

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

نقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة وتحديد فرص الاستثمار
المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات مختارة

حالة تجمّعات الشركات الصغيرة والمتوسطة في صناعتي
الأغذية الزراعية والملابس

Distr.
GENERAL

E/ESCWA/SDPD/2005/6
30 September 2005
ARABIC
ORIGINAL: ENGLISH

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

نقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة وتحديد فرص الاستثمار
المحلي والاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات مختارة

حالة تجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة في صناعتي
الأغذية الزراعية والملابس

الأمم المتحدة
نيويورك، 2006

لا تنطوي التسميات المستخدمة في هذا المنشور، ولا طريقة عرض مادته، على التعبير عن أي رأي كان للأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن المركز القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو لسلطات أي منها، أو بشأن تعيين حدودها أو تخومها.

لا يعني ذكر أسماء شركات ومنتجات تجارية أن الأمم المتحدة تدعمها.

جرى التحقق من المراجع حيثما أمكن.

06-0053

تصدير

تقدّم هذه الدراسة خلاصة تحليلية لنتائج الأنشطة التي تضطلع بها اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا) في مجال بناء القدرات بهدف تطوير تجمّعات الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في قطاعي تصنيع الأغذية الزراعية والملابس في الأردن ولبنان والمغرب. وهذه الدراسة هي نتيجة عمل قام به باحثون ومستشارون وطنيون ومسؤولون حكوميون وموظفون ميدانيون. ويُعزى نجاح البرنامج الذي تستند إليه دراسات الحالة الواردة في هذه الوثيقة إلى المشاركة النشطة التي بدرت عن العديد من المعنيين في القطاع الخاص ومقدمي الخدمات إلى المؤسسات التجارية العاملة في تجمّعات محلية.

المحتويات

الصفحة

ج	تصدير
ز	ملخص تنفيذي
1	مقدمة

الفصل

3	أولاً- الإطار المفاهيمي
3	ألف- التحديات والقيود التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة
7	باء- إنشاء التجمعات والشبكات كآلية لتيسير نقل التكنولوجيا
14	ثانياً- المعالم والاتجاهات الاقتصادية في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في المنطقة العربية
14	ألف- حجم الشركات الصغيرة والمتوسطة في بلدان مختارة
15	باء- مساهمة الشركات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني
19	جيم- الإنتاجية والاستثمار
23	دال- تحسين الكفاءة التكنولوجية وتمويل نقل التكنولوجيا
25	ثالثاً- دراسات حالة عن تجمعات صناعة الأغذية الزراعية في لبنان
26	ألف- قطاع زيت الزيتون
37	باء- قطاع العسل في جنوب لبنان
48	رابعاً- دراسات حالة عن تجمعات صناعة الملابس في الأردن ولبنان والمغرب
48	ألف- مصنعو الملابس في ماركا-الزرقاء قرب عمّان
55	باء- صناعة الملابس في جبل محسن قرب طرابلس، لبنان
62	جيم- صناعة الملابس في الدار البيضاء، المغرب
69	خامساً- نقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية
69	ألف- الحواجز التي تعترض نقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية
72	باء- تيسير نقل التكنولوجيا والاستثمار الأجنبي المباشر بواسطة تجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة

المحتويات (تابع)

الصفحة

77سادساً- الاستنتاجات

قائمة الجداول

- 151- المساهمة الاقتصادية لقطاعي الأغذية الزراعية والملابس في الأردن والمغرب
- 162- مساهمة صادرات الأغذية الزراعية والملابس المصنعة في الصادرات المصنعة ومجموع صادرات السلع في الأردن ولبنان والمغرب، 2002
- 273- حجم الصادرات اللبنانية من زيت الزيتون الخام والخام الممتاز، 1999-2003
- 334- الاختبارات المطلوبة عند تصنيع زيت الزيتون وفقاً لنظام تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة
- 405- تجارة العسل في لبنان، 1997-2002
- 686- تخفيض تكاليف معالجة المياه العادمة باتخاذ إجراءات مشتركة

قائمة الأشكال

- 141- النسبة المئوية لمجموع عدد الشركات الصناعية في الاقتصادات النظامية في الأردن ولبنان والمغرب حسب حجم الشركة
- 172- مجموع صادرات الأغذية الزراعية والملابس من الأردن ولبنان والمغرب، 1998-2003
- 203- الناتج الإجمالي السنوي للعامل الواحد في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في بلدان مختارة
- 214- القيمة المضافة للعامل الواحد في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في بلدان مختارة
- 225- الاستثمار السنوي للعامل الواحد في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في بلدان مختارة
- 236- العلاقة بين الاستثمار للعامل الواحد والإنتاجية في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في بلدان مختارة
- 327- مخطط تصنيع زيت الزيتون واختباره وتجهيزه حسب نظام تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة

ملخص تنفيذي

تشهد البيئة التجارية التي تعمل فيها الشركات الكبيرة والصغيرة تغييرات مستمرة في ظل الاقتصاد العالمي الذي يسير تدريجياً نحو التكامل نتيجة التحرير المتزايد لأسواق السلع والخدمات ورؤوس الأموال. ومع أن هذه التغييرات تؤثر على الشركات في أكبر اقتصادات السوق في العالم، تبقى الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية، ومنها تلك الواقعة في منطقة الإسكوا، أشد تأثراً بهذه الديناميات. وعلى الشركات أن تتكيف مع التغييرات التي تطرأ على السياسات الوطنية نتيجة للإصلاحات الهيكلية الواسعة النطاق التي تجريها البلدان لتعزيز مشاركتها في الاقتصاد العالمي. وفي الوقت ذاته، ينبغي للمصنّعين التنبّه والاستجابة لتبدل ظروف السوق وأفضليات المستهلكين. وقد أدت القواعد والمسؤوليات الجديدة التي نشأت بمقتضى النظام التجاري المتعدد الأطراف ونتيجة لاتساع نطاق الاتفاقات الثنائية والإقليمية المتعلقة بالتكامل الاقتصادي إلى ظهور احتياجات جديدة لمواجهة هذه التغييرات. ومع أن ذلك أفضى إلى فتح أسواق جديدة، فقد زاد أيضاً من الضغوط التنافسية على الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تصدر منتجاتها إلى الخارج أو تبيعها في الداخل. ونتيجة لذلك تبرز حاجة ماسة إلى تحسين إنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة وقدرتها التنافسية، مما يساعدها في التغلب على التحديات الناجمة عن العولمة، وذلك من خلال آليات تعزّز نقل التكنولوجيا وتوجه الاستثمار نحو الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وينطوي نقل التكنولوجيا على اكتساب التكنولوجيا واستيعابها بغية تحسين قدرات عمليات الإنتاج وكفاءتها. ويشمل ذلك التكنولوجيات المتصلة بأجهزة الكمبيوتر وبرمجياته والمقترنة بنقل الآلات ومعدات رأس المال، وأساليب الإنتاج والتجهيز، ونظم الإدارة، والإجراءات، والخدمات، والمعرفة والدراسة. ويجري نقل التكنولوجيا عادة في عمليات تجارية بين مزودين من القطاع الخاص، ويمكن تمويله بالاستثمار الأجنبي المباشر. غير أن نقل التكنولوجيا لا يحدث بالضرورة بين بلدان متقدمة وبلدان نامية؛ بل يحدث أيضاً بين بلدان متشابهة اقتصادياً، وداخل البلدان، وبين بلدان وشركات تعمل في مجالات اختصاص أو نطاقات إنتاج مختلفة. ولذلك، ينبغي أن تستهدف الآليات الرامية إلى تمويل نقل التكنولوجيا الترتيبات والوسائل المحلية والأجنبية على السواء بغية تيسير هذه العملية.

وتحدد خطة تنفيذ نتائج مؤتمر القمة العالمي للتنمية المستدامة، التي اعتمدت في جوهانسبرغ في عام 2002، نقل التكنولوجيا على أنه أحد الوسائل الرئيسية لمساعدة البلدان النامية على تحقيق التنمية المستدامة والاستفادة من الفرص التي تتيحها العولمة. وتتضمن الخطة عدداً من التدابير المحددة لتعزيز نقل التكنولوجيا، ومنها:

(أ) تحسين التعاون بين المجموعات المعنية وإقامة الشبكات فيما بينها، ومنها الجامعات ومعاهد البحوث والوكالات الحكومية والقطاع الخاص؛

(ب) إقامة الشبكات بين هيكل الدعم المؤسسية وتعزيزها؛

(ج) إنشاء شراكات قادرة على تشجيع الاستثمار ونقل التكنولوجيا، بما في ذلك تطوير التكنولوجيا ونشرها؛

(د) تحسين إمكانية الوصول إلى المعرفة والدراسة والخبرة المتاحة للعامة؛

(هـ) إنشاء آليات لتيسير نقل التكنولوجيات السليمة بيئياً إلى البلدان النامية أو دعم الآليات القائمة منها.

وتظهر هذه الآليات الرامية إلى تشجيع نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية أهمية إقامة الشبكات وإرساء الشراكات وعلاقات التعاون. وتدعم هذه الدراسة تلك الالتزامات، وتبحث كيفية مساهمة ترتيبات التعاون في تعزيز فرص نقل التكنولوجيا والاستثمار، ولا سيما لدى الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وتدلّ الدروس المستخلصة من تجارب إنشاء التجمّعات في مختلف أنحاء العالم على أن تجمّعات وشبكات الشركات الصغيرة والمتوسطة تيسّر الوصول إلى التكنولوجيا، وتعبئة الموارد المالية والبشرية، وتعزيز قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة في الاقتصاد العالمي السائر نحو المزيد من العولمة والتطور التكنولوجي. وبإمكان التجمّعات أن تساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة المنضمة إليها على تحقيق تلك الأهداف بسبل عديدة، منها تيسير الاشتراك في شراء المواد الخام والتكنولوجيات اللازمة للإنتاج، والمشاركة في العمليات الإدارية وعمليات التسويق، وتشكيل الاتحادات الرامية إلى استقطاب الاستثمار المحلي والأجنبي. وعلاوة على ذلك، تتيح التجمّعات للشركات الصغيرة والمتوسطة أن تعزّز قدرتها على التصدير بتيسير التعاون بينها بحيث تتمكن من تلبية طلبات الشراء الكبرى من الخارج والتي قد تتجاوز القدرة الإنتاجية لأي شركة منفردة. وإضافة إلى ذلك، تسمح التجمّعات بزيادة الروابط وتوطيدها بين الشركات، مما يعزز نقل المعرفة والخبرة.

وفي الأعوام الماضية، نظمت الإسكوا ندوات وورشات عمل متنوعة بهدف زيادة الوعي لدى صانعي السياسات ومتخذي القرارات في القطاع الخاص في المنطقة العربية فيما يتعلق بالتحديات والفرص التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة في السوق العالمية السائرة بخطى سريعة نحو التحرر. وتسعى الإسكوا، بالتعاون مع منظمات دولية منها البنك الدولي ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ومنظمة العمل الدولية والعديد من وكالات المساعدة الإنمائية الثنائية، إلى تقييم فوائد استخدام الحوار والتنسيق والتعاون بين القطاعين العام والخاص، باعتبارها آليات مساعدة للشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية. وقد ركزت أنشطة بناء القدرات على زيادة الوعي بضرورة الامتثال لشروط البيئة والصحة والسلامة؛ وعلى التدريب وتقديم المساعدة الفنية لتعزيز التجمّعات الصناعية، خاصة في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس اللذين هما مصدران رئيسيان لفرص العمل وتوليد الدخل في المنطقة العربية؛ وعلى إجراء دراسات تشخيصية لتحديد وتقييم احتياجات التجمّعات والشبكات في المنطقة وفرصها، ومنها القدرات والقيود المرتبطة بنقل التكنولوجيا والاستثمار.

وفي هذا السياق، تقدم هذه الدراسة خلاصة تحليلية لنتائج سلسلة من الأنشطة الرامية إلى تقييم تطوّر وتعزيز تجمّعات الشركات الصغيرة والمتوسطة في ثلاثة بلدان عربية، هي الأردن ولبنان والمغرب. وقد ركزت الدراسة خاصة على القضايا التي تؤثر في قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على اكتساب التكنولوجيات الجديدة واستيعابها. وتهدف الدراسة من خلال الحالات التوضيحية التي تتضمنها إلى زيادة الوعي لدى متخذي القرار في القطاعين العام والخاص بأهمية تجمّعات وشبكات الشركات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي تشجيع مشاركتهم في تأسيسها والدعم الناشط لها. وتقدم دراسات الحالة على تنوعها معلومات أساسية عن الفرص والتحديات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة في التجمع، وعن احتياجاتها التكنولوجية، وتوفير التمويل، ومستوى تعاون الشركات مع غيرها من الشركات الصغيرة والمتوسطة الواقعة في المنطقة نفسها. وتوضح هذه البيانات، مجتمعة، الثغرات والاحتياجات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة، فضلاً عن سبل معالجتها.

وتسهب دراسات الحالة في تناول التحديات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاعي تصنيع الأغذية الزراعية والملابس، والسبل التي تعتمدها التجمّعات والشبكات لمساعدة هذه الشركات على الاستفادة من نقل التكنولوجيا وتحسين قدرتها على المنافسة الجماعية. وتوفر التجمّعات والشبكات، بوصفها بيئة مؤازرة، الأطر الملائمة لتحقيق وفورات الحجم وتقديم خدمات الدعم والاستشارات الفنية للمؤسسات التجارية.

وبينما تعرض دراسات الحالة المجالات التي يُحتمل أن تعمل فيها الشركات الصغيرة والمتوسطة معاً للاستفادة من فرص نقل التكنولوجيا والاستثمار، تُظهر هذه الدراسات أيضاً أن الإجراءات التي تتخذها الشركات منفردة لا تكفي لدفع عجلة تطوير التجمّعات وتحقيق أكبر قدر ممكن من المكاسب للشركات الصغيرة والمتوسطة. وعلى الحكومات في المنطقة العربية أن تضطلع تحديداً بدور استباقي في تهيئة بيئة مؤاتية لتيسير تطوير التجمّعات، على أن يشمل هذا الدور ما يلي: (أ) رسم السياسات الداعمة والحوافز الملائمة؛ (ب) تحسين إمكانية الوصول إلى الهياكل الأساسية؛ (ج) ترشيد الإجراءات الإدارية. وعلاوة على ذلك، بإمكان أصحاب المصلحة ومقدمي الخدمات أن يضطلعوا بدور هام في دعم تطوير التجمّعات، ولا سيما من خلال المؤسسات المالية والتربوية التجارية التي يمكنها أن تكون شريكة في نقل التكنولوجيا.

لذلك، يُتوقع لهذه الدراسة أن تحظى باهتمام خاص من متخذي القرار في القطاعين العام والخاص، ومن المسؤولين الأكاديميين الذين يتطلعون إلى تعزيز التنسيق بين القطاع الخاص والجامعات والمعاهد الفنية بغية تعزيز القدرة البشرية على نقل التكنولوجيا في الصناعات الوطنية، ومن الأوساط المالية التي تبحث عن وسائل الإقراض والائتمان التي يمكن أن تلبي احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة على النحو الأفضل. وبإمكان الجمعيات والشبكات التجارية أن تستفيد من تقييم التجمّعات الناشئة في المنطقة ومن تجاربها.

مقدمة

تؤدي الإصلاحات الهيكلية التي تجربها البلدان العربية دعماً لاتفاقات التكامل الإقليمي والعالمي إلى إلغاء الحدود الاقتصادية الوطنية باطراد. ويزيد التكامل من إمكانية وصول الشركات العربية إلى الأسواق العالمية الزاخرة بفرص توسيع نطاق الإنتاج والمبيعات وتحقيق وفورات حجم جديدة في الوقت نفسه. كذلك، يسمح فتح الخدمات الوطنية والأسواق المالية باستقطاب الاستثمارات الأجنبية والمصادر المحتملة لتمويل تحسين الكفاءة التكنولوجية. وتؤدي العولمة في الوقت نفسه إلى تعريض الشركات العربية التي كانت محمية في الماضي للمزيد من المنافسة في أسواقها التقليدية للسلع والخدمات، الأجنبية منها والمحلية. وتحتدم المنافسة مع البلدان النامية الأخرى على الاستثمار الأجنبي في سوق رأس المال العالمية السائرة نحو مزيد من الانفتاح والكفاءة، بحيث تتجه تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الاقتصادات المضيئة التي تتمتع بأكبر قدر من الاستقرار السياسي، والأمان المالي والقدرة التنافسية الصناعية.

ونظراً للتطورات التي تشهدها العولمة، تترتب على قوى السوق آثار مباشرة على النشاط التجاري للشركات عبر الوطنية، مما يدفعها إلى إعادة النظر في استراتيجياتها التجارية وتحسين قدراتها الإنتاجية بغية الحفاظ على قدرتها التنافسية في الأسواق العالمية. لذلك، نشأت أسواق وترتيبات جديدة للتعاقد من الباطن متاحة لكبار المنتجين القادرين على التكيف مع تلك التغيرات. إلا أن المكاسب التي تجنيها الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية لم تتضح بعد بالكامل، وخاصة في حالة الشركات التي يقتصر أكثر إنتاجها على الأسواق المحلية. ومردّ هذا الأمر أنّ العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في التصنيع لم تتمكن من تبيّن الفرص التي تتيحها السوق العالمية والاستفادة منها. ونتيجة لذلك، تشهد الشركات الصغيرة والمتوسطة التي أخفقت في تكيف نشاطها التجاري مع قوى السوق العالمية الجديدة تراجعاً في الطلب على نواتجها وتقليصاً في هامش أرباحها.

وبالرغم من التغيرات التي طرأت على البيئة التجارية، ما زالت شركات صغيرة ومتوسطة عديدة تضطلع بأنشطتها التجارية على النحو المعتاد، وتعاني من الآثار السلبية الناجمة عن احتدام المنافسة. وتفقد شركات عديدة، غير قادرة على تعزيز إنتاجيتها وقدرتها التنافسية، فرص التصدير ولا تستطيع الاحتفاظ بحصتها في أسواقها المحلية. وتشير شركات صغيرة ومتوسطة عدة إلى أنّ هذه التغيرات التي تحدث حولها قد فاجأتها، بينما تبدي شركات أخرى نفوراً من تغيير الطرق التي درجت عليها في ممارسة الأنشطة التجارية، خشية المخاطر التي ينطوي عليها التغيير. غير أنّ العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة الاستباقية التي تحاول التكيف مع متطلبات السوق العالمية الجديدة ترى أنّ الموارد المالية والبشرية والمعلوماتية والتكنولوجية الضرورية لتعزيز القدرة التنافسية ما زالت بعيدة عن متناولها. ولمعالجة هذه الثغرات، من الضروري وضع آليات لنقل التكنولوجيا والاستثمار مفصلة حسب احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة وخصائصها في المنطقة. ويؤكد الدور الرئيسي الذي تؤديه الشركات الصغيرة والمتوسطة في توفير فرص العمل وتحقيق التنمية الاقتصادية في المنطقة أهمية وضع نماذج تجارية جديدة لهذه الغاية.

ويستعرض الفصل الأول الإطار المفاهيمي، مسهّباً في تناول القيود والفرص التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة، ومنها الفوائد الناتجة من إنشاء التجمّعات والشبكات لتعزيز نقل التكنولوجيا وفرص الاستثمار. ويلخّص الفصل الثاني المعالم والاتجاهات الاقتصادية البارزة في قطاعي تصنيع الأغذية الزراعية والملابس في المنطقة العربية، مع التركيز على الأردن ولبنان والمغرب.

ويعرض الفصل الثالث الاستنتاجات التي توصلت إليها دراسات الحالة المتعلقة بقطاع الأغذية الزراعية في لبنان، مركزاً على تجمّعين في هذا القطاع، هما تحديداً في زيت الزيتون والعسل. وفي حالة زيت الزيتون، يتناول الفصل قضايا متنوعة، منها التحديات التي تطرحها قدرة المعاصر على الإنتاج، ومراقبة الجودة، وسلامة

الأغذية، والتسويق، وصرف المياه العادمة. ويوضح هذا الفصل الفوائد التي يمكن أن تتحقق على صعيد الإنتاجية نتيجة للعمل الجماعي في مجال نقل التكنولوجيا وتبادل المعرفة والخبرة. وتظهر دراسة الحالة الثانية المتعلقة بقطاع العسل النجاح الذي حققه النحالون إثر اتخاذ ترتيبات للتعاون وذلك في بناء الثقة، واعتماد أساليب ابتكارية للإنتاج والتجهيز، وإدراج أساليب جديدة للإدارة، وتحسين جودة المنتجات، وزيادة الوعي بشروط السلامة الغذائية والامتثال لها. وقد اتخذت هذه الترتيبات بمساعدة فنية من مسؤول تطوير التجمعات الذي استخدمته الإسكوا.

ويستعرض الفصل الرابع استنتاجات وتوصيات دراسات الحالة المتعلقة بقطاع الملابس في الأردن ولبنان والمغرب، ويركز على ثلاثة تجمعات هي: تجمّع ماركا - الزرقاء قرب عمّان، وتجمع جبل محسن في طرابلس، لبنان، وتجمع لصغار المصنّعين في الدار البيضاء، المغرب. وتظهر تلك التجمعات الثلاثة العديد من التحديات الهيكلية والتنظيمية والتكنولوجية التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في تصنيع الملابس، بالإضافة إلى القيود والمشاكل الرئيسية في مجالات التسويق والإنتاج والقدرة التكنولوجية. وتبرز أيضاً أهمية دور مسؤول تطوير التجمعات في تيسير إحداث التغيير ونقل التكنولوجيا في مجال تصنيع الملابس في جبل محسن. ويؤكد هذا الفصل على ضرورة تحقيق وفورات الحجم في تجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في قطاع الملابس، وذلك من خلال الاشتراك في الاستثمار في التكنولوجيات القائمة على الحاسوب؛ وتعزيز الطابع الرسمي للعلاقات بين الشركات الكبرى والشركات المتخصصة التي يُستعان بها كشركات خارجية للقيام ببعض العمليات؛ وزيادة استخدام تكنولوجيا المعلومات؛ واتخاذ ترتيبات جماعية للتسويق بغية تحسين الوصول إلى الزبائن المحليين والأجانب.

وقد أعدت دراسات الحالة في الفصلين الثالث والرابع استناداً إلى معلومات جُمعت خلال مقابلات مستفيضة مع منتجي الأغذية الزراعية في لبنان ومصنعي الملابس في الأردن ولبنان والمغرب. كما أجريت مقابلات ومشاورات مع الجهات المعنية من وزارات وخبراء وطنيين ومقدمي خدمات الدعم للمؤسسات التجارية، بما في ذلك النقابات والجمعيات والمنظمات غير الحكومية. وبُذلت الجهود للوصول إلى كبار متخذي القرار الذين كان باستطاعتهم تقديم معلومات أساسية عن شركاتهم، تتعلق بما يلي: المنتجات الرئيسية، والقدرة الفنية، والأسواق وقنوات التسويق، ومرافق وتكنولوجيات الإنتاج، والقوة العاملة، والبرامج التدريبية والمهارات الفنية، ونظم الجودة، والمواد الخام، والحصول على التمويل، والسياسات والأنظمة الحكومية، والمشاركة في الجمعيات، ونماذج التعاون بين الشركات.

ويحلل الفصل الخامس الدروس والنتائج المستخلصة من دراسات الحالة والمتعلقة بتوجيه نقل التكنولوجيا والاستثمار نحو الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة. ويتضمن الفصل السادس بعض الاستنتاجات والتوصيات الرامية إلى تعزيز القدرة التنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة، ويقترح مجالات لمزيد من البحث والمساعدة. وتدل الدروس المستخلصة من دراسات الحالة على أن نقل التكنولوجيا وفرص الاستثمار يمكن تعزيزها باتخاذ الترتيبات اللازمة لإنشاء التجمعات والشبكات بين الشركات الصغيرة والمتوسطة، بمساعدة من مسؤول تطوير التجمعات. وتحقق تلك الترتيبات تحديداً ما يلي: (أ) تخفيض تكاليف الإنتاج المترتبة على شراء المدخلات وإدارة الموارد؛ (ب) تحسين جودة النواتج باستخدام تكنولوجيات مشتركة للإنتاج والتجهيز؛ (ج) تحسين الوصول إلى خدمات دعم المؤسسات التجارية، بما في ذلك خدمات تقييم المطابقة؛ (د) تكثيف الجهود الرامية إلى دخول أسواق أكبر، وتأمين طلبات أكبر وذات قيمة مضافة أعلى، والامتثال لشروط الأسواق الجديدة؛ (•) زيادة القدرة المالية والقدرة على تأمين تمويل محلي وأجنبي للاستثمار في تكنولوجيات جديدة.

