

الصناعات الصغيرة والمتوسطة في مملكة البحرين تحديات وآفاق

مقدمة :

يسود الاعتقاد حالياً لدى العديد من صانعي السياسات الاقتصادية والمؤسسات الدولية المهتمة بالتنمية الاقتصادية في الدول النامية إلى أهمية الدور التي تلعبه الصناعات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية وذلك بعد أن تبين محدودية التأثيرات الايجابية للصناعات كبيرة الحجم Large-scale كثيفة رأس المال أو ما عرف بتأثير (Trickle down) والتي لم تنجح في رفع الطاقة الاستيعابية للعمال بصورة مضطربة وتحقيق الدفع الذاتي لعملية النمو الاقتصادي . وتتمثل أهمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة من خلال دورها في توسيع وتنويع الإنتاج ، وزيادة الطلب على العمالة وبشكل خاص العمالة غير الماهرة والتي تعتبر أيضاً واحدة من الوسائل الفعالة لتحسين توزيع الدخل في المجتمع بالإضافة إلى التشجيع على الادخار وتوفير الروابط الخلفية بين فروع الصناعات المختلفة .

وتهدف هذه الورقة إلى تسليط الضوء واقع الصناعات الصغيرة والمتوسطة في مملكة البحرين وما تواجهه من تحديات وآفاق .

1 . الصناعات الصغيرة والمتوسطة : منظور تاريخي :

منذ أواخر الستينات بدأت المؤسسات الدولية وبعض المؤسسات الخاصة المهتمة بالتنمية تولى اهتماماً لظاهرة البطالة في الدول النامية حيث قامت منظمة العمل الدولية بتبني برنامج التشغيل الدولي World Employment Program وربطت فكرة التشغيل بالدعوة للإهتمام بالمؤسسات الصغيرة SSEs والتي كان يعتقد بقدرتها على إيجاد فرص عمل أكثر من المؤسسات كبيرة الحجم لأي استثمار معين .

ويمكن القول بان اقتصادات الدول النامية شهدت في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية ونتيجة لدخولها مرحلة التصنيع السريع أربعة قطاعات رئيسية : قطاع صناعة تحويلية حديثة تملكه الدولة القطاع الخاص ، وقطاع بنية تحتية يضم المرافق العامة والخدمات المالية تملكه الدولة القطاع الخاص ، وقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة يملكه القطاع الخاص ، وقطاع غير منظم من المشروعات الصغيرة جداً ويشمل أنشطة مستقرة وغير مستقرة حيث تمثل الأولى الأنشطة القائمة في مكان محدد مثل حجرة في منزل أو حانوت صغير وتشمل الأخرى من ليس لهم مكان مستقر .

ولقد حاز القطاعات الأولويات على الرعاية والاهتمام في العديد من الدول النامية من خلال السياسات الاقتصادية التي تم تبنيها في مجالات تنظيم التجارة الخارجية ، وتشريع حوافز الاستثمار ، والاستثمار بالقطاع العام من خلال التعاون مع شركات دولية أو بالاستفادة من قروض تجارية . فعلى صعيد أنظمة التجارة الخارجية ، تحتل المؤسسات كبيرة الحجم موقعاً أفضل من المؤسسات صغيرة الحجم في الحصول على تراخيص الاستيراد للمعدات الرأسمالية والمواد الأولية بالإضافة إلى الخصومات أو الإعفاءات من التعرفة الجمركية . أما بالنسبة لحوافز الاستثمار فنجدها تتحيز ضد المؤسسات صغيرة الحجم عبر ربط الإعفاءات الضريبية بحد أدنى من الحجم مما يعني إعطاء الأفضلية للمؤسسات كبيرة الحجم . وإذا اخذ بعين الاعتبار عدم توفر الإمكانيات وإجراء المعاملات الخاصة بذلك ، فإن القوانين والضرائب ، عادة ، ما تلقى بثقلها عليها مع أهمية الإشارة إلى قدرة هذه المؤسسات بحكم صغر حجمها على التهرب من هذه القوانين والضرائب مما يؤدي إلى تحول هذه الشروط لصالحها . كما واجهت المؤسسات الصغيرة تحيزاً واضحاً ضدها في عملية الحصول على تسهيلات ائتمانية في العديد من الدول النامية . فسياسة الإقراض الموجهة (Selective credit) بأسعار الفائدة المقيدة ساهمت في تخصيص التسهيلات الائتمانية المحدودة إلى المؤسسات كبيرة الحجم . وأخيراً فإن الدولة عادة ما تحبذ المشروع كبير الحجم عندما تعتزم القيام باستثمار صناعي سواء بمفردها أو عبر مشروع مشترك مع الرأسمال المحلي أو الأجنبي .

قدمت التجربة اليابانية التصنيعية نموذجاً فريداً وناجحاً لدور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق الإقلاع take-off للاقتصاد الياباني . فما يقارب 50% من العمالة في الصناعة التحويلية يعملون في مؤسسات تتراوح العمالة فيها ما بين 1 إلى 49 عاملاً و 30% من العمالة في مؤسسات تتراوح أحجامها ما بين 50 إلى

499 عاملاً . و 20% من العمالة يتم توظيفها في المؤسسات التي تبلغ العمالة فيها 500 عامل فأكثر .

وعلى الرغم من إستقلالية المؤسسات كبيرة الحجم والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإنه قد تم إيجاد أشكال مختلفة من enterprise network systems التي تعزز الروابط الخلفية الأمامية بين فروع الصناعة المختلفة . وترجع هذه الأنظمة من الروابط وخاصة العمودية فيها إلى الثلاثينات حيث برزت في صناعة السيارات ولكن منذ الخمسينات بدأت في صناعة الآلات المعدات . ويعرف هذا النوع من ولكن منذ الخمسينات بدأت تنتشر في صناعة الآلات المعدات . ويعرف هذا النوع من أنظمة الروابط subcontracting بين الشركة الأم والمؤسسات الفرعية المصنعة لقطع الغيار . ويصل عدد المؤسسات التي تعمل في subcontractors بـ 65% من إجمالي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في نظام subcontracting تصل من 80% - 90% من إجمالي المؤسسات العاملة في صناعة المعدات ، الآلات الكهربائية ، معدات المواصلات ، الآلات الدقيقة .

