

جمهورية مصر العربية



معهد التخطيط القومي

سلسلة مذكرات خارجية

مذكرة خارجية رقم (١٦٠٤)

نحو سياسة لتنمية الصناعات

الصغيرة

إعداد

د/ حسام مندور

سبتمبر ٢٠٠٠

جمهورية مصر العربية - طريق صلاح سالم - مدينة نصر - القاهرة - مكتب بريد رقم ١١٧٦٥

A.R.E Salah Salem St. Nasr City , Cairo P.O.Box : 11765

جمهورية مصر العربية
معهد التخطيط القومي

نحو سياسة تنمية
الصناعات الصغيرة

سبتمبر ٢٠٠٠

نحو سيادة تنمية الصناعات الصغيرة

الصفحة	الموضوع
	تقديم:
١	الاب الأول: أوراق في سياسات تنمية الصناعات الصغيرة
١	أولاً: نحو سياسة لتنمية الصناعات الصغيرة
١	تقديم
١	I قطاع الإنتاج الصغير ومستوياته
٣	II التوجه نحو الصناعات الصغيرة
٧	III موقع الصناعات التحويلية الصغيرة في الإقتصاد المصرى
٧	أ- توصيف مختصر لهذا القطاع
١١	ب- مؤشرات مجتمع الصناعات الصغيرة فى الإقتصاد المصرى
١٢	ج- مستقبل الصناعة الصغيرة فى مصر
١٤	د- متطلبات تنمية الصناعات الصغيرة
١٨	ثانياً: الصناعات الصغيرة والقدرة على التطوير التكنولوجى
١٨	تقديم
٢٢	I بعض الخصائص العامة للمستوى الفنى للإنتاج بالصناعات الصغيرة
٢٤	II تنمية الصناعات المعذية أحد مراحل التطوير الهامة
٢٦	III خاتمة
٢٨	ثالثاً: الإدارة فى الصناعات الصغيرة
٢٨	تقديم
٣٠	I خصائص الإدارة بالصناعات التحويلية الصغيرة
٣٢	II المشكلة الإدارية وانخفاض الإنتاجية
٣٤	III دعم القدرة الإدارية كمدخل لرفع الإنتاجية والتطوير
٣٧	IV خليفة المستثمر المصرى
٣٩	رابعاً: المشروعات الصغيرة وبرامج مكافحة الفقر
٣٩	تقديم
٣٩	I المشروعات الصغيرة وبالغة الصغر ودورها فى الحد من الفقر

٤٢ مفهوم القطاع غير المنظم	II
٤٥ التمويل ودعم القطاع غير المنظم	III
٤٩ خاتمة: المستثمر الصغير أساس النهوض بالصناعات الصغيرة	
٤٩ تقديم	
٤٩ ١ مميزات قطاع الإنتاج الصغير فى المجتمع المصرى	I
٥١ ٢ تعريف المستثمر الصغير	II
٥٣ ٣ المستثمر الصغير ليس بالضرورة رجل أعمال	III
٥٤ ٤ قضية مشروعات الشباب والتحول إلى رجال أعمال	IV
٥٥ خلاصة	
٥٧ سادسا: المستثمر الصغير -- الشروط والمواصفات	
٥٧ تقديم	
٥٧ ١ الانتقال إلى عالم الأعمال	I
٥٩ ٢ شروط نجاح الأعمال الصغيرة	II
٥٩ ٣ إحتياجات ومواصفات المستثمر الصغير	III
٦١ ٤ المتطلبات طويلة الأجل لمراحل النمو والاستقرار والتطوير	IV
٦٢ ٧ القرار الإستراتيجى	V
	مشكلات الصناعة الصغيرة وسبل مواجهتها:	الباب الثانى:
٦٦ ١ أولًا: المعوقات الداخلية أمام تنمية المشروعات الصغيرة	
٦٦ تقديم	
 ١ تحليل للمشكلات التى تقابل الصناعات الصغيرة فى علاقتها	
٦٧ بأجهزة الدولة	
٦٩ ٢ المشكلات المرتبطة بمدى توفر البنية الأساسية	II
٧٠ ٣ " " بتخلف نظم الإدارة	III
٧٢ ٤ " " بسياسة الإصلاح الإقتصادى	IV
٧٢ ٧ مشكلات أخرى	V
٧٥ ثانياً: تكاملية الأداء الصناعى	
٧٥ تقديم	
٧٧ ١ الأسباب التى أدت إلى الموقف الراهن للصناعات الصغيرة	I

٧٧	* عدم التصنيع بفكر صناعي نمطي
٧٨	* غياب المساندة التقنية المتخصصة
٧٨	* إخماسار التوثيق الهندسي للإنتاج
٧٩	* نفشى الأمية التعليمية والمهنية والعصرية
٧٩	* العجز فى التدريب القادر على مسايرة التطورات التكنولوجية ..
٨٠	* إهمال مؤشرات الأداء فى النشاط وتصحيح المسار وتعظيم العائد
٨١	* غياب الأساليب الحديثة فى الإدارة والتخطيط
٨١	* العجز فى مهارات التسويق وتنشيط البيع
٨٢	II تكاملية الأداء الصناعى
	III بعض الجهات وأنشطتها ومهامها المطلوب معايير لقياس الإنجاز فيها
٨٦	وإيجابية وجدية أدائها
	دراسات قطاعية
	الكتاب الثالث:
٨٨	أولاً: الصناعات الصغيرة فى مجال الملابس الجاهزة
٨٨	مقدمة
٨٨	I الوزن النسبى للصناعات الصغيرة فى مجال الملابس الجاهزة
٩٠	II التوزيع الجغرافى للصناعات الصغيرة المنتجة للملابس الجاهزة
٩١	III السماح الأساسية لمجتمع الصناعات الصغيرة فى مجال الملابس الجاهزة ..
٩٣	IV أهم مؤشرات العمالة والإنتاجية والتأديبية
٩٦	V أهم مؤشرات الجوانب الفنية والتكنولوجية
١٠٠	VI أهم مؤشرات فضايا التسويق
	ثانياً: واقع وآفاق تسمية الصناعات الغذائية الصغيرة
١٠٢	تقديم
١٠٣	I هيكل وأهمية الصناعات الغذائية
١٠٥	II الصناعات الغذائية الصغيرة
١١٠	١- الوضع الحالى للصناعات الغذائية الصغيرة
١٢١	٢- أهم المشكلات التى تواجهها الصناعات الغذائية الصغيرة
١٢٢	III الخلاصة
١٢٤	IV المراجع

تقديم:

تمثل هذه الدراسة مجموعة من الأوراق المعدة لمناقشة عناصر مختلفة من سياسة متكاملة لتنمية الصناعات الصغيرة. وتطلق هذه الأوراق من حقيقة أن قطاع إنتاج الصغير هو قطاع غير متجانس وشديد التنوع سواء في المستوى الفنى للإنتاج أو أساليب التسيير والإدارة أو التنوع من محتوى الإنتاج والتوزيع الجغرافى ومدى مقابله لإحتياجات السوق المحلية الضيقة أو الإقليمية أو الوطنية. الخ وتتطلب كل هذه الاختلافات معالجات خاصة محددة.

وتنقسم الدراسة إلى ثلاثة أبواب رئيسية. يعالج الباب الأول بعض قضايا سياسات تنمية الصناعات الصغيرة بما فى ذلك صياغة أهداف عامة لكل قسم من أقسام الإنتاج الصغير بشكل محدد وواضح باعتبار أن تحديد الأهداف هو الأساس فى وضع السياسات والبرامج التفصيلية وتحديد تبعيتها ومن الموطوبه القيام بها. كما تعرض الباب الأول إلى قدرة الصناعات الصغيرة على التطوير وأسلوب هذا التطوير وأشكاله وهنأتم التركيز على الصناعات التحويلية الصغيرة والتي يعمل بها من ١٠ إلى ٤٩ عامل. وارتبط كل ذلك فى الفصل الأول بقضية الإدارة ودورها وأثرها على انخفاض الإنتاجية وسبل رفع الإنتاجية والتطوير. كما ناقش هذا الفصل قضية إختيار ودعم المستثمر الصغير وشروط هذا الدعم وكيفية تحول المستثمر الصغير إلى رجل أعمال بالمفهوم الحديث. هذا وقد أفردت الدراسة مبحثا صغيرا عن القطاع بالغ الصغر ودوره فى إحد من مشكلة الفقر دون التفريط فى الموارد وبالتالي تطرق إلى ضرورة ربط عمليات تنمية هذه المشروعات بـ"التشغيل المنتج" مع شرح وافى لمفهوم القطاع غير المنظم ودراسة لأهم جوانب مشكلة التمويل لهذا القطاع الصغير جدا فى الحجم الواسع جدا فى الانتشار مبينين أهمية تكامل طرق التمويل النظامية وغير النظامية

أما فى الباب الثانى فقط تعرضت الدراسة لبعض المعوقات "الداخلية" أمام تنمية المشروعات الصغيرة إعتماذا على نتائج المسح الميدانى الذى قام به معهد التخطيط القومى بالتعاون مع الجهاز المركزى للمتعنة العامة والإحصاء كجزء من متطلبات بحث الصناعات فى مصر والذى قام به معهد التخطيط القومى بالتعاون مع الجانب المؤسدى. وفى هذا السياق يتوجه فريق البحث بالشكر إلى اللجنة الإشرافية لبحث الصناعات الصغيرة على إتاحة المعلومات والبيانات الضرورية لإتمام هذه الدراسة بشكل مقبول. وقد قدم الباب الثانى مدخلا منظوم متكامل للنظر للصناعات الصغيرة التحويلية باعتبارها جزءا هاما من منظومة الصناعة المصرية وأن أحد أهم أهداف تطوير الصناعة الصغيرة هو ضمان دمجها فى الميكل الصناعى والتسبى العاد

وأخيراً عالج الباب الثالث بعض المشكلات المرتبطة بقطاعات صناعية صغيرة بعينها مع تصورات كحلول مقترحة محددة لبعض المعوقات.

وقد شارك في إعداد هذا البحث كل من الدكتور فتحى الحسيبى الذى أعد الجزء الخاص بالصناعات الصغيرة فى مجال الملابس الجاهزة. كما أعد الدكتور احمد برانية الجزء الخاص بدراسة "واقع وأفاق تنمية الصناعات الغذائية" كما أعد الدكتور أحمد حسين الأستاذ بهندسة عين شمس الجزء الخاص "بتكاملية الأداء الصناعى" وقاد بكتابة رقى الأجزاء الدكتور حسام مندور الباحث الرئيسى لهذه الدراسة.

وأخيراً يتوجه فريق البحث بالشكر الى السيدة لطفية مصطفى لكتابة ومراجعة البحث بشكله المتميز. وكلنا رجاء أن تكون هذه الدراسة مدخلاً لدراسات أكثر عمقاً وشمولاً إن شاء الله.

والله الموفق.....

الباحث الرئيسى

أ.د. حسام مندور

الباب الأول

أوراق في سياسات تنمية الصناعات الصغيرة

أولاً: نحو سياسة لتنمية الصناعات الصغيرة:

تقديم:

إن الهدف من هذه الورقة هو مناقشة إطار عام لسياسة تنمية الصناعات الصغيرة اعتماداً أولاً على تحديد واف لمفهوم الصناعة الصغيرة ودورها في التنمية الاقتصادية، والاجتماعية بوجه عام وفي التنمية الصناعية بوجه خاص وذلك في إطار المستجدات المحلية والعالمية الضاغطة وبما يحقق وضع تنافسي أفضل في المستقبل.

١. قطاع الإنتاج الصغير ومستوياته:

إن قطاع "الإنتاج الصغير" هو أبعد عن أن يكون قطاعاً متجانساً، وبالتالي فهو لا يمثل قطاعاً مستقلاً بذاته، بل أن هناك تنوعاً كبيراً في إنتاجه من السلع والخدمات كما أنه يتوزع جغرافياً على مجال ونطاق واسع كما أن هناك اختلافات كبيرة داخلية سوف نأتي لذكرها. وإذا كان الأمر كذلك فإن دراسته تتطلب البعد عن التحليلات العامة مع التركيز على المعالجات الخاصة المحددة. وإذا كان القطاع الصغير يندرج في مجمله تحت مظلة القطاع غير المنتظم فإننا يمكن بالرغم من ذلك أن نميز ثلاثة مستويات

- ١- الأنشطة أو المشروعات الموجهة للإعاشة.
- ٢- المشروعات الصغيرة جداً بالريف.
- ٣- المشروعات الصغيرة جداً بالحضر.
- ٤- الصناعات الصغيرة.

وفي المستوى الأول، عادة ما يعمل صاحب النشاط دون أن يعتبر نفسه مستثمراً وصاحب عمل وكذلك لا يعتبر نشاطه نشاطاً استثمارياً ولكن كل الجهد منه يجرى للبقاء والمعيشة. وهؤلاء يتم مساعدتهم عادة عن طريق برامج تنمية محلية. وهذه البرامج ذات طبيعة شاملة تتعلق بالخدمات الأساسية من تعليم ورعاية صحية وغذائية وصرف صحي مع أنشطة لتنمية المشروعات وتوليد الدخل.

وتهدف المشاريع هنا لتوليد دخل يسد الإحتياجات الأساسية ويرفع مكانة الإنسان وقيمه.
ومثل هذه البرامج هي برامج مكثفة وطويلة الأجل وبها مهام "مستهلكة للوقت" لأنها تشمل أنشطة عديدة بخلاف تنمية المشروعات.

أما المستوى الثانى: فإن أصحاب الأعمال عادة ما يفهمون معنى الإستثمار وهم مستعدون لإستثمار أموال أو مواد أو اوية أو مهارات أو جهد أو وقت فى أعمالهم كما أن لديهم الإمكانية لإنتاج دخل كاف لمقابلة الإحتياجات الأساسية للأسرة. وتهدف البرامج هنا عادة إلى تكوين مجموعات صغيرة غير رسمية داخل إطار المجتمع المحلى يمثلون ملاكا لأعمال أو مشاريع.

أما مستوى الصناعات الصغيرة ويمكن إعتباره المستوى الثالث. فهنا يظهر المستثمرون الذين لديهم أصول كافية أو لديهم تاريخ إنتمانى (خارج إطار البنوك الرسمية) ولكن يمكن الوصول إليهم عن طريق برامج للبنوك المتخصصة موجهة لهم. وهم وإن كانوا أصغر كثيرا من هؤلاء الذين سبق للبنوك خدمتهم إلا أن لديهم دراية إنتمانية. كما أن لهم مهارات أفضل ورأس مال أكبر.

والصناعات الصغيرة (المستوى الثالث) يمكن تقسيمها أيضا إلى مستويات متعددة ولكن بعضها يندرج تحت أنشطة القطاع غير المنظم. وعلى أى حال يتم تعريف القطاع غير المنظم أحيانا بأنه المشاريع التى يعمل بها خمس عمال فأقل. ولأغراض هذه الورقة يمكن الإعتماد على هذا التعريف. تصبح بذلك المستويات السابق التعاقب عليها كلها مما يندرج تحت القطاع غير المنظم.

وفى الحقيقة فإن برامج دعم الصناعات الصغيرة جدا غالبا ماتأخذ برامج تمويل وعادة ماتكمل ببرامج للدعم الإدارى والرعاية الفنية والتدريب وهى برامج أغلبها مدعم بأموال المساعدات الخارجية.

وتشير آخر التقييمات إلى أن البرامج التى ركزت على القروض الصغيرة جدا كانت أكثر كفاءة من البرامج الأكثر تعقيدا، إذ لاتوجد حتى الآن طرق كفنة من ناحية التكلفة لتقديم الخدمات الفنية للغالبية العظمى من أنشطة القطاع غير المنظم ويبدو أن هذه النظم لم تستحدث بعد.

ان تنوع أقسام الصناعات الصغيرة تجعل قضية وضع الأهداف عملية دقيقة وذلك أن التحديد الواضح والصريح للأهداف هو المدخل لوضع السياسات. وفى القسم الأول وهو الأنشطة الموجهة للمعيشة فإن أهداف الدولة من برامج تمويلية ودعم تتمركز فى توفير قروض صغيرة ميسرة لتمويل عمليات اقتصادية صغيرة فى مجالات الزراعة والتجارة والإصلاح والخدمات بهدف تخفيف عبء الفقر فى المناطق الأشد تعرضا له مع تخفيف حدة البطالة وذلك عن طريق وضع برامج لتنمية الصناعات المحلية. ومثل هذه البرامج يمكن أن تباشر عن طريق الجمعيات الأهلية والريفية.

أما القسم الخاص بالصناعات الصغيرة جدا فإن أهداف السياسة هنا تتمثل فى التركيز على ديمومية مشكلة البطالة فى الأساس مع البحث عن فرص حقيقية لإنشاء مشروعات ذات تأثير تنموى بمعنى ارتباطها أماميا وخلفيا بانشطة أخرى فى المجتمع مع الاهتمام بالتنوع وإعطاء حوافز تساعد على زيادة عدد المشاركين فى كل مشروع سواء كشركاء أو مع الاهتمام بتنمية ملكات العمل الحر ويراعى عند إعداد البرامج تحديد المستفيدين بدقة مع تقديم خدمات متكاملة من التدريب الفنى والإدارى بالإضافة إلى التسهيلات الميسرة من خلال البنوك التجارية.

أما المشروعات الصغيرة الأكثر تطورا وخاصة فى قطاع الصناعات التحويلية فإن الهدف العام للسياسة هو تشجيع قيام ونمو صناعات صغيرة ودعجها مع الصناعات المتوسطة والكبيرة وزيادة كفاءتها وتحويلها جزئيا إلى قطاع مصدر لساع جيدة النوعية مع التركيز على هدف التشغيل.

11 التوجه نحو الصناعات الصغيرة:

1 - إن بحث العلاقة المتبادلة بين الكفاءة والأحجام المختلفة كانت دوما محل دراسة من الاقتصاديين. ومازال هذا التوجه هاما عند مناقشة دور الصناعات الصغيرة فى التنمية. فهل يمكن تبرير -وعلى أساس إقتصادى- سياسة لتنمية الصناعات الصغيرة باعتبارها وسيلة فعالة لتخصيص الموارد. أم يجب الدفاع عنها على أسس إجتماعية فى الأساس وبالذات فيما يخص إمكاناتها فى التشغيل.

وحتى عصر قريب كان الدفاع عن الصناعات الصغيرة أساسه إجتماعى وباعتبارها نشاط يحقق دخول، خاصة فى القطاع غير المنظم فى الدول النامية. وكانت النظرة إلى القطاع الصغير تركز على أنه يفقد القدرة الذاتية على التواجد حيث يرتبط -خاصة فى الصناعات الريفية- بالإنتاج فى القطاع الأولى وخاصة الزراعة. وقد تمت فعلا الصناعات الصغيرة

الريفية تاريخيا بالارتباط باحتياجات الزراعة وطلب السكان للسلع الإستهلاكية وساعد على ذلك فى الماضى العزلة النسبية للمناطق الريفية وصعوبة المواصلات وعدم قدرة القطاع الحديث على إستيعاب فائض العمالة والمنتجات الزراعية فى مصر. وقد تركزت هذه الصناعات مكانيا فى المراكز الحضرية الصغيرة فى قلب الريف أو فى القرى نفسها وتمثلت فى صناعات منزلية حرفية أو فى ورش أو فى مصانع صغيرة تقليدية فى الغالب أو صغيرة حديثة تنتج سلع و/أو خدمات دائمة أو موسمية تعتمد على العمل اليدوى أو الآلات ونادرا على وسائل الإنتاج نصف أوتوماتيكية (مخارط، مفارز، مكابس تشكيل بلاستيك... الخ.) وهى تعتمد وما زالت - بعد تغير هيكل المنتجات - على خامات محلية فى الغالب أو مشتراه من السوق القومى.

وبذلك كان القطاع الصغير يعتبر أداة قيمة لسياسة التنمية وإن كان ليس فى قلب المشكلة. وهذه النظرة تتغير بسرعة الآن حيث ينظر للإنتاج الصغير - كما فى ذلك القطاع الغير منظم - فى اطار عملية التصنيع وظروف التنمية بشكل عام.

٢- ومع نمو هذا القطاع فى مصر - بكل تكويناته - وإنتشاره فى الريف والمدن الصغيرة على مدى محافظات الجمهورية كلها وشهوده تطورات فى هيكله فى الارتباط بعمليات تحديث الزراعة، (الإستغناء شبه التام عن عمليات الدرس بالنورج والتحول إلى ميكنة عمليات الحوث بشكل واسع وميكنة عمليات الري وتغيير مصدر الطاقة فى هذه العمليات من العمل الحيوانى إلى ماكينات تدار بالسولار أو البنزين أو الكهرباء) مع نشأة مراكز صناعية حديثة وسط المناطق الزراعية (المحلة الكبرى للنسيج، فها وإدفينا للصناعات الغذائية، كفر الزيات للزيوت والصابون... الخ) فإنه يمكن الإنطلاق عند معالجة هذا القطاع من المداخل الآتية:

١ إن التركيز الحالى على صياغة وتنفيذ مشاريع صغيرة أو برامج أو سياسات لقطاع الصناعات الصغيرة يجب أن يندمج فى إطار التخطيط للاقتصاد القومى ككل مع الاعتراف بأن هناك علاقات متشابكة هامة لا بد وأن تأخذ فى الحسبان. وبالتالي يصبح التفكير فى موضوع "الإنتاج الصغير" هو جزء من صياغة إستراتيجيات التنمية والتصنيع.

* هناك من الشواهد علمى المستوى العالمى ما يفيد أن التغيرات الهيكلية طويلة الأجل فى أسواق المنتجات مع نمو تكنولوجيا المعلومات سوف تؤثر بشكل كبير على أساليب تنظيم الإنتاج ويحدث حاليا تصميم نظم إنتاج مرنة ونمو فى تنفيذ العمليات الفرعية خارج نشاط المشروع الأصيل بما يسمح بزيادة وأهمية ودور الإنتاج والمنتج الصغير - الحديث - فى النظام الكلى للإنتاج. وباختصار فإن التطورات الحديثة فى السياسات والتكنولوجيا تضع الأساس لدور أكبر للإنتاج الصغير. (إنحاء لزيادة درجة مرونة نظم الإنتاج Flexibility وزيادة درجة التلويح Adaptability لنظم الإنتاج وتقليل مشكلات إعادة ترتيب المعدات Resetting. وتستعمل هذه الطرق حاليا بالذات فى صناعة الموضة فى مجال (الملابس والأحذية).

٣- ويرتبط قطاع الإنتاج الصغير بالصناعة الحديثة والزراعة والتشييد بروابط متفاوتة فهو يشترى المدخلات من الصناعة الحديثة (الغزل مثلا) ولكنه يرودها بالقليل. فممازالت العلاقات ضعيفة وذلك بسبب ضعف الصناعات الغذائية الصغيرة (وهذا أحد أهم أسباب تخلفها الفنى واستقرارها وحمودها عند مستويات متدنية تكنولوجيا) وإعتماد الصناعة الكبيرة والمتوسطة على إستيراد جزء رئيسى من مستلزمات الإنتاج من الخارج (حوالى ٤٠٪) والجزء الأعظم من المعدات وقطع الغيار (حوالى ٩٠٪) وحيث لم تنشأ بعد فى مصر وعلى نطاق واسع صناعات للسلع الرأسمالية والمعدات قد تشجع القيام بسمية صناعات مغذية تتمركز فى المدن الصغيرة أو الكبيرة حول الصناعات الحديثة ومازالت فرص تحقيق ذلك صغيرة.

وإذا كانت الصناعة الكبيرة تمتد الزراعة بالأسمدة والمبيدات والأدوات الزراعية الحديثة خاصة الجرارات ومعدات الري وغيرها فإن دور الصناعات سوف يكون بتوفير المكونات للصناعة الكبيرة وأعمال الصيانة وإنتاج قطع الغيار. (وهناك إنحاء فى إطار سياسة الخصخصة لفصل بقية الأنشطة شبه المستقلة عن الشركات الأم وتأسيس مشروعات صغيرة تدار الشركة الأم بها).

معت بسبب كونها إحدى الآلات لعبية دراسية تعتمد على امتداد نحو ١٩٦٠. قرأ فى ذلك صحيفة سيد بوري "بعض مبادئ الإصلاح (اقتصادي) على (استثمار) حالة (استثمار) اقتصادي جديد من مبادئ إصلاحية". ١٩٩٣ العدد ٤٢١.

صناعات تعتمد على الصغر (بمعنى أنها صناعة واحدة أو تكتملة أو الحكيمة) وهي بعد قليل أسس مؤيد في مشروع حكومات السلع القضي واعدة لا تتمسك بسبب التخصص بدرجة معقدة من شبكة الإنتاج من استثمارات ضخمة (سواء قدرة على امتصاص قدر من العمالة) وهي بعد تعتمد في معظمها من الصناعات الصغيرة، وتكامل بين شكل واسع من الأعمال مع "الخدمات" غير المباشرة، وهي أكثر برودة بالصناعات الحديثة.

ويلاحظ في العقدين الماضيين ظهور الطلب على صناعات خدمية مثل إصلاح السيارات والسلع المعمرة الأخرى وصيانة المعدات الزراعية الحديثة والتي يمكن أن يتحول بعضها إلى صناعات معدنية صغيرة. كما أن تسهيل عملية إنتقال الخامات والعدد والأدوات قد ساهم في نشأة ونمو صناعات جديدة (السجاد والكليم والأثاث الحديثة) في القرى. كما ظهرت إمكانات تسويق بعض الخامات الزراعية (التي كانت محلية بحتة) على المستوى القومى وكذلك الصناعات القائمة على المخرجات الثانوية لهذه الزراعات (لب الورق من قش الأرز) كما أدى إلى تحديث الزراعة وبالذات العمليات الزراعية الرئيسية إلى زيادة إنتاجية العمالة الزراعية وإتجاه فائض العمالة إلى الهجرة أو العمل في المشروعات الصناعية والخدمية الصغيرة.

٤- إذا كانت عمليات التحديث تتم في عشوائية وبسرعة حركت معها بذور عدو الاستقرار (اجتماعيا أيضا) تمثل في تطور سريع لأنماط الاستهلاك وغزو السلع المعمرة وإضمحلال سريع لبعض الصناعات الصغيرة المحلية. فإنها قد جلبت من ناحية أخرى إمكانات كامنة للتطور التكنولوجى والتحديث. ويشير دخول مكونات جديدة فى أسلوب الحياة وأسلوب الإنتاج إلى ضرورة تشجيع صناعات ناشئة وإدخال صناعات جديدة.

٥- وقد تزدى التغييرات فى الطلب إلى إستجابة المنتجين (نظريا) ولكن ضعف المعلومات والتوزيع الجغرافى لهذه الصناعات وضيق الأسواق المحلية يصعب من/ويؤخر عملية الإستجابة مما يتطلب تدخل السلطات المحلية والمركزية لتوجيه سياسات الإستثمار (التخطيط التاشيرى).

إن التطورات الهامة التى تحدث على المسرح العالمى لها تأثير مباشر على مستقبل التنمية الصناعية فى مصر بوجه خاص. فالتنمية التكنولوجية الهائلة وخاصة فى الإعلام والاتصال وتحرير التجارة العالمية داخل الأقاليم المختلفة وفيما بينها، وظهور أقطاب صناعية جديدة فى العالم النامى، وكذلك التطورات التنظيمية الهامة فى مجالات الإنتاج المتمثلة فى ظهور أنظمة الإنتاج المرنة والأنظمة المتكاملة وربط البحث والتطوير بالإنتاج والتسويق... الخ. كل ذلك يؤثر وسوف يؤثر على مسارات التنمية المحلية. وبالنسبة لمصر فهناك ثلاثة آثار هامة للعمولة تتمثل فى الفقد التدريجى للغطاء الحماىى والمعاملة التفضيلية سواء فى الداخل أو فى أسواق التصدير التقليدية، وإرتفاع أهمية الإستثمار الأجنبى المباشر بإعتباره أداة للحصول على رؤوس الأموال والتكنولوجيا وأسواق التصدير ثم أخيرا التهديد بأن تصبح مصر حبيسة

الأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة حيث أن الهيمنة في المستقبل سوف تتركز فى الصناعات المعتمدة على الإلكترونيات والمواد الجديدة والتكنولوجيا الحيوية والكيمائيات الدقيقة وغيرها وبذلك لم يعد يكفى فى الدول النامية ومنها مصر الإعتماد على وفرة المواد الخام أو على رخص الأيدي العاملة فقط فى التنافس فى أى من الصناعات سريعة النمو. وإنما نحن فى حاجة إلى تكامل الموارد الطبيعية مع استخدام التكنولوجيا والعمليات التى تعتمد على كفاءة العمالة الماهرة.

١١١ موقع الصناعات التحويلية الصغيرة فى الاقتصاد المصرى:

أ- توصيف مختصر لهذا القطاع:

١- يبلغ عدد المشروعات الصناعية الصغيرة (وهى التى يعمل بها من ١٠ إلى ٤٩ عامل) فى مصر حوالى ٦٤٠٠ منشأة. ثلثها تقريبا مشروعات لإنتاج الخبز (مخابز) وهى الصناعات التحويلية التى تشرف عليها وزارة الصناعة- عدا الجزء الخاضع لقانون الإستثمار والممثل فى صناعات المدن الجديدة التى يعمل فيها أيضا أقل من ٥٠ عاملا. وتوزع هذه المشروعات على قطاعات الصناعة الثلاثة عشر وهى بالتالى تشمل قطاعات الصناعات الإستهلاكية والسلع الوسيطة وأيضا إنتاج المنتجات المعدنية والماكينات والمعدات.

٢- ان أكثر من ٩٠٪ من منشآت الصناعات الصغيرة التحويلية فى الفئة التى ندرسها (من ١٠ إلى ٤٩ عاملا) هى منشآت تابعة للقطاع الخاص المنظم التقليدى. ونسبة ضئيلة تتبع قانون الإستثمار. وهى بالتالى صناعات (وليس منشآت) قديمة ومستقرة وموزعة على مستوى الجمهورية وتتركز فى الأساس فى الحضر ويتعامل الكثير منها مع الغرف التجارية واتحاد الصناعات. كما تتعامل وبشكل شرعى مع جميع أجهزة الدولة ذات العلاقة (الحكم المحلى، السجل التجارى، الشهر العقارى، التأمينات الإجتماعية... الخ) أى أنها ذات كيانات قانونية ذات تواجد واضح وأغلبها شركات تضامن ٥٣٪ أو منشآت فردية ٢٦٢٪ أو شركات توصية بسيطة ١٢٥٪ وهى مؤسسات تطمح للنمو، ومستوى الدخل المتحقق لأصحابها معتدل أو عال (قياسا بمستويات الدخل السائدة فى المجتمع والقطاعات الأخرى) وتنتج فى أماكن خاصة (مصانع).

٣- تتركز وظائف الإدارة فى يد شخص أو شخصين فى الغالب فى المشروعات التى يعمل بها أقل من ٢٠ عاملا وهى تمثل حوالى ثلثى العدد الكلى للمنشآت (٦٦٪) وعددها ٤٢٢٨

منشأة إذ يقوم المالك بجميع العمليات الإدارية ماعدا الإنتاج الفعلي، وبالتالي فإن عنصر التخصص في الإدارة غير موجود وتنصف هذه الصناعات بإدارة الرجل الواحد.

وبالقطع فإن هؤلاء الملاك ليس لديهم العلم أو الوقت للقيام بكل المهام الإدارية- وهي واسعة جدا- في وقت واحد بما في ذلك جميع الأنشطة المرتبطة بتطوير المنتجات أو العمليات ورفع الإنتاجية وتحسين الجودة- وهم في حالات كثيرة- لم يتحصلوا على تعليم أكبر من التعليم الابتدائي إذ أن نشاطهم قد ارتبطت بهذه الأنشطة.

٤- من الواضح أن الطلب الأساسي لمنتجات هذا القطاع يتحقق من خلال السوق المحلي وبالذات من الطلب الخاص للمستهلكين المحليين للسلع الاستهلاكية والناجئة عن دخول القطاع العالمي في الريف والحضر من أصحاب الدخول المتوسطة والمنخفضة في الأساس والطلب الناشئ عن العلاقات الأمامية والخلفية في مجال الصناعة والزراعة والنقل والسياحة وكذلك طلب الحكومة وقطاع الأعمال (بدرجة أقل كثيرا). ومن الواضح أن أوقاها يتحقق في العلاقة مع الزراعة.

ويشير التحليل إلى أن الطلب يتركز على "محتوى فني وتكنولوجي بسيط" ويتوقف درجة تعقيد المنتجات على إستجابة هذا القطاع لمتطلبات الصناعة الكبيرة والمتوسطة. وتتم الغالبية العظمى لأسواق هذه المشروعات أسواقا محلية ضيقة وتقليدية وبالتالي تفتقد لدوافع التطوير والتحسين وقد يصبح بعضها جزرا معزولة بعيدة عن مجرى التطور العام.

وتشير دراسة لهناء خير الدين وأخرين "السياسة الحمائية وتأثيرها..." نشرت بمجلة مصر المعاصرة إلى أن هيكل التعريفية الجمركية مازال يوفر حماية فعلية كبيرة لجميع الصناعات وأن القطاع الخاص يتمتع بحماية تفوق ما يتمتع به القطاع العام في غالبية السلع الاستهلاكية الأساسية. ويبدو أن هذا قد ساهم في تدنى النوعية. فممازالت النوعية في القطاع الخاص - وهو ما يهمنا - أقل من المستوى العالمي وبالتالي فالأسعار التصديرية أقل كثيرا من الأسعار المحلية كما أن نسبة مستلزمات الإنتاج إلى الناتج مرتفعة كما أن هناك فائض سلعى تام الصنع في بعض القطاعات (المنتجات القطنية الجاهزة، الأحذية الجلدية، الأثاث الخشبي وغيرها).

كما أن القدرة التسويقية نتيجة لصغر حجم المشروعات التي تقوم بالتصدير والخبرة بالدراسات التسويقية تكاد تكون محدودة للغاية. فالمصدر المصرى يعتمد فى الغالب على خبرات شخصية وتجارب خاصة وليس لديه معلومات كافية عن الأسواق الخارجية مع تخلف وضعف الجهود الترويجية التي تبذلها أجهزة تنمية الصادرات.

٥ - إن العمليات الحديثة - من تخطيط الإنتاج ومكان العمل واحترام المواصفات والرقابة على الجودة وتخطيط عمليات الإمداد من ناحية والمخزون من ناحية أخرى مازالت فى الغالبية العظمى من منشآت القطاع التحويلي الصغير وخاصة من ١٠ إلى ٢٠ عامل - فى حاجة إلى تطوير واسع وهى أمور تحتاج إلى دعم ومساعدات فنية أساسية.

٦ - ينعكس الكثير من المشكلات الإدارية ويبلور فى انخفاض الإنتاجية والتي تشمل الخطر الأعظم على بقاء وثمر هذا القطاع فى إطار سوق مفتوح تتعاضم فيه المنافسة. وبالرغم من الطبيعة المحلية لأجزاء واسعة من هذا القطاع إلا أن تغلغل المنافسة وسيادة أنماط استهلاكية جديدة أخذ يهدد العديد من هذه الصناعات وخاصة لضعف الروابط بالقطاعات الاقتصادية الأخرى.

إن عدم إختيار المستوى التكنولوجى المناسب وانخفاض مستوى الجودة والضعف فى نشاط الخدمات الفنية المعاونة وارتفاع تكاليف التشغيل كلها قد أدت إلى انخفاض الإنتاجية وكان لافتقار المصانع الصغيرة لمفاهيم الجودة وتطبيقاتها نتاج من أهمها تسرب إنتاج معيب للسوق أو لإعادة تشغيل المعيب بما يعنى تكلفة إضافية.

٧ - إن المشروعات فى هذا القطاع - غير الخاضعة لقانون الإستثمار بفروعه فى مجالات النسيج والملابس الجاهزة والأخذية والمنتجات الجليدة والصناعات التعدينية ومواد البناء

والحراريات... الخ. قد قامت واستمرت باعتبارها مشروعات عائلية تتوارث المهنة فيها وقد ينضم مستثمرون جدد من أصول حرفية على دراية بالصناعة أو مستثمرون جدد ذو تعلم فنى. وفي جميع الحالات فإن هؤلاء الأفراد هم "أهل السوق" وهم خبرة فنية جيدة فى إطار المتاح من معدات وأساليب عمل وإن كان الإتصال بالحديث فى العالم محدود جدا كما سيأتى شرحه.

أما فى قطاعات الصناعات الصغيرة الحديثة والحاضرة لقانون الإستثمار وخاصة فى المدن الجديدة فإن خلفية المستثمرين هى عادة من المهنيين ذو الخبرة الفنية ومن "خارجى" القطاع العام والذين استطاعوا تكوين مدخرات فردية أو أسرية لبداية عمل صناعى حديث. وهم وإن كانوا يعتمدون فى الغالب على أساليب إدارية أحدث وبشراء الخبرات إلا أن سرعة التطوير ومداه مازالتا محدودتين.

٨ - أما بالنسبة للمشروعات الحاضرة لقانون الإستثمار وعددها ١٧٠ منشأة فقط بنسبة ٢٠,٦٥٪ وهى فى أغلبها تنحيز من حيث الحجم إلى الفئة الأكبر (من ٤٠-٤٩ عامل) وتستعمل أساليب إنتاج حديثة، وتشير إحدى الدراسات إلى أن حجم رأس المال للعامل يصل إلى ٥٠ ألف جنيه مصرى (١٩٩٢) مقابل ٣٢ ألف جنيه تحمل الصناعات التحويلية وذلك فى الصناعات القائمة فى مدينة العاشر من رمضان ومع ذلك فإن هذه المصانع لا تخصص أى نسبة من ميزانيتها لنفقات البحث والتطوير (المصانع التى تخصص نسبة للبحوث تصل ما بين ١-٣٪ من نفقات التشغيل هى غالبا شركات مشتركة مع شريك أجنبى أو فروع لشركات أجنبية) وقد أدت سياسات الإصلاح الإقتصادى من عام ١٩٨٧ إلى ١٩٩٢ إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج بنحو ٢٠٪ فى المتوسط وإلى انخفاض المبيعات بحوالى ٣٠٪. ونظرا لعجز المنتجين عن نقل هذا الارتفاع فى التكلفة إلى المستهلك حيث بلغ متوسط ارتفاع الأسعار ١٠ إلى ١٢٪ فقط وانعكس ذلك على انخفاض هامش الربح بمتوسط بلغ حوالى ٣٠٪. ولكن هذا الوضع أدى - فى حالات عديدة - إلى الإهتمام بتحسين جودة المنتجات حماية لأوضاعهم فى السوق ائخلى والخارجى وإتجاه كثير من المشروعات إلى البحث عن الوسائل والسبل التى تكفل تخفيض التكلفة.