أولاً- الإطار المفاهيمي

تركز النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية التقليدية على العلاقة بين الأرض واليد العاملة ورأس المال، وتفترض أن الشركات كلها تتمتع بقدرة متساوية على الوصول إلى التكنولوجيا والاستفادة من التكنولوجيات الجديدة والتطورات التكنولوجية. ويزعم المنظرون الاقتصاديون أيضاً أن المعرفة سلعة لا تنافس فيها ويمكن أن تستخدمها جهتان أو أكثر في الوقت نفسه. إلا أن الوصول إلى التكنولوجيا يحدث في الواقع في سوق تشوبها ثغرات، حيث قد تكون التكنولوجيا مكلفة وصعبة المنال وقد تستلزم وقتاً طويلاً. ويخضع الوصول إلى المعرفة الجديدة لقيود البحث والتطوير، وحقوق الملكية الفكرية التي رغم تشجيعها للابتكار يمكن أن تعرقل فرص نقل التكنولوجيات الجديدة وتكييفها. ونتيجة لذلك، تواجه الشركات العاملة في البلدان النامية، ولا سيما الشركات الصغيرة والمتوسطة، تحديات من حيث تأمين ترتيبات نقل التكنولوجيا والحصول على الاستثمار اللازم لتحسين إنتاجيتها وقدرتها التنافسية. لذلك، تشكل دراسة تلك التحديات والقيود الخطوة الأولى في تحديد الآليات والطرائق اللازمة لتيسير نقل التكنولوجيا وإتاحة فرص الاستثمار للشركات الصغيرة والمتوسطة. ويمكن تيسير الوصول إلى نقل التكنولوجيا وفرص الاستثمار الملائمة للمنطقة العربية بتعزيز تجمعات وشبكات الشركات الصغيرة والمتوسطة والتي تعمل بدورها على تعزيز القدرة التنافسية لهذه الشركات في الاقتصاد العالمي السائر نحو مزيد من العولمة والتطور التكنولوجي.

ألف- التحديات والقيود التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة

في ظل اقتصاد السوق الحقيقي، تتمتع البلدان والشركات بقدرة متساوية على الوصول إلى التكنولوجيا وتطويرها. لكن نقل المعرفة والتكنولوجيا بين الجهات الاقتصادية الفاعلة يصطدم بعقبات يمكن أن تُعزى إلى أوجه التفاوت بين البيئات القانونية والتنظيمية والسياسية والاجتماعية في البلدان⁽¹⁾. ويمكن تقسيم القيود التي تعترض نقل التكنولوجيا وتواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاعات التصنيع إلى أربع فئات رئيسية، هي: (أ) القيود البشرية والفنية؛ (ب) القيود المتعلقة بالإنتاج وتقييم المطابقة؛ (ج) القيود القانونية والمؤسسية؛ (د) القيود المالية والقيود المتعلقة بالاستثمار.

1- القيود البشرية والفنية

كثيراً ما يركز نقل التكنولوجيا على امتلاك الآلات. إلا أن نقل التكنولوجيا لا يقتصر على بيع سلع رأس المال فحسب بل يشمل نقل السلع غير المادية من جهة إلى أخرى، ومنها المعرفة والدراية ونظم الإدارة التي تراعي التغير التكنولوجي. وبينما تحتوي المعرفة على معلومات متطورة ترمي إلى خلق أو تطوير تكنولوجيات جديدة بواسطة الابتكار أو التكيف، يقصد بالدراية عادة المعرفة الفنية وغيرها من المعلومات الفنية ذات الصلة، اللازمة لاستخدام تكنولوجيا معينة. ويمكن أن تشمل هذه المعرفة الإلمام بالبيانات والمؤشرات والصيغ الحسابية ومواصفات التصميم الخاصة بالتكنولوجيا، بالإضافة إلى أساليب التجميع والتركيب والصيانة. ويتطلب نقل التكنولوجيا لكي يكون فعالاً درجة من "الذكاء التكنولوجي" وانفتاحاً على التغيير التكنولوجي في الشركة المستفيدة.

غير أن استيعاب الدراية والتكنولوجيا الجديدة ومن ثمّ تكييفهما على نطاق الشركات يمكن أن يطرحا تحديات للمؤسسات التجارية الصغيرة التي تضم موارد بشرية محدودة، ولا سيما المؤسسات التجارية التي تملكها أسر والتي استخدمت عمليات وأساليب إنتاج تقليدية على مدى أجيال. ويتوقف التغيير واعتماد

(1) S. Lall, "Strengthening SMEs for international competitiveness", Working paper No. 44 (The Egyptian Centre for Economic Studies (ECES), October 2000), p. 6.

تكنولوجيات جديدة، إلى حد ما، على روح المبادرة لدى متخذ القرار الرئيسي، والعزم على مواجهة المخاطر المترتبة على التحسين والتحديث التكنولوجي. وقد يدفع ذلك التغيير أصحاب الشركات إلى النظر في سبل جديدة للقيام بالأعمال، منها اعتماد نهج تجارية تقوم على التعاون والثقة والمسؤولية المتبادلة. ومع أن هذه التحولات ممكنة نظرياً، فهي ليست دائماً سهلة التحقيق.

وعلاوة على ذلك، يؤدي عدم استقرار البيئة التجارية والسياسية التي يعمل فيها العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية إلى زيادة مخاطر الاستثمار في تكنولوجيات جديدة. ويتعاضد الخطر عندما تكون الشركات مزودة بقوة عاملة لا تتمتع بالمهارات الكافية ولا تملك القدرة أو الاستعداد لاستيعاب المعرفة والدراية والتكنولوجيات الجديدة وتكييفها مع الظروف المحلية. وبالفعل، كثيراً ما يكون التمكن من التكنولوجيا أصعب في البلدان النامية، خاصة عندما يتطلب ذلك نقل مهارات جديدة، منها مهارات الإدارة والتسويق، والحصول على أساليب ومواد تستلزم تكاليف إضافية⁽²⁾.

ويمكن تحدّي آخر تواجهه الشركات الصغيرة والمتوسطة خلال اتخاذ ترتيبات نقل التكنولوجيا في قلة الموارد البشرية التي كثيراً ما تستدعي تدريب صاحب المؤسسة التجارية أو مستشار قريب منه على إدارة تكنولوجيا معينة أو استخدامها. وإذا لم يكن هذا الفرد منخرطاً في أوجه الإنتاج العملية في الشركة، يأتي نقل الدراية اللازمة لاعتماد التكنولوجيا أو تكييفها على مستوى الشركة في الموضوع الخاطئ. ويتطلب نجاح عملية نقل التكنولوجيا من أصحاب المؤسسات التجارية تشجيع فتح خطوط الاتصال بين المديرين والعاملين وإيجاد بيئة مؤاتية للتعلّم أثناء اعتماد التكنولوجيات الجديدة وتكييفها. وبإمكان جمعيات ونقابات الأعمال التجارية أن توفر الآلية اللازمة لتيسير نقل المعرفة والدراية إلى مجموعات متخصصة من العاملين. من الأمثلة على ذلك دراسة الحالة المتعلقة بتصنيع الملابس في المغرب الواردة في الفصل الرابع.

2- القيود المتعلقة بالإنتاج وتقييم المطابقة

غالبية الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في التصنيع في المنطقة العربية هي إما مشاريع تجارية تملكها أسر وإما كيانات تجارية انبثقت عن تلك المشاريع التي توارثتها الأسر عبر الأجيال. وكثيراً ما تستخدم هذه المشاريع أساليب إنتاج تقليدية وآلات قديمة وبالية. وكثيراً ما تُكتسب المعلومات عن المعدات وأساليب الإنتاج الأكثر حداثة إما نقلاً عن آخرين يعملون في القطاع أو بزيارة المعارض التجارية. وعلاوة على ذلك، تضعف الثقة المحدودة بين أصحاب المشاريع العاملين في القطاع نفسه فرص تبادل الخبرات والتعلّم بين المتنافسين. وعادة ما تكون إمكانية مشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة في المعارض التجارية محدودة عند تنظيم معارض خاصة بالقطاعات خارج البلد. كذلك، ما زال الوصول إلى الصحف التجارية الخاصة بالقطاعات وإلى الإنترنت محدوداً في معظم البلدان النامية.

إضافة إلى ذلك، تكاد تقتصر مراقبة الجودة خلال عملية الإنتاج في الشركات الصغيرة والمتوسطة على الاختبارات المادية، ما لم يطلب زبون محدّد اختبارات أخرى. غير أن اختبار الامتثال لمعايير الجودة وأنظمة الصحة والسلامة أصبح أحد العناصر الاعتيادية في الأنشطة التجارية السائدة في سوق العمل السائرة نحو مزيد من العولمة والتنافسية. ونتيجة لذلك، يجب على الشركات الصغيرة والمتوسطة المتجهة نحو التصدير، بالإضافة إلى دراسة التغيرات التكنولوجية المرتبطة بعملية الإنتاج، أن تضمن الوصول إلى الوسائل والمرافق التي تثبت امتثالها لشروط المنتجات والعمليات في الأسواق الأجنبية، وأن تملك نظم الإدارة الضرورية

لذلك. ويمكن أن يكون الحصول على شهادات المطابقة مع المعايير المحلية مفيداً للشركات التي تسعى إلى التميز في سوق العمل المحلية أو الوصول إلى فئات المستهلكين المتخصصة. فالوصول إلى مرافق الاختبار المعتمدة، مثلاً، يشكل ضرورة بالنسبة إلى منتجي الأغذية العضوية الذين يتعيّن عليهم إثبات الامتثال لمجموعة محددة من المعايير الطوعية وما يرتبط بها من شروط لتقييم المطابقة، بغية استخدام العلامة العضوية. والاختبار هو مسألة حساسة للغاية في صناعة تجهيز الغذاء، بحيث أن شروط سلامة الأغذية تستدعي اختبار المنتج النهائي وكذلك عملية الإنتاج برمتها.

لا يزال الوصول إلى الهياكل الأساسية لتقييم المطابقة محدوداً في معظم البلدان النامية، بالرغم من أهميته. ونادراً ما يسع الشركات الصغيرة والمتوسطة الوصول إلى الهياكل الأساسية للاختبار. ولذلك، يجب على الشركات الصغرى أن تعتمد على مزودي الخدمات لإجراء الاختبارات التي يمكن أن تكون مكلفة وأن تستغرق وقتاً طويلاً. وتستطيع الشركات الصغيرة والمتوسطة أن تعتمد على مرافق الاختبار الموجودة في الشركات التجارية الكبرى وعلى تحاليلها عندما تربطها بها علاقة تعاقد من الباطن⁽³⁾.

3- القيود القانونية والمؤسسية

غالباً ما تعتبر النظرية الاقتصادية التقليدية أنّ المعلومات والمعرفة سلع حرة لا تنافس فيها، يمكن لعدة جهات استخدامها في الوقت نفسه أو بالتعاقب، دون أن تفقد تلك المعرفة أيّاً من عناصرها. إلا أن عدداً من خبراء الاقتصاد أشاروا مؤخراً إلى أن نقل المعرفة بين الأشخاص والشركات يترتب عليه بعض التكاليف⁽⁴⁾. ولذلك، كثيراً ما يتعيّن على من يرغب في الوصول إلى المعرفة والتكنولوجيات الجديدة أن يكون مستعداً لتسديد كلفة الوصول إلى ذلك الابتكار أو التكنولوجيا أو تطبيقهما. وقد برزت حقوق الملكية الفكرية كغالبية تسديد تلك التكاليف، صكاً قانونياً لضمان حصول المبتكرين على تعويض لقاء المعرفة التي ابتكروها.

وكثيراً ما يتخذ نقل التكنولوجيا طبيعة تعاقدية، إذ يتوقف على موافقة الأطراف المعنية وعلى توزيع المسؤوليات. والشركات الصغيرة والمتوسطة التي تحصل على تكنولوجيا معينة لا تملك بالضرورة القدرة الاستيعابية الداخلية اللازمة لاستعراض الشروط التعاقدية المرتبطة بعقد الشراء. ولذلك، تجد تلك الشركات نفسها في الكثير من الأحيان مرغمة على الاستعانة بخدمات محام لمساعدتها. ويزداد هذا الأمر أهمية عند شراء التكنولوجيات التي تنطوي على معرفة مسجلة تجارياً وعلى مسؤوليات ومخاطر و/أو عند اتخاذ الترتيبات المتعلقة بالتدريب والصيانة بهدف التأكد من حسن عمل التكنولوجيا المعنية. ولا بد من صياغة هذه العقود بدقة تلافياً لوقوع أية تبعات قانونية غير مرغوب فيها على أي من الأطراف.

وتعنى الحقوق والمسؤوليات المنصوص عليها في عقد التكنولوجيا بقضايا تتعلق بتطوير التكنولوجيا ونقل المعرفة والخدمات الفنية وحقوق الملكية. ويمكن اتخاذ الترتيبات اللازمة لتسريع تطوير أو تسويق منتج جديد ابتكرته شركة صغيرة ومتوسطة، أو توفير كلفة الاستثمار في البحث والتطوير على الشركات الصغيرة والمتوسطة عند شراء التكنولوجيا المكيفة وفقاً لطبيعة أعمالها. ولهذا السبب، ترمي بعض اتفاقات التكنولوجيا، بشكل رئيسي، إلى تيسير العمل المشترك، وتبادل الخبرة والتخفيف من التكاليف النسبية. وتشكل

(3)

K. Saggi, "Trade, foreign direct investment, and international technology transfer: a survey", which was a background paper for a research project by the World Bank, entitled "Microfoundations of International Technology Diffusion". (4)

حقوق الملكية والحفاظ على سرية المعلومات والمواد الفنية شرطاً رئيسياً في عقود التكنولوجيا. وتنص تلك العقود عادة على أساليب ممكنة لتسوية النزاعات.

ويساعد الإطار القانوني على الصعيد الوطني في ضمان الحماية الفعلية للملكية الفكرية بطريقة تكفل التوازن بين مصالح مبتكري التكنولوجيات الجديدة ومستهلكيها في البلدان المتقدمة والبلدان النامية. وتشمل أنواع حقوق الملكية الفكرية المختلفة براءات الاختراع والعلامات التجارية والتصاميم الصناعية وحقوق النشر والحقوق المرتبطة بها، والأسرار التجارية. ويشكل استخدام المؤشرات الجغرافية عنصراً آخر من عناصر النظام، بما أنه قد يمنح المنتجين حقوق ملكية تخولهم أن يطلقوا على المنتجات أسماء ترتبط بمدينة أو منطقة معينة نشأ منها ذلك المنتج. ولوضع العلامات التجارية على المنتجات وتغليفها واعتماد مختلف أنواع المعايير انعكاسات على الملكية الفكرية. فبإمكان أنظمة حقوق الملكية الفكرية التي تسن وتنفذ بفعالية أن تيسر نقل التكنولوجيات الجديدة إلى البلدان النامية، وأن تشجع الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات التي قد ينحرف فيها مسار هذا الاستثمار في غياب هذه الأنظمة. وهكذا، تؤثر حقوق الملكية الفكرية في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر ونمط نقل التكنولوجيا إلى بعض الصناعات والشركات⁽⁵⁾.

ونظراً إلى تلك القضايا القانونية، يمكن أن يأتي نقل التكنولوجيا على شكل ترتيبات لمنح التراخيص أو المشاريع المشتركة أو إنشاء فروع الشركات الكاملة الملكية. غير أن الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية هي عادة شركات عامة تُسند المسؤوليات والمخاطر المالية إلى أصحاب المشروع التجاري وليس إلى الشركة. وتحد القيود المالية في كثير من الأحيان من قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على تغيير شكلها القانوني لتتلاءم أكثر مع نقل التكنولوجيا والاستثمار الأجنبي المباشر.

4- القيود المالية والقيود المتعلقة بالاستثمار

هناك فرص كثيرة لدعم الاستثمار في المعدات الجديدة، وأساليب الإنتاج، والهياكل الأساسية لتقييم المطابقة بغية تحسين إنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة وكفاءتها وتنافسيتها. إلا أن نقل الدراية يتطلب الالتزام بالمدة والكلفة اللازمتين للتدريب المناسب على تشغيل معدات جديدة أو نظام إنتاجي جديد وإدارته. وعليه، غالباً ما تكون التكاليف والمخاطر المرتبطة بالتحديث التكنولوجي التي تقع على عاتق صاحب مشروع صغير الذي ما زال يستخدم الأساليب التقليدية أكبر من التكاليف والمخاطر التي يتكبدها صاحب مشروع سبق أن نفذ قادراً معيناً من التغيير التكنولوجي.

وبالرغم من توفر أنواع متنوّعة من الاتفاقات القانونية الرامية إلى تيسير نقل التكنولوجيا من مزوّدي التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة، لا يزال أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة مقيّدين بمواردهم المالية وبقدرتهم على وضع ما يكفي من الأسهم أو رؤوس الأموال لتأمين القروض والترتيبات المالية المطلوبة لامتلاك التكنولوجيات الجديدة. وعلى النحو المذكور آنفاً، توجد بعض الأشكال القانونية التي تشجّع نقل التكنولوجيا إلى الشركات، ولا سيما الشركات المحدودة المسؤولية أو الشركات المساهمة. بيد أن الالتزامات المالية المترتبة على بقاء هذا النوع من الشركات قد تفوق الموارد المالية التي يملكها بعض الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية.

وعلى سبيل المثال، تختلف الالتزامات المالية المرتبطة بإنشاء شركة معينة في لبنان من كيان تجاري إلى آخر. فغالبية الشركات الصغيرة والمتوسطة تسجل عادة كشراكات عامة، وتناهن كلفة إنشائها مبلغ 1 000 دولار. وتُفرض الضرائب على الشركات تدريجياً حسب الأرباح الصافية التي يسجلها كل من الشركاء، وبمعدل يتراوح بين 4 و21 في المائة. وفي المقابل، يمكن إنشاء شركة محدودة المسؤولية بالحد الأدنى لكلفة الإنشاء وقدره 4 333 دولاراً، ويمكن أن تضم تلك الشركة 3 شركاء إلى 20 شريكاً، وأن تستهلك الضرائب نسبة 15 في المائة من الأرباح الصافية للشركة، وأن تُقتطع من أرباح الأسهم نسبة تصل إلى 10 في المائة. أما الحد الأدنى لكلفة إنشاء شركة مساهمة، فهو 21 533 دولاراً، وتقع على تلك الشركة الالتزامات الضريبية نفسها التي تتحملها الشركة المحدودة المسؤولية. ويتيح هذا للشركات الصغيرة والمتوسطة فرصاً للعمل معاً من أجل الوصول إلى الأسواق والتكنولوجيات الجديدة، شرط أن تتمكّن، معاً، من استيفاء الالتزامات المالية الضرورية. كذلك، يجب على الشركات المحدودة المسؤولية وشركات المساهمة أن تدفع عربوناً لمحام، يصل إلى 4 000 دولار سنوياً ويمثل عبئاً ثقيلاً نسبياً على الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة.

وبما أن نقل التكنولوجيا والدراية الجديدة والإلمام بهما يتطلبان الكثير من الوقت والجهد، غالباً ما يضطر أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى الالتزام بتحقيق أهداف طويلة الأجل للتطوير وإلى تقبل إمكانية وقوع خسائر قصيرة الأجل في الدخل. وهذا يطرح مشكلة لأصحاب المشاريع الصغرى والصغيرة الذين يعولون على تدفق الإيرادات من الأنشطة الإنتاجية. وبالتالي، ينطوي التحول إلى ممارسات وتكنولوجيات الإنتاج الجديدة على عدد من المخاطر، كما يتطلب الإنفاق على حساب المدخرات في الأجل، استعداداً لجني المكاسب الناتجة عن زيادة الكفاءة وزيادة تدفق الإيرادات على الأمد الطويل. وتدلّ الدروس المستخلصة من تجمّع النحالين في جنوب لبنان على ذلك العنصر المقيد، وتشير إلى كيفية مساهمة التجمّعات في مواجهة هذا التحدي على النحو المفصّل في الفصل الثالث. وبالتالي، يجب على البلدان وجمعيات الأعمال التجارية أن تكون استباقية وأن تسعى إلى تحديد الآليات اللازمة لنقل التكنولوجيا، وأن تكون تلك الآليات مكيفة حسب احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة وخصائصها.

باء- إنشاء التجمّعات والشبكات كآلية لتيسير نقل التكنولوجيا

تتباين فرص التزود بالتكنولوجيا بين البلدان والشركات نظراً إلى القيود المذكورة آنفاً. وعلاوة على ذلك لا تتساوى البلدان والشركات في امتلاك الموارد أو الأسهم التي من شأنها تعزيز نقل التكنولوجيا أو الاستثمار أو الابتكار أو البحث والتطوير. لذلك، من الأهمية النظر في الآليات والطرائق التي يمكنها أن تهيئ بيئة مؤاتية لنقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة العربية، وخاصة على ضوء مساهمتها القيّمة في توليد الدخل وفرص العمل.

وهناك نهج مختلفة لتيسير وصول الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى التكنولوجيا وفرص الاستثمار. ويزعم النموذج الابتكاري الذي وضعه ي. هيامي وف. روتان أن البلدان قادرة على تسجيل مستويات أعلى من الإنتاجية والفعالية بالتعلم والاستفادة من التكنولوجيات التي طوّرت في أماكن أخرى في بيئة أكثر تشجيعاً على صعيد السياسة العامة⁽⁶⁾. كذلك، تشير إحدى نظريات التطور الاقتصادي التي يدعو إليها ج.أ. شومبيتر إلى أن تخطيط السياسات يظل ضرورياً لتعزيز الابتكار، مع أن أصحاب المشاريع هم القوى

Y. Hayami and V. Ruttan, "Induced innovation model of agricultural development" in *Agricultural Development in the Third World*, Eicher, C.K. and Staatz J.M. eds. (John Hopkins University (JHU) Press, 1985); and Y. Hayami and V. Ruttan, "Agricultural development: an international perspective" (JHU Press, 1985).

المحركة للتنمية الاقتصادية⁽⁷⁾. ويقول شومبيتر أيضاً إن تعزيز التفاعل بين مجموعة من الجهات الفاعلة يمكن أن يهيئ بيئة مؤاتية لابتكار التكنولوجيا واستخدامها، وإن توطيد العلاقة بين الشركات والجهات الاقتصادية يمكن أن يؤدي إلى بيئة أكثر ملاءمة للابتكار والنمو التكنولوجي⁽⁸⁾. وأما توطيد الروابط بين الشركات كوسيلة لتيسير النمو والكفاءة والتغير التكنولوجي، فيمكن في صلب نماذج التطوير الرامية إلى تقوية التجمعات والشبكات بين الشركات، وخاصة بين الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وتجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة هي مجموعات من الشركات التي تقع في البقعة الجغرافية نفسها وتنتج منتجات متشابهة أو مترابطة، وهي تضم مزودي السلع والخدمات الداعمة لتلك الصناعات. وتشير الأدلة التجريبية إلى أن إنشاء التجمعات يمكن أن يكون عنصراً أساسياً في نجاح الشركات الصغيرة والمتوسطة في معظم القطاعات الاقتصادية. ونظراً إلى صغر حجم الشركات الصغيرة والمتوسطة ومحدودية مواردها، يمكن لتلك الشركات جني مكاسب عدة من التعاون مع شركات مجاورة تنشط في قطاعات مشابهة أو مترابطة قد لا تستطيع بلوغها بمفردها. وعوضاً عن النظر إلى الشركات الأخرى من منظار المنافسة وحسب، تشجع التجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة المنضمة إليها على التعاون مع نظيراتها في إطار من الشراكة في نطاق واسع من الوظائف التجارية كي تتمكن مجتمعة من تخفيض التكاليف وتحسين الكفاءة وجذب الاستثمار والنفاذ إلى أسواق جديدة أكبر.

وتساعد التجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة المنضمة إليها على تحقيق تلك الأهداف بسبل عديدة منها تيسير الشراء المشترك للمواد الخام والتكنولوجيات الضرورية للإنتاج، والاشتراك في العمليات الإدارية والتسويقية، وتشكيل الاتحادات لاستقطاب الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي. كذلك، تسمح التجمعات للشركات الصغيرة والمتوسطة بتعزيز قدراتها التصديرية من خلال تشجيع التعاون بين الشركات استجابة لطلبات الشراء الأجنبية الضخمة التي تفوق القدرة الإنتاجية لأي شركة كانت تعمل منفردة. وتقدم دراسات الحالة المذكورة في هذا التقرير أمثلة متنوعة عن كيفية مساهمة التعاون بين الشركات الصغيرة والمتوسطة في تجمع معين في تحقيق فوائد اقتصادية كبيرة. وتبين الدراسات أيضاً أن التجمعات تتيح للشركات التعلم من بعضها البعض، بتبادل المعلومات عن الاتجاهات الخاصة بالقطاعات والمتعلقة بأساليب الإنتاج وآليات التمويل وطلبات المستهلكين في الأسواق الأجنبية. ويكون مسار التعلم الجماعي بين الشركات أسرع بكثير من مسار التعلم للشركات المنفردة.

ومن منظور الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تدرس إمكانية المشاركة في تجمع معين، لا تبدو فوائد إنشاء التجمعات بديهية. والواقع أن الشركات كثيراً ما تتردد حيال الانخراط كلياً في النهج التعاونية. ومن التصورات السلبية التي تراود الشركات احتمال خسارة الأسرار التجارية، وخسارة الأشخاص المرجعيين والزبائن لصالح شركات أخرى في التجمع، وضرورة ضمان مستوى معين من الثقة والمسؤولية المتبادلتين بين شركات التجمع. وتشير دراسات الحالة إلى أن التجمعات الناشئة في صناعة الملابس تعمل في حدود قدرتها الذاتية، وأن تكثيف التشاور بين الشركات المنضمة إلى التجمع ضروري لتطوير إمكانات هذه التجمعات واستغلالها.

