



**دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من
الولوج الى الأسواق الدولية - US M C A نموذجاً -
*The role of regional free trade agreements in enabling small
and medium enterprises to access international markets
- (USMCA) as a model -***

ط. د / محمد روضان¹ ، أ. م / سميرة بلخيت²

¹ مخبر العولمة والسياسات الاقتصادية - جامعة الجزائر 03 (الجزائر)،

raoudane.mohamed@univ-alger3.dz

² كلية العلوم الاقتصادية بجامعة الجزائر 03 (الجزائر)، belkhiter.samira@univ-alger3.dz

تاريخ الاستلام: 2023/03/28 تاريخ قبول النشر: 2023/12/04 تاريخ النشر: 2023/12/31

المخلص:

هدفت هاته الدراسة الى ابراز دور اتفاقيات التجارة الحرة في زيادة التبادل التجاري بين الدول من خلال تشجيع المؤسسات الكبيرة والصغيرة والمتوسطة على زيادة وتطوير الإنتاج والدفع به نحو الأسواق الخارجية، وتبيان أوجه ووسائل الدعم المالي والمادي والتشريعي المقدم الى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع الصناعي والخدماتي وذلك من اجل توفير مناصب العمل، زيادة الإنتاج، تلبية حجم الطلب، الابتكار وتحسين جودة المنتجات من اجل ولوج الأسواق المحلية والأجنبية، وضررنا مثلاً لذلك نكتل USMCA، النافذا سابقاً. الكلمات المفتاحية: اتفاقية التجارة الحرة، SMEs، التمويل، USMCA. تصنيف JEL: F13، L25، M16.

Abstract:

This study aims to highlight the role of free trade agreements in increasing trade exchange between countries by encouraging large, small and medium enterprises to increase and develop production and push it towards foreign markets, and to show the aspects and means of financial, material and legislative support provided to small and medium enterprises of an industrial and service nature in order to provide jobs, increase production, meet the volume of demand, innovation and improve the quality of products in order to enter the local and foreign markets, and we gave an example of that USMCA conglomerate NAFTA previously.

Keywords: Free trade agreements- smes- Internationalization- Financing - usmca.

Jel Classification Codes : F13, L25, M16.

* المؤلف المرسل: محمد روضان

1. مقدمة:

شهدت نهاية القرن العشرين قيام تجارب تكاملية بين البلدان النامية والمتقدمة وذلك على نحو ما قامت به كل من الولايات المتحدة، أستراليا وكندا والمكسيك، إذ تعتبر تجربة النافتا NAFTA سابقا و(USMCA) حاليا وتجربة الآسيان وتجربة التكتل الاقتصادي النافتا والآسيان والمعروف بالأبيك نموذجا للتكامل الإقليمي وفق المنهج الحديث، وقد ظهرت التكتلات الاقتصادية الحديثة مع بروز ظاهرة ما سمي بمخاطر التنافسية وازديادها بين الشمال والجنوب وخاصة الدول المتقدمة والتي نمت اقتصاداتها بقوة وارتفعت قدرتها الاستقطابية للأموال والتكنولوجيا، وقد أجرت الدول الصناعية الرأسمالية المتقدمة مفاوضات تجارية ركزت على خطورة تنافسية الدول النامية الآسيوية بسبب استخدامها يد عاملة رخيصة.

وتسعى التكتلات الاقتصادية إلى الاستفادة من عوائد الكفاءة الناجمة عن إزالة العوائق التجارية، حيث إن للتكتل والتجمعات الاقتصادية فيما بين الدول النامية نفس القدر من الفاعلية والديناميكية التي تحققه التكتلات في الدول المتقدمة، فالدول النامية تسعى إلى إقامة تكتلات اقتصادية إقليمية مثلها مثل الدول المتقدمة، بقصد إحداث تغيرات هيكلية لتنمية قطاعها الصناعي وإقامة صناعات جديدة تعتمد مزايا الحجم الكبير واتساع السوق، ونظرا للدور الهام الذي تلعبه التجارة الخارجية في تنمية اقتصاديات دول العالم خاصة في ضوء سياسات تحرير الأسواق والانفتاح التجاري الدولي.

كما تعمل الدول على تمكين الحكومات من استهداف دعم التجارة بشكل أفضل وتمكين الشركات من الاستفادة من اتفاقيات التجارة الحرة الإقليمية، فإيجاد فرص تجارية لشركات SMES يرتبط بسلاسل القيمة الدولية، إن فعالية هذا الدعم أمر بالغ الأهمية لتلك الشركات، حيث تفتقر إلى الموارد المتاحة للمنافسين الأكبر، إذ يعتبر التبادل التجاري الدولي تحفيزا من أجل نمو اقتصادي مستدام وشامل، فالدول تحتاج إلى إنشاء منافذ تنافسية في السوق العالمية، ويتطلب تحديد فرص التصدير المربحة واستغلالها، ولما كانت شركات SMES تمثل غالبية الشركات والوظائف في معظم البلدان، فإن قدرتها على أن تصبح أكثر إنتاجية، يجعلها مطالبة بالتوجه إلى العالمية والمشاركة في سلاسل القيمة العالمية، إذ تظهر الأبحاث أن الشركات تشهد تحسينات في الإنتاجية عندما تدخل الأسواق الدولية، وذلك بفضل وفورات الحجم وتبادل المعرفة ونشر التكنولوجيا، وقد تستفيد من تحسين الوصول إلى

الأسواق الدولية من خلال التجارة والاستثمار المفتوحين والبنية التحتية المادية والبنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات.

الإشكالية: ما هو دور التكتلات الاقتصادية واتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تعزيز نشاطها التجاري والاقتصادي محليا ودعم توجيهها وتواجدها في الأسواق الدولية؟

اهمية الدراسة: تتمثل في تبيان أهمية عقد اتفاقيات للتجارة الحرة على المستويين القاري والإقليمي، وتضمنين فصول داخل تلك الاتفاقيات تلزم الدول الأعضاء بدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيعها على الولوع الى الأسواق الدولية.

منهجية البحث: إن دراسة الإشكالية المطروحة تستدعي استخدام المنهج الوصفي من خلال عرض وتحليل الطرح المؤسساتي للتكتل ونظرته لأهمية ودور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ازدهار التجارة المحلية والدولية.

وستتناول هذا الموضوع من خلال ثلاث محاور رئيسة وهي كالتالي:

- **المحور الأول:** مفهوم التكتلات الاقتصادية واتفاقيات التجارة الحرة
- **المحور الثاني:** المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين إشكاليتي التدويل والتمويل.
- **المحور الثالث:** واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة داخل تكتل USMCA.

2. مفهوم التكتلات الاقتصادية واتفاقيات التجارة الحرة:

شهدت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية العديد من الترتيبات الإقليمية، وكانت أول موجة ملحوظة لهذه الترتيبات في ستينيات وسبعينات القرن الماضي وهو ما اصطلح عليه بالإقليمية القديمة، ثم ظهر جيل جديد من هذه التكتلات منذ مطلع التسعينات انسجاما مع التحول في البيئة الاقتصادية الدولية نحو الانفتاح والتكامل الاقتصادي وقد أصبح الاقتصاد العالمي في ظل التكتلات الاقتصادية أكثر انفتاحا وديناميكية.

1.2 مفهوم التكتلات الاقتصادية:

التكتلات الاقتصادية هي جميع الإجراءات التي تتفق عليها دولتان أو أكثر لإزالة القيود على حركة التجارة الدولية وعناصر الإنتاج فيما بينها، والتنسيق بين مختلف سياساتها

الاقتصادية بغرض تحقيق معدل نمو أعلى. فهذا التكتل والتكامل الاقتصادي يمر بمراحل أولها، التفضيل الجزئي، ثم منطقة التجارة الحرة، فالاتحاد الجمركي، ثم السوق المشتركة، ويعتمد هذا التصنيف لمراحل التكامل الاقتصادي على الإجراءات والسياسات الاقتصادية المتبعة بين الدول الأعضاء في التكتل. (عبد المطلب، 2006)

1.1.2 خصائص التكتلات الاقتصادية: تتصف التكتلات الاقتصادية بعدة خصائص أهمها:

- تتصف التكتلات الاقتصادية بالأحجام الضخمة من حيث مواردها وإنتاجها، واتساع أسواقها الاستهلاكية والإنتاجية، وتنوع هياكلها الاقتصادية ومواردها وكثافة حجم سكانها.
- حرية تنقل السلع والخدمات والأشخاص ورؤوس الأموال والاستثمار بين الدول الممتكثلة.
- المنافسة الحرة بين الدول الممتكثلة في المنطقة التكاملية ولها سياسة تجارية موحدة تجاه الدول الأخرى خارج نطاق التكتل.
- ارتفاع نسبة التجارة البينية من مجمل تجارتها الخارجية وهذا ما يجعلها تخفض من التبعية الاقتصادية، أو تكون لها درجة عالية من الاستقلالية الاقتصادية مقارنة بالدول الخارجة عن المنطقة التكاملية وهذا ما يؤدي إلى الارتباط بين الدول الممتكثلة من خلال تشابك اقتصاداتها وأسواقها.
- قوتها في التفاوض على المستوى الدولي عند الدفاع عن مصالحها ضد التكتلات الاقتصادية الأخرى، ومن ثم تكون الدول التي تنتمي إلى التكتل في موقع أفضل من ناحية المساومة أو التفاوض مهما كان شكله.
- توفير مزايا ومكاسب تعجز الدولة منفردة عن تحقيقها كالاستفادة من رؤوس الأموال والأيدي العاملة الماهرة والاستغلال الأمثل للموارد المتاحة في المنطقة التكاملية.
- تحقيق نمو اقتصادي مستمر كنتيجة للديناميكية المتعلقة بحجم السوق وتحسين مناخ الاستثمار وزيادة المنافسة الناتجة عن فتح الأسواق. (عبد الجليل، 2015)

2.1.2 أساليب التكتل الاقتصادي: هناك أسلوبان رئيسان للتكتل الاقتصادي:

- **الأسلوب الأول:** ويعتمد "الإطار المنهجي" استناداً إلى قوى السوق، ويهدف إلى تحقيق التنسيق والتجانس بين السياسات الاقتصادية والاجتماعية في دول التكتل، وإزالة كافة القيود على حرية انتقال السلع والخدمات وعوامل الإنتاج، ويعتبر من أهم العوامل التي تؤدي إلى إنجاح تجربة التكامل الاقتصادي، ومن أهم النماذج التكاملية هي تجربة الاتحاد الأوروبي .

- **الأسلوب الثاني:** يقوم على أساس التنسيق والتكامل بين قطاعات محددة أو مشروعات اقتصادية بعينها، وتتمثل الأهداف المشتركة لجميع التكتلات الاقتصادية في الحصول على مزايا اقتصادية أكبر مقارنة بما كانت تحصل عليه خارج التكتل، وعليه أصبحت مسألة الانضمام إلى التكتلات الإقليمية أمراً حتمياً.

2.2 الاتفاقيات التجارية:

1.2.2 الاتفاقيات المتعددة: هي الاتفاقات المبرمة بين طرفين أو أكثر يكون فيها أحد الطرفين على الأقل محتفظاً بالتعريفات الجمركية الخاصة به، والحصول على دخول بشروط ميسرة إلى سوق الشريك، وتعرف باسم اتفاقيات التجارة التفضيلية أو الحرة، كما ان هناك اتفاقيات جمركية تتم بين دولتين أو أكثر يتبنى فيها الأعضاء تعريفة خارجية مشتركة مع السماح بالتجارة الميسرة فيما بينهم مثل الاتحاد الجمركي للاتحاد الأوروبي، وايضا الاتفاقات بين الشركاء التجاريين لخفض الحواجز التجارية الخاصة بهم مع احترام جميع الأطراف (بما في ذلك الأطراف خارج الاتفاقية)، وقد أدت عيوب الاتفاقيات التجارية الثنائية والثلاثية إلى استحداث نوع آخر وهو الاتفاقات متعددة الأطراف تعرف بأنها الاتفاقات التي تشارك فيها عدة دول منها الإقليمية والدولية، ومن أبرزها الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية GATT، والمنظمة العالمية للتجارة OMC والتكتلات الإقليمية. (سلطاني، 2018)

2.2.2 الاتفاقيات الثلاثية: التي تبرم بين ثلاث دول، حيث يتم الاستيراد والتصدير بين دولتين وتسوية قيمتها في الدولة الثالثة، تلجأ الدول إلى هذا النوع من الاتفاقات لتسوية مديونيتها مع دول أخرى أو في حالة رغبتها في استيراد سلع من الدول صاحبة العملات الحرة مقابل تسوية قيمتها عن طريق دول تربطها اتفاقية ثنائية، ولقد لعبت الاتفاقات التجارية

الثنائية والثلاثية دورا كبيرا في توسيع حركة التجارة الدولية وفتح الأسواق الخارجية للسلع التي تعاني من صعوبات التسويق.

3.2.2 اتفاقيات التجارة الإقليمية: RTAs (Regional Trade Agreements) :

تعرف الاتفاقات التجارية الإقليمية على أنها درجة معينة من التكامل الاقتصادي، والتي تقوم بين مجموعة من الدول المتجانسة اقتصاديا وجغرافيا وتاريخيا وثقافيا، والتي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية، لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل بينها، ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية، وقد أدى التعثر في المفاوضات متعددة الأطراف وتشعبها وتعقيداتها إلى تعزيز التجارة الإقليمية أكثر فأكثر، ونظرا لحاجة كثير من دول العالم لمثل هذا النوع من الترتيبات التجارية، زادت وتوسعت بعض الاتفاقات في عدد الأعضاء والسلع الصناعية والخدمات التي تشملها، ونظرا للدور المهم الذي تلعبه في تعزيز التحرير التجاري وتسريع التنمية الاقتصادية وتشجيع التجارة الدولية تلجأ الدول إلى الاتفاقات التجارية الدولية لزيادة حجم التبادل التجاري بتدعيم القدرات التصديرية لشركاتها لدفعها من أجل المنافسة في الأسواق الخارجية، كما أسهمت في تنمية منطقة الاتفاقية بأكملها كما تزيد من فاعلية مشاركة دول المنطقة في النظام التجاري العالمي، كما تعبر الاتفاقات التجارية الإقليمية عن رغبة بعض الدول في إقامة كتل معين، بعدما أخفقت المنظمة العالمية عن تحقيقه من إزالة نهائية للعوائق التجارية. (UNCTAD, 2020)

وبعكس الانتشار الحالي لاتفاقات التجارة الإقليمية، رغبة في تكامل أعمق مما تم تحقيقه من خلال الاتفاقيات متعددة الأطراف القديمة التي تم التعهد بها في منظمة التجارة العالمية، كما ابدت الكثير الدول رغبة في إقامة كتل إقليمي معين بمبادئ وقوانين تخدم مصالحها وأكثر مرونة عن تلك المبادئ والقوانين الصارمة التطبيق من قبل الاتفاقية العامة للتجارة أو المنظمة العالمية للتجارة بهدف تحرير التجارة بينها، وتظل مفتوحة لمشاركة البلدان الملتزمة بالوفاء بمعاييرها في مجالات السياسة التجارية، القضايا الزراعية، وإجراءات تقييم المطابقة، وأحكام الاستثمار، النقل الدولي للتكنولوجيا، قضايا البيئة و مقاربات انفتاح السوق في العصر الرقمي، كونها تكمل النظام التجاري متعدد الأطراف.

الشكل رقم 01: عدد اتفاقيات التجارة الحرة والتفضيلية الثنائية والمتعددة الأطراف سنة 2019



Source: UNCTAD secretariat calculations based on WTO RTAIS data and COMTRADE data.

المصدر: (Trade Policy 2020 The Regional Comprehensive Economic. www.unctad.org).

يوضح الشكل رقم 01 عدد اتفاقيات التجارة التفضيلية التي كانت سارية منذ عام 2005، حيث تضاعف عدد اتفاقيات التجارة التفضيلية من أقل من 150 إلى أكثر من 300 في عام 2019، وما يقرب من نصف جميع الاتفاقيات التجارية السارية بدأت ما وراء الامتيازات الجمركية لتغطية الخدمات والتدابير خارج الحدود، وحتى بعيدا عن التجارة داخل الاتحاد الأوروبي، فقد حدثت حوالي ثلث التجارة العالمية تحت اتفاقيات التجارة العميقة (أي تلك التي لديها قواعد تجارية تتجاوز التعريفات التقليدية واتفاقيات منظمة التجارة العالمية الحالية، لتغطية تدابير أعمق خارج الحدود)، وكان حوالي 7 في المائة من التجارة العالمية تم بموجب التفضيلات أحادية الجانب مثل نظام الأفضليات المعمم للبلدان النامية وتلك المقدمة على وجه التحديد إلى أقل البلدان نمواً، وأصبحت تغطي اتفاقيات التجارة الإقليمية أكثر من نصف التجارة الدولية اليوم، وتعمل جنباً إلى جنب مع الاتفاقيات العالمية متعددة الأطراف في إطار منظمة التجارة العالمي WTO، وفي السنوات الأخيرة سعت العديد من البلدان إلى إبرام اتفاقيات تجارية ثنائية وإقليمية جديدة وأكثر حداثة تهدف إلى زيادة التجارة وتعزيز النمو الاقتصادي، وتتناول معظم هذه الاتفاقيات السلع والخدمات، كما ان النسبة

المئوية للتجارة داخل مناطق التجارة الحرة استمرت في الزيادة، وفي عام 2019 أصبحت أكثر من 50 في المائة من التجارة العالمية تتم بين البلدان التي وقعت على اتفاقيات التجارة التفضيلية، وكان الثلث تنظمها اتفاقيات تجارية عميقة. (UNCTAD, 2020)