ولقد سعى دعاة التنمية بالعالم الثالث للإهتمام بالصناعات الصغيرة والمتوسطة كخيار مكمل أو بديل للتصنيع كبير الحجم . فالهند التي لعبت دوراً ريادياً في فترة ما بعد الاستقلال في إدخال أسلوب التخطيط لتشجيع الصناعات كبيرة الحجم ، أبدت اهتماماً خاصاً في نفس الوقت بالصناعات صغيرة الحجم وذلك إخلالاً لدعوة غاندي المشهورة تجاه الصناعات القروية Village Industries . فلقد شجعت الدولة الصناعات القروية التي تستخدم طرق تقليدية في صناعة الصابون والمنسوجات ومنتجات أخرى . وقامت الدولة بتحديد أكثر من 800 منتج في الصناعات الكيماوية والهندسة الخفيفة بحيث يتم إنتاجها من قبل المؤسسات الصغيرة فقط . كما وقدمت الدولة لهذه المؤسسات حوافز من تسهيلات إئتمانية بأسعار فائدة منخفضة وخصومات ضريبية ، ومعاملة تفضيلية في مناقصات الدولة .

واستخدمت الصين الصناعات الصغيرة الرئيسية كدعم لإستراتيجية الاعتماد على الذات في المناطق المحلية . وفي البلدان النامية أعطت خطط التنمية الموضوعية اهتماماً بإنشاء ودعم الصناعات الصغيرة وذلك سعياً لتخفيف حدة البطالة ولتحقيق التوزيع المتوازن للدخل وزيادة وتيرة النمو في مجتمعاتها . كما سعت هذه البلدان خاصة في الآونة الأخيرة التي تبني إجراءات لدعم المؤسسات الصغيرة

¹ World Development Report, 1987.

من إنشاء مؤسسات إئتمان لخدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ومعاهد تدريب ، ومناطق صناعية .

2. تعريف الصناعات الصغيرة المتوسطة :

لقد تم وضع العديد من أنظمة التصنيف للتمييز بين الصناعات الصغيرة جداً والصغيرة ، والمتوسطة ، والكبيرة ، ويمكن القول بأنه يمكن تصنيف هذه الأنظمة إلى مقاييس كمية ونوعية .

فالمقاييس الكمية تستند عادة إلى عدد العمال ، ورأس المال ، والمبيعات سواء مفردة أو مجتمعة . وتختلف الدول في العالم على تحديد الحد الأعلى للمقاييس الكمية المستخدمة في التمييز بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة . ويشير الجدول رقم (1) إلى عينة من المقاييس الكمية المطبقة في بعض بلدان العالم .

جدول رقم (1)

عينة للمقاييس الكمية المطبقة في مجموعة من بلدان العالم

(1) العمالة

الحد الأعلى	القطاع	البلد
20 (صغيرة - متوسطة)	جميع القطاعات	الدنمارك
		إيرلندا
		النرويج
50 (صغيرة - متوسطة)	جميع القطاعات	النمسا
		بلجيكا
		فرنسا
		السويد
		سويسرا
50 (صغيرة - متوسطة)	جميع القطاعات	ألمانيا
100 (صغيرة - متوسطة) 50 (صغيرة - متوسطة)	الصناعات التحويلية بقية القطاعات	كندا
20 (صغيرة)	الصناعة	كوريا الجنوبية
5 (صغيرة)	الخدمات	كوريا الجنوبية
300 (متوسطة)	الصناعات	كوريا الجنوبية
300 (متوسطة)	الخدمات	كوريا الجنوبية

جدول رقم (1)

عينة للمقاييس الكمية المطبقة في مجموعة من بلدان العالم

(ب) الأصول

الحد الأعلى	القطاع	البلد
\$440,000 (صغيرة - متوسطة)	جميع القطاعات	مصر
\$227,800 (صغيرة)	جميع القطاعات	نيجيريا
\$1,100,000 (متوسطة)	جميع القطاعات	نيجيريا
\$5,000,000 (صغيرة - متوسطة)	حالات خاصة	كندا

جدول رقم (1)

عينة للمقاييس الكمية المطبقة في مجموعة من بلدان العالم

(ج) العمالة والأصول

الحد الأعلى	القطاع	البلد
100 عامل & \$75,000	جميع القطاعات	فنلندا
300 عامل & \$10,500,000	جميع القطاعات	إيطاليا
300 عامل & \$82,300,000	جميع القطاعات	البنك الأوروبي
99 عامل & \$2,500,000 (ص)	جميع القطاعات	الفلبين
200 عامل & \$10,000,000 (م)	جميع القطاعات	الفلبين
300 عامل & \$400,000	الصناعات التحويلية	اليابان
50 عامل & \$80,000	الصناعات التحويلية	اليابان

المصدر : منظمة الخليج للإستشارات الصناعية "نحو إستراتيجية خليجية موحدة لتنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة". ورقة قدمت في ندوة أساليب تنمية الصناعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدول مجلس التعاون الخليجي 25-26 يناير 1994 م .

ويعتبر عدد العمال ، في الحقيقة ، أكثر المقاييس إستخداماً في تصنيف المؤسسات الصناعية حسب الحجم بحكم سهولة توفر البيانات المتعلقة بالعمالة في المؤسسات ، ولكن إستخدام هذه المقياس ربما يكون متحيزاً ضد المؤسسات كبيرة الحجم حيث أن تصنيف مؤسسة كبيرة بإستخدام مقياس العمالة يمكن أن يضعها في مجموعة المؤسسات صغيرة الحجم في حالة وجود ركود اقتصادي أو أن تكون المؤسسة آيلة للفشل حيث تكون العمالة فيها قد تقلصت إلى حد كبير أو ربما

تكون مؤسسة جديدة استكملت تأسيس معداتها الرأسمالية ، ولكن لم تستكمل مستوياتها المطلوبة في التوظيف .

وفي ضوء ما تقدم ، فإن تصنيف المؤسسات الصناعية حسب الحجم باستخدام رأس المال يمكن أن يكون أفضل في عملية تصنيف المنشآت حسب الحجم ولكن ينبغي الإشارة إلى أن مقياس رأس المال يمكن أن يتحيز لصالح المؤسسات الصغيرة حيث أن مؤسسة كبيرة الحجم يمكن أن تصنف صغيرة إذا كانت تحتوي على معدات قديمة (درجة عالية من الاهتلاك) .