.J.A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Harvard Economic Studies, English edition 1934) (7)

<http://design.case.edu/2002workshop/Positions/> :

B. Carlsson, "Public policy as a form of design" (8)

[Carlsson.doc](#)

وفي المقابل، أبدى تجمّع صغير لأصحاب المشاريع العاملين في قطاع العسل في جنوب لبنان استعداداً عن رغبته للتخلي عن شيء من استقلاليته وبناء الثقة ضمن المجموعة، مما حقق مكاسب مهمة من حيث الإنتاجية والربحية. والواقع أن أحد أسباب محدودية تطور التجمعات في المنطقة هو أنّ غالبية الشركات الصغيرة والمتوسطة هي مشاريع تجارية عائلية تتوخى الحذر تجاه التعاون مع غيرها من خارج العائلة "الموثوق بها". لذلك، يجب على التجمعات، بوصفها مؤسسات اجتماعية غير نظامية، أن تعمل في إطار مجموعة من العادات والمعايير التي يمكنها أن تؤثر في قدرة الشركات على جني الفوائد من تغيّر السياسات وفرص التعلم الجديدة⁽⁹⁾. وتدلّ التجربة على أن بناء الثقة على مستوى التجمّع قد يوطد العلاقات لاحقاً بين الشركات ويعزز قدرة تجمع أو شبكة معيّنة على جني المكاسب للشركات المنضمة إليها بفضل علاقات التعاون.

1- إنشاء التجمعات نهج لتطوير الشركات الصغيرة والمتوسطة

ركز الشكل التقليدي للتنظيم الصناعي على إنشاء شركات كبيرة تتحكم بشبكات صغار المزودين. وتسعى الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى اتخاذ ترتيبات التعاقد من الباطن كوسيلة لتنظيم تدفق الأعمال والإيرادات. غير أن الشركات الصغيرة والمتوسطة الصغرى تصطدم أحياناً بصعوبات في ضمان تلك الاتفاقات على نحو منظم، نظراً إلى القيود التي يفرضها حجمها أو كفاءتها والمرتبطة بمختلف شروط التعاقد من الباطن. وبالتالي، بإمكان الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في إطار تجمّع معيّن ضمن اتفاقات تعاون أن تجمّع الموارد وتحقق وفورات الحجم التي تتيح لها الحصول على ترتيبات للتعاقد من الباطن أوسع نطاقاً وأكثر ربحية، وهذا ما لا يمكنها تأمينه بالعمل منفردة. فباستطاعة التجمعات والشبكات أن تتيح للشركات الصغرى الاستفادة من الكفاءة الجماعية التي يمكن تحقيقها بواسطة العمل المشترك ووفورات الحجم⁽¹⁰⁾. ويمكن في مرحلة لاحقة تحسين القدرة التنافسية بتخفيض تكاليف الإنتاج أو بذل جهود مشتركة لتحديد الأسواق الجديدة والنفاذ إليها.

وفي حالات أخرى، يمكن للتجمعات والشبكات الصناعية أن تتيح لأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة التخلي عن الاعتماد على ترتيبات التعاقد من الباطن وربما لتتخصص في ترتيبات إنتاجية تعزز قدرتها التنافسية. وبإمكان إنشاء التجمعات أيضاً تشجيع التخصص وزيادة القيمة المضافة في مجالات معينة، بالإضافة إلى تشجيع أوجه التكامل بين الشركات. وقد ينشأ في البدء التخصص من الفرص المتاحة لاستخدام القدرة الفائضة، ثم يتحول إلى محور تركيز المؤسسات التجارية ما إن تصبح شركة معينة أكثر خبرة في أحد مجالات الإنتاج. ومن شأن هذا الأمر تخفيض التكاليف التشغيلية وزيادة الإنتاجية. ويمكن أيضاً تحسين الكفاءة بتحسين توزيع الأيدي العاملة الماهرة وغير الماهرة ونقلها فور تطوّر مجالات التخصص.

ونتيجة لتجميع الموارد المالية والبشرية، يمكن أيضاً لتجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة أن تقدّم دعماً مشتركاً من أجل امتلاك المعدات أو استخدام الموظفين اللّازمين للخدمات المتخصصة غير المتوفرة في التجمع والتي يمكن أن تنقاسها الشركات. وعندما تترسخ التجمعات يمكنها أن تجذب خدمات أكثر تطوراً إلى دائرتها لدعم المشاريع التجارية. ومن شأن انتقال مزوّدَي الخدمات إلى التجمعات، ومنهم المصارف والمديرون والمزودون الماليون، أن يعود بالفائدة على جميع شركات التجمع، وأن يخفض تكاليف تشغيل الشركات الفردية.

(9) , "Population growth and the environment in Africa: local informal institutions, the missing link", Mazzucato V. (9) April 2002 (*Economic Geography*).

H. Schmitz and K. Nadvi, "Clustering and industrialization: introduction", *World Development*, vol. 27, No. 9 (Elsevier Science Ltd., 1999), pp. 1503-1514. (10)

2- التجمعات وسيلة لتشجيع الآثار التكنولوجية غير المباشرة

تستطيع التجمعات أن ترفع معدل إقامة الروابط بين الشركات وأن توطنها. ويؤدي ذلك إلى تعزيز نقل التكنولوجيا والدراية، بما أن أصحاب المشاريع التجارية يتعلمون من تجارب الآخرين. ويمكن أيضاً تحقيق الآثار التكنولوجية غير المباشرة بالقيام بمشاريع حرة، وبجني فوائد عرضية من الشركات الكبرى وتبذل الأيدي العاملة. فالعامل الذي يغادر شركة معينة مثلاً لإنشاء شركته الخاصة أو العمل لصالح شركة أخرى ينقل معه معرفته بأفضل الممارسات والتطبيقات التكنولوجية بين الشركات والبلدان. كما يمكن تحسين إنتاجية مجموع العوامل تحسناً كبيراً في الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تستفيد من عودة الأيدي العاملة المغتربة بعد أن تكون قد اكتسبت المعرفة بالتكنولوجيات وأساليب الإدارة الجديدة من تجربتها في العمل في الخارج.

وفي البلدان النامية، بما فيها بلدان المنطقة العربية، حيث الشركات الصغيرة والمتوسطة هي في معظم الأحيان مشاريع تجارية عائلية تنوارثها الأجيال، يمكن أيضاً تيسير تحقيق الآثار التكنولوجية غير المباشرة من جراء عودة الورثة إلى المشاريع العائلية بعد اكتساب خبرة العمل في الخارج، أو عند عودة المغتربين إلى المشاريع العائلية بعد تحصيل التعليم العالي أو اكتساب خبرة عملية تتعلق بأساليب وعمليات الإنتاج الجديدة. ويتعزز نقل التكنولوجيا والمعرفة لاحقاً بعمل هؤلاء المغتربين لصالح شركات ابتكارية أو شركات شهدت تغييرات تكنولوجية أو أعيدت هيكلة إدارتها خلال فترة عملهم. وتتضمن دراسة الحالة المتعلقة بشبكة من الشركات الصغيرة والمتوسطة في تجمّع للملابس في شمال لبنان مثلاً على ذلك يرد بالتفصيل في الفصل الرابع.

ومع أن الفوائد غير المباشرة أقل انتشاراً في المنطقة العربية، فيمكن أن تبرز عندما يغادر العاملون شركة رئيسية معينة لإنشاء شركة خاصة بهم، بدعم أولي من الشركة الرئيسية لنقل تكنولوجيات المعدات والبرمجيات⁽¹¹⁾. وعند تخفيف الحواجز أمام إنشاء شركات جديدة، بترشيد الشروط الإدارية وتخفيض تكاليف الاستثمار الرأسمالي، يمكن تشجيع الفوائد العرضية أو إنشاء الشركات الجديدة التي قد تكون، بدورها، أكثر انفتاحاً إزاء ترتيبات نقل التكنولوجيا والاستثمارات كوسيلة لتسريع عملية تطورها. ويكون هذا الأمر ملائماً خاصة في حالة الفوائد العرضية الناجمة عن الشركات عبر الوطنية أو الفوائد العرضية النابعة من الخدمات المتخصصة التي تقدمها الشركات الكبرى. وتدل التجربة على أن تعزيز التجمعات الضعيفة يوفر فرصاً لنمو الشركات الصغيرة والمتوسطة وتوسّعها، في حين أن إنشاء التجمعات من الصفر لا يخلو من المخاطر. ونتيجة لذلك، ينبغي لصانعي السياسات دعم التجمعات بعد إبداء قدر معين من روح المبادرة والرغبة في إحداث تغيير تكنولوجي.

3- التجمعات وسيلة لتيسير الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمار المحلي في نقل التكنولوجيا

تدل الدروس المستخلصة من تجارب إنشاء التجمعات في مختلف أنحاء العالم على أن التجمعات تيسر تعبئة الموارد المالية والبشرية وتخفّض حجم الاستثمار وكلفته من خلال إجراءات التعاون بحيث يجري بخطوات صغيرة وأقل خطورة⁽¹²⁾. وعندئذ تظهر فرص الاستثمار الأجنبي والاستثمار المحلي ما إن تُحدّد

, "High-tech spin-offs: a new route for innovation", which is available at: N. Sandri and S. Campodall'Orto (11) www.jrc.es/pages/iptsreport/vol68/english/ITP1E686.html

H. Schmitz and K. Nadvi, "Clustering and industrialization: introduction", *World Development*, vol. 27, No. 9 (12) (Elsevier Science Ltd., 1999), p. 1506.

أولويات الاستثمار استناداً إلى الاحتياجات والقدرات المحلية فيما يتعلق باستيعاب موارد مالية إضافية. ويشكل تحديد شتى أنواع الاستثمارات المتاحة جزءاً مهماً من عملية التوفيق المنشود بين احتياجات الاستثمار والأدوات المالية الموجودة.

ويتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر العديد من الأشكال، منها: (أ) الاستثمار الأجنبي المباشر بحثاً عن الموارد الطبيعية، وهو أكبر أنواع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية، نظراً إلى ثراء المنطقة بموارد النفط والغاز والموارد المعدنية؛ (ب) الاستثمار الأجنبي المباشر سعياً إلى النفاذ إلى أسواق التصنيع المحلية، وبالتالي النفاذ إلى الأسواق المحلية والمجاورة، ويتنامى هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة من جراء توقيع العديد من اتفاقات التجارة الحرة فيها؛ (ج) الاستثمار الأجنبي المباشر سعياً إلى الكفاءة، ويهدف إلى تعزيز التعيير ذات القيمة المضافة بتحسين التخصص في العمليات أو المنتجات؛ (د) الأنشطة الاستراتيجية والاستثمار الأجنبي المباشر بحثاً عن الأصول، ويرمي إلى حيازة الأصول وإلى الابتكار في التطوير التكنولوجي وإدارة المنظمات⁽¹³⁾. ويرمي نقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في التصنيع بواسطة إنشاء التجمعات، بشكل رئيسي، إلى تأمين الاستثمار الأجنبي المباشر بهدف تحقيق مكاسب في الكفاءة والنفاذ إلى أسواق جديدة للصادرات. غير أن الفرص متاحة لتوجيه الاستثمار الأجنبي المباشر لدعم ابتكارات الشركات الصغيرة والمتوسطة إن وجدت بيئة مؤاتية لتشجيع نقل المعرفة ودعم السعي إلى الابتكار والتكيف التكنولوجيين في المنطقة. مثلاً، يمكن إبرام ترتيبات التعاون غير المتكافئة أو المشاريع المشتركة بين الشركات الكبيرة والصغيرة لتيسير نقل التكنولوجيا إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية مقابل الحصول على خدمات أو سلع يمكن إعادة توجيهها إلى مزودي التكنولوجيا أو المستثمرين فيها بواسطة الشركات الصغيرة والمتوسطة كعائد عيني على الاستثمار.

ويمكن أن يتيح الاستثمار الأجنبي المباشر فرصاً للاستفادة من الآثار التكنولوجية غير المباشرة في العالم العربي بالسبل التالية: (أ) انتقال العمالة الماهرة من الشركات المتعددة الجنسيات إلى الشركات المحلية؛ (ب) تقديم المساعدة الفنية من الشركات الكبرى لمزوديها ومستهلكيها في البلدان النامية؛ (ج) التعلم المباشر وغير المباشر من الشركات الأخرى ذات التجربة في ضمان الاستثمار والتكنولوجيا من الخارج⁽¹⁴⁾.

وتشهد مناطق أخرى من العالم فوائد مماثلة يعود بها الاستثمار الأجنبي المباشر على نقل التكنولوجيا، ولا سيما عندما يرتبط نقل التكنولوجيا بإنشاء التجمعات والشبكات. وتُظهر الأدلة المأخوذة من قطاع تصنيع الملابس في الصين مثلاً أن التكتل الجغرافي للصناعة في هونغ كونغ يستقطب بشكل خاص المستثمرين الأجانب الذين يسعون إلى النفاذ إلى السوق الصينية. وفي هذه الحالة، كان نقل التكنولوجيا في ذلك القطاع في هونغ كونغ أكبر منه في المراكز الأخرى المنتجة للملابس والأكثر انتشاراً من الناحية الجغرافية في الصين. وقد شمل ذلك نقل تكنولوجيات المعدات والبرمجيات من الشركات عبر الوطنية إلى مرافق الإنتاج المحلية. وبالرغم من أن نوع الاستثمار الموجه نحو التجمع كان يسعي في معظمه إلى الكفاءة، فقد كان ذا بعد استراتيجي أيضاً من حيث هدفه المتمثل في تحسين الإدارة التشغيلية لمرافق الإنتاج. وتم نقل التكنولوجيا على نحو نظامي من خلال القنوات التعاقدية، وغير نظامي من خلال نقل الدراية الإدارية وتعزيز فرص التعلم أثناء العمل والاطلاع على الطرق الدولية للقيام بالأعمال. وقد نجم أثر مضاعف عن نقل الخبرة المكتسبة على نحو غير نظامي إلى شركات أخرى في التجمع. وشكل توفر خدمات دعم

J.H. Dunning, "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment," in : (13)
Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990s (UNCTAD, 1996), p. 84.

A. Sadik and A. Bolbol, "Capital flows, FDI and technology spillovers: evidence from Arab countries", *World Development*, vol. 29, No. 12 (Elsevier Science Ltd., 2001), pp. 111-112. (14)

المشاريع التجارية في التجمع عامل جذب آخر للشركات عبر الوطنية والمستثمرين الأجانب الذين وجدوا أنفسهم، في مرحلة لاحقة، في موقع أفضل للوصول إلى المزدودين الذين يخدمون المرافق المحلية والتفاوض معهم⁽¹⁵⁾. وقد يكون من الممكن نقل الدروس المستخلصة من هذه التجربة إلى المنطقة العربية، كمراكز الإنتاج في مصر أو المغرب مثلاً، حيث إمكانيات توسيع نطاق الإنتاج والاستهلاك المحلي في قطاع الملابس كبيرة.

ونتيجة لذلك، تكمن المكاسب التي يمكن أن تحققها التجمعات على صعيد جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا في قدرة الشركات على استيعاب استثمارات جديدة وتبادل الدروس المستخلصة بين الشركات العاملة في القطاع، وفي قدرة التجمعات على استقطاب المزدودين وخدمات دعم المؤسسات التجارية إلى دائرتها، مما يزيد، بدوره، العائدات المالية التي يجنيها المستثمرون الأجانب والمحليون.

4- السياسات الرامية إلى تعزيز التجمعات والشبكات

يستنتج مما سبق ذكره أن تعزيز التجمعات وتحسين فرص الاستثمار الأجنبي يمكن أن ييسر نقل التكنولوجيات إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية. غير أن اعتماد السياسات الفعالة والملائمة ضروري لدعم التجمعات والشبكات على نحو يسمح لها بمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق تلك الغاية. والواقع أن إنشاء أي تجمع أو شبكة هو عملية بطيئة، نظراً إلى أن بناء الثقة والعمل الجماعي يستغرقان وقتاً طويلاً. ويمكن تطوير أنواع مختلفة من تجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة وتعزيزها، مثل التجمعات الحرفية والريفية والحضرية والقائمة على كثافة العنصر التكنولوجي، والتي تتطلب اعتماد سياسات دعم ذات اتجاهات مختلفة. وفي ذلك السياق، يمكن أن يركز الدعم المقدم للشركات القائمة على المعرفة على ابتكار المنتجات والعمليات الجديدة وتصميمها، بينما تركز مساعدة الشركات في القطاعات التقليدية، ومنها قطاعات تجهيز الملابس والأغذية الزراعية، على الاشتراك في شراء جماعي للمواد الخام، والتسويق، ورفع المعايير والمواصفات، وتحسين الجودة وتحسين الكفاءة التكنولوجية.

ويشكل إنشاء تجمعات الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية بالنسبة إلى بلدان منطقة الإسكوا حجة وافية لوضع السياسات الصناعية، إذ يمكن أن يؤدي إلى تعزيز القدرة التنافسية لقطاع الصناعة التحويلية وأن يساهم في نمو الأسواق المحلية، فضلاً عن تحقيق التكامل مع الأسواق الإقليمية والدولية. ويمكن للبلدان الأعضاء في الإسكوا أن تستفيد من التجارب الأخرى المتعلقة بمبادرات تطوير التجمعات، والتي تكثر الأدلة على نجاحها. وتتمتع الشركات في التجمع بقدرة أكبر على النمو السريع، وتطوير أسواق متخصصة للمنتجات، والنفوذ إلى أسواق الصادرات وتوفير فرص جديدة للعمل. لذلك، يمكن أن يكون الهدف من اتخاذ أي مبادرة في إطار برنامج إنشاء التجمعات تمكين مجموعة من الشركات من العمل معاً، بقدر أقل من الوقت والجهد والطاقة، لتخطي القيود المذكورة آنفاً⁽¹⁶⁾.

(15) E.R. Thompson, "Clustering of foreign direct investment and enhanced technology transfer: evidence from Hong Kong garment firms in China", *World Development*, vol. 30, issue 5 (Elsevier Science Ltd., 2002), pp. 873-889.

:

(16)

-

ويشير البحث المتعلق بإنشاء التجمّعات والتصنيع الذي أجري في جامعة سوسكس بدعم من منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية إلى أنه ينبغي أيضاً النظر في النهج التالية عند تشجيع اعتماد السياسات الرامية إلى تطوير التجمّعات⁽¹⁷⁾:

- (أ) أن تكون الأنشطة المشتركة انتقائية؛
- (ب) أن يرتبط التعاون ارتباطاً وثيقاً بتحسين أداء الشركات كلها في التجمّع؛
- (ج) أن يكون التعاون الفعلي مع المزودين قوياً أو أن يصار إلى تعزيزه؛
- (د) أن يكون التعاون الأفقي منخفض نسبياً؛
- (•) زيادة أوجه التميّز والتخصص بين فرادى الشركات في التجمّع؛
- (و) أن تكون الهيئات العامة بمثابة حافز أو وسيط في العملية.

وتتناول دراسات الحالة المتعلقة بقطاعات تصنيع الأغذية الزراعية والملابس في الفصول الثاني والثالث والرابع بإسهاب تلك الآليات وغيرها من الآليات الرامية إلى تعزيز نقل التكنولوجيا وفرص الاستثمار عبر إنشاء التجمّعات والشبكات.

H. Schmitz and K. Nadvi, "Clustering and industrialization: introduction", *World Development*, vol. 27, No. 9 (17) (Elsevier Science Ltd., 1999), pp. 1503-1514.

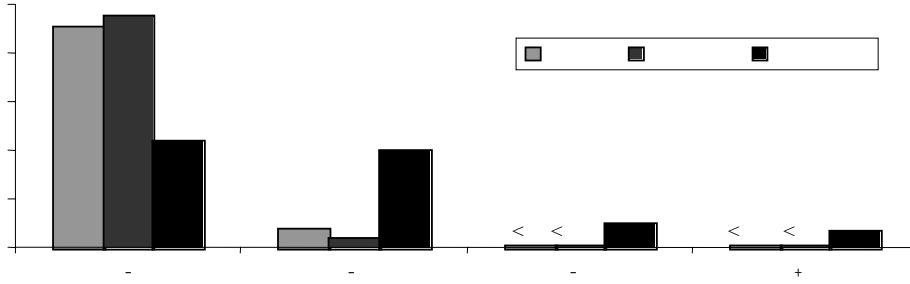
ثانياً- المعالم والاتجاهات الاقتصادية في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في المنطقة العربية

ألف- حجم الشركات الصغيرة والمتوسطة في بلدان مختارة

تضم المنطقة العربية عدداً قليلاً نسبياً من الشركات الكبيرة التي تضطلع بأنشطة إنتاجية خارج قطاع المعادن والوقود. فالشركات الصغيرة والمتوسطة هي التي تغلب على المشهد الاقتصادي في البلدان العربية. ونتيجة لقدم عهد المنطقة بالمشاريع التجارية التي تملكها أسر، تضم الغالبية الكبرى من الشركات العربية أقل من 10 عمال، مما يجعل الحجم المتوسط للشركات الصغيرة والمتوسطة العربية أصغر من حجم نظيرتها في أنحاء أخرى عديدة من العالم⁽¹⁸⁾.

وتدل أحدث بيانات المسوح الصناعية عن الأردن ولبنان والمغرب على حضور اقتصادي طاغ للشركات الصغيرة والمتوسطة في تلك الاقتصادات الثلاثة، وعلى انتشار واسع للشركات الصغيرة والمتوسطة التي تضم أقل من 10 عمال في حالتي الأردن ولبنان (انظر الشكل 1). وتدل البيانات كذلك على أن الشركات في المغرب هي عموماً أكبر من نظيرتها في الأردن ولبنان في معظم القطاعات الصناعية، مما يظهر أوجه الاختلاف في تقاليد ممارسة الأعمال التجارية والسياسات الصناعية الوطنية. والواقع أن تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة في الأردن ولبنان يشمل المشاريع التجارية التي تضم أقل من 50 عاملاً، بينما يمكن أن تدخل الشركة في المغرب في عداد الشركات الصغيرة والمتوسطة حتى وإن بلغ عدد العاملين فيها 250 عاملاً. ويختلف متوسط عدد العاملين في الشركات الصناعية بين البلدان الثلاثة، على النحو المفصل في الشكل التالي.

الشكل 1- النسبة المئوية لمجموع عدد الشركات الصناعية في الاقتصادات النظامية في الأردن ولبنان والمغرب حسب حجم الشركة



المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، الأردن، مسح الصناعة: للصناعات الاستخراجية والتحويلية وإنتاج وتوزيع الكهرباء، 2003؛ وزارة الصناعة في لبنان، المسح الصناعي (1998)؛ وزارة التجارة والصناعة المغربية، المسح الصناعي الوطني لعام 2003.

مع أن البيانات الواردة في الشكل 1 تتعلق بقطاع الصناعة التحويلية عموماً، تدلّ دراسات الحالة الواردة في الفصول التالية على أن هذا النمط ينطبق على قطاعي الأغذية الزراعية والملابس. وقد بلغ متوسط عدد العاملين في قطاع صناعة الملابس 7 عمال في الأردن و3 عمال في لبنان و154 عاملاً في المغرب. وتشير

(18) ESCWA, "Small and medium enterprises: strategies, policies and support institutions" (E/ESCWA/ID/1999/5)

هذه الأرقام إلى أن الشركات الصغيرة والمتوسطة في الأردن ولبنان هي عموماً مشاريع صغيرة تملكها وتشغلها الأسر. وفي المقابل يدل حجم الشركات العاملة في ذلك القطاع في المغرب، الذي يفوق بكثير حجم الشركات في الأردن ولبنان، على أن الشركات في المغرب قد تجاوزت نموذج المشروع التجاري التقليدي الذي تشغله الأسرة، وأصبحت تمتلك هياكل متطورة للإدارة والتصنيع والتسويق. ويدل أيضاً وجود شركات صغيرة ومتوسطة أكبر حجماً في المغرب على أن ملكية الشركة لا تنحصر في الأسرة الواحدة أو الفرد الواحد.

وكما هو الحال في قطاع صناعة الملابس، يلاحظ أن حجم الشركات صغير أيضاً في قطاع الأغذية الزراعية في لبنان. وتضم نسبة كبيرة قدرها 92 في المائة من شركات صناعة الأغذية والمشروبات في لبنان أقل من 10 عمال، وتضم 6 في المائة منها 10-49 عاملاً، بينما تضم نسبة ضئيلة من الشركات، قدرها 2 في المائة أكثر من 50 عاملاً. والشركة المتوسطة العاملة في الأغذية الزراعية في الأردن هي مجرد عملية صغيرة، تضم في المتوسط 7 عمال. وفي المقابل يبلغ متوسط عدد العمال في شركات الأغذية الزراعية في المغرب 57 عاملاً.

باء- مساهمة الشركات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الوطني

بالرغم من صغر حجم الشركات الصغيرة والمتوسطة، تشكل كثرتها في صناعات الملابس والأغذية الزراعية في المنطقة محركاً رئيسياً للعمالة والنمو في البلدان العربية. وفي ذلك السياق، يستوعب قطاع الملابس نسبة 17 في المائة من الأيدي العاملة في قطاع الصناعة في الأردن و11 في المائة في لبنان و34 في المائة في المغرب؛ بينما تستوعب صناعة الأغذية الزراعية 21 و24 و21 في المائة من الأيدي العاملة في قطاع الصناعة في الأردن ولبنان والمغرب على الترتيب. وتساهم الشركات الصغيرة والمتوسطة بقوة في الناتج الصناعي الوطني، فقطاع الملابس يسهم بنسبة 5 في المائة من الناتج الصناعي في الأردن و7 في المائة في لبنان و8 في المائة في المغرب؛ في حين يسهم قطاع الأغذية الزراعية بنسبة 19 و26 و31 في المائة على الترتيب (انظر الجدول 1).