4.2.2 اتفاقية منطقة التجارة الحرة: هي اتفاقية تعقدها الدول الأطراف، ويتم بموجبها إلغاء الحواجز الجمركية فيما بينها على المنتجات ذات المنشأ المحلي، أي تلك التي يتم إنتاجها في دول الأطراف مع احتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية تجاه الدول الأخرى غير المشاركة في المنطقة، وتعتبر هذه الأخيرة من أكثر الترتيبات الإقليمية انتشاراً على المستوى العالمي، وتسمح اتفاقية منطقة التجارة الحرة رغم اختلاف الرسوم والحواجز الجمركية المطبقة من جانب الدول الأطراف على التبادل مع باقي الدول، وهو ما يمثل تهديداً بحدوث ظاهرة التسلسل التجاري والتي تعني دخول السلع إلى الدولة العضو ذات التعريف الجمركية الأقل ثم إعادة تصديرها إلى باقي دول منطقة التجارة الحرة ولذلك تلجأ هذه الدول إلى تبني قواعد المنشأ التي تحدد الشروط الواجب توافرها في السلعة لإكسابها صفة المنشأ الوطني للدولة المصدرة بحيث لا تتمتع السلعة بميزة الإعفاء الجمركي إلا في حالة انطباق قواعد المنشأ عليها، ويسهل تحديد منشأ السلعة عندما يتم إنتاجها بالكامل في دولة واحدة، ولكن يصعب ذلك عندما يتم إنتاج السلعة في أكثر من دولة وعليه يتم استخدام مجموعة من المعايير لتحديد المنشأ، كمعيار السلع المتحصل عليها بالكامل، معيار تغيير البند الجمركي للسلعة، معيار القيمة المضافة ومعيار التحويلات الجوهرية .

5.2.2 اتفاقيات التجارة العميقة وسلاسل القيمة العالمية: أصبحت اتفاقيات التجارة التفضيلية أعمق بمرور الوقت، وغالباً ما تشمل مجالات السياسة التي تتجاوز السياسة التجارية التقليدية مثل الاستثمار والمنافسة وحماية حقوق الملكية الفكرية، كما أن هناك حجة بارزة حول سبب توقيع البلدان على اتفاقيات تجارية "عميقة" وتتمثل في تعزيز وتسهيل تشغيل سلاسل القيمة العالمية. تستغل هذه الورقة مجموعة بيانات جديدة حول محتوى الاتفاقيات التجارية والبيانات المتعلقة بالتجارة في القيمة المضافة وفي الأجزاء والمكونات، لتحديد تأثير عمق الاتفاقات التجارية على روابط الإنتاج الثنائية عبر الحدود، كما أن إضافة مجال السياسة إلى اتفاقية التجارة يزيد من القيمة المضافة المحلية للوسطاء (روابط سلسلة القيمة العالمية الأمامية) والقيمة المضافة الأجنبية للوسطاء (روابط سلسلة القيمة العالمية

الخلفية)، وهو ما يشير الى ان الاتفاقيات التجارية العميقة تساعد البلدان على الاندماج في الصناعات ذات المستويات الأعلى من القيمة المضافة. (UNCTAD، 2020)

3. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين مطرقة التمويل وسندان التدويل

تعتبر الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) العمود الفقري للاقتصادات الوطنية والغالبية العظمى من الشركات على الصعيد العالمي، كما تشكل أكثر من 95% من جميع الشركات، وتمثل حوالي 50% من القيمة المضافة و 65% من إجمالي العمالة سواء في الشركات الرسمية او غير الرسمية، وهذا يصل إلى ما بين 420 مليون و 510 مليون شركة صغيرة ومتوسطة، 310 مليون منها في الأسواق الناشئة. (outlook، 2019)

1.3 إشكالية التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة SMEs

إن حصول الشركات الصغيرة والمتوسطة على التمويل في كل مرحلة من مراحل دورة حياتها، أمر أساسي لمساعدة مشاريع SMES من الظهور والنمو ولتمكينها من البدء والابتكار، غير أن تلك المشاريع تكافح من أجل تحديد وجذب وجلب مصادر التمويل المناسبة، وبسبب الحواجز مثل عدم التماثل في المعلومات، وارتفاع تكاليف المعاملات، وانخفاض الخبرة المالية لأصحاب المشاريع، كما تواجه الأعمال والمشاريع التجارية الصغيرة صعوبات أكبر من الشركات الكبيرة في الحصول على التمويل، وعلى العكس من ذلك، فإن القيود التمويلية التي تواجهها المشاريع الصغيرة، ولا سيما تلك التي لها إمكانات نمو عالية، تؤثر على قدرتها على الاستثمار والتشغيل والابتكار، وتؤثر على الإنتاجية والعمالة والدخل، ورغم أن الائتمان المصرفي يظل مصدر تمويلها الخارجي الرئيسي، فإن تلك المشاريع تتجه إلى أساليب تمويل "بديلة"، بما في ذلك تمويل الأصول والأسهم، لتلبية احتياجاتها المالية، وتتمثل أوجه التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ما يلي:

- **التكنولوجيا المالية:** توفر التكنولوجيا المالية فرصا جديدة للشركات SMES التي تسعى للحصول على التمويل، الا انها تتطوي على مخاطر مالية، لا سيما بالنسبة لصغار المستثمرين الذين لا يملكون دائما الخبرة الكافية أو الفهم الكافي لعمليات الاستثمار، و"المخاطر المالية" قد تؤدي إلى ظاهرة تركيز قطاعات معينة من الصناعة المالية في أيدي

عدد محدود من شركات التكنولوجيا، ونتيجة لذلك يحاول المنظّمون التوفيق بين دعم الابتكار المالي وإدارة المخاطر، ولا سيما معالجة حقيقة المخاطر التي ظهرت في السنوات الأخيرة، مثل تلك المتعلقة بالتكنولوجيات التخريبية أو سلاسل الكتل أو العملات الرقمية، أما بالنسبة للقروض المقدمة للأفراد والشركات الصغيرة، فإن وزن المخاطر هو 75٪ إذا كانت محفظة البنك متنوعة ولا يتجاوز أي قرض مليون يورو، وإلا فإن وزن المخاطر هو 100٪. كما تسمح لوائح بازل 3 للشركات بالاستفادة من الضمانات وبدائل الضمان مثل الضمانات الحكومية، والتي يمكن أن تقلل أو "تخفف" من انتقال المخاطر. (Cusmano، 2013)

- **ظروف السوق :** على سبيل المثال، ضمان إدماج مشاريع SMES في سلاسل القيمة العالمية وحصولها على فرص تمويل إضافية لسلسلة التوريد، أو ضمان أن تكون مشاريع SMES على قدم المساواة للمشاركة في المشتريات العامة.

- **البنية التحتية :** نشر منصات وشبكات رقمية آمنة، وتوسيع نطاق الوصول إليها، وحماية البيانات والخصوصية والحصول على المهارات المالية وتدريب مالكي ومديري SMES.

- **الوصول إلى أصول الابتكار :** يمكن لتقييم الموجودات الملموسة وغير الملموسة مثل الملكية الفكرية، أن يوفر لمشاريع SMES أشكالاً جديدة من وسائل الضمان، ومن المتوقع أن يصبح الابتكار التكنولوجي المطبق على الخدمات المالية محورا أساسيا، وهو ما يمكن من تقديم مجموعة من الخدمات المالية، وطرق جديدة لجمع الأموال من خلال إصدار (الأصول الرقمية) أو التمويل الجماعي والقروض التعاونية بين الشركات.

- **التحول الرقمي:** يتيح لشركات SMES فرصاً جديدة للتمويل عبر الإنترنت: إن التكنولوجيا المالية أو الابتكار التكنولوجي المطبق على الخدمات المالية يفتح فرصاً جديدة لشركات SMES التي تسعى للحصول على رأس المال، ويمكن للمنصات الرقمية وتكنولوجيا سلاسل الكتل BLOCK CHAIN، أن تحدث ثورة في القطاع المالي، وقد مهدت الخدمات المالية القائمة على التكنولوجيات الرقمية الطرق أمام الخدمات المصرفية المتنقلة، مما مكن من تسوية المدفوعات الدولية، وقد ازداد الحجم الإجمالي للتمويل الذي تم الحصول عليه من خلال الإقراض التعاوني بين الشركات أو منصات التمويل الجماعي، وتعتبر الصين أكبر سوق للتمويل عبر الإنترنت وتليها الوم أ، ثم بريطانيا. (Outlook، 2019)