ب- مؤشرات لمواقع الصناعات الصغيرة في الإقتصاد المصرى^١ :
تشكل الصناعات الصغيرة (١٠ إلى ٤٩ عامل) نسبة كبيرة من عدد منشآت قطاع
الصناعة التحويلية بلغت حوالى ٧٦٪ من إجمالى عدد المنشآت الصناعية فى
١٩٩٣/٩٢ (٦٤٪ من المنشآت يعمل بها ١٠ - ٢٤ عامل).

تتمركز الصناعات الصغيرة بدرجة عالية فى صناعة المواد الغذائية والمشروبات
والشعير، صناعات الغزل والنسيج والملابس والجلود، صناعات الحامات التعدينية غير
المعدنية، صناعة الخشب والمنتجات الخشبية وهى صناعات يغلب عليها طابع
الصناعات الاستهلاكية وذات محتوى فنى وتكنولوجى منخفض.

يعمل فى الصناعات الصغيرة حوالى ١٢٢ ألف عامل (بحسب المسح الذى قام به معهد
التخطيط القومى بالتعاون مع الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء) تمثل حوالى
١١٪ من إجمالى العاملين فى قطاع الصناعات التحويلية وهو رقم متواضع جدا.

يلعب نصيب الصناعات الصغيرة من القيمة المضافة للصناعات التحويلية حوالى
٩٪ (١٩٩٣) فقط وهى أيضا نسبة متواضعة جدا.

وأخيرا فإن نسبة مساهمة الصناعات الصغيرة فى الصادرات هى نسبة يمكن إهمالها
لقوط نواضعها (٣٥,٠٪ لعام ١٩٩٣).

المؤشرات السابقة تشير إلى أن حجم ودور الصناعات الصغيرة التحويلية مازال متواضعا جدا
سواء فى حجم المساهمة فى القيم المضافة أو العمالة أو الصادرات. كما يشير التحليل فى النقاط
السابقة إلى أن المحتوى الفنى والتكنولوجى لهذه الصناعات مازال منخفضا. وكل ذلك يجعلنا نصل إلى
نتيجة مؤداها أن الصناعات الصغيرة - بالمفهوم الحديث للكلمة - لم تلعب بعد دورا حقيقيا فى التنمية
بالرغم من الحاجة الموضوعية لذلك.

^١ بيانات مأخوذة من المادة بروتوكول الاجتماع السنوى للصناعات الصغيرة فى الإقتصاد المصرى، ورقة مقدمة من معهد
التخطيط القومى، القاهرة، ١٩٩٧.

ج - مستقبل الصناعة الصغيرة في مصر:

بالرغم من أن للصناعة الصغيرة خصائص ومعالم خاصة تحتاج إلى تناول منفرد، وبالرغم من أن دورها يتزايد بشكل موضوعي في جميع الإقتصاديات، إلا أنها تؤثر وتتأثر بالسياسات الكلية وخاصة بالتطورات في القطاع الصناعي بوجه عام. ونحن نعتقد أن مستقبل الصناعة الصغيرة سوف يتوقف بدرجة كبيرة على الإستراتيجية ثم السياسات التي تتبناها وسوف تتبناها الدولة للتنمية الصناعية بوجه عام ولدعم الصناعات الصغيرة ودورها بوجه خاص.

١ - كان المحرك الرئيسي للنمو الإقتصادي منذ بدء تطبيق سياسة الإنفتاح الإقتصادي هو الزيادة المضطردة في الإنفاق الخلى النقدي الذي ارتفع لينمو بحوالى ١٥ مثلاً من منتصف السبعينات وحتى نهاية الثمانينات (مع ضغوط تضخمية واضحة) في حين أن نمو الناتج الحقيقى قد بلغ ثلاثة أمثال تقريباً. وقد تم سد الفجوة بين الطلب والعرض الخلى من خلال زيادة صافية فى الواردات وارتفاع عام فى مستوى الأسعار. وقد أدى نمو الطلب الخلى إلى تحفيز النمو فى الإستثمار الصناعى الخاص وزيادة مساهمة هذا القطاع فى الإستثمار الناتج. وكان التوجه العام للصناعة الناشئة داخلياً للإستفادة من الزيادات الكبيرة فى حجم الطلب (وتغير هيكله أيضاً).

٢ - ويتخذ الدولة لسياسة ضغط الإنفاق بعد ١٩٩١ (إدارة الطلب) أصبح الإنفاق الخلى يتسم بالإنكماش وبالتالى إنكمش الطلب الخلى وتعرضت الصناعة الناشئة وخاصة الجديدة إلى مصاعب حقيقية، وإذا كان الإحلال محل الواردات يمثل مصدراً لنمو الصناعة (ومازال قدر من النمو سوف يعتمد على إحلال الواردات فى المستقبل)، إلا أنه فى ظل سياسات التحرير لا بد وأن يتم فى إطار أسواق محلية حرة وتنافسية. ولما كانت إمكانيات تشجيع النمو عن طريق سياسات توسع إدارة الطلب قد أصبحت محدودة على الأقل فى المستقبل المنظور. (وإن كانت لم تستنفذ وسنأتى لذلك) فقد أصبح من المتعين أن يعتمد النمو الصناعى بوجه خاص على إدارة العرض وتحقيق درجة أعلى من الكفاءة الإقتصادية والتنافسية فى الإنتاج والصناعة المصرية تخرج من مرحلة إنكماش الطلب بطاقات عاطلة كبيرة (تشغيلها يسبب عامل هام لنمو الناتج) وارتفاع فى تكاليف الإنتاج وتدنى النوعية فى العديد من الحالات.

٣- ويمكن تلخيص أهم المشكلات التي تواجه الصناعة المصرية (القائمة) بما في ذلك الصناعات الصغيرة في الآتي:

- نقص الطلب اعللى بسبب السياسات الإنكماشية.
- ارتفاع نسبة مستلزمات الإنتاج المستوردة إلى إجمالي المستلزمات والإعتماد شبه الكامل على استيراد معدات الإنتاج.
- ارتفاع نسبة تكلفة الطاقة إلى تكلفة التشغيل الكلية في بعض القطاعات (السيراميك والحرف، الألمنيوم، بعض الصناعات الكيماوية).
- ضعف القدرة التنافسية (في السوق المحلي والخارجي).
- تحميل المنتج المصري بأعباء كثيرة (سياسات الضرائب والرسوم وما في حكمها بمعدلات أعلى من ظروف دول منافسة في جنوب شرق آسيا).
- اختلال الهياكل التمويلية، انخفاض الربحية، العمالة الزائدة في قطاع الأعمال العام الصناعي.

٤- مع تحرير التجارة الخارجية فإن الصناعة المصرية مطالبة بأن "توفق" أوضاعها بالسرعة الواجبة تجاهه المتغيرات الجديدة حتى تستطيع المنافسة في الأسواق المحلية والتوجه للتصدير مع التوسع وهو يلقي أعباء هامة على جهاز الدولة لتوفير المناخ المناسب لرفع القدرة التنافسية بما في ذلك توفير خدمات أساسية (التدريب، الرقابة على الجودة والمواصفات، توفير الأراضي، الخدمات الإستشارية، المعلومات، دراسات المشروعات والسوق) وتطوير البنية المؤسسية (إصلاح اشريعي، ضرائبي، تنظيمي... الخ) مع وضع تصور لأسلوب حماية الإنتاج الوطني في الأجل القصير وبما لا يتعارض مع أساسيات التحرير الإقتصادي والتزامات مصر في إتفاقيات الحيات. ثم أخيرا توفير مناخ إستثماري جيد بما في ذلك تنشيط البورصة وسوق المال لجذب الإستثمارات الخاصة المحلية والخارجية وبالذات في المجال الصناعي.

٥- مصادر النمو المحتملة تتمثل في:

- أ- مقابلة الطلب الوسيط، ويتطلب ذلك تشجيع القطاع الخاص (بأساليب غير مباشرة) على الإستثمار في توسيع قاعدة مستلزمات الإنتاج والصناعات المغذية في مجالات منها:

- الصناعات المغذية لصناعة السيارات.

- صناعة المكونات الإلكترونية للصناعات Electrotechnical and Electronics .

- الصناعات الهندسية المرتبطة بتوفير متطلبات المكنسة الزراعية ومعدات ضرب الأرز والمطاحن وغيرها.
- صناعة المواسير (مدخلات الزراعة، البنية الأساسية) وهي صناعة تحتاج إلى إستثمارات كبيرة قد يكون للدولة دور في إنشائها مع طرح أسهم عامة للإكتتاب وتلعب الدولة دور "الحاضنة".
- بعض الصناعات الكيماوية (كيماويات المنظفات، الأصباغ، الأحبار، كيماويات دوائية، كيماويات المعامل).
- معدات توليد الطاقة ونقلها ومعدات سفلة الطرق والنقل.
- التوسع في صناعات مواد البناء وبعض الصناعات الغذائية (التعليف والتعبئة).

إذ تبلغ قيمة الواردات الإستثمارية في ١٩٩٤/٩٣ حوالي تسعة مليارات جنيه مصرى يمكن تخفيضها بتعميق التصنيع ائلى ومقابلة الطلب الوسيط.

- ب- مقابلة الطلب النهائى بالتوسع فى بعض الصناعات الإستهلاكية للسوق ائلى والتصدير:
 - صناعة الملابس الجاهزة (للتصدير أساسا).
 - صناعة التعليب (فاكهة، مربات، خضروات) للتصدير والسوق ائلى.
 - تحريك الطلب ائلى بخفض سعر الفائدة وتحريك المدخرات للتوجه إلى الإستثمار أو حتى الإستهلاك مع رفع تدريجى للدخول النقدية مع تحمل قدر من الضغوط التضخمية.

ج- الإستفادة القصوى من الطاقات العاطلة وتعميق العلاقات بين القطاعات وإخصائها لأطر قانونية خاصة بالتعاقد وإحترامه ما بين شركات قطاع الأعمال العام ودعم قطاع الأعمال العام بعلاج مشاكل المديونية والخلل فى الهياكل التمويلية وإجراء تغييرات جوهرية فى الإدارة والتنظيم ونظم التسويق وذلك للعمل فى أسواق تنافسية مفتوحة.

- د- دعم الصناعات الصغيرة وخاصة المغذية (توفير الأرض والتمويل والدراسات الجادة) فى إطار مفهوم تنسوى واضح وتوفير ضمانات التعاقدات طويلة الأجل (يمكن إيجاد حلول تشريعية هنا) مع المشروعات الكبيرة وتوفير خدمات الإرشاد الفنى والمعلومات ودراسات السوق من جانب هيئات تابعة للدولة مع تدريب جيد لأصحاب هذه المشروعات ولو على حساب الدولة سواء كانوا من الشباب أو غيرهم (تدريب فنى وإدارى وتسويقى).

- ٦- متطلبات تنمية الصناعات الصغيرة:
- ١ ضمان الإمداد بالمدخلات الرئيسية.
 - ٢ دعم تطوير المنتجات وأساليب الإنتاج وذلك بالاستعانة بمراكز البحث والجامعات ومراكز تطوير الإنتاجية ومراكز الخدمات (إذا وجدت).
 - ٣ تطوير المواصفات والمقاييس.
 - ٤ دعم منظمات القطاع غير المنظم (الإتحادات، التعاونيات... الخ).
 - ٥ مساهمة الدولة في تدريب العمالة وحماية الصناعات الثقافية من الإندثار.

ويمكن بوجه عام تقسيم الصناعة الصغيرة حسب نوعها واحتياجها من الدعم ومتواها الفنى

الى الاتى:

- ١- صناعات إما تقليدية تنتج سلعا إستهلاكية ضرورية على مستوى معقول من الجودة أو ذات قيمة فنية وثقافية وأسعارها منافسة.
- ٢- أو صناعات تنتج سلعا إستهلاكية ضرورية على مستوى منخفض من الجودة وهى صناعات يمكن تطويرها.
- ٣- صناعات تنتج سلعا إستهلاكية ضرورية ويقل الطلب عليها نتيجة لتغير أساليب الحياة والأذواق وهى صناعات إما أن تتطور لتنتج منتجات عصرية أو تترك لتتصفى.
- ٤- صناعات يضمم الطلب على منتجاتها لتغير أساليب الإنتاج وتطور النشاط الزراعى (النجار البلدى وضممور الطلب على السواقى والخارث والأبواب البلدية والضباب... الخ) ويمكن تطور هذه الأنشطة (إعادة تأهيل وتدريب تحويلي) لتتمشى مع الطلب المعاصر وتتنولى عمليات الصيانة للمعدات الحديثة.
- ٥- صناعات ناشئة موجهة للسوق القومى وهى تحتاج لإشراف فنى يهدف إلى المحافظة عليها وتحسين الجودة وذلك تصميم منتجات جديدة لإشباع أذواق مختلفة وتحتاج إلى دعم تسويقي.
- ٦- صناعات ناشئة تحتاج إلى دعم وحماية من المنافسة الشديدة كما تحتاج للتوجيه عن طريق توفير خدمات التدريب والإرشاد الصناعى (مثلا إنتاج قطع الغيار).
- ٧- صناعات تتوفر لها مقومات النجاح محليا ولكنها مهملة نتيجة لغياب العمالة المدربة وتحتاج لعوامل جذب لمنعها من الهجرة (كليم أسيوط).

٨- صناعات مغذية للصناعات الكبيرة وخاصة لقطاعات السلع الرأسمالية الزراعية وصناعة الغزل والنسيج. الصناعات الهندسية وهو أمر يحتاج إلى خطة قومية شاملة ودراسات متعمقة وقدرة على التصور المستقبلي في إطار سياسة صناعية شاملة وتوقع بمستقبل عملية التصنيع في مصر في إطار المتغيرات المحلية والدولية.

ويشير التصنيف السابق إلى أهمية تحديد وتعميم أساليب للدعم تصلح للتطبيق على مجموعات كاملة من الصناعات المتشابهة والمتقاربة في صفاتها (كما يحدث في الإرشاد الزراعي مثلا).

إن تنوع أقسام الصناعات الصغيرة تجعل قضية وضع الأهداف عملية دقيقة. فيمكن الإنطلاق من أهداف عامة (generic) ولكنها لن تكون كافية في الظروف المصرية. إذ أن التحديد الواضح والصريح للأهداف هو المدخل لوضع سياسات متكاملة. ونقترح أولا تحديد الهدف الرئيسي لكل قسم من أقسام المشروعات الصغيرة السابق الإشارة إليه.

وإذا بدأنا بالقسم الأول وهو الأنشطة الموجهة للمعيشة "survival" فإن الهدف يمكن أن يصاغ بالشكل التالي:

"تهدف الدولة إلى توفير قروض ميسرة لتدويل عمليات إنشاء أنشطة اقتصادية صغيرة في مجالات الزراعة والتجارة والإصلاح والخدمات الأخرى وذلك بهدف تخفيف عبء الفقر في المناطق الأشد تعرضا له مع تخفيف حدة البطالة وذلك عن طريق وضع برامج لتسمية المجتمعات المحلية".

وتعمل الحكومة بالتالي على مساعدة الأفراد على إنشاء مشروعات صغيرة مدرة للدخل لهم ولأسرهم من خلال توفير الائتمان الميسر للنشاطات الفردية المنتجة.

ومثل هذه البرامج يمكن أن تباشر من خلال جمعيات الأسر المنتجة والجمعيات الأهلية والريفية.

أما القسم الثاني والثالث والخاص بتشجيع قيام مشروعات صغيرة جدا في الريف والحضر فإن أهداف السياسة هنا تتمثل في التركيز على مقاومة البطالة والبحث عن فرص حقيقية لإنشاء

مشروعات ذات تأثير تنموي مع الإهتمام بالتنوع ويمكن أن تصاغ أهداف السياسة هنا بالشكل التالي:

"تهدف الدولة إلى تنمية ملكات العمل الحر لدى المواطنين وتشجيعهم على إقامة مشروعات جديدة صغيرة أو تطوير مشروعاتهم القائمة وذلك بهدف إيجاد فرص عمل جديدة وتوفير سلع وخدمات ذات نوعية جيدة ومطلوبة بشكل مباشر كسلع نهائية أو كسلع وسيطة".
ويراعى عند إعداد البرامج تحديد المستفيدين بدقة من بين صغار المستثمرين والحرثيين الجدد على أن تقدم لهم خدمات متكاملة من التدريب الفنى والإدارى بالإضافة إلى التسهيلات الائتمانية الميسرة من خلال البنوك التجارية.

أما القسم الرابع والخاص بالصناعات التحويلية الصغيرة وهى المشروعات التى يعمل بها من ١٠-٤٩ عاملاً فإن مستقبلها يتوقف على مدى ارتباطها بشكل عضوى بالنشاط الإقتصادى والصناعى وهى تمثل جزءاً هاماً من السياسة الصناعية ككل وفى هذا المجال فإن المطلوب ذو شقين:
الشق الأول: هو دعم وتطوير الصناعات القائمة.

الشق الثانى: هو تنمية وإستحداث آليات جديدة لتشجيع الصناعات الجديدة والمغذية.

والشق الأول يتطلب تحسين النوعية وتطوير أساليب الإنتاج وطرقه وتطوير جميع العمليات الإدارية. أى باختصار الانتقال من الفكر الحرفى إلى الفكر الصناعى المنظم وهو ما يحتاج إلى دعم وإرشاد فنى وإدارى موجه ومركز.

أما الشق الثانى فيحتاج إلى ترويج لأفكار جديدة وخلق إطار قانونى مناسب للتعاقبات طويلة الأجل مع المشاريع الكبيرة.

ويمكن فى هذا لسياق وضع الهدف العام للسياسة بالشكل التالى:

"إن الدولة تهدف إلى تشجيع قيام ونمو الصناعات الصغيرة ودمجها مع الصناعات المتوسطة والكبيرة وزيادة كفاءتها وتحويلها جزئياً إلى قطاع مصدر لسلع مرتفعة الجودة".

ويتفرع عن هذا الهدف مجموعة واسعة من السياسات التشريعية والتدريبية والتمويلية والتسويقية والدعم الفنى والإرشاد وغيرها.

ثانياً: الصناعات الصغيرة والقدرة على التطوير التكنولوجي

تقديم:

إن دراسة العلاقة المتبادلة بين الكفاءة والأحجام المختلفة كانت دوماً محل دراسة من الاقتصاديين. وما زال هذا التوجه هاما عند مناقشة دور الصناعات الصغيرة في التنمية. فهل يمكن تبرير - وعلى أساس اقتصادي - سياسة لتنمية الصناعات الصغيرة باعتبارها وسيلة لتخصيث الموارد. أم يجب الدفاع عنها على أسس إجتماعية في الأساس وبالذات فيما يخص إمكاناتها في التشغيل.

وحتى عصر قريب كان الدفاع عن الصناعات الصغيرة أساسه إجتماعي باعتبارها نشاط يحقق دخول. خاصة في القطاع غير المنظم في الدول النامية. وكانت النظرة الى القطاع الصغير تركز على أنه يفتقد القدرة الذاتية على التواجد حيث يرتبط خاصة في الصناعات الريفية - بالإنتاج في القطاع الأولي وخاصة الزراعة. وقد تمت فعلا الصناعات الصغيرة الريفية تاريخيا بالإرتباط باحتياجات الزراعة وطلب السكان للسلع الاستهلاكية وساعد على ذلك في الماضي العزلة النسبية للمناطق الريفية وصعوبة المواصلات وعدم قدرة القطاع الحديث على إستيعاب فائض العمالة والمنتجات الزراعية في مصر. وتند تركزت هذه الصناعات مكانيا في المراكز الحضرية الصغيرة في قلب الريف أو في القرى نفسها وتمثلت في صناعات منزلية حرفية أو في ورش أو مصانع صغيرة تقليدية فسي الغالب أو صغيرة حديثة تنتج سلع و/أو خدمات دائما أو موسمية إعتمدت على العمل اليدوي أو الآلات ونادرا على وسائل الإنتاج نصف أوتوماتيكية (مخارط، مفارز، مكابس تشكيل بلاستيك.. الخ) وهي تعتمد ومازالت - بعد تغير هيكل المنتجات - على خدمات محلية في الغالب أو مشتراه من السوق القومي.

وبذلك كان القطاع الصغير يعتبر أداة قيمة لسياسة التنمية وإن كان ليس في "قلب" المشكلة. وهذه النظرة تتغير بسرعة الآن حيث ينظر للإنتاج الصغير - بما في ذلك القطاع الغير منظم - في إطار عملية التصنيع وظروف التنمية بشكل عام.

ومع نمو هذا القطاع في مصر - بكل تكويناته - وإنتشاره في الريف والمدن الصغيرة على مدى محافظات الجمهورية كلها وشهودة تطورات في هيكله في الإرتباط بعمليات تحديث الزراعة،

(الإستغناء شبه التام عن عمليات الدريس بالنورج والتحول إلى ميكنة عمليات الحرث بشكل واسع وميكنة عمليات الري وتغيير مصدر الطاقة في هذه العمليات من العمل الحيوانى إلى ماكينات تدار بالسولار أو البنزين أو الكهرباء) مع نشأة مراكز صناعية حديثة وسط المساطق الزراعية (المحلة الكبرى للنسيج، قها وإدفينا للصناعات الغذائية، كفر الزيات للزيوت والصابون... إل) فإنه يمكن الإنطلاق عند معالجة هذا القطاع من المداخل الآتية:

إن التركيز الحالى على صياغة وتنفيذ مشاريع صغيرة أو برامج وسياسات لقطاع الصناعات الصغيرة يجب أن يندمج فى إطار التخطيط للإقتصاد القومى ككل مع الاعتراف بأن هناك علاقات متشابكة هامة لا بد وأن تأخذ فى الحسبان. وبالتالى يصح التفكير فى موضوع "الإنتاج الصغير" هو جزء من صياغة إستراتيجيات التنمية والتصنيع.

إن "قطاع الإنتاج الصغير" هو أبعد عن أن يكون قطاعا متجانسا وبالتالى فهو لا يمثل قطاعا مستقلا بذاته بل إن هناك تنوعا كبيرا فى إنتاجه من السلع والخدمات كما يتوزع إقليميا على مجال ونطاق واسع كما أن هناك إختلافات كبيرة داهلة فى المستوى الفنى للإنتاج. وإذا كان الأمر كذلك فإن دراسته تتطلب البعد عن التحليلات العامة مع التركيز على المعالجات الخاصة المحددة.

هناك من الشواهد على المستوى العالمى ما يفيد أن التغيرات الهيكلية طويلة الأجل فى أسواق المنتجات مع نمو تكنولوجيا المعلومات سوف تؤثر بشكل كبير على أساليب تنظيم الإنتاج ويحدث حاليا تصميم نظم إنتاج مرنة ونمو فى تنفيذ العمليات الفرعية خارج نطاق المشروع الأسمى بما يسمح بزيادة وأهمية ودور الإنتاج والمنتج الصغير - الحديث - فى النظام الكلى للإنتاج. وباختصار فإن التطورات الحديثة فى السياسات والتكنولوجيا تضع الأساس لدور أكبر للإنتاج الصغير. (اتجاه لزيادة درجة مرونة نظم الإنتاج Flexibility وزيادة درجة التطوير Adaptability لنظم الإنتاج وتقليل مشكلات إعادة ترتيب المعدات Resetting. وتستعمل هذه الطرق حاليا بالذات فى صناعة الموضة فى مجال الملابس والأحذية).

ويرتبط قطاع الإنتاج الصغير بالصناعة الحديثة والزراعة والتشييد بروابط متفاوتة فهو يشترى المدخلات من الصناعة الحديثة (الغزل مثلا) ولكنه يزودها بالقليل. فممازالت العلاقات ضعيفة وذلك بسبب ضعف الصناعات المغذية الصغيرة (وهذا أحد أهم أسباب تخلفها الفنى وإستقرارها وضمودها

عند مستويات متدنية تكنولوجياً وإعتماد الصناعة الكبيرة والمتوسطة على إستيراد جزء رئيسي من مستلزمات الإنتاج من الخارج (حوالي ٤٠٪) والجزء الأعظم من المعدات وقطع الغيار (حوالي ٩٠٪)١، وحيث لم تنشأ بعد في مصر وعلى نطاق واسع صناعات للسلع الرأسمالية والمعدات قد تشجع القيام لتنمية صناعات معدنية ٢ تتمركز في المدن الصغيرة أو الكبيرة حول الصناعة الحديثة فإن فرص تحقيق ذلك مازالت صغيرة.

وإذا كانت الصناعة الكبيرة تمد الزراعة بالأسمدة والمبيدات والأدوات الزراعية الحديثة خاصة الجرارات ومعدات الري وغيرها فإن دور الصناعات الصغيرة سوف يكون بتوفير المكونات للصناعة الكبيرة وأعمال الصيانة وإنتاج قطع الغيار. (وهناك اتجاه في إطار سياسة المخصصة لفصل بقية الأنشطة شبه المستقلة عن الشركات الأم وتأسيس مشروعات صغيرة تمد الشركة الأم بها).

ويلاحظ في العقدين الماضيين ظهور الطلب على صناعات خدمية جديدة مثل إصلاح السيارات والسلع المعمرة الأخرى وصيانة المعدات الزراعية الحديثة والتي يمكن أن يتحول بعضها إلى صناعات معدنية صغيرة. كما أن تسهيل عمليات إنتقال الخامات والعدد والأدوات فقد ساهم في نشأة ونمو صناعات جديدة (السجاد والكليم والأثاث الخيشة) في القرى. كما ظهرت إمكانيات تسويق بعض الخدمات الزراعية (التي كانت محمية بحته) على المستوى القومي وكذلك الصناعات القائمة على المخرجات الثانوية لهذه الزراعات (لب السورق من قش الأرز...) كما أدى تحديث الزراعة وبالذات العمليات الزراعية الرئيسية إلى زيادة إنتاجية العمالة الزراعية وإتجاه فائض العمالة إلى المحجرة أو العمل في المشروعات الصناعية والخدمية الصغيرة.

وإذا كانت عمليات التحديث تتم في عشوائية وبسرعة حركت معها بدور عدم الإستقرار (اجتماعيا أيضا) تمثل في تطور سريع لأنماط الإستهلاك وغزو السلع المعمرة وإضمحلال

١- بحث سيد مكيون لاجسي للأليات لعبة دور صبة للعهد من رمضان ١٩٤٤. تقرير ذلك سميحة لسيد مكيون. "بعض مساهمة لإصلاح لإقتصادى على إستثمار" مجلة لإستثمار القسدى جديس للعهد من رمضان" مصر، نوفمبر، ١٩٩٣ العدد ٤٣٢.

٢- صناعات معدنية يمكن لغير إيبا على أنها صناعة لأحواذ كالمكببة وهي بعد إنتل أسس مؤثر في مجموع مكونات المنتج النهائي وعادة لا تقسم حسب التخصص بل درجة معدنة من شبكة والإنتاج من إستثمارات صحمة مساهمة في إنتشار قدر من العمالة وهي بعد إنتل في حتمت من صناعات صغيرة والتكامل فيها بشكل واضح. وقد إعتبر مع ذلك إحصائياً من إحصاءات الصناعة وهي أكثر إحصاءات بالصناعات عسسية.

سريع لبعض الصناعات الصغيرة المحلية، فإنها قد جلبت من ناحية أخرى إمكانات كامنّة للتطور التكنولوجي والتحديث. ويشير دخول مكونات جديدة في أسلوب الحياة وأسلوب الإنتاج إلى ضرورة تشجيع صناعات ناشئة وإدخال صناعات جديدة.

وقد تؤدي التغييرات في الطلب إلى إستجابة المنتجين (تقريباً) ولكن ضعف المعلومات والتوزيع الجغرافي لهذه الصناعات وضيق الأسواق المحلية يصعب من/ويؤخر عملية الإستجابة مما يتطلب تدخل السلطات المحلية والمركزية لتوجيه سياسات الإستثمار (التخطيط التأسيري) وفي جميع الأحوال فعلى الأجهزة الإشرافية توفير المتطلبات التالية لتنمية هذا القطاع وتحديثه:

- ١ ضمان الإمداد بالمدخلات الرئيسية.
- ٢ دعم عمليات تطوير المنتجات وأساليب الإنتاج وذلك بالإستعانة بمركز البحث والجامعات ومراكز تطوير الإنتاجية ومراكز الخدمات (إذا وجدت).
- ٣ تطوير المواصفات والمقاييس.
- ٤ دعم منظمات القطاع غير المنظم (الجمعيات، الإتحادات، التعاونيات... الخ).
- ٥ مساهمة الدولة في تدريب العمالة وحماية الصناعات الثقافية من الإنتشار.

تقسيم الصناعة الصغيرة حسب نوعها ودرجة احتياجاتها من الدعم:

- ١ - صناعات إما تقليدية تنتج سلعاً إستهلاكية ضرورية على مستوى معقول من الجودة أو ذات قيمة فنية وثقافية وأسعارها منافسة.
- ٢ - صناعات تنتج سلعاً إستهلاكية ضرورية على مستوى منخفض الجودة وهي صناعات يمكن تطويرها.
- ٣ - صناعات تنتج سلعاً إستهلاكية ضرورية ويقبل الطلب عليها نتيجة لتغير أساليب الحياة والأذواق وهي صناعات إما أن تطور لتنتج منتجات جديدة أو تترك لتتصفى.
- ٤ - صناعات يضمم الطلب على منتجاتها لتغير أساليب الإنتاج وتطور النشاط الزراعي (التجار البلدي وضمم الطلب على السواقي والمحاريث والأبواب البلدية والضباب... الخ) ويمكن تطور هذه الأنشطة (إعادة تأهيل وتدريب تحويلي) لتتمشى مع الطلب المعاصر وتتولى عمليات الصيانة للمعدات الحديثة.

١ قورن في ذلك حجة برغم توصي "الصناعات الصغيرة ودورها في تنمية لبلدية لبلدي حديثاً" ورقة عمل مقدمة لمؤتمر لبلدي حديث، لأمان والمستقبل، مدينة حراة، ستمبر ١٩٨٧.

٥- صناعات ناشئة موجه للسوق القومي وهى تحتاج لإشراف فنى يهدف إلى المحافظة عليها وتحسين الجودة وكذلك تصميم منتجات جديدة لإشباع أذواق مختلفة وتحتاج إلى دعم تسويقي.

٦- صناعات ناشئة تحتاج إلى دعم وحماية من المنافسة الشديدة كما تحتاج للتوجيه عن طريق توفير خدمات التدريب والإرشاد الصناعى (مثلا إنتاج قطع الغيار...).

٧- صناعات تتوفر لها مقومات النجاح محليا ولكنها مهملة نتيجة لغياب العمالة المدربة وتحتاج لعوامل جذب لمعها من الهجرة (كليم أسيوط).

٨- صناعات مغذية للصناعات الكبيرة وخاصة لقطاعات السلع الرأسمالية الزراعية وصناعة الغزل والنسيج والصناعات الهندسية وهو أمر يحتاج إلى خطة قومية شاملة ودراسات متعمقة وقدرة على التصور المستقبلى فى إطار سياسة صناعة شاملة وتوقع بمستقبل عملية التصنيع فى مصر فى إطار المتغيرات المحلية والدولية.

ويشير التصنيف السابق إلى أهمية تحديد وتصميم أساليب للدعم تصلح للتطبيق على مجموعات كاملة من الصناعات المتشابهة والمتقاربة فى صفاتها (كما يحدث فى الإرشاد الزراعى مثلا).

بعض الخصائص العامة للمستوى الفنى للإنتاج بالصناعات الصغيرة:

١- إن التغيير الدائم للمنتجات والخدمات والتصميم التى سوف يستمر بخطى متسارعة على المستوى العالمى يمثل التهديد الأساسى لبقاء المصنع الصغير الذى ينتج سلعا إستهلاكية أو وسيطة حديثة وبدون الوصول إلى قدرة فنية وتصميمية تساهم فى تطوير المنتجات والعمليات (إذ أمكن) فإن أعمار هذه المشاريع سوف تكون قصيرة بالضرورة.

٢- فى المشروعات الصغيرة الخاضعة لقانون الإستثمار (وهو عدد محدود يصل إلى حوالى ١٧٠ مصنعا بها من ١٠-٤٩ عمالا) يلاحظ الإتجاه نحو المزيد من التطور فى أساليب الإنتاج باستخدام تكنولوجيا متطورة (مستوردة بنسبة ٩٤%) وذلك لضمان مواجهة المنافسة فى السوق المحلى ولأهمية مستوى جودة السلع حتى ترتفع قابليتها للنفاذ فى أسواق الدول المتقدمة.

- ٣- تبلغ نسبة عدد المنشآت التي تستعمل الآلات نصف الآلية المستعملة في الصناعات الصغيرة التحويلية حوالي الثلث وتبلغ عدد المنشآت التي تستعمل الآلات "الآلية" حوالي ربع عدد المنشآت.
- ٤- يمثل المصدر الأساسي للطاقة في الكهرباء (وهو مؤشر إيجابي) حيث يستعمل حوالي ثلثين عدد المشروعات هذا المصدر بينما يعتمد حوالي ١٥٪ من عدد المشروعات على مصادر الديزل والمازوت (الأفزان بوجه خاص).
- ٥- يحصل حوالي ٥٠٪ من المشروعات على الآلات والمعدات من مصادر محلية والباقي مستورد (فاران مثلاً) حصول المشاريع الصناعية الخاضعة لقانون الاستثمار على أكثر من ٩٠٪ من احتياجاتها من المعدات والآلات من الخارج، وهو إن كان يمثل عينا على ميزان المدفوعات إلا أنه مؤثر للمستوى الفني للإنتاج.
- ٦- بالرغم من الطبيعة "الثابتة نسبياً" للتطور الفني في قطاع الصناعات الصغيرة التي يعمل بها من ١٠-٤٩ عاملاً وتخضع لإشراف وزارة الصناعة إلا أن حوالي ثلثين العدد الكلي قد أضاف أو أحل معدات جديدة بعد الإنتاج بالآلات أحدث.
- ٧- تتوفر في أغلب هذه المشروعات خدمات النقل والمياه والكهرباء (حوالي ٩٥٪) أما خدمات الصرف الصحي فلا تغطي إلا ٧٥٪ من عدد الوحدات (من ١٠-٤٩ عاملاً).
- ٨- من حيث المساحات فإن ثلثي العدد الكلي للمنشآت لديه مساحات كافية (حسب النشاط حالياً) ولكنها لا تسمح بتوسعات في المستقبل.
- ٩- يعتقد معظم المدبرون أن التدريب غير ضروري وإذا تم فيكون في الأغلب داخل الوحدة خوفاً من تكلفة التدريب المرتفعة واعتقاداً أن التدريب سيفقد المنشأة عطاء العامل في فترة التدريب وقد يؤدي إلى انتقال العامل لأعمال أخرى. كما لا يبدى أصحاب الأعمال تحملاً لفكرة التدريب الإداري لهم ولمن يعمل معهم في بعض الجوانب الإدارية.

١٠ - يعترف أكثر من ثلثي أصحاب الأعمال بأن إنتاجية العاملين متوسطة وأهم سبب لذلك هو التراخي أو اللامبالاه وكثرة الغياب (وهي أسباب إجتماعية ونفسية) أو بسبب تعطل الآلات وعدم كفاية مستلزمات التشغيل أو عدم جودتها (وهي أسباب إدارية وفنية) أو عدم إنتظام التيار الكهربائي (وهي أسباب خارجية).^١

١١ تنمية الصناعات المغذية أحد مداخل التطوير الهامة:

١ - سبق أن أوضعنا أن مفهومنا للصناعات المغذية (وهو مفهوم ضيق) أنها صناعة الأجزاء المكملة أو التكميلية وهي في أغلبها صناعات صغيرة الحجم حديثة المستوى الفني تعمل اعتمادا على مواصفات دقيقة ومرتبطة بعقود توريد محكمة قد تحصل على الدعم الفني من الشركات المشترية وتتطور بتطور المنتج النهائي الذي يتم إنجازه في الشركة المشترية وهي بهذا يمكن أن تعتمد كليا على المصانع الكبيرة التي تورد لها الأجزاء المطلوبة. ويتخصص المصنع الصغير في إنتاج أجزاء معينة تورد للشركة الأم أو لمجموعة شركات متشابهة. وهي صناعة أكثر ارتباطا بالصناعات الهندسية وهي في الغالب مشروعات خاصة.

٢ - تعتمد العلاقة بين المصانع الكبيرة والمصانع الصغيرة المغذية على الأمور التالية:

١ مخرجات المصانع الصغيرة من الأجزاء المطلوبة هي بعض مدخلات المصانع الكبيرة. ويفرض هذا الوضع على المصانع الكبيرة أن تحدد هذه المدخلات بدقة من حيث الكمية والزمن والجودة^١. وهذا بدوره يعرض على المصانع الكبيرة أن تعد المواصفات بتفاصيل كافية حتى يتم الإنتاج بدون إخراف. وقد يتطلب ذلك توفير التصميمات والرسوم التنفيذية وتعليمات الإنتاج لما سيتم إنتاجه مع التفتيش والرقابة على الجودة أثناء الإنتاج من جانب مهندس المصنع الكبير وعلى المصانع الكبيرة أن تقدم قدرا من الدعم المادى والفنى والبشرى للمصانع الصغيرة في إطار تسهيلات

^١ يعداد من الدراسات التجميعية السابقة على نتيجة مسح لصناعات صغيرة في مند استشارات لشي عملي بها ١٠ عمال وحتى ٥٩ عمالا ولدى قام به المعهد المركزي للتعنة العامة والإحصاء بالتعاون مع جرد معهد لتخطيط لثومى وهي دراسة حديثة م نشر نتائجها بعد.