أما المقاييس النوعية فهي تستند في تصنيف المؤسسات الصناعية حسب الحجم على عناصر لها علاقة بملكية المؤسسات أو طبيعة التكنولوجيا المستخدمة . وفي ضوء ذلك فإن المؤسسة الصغيرة تشير عادةً إلى أن إتخاذ قرارات الإنتاج والتوظيف والتسويق يقع على عاتق شخص واحد أو اثنين وربما يكون المالك نفسه . وعندما تتطور المؤسسة تزداد درجة التخصص في الهيكل الإداري وتتحول بالتالي المؤسسة الصغيرة إلى مؤسسة متوسطة .

وفي ضوء المناقشة التي جرت حول المقاييس الكمية والنوعية يمكن الخروج بنتيجة إلى أنه من الصعب العثور على نظام واحد متفق عليه بين جميع بلدان العالم .

وربما يرجع هذا الأمر إلى أن الصغر والوسط والكبر هي ، في الحقيقة ، مفاهيم نسبية لها علاقة مباشرة بدرجة التنمية الاقتصادية للبلد المعني وظروفه الديمغرافية والاجتماعية ، مما يؤدي إلى اختلاف المفهوم من بلد إلى آخر وربما داخل البلد نفسه .

ولغرض التحليل في الدراسة يمكن التمييز بين ثلاث مجموعات من المؤسسات الصناعية حسب الحجم . المجموعة الأولى ويطلق عليها عادة المؤسسات صغيرة الحجم التقليدية Traditional small-scale ، وهي تشمل عادة الصناعات الحرفية والقروية والبيئية . وتمتاز هذه المؤسسات بالصغر الشديد . ولا يتجاوز عدد العمالة فيها عشرة أفراد ، وتستخدم فناً إنتاجياً تقليدياً وتصنع منتجات تقليدية . وتضم مجموعة الصناعات الصغيرة والمتوسطة عمالة تتراوح ما بين 10 إلى 50 (صغيرة) أو 60 عاملاً (متوسطة) وهي تقوم بصنع منتجات حديثة

² تشير دراسة أعدت في معهد جورجيا للتقنية في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أن هناك أكثر من خمسين تعريفاً مختلفاً في خمسة وسبعين بلداً (منظمة الخليج للإستشارات الصناعية 1994) .

وتتركز عادة في منتجات الخشب والبلاستيك والأصباغ والمعادن . أما المجموعة الثالثة وهي الصناعات الكبيرة فهي التي تضم على عمالة أكثر من 60 عاملاً . وفي حالة استخدام مقياس رأس المال في التصنيف ، يمكن تحديد المؤسسات الصناعية الصغيرة على أساس أن يكون رأسمالها المدفوع 5,5 دولار أمريكي أو أقل والمؤسسات الكبيرة بأكثر من 5,5 مليون دولار أمريكي (الجزء الثالث من الورقة) .

3. تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة / مصادره ومشاكله :

تحصل المؤسسة الاقتصادية على رؤوس الأموال المطلوبة لتمويل عملياتها الإنتاجية من مصادر عديدة . ويتم التمييز عادةً بين مصادر التمويل الداخلية والخارجية .

يتمثل العنصر الرئيسي في التمويل الداخلي على الأرباح التي لا توزع على المساهمين . أما مصادر التمويل الداخلية الأخرى فتشمل الفوائد على الاستثمارات أو الإيجارات . ويغطي التمويل الخارجي مجموعة مصادر عديدة تشتمل على إصدار جديد للأسهم ، قروض قصيرة الأجل ، وقروض من بنوك التنمية المتخصصة بأسعار فائدة منخفضة ، وتسهيلات تجارية ، وشراء بالتأجير .

ويتم تحديد مصادر التمويل للمؤسسة الاقتصادية في ضوء عوامل عديدة . أولاً : طبيعة المؤسسة الاقتصادية يحدد مصادر التمويل ، فالمؤسسات Unincorporated لا تستطيع وفقاً للقانون التجاري إصدار أسهم وعليها أن تتحول إلى مؤسسة تجارية مسجلة حتى تستطيع أن تقوم بذلك . كما أن المؤسسة المملوكة من قبل مالكة الوحيد لا تستطيع أن تعرض أسهم للبيع على الجمهور . ثانياً : تكاليف ومخاطر استخدام مصادر التمويل المختلفة ليست ثابتة ، فإستخدام الأرباح غير الموزعة على المساهمين في تمويل استثمارات المؤسسة يشكل درجة معينة من التكلفة تختلف عن قيام المؤسسة بإصدار أسهم جديدة ، فالأخيرة ربما تؤدي إلى أضعاف سيطرة المساهمين الأصليين على أمور الشركة في المقابل ، فإن إصدار أسهم جديدة لا يؤدي إلى إيجاد التزام جديدة للمؤسسة يطالبها فيه بالدفع في مدة معينة وبمبلغ محدد كما هو الحال عند القيام بالحصول على قرض . ثالثاً : أداء المؤسسات الاقتصادية يؤثر على نوع مصادر التمويل . فالمؤسسة القادرة على توليد أرباح كبيرة ستلجأ إلى التمويل الداخلي لعملياتها الاستثمارية . كما أن المؤسسة التي لا تتمتع بأداء اقتصادي مرضي لا تستطيع إصدار أسهم جديدة وربما تضطر للجؤ إلى الاقتراض ، وأخيراً ، فإن هيكل

الضرائب يؤثر على توفير مصادر تمويل معينة وتعذر مصادر أخرى ، فعلى سبيل المثال ، عندما تكون الضرائب متحيزة لصالح الأرباح الغير موزعة على المساهمين فإن المؤسسة ، عادةً ما تلجأ إلى استخدام التمويل الداخلي .