الجدول 1- المساهمة الاقتصادية لقطاعي الأغذية الزراعية والملابس في الأردن ولبنان والمغرب

القطاع	البلد	الأيدي العاملة (النسبة المئوية من مجموع الأيدي العاملة في الصناعة)	الناتج (النسبة المئوية من مجموع ناتج الصناعة)
الأغذية الزراعية	الأردن	21	19
	لبنان	24	26
	المغرب	15	31
الملابس	الأردن	17	5
	لبنان	11	7
	المغرب	34	8

المصدر: دائرة الإحصاءات العامة، الأردن، مسح الصناعة: للصناعات الاستخراجية والتحويلية وإنتاج وتوزيع الكهرباء، 2003؛ وزارة الصناعة في لبنان، المسح الصناعي (1998)؛ وزارة التجارة والصناعة المغربية، المسح الصناعي الوطني لعام 2003.

يوضح الجدول 1 أهمية الشركات الصغيرة والمتوسطة في صناعة الأغذية الزراعية والملابس في ثلاثة بلدان عربية فقط، إلا أن البيانات الرسمية المتعلقة تدل على المساهمة الكبيرة لتلك القطاعات في اقتصاد العديد من البلدان الأخرى في المنطقة، ولا سيما في تونس والجمهورية العربية السورية ومصر. ولا تشمل الأرقام الرسمية إلا الأنشطة الجارية في القطاع النظامي، فالعديد من العمليات الجارية على نطاق ضيق

في قطاعات الأغذية الزراعية والملابس ليست مسجلة ولا تعمل إلا على مستوى التعاقد من الباطن في الأسواق المحلية. وبالتالي، يرجح أن تكون مساهمة تلك القطاعات في الاقتصاد أكبر مما توضحه البيانات الرسمية. وتشير البحوث التي أجراها البنك الدولي مؤخراً إلى أن مساهمة الاقتصاد غير النظامي في الناتج المحلي الإجمالي الوطني تتراوح بين 20 و35 في المائة في البلدان العربية، وأن معظم النشاط غير النظامي يجري في الشركات الصغرى⁽¹⁹⁾. ولهذا، يتعاطم التحدي المتمثل في نقل التكنولوجيا والمعرفة إلى تلك الشركات، كما تظهر الحاجة إلى البحث عن آليات بديلة للوصول إلى هؤلاء المنتجين الصغار، ومنها إنشاء التجمعات والشبكات.

1- سلع الأغذية الزراعية والملابس مصادر لإيرادات التصدير

من أهم التطورات التي طرأت على الأداء التجاري في البلدان النامية، التقدم الملحوظ الذي حققته تلك البلدان في تنويع صادراتها خلال العقود الماضية، وتحولها من صادرات البضائع الخام إلى صادرات السلع المصنعة. وأما حصتها من الصادرات ذات القيمة المضافة المرتفعة، والتي تضم الصناعة التي تستخدم مدخلات متوسطة أو مرتفعة المستوى من حيث المهارات والتكنولوجيات، فارتفعت من نسبة 20 إلى زهاء 50 في المائة خلال تلك المدة. ويرتبط هذا الأمر بارتفاع عام في نسبة السلع المصنعة والمصدرة من البلدان النامية، والتي ازدادت باطراد من نسبة متواضعة قدرها 20 في المائة في عام 1980 إلى 75 في المائة في عام 2003.

وشاركت البلدان العربية، بدرجات متفاوتة، في ذلك الارتفاع الملحوظ في الصادرات المصنعة من البلدان النامية. وفي قطاعات الأغذية الزراعية والملابس، تعتبر الأردن ولبنان والمغرب من البلدان الناجحة في التصدير إلى الأسواق الإقليمية والعالمية. ولصادرات سلع الأغذية الزراعية والملابس حصة كبيرة من صادرات الصناعة وكذلك من مجموع الصادرات في تلك البلدان، (انظر الجدول 2).

الجدول 2- مساهمة صادرات الأغذية الزراعية والملابس المصنعة في الصادرات المصنعة ومجموع صادرات السلع في الأردن ولبنان والمغرب، 2002 (نسب مئوية)

السلع	البلد	الحصة من الصادرات المصنعة	الحصة من السلع المصدرة
الأغذية الزراعية	الأردن	15	12
	لبنان	20	16
	المغرب	32	24
الملابس	الأردن	29	23
	لبنان	6	4
	المغرب	48	36

المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، متاحة على الموقع: <http://unstats.un.org/unsd/comtrade>. تدل البيانات التجارية على أن الأغذية الزراعية هي من الصادرات الرئيسية في لبنان والمغرب، وأنها تمثل أكثر من 15 في المائة من مجموع صادرات البلدين، وأن السلع من الملابس هي صادرات رئيسية في الأردن والمغرب. وتشير بيانات السلسلة الزمنية إلى أن الصادرات في تلك القطاعات كانت إما مستقرة أو حققت نمواً معتدلاً في السنوات الأخيرة، باستثناء الملابس التي سجلت صادراتها من لبنان

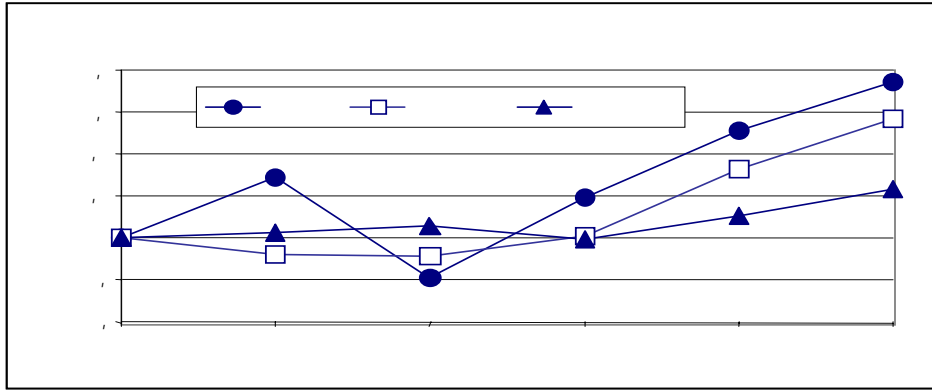
F. Schneider, "Size and measurement of the informal economy in 110 countries around the world", Working Paper (19) No. 220730 (the World Bank, July 2002).

انخفاضاً ملحوظاً، ومن الأردن ارتفاعاً كبيراً (انظر الشكل 2). وفيما يتعلق بصادرات الأردن، يمكن أن تُعزى طفرة تصدير الملابس إلى حد بعيد، إلى تزايد صادرات منتجات النسيج والملابس إلى الولايات المتحدة الأمريكية، والتي تشكل زهاء 30 في المائة من مجموع الصادرات الأردنية إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

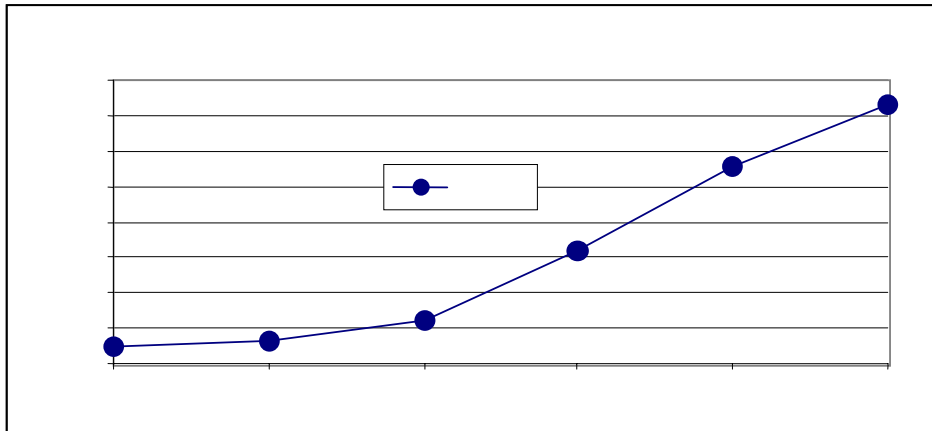
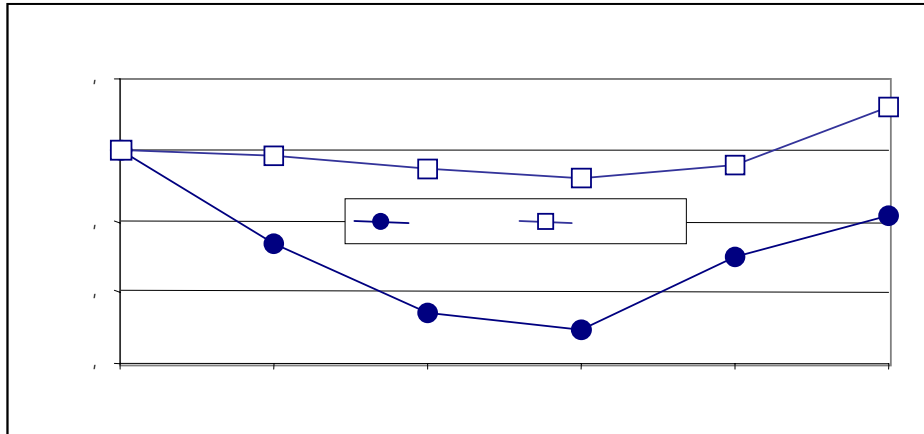
ويشوب البيانات التجارية قصور رئيسي هو أنها لا تدل على العلاقة بين حجم الشركات ومشاركتها في التجارة. فبينما تمثل منتجات الأغذية الزراعية مثلاً 20 في المائة تقريباً من صادرات لبنان المصنّعة، تنتج معظم تلك الصادرات كما هو معلوم أكبر شركتين للأغذية الزراعية في لبنان، هما الوادي الأخضر وقرطاس. ومن المعلوم كذلك أن القسم الأكبر من صادرات الملابس الأردنية تنتجها كبرى شركات صناعة الملابس الواقعة في مناطق تجهيز الصادرات، والتي تستخدم أكثر من 250 عاملاً.

الشكل 2- مجموع صادرات الأغذية الزراعية والملابس من الأردن ولبنان والمغرب،
2003-1998

ألف- صادرات الأغذية الزراعية



باء- صادرات الملابس



المصدر: قاعدة بيانات الأمم المتحدة الإحصائية لتجارة السلع الأساسية، متاحة على الموقع: <http://unstats.un.org/unsd/comtrad>.

ملاحظة: حسب الصادرات على الرسم البياني استناداً إلى مستويات الصادرات لعام 1998.

2- وُجّهات متنوّعة لصادرات متزايدة

تشير البيانات التجارية لعام 2002 إلى تفاوت ملحوظ في الأهمية النسبية التي تتسم بها أسواق التصدير الرئيسية للبلدان الثلاثة. ففي قطاع الأغذية الزراعية، كان الاتحاد الأوروبي يشكل سوق التصدير الرئيسية للمغرب ويستقطب نسبة 62 في المائة من صادرات الأغذية الزراعية. أما صادرات الأردن ولبنان من الأغذية الزراعية، فقد اتجهت إلى بلدان أخرى أعضاء في الإسكوا بنسبة 93 و73 في المائة على الترتيب. وفي عام 2002 اتجهت نسبة لم تتجاوز 1 في المائة من صادرات الأردن من الأغذية الزراعية إلى الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية، بينما اتجهت نسبة 15 في المائة تقريباً من صادرات لبنان من الأغذية الزراعية إلى هاتين السوقين.

وفي مجال صادرات الملابس، اتجهت في عام 2002 نسبة 96 في المائة من صادرات المغرب إلى الاتحاد الأوروبي، و79 في المائة من صادرات الأردن إلى الولايات المتحدة الأمريكية. وشكلت منطقة الإسكوا الوجهة الرئيسية لصادرات لبنان من الملابس التي تمثل زهاء 50 في المائة من صادرات البلد، بينما اتجهت نسبة ضئيلة إلى حد ما من هذه الصادرات قدرها 27 في المائة، إلى الاتحاد الأوروبي و11 في المائة إلى الولايات المتحدة الأمريكية. وتبين هذه الأنماط التجارية أن قطاع الملابس في لبنان ضعيف الارتباط بأسواق الاستهلاك في أهم البلدان المتقدمة، خلافاً لما هو عليه في الأردن والمغرب. والسبب الرئيسي في ذلك هو أن شركات كبيرة وشركات صغيرة ومتوسطة أكبر حجماً في الأردن والمغرب نجحت في الاندماج في سلاسل الإنتاج وشبكات التوزيع المتعلقة بصناعة الملابس في الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية، مستفيدة مما يترتب على ذلك من استثمار أجنبي مباشر ونقل للتكنولوجيا وتدفق للمعرفة، وكلها لازمة لتلبية طلبات الشركاء التجاريين في تلك الأسواق المتقدمة. وفي المقابل، كانت الشركات اللبنانية ولا تزال، بشكل عام، بطيئة الاندماج في شبكات الإنتاج والتوزيع في البلدان المتقدمة، خلا بعض الاستثناءات البارزة في أسواق متخصصة مثل ملابس الأطفال وتصميم الأزياء حيث نجحت شركات لبنانية عدة.

وتمثل التعريفات التي تفرضها البلدان المستوردة أحد العوامل الرئيسية التي تؤثر في وجهة صادرات البلدان الثلاثة وفي حجمها. ففي عام 2002، تراوح معدل الرسوم المتناسبة مع القيمة التجارية والمفروضة على واردات الأغذية الزراعية والملابس من الأردن ولبنان والمغرب بين 14 و27 في المائة. فالتعريفات المفروضة على صادرات تلك البلدان من الأغذية الزراعية والملابس إلى البلدان النامية الأخرى، هي معتدلة الارتفاع. وفي المقابل، تكون التعريفات المفروضة على سلعها المصدرة إلى أسواق البلدان المتقدمة أدنى نسبياً، لا سيما تلك المفروضة على صادرات الملابس إلى الاتحاد الأوروبي حيث تعفى صادرات البلدان الثلاثة من

الرسوم، وإلى الولايات المتحدة الأمريكية حيث تستفيد صادرات الملابس الأردنية من المناطق الصناعية المؤهلة من إعفاءات كاملة من الرسوم.

وعلاوة على ذلك، تدل البيانات الجمركية لعام 2002 على أن الحماية الجمركية التي تستفيد منها الشركات المحلية في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس كانت شديدة في الأردن والمغرب، فقد تراوحت الرسوم الجمركية المفروضة بين 15 و30 في المائة في الأردن وبين 30 و50 في المائة في المغرب. أما في لبنان، فبقيت تلك الرسوم عند مستويات أدنى إذ تراوحت بين 6 و19 في المائة. غير أن معدلات الرسوم التي فرضها كل من لبنان والأردن على صادراته كانت بالغة، ولربما تهدف إلى التثني عن الاستيراد بكلفة أقل من البلدان المجاورة. وبدأت الرسوم المفروضة في المغرب على الواردات من الأردن ولبنان موحدة وثابتة عند معدل متناسب مع القيمة، قدره 50 في المائة⁽²⁰⁾. ولا بد من بيانات أكثر حداثة لدراسة التطور الذي شهدته التعريفات الجمركية خلال السنوات الثلاث المنصرمة.

جيم- الإنتاجية والاستثمار

يرتبط ارتفاع مستوى القدرة التنافسية الدولية في أحد البلدان أو القطاعات الصناعية الوطنية أو الشركات الفردية ارتباطاً وثيقاً بارتفاع مستوى الإنتاجية وبالقدرة على تحويل الناتج إلى المجالات التي تحقق إنتاجية أعلى⁽²¹⁾. بيد أن عناصر عديدة أخرى تحدد القدرة التنافسية الدولية، ومنها حسن الإدارة، وبيئة النشاط التجاري، واللوجستيات والهياكل الأساسية، وإدارة المشاريع، ورأس المال البشري، والبحث والتطوير، والاستثمار في تكنولوجيات الإنتاج الجديدة. ومع ذلك، تشكل الإنتاجية محركاً أساسياً للقدرة التنافسية الدولية، وهو أمر يمكن تقييمه بسهولة انطلاقاً من البيانات المتوفرة. وباستخدام البيانات المستخرجة من مسح الصناعة الوطنية المقدمة إلى منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، يحدد فيما يلي مقياساً للإنتاجية في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في الأردن ولبنان والمغرب، هما (أ) إنتاجية اليد العاملة؛ (ب) والتكنولوجيا والاستثمار⁽²²⁾.

1- إنتاجية اليد العاملة

يبلغ ناتج العامل الواحد في صناعتي الأغذية الزراعية والملابس في الأردن ولبنان والمغرب مستوى متدنياً مقارنة بالاقتصادات النامية والمتقدمة الأكثر تطوراً (انظر الشكل 3). وينشأ بعض هذه التباينات من ارتفاع درجة تطور السلع التي تنتجها البلدان الصناعية لأسواقها الخاصة وبالتالي من ارتفاع أسعار تلك السلع في السوق. وقد تتجم أوجه التباين أيضاً عن ارتفاع تكاليف مدخلات الإنتاج في الاقتصادات الصناعية. ويرجع أن تؤدي أوجه التباين المطلقة في إنتاجية اليد العاملة إلى تدني مستويات ناتج العامل الواحد في الأردن ولبنان والمغرب مقارنة ببلدان نامية مجاورة التي تنتج سلعاً مماثلة من حيث التطور والجودة، مثل تركيا وتونس.

الشكل 3- الناتج الإجمالي السنوي للعامل الواحد في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في بلدان مختارة (بالآلاف الدولارات)

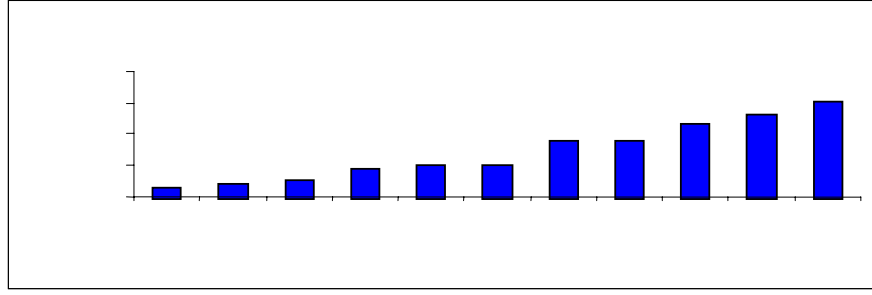
()

(20)

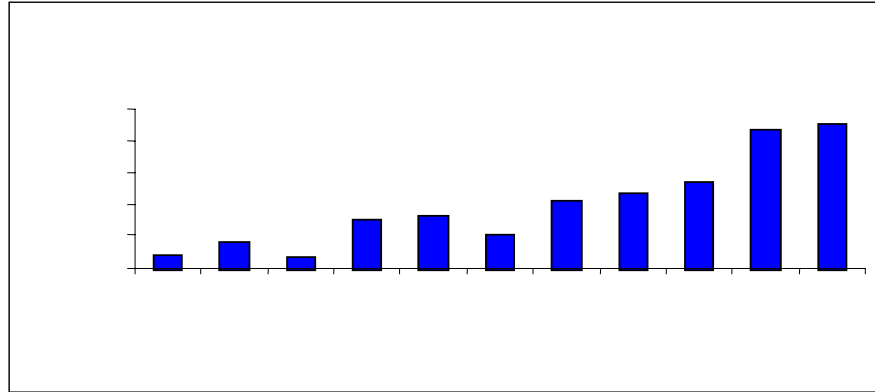
ESCWA, "Methodology for the assessment of competitiveness of selected existing industries" (E/ESCWA/ID/ (21) 2001/7).

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), *The International Yearbook of Industrial Statistics* (22) 2005 (UNIDO, 2005).

ألف- قطاع الأغذية الزراعية



باء- قطاع الملابس



المصدر: United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), *The International Yearbook of Industrial Statistics 2005* (UNIDO, 2005)؛ ووزارة الصناعة في لبنان، *المسح الصناعي* (1998).

ملاحظة: تمثل البيانات قيماً متوسطة للفترة 1998-2002، باستثناء لبنان حيث تغطي القيم عام 1998.

غير أن التباينات في أسعار الإنتاج قد تساهم أيضاً في الفجوة بين البلدان فيما يتعلق بالقيمة المضافة للعامل الواحد. وتتفاوت أسعار السلع المماثلة بسبب تباين الأسعار عموماً وفقاً لأسواق الاستهلاك المتنوعة وتباينات مستويات الأجور في البلدان المنتجة. ولذلك تعتمد أسعار الإنتاج على مستويات دخل المستهلكين وعلى معدلات الأجور في الأسواق المحلية، وعلى مستويات دخل المستهلكين في أسواق الصادرات. ومن منظور المنتجين في البلدان النامية الذين يصدّرون السلع إلى أسواق البلدان المتقدمة ذات الدخل المرتفع، تتأثر القدرة على التسعير تأثيراً مباشراً بعدد الجهات الوسيطة في قنوات التوزيع، وبوجود كيانات احتكارية في الأسواق الدولية. ولتلك الأسباب، تشكل شروط الطلب في أسواق الاستهلاك والظروف الداعمة للصناعات في الأسواق المحلية والأجنبية عوامل أخرى مهمة في تحديد القدرة التنافسية الدولية⁽²³⁾.

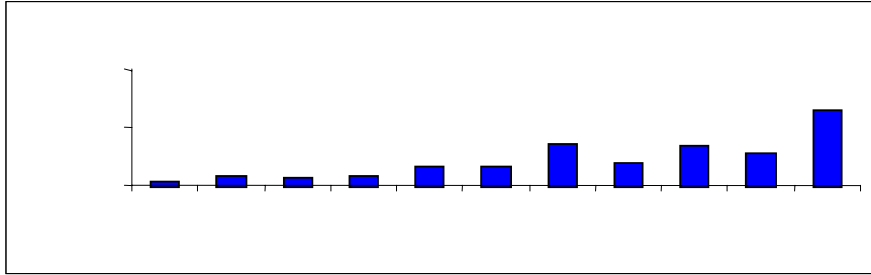
ومن أجل إزالة التباينات في الإنتاجية والنتيجة من التباينات في كلفة المدخلات، يمكن قياس الإنتاجية أيضاً بواسطة القيمة المضافة للعامل الواحد. ويستثني ذلك القياس المدخلات الوسيطة مثل المواد، والطاقة، والخدمات التي تتطلبها عملية الإنتاج، وكلها تُؤخذ في الحسبان عند تقدير إنتاجية العامل الواحد. ونتيجة لذلك لا تتجم التباينات النسبية في إنتاجية اليد العاملة ذات القيمة المضافة لسلعة معينة إلا عن التباينات في كفاءة الإنتاج وأسعار الإنتاج.

.M. Porter, *Competition in Global Industries* (Harvard Business School Press, 1986) (23)

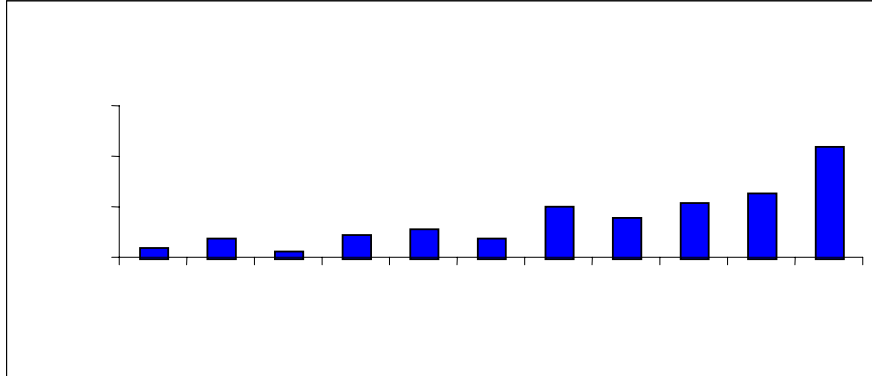
والقيمة المضافة للعامل الواحد منخفضة نسبياً في صناعتي الأغذية الزراعية والملابس في الأردن ولبنان والمغرب مقارنة بالقيمة المضافة في اقتصادات نامية ومتقدمة أخرى وأكثر تطوراً (انظر الشكل 4). ولعل السبب الرئيسي في تلك الفوارق هو تباين مستويات كفاءة الإنتاج بين البلدان. ونظراً إلى أن كفاءة الإنتاج ترتبط مباشرة وإن لم يكن حصرياً بتطبيق تكنولوجيات الإنتاج، تؤكد البيانات على وجود تباينات معروفة بين البلدان النامية والمتقدمة من حيث درجة التطور التقني التي تنسم بها تكنولوجيات الإنتاج.

الشكل 4- القيمة المضافة للعامل الواحد في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في بلدان مختارة (بآلاف الدولارات)

ألف- قطاع الأغذية الزراعية



باء- قطاع الملابس



المصدر: United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), *The International Yearbook of Industrial Statistics 2005* (UNIDO, 2005)؛ ووزارة الصناعة في لبنان، *المسح الصناعي* (1998).

