

المشاريع الصغيرة.. قلب أم اختيار

* نشر في ملحق جريدة الحياة الجديدة "حياة وسوق" بتاريخ 2012/05/27

ليس هناك تعريف محدد للمشاريع الصغيرة، فكل دولة تختار التعريف الذي يتناسب مع طبيعة اقتصادها واحتياجاتها والبيانات المتوفرة لديها. ولكن مهما كان التعريف المستخدم، فإن الغالبية الساحقة للمؤسسات العاملة في فلسطين هي مؤسسات متناهية الصغر أو صغيرة، ونسبة ضئيلة منها مؤسسات متوسطة أو كبيرة. فالبيانات تظهر أن أكثر من 90% من المنشآت العاملة في فلسطين يعمل بها 4 عمال أو أقل، وحوالي 97% منها يعمل بها أقل من عشرة عمال، بينما لا يزيد عدد المنشآت الصناعية التي يعمل بها خمسون عاملاً فأكثر عن 64 منشأة، حسب تعداد المنشآت لعام 2007، عشرة منها فقط في قطاع غزة والباقي في الضفة الغربية، كما لا يتجاوز عدد المنشآت الصناعية التي توظف مائة عامل فأكثر 26 منشأة، خمسة منها في قطاع غزة والباقي في الضفة الغربية.

وقد ربط الكثيرون البيانات السابقة بالحديث عن أهمية المشاريع الصغيرة وعن مزاياها ودورها في عملية التنمية في فلسطين، وبدا الأمر وكأننا اخترنا هذه المشاريع نتيجة المزايا والفوائد التي تتمتع بها. هذه نصف الحقيقة، ولكنها لا تقسر لماذا لا يوجد سوى عدد محدود من المشاريع المتوسطة والكبيرة في الاقتصاد الفلسطيني، وهو النصف الآخر من الحقيقة.

لنبدأ بالمشاريع الصغيرة. فالدراسات النظرية والتجارب العملية تظهر بدون شك أن المشاريع الصغيرة تلعب دوراً هاماً في جميع الدول، وخصوصاً في الدول النامية، نظراً للمزايا التي تتمتع بها. فالمشاريع الصغيرة في العادة ذات كثافة عمالية، وبالتالي فهي تساعد في توظيف أعداد كبيرة من العمال، خصوصاً العمال غير المهرة، ما يساعد على الحد من مشكلة البطالة والفقر. وهي أقدر على فهم احتياجات المستهلكين وتقديم سلع وخدمات تناسب أذواقهم ودخولهم. كما أنها في العادة تستخدم موارد وخامات محلية بما يساعد على استغلال الموارد الوطنية بشكل أفضل. وهي لا تحتاج إلى رأس مال كبير لإنشائها، وبالتالي فهي تسهم في تشجيع الادخار وزيادة الاستثمار وخلق المزيد من المشاريع الابتكارية والريادية. كما تتميز المشاريع الصغيرة بالانتشار الجغرافي، وبالتالي فهي تساهم في تنمية المشاريع الريفية

وتقليل التفاوت بين المناطق المختلفة، وفي توفير العديد من الفرص لبعض الفئات في المجتمع، وبالذات النساء، ما يؤدي إلى تحقيق المزيد من العدالة في توزيع الدخل والثروة. وتشير كثير من الدراسات إلى أن تكلفة خلق وظائف في المنشآت الصغيرة أقل بشكل ملحوظ (قد يصل إلى 25%) من تكلفة خلق فرص عمل في المنشآت الكبيرة.

لهذه المزايا وغيرها، ليس غريبا أن تهيمن المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر على الاقتصاد الفلسطيني. ولكن، مرة أخرى، هذا لا يفسر لماذا لا يوجد عدد كاف من المشاريع المتوسطة والكبيرة التي تتمتع أيضا بمزايا عديدة وهامة جدا. فالمشاريع الكبيرة أقدر على الصمود والبقاء من المشاريع الصغيرة التي ترتفع فيها معدلات الفشل بشكل ملحوظ. كما تستطيع المشاريع الكبيرة الحصول على موارد مالية أفضل، ما يمكنها من القيام باستثمارات كبيرة والاستفادة من وفورات الحجم. إضافة لذلك، تتميز المشاريع الكبيرة بقدرتها على استقطاب المهارات والكفاءات الإدارية المتخصصة، وإمكانية استخدامها مكائن حديثة وتكنولوجيا متطورة، وإمكانية الاستفادة من التخصص في العمالة، والحصول على المواد الخام بتكلفة قليلة، وغير ذلك من المزايا. أي أن المشاريع الكبيرة لها أهمية لا تقل، وقد تزيد، عن أهمية المشاريع الصغيرة في بعض الأحيان. وبالتالي فإن هيمنة المشاريع الصغيرة على الصناعات الفلسطينية لا يمكن تبريرها بعدم أهمية المشاريع الكبيرة، بل لأن هناك عوامل أخرى تجعل المشاريع الكبيرة غير مجزية أو مجدية أو ممكنة، ما يثير سؤالاً محورياً: ما الذي يحدد حجم المؤسسات العاملة في صناعة ما أو في اقتصاد ما؟

هناك عدد كبير من العوامل التي تحدد حجم وعدد المؤسسات في الصناعة، من أبرزها التكنولوجيا (وما يرتبط بها من تكاليف) وحجم السوق (وما يرتبط به من قوة شرائية). فعلى سبيل المثال، تتطلب طبيعة التكنولوجيا المستخدمة في إنتاج بعض السلع أن يكون المشروع كبيرا لكي يستطيع الإنتاج بتكلفة منخفضة تمكنه من المنافسة في الأسواق المحلية أو الخارجية. السيارات مثلا، لا يمكن إنتاجها في مصانع صغيرة لأن تكلفة إنتاج السيارة تكون مرتفعة جدا إذا أنتجت بكميات قليلة، وتقل تكلفة السيارة كلما زاد حجم المصنع. ويطلق الاقتصاديون على هذه الظاهرة "وفورات الحجم". بالمقابل، هناك بعض الصناعات التي تتطلب تكنولوجيا بسيطة، وبالتالي فإن الحجم الأمثل للمصنع (أي الحجم الذي تكون فيه تكلفة الوحدة الواحدة أقل ما يمكن) يكون صغيرا، مثل صناعة الملابس والأحذية.