2.3. إشكالية التدويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة SMEs

1.2.3 التدويل: يتم تعريف التدويل على أنه كيفية تصريف الشركة المحلية لأنشطتها وأعمالها التجارية في البلدان الأجنبية من خلال الصادرات غير المباشرة، الصادرات المباشرة أو التعاقد الدولي من الباطن (الترخيص أو الاستعانة بمصادر خارجية) أو الاستثمار، ويصنف مصطلح التدويل جهود وأنشطة المؤسسات التي تقوم بتلك الأعمال التجارية في بلد أجنبي واحد أو أكثر، حسب الأنشطة مثل الاستيراد والتصدير، إنتاج أو توريد المواد والمكونات، السلع والخدمات، ويمكن للشركات القيام بذلك من خلال اتفاقيات طويلة الأمد مع الشركات في الخارج، أو من خلال إنشاء مشاريع مشتركة أو اتفاقيات تبادل تكنولوجي أو شراكات أو أشكال من التعاون (مثل الاتحادات)، أو مع الشركاء المحليين لممارسة الأعمال التجارية بشكل مشترك أو عن طريق إنشاء أعمالهم الخاصة والشركات التابعة لهم من خلال الاتصال المباشر مثل مكاتب المبيعات والتسويق. (Busquets, 2006)

2.2.3 الشركات المصدرة والنهج العالمي لسلاسل القيمة: ان الوصول إلى الأسواق الأجنبية مهم بالنسبة لشركات SMES وغالبًا ما يعتبر التدويل أمرًا مهمًا وخيار استراتيجي لتمكين الشركات من التوسع، فهي تشارك في الأنشطة الدولية، إما من خلال التصدير والصيغ التعاقدية أو الإنتاج الأجنبي واستغلال وفورات الحجم وتحسين إنتاجية العمل وتعزيز كفاءة الإدارة، كما ان الشركات التي يتم تدويلها يمكن عن طريقها أيضًا استغلال الاختلافات في تكاليف الإنتاج من خلال (إعادة) توطين مواقع الإنتاج الخاصة بهم من اجل تقليل تكاليف الإنتاج، والتدويل يوفر أيضًا إمكانية تنويع مصادر الإيرادات من الأسواق المحلية والدولية، وتستورد شركات SMES في البداية سلعًا، كمعاد خام أو قطع غيار ومكونات أو الآلات اللازمة لعملية إنتاج سلعة معينة أو الخدمة، وتشمل العمليات التجارية الداخلية الأخرى الاستثمار ونقل التكنولوجيا من خلال الاتفاقيات، مثل الترخيص والامتياز، واتفاقات الأسهم، مثل الاستثمار الأجنبي المباشر ومشروع مشترك، ثم تختار هذه الشركات الصغيرة والمتوسطة توسيع عملياتها التجارية الدولية الخارجية، كصادرات مباشرة. (wto, 2016)

كما تتكون سلاسل القيمة من مجموعة من المهام المترابطة أو الأنشطة المشاركة في التصميم والإنتاج والتسويق، نقل ودعم منتج أو خدمة، وتتميز سلاسل القيمة وشبكات

الإنتاج من قبل شركة رائدة، وغالبا ما تكون أكبر حجما من غيرها من الشركات المعنية، التي يتم تزويدها بالمكونات و / أو الخدمات التي يقدمها عدد من الشركات الأخرى، بما في ذلك شركات SMES، وقد تشارك هذه المشاريع في سلاسل القيمة العالمية عن طريق التصدير مباشرة إلى الشركات الكبيرة الموجودة في الخارج، أو بشكل غير مباشر إلى الشركات الموجودة في نفس البلد، حيث أن المنافسة مرتفعة بشكل خاص ويمكن للموردين الجدد أن يحلوا محل المورد الأصلي من خلال اقتراح مزايا نسبية أفضل، مثل انخفاض التكاليف و من خلال زيادة القيمة المضافة للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها.

3.2.3 دور الحواجز الجمركية في تدويل الشركات الصغيرة والمتوسطة

ان التعريفات والحواجز التجارية لا تزال تسبب مشاكل لشركات SMES والتي ترغب في الوصول إلى الأسواق الخارجية، وبسبب حجمها، فإنها في وضع ضعيف فيما يتعلق بتلك بالحواجز والتعريفات التي لا تشجع على التدويل. كما يتطلب التغلب عليها استثمارات كبيرة في الوقت والموارد، وتماشيا مع الاتجاهات الأخرى للعولمة، فإن شركات SMES تشارك بشكل متزايد في الأعمال التجارية الدولية، فهي لا تمثل فقط حصة كبيرة من الصادرات ولكن أيضا استيراد وربط شبكات الإنتاج العالمية، وأثناء محاولتهم التدويل غالبا ما تواجه هذه الشركات حواجز معقدة، تكون ناشئة عن بيئة الأعمال، ويتضمن النهج التدريجي سلسلة من المراحل تبدأ فيها الشركات بالمشاركة الدولية بمرور الوقت، فهي أولاً تبدأ في التدويل من خلال صادرات متفرقة ثم تليها الاتفاقات مع الوسطاء المستقلين والموزعين من أجل الحصول على المعلومات المطلوبة للتصدير في الأسواق الدولية، ولاحقا تقرر تلك الشركات تملك فروع البيع في الخارج ثم انشاء فروع خارجية لمرافق الإنتاج، ولاكتساب واستخدام المعرفة وخبرة حول الأسواق الخارجية تميل الشركات الى أخذ مكانة في البلدان التي تعتبر قريبة جغرافيا وثقافيا واقتصاديا، كما ان توسيع نطاق وجهات تصديرها إلى بلدان أبعد فقط عندما يتعلمون من أنشطة التصدير في الدول المجاورة، وهناك عوامل أخرى في البلد المحلي تؤثر على قرار المشاركة في الأنشطة الدولية تشمل الاستيراد والتصدير، اللوائح والبنية التحتية للنقل والتكاليف والوقت، والمشاركة في برامج التصدير والترويج له، اما عوامل البلد المضيف فتشمل التعريفات الجمركية، والتدابير غير الجمركية، مناخ الأعمال، العوامل السياسية، الجغرافية والثقافية. (Busquets, 2006)

4. اتفاقية التبادل التجاري الحر لأمريكا الشمالية (USMCA)

لقد دفعت العولمة الى ظهور الكثير من التكتلات الاقتصادية من خلال عقد العديد من اتفاقيات التجارة الحرة لتسهيل التبادل التجاري والتجارة الدولية للبضائع والخدمات وضمان وحماية تدفق الاستثمارات وحركة رؤوس الاموال والعمل على الغاء الحواجز الجمركية وإزالة القيود التجارية، كما شهدت نهاية القرن العشرين قيام تجارب تكاملية بين البلدان النامية والمتقدمة وذلك على نحو ما قامت به كل من امريكا، كندا والمكسيك، (North American Free Trade Area)، اذ تعتبر تجربة النافتا والتي أصبحت (USMCA) حاليا والتي هي موضوع هاته الدراسة وتجربة الآسيان، وتجربة تكتلين اقتصاديين وهما النافتا والآسيان والمعروف بالأبيك. (شعبان، 2011)

1.4 ماهية اتفاقية NAFTA: بدأ مشروع إبرام اتفاقية تبادل تجاري حر لأمريكا الشمالية بشكل ثنائي بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك عندما قام الرئيس المكسيكي (Carlos Salinas de Gortari) بزيارة رسمية إلى واشنطن في 10 جوان عام 1990 وبعد محادثاته مع الرئيس الأمريكي جورج بوش تم الإعلان عن بيان مشترك أكد فيه الرئيسان على أن إبرام اتفاق تبادل تجاري حر بين الدولتين هو أفضل وسيلة لتحقيق تطور اقتصادي من اجل خلق فرص للعمل و لفتح أسواق جديدة، ثم انضمت إليهما كندا بشكل رسمي في فيفري من سنة 1991 لهذا جاءت تسمية اتفاقية التبادل التجاري الحر لأمريكا الشمالية التي دخلت حيز التنفيذ في 01 جانفي 1994 . (شعبان، 2011)

وقد اعتبرت المكسيك أول دولة من الجنوب تقدم واشنطن على إبرام اتفاقية تبادل تجاري حر معها، وهي دولة تقع على الحدود الجنوبية لأمريكا وترتبطها بها علاقات اقتصادية وطيدة بحيث أنه في سنة 1990 كانت الصادرات المكسيكية إلى امريكا تمثل % 80 من مجمل صادراتها وبلغت وارداتها من هذه الدولة % 75 كما أن % 63 من الاستثمار الأجنبي في المكسيك هو أمريكي، كما تبين هذه الأرقام أن حجم تدفق الاستثمارات ومستوى المبادلات التجارية بين المكسيك وأمريكا مرتفعين لهذا فإن هدفه لم يكن فقط رفع نسبة هذه المبادلات بل يعبر أكثر عن رغبته في ضمان النفوذ إلى أكبر سوق على المستوى العالمي، كما أنه بعد أزمة المديونية التي أضرت بالاقتصاد المكسيكي خلال

الثمانينات، كان المكسيك يتوخى أن يدفع إقدام أمريكا على إبرام هذه الاتفاقية معه على إضفاء مصداقية أكبر على اقتصاده، وتوطيد علاقاته الاقتصادية بالدول الأخرى ورفع حجم استثماراته وتعزيز تواجدته على مستوى السوق الدولي، أما بالنسبة لأمريكا، فقد تزامن مشروع إبرام هذه الاتفاقية مع الصعوبات التي برزت حول الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية خلال مفاوضات جولة أوروغواي، حيث تضاربت المصالح الأمريكية مع الدول الأخرى كأوروبا واليابان. فأمريكا التي تبني دوما سياستها التجارية على المستوى المتعدد الأطراف، قد اتجهت نحو الجهوية مثلما فعلت أوروبا، فإن إبرام هذه الاتفاقية جاء في خضم المنافسة التي برزت بين الدول الرأسمالية بعد الحرب الباردة .