^٢ قران في ذلك كنه دراسات مودة "الصناعات المغذية وتكاملية لقطاع عدم وحرص وتعدوى" سبتمبر ١٩٨٨ ندبة لإستراتيجية. مؤسسة هادريش ريات وشركة ميكو.

^٣ تراجع استبان لذكور. ورقة "توحيد التعاون مع القطاع عدم وحرص وتعدوى في بحث دعم وتسمية للصناعات المغذية

ميسرة يكون في قدرة المصانع الصغيرة التعامل معها. (على المشروع الكبير أن يفاضل بين حجم الإستثمارات التي قد يحتاجها لإنتاج ما سوف يتم الحصول عليه من المصانع الصغيرة داخل المصانع الكبيرة بين التسهيلات المطلوبة لدعم المصانع الصغيرة حتى تستطيع أن تفي ما هو مطلوب بأعلى درجة من الجودة).^٣ وقد يكون الشكل الأفضل لمثل هذه التسهيلات هو التعاقدات طويلة الأجل بين كل منهما بل قد يتم شراء بعض الماكينات والقيام ببعض التجهيزات من قبل المصانع الكبيرة للمصانع الصغيرة على أن يتم سدادها في شكل منتجات.

وحيث أن النمط السائد للصناعة الصغيرة التي يمكن أن تصنع أجزاء مطلوبة هو نمط الورش الحرفية المتوسطة الحجم في أحسن الأحوال والصغيرة الحجم في الغالب فإن المطلوب وضع برنامج لتطوير هذه الورش لتتحول إلى مصانع صغيرة بها درجة من الميكنة ومستوى تكنولوجي مرتفع ويتم العمل به وفقا لصميمات مسقة ورسوم تنفيذية للمنتج وبه إدارة مسنولة تملك قدرة فنية وإدارية مناسبة.

وأخيرا فإذا كان تحويل الورش إلى مصانع صغيرة - تبعا لبرنامج متعدد الأغراض والوسائل لمقابلة متطلبات التحول للورش الكبيرة والمتوسطة والصغيرة - أمر ضروري لدعم الصناعات الغذائية ودعم التنمية الصناعية بوجه عام فإن ذلك لا بد وأن يرتبط بنظم الجودة واحترام المواصفات وبالتالي الاهتمام بقضية التصميم والرسوم التنفيذية. وهذه الورش يأخذها بالأساليب العلمية والمواصفات والرسوم والتصميمات فإنها تأخذ بأهم ما يميز المصنع بالمفهوم العلمي وفي ذلك نقله تكنولوجية هامة وأساسية.

- ويثير هذا الأمر الأخير مجموعة من التساؤلات تتمثل في الآتي:
- كيف يمكن أن نعد حصر بالورش الموجودة وكيف يمكن تصنيفها من الوجهة الفنية إلى ورش كبيرة تقرب من مفهوم المصنع وورش متوسط وورش صغيرة؟
 - كيف يمكن تحديد المتطلبات الفنية والمالية اللازمة للورش الكبيرة نسبيا لتصبح قادرة على تغذية معظم احتياجات المصانع الكبيرة؟
 - أى الصناعات الغذائية تبدأ؟ وأى المصانع الكبيرة يتم الارتباط بها؟

- هل توجد لدى المصانع الكبيرة تصميمات ورسوم تنفيذية للأجزاء المطلوبة؟
- من الذى يستطيع أن يقوم بالدراسات المطلوبة لجدوى تحويل الورش الكبيرة إلى مصانع صغيرة؟
- كيف يمكن تمويل هذه الدراسات فى إطار تعاقد طويل الأجل مع بعض المصانع الكبيرة؟

III خاتمة:

ما زالت الدراسات التطبيقية فى مجال سلوك القطاع الخاص الصغيرة قليلة العدد ولا تتسم بالعمق الكافى الذى يساعد على تفهيم آليات التطوير وإتجاهات النمو عبر فترات زمنية طويلة. وما زالت القدرة على ربط تأثيرات البيئة الإقتصادية والإجتماعية والإنتاجية على قطاع الصناعات الصغيرة تحتاج إلى الكثير من البحث والتنقيب. وما زال هناك متسع كبير للتعرف على وقياس درجة التشابك التى تربط هذا القطاع بمحيطه الإنتاجى. وما زال هناك قضايا منهجية مهمة تتعلق بتقسيم هذا القطاع الواسع والذى يمكن تقسيمه إلى مجموعة كبيرة من التقسيمات والتى تحتاج إلى معالجات خاصة بحسب خصائص كل مجموعة. وأخيراً فمازلنا فى حاجة ماسة إلى نظرة متعمقة لدورها وتوقعاتها لأهدافها الإنتاجية والإجتماعية معاً.

والورقة السابقة أرادت أن تظهر الأتى:

- ١- أن المستوى القائم للتداخل والتشابك بين بعض قطاعات الصناعات الصغيرة يخضع حالياً لتحولات واسعة بسبب اختلاف هيكل الطلب الناتج عن تطورات واسعة وسريعة ولما صنعته فوائدهم الإستهلاك.
- ٢- أن مستقبل قطاعات واسعة من الصناعات الصغيرة بأحجامها المختلفة سوف يتوقف على إمكانياتها فى توفيق أوضاعها مع الإحتياجات المختلفة والمتحركة للسوق.
- ٣- أن إنقسام السوق القومى إلى أسواق فرعية وزيادة إختلال الفروق الدخلية سوف يؤثر وبشكل مباشر على تشكيلة منتجات هذا القطاع.
- ٤- أن القدرة على مقابلة الإحتياجات الجديدة فى السوق المحلى المفتوح - دعت عن التصدير - تتطلب دعم مخطط واضح لرفع القدرة التنافسية والتى تعنى رفع الجودة المعتمدة على تطوير كل من المنتجات والعمليات من أول مراحل التطوير وحتى نهايته.

- ٥- أن قدر كبير من مستقبل هذه الصناعة -- خاصة تلك التي تعمل في إنتاج مستلزمات إنتاج أو معدات رأسمالية وسوف يتحدد بقدرتنا على ربطها بالإنتاج الكبير وتوفير الدعم الحكومي الواعي لتنفيذ هذه العملية.
- ٦- أن خلق مراكز خدمات متكاملة لتقديم خدمات فنية وإدارية وتنظيمية (وهو مضمون التطور التكنولوجي) هو ما دخل هام لتطوير الإنتاج والإنتاجية والتوعية لهذه الصناعات خاصة لأكبر حجما فيها والتي تنتج في شكل مصانع.

ثالثاً: الإدارة فى الصناعات الصغيرة

تقديم:

تعالج هذه الورقة قضية الإدارة فى مجال الصناعات التحويلية الصغيرة. وإذا كان هناك اتفاق شبه عام على أن مانقصده بالصناعات الصغيرة هى تلك التى بها من ١٠-٥٠ عاملاً فى الأساس وحيث أخذ معيار العمالة لأسباب إحصائية، إذ أن أجهزة الإحصاء المصرية تجمع بيانات هذا القطاع اعتماداً على التعريف السابق أما الصناعات فى القطاع غير المنظم فهى الصناعات الحرفية والريفية والبيئية والأسر المنتجة... الخ. والتى يشرف عليها أجهزة الصناعات الحرفية والتعاون الإنتاجى ووزارة الشئون الاجتماعية وأجهزة الحكم المحلى والإتحاد التعاونى الإنتاجى... الخ.

والصناعات الصغيرة بالتعريف السابق فى مجال "الصناعات التحويلية يتركز الإشراف عليها فى وزارة الصناعة عدا الجزء الذى يخضع لقانون الإستثمار والممثل فى صناعات المدن الجديدة والتى يعمل فيها أيضاً أقل من ٩ عاملاً. وتتنوع هذه المشروعات على قطاعات الصناعة الثلاثة عشر والتى تمثل التقسيم المستمد من تقسيم الأنشطة الإقتصادية الدولية وهى بالتالى تشمل قطاعات الصناعات الإستهلاكية والسلع البسيطة وأيضاً إنتاج المنتجات المعدنية والماكينات والمعدات.

- وبحسب الإحصاءات المتوفرة فإن أكثر من ٩٠٪ من منشآت الصناعات الصغيرة التحويلية هى منشآت تابعة للقطاع الخاص المنظم التقليدى ونسبة ضئيلة تتبع قانون الإستثمار. وهى بالتالى صناعات (وليس منشآت) قديمة ومستقرة عادة وموزعة على مستوى الجمهورية وتتركز فى الأساس فى الحضر ويتعامل الكثير منها مع الغرف التجارية وإتحاد الصناعات بشكل أساسى كما تتعامل وبشكل شرعى مع جميع أجهزة الدولة ذات العلاقة (الحكم المحلى، السجل التجارى، الشهر العقارى، التأمين الاجتماعى...) أى أنها كيانات قانونية ذات تواجد واضح وأغلبها شركات تضامن أو منشآت فردية أو شركات توصية بسيطة.

- ويوضح الجدول (١) التالى الفرق فى "صفات" وخصائص الصناعات الصغيرة بالتعريف السابق والصناعات المنتمية للقطاع غير المنظم.

الصناعات الصغيرة	القطاع غير المنظم	العنصر
النمو	المعيشة/البقاء	الغرض من المشروع
أكبر من ١٠	أقل من ١٠	عدد العاملين
٢٠٪ على الأكثر	٨٠٪ على الأقل	نسبة عدد المشروعات
متوسط	منخفض جدا/منخفض	مستوى التعليم
إنتاج سلمي/تجارة	خدمات/تجارة/إصلاح/إنتاج سلمي	قطاع الإنتاج الرئيسي
معتدل/عال	منخفض/دخل الكفاف	مستوى الدخل
منخفضة/معتدلة	غير موجودة/منخفضة	طاقة التخزين
خطة للبيع	مباشرة/قطعة بقطعة	إستراتيجية التسويق
مصنع/منزل	سوق عام(خان الخليلي مثلا)منزل	مكان المصنع
	أماكن غير مخصصة وعشوائية	

(١) يتصرف - ورد في

Alexandria Business Association, "Small and Micro enterprises and rural development "Paper submitted to" Private Sector Development Conference" Cairo October 1994.

والخصائص السابقة ذات أهمية في فهم دور الإدارة في هذه المنشآت فإذا كان هدف الإنتاج هو تحقيق دخل يكفي للبقاء كما هو الوضع عادة في أنشطة القطاع غير المنظم دون تطلعات واسعة للنمو مع الصغر الشديد في الحجم فإن حدود النشاط الإداري سوف تكون بالضرورة محصورة في عمليات محددة تتمثل في الحصول على المادة الخام وتنظيم العمل اليومي ثم التسويق المحلي لمنتجات قليلة العدد دون حاجة حتى لمسك دفاتر والتعامل مع هيئات حكومية يمثل التعامل معها في ذاته خبرة خاصة (مثل التعامل مع هيئة التأمينات الإجتماعية). أما قطاع الصناعات الصغيرة التحويلي والذي تتم فيه عمليات الإنتاج في أماكن خاصة - مصانع صغيرة والذي يعتمد على معدات آلية ونصف آلية في العملية الإنتاجية ومصادر "حديثة" للطاقة مثل الكهرباء والديزل والمازوت(الأفران). ويعتمد نسبة كبيرة منه على إستيراد المعدات والآلات وفي بعض الأحيان إستيراد المواد الخام ومستلزمات الإنتاج الأخرى. فإن قضية تسيير تصبح مهمة معقدة تحتاج إلى خبرات خاصة وتخصص ودراية بأسس الإدارة.

خصائص الإدارة بالصناعات التحويلية الصغيرة:

- ١- يتم تركيز وظائف الإدارة في يد شخص أو شخصية. وفي المشروعات الأصغر (من ١٠-٢٠ عامل وهي تمثل حسب المعطيات الموجودة حوالى ثلثى العدد الكلى للمنشآت) فإن المالك يقوم بجميع العمليات ماعدا الإنتاج الفعلى عكس الحال فى المشروعات الحرفية حيث يقوم صاحب المشروع بالمشاركة فى الإنتاج بنفسه.
- ٢- وحيث أن هناك تركزا فى وظائف الإدارة فإن عنصر التخصص غير موجود ويمكن بالتالى "ويعض المبالغة" القول أن الصناعات الصغيرة تتصف بإدارة الرجل الواحد.
- ٣- وبالقطع فإن هؤلاء الملاك ليس لديهم العلم أو الوقت للقيام بكل المهام الإدارية - وهي واسعة جدا - فى وقت واحد. بل أن هؤلاء الملاك - فى حالات كثيرة - لم يتحصلوا على تعليم أكبر من التعليم الابتدائى إذ أن نشاطهم - كما سيأت ذكره - قد ارتبطت بهذه الأنشطة.
- ٤- من الطبيعى أن يعطى صاحب العمل إهتمامه الأساسى للعملية الإنتاجية المباشرة وبالتالى يهمل باقى الواجبات الإدارية. وخاصة أن أصحاب هذه المشاريع يحدون صعوبة كبرى فى تفويض أحد للقيام بكل أو جزء من هذه المهام مما يؤثر فى النهاية على احتمالات نمو نشاطهم. كما أنهم عادة لا يدركون الحاجة إلى المساعدة من الآخرين^١ وتشير المعطيات الإحصائية فى العديد من الدول النامية إلى أن عملية التخصص فى الإدارة تبدأ فى الظهور مع المؤسسات ذات الحجم ما بين ١٠ - ٢٤ عامل ثم ترتفع بشدة كلما كبر حجم المشروع عن ذلك^٢.

٥- إتصال المدير مباشرة بالعمال والموردين والعملاء. وإذا إتصف المدير بالقدره على التعامل والتواصل الجيد فإن ذلك سوف ينعكس بشكل إيجابي على العمل ويسمح بالحصول على معلومات تساعد على مقابلة إحتياجات العملاء.

٦- من الواضح أن الطلب الأساسي لمنتجات هذا القطاع يتحقق من خلال السوق المحلي وبالذات من الطلب الخاص للمستهلكين المحليين للسلع الإستهلاكية والناجمة عن دخول القطاع العائلي في الريف والحضر من أصحاب الدخول "المتوسطة" والمنخفضة في الأساس، والطلب الناشئ عن العلاقات الأمامية والخلفية في مجال الصناعة والزراعة والنقل والسياحة وكذلك طلب الحكومة وقطاع الأعمال (بدرجة أقل كثيرا). ومن الواضح أن أفواها يتحقق في العلاقة مع قطاع الزراعة.

ويتطلب مثل هذا التشابك التعرف على الأسواق ودراسة الطلب ووضع خطط التسويق... الخ وهو نشاط يكاد يكون شبه معدوم كنشاط منظم وموجه. بل إن المعلومات والبيانات الضرورية غير متوفرة أو غير متاحة وتبقى أسواق الغالبية العظمى لهذه المشروعات أسواقا محلية ضيقة وتقليدية وبالتالي تفتقد لأي دافع على التطوير والتحسين في المنتجات، بل وتصبح جزرا معزولة بعيدة عن مجرى التطور العام في كثير من الأحيان.

٧- إن إرتفاع تكاليف الإنتاج وتختلف النوعية وضيق السوق المحلي هي الأساس في وجود فائض سلعي تام الصنع في بعض القطاعات (المنتجات القطنية الجاهزة، الأحذية الجلدية، الأثاث الخشبي...) مع ضعف الخبرة الشديد في مجال التسويق الخارجي وهو ما يحتاج إلى جهد فني من أجهزة متخصصة كما سيأتي شرحه.

٨- وياختصار فإن العمليات الإدارية الحديثة - من تخطيط الإنتاج ومكان العمل واحترام المواصفات والرقابة على الجودة وتخطيط عمليات الإمداد من ناحية والمخزون من ناحية أخرى مازالت في الغالبية العظمى من منشآت القطاع التحويلي الصغير في حاجة إلى تطوير واسع وذلك بالإضافة إلى ضرورة التعرف على أساليب الصيانة

الوقائية واختيار المواد وتحسين ظروف العمل. وكل هذا وغيره يحتاج إلى دعم ومساعدات فنية أساسية.

المشكلة الإدارية وإنخفاض الإنتاجية:

١- - يعكس الكثير من المشكلات الإدارية ويتطور في إنخفاض الإنتاجية والتي تمثل الخطر الأعظم على بقائه ونموه في إطار سوق مفتوح تتعاضد فيه المنافسة. وبالرغم من الطبيعة المحلية لأجزاء واسعة من هذا القطاع إلا أن تغلغل المنافسة وسيادة أنماط إستهلاكية جديدة أخذت تغزو بالذات الشباب من الطبقات الوسطى وماحتها أخذ يهدد العديد من الصناعات الصغيرة التقليدية وخاصة أن عدم الارتباط بعقود طويلة ومستمرة نتيجة لعدم ارتباط الصناعات الصغيرة بالصناعات الكبيرة - أو ضعف هذه الرابطة - وغياب التنميط وإنخفاض حجم الإنتاج عن الكمية الإقتصادية كل ذلك ساهم في إنخفاض إنتاجية المواد والعمالة والعائد على الأموال المستثمرة.

وكما سبق أن أوضحنا فإن عدم إختيار المستوى التكنولوجي المناسب وإنخفاض مستوى الجودة والضعف في نشاط الخدمات الفنية المعاونة وإرتفاع تكاليف التشغيل كلها قد أدت إلى إنخفاض الإنتاجية.

وكان إفتقار المصانع الصغيرة لمفاهيم الجودة وتطبيقاتها نتاج من أهمها أما تسرب إنتاج معيب للسوق أو أحداث نسبة عالية من المنتجات المعيبة أو إعادة تشغيل المعيب بما يعنى تكلفة إضافية.

٢- - أدى سوء إختيار الآلات في العديد من الحالات إلى إختيار نظم إنتاج باستثمارات كبيرة لا يمكن تحميلها بطريقة إقتصادية وبالتالي إرتفاع نصيب الوحدة من تكلفة الإهلاك وإنخفاض عائد الجنيح للإستثمار مع عجز الإدارة عن إستغلال هذه الطاقات للتصنيع لحساب الغير.

تقرير من قبل د. جمال محمد مودة "تحسين إنتاجية في الصناعات الصغيرة مع دراسة حالة لصناعة الأحذية وخبز في مصر" ورقة مقدمة لندوة دور الصناعات الصغيرة في التنمية، معهد التخطيط ومركز الدراسات والبحوث، ١٩٨٨.

- ٣ - ضعف القدرة التسويقية أدى إلى الانتاج دون الارتباط بمحاجة السوق^٢ إذ لا يقوم صاحب أو مدير المصنع الصغير بدراسة دقيقة لإحتياجات السوق وتوقعاته وتوقع اختلاف الطلب من مرحلة زمنية إلى أخرى مما يؤدي إلى صعوبة التسويق علما بأن السوق الإستهلاكي المصري فقد جزءا كبيرا من أبنائه السابق وأخذ يتميز بالميزات التالية:
- ضعف الإتصال بالمستهلك الأخير بالنسبة للمنتج.
 - هبوط درجة الجودة للسلع والخدمات نتيجة لطول المسافة بسبب تعدد مستويات التسويق.
 - تعدد فئات الدخل بالمقارنة بالتقسيم البسيط الذى كان سائدا فى الخمسينات والستينات والذى يشمل ثلاثة أو أربع فئات.
 - إتساع الفجوة بين فئات الدخل المتعددة بالمقارنة بالفئات المتلاصقة التى سادت العقود الماضية.
 - كذلك تعددت بشكل ملحوظ الخلفيات المناظرة لفئات الدخل بما اشتملت عليه من مؤشرات إقتصادية وإجتماعية وثقافية مما أضفى على هيكل السوق الإستهلاكية قدرا كبيرا من عدم التجانس بالمقارنة بالفترة السابقة.

وكان من نتيجة هذه التطورات الحادة فى مجال التسويق الأتى:

أصبح على المشروعات الصغيرة (الأكثر تقدما وحجما) تسويق منتجاتها فى السوق الأهلية الواسعة. إذ أن العمل فى السوق تتميز بدرجة كبيرة من عدم التجانس فحتاج إلى ضرور التركيز على قطاع أو قطاعات معينة من هذه السوق. وهى خيرة يحتاجها المستثمر ويجب توفيرها له عن طريق أجهزة تدعم الدراسات التسويقية.

أصبح من المهم ربط المزيج التسويقي بقطاعات السوق المستهدفة وبذلك أصبح من الصعب جدا الإستناد إلى سوق أهلية واحدة ومزيج تسويقي واحد^٣ فهل يستطيع المستثمر الصغير

٢- فى ذلك المرجع السابق.

٣- فى ذلك عهد لعزير الشريف، "عموده على تصورات السوق المصرية" ورقة مقدمة لمؤتمر حادى والثلاثين جماعة

حادى، معهد القوم للإشادة لعبد، نوفمبر ١٩٩٥

أحدث شركات متعددة بحسبة فى مشم سياسة لإنتقال من قطاع سوق واحد إلى قطاعات أخرى وحجبت بهذا سياسة فى عزير الأسواق الربعية منتجات مثل مساحيق العسل والمزيج تسويقي مختلف تماما من حيث منتجات منتج.

والعقد، مصر، أسبوع المارونج، جامعة المنيا.

حتى فى شرائحه الكبيرة أن يتحول من وظيفة "التوزيع" إلى وظيفة التسويق" دون دعم حقيقى! بحيث يتناغم عنصر البيع الشخصى مع العناصر الأخرى كالتسعير والإعلان والعبوة... الخ.

ويهمنا أخيرا الإشارة إلى أن بعض الدارسين يقسمون الطلب على السلع الإستهلاكية إلى طلب على سلع تقليدية وطلب على سلع حديثة (غريبة التصميم أو المنشأ) وطلب على متطلبات المجتمع فى شرائحه شديدة المحافظة (الأصولية، خاصة فى ملابس النساء) وعلى كل حال فهناك حاجة لدعم إدارى فى هذا المجال.

٤ - تفتقر الكثير من المصانع إلى أساسيات عمليات التصنيع من تصميم لنظم الإنتاج، اختيار ظروف مناسبة للتشغيل وتخطيط للمصانع بالرغم من أن إجادة الأعمال السابقة والتي يمكن توفيرها بخبرات محلية تؤدي عادة إلى:

- توفير فى الخامات.
- حسن اختيار المعدات.
- التوفير فى وسائل التغليف والتعبئة.
- مقابلة المستهلك بشكل أفضل.

من السرد السابق يتضح أن تدنى الإنتاجية وأسبابه تعود إلى عدم الدراية الإدارية فى المقام الأول. والعمل على حلها سوف ينتقل من داخل المصنع الصغير ولكن بدعم من خارجه. فكيف يمكن دعم القدرة الإدارية للإدارة.

III دعم القدرة الإدارية كمدخل لرفع الإنتاجية والتطوير:

إن التحليل السابق يشير إلى أن قيام المدير الفرد بكل العمليات الإدارية دون تفويض أو مشاركة ودون دراسة أيضا يمثل السبب المباشر لتدنى الإنتاجية والتنوع ويمثل أيضا تهديدا للمصنع الصغير بالاختفاء من السوق. ويتطلب دعم القدرة فى قيام الدولة بمؤسساتها القائمة والتي يجب أن تستحدث بالتدخل فى هذا المجال بتكاليف معتدلة ويتم ذلك عن طريق:

- ١ - إنشاء نظام مراكز الخدمة Service Centres والتي من واجبها:
 - تشجيع إنشاء الصناعات الصغيرة والترويج للمشاريع الجديدة.

- لديها إمكانياتها الفنية الخاصة للمراقبة على جودة المنتجات.
- ولا تمثل منشآت تدريبية فقط.
- تعتمد هذه المراكز على موارد تتحصل عليها من "محيط العمل".
- توجد خدماتها لمجموعة محددة حتى يمكن تحقيق إنجاز وتغيير حقيقي.
- يتم تحقيق الإنجاز باستعمال أساليب متعددة للترويج والخدمة.
- وبالتالي يجب أن تستحوذ على موارد فعلية تجعلها قادرة على أداء الخدمات.
- وأخيرا فيجب أن تنظم بشكل جديد مع تغطية مالية كافية وتأخذ شبكة الخدمات التي يمكن تقديمها الشكل التالي.

خدمات مرتبطة بالجانب الفني:

- تأجير المعدات والألات.
- إنجاز أعمال مساعدة فنية مثل التشطيب وغيرها.
- تدريب فني أساسى متقدم.
- تقديم خدمات استشارية فنية مع القدرة على عرض مثل لها بالمركز.

خدمات غير مرتبطة بالجانب الإنتاجي:

- الدراسات والخطط والتصميمات.
- تحضير وتوزيع مواد إعلامية.
- تدريب إدارى.
- توفير إتصالات تسويقية وخدمات هيئات أخرى.

والمجموعة الأولى من الخدمات توجّه إلى أنشطة الإنتاج وتنمية المنتجات وتخطيط الإنتاج، تصنيع المعدات والأدوات الصغيرة، مراقبة الجودة للخامات والمنتجات وأخيرا عمليات الصيانة والإصلاح.

أما المجموعة الثانية من الخدمات فهي توجّه إلى أنشطة المشتريات، التخزين، التسويق، الخاسية، التمويل، الجوانب القانونية، إدارة الأفراد. وأخيرا المساهمة فى وضع الخطط الطويلة الأجل فى مجالات التوسع، المبانى، تنظيم المصنع، وضع برامج التصنيع... الخ.

ويلاحظ في مصر أن مثل هذه الخدمات تأتي في الغالب متفرقة - وبعضها غير موجود أصلا - وإن كان القطاع الخاص قد بدأ عن طريق بعض المكاتب الإستشارية وبدعم من الهيئات المانحة يضع برامج لتطوير الإنتاجية في بعض المصانع الصغيرة.

فهناك بالطبع خدمات للتدريب والصيانة وتوفير المنح والقروض وتوفير خدمات التعبئة والتغليف والنقل والتوزيع والخدمات الإستشارية في شكل دراسات جدوى ودراسات سوق... الخ. ولكن يمكن في عجلة التعليق على حدود هذه الخدمات أو بعضها كما ونوعا بالشكل التالي.

٢- التدريب: مازال غير كاف وخاصة في مجال التدريب الإداري للمستثمرين مع تخلف أساليب التدريب في هذا المجال وارتفاع تكلفته في بعض الأحيان.

٣- خدمات الصيانة وقطع الغيار:

إن عدم إلتزام الموردين ووكلائهم في مصر للقوانين المنظمة للتوكيلات الصناعية وتوريد قطع الغيار والخدمات الفنية بعد البيع وأهمها الصيانة يمثل مشكلة أساسية. مع الإرتفاع الكبير في أسعار قطا الغيار وارتفاع تكلفة الصيانة لدى الوكلاء بأكثر كثيرا من أسعار السوق مما يدفع المصانع الصغيرة في التعامل مع غير الوكلاء مما قد يوقعهم في مصيدة الغش التجاري.

كما يعاني السوق المصري من عدم وجود فرص صيانة متخصصة وضعف الصيانة الوقائية وعدم توافر الأجهزة المساعدة على تحقيقها.

٤- خدمات التعبئة والتغليف والنقل والتداول والتوزيع:

ترتبط هذه الخدمات بتسويق أو توفير المستلزمات. ولاتتوافر عادة مواد التغليف والتعبئة بالتصاميم والأسعار المناسبة وذلك لإعتماد هذه الصناعة على تصميمات متقدمة ومواد مكلفة في بعض الأحيان. كما أن تكاليف النقل والتداول مازالت عالية بالنسبة لاسعار المنتجات النهائية في بعض القطاعات (مواد البناء مثلا) كما أن عدد مرات التداول لبعض السلع مرتفعة جدا وخاصة المستلزمات المستوردة.

- الخدمات الإستشارية وخدمات البحوث والتطوير:

من المعروف أن هناك إنفصاما مازال قائما - بين البحوث والتطوير (للمجال الصناعى) والتي تتم فى أجهزة البحث العلمى المصرى وبين الصناعة ومازال الرابط بينهما لم يتم موضوعيا. فالصناعة - والصغيرة بالذات - فى حاجة إلى خدمات البحث ولكن الإرتباط غير متحقق وليس هناك طلب فعال على خدمات البحث والتطوير.

أما نشاط الدراسات الإستشارية فمازال إما محتكرا للمكاتب التى دخلت السوق مبكرا أو فى أحيان أخرى على مستوى غير مرتفع من الجودة وخاصة فى الدراسات التسويقية ومازالت حدوده ضيقة فى الدراسات الخاصة بالجدوى والدراسات القطاعية أو فى عمليات التطوير الإدارى ولكنها بعيدة عن الجوانب الفنية المرتبطة بالتطوير والتصميم.

وعلى أى حال فإن إقتراحنا بإنشاء مراكز خدمة متطورة مدعومة فى مرحلتها الأولى من الدولة وذلك مع إستقلال مالى وإدارى وقد تكون بمشاركة القطاع الخاص يمكن أن يكون مدخلا معقولا لتطوير القدرات الإدارية للمستثمر المصرى.

ولكن يتكرر السؤال: من هو المستثمر المصرى؟ ومن أين أتى؟

١٧ خلفية المستثمر المصرى:

١ - فى قطاع الصناعة التحويلية الصغير والتقليدى - غير الخاضع لقانون الإستثمار فإن فروع الصناعة المستقرة منذ عشرات السنين فى مجالات النسيج والملابس الجاهزة، الأحذية والمنتجات الجلدية فى صناعات الأغذية والمشروبات، فى الصناعة التعدينية غير المعدنية ومواد البناء والحراريات... الخ. قد قامت واستمرت على الأسس التالية:

- مشروعات عائلية مع توارث المهنة.

- إنضمام مستثمرين جدد من أصول حرفية على دراية بالصناعة.

- إنضمام مستثمرين جدد ذو تعليم فنى وقدره مالية خاصة من العمل بالخارج أو قدرة مالية عائلية (وهو حجم صغير جدا).

١ - لتفصيل على خصوصية خدمات النقل والتمهنة والتعبئة والتداول والتوزيع فإن إنتاج حضر وأندكبة حوى ١٦ مليون طن يصل لمستثمرات سبعا منها ٩ مليون طن ويفقد ٧ مليون طن فى المرحل المختلفة. مراع سنر ذكره.

- تحول بعض المستثمرين من قطاع إلى آخر مع شراء الخبرة الفنية والاستفادة من الخبرة بالسوق.

وفي جميع الحالات فإن هؤلاء الأفراد هم "أهل السوق" ولهم خبرة فنية جيدة وقد تكون في بعض الحالات جيدة جدا مع دراية عامة بأساليب التعامل التجارى ولكنهم فى جلهم يفتقدون المعرفة بأسرار الإدارة الناجحة ويفتقدون المهارات الإدارية الضرورية لتعظيم العائد وتطوير وتحقيق النمو. وعادة ما يكون مستواهم التعليمى متوسط أو أقل من المتوسط.

٢- أما فى قطاعات الصناعات الصغيرة الحديثة والخاضعة لقانون الإستثمار وخاصة فى المدن الجديدة فإن خلفية المستثمرين هى عادة من المهنيين ذو الخبرة الفنية ومن "خريجي" القطاع العام والذين استطاعوا تكوين مدخرات فردية أو أسرية لبدأ عمل صناعى حديث. وهم وإن كانوا يعتمدون فى الغالب على أساليب إدارية أحدث وبشراء الخبرات، إلا أنهم يفتقدون بعض الجوانب الإدارية بشكل واضح وخاصة فى مجال التمويل، أساليب التطوير، كيفية الاستفادة من الطاقات وغيرها.

٣- ويقودنا التحليل السابق إلى التعليق على ظاهرة هامة وحديثة إلا وهى قضية مشروعات الشباب. فمن المعلوم أن ما يصلح "للعمل" كمستثمر هم قلة فى كل مجتمع. وعادة ماتكون لهم إرتباطات عائلية سابقة تسمح لهم بالنمو فى إطار من قيم التعامل السوقى. كما يكون لديهم خبرة فنية مناسبة. أما مشروعات الشباب فيتم من جانب الدولة ومؤسساتها توفير "التمويل" بصفة أساسية ودون تدريب أو إرشاد سابق ودون تدقيق كاف فى خلفية طالب القرض اعتمادا على مستواه التعليمى (والذى لا يمثل خبرة عملية حقيقية) مما يؤدى إلى تعثر جزء من هؤلاء الشباب وعدم استطاعتهم الإستمرار فى المشاريع. ويتطلب الأمر وضع معايير للإختيار وإختيارات خاصة مع تأهيل المختارين إداريا وفنيا وتنظيما وذلك كله على أمل فى تقليل حجم الضائع.

وأخيرا ودون الدخول فى توصيات مكررة، فإن حل قضية الإدارة يتطلب أولا الإعراف بأهميتها وإعتبارها مشكلة يجب مواجهتها والإدراك بأن أى موارد يمكن أن تصرف على تطوير القدرة الإدارية سوف تحقق مردودا ضخما إذا أحسن توجيهها وأن عمليات التطوير الإدارى - فى جميع المجالات - تتطلب التوجه للمستثمر بأساليب ترغب فى إنضمامه إلى مثل هذه الأنشطة على أن تكون مرتبطة بتطوير الأداء وبمتطلبات ورغبات وحاجات المنتج الصغير وأن تعطى القدرة عن طريق تجارب فى التطوير الإدارى تمثل نشاطا تجريبيا يمكن أن يعمم بحكم قوة القدوة.

رابعاً: المشروعات الصغيرة وبرامج مكافحة الفقر مع إشارة إلى تحويل المشروعات في القطاع غير المنظم

تقديم

تعالج هذه الورقة دور المشروعات الصغيرة في مكافحة الفقر في المناطق الأكثر تعرضاً له وتحاول أن تضع في عجلة الإطار العام الذي يمكن أن يحقق مثل هذه البرامج نجاحات معقولة في مدى زمني وبتكلفة اقتصادية وإجتماعية تسمح بإطراد التنمية وليس إعاقتها. ثم تتعرض ببعض التفصيل لقضية القطاع غير المنظم وعلاقته بالقطاع المنظم باعتبار أن هذا التشابك هو أحد الوسائل للتعجيل بحل قضية الفقر من منظور تنموي ثم أخيراً تعالج قضية تمويل المشروعات في القطاع غير المنظم باعتبار أن إتاحة التمويل وليس شروطه هي المشكلة الحقيقية أمام نمو المشروعات في هذا القطاع.

١ المشروعات الصغيرة وبالغة الصغر ودورها في الحد من الفقر:

إن قطاع الإنتاج الصغير هو أبعد عن أن يكون قطاعات متجانساً. بل إن هناك تنوعاً كبيراً في إنتاجه من السلع والخدمات. وإذا كانت المشروعات الصغيرة وبالغة الصغر تمثل الجانب الأعظم من "محتوى" قطاع الإنتاج الصغير والذي يندرج في مجمله تحت مظلة القطاع غير المنظم فإن جانب كبير منه يمثل أنشطة موجهة للإعاشة والتفرقة. بين هذه المسميات ذات أهمية كبيرة في تصميم نظم وبرامج مواجهة الفقر والبطالة.

وتهدف الأنشطة للإعاشة إلى توليد دخل يسد الإحتياجات الأساسية. وهي بالتالي تساهم في تحسين المستوى المعيشي للأسرة بما يتولد عن هذا النشاط من دخل نقدي، أو عيني. وبالطبع فإن حجم ما ينشأ عن هذه الأنشطة من تدفقات الدخل ومدى استقرار هذا الدخل والتعويل عليه، وكذلك تحديد من سيحصل على هذا الدخل (أية منشآت، وأية عائلات)، أو أفراد من العائلة... الخ هي عوامل تؤثر كلها في مقاومة الفقر. وتشير الدراسات التطبيقية المقارنة أن الكثير من هذه الأنشطة هي في المقام الأول أنشطة تكفل العيش لأشخاص ليست لديهم بدائل أفضل.

وهناك مستوى من المنشآت الصغيرة جداً التي تستعين بعمال مقابل أجر وهي وإن كانت نسبة ضئيلة عادة إلا أنها تحقق عائدات أعلى لكل من المالكين والعمال. ومثل هذه المنشآت الصغيرة (أو

الصغيرة جدا) تحقق مساهمة في "الرخاء" عن طريق ما تخلقه من فرص عمل وإن كان من الهام أيضا هنا التعرف على مدى استقرار التشغيل.

وإذا كنا قد أشرنا حتى الآن إلى نوعين من المنشآت هما المنشآت التي تكفل العيش لأشخاص ليست لديهم بدائل أفضل ثم منشآت تحقق عائدات أعلى ولديها إمكانيات أكبر للنمو فإن أساليب مساعدة ودعم كلا النوعين سوف تختلف بالضرورة حيث يمكن دعم النوع الأول لتمكين المنشآت من توليد دخل أكبر نوعا ما ومساعدة النوع الثاني بأساليب إرشاد فني وإداري ومالي مختلفة تماما.

إن فهم الفرق في خصائص هذه المنشآت ومساهماتها المختلفة في عمليات مقاومة الفقر والبطالة، وفي التنمية واحتياجاتها من السياسات والمساعدة هي أهم الصعوبات التي تقابل تصميم برامج في هذا المجال حيث يتم في كثير من الأحيان:

- التركيز على الفقراء وليس أفقر الفقراء.
- عادة ماتمحض هذه البرامج من تقديم فرص عمل للرجال وخدمات إجتماعية للنساء.
- هناك شكوك حول مدى استقرار الأعمال واستمرارها.
- هناك أيضا شكوك حول القدرة على خلق فرص عمل منتجة ذات إنتاجية معقولة.

والظواهر السابقة تجعلنا ننتقل إلى قضية تنمية أنشطة الإعاشة والصناعات الصغيرة جدا على

الوجه التالي:

- ١- يجب أن يكون "التشغيل المنتج" هو أساس التوجه في مثل هذه البرامج ويتطلب ذلك إتباع منهج للتنمية ينشر التقدم على أوسع نطاق ولا "يفرط" على التركيز في قدر محدود من القطاعات أو المواقع أو على فئات محدودة من السكان مع شمول الفقراء وبعض الفئات المستضعفة (العجز، السن، النساء المتعطلات، الأطفال...) برامج تكفل إيصال قدر مناسب من الدعم لهم) مع صياغة سياسات تكاملية تلاحق الفئات التي لم تصبها التنمية بالقدر الكافي وذلك لإيصال قدر ملائم من منافع التنمية إليهم عن طريق إلحاقهم بأنشطة ذات صلة بالإنتاج أو تقديم خدمات ضرورية تساهم في رفع دخولهم النقدية أو العينية.

٢- إذا كان غالبية العاملين بأجر يندرجون ضمن الفقراء أو كماتشير لذلك الدراسات المتاحة - فإن التشغيل كمجرد إحقاق بعمل لا يحقق شروط الكفاءة الاقتصادية إذ أن حجم الطلب المتولد عن هذه الشريحة العريضة من العاملين يكون أدنى من أن يشكل قوة دفع كافية للتوسع الاقتصادي. وبذلك يمكن القول باختصار بأن السياسات التكميلية ترتفع تكلفتها وتضعف فاعليتها إذا تجاهلنا سياسات إدارة الاقتصاد القومي لتعميق القدرة على توليد دخول حقيقية والإرتفاع في العائد على العناصر التي تتزايد إنتاجيتها وهو ما يشترط قدر أكبر من عدالة التوزيع.

٣- ونظراً لأنه من أهم أسباب التمر وعدم القدرة على الحصول على دخل ملائم، وهو إنتشار عدم ملكية الأرض في الريف، وغياب فرص العمل فلا بد من الإهتمام بخلق فرص تشغيل منتج وذى عائد مجزى وبخاصة في المناطق التي ينتشر فيها الفقر ويتم ذلك عن طريق:

- تنشيط القطاع غير المنظم.
- تمكين الأفراد من العمل لحسابهم.
- وضع برامج خاصة للفئات الأشد فقراً والمعدمين لرفع دخولهم مع وضع برامج تدريب للقيام بالتنمية الذاتية على تعزيز الدخل بتقديم خدمات منخفضة التكلفة في مجالات كالصحة والتعليم والإسكان.

٤- في هذه البرامج يجب إستهداف الفئات المستحقة بدقة حتى لا ترتفع التكلفة وتضاد ما يمكن أن يترتب على التوسع فيها من إنحرافات في الأسعار والتأثير سلبي على حوافز الإنتاج المحلي.

٥- يجب تنشيط النمو لأن إستمرار الركود وتباطؤ النمو لفترات طويلة قد يجعل من الصعب الإستمرار في المحافظة على المزايا المتحققة في المجال الإجتماعي على المدى البعيد.

٦- إن تحديد نوع المساعدة اللازمة لتشجيع النمو السليم للمنشآت الصغيرة ينبغي أن يأخذ في الحسبان عدم التجانس الذي أشرنا إليه آنفاً، نظراً لأن الأنواع المختلفة من المنشآت لها احتياجات مختلفة. ويبدو أن برامج الإنتمان للمؤسسات الصغيرة جداً يمكن أن تمثل مساعدة كبيرة لعدد متعظم من أصحاب المشاريع وذلك بزيادة احتمال بقائهم على الحياة ومساعدتهم في رفع مستوى دخلهم. ومع ذلك فإن مثل هذه البرامج لا يمكن أن تحمل هذه المنشآت إلى مدى بعيد. لأنه إذا أريد لهذه

المنشآت الصغيرة جدا أن تستمر وتنمو بطريقة أكثر رسوخا سواء من حيث ماتيجه من فرص التوظيف أو الدخل، فإنها سوف تحتاج عموما إلى مساعدة متعددة الجوانب بدرجة أكبر. وكل هذا يعنى أن تصميم برامج المساعدة اللازمة يجب أن ينبع من فهم الإحتياجات المختلفة للأنواع المختلفة من المنشآت بحسب ظروف التوزيع الإقليمي وعلى أن يكون الإختيار بناء على تحديد جيد للفئة المستهدفة.

٧- وفي مصر فإن برامج دعم المشروعات الصغيرة جدا (وليس مشروعات الإعاضة) غالبا ماتأخذ شكل برامج تمويل وعادة ماتكامل ببرامج للدعم الإدارى والرعاية الفنية والتدريب. وهى برامج أغلبها مدعم بأموال المساعدات الخارجية.

٨- وأخيرا وحيث أن المشروعات السابق الإشارة إليها تقع جميعا تقريبا فى إطار القطاع غير المنظم فإننا نتقل للتعرف على خصائص هذا القطاع.

II مفهوم القطاع غير المنظم:

كان أول من إستخدم تعبير القطاع المنظم وغير المنظم (Formal and Informal) هو هارت (١٩٧٣) فى دراسته عن العمالة فى غانا (١) حيث قسم إقتصاد المدن إلى قطاعين، هما القطاع المنظم والقطاع غير المنظم (٢) وكان التقسيم يقوم أساسا على التمييز ما بين العمالة التى تحصل على أجر والعمالة التى تعتمد على المشروع الذاتى (Self Employment). وأشار إلى أهمية المشروعات الذاتية والمشروعات الصغيرة فى إقتصاديات المدن وكيف أن هذه المشروعات يتم عادة إهمال حصرها بشكل دقيق فى الإحصاءات الرسمية.

وفى كتابات منظمة العمل الدولية فى أوائل السبعينات (٣) تم لأول مرة أيضا التفرقة بين القطاعين المنظم وغير المنظم. وإعتبرت الأنشطة غير المنظمة هى الأنشطة التى تتميز بالآتى:

- ٢ كهولة الدخول وتنمية مشروعات جديدة.
- ٢ الإعتماد على موارد محلية.
- ٢ ملكية أسر.
- ٢ عمليات صغيرة الحجم.
- ٢ كثافة عمالة وتكنولوجيا مطوعة.
- ٢ مهارات تم الحصول عليها خارج نظم التعليم الرسمية.

وأخيرا فإنها تعمل في ظروف أسواق غير منظمة وتنافسية.

أما القطاع المنظم فإنه يتصف بالآتي:

- صعوبة الدخول (لأنشطة ومشروعات جديدة).
- اعتماد في بعض الأحيان على موارد مستوردة.
- ملكية شركات.
- عمليات كبيرة.
- كثافة رأسمالية وتكنولوجيات مستوردة في العادة.
- مهارات مكتسبة من نظم التعليم ومن مصادر خارجية.
- أسواق محمية (جمارك/ حصص إستيراد/ تصاريح...).

ولكن أحد الأخطاء الشائعة أيضا تتمثل في النظر للقطاع غير المنظم باعتباره وحدة واحدة. وذلك أننا إذا كنا "نتحدث" عن هذا القطاع بشكل إجمالي فإننا لا يمكن أن نضع ونطبق سياسات تتصف بالعمومية لتشمل هذا القطاع ككل. لأنه قطاع يشمل أنشطة متعددة بأحجام مختلفة وفي أطر بيئية متعددة وذلك كما سبق أن أوضحنا في القسم السابق.

وقد حاول (Weeks) (٤) أن يعرف هذا القطاع في الارتباط بدور الدولة والتي تنشئ نظم حماية ودعم للمشروعات في القطاع المنظم مع إعطائهم حوافز مالية وفرص أفضل للحصول على الموارد مع تنظيم المنافسة في حين أن القطاع غير المنظم يجد نفسه وقد دفع للعمل خارج هذه النظم أي أن الفرق بين القطاعين ليس ناشئا في رأي، عن الخواص الذاتية لكل منهما ولكن ناشئا بالأساس عن الشروط والظروف التي تنشئها الدولة شما. والتعاريف السابقة تساعدنا في التعرف على المواقف والتوصيات التي تتوصل إليها المنظمات الدولية والحكومية والتي تعتمد على فهم خصائص هذه القطاعات فمثلا:

١- تنطلق توصيات منظمة العمل الدولية من حقيقة أن القطاع غير المنظم قادر على خلق وظائف جديدة وتحقيق النمو بمعدلات أكبر من القطاع المنظم وأن هدفها هو تحقيق النمو والعمالة عن طريق تقليل حجم التمييز (Disctimination) الواقع ضد القطاع غير المنظم بواسطة القطاع المنظم.

ب- يذهب البعض إلى أكثر من هذا وذلك بحث الدولة على تعميم نظم تسسح بزيادة مساهمة هذا القطاع في الطلب النهائي وذلك عن طريق المشتريات الحكومية من السلع والخدمات وغيرها من السياسات.

ج- أما البنك الدولي فإن سياسته - الخاصة بالأجور للقطاع غير المنظم في المدن - تنطلق من تطبيق سياسات تسمح بزيادة فرص العمل في هذا القطاع وذلك بزيادة الطلب على العمالة غير الماهرة والمحافظة على مستويات أجور ثابتة مرحليا في القطاع المنظم (المحمي).

والحقيقة أن المطلقات الثلاثة السابقة متقاربة وهي تقبل فكرة التواجد المستقل نسبيا للقطاع غير المنظم. كما أنها جميعا ترمى إلى فتح آفاق أمام الإمكانات المتاحة لهذا القطاع وذلك بتقليل التحيز والتمييز ضده.

ويمكننا أن نضيف بعض المظاهر الهامة لهذا القطاع والتي تساعد على تبني سياسات واقعية. وتتمثل هذه المظاهر في الآتي:

إن القسم الأصغر حجما في هذا القطاع (الأنشطة التي يعمل بها صاحب العمل وبالذات المرأة) يعتمد على إستراتيجيات الإعتماد على الذات والمخيط الأسرى والجيراني والمجموعات المتعاونة في الريف والحضر الفقير.

ولابد عند التفكير في وضع سياسات ونظم لتنمية هذه الشريحة من إحترام والإستفادة بالنظم التي تأسلت إجتماعيا على مدى أجيال طويلة.

فهل يمكن الجمع ما بين العمالة في القطاع غير المنظم (٧)، التحضر، والهجرة الداخلية؟ وهل يستطيع القطاع غير المنظم في المدن أن يساهم في حل مشكلة التشغيل للمهاجرين الريفين؟ ويبدو أن هذه المشكلة سوف يرتبط حلها في المستقبل بدرجة التشابك ما بين القطاعين المنظم وغير المنظم، وثبتت بعض الدراسات أن درجة التشابك مرتفعة نسبيا في الدول الأكثر نموا في الدول النامية حيث تنتشر التعاقدات من الباطن (Sub-Contracting) مع القطاع غير المنظم أو العمالة في القطاع غير المنظم (٨).

كذلك فإن من الهام التفرقة عند التعرض لهذا القطاع ما بين الفقراء فى المدن والفقراء فى الريف وما بين الفقراء من أصل مدينى والفقراء من أصل ريفى وأيضا التفرقة ما بين عمل المرأة وعمل الرجل. ولكل فئة توجهات وسياسات خاصة عند التكلم عن هذا القطاع، وتجدر الملاحظة أن السبعينات والثمانينات قد شهدت توجهات واسعة نحو المناطق الريفية والتنمية الريفية والعمالة الريفية ثم حدث التوجه إلى المناطق الحضرية فى فترة لاحقة.

ويلاحظ أن الحكومات قد أصبحت أكثر إهتماما بوضع وتنفيذ سياسات لدعم القطاع غير المنظم تشمل توفير تسهيلات ائتمانية لتمويل مجموعة واسعة من الأنشطة.

III التمويل ودعم القطاع غير المنظم:

إن عدم توفر التمويل من المصادر الرسمية والمنظمة وإتاحة للفئات السابقة الإشارة إليها بأسعار وشروط مناسبة مع حثهم على التعامل مع هذه القنوات الرسمية وإعتماد هذه الفئات على أساليب "محلية للتمويل ذاتيا أو عائليا أو بالإعتماد على أسواق تمويل يتم فيها التعامل وجها لوجه قد أدى إلى الحد من نمو الأنشطة الصغيرة بأحجامها وأشكالها المختلفة ويضطر أفرادها فى ظل ظروف إقتصادية وإجتماعية صعبة إلى التهميش بعيدا عن الأنشطة التقليدية لذلك وجب أن يتجه أى برنامج لدعم هذا القطاع إلى توفير نظم وترتيبات ومؤسسات قادرة على توفير مورد تمويلى بسعر أو تكلفة معقولة" إذا أن المعروف أن المؤسسات المصرفية القائمة متحيزة بطبيعتها وطبيعة سلوكها الإئتمانى المستقر للحضر والفئات القادرة إقتصاديا وتنظيميا (مؤسسات، شركات، مصانع.. الخ) ولديها فروعها التى تسير على نفس النمط. وهى بذلك لاتستطيع - دون ترتيبات خاصة أن تساعد فى تحسين أوضاع الفئات المحتاجة كالمعتلين، والفقراء والنساء.. الخ بحيث يضطرون (بخلاف عدم قدرتهم الثقافية دون مساعدة فى التعامل مع هذه المؤسسات) إلى البقاء خارج مجال النظام المصرفى المعروف فى حين أنهم فى حاجة إلى الإئتمان حتى مجرد البقاء على الحياة. (٩)

أن مؤسسات التمويل فى "السوق الرسمى" قد تكون ذات كفاءة عالية حيث يتم تعظيم الربح بالتركيز على الأنشطة ذات المخاطر الأقل وتكلفة التشغيل الأقل. كما تميل إلى تفضيل القروض الكبيرة للمشروعات القائمة فعلا والنقطة التى نرغب فى إبرازها هنا أن كفاءة البنوك قد لاتتطابق بالضرورة مع الكفاءة الإجتماعية.

وقد يحدث في حقيقة الأمر تحويل للأموال من القطاع العائلي ومن أسواق الإئتمان غير المنظمة والتي تعتمد عليها أنشطة القطاع العائلي غير المنظم إلى مؤسسات التمويل الرسمية والتي لا يصل إليها القطاع غير المنظم أصلا. ويمكن القول دون تحيز أن المؤسسات الرسمية لديها تحيز متواصل في توزيع الإئتمان ضد المشروعات الزراعية، والمؤسسات والأنشطة الصغيرة. ويمكن القول أن التأثير العام لسوء الجهاز المصرفي سيكون في تحويل الموارد من القطاع العائلي والصغير إلى قطاع الإنتاج الكبير وشركاته (وقد يكون هذا التطوير في اتجاه تشجيع الصناعات الحديثة الموجهة للتصدير وقطاع الخدمات الحديثة وفي هذا إيجابيات غير مذكورة). ولكن القطاعات الحديثة والتي تستعمل التكنولوجيا المكثفة لرأس المال قد أثبتت عدم قدرتها على امتصاص العمالة النامية في المدن والتي تغذى بفائض عمالة الريف. ويتوجه هذا الفائض إلى القطاع غير المنظم للعمل في مجالات الأنشطة التحويلية والتجارة الصغيرة Petty Trade والخدمات وغيرها. ويصبح هنا تقسيم الأنشطة إلى كبير وحديث وكثيف رأس المال وإلى أنشطة صغيرة وكثيفة العمالة تقسيم لا يمكن تجاوزه عند وضع السياسات. وقد نلاحظ في الدول النامية أن العديد من الحكومات تتدخل بطرق متنوعة في الأسواق المالية بهدف توجيه موارد مالية لبعض القطاعات التي لها أولية وبشكل عام قد تتجه الدولة إلى زيادة نصيب الزراعة أو المشروعات والصناعات الصغيرة أو تنمية الصادرات من مجموع القروض لنظم التمويل المنظمة وهي القطاعات التي عادة ماتتجنبها المؤسسات المالية بسبب ارتفاع نسب المخاطر أو تكلفة الاقتراض وبالتالي فهي القطاعات التي تنهون المؤسسات المالية في دعمها بالقروض. ويمكن هنا اعتبار تدخل الدولة هو في اتجاه تعديل هذه التصرفات الطبيعية للبنوك.

أن أسواق التمويل غير المنظمة هي أسواق شرعية ولكن غير مسجلة رسميا ولا يتم تنظيم أنشطتها المالية وهي بذلك تقع خارج نطاق المؤسسات التمويلية الرسمية.

أن المصدر الأساسي لتمويل "البداية" يتحقق في المشروعات الصغيرة من المدخرات الشخصية. ويرتفع التمويل المؤسسي كلما كبر حجم المشروع. ومع ذلك فما زال التمويل من مصادر الأسواق غير المنظمة لكل قطاعات الصناعات الصغيرة عال جدا. ويبدو أن توفير التمويل مازال هو المشكلة وليس تكلفته. وبعد حجم معين للمشروع فإن نظم التمويل غير المنظمة تصبح عاجزة عن توفير متطلبات التمويل. وعلى ذلك فإن أصحاب هذه المشروعات عليهم أن يتدبروا ليصبحوا عملاء لنظم التمويل المنظمة.

وسوف يتحدد نجاح مؤسسات التمويل المنظمة في المستقبل في التعامل مع هذا القطاع النامي على قدرتهم على الاستفادة ببعض خصائص نظم التمويل الغير نظامية (المرونة، ربط القرض بتقييم المدين، ربط القرض بالعائد الكلى للإستثمار عوض عن التدفق النقدي...) كما أن على الدولة والسلطات المحلية قبول فكرة دفع فائدة مدينة عن متأخراتها أمام موردى البضائع والمقاولون (حيث أنهم أحد مصادر تعقد مشكلات التدفق النقدي) كما أن على الحكومة والبنوك المركزية العمل على خلق بيئة مناسبة لأسواق التمويل غير النظامية بعمل وحدة خاصة لدراسة هذه الأسواق كما هو الحال في بنلفيا وإيلاند المركزى مثلا مع توفير إسهامات إعادة خصم تنافسية مع توفير خدمات إعادة تمويل لأى إسهامات موقفة.

وأخيرا فإن من الصعب توقع أن تستطيع أجهزة التمويل الرسمية الإحلال محل نظم التمويل غير النظامية فى مقابلة طلب المشروعات الصغيرة جدا وبالتالي تصبح السياسة "الحكيمة" هى فى إزاحة العقبات أما عمل الأسواق الغير نظامية ووسائلها. وتنمية وتشجيع أشكال الإيدخار والتمويل الشعبية مثل جميعات الإيدخار الدورى وغيرها.

وأخيرا فإن الربط بين المشروعات الصغيرة جدا ونظم التمويل النظامية يصبح أمرا لا مفر منه، إذا أن تكلفة توفير الخدمات للفئات فى المجتمع سوف تكون مرتفعة إذا قام بها القطاع المنظم وإذا لم تتم الإستعانة بالنظم غير النظامية. ويحتاج الأمر إلى نوع من "الإبتكار" بتوفير نظم وسيطة. وهناك تجارب عالمية متعددة فى كل من أفريقيا وآسيا يمكن الرجوع إليها.

والمقترحات السابقة تهدف إلى تحقيق الأتى:

- ١- يجب أن تكون المشروعات الصغيرة جدا مستهدفة من جانب المؤسسات المالية والبرامج المالية فى كل من القطاعين المنظم وغير المنظم دون تفرقة.
- ٢- يجب أن تصمم البرامج المالية للمشروعات الصغيرة بواسطة البنوك وعلى أسس تجارية بشكل عام فقد ثبت أن البرامج التى على إعتمدت على أسعار الفائدة السوقية قد حققت نجاحات ظاهرة ووصلت إلى أعداد كبيرة من المشروعات الصغيرة وحققت فوائض تكفى لتمويل النمو ذاتيا.

وهناك أمثلة معروفة لذلك:

برنامج بنك راكبات باندونسيا (٣٦ر٣ مايون قرض منذ عام ١٩٨٤-١٩٨٩ مع تحصيل ٩٧ر٨%
وبرنامج جافا - ٤ر٨ مليون قرض منذ عام ١٩٧٢ مع معدل تحصيل ٩٧ر٣% Long term

recovery rate

٣- لا بد من بناء نظم وسيطة لربط نظم التمويل النظامية وغير النظامية.

٤- يجب تصميم برامج لتمويل المشروعات الصغيرة بحيث تشمل ادخار وتمويل مع إيجاد إطار للربط بينهما.

خامساً: المستثمر الصغير أساس النهوض بالصناعات الصغيرة

تقديم

يناقش هذا الجزء قضية تنمية وتوسيع قاعدة "رجال الأعمال" باعتبارهم العمود الفقري لتنمية الصناعات الصغيرة. وتنطلق من حقيقة أن من يصلح للعمل كمستثمر هم بالضرورة قلة في كل مجتمع. كما أن المستثمر "المبتدئ" ليس بعد رجل أعمال. وأن رجل الأعمال هو المستثمر الذي ينظر للمستقبل ويعمل على النمو والابتكار والتغيير ومواكبة التطورات واتجهز لمقابلة التحديات. وأن هذه النقلة تحتاج إلى مناخ داعم وقدر ضخم من الخدمات الإنتاجية والمعلوماتية كى يحتاج إلى توفير أسس ثقافية عامة فى المجتمع تحبذ وتدفع قيم العمل الحر والاستثمار وتعمل على تحسين صورة رجل الأعمال فى مجالات التعليم والإعلام.

١ مميزات قطاع الإنتاج الصغير فى المجتمع المصرى:

- تنوع شديد فى الإنتاج من سلع الخدمات.
- توزيع جغرافى واسع وتواجد فى الريف والحضر.
- اختلافات شديدة فى الحجم.
- تنوع فى المستوى الفنى.
- تنوع فى الهدف من الإنتاج.

لذلك وجب أولاً أن نميز - على الأقل - بين ثلاثة مستويات وذلك بغرض الوصول إلى

تعريف لما نقصده بالمستثمر الصغير والمستويات الثلاث هى:

- ١- الأنشطة أو المشروعات الموجهة للإعاشة.
- ٢- المشروعات الصغيرة جداً بالريف.
- ٣- المشروعات الصغيرة جداً بالحضر.
- ٤- المشروعات والصناعات الصغيرة.

ويجب أولاً أن نستبعد أصحاب الأنشطة أو المشروعات الموجهة للإعاشة من تعريفنا للمستثمر الصغير. وذلك أن هذه الأنشطة - ونحن نفضل أن نستعمل كلمة أنشطة وليس مشروعات. لا تعتبر نشاطاً استثمارياً. وصاحب النشاط لا يعتبر نفسه مستثمراً أو "صاحب عمل" وهدف الجهد هو مجرد "بقاء" والاستمرار والمعيشة. إذ أن النشاط يهدف إلى توليد الدخل لسد الاحتياجات الأساسية (وتحسين مكانة الإنسان وقيمه اجتماعياً) وعادة ماتعد الهيئات المعنية - المسنولة - برامج للتنمية المحلية لمساعدة هذه الفئة من فقراء الريف والحضر. أنها أنشطة موجهة لمقاومة الفقر والحد منه. وعادة ماتكون هذه البرامج شاملة (خدمات أساسية/مرافق/أنشطة مدرة للدخل - قارن حالة مشروع شروق مثلاً) وهي برامج متنوعة، متعددة الأغراض والأنشطة، مكثفة، مستهلكة للوقت لأنها تشمل أنشطة عديدة بخلاف تنمية "المشروعات".

إذن هذا القطاع لا يخلق مستثمراً وهو لا يدخل في تحليلنا وليست هذه الفئة هي المستهدف تعريفها في هذه الدراسة.

أما المستوى الثانى "المشروعات الصغيرة جداً" فى الريف أو الحضر فيمكن تسميتها مشروعات سواء كانت إنتاجية أو ختامية، إذ أن صاحب العمل "مستثمر". جمع أموالاً بذاته أو من مصادر عائلية أو من سوق الإقراض غير الرسمى ونادراً عن طريق القروض البنكية، ويحركه هدف الربح والتوسع فى المستقبل وأحلام النمو، كما أن لديه بعض الخبرات الفنية والقدرات التنظيمية ويستطيع بدرجة أو بأخرى أن يؤلف ما بين عناصر للإنتاج (مواد أولية، معدة أو معدات، مهارات، جهد شخصى ووقت...) وهو قادر فى الغالب على إنتاج دخل كاف لمقاومة احتياجاته وتسديد أقساط القروض وفوائدها وقد يستطيع أن يمول ذاتياً توسعات فى المستقبل.

وبرامج دعم المشروعات الصغيرة جداً تأخذ فى الغالب شكل برامج تمويل مع دعم إدارى ورعاية فنية وتدريب وأغلب هذه البرامج فى مصر (فيما يخص البرامج والمشروعات الجديدة) مدعم بأموال المساعدات الخارجية.

وعادة ماتكون برامج القروض الصغيرة جداً ناجحة ويتم السداد باستخدام وسائل التمويل النكى وذلك عكس الحال فى برامج الأنشطة الموجهة للإعاشة حيث يكون النجاح أقل لتعدد البرامج

حجم الضخم من المستفيدين وحيث تأثير الدعم الإدارى والفنى ضعيف جدا ولا معنى له فى الحقيقة
بى ظروف التخلف التعليمى والفنى والثقافى الشديد لهذه الفئات.

أما المستوى الثالث، وهو مستوى المشروعات الصغيرة بما فى ذلك الصناعات التحويلية
الصغيرة فإن صاحب المشروع يعتبر مستثمرا ويقوم بالإستثمار فى معدات ومباني ووسائل إنتاج
متعددة وهو يهدف للربح والتوسع ويسعى للإستمرار - ويفترض أنه يسعى للتطور أيضا - ومقابلة
إحتياجات السوق. والمشروعات الصغيرة يدخل قسم منها فى إطار القطاع غير المنظم ويدخل قسم
آخر تحت إطار القطاع المنظم ويمول كلا من أسواق المال غير المنظم وأسواق المال المنظمة ويمكن أن
نضع الجدول التالى الذى يبين المدف من الإنتاج لكل مستوى:

المستوى	أهداف التعامل مع/ودعم كل مستوى
١ - الأنشطة الموجهة للإعاشة	تخفيف حدة الفقر تخفيف حدة البطالة تخفيف الضغوط الإجتماعية
٢ - الصناعات الصغيرة جدا*	مقاومة البطالة تنمية ملكات العمل الحر تأثير تنموى
٣ - المشروعات/الصناعات الصغيرة*	تأثير تنموى/الربح تصدير/جودة الحد من البطالة

* ٣، ٢ مقابلة إحتياجات السوق والتفاعل معه.

II تعريف المستثمر الصغير:

هو شخص قادر على تحويل الأموال إلى أصول بهدف إنتاج سلع أو خدمات تلبى طلب سوقى
ويهدف تحقيق الربح والإستمرار والنمو.

وهذا التعريف يقتصر فقط على القدرة على تحويل الأموال إلى أصول ولا يتعرض لأى صفات
شخصية أو لأى قدرات ومهارات لابد من توافرها فى المستثمر الناجح.

وبالمعنى السابق فهناك ألوف المستثمرين بل وعشرات الألوف من المستثمرين المحتملين الذين يمكن أن يدخلوا السوق كل عام ولكن قبل الإسترسال لعل من المفيد أن نتعرف على أصول المستثمر المصرى الصغير القائم. وسوف يركز التحليل على الوضع فى الصناعات التحويلية الصغيرة على وجه الخصوص. وعادة ما يكون المستثمر واحدا من ثلاث:

- أما حرفى استطاع أن يحقق بعض المدخرات ويستقل بمشروع صغير قد يكون حرفى الطابع أو يتحول إلى ورشة كبيرة أو مصنع صغير بحسب الأحوال وطبيعة المنتج.
- وإما أن يكون المستثمر الصغير هو أحد أفراد أسرة توارثت العمل فى مجال إنتاجى أو خدمى مهين (أو قطاع صناعى) ونقلت الخبرة والاتصال بالسوق بالتوارث وهو الوضع السائد فى الصناعات التحويلية الصغيرة التى يعمل بها من ١٠ وحتى ٤٩ عامل فى مجالى الصناعات السيحية والغذائية والهندسية وغيرها.

- وإما أن يكون المستثمر الصغير هو أحد المهنيين (مهندس، كيميائى، مهندس زراعى... الخ.) الذين استطاعوا تكوين مدخرات كافية (عادة من العمل فى منطقة الخليج) لبدء مشروعات صغيرة خاصة استثمارا لمعارفهم الفنية وخبراتهم المكتسبة فى مجالات شبيهة.

هذا بالنسبة للمقطاع القائم فعلا ومستقر منذ عشرات السنين وقد نضيف أيضا مصدرا رابعا يتمثل فى تحول بعض المستثمرين من قطاع إلى آخر مع شراء الخبرة الفنية والإستفادة من خبرة السوق.

وفى جميع الحالات فإن هؤلاء الأفراد "هم أهل السوق" ولهم خبرة فنية جيدة فى مجال عملهم مع دراية عامة بأساليب التعامل التجارى ولكنهم فى جلهم يفتقدون المعرفة بأسرار الإدارة الناجحة ويفتقدون المهارات الإدارية الضرورية لتعظيم العائد وتطوير الإنتاج وتحقيق النمو وعادة ما يكون مستواهم التعليمى متوسط أو حتى أقل من المتوسط. أما فى قطاع الصناعات الصغيرة الحديثة وخاصة فى المدن الجديدة فإن خلفية المستثمرين من المهنيين فى المجال الفنى هى أكثر ارتفاعا وهم إن كانوا يعتمدون فى الغالب على أساليب إدارية وفنية أحدث وشراء الخبرات إلا أنهم يفتقدون بعض الجوانب الإدارية بشكل واضح وخاصة فى مجالات تطوير العمل ورفع الإنتاجية والتخطيط... الخ.

ونلاحظ أن غالبية العظمى من هؤلاء هم "حرفيين" تقطاع اعم. ولعدد منهم كبر من دوات متوسطة حجم يمكن وادنى أو عظمى أو المشاركة فى شركات توجبة بسيطة.

1.1 المستثمر الصغير ليس بالضرورة رجل أعمال:

"لاكل من ليس العمامة زانها، ولاكل من ركب الحصان خيال"

وبالمثل: ليس كل صاحب مشروع صغير رجل أعمال.

يجب عدم الخلط بين صاحب المشروع الصغير المبتدئ ورجل الأعمال الموهوب.

فالدوافع الأولية لصاحب المشروع المبتدئ (المستثمر) هي النجاح والبقاء أما دوافع

رجل الأعمال الحقيقي فهي النمو والإزدهار المعتمد على الابتكار.

وأن المشروع الصغير يمر بثلاثة مراحل رئيسية هي:

١ - سنوات النمو

٢ - سنوات الاستقرار

٣ - سنوات المتاعب.

وفي الفترة الأولى يتم وضع قواعد العمل. وهي مرحلة "مجهدة" تليها مرحلة الاستقرار (أو

الخروج من السوق) بإزدياد المبيعات ونمو الأرباح وفي هذه المرحلة يجب على "رجل الأعمال الناجح"

وضع تصورات للمستقبل أما المرحلة الثالثة فهي المرحلة التي تتطلب تطوير الذات وتنظيم العمل

لتحقيق التغيير و/أو التجديد لأن فشل التأقلم مع السوق وإحتياجاته المتجددة يمكن أن يؤدي إلى بيع

الشركة أو إفلاسها ويتطلب اجتياز هذه المرحلة بسلام تحقيق كل أو بعض المتطلبات الآتية:

* اختيار جيد للمساعدين والعمالين.

* ضمان إحترام العميل وتحقيق إرضاء العميل كجزء من رسالة المشروع.

* التزام الجودة دون إستخفاف.

* أن يكون المشروع متمشياً مع إهتمامات رجال الأعمال، وملائماً لمهاراته وموافقاً لراحته

النفسية.

* وضع أسس للتعامل الداخلي. وأساليب العمل سوف تستجيب في النهاية لتصرفات رجل

الأعمال وليس لكلماته.

* إذا وصل نمو "الشركة" إلى نقطة لا يستطيع فيها رجل الأعمال مباشرة كل شئ (عادة يحدث

التخصص في الإدارة بعد وصول عدد العمال الكلي (٢٠ عاملاً فأكثر) بنفسه، فبان عليه أن

يحدد أهدافه بوضوح للعمالين معه حتى يمكن المساءلة عن الأداء.

الإدراك أن التدريب يوفر تكاليف التعليم عن طريق المحاولة والخطأ وإعتبار التدريب إستثمار

وليس مصروفات.

وأخيرا فإن رجل الأعمال الناجح يعتمد التغيير أساسا للنجاح ولكن كل ذلك يحتاج إلى المعرفة والعلم والمعلومات والاتصال، يحتاج إلى رجل أعمال مثقف فنيا وإقتصاديا واجتماعيا. قادر على إستشراف المستقبل، مدرك لتأثير التطورات الكلية على مصالحة، متابع للتطورات السوقية والفنية على المستوى الوطنى والدولى، قادر على المتابعة. وإذا نظرنا لأصحاب المصانع الصغيرة (١٠-٤٩ عام) فإن المسح الذى قام به معهد التخطيط القومى بالتعاون مع الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء قد "أظهر" بعض النتائج السلبية. فهناك جهل بأساليب الإدارة الحديثة، وإهمال لأهمية التدريب، وضعف فى متابعة التطورات الفنية، وعجز شديد فى المعلومات، وإسترخاء ورضا بالثياب، وضعف فى الرغبة فى التغيير والقدرة عليه، وعدم إدراك لأهمية التطوير لتحقيق البقاء ثم النمو... الخ.

١٧ قضية مشروعات الشباب والتحول إلى رجال أعمال:

كما سبق أن أوضحنا فإن من يصلح "للعمل" كمستثمرين هم قلة فى كل مجتمع. وعادة ماتكون لهم إرتباطات عائلية سابقة تسدح لهم بولوج هذا الطريق فى إطار من قيم التعامل السوقى كما توفر خبرة فنية مناسبة. وفى مشروعات الشباب فإن الدولة ومؤسساتها توفر التمويل وتحاول إختيار شباب المستثمرين على أسس تسمح بالنجاح بقدر الإمكان (خريجي مدارس فنية، ذو خبرة حرفية سابقة... الخ) مع محاولة لتأهيل المختارين فنيا وإداريا على أمل تقليل حجم التعثر.

ولكن لسوء الحظ فإن الأعمال لا تبني فقط على بعض الحاصل مثل التنظيم أو التخطيط أو دراسة الجدوى الجيدة، بل إن نمو الأعمال يتحقق بقدرة الشاب على الإلتزام بالعمل والتضحية والإستفادة - بقدر المتوفر - من التدريب والنصح والإرشاد وأساليب الإدارة إذ من المهم أن تكون المشروعات الصغيرة القائمة والمستحدثة أعلى كفاءة وحرفية عما هى عليه اليوم وذلك بمزج روح الريادة بالقدرات الإبداعية حتى ولو كانت تفتقر مرحليا إلى التخطيط، فهذا هو الطريق للحصول على رجل الأعمال فى النهاية.

وقد يكون من المفيد وضع برامج تدريبية لإختيار المستثمرون المحتملين تطبيق أساليب إختيار علمية تعتمد على الإختبارات السلوكية، والنفسية مع توفير تدريب فنى وإدارى للشباب ينتهى بإختيار مجالات الإنتاج. ويمكن أن تهدف هذه البرامج إلى:

تحديد وإختيار الشباب الواعد الذى يمكن أن يتطور إلى مستثمر مبتدى.

تنمية قدراتهم الشخصية بإتجاه التحول إلى مستثمرين.

- * ضمان إختيار كل شاب لمشروع واعد.
 - * تنمية قدراته ومهاراته الإدارية الأساسية.
 - * مساعدته فى الحصول على التمويل والخدمات الإنتاجية المرتبطة بإنشاء المشروع.
- ويبدو من الدراسات المقارنة أن القيام بواحد أو أكثر من المهام السابقة دون تكاملها كلها قد يزدى إلى الفشل. (الخصائص...) ويجب عند القيام بالإختبارات الأولية لإختيار الشباب الواعد الاعتراف بالحقائق الآتية:
- * لايمكن توقع صلاحية جميع الأفراد للتحويل إلى مستثمرين.
 - * إنه يمكن تحديد الصفات والمهارات المطلوبة ليصبح الشاب مستثمرا.
 - * أن تقع شخص ما مثل هذه الصفات والمهارات (أو بعضها) هو أساس يمكن الإعتماد عليه لتنمية المستثمر الصغير مقارنة بقرينه الذى يفتقد مثل هذه الصفات.
 - * أن مثل هؤلاء الشباب الذين يتمتعون بهذه الصفات يمكن تدريبهم حتى يتحولوا إلى مستثمرين (ورجال أعمال فى المستقبل).
 - * وهناك مجموعة من الصفات والسلوكيات التى يجب البحث عنها وإختيارها فى الشباب منها:
قدرة الشاب على الإنجاز ورغبته فى ذلك. وإستعداده للمنافسة لتحقيق معدلات أداء متميزة.
 - * إستعداد للمخاطرة (الخسوبة، الذكبة).
 - * ثقة إيجابية بالنفس وتقدير واقعى للقدرات الشخصية.
 - * إستقلالية وقدرة على المبادرة "فى السلوك اليومى".
 - * قادرون على حل المشاكل ومواجهتها.
 - * لديهم أمل فى المستقبل حتى ولو شعروا بعدم الرضا عن الواقع.
 - * لديهم الفضول لفهم محيطهم ولديهم القدرة على تخطيط الأعمال فى أطر زمنية محددة. والإلتزام بتنفيذها.

خلاصة:

إن عملية تنمية وخلق فئة من المستثمرين الناجحين والقادرين على الإستمرار والتطوير والإستجابة لحاجات السوق المتغيرة هى عملية معقدة وتعتمد على مستوى تطورا مجتمع وأساليب إدارته وثقافته وإتجاهاته وقدرة مؤسساته على توفير السبل - بعد إختيار جيد - لتنمية هذه الفئة فى

إدارته وثقافته وإتجاهاته وقدرة مؤسساته على توفير السبل - بعد اختبار جيد - لتنمية هذه الفئه فى مجال الإستثمار فى الأعمال الصغيرة. وتحتاج عملية الإختيار(عند التمويل للفئات الجديدة) إلى إختبارات نفسية وسلوكية جادة ثم عمليات تدريب فنى وإدارى ودعم خدمى وذلك لضمان تحول المستثمر الصغير إلى رجل أعمال قادر على الإستمرار والإبتكار والتطوير.

إن صورة المستثمر ورجل الأعمال فى الإعلام والفسون يجب أن تتحسن وكذلك فى مجال التعليم والتربية. لابد من خلق إطار عام يساعد ويوضع فى إتجاه تقدير العمل الحر وإحترامه وإعتباره مثل يهدف الشباب للوصول إليه(بى الجهد والعلم والصفات الشخصية وليس الرغبة فى أو تصور الكسب السريع). وما زال المجتمع المصرى فى حاجة ماسة إلى فئسة قادرة على التطوير لديها "وعى" وإدراك إقتصادى وفنى وإجتماعى وقدرة على الصمود والمنافسة والتطوير ورغبة فى التعلم والمتابعة.

