

2015

آفاق القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام

# الاتصال والمنافسة والتغيير من أجل النمو الشامل



الملاح  
القطرية 25

دراسات  
الحالة 8

الخبراء  
المفكرين 5

مركز  
التجارة  
الدولية



ديمومة أثر التجارة

**جميع الحقوق محفوظة لمركز التجارة الدولية 2015**

مركز التجارة الدولية (ITC) هو الوكالة المشتركة لكل من منظمة التجارة العالمية والأمم المتحدة.

عنوان الشارع: مركز التجارة الدولية  
54-56, rue de Montbrillant  
1202 Geneva, Switzerland

العنوان البريدي: مركز التجارة الدولية  
Palais des Nations  
1211 Geneva 10, Switzerland

هاتف: +٤١-٢٢ ٧٣٠ ٠١١١

فاكس: +٤١-٢٢ ٧٣٣ ٤٤٣٩

البريد الإلكتروني: itcreg@intracen.org

الموقع الإلكتروني: http://www.intracen.org

# الاتصال والمنافسة والتغيير من أجل النمو الشامل

مركز التجارة الدولية

أفاق القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2015: الاتصال والمنافسة والتغيير من أجل النمو الشامل  
جنيف: مركز التجارة الدولية (2015). 235، xxviii، صفحة

التقرير الرئيسي السنوي الأول الصادر من مركز التجارة الدولية حول موضوع وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المستوى الدولي يسلط هذا التقرير الضوء على الدور الأساسي الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة عدم المساواة في توزيع الدخل العالمي ويقدم إطار عمل تحليليًا جديدًا لقياس القدرة التنافسية لدى تلك المؤسسات وتحسينها. إنه يطرح تعريفًا عمليًا للقدرة التنافسية للمؤسسات ويقدم شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتصنيف محددات القدرة التنافسية لدى تلك المؤسسات وفقًا لمدى تأثير تلك المحددات على القدرة التنافسية ووفقًا للمستوى الاقتصادي الذي تتغلغل فيه هذه المحددات. يقدم هذا التقرير 25 دراسة قطرية تسرد التقييمات التجريبية للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما يسرد هذا التقرير الأعمال التي قام بها مركز التجارة الدولية لتدعيم المؤسسات الصغيرة ومؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISIs). توضح دراسات الحالة التي ينطوي هذا التقرير عليها كيف تتسق المساعدات التي يقدمها مركز التجارة الدولية مع المنظومة الأوسع للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتصف الخطوات العملية لتقوية تلك القدرات التنافسية على مستوى المؤسسات. يشتمل على مراجع نظرية ببيوغرافية (ص ص 218-235).

الأدوات الوصفية: SUBJECT\_DESC سلاسل القيمة العالمية، دراسات الحالة، الدراسات القطرية.

اللغة الإنجليزية، والفرنسية، والإسبانية، والعربية (إصدارات منفصلة)

ITC, Palais des Nations, 1211 Geneva 10, Switzerland (www.intracen.org)

إن التسميات المستخدمة وطريقة عرض المادة في هذا المنشور لا تعني التعبير عن أي رأي مهما كان من جانب مركز التجارة الدولية فيما يتعلق بالوضع القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو سلطاتها، أو بشأن تعيين حدودها أو تخومها.

صورة رقمية على الغلاف: © shutterstock

مركز التجارة الدولية (2015).

جميع الحقوق محفوظة. يحظر إعادة إنتاج أي جزء من هذا المنشور أو تخزينه في أحد أنظمة استرجاع البيانات أو إرساله بأي شكل وبأي وسيلة إلكترونية أو إلكتروستاتيكية أو عبر شرائط التسجيل الممغنطة أو الوسائل الميكانيكية أو ماكينات النسخ أو غيرها دون الحصول على إذن مسبق مكتوب من مركز التجارة الدولية.

XI	الاختصارات
XII	توطئة
XIV	ملخص تنفيذي
XXVII	شكر وتقدير

1	القسم الأول. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأسواق العالمية: الحلقة المفقودة لإحداث النمو الشامل
2	الفصل 1 : فهم ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
2	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسهم بشكل واضح في التوظيف والنتائج المحلي الإجمالي والصادرات
3	أشكال وأحجام متنوعة
4	حجم المؤسسات والقوام الهيكلي للأنظمة الاقتصادية
7	الفصل 2 : سبب أهمية "الوسط المفقود"
7	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القوية هي التي تعمل في مجال التصدير
8	المؤسسات المتوسطة تؤدي إلى بناء اقتصاديات قوية
9	النمو لا يتحقق إلا بشق الأنفس
11	معاينة المؤسسات المتوسطة من خلال الضرائب وسياسات الحصول على التمويل
12	الفصل 3 : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الحلقة المفقودة لإحداث النمو الشامل
13	توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة 70% تقريباً من فرص العمل
13	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الدولي: مزيداً من التوظيف والمكاسب والأرباح
14	المكاسب التي تعود على النساء
20	المكاسب التي تعود على الشباب
24	الفصل 4 : الانخراط في سلاسل القيمة الدولية
24	الطرق المؤدية إلى التدويل
29	الصعود
33	الفصل 5 : التدويل بطريقة أنيقة
33	ما الذي يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على المنافسة؟
36	القيادة والإدارة
36	الوصول للمعلومات وتفسيرها
38	بيان الجودة والاستدامة مع المعايير
40	تمويل رأس المال العامل والاستثمارات
41	الحصول على المهارات اللازمة لتحقيق ميزة تنافسية
41	الوصول للمدخلات والعملاء
43	مفاتيح الإبداع
44	الفصل 6 : مواجهة تحديات التدويل
44	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحدد العوائق
45	المعلومات التجارية: هل هي رخيصة للشركات متعددة الجنسيات وباهظة الثمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
47	الامتثال للمعايير واللوائح
53	الحصول على الائتمان والتمويل معقول الكلفة
63	الوصول للعمالة التي تتمتع بالمهارة
66	الجانب اللوجستي يمثل عبئاً أكبر بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
68	التكنولوجيا ومجال الابتكار

69	عوائق ريادة الأعمال والمهارات الإدارية
73	الفصل 7 : مؤسسات صغيرة لكن أعدادها هائلة: تجميع الموارد وبناء العلاقات
74	مؤسسات دعم التجارة والاستثمار تجمع المعلومات وتدعم أصوات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
77	الاستفادة القصوى من التكتلات
87	الفصل 8 : المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومبادرات السياسات العالمية
87	الأهداف العالمية للأمم المتحدة
91	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومجموعة العشرين (G20) ومجموعة الأعمال (B20)
94	اتفاقية تيسير التجارة التابعة لمنظمة التجارة الدولية
95	اختلاف مندييات السياسات واتساق الطرق المتبعة
96	الهوامش

## القسم الثاني القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تقييم تجريبي

99	النتائج الرئيسية من الجزء الأول
100	الجزء الثاني والثالث
101	الفصل 9: شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
101	تعريف عملي للقدرة التنافسية
102	شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لمحة عامة
102	ثلاث طبقات من القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
103	الركائز الثلاثة للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
105	الفصل 10: القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: استخدام الشبكة
107	المؤشرات على مستوى الشركة
107	مؤشرات بيئة الأعمال المباشرة
109	مؤشرات البيئة القومية
110	الفصل 11: اتجاهات القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
110	الاتجاهات الإقليمية
120	الهوامش
121	موجز النتائج

## القسم الثالث. الملامح القطرية

125	كيفية قراءة الملامح القطرية
127	القسم (أ): المؤشرات الرئيسية
127	القسم (ب): شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (جداول البيانات والمخطط النسيجي المتطابق)
127	القسم (ج): ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (كما عرض في خريطة الشدة)
128	القسم (د): الاستبيانات التجارية التي قام بها مركز التجارة الدولي على المعايير غير المتعلقة بالتعريف
129	القسم (هـ): تقييم إمكانات نمو الصادرات الحالية
131	مؤشر الملامح القطرية
182	الهوامش

## الملحقات

183	الملحق الأول: الملاحظات الفنية
184	شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

## الخبراء المفكرين

26

كارمن كاستيلو: في التجارة، ينبغي أن تتعاون الأطراف مع بعضها حتى ولو كانت متنافرة فيما بينها



18

ألكس إم. آدي: لماذا تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حجر الأساس لأجندة التحول في ليبيريا



48

أنابيل جونزاليز: تعلم النمو: تنشيط جدول أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



34

فيكتور ك. فونج: إدارة المخاطر والاستعداد للتغيير في سلاسل القيمة الدولية



88

ريفات هسارسيكليوجلو: المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأجندة عمل مجموعة الأعمال (B20)



## دراسة الحالات

50

الملمس الناعم: منتج الحرير الكمبوديين يعثرون على مشتريين جدد، وتزداد أرباحهم



16

النجاح في إنتاج البُن: أول سيدة في التاريخ تعمل في تصدير البن في بابوا غينيا الجديدة وتحصل على سعرٍ مرتفعٍ من مشتري دولي كبير



58

من أكل الجبن: التوثيق كطعام حلال يساعد مجموعة مصرية لمنتجات الألبان على مضاعفة مبيعاتها في ماليزيا بأربعة أضعاف والعثور على أسواق جديدة



54

منح شهادة السلامة الأمريكية لصادرات بيرو من المنتجات الغذائية المحلية



82

وضع المعايير المرجعية: مساعدة مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TI-) (SIs) على زيادة فعالية "تقييم النتائج وتحسينها وقياسها"



78

الحصول على المعلومات التحليلية للسوق من خلال أدوات المركز التجاري الدولي (ITC)



113

صادرات خدمات تكنولوجيا المعلومات من بنغلاديش



92

ساحل العاج تتغلب على عقبة الإجراءات غير المتعلقة بالتعريفية باستخدام نظام التحذير من العوائق التجارية



185	البيانات التكميلية عند مستوى الشركة: الاستبيانات التجارية التي قام بها مركز التجارة الدولي على المعايير غير المتعلقة بالتعريف
187	الترتيب التكميلي للمنتج: تقييمات إمكانات التصدير وفقاً لمركز التجارة الدولي
190	الملحق الثاني: مصادر وتعريفات
190	المؤشرات الرئيسية
196	الاستبيانات التجارية التي قام بها مركز التجارة الدولي على المعايير غير المتعلقة بالتعريف
197	تقييمات إمكانات التصدير التي قام بها مركز التجارة الدولي
198	الملحق الثالث: توافر البيانات
198	تكوين المناطق
200	مصادر البيانات: شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
203	مصادر البيانات: تقييمات إمكانات التصدير التي قام بها مركز التجارة الدولي
204	الهوامش
205	<a href="#">المراجع</a>

## الشكل

4	الشكل 1: مقارنة بين التصنيع والخدمات: مقارنة بين عدد الموظفين ودورة رأس المال
5	الشكل 2: حجم المؤسسة حسب القطاع في دول أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ
7	الشكل 3: الكثافات حسب حالة التصدير: مقارنة بين عدد الموظفين ودورة رأس المال
8	الشكل 4: حