج توجيه التصنيع السلعي وأداء الخدمات . وإذا كانت برامج توجيه الإنتاج الصناعي و "التحكم الأوتوماتيكي" محتكرة أيضاً لدى عدد قليل من الدول والشركات في العالم ، فإن برامج الخدمات منتشرة انتشاراً واسعاً ، مثل نظم إدارة المستشفيات والمدارس والجامعات ، وبرامج أداء العمليات الإحصائية والمحاسبية والإدارية وغير ذلك . مع العلم أن العديد من الشركات المنتجة للبرامج الجاهزة في الدول العربية ، هي شركات صغرى وصغيرة ومتوسطة ، ولا تقوم بإبداع البرامج ، ولكن إنتاجها برخصة من الشركات الأجنبية .

ويمكن أن يتم تشجيع الشباب للانخراط في مشروعات صغرى وصغيرة ومتوسطة لإبداع وإنتاج وتصدير البرمجيات للدول العربية الأخرى ، على غرار ما تفعل المشروعات المناظرة في مدينة (بنجالور) الهندية مثلاً.

(2) العمل من بُعد

يقصد بالعمل من بُعد ، قيام المشتغل بمهام موكولة إليه ، ومتفق عليها ، مع طرف آخر ، داخل البلاد أو خارجها ، دون الحاجة إلى التواجد بشخصه في موقع العمل، رجلاً كان أو امرأة، وذلك عن طريق الاتصال الإلكتروني .

وتكون الأعمال من هذا النوع ذات طابع معلوماتي أو علمي ومعرفي، مثل التزويد بمعلومات معينة ، أو تقديم نماذج وحلول لمشاكل محددة في مواقع الإنتاج الصناعي و أماكن أداء الخدمة ، أو تقديم استشارات في مجالات متنوعة، أو إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية والمالية والتقنية ، أو تقديم حلول باستخدام

أساليب رياضية وكمية معنية للمنشآت ذات الصلة ، مثل البرمجة الخطية واللاخطية ، وتقديم تصميمات لمنتجات عديدة ابتداءً من الملابس والأزياء وانتهاءً بتصميم المعدات والأجهزة . ويعتبر "العمل من بُعد" حلاً مثالياً لكثير من الشباب، لا سيما الإناث اللاتي لا تسمح لهن ظروفهن الاجتماعية بالذهاب إلى أماكن العمل ، وخاصة البعيدة جغرافياً عن مواقع سكنهن، نظراً للارتباط برعاية الأهل، أو غير ذلك.

ويتيح العمل عن طريق الإنترنت لمثل هذه الشريحة من الشباب فرصاً للعمل المكسب دون الإضرار إلى هجر النشاط الاقتصادي كلياً وفقد مصدر مهم للدخل العائلي .

(3) التجارة الإلكترونية

التجارة الإلكترونية هي عبارة عن سلسلة أنشطة اقتصادية متكاملة تتم من خلال استخدام شبكة الإنترنت، وتشمل الترويج لسلع وخدمات معينة، والتسويق وإتمام عملية البيع والشراء، ومتابعة النقل والشحن والتفريغ في ميناء الوصول ، وقد تشمل في بعض الحالات القيام بما يلزم للمبادلات من تسهيلات ائتمانية أو فتح اعتمادات مستندية لدى المصارف المعنية. فالتجارة الإلكترونية إذن ليست مجرد استخدام النقود الإلكترونية.

وتمثل التجارة الإلكترونية نصيباً متزايداً من التجارة عبر العالم خلال العقود الثلاثة الأخيرة ، ودخلت إليها الدول العربية على نطاق محدود ، كما في مصر والسعودية ولبنان والمغرب . وأنشأت بعض الدول كيانات مخصصة لهذا الغرض مثل (نقطة التجارة الخارجية) في وزارة التجارة والصناعة المصرية.

- وبهذا المعنى فإن التجارة الإلكترونية كمنشآت اقتصادية تتطلب بناء منظومة كاملة تشمل ما يلي:
- أ- الاستفادة من نظم معلومات التجارة الدولية المتاحة لدى المؤسسات المعنية مثل (منظمة التجارة العالمية) WTO و (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية) UNCTAD.
 - ب- تقوم كل دولة بتحديد "التشكيلة السلعية والخدمية المناسبة" ، تصديراً واستيراداً ، وفق المميزات النسبية والتنافسية، واختيار مكونات شبكة التبادل السلي والجغرافي ، أى نوعية السلع والخدمات المتبادلة ، والمناطق والدول التي سيتم التبادل معها وفق أولويات معينة ، مثل أولوية التبادل ضمن (منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى) .
 - ت- تنفيذ المبادلات بكافة الوسائل سواء منها التقليدية أو الحديثة (الإلكترونية)، بدءاً من تعريف المصدرين والمستوردين بالمنتجات وانتهاءً بإتمام إجراءات التسليم .

ولهذا نرى أنه يمكن لشركات القطاع الخاص بما فيها الشركات الصغيرة والمتوسطة أن تستفيد من الشباب المؤهل في هذا المجال معرفياً وتقنياً لتنشيط صادراتها إلى العالم الخارجي ، وخاصة إلى الدول العربية الأخرى بالوسائل الحديثة المتاحة ، وفي مجالات غير تقليدية مثل تصدير الخضر والفواكه ، وتنسيق وتصدير الزهور (على الطريقة اليابانية) .