وتعتبر المؤسسات الصغيرة في وضع لا يسمح لها بالحصول بسهولة نسبياً على تمويل خارجي . فتكلفة تأمين الحصول على قروض أشكال أخرى من التمويل أعلى في حالة المؤسسة الصغيرة ، فالمؤسسات الصغيرة تشكل حالة مخاطرة عالية للمؤسسات التمويلية وذلك بسبب محدودية نشاطها وتنوعه وضعف الاحتياطي لديها المخصص للفترة الاقتصادية العسيرة . إضافة إلى أن المؤسسات التمويلية تستفيد من حالة اقتصاديات الحجم economies of scale في تعاملها مع طلبات التمويل المقدمة إليها . وبالمثل ، فإن هناك اقتصاديات الحجم في إعداد طلبات التمويل للمؤسسات الاقتصادية . فالمؤسسة كبيرة الحجم تكون قادرة على توفير مختص لمتابعة شؤون التمويل بينما يصعب الأمر على المؤسسة الصغيرة التي يتولى أمورها الإدارية والتسويقية ، والتمويلية عادة مالکها أو مديرها الإداري الوحيد .

وفي ضوء ما تقدم ، يمكن الخروج بنتيجة أن المؤسسات التمويلية تتعامل بحذر شديد في تقييم المخاطر الناجمة عن تمويل المؤسسات الصغيرة . وهذا الأمر يشير إلى أهمية توفير نوع من التأمين للقروض المقدمة للمنشآت الصغيرة سعياً لإيجاد البيئة المؤسسية المناسبة لتشجيع المؤسسات التمويلية على مواصلة توفير التمويل المطلوب .

Peter Johnson (1985), British Industry, Basil Blackweel Ltd, U.K. pp. 179-180 >³

4. هيكل الصناعة التحويلية الصغيرة والمتوسطة البحرينية ومصادر نموها

يشير الهيكل الصناعي ، عادة ، الى الأهمية النسبية للصناعات المعينة أو مجموعة من الصناعات داخل اقتصاد معين . ولقد حاز تحليل الهيكل الصناعي لاقتصاديات الدول على اهتمام كبير في أدبيات الاقتصاد الصناعي في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية . ويرجع هذا الاهتمام الكبير بدراسة الهيكل الصناعي الى ثلاثة اعتبارات رئيسية ، يتمثل الاعتبار الأول والثاني في التعرف على مدى تمركز السوق Market Concentration وهو يشير الى مدى هيمنة مجموعة صغيرة من الشركات في الأسواق المفردة Individual Market ، ومستوى التمرکز الكلي و Level aggregate concentration وهو يعني بمدى هيمنة شركات قليلة على القطاع الخاص . أما الاعتبار الثالث والذي يعنينا في هذا البحث فهو يهتم بتوزيع الشركات حسب الحجم وهو يبين الأهمية النسبية للشركات أو المؤسسات بالحجوم المختلفة .

فحجم المؤسسة يمكن أن يؤثر على مستوى الكفاءة التي تعمل بها الشركة ومدى قدرتها على الاختراع والابتكار . وهناك جدل يدور بين الاقتصاديين حول افضل توليفة لحجوم الشركات . وضمن هذا السياق فإنه من المفيد الإشارة الى التغير الملحوظ في اهتمام السياسة الصناعية بحجم المؤسسة أو الشركة في العشرين سنة الماضية . ففي منتصف الستينات ، كانت السياسة الصناعية تسعى الى إعادة هيكلة المؤسسات لتحقيق حجم أكبر للشركة أو المؤسسة . ومن الممكن الملاحظة بأن التطوير التقني الذي حدث في العديد من الصناعات ارتبط بالشركات الكبيرة . ولقد شهدت فترة السبعينات توجهاً جديداً تمثل في تحفيز تنمية المؤسسات الصغيرة وتم النظر اليها كقناة مهمة للمنافسة الجديدة وللمنتجات أو العمليات (Process) الجديدة .

ويشير الجدول رقم (1) الى الاتجاهات النسبية للمؤسسات العاملة في الصناعة التحويلية البحرينية في الفترة ما بين 1990 وحتى 2003. وتشير البيانات بالجدول المذكور الى توزيع المنشآت الصناعية المرخصة حسب النشاط الصناعي وحجم العمالة للعامين 1990 و 2003. وبشكل عام ، فإنه لا يوجد تغير كبير أو دراماتيكي في توزيع المؤسسات الصناعية ، على الرغم من انه يبدو بوجود ميل وخاصة في السنوات الأخيرة الى زيادة مساهمة الشركات أو المؤسسات الصناعية الكبيرة وانخفاض مساهمة المؤسسات الصغيرة الصناعية المرخصة . فلقد ارتفعت المؤسسات الصناعية الكبيرة (200 عامل فأكثر) من 13 مؤسسة في عام

1990 الى 40 مؤسسة في عام 2003، بينما انخفضت المؤسسات الصناعية الصغيرة (أقل من عشرة عمال) من 122 مؤسسة عام 1990 الى 58 مؤسسة في عام 2003.

وبإستخدام مساهمة العمالة كمقياس واحد للحجم النسبي - وبالطبع هناك مقاييس عديدة يمكن أن تعطي نتائج مختلفة - يمكن القول بأن المؤسسات الصغيرة (1-49 عامل) والمتوسطة (50-199) والكبيرة (200 فأكثر) سجلت في عام 1990 ما يقارب 84.1% و 12.0% و 3.9% على التوالي من المجموع الكلي للمؤسسات المرخصة، بينما بلغت في عام 2003 ما يقارب 65.8%، و 21.8% و 12.3% على التوالي .

جدول رقم (L1)

توزيع المنشآت الصناعية المرخصة حسب النشاط الصناعي والعمالة عام 1990

القطاع	عدد المنشآت	9.1	49.10	199.50	200 +
31. المنتجات الغذائية والمشروبات والتبغ	59	30	20	7	2
32. المنسوجات والملابس والجلود	23	3	10	3	7
33. منتجات الخشب	13	2	7	4	-
34. منتجات الورق	8	3	3	2	-
35. الكيماويات	58	28	23	5	2
36 مواد البناء والزجاج	57	15	34	8	-
37 المعادن الأساسية	6	1	-	3	2
38. منتجات المعادن المشكلة	105	37	60	8	-
39. صناعات تحويلية أخرى	5	3	2	-	-
المجموع	334	122	159	40	13

المصدر : دليل المنشآت الصناعية 1991 "وزارة التنمية"

جدول رقم (أب)