أما بالنسبة لحجم السوق، فهو يعتمد بشكل رئيسي على عدد المشترين ودخولهم (القوة الشرائية). فعندما يكون عدد السكان كبيرا ودخولهم مرتفعة، فإن حجم السوق يكون كبيرا ويمكن أن يكون هناك عدد كبير من المؤسسات لإشباع هذا الطلب. بالمقابل، عندما يكون عدد المستهلكين قليلا ومستوى الدخل منخفضا، فإن حجم السوق يكون صغيرا ولن تجد كثير من المؤسسات طلبا كافيا على منتجاتها، ما يعني أن عدد المؤسسات التي يمكن أن تبقى في السوق سيكون

قليلا. ولكن مع تزايد درجة الانفتاح والعولمة أصبحت الأسواق الخارجية مفتوحة في كثير من الدول، وأصبح تعريف السوق يشمل ليس فقط السوق المحلية ولكن أيضا أسواق التصدير العالمية، ما أتاح لبعض الدول الصغيرة (ذات الأسواق المحلية المحدودة) إقامة صناعات كبيرة للتصدير إلى الأسواق الخارجية، وهذا ما حدث في سنغافورة وهونغ كونغ وغيرها.

في الحالة الفلسطينية، حجم السوق صغير لأسباب مختلفة أهمها انخفاض عدد المستهلكين وتدني مستوى الدخل، إضافة إلى شذمة السوق الفلسطينية وتقطع أوصالها بسبب الحواجز والعراقيل الإسرائيلية وفصل الضفة الغربية عن قطاع غزة. كما أن الحصار الإسرائيلي وسيطرة إسرائيل على المعابر والحدود لا يسمح للمؤسسات الفلسطينية بالتصدير بصورة طبيعية، في الوقت الذي يتم فيه إغراق السوق الفلسطينية بالسلع المنافسة، ما يعني أن حجم الطلب على المنتجات المحلية محدود جدا. وبالتالي فإن الاقتصاد الفلسطيني محروم من إنشاء مصانع كبيرة، ليس لعدم أهمية أو عدم وجود مزايا للمشاريع الكبيرة، ولكن بسبب الإجراءات الإسرائيلية التي تحدّ من حجم السوق بشكل لا يسمح بوجود صناعات كبيرة تستفيد من وفورات الحجم. وبالتالي لا يتبقى أمام الاقتصاد الفلسطيني سوى الصناعات التي تكون فيها وفورات الحجم محدودة، بحيث يمكن لمصنع صغير أن ينتجها بتكلفة منخفضة، مثل مصانع الخياطة والأحذية والأثاث وما شابهها، مع بعض الاستثناءات البسيطة.

هيمنة المشاريع الصغيرة على الاقتصاد الفلسطيني إذن ليست خيارا فلسطينيا وليست قدرا لا مفر منه، ولكنها نتيجة قاسية للاحتلال الإسرائيلي وإجراءاته التعسفية. والخيار الرئيسي، إن لم يكن الوحيد، أمام هذا الوضع الصعب في الوقت الراهن هو جعل هذه المشاريع الصغيرة أكثر قدرة على المنافسة، ومساعدتها على مواجهة التحديات والعراقيل التي تصادفها بما يسمح لها بأن تصمد وتنافس وتنمو. وقد أظهرت الكثير من الدراسات والمسوحات التي تمت حول الاقتصاد الفلسطيني أن المشاريع الصغيرة تعاني من مجموعة من التحديات، وبالتالي فهي تحتاج إلى مساعدة في العديد من المجالات، أهمها الحصول على التمويل اللازم بتكلفة معقولة، وتطوير بنية تحتية جيدة توفر لها الخدمات اللازمة بأسعار منافسة، بما في ذلك إنشاء مدن صناعية وتجمعات عنقودية متخصصة في مناطق مختلفة من الأراضي الفلسطينية، وكذلك المساعدة في تطوير وتحديث التكنولوجيا، وفي التدريب اللازم للعمال، وتسويق منتجات تلك المشاريع، وتقديم خدمات استشارية فنية وإدارية لها، ومعالجة المعوقات القانونية والتنظيمية، وتوفير معلومات عن السوق، وغيرها.

لست أنوي، ولا يسمح لي المجال هنا، أن أناقش أو اقترح مجموعة السياسات التي يمكن القيام بها لتحقيق هذه الأهداف، فهذا ليس موضوع مقالي اليوم وربما أعود إليه في يوم آخر، ولكن ربما يكون من المناسب اقتراح إنشاء هيئة أو مؤسسة، مستقلة أو تابعة لوزارة الاقتصاد الوطني، للاهتمام بالمشاريع الصغيرة وتطويرها ومعالجة المشاكل والعقبات التي تواجهها، وهذا هو التحدي الكبير في ظل الظروف الراهنة.