سادسا: المستثمر الصغير - الشروط والمواصفات

تقديم:

تعالج هذه الورقة قضية تندية وتوسيع قاعدة المستثمرين من الشباب باعتبارهم العمود الفقري لتنمية الصناعات الصغيرة وتطرح متطلبات الاختيار المبدئي الجيد لمرشحين واعدن انطلاقا من حقيقة أن من يصلح للعمل كمستثمر هم بالضرورة "قلة" في كل مجتمع. ثم تحدد أساليب ومحتوى التدريب الفنى والإدارى والقانونى الضرورى لتطوير معارف ومهارات الشباب الواعد لتحقيق "النقلة" المطلوبة لعالم الأعمال الحرة والانتقال بعد ذلك وبعد جهد "وشقاء" إلى عالم رجال الأعمال. ونحن فى هذا القسم نركز على فئة محددة وهى الشباب الجامعى ذو الخلفية الهندسية بشكل خاص.

١ الإنتقال إلى عالم الأعمال:

تشير الإحصاءات الأمريكية المتاحة - والولايات المتحدة دولة متقدمة يتوفر بها قدر هائل من المعلومات المتاحة وفرص الإرشاد والدعم الصناعى - إلى أن هناك ملايين الناس الذين تراودهم فى كل لحظة فكرة بدء أعمالهم الخاصة وإفتتاح مشروعات جديدة. ولكن من ينجح منهم فى بدء عمل جديد هم فقط حوالى ١٠٪. ويضاف إلى ذلك أن نصف هؤلاء المبتدئين يفشلون خلال السنوات الأربع الأولى من بدء النشاط لأسباب تتركز فى ضعف السيولة، غياب التمويل، ضعف التخطيط أو تراكم الديون وغيرها من الأسباب.

وفى مصر ولفترة تمتد منذ الحرب العالمية الثانية ظهر المستثمرون الصغار خاصة فى الصناعات الصغيرة من مصادر متعددة وبدون دعم حكومى مباشر - أو غير مباشر - وعادة ما كان - ويكون - المستثمر الصغير واحدا من ثلاث:

١- قرون فى ذلك: مرثيا كرون "مدد عملى للمبتدئ عن النجاح" ورد فى خلاصات كتب المدير ورجال الأعمال" لعدد ١٢٢

سنة ١٩٩٨

- إما حرفي استطاع أن يحقق بعض المدخرات ويستقل بمشروع صغير وقد يكون حرفي الطابع أو يتحول إلى ورشة كبيرة أو مصنع صغير بحسب الأحوال وطبيعة المنتج وعادة ما يتم ذلك في قطاعات صناعية - تقليدية - مثل النسيج، الصناعات الغذائية، الجلدية، الخشبية، المعدنية، بعض الصناعات الهندسية، البلاستيك... الخ.

- وإما أن يكون المستثمر الصغير هو أحد أفراد أسرة توارث العمل في مجال إنتاجي أو خدمي معين ونقلت الخبرة والاتصال بالسوق بالتوارث وهو الوضع السائد في الصناعات التحويلية الصغيرة أيضا.

- وإما أن يكون أخيرا هو أحد المهنيين (مهندس، كيميائي، مهندس زراعي... الخ) الذين استطاعوا تكوين مدخرات شخصية أو عائلية كافية - عادة من العمل في منطقة الخليج - لبدء مشروعات صغيرة خاصة استثمارا لمعارفهم الفنية وخبراتهم المكتسبة في مجالات شبيهة مع ملاحظة أن نسبة عالية منهم هم من خريجي "القطاع العام" وهذه ظاهرة بدأت منذ نهاية السبعينات.

وقد نصيف أيضا مصدرا رابعا يتمثل في تحول بعض المستثمرين من قطاع إلى آخر مع شراء الخبرة الفنية والاستفادة من خبرة السوق. ثم أخيرا بدأت مصر في السنوات الخمس الأخيرة تشجيع الشباب - في إطار جهد موجهة إلى الحد من البطالة وخاصة بطالة المعلمين - على دخول عالم الأعمال الصغيرة بتوفير التمويل وبعض برامج الدعم وما زالت هذه التجربة لم تبلور بعد وتقييم تقريبا شاملا لاستخلاص الدروس وتطوير أساليب العمل بما يضمن تعظيم فرص النجاح.

ويلاحظ أن أصحاب الأعمال الصغيرة "المستثمرين" هم "أهل سوق" ولهم خبرة فنية لا بأس بها في مجال عملهم مع دراية عامة بأساليب العمل التجاري وإن كانوا في جلهم يفتقدون المعرفة بأسرار الإدارة الناجحة ويفتقدون المهارات الإدارية الحديثة الضرورية لتعظيم العائد وتطوير الإنتاج وتحقيق النمو وعادة ما يكون مستواهم التعليمي متوسط أو حتى أقل من المتوسط. أما في قطاع الصناعات الصغيرة الحديثة وخاصة في المدن الجديدة ومشروعات الخريجين فإن خلفية المستثمرين من المهنيين في المجال الفني قد تكون أكثر ارتفاعا إلا أنهم يفتقدون بعض الجوانب الإدارية بشكل واضح خاصة في مجالات تطوير العمل والإنتاجية والتخطيط... الخ وقد يلجأ بعضهم - إذا سمحت ظروفهم التمويلية في المشروعات الأكبر قليلا - إلى شراء الخبرات والاستفادة من أساليب إدارية وفنية أحدث.

II شروط نجاح الأعمال الصغيرة:

قد يكون من المفيد أن نعرض قبل التعرض لشروط النجاح لنتائج إحدى الدراسات الأمريكية عن الأسباب الرئيسية لفشل ٢٦٦ مشروعاً أمريكياً صغيراً:

٥٥٪ من المشروعات فشلت لأسباب إقتصادية (ضعف الأرباح، حجم مبيعات غير مناسب، تدهور الفرع الصناعي بوجه عام... الخ).

٣٦٪ فشلت لأسباب مالية (ديون، تكاليف تشغيل عالية، نقص رأس المال)

٣٨٪ مشكلات عائلية، ضعف في إدارة العمل، عادات عمل سيئة... الخ.

٢٪ كوارث.

١٣٪ تدليس ونصب وإحتيال.

١١٪ ضعف في إستراتيجية الأعمال.

وهناك أربع عناصر رئيسية حاكمة لنجاح المشروع الصغير:

* مستثمر مؤهل.

* فرصة استثمار جيدة.

* خطة مفصلة ومتناسكة للعمل. * رأس مال كاف.

ثم يأتي بعد ذلك التوفيق وأو الحظ الجيد.

ويجمع الباحثون والمراقبون وأصحاب الأعمال ذوى الخبرة على أن العنصر الأهم والأكبر

تأثيراً هو "المستثمر" نفسه.

III إحتياجات ومواصفات المستثمر الصغير:

يحتاج المستثمر الصغير أولاً إلى:

خبرة الأعمال

معارف

مهارات

^١ لشروعات أما بحية الصغيرة هي بالتقاييس المتغيرة مشروعات متوسطة، وعرض لتتبع المسألة بعض الأدللات
مفصلاً، ونحن نذكر أن المسائل، ولأوتويات قد تختلف لإختلاف الظروف لإقتصادية وإجتماعية بين الولايات المتحدة
ومصر.

^٢ Adapted from: The Dun & Brodureet Corporation, Business Failure Record- 1990

FinalLL1991 Preliminary(New York: The Dun & Bradstreet Corp. 1992)

وهى أشياء يجمع عليها الجميع وتحتاج إلى فترة تدريب وتعليم كافية ولكن كل هذا لا يكفي وإنما "الهام" هو الصفات والقدرات الشخصية للمستثمر الشاب. فالمشروعات لا تبني فقط على دراسات الجدوى الجيدة أو التخطيط والتنظيم الجيد وإنما يتحقق أيضا بقدرة الشاب على الإلتزام بالعمل والتضحية والإستفادة بالقدر المتوفر من التدريب والنصح والإرشاد مع مزج روح الريادة بالقدرات الإبداعية.

ويمكن تلخيص مجموعة الصفات والسلوكيات التي يجب البحث عنها واختبارها في الشباب كالآتي:

- قدرة على العمل الشاق المتأثر والمستمر.
- قدرة الشاب على الإنجاز ورغبته في ذلك وإستعداده للمنافسة لتحقيق معدلات أداء متميزة.
- إستعداد للمخاطرة المحسوبة والذكية.
- ثقة إيجابية بالنفس وتقدير واقعي للقدرات الشخصية.
- إستقلالية وقدرة على المبادرة في السلوك اليومي.
- قدرة على حل المشاكل ومواجهتها.
- الأمل في المستقبل حتى ولو كان هناك شعور بعدم الرضا عن الواقع.
- الفصول لفهم المحيط والقدرة على تخطيط الأعمال في أطر زمنية محددة والإلتزام بتنفيذها.
- القدرة على الإندماج ومسابقة المجتمع والقدرة على التكيف وإحترام القواعد الإخلاقية
- والقدرة على الحكم الصحيح على الأمور دون شطط أو إنفعال زائد.

ويضاف إلى ما سبق أيضا:

- قدرة على التعامل مع الآخرين.
- التدرية على الإتصال والتعامل.
- القدرة على التنظيم.
- الفخر بما أنجز.
- قادر على دعم علاقاته بمجتمع المستثمرين.
- متحمل المسؤولية وقادر على بدء أى أفكار جديدة.

يبدو من السرد السابق أن المستثمر الصغير بهذا الشكل هو ضرب من "الإنسان المثالي" أو "السوبر مان". وحتى لا يشعر القارئ بالتزدد فإننا نشير إلى أن هذه العناصر يجب أن تتوفر منها القدر والنسب الملائمة بتركيب شخصية قادرة على العمل الشاق أولاً في إطار من التخطيط والتنظيم الجيد، فإن لله الكمال وحده. وعلى أى حال هناك عناصر حاكمة لا بد من توفير القدر الضروري منها حتى يمكن توقع قدر طيب من النجاح. والناس في النهاية ليسوا متساوون في الملكات والقدرات والمواهب والخبرات.

- * كما نشير إلى أن من يدخل في مجال الأعمال هم الأقلية وأنه يجب الاعتراف بالحقائق الآتية:
 - * لا يمكن توقع صلاحية جميع الأفراد للتحويل إلى مستثمرين.
 - * أنه يمكن تحديد الصفات والمهارات المطلوبة كحد أدنى ليصبح الشاب مستثمراً.
 - * أن تمتع شخص ما بمثل هذه الصفات والمهارات (أو بعضها) هو أساس يمكن الاعتماد عليه لتنمية المستثمر الصغير مقارنة بقربنة الذي يفتقد مثل هذه الصفات.
 - * أن مثل هؤلاء الشباب الذين يتمتعون بهذه الصفات يمكن تدريبهم (على معارف ومهارات جديدة) حتى يتحولوا إلى مستثمرين ثم رجال أعمال في المستقبل.

فالمستثمر الصغير ليس هو الشخص القادر على تحويل الأموال إلى أصول بهدف إنتاج سلع أو خدمات تلبى طلب سوق بهدف تحقيق الربح والاستمرار والنمو فقط بل هو أيضاً الشخص القادر على قيادة المشروع بعد مرحلة وضع قواعد العمل (وهي مرحلة مجهدّة) ثم الاستقرار والاستمرار مع زيادة حجم الأعمال والأرباح ثم الانتقال إلى تطوير الذات وتنظيم العمل لمقابلة ضرورات التغيير مع الزمن لأن فشل التأقلم مع السوق وإحتياجاته المتجددة يمكن أن يؤدي إلى الإفلاس.

IV ويتطلب المرور في مراحل النمو والاستقرار والتطوير بعض المتطلبات - طويلة

الأجل - نجملها في الآتي:

* اختيار جيد للمساعدين والعاملين مهما كان عددهم وقد يكون شخص واحد في مرحلة متقدمة.

* ضمان احترام العميل وتحقيق رضائه كجزء من رسالة المشروع.

* التزام الجودة دون إستخفاف.

- * أن يكون المشروع محققا لإهتمامات الشباب ملائمة لمهارته وموفرا لراحته النفسية.
- * وضع نظم عمل وأسس للتعامل الداخلى.
- * الإدراك أن التدريب المستمر يمثل إستثمارا وليس مصروفات.
- * اعتماد التغيير والتطوير أساسا للنجاح.
- * الإهتمام بشدة بالمعلومات والمعارف الجديدة فى مجال العمل ومحاولة الإتصال بعالم الأعمال الخلى والدولى (الإنترنت نافذة هامة على العالم)

٧ القرار الإستراتيجى:

إن قرار الدخول فى عالم الأعمال والإستثمار فى مشروع صغير - إذا توفرت المقومات المادية لذلك - هو قرار إستراتيجى تحدث فيه المفاضلة بين إيجابيات وسلبيات كل من العمل الحر والعمل بأجر لدى الغير فى وظائف ثابتة، أو شبه ثابتة؟ فأيهما يفضل الشاب؟.

ولنعرض أولا فى إختصار مزايا وسلبيات كلا من الأسلوبين:
إن العمل - عند الآخرين - فى وظائف تتناسب مع المستوى التعليمى للشباب له بالقطع مزايا كثيرة منها:

- * العمل ساعات منتظمة فى الغالب وبالتالي فهناك أوقات فراغ ونهاية الأسبوع تستطيع أن تنعم بها مع أصدقائك وعائلتك وهواياتك....
- * تتمتع بأجازات مدفوعة الأجر فى المناسبات والأجازات السنوية وقد تحصل أيضا على خدمات إضافية (رحلات محفظة، علاج طبي....)
- * دخل منتظم يحقق قدر كبير من الأمان كما أن لك فى المستقبل إن شاء الله الحق فى المعاش.
- * تستطيع أن تنمى وتحافظ على مدخراتك - إذا كان دخلك يسمح بذلك.
- * تستطيع أن تأمل فى العلاوات وزيادة الأجر فى نفس العمل أو غيره.
- * أمامك فرصة طيبة أن يقدر عملك وجهدك وتحصل على ترقية ومكافآت إذا كنت مجدا.
- * مع الزمن قد يصبح مسئولياتك أكبر وأكبر.
- * وأخيرا فإن مكانتك الإجتماعية كمهنى جيد ومسؤل فى مكان عملك سوف تحافظ عليها وتنميتها مما يجعلك فخورا بإنجازك.

كل هذه العناصر هي العناصر جاذبة لطلب العمل عند الآخرين بشرط توافق العمل مع اهتماماتك وفي مجالات مباشرة بالتقدم.

ولكن العمل عند الآخرين له أيضا مشكلاته:

- * احتمالات فقد العمل بسبب تطورات السوق خاصة عند العمل في القطاع الخاص.
- * احتمالات النقل لأماكن متطرفة في الدولة.
- * قد تكون ظروف العمل وشروطه ليست جيدة.
- * لاتنسى أن هناك حد أعلى للدخل مرتبط بالعمل عند الآخرين لا يمكن تجاوزه.

ولكن بعض الشباب لديهم دوافع قوية للعمل الحر بحثا عن:

- * تحقيق الذات • "سيد قرارك".
- * فرصة لعمل يلي اهتماماته وطموحاته (المشروعة).
- * التقدير والمكانة.
- * تحقيق الثروة - (وهو هدف مشروع إذا توفرت له مقومات النجاح).

ولكن للعمل الحر أيضا "سيئاته"

- * على الشباب أن ينسى أن هناك يوم عمل من ثماني ساعات. على الأقل في الشهور أو السنوات الأولى.
- * قد تفقد مدخراتك - مخاطر الإستثمار - وقد تفقد معها مدخرات الآخرين.
- * لايمكن الإعتماد على دخل "منتظم" في الغالب خاصة في السنوات الأولى للمشروع. وقد تمر سنوات قبل أن تحصل على مايساوى وظيفة جيدة.
- * سوف تتحمل مسؤولية ضخمة و عليك أخذ جميع القرارات.
- * و عليك أخيرا تحمل "المكارة".
- * رؤسائك الجدد سوف يكونون "الزبائن بمطالبيهم" و عليك إرضائهم.
- * لاوقت للمتعة أو العائلة أو الترويح إلا القليل.

* يمكن تحديد الصفات والمعارف والمهارات والسلوكيات المطلوبة ليصبح الشاب مستثمرا.
* أن هؤلاء الشباب يمكن تدريبهم حتى يتحولوا إلى مستثمرين ثم رجال أعمال في المستقبل.

ومن الهام تصميم برامج متكاملة لتطبيق أساليب إختيار علمية تعتمد على الإختبارات السلوكية والنفسية كخطوة أولى في الإنتقاء ثم الإنتقال إلى مرحلة وضع برامج تدريبية للمستثمرين الشباب تغطي الجوانب الفنية والإدارية والتسويقية والمحاسبية والقانونية والبيئية وأيضا الإجتماعية لإنشاء وإدارة مشروعات ناجحة.

ثم تأتي الخطوة الثالثة والخاصة بتوفير التمويل والمساعدة في الإنشاء والدعم بوسائل الإرشاد الصناعي وغيرها وتوفير المعلومات بتكاليف معقولة.

أى أن المراحل سوف تسير بإختصار بالشكل التالي:

- * تحديد وإختيار الشباب الواعد والذى يمكن أن يتطور إلى مستثمر صغير بتطبيق أسس التقييم السلوكية والنفسية.
- * تنمية القدرات الشخصية والمهارات بإتجاه التحول إلى مستثمر.
- * تنمية القدرات والمهارات الإدارية الأساسية بمفهومها الشامل.
- * ضمان إختيار كل شاب لمشروع واعد.
- * المساعدة فى الحصول على التمويل والخدمات الإنتاجية المرتبطة بإنشاء المشروع.

وتظهر الدراسات المقارنة أخيرا أن القيام بواحد أو أكثر من المهام السابقة دون تكاملها يزدى

إلى الفشل.

الباب الثاني

مشكلات الصناعة الصغيرة وسبل مواجهتها

أولاً: المعوقات الداخلية أمام تنمية المشروعات الصغيرة:

تقديم:

- ١- يتيح التقسيم التالي لقطاع الصناعات الصغيرة الفرصة لتحديد نوع المشكلات التي تقابلها وبالتالي أساليب دعمها وهي تنقسم بوجه عام إلى:
 - أ- صناعات إما تقليدية تنتج سلعا إستهلاكية ضرورة على مستوى معقول من الجودة أو ذات قيمة فنية وثقافية وأسعارها منافسة.
 - ب- صناعات تنتج سلعا إستهلاكية ضرورة على مستوى منخفض من الجودة وهي صناعات يمكن تطويرها.
 - ج- صناعات تنتج سلعا إستهلاكية ضرورة ويقل الطلب عليها نتيجة لتغير أساليب الحياة والأذواق وهي صناعات أما أن تطور لتنتج منتجات عصرية جديدة أو تترك لتتصفى.
 - د- صناعات يضمم الطلب على منتجاتها لتغير أساليب الإنتاج وتطور النشاط الزراعي (النجار البلدي وضمور الطلب على السواقي والمخاريط والأبواب البلدية... الخ) ويمكن تطور هذه الأنشطة (إعادة تأهيل وتدريب تحويلي) لتتمشى مع الطلب المعاصر وتتولى عمليات الصيانة للمعدات الحديثة.
 - هـ- صناعات ناشئة موجهة للسوق القومي وهي تحتاج لإشراف فني يهدف إلى المحافظة عليها وتحسين الجودة وكذلك تصميم منتجات جديدة لإشباع أذواق مختلفة وتحتاج إلى دعم تسويقي.
 - و- صناعات ناشئة تحتاج إلى دعم وحماية من المنافسة الشديدة كما تحتاج إلى التوجه عن طريق توفير خدمات التدريب والإرشاد الصناعي (مثلا إنتاج قطع الغيار...).
 - ي- صناعات تتوفر لها مقومات النجاح محليا ولكنها مهملة نتيجة لغياب العمالة المدربة وتحتاج إلى عوامل جذب لمنعها من الهجرة.
 - ح- صناعات مغذية للصناعات الكبيرة وخاصة لقطاعات السلع الرأسمالية الزراعية وصناعة الغزل والنسيج والصناعات الهندسية وتطورها يحتاج إلى دراسات متعمقة وقدرة على التصور

المستقبلى فى إطار سياسة صناعية شاملة وتوقع بمستقبل عملية التصنيع فى مصر فى إطار المتغيرات المحلية والدولية.

٢- ولأغراض هذه الدراسة فإن الصناعات المعنية تقع فى البنود ب، هـ، و، ح للتقسيم السابق ذكره. إذ أنها الصناعات التحويلية التى تشرف عليها وزارة الصناعة فى أغلبها، وتتوزع هذه المشروعات على قطاعات الصناعة الثلاثة عشر وهى بالنسبة لتشمل قطاعات الصناعات الاستهلاكية والسلع الوسيطة وبعض المنتجات المعدنية والماكينات والمعدات وهى منشآت فى غالبيتها العظمى منشآت تابعة للقطاع الخاص المظم التقليدى ونسبة ضئيلة تتبع قانون الإستثمار وهى بالنسبة لصناعات قديمة ومستقرة وموزعة على مستوى الجمهورية وتتركز فى الأساس فى الحضر ويتعامل الكثير منها مع الغرف التجارية واتخاذ الصناعات ومع جميع أجهزة الدولة ذات العلاقة.

٣- والمشكلات التى تقابل هذه الفئة من المشروعات التى يعمل بها من ١٠ إلى ٤٩ عامل بعضها يرتبط بأسلوب الإدارة وتسيير المشروع وكفاءته. كما أن هناك مجموعة من المشكلات التى تقابل مجمل الصناعات الصغيرة، كما أن هناك مجموعة من المشكلات التى تقابل الصناعة المصرية بوجه عام وأخيراً فإن هناك مشكلات ترتبط بمشروع صناعية محددة للصناعات الكبيرة والصغيرة معاً.

١ تحليل للمشكلات التى تقابل الصناعات الصغيرة فى علاقتها بأجهزة الدولة:

-- تعقد إجراءات الترخيص والتأسيس. ويرتبط بالإجراءات المذكورة استيفاء وتقديم عشرات النماذج والسجلات إلى جهات متعددة. ويتطلب مثلاً استخراج الترخيص لمشروع صغير فى مجال الصناعة استخدام ٩ نماذج، كما أن طلب تأسيس شركة مساهمة أو توصية بالأسهم عن غير طريق الإكتتاب العام سئسلة من الإجراءات والمستندات تشمل ١٦ خطوة ومستند. ونفس الوضع ينطبق عند التعامل فى إجراءات الحصول على قرض لمشروع صغير أو متوسط، إجراءات الإستيراد والتعامل مع الجمارك، إجراءات التسجيل فى السجل الصناعى، إجراءات التعامل مع الضرائب، إجراءات القيد فى السجل التجارى، إجراءات التوثيق فى الشهر النقارى وغيرها.

ويمكن تلخيص أهم ملامح هذه البيئة فيما يلى:

١ قواعد الدخول نازالت معوقة إلى حد كبير.

٢ تعدد الأطر القانونية للتأسيس.

٣ إعادة تجديد تراخيص الدخول والإنشاء والتشغيل عند تغيير أساليب الإنتاج

المستخدمة أو تطوير المنتجات القائمة.

- * تعقد إجراءات الحصول على الأراضي وطول فترات إنتظار التسليم فى المدن الجديدة وإرتفاع أسعارها ونقص البيانات التفصيلية المتاحة أمام المستثمر عن الأراضي المطلوبة.
- * صعوبات التعامل مع قوانين ولوائح الضرائب والجمارك.

- أشار المسح الميدانى لمعهد التخطيط الى أن ٥٩٪ من المبحوثين لديهم مشاكل مع الضرائب وأهمها على التوالى: التقدير العشوائى، تعدد الضرائب، مشاكل فى حساب الوعاء الضريبى ومشاكل فى التحصيل وتسهيلات السداد. كما تقوم بعض المأموريات بعدم الإعتداد بالدفاتر والسجلات (إذ وحدث) الرسمية للمشروعات.

- التعامل مع الجمارك له مشكلات عديدة من أهمها وجود مأمورى الضرائب الذين لا يعرفون الكثير عن مواصفات السلع التى ترد ومن ثم يقومون بتقدير وتطبيق بنود جمركية على سلع لا تنطبق عليها تلك البنود مما يتحمل المستوردين أعباء تؤثر على تكاليف الإنتاج.

- قصور النظام القضائى وقلة عدد الموظفين وضعف القدرات الفنية وفقير التسهيلات المادية وتدهور الخدمات المساعدة مثل خدمات المعلومات والأرشفة والتسجيل والحفظ وقلة عدد القضاة مع زيادة أعبائهم مع تفشى البيروقراطية وسوء نظام إستخدام الخبراء المتخصصين من خارج الجهاز القضائى مع إرتفاع رسوم التقاضى وتحلف نظم وأساليب التقاضى التجارى.

- هناك حاجة إلى تطوير لأساليب العمل لبعض المؤسسات ذات الطابع الرقابى أو المنوط بها دعم الصناعات الصغيرة فى سبيل تطوير الجودة ومنها مصلحة الرقابة الصناعية، مصلحة التوحيد القياسى وجودة الإنتاج، التى يقتصر نشاطها على بعض المدن الكبرى وقد يتعطل الإنتاج لحين حضور مهندس التوحيد القياسى.

- تعقد مشكلات ترك العمل وصعوبة العمل مع مندوبى التأمينات الإجتماعية وتعقد الأطار القانونى للتأمينات الإجتماعية والذى يحد من قدرة المشروعات الصغيرة وإدارتها على إتخاذ القرارات، كما يفرض قانون العمل السائد قيودا مكلفة على المنشآت الصغيرة مثل إشتراط تكوين لجان علاقات العمل والسلامة الصناعية وفق إشتراطات يحددها القانون تفصيلىا ويلزم بها أصحاب الأعمال.

- رفض السلطات المحلية إعطاء تصاريح التوسع لحين نقل الصناعات إلى أماكن جديدة ومدن جديدة وقد يستغرق هذا الأمر لحين تنفيذه عدة سنوات.

- تعطى المشروعات المتشابهة في المناطق العمرانية الجديدة إعفاءات من الضرائب لمدة عشر سنوات مما يخل بالوضع التنافسي للمشروعات المتشابهة بالمدن القديمة خاصة تلك التي تطمح إلى التنافس على المستوى القومي أو الإقليمي.

II المشكلات المرتبطة بمدى توفر البنية الأساسية:

يظهر المسح الذي قام به معهد التخطيط القومي بالتعاون مع الجهاز المركزي للتعينة العامة والإحصاء وذلك للمشروعات الصغيرة والتي يعمل بها ١٠ عمال وحتى ٤٩ عاملاً أن هناك في هذا المجال بعض المشكلات التي تقابل هذه المشروعات والجدول التالي يعطى صورة تلخيصية لتتاج هذا المسح بخصوص مدى توفر الخدمات الأساسية من مياه ونقل وكهرباء وصرف صحي.

اسم الخدمة	العدد		النسب	
	متوفرة	إلى حد ما	إلى حد ما	غير متوفرة
نقل	٥٤٤٩	٢٩١	٤٥٪	١٠٥٪
مياه	٥٩٨٨	٢٠٩	٩٣٥٪	٣٣٪
كهرباء	٥٩٢١	٢٦٩	٩٢٥٪	٣٣٪
صرف صحي	٤٦٧٥	٢٠٦	٧٣٪	٢٣٨٪

وتشير هذه الأرقام إلى أن هناك عجزاً ملحوظاً في خدمة الصرف الصحي والنقل وبدرجة أقل في مجال المياه والكهرباء بما ينعكس سلباً على تجهيزات مكان العمل.

كما تجدر الإشارة إلى أن هناك شكوى من عدم توفر الاتصالات السلكية (التليفونات) في بعض مناطق المدن الجديدة.

III المشكلات المرتبطة بتخلف نظم الإدارة:

خصائص الإدارة بالصناعات التحويلية الصغيرة:

- ١- يتم تركيز وظائف الإدارة في يد شخص أو شخصية. وفي المشروعات الأصغر (من ١٠-٢٠) عامل وهي تمثل حسب المعطيات الموجودة حوالى ثلثى العدد الكلى للمنشآت) فإن المالك يقوم بجميع العمليات ماعدا الإنتاج الفعلى عكس الحال فى المشروعات الحرفية حيث يقوم صاحب المشروع بالمشاركة فى الإنتاج بنفسه.
- ٢- وحيث أن هناك تركزا فى وظائف الإدارة فإن عنصر التخصص غير موجود ويمكن بالتالى وبعض المبالغة "القول أن الصناعات الصغيرة تتصف بإدارة الرجل الواحد.
- ٣- وبالقطع فإن هؤلاء الملاك ليس لديهم العلم أو الوقت للقيام بكل المهام الإدارية - وهي واسعة جدا - فى وقت واحد بل أن هؤلاء الملاك - فى حالات كثيرة - لم يتحصلوا على تعليم أكبر من التعليم الابتدائى إذ أن نشأتهم - كما سيأت ذكره - قد ارتبطت بهذه الأنشطة.
- ٤- من الطبيعى أن يعطى صاحب العمل إهتمامه الأساسى للعملية الإنتاجية المباشرة وبالتالى يهمل باقى الواجبات الإدارية وخاصة أن أصحاب هذه المشاريع يجدون صعوبة كبرى فى تفويض أحد للقيام بكل أو جزء من هذه المهام مما يؤثر فى النهاية على احتمالات نمو منشأتهم، كما أنهم عادة لايدركون الحاجة إلى المساعدة من الآخرين (٢). وتشير المعطيات الإحصائية فى العديد من الدول النامية إلى أن عملية التخصص فى الإدارة تبدأ فى الظهور مع المؤسسات ذات الحجم ما بين ١٠ - ٢٤ عامل ثم ترتفع كلما كبر حجم المشروع من ذلك (٣).
- ٥- إتصال المدير مباشرة بالعمال والموردين والعملاء. وإذا إتصف المدير بالقدرة على التعامل والتواصل الجيد فإن ذلك سوف ينعكس بشكل إيجابى على العمل ويسمح بالحصول على معلومات تساعد على مقابلة إحتياجات العملاء.

٦- من الواضح أن الطلب الأساسي لمنتجات هذا القطاع يتحقق من خلال السوق المحلي وبالذات من الطلب الخاص للمستهلكين المحليين للسلع الاستهلاكية والناجحة عن دخول القطاع العائلي في الريف والحضر من أصحاب الدخول المتوسطة والمنخفضة في الأساس، والطلب الناشئ عن العلاقات الأمامية والخلفية في مجال الصناعة والزراعة والنقل والسياحة وكذلك طلب الحكومة وقطاع الأعمال (بدرجة أقل كثيرا). ومن الواضح أن أقواها يتحقق في العلاقة مع قطاع الزراعة.

ويتطلب مثل هذا التشابك التعرف على الأسواق ودراسة الطلب ووضع خطط التسويق... الخ. وهو نشاط يكاد يكون شبه معدوم كنشاط منظم وموجه. بل أن المعلومات والبيانات الضرورية غير متوفرة أو غير متاحة وتبقى أسواق الغالبية العظمى لهذه المشروعات أسواقا ضيقة وتقليدية وبالتالي تفتقد لأي دافع على التطوير والتحسين في المنتجات. بل وتصبح جزرا معزولة بعيدة عن مجرى التطور العام في كثير من الأحيان.

٧- إن ارتفاع تكاليف الإنتاج وتختلف النوعية وضيق السوق المحلي هي الأساس في وجود فائض سلعي تام الصنع في بعض القطاعات (المنتجات القطنية الجاهزة، الأحذية الجلدية، الأثاث الخشبي...) مع ضعف الخبرة الشديد في مجال التسويق الخارجي وهو ما يحتاج إلى دعم فني من أجهزة متخصصة كما سيأتي شرحه.

٨- وباختصار فإن العمليات الإدارية الحديثة - من تخطيط الإنتاج ومكان العمل واحترام المواصفات والرقابة على الجودة وتخطيط عمليات الإمداد من ناحية والمخزون من ناحية أخرى مازالت في الغالبية العظمى من منشآت القطاع التحويلي الصغير في حاجة إلى تطوير واسع وذلك بالإضافة إلى ضرورة التعرف على أساليب الصيانة الوقائية واختبار المواد وتحسين ظروف وشروط العمل. وكل هذا وغيره يحتاج إلى دعم ومساعدات فنية أساسية.

IV مشكلات مرتبطة بسياسة الإصلاح الإقتصادي:

- أدت السياسة الإنكماشية (١٩٩١-١٩٩٥) إلى ضعف الطلب المحلي مما أدى إلى تراكم المخزون السلعي لبعض القطاعات (ملابس جاهزة، أثاث، منتجات جلدية...) وظهور طاقات عاطلة.
- أدت سياسة تحرير التجارة إلى صعوبات في المنافسة داخل السوق المحلي لبعض القطاعات وتخوف من عمليات الإغراق.
- ارتفاع تكاليف الإنتاج بوجه عام (ضريبة المبيعات...) وتكاليف الطاقة التي سعت بأسعارها العالمية بشكل سريع لم تستطع بعض المصانع أن تكيف أوضاعها طبقا لها.
- أن مشكلة المخلفات الصناعية سوف تمثل مشكلة للصناعة عند التطبيق الفعلي لقانون البيئة. وإذا لم تستعد المصانع وتهيئ نفسها للقانون، وما لم تقدم الحكومة حولا قابلة للتنفيذ وإلا سيكون البديل هو العجز عن تطبيق القانون أو إغلاق قدر لا يستهان به من المصانع. وهناك حولا مقترحة مثل إنشاء صندوق لتمويل عمليات الحد من تلوث المصانع يوفر منحا وقروضا لأصحاب المصانع لتنفيذ العمليات اللازمة لتوفيق أوضاعها.

وبالنسبة للمصانع الجديدة أصبح الأخذ بالبعد البيئي في الاعتبار من الشروط الأساسية لمسح تراخيص العمل.

V مشكلات أخرى:

- تعاني بعض المشروعات من تكلفة النقل لمناطق جديدة محافظة على البيئة وهي في وضع غير تنافسي قياسا إلى قدرة المشروعات الأكبر على تحميل هذه التكاليف بما في ذلك احتمالات التعطل مما يضعف قدرتها التنافسية.
- تطالب العديد من المشروعات بتوفر مراكز تدريب متخصصة وخاصة في ظروف هجرة العمالة للعديل بمناطق الخليج وغيرها.
- ضعف السيولة وقلة رأس المال العامل مع صعوبة شديدة في التعامل مع النظام المصرفي وارتفاع تكلفة الإقتراض.

وأخيرا فإن هناك مجموعة واسعة من الإجراءات الحكومية على المستوى المركزى والمحلى بهدف تشجيع الإستثمار الخاص وحماية الصناعات الصغيرة ونشرها وخاصة المشروعات الصغيرة جدا والصغيرة بما فى ذلك مشروعات الشباب والتي يمولها الصندوق الإجتماعى وهناك إتجاهات قوية حاليا للأخذ بالمقترحات التالية:

- ١- إعفاء المشروعات الصغيرة الممولة من الصندوق من الضرائب والرسوم التالية:
 - أ- أرباح المشروعات الصغيرة الممولة كليا أو جزئيا من الصندوق الإجتماعى للتنمية. وذلك لمدة عشر سنوات بدلا من خمس سنوات ابتداء من تاريخ مزاولتها الفعلية للنشاط.
 - ب- أرباح التوسعات فى المشروعات الصغيرة القائمة والتي تم تمويلها عن طريق الصندوق الإجتماعى للتنمية كليا أو جزئيا لمدة خمس سنوات من تاريخ بدء تشغيل الإنتاجية التوسعية.
 - ج- رسم الدمغة ورسوم التوثيق والشهر لعقود التأسيس وكذا العقود الأخرى المرتبطة بالمشروع الصغير حتى تمام تنفيذه.
 - د- تمتع المشروعات الصغيرة الممولة من الصندوق الإجتماعى للتنمية أو التوسعات التى يمولها من مشروعات صغيرة قائمة بالإعفاءات الجمركية الواردة بالمادة الرابعة من القانون ١٨٦ لسنة ١٩٨٦ الخاص بتنظيم الإعفاءات الجمركية لما قد تحتاجه المشروعات من إستيراد المعدات أو الآلات أو الأجهزة.
- ٢- المساهمة فى تخفيض معدل الفائدة التى تضعها الدول المانحة على قروض الشباب وذلك بالنسبة للمشروعات التصديرية، وذلك تحفيزا للشباب على إقامة والتوسع فى تنمية مشروعات تصل جودتها إلى مستوى التصدير.
- ٣- تخصيص وبناء مجمعات صناعية فى المناطق الحرة للصناعات الممولة من الصندوق بهدف التصدير على أن تتم تأجيرها للشباب مع توفير التسهيلات المناسبة فى هذا الشأن.
- ٤- تخصيص أماكن لبيع منتجات الشباب المتميزة للتصدير وذلك فى الأسواق الحرة.

الموامش

- ١- قارن فى ذلك: محمد ماجد خشبة "تهينة البيئة القانونية والمؤسسية الموازية لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة فى مصر"، تحديات وآفاق، معهد التخطيط القومى ١٩٩٥، ورقة غير منشورة.
- ٢- Worl Bank "Arab Republic of Egypt Survey of Small Scale Industry" Report No 1818-EGT
- ٣- المرجع السابق.
- ٤- قارن فى ذلك: جمال محمد نواره، "تحسين الإنتاجية فى الصناعات الصغيرة مع دراسة حالة لصناعة الأحذية والجلود فى مصر" ورقة مقدمة لندوة دور الصناعات الصغيرة فى التنمية، معهد التخطيط القومى ومؤسسة فريدريش إيبيرت ١٩٩٨.
- ٥- قارن فى ذلك: المرجع السابق.
- ٦- قارن فى ذلك: عبد العزيز الشريف، "أضواء على تطورات السوق المصرية" ورقة مقدمة للمؤتمر الحادى والثلاثين لجمعية خريجي المعهد القومى للإدارة العليا، نوفمبر ١٩٩٥.
- ٧- أخذت الشركات متعددة الجنسية فى مصر بسياسة الانتقال من قطاع سوق واحد إلى قطاعات أخرى ونجحت بهذه السياسة فى غزو الأسواق الريفية بمنتجات مثل مساحيق الغسيل وبمزيج تسويقي مختلف تماما من حيث صفات المنتج، العبوة، السعر، أسلوب الترويج، المرجع السابق.