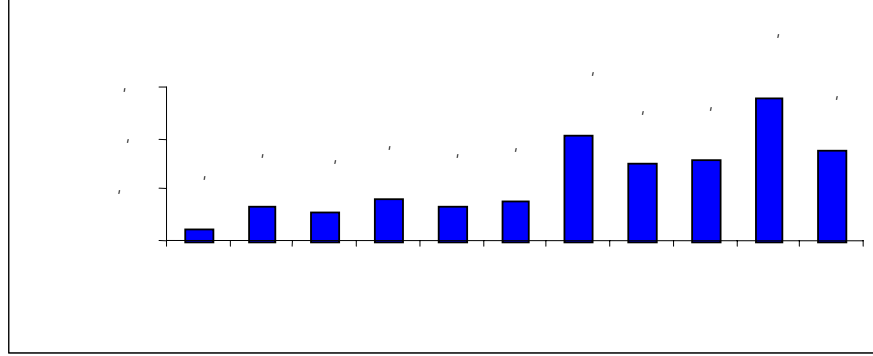
ملاحظة: تمثل البيانات قيماً متوسطة للفترة 1998-2002، باستثناء لبنان حيث تغطي القيم عام 1998.

2- التكنولوجيا والاستثمار

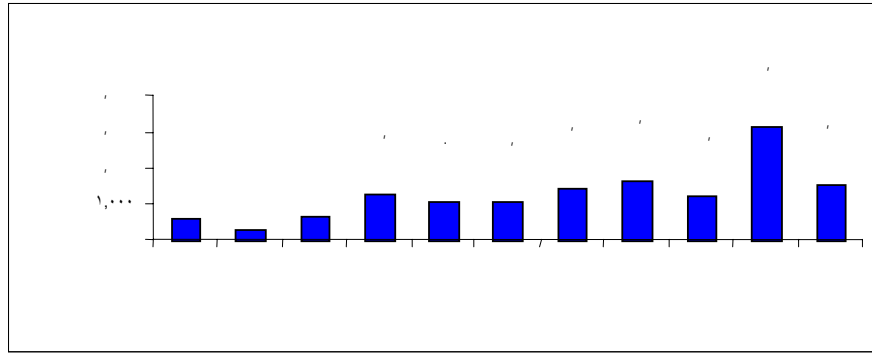
لا بد من النظر في المعدلات النموذجية للاستثمار في رأس المال والمعدات المستخدمة في الإنتاج من أجل دراسة دور التكنولوجيا في توضيح تباينات معدلات القيمة المضافة للعامل الواحد في صناعتي الأغذية الزراعية والملابس بين البلدان. ويُظهر الشكل 5 قيمة الاستثمار السنوية للعامل الواحد في هذين القطاعين في بلدان مختارة. وتدلّ البيانات على أن الاستثمار في تكنولوجيات الإنتاج في الأردن ولبنان والمغرب أدنى بكثير منه في البلدان التي تسجل فيها مستويات مرتفعة في الإنتاجية، ما عدا قطاع الأغذية الزراعية، حيث معدلات الاستثمار في لبنان والمغرب تماثل معدلات الاستثمار في تركيا وتونس. وتدلّ البيانات أيضاً على أن مستوى الاستثمار في صناعة الأغذية الزراعية هو، عموماً، أعلى منه في قطاع الملابس، حيث لليد العاملة دور أكبر من دور رأس المال.

الشكل 5- الاستثمار السنوي للعامل الواحد في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في بلدان مختارة (بالدولارات)

ألف- قطاع الأغذية الزراعية



باء- قطاع الملابس



المصدر: United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), *The International Yearbook of Industrial Statistics 2005* (UNIDO, 2005)؛ ووزارة الصناعة في لبنان، *المسح الصناعي* (1998).

ملاحظة: تمثل البيانات قيمة متوسطة للفترة 1998-2002، باستثناء لبنان حيث تغطي القيم عام 1998. يقاس الاستثمار على أنه تكوين رأس المال الثابت الإجمالي.

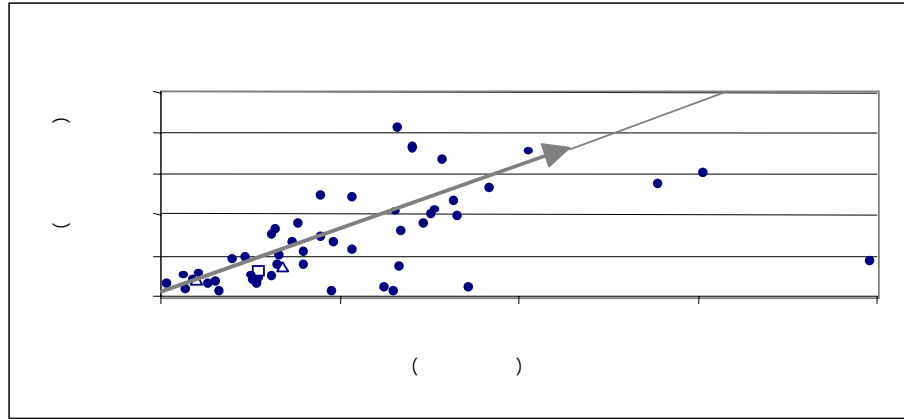
دال- تحسين الكفاءة التكنولوجية وتمويل نقل التكنولوجيا

تشير البيانات المتعلقة بالإنتاجية والاستثمار إلى أن زيادة الاستثمار في تكنولوجيات الإنتاج الجديدة ينبغي أن تكون أحد الإجراءات الرئيسية التي تتخذ لدفع عجلة إنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة في صناعات الأغذية الزراعية والملابس في الأردن ولبنان والمغرب. وتؤيد التحليلات التجريبية لعدد من البلدان هذا الاستنتاج. ويرتبط ارتفاع معدلات الاستثمار في تكنولوجيات الإنتاج تحديداً ارتباطاً إيجابياً بارتفاع مستويات الإنتاجية في صناعات الأغذية الزراعية والملابس في عينة واسعة من البلدان (انظر الشكل 6). وبزيادة مستويات الاستثمار في تكنولوجيات الإنتاج، تتمكن الشركات العاملة في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس من رفع منحنى الإنتاجية (يدل عليها الخط المائل في الشكل 6)، فتتمكن بالتالي من زيادة القيمة المضافة.

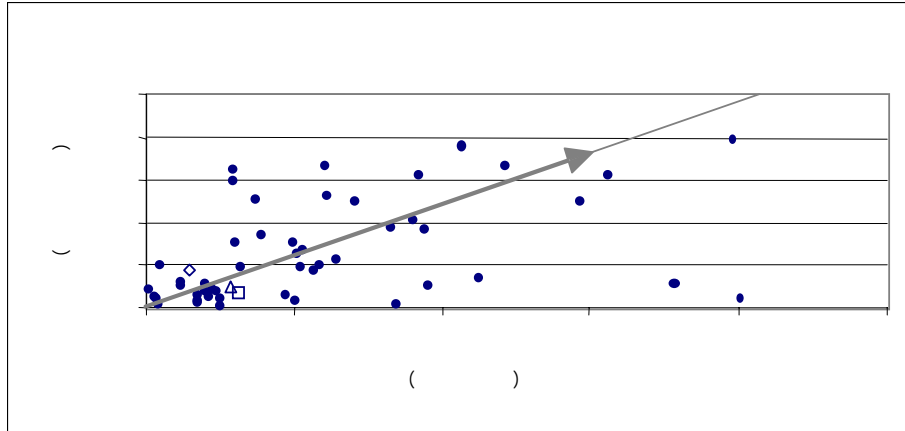
ويؤدي تحسين تكنولوجيات الإنتاج إلى رفع القيمة المضافة بإحدى الطريقتين التاليتين: (أ) يمكن أن يستخدم المنتجون تلك التكنولوجيات لتحسين كفاءة الإنتاج، مع الإبقاء على مستوى جودة المنتجات ووظيفتها على حاله⁽²⁴⁾؛ (ب) يسمح تحسين التكنولوجيات للمنتجين بتحسين جودة و/أو وظيفة منتجاتهم، وبهذه الطريقة تؤدي رغبة المستهلكين في دفع ثمن تحسين الجودة و/أو الوظيفة إلى رفع أسعار الإنتاج. وعموماً يفوق ارتفاع أسعار الوحدات في ذلك السيناريو الارتفاع في تكاليف إنتاج الوحدات، مما يؤدي إلى زيادة القيمة المضافة للوحدة الواحدة.

الشكل 6- العلاقة بين الاستثمار للعامل الواحد والإنتاجية في قطاعي الأغذية الزراعية والملابس في بلدان مختارة (بالآلاف الدولارات)

ألف- قطاع الأغذية الزراعية



باء- قطاع الملابس



المصدر: United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), *The International Yearbook of Industrial Statistics 2005* (UNIDO, 2005)؛ ووزارة الصناعة في لبنان، *المسح الصناعي* (1998).

ملاحظات: تمثل البيانات قيمة قطاعية سنوية متوسطة للفترة 1998-2002، وهي تغطي 53 بلداً توفرت عنها بيانات عن القيمة المضافة القطاعية والاستثمار، باستثناء لبنان حيث تغطي القيم عام 1998. تمثل الرموز Δ و \square و \diamond البيانات المتعلقة بالأردن ولبنان والمغرب على الترتيب.

ويتعيّن على الشركات الصغيرة والمتوسطة أن تحدد قنوات الاستثمار اللازمة لدعم امتلاك تكنولوجيات الإنتاج التي يمكن أن تساعد على رفع القيمة المضافة، وأن تعمل على الوصول إلى تلك القنوات. غير أن الاستثمار في التكنولوجيات القائمة على كثافة رأس المال ينبغي أن يُستكمل بنقل المعرفة والدراسة التي من شأنها تعزيز القدرات البشرية اللازمة لاستيعاب تلك التكنولوجيات الجديدة بفعالية في عمليات الإنتاج.

ويمكن تحسين النفاذ إلى أسواق الاستهلاك بتعزيز القدرات التصديرية واستغلال الامتيازات التي تتيحها الاتفاقيات التجارية المتعددة الأطراف والثنائية الجديدة للنفاذ إلى السوق. ويمكن كذلك اتخاذ إجراءات جماعية داخل تجمّعات أو شبكات الشركات الصغيرة والمتوسطة بغية فتح قنوات تسويق وتوزيع أكثر كفاءة من شأنها زيادة قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة في مجال التسعير في سوق تزداد فيها المنافسة. ومن خلال التمثيل والعمل الجماعيين تستطيع التجمّعات أن تزيد أيضاً إمكانية نفاذ الشركات الصغيرة والمتوسطة المنضمة إليها إلى الاستثمارات والتكنولوجيات الجديدة، وأن تعزّز قدرتها على تسعير السلع المنتجة في الأسواق المحلية والأجنبية.

ويتضمن الفصلان الثالث والرابع دراسات حالة تهدف إلى ما يلي: (أ) تفصيل التحديات التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاعي تصنيع الأغذية الزراعية والملابس؛ (ب) استعراض السبل التي تمكّنت التجمّعات والشبكات بواسطتها من مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة على الاستفادة من نقل التكنولوجيا، (ج) تبيان كيفية تحسين القدرة التنافسية الجماعية للشركات الصغيرة والمتوسطة بإنشاء التجمّعات والشبكات وتطويرها. وتستطيع التجمّعات والشبكات، بوصفها بيئات داعمة، أن تهيئ الأطر المؤاتية لتحقيق وفورات الحجم، وأن تتيح إجراء التدخلات المناسبة عن طريق مزودي خدمات الدعم للمشاريع التجارية والمستشارين الفنيين الذين يمكنهم تيسير تطوّر التجمّعات.

ثالثاً- دراسات حالة عن تجمّعات صناعة الأغذية الزراعية في لبنان

تستخدم صناعة الأغذية الزراعية في لبنان عدداً كبيراً من الموظفين، وتساهم في الناتج المحلي الإجمالي إلى حد بعيد. وتغلب الشركات الصغيرة والمتوسطة في تلك الصناعة، والتي تضم أقل من 10 عمال، وتمثل نسبة 92 في المائة من مجموع الشركات الناشطة في هذا القطاع. وشكّلت النساء نسبة 14 في المائة من أصل 26 300 عامل في قطاع الأغذية والمشروبات المصنّعة في عام 1998⁽²⁵⁾. وتشير الإحصاءات التي جمعتها وزارة الصناعة في لبنان إلى أن قطاع الأغذية يمثل 20 في المائة من مجموع الشركات الصناعية و25 في المائة من مجموع القيمة المضافة للصناعة⁽²⁶⁾. وتقدّر القيمة الإجمالية لإنتاج قطاع الأغذية الزراعية في الوقت الراهن بزهاء مليار دولار. غير أن الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في القطاع تواجه تحديات أساسية في البيئة الجديدة التي تحدّد معالمها العولمة والمنافسة لتأمين بقائها في الأسواق المحلية والدولية على حد سواء.

(25)

www.industry.gov.lb/statistics/result.htm :

(1998)

(26)

تحول بقاء صناعة الأغذية الزراعية في لبنان إلى صراع مرير لا يتوقف، ولا سيما في حالة الشركات الصغيرة والمتوسطة. ومن العوامل التي أثرت سلباً على تكاليف تشغيل ذلك القطاع التعريفات والمعونات الزراعية في أسواق الصادرات، والحوافز الفنية أمام التجارة، والتشدد في إنفاذ الأنظمة والشروط المتعلقة بالصحة وسلامة الأغذية. وترتفع تلك التكاليف في حالة صغار المنتجين الأفراد الذين لا يملكون التكنولوجيات والمعلومات اللازمة للائتمان لإجراءات أكثر تشدداً فيما يتعلق بالفحص ومراقبة الجودة. وإزاء الحرص على سلامة الأغذية تعاضم التحدي الذي تواجهه الشركات الصغيرة والمتوسطة المحلية، لا سيما وأن التشدد في تطبيق معايير السلامة وشروط الاختبار بات يشمل المنتج النهائي وعملية التصنيع برمتها.

وبالرغم من تلك العراقيل، نجحت بعض الشركات الكبيرة المنتجة للأغذية الزراعية في لبنان، والتي تضم أكثر من 50 عاملاً، في استيفاء الشروط الدولية والتوغّل في أسواق جديدة. فشركة (Dove) لتجهيز الأغذية مثلاً، التي تسوّق مجموعة متنوعة من المنتجات الغذائية تحت الاسم التجاري المعروف، وهو الوادي الأخضر، وظفت استثمارات في مرفق التجهيز التابع لها في بيروت، ولبت بذلك طلب الزبائن على المنتجات الرفيعة الجودة في البلدان المتقدمة، وتمكنت من تصدير منتجاتها إلى الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية بالامتثال لأشد معايير السلامة. ونتيجة لذلك، تصدر الشركة الآن زهاء 60 في المائة من ناتجها، وتحقق قيمة مضافة مرتفعة. ولتصنيع ما يصل إلى نصف منتجاتها التجارية، تستعين شركة دوف وغيرها من الشركات الكبيرة العاملة في المشاريع الزراعية في لبنان، ومنها قرطاس، بشركات صغيرة متخصصة في الأغذية الزراعية قادرة على تلبية المعايير الرفيعة والمتعلقة بجودة الأغذية وسلامتها. ويشكل صغار المزودين هؤلاء شبكة غير نظامية من الشركات الصغيرة والمتوسطة القادرة على الاستفادة من الدروس والتجارب التي اكتسبها كبار المنتجين، وعلى نقل تلك المعرفة إلى عمليات الإنتاج الفردية باتخاذ مختلف ترتيبات التعاقد من الباطن. وهكذا، تمكنت شركات صغيرة ومتوسطة معنية من تحسين جودة منتجاتها وتوسيع نطاق مبيعاتها والاستثمار في تكنولوجيات الإنتاج العصرية بغية تلبية طلبات الأسواق.

وبينما تمكنت تلك الشركات اللبنانية الكبيرة من استيفاء شروط تقييم المطابقة في الأسواق الأجنبية، تبقى شركات صغيرة عديدة مصنعة للأغذية الزراعية في لبنان غير مستعدة ولا قادرة على القيام باستثمارات إضافية في تكنولوجيات الإنتاج وتكنولوجيات التصنيع لتحسين الإنتاجية والجودة وسلامة الأغذية. ولتلبية الشروط التي تخضع لها المنتجات والعمليات في الأسواق الأجنبية، تحتاج تلك الشركات إلى المساعدة والتدريب والحصول على الأدوات اللازمة لتقييم المطابقة، ولا سيما في مجال سلامة الأغذية.

ويتضمن هذا الفصل الاستنتاجات التي توصلت إليها دراستنا حالة عن تجمّعات الأغذية الزراعية في لبنان في قطاعي زيت الزيتون والعسل. وفي حالة زيت الزيتون، تُثار مسائل متنوعة، منها التحديات المتعلقة بقدرة المعاصر على الإنتاج، ومراقبة الجودة، وسلامة الأغذية، والتسويق وصرف المياه العادمة؛ ومنها أيضاً الفوائد التي يمكن أن تجنيها الإنتاجية من العمل الجماعي عن طريق ترتيبات نقل التكنولوجيا وتبادل المعرفة والخبرة. وتدلل دراسة الحالة الثانية المتعلقة بقطاع العسل على النجاح الذي حققه النحالون نتيجة لترتيب تعاوني، كانت من فوائده بناء الثقة، واعتماد أساليب ابتكارية في الإنتاج والتجهيز، وإدماج أساليب جديدة في الإدارة، وتعزيز جودة المنتجات، وزيادة الوعي بشروط سلامة الأغذية والامتثال لها.

وتشير دراستنا الحالة إلى العديد من التحديات الهيكلية والتنظيمية والتكنولوجية التي تواجهها الشركات الصغيرة والمتوسطة العاملة في قطاع الأغذية الزراعية في لبنان. وتعرض الدراستان كذلك عدداً من المجالات

التي يمكن أن يوفر فيها التعاون بين الشركات الصغيرة والمتوسطة الآليات اللازمة لتحسين إنتاجية تلك الشركات والقيمة المضافة لمنتجاتها وقدرتها التسويقية.

ألف- قطاع زيت الزيتون

أعدت هذه الدراسة استناداً إلى المعلومات المستقاة من مقابلات مكثفة مع منتجي الزيتون وزيت الزيتون في أنحاء لبنان وشملت سلسلة القيمة بكاملها. كما أجريت مقابلات ومشاورات مع الجهات المعنية من وزارات وخبراء وطنيين ومزوّد خدمات الدعم للمشاريع التجارية، بما في ذلك النقابات والجمعيات والمنظمات غير الحكومية. وقد بذلت جهود للوصول إلى متخذي القرار الذين تمكّنوا من إعطاء معلومات أساسية عن شركاتهم، شملت ما يلي: المنتجات الرئيسية، والقدرة الفنية، والأسواق، وقنوات التسويق، ومرافق الإنتاج وتكنولوجياه، والقوى العاملة، وبرامج التدريب والمهارات الفنية، ونظم الجودة، والمواد الخام، والوصول إلى التمويل، والسياسات والأنظمة الحكومية، والمشاركة في الجمعيات وأمثلة عن التعاون بين الشركات.

1- خصائص الزيتون وإنتاج زيت الزيتون

وفقاً لوزارة الزراعة في لبنان، يضمّ لبنان زهاء 195 000 مزارع يزرعون مساحة إجمالية قدرها 248 000 هكتار⁽²⁷⁾. ويبلغ متوسط مساحة الحقل الذي تزرعه نسبة 53 في المائة من المزارعين أقل من 0.5 هكتار، أي ما مجموعه أقل من 9 في المائة من إجمالي المساحة المزروعة في لبنان. وفي السنوات الأخيرة، شجعت الحكومة زراعة الزيتون وقدمت الدعم لتوزيع مليون غرسة زيتون في السنة الواحدة تقريباً. وتغطي حقول الزيتون حالياً ما يقارب 57 500 هكتار، أي ما يمثل 20 في المائة تقريباً من مجموع الأراضي المزروعة، وتساهم في تأمين معيشة 110 000 عائلة تقريباً. وفيما يتعلق بزيت الزيتون، قدر مجموع الإنتاج بـ 27 309 أطنان في عام 2002 تتوزع كما يلي: (أ) 2 730 طناً من زيت الزيتون الخام الممتاز؛ (ب) 8 192 طناً من زيت الزيتون الخام؛ (ج) 3000 طن من زيت زيتون المائدة؛ (د) 13 387 طناً من الزيت غير الصالح للاستهلاك المباشر، والذي يكرّر ويعبأ في قوارير.

وتقع المناطق الرئيسية المنتجة للزيتون في محيط مدن البترون، حيث توجد نسبة 31 في المائة تقريباً من عدد منتجي زيت الزيتون. وبنّت جبيل حيث نسبة 22 في المائة، وجزّين حيث نسبة 13 في المائة، وعكار حيث نسبة 10 في المائة.

يُقدّر متوسط نصيب الفرد من الاستهلاك السنوي لزيت الزيتون في لبنان بـ 4.8 كيلو غرامات، أي أن مستوى الاستهلاك الوطني يبلغ 16 800 طن في السنة الواحدة، فرضاً أن عدد السكان هو 3.5 ملايين تقريباً. وهذا يعني أن لبنان يسجّل فائضاً في الإنتاج قدره 10 000 طن تقريباً من زيت الزيتون في العام، بغض النظر عن الواردات. وأسواق التصدير الرئيسية هي كندا والنمسا والولايات المتحدة الأمريكية والبلدان الأعضاء في الإسكوا ومجموعة بلدان مجلس التعاون الخليجي (انظر الجدول 3).

الجدول 3- حجم الصادرات اللبنانية من زيت الزيتون الخام والخام الممتاز، 2003-1999 (بالأطنان)

النوع	1999	2000	2001	2002	2003
زيت خام	242	269	468	661	362
زيت خام ممتاز	153	66	169	226	83
المجموع	395	335	637	887	445

المصدر: إدارة الجمارك اللبنانية في وزارة المالية في لبنان، "إحصاءات التجارة"، متاحة على الموقع: www.customs.gov.lb.

(أ) القدرة التكنولوجية

تغلب أساليب الإنتاج التقليدية على قطاع زيت الزيتون في لبنان. وفي لبنان 544 معصرة زيتون تقريباً، كانت 370 معصرة منها فقط مسجلة لدى وزارة الصناعة في عام 2003⁽²⁸⁾. وفي حين تقع غالبية معاصر الزيتون في شمال البلد، يوجد عدد كبير منها في جنوب لبنان. وتعمل نسبة متواضعة للغاية من المعاصر الوطنية، قدرها 3 في المائة، بالنظام الآلي المستمر، و15 في المائة منها بالنظام شبه الآلي، وتعتمد نسبة 82 في المائة المتبقية على أساليب تقليدية تقوم على العمل اليدوي.

ويقتصر معظم الدعم الفني الذي يستفيد منه القطاع على المجتمع الدولي المانح. وقلما تطلب المساعدة الاستشارية الفردية فيما يتعلق بأحدث الآلات والقدرة على التصنيع قبل حيازة رأس المال، مما يدل على ضعف التخطيط الاستراتيجي في القطاع. ولا تشمل العقود اللبنانية النموذجية لشراء المعاصر أحكاماً تتعلق بأداء هذه المعاصر، كما تعمل الوحدات في المعاصر بطاقة منخفضة نسبياً متوسطها 600 كيلو غرام في الساعة. ويشكل ذلك عائقاً من حيث المردود والإنتاجية على السواء. ويتفاقم هذا الوضع من جراء سوء إدارة المعاصر أو تشغيلها بأقل من طاقتها الكاملة، بحيث لا تتجاوز طاقة التشغيل الفعلية 150 كيلو غراماً في الساعة.

(ب) القدرة على الإدارة

يعاني العديد من الشركات الصغيرة والمتوسطة من عدم كفاءة التخطيط للإنتاج بسبب قلة التنسيق بين منتجي الزيتون ومصنعي زيت الزيتون قبل مواسم القطف. ويتولى عملية التصنيع عامة أصحاب المعاصر الذين ينتظرون أن يجلب المزارعون غلالهم إلى المعصرة لعصره برسم يقارب 0.13 دولار لكل كيلو غرام من الزيتون الخام المعصور، بغض النظر عن صنف الزيتون أو مردوده أو جودته. ووفقاً لأصحاب المعاصر، يُلبى 30 في المائة من المزارعين في غضون 24 ساعة بعد القطف، و60 في المائة منهم في غضون 48 إلى 72 ساعة، وقد تواجه نسبة 10 في المائة المتبقية تأخيراً أقصاه عشرة أيام. ويُعزى هذا التأخير في التوقيت إلى ضعف التخطيط والتنظيم ويحبط عزيمة المعنيين لأن طول المهلة بين القطف والعصر يزيد من حمضية الزيت المعصور.

ومتابعة معاصر زيت الزيتون وصيانتها ليست في حال أفضل. ففي أواخر التسعينات، دعم الاتحاد الأوروبي برنامجاً طموحاً لتعزيز قطاع زيت الزيتون في قضاء الشوف في جبل لبنان، بالتعاون مع وزارة المهجرين، بهدف تشجيع عودة المهجرين إلى ذلك الإقليم. وقد نُقذ هذا البرنامج بمساعدة فنية من منظمة غير حكومية إيطالية، هي معهد التعاون الجامعي، وأدى إلى تحديث 51 معصرة تقليدية لم تواظب إلا ثلاث منها على برامج الصيانة، وهي الآن تعمل في حال جيدة.