لقد انتهت المفاوضات بين أمريكا والمكسيك وكندا التي دامت 14 شهرا في 02 أوت من سنة 1992 بوضع اتفاقية طويلة ودقيقة تحتوي على 206 مادة حيث تم توقيعها في 17 ديسمبر من نفس السنة من قبل رئيسي أمريكا المكسيك ورئيس الحكومة الكندي براين ميلروني، وتتمثل الأهداف العامة لهذه الاتفاقية في تشجيع التنمية والتشغيل من خلال رفع مستوى التجارة وفرص الاستثمار وكذا تقوية القدرة التنافسية لشركات الدول الثلاث، وإقامة منطقة للتبادل التجاري الحر حيث يتم الإلغاء التدريجي وعلى مدى خمسة عشرة سنة، لكل الحواجز الجمركية وغير الجمركية المفروضة على المنتجات والخدمات مع رفع الحواجز على حرية حركة تدفق الاستثمارات ورؤوس الأموال، كما ان ما يميز هذه الاتفاقية التي تعكس الفكر الليبرالي الأمريكي هو انها تنص على تحرير المبادلات التجارية وكذا تدفق رؤوس الأموال معا، ولا تهدف إلى إنشاء وحدة جمركية أو سوقا مشتركة فليس هناك تعريف جمركية موحدة ولا حرية حركة الأشخاص، وهذا عكس المجموعة الأوروبية اين تم تحرير تدريجي للمبادلات التجارية وتم تحرير حركة رؤوس الأموال فيما بعد . (شعبان، 2011)

وتحت قيادة الرئيس دونالد ترامب، أعادت أمريكا التفاوض بشأن اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، واستبدلتها باتفاقية محدثة ومتوازنة تعمل بشكل أفضل لأمريكا الشمالية، وهي اتفاقية الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك وكندا (USMCA)، والتي دخلت حيز التنفيذ في 01 جويلية 2020، وتعتبر الاتفاقية نتيجة ضغوط اقتصادية أمريكية لمعالجة عجز الميزان التجاري اتجاه الدولتين كندا والمكسيك، (حسب الشكل رقم 02) واعتبرت الدول الثلاث الاتفاقية مكسب متبادل المنفعة لشركاتها وعمالها، وتعمل الاتفاقية

على خلق تجارة متبادلة أكثر توازناً تدعم الوظائف ذات الأجور المرتفعة للأمريكيين وتنتمي اقتصاد أمريكا الشمالية. (USMCA, 2022)

الشكل رقم 02: وضعية الميزان التجاري وحجم الصادرات والواردات الأمريكية لشركاء التكتل لسنة 2019

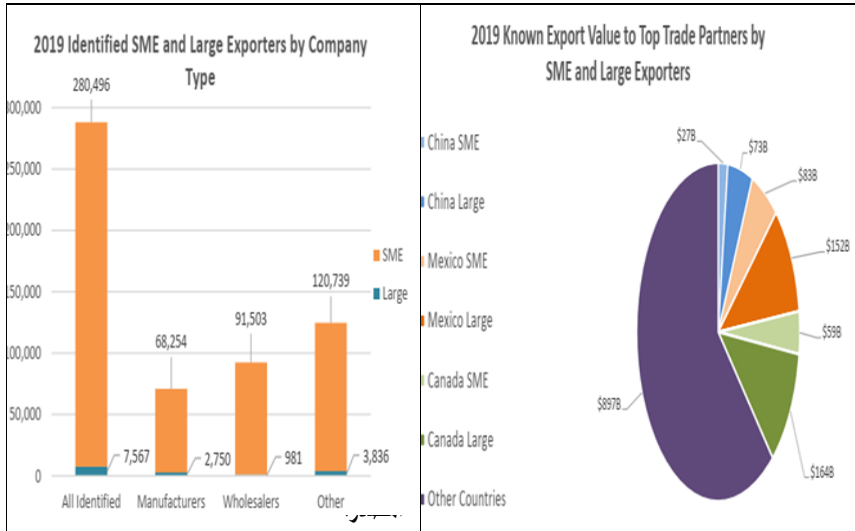
Item (1)	Balance			Exports			Imports		
	December 2019	November 2019	Annual 2019	December 2019	November 2019	Annual 2019	December 2019	November 2019	Annual 2019
Total Balance of Payments Basis	-67,776	-63,213	-864,331	135,955	137,650	1,652,437	203,731	200,863	2,516,767
Net Adjustments	-744	-678	-9,960	698	709	9,276	1,442	1,387	19,236
Total Census Basis	-67,032	-62,536	-854,371	135,258	136,940	1,643,161	202,289	199,476	2,497,531
North America	-13,685	-10,081	-128,195	41,284	44,372	549,203	54,969	54,453	677,399
Canada	-5,063	-1,828	-26,795	22,290	23,432	292,633	27,353	25,260	319,428
Mexico	-8,622	-8,253	-101,401	18,995	20,940	256,570	27,617	29,193	357,971

المصدر : (www.census.gov/foreign-trade/statistics/notices/FT900.pdf).

يبين الشكل رقم 02 حجم التبادل التجاري بين أمريكا وباقي التكتلات الاقتصادية، ويظهر العجز الكبير في الميزان التجاري الأمريكي اتجاه باقي التكتلات الاقتصادية، ومع ذلك يبقى الاقتصاد الأمريكي أقوى اقتصاد في العالم من حيث العرض والطلب، ويعد المؤشر الحقيقي لاي نمو أو انكماش أو تباطؤ للاقتصاد العالمي.

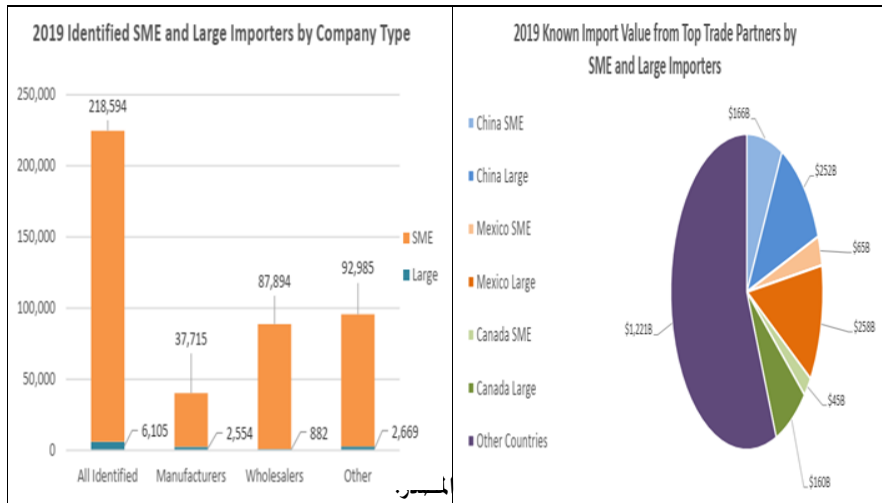
وفي الواقع تعد المكسيك وكندا أهم وجهتين لسلع شركات SMES الأمريكية، ففي عام 2019، صدرت 280496 شركة SMES في أمريكا ما قيمته 59 مليار دولارًا إلى كندا، و 83 مليار دولار إلى المكسيك من مجموع صادرات بلغت 1,455 مليار دولار، وكان نصيب الشركات SMES منها 460 مليار دولار، ويمثل عدد الشركات الكبيرة 7567 شركة صدرت ما يعادل 996 مليار دولار أي أكثر من 68 في المائة من قيمة إجمالي الصادرات.

الشكل رقم 03: حجم الصادرات الأمريكية لاهم الشركاء التجاريين عن طريق الشركات الكبيرة و SMES لسنة 2019



www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/edb/2020

الشكل رقم 04: حجم الواردات الأمريكية لاهم الشركاء التجاريين عن طريق الشركات الكبيرة و SMES لسنة 2019



www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/edb/2020

اما فيما يخص الواردات فقد كان نصيب شركات SMES البالغ عددها 218594 حصة تقدر ب 669 مليار دولار من مجموع 2167 مليار دولار، كان نصيب الشركات الكبرى المستوردة البالغ عددها 6105 ما قيمته 1498، وقد صدرت الشركات الصغيرة والمتوسطة المكسيكية الى الولايات المتحدة ما قيمته 65 مليار دولار، اما شركات SMES الكندية فقد صدرت الى الو، الم، أ ما قيمته 45 مليار دولار، وهو ما يمثل حصة 5 في المائة داخل التكتل الاقتصادي. (Census، 2019)

4-2- النقاط البارزة في اتفاقية (USMCA) : ما يلي:

✚ التمكين لحركية اقتصادية أكثر تكافؤاً للعمال الأمريكيين، بما في ذلك قواعد منشأ محسنة لمركبات السير والمنتجات الأخرى.