توزيع المنشآت الصناعية المرخصة حسب النشاط الصناعي والعمالة عام 2001

القطاع	عدد المنشآت	9.1	49.10	199.50	200+
31. المنتجات الغذائية والمشروبات والتبغ	49	13	24	10	2
32. المنسوجات والملابس والجلود	22	-	1	2	19
33. منتجات الخشب	10	-	7	2	1
34. منتجات الورق	16	3	6	6	1
35. الكيماويات	45	7	19	14	5
36. مواد البناء والزجاج	57	7	31	16	3
37. المعادن الأساسية	7	-	1	1	5
38. منتجات المعادن المشكلة	112	25	56	19	3
39. صناعات تحويلية أخرى	7	3	2	1	1
المجموع	325	58	156	71	40

المصدر : دليل المنشآت الصناعية 2003 "وزارة الصناعة"

وبالمثل ، فغن جدول رقم (2) يشير الى توزيع العمالة في الصناعة التحويلية حسب القطاع في الفترة 1990 - 2003 . وتبين بيانات الجدول المذكور بأن العمالة في الصناعة التحويلية قد شهدت نمواً ملحوظاً ، فلقد ارتفعت من 13716 فرداً في عام 1990 الى ما يقارب 30875 فرداً في عام 2003 أي بزيادة تقدر بـ 125% خلال الفترة 1990 - 2003. وباستثناء قطاع الصناعات التحويلية الأخرى ، يمكن القول بأن قطاع المنسوجات والملابس والجلود قد احتل المرتبة الأولى في عملية التوظيف ، فلقد ارتفعت مساهمته من 20% في عام 1990 الى 32.8% في عام 2003 ، ومن ثم قطاع منتجات الورق ، حيث ارتفعت مساهمته من 2.1% في عام 1990 الى 3.4% في عام 2003 ، ويليه قطاعات منتجات المعادن المشكلة ، ومواد البناء والزجاج ، والمعادن الأساسية على الرغم من انخفاض نسب مساهمة هذه القطاعات في عام 2003 مقارنة بعام 1990 .

جدول رقم (2)

توزيع العمالة في الصناعة التحويلية حسب القطاع في الفترة 1990 - 2003

معدل النمو %2003.1990	2003		1990		القطاع
	%	العمالة	%	العمالة	
13.5	6.9	2.135	13.7	1.881	31. المنتجات الغذائية والمشروبات والتبغ
268.0	32.8	10.115	20.0	2.749	32. المنسوجات والملابس والجلود
28.1	1.9	588	3.3	459	33. منتجات الخشب
253.7	3.4	1.040	2.1	294	34. منتجات الورق
61.2	11.5	3.536	16.0	2.194	35. الكيماويات
96.8	10.4	3.220	11.9	1.636	36. مواد البناء والزجاج
92.2	13.9	4.306	16.3	2.240	37. المعادن الأساسية
104.6	14.5	4.487	16.0	2.193	38. منتجات المعادن المشكلة
1968.6	4.7	1.448	0.5	70	39. صناعات تحويلية أخرى
125.1	100.0	30.875	100.0	13.716	المجموع

مصادر النمو الصناعي في الاقتصاد البحريني :

يشير نمط تطور هيكل الصناعة التحويلية في البحرين - كما هو الحال في معظم الدول النامية - الى وجود نوعين رئيسيين من الصناعات : صناعات موجهة للتصدير (Exported-oriented industries (EI) وصناعات إحلال الواردات (IS) أو بالتحديد صناعات تطورت كنتيجة لزيادة الطلب المحلي . ومعظم الصناعات التصديرية هي عبارة عن مشروعات مشتركة بين الحكومة أو القطاع الخاص أو كلاهما مع حكومات أو أفراد القطاع الخاص في دول مجلس التعاون ، أو دول عربية أو أجنبية . وتشتمل الصناعات التصديرية في البحرين على مشروعات كبيرة الحجم نسبياً كثيفة رأس المال وهي عبارة عن صناعات

تدخل ضمن القطاع التحويلي للبتروول أو للغاز الطبيعي ، كتكرير البترول ، وتسييل الغاز ، والصناعات البتروكيماوية ، والصناعات كثيفة استخدام الطاقة مثل مصهر الألمنيوم ، مصنع الحديد والصلب وصناعات الألمنيوم المكلمة (Aluminum Downstream Industries) .

وتستهدف الصناعات الموجهة التصديرية بشكل رئيسي أسواق الخارج ، فعلى سبيل المثال ، يتم تصدير كل إنتاج مصنع تسييل الغاز والبتروكيماويات ومعظم منتجات صناعة الألمنيوم .

ويشتمل النوع الثاني من الصناعات التحويلية على صناعات إحلال الواردات . وتعني صناعات إحلال الواردات ، عادة في الفكر الاقتصادي الحديث بالصناعات التي تنتج السلع المصنعة للسوق المحلية في ظل حماية جمركية سواء على شكل مستويات عالية من التعريفات الجمركية أو قيود كمية على السلع المشابهة للسلع المنتجة محلياً . ولكن الأمر يختلف في حالة البحرين ودول مجلس التعاون ، حيث مصطلح صناعات إحلال الواردات يحمل دلالات مختلفة عن ما هو متعارف عليه في الأدبيات الاقتصادية الخاصة بالتصنيع والتجارة الخارجية . فمعظم الصناعات التي تعرف بصناعة إحلال الواردات ، في البحرين ودول مجلس التعاون ، تطورت كاستجابة لتطور الطلب المحلي . بمعنى آخر ، عندما ارتفعت عائدات البترول في منتصف السبعينات لدول المنطقة وزاد الانفاق العام وبشكل خاص على مشروعات البنية التحتية ، أدى ذلك الى تحفيز نمو صناعات مواد البناء والانشاءات والذي أدى بدوره الى تدفق كبير في العمالة الأجنبية لمواكبة الطلب المتزايد على العمالة لتنفيذ مشروعات البنية التحتية ، والتي ساهمت مع السكان المحليين في تشجيع إنشاء صناعات إحلال الواردات وخاصة منتجات السلع الاستهلاكية مثل المنتجات الغذائية والمشروبات وغيرها من السلع الاستهلاكية الآنية والمعمرة والتي تتميز عادة بحجومها الصغيرة والمتوسطة من حيث رأس المال وعدد العاملين ، والانتاج والمبيعات . وعليه ، فلقد اتسم التطور التاريخي للصناعات غير النفطية في البحرين بكونها أقيمت ضمن صناعات إحلال الواردات وهذا يعني عدم قيام بعض هذه الصناعات بتصدير جزء من إنتاجها الى الخارج .