(ج) القدرة البشرية والخبرة الفنية

يعمل المزارعون والعاملون في معاصر زيت الزيتون عموماً بمستوى متواضع من الوعي التثقيفي والفني، نظراً إلى قلة عدد المتخرجين من المدارس والجامعات الفنية العاملين في ذلك القطاع. ووفقاً لنقابة المهنيين اللبنانيين في قطاع الزيتون، يبلغ متوسط عمر مزارع الزيتون 59 عاماً، ويفوق متوسط عمر 63 في المائة من مزارعي الزيتون اليوم 55 عاماً. ولذلك تبدي تلك الفئة العمرية رغبة في الاعتماد على الأساليب التقليدية ونفوراً من التغيير التكنولوجي ورفع المهارات.

وبالرغم من المساعدة الدولية القيمة المقدمة لدعم قطاع زيت الزيتون في الوقت الراهن، تبقى الجهود مشتتة وغير منسقة. وتستقطب معدات الإنتاج معظم تلك المساعدة، بحيث لا يبقى سوى موارد محدودة لبناء القدرات البشرية ونقل المعرفة والدراية الخاصتين بالقطاع. وتكاد لا توجه للعاملين في معاصر زيت الزيتون ولا مزودهم أي دورة من الدورات التدريبية المتخصصة القليلة المقدمة للمزارعين. لذلك يبقى العاملون في المعاصر في معزل عن أساليب التعاون الحديثة بين المزارعين والصناعيين ومزودهم، رغم أهمية هذه الأساليب لتحقيق المكاسب على صعيد الكفاءة. ويركز تجار معاصر زيت الزيتون في لبنان اهتمامهم على استعادة استثماراتهم بواسطة بيع المعدات الجديدة وقطع الغيار. ولذلك لا يبدون الكثير من الاستعداد لتقديم النصح للجهات المعنية المحلية بشأن فرص نقل التكنولوجيا وتحديثها باستغلال القدرة الفنية الموجودة. وينبغي تعزيز خدمات دعم المشاريع التجارية التي يقدمها تجار التجزئة، ولا سيما تلك المرتبطة بصيانة الآلات وفحصها الموسمي وتصلحها.

وتقدم وزارة الزراعة خدمات الإرشاد الزراعي للقطاع، خاصة فيما يتعلق بالوقاية من الأمراض والحد من انتشارها. ويشكل المرض الذي يصيب أوراق الزيتون مثلاً، وهو مرض عين الطاووس (cycloconium oleaginum) مشكلة متفشية في قطاع الزيتون، ويصيب خاصة الأشجار التي تنمو على ارتفاع يقل عن 600 متر وحيث تبلغ نسبة الرطوبة 80 في المائة. ويؤدي انتشار المرض إلى إصابة الأشجار بالضعف ومنع نمو براعم جديدة. ويُعالج المرض باستخدام كلوريد أكسيد النحاس الذي تؤمنه وزارة الزراعة مرتين في السنة.

(د) الروابط بين الشركات

تعمل في لبنان عدة تعاونيات للزيتون وزيت الزيتون. وتمنح هذه التعاونيات القائمة على العضوية فرادى المزارعين وصغار المنتجين إمكانية الحصول على خدمات متنوعة منها معاصر زيت الزيتون، والاختبار وضمانات الجودة، وخدمات الإرشاد الزراعي. غير أن التعاونيات تعمل بمستويات مختلفة من القدرة. فبينما يقدم بعضها خدمات هامة ومساعدة فنية لأعضائها، تحولت تعاونيات أخرى إلى كيانات سياسية، أو باتت يقتصر وجودها على الاسم. وتسعى تعاونيات قليلة جداً إلى تعزيز الروابط أو فرص التعاون بين أفرادها. والقلة الناجحة منها خاضعة لإدارة منظمات غير حكومية ذات أهداف إنمائية محلية وتقدم الخبرة الفنية وتدعم التسويق لمساعدة المنتجين المحليين.

ويشهد القطاع ترتيبات للتعاقد من الباطن والتأجير بين شركات الأغذية الزراعية الكبيرة وصغار المنتجين. فمثلاً، يعمد كبار منتجي زيت الزيتون الذين لديهم أكثر من 100 عامل في شمال البلد إلى تأجير شتلات الزيتون التي يملكونها للمزارعين المحليين، ثم يشترون لاحقاً الزيت الناتج منها. وتشتري الشركة زيت الزيتون من منتجين آخرين، على أساس اختبار الجودة الذي يجري في مقرها. ويسمح ذلك الترتيب للشركات الكبيرة بالتخصص في اختبار الزيت، ومراقبة جودته، وتصنيفه وتعبئته في قوارير وتخزينه وتسويقه، فترك الزراعة للمزارعين المحليين وصغار منتجي زيت الزيتون. ونتيجة لذلك ينشأ تجمع ناجح يتيح للمنتجين الماهرين في مختلف مراحل عملية الإنتاج التركيز على مختلف مجالات خبرتهم، دون التعرض لخطر التنويع

في مجالات جديدة. وهكذا، تُوجّه التحسينات التكنولوجية ونقل التكنولوجيا نحو زيادة الإنتاجية والكفاءة في مراحل معينة من الإنتاج، ووفقاً للحاجات المختلفة. ومع أن الشركة تُجري اختباراً لمنتجاتها في مقرها، ومع أنها قادرة على التصدير إلى الاتحاد الأوروبي، يضطرها نقص مرافق الاختبار المعتمدة في لبنان على إرسال زيتها لاختباره في أوروبا، بهدف الامتثال لشروط تقييم المطابقة في الاتحاد الأوروبي.

2- تحديات يواجهها القطاع

بالرغم من ارتفاع مستويات زيت الزيتون واحتمال زيادة ربحيته نظراً إلى قوة الطلب المحلي والدولي على زيت الزيتون، لا يزال القطاع في لبنان يواجه تحديات مختلفة يفصل بعضها فيما يلي.

(أ) المنافسة الإقليمية والدولية

بالرغم من إمكانية جني الأرباح في القطاع، تتعرض عائدات إنتاج زيت الزيتون في لبنان لمنافسة إقليمية متزايدة. فالتقديرات تشير مثلاً إلى أن الجمهورية العربية السورية تنتج 135 000 طن من زيت الزيتون في السنة، مما يجعلها رابع أكبر منتج في العالم. ويتمتع زيت الزيتون السوري بقدرة تنافسية عالية نتيجة لدعم المنتجات الزراعية وانخفاض تكاليف اليد العاملة. وتنتج الجمهورية العربية السورية زيت الزيتون الخام الممتاز بكلفة 1.92 دولار للكيلوغرام الواحد، أي أقل من متوسط تكاليف الإنتاج في لبنان بنسبة 35 في المائة، ويُصنع زيت الزيتون الخام بكلفة تقارب 1.20 دولار للكيلوغرام الواحد، أي بنسبة 50 في المائة من متوسط كلفة الإنتاج في لبنان. ومنذ التنفيذ الكامل لاتفاق التجارة الحرة بين الجمهورية العربية السورية ولبنان في تشرين الأول/أكتوبر 2004 يعفى زيت الزيتون السوري من الرسوم في لبنان، ويدخل في منافسة مباشرة مع الإنتاج المحلي. وعلاوة على ذلك يواجه المنتجون اللبنانيون الذين يصدرّون إلى الخارج منافسة مع المنتجين الأوروبيين الكبار الذين يستفيدون أيضاً من معونات كبيرة، ولا سيما في إسبانيا واليونان.

(ب) عدم ثبات جودة زيت الزيتون

تتنوع زراعات الزيتون داخل المناطق في لبنان وبينها، وتركز على خمسة أنواع من الزيتون. وهذا التنوع يضيف تعقيداً على عملية إنتاج زيت الزيتون، نظراً إلى صعوبة التمييز بين مختلف أنواع الزيتون ورصدها خلال مراحل القطاف والعصر والتصنيع. ونتيجة لذلك، تسجّل فوارق كثيرة في طعم زيت الزيتون الذي تنتجه تعاونية أو مزرعة معينة وجودته.

ونظراً إلى احتمال التأخر في عصر الزيتون لمدة تتراوح بين يوم وعشرة أيام كثيراً ما تتخلل عملية الإنتاج حالات اكتظاظ تخفّض جودة الزيت. ولم تدرك تعاونيات عديدة الأثر السلبي لذلك التأخير على جودة الزيت، بينما أدركت تعاونيات أخرى ذلك الأثر، إلا أنها لم تعلق أهمية على خسارة الجودة. واتضح من المسوح أن بعض المزارعين يلجأون إلى خلط الزيوت القديمة بكميات من الموسم الجديد بهدف التخفيف من مستويات حمضيتها. والممارسة هذه تزيد من مستويات البيروكسيد في زيت الزيتون الجديد، مما يقصر فترة تخزين المنتج النهائي. ويفضي ذلك إلى تردّد سريع في الزيت الممزوج وفقدان إمكانية زيادة القيمة باكتساب ثقة المستهلك وضمان ثبات الجودة.

وتتأثر جودة زيت الزيتون أيضاً بتخزين الزيت في غالبية الأحيان في حاويات من البلاستيك عقب عصره. ويحفظ بعض الزيت في خزانات حديدية مغلقة، ولا تستخدم إلا أقلية من المنتجين الحاويات الفولاذية

التي لا تتأكل أو الجرار الفخارية التي هي أكثر ملاءمة لتخزين زيت الزيتون. بيد أن أنسب الحاويات لحفظ زيت الزيتون مصنوع من الزجاج.

وفي الأعوام القليلة الماضية، تزايد القلق لوجود عنصر كيميائي في الزيتون، يعرف بمادة ستيغماسينول-دلتا 7. وفي التحليلات الطيفية، يفرض المجلس الدولي لزيت الزيتون حداً أقصى قدره 0.5 في المائة لوجود دلتا-7 في زيت الزيتون. غير أن أنواعاً هجينة جديدة تزرع في الجمهورية العربية السورية ولبنان، تنتج زيتاً يحتوي على أكثر من 0.7 في المائة من مادة دلتا-7. وتحتوي زيوت نباتية أخرى على مقادير أعلى بكثير من دلتا-7 تفوق المقادير الموجودة في زيت الزيتون بعشرين مرة. ويدل هذا على أن الحد الأقصى يستند إلى معايير الجودة المفضلة وليس إلى شواغل فعليّة متعلّقة بسلامة الأغذية. وقد حثّ بعض المنتجين المجلس الدولي لزيت الزيتون على مراجعة المعيار الدولي، بحيث يسمح بوجود مستويات أعلى من مادة دلتا-7. ولا تزال هذه المسألة بدون حل تمثل عائقاً تجارياً يحتمل أن تواجهه صادرات المنطقة إلى أسواق الاتحاد الأوروبي التي تطبق معايير المجلس الدولي لزيت الزيتون، ووسيلة لحماية منتجي زيت الزيتون الأوروبيين من الواردات.

ويعاني القطاع من ضعف في تنظيم وإنفاذ معايير زيت الزيتون وفي نظم التصنيف ونيل الشهادات المتعلقة بالأصناف وحماية الصحة النباتية. ومع أنّ مؤسسة المقاييس والمواصفات في لبنان قد أصدرت معايير تتعلق بجودة زيت الزيتون، تبقى هذه المعايير طوعية. ويؤدي هذا إلى حالة من عدم التمييز بين زيت الزيتون الرفيع الجودة والزيت الذي لا يستوفي المعايير، مما يضعف الحافز المالي لإنتاج منتجات رفيعة الجودة.

(ج) عدم ملاءمة معايير سلامة الأغذية والهياكل الأساسية لتقييم المطابقة

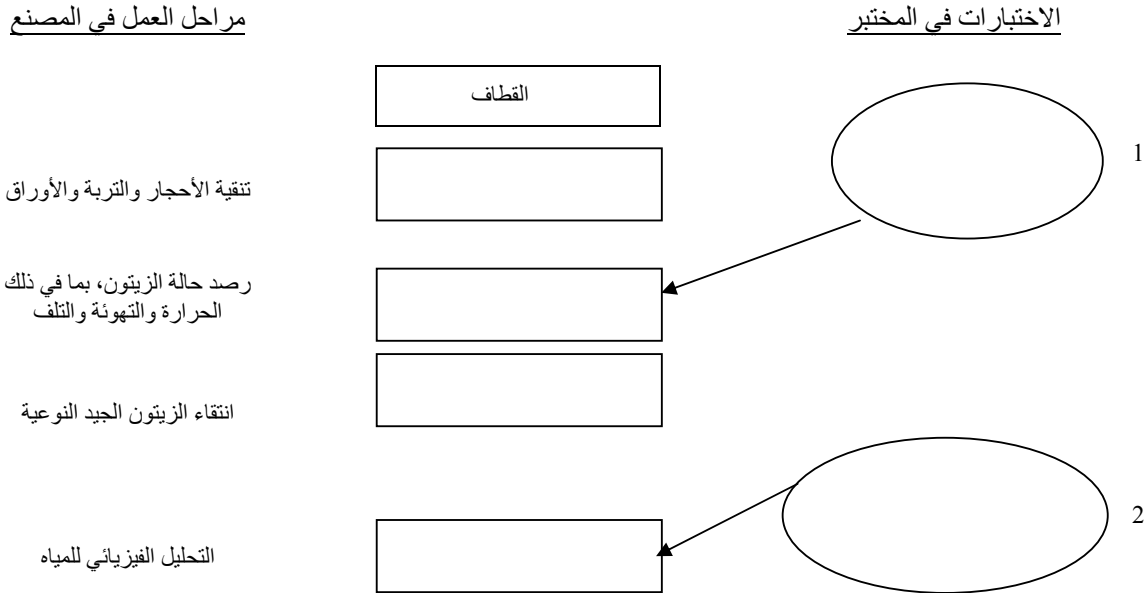
يواجه العديد من المنتجين اللبنانيين في الوقت الراهن صعوبة في الامتثال لأنظمة الصحة وسلامة الأغذية في أسواق الصادرات، وفي استيفاء شروط الجودة. ويضفي تغيّر الأفضليات الغذائية والفوارق الثقافية أبعاداً أخرى على المسألة، ويرى المنتجون أنفسهم مضطرين للاطلاع دوماً على أحدث الديناميات والاحتياجات في السوق حفاظاً على قدرتهم التنافسية. ويتطلب ذلك الحصول على المعلومات المتعلقة بمعايير الأسواق الأجنبية والمحلية، بالإضافة إلى الآليات اللازمة لرصد تلك المعلومات وإدارتها. وقد يشكل هذا الأمر تحدياً بالنسبة إلى صغار المنتجين في القطاعين الزراعي والصناعي الزراعي، لا سيما أولئك الذين لا يملكون إماماً كافياً بالحاسوب.

وقد اعترف قطاع الأغذية الزراعية بأهمية اتخاذ إجراءات لضمان الجودة واعتماد آليات المراقبة للتوغل في الأسواق الأجنبية والحصول على حصة أكبر من السوق المحلية. ولكن قد يكون من الصعب مراقبة الأمراض التي تحملها الأغذية في مواقع التصنيع والوقاية منها إذ لكلّ مرحلة من مراحل العملية الإنتاجية دور في عملية مراقبة الجودة. ويفتقر معظم المنتجين الصغار والمتوسطين إلى مرافق الاختبار الداخلية اللازمة لرصد عملياتهم الإنتاجية بغية التحقق من معايير سلامة الأغذية أو جودتها، وذلك بسبب ضخامة كلفة الاستثمار في رأس المال والموظفين اللازمين لإجراء تلك الاختبارات. كما إن كلفة تركيب المختبرات وتشغيلها وصيانتها مرتفعة. فالشركات الصغيرة والمتوسطة لا تملك الموارد المالية أو البشرية اللازمة لإدارة تلك المرافق، والعديد منها لا تخضع لتفتيش منتظم في الموقع من أجل التأكد من امتثالها لشروط سلامة المنتجات والعمليات. وبالتالي، يبقى المنتجون بمعزل عن المشاكل التي تواجهها عملياتهم الإنتاجية والتي قد تؤثر على جودة سلعهم النهائية أو سلامتها.

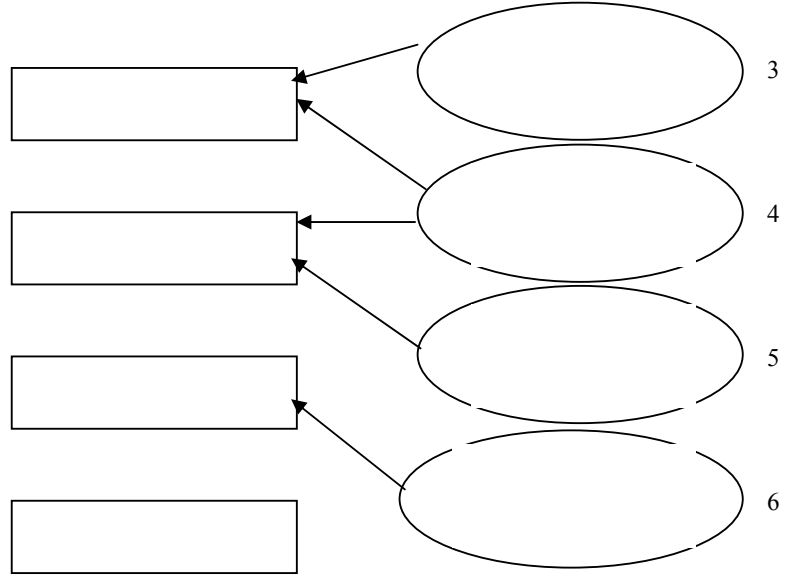
ويطبق نظام تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة على نطاق عالمي لضمان سلامة الأغذية. وتعالج الشركات التي تمثل ذلك النظام المخاطر البيولوجية والكيميائية والمادية المحدقة بسلامة الأغذية والتي قد تبرز خلال تصنيع الأغذية، باستباق المخاطر المحتملة ومنعها، عوضاً عن الاكتفاء بتفتيش عند نهاية الإنتاج⁽²⁹⁾. واعتمدت صناعة الأغذية هذا النهج لضمان ملاءمة الغذاء للاستهلاك البشري. ويتضمن الشكل 7 مخططاً لعملية إنتاج زيت الزيتون، ويبين الاختبارات اللازم إجراؤها عند مختلف مراحل عملية الإنتاج بهدف الامتثال لنظام تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة.

ومع أن تطبيق نظام تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة في جميع مراحل وقطاعات السلسلة الغذائية، لم تُمنح إلا قلة قليلة من الشركات في لبنان شهادات الامتثال لهذا النظام. ولم يلتزم إلا عدد قليل للغاية منها باتباع ممارسات التصنيع الجيدة أو بإدراج مبادئ كودكس العامة المتعلقة بالنظافة الغذائية في العمليات الإنتاجية. ولعل السبب في ذلك قلة الوعي ولو كان متنامياً بين الشركات الصغيرة والمتوسطة بمكونات شتى أنظمة السلامة الغذائية. وبينما يسعى بعض التعاونيات إلى اعتماد المبادئ العامة ومبادئ كودكس في الأعمال الاعتيادية، لا تعتمد أي من معاصر زيت الزيتون في لبنان تلك الممارسات والعمليات في التصنيع. ويحد ذلك من قدرة المعاصر على إنتاج زيت جيد النوعية. وإزاء هذا الوضع، يتطلب تحديث المعاصر تحسين الكفاءة التكنولوجية وبناء القدرات والتدريب بهدف تحسين الخبرة الفنية، انطلاقاً من حقول الزيتون إلى المعاصر وصولاً إلى مرفق تعبئة الزيت في القوارير. ويكتسب اعتماد نظام تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة واتباع ممارسات التصنيع الجيدة أهمية بالغة بالنسبة إلى المزارعين والعاملين في المعاصر الذين يتطلعون إلى إيجاد مصادر جديدة للدخل من الصادرات.

الشكل 7- مخطط تصنيع زيت الزيتون واختباره وتجهيزه حسب نظام تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة



ضبط الحرارة عند أقل من 30
درجة مئوية



تبلغ كلفة اختبار عيّنات زيت الزيتون بانتظام لدى المزارع أو مشغّل المعصرة 765 دولاراً للدفعة الواحدة، وهذه كلفة مرتفعة جداً بالنسبة إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة (انظر الجدول 4). ولذلك يتجنب العديد من المنتجين الاختبار، ولا يعرفون العناصر المكوّنة لنواتجهم. ومن شأن ذلك أن يشكل مخاطر على الصحة والسلامة إذا كان الزيت الذي ينتجونه ملوّثاً، ويحدّ من فرص تحسين نوعية المنتج استناداً إلى المعلومات المستقاة من الاختبارات.

ومن التحديات الهامة التي يواجهها القطاع في لبنان نقص المختبرات المعتمدة والمتخصصة في اختبار منتجات الزيتون وزيت الزيتون. وهذا يزيد كلفة الإنتاج في القطاع ويمثل حاجزاً فنياً أمام الصادرات. وقد شدّد بعض المنتجين على ضرورة الوصول إلى مرافق الاختبار المعتمدة، وتحسين مرافق المختبرات وخدمات الإرشاد وضرورة قربها بهدف مساعدة المنتجين على تحسين نوعية المنتجات وتزويدهم بالدعم الفني اللازم.

الجدول 4- الاختبارات المطلوبة عند تصنيع زيت الزيتون وفقاً لنظام تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة

النوع	الاختبارات في المختبر	سعر الوحدة ^(١) (بالدولار)
1	اختبارات كيميائية للزيتون في مرحلة التخزين مخلفات مبيدات الآفات	60
	المعادن الثقيلة: الرصاص والنحاس والحديد	90
2	اختبارات ميكروبيولوجية للمياه مجموع عدد البكتيريا المعدية	30
3 ^(٢)	أخذ العينات من الحاويات من أجل إخضاعها للاختبارات الميكروبيولوجية	30
	الهرس	30
	الفرز	30
4	اختبارات ميكروبيولوجية للخليط مجموع عدد البكتيريا المعدية	30

30	الخميرة والقوالب	
5	اختبارات كيميائية للمياه النباتية الحمضية	
25	متعدد الفينولات	
30	المنتجات النهائية	6
30	شوائب (الفرز)	
25	التحمّض	
30	مقدار البيروكسيد	
30	مقدار اليود	
60	تركيبية الحمض الدهني	
60	مخلفات مبيدات الآفات	
15	الرطوبة والمواد المتطايرة	
20	دليل الانكسار	
30	رقم التصبين	
20	مركز الثقل	
90	المعادن الصلبة: الرصاص والنحاس والحديد	
765	مجموع كلفة الدفعة الواحدة	

المصدر: تجميع الإسكوا.

ملاحظات: (أ) تجرى الاختبارات مرة واحدة في الشهر على الأقل. وتبلغ الكلفة القصوى لاختبار الدفعة الواحدة 765 دولاراً، والكلفة الدنيا 705 دولاراً.

(ب) أسعار الوحدات هي أسعار الكلفة.

وفي غياب البدائل المحلية، يمكن تحسين إمكانية وصول القطاع إلى خدمة الاختبار، بإنشاء شبكة من مزوّدي الخدمات تضم المؤسسات المعنية، ومنها معهد البحوث الصناعية ومصلحة الأبحاث العلمية الزراعية ومختبر الصحة المركزي في وزارة الصحة العامة. غير أن المقابلات التي أجريت مع الصناعيين أظهرت الصعوبات التي يواجهها القطاع الخاص في الوصول إلى خدمات المؤسسات العامة. وقد أشار البعض إلى تكاليف الاختبار الباهظة في معهد البحوث الصناعية، بينما أشار آخرون إلى النقص المزمن في الكواشف والمواد الكيميائية اللازمة في المعهد، وإلى الفترات الطويلة التي يستغرقها إصدار مختبر الصحة المركزي للوثائق ونتائج الاختبارات. وتقع غالبية تلك المرافق في بيروت أو قربها، مما يزيد من كلفة تقييم المطابقة عند نقل العينات لاختبارها. كما أن القدرة على اعتماد مرافق الاختبار محدودة في لبنان، مما يدعو إلى التساؤل حول موثوقية نتائج الاختبارات. وأضعف هذا الواقع الثقة في قدرة السلطات العامة على توفير الهياكل الأساسية الملائمة لسلامة الأغذية.

ومن صلاحيات المجلس الوطني للبحوث العلمية في لبنان تمويل أنشطة البحوث في مجال الزراعة عامة. غير أن عمله لا يراعي دائماً الاحتياجات الاقتصادية لقطاع الأغذية المحلي، واستثماره محدود في البحث والتطوير.

وفي المقابل، تضم جامعات محلية عدة مختبرات خاصة تؤمن خدمات اختبار معروفة بموثوقيتها. غير أن كلفة تلك الاختبارات كثيراً ما تتعدى الموارد المالية التي يملكها صغار المصنّعين، ولا سيما إن كان يتعيّن إجراء الاختبارات بانتظام ووفقاً لشروط نظام تحليل المخاطر ونقاط المراقبة الحرجة. ويزيد ذلك من التكاليف التشغيلية التي تتكبدها الشركات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة تلك التي تسعى إلى الامتثال للشروط الدولية المطلوبة للنفوذ إلى الأسواق الأجنبية توجيهاً للربح.

وتشكل الظروف الاقتصادية السائدة في البلد أيضاً عوامل تساهم في صعوبة إنشاء نظام شامل لمراقبة سلامة الأغذية ووضع الآليات التنظيمية اللازمة له على صعيد الوطن. وإضافة إلى الجهود المبذولة لضمان سلامة الأغذية، يلاحظ البعض أن إصدار قانون حماية المستهلك في عام 2005 قد يساعد على تخفيف حدة تلك المشاكل.