✚ إعانة المزارعين ومربي الماشية والشركات الزراعية الأمريكية من خلال تحديث وتعزيز تجارة الأغذية والزراعة في أمريكا الشمالية.

✚ اضافة فصل مخصص لضمان استفادة الشركات SMES من الاتفاقية بالإضافة إلى أحكام رئيسية أخرى تدعم تلك الشركات في جميع أنحاء الاتفاقية، ويعزز هذا الفصل التعاون بين الأطراف لزيادة فرص الاستثمار والتجارة في المؤسسات وهي تنشئ أدوات لتبادل المعلومات من شأنها أن تساعد الشركات SMES على فهم فوائد الاتفاقية بشكل أفضل وتوفر معلومات أخرى مفيدة للشركات التي تمارس الأعمال التجارية في المنطقة، كما تقر اتفاقية (USMCA) بالدور الأساسي للمؤسسات (SMES) كمحركات لاقتصاد أمريكا الشمالية. (USMCA، 2022)

✚ دعم وتطوير الجمارك من أجل تيسير التجارة: ان الإجراءات الجمركية المرهقة، المعايير التمييزية أو التعسفية، الافتقار إلى الشفافية، وعدم كفاية حماية حقوق الملكية الفكرية في الخارج، تجعل الأسواق تمثل تحديات خاصة لشركات SMES الشمال أمريكية ، وقد أتاحت الاتفاقيات التجارية الشمال الأمريكية، فصلاً عن الحوارات والمنتديات التجارية الأخرى، للتعامل مع مخاوف محددة لشركات SMES وتسهيل مشاركتها في أسواق التصدير، فلأول مرة أدرجت امريكا فصلاً مخصصاً للشركات الصغيرة والمتوسطة في اتفاقية (USMCA) ، تقديرًا للدور الأساسي لشركات SMES كمحركات لاقتصاد أمريكا الشمالية ، ويتضمن فصل الجمارك وتيسير التجارة أحكاماً جديدة تساعد في خفض

التكاليف وتحقيق قدر أكبر من السهولة والقدرة على التنبؤ وهذا من خلال : (Census، 2019)

- انشاء رسم شحن غير رسمي جديدًا قدره 2500 دولار، بحيث تستفيد الشحنات السريعة الأقل من الأعمال الورقية المخفضة، ويحدد مستوى الحد الأدنى للمكسيك بما يصل إلى 50 دولارًا أمريكيًا معفى من الرسوم والضرائب، ويرفعه إلى 117 دولارًا أمريكيًا معفاة من الرسوم الجمركية للشحن السريع، بالإضافة إلى الإفراج السريع عن الشحنات السريعة، وكذلك رفع مستوى الحد الأدنى في كندا للشحنات السريعة لأول مرة منذ عقود، مع إعفاء يصل إلى 40 دولارًا كنديًا من الرسوم والضرائب وما يصل إلى 150 دولارًا كنديًا معفى من الرسوم.

- وسيساعد فصل الجمارك وتيسير التجارة أيضًا على الحد من الروتين وتسهيل التجارة الدولية لشركات SMES من خلال أحكام تتطلب نشر القوانين واللوائح ومعلومات الاتصال والتعريفات والضرائب والرسوم الأخرى عبر الإنترنت؛ المستندات المطلوبة للتخليص الجمركي؛ وإجراءات تصحيح الأخطاء بالإضافة إلى ذلك يتضمن الفصل نطاقًا موسعًا من الأحكام المتقدمة الصادرة عن سلطات الجمارك، لصالح المجتمع التجاري،

 دعم اقتصاد القرن الحادي والعشرين: يتضمن الاتفاق التجاري USMCA فصلًا جديدًا عن التجارة الرقمية يحتوي على أقوى أحكام أي اتفاقية دولية، ويدعم الشركات التي تدعم الإنترنت وصادرات التجارة الإلكترونية من خلال إجراءات حماية جديدة للملكية الفكرية في أمريكا، وضمان فرص التجارة في الخدمات، وتضمن فصول جديدة تغطي التجارة الرقمية، ومكافحة الفساد، والممارسات التنظيمية الجيدة حيث تضمن حظر الرسوم الجمركية على المنتجات الرقمية الموزعة إلكترونيًا (الكتب الإلكترونية ومقاطع الفيديو والبرامج والموسيقى والألعاب). ويحمي تدفقات البيانات عبر الحدود ويحد من متطلبات توطين البيانات، ويحد من قدرة الأطراف على طلب الكشف عن شفرة المصدر.

 تعزيز مشاركة الأعمال الصغيرة في المشتريات الحكومية: تسهل اتفاقية USMCA مشاركة الشركات الأمريكية والمكسيكية في المشتريات الحكومية من خلال تقديم دعم محدد لشركات SMES وإخطارات بالمشتريات المقصودة في بوابة

إلكترونية واحدة، وتشجيع إجراء المشتريات بالوسائل الإلكترونية، لزيادة الشفافية والكفاءة من خلال التركيز على السياسات لتعزيز مشاركة الشركات في المشتريات الحكومية، بما في ذلك توفير الحوافز لجعل وثائق المناقصات مجانية والنظر في كيفية هيكلة المشتريات بشكل أفضل لمساعدة الشركات الأمريكية الصغيرة و المتوسطة على المنافسة .

 **حماية الملكية الفكرية للمبتكرين:** يوفر فصل USMCA للملكية الفكرية (IP) حماية قوية وفعالة وإنفاذ حقوق الملكية الفكرية الضرورية لدفع الابتكار وخلق النمو الاقتصادي ودعم الوظائف الأمريكية، بما في ذلك أعلى معايير حماية الأسرار التجارية لأي اتفاقية تجارة حرة سابقة للولايات المتحدة الأمريكية، وينشئ تكتل USMCA لجنة معنية بحقوق الملكية الفكرية مكلفة بقضايا ذات الصلة بشكل خاص بشركات SMES ، وتشجيع الأطراف بالتسريع في الحصول على حماية حقوق الملكية الفكرية عن طريق تبسيط إجراءات التقديم وإتاحة المعلومات العامة المتعلقة بطلبات العلامات التجارية والمؤشرات الجغرافية والرسوم والنماذج الصناعية وحقوق الأصناف النباتية على الإنترنت. (USMCA، 2022)

 **دعم التجارة عبر الحدود في الخدمات للشركات الصغيرة والمتوسطة:** تلغي USMCA متطلبات التواجد المحلي لمقدمي الخدمات عبر الحدود، مما يفيد SMES عن طريق إزالة العبء غير الضروري لفتح مكتب أجنبي كشرط لممارسة الأعمال التجارية، ويتضمن فصل التجارة في الخدمات عبر الحدود أيضاً حكماً خاصاً يشجع الأطراف على النظر في آثار الإجراءات التنظيمية على موردي خدمات SMES، والسعي لضمان ألا تفرض إجراءات الترخيص لقطاع الخدمات أعباء غير متناسبة عليها.

4-3- واقع الأنشطة التجارية والتمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كندا:

سجل الاقتصاد الكندي سنة 2019 وجود 1.23 مليون شركة اعمال، وفي عام 2019 تم توظيف ما يقارب 16.2 مليون عامل في كندا، وكانت حصة القطاع الخاص منها 76.2% ونسبة 23.8% تمثل حصة القطاع العام، 88.5 % من العاملين في القطاع الخاص يعملون في الشركات SMES، مقارنة بـ 76.2 % من العاملين في مؤسسات عمومية من نفس الحجم، كما وظفت شركات القطاع الخاص 12.3 مليون شخص في كندا. غالبية موظفي القطاع الخاص يعملون في الشركات الصغيرة والمتوسطة، مما يدل على الدور المهم الذي تلعبه شركات SMES في توظيف الكنديين.

الشكل رقم 05: عدد الافراد العاملين في القطاعين العام والخاص حسب حجم الشركات

	الشركات الصغيرة والمتوسطة (أكثر من 500 موظف)		الشركات الصغيرة والمتوسطة (1-499 موظف)		الشركات المتوسطة الحجم (100-499 موظف)		الأنشطة التجارية الصغيرة (1-99 موظف)	
	المجموع (بالآلاف)	%	العدد (بالآلاف)	%	العدد (بالآلاف)	%	العدد (بالآلاف)	%
القطاع الخاص	12303.5	11.5	1,415.6	88.5	10,887.9	19.7	2428.4	68.8
القطاع الخاص %	76.2%	-	60.7%	-	78.8%	-	80.2%	-
القطاع العام	3,849.0	23.8	917.0	76.2	2,932.0	21.9	843.3	54.3
القطاع العام %	23.8%	-	39.3%	-	21.2%	-	19.8%	-
مجموع	16152.5	14.4	2,332.5	85.6	13,820.9	20.3	3,271.6	65.3

المصدر: (Key small business statistics 2020 Innovation, Science and Economic Development Canada , ic.gc.ca/sbstatistics).