قياس مصادر النمو الصناعي :

يمكن قياس مصادر النمو الصناعي من خلال التركيز على جانب العرض أو جانب الطلب . ونظراً لعدم توفر المعلومات الخاصة بمتغيرات جانب العرض ومنها

رأس المال والعمالة وحالة التكنولوجيا حسب القطاع ضمن سلسلة زمنية ، فإننا سنقتصر على قياس مصادر النمو الصناعي من جانب الطلب .

وسيتم استخدام طريقة Chenery المشهورة في تحديد وتقدير مصادر النمو الصناعي في البحرين وذلك عبر تحليل نمو الانتاج الصناعي (النفطي + الصناعة التحويلية) الى ثلاثة مصادر رئيسية هي " الطلب المحلي ، احلال الواردات ، وتطوير الصادرات .

وتبين معادلة chenery هذه المصادر الثلاث على النحو التالي

وتسمح المعادلة رقم (29) بتقدير مصادر النمو الصناعي في فترة زمنية معينة وبالتالي يمكن مساعدة متخذي القرار الاقتصادي في التعرف على الاستراتيجية التي لعبت دوراً رئيساً خلال الفترة المذكورة مقارنة بالاسراتيجيات الأخرى . فعلى سبيل المثال ، إذا كانت السياسة الصناعية موجهة الى تحفيز الصادرات خلال الفترة تحت الدراسة ، فإن المعادلة رقم (2) ستبين حجم مساهمة النمو الناشئ عن تطوير الصادرات ، وبالتالي ستحدد مدى نجاح إجراءات السياسة الصناعية المتبعة .

وبالرجوع الى المعادلة رقم (1) ، فإن احلال الواردات يمكن أن يحدث في صناعة معينة عندما يزداد حجم الانتاج الصناعي المحلي الى إجمالي العرض المتوفر خلال الفترة تحت الدراسة ، ويمكن التعبير عن ذلك كالتالي :

وفي ضوء ذلك فإن حجم إحلال الواردات في فترة معينة يعتمد على الفرق بين معدل الواردات وإجمالي العرض في نهاية الفترة .

ولقد تم استخدام المعادلة رقم (2) في تقدير مصادر النمو الاجتماعي لمملكة البحرين من جانب الطلب وذلك للفترة 1996-2001. ولتحقيق ذلك تم توفير البيانات الخاصة بإجمالي الانتاج الصناعي والواردات ، والصادرات والاستهلاك المحلي من السلع الصناعية للعاملين 1996 و 2001 . ويشير جدول رقم (3) الى قيم المتغيرات المذكورة .

2001	1996	البند
1.590.1	1.229.8	1 إجمالي الانتاج الصناعي
1.349.7	1.4407.0	2 الواردات من السلع الصناعية
1.707.2	1.623.8	الصادرات من السلع الصناعية
1.232.6	1.013.0	الاستهلاك المحلي من السلع الصناعية (1+2+3)

المصدر : الحسابات القومية . وزارة المالية .

وباستخدام المعادلة رقم 02) تم احتساب مصادر النمو الصناعي في الاقتصاد البحريني في الفترة 1996-2001 على النحو التالي :

$$1=0.28+0.11+0.61$$

وتشير نتائج تطبيق المعادلة السابقة الى ان احلال الواردات شكلت المصدر الرئيسي للنمو في الانتاج الصناعي في الفترة تحت الدراسة . ولقد قدرت مساهمة احلال الواردات في نمو الانتاج الصناعي المحلي بـ 61% من النمو المتحقق خلال الفترة المذكورة . ولقد أسهم الاستهلاك المحلي بـ 28% بينما شكلت مساهمة الطلب الخارجي 11% خلال الفترة نفسها .

وتشير هذه النتائج ، ولا شك الى تراجع الصادرات الصناعية الى المرتبة الثالثة بعد احلال الواردات والاستهلاك المحلي . وفي ضوء ذلك ، فإن هناك حاجة ملحة للتعرف على أسباب تراجع الصادرات الصناعية في الفترة 1996-2001 م . فعلى سبيل المثال ، هل يمكن ارجاع هذا التراجع الى ضعف الاستثمار الصناعي في الفترة المذكورة ؟ أو تراجع القدرة التنافسية للصادرات الصناعية وما يتصل بها من وجود منافسة شديدة للمنتجات المحلية في الأسواق الاقليمية والدولية ؟ أو ضعف إنتاجية العمل بالصناعات البحرينية ؟ أو نتيجة لأسباب أخرى . وعليه ، فإن الفصول القادمة من في الدراسة ستعمل على تسليط مزيداً من الضوء على الملامح الأساسية للصادرات الصناعية فيما يتعلق بالفرص والتحديات التي تواجهها في ظل بيئة إقليمية ودولية متغيرة .

ملامح الإستراتيجية الجديدة للصناعات الصغيرة والمتوسطة:

كل ما تقدم أعلاه لا يحمل شيئاً جديداً، ولكن منذ الثمانينات بدأت تتبلور ما يسمى بالنظرية الجديدة في التجارة الخارجية والتي أخذت تعطى أهمية متزايدة لخاصية اقتصاديات تزايد مردود الغلة INCREASING RETURN TO SCALE بحيث أصبحت تشكل سبباً إضافياً جديداً للتخصص، خاصة بين الدول التي تتمتع بالهيكل الاقتصادي المتشابهة. وضمن سياق التجارة الجديدة، يمكن القول بأن خاصية اقتصاديات تزايد مردود الغلة أصبحت القوة المحركة بدلاً من الميزة النسبية للتجارة بين الدول وبدأ ذلك واضحاً مع تزايد

التجارة بين الصناعات INTERA – INDUSTRY في التكتلات الاقتصادية مثل الاتحاد الأوروبي، وإتحاد الآسيان ASEAN الذي يضم دول شرق آسيا. أما عن أسباب ظهور التجارة البينية بين الصناعات INTERA – INDUSTRY بشكل متزايد في الأدبيات الاقتصادية تشير إلى عاملين أساسيين في هذا الموضوع. العامل الأول يشير إلى وجود صناعات تشتمل على شركات متعددة تنتج منتجات مختلفة DIFFERENTIATED PRODUCT تحقق حاجات أساسية للمستهلكين ولكن ليس بالضرورة بديلة بالكامل لبعضها البعض. أما العامل الثاني فهي أن هذه المنتجات المختلفة تنتج ضمن خاصية اقتصاديات تزايد مردود الغلة .