الباب الثاني

ثانياً: تكاملية الأداء الصناعي

مدخل منظومي للتعامل مع الصناعات الصغيرة وحل مشكلاتها الفنية

1 تقديم:

لا يخفى على أحد الدور الذي تقوم به الصناعات الصغيرة في الإسهام بقدر كبير في زيادة الناتج القومي للدول المتقدمة والدول النامية والتي أخذت بأسباب التقدم والتنمية من خلال رعايتها لهذه الصناعات واللعملين فيها ودفع عجلة تطورها وتطوير الدور المؤسسي للدولة ومن أهم هذه الأدوار المؤسسية هو مايتصل - ليس فقط بالصناعة وأصولها الدائمة التطور ولكنه يجب أن يتعداها إلى تطوير سوق العمل بالتحقيق المهني والتدريب التقني حتى يمكن ملاحقة التطور المتنامي في التقنيات الجديدة.

ولا يكفي أن يتوقف الطموح عند الفهم والإستيعاب ولكن يجب أن نتخطاه إلى التأهيل وإعادة الصياغة في فكر صناعي يلتزم بالأصول الهندسية بدءاً من مرحلة الحسابات التصميمية والرسومات الإنشائية للتركيب والرسومات التنفيذية للأجزاء وإجراءات الجودة والتي تبدأ بالتوصيف الصحيح ثم التفيتش الإبتدائي والمرحلي والبيني والنهائي وصولاً إلى الضبط و/أو الإختبار طبقاً للأصول المتعارف عليها بما يتيح تواصل الإبداع Innovation والإبتكار Creation والتطوير Development لتحقيق واحد أو أكثر من:

خفض التكاليف - زيادة المتانة Reliability - إستخدام خامات بديلة مستحدثة - إستخدام تقنيات حديثة - إستحداث مجالات إستخدام وتطبيقات مبتكرة.

وفي هذا المجال فقط أفادت هيئة إدارة المشروعات الصغيرة بالولايات المتحدة الأمريكية

(SBA) Small Bussiness Administration بأن:

- المشروعات والصناعات الصغيرة هي مصدر نصف الإبداعات التكنولوجية.
- توفر المشروعات والصناعات الصغيرة فرصة عمل واحدة من كل ثلاث فرص عمل.
- تساهم المشروعات والصناعات الصغيرة بحوالي ٣/١ الناتج القومي الأمريكي.

- والأصول الهندسية التي يلتزم بها الفكر الصناعي يتصف بالخواص التالية:
- ١- يحقق أداءا تكراريا لا يتوقف على حجم الإنتاج.
 - ٢- يحقق تبادلية الأجزاء.
- (تحقيق الأداء التكرارى وتبادلية الأجزاء هما أسباب أساسية للإنتشار).
- ٣- يستخدم تراكيب غطية وسيطة أو نهائية بما يخفض التكاليف ويحصر العيوب ويضمن الجودة.
 - ٤- يستخدم عدد قياسية **Standard Tools** وغطية **Typical Tools** بما يخفض التكاليف.
 - ٥- يضمن تحقيق معايير الأمان **Safety measures** وهذا يتيح - إلى جانب الإستخدام السوى الأمان - الضبط **Adjustment** الصيانة **Maintenance**، الإصلاح **Repair**، وتشخيص العيوب.
 - ٦- يضمن التجويد فى المنتجات بما يحقق ويعظم المتانة.
 - ٧- يخفض من فترات التعطل والتوقف للإصلاح **Down time**.
 - ٨- معيير القبول والرفض مرجعية ترتبط بإحتياز إختبارات طبقا لأصول إختبار عالمية راسخة.
 - ٩- المنتوجة تصحح حية قابلة للتطوير وإثبات جدارتها أمام المنتجات البديلة **Replacement** أو المناظرة **Rival**.
- وهذه الأصول الهندسية تمثل مدخلات لأسلوب العمل وإجراءات تحقيق منظومة الأداء فى الوصول من الفكرة إلى تجسيدها بالتصنيع.
- وعند الحديث عن الصناعة الصغيرة فإن المسمى يحدد مسمى هو "الصناعة" وصفة وهى "الصغيرة" والأخيرة جرى الجدل حولها.
- فالصناعات الصغيرة هى:
- ١- المشآت التي لديها عمالة من ١٠ إلى ٤٩.
 - (مسح مشترك بين معهد التخطيط القومى والجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء).
 - ٢- المشروع الصغير هو الذى يستخدم أقل من ١٠٠ عامل ولا يتعدى رأس ماله الثابت نصف مليون جنيه.
 - (تعريف وزارة الصناعة).

٣- الوحدة الصناعية تعتبر مشروعاً صغيراً إذا كان عدد العاملين فيها يتراوح بين ١٠ و ١٠٠ عامل ورأس مالها يتراوح بين ٥٠٠.٠٠٠ و ٥٠ مليون جنيه.
- (تعريف بنك التنمية الصناعية).

أما المسمى وهو الصناعة فلم يتعرض له أحد في حين أنه الأساس والذي يجب أن لا يكون شكلاً وإنما موضوعاً أى أن الصناعة صغيرة كانت أو كبيرة لا يجب أن يطلق عليها صناعة إذا لم يكن الأداء فيها بفكر صناعي يعتنق الأصول الهندسية والتي سبق الإشارة إليه.

وبدون إعتناق هذا الفكر الصناعي تكون سمه الأداء حرفية لايفرز منتوجات حية قابلة للتطوير تغذى صناعات تصبو إلى التطور والاستمرار ولديها القوة الدافعة لمسيرة التطور العالمي.

ويعزى ثبوت الفن الإنتاجي Know-How عند التصنيع بترخيص إلى عدم قدرة مايسمى بالصناعات الصغيرة عن تقديم بدائل بفرزها الإبداع المقتن Rational Creation أو الإبتكار الذي يعبر عن طلاقة التفكير في مناخ صناعي ناضج.

والأسباب التي وصلت بالصناعات الصغيرة إلى هذا المأزق نذكر بعضها فيمايلي:

II الأسباب التي أدت إلى الموقف الراهن للصناعات الصغيرة:

أولاً: عدم التصنيع بفكر صناعي نمطي:

ليتم التصنيع طبقاً للأصول الهندسية وبفكر صناعي نمطي على النحو الذي ذكر في المقدمة فإن هناك جهات متعددة وهيئات أنشئت لتكامل مهامها وتفرز الفكر الصناعي النمطي الذي يجب أن يسود حتى تقوم صناعات صغيرة وصناعات مغذية على أسس سليمة وهذه الجهات وهيئات هي:

١- التوحيد القياسي والجودة.

٢- الرقابة الصناعية.

٣- الكفاية الإنتاجية والتدريب المهني.

٤- هيئة التصنيع.

٥- الجامعات والمعاهد التقنية.

٦- الجمعيات العلمية الأهلية.

٧- المركز القومي للبحوث.

٨- أكاديمية البحث العلمي.

ولا يستطيع أحد أن يحدد إذا كانت هذه الجهات والهيئات تنجز في مجالها وتحقق الهدف من إنشائها من عدمه وليس هناك معايير لقياس ذلك وتحديد مدى إيجابية كل منها. كما أن مجال ومهام هذه الجهات قد تكون معروفة إجمالاً وليس تفضيلاً، ومن هنا فإن عدم دراية أصحاب المشروعات الصغيرة والمشروعات الحرفية بما يمكن لهذه الجهات أن تقدمه من خدمات مجانية أو مدفوعة أمر ليس بالغريب.

ثانياً: غياب المساندة التقنية المتخصصة:

عندما يعترض أى مشروع من المشروعات مشكلة تقنية فإنه يحاول تفاديها بالتجربة والخطأ وليس عن طريق الإستفسار ممن يوفر عليه الوقت والجهد لإيجاد الحل لهذه المشكلة على أسس علمية وعملية. فالتخصص ليس معروفاً لدى صاحب المشروع إلى جانب أنه ليس لصاحب المشروع معرفة بأى من الجهات يمكنه الإستفسار منها عن ذلك وإذا عرفها فهو لا يستطيع تحديد المشكلة أو التواصل مع أى من العاملين في هذه الجهة.

ثالثاً: إنحسار التوثيق الهندسى للإنتاج:

تفشيت ظاهرة نسخ المنتجات الصناعية بدون دراية كافية لأصول تصميمها وأصبح التصنيع طبقاً للعينة منهجاً يتبع شكلاً وليس موضوعاً. وقد تكون هناك مشكلة في نسخ جزء طبقاً للعينة فيلجأ المصنع إلى حلول بديلة قد تكون إبداعاً بدون صياغة علمية فلا يمكن تعميمه أو نشره كما أن التنفيذ حسب العينة يحو الأصل بكل من يكمله من خصائص وتفصيل إلى جانب أن مايجرى تصنيعه لا تتوفر فيه التكرارية سواء في الخواص أو الأداء أو المتانة. أما التصنيع طبقاً لرسومات هندسية مستوفاه فإنه يضمن التكرارية والتبادلية والحفاظ على الأصل والتوثيق هندسياً وصناعياً على أسس من الفكر الصناعى النمطى.

رابعاً: تفتشى الأمية التعليمية والأمية المهنية والأمية العصرية:

الأمية التعليمية هي عدم الإلمام بالقراءة والكتابة (يرجع إلى الجدول (١) والأمية المهنية هي التعليم بالتلمذة المهنية وليس بالدراسة والممارسة. وإختلاف المهارات والقدرات فى المهنة الواحدة فإن إكتساب المهنة بالتلمذة المهنية تتباين نتائجها وتلميذ اليوم هو حرفى الغد ولهذا فإن المستوى المهنى المهارى والقدرات المهنية تتدنى والدليل على ذلك تدهور مستوى الأداء فى مهن كثيرة(التجارة - الخدادة - أعمال الصيانة - أعمال السباكة...).

والأمية العصرية هي عدم دراية وتجاوب كثير من الحرفيين مع التطورات العصرية مثل الماكينات ذات التحكم الرقوى/أعمال صيانة السيارات/ أعمال صيانة الأجهزة الكهربائية والإلكترونية الحديثة. ولاسبيل لضرب الأمية إلا محوها بالتدريب المقنن.

خامساً: العجز فى التدريب القادر على مسايرة التطورات التكنولوجية:

لم يعد التدريب خياراً فى هذا العصر إلا أن التدريب المهنى لم يتطور لمسايرة التطورات التكنولوجية ويجب أن يسمى "التدريب التقنى المستمر" ويتحقق مضمون المسمى الجديد بوضع برامج متدرجة يجرى الإضافة إليها والحذف منها حسب مقتضيات التطور وبجرعات تختلف حسب المتلقى. وبهذا الفكر الجديد فلا بد أن يكون توجيهات وتخصصات تختلف حسب طوبوغرافيا الصناعات الصغيرة والحرفية.

جدول رقم (١)
توزيع العاملين في الصناعات الصغيرة
حسب الحالة التعليمية

النسب التقريبية		العدد	الحالة التعليمية
	٣١٪	٣٨٢٩٩	أمية
	٧٦٪	٤٢٥٦١	يقراً ويكتب
	١٠٪	١١٧٠٧	دون المتوسط
	١٦٪	١٩٣٩٣	متوسط
	٢٤٪	٣٠٥٣	فوق المتوسط
٦٪	٦٪	٧٦٤٤	جامعى وأعلى

٣١٪ من العاملين بالصناعات الصغيرة أمية تعليمية.

٧٦٪ من العاملين بالصناعات الصغيرة أمية مهنية.

٦٪ على الأكثر يمكن التعامل معهم بالنشرات التثقيفية والندوات العلمية ويمكنهم الإطلاع فى مجال تخصصهم.

١٨٪ (متوسط + فوق المتوسط) يفيد معهم التدريب التقنى المستمر ويجب التركيز على رفع قدراتهم وتقويم سلوكياتهم المهنية ليتمكن النهوض بقطاع الصناعات الصغيرة من خلالهم.

٤٥٪ (يقراً ويكتب + دون المتوسط) يمكن أن تفلح معهم التلمذة المهنية بالتدريب التقنى الميدانى المتدرج.

ويبرز فى هذا المقام دور الجمعيات الأهلية التقنية المتخصصة وهى الوحيدة القادرة على صياغة البرامج التدريبية المناسبة للتطورات الحديثة على أن يكون التدريب ميدانياً.

سادساً: إهمال مؤشرات الأداء فى النشاط وتصحيح المسار وتعظيم العائد:

المحصلة النهائية للممارسة النشاط هى وجود عائد مالى وقيمة هذا العائد تعتبر المؤشر الرئيسى لسلامة الأداء فى النشاط نفسه ومراقبة العائد المستمر هى التى توضح مدى الحاجة إلى تصحيح المسار، والسبيل للمراقبة المستمرة يجب أن تكون مقننة من خلال إمساك دفاتر منتظمة تعطى مؤشرات

مباشرة ويمكن التشخيص من خلالها ويحتاج ذلك إلى شخص ذو دراية وله القدرة على التحليل للخلوص إلى نتائج تنعكس على أسلوب الممارسة وكيفية تعظيم العائد وهذا التحليل يحتاج إلى قدرات خاصة تعتبر خارج قدرات أصحاب المشروعات وليس لهم تقدير لقيمة إمساك دفاتر منتظمة ٦٨٦٠٠ تعتبر هي المدخل لتحليل الأداء لتصحيح المسار أو تعظيم العائد ويعززون ذلك إلى الأسباب التالية:

- صغر حجم النشاط (٥٧٪).
- تكاليف مسك الدفاتر المالية (٦٥٪).
- صعوبة التعامل مع محاسب (٥٪).
- عدم الدراية بالحسابات (١٣٪).

سابعاً: غياب الأساليب الحديثة فى الإدارة والتخطيط:

من العناصر المميزة للصناعات الصغيرة أن الإدارة فيها فردية أو لاتزيد فيه عن أربعة أفراد للإدارة (مالى، فنى، تجارى، أفراد) وليس لدى الإدارة الوقت أو الدراية الكافية للتخطيط المرحلى أو المستقبلى وعدم وجود هذا التخطيط يخل بمنظومة العمل على المدى المتوسط والطويل. كما أن المعاشة اليومية لدولاب العمل يتعامل مع المشاكل على أنها عارضة فينجم عن حل مشكلة مسا ظهور مشاكل أخرى مصاحبة أو مفردة وهذا يعنى الدخول فى حلقة مفرغة من المتابعة اليومية للمشاكل والصعاب ومحاولة حلها وقتيا ولايعطى الفرصة لدراسة المشكلة وعوارض حلها. ويتعذر الحل لمن فى داخل الحلقة ولكن التدخل من خارجها عادة ما يكون له رؤية مغايرة لما يراه من يتعايش معها يوميا فالنظرة مطلقة واتحددات غير موجودة منها سوى تصحيح مسار وليس التعامل مع موقف.

ثامناً: العجز فى مهارات التسويق وتنشيط البيع:

التسويق وتنشيط البيع أعمال لاتجد مفهومها لدى أصحاب المشروعات الحرفية إلى جانب أنها تحتاج إلى إمكانات خاصة وتكاليف لا يستطيع النشاط الحرفى أو الصناعى الصغير تحمل أعبائه والسبيل إلى معونة القطاعين الحرفى والصناعى الصغير فى هذا المضمار هو إنشاء تنظيم يقوم بهما بهذا العبء وظهر ذلك فى قيام التعاونيات والغرف التجارية وإتحادات الصناعات المختلفة إلا أن جميعها قامت على أسس وبأهداف جذبت الكثيرين إلى الإنضمام إليها (جدول رقم ٢) ثم نشأت من داخلها صراعات المصلحة الشخصية وليس المصلحة العامة بحيث أصبح الإنضمام إليهما يمثل شكلا بلا مردود حقيقى على الصناعة أو النشاط الذى يمثله. ويجب للنهوض بنشاطى التسويق وتنشيط البيع أن يكون القسام بهما من خارج القطاع وذو مصلحة مباشرة فى إيجابية الإنجاز مع ضرورة وضع مؤشرات ومعايير لفسده الإيجابية.

جدول رقم (٢)

مجالات الاستفادة من عضوية الجمعيات أو المنظمات

(الإجمالي ٣٨٤٥ من جملة ٦٤٠٦ منشأة)

الجهات نوع الاستفادة	معلومات	تمويل إنتمان	مستلزمات إنتاج	آلات قطع غيار	مراقبة جودة	تسويق إنتاج
جمعية رجال الأعمال	١٦٨	٥	٥	٣	٥	٢
غرفة تجارية	٣٣١٤	١٤	١٢	٧	٤٨	١٩
اتحاد الصناعات	٢١١٢	١٢	٤٣	٢٢	١٠٥	٣٥
رابطة تخصصية	٥٩٣	٤	١٨	٣	١٦	١١
تعاونيات إنتاج وتسويق	٨٦	٣٧	١٠٣	٣	٦	١٨
منظمة إقليمية أو دولية	١٣	٣	-	-	-	١٠

بالرغم من أن الغرفة التجارية واتحاد الصناعات حظيا بأكبر نصيب من إنتماء الصناعات الصغيرة إليهما إلا أن هذا لا ينعكس على خدماتهما إلا في مجال المعلومات واضمحلت مناحي الاستفادة الأخرى بالرغم من أنها تمثل أثرا مباشرة في حل مشاكل الصناعات الصغيرة.

III تكاملية الأداء الصناعي:

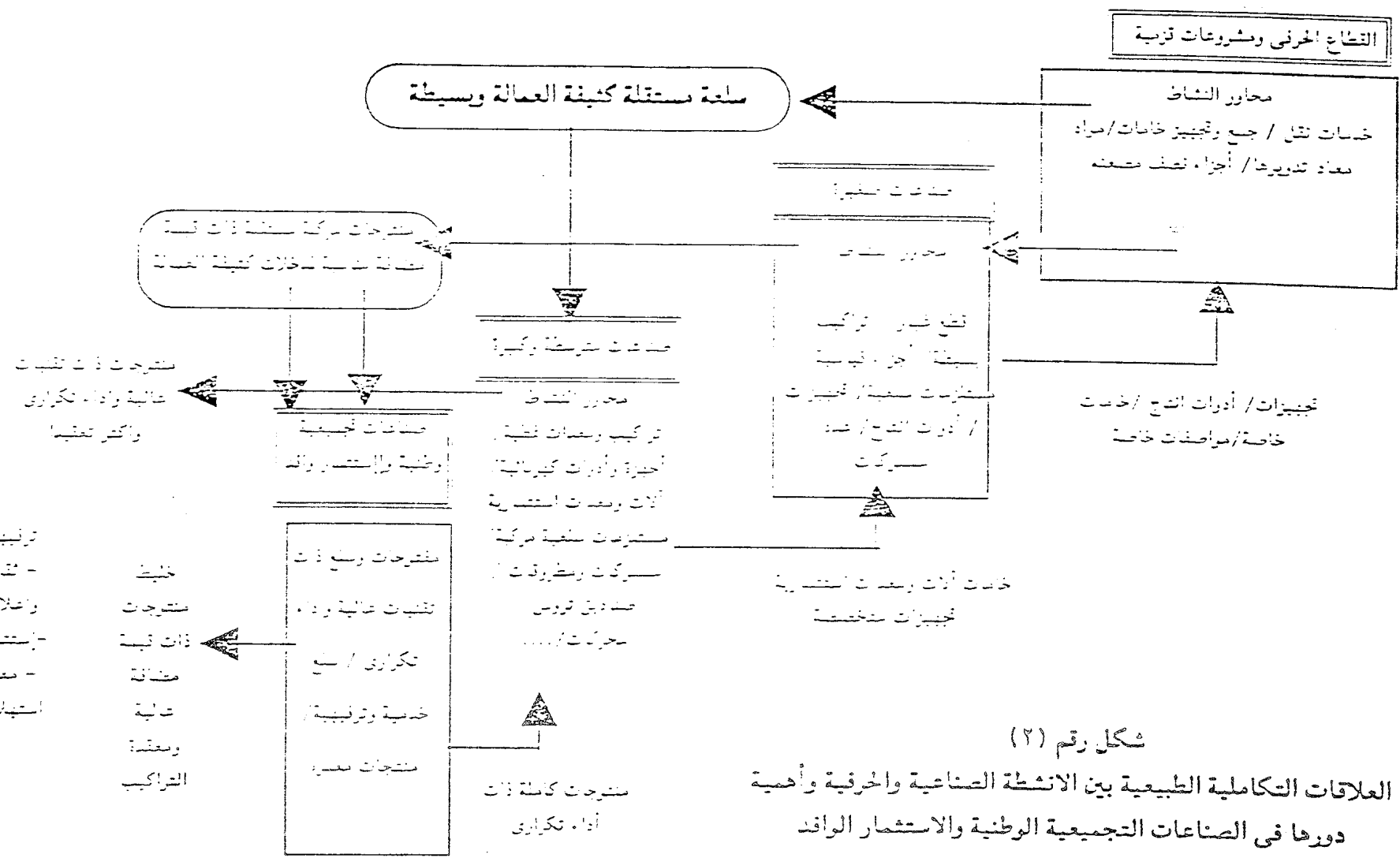
يوجد ثلاث قطاعات رئيسية في التصنيع:

القطاع الحرفي

قطاع الصناعات الصغيرة

قطاع الصناعات المتوسطة والكبيرة.

وهذه القطاعات الثلاثة - إلى جانب ظهور منتوجاتها في صورة مستقلة بالأسواق إلا أنها في نفس الوقت تصب جزءا كبيرا من مخرجاتها في الصناعات التجميعية سواء كانت وطنية أو استثمار وافد وهو قطاع يقوم على صياغة مخرجات القطاعات الثلاثة منفردة أو مجتمعة في منتوجات ذات أداء مركب ومتشعبة النوعيات من صياغات مختلفة.



شكل رقم (٢)
العلاقات التكاملية الطبيعية بين الأنشطة الصناعية والحرفية وأهمية دورها في الصناعات التجميعية الوطنية والاستثمار الواعد

مثال: مكونات أجهزة التكييف:

قطاع حرفي: بعض الأجزاء الصاج / اللباد العازل
قطاع ص. صغيرة: المروحة/شبابيك الهواء البلاستيك/حليات خارجية/ مواسير/
مسابير/ فلتر الهواء/ طنابير سيور/ سيور.
قطاع ص. متوسطة وكبيرة: الضاغظ/ المبدلات الحرارية/ الجسم/ التجميع النهائي والاختبار
لجزء من الإنتاج للسوق والجزء الأخر للصناعات التجميعية.
الصناعات التجميعية: مكيف الهواء النقالي/ مكيف الهواء بالسيارة/ الضاغظ فقط
لمبردات مياه، ثلاجات صغيرة.

مثال ٢: محركات كهربائية كسرية

مثال ٣: مضخات سوانل

مثال ٤: محركات احتراق داخلي

مثال ٥: الكابلات الكهربائية / اللمبات.

ويبرز من هذا أن الإنتاج الصناعي النهائي يعتمد في جودة مخرجاته على:

- جودة عالية للمدخلات.
- أساليب تصنيع يمكن التحكم فيها لضبط الجودة.
- دراية كاملة بالموصفات العامة والموصفات الخاصة وأسلوب تحقيقها.
- قدرات العمالة ومهارتهم في التعامل مع الآلات والمعدات.
- وجود قنوات اتصال أمانية ورجوعية يمكنها تيسير التعامل أى أن تكون علاقات تكاملية.

العلاقة التكاملية الأولى: بين الصناعات الصغيرة والحرفية يجرى فيها التعاون لصياغة مخرجات القطاع الحرفي في الصورة التي يمكن لقطاع الصناعات الصغيرة من زيادة القيمة المضافة. ويتعاون في هذا الاتجاه الجمعيات العلمية والأهلية والجهات البحثية المتخصصة وأجهزة التدريب الميداني المتدرج.

العلاقة التكاملية الثانية: وهي تكامل داخلي فيما بين تخصصات الصناعات الصغيرة في منظومة عمل يجرى التفاعل فيها في ظل:

- * تصميمات أصيلة/ تصميمات مؤصلة/ إعادة هندسة منتجات.
- * مواصفات قياسية محلية و/أو عالمية.
- * أصول جودة وتفتيش إبتدائي علمي المدخلات، ومرحلي علمي مفردات الإنتاج، ونهائي علمي المخرجات المتكاملة أو المفدية.
- * رقابة صناعية تهدف إلى تقديم المعونة الفنية وليس هدفها التجريم.
- * إتاحة المنح والمعونات للبحوث الصناعية الهادفة.

ويلعب هذه الأدوار جهات عديدة منها:

- جمعية التصميم (تحت التأسيس) - جمعية المهندسين الميكانيكيين - أكاديمية البحث العلمي - التوحيد القياسي - الرقابة الصناعية - جمعية الجودة - جمعيات حماية المستهلكين - شركة دعم الإبداع التكنولوجي - شركة دعم الصناعة...

العلاقة التكاملية الثالثة:

وهي علاقة يجب أن تفرض جزئيا على الصناعات المتوسطة والكبيرة فالأخيرتين يجب أن يعتنقا الشراكة مع الصناعات الصغيرة المغذية بإتاحة المكان/المعدات المتخصصة/ التصميمات/ أساليب ضبط الجودة/ التدريب رفيع المستوى/ الخبرة اللازمة. لتصبح الصناعة المغذية للصناعات المتوسطة والكبيرة ذات قدرة ذاتية على التطور والرقى بالإنتاج لتلبية إحتياجات الصناعة الكبيرة والمتوسطة الراقية لها بالدرجة الأولى إلى جانب فائض طاقة إنتاجية للسوق المحلية أو للتصدير أو لكليهما.

والصناعات المتوسطة والكبيرة القادرة على ذلك منها:

- صناع الأجهزة الكهربائية.
- صناع الأجهزة الإلكترونية المركبة.
- صناع الملابس الجاهزة الضخمة.
- صناع المنتجات الجلدية.
- صناع الأثاث.
- صناع السيارات.
- صناع المعدات الإستثمارية والإستهلاكية والخدمية المركبة.

والجهات الأخرى التي يمكنها المعاونة كل في اختصاصه - منها:

- وزارة الصناعة بهيئاتها المختلفة.

- وزارة التعمير والمجتمعات العمرانية الجديدة.

- محافظات.

- وزارة التنمية الريفية.

- هيئة الإستثمار.

- وزارة التعاون الدولي.

- الحماية البحثية.

- الجمعيات الأهلية.

- الجامعات.

ويتطلب التخطيط لتكامل الأداء الصناعي رسم منظومات الأداء المختلفة ودور كل جهة يمكنها تقديم المسادة للصناعة الصغيرة والصناعة ككل ونورد فيما يلي قائمة محدودة عن دور بعض الجهات للمساندة المؤسسية المطلوب وضع معايير لإنجاز مهامها وقياس إيجابية وجدية أدائها ليتسنى التصحيح ثم التطوير لها للنهوض بالصناعات المختلفة.

بعض الجهات وأنشطتها ومهامها المطلوب وضع معايير لقياس الإنجاز فيها وإيجابية وجدية أدائها:

الجهة المهام الرئيسية المنوطة بها

- مواصفات - معايير قياسية

التوحيد القياسى - أصول تصميم مرجعية

- أصول إختبار مرجعية

- شروط ترخيص - أساليب مراجعة على المواصفات

الرقابة الصناعية - جهات إختبار معتمدة تختلف المعدات

- قبول ورفض طبقا لمعايير أمان

- دورات تدريبية لبناء كوادر متدرجة القدرات فى المهن

التقاييدية والمهن المستحدثة.

- الكفاية الإنتاجية - صياغة المواد التدريبية الميدانية التي تعنى بالفكر الصناعي وليس الفكر
والتدريب المهني الحرفي.
- دورات تدريبية ميدانية في مجالات:
- الكروكيات - الرسم التقليدي - الرسم بالحواسب القياس بمجالاته المختلفة.
- بيان دورى عن الصناعات المغذية المعتمدة
- هيئة التصنيع - بيان بالإمكانات المتاحة بالمصانع المختلفة
- بيان متجدد بالإنتاج السنوى للمصانع المرخصة
- سجل للتصميمات لحماية حقوق أصحابها.
- مواد التصميم التي تخدم التصنيع
- مشروعات تطبيقية للبيكالوريوس
- تدريب صيفى مخطط داخلى / المصانع.
- الجامعات - دبلومات تخصصية فى التصميم والتخطيط الميدانى والتنفيذ.
- إنشاء مكتبة لأساليب التصميم المرجعية.
- دورات تدريب تشقيقى فى غير التخصص
- الجمعيات العلمية - ندوات علمية من متخصصين لإستيفاء إطار الإحتياجات من الدورات التدريبية.
- دورات تدريبية ميدانية بالمشاركة مع المصانع والوكلاء على تطبيق أصول العمل
والمواصفات.

مطلوب من أكاديمية البحث العلمى: ووزارة البحث العلمى:

- سجل للأبحاث التطبيقية لتنظيم الإستفادة منها وحماية أصحاب الحق فيها.
- مسابقات فى مجال تنمية تصميم المعدات والماكينات.
- نشرة دورية بسعر رمزى تكون حلقة وصل بين الصناعة والمبدعين والمصممين.
- التركيز على المشروعات البحثية المشتركة بين التخصصات المختلفة.
- مشروعات بحثية تطبيقية قصيرة الأجل بهدف التطوير.

الباب الثالث

أولاً: الصناعات الصغيرة فى مجال الملابس الجاهزة

مقدمة:

يقوم هذا الفصل على تحديد الأهمية النسبية للصناعات الصغيرة فى مجال صناعة الملابس الجاهزة على أساس قاعدة بيانات الحصر الشامل لمجتمع الصناعات الصغيرة حسب الفروع الصناعية، والتي قام على توفيرها المعهد بالتعاون مع الجهاز المركزى للتعينة العامة والإحصاء عام ١٩٩٦، وفق مفهوم من ١٠-٤٩ عاملاً. وكان من بين أهم معايير ترجيح الأخذ بهذا المفهوم هو الرغبة فى تمييز الصناعات الصغيرة ذات المحتوى الإقتصادى والتموى الأكبر عن ما يسمى بالصناعات المنزلية والصناعات البنينة والحرفية ذات المحتوى الاجتماعى والمعيشى الأكبر. ذلك أن الخبرات القنمرية المتراكمة لدى كل من الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية الصاعدة، قد أكدت العلاقة المباشرة بين تصاعد وتائر النمو الصناعى واتساع قاعدته الإرتكازية، وبروز الدور والوزن النسبى الذى تقوم به الصناعات الصغيرة ذات المحتوى التكنولوجى المتقدم. ويعتبر نشاط الملابس الجاهزة من أهم المجالات الإقتصادية التى جذبت الكثير من الإستثمارات صغيرة الحجم والتي يعتمد فيها الإنتاج على نوعيات متطورة من الآلات والمعدات، والتي لم تعد تختلف إلى حد كبير، عن المشروعات الكبيرة، سوى حجم الإنتاج الذى تقوم به، فى ظل ظروف السوق المحلية والدولية. وعليه فإننا نستهدف فى هذا الفصل تشريح هذا النشاط الهام لبيان الدور الذى يمكن أن تقوم به الصناعات الصغيرة فى هذا القطاع الحيوى ذات القدرة العالية على التطور، لتلبية متطلبات التنمية الحالية والمستقبلية.

١- الوزن النسبى للصناعات الصغيرة فى مجال الملابس الجاهزة:

بلغ عدد وحدات الصناعات الصغيرة وفقاً للحصر الشامل عام ١٩٩١. الذى قام على تحديث إطاره الجهاز المركزى للتعينة العامة والإحصاء على مستوى ٢٦ محافظة، ٦٤٠٦ منشأة يعمل بها من ١٠ - ٤٩ عاملاً، وموزعة على مختلف الفروع والأنشطة الصناعية، ومن بينها نشاط الملابس الجاهزة الذى يعمل به ٦٠٤ منشأة، بنسبة ٩.٤٢٪ من مجموع مجتمع الصناعات الصغيرة فى الإقتصاد المصرى، على مستوى جميع محافظات الجمهورية. وتشير هذه النسبة (١/١٠ تقريباً) إلى مدى ملاءمة مجال الملابس الجاهزة للحجوم الصغيرة من الإنتاج الذى يمارس فى مصانع صغيرة تعتمد على

آلات ومعدات متطورة وعمالة ذات خبرات فنية معقولة، في مختلف الصناعات المرتبطة بإنتاج الملابس الجاهزة. لإيضاح ذلك، نود أن نشير إلى أهم خصائص وسمات صناعة الملابس الجاهزة، والتي تحدد بالتالي مردودها الإقتصادي العالى على عملية التنمية، وذلك على النحو التالي:

(أ) إن صناعة الملابس الجاهزة من الصناعات التي تتميز بالكثافة العالية نسبيا لعنصر العمل، وذلك بالمقارنة بالأنشطة والفروع الصناعية الأخرى مثل الصناعات الهندسية والإلكترونية والكيميائية... الخ. وهذا ما أكدته بيانات الحصر الشامل للصناعات الصغيرة في مجال الملابس الجاهزة (٦٠٤ مشروع) والتي أوضحت أن:

٨٥٪	منها تقوم على تشغيل من ١٠ - ٢٠ عامل
و ٢٤٪	منها يقوم على تشغيل من ٢٠ - ٣٠ عامل
و ١١٪	منها يقوم على تشغيل من ٣٠ - ٤٠ عامل
و ٧٪	منها يقوم على تشغيل من ٤٠ - ٤٩ عامل

ويؤكد ذلك أن الشطر الأكبر من الصناعات الصغيرة في مجال صناعة الملابس الجاهزة تعتمد على أسلوب الإنتاج كثيف العمالة والتي تتناسب بشكل أكبر من طبيعة العمليات الإنتاجية التي تقوم عليها صناعة الملابس الجاهزة من أنشطة فرد وقص القماش والخياطة وتشغيل العراوى وتثبيت الزراير والتشطيب والكوى والتغليف والتعبئة، علاوة على أنشطة إختيار الموديل وعمل الباترون ومختلف العمليات المساعدة المرتبطة بالأنشطة السابقة.

وتزداد تلك الحقيقة وخصوصا عند مقارنة تكلفة فرصة العمل في صناعة الملابس الجاهزة حسب عدد العاملين، والتي تضمنتها دراسة المجالس القومية المتخصصة من صناعة الملابس الجاهزة ومستقبلها حتى عام ٢٠٠٠، على النحو التالي:

- تكلفة فرصة العمل في مصانع يعمل بها من ١٠ - ٢٠ عامل هي ٩٤ ألف جنيه.
- تكلفة فرصة العمل في مصانع يعمل بها من ٢٠ - ٥٠ عامل هي ٩٩ ألف جنيه.
- تكلفة فرصة العمل في مصانع يعمل بها من ٥٠ - ١٠٠ عامل هي ١٨٣ ألف جنيه.

وتشير هذه الأرقام إلى ارتفاع تكلفة فرصة العمل في المصانع متوسطة الحجم (من ٥٠ - ١٠٠ عامل) إلى الضعف تقريبا بالمقارنة بالمصانع صغيرة الحجم (من ١٠ - ٤٩ عامل).^١

^١ مجالس القومية المتخصصة، صناعة الملابس الجاهزة ومستقبلها حتى عام ٢٠٠٠، ١٩٧٩، ص ٩.

(ب) أن صناعة الملابس الجاهزة من الصناعات التي تتميز بانخفاض التكلفة الإستثمارية النسبية بالمقارنة بالأنشطة الصناعية الأخرى. ويرجع ذلك بصفة رئيسية إلى إمكانية مزاولة العمليات الإنتاجية التي تقوم عليها هذه الصناعة على حجم صغير (ماكينة واحدة مثلا) من نفس النوعية التي تستخدم في أكبر المصانع وأكثرها تطورا. أضيف إلى ذلك أن أسعار تلك الماكينات يظل رغم تطورها التكنولوجي، رخيصة نسبيا بالمقارنة بآلات ومعدات الصناعات الهندسية والإلكترونية ومختلف فروع الصناعة المتطورة.

(ج) أن صناعة الملابس الجاهزة تظل في المراكز الأولى بين قائمة الأنشطة والصناعات التي تتميز بارتفاع نسبي في خلق القيمة المضافة العالية، وذلك كنتيجة لارتفاع درجة الكثافة العمالية من ناحية، وتنوع المهارات التي تتطلبها في كل مرحلة إنتاجية من ناحية أخرى. فصناعة الملابس الجاهزة بطبيعتها صناعة تخضع للتغير المستمر سواء لإرتباطها بالموضة أو المواسم المناخية والتنوع الشديد، وفقا لأذواق المستهلكين التي تتغير باستمرار.

٢- التوزيع الجغرافي للصناعات الصغيرة المنتجة للملابس الجاهزة:

لقد جاء التوزيع الجغرافي لهذه المنشآت وعددها ٦٠٤ منشأة على محافظات مصر على النحو الموضح بالجدول رقم (١).

الجدول رقم (١)

التوزيع الجغرافي للمنشآت الصغيرة المنتجة للملابس الجاهزة

المحافظة	العدد	%	المحافظة	العدد	%	المحافظة	العدد	%
القاهرة	٣٤٢	٥٦,٦	القليوبية	١٨	٣	أسيوط	١	٢
الإسكندرية	٥٤	٨,٩	كفر الشيخ	٤	٧	سوهاج	٥	٨
بورسعيد	١	٢	الغربية	٢٥	٤,١	قنا	٢	٣
دمياط	٣	٥	المنوفية	٦	١	سيناء الشمالية	١	٢
الدقهلية	١٣	٢,٢	البحيرة	٥	٨	الشرقية	٢٢	٣,٦
الجيزة	٩٦	١٥,٩	الإسماعيلية	٦	١			

ويتضح من هذا الجدول التركيز الشديد للصناعات الصغيرة في مجال الملابس الجاهزة في ثلاث محافظات حضرية هي القاهرة والجيزة والإسكندرية (٨١٫٤٪) في الوقت الذي لم يتجاوز فيه نصيب ١٤ محافظة بالجدول رقم (١) حوالى ١٨٫٦٪، و ٩ محافظات خالية تماما من نشاط الصناعات الصغيرة العاملة في مجال صناعة الملابس الجاهزة وهي: السويس، بنى سويف، الفيوم، المنيا، أسوان، البحر الأحمر، الوادى الجديد، مطروح، سيناء الجنوبية. وتوضح هذه الصورة، عدم إستفادة عملية التنمية المصرية من الميزة الهامة في صناعة الملابس الجاهزة التي تنفق إلى درجة كبيرة والحجوم الصغيرة ذات القدرة العالية على الإنتشار والتوطن على كامل المساحة الجغرافية لمصر، خاصة في العديد من المحافظات ذات الأهمية البارزة على الخريطة السياحية مثل سيناء الجنوبية والبحر الأحمر وأسوان والمنيا والفيوم وغيرها.

٣- السمات الأساسية لمجتمع الصناعات الصغيرة في مجال الملابس الجاهزة:
إن مجتمع الصناعات الصغيرة في مجال صناعة الملابس الجاهزة والذي تحدد حسب بيانات الحصر الشامل بـ ٦٠٤ منشأة يعمل بها من ١٠ - ٤٩ عامل، يتسم بعدة سمات أساسية، يمكن من خلال إبرازها تحديد الملامح الرئيسية لآلية سياسة تستهدف النهوض بهذا القطاع الهام. من أهم هذه السمات مايلي:

أ- من حيث الكيان القانونى للمنشأة نجد أن ٢٠٨ منها (بنسبة ٣٤٫٤٪) تأخذ شكل المنشأة الفردية و ٢٧٢ منشأة (بنسبة ٤٥٪) شكل شركة تضامن و ٩١ منشأة (بنسبة ١٥٫١٪) شكل شركة توصية بسيطة، فى حين أن ٩ منشآت فقط (بنسبة ١٫٥٪) تأخذ شكل شركة ذات مسؤولية محدودة. وأهم ما يميز هذا الواقع هو غياب شكل الشركات المساهمة التى يمكن أن تكون الشكل القانونى الأنسب لتطور نمو هذه الصناعات خاصة إستمرار الحفاظ على التطور التكنولوجى لها. كذلك يتضح غياب الشكل القانونى الذى يمكن أن تتخذه بعض تلك المشروعات والذى يضمن لها الإرتباط بحركة التطور التكنولوجى العالمى لهذه الصناعة ونقصد به شكل الفروع أو التوكيلات للشركات الأجنبية.

ب- إن من أهم سمات هذا المجتمع هو الصبغة اقليمية الصرفة والتي قد تحمل فى طياتها احتمالات عالية للعزلة من تيارات التطور العالمى المعاصر وهى ذات تأثير كبير على هذا النشاط، سواء لإعتبارات الموضه أو الجودة ونوعية الخامات أو من حيث التطور التكنولوجى.

ذلك أن ٥٩٠ منشأة من بين مجموع المجتمع وهو ٦٠٤ منشأة (أى بنسبة ٩٧,٦٪) مملوكة ملكية كاملة للمصريين، فى حين أن عدد المشروعات المشتركة (مصرية وأجنبية) لم يزد عن ١١ منشأة (بنسبة ١,٨٪) وبلغ عدد المنشآت المملوكة لغير المصريين ٣ منشآت فقط (بنسبة ٠,٤٪). الأمر الذى قد يكون له تأثير واضح على ضعف القدرة الذاتية لتلك المشروعات الصغيرة على النمو والتطور.

ج- أن من حيث طبيعة الملكية لرأس المال، أوضحت البيانات أن ٩٩,٧٪ من هذه الصناعات مملوكة ملكية خاصة، الأمر الذى يجعل هذا القطاع أكثر تأثراً واستجابة لكل سياسة ذات توجه جاد لتشجيع وتحفيز المال الخاص على الإستثمار والتوسع. وتزداد هذه الحقيقة تأكيداً لو نظرنا إلى أثر سياسة الإنفتاح فى السبعينات والإصلاح الإقتصادى منذ الثمانينات، حيث شهدت ذروة السبعينات قيام ٨٣ منشأة (بنسبة ١٣,٧٪) والثمانينات ٢٨٧ منشأة (بنسبة ٤٧,٥٪) والتسعينات ١٦٤ منشأة (بنسبة ٢٧,٢٪) كما أن ٩٦,٦٪ من مجموع هذه المنشآت قد نشأ فى ظل قوانين الإستثمار (والتي بدأت بالقانون ٤٣ لسنة ١٩٧٤) ومستفيدة من المزايا التى تمنحها سواء فى مجالات الحصول على الموقع أو الإعفاءات والتسهيلات الضريبية.... الخ.

د- وعن مدى إشراك هذه المنشآت الصغيرة فى الجمعيات أو المنظمات أو الإتحادات ذات العلاقة ومدى الإستفادة من الخدمات التى تقدمها، فقد أوضحت البيانات أن حوالى ٥٦٪ منها فقط هى التى تشترك فى مثل تلك الجمعيات والإتحادات. كما أن نسب الإستفادة تتفاوت بشكل كبير وإن ظلت فى مجملها أقل بكثير مما يجب، وتقتصر أوجه الإستفادة على جانب المعلومات دون تقديم خدمات فنية وتسويقية مؤثرة. من أهم هذه المؤشرات أن ٣,٣٪ فقط من تلك المنشآت هى التى تستفيد من خدمات جمعيات رجال الأعمال، و ٥٠٪ منها تستفيد من خدمات الغرف التجارية، و ٤٣٪ من خدمات إتحاد الصناعات المصرية و ٥٪ فقط من خدمات رابطة أو جمعية النشاط، وتتضاءل نسبة الإستفادة لتصل إلى ١,٦٪ فقط التى تستفيد من خدمات جمعيات تعاونيات الإنتاج والتسويق.

هـ - وبالنسبة لخدمات السجل الصناعى أوضحت البيانات أن ٣٤٪ من تلك المشروعات ترى ضرورة تقليل المستندات المطلوبة، و ٣١٪ يرى ضرورة وضع ضوابط زمنية لإنهاء الأعمال فى حين طالب ٣٤٪ منهم بضرورة تقليل الجهات والرسوم المطلوبة لاستخراج شهادة السجل الصناعى للمنشأة الصغيرة، وقد أجمعت النسبة الغالبة من أصحاب تلك

المشروعات (٩٦٪ منهم) على ضرورة أن يتم ذلك كله من خلال مكتب نموذجى واحد، يتم من خلاله إنهاء كل الإجراءات والأعمال المطلوبة للتسجيل الصناعى.

و - أوضحت البيانات أن حوالى ٥٠٪ من تلك المشروعات تعافى من مشاكلها الزمنية مع مصلحة الضرائب، والتي تتمثل بصفة أساسية (بنسبة ٥٦٪) فى التقدير الجزافى للضريبة علاوة على تعدد الضرائب التى تخضع لها المنشأة (بنسبة ٢٤٪).

ز - من أهم ملامح وسمات هذا المجتمع أن ٩٣٪ منه لا يعلم شيئا عن المزايا والتسهيلات التى تقدمها هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة. كذلك فإن ٤٣٪ منهم لا يعرفون شيئا عن الخدمات والتسهيلات التى تقدمها أجهزة الإدارة المحلية. الأمر الذى يعكس تواضع المعرفة والمستوى التعليمى لدى أصحاب وإدارة هذه المنشآت من ناحية، والقصور الشديد فى الجانب الإعلامى لدى هذه الأجهزة الحكومية فى التعريف بنوعية الخدمات والتسهيلات التى تقدمها للمستثمر الصغير.

٤- أهم مؤشرات العمالة والإنتاجية والتدريب:

إن قدرة الصناعة أو أى نشاط إقتصادى، على خلق فرص للعمل، من أهم مكونات ما يسمى باختوى التنموى لها، بالإضافة إلى القدرة على زيادة الإنتاج والدخل. وعليه فإن قدرة الصناعات الصغيرة العاملة فى مجال إنتاج الملابس الجاهزة، على خلق فرص العمل، تعتبر، مثل كافة الأنشطة الإنتاجية فى الإقتصاد القومى، من أهم مكونات القيمة الإقتصادية والتنموية لهذه المشروعات، علاوة على قيمتها الإجتماعية. لذلك كان هذا الجانب من أهم الجوانب التى يتناولها عادة أى تحليل أو دراسة إقتصادية، خاصة تلك التى تهتم بتسمية دور الصناعات الصغيرة. وسوف نشير إلى أهم مؤشرات هذا الجانب بالنسبة للصناعات الصغيرة التى تعمل فى مجال إنتاج الملابس الجاهزة، على النحو التالى:

(أ) بلغ عدد المنشآت الصغيرة التي تعمل في هذا المجال وفقاً لبيانات الحصر (من ١٠ - ٤٩ عامل) ٦٠٤ منشأة، يعمل بها حوالي ١٢٣٠٢ عامل، بمتوسط عام ٢٠٣٣ عامل لكل منشأة. الأمر الذي يؤكد إنحياز مجتمع الصناعات الصغيرة العاملة في هذا المجال، إلى النموذج الصناعي الأصغر من حيث عدد العمال وقيمة الإنتاج والمستوى التكنولوجي.

(ب) ويوضح الجدول رقم (٢) أهم المؤشرات الكمية للعمالة في تلك المنشآت حسب الحالة التعليمية والنوع، والذي يبين أن أعلى نسبة تشغيل للعمالة هي للمستوى "يقرأ ويكتب" (٣٦٥٪) فإذا ما أضفنا إليها نسبة "الأميين" وهي ١٦١٪ ودون المتوسط ١٦١٪، يكون الشكل الغالب على العمالة في تلك المنشآت، هو العمالة غير المتعلمة والأقل مستوى معرفي (٦٨٧٪). وهو الأمر الذي يلقي بظلاله على المستوى الفني والتكنولوجي لتلك المنشآت علاوة على مستويات الإنتاجية والحاجة إلى التدريب. وعلى العكس من ذلك لم تزد نسبة العاملين في تلك المنشآت من المستوى التعليمي فوق المتوسط (٣٩٪) والجامعي (٧٦٪) من ١١٥٪. كما يتضح من الجدول رقم (٢) أيضاً أن تشغيل الإناث في تلك المنشآت يزيد عن تشغيل الذكور، حيث بلغت نسبة جملة عمالة الإناث ٥٤١٪ بالمقارنة بنسبة جملة تشغيل الذكور ٤٤٩٪. والسبب الرئيسي في ذلك هو إنحياز المستوى التعليمي للعمالة في تلك المنشآت إلى المستوى غير المتعلم، حيث تزداد نسب تشغيل الإناث عن نسب تشغيل الذكور في فئات الأميين ١٩٣٪ ويقرأ ويكتب ٣٨٪ ودون المتوسط ١٩٥٪ بالمقارنة بتشغيل الذكور والتي تمثل نسب تشغيلهم ١٢٥٪، ٣٤٪ و ١٢٣٪ على الترتيب. هذا في الوقت الذي ينقلب فيه الحال وتزداد نسب تشغيل الذكور على نسب تشغيل الإناث في المستويات المتعلمة، حيث بلغت في المستوى التعليمي المتوسط ٢٠٦٪ وفوق المتوسط ٥٩٪ والجامعي ١٣٨٪ بالمقارنة بحالة الإناث التي بلغت ١٩١٪، ٢١٪ و ٢٪ على الترتيب. بل إن حجم التباين بين نسب تشغيل الذكور والإناث في تلك المنشآت يكون شديداً كلما ارتقى المستوى التعليمي. ليصل في المستوى الجامعي إلى حوالي سبعة أضعاف.

جدول رقم (٣)

النسب المئوية للعمالة حسب المستوى التعليمي والنوع

الحالة التعليمية	ذكور	إناث	الجملة
أمي	٪١٢ر٥	٪١٩ر٣	٪١٦ر١
يقرا ويكتب	٪٣٤ر٩	٪٣٨ر٠	٪٣٦ر٥
دون المتوسط	٪١٢ر٣	٪١٩ر٥	٪١٦ر١
متوسط	٪٢٠ر٦	٪١٩ر١	٪١٩ر٨
فوق المتوسط	٪٥ر٩	٪٢ر١	٪٣ر٩
جامعي وأعلى	٪١٣ر٨	٪٢ر٠	٪٧ر٦
الجملة	١٠٠	١٠٠	١٠٠

ج- وفيما يتعلق بتوزيعات العمالة والأجور والتأمينات حسب نوعية العمل، فقد أظهرت البيانات الواردة في الجدول رقم (٣) والجدول رقم (٤)، أن نسبة أصحاب العمل سواء من يعملون بأجر (٨٩٪) أو من يعملون بدون أجر (٧١٪) لا تتجاوز ٨٪ من مجموع العاملين بتلك المنشآت. الأمر الذي يعنى إعتقاد تلك الصناعات على التشغيل بأجر، مما يجعلها تختلف كثيرا من المشروعات الحرفية أو البنية أو الأسرية، والتي تمثل القاعدة العريضة للمنشآت التي يعمل بها ٩ عمال فأقل. ويعتبر هذا الواقع على درجة كبيرة من الأهمية، حيث أن هذا الواقع يخرج بتلك المنشآت بعيدا عن دائرة مشروعات الإعاشة ذات المحتوى الإجتماعي الأكبر، ويقترّب بها من دائرة المشروعات ذات المحتوى الإقتصادي الأكبر (المهادفة للربح والتي تركز على تحليل التكلفة والعائد). وفيما يتعلق بتوزيعات العمالة الأجرية بتلك المشروعات، فإن عمال الإنتاج الدائمون يمثلون ٨١٪ من جملة العمالة الأجرية علاوة على ٤٪ عمالة إنتاج مؤقتة. في حين أن عمال البيع الدائمون لا يمثلون أكثر من ١٥٪. وهذا يدل على أن الإهتمام الأكبر لأصحاب تلك المنشآت هو بالعملية الإنتاجية في حين أن أنشطة البيع والتسويق يقومون بها بأنفسهم بمساعدة عدد قليل من العمالة الأجرية المتخصصة في التسويق والتوزيع. ويتسق ذلك مع ماسبق الإشارة إليه من عدم وجود إدارة متخصصة للتسويق في معظم تلك المشروعات. وأخيرا فإن نسبة عمال الخدمات العامة والتي عادة تعتمد على العمالة العادية والتي تقوم بما تكلف به حسب الأحوال، فإنها تمثل حوالي ٤١٪ من مجموع العمالة الأجرية. كما أن اعتماد تلك المشروعات على التلاميذ الصناعيين والذين يتلقون معرفتهم الفنية من خلال مراكز التدريب الصناعي المختلفة، فإنها تعتبر غير ذات أهمية (نسبتها لا تتجاوز ٢٪).

جدول رقم (٣)

النسبة المئوية لأصحاب العمل وبدون أجر إلى جملة العمالة

نوعية العمل	%
أصحاب عمل يعملون بالمنشأة بأجر	٨٩ر٠%
أصحاب عمل يعملون بالمنشأة بدون أجر	٧١ر٠%
المجموع	٧٩٩ر٠%

جدول رقم (٤)

النسبة المئوية للعمالة الأجرية حسب نوعية العمل

نوعية العمل	%
فنيون ومديرون وإداريون وكتبة	٥٨
مشرفوا إنتاج وملاحظون	٤٦
عمال إنتاج صناعي	٨١ر٠
عمال إنتاج صناعي	٤٠
عمال بيع	١ر٥
مؤقتون	٥٠
عمال خدمات عامة	٤١
مؤقتون	١٧
تلاميذ صناعيون	٢٤

٥- أهم مؤشرات الجوانب الفنية والتكنولوجية:

تناول هذا الجزء أهم قضايا العملية الإنتاجية في المصانع الصغيرة التي تقوم على إنتاج الملابس الجاهزة، والتي تحدد بشكل مباشر الكفاءة الإنتاجية وبالتالي القدرة على المنافسة في الأسواق المحلية والخارجية. وعليه فإننا في هذا الجزء سوف نركز على أهم تلك القضايا والتي تتمثل في المستوى الفني للأدوات المستخدمة، مصادر الحصول عليها، مدى توفر البديل المحلي للالات والمعدات المستوردة، ظروف الصيانة ومدى القدرة على توفير الصيانة اللازمة وقطع الغيار، والمواد الخام ومصادر توفيرها وجودتها، ومصادر الطاقة المستخدمة، ومدى توفر الخدمات الفنية المساعدة، وغيرها من الموضوعات

والجوانب المختلفة المرتبطة بشكل مباشر أو غير مباشر بالعملية الإنتاجية وظروف تطورها وكفاءتها. وتكتسب دراسة وتحليل هذه الجوانب أهمية. من أهم هذه المؤشرات مايلي:

(أ) فمن حيث المستوى الفني للألات المستخدمة نجد أنه يغلب عليها النصف آلي (بنسبة ٦٦٪) في الوقت الذي لم تزد فيه نسبة الآلية عن ٣٢٪ (الثلث تقريبا). وكان نصيب الآلات اليدوية في حدود ٢٪ فقط.

(ب) أن نسبة الآلات والمعدات المستوردة في هذه الصناعة يصل إلى ٧١٪ في حين أن استخدام الآلات والمعدات المحلية الصنع لا يتجاوز ١٣٪.

(ج) أن ٧٦٪ من المنشآت التي تعتمد على الآلات المستوردة ترى أن تلك المعدات المستخدمة ليس لها بديل محلي ملائم في حين أن ٧٪ فقط منهم يرون أن الآلات الأجنبية التي يستخدمونها يمكن أن يوجد لها البديل المحلي الملائم. ومع ذلك فإن تفضيلهم للآلات المستوردة يقوم على تميز الآلات المستوردة عن البديل المحلي في الجودة العالية (بنسبة ٤٠٪) والإنتاجية الأكبر (بنسبة ٢٠٪).

(د) أن ٦٥٪ من المنشآت التي تستخدم الآلات والمعدات المحلية الصنع، ترى أنها لا تقل عن الآلات المستوردة من حيث الجودة. كما أن ٣٣٪ منهم يرون أن تلك الآلات المحلية تتحسن من حيث المستوى التكنولوجي والعمر الإنتاجي (٣٦٪) وجودة الإنتاج (٣٦٪). كما أن ٢٩٪ من تلك المنشآت التي تستخدم الآلات المحلية الصنع ترى أن ظروف الصيانة تتحسن مع الوقت سواء من حيث التوقفات أو الأعطال وبالتالي إحتياجات وتكاليف الصيانة.

(هـ) أن مصدر الطاقة في هذه المنشآت هو الكهرباء (بنسبة ١٠٠٪) كما أن ٢٨٪ من المنشآت التي تستخدم الآلات المحلية الصنع ترى أن تلك الآلات المحلية تتحسن تدريجيا حيث يستهلك الطاقة الكهربائية أسوة بالآلات المستوردة.

(و) من أهم سمات هذه الصناعة من الناحية الفنية هو اعتمادها شبه الكامل (بنسبة ٩٨٪) على الخامات والمواد المحلية. كما أن ٩٥٪ من تلك المنشآت تحصل عليها من داخل -

نطاق المحافظة أو المحافظات الأخرى القريبة. وأن أهم مصادر الحصول عليها، تجار الجملة (بنسبة ٤٥١٪) ومن وحدات القطاع الخاص (بنسبة ٢٤١٪) ومن المنشآت القطاع العام وقطاع الأعمال العام (بنسبة ٢٢٢٪) ومن تجار التجزئة (بنسبة ٦٦٪) ومصادر أخرى (بنسبة ١٩٪). وهذا يعنى أن أهم مصدرين لإمداد هذه المنشآت الصغيرة التى تعمل فى مجال إنتاج الملابس الجاهزة بالخامات والمواد اللازمة لها، هما تجار الجملة ووحدات القطاع الخاص المنتجة لتلك الخامات والمواد. أما وحدات القطاع العام وقطاع الأعمال العام فى هذا الصدد فإن الدور النسبى لا يتجاوز الربع (٢٢٢٪)، الأمر الذى يعنى ضعف الدور الذى تلعبه وحدات القطاع العام وقطاع الأعمال العام (منشآت الدولة) فى دعم الصناعات الصغيرة فى مجال صناعة الملابس الجاهزة، وذلك من خلال تقوية علاقات التشابك الصناعى والتعاقد على بعض الأعمال.

(ز) تعتبر تكلفة النقل من أهم عناصر ارتفاع تكلفة الخامات وبالتالي المنتج النهائى للصناعة، حيث بلغ التأثير النسبى لتكلفة النقل ٨٤٪ بالنسبة إلى تأثير مختلف عناصر التكلفة.

(ح) إن نسبة كبيرة من المنشآت الصغيرة العاملة فى مجال صناعة الملابس الجاهزة (تصل إلى ٥٥٪ منها) تعاني من مشاكل حقيقية فى التشغيل. من أهم تلك المشاكل، مشاكل ارتفاع أسعار الخامات والمواد (بنسبة ٢٧٪) ومشاكل التسويق وتصريف الإنتاج (بنسبة ١٩٪) وعدم توفر العمالة (بنسبة ١٢٪).

(ت) وعن الدراسات العلمية والرؤية المستقبلية أظهرت البيانات أن ٦٧٪ من المنشآت الصغيرة العاملة فى مجال صناعة الملابس الجاهزة لم يتم عمل دراسة جدوى فنية وإقتصادية لها، قبل إنشائها. وأن دراسات الجدوى الفنية والإقتصادية فى المنشآت الصغيرة التى قامت على أساسها، كانت نتائجها مرضية فى حدود ٥٤٪ من جملة تلك المنشآت التى تعتمد فى إنشائها على تلك الدراسات كانت بعيدة كثيرا عن واقع الحال الذى قابلته تلك الصناعات بعد إنشائها. ولكن مع كل ذلك فإن ٨٦٪ من إجمالى عدد المنشآت سواء ما قام منها على أساس دراسات جدوى أو قام بدونها، لديهم تساؤل كبير بمستقبل منشآتهم، فى ظل معطيات وظروف واقع الحال الذى تعيشه الصناعات الصغيرة، وذلك رغم عدم وجود برامج محددة للتوسع المستقبلى لدى أكثر من ٦٠٪ منهم، وكذلك رغم الشكوى شبه

العامه (٩٣٪) لدى أصحاب تلك المشروعات من المشاكل العديدة التي يواجهونها في الحصول على المعلومات التكنولوجية المتطورة. وعليه فإن ٨٦٪ من أصحاب تلك المشروعات قد إعتمدوا على خبرتهم الشخصية في الحصول على التكنولوجيا المستخدمة و ١٦٪ منهم قد إعتمدوا على مساعدة الأهل والأصدقاء.

٦- أهم مؤشرات القضايا التمويلية والمالية:

يعتبر تحليل القضايا التمويلية والمالية للصناعات الصغيرة بصفة عامة، من القضايا الصعبة، نظرا لقلّة البيانات وعدم رغبة أصحاب تلك المشروعات في الإفصاح عن بعض الجوانب المالية والتمويلية نظرا لحساسيتها. لكن بيانات الحصر استطاعت أن توفر قدرا معقولا من المعلومات التي تساعد إلى حد كبير في إيضاح أهم القضايا والمشاكل المرتبطة بهذا الجانب الهام في تطور نشاط تلك المشروعات. من أهم تلك القضايا قضية إتباع الأصول المحاسبية، وطبيعة التمويل والإستفادة من التسهيلات المصرفية، ومشكلة السيولة وتراكم المخزون،... الخ، والتي سوف نوجزها فيمايلي:

(أ) من أهم هذه المؤشرات، أن أكثر من ثلثي عدد المنشآت الصغيرة العاملة في مجال الملابس الجاهزة (بنسبة ٦٩٪) لا تملك دفاتر محاسبية. وقد أرجعت هذه المنشآت تلك الظاهرة العامة إلى سببين أساسيين. الأول هو صغر حجم المنشأة (الإنتاج) وبساعة العمليات التجارية والإنتاجية وذلك تكلفة لا يبررها ولا يتطلبها حجم الأعمال والنشاط (بنسبة ٥٤٪).

(ب) ونتيجة لما جاء ذكره في (أ) فقد كان من الصعب الحصول على تقديرات دقيقة وسليمة عن حجم رأس المال المستثمر وتطوره. والذي يأتي عادة من تتبع الميزانيات السنوية، ولكن ٦٤٪ من تلك المنشآت أوضحت أنه قد تم زيادة رأس المال المستثمر أكثر من مرة (دون تحديد نسبتها). وكان ذلك يتم عادة وفقا لمقتضيات التوسع في الطلب على منتجات المنشأة. كما أفادت ٩٢٪ من تلك المنشآت أن تلك الزيادات في رأس المال المستثمر كانت تأتي من خلال إعادة استثمار جزء من الأرباح المحققة.

(ج) ومن ناحية التعامل مع البنوك والإستفادة من القروض لمواجهة متطلبات التوسع في الإنتاج والتطوير، فقد أفادت ٨٧٪ من تلك المنشآت أنها لم تتعامل مع البنوك خلال السنوات الثلاث الأخيرة في تاريخ الحصر (١٩٩١). في حين أن ١٣٪ فقط من مجموع ال ٦٠٤

مشاة صغيرة تعمل فى مجال صناعة الملابس الجاهزة، هى التى حصلت على قروض من البنوك لتمويل التوسعات فى الإنتاج والتطوير. وقد أوضحت المنشآت التى لم تتعامل مع البنوك (الإقراض) أسباب ذلك إلى عدم الحاجة (بنسبة ٤٢٪) وعدم الرغبة فى التعامل مع البنوك بالفائدة (بنسبة ٢٧٪) فى حين أرجع ١٥٪ من تلك المنشآت عن التعامل بالإقراض إلى ارتفاع تكلفة الإقراض (ارتفاع سعر الفائدة والمصاريف البنكية... الخ).

(د) وعن أسباب الإقراض من البنوك، فقد أفادت المنشآت التى تعاملت مع البنوك، أنها لاتلجأ عادة للبنوك إلا لظروف التطوير (شراء الآلات والمعدات) وذلك بنسبة ٤٥٪، فى حين أن أفادت ٤٠٪ منها أن السبب الرئيسى لها كان شراء الخامات والمواد اللازمة للإنتاج، خاصة فى أوقات نقص السيولة.

(هـ) وعن أسباب نقص السيولة أفادت ٨١٪ من تلك المنشآت أن لها مستحقات مالية لدى الغير نتيجة لإنتشار ظاهرة البيع بالأجل فى تصريف منتجاتها (بنسبة ٦١٪). وفى ذات الوقت فإن ٩٩٪ من تلك المنشآت مدينة بمستحقات مالية لموردى الخامات والمواد. ونود أن نشير هنا إلى خطورة هذه الظاهرة العامة. على تطور تلك المنشآت والتى لاتتمثل فقط فى وجود المشكلة، بل الأكثر من ذلك، فى عدم القدرة على توقعها نظرا لإنتشار ظاهرة عدم مسك دفاتر محاسبية منتظمة تساعد على التخطيط والتوقع. يضاعف من دور هذه المشكلة، ارتفاع تكلفة النقل، خاصة للخامات والمراد، نظرا لأن ٦٠٪ من تلك المنشآت لاتملك وسائل نقل خاصة بها، والتى تتم عادة عن طريق مقاولى النقل. الأكثر من ذلك أن كثير من تلك المنشآت، تواجه مشكلة مزمنة تتمثل فى تفاقم المخزون السلعى سواء فى المواد نصف المصنعة (بنسبة ٦٨٪) أو المنتج النهائى (بنسبة ٨١٪).

٧- أهم مؤشرات قضايا التسويق:

تعتبر قضية التسويق والمشاكل المرتبطة بها من أهم القضايا التى تقف وراء تعثر الكثير من المنشآت الصغيرة، وعدم قدرتها على التوسع وزيادة الإنتاج. ومن أهم مؤشرات هذه القضية مايلى:

(أ) أن غالبية المنشآت الصغيرة التي تعمل في مجال الملابس الجاهزة، ليس لديها إدارة للتسويق، وأن ١٠٪ فقط منها هي التي لديها مثل تلك الإدارة المتخصصة في شئون التسويق. الأمر الذي يعنى أن نشاط التسويق مازال مسؤولية مالِك المنشأة، والذي يزاوله عادة بشكل تقليدى بعيد عن الأسلوب العلمى المتخصص. وتزداد أهمية وجود مثل تلك الإدارة المتخصصة للتسويق فى المنشآت التى تقوم على الإنتاج بشكل منظم طوال العام والتي تمثل ٥٤٪ من مجموع المنشآت الصغيرة فى صناعة الملابس الجاهزة.

(ب) أن الشطر الأعظم من إنتاج الصناعات الصغيرة فى مجال الملابس الجاهزة يذهب إلى السوق المحلى، ولا يذهب لأغراض التصدير سوى إنتاج ١٣٪ من مجموع تلك المنشآت. الأكثر من ذلك، أن تصدير هذه المنتجات لا يتم بواسطة المنشآت ذاتها، بل من خلال الوسطاء، مما يقلل من درجة إستفادة تلك المنشآت من إرتفاع أسعار التصدير للأسواق الأجنبية. وهذا يفسر لنا السبب فى أن ٢٥٪ فقط من تلك المنشآت هي التي ترى أن تغيرات سعر الصرف تؤثر على إنتاجها بدرجة كبيرة، فى حين أن ٦٪ ترى أن تأثير ذلك ضعيف، والباقي وهو أكثر من الثلثين يرى عدم تأثير التغير فى سعر الصرف على تصريف منتجاتها.

(ج) أن ظروف السوق المحلى للملابس الجاهزة هي التي تحكم تطور الإنتاج فى معظم المنشآت الصغيرة فى مجال صناعة الملابس الجاهزة، وذلك نظرا لضعف التصدير. لذلك كان القرب من أسواق تصريف المنتجات من أهم معايير إختيار موقع المشروع الصغير (بنسبة ٤١٪) بالمقارنة بالقرب من الخامات (بنسبة ٢٠٪) والقرب من مصادر القوى العاملة (بنسبة ٢٧٪). وعليه فإن ٩٩٪ من مجموع المنشآت الصغيرة العاملة فى مجال الملابس الجاهزة ترى أن مواقعها مناسبة لمزاولة نشاطها. ولاغرابة فى ذلك حيث أن ٩٠٪ منها قد حصلت على الموقع بإختيار وجهه فردى لأصحابها.

(د) وعلى العكس من التصدير، فإن إستيراد الملابس الجاهزة ذات تأثير قوى على تلك المنشآت الصغيرة، حيث يرى ٤٠٪ منها أن فتح باب الإستيراد يؤدي إلى منافسة شديدة

وضارة على قدرتهم على تصريف منتجاتهم فى السوق المحلى. فى حين أن ١٠ ٪ فقط منهم هم الذين يقولون بأن التأثير قائم، ولكن ليس بشكل كبير. وأن الأثر الكبير لإرتفاع الضريبة الجمركية على مستلزمات الإنتاج المستوردة والخامات (بنسبة ٣٣ ٪) وكذلك الضرائب (بنسبة ٦٣ ٪).

(هـ) وعن طبيعة السوق المحلية، فإن ٤٧ ٪ من المنشآت تقوم بتصريف منتجاتها من خلال تجار الجملة والتجزئة، فى حين أن ٣٧ ٪ فقط هى التى تقوم بتسويق منتجاتها للمستهلك مباشرة. وتحدد هذه المنشآت صعوبات التسويق فى عنصرين أساسيين: الأول هو ضعف الطلب وعدم إنتظامه (بنسبة ٤٠ ٪) وشدة المنافسة (بنسبة ٣٦ ٪). كما أن أهم العوامل التى تزيد من مبيعات تلك المنشآت (من وجهة نظرهما)، تتمثل فى ضرورة الإهتمام بجودة المنتجات (بنسبة ٢٩ ٪) وتخفيض الأسعار (بنسبة ١٨ ٪) وضرورة الإهتمام بالتعبئة والتغليف (بنسبة ١٣ ٪)، وضرورة إهتمام تلك المنشآت وإقتناعها بتنشيط الطلب على منتجاتها وفتح منافذ وأسواق جديدة (بنسبة ١١ ٪).

الباب الثالث

ثانيا : واقع وآفاق
تنمية الصناعات الغذائية الصغيرة

تعتبر الصناعات الغذائية احد المجالات الاساسية لتحقيق معدلات نمو محسوسه للقاعدة العريضة من السكان خاصة المجموعات الفقيرة ، وذلك لعدة اعتبارات من أهمها انه تتوفر لها اصول انتاجية كما انها تنتج سلعا تسد الاحتياجات الاساسية من المواد الغذائية وتعمل على تقليل التفاوتات بين المناطق المختلفة داخل الدولة ، وتتيح اشراك نسبة كبيرة من المجموعات المستهدفة من السكان في عملية النمو اعتمادا على القدرات الذاتية مما يضمن تحقيق معامل امان للنمو ضد التمددات الخارجية الغير محسوبة أو المحكومة .

والصناعات الصغيرة التي تعتمد على انتاج منتجات غذائية من مواد أولية متوافرة محليا أو يمكن توفيرها وما يرتبط بها من صناعات مساعده تعتبر من مجالات النشاط الرئيسية التي يمكن أن تساهم في افحاحه فرص عمل للمجموعات التي لم تستفد حتى الآن من ثمار التنمية ، كما انها ذات تأثير مباشر في خفض معدلات الفقر في المناطق الريفية

ويهدف هذا الجزء الى تحديد امكانيات ومحاور تنمية الصناعات الغذائية الصغيرة أو الذي يتطلب بداية التعرف على واقع هذه الصناعات والمشاكل والتحديات التي تواجهها انطلاقا من مقوله أن التخطيط للمستقبل يبدأ من الحاضر

وعلى الرغم من تعدد الآراء حول معايير تعريف الصناعات الصغيرة (عدد العاملين ، رأس المال المستثمر ، كمية الانتاج ، مستوى الإدارة والتنظيم، طبيعة العمليات الانتاجية ، الخ) فإن المعيار المستخدم في هذا الجزء من الدراسة هو عدد العاملين ، وعلى هذا فإن المنشآت الصناعية الصغيرة هي تلك التي يعمل بها من ١٠ الى أقل من خمسين مشغلا

١- هيكل وأهمية الصناعات الغذائية :

تتكون الصناعات الغذائية من ثلاثة صناعات أساسية يضم كل منها عدة أنشطة فرعية كما يلي :

١- صناعة المواد الغذائية

وتضم تسعة أنشطة فرعية خاصة بتصنيع المواد الغذائية للاستهلاك الأدمى ونشاط واحد خاص بتصنيع اعلاف وأغذية الحيوان وصناعة مواد غذائية لم تصنف فى مكان آخر .

٢- صناعة المشروبات : وتضم اربعة أنشطة فرعية

٣- صناعة منتجات التبغ

والشكل رقم (١) يوضح الصناعات الغذائية الرئيسية والأنشطة الفرعية لكل منها ، والتي تضم العديد من الصناعات الحيوية التي تعتمد على الحبوب ومنتجاتها ، والمنتجات الحيوانية (الحوم ، أسماك ، دواجن، البان) والحبوب الزيتية ومنتجاتها ، والسكر والحلويات واليهام الغازية ، والاعلاف ، وهى كلها تنتج سلعا أساسية وضرورية للإنسان ومرتبطة بتحقيق الأمن الغذائى، كما انها تحقق المزايا الآتية :

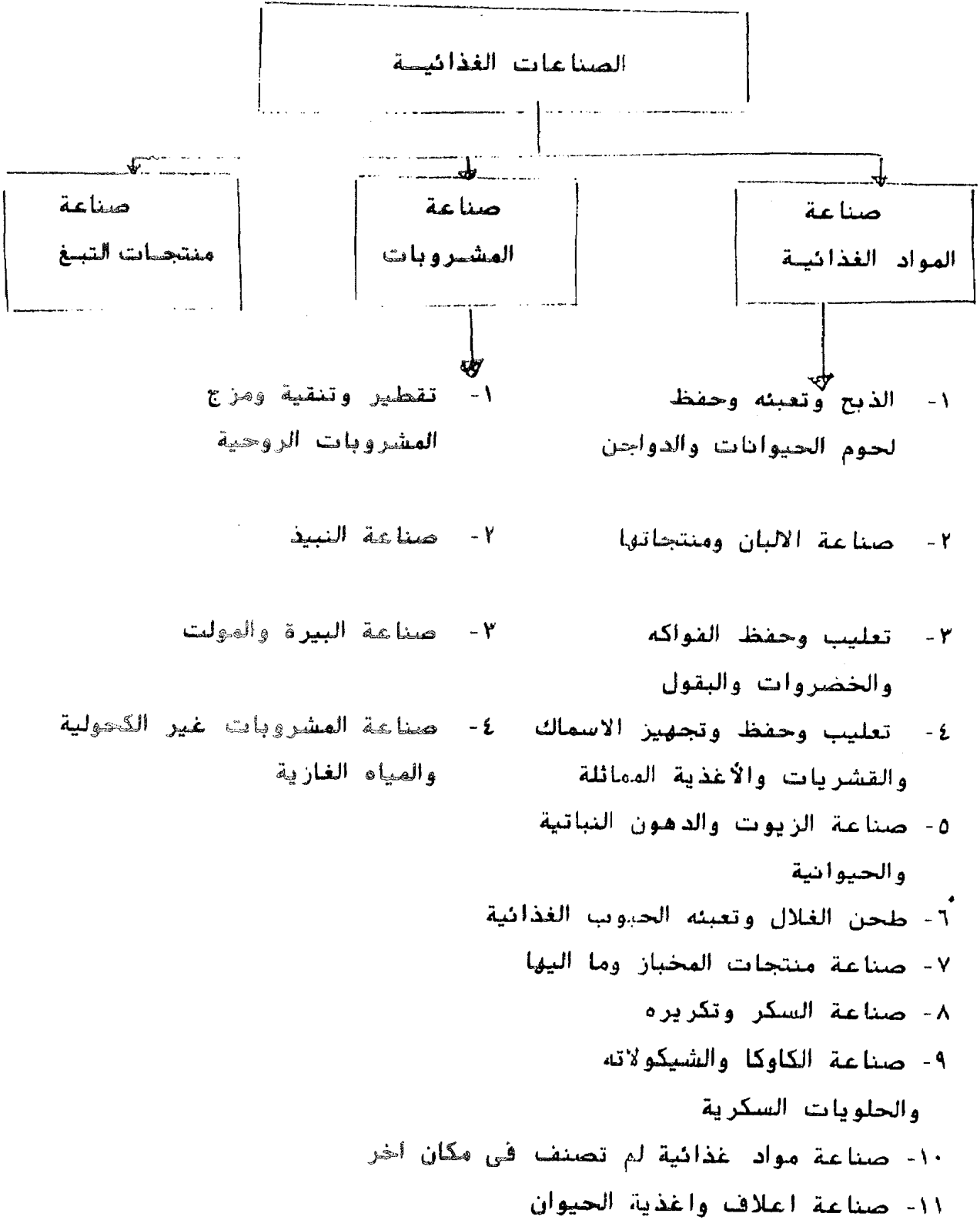
- تحويل الحاصلات الزراعية الى منتجات غذائية صالحة للاستهلاك البشرى فى المدى القصير والطويل .
- تساعد على توسيع حجم السوق من خلال توفير منتجات تلبى الرغبات المتعدده للمستهلكين من حيث طرق التجهيز والمذاق والتنوع ، بالإضافة الى كونها توفر طعام صحى .
- تحويل المنتجات الزراعية الى منتجات أكثر قابلية للتخزين مما يقلل نسبة الفاقد وتوفير السلع الغذائية على مدار العام .

توفر الصناعات الغذائية العديد من المدخلات اللازمة لمنتجات اخرى مثل الاعلاف والورق والصابون .
مع تعدد الانشطة الصناعية التي ترتبط بالمواد الغذائية والمشروعات تتسع قدره مجالات التصنيع على زيادة الانتاج وتوليد الدخل وخلق فرص عمل ، ومن هنا يصبح من الضروري التركيز على مختلف اشطة التصنيع والمعالجة ، لان كل منها يفتح مجالات كثيرة لتحسين الاوضاع الاقتصادية والاجتماعية .

اذا كان الاتجاه للخصخصة يعنى تحفيز الاستثمار الخاص وخلق المناخ المناسب للمنافسة ، فإن الصناعات الغذائية بما تتضمنه من أنشطة متعددة ومتنوعه وما يرتبط بها من أنشطة صناعية (صناعة العبوات والتغليف .. الخ) يعتبر اكثر ارتباطا بمفهوم الصناعات الصغيرة والمتوسطة بالمقارنة بالفروع والانشطة الصناعية التحويلية الاخرى ، بل أن الصناعات الغذائية تتميز بقدرتها على الانتشار فى احجام مختلفة كضرورة اقتصادية لاتساع وامتداد مصادر المواد الاولية على امتداد المناطق المختلفة ومما يتيح امكانيات التصنيع فى كل منطقة وبتكلفة تنافسية فى وتحقيق العدالة فى توزيع ثمار التنمية بين الاقاليم المختلفة .

وقدر عدد منشآت الصناعات الغذائية من جميع الفئات فى عام ١٩٩٥/٩٤ بحوالى ٤١٥١ منشأة ، منها ٣٦٢٤ منشأة (حوالى ٨٧٪) تتبع القطاع الخاص ، ٥٢٧ منشأة (حوالى ١٣٪) تتبع القطاع العام . وتمثل منشآت الصناعات الغذائية حوالى ٤٧٪ من اجمالى اعداد منشآت الصناعات التمويلية عن نفس العام . جدول (١)
كما يعمل بالصناعات الغذائية حوالى ١٩٪ من اجمالى اعداد العاملين فى الصناعات التمويلية . وتساهم بحوالى ٢٢٪ ، ١٧٪ من اجمالى الانتاج والقيمة المضافة للصناعات التحويلية .

وتعكس الارقام السابقة المساحة التي تشغلها الصناعات الغذائية فى هيكل الصناعات التحويلية المضرية .



شكل (١)

هيكل الصناعات الغذائية

جدول (١)

عدد منشآت الصناعات الغذائية والتحويلية
فى كل من القطاع الخاص والعام عامى ١٩٩٥/٩٤

القطاع	منشآت الصناعات الغذائية	%	منشآت الصناعات التحويلية	%
القطاع الخاص	٣٦٢٤	٨٧	٧٧٢٧	٨٧
القطاع العام	٥٢٧	١٣	١١٠٩	١٣
الاجمالى	٤١٥١	١٠٠	٨٨٣٦	١٠٠

المصدر :

الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء - الانتاج الصناعى السنوى ٩٥/٩٤ .

وتمثل صناعة منتجات المخابز وما اليها المكان الاول فى أنشطة الصناعات الغذائية حيث يعمل فى هذا النشاط حوالى ٧٩٪ من اعداد منشآت القطاع العام والخاص ، يليها صناعة مواد غذائية لم تصنف فى مكان اخر ٦٪، ثم صناعة الكاكاو والحلويات السكرية حوالى ٢٪ ، اما بقية الأنشطة فتبلغ مساهمتها حوالى ١٪ من اجمالى اعداد المنشآت ، وهذا ما يوضح عدم التناسب فى هيكل الصناعات الغذائية وايضا النقص الواضح فى وحدات الأنشطة الاخرى خاصة تصنيع المواد الغذائية الادمية والتي يعمل فيها حوالى ١٢٪ فقط من اجمالى اعداد منشآت الصناعات الغذائية (جدول ٢)

وبالنسبة لتوزيع العماله فى أنشطة الصناعات الغذائية المختلفه نجد أن حوالى ٢١٪ من اجمالى اعداد العاملين يتركزون فى صناعة منتجات المخابز وما اليها ، يليها صناعة مواد غذائية لم تصنف فى مكان اخر حوالى ٦٪ ، فى حين يتركز حوالى ٥٣٪ من اجمالى اعداد العاملين فى مجموعة الأنشطة الخاصة بتصنيع المواد الغذائية الادمية ، وهذا يعنى انها أنشطة كثيفة العماله وان التوسع فيها يتيح فرص عماله بمعدلات اكبر من غيرها من فروع الأنشطة الاخرى (١) .

كما تساهم صناعة منتجات المخابز وما اليها بحوالى ١١٪ من قيمة انتاج الصناعات الغذائية جميعها، ١٢٪ من القيمة المضافة ، فى حين تساهم بقية أنشطة تصنيع المواد الغذائية الادمية بحوالى ٦١٪ ، ٥٥٪ على التوالى ، وهذا ما يؤكد مرة اخرى جدوى التوسع فى هذه الأنشطة (١) .

ويتركز حوالى ٢٢٪ من اعداد وحدات الصناعات الغذائية فى القاهرة، تاليها محافظة الجيزة ١٣٪ ، ثم الاسكندرية ١٠٪، اما باقى محافظات الوجه البحرى فيتوطن بها حوالى ٤١٪ من اجمالى عدد المنشآت ، والوجه القبلى (بدون الجيزة) حوالى ٢٢٪ ، أما محافظات الحدود الخمسة (البحر الاحمر ، الوادى الجديد ، مطروح ، شمال سيناء ، جنوب سيناء) يتركز بها ١٪ فقط (جدول ٢)

(١) المصدر : الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء - احصاء الانتاج الصناعى السنوى ١٩٩٥/٩٤

جدول (٢)
عدد منشآت الصناعات الغذائية حسب الأنشطة
في القطاع العام والخاص ١٩٩٥/٩٤

%	الاجمالي	اعداد المنشآت		نوع النشاط
		قطاع خاص	قطاع عام	
٠,٩	٣٦	٢٨	٨	١- الذبح وتعبئه وحفظ لحوم الحيوانات والدواجن
١,٢	٤٩	٣٩	١٠	٢- صناعة الالبان ومنتجاتها
١,٣	٥٦	٣١	٢٥	٣- تعليب وحفظ الفواكة والخضروات والبقول
٠,٢	٨	٦	٢	٤- تعليب وحفظ وتجهيز الاسماك والقشريات والأغذية المماثلة
٠,٦	٢٦	٨	١٨	٥- صناعة الزيوت والدهون النباتية والحيوانية
٥,١	٢١٠	٣٥	١٧٥	٦- طحن الغلال وتعبئه الحبوب الغذائية
٧٩,٢	٣٢٩٠	٣٠٩٧	١٩٣	٧- صناعة منتجات المخابز وما بها
٠,٣	١١	١	١٠	٨- صناعة السكر وتكريره
٢,١	٨٦	٨٣	٣	٩- صناعة الكاكاو والشيكولاته والحلويات السكرية
٦,٠	٢٥٢	٢١٤	٣٨	١٠- صناعة مواد غذائية لم تصنف في مكان اخر
١,٤	٥٩	٣٠	٢٩	١١- صناعة اعلاف واغذية حيوانية
٠,١	٦	٢	٤	١٢- تقطير وتنقية ومزج المشروبات الروحية
-	١	-	١	١٣- صناعة النبيذ
٠,١	٤	١	٣	١٤- صناعة البيرة والمولت
٠,٨	٣٣	٢٤	٩	١٥- صناعة المشروبات غير الكحولية والمياه الغازية
٠,٧	٣٢	٢٥	٧	١٦- صناعة منتجات التبغ
١٠٠	٤١٥١	٣٦٢٤	٥٢٧	الاجمالي

المصدر : الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء ، مصدر سابق

جدول (٣)
توزيع منشآت الصناعات الغذائية حسب المحافظات عام ١٩٩٥/٩٤

%	اعداد المنشآت			المحافظات
	الجملة	قطاع خاص	قطاع عام	
٢٢,٣	٩٢٨	٧٨٣	١٤٥	القاهرة
١٠,٠	٤١٥	٣٤٨	٦٧	الاسكندرية
١,٧	٧١	٦٦	٥	بورسعيد
٠,٧	٣٠	٢٨	٢	السويس
٠,١	٤٤	٣٦	٨	دمياط
٤,٧	١٩٧	١٧٠	٢٧	الدقهلية
٥,٧	٢٣٥	٢١٠	٢٥	الشرقية
٤,٦	١٨٩	١٧٤	١٥	القليوبية
١,٨	٧٥	٥٩	١٦	كفر الشيخ
٣,٨	١٥٨	١٣٦	٢٢	الغربية
٢,٢	٩٢	٨١	١١	المنوفية
٣,٥	١٤٦	١١٨	٢٨	البحيرة
١,٨	٧٦	٧٢	٤	اسماعيلية
١٣,٣	٥٥١	٤٨٤	٦٧	الجيزة
٢,٩	١٢١	١١٧	٤	بنى سويف
٢,٣	٩٤	٨٨	٦	الفيوم
٦,٧	٢٨٠	٢٦٨	١٢	المنيا
٢,٢	٩٣	٨٣	١٠	اسيوط
٣,٥	١٤٦	١٢٩	١٧	سوهاج
٣,٠	١٢٧	١٠٩	١٨	قنا
١,٣	٥٥	٤٥	١٠	اسوان
٠,١	٢	-	٢	البحر الاحمر
٠,٢	٦	٥	١	الوادى الجديد
٠,٣	١١	٩	٢	مطروح
٠,١	٢	-	٢	شمال سيناء
٠,٣	٧	٦	١	جنوب سيناء
١٠٠	٤١٥١	٣٦٢٤	٥٢٧	الاجمالي

المصدر : الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء ، مصدر سابق

٢- الصناعات الغذائية الصغيرة

قدر عدد منشآت الصناعات الغذائية الصغيره (١٠ - ٤٩ مشتغلا) عام ١٩٩٥/٩٤ بحوالى ٣٧٥٥ منشأه فى كل من القطاع الخاص والعام تمثل حوالى ٩٠,٥% من اجمالى اعداد منشآت الصناعات الغذائيه و٧٩% منها يقع فى الفئة التى يعمل بها من ١٠ - ٢٤ مشتغلا (جدول ٤) .

وتساهم المنشآت الصغيره بحوالى ٢١% من قيمة انتاج وحدات الصناعات الغذائيه، ١١,٤% من اجمالى القيمه المضافه (جدول ٥)، وتمتص حوالى ٢٩% من اجمالى اعداد العاملين (جدول ٦)، واذا كانت النساء يمثلن حوالى ١٣% من اجمالى اعداد العاملين على مستوى جميع المنشآت، فإن المنشآت صغيره الحجم يعمل بها حوالى ٢١% من اجمالى النساء العاملات فى الصناعات الغذائيه وهذا يعنى ملائمة انشطة الصناعات الصغيره لعمل المرأه .

وتتركز حوالى ١٢% من قيمة الأصول الثابته المستغله فى الصناعات الغذائيه فى المنشآت صغيره الحجم (جدول رقم ٧) .

وللتعرف على الوضع الحالى للصناعات الغذائيه الصغيره والمشاكل التى تواجهها فقد تم الاعتماد على نتائج المسح الميدانى الذى قام به معهد التخطيط القومى بالاشتراك مع الجهاز المركزى للتعبئه العامه والاحصاء عام ١٩٩٤ والخاص ببحث الصناعات الصغيره فى مصر والذى شمل ٧٢٩ منشأة صناعات غذائيه موزعه على محافظات الجمهوريه .

١-٢ الوضع الحالى للصناعات الغذائيه الصغيره

أظهرت نتائج المسح الميدانى ما يلى :

أن الكيان القانوني السائد هي شركات التضامن والتي تمثل حوالى ٥١% من اجمالى الوحدات التى تم بحثها، يليها المنشآت الفردية حوالى ٢٠%، ثم شركات التوصية البسيطة ١٥% تقريبا، وهذا يعنى ان هذه الصناعات تكون أكثر ملاءمة لفرد أو مجموعه محدوده من الأفراد .

يوجد تفاوتات واضحة فى توزيع منشآت الصناعات الغذائيه الصغيره بين المحافظات المختلفه (جدول ٨) حيث يتركز حوالى ٢٠% من وحدات عينة الصناعات الغذائيه فى محافظتى القاهره والجيزه، وان مايقرب من نصف اعداد المنشآت يتركز فى محافظات الوجه البحرى الأخرى، وفى المقابل نجد أن ٢٢% من وحدات العينه تتركز فى محافظات الصعيد الأخرى، ٢٠% منها يتوطن فى محافظتى المنيا وقنا وان محافظات بنى سويف والفيوم وأسيوط وأسوان يتوطن فى كلا منها أقل من ١% من اعداد المنشآت . كما ان حوالى ٩٩% من هذه المنشآت يتبع القطاع الخاص منها ٢٠% منشآت فرديه، وأكثر من نصفها شركات تضامن . وهذا ما يؤكد مرة اخرى مدى ملائمة هذا النشاط لفرد أو مجموعة أفراد

ان معظم هذه المنشآت (أكثر من ٩٩%) مصريه الجنسيه وأن المشروعات المشتركه والأجنبيه اقل من ١% وهذا يعنى ان الصناعات الغذائيه الصغيره جاذبه للاستثمارات المحليه وأنها تتناسب مع امكانيات المشترين المحليين حيث تمثل نسبة اعداد المنشآت التابعه للقطاع الخاص حوالى ٩٩% من اجمالى اعداد المنشآت التى تم بحثها .

حققت منشآت الصناعات الغذائيه زياده كبيره خلال الفتره من ١٩١٠ الى ١٩٩٠، وكانت اعلى معدل زياده فى عام ١٩٨٠ حيث تم انشاء حوالى ٣٥% من اجمالى اعداد المنشآت فى هذا العام وحده، ١٤% فى عام ١٩٩٠، وهذا يعكس مدى استجابة هذا النشاط للتوسع والنمو مع المتغيرات فى البيئه الاقتصاديه فى العقدين الأخيرين .

جدول (٤)

عدد منشآت الصناعات الغذائية

حسب اعداد المشتغلين فى القطاع الخاص والعام فى ١٩٩٥/٩٤

فئات عدد المشتغلين	القطاع الخاص	القطاع العام	الاجمالي	%
أقل من ١٠	٨	٢٧	٣٥	٠,٨
١٠ -	٣١٨٤	١٠٤	٣٢٨٨	٧٩,٢
٢٥ -	٢٣٥	٥١	٢٨٦	٦,٩
٥٠ -	٧٨	١٠٢	١٨١	٤,٤
١٠٠ -	٨٩	١٩٠	٢٧٩	٦,٧
٥٠٠ فأكثر	٢٠	٥٢	٨٢	٢,٠
الاجمالي	٣٦٢٤	٥٢٧	٤١٥١	١٠٠

المصدر :

الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء - مصدر سابق

جدول (٥)

الانتاج والقيمة المضافة

حسب الفئات في ١٩٩٥/٩٤

القيمة بالآلاف جنيه

النسبة		القيمة المضافة		الانتاج		الفئات
القيمة المضافة	الانتاج	قطاع خاص	قطاع عام	قطاع خاص	قطاع عام	
٠,٠	٠,٠	٦٥٦	١٦	٢٧٤٢	٦١١٠	١٠ فأقل
٥,١	٧,٧	٣٦١١٨٥	٧٧٦٢	١٢٠٠٥٩٣	٥١٩٢١	- ١٠
١,٩	٣,٦	١٣٢٠٦٦	٦٢٠٧	٤٧٩٦٢٦	١٠٠٣٩٤	- ٢٥
٤,٤	٩,٣	١٧٨٦١٢	١٤٥٣٩٧	٧٣٩٣٤٧	٧٧٦٣٠٦	- ٥٠
٦٤,٢	٣٤,٨	٤٠٠٩٤٢٠	٦٤٩٦١٥	١٨٩٦٦٦٨	٣٧٥٨٢٥٠	- ١٠٠
٢٤,٤	٤٤,٦	٣٧٣٣٣٤	١٣٩٤٤٥٣	١٦٤٦٩١٦	٥٦١٢٤٠٢	٥٠٠ فأكثر
١٠٠	١٠٠	٥٠٥٦٢٧٣	٢٢٠٣٤٥٠	٥٩٦٥٨٩٢	١٠٣٠٥٣٨٣	الجملة

المصدر:

الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء - مصدر سابق

جدول (٦)

اعداد العاملين في منشآت الصناعات الغذائية
في القطاع الخاص والعام ١٩٩٥/٩٤

%	الاجمالي	القطاع العام	القطاع الخاص	فئات المنشآت
٠,١	٢٨٠	١٦٠	١٢٠	أقل من ١٠
١٧,٥	٢٧٢٢٩	١٩١٧	٢٥٣١٢	- ١٠
٤,٤	٩٢٦٨	٢٤٣٠	٦٨٣٨	- ٢٥
٧,١	١٥١٨٦	٨٠٨٧	٧٠٩٩	- ٥٠
٢٨,٢	٥٩٩٩٣	٤٠٨٨٤	١٩١٠٩	- ١٠٠
٤٢,٧	٩١٠١٦	٦٩٤٧٦	٢١٥٤٠	٥٠٠ فأكثر
١٠٠	٢١٢٩٧٢	١٢٢٩٥٤	٩٠٠١٨	الاجمالي

المصدر :

الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء - مصدر سابق

جدول (٧)
الاصول الثابتة حسب فئات منشآت الصناعات الغذائية
في القطاع الخاص والعام ١٩٩٥/٩٤

بالآلف جنيه

فئات المنشآت	القطاع الخاص	القطاع العام	الاجمالي	%
أقل من ١٠	١٠٩٥	١٤١٥٩	١٥٢٥٤	٠,٤
١٠ -	١٤٥١٣٤	٢٣٣٦٦	١٦٨٥٠٠	٤,٥
٢٥ -	١١١٤٠٦	٢١٧٠١	١٣٣١٠٧	٣,٦
٥٠ -	١٣٥٥١	١٧٣٥٧٧	١٨٧١٢٨	٥,١
١٠٠ -	٧٤٤٨٧٥	٨١٩٧٧٥	١٥٦٤٦٥٠	٤٢,٣
٥٠٠ فأكثر	٤٦٨١٠٤	١١٦٤٣١٠	١٦٣٢٤١٤	٤٤,١
الاجمالي	١٤٨٤١٦٥	٢٢١٦٨٨٨	٣٧٠١٠٥٣	١٠٠

المصدر :

الجهاز المركزي للتعبئة العامة والاحصاء - مصدر سابق

جدول (٨)
منشآت الصناعات الغذائية الصغيرة حسب المحافظات عام ١٩٩٤

المحافظات	عدد المنشآت	%
القاهرة	١٤٥	١٩,٨٩
الاسكندرية	٦٩	٩,٤٧
بورسعيد	٨	١,١
السويس	٢	٠,٢٧
دمياط	٢٠	٢,٧٤
الدقهلية	٢٤	٤,٦٦
الشرقية	٤٩	٦,٧٢
القليوبية	٤٣	٥,٩٠
كفر الشيخ	٢٠	٢,٧٤
الغربية	٢٦	٤,٩٤
المنوفية	٢٧	٣,٧٠
البحيرة	٢٢	٢,٠٢
الاسماعيلية	٤	٠,٥٥
الجيزة	٨٢	١١,٢٥
بنى سويف	٣	٠,٤١
الفيوم	٤	٠,٥٥
المنيا	٧٣	١٠,٠١
اسيوط	٣	٠,٤١
سوهاج	١٧	٢,٣٢
قنا	٦٧	٩,١٩
اسوان	١	٠,١٤
البحر الاحمر	-	-
الوادي الجديد	-	-
مطروح	-	-
شمال سيناء	-	-
جنوب سيناء	-	-
الاجمالي	٧٢٩	١٠٠

المصدر : معهد التخطيط القومي ، استثمارات استبيان بحث الصناعات الصغيرة في مصر ، ١٩٩٥

ان حوالي ٩٦٪ من المنشآت غير تابعه لقانون الاستثمار، وأن حوالي ٦١٪ من المنشآت ليس لها عضويه أو تبعيه لجمعيات أو منظمات وهو ما يعكس عدم الوعي بأهمية العمل من خلال تلك التنظيمات وماتقدمه من خدمات ومزايا أقلها أنها تمثلهم وتدافع عن حقوقهم أمام الجهات المختلفه ، وأن المنشآت المنضمه أو التابعه لاحدى التنظيمات تمثل ٣٩٪ من اجمالى اعداد المنشآت الصغيره معظمها يشترك فى غرف تجاريه واتحاد صناعات ، ونسبة أقل مشترك فى جمعيات رجال اعمال ورابطه تخصصيه للنشاط . وعدد قليل جدا ينضم لتعاونيات انتاج وتسويق ومنظمات دوليه أو اقليميه . وان اهم مجالات الاستفادة من عضويه هذه التنظيمات هو الحصول على المعلومات وتسويق الانتاج .

ان حوالي ٣٨٪ من المنشآت تحصل على العماله الفنيه عن طريق استقطابهم من المشروعات اخرى ، كما ان ٣٩٪ منها يقوم بتدريب العماله الفنيه داخل المنشأه نفسها . وان حوالي ١٩٪ من اعداد المنشآت تعتمد على خريجي المعاهد والجامعات والمدارس الصناعيه فى الحصول على العماله الفنيه ، وهذا يعنى ضرورة الاهتمام ببرامج التدريب وتوفيرها لمثل هذه المنشآت .

يستخدم حوالي ٧٧٪ من وحدات الصناعات الغذائيه الصغيره التقنيات النصف آليه واليدويه وبالتالى فهى صناعات كثيفه العماله ولا تتطلب مهارات عاليه، ويمكن اكسابها المهارات المطلوبه من خلال التدريب داخل المنشأه .

إن ٧٢٪ تقريبا من الوحدات تستخدم الطاقه الكهربائيه ، ١٤٪ يعتمد على الكيروسين ، ١٢٪ على الديزل والمازوت ، وهذا يعنى ان جزء كبير من هذه المنشآت إما أن تكون مستهلكه للطاقه الكهربائيه أو تستخدم مصادر طاقه ملوئه للبيئه . وعليه يجب الأخذ فى الاعتبار الجوانب البيئيه عند التوسع فى المشروعات الصغيره .

يعتمد حوالي ٤٧٪ من المنشآت فى الحصول على الآلات والمعدات اللازمة على مصادر محلية وهو ما يعنى امكانية تنمية صناعة هذه الآلات والمعدات مع أى توسع فى الصناعات الغذائية ، وأن ٢١٪ من الوحدات يعتمد على استيراد الآلات والمعدات اللازمة ويرجع ذلك الى عدة أسباب من أهمها أنها ذات جودة أعلى، وأن صيانتها أفضل ، وأنها أكثر إنتاجاً وأن الضمان أفضل، ومع ذلك فقد أفاد حوالي ٣٠٪ من المنشآت التى تم بحثها أن الآلات المحلية المستخدمة تتحسن من حيث العمر الإنتاجى وجودة الإنتاج وتقليل التوقف والأعطال واستهلاك الطاقة واحتياجات الصيانة . وهذا يتطلب بذل اهتمام أكبر بتطوير وتحسين نوعية إنتاج الآلات والمعدات المحلية .

قام ٦١٪ من المنشآت بإحلال أو إضافة آلات حديثة بعد بدء الإنتاج، وهذا يعنى اتجاه أصحاب المنشآت الى تحديث الصناعة، وهو ما يتطلب تشجيع هذا الاتجاه وتسهيل التعرف والحصول على التكنولوجيات الحديثة المناسبة .

ان ٦١٪ من المنشآت يعتمد على مواد أولية محلية ، وأن ٥٪ يعتمد على مواد مستورده ، وأن حوالي ٣٤٪ يعتمد على المحلي والمستورد وهذا يعنى ان معظم منشآت الصناعات الغذائية تعتمد على مواد أولية محلية ، وان المصدر الرئيسى للحصول على هذه المواد محلياً هم تجار الجملة (٣٨٪) ومشروعات القطاع العام (٢٣٪) والمزارعين (١٦٪) ، والقطاع الخاص (١٢٪) . كما أن ٤٥٪ من المنشآت تحصل على احتياجاتها من المواد الأولية فى نطاق المحافظة التابعة لها مما يوضح امكانيات تنمية الصناعات الغذائية على موارد طبيعته محلية .

ان حوالي ٦٢٪ من المنشآت لم تقم باعداد دراسات جدوى فنيه قبل تنفيذ المشروع ، وهو ما يعنى عدم الاهتمام باتباع التخطيط العلمى عند اعداد مثل هذه المشروعات . والذي يتطلب قيام الجهات المانحة للترخيص بطلب مثل هذه الدراسات بالاضافة الى

اعداد تقسيم بنى للمنشآت التي تخضع لقانون السئه رقم ٤ لسنة ١٩٩٤ .

ان حوالى ٧٨٪ من المنشآت متفائلة بمستقبل المنشأه وازدهارها ، وأن ٤٦٪ منها لديها برامج وتوقعات للتوسع فى المستقبل، وأن ٣٢٪ من الوحدات قد زاد رأس ماله مره واحده ، وأن ٣٤٪ قد زاد رأس ماله أكثر من مره ، وهذا بوضخ آفاق التنميه والتوسع فى مجال الصناعات الغذائيه .

ان حوالى ٧١٪ من المنشآت حصلت على التكنولوجيا المستخدمه فيها عن طريق الخبره الشخصيه لأصحابها، وأن مساعدات الهيئات الحكوميه تكاد لاتذكر، وهذا يتطلب زياده فاعليه دور الجهات الحكوميه المختصه والتنظيمات ذات العلاقه بالأنشطه فى التعريف بالتكنولوجيات الجديده ووسائل وطرق الوصول اليها .

ان معظم المنشآت تعتمد على التمويل الذاتى ، وأن نسبة مايعتمد على القروض لايتجاوز ١٩٪ ويرجع ذلك أساسا الى عدم الحاجه للاقتراض وعدم الرغبه فى التعامل بالفائده . ومع ذلك فإن تنميه الصناعات الغذائيه سياتطلب بالضروره الاعتماد على الاقراض من الجهاز المصرفى ومن هنا تنبع أهميه خلق قنوات ائتمان مصرفيه تتناسب مع المفاهيم الدينيه السائده مثل المعاملات الاسلاميه وغيرها . كما اوضحت البيانات أن اهم أسباب الحصول على قروض هى شراء الخامات (٣٩٪) ثم الآلات والمعدات ٣٥٪ . ان حوالى ٦٤٪ من المشآت لاتمسك اى نوع من الدفاتر الحسابيه، وأن ٢٠٪ تقريبا فقط يمسك دفاتر نظاميه ، ويرجع ذلك إما بسبب صغر حجم المنشأه أو ارتفاع تكاليف مسك الدفاتر ، ونظرا لاهميه وجود دفاتر حسابيه نظاميه فى المنشآت على أساس أنها مصدر موثوق به للبيانات والاحصاءات فإن تشجيع انضمام هذه المنشآت الى منظمات تعاونيه أو غيرها يمكن أن يساهم فى تسهيل تقديم مثل هذه الخدمه بتكلفه مناسبه .

ويعتبر القرب من الأسواق أهم العوامل المحددة فى اختيار موقع المشروع (٤٠٪) يليه القرب من المواد الخام (٢٦٪) ، كما أن الجمارك تعتبر اكثر العوامل التى يتأثر بها نشاط المنشأة .
وبالنسبة للتسويق فإن حوالى ٤٥٪ من المنشآت تسوق انتاجها مباشرة الى المستهلك ، ٤٤٪ تباع انتاجها الى تجار الجملة والتجزئة وأن البيع الى جمعيات الانتاج والتسويق التعاونية لا تتعدى ٥,٥٪ وهذا ما يوضح محدودية الدور الذى تلعبه المنظمات التعاونية فى مجال التسويق منتجات الصناعات الغذائية صغيرة الحجم والذى يتطلب زيادة فاعلية هذه المنظمات التعاونية خاصة الاتحاد التعاونى الاستهلاكي والمؤسسات التابعة له . كما يعتبر الاهتمام بحودة المنتج والتعبئه والتغليف من أهم العوامل التى تزيد من حجم المبيعات .

أن معظم المنشآت لاتعلم شيئا عن الاعفاءات المقرر فى كل من قانون الاستثمار وقانون انشاء المجتمعات العمرانية الجديدة، وهو ما يوضح مدى القصور فى الاعلام والتوعية حسب الخبرات على الاقل للمجموعات المستهدفة من هذه القوانين وهو ما تتحمل مسئولته كل من الجهات الحكومية المعنية والغرف التجارية والاتحادات الصناعية وجمعيات رجال الاعمال وغيرهم :-

أما فيما يتعلق بعمل المرأة فى منشآت الصناعات الغذائية الصغيرة ، فتد اوضحت نتائج الاستبيان أن ٣٦٪ من المنشآت يساوى بين اجر المرأة والرجل ، وأن ٢٥٪ يمنحون المرأة اجرا اقل من الرجل ، كما أن كثير من الوحدات تمنح النساء العاملات مزايا للغياب مثل اوقات رضاعه واجازات وضع واجازات خاصة مدفوع الاجر ، الا أن أهم المشاكل الخاصة بعماله المرأة تتركز اساس فى عدم الرغبة فى العمل ساعة اضافية وكثرة الغياب ، وعدم الالتزام بمواعيد العمل .

٢-٢ أهم المشكلات التي تواجهها الصناعات الغذائية الصغيرة

- طبقا لنتائج الاستبيان امكن تحديد المشكلات الرئيسية الاتيه:
 - طول الوقت المنفق فى اجراءات الترخيص فى التأسيس وتعدد المستندات المدلووية والمغلايه فى الرسوم خاصة بالنسبة للسجل التجارى والصناعى والشهر العقارى والتأمينات الاجتماعيه والامن الصناعى .
- وفى هذا المجال يقترح انشاء مكتب نموذجى متكامل يقوم بكل اجراءات الترخيص والتأسيس .
- التقدير الجزافى للضرائب وتعدددها
- عدم كفاية مستوى الخدمات المقدمه من جهات الحكم المحلى والتأمينات الاجتماعيه .
- ترك العمل من جانب العاملين اما بسبب السفر أو الفصل بسبب الانقطاع أو الانتقال الى منشأة اخرى .
- عدم توافر المواد الخام فى الوقت المناسب ، وعدم وجود مصادر دائمه وصعوبة التوصل الى مصادرها وانخفاض مستوى جودتها ، وارتفاع اسعارها .

وهذا يتطلب العمل على تنمية وتجديد انتاج المواد الاولية عن طريق الاستغلال الكامل للموارد الطبيعية المتاحة او التى يمكن اتاحتها مع الاهتمام بحودة المواد الاولية خلال مراحل الجمع والتداول ، وتوفير ظروف تخزين ملائمه . كما ان تشجيع تكوين المنظمات التعاونية سواء فى مجال الانتاج أو التسويق يساهم كثيرا فى حل العديد من المشاكل المرتبطة بتوفير الحصول على المواد الاولية ، خاصة وان تكاليف النقل تمثل ٧٨٪ تقريبا من عناصر تكلفة المواد الخام بخلاف سعرها .

كما أن تمويل الحصول على المواد الخام يعتبر احد المشاكل التي تواجه ٢٩% من المنشآت، وعليه يصبح من الضروري توفير مصادر تمويل ملائمة لهذه المنشآت سواء عن طريق الجهاز المصرفي أو التنظيمات التعاونية .

٣- الخلاصة والتوصيات

من العرض السابق يمكن استنتاج ان الصناعات الصغيرة في مجال انتاج وتصنيع الغذاء تعتبر من المجالات الواعدة في خلق فرص عماله سواء العماله الغير ماهرة أو الغير متعلمه ، وانها يمكن ان تكون قاطره لتنمية العديد من الصناعات الاخرى مثل صناعة المعدات والالات وانشطة التسويق ، كما أنها تساهم في خلق قيمة مضافة لاعتمادها على مواد اولية محليه ، وأن مواجهة المشاكل المرتبطة بعدم توفر المواد الاولية في الوقت المناسب وعدم وجود مصادر دائمه تمثل اهم التحديات امام زيادة فاعلية هذه الصناعات في مواجهة الفقر خاصة في المناطق الريفية .

ولاشك أن السياسة التي تتبعها الدولة في معاونة وتشجيع الصناعات الصغيرة من خلال انشاء مجتمعات صناعية على مستوى المحافظات خاصة بالصناعات الصغيرة سوف يساهم في حل العديد من المشاكل والمعوقات التي تقف في طريق تنمية هذه الصناعات وكما هو مخطط فإن هذه المجتمعات سوق توفر الاتى :

- خدمات استشارية لتقديمها للوحدات الموجودة بالمجمع ، ومركز للمعلومات الصناعية والتسويقية يتم ربطه بالمركز الرئيسى للمعلومات في الهيئة العامة للتصنيع ، بالاضافة الى معرض يتم من خلاله تسويق جزء كبير من منتجات الوحدات الصناعية بالمجمع .

- اعداد دراسات جدوى لتحديد نوعيات المشروعات فى كل هذه المجمعات طبقا لامكانيات واحتياجات الاسواق فى المواقع القريبة من المجمع .
 - توجيه المستثمرين الى بعض مؤسسات التمويل المختصة وذلك للمعاونة فى الحصول على قروض ميسره ، كما ستقدم الهيئه العامة للتصنيع المعاونه لصغار المستثمرين فى مجالات اختيار الآلات والمعدات المناسبة واختيار اساليب الانتاج .
- وبالاضافة الى ما سبق فإن تنمية الصناعات الغذائية الصغيرة يتطلب ما يلى :
- ١- حصر مصادر المواد الاولية المتاحة وتحديد نظم التصنيع المناسبة .
 - ٢- الاختيار الجيد لمواقع الانشطة الصناعية .
 - ٣- توفير هياكل مؤسسية على درجة عالية من التنظيم والادارة يضمن تجميع وتوجيه المادة الخام الى وحدات التصنيع .
 - ٤- مراعاة التناسب بين حجم المواد الاولية المنتجه وخدمات النقل والتخزين وطاقة وحدات التصنيع .
 - ٥- توفير التمويل اللازم وبشروط ميسره سواء فى مراحل انتاج المواد الخام أو التصنيع .
 - ٦- توفير خدمات ارشادية فعالة وتدريب فى الموقع فى كل من مراحل انتاج المواد الاولية أو تصنيعها .
 - ٧- سهولة الوصول الى مناطق انتاج المواد الاولية .
 - ٨- العمل على تشجيع انضمام المنشآت الصغيرة الى عضوية الجمعيات والمنظمات المختصة خاصة التنظيمات التعاونية فى مجال التمويل والانتاج والتسويق .
 - ٩- يجب الاخذ فى الاعتبار الجوانب البيئية عند الترخيص للمنشآت مع التركيز على درجة التكثيف فى استخدام الطاقة وعدم استخدام طاقة ملوثة للبيئية وتحديد اسلوب التخلص من المخلفات وغيرها .

المراجع

- ١- دكتور احمد عبدالوهاب برانية ، تنمية الصناعات الغذائية في محافظات الصعيد ، ندوه "الصناعات الصغيرة" لمجابهة الفقر في محافظات الصعيد ، معهد التخطيط القومى ، مؤسسة فريدريش ايبرت ، القاهرة ٨-٩ مارس ١٩٩٨ .
- ٢- دكتور / ممدوح فهمى الشرقاوى ، البناء الصناعى المصرى وموقع الصناعات الصغيرة منه ، ندوه دور الصناعات الصغيرة فى خطط التنمية - معهد التخطيط القومى ، مؤسسة فريدريش ايبرت - القاهرة ٢١-٢٢ /٩/١٩٩٧ .
- ٣- دكتورة/علا سليمان الحكيم ، التخطيط الاقليمى ودعم اللامركزية فى خطط التنمية ، "ندوه دور الصناعات الصغيرة فى خطط التنمية" ، معهد التخطيط القومى ، مؤسسة فريدريش ايبرت ، القاهرة ٢١ /٩/١٩٧٩ .
- ٤- تقرير التنمية البشرية - مصر ١٩٩٥ - معهد التخطيط القومى
- ٥- تقرير التنمية البشرية - مصر ١٩٩٦ - معهد التخطيط القومى
- ٦- الجهاز المركزى للتعبئه العامة والاحصاء ، احصاء الانتاج الصناعى السنوى ، قطاع خاص ، قطاع عام ١٩٩٥/٩٤ .
- ٧- معهد التخطيط القومى ، الجهاز المركزى للتعبئه العامة والاحصاء ، استثمارات استبيان بحث الصناعات الصغيرة ، ١٩٩٤ .