صادرات البضائع: في عام 2019 قامت 50542 مؤسسة كندية بتصدير سلع بقيمة إجمالية بلغت 533.3 مليار دولار، وساهمت شركات SMES بنسبة 40.6 في المائة من إجمالي قيمة السلع المصدرة. في عام 2019 كانت وجهة التصدير الرئيسية، لكندا هي أمريكا، تليها الصين والمملكة المتحدة، وفي عام 2019 زادت صادرات كندا من السلع إلى 533.3 مليار دولار مثلت نسبة 40.6% منها إلى الشركات SMES، وقامت أكثر من 50000 مؤسسة كندية بتصدير البضائع، غالبيتها العظمى من الشركات SMES 97.4 في المائة، وبين عامي 2014 و2019 ارتفعت قيمة السلع المصدرة إلى معدل نمو سنوي متوسط قدره 2.6 في المائة،

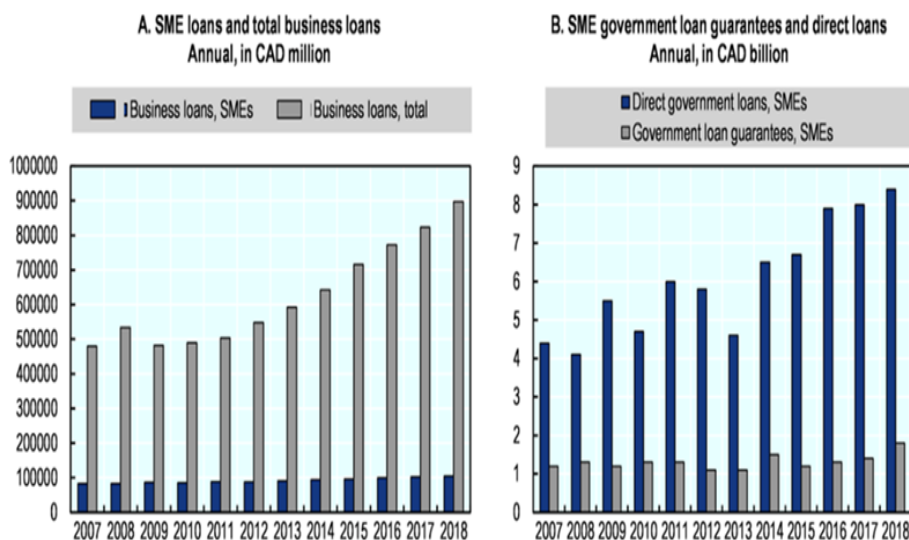
الشكل رقم 06: الجهات الرئيسية لصادرات السلع الكندية بين سنتي 2014 و2019

	2014					2019				
	مرتبة	القيمة (مليارات الدولارات)	مساهمة (%)			مرتبة	القيمة (مليارات الدولارات)	AAGR (2014-19) (%)	مساهمة (%)	
			الشركات الصغيرة	الشركات المتوسطة الحجم	الشركات الكبيرة				الشركات الصغيرة	الشركات المتوسطة الحجم
الولايات المتحدة الأمريكية	1	356.9	20.1	21.3	58.6	1	398.2	2.2	20.6	19.4
الصين	2	17.8	16.8	21.2	62.0	2	21.6	4.0	23.1	25.0
المملكة المتحدة	3	14.1	4.0	65.8	30.2	3	19.1	6.2	5.6	63.6
اليابان	4	10.4	21.1	22.6	56.3	4	12.1	3.0	15.5	18.1
المكسيك	5	5.2	13.0	20.4	66.6	5	6.8	5.7	11.7	24.3

المصدر: (Key small business statistics 2020 Innovation, Science and Economic Development Canada , ic.gc.ca/sbstatistics).

-كيف تساهم شركات SMES في الناتج المحلي الاجمالي لكندا: الناتج المحلي الاجمالي هو مقياس رئيسي للإنتاج الاقتصادي، وقد اختلفت مساهمة شركات SMES في الناتج المحلي الاجمالي من قطاع صناعي إلى آخر، وبلغ متوسط المساهمة خلال الفترة (2016-2012) في المائة في قطاع إنتاج السلع، مقابل 55.7 في المائة في قطاع إنتاج الخدمات بالنسبة لقطاع إنتاج السلع، 95.2 في المائة في الزراعة و 79.5 في المائة في البناء.

الشكل رقم 07: يمثل الاتجاهات في تمويل مشاريع SMES وتنظيم المشاريع في كندا



المصدر: (OECD (2020), Financing SMEs and An OECD Scoreboard Entrepreneurs, <https://doi.org/10.1787/061fe03d-en>

- تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة: بين سنتي 2018-2019: واصلت حكومة كندا التزامها بدعم ريادة الأعمال ونمو مشاريع SMES. كان لدى بنك تنمية الأعمال الكندي BDC وهو شركة ملكية، مع تفويضها لدعم ريادة الأعمال الكندية بمبلغ 31 مليار كندي في التمويل، كما أتاحت الحكومة الكندية 450 مليون دولار كندي لمبادرة شركة محفز رأس المال الاستثماري VCCI لزيادة رأس المال الاستثماري في المراحل المتأخرة المتاحة لرواد الأعمال الكنديين، وستضخ الشركة أكثر من 1.5 مليار دولار كندي في سوق رأس المال

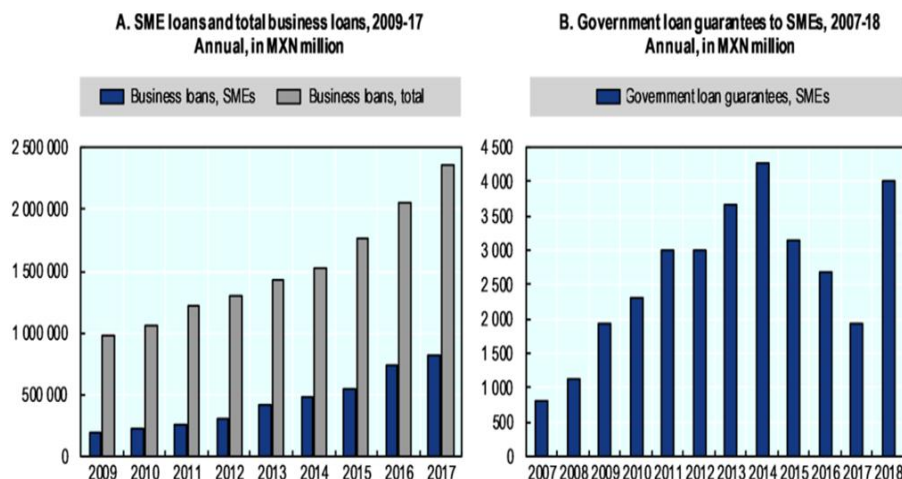
- الابتكاري الكندي، ويهدف صندوق الابتكار الاستراتيجي إلى تحفيز الابتكار الذي يحقق فوائد اقتصادية واجتماعية للكنديين. يحتوي البرنامج على المسارات التالية:
- تشجيع البحث والتطوير الذي سيعجل بنقل التكنولوجيا المتطورة وتسويق المنتجات والخدمات المبتكرة.
 - تيسير نمو الشركات في كندا وتوسيعها، وجذب استثمارات واسعة النطاق إلى كندا والاحتفاظ بها.
 - تطوير البحوث الصناعية والتكنولوجية والتنمية من خلال التعاون بين القطاع الخاص والباحثين والمنظمات غير الربحية.
 - دعم النظم الإيكولوجية الوطنية للابتكار على نطاق واسع من خلال التعاون عالي الأثر في جميع أنحاء كندا.

4-4 واقع تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في المكسيك

تؤدي مشاريع SMES دورا استراتيجيا في الاقتصاد المكسيكي حسب احصائيات سنة 2018، ويوجد في المكسيك 4 ملايين شركة، 97.4% من شركات SMES والتي تمثل 12.4% من إجمالي الإنتاج وتوظف 47.2 % من القوى العاملة، وفي السنوات الأخيرة طورت الحكومة المكسيكية سلسلة من المبادرات لدعم رواد الأعمال وتعزيز وصول الشركات إلى التمويل، وشملت هذه المبادرات برامج لتشجيع تنظيم المشاريع لدى الشباب والنساء وبرامج لتعزيز الأدوات المالية البديلة، ولا سيما استخدام الشركات لرأس المال الاستثماري.

-إقراض مشاريع SMES: تقدم البنوك أنواعا مختلفة من التمويل للشركات SMES، بدءا من الائتمان البسيط إلى الائتمان الدوار، إلى بطاقات الائتمان التجارية، فالطلب أعلى على الائتمان البسيط، والذي يمثل 67% من إجمالي حجم الائتمان للشركات حيث تتراوح آجال استحقاق القروض عادة بين 21 و 60 شهرا، لأن القروض المقدمة إلى شركات SMES عادة ما تكون لها آجال استحقاق طويلة، وعموما تختلف شروط الائتمان وفقا لحجم الشركة. وارتفعت القروض التجارية لشركات SMES بمقدار 4.8 % في عام 2018، وفي المتوسط، بلغت أسعار الفائدة على جميع القروض الممنوحة للمشاريع SMES في ذلك العام 17.70 %.

الشكل رقم 08: يمثل الاتجاهات في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وريادة الأعمال في المكسيك.



المصدر: (OECD (2020), Financing SMEs and An OECD Scoreboard Entrepreneurs, <https://doi.org/10.1787/061fe03d-en>

5-الخاتمة:

لقد أصبح اعتبار التكتلات الاقتصادية كأحد نماذج التنمية تتخذها مجموعة من الدول التي تعقد اتفاقيات فيما بينها، تقضي بتنسيق السياسات الاقتصادية وإلغاء الحواجز الجمركية وغير الجمركية بغية تحقيق معدلات نمو اقتصادي عالية وزيادة التعاون فيما بينها، ومواجهة مختلف التحولات والتطورات والأزمات التي تحدث في الاقتصاد العالمي، لذا نجد التوجه الدولي نحو الإقليمية والتكتل الاقتصادي يزداد يوماً بعد يوم، حيث أنشأت الولايات المتحدة منطقة التجارة الحرة "النافتا"، ودعمتها باتفاقية جديدة USMCA، وأنشأت تكتل الابيك APEC، وتدعو لإنشاء منطقة تجارة حرة للأمريكتين.

ولقد أصبح ينظر الي شركات SMES على أنها مفتاح للنمو الاقتصادي المستدام والشامل، اذ تعتبر وسيلة لضمان تكيف الاقتصاد والمجتمع مع التحولات الكبرى، مثل

العولمة والرقمنة والضغط البيئي، وتعمل الدول على تمكين الشركات من الاستفادة من اتفاقيات التجارة الحرة الاقليمية، وأن تصبح أكثر اندماجا في سلاسل القيمة العالمية.

كما يعد الوصول إلى التمويل المناسب عاملاً آخر يمكن أن يساعد شركات SMES على التوسع، ومع ذلك فإن أدوات التمويل غير المصرفية لا تزال غير مستغلة بالقدر الكافي في معظم البلدان، حيث لجأت الشركات الصغيرة والمتوسطة بشكل متزايد إلى مصادر بديلة للتمويل: ك رأس المال الاستثماري والتمويل الجماعي والتأجير.

وتعمل جميع التكتلات على تشجيع شركات SMES على استخدام التجارة الإلكترونية، وتعالج كيفية تحسين كفاءة خدمات ترويج الصادرات أو فعاليتها من حيث التكلفة في تعزيز تدويل مشاريع SMES والعمل على إدماج تلك المشاريع في سلاسل القيمة العالمية.

وتبين ان تعديل اتفاقية النافتا واستبدالها باتفاقية USMCA كان الغرض منه تحقيق نتائج اقتصادية أفضل للشركات الصغيرة والمتوسطة وقد ظهر جليا في مايلي:

- تعترف اتفاقية USMCA بالدور الأساسي لشركات SMES كمحركات لاقتصاد أمريكا الشمالية. فالمكسيك وكندا هما أكبر وجهتين للتصدير لسلع شركات SMES الأمريكية، ولأول مرة في اتفاقية تجارية أمريكية، تتضمن USMCA فصلا مخصصا عن شركات SMES.

- يساعد الفصل المتعلق بالجمارك أيضا على الحد من الروتين وتيسير التجارة الدولية لمشاريع SMES من خلال التسريع بالتخليص الجمركي، والتعجيل بالإفراج عن الشحنات السريعة.

- تتضمن اتفاقية USMCA فصلا جديدا عن التجارة الرقمية يحتوي على أقوى أحكام في أي اتفاقية دولية، ويدعم الشركات الصغيرة التي تدعم الإنترنت وصادرات التجارة الإلكترونية.

- تعزيز مشاركة شركات SMES في المشتريات الحكومية عن طريق تقديم إشعارات عن الاشتراء المزمع إجراؤه في بوابة إلكترونية واحدة، وتشجيع إجراء عمليات الشراء بالوسائل الإلكترونية، مما يزيد من الشفافية والكفاءة للأعمال التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم.

- يوفر فصل الملكية الفكرية لاتفاقية USMCA حماية قوية وفعالة وإنفاذ حقوق الملكية الفكرية الحاسمة لدفع الابتكار، وخلق النمو الاقتصادي، ودعم الوظائف الأمريكية.

- دعم التجارة عبر الحدود في الخدمات المقدمة لشركات SMES، حيث الغت اتفاقية USMCA متطلبات الوجود المحلي لمقدمي الخدمات عبر الحدود، مما يفيد شركات SMES من خلال إزالة العبء غير الضروري لفتح مكتب أجنبي كشرط لممارسة الأعمال التجارية.

- دعم لشركات من خلال الممارسات التنظيمية الجيدة، والتي تشير إلى إجراءات الحوكمة الجيدة التي تطبقها الحكومات لتعزيز الشفافية والمساءلة عند وضع اللوائح وتنفيذها.

- التوصيات:

- تقليل الحواجز التنظيمية أمام التجارة، وتطوير وتعزيز أنشطة واستراتيجيات ترويج الصادرات من خلال الترويج الحكومي وتشجيع استخدام التجارة الإلكترونية من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة وتأطير تأمين المدفوعات وحماية المستهلك عبر الإنترنت

- زيادة القدرات المالية لوكالات ترويج الصادرات لتقديم دعم أكثر فعالية لشركات SMES، وتوفير أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتشمل هذه ضمانات ائتمان الصادرات وتأمين ائتمان الصادرات ورأس المال العامل للتصدير للمساعدة في تلبية احتياجات تلك الشركات المصدرة.

- إنشاء برامج لدعم دمج الشركات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة العالمية من خلال توفير الدعم للتجمعات الصناعية، والمناطق الصناعية، وتعزيز الروابط التجارية.

- تمكين التكتلات الاقتصادية في الدول النامية من تحقيق الإنتاج ذي الوفورات الاقتصادية، كونه وسيلة للاستفادة من المواقع والتخصص، وعلى كل دولة ان تخصص في سلعة معينة من المواد الخام والطاقة، ويؤدي هذا بدوره إلى تقليل تكلفة الإنتاج.
- قيادة القطاع الخاص للنشاط الاقتصادي، وتخصيص الموارد يكون وفقا لقوى السوق توجيه السياسات الاقتصادية والمنظومة الإنتاجية في التصنيع نحو الصناعات التصديرية.
- إلى جانب الاعتماد على السلع الصناعية في المبادلات، وإيلاء أهمية لتجارة الخدمات والاستثمار عند إبرام الاتفاقيات الإقليمية الجديدة.

6- قائمة المراجع:

- Barbara Fliess _ Carlos Busquets .(2006) .The Role Of Trade Barriers In Sme Internationalization _ --Oecd Trade Policy Working Paper No. 45 Oecd Publications <http://dx.doi.org/10.1787/246707602042>.
- Census .(2019) .The U.S. Census Bureau, Department of Commerce A profile of US importing and exporting companies .,U.S. Census Bureau www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/edb/2019.
- Key Statistics and Trends in Trade Policy 2020 The Regional Comprehensive Economic partnerships .(2020) .www. unctad.org.
- Lucia Cusmano .(2013) .SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee- Societies in - supporting finance for SMES enterprises .OECD.
- Outlook- .(2019) .Oecd Sme And Entrepreneurship Outlook 2019 .-© Oecd - <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>.
- SME competitiveness outlook - .(2019) .SME competitiveness outlook 2019 big money for small business - financing the sustainable development goals .- international trade centre.
- The Regional Comprehensive Economic Partnership - Key Statistics and Trends in Trade .(2020) .www. unctad.org.
- UNCTAD .(2020) .Key Statistics And Trends In Trade Policy 2020 The Regional Comprehensive Economic .www. unctad.org.
- USMCA .(2022) .UNITED STATES–MEXICO–CANADA AGREEMENT FACT SHEET Supporting America’s Small and Medium-Sized Businesses _ United States Trade Representative <https://ustr.gov>.

wto - world trade report - www.wto.org. Dynamics of internationalization processes of SMEs . (2016).

- بن شعبان فاطمة الزهراء شعبان. (-2011). اتفاقيات التبادل التجاري الحر بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول الجنوب. أطروحة دكتوراه في العلوم السياسية والعلاقات الدولية.
- جميل عبد الجليل. (2015). اقتصاديات التكامل وإشكالية التكتل الاقتصادي الأفريقي. أطروحة دكتوراه - جامعة سيدي بلعباس.
- عبد الحميد عبد المطلب. (2006). اقتصاديات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتى الكويز. الدار الجامعية، الإسكندرية.
- فيروز سلطاني. (2018). تحرير التجارة الدولية بين الاتفاقات التجارية الإقليمية ومتعددة الأطراف - أطروحة دكتوراه - جامعة بسكرة -.