وفي ضوء ما تقدم أعلا، يمكن الحديث عن ملامح مرحلة ما قبل التنفيذ الكامل لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وما سيترتب على ذلك من تراجع أهمية الحواجز الجمركية ومزيد من تحرير السوق الاقتصادية وزيادة المنافسة بين مؤسسات القطاع الخاص.

وهناك حديث بين بعض أصحاب مؤسسات القطاع الخاص في اقتصادنا الوطني وكذلك في بقية الاقتصاديات العربية حول الجوانب السلبية التي يمكن أن تنتج عن تحرير السوق الاقتصادية العربية وإمكانية إلحاق الضرر ببعض القطاعات الاقتصادية المنتجة للسلع والخدمات. وضمن هذا السياق، يمكن القول بأنه ربما يحدث ذلك خاصة إذا لم يتم الاستعداد الكافي من قبل مؤسسات القطاع الخاص في الأسواق العربية خاصة الأسواق الصغيرة نسبياً في مرحلة ما بعد تحرير السوق بشكل كامل. ولكن لا بد من ملاحظة بأن هناك فرصاً عديدة لمؤسسات القطاع الخاص سيتم توفيرها من قبل السوق الكبيرة، مرهونة بالأخذ بعاملتي التخص من ناحية وخاصية تزايد مردود الغلة من ناحية أخرى. وكلاهما يساهمان في تحقيق ما يسمى باقتصاديات إنتاج الحجم الكبير.

وعودة إلى موضوعنا الأساسي حول ملامح الرؤية الاستراتيجية الجديدة، ينبغي في البدء التمييز بين نوعين من التجارة البينية. فالنوع الأول يطلق عليه تجارة INTRA – INDUSTRY بينما يسمى النوع الآخر تجارة INTER – INDUSTRY الميزة النسبية هي المحرك الأساسي للتجارة بين الدول.

أما في الحالة الثانية – تجارة INTRA – INDUSTRY – فهي لا تعكس الميزة النسبية. فالشركات في الدول المتشابهة – مثلاً في نسبة رأس المال إلى العمل – ستستمر في إنتاج السلع المتميزة والطلب على هذه السلع سيؤدي إلى توليد تجارة INTRA – INDUSTRY. ولكن ما هو المحرك الأساسي لمثل هذا النوع من التجارة؟

الإجابة على هذا السؤال تتمثل في عامل تزايد مردود الغلة الذي يعطي للدولة القدرة على إنتاج مجموعة محددة من المنتجات وبالتالي يشكل مصدراً مستقلاً للتجارة الخارجية. ويبقى السؤال الأساسي المطروح تجاه هذا الموضوع هو ما هو نمط تجارة INTRA – INDUSTRY؟ النظرية الاقتصادية لا تقدم نمطاً متوقعاً لمثل هذه التجارة. ولكن يبدو أن عاملاً مثل الفرصة التاريخية يلعب دوراً كبيراً في تحديد نمط هذه التجارة. فعلى سبيل المثال، يمكن القول إلى حد ما بأن دخول صناعة الحليب الطازج البحرينية إلى سوق جاء متأخراً مقارنة بإنتاج الحليب السعودي. وعليه، فإن متوسط التكلفة لإنتاج الحليب الطازج البحريني سيكون مرتفعاً نسبياً - حتى ولو تم الافتراض بأن الصناعة البحرينية تمتلك ميزة نسبية أفضل من الصناعة السعودية في إنتاج الحليب الطازج - مقارنة بتكلفة إنتاج الحليب الطازج السعودي على المدى القريب.

وفي ضوء ما تقدم، فإن السؤال المطروح المهم هنا هو: أي نوع من الصناعة أكثر أهمية من اقتصاد معين من دول المنطقة مقارنة ببقية اقتصاديات دول المنطقة؟ إن الدول المتشابهة في الهياكل الاقتصادية تتجه بشكل أكبر إلى تجارة Intra-Industry، بينما تتزايد أهمية التجارة Inter-Industry في حالة اقتصاديات الدول المختلفة. وبحكم تشابه الهياكل الاقتصادية في دول مجلس التعاون، فإنه ليس هناك مبرر اقتصادي واضح لأن تتخصص دولة معينة في صناعة محددة وتنتهي مثل تلك الصناعة في دول أخرى. وبالتالي فإن الأطروحة بأن الاقتصاد البحريني لا ينبغي أن يتخصص مثلاً في صناعة منتجات الألبان على أساس أنه لا يملك ميزة نسبية في مثل هذه الصناعة لا يوجد مبرر في النظرية الاقتصادية مع الأخذ بعين الاعتبار أنه ربما بشكل وجود حوافز أو دعم حكومي أكبر في بلد مقارنة ببلد أخرى إلى ازدهار صناعة معينة في البلد الأول مقارنة بالبلد الآخر حيث الحوافز أو الدعم أقل. إضافة إلى أنه من المفترض أن تسعى دول المنطقة إلى توحيد الحوافز والدعم الحكومي أو توفيرها بنسب متقاربة إلى كافة المستثمرين في دول المنطقة مثل ما هو معمول به في السوق الأوروبية المشتركة. ولكن ينبغي الإشارة إلى أن الفترة القادمة ستشهد زيادة في

أهمية تجارة Intra-Industry في إجمالي التجارة البينية بين دول المنطقة وبالمثل يمكن الحديث عن التجارة البينية بين دول المنطقة ودول الجوار وخاصة الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية. وبالتالي فإنه من المفترض أن يزداد دور تزايد مردود الغلة وأسلوب السلع المتميزة Differentiated Products.

ولكن ما هي مصادر ظاهرة تزايد مردود الغلة؟

وللإجابة على هذا السؤال، يمكن القول بأن هناك نوعين من الوفورات الاقتصادية وهما: الأولى وفورات اقتصادية داخلية، والثانية الوفورات الاقتصادية الخارجية. ومن المعروف أن تزايد مردود الغلة الذي ينتج عن الوفورات الاقتصادية الداخلية عادة غير متوافقة مع ما يسمى بالمنافسة الحرة Perfect Competition. وفي الحقيقة، فإن معظم الأسواق في العالم أصبحت تمثل أكثر إلى الأسواق غير الحرة أو ما يسمى Imperfect Competition. ويستطيع المرء التأكد من ذلك م خلال ما يشاهده من تسارع وتيرة الاندماجات الاقتصادية للعديد من دول العالم. ويمكن الإشارة هنا إلى أن هذه الاندماجات الاقتصادية ستشكل ولاشك دفعة كبيرة في نمو تلك القطاعات الاقتصادية التي تنتمي إليها الشركات المذكورة. وبالمثل، يمكن الحديث عن تحقيق وفورات اقتصادية خارجية في اقتصاد معين. بمعنى آخر، فإنه ليس من المهم أن تكون المؤسسة الفردية كبيرة الحجم ولكن إذا كانت جزءاً من صناعة أو مجموعة من الصناعات فإن ذلك يمكن أن يؤدي في نهاية الأمر إلى إيجاد وفورات اقتصادية خارجية. ويمكن الإشارة هنا إلى تجربة وادي سيلكون Valley Silicon بالولايات المتحدة الأمريكية في الأربعينات من هذا القرن وأدى فيما بعد إلى تمركز صناعة تكنولوجيا المعلومات وازدهارها. وبالمثل، يمكن الحديث عن تجربة إيطاليا الثالثة Third Italy في أواخر السبعينات حيث برزت ظاهرة Clusters في المناطق الشرقية الوسطى تميزاً عن منطقة الشمال الغربي الغنية والجنوب الفقيرة.

وعودة إلى الصناعة العربية، يمكن القول بأن الاندماجات الاقتصادية التي تسعى إلى تحقيق خاصية اقتصاديات إنتاج الحجم الكبير يمكن أن تحدث في قطاعات عديدة.

وما يعطي للموضوع المذكور أهمية هو الحديث المستمر عن شدة المنافسة التي تواجهها المؤسسات المحلية العاملة وعدم قدرتها على تخفيض تكاليف إنتاج السلع

والخدمات التي تقدمها . وبالمثل يمكن الحديث هنا عن أهمية توفير المناطق الصناعية في اقتصادنا الوطني وتعزيزها وتطويرها بما يسمح بتوفير الإطار المناسب لتحقيق وفورات اقتصادية خارجية. ونتيجة لذلك، فإن المدخل الصحيح لتخفيض التكلفة ضمن سياق البيئة الإقليمية والعالمية الجديدة هو طريق التخصص والاستفادة من اقتصاديات تزايد مردود الغلة والتي تؤدي في نهاية الأمر إلى إيجاد ما يسمى باقتصاديات إنتاج الحجم الكبير الذي يساهم في تخفيض وحدة الإنتاج وبالتالي زيادة الإنتاجية وما يتصل بها من تحقيق النمو المطرد في الاقتصاد الوطني.

1 . سياسة ماكرو اقتصادية مناسبة :

تأتي أهمية تبني سياسة ماكرو اقتصادية مناسبة للإقتصاد البحريني وبالمثل يمكن الحديث عن الاقتصاديات النفطية الأخرى للتخفيف من آثار ما يسمى بالمرض الهولندي . ويمكن تحليل ظاهرة المرض الهولندي بثلاث قطاعات في إقتصاد مفتوح صغير وهي كالتالي :

1 . القطاع المزدهر : وهو قطاع النفط الذي يصدر معظم انتاجه .

2 . قطاع الصناعة التحويلية .

3 . قطاع السلع غير القابلة للمتاجرة .

وعليه ، فإن الاقتصاد ينتج في هذه الحالة : قطاعات لسلع قابلة للمتاجرة ، وقطاع لسلع غير قابلة للمتاجرة .

والسؤال المطروح هو كالتالي : ماذا يحدث عندما تكون هناك طفرة نفطية كما هو الحال الذي يشهده الاقتصاد البحريني وكذلك بقية الاقتصاديات الخليجية ؟

التأثير الأول سيتمثل في إرتفاع العائدات في هذا القطاع والذي بدوره سيؤدي الى زيادة الطلب المحلي للسلع القابلة للمتاجرة وكذلك الغير القابلة للمتاجرة .

وبحكم ان الطلب الإضافي للسلع القابلة للمتاجرة سيتم تلبيته بزيادة الواردات . فإن الأمر بالنسبة للسلع غير القابلة للمتاجرة سيؤدي الى ارتفاع الأسعار . وعليه ، فإننا سنشهد ارتفاع نسبي للسلع غير القابلة للمتاجرة مقارنة بالسلع القابلة

للمتاجرة . وفي ضوء ذلك ، والأمر المنطقي هو انتقال الموارد المالية والعمالة من السلع القابلة للمتاجرة الى القطاعات الأخرى . وبحكم بأن اسعار السلع غير القابلة للمتاجرة سنشهد ارتفاعاً فإننا سنشهد انخفاضاً في القدرة التنافسية .

$$RER = ER \times \frac{\text{Price of trade goods}}{\text{Price \& non-trade goods}}$$

وهذا يؤدي الى الانخفاض النسبي في السلع المستوردة ، بينما اسعار السلع المصدرة ترتفع للمستهلكين الأجانب .

وعليه ، فإن هذا الأمر سيؤدي الى التحول في الطلب المحلي والوارد في قطاع الصناعة التحويلية الى قطاع السلع غير القابلة للمتاجرة وهذا يؤدي الى ما يطلق عليه تآكل التصنيع في الدول المتقدمة . ويبقى القول ، بأن التراجع لا يكمن في قطاع الصناعة التحويلية كما تشير اليه الشواهد التاريخية بل يمتد الى قطاع الزراعة .

أما على المدى البعيد ، فإن إمكانية نمو القطاعات الصناعية سيكون مرتبطاً إلى حد كبير بالكثافة الرأسمالية للصناعات .