(د) ارتفاع تكاليف المعاملات، والاحتياجات الإدارية، والتسويق

كثيراً ما يشكو أصحاب معاصر زيت الزيتون من صعوبة الترخيص الصناعي لمعاصر زيت الزيتون وارتفاع تكاليفه. ومن هذه التكاليف الضرائب التي تسدد للحكومة بمفعول رجعي اعتباراً من تاريخ إنشاء المعصرة. مما يحول دون دخول معاصر تقليدية قديمة في نظام التسجيل الصناعي. ونتيجة لذلك، تُحرم تلك المعاصر من المساعدة الفنية والدعم الذي تقدمه وزارة الصناعة لنقل التكنولوجيا بواسطة مختلف المشاريع التي يمولها مانحون أجانب.

وتنص الأنظمة الجديدة المتبعة في الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية والمتعلقة بإمكانية التعقب والتصريح عن الإسم والمنشأ لكل المدخلات التي يحتوي عليها المنتج الغذائي قبل استيراده. وقد يكون الرصد والإبلاغ عملية معقدة بالنسبة إلى منتجي زيت الزيتون، خاصة وأن المزارعين قلما يحتفظون بسجلات عن إنتاجهم، وأن العاملين في المعاصر لا يحرصون دوماً على التأكد من عدم مزج أنواع الزيتون المختلفة والقادمة من مزارع مختلفة في دفعات الإنتاج. كما أن تجميع تلك المعلومات والإبلاغ عنها وتخزينها يتطلب نظاماً لإدارة المعرفة، وهذا أمر قد تيسره تكنولوجيات المعلومات أو ترتيبات الإبلاغ الجماعية.

وتواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة صعوبات في تسويق زيتها خارج القنوات التقليدية، وفي الامتثال للأنظمة الجديدة المتعلقة بسلامة الأغذية والشفافية. ومع أن بعض ترتيبات التعاقد من الباطن بين الشركات الكبيرة والصغيرة قد نشأت وعززت نقل التكنولوجيا في مختلف مراحل سلسلة الإنتاج، يبقى من الصعب على الشركات الصغيرة أن تبيع منتجاتها مباشرة إلى أسواق التجزئة وكبار المستهلكين التجاريين. وقد يُعزى هذا الأمر جزئياً إلى التكاليف المتصلة بالاسم التجاري، ومراقبة الجودة، والتنافس على أساس الكلفة عند التسويق الفردي للمنتجات.

(•) التحديات البيئية

لا تراقب معاصر زيت الزيتون في لبنان مخلفات الزيت في المياه العادمة، ولا تملك هذه المعاصر عموماً نظاماً حديثة لإدارة تدفقات النفايات الصلبة أو تدويرها. ويشكل تصريف المياه العادمة التي تخلفها المعاصر تحدياً رئيسياً، نظراً إلى أن القانون اللبناني يحظر تصريف مخلفات الزيتون المعصور بلا ضوابط بحيث يرتفع مستوى الطلب الكيميائي الحيوي على الأكسجين في المجاري المائية المجاورة للمعاصر. وفي ذلك السياق، سُجّلت حالات استدعت فيها قوى الأمن الداخلي إلى إقفال معاصر زيت الزيتون لأسباب بيئية أو صحية في منتصف موسم العصر. ويصاب أصحاب المعاصر بالإحباط لعدم توفر التكنولوجيات الحديثة لصرف النفايات، مما لا يبقى في متناولهم الكثير من الخيارات فيما يتعلق بالتخلص من النفايات العضوية خلال مواسم العصر.

ومع أن المنظمات غير الحكومية تسعى إلى معالجة تلك المسألة بمساعدة المجتمع الدولي المانح؛ يبقى نقل التكنولوجيات السليمة بيئياً إلى البلدان النامية عملية معقدة. ولذلك يمكن لمزوّد خدمات دعم المشاريع التجارية، ومنهم المنظمات التي لا تتوخى الربح، أن يستعينوا بالمساعدة المقدمة لنقل التكنولوجيا من أجل دعم تنفيذ المبادرات المحلية ورصدها بفعالية وذلك عن طريق الخدمات الاستشارية الدولية والتدريب والدروس المستخلصة من مناطق أخرى.

3- فرص نقل التكنولوجيا والاستثمار في ظل التعاون بين الشركات

يصعب على الشركات الصغيرة والمتوسطة المنتجة لزيت الزيتون بسبب صغر حجمها والتحديات المذكورة آنفاً، أن تتخطى بمفردها المشاكل المتعلقة بقدرة المعاصر على الإنتاج، ومراقبة الجودة، وسلامة الأغذية، والتسويق، وصرف المياه العادمة. ومن شأن دعم تجمّعات المنتجين وتطوير الشبكات بين المنتجين ومزوّد الخدمات في سلسلة القيمة المضافة بأكملها أن يساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة على تخطي تلك التحديات. لذلك يصبح الدعم الفني ونقل التكنولوجيا إلى منتجي زيت الزيتون أكثر فعالية من حيث الكلفة ويطل عدداً أكبر من المنتجين عندما يعزّز المنتجون التعاون بينهم. ومن المزايا التي تتيحها تلك الترتيبات مثلاً:

(أ) يؤدي تعزيز إقامة الشبكات بين مزارعي الزيتون ومعاصر زيت الزيتون إلى تحسين التنسيق والتخطيط في المعاصر؛

(ب) يفضي تحسين التوقيت إلى تقصير الفترة الزمنية بين قطاف الزيتون وعصره، مما يحسّن نوعيّة زيت الزيتون وينظّم تدفق العمل في المعاصر، ويتيح استعمال الطاقة الموجودة على نحو أفضل، ويحقق عائدات أكبر على الاستثمار في المعاصر ومرافق تعبئة الزيت في قوارير؛

(ج) ينبغي تحسين الاستثمار الرأسمالي في المعاصر الجديدة، من خلال نقل المعرفة والدراية اللازمتين لصيانة الآلات والمعدات الجديدة. ويمكن تحسين الإدارة والعمليات من خلال التدريب الموجّه إلى أصحاب المعاصر ومشغليها في المنطقة، كما يمكن من خلال تقديم خدمات الصيانة إلى معاصر أخرى إيجاد خط ثانوي للأعمال يمكن أن ينتهجه مشغلو المعاصر، أو خلق جيل جديد من مزوّد الخدمات للمشاريع التجارية؛

(د) توفر تعاونيات زيت الزيتون الآلات اللازمة لتحسين التكامل بين خطوط إنتاج مختلف المزارعين ومنتجي زيت الزيتون، مما يخفض كلفة الاختبار ومراقبة الجودة التي يتكبّدها المنتجين الأفراد⁽³⁰⁾؛

(•) تعمل تعاونيات زيت الزيتون كغرف مقاصة لتصنيف أنواع الزيتون المتشابهة الواردة من مختلف المنتجين وتجميعها، وتيسّر لاحقاً اتخاذ المنتجين الترتيبات اللازمة لعصر الزيتون جماعياً⁽³¹⁾. وتلك الترتيبات الجماعية المتعلقة بالعصر والاختبار تيسّر الامتثال لمتطلبات التعقب في أسواق التصدير في الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي؛

(30)

(31)

(و) يبقى بإمكان تجمعات منتجي الزيتون وزيت الزيتون الذين يسعون إلى العمل فرادى أن يستفيدوا من العمل الجماعي بالتقدم إلى مرافق الاختبار بطلب خدماتها كمجموعة. ومع تزايد الطلب للحصول على خدمات الاختبار، يرجح أن تبحث الشركات الخاصة والخبراء الفنيون عن مجالات يمكن فيها إجراء استثمارات في تكنولوجيات الاختبار والخدمات المرتبطة بها لضمان سلامة الأغذية ومراقبة الجودة، مما يتيح تخفيض كلفة الاختبار⁽³²⁾؛

(ز) يمكن أن تطلب شبكة معينة من منتجي زيت الزيتون العاملين في التجمّع أو المنطقة الواحدة موافقة الحكومة على الحق في اتخاذ علامة جغرافية لزيت الزيتون في منطقتها للتفريق بين منتجات المنطقة والمنتجات المحلية والدولية الأخرى⁽³³⁾. ولعل ضمان هذا الحق في العلامة الجغرافية يتيح فرص التسويق للمنتجين الكبار والصغار، ولا سيما في المناطق المعروفة بنوعية منتجاتها. ويتطلب اتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان هذا الحق تنسيق الجهود بين المنتجين في المنطقة نفسها، وبالتالي إقامة الشبكات والتعاون بهدف اتخاذ علامة مشتركة؛

(ح) يمكن مواجهة التحديات البيئية المرتبطة بإنتاج زيت الزيتون باتخاذ إجراءات جماعية وباستخدام التكنولوجيات على نحو ملائم. ويمكن معالجة مخلفات الزيتون وصرفها بطريقة تتيح إنتاج أسمدة عضوية عالية الجودة للقطاع الزراعي. ومع أن المعصرة الواحدة قد لا تملك بالضرورة وفورات الحجم اللازمة لضمان جني الفوائد من معالجة المخلفات النفايات وتسويقها، نظراً لما يتطلبه ذلك من استثمار في التكنولوجيا وإدارة ملائمة، يمكن أن تؤدي معالجة النفايات إلى نشوء صناعة ثانوية في القطاع تثبت ربحيتها مع ازدياد طلب المستهلكين على المنتجات الزراعية العضوية؛

(ط) يمكن أن يؤدي تحسين إقامة الشبكات وتبادل المعلومات بين المنتجين ومؤسسات البحث إلى زيادة الوعي بالأمراض ومسببات الأمراض الجديدة التي يواجهها القطاع. ويستحسن أيضاً التعاون في مشاريع البحث المشترك بين مؤسسات البحث الوطنية⁽³⁴⁾. ويستحسن أيضاً إنشاء شبكة لتبادل المعلومات المتعلقة بتلك المشاكل وإنشاء قاعدة لتجميع البيانات ورصدها بهدف دعم البحث والتطوير في مجال إنتاج الزيتون على نحو يعود بالفائدة على القطاع برمته.

ومن الأهداف الرئيسية لنقابة المهنيين اللبنانيين في قطاع الزيتون تطوير معايير سلامة الأغذية والهياكل الأساسية لمنح شهادات المطابقة ووضع سياسات الاعتماد. ويندرج تنفيذ تلك الأهداف في إطار أهداف السياسة العامة الوطنية الرامية إلى تنفيذ قانون إطاري لسلامة الأغذية. ويدعم القانون الأهداف

(32)

(33)

(34)

المعتمدة للسياسة العامة لتقديم التدريب في مجال سلامة الأغذية. وقد اتفقت النقابة ووزارة التربية والتعليم العالي على ضرورة إنشاء مدرسة للتعليم المهني والتدريب في مجال الصناعات الغذائية. ويمكن أن تطلب المجتمعات المحلية الزراعية من الحكومة والمؤسسات المالية أن تستثمر في المرافق التربوية المتخصصة في قطاع الأغذية، مما يعزّز فرص نقل التكنولوجيا إلى الصناعة الغذائية الزراعية ويوسع آفاقها.

باء- قطاع العسل في جنوب لبنان

تتناول دراسة الحالة هذه تجمّعاً للنحالين في جنوب لبنان، يستفيدون من مشروع للمساعدة الفنية، عنوانه "توليد فرص العمل ودرّ الدخل من خلال تطوير الصناعات الزراعية الصغرى والصغيرة في جنوب لبنان" تنفذه الإسكوا بدعم مالي من منظمة العمل الدولية. ويسعى هذا المشروع، المنسق بالتشاور مع الحكومة اللبنانية، ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية وكيانات أخرى تابعة للأمم المتحدة، إلى زيادة إنتاجية الصناعات الزراعية وقدرتها التنافسية في الأراضي التي كانت محتلة في جنوب لبنان.

وفي المرحلة الأولى من المشروع جرى إعداد تقييم للاحتياجات بهدف تحديد القطاعات وتجمّعات القرى التي يمكن أن تستفيد من المساعدة الفنية. وقد أُجري التقييم بناء على سلسلة من المشاورات مع منتجين محليين ومؤسسات عامة وخاصة وخبراء. وأجري مسح للمزارعين المحليين ومالكي المشاريع الصناعية الزراعية ومزودي خدمات الدعم للمشاريع التجارية بمساعدة من جمعية التنمية الريفية. وأفضى ذلك إلى وضع خريطة بالموارد المحلية، والقدرات والاحتياجات البشرية والفنية. وأجري تقييم تمهيدي يستند إلى مجموعة من المعايير المتفق عليها بين الوكالات الشريكة حدد على أساسه العسل والأعشاب قطاعين يحتمل أن يستفيدا من المساعدة. وأعدت دراستا جدوى لاحقاً عن إمكانيات تطوير إنتاج العسل و/أو الصعتر (المعروف بالزعر بالعامية) في جنوب لبنان⁽³⁵⁾.

واستناداً إلى تلك التقييمات والمشاورات بين الشركاء المنفذين، ركزت المرحلة الثانية من المشروع على تطوير قطاع العسل في تجمع للقرى في قضاء بنت جبيل في جنوب لبنان. وبما أن التنسيق بين قطاعي العسل والصعتر يمكن أن يؤدي إلى زيادة الإنتاجية وتحسين فرص توليد الدخل في قطاع العسل، تبذل في إطار المشروع جهود تكميلية بهدف تحسين زراعة الصعتر. وتحقق تلك الزراعة أيضاً فوائد ثانوية هي مكافحة تردي التربة وتحسين فرص عمل المرأة. وتستند دراسة الحالة المتعلقة بالعسل إلى تقييمات المشروع والنتائج التي حققها تجمّع للنحالين كان جزءاً من مشروع ريادي.

1- خصائص القطاع في جنوب لبنان

أعلنت اللجنة العليا للإغاثة في لبنان في عام 1999 أن منطقة جنوب لبنان التي كانت واقعة تحت الاحتلال هي أشد مناطق البلد حرماناً من الناحية الاجتماعية والاقتصادية. ومنذ ذلك الحين، لا تزال فرص العمل وتوليد الدخل محدودة. ولا تزال الزراعة القطاع المهيمن في المنطقة، إذ تستخدم زهاء نصف السكان العاملين، بينما تظل العمالة في الصناعات الزراعية ذات القيمة المضافة محدودة لا تمثل سوى خمس الأيدي العاملة في مجال التصنيع. ولذلك تسعى الإدارات المحلية والمقيمون في جنوب لبنان إلى الاستفادة من التكامل الطبيعي بين الزراعة وصناعات الأغذية الزراعية بتطوير تجمّعات تصنيع الأغذية الزراعية في جنوب لبنان.

ويمارس معظم العاملين في المنطقة عملاً حرفياً أو زراعياً. ومن الشائع أن ينخرط العاملون في عدّة قطاعات اقتصادية، لا تقدّم الزراعة منها إلا جزءاً من دخل الأسرة. ويلاحظ تقصير في الإبلاغ عن مساهمة المرأة في القوى العاملة الزراعية، لأن الزراعة في جنوب لبنان تمارس ضمن مشاريع عائلية في غالبية الأحيان، حيث يشكل عمل المرأة ترتيباً غير نظامي. إلا أن الإمكانيات متاحة لبناء روابط تصل الإنتاج الزراعي بقطاع تصنيع الأغذية الزراعية ذي القيمة المضافة فضلاً عن الخدمات ذات الصلة، ومنها الاختبار والتعليب والطباعة ووضع العلامات التجارية، من أجل تعزيز القدرة التنافسية للقطاع.

(أ) المشاريع العائلية

إنتاج العسل أو تربية النحل هو نشاط اقتصادي واسع الانتشار في لبنان. ولا توجد تجمّعات قوية للعاملين في هذا المجال، ومعظم النحالين اللبنانيين ليسوا متخصصين في إنتاج العسل، وتربية النحل هي بمثابة عمل ثانوي. ويمارس عدد كبير من النحالين عملاً رئيسياً في الزراعة أو التدريس أو التجارة أو الوظيفة الحكومية. وتربية النحل بالنسبة إلى المزارعين، هي نشاط عائلي تقليدي يُمارس لتلبية احتياجات الأسرة من العسل ولتوليد دخل إضافية للأسرة من بيع الفائض الإنتاج في السوق المحلية.

(ب) تكنولوجيات وأساليب الإنتاج والتجهيز

مع أنّ تربية النحل لا تقوم على كثافة رأس المال، فهي عملية تتطلب معرفة فنية بإدارة خلايا النحل لرفع مستويات الإنتاج. ويتراوح معدّل الإنتاج السنوي للعسل بين 5 كيلوغرامات و20 كيلوغراماً للخلية الواحدة. إلا أن مستويات الإنتاج التي يفيد بها النحالون اللبنانيون لا تتعدى الحد الأدنى. وبينما يقطف النحالون في الجنوب العسل مرتين في العام تبقى إمكانية زيادة إنتاجية النحل أكثر بكثير نظراً إلى تنوع النباتات البرية التي تنمو على ارتفاعات مختلفة طوال السنة في لبنان. وهكذا، وفي حين ينتج معظم النحالين في لبنان النحل مرتين في السنة، من الممكن استخراج العسل في لبنان أربع مرات في السنة إذا توفّر ما يلزم من تخطيط وتدريب ونقل للدراسة الفنية.

ومعظم النحالين في لبنان لا يربون الملكات ذات الإنتاجية المرتفعة، لأنّ السلالات المحلية مختلطة وليست بالضرورة مرتفعة الجودة. فالملكات الرفيعة النوعية تستورد، ولا سيما من أستراليا وإيطاليا. ومع أن دمج الملكات الأجنبية في خلايا النحل المحلية عملية حساسة، قد تكون مجدية جداً إذا أحسنت إدارتها. ويواجه النحالون المحليون بعض الصعوبات في عملية الدمج هذه، مما يحدّ من قدرتهم على رفع عدد الخلايا وزيادة الإنتاج.

وينطوي تجهيز العسل عموماً على استخراجه وتصفيته واختباره وتعبئته. وتجري عملية تجهيز العسل في جنوب لبنان يدوياً بدءاً من مرحلة استخراجه من الخلية وانتهاءً بتعبئته في القارورة. غير أنّ هذه العملية يمكن أن تتحسن كثيراً باستخدام الآلات. فتصفيه العسل المستخرج من الخلية بتكراره قبل وضعه في القوارير يمكن أن يؤدي إلى إزالة التلوث من المنتج النهائي والتخفيف من خطر تركزه، وبالتالي تحسين جودته. إلا أنّ النحالين يصفون العسل مرة واحدة فقط، ويقومون بذلك أحياناً في الهواء الطلق، مباشرة بعد استخراجه من الخلية. والوعي غير كاف بالممارسات الأساسية المتعلقة بالنظافة العامة وتطبيقها محدود، ونادراً ما يخضع العسل لعملية الاختبار.

وفي جنوب لبنان ثلاثة مراكز يمكنها تقديم خدمات لمنتجي العسل، وهي تحتوي على المعدات والخدمات الضرورية لاستخراج العسل وتصفيته ووضعه في قوارير. وتقارب كلفة الحصول على تلك الخدمات دولاراً للكيلوغرام من العسل. ومع أن هذه الكلفة معقولة، لم يستفد من تلك المراكز إلا عدد قليل جداً من المزارعين الذين يفضلون الأساليب التقليدية والعمل العائلي. ومع أن تحسين الامتثال لبعض شروط جودة الأغذية وسلامتها ممكن بتجهيز العسل في هذه المرافق، إلا أن أيّاً منها لم ينل شهادة تخوّله تقديم تلك الخدمات⁽³⁶⁾.

(ج) الاختبار ومعايير الجودة

يبدو في الوقت الراهن أن كبار منتجي العسل فقط يُجرون اختبارات منتظمة لمنتجاتهم. وقد أشار بعض هؤلاء المنتجين الكبار في جنوب لبنان إلى أنهم يجرون بعض اختبارات الجودة بأنفسهم، بينما يستطيع آخرون الوصول إلى مرافق الاختبار في المدارس المهنية الزراعية. ومن اختبارات الجودة الأساسية التي ينبغي إجراؤها لاستيفاء المعايير الدولية، اختبارات محتوى الرطوبة، والنفاذية الكهربائية، والحمضية، ومحتوى مادة hydroxymethylfurfural، ومستويات السكر. ومع أن معظم هذه التحليلات يُجرى كيميائياً، فيمكن أن تُجرى بعض الاختبارات المعقولة الكلفة في مواقع الإنتاج، لتكون بالتالي جزءاً من الإمدادات المقدّمة لكبار ولصغار مربّي النحل.

غير أن الالتزام بمراقبة جودة منتجات النحل واختبارها ليس بالأمر البديهي. فبعض النحالين ليسوا على ثقة تامة بأن نتائج اختبارات الجودة تبقى سرية، ويخشون أن يستخدم منتجون آخرون تلك النتائج سلاحاً لمنافستهم وذلك لأن المبيعات المحلية غالباً ما تتأثر بكلام الناس عن المنتجات وسُمعة منتجها. ومن الضروري بناء الثقة بين المنتجين والمؤسسات المحلية بهدف تحسين تقييم المطابقة في هذا المجال. ويمكن تخطي تلك المشكلة باتخاذ تدابير إقامة الشبكات وبناء الثقة بين المنتجين ومزودي الخدمات المحليين.

وليس من الواضح ما إذا كان المنتجون المحليون يفرّقون بين اختبار الجودة واختبار الملوثات الميكروبيولوجية، وهما اختباران يتطلّبان فحوصاً ومعدات للاختبار مختلفة للغاية. ومع أن العسل يتمتع بمزية تتمثل بإمكانية التخزين لفترة طويلة ومقاومته لمعظم البكتيريا، يبقى اختبار سلامة الأغذية عنصراً أساسياً في عملية الإنتاج، درج المنتجون المحليون على تجاهله.

(د) الطلب على العسل وتسويقه

تعاني تجارة العسل في لبنان من عجز كبير. ويستورد لبنان عادة، كمية تفوق الإنتاج المحلي من العسل بـ 20 إلى 40 مرة (انظر الجدول 5). وتشير البيانات أيضاً إلى اتجاه متقلب، وإن كان متصاعداً، في سعر صادرات العسل في السنوات الأخيرة. كما إن مستويات الصادرات تتأثر بالتقلبات التي يشهدها الإنتاج والطلب المحليان.

الجدول 5- تجارة العسل في لبنان، 1997-2002

السنة	الواردات	الصادرات	سعر الصادرات
-------	----------	----------	--------------

(بالدولار للكيلوغرام الواحد)	القيمة (بملايين الليرات اللبنانية)	الكمية (بالأطنان)	القيمة (بملايين الليرات اللبنانية)	الكمية (بالأطنان)	
2,2	39	12	2 183	415	1997
3,9	71	12	1 958	361	1998
5,0	52	7	1 892	393	1999
4,7	14	2	806	138	2000
5,3	104	13	737	141	2001
9,0	54	4	717	119	2002

المصدر: وزارة الزراعة في لبنان، مسح الزراعة (2004).

ويمكن بيع العسل الجيد النوعية بسعر يتراوح بين 15 و20 دولاراً للكيلوغرام الواحد، ويمكن أن يولد هذا العسل ربحاً كبيراً على السوق المحلية. وتنتج من تصدير العسل فرص لتوليد الدخل، بالرغم من احتدام المنافسة من تركيا والصين ومصر. وتتوفر الإمكانيات لسد الثغرة التي حدثت في السوق في أعقاب تدمير خلايا نحل العسل في أمريكا الشمالية في عام 2004⁽³⁷⁾. ويعترف المستهلكون بجودة العسل اللبناني وقيمه الغذائية، وخاصة المنتج في جنوب لبنان. ولذلك، يمكن أن يؤدي تطوير إنتاج العسل وتنويعه إلى زيادة المبيعات وفرص توليد الدخل.

ويُباع العسل الذي ينتج في جنوب لبنان عادة بواسطة شبكات غير نظامية من الأقارب والأصدقاء، من دون وضع العلامات التجارية عليه. ويثق المستهلكون بالمنتجين أو الذين يوصي بهم المعارف، فتتوسع تلك الشبكة بفضل كلام الناس عن المنتجين. ويضع قلة من كبار المنتجين علامة تجارية على منتجهم، تشمل تسميات المنشأ، والوزن، وتاريخ الإنتاج ومعلومات أخرى. ويبيع هؤلاء المنتجون عسلهم للمتاجر الكبرى في مختلف أنحاء البلد، ويتمكن بعضهم من تصديره. ومع أن المنتجين لا يتذمرون عموماً من قيود الطلب، فهم يبحثون عن المساعدة للنفاد إلى أسواق أكبر.

2- التحديات التي يواجهها إنتاج العسل

(أ) التأكد من صحة خلايا النحل

تشكل صحة الخلية شاغلاً أساسياً للنحالين، لأن النحل يتعرّض للآفات ومسببات الأمراض. وبالرغم من توفر الأدوية لمكافحة الأمراض، يمكن أن تؤثر مخلفات هذه الأدوية على جودة العسل ما لم يُحسن استخدامها. ففي أواخر الثمانينات مثلاً، شنّ لبنان حملة لمكافحة طفيل الفاروا، خفضت عدد النحل المحلي في الخلايا بنسبة كبيرة. وتستعيد تلك الخلايا عافيتها ببطء نتيجة لتحسين أساليب التربية والإدارة.

(ب) الظروف البيئية

يتأثر إنتاج العسل بسوء الأحوال الجوية. ويقوم عدد من النحالين في جنوب لبنان بنقل خلايا النحل التي يملكونها من المناطق الداخلية إلى المناطق الساحلية المنخفضة في الشتاء. أما الذين لا يتمكنون من إيجاد مواقع بديلة لخلايا النحل خلال الفصول الباردة، فيطعمون النحل السكر، مما يؤثر سلباً على نقاوة العسل وجودته في موسم القطاف المقبل. ويضعف شح المطر خلال الفترات الجافة في السنة نمو وتنوع

النباتات البرية المتاحة للحفاظ على خلايا النحل. ويمكن تحقيق تحسين كبير في إنتاجية الخلايا بإدخال تحسينات بسيطة على الإنتاج والإدارة، ووضع الخلايا في مناطق غنية بالنباتات البرية في مختلف الفصول⁽³⁸⁾.

وعديدة هي العوامل البيئية التي تخرج عن سيطرة النحالين، ومنها مثلاً الاستخدام العشوائي لمبيدات الآفات في الزراعة الذي يترك أثراً بالغاً على رفاه خلايا النحل التي تمتص رحيق المحاصيل وأشجار الفواكه المرشوشة. ومن المؤسف أنّ مبيدات الآفات تستخدم في مختلف أنحاء لبنان، وأن النحل يفرز بسببها مخلفات كيميائية مع العسل. لذلك، تزداد الحاجة إلى إجراء اختبار كيميائي للعسل المُستخرج بغية كفالة سلامته الغذائية.

(ج) التسويق

لا يثق المستهلكون اللبنانيون عادة بالمُنتج المعروض على الرف في المتجر، حتى وإن كان يحمل علامة تجارية، وهذا يشكل تحدياً للتسويق في السوق المحلية. فهؤلاء المستهلكون يفضلون تأمين العسل والصعتر وسائر المنتجات التقليدية بواسطة شبكات غير نظامية، بناءً على آراء الآخرين فيها وعلى سمعتها. والمستهلك اللبناني هو مستهلك انتقائي فيما يتعلق بنقاوة العسل وطعمه وخصائصه الشافية⁽³⁹⁾. ولذلك، تحتاج الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى الكثير من الوقت والجهد لتوسيع قاعدة زبائنها، لا سيما وأن معظم المبيعات تجري على أساس فردي وبكميات قليلة في أوقات متفرقة. ويمكن تحسين جهود التسويق بزيادة الوعي في أوساط المستهلكين اللبنانيين بخصائص العسل الرفيع الجودة.

ويفتقر إنتاج العسل في جنوب لبنان إلى إمكانية التعبئة في مستوعبات جذابة ولافتة. ويتبع منتج العسل في مناطق أخرى من البلد استراتيجيات تسويق وتعليب متقدمة قد تشكل مصدراً لدروس وممارسات فضلى يمكن تكيفها في الجنوب. وبإدخال التحسينات على عملية وضع العلامات التجارية على المنتجات وتعليبها، يمكن تحسين ربحية إنتاج العسل وإمكانية تسويقه.

(د) الموارد البشرية

لا تزال الفرص التعليمية اللازمة لبناء قدرات القوى العاملة المحلية محدودة. وقد أيدت الحكومة اللبنانية مؤخراً إنشاء مركزين للتدريب وتعزيزهما في مجالات الإدارة الزراعية، وتجهيز الأغذية واختبارها في بلدي بنت جبيل ومرجعيون في جنوب لبنان. إلا أن هذين المركزين لا يقدمان تدريباً متخصصاً للنحالين. ولذلك تبقى فرص تعزيز المهارات محدودة في هذا القطاع.

3- فرص التنمية

يتيح العسل فرصاً هامة للتنمية في جنوب لبنان استناداً إلى تجربة الإنتاج المحلي، وتوفير المدخلات والهياكل الأساسية، وطلب المستهلكين، وكثرة فرص توليد الدخل. ويتمتع جنوب لبنان بإمكانيات كبيرة لم تستغل بعد لإنتاج نوعين من العسل هما: (أ) عسل الأزهار الذي يُنتجه نحل العسل من رحيق براعم الأزهار؛

(38)

(39)

(ب) عسل المغثور الذي ينتج من الإفرازات التي تنقلها الحشرات إلى سطح النباتات. ويشكل العسل الناتج من براعم زهر الصعتر مثالا عن النوع الأول، بينما يستخلص النوع الثاني من العسل على أشجار البلوط والصنوبر التي تنمو في غابات لبنان.

ويتطلب تنظيم نقل الخلايا في مختلف الفصول تطوير قنوات الاتصال وأيضاً، إن أمكن، إنشاء شبكة بين النحالين والمزارعين في مختلف المناطق التي قد تصلح لنقل خلايا النحل وفقاً للظروف الزراعية المحلية.

وعلاوة على ذلك، يمكن تحسين أساليب التجهيز بسهولة، بتقديم تدريب أساسي في مجالي الصرف الصحي والنظافة، وهما أسلوبان منخفضا الكلفة لتحسين جودة المنتج النهائي. إلا أن هناك فرصاً كبيرة للاستثمار في الهياكل الأساسية لجودة الأغذية وسلامتها، لا سيما في الآلات ونظم الإدارة التي يمكن أن تكفل حسن تصفية العسل ومنتجاته الفرعية واختبارها ومراقبة جودتها.

وينبغي اختبار معايير الجودة وأساليب التحليل حسب المعايير الدولية، وخاصة تلك التي وضعتها اللجنة الدولية للعسل والمدونة العالمية للأغذية. وينبغي التحقق من وجود مكونات العسل الملائمة أو غيابها، وذلك باختبار الدفعات على نحو منتظم، مما يحافظ على معايير الجودة في مختلف مواسم القطاف. ويمكن أيضاً تنظيم الوصول إلى المختبرات لإجراء التحاليل الكيميائية في مختبرات التحليل الواقعة في بيروت أو في مناطق أخرى، على أساس جماعي، بحيث يأخذ الفنيون عينات العسل من عدد كبير من المنتجين في الوقت نفسه، ثم يبلغون عن النتائج على أساس سري وفردى. وذلك يمكن أن يزود النحالين المحليين بتهج اختبار يسهل عليهم التحكم بها في محيطهم وتكون أقل كلفة.

وتتوفر إمكانات لتنويع منتجات العسل عامودياً وأفقياً، إذ يمكن إنتاج العسل بنكهات وروائح مختلفة. ومن المنتجات الثانوية للخلايا شمع النحل والهلام الملكي، اللذان يمكن تجميعهما بعد الاستثمار في التكنولوجيات الأساسية. وتشمل المنتجات ذات القيمة المضافة المشتقة من العسل الشموع ومساحيق التجميل والحلوى السكرية. غير أن من تحسين نوعية العسل الصافي وتعليبه وتسويقه قد يكون الخيار الأكثر ربحية للشركات الصغيرة والمتوسطة في الأجل القصير، ريثما تحصل على المزيد من الموارد المالية وفرص الاستثمار.

وبالإضافة إلى الفوائد الاقتصادية المباشرة التي تجنى من تسويق العسل، تحقق تربية النحل أيضاً عدداً من الفوائد العرضية، من أهمها تحسين الاستدامة البيئية في المنطقة. وفي ذلك السياق، يمكن أن يساعد النحل على تلقيح الأزهار وأشجار الفاكهة، وأن يساهم في نمو الأنواع المحلية من النباتات البرية، بما فيها أنواع المحاصيل ذات الفائدة اقتصادياً، بطريقة مستدامة بيئياً تحافظ على التنوع البيولوجي في المنطقة. وبإمكان المزارعين أيضاً طلب المساعدة من النحالين لتعزيز إمكانات محاصيلهم، وبإمكان النحالين أن يتعاونوا مع المزارعين لتحديد المواقع المثلى لوضع الخلايا.

ووضع خلايا النحل في المناطق الأقل اعتماداً على مبيدات الآفات هو من الاعتبارات الهامة في سياق سلامة الأغذية. فالصعتر هو نبات معمر لا يحتاج إلى غزارة في المياه ولا يتطلب استخدام مبيدات كيميائية للآفات أو الأعشاب. وهو محصول سليم بيئياً يمكن أن يزيد إنتاجية النحل، الذي يمتص رحيق زهر الصعتر قبل أن يحصد المزارعون الأغراس. ويتيح هذا التناسق خياراً لا يتطلب الكثير من التكنولوجيا لتعزيز إنتاجية النحل، وهو خيار ينطوي على درس هام لنقل التكنولوجيا، إذ يمكن جني الفوائد من المعرفة والدراسة المحليتين فيما يتعلق بأنواع النباتات الأصلية. وعضواً عن السعي وراء استثمارات تقوم على كثافة رأس

المال لتحسين الإنتاجية، يمكن أن توفر الاستثمارات الصغيرة التكنولوجيات الملائمة المستندة إلى قاعدة المعرفة المحلية الموجودة الموارد اللازمة لتعزيز الإنتاجية والقدرة التنافسية في القطاعات الزراعية.

4- تعزيز نقل التكنولوجيا إلى تجمّع للعسل: الدروس المستفادة من القيام بمشروع ريادي في قضاء بنت جبيل

في إطار المشروع المذكور آنفاً والذي تدعمه مالياً منظمة العمل الدولية، حدّدت الإسكوا 12 نحالاً في تجمّع للقرى في قضاء بنت جبيل. وقد أبدى النحالون رغبة في العمل معاً لإنشاء مشروع ريادي لإنتاج العسل وبيعها جماعياً. وضمت المبادرة زهاء 150 خلية نحل، وأمكن اتخاذها بفضل المساهمات العينية التي قدمها نحالون محليون، والتمثلة في الخلايا من مشاريعهم الخاصة بهم، إضافة إلى التزامهم بالمساهمة على نحو مشترك في إدارة الخلايا المشتركة.

وطُعمت الخلايا بملكات للنحل وأنواع من نحل الأليف المستورد من الخارج لتحسين سلالة الخلايا وإنتاجيتها. وساهم أعضاء التجمّع كذلك في توفير الأراضي والأماكن اللازمة لهذا المشروع. وقدمت الإسكوا الدعم بالتنسيق والمساعدة الفنية من خلال توظيف خبير في تطوير التجمّعات، تشمل مهامه ما يلي: (أ) نقل المعرفة والدراسة الفئيتين المتعلقةتين بتربية النحل إلى أصحاب المصلحة المحليين؛ (ب) الإشراف على إدارة المشروع الريادي وعلى عملياته؛ (ج) تيسير الاتصال والتنسيق بين أعضاء المجموعة فيما يتعلق بأدوار كل منهم ومسؤولياته. وتلقى 20 نحالاً في المنطقة التدريب، واستفادوا من المبادرة الريادية بوصفها مشروعاً إرشادياً، مع أنهم لم يشاركوا في المشروع مباشرة.

وأيدّ النحالون في بنت جبيل المبادرة التي مكنتهم من الاستفادة من زيادة فرص التعلّم ومن التجارب المتاحة لدى النظراء المحليين. وأتاحت المبادرة لهم الاستفادة من التدريب والمساعدة الفنية اللذين قدمهما مسؤول تطوير التجمّعات حسب الاحتياجات الفردية بشأن السبل الآيلة إلى تحسين إنتاجية النحل وتخفيض تكاليف الإنتاج بواسطة العمل المشترك. واستفاد أعضاء التجمّع من المسؤولية والمساءلة المشتركين، مما عزّز درجة الاحتراف في العمليات التجارية وساعد على تحقيق وفورات الحجم من جرّاء اتخاذ ترتيبات مشتركة للإنتاج والمعالجة والتجهيز والاختبار والتسويق. كما حظي النحالون في المشروع الريادي بإمكانية تعزيز عملياتهم الفردية والجماعية، بالمساهمة في خلق تكوين خلايا جديدة من ملكات النحل التي تتكاثر خلال فترة هذا المشروع.

(أ) المساعدة الفنية لتيسير نقل التكنولوجيا

مع أن المشروع الريادي ضمّ نحالين محترفين وآخرين مبتدئين، أفاد تقييم المشروع بالحاجة إلى مجموعة متنوعة من خدمات الدعم الفني. وقد نُظمت لتلك الغاية دورات تدريبية أسبوعية نظرية وفنية وعملية لفترة ستة أشهر. واستعرضت خلال الدورات المبادئ الأساسية لتربية النحل وقدم تدريب تدريجي في الأساليب المتطورة المعتمدة لتطعيم الخلايا بملكات نحل جديدة. كما قدّم تدريب يتعلّق في النواحي المالية لإدارة الأعمال والتسويق. وإضافة إلى ذلك، نظّم يوم كامل لتقديم المساعدة الفنية مرة أو مرتين في الأسبوع بهدف إرشاد المستفيدين من المشروع خلال العمل اللازم للاعتناء بخلايا النحل التي تخضع للإدارة الجماعية. وبفضل عقد الدورات التدريبية والاضطلاع بأنشطة العمل الميداني على نحو منظم ومُسق، تم بناء الثقة بين موظفي المشروع والمستفيدين المحليين منه، وبين أعضاء المشروع الريادي، مما عزّز التزامهم بنجاح المشروع، ورغبتهم في الاضطلاع بالمسؤوليات المنبثقة منه، واستعدادهم للتوصّل إلى توافق للأراء بشأن القضايا المتعلقة بإدارة المبادرة الريادية وعملياتها.

وشملت المبادرة الريادية أيضاً مشروعاً إرشادياً محلياً عن العناية الصحيحة بخلايا النحل، وقد استخدم هذا المشروع لدعم تدريب نحالين آخرين في المنطقة لم يكونوا جزءاً من المشروع الريادي. وحضر هؤلاء المستفيدون دورات تدريبية نظرية، وشاركوا في العمل الميداني الذي يشمل قطاف العسل الناتج من المشروع الريادي وتجهيزه وتعليبه. وهكذا، أتاح المشروع الريادي لعدد كبير من النحالين في التجمع فرصة للتدريب في الموقع، ولحسب تجربة ميدانية. ونتيجة لذلك، توطدت الثقة بين أعضاء التجمع الذين لم يشاركوا إلا في الجزء التدريبي من المشروع. وقد عزز هذا الأمر تبادل الآراء الصريح بشأن التحديات التي تواجهها الخلايا الفردية، ويسر قبول ممارسات التشغيل وأساليب العمل الجديدة واستيعابها في أوساط التجمع.

وقد أحرز المشروع بعض إنجازاته الأولى في نقل التكنولوجيا بعد أن اتفق أعضاء التجمع على نقل قسم من الخلايا إلى منطقة أخرى لتنمو فيها نباتات برية بديلة على ارتفاع أعلى. وأدى ذلك إلى زيادة غلال العسل، بحيث بلغ ريعه 300 كيلو غرام تقريباً من عسل ذي نكهة مختلفة يمكن بيعه بسعر أعلى. وكان ذلك الأمر تجربة ملموسة في استقاء فوائد نقل النحل في مختلف المواسم للاستفادة من مختلف البيئات في تعزيز إنتاجية النحل وزيادة تنوع المنتجات. وتجلّى أثر نقل المعرفة بين أفراد المجموعة الذين كانوا مسؤولين عن إدارة النحل وفي مختلف أنحاء التجمع⁽⁴⁰⁾.

وأحرز نجاح آخر عندما تعرّف المستفيدون من المشروع الريادي على تكنولوجيا جديدة لمكافحة طفيل الفاروا. ونقل خبير الإسكوا إلى التجمع المعلومات المتعلقة بالتكنولوجيا الجديدة، بعد أن اضطلع على هذا النهج الجديد خلال مؤتمر دولي عن تربية النحل. وتظهر سرعة نقل المعرفة إلى فوائد توظيف مسؤول عن تطور التجمعات يتمتع بالخبرة الفنية في مجال الإنتاج ويتابع نتائج أعمال المحافل الدولية. غير أن سبب النجاح الحقيقي في هذه الحالة هو الاستعاضة عن اعتماد المعرفة المستوردة من الخارج بالعمل مع المسؤول عن تطوير التجمعات على تكييف التكنولوجيا لتلبية الاحتياجات ومواصفات الخلايا المحلية، باستخدام المواد والمهارات المتوفرة في المجتمع المحلي. وأدى ذلك إلى استحداث حلّ محلي ومنخفض الكلفة لزيادة فعالية مكافحة طفيل الفاروا. وبإمكان المستفيدين من المشروع الريادي أن يكرروا هذا الحل، فضلاً عن سائر المستفيدين من المشروع، وأيضاً جميع النحالين في المنطقة إن أمكن. وهكذا، بات نقل التكنولوجيا ممكناً بفضل الأفكار الابتكارية التي يحملها النحالون المحليون في التجمع وبفضل قدرتهم على الاستيعاب وفهم النهج الجديدة وتكييفها حسب الظروف المحلية، وبفضل أفكار واستيعاب مسؤول تطوير التجمعات ونشره للمعلومات المتعلقة بالتكنولوجيات الجديدة، والبحث عن الفرص المؤاتية لتكييف التكنولوجيا وفقاً للظروف المحلية.

(ب) دعم التسويق والترتيبات المالية

تطلب تحسين ترتيبات تسويق نواتج المشروع خضوع تلك النواتج لمعايير مرتفعة في التصنيع والتعليب. ولذلك استخدمت التكنولوجيات والأساليب الحديثة خلال مراحل القطاف والتصفية والاختبار والتعبئة في القوارير، وعُرِضت على المستفيدين من المشروع خلال دورات التدريب العملي.

وفي مراحل لاحقة، حظي العسل الناتج من المشروع الريادي بدعم لتسويقه من خلال مساعدة متخصصة. ومُنحت تلك المساعدة في مجالات عدة، منها تحليل وضع السوق من حيث الزبائن المحتملين وأفضليات المستهلكين وبدائل التعليب وترتيبات الشراء. وبالإدارة الجماعية للإنتاج والاستفادة من وفورات الحجم، أتاحت للمستفيدين من المشروع الريادي خيارات جديدة للتسويق لم يكن المنتجون الفرديون يعتبرونها فعالة من حيث الكلفة. وقد شملت منح مختلف نواتج العسل أسماء وعلامات تجارية أكثر تطوراً، التطور الفني، وتطوير هيكل قنوات التوزيع. وأصبح المنتجون على علم بفوائد حيازة شهادات لنواتجهم، وأبدوا اهتماماً في الاستثمار في مرفق خاص يستوفي المعايير الدولية لسلامة الأغذية ويمكن استخدامه لتصفية العسل الذي ينتجه أعضاء المشروع الريادي وآخرون في التجمع في المستقبل واختبار هذا وتعبئته في قوارير وإعطائه علامات تجارية.

وقد استُخدم الدخل الناتج من بيع العسل لتغطية معظم نفقات التشغيل، وأعيد توزيع الأرباح المتبقية على النحالين. إلا أن الجهود التي بُذلت في العمل مع صغار المنتجين في التجمع رمت إلى تقييم تخطيط الإنتاج في الأجل الطويل. وفي حالة معظم صغار المنتجين، يشكل تأمين مصدر للعائدات الفورية بتسويق النواتج وبيعها أولوية مباشرة. غير أن إدراج عملية اتخاذ القرارات الاستراتيجية في إدارة التجمع قد ساعد أعضاء المجموعة على إدراك أهمية إعادة الاستثمار وتحمل المسؤولية المالية فيما يتعلق بعملية الإنتاج. ومن السمات التي تميّز العسل عن غيره من المنتجات الغذائية طول مدة تخزينه. وبالتالي، يمكن زيادة فرص التسويق وتحقيق وفورات الحجم ببيع أصناف متنوعة من منتجات العسل بالتجزئة وفي مختلف المواسم في الوقت نفسه، عوضاً عن السعي إلى بيع نواتج العسل كلها في موسم واحد. ومع أن البيع في موسم واحد ممكن عندما يكون الناتج محدوداً وعندما يقتصر القطاف على مرة واحدة أو مرتين في السنة، من الضروري توسيع آفاق التخطيط واعطاؤه بعداً استراتيجياً عند ازدياد الناتج وتكرار القطاف. وتتاح فرص الاستثمار عندما يُعاد تخصيص جزء من العائدات لتحسين الإنتاج عوضاً عن توزيعها على شكل أرباح فقط. ونتيجة لذلك بدأ صغار المنتجين، بتقدير الحاجة إلى تحسين تخطيط الأعمال، وإدارة عمليات التسويق ومصادر العائدات.

(ج) الترتيب المؤسسي

ووقع الشركاء في المشروع الريادي عقداً غير رسمي يحدد أدوار كل شريك ومسؤولياته والتزاماته، من أجل تنظيم علاقات العمل بين أفراد التجمع. واضطلع الخبير الفني بمسؤولية تنسيق عمل التجمع، كما قدم المساعدة الفنية لتلك الغاية.

وبناء على النتائج التي حققتها المبادرة الريادية والثقة التي توطدت بين النحالين، تمكّن المستفيدون من التفكير في الترسخ المؤسسي لهذا الترتيب غير النظامي بحيث يتخذ شكل تعاونية أو شركة. ويمكن أن يستند ذلك إلى التجربة التي اكتسبها النحالون من هذا النهج الكلي، ولا سيما على صعيد تحسين التعلم والإنتاجية والتسويق. وسلم النحالون في المجموعة بأن بلوغ هذا المستوى المرتفع من الناتج والربحية لم يكن ليتحقق بالعمل الفردي لصغار منتجي العسل. إلا أن أي نوع من أنواع التعاون يعتمد على مصالح النحالين وقدراتهم النسبية. وفي ذلك السياق، قد تنشئ التعاونية ترتيبات جماعية للإنتاج وتجهيز العسل، أو قد تركز حصراً على تحسين الكفاءة التكنولوجية ومراقبة الجودة والتسويق، كي تتوسع لتشمل جميع صغار منتجي العسل في جنوب لبنان.

(د) الدروس المستفادة

يجري تبادل الدروس المستفادة من المشروع الريادي مع صغار النحالين الآخرين في تجمع القرى التي يشملها المشروع في جنوب لبنان، وسيلة لتوسيع قاعدة المعرفة المحلية بتربية النحل. ويساعد هذا التبادل على نشر أفضل الممارسات التي جُمعت من المشروع الريادي، كما يشجّع تشارك الفرص والتحديات التي تصاحب إنتاج العسل في الظروف المحلية. كما يساعد المنتجين المحليين على إنشاء شبكة من صغار منتجي العسل، يمكن الاستفادة منها لاحقاً بفضل الاهتمام المحلي بتوسيع عضوية المشروع الريادي أو زيادة عدد المستفيدين منه.

واستناداً إلى تجارب المشروع حتى الآن، يبدو أن التجمّع هو وسيلة صالحة لنقل التكنولوجيا للنحالين. فهو يشجّع بناء القدرات ويعزّز إقامة الشبكات بين المنتجين، مما يتيح بدوره أساساً لتقديم الدعم الفني للتجمّع ونقل التكنولوجيا إليه. ولو قُدّم هذا الدعم على أساس فردي، لما اتسم بالفعالية من حيث الكلفة ولا كان من السهل تقديمه.

وفي هذا السياق، كان لمسؤول تطوير التجمعات دور كبير في نجاح هذه التجربة إذ تمكّن من تحقيق ما يلي: (أ) بناء الثقة بين منتجي العسل من مختلف القرى؛ (ب) نقل الخبرة الفنية والدراية الشخصيتين إلى أفراد التجمّع؛ (ج) العمل على تثبيت التزام الأفراد بالمساهمة في إدارة الخلايا المشتركة، وفي قطاف العسل وتجهيزه وأخذ العينات منه واختباره وتعليبه؛ (د) تيسير الاتصال والتنسيق بين أفراد المجموعة فيما يتعلق بأدوارهم ومسؤولياتهم؛ (•) تعزيز وفورات الحجم الناجمة عن العمليات الجماعية في الإنتاج والمعالجة والاختبار والتسويق؛ (و) تشجيع الجهود الرامية إلى الترخيص المؤسسي لترتيبات التعاون.

ولم يكن مسؤول تطوير التجمعات ليحقق هذا النجاح في الدور المسند إليه دون حماس كبير تجاه المشروع الريادي، والتزام مخلص إزاء أفراد التجمّع، ومهارة في الاتصال والتفاوض، وقدرة على حل المشاكل والنزاعات بين أفراد المجموعة. وفي الوقت نفسه، أظهر مسؤول تطوير التجمعات مهارات نظرية وعملية في إنتاج العسل، وفي إدارة الأعمال والقانون، فقدّم بذلك لمنتجي العسل مساعدة كبيرة في الأوجه الفنية لترتيبات الإنتاج والتسويق والتعاقد.

ونتيجة لدور مسؤول تطوير التجمعات ومساهمته، حقق المشروع الريادي ما يلي: (أ) إنشاء ترتيب مؤسسي بين أفراد التجمّع؛ (ب) تشجيع أفراد التجمّع على اعتماد وتكييف عمليات جديدة في الإنتاج وأساليب جديدة في مكافحة الآفات؛ (ج) تعزيز تقبل الممارسات غير التقليدية في الأعمال، ومنها نقل الخلايا في مختلف الفصول؛ (د) اعتماد نهج جديدة للتسويق وخطوط جديدة للتوزيع؛ (•) إدراج أساليب جديدة في ممارسة الأعمال ومنها المحاسبة وإدارة الموارد؛ (و) زيادة الوعي بشروط سلامة الأغذية والقدرة على الامتثال لها؛ (ز) تحسين جودة المنتجات قياساً بالمعايير الوطنية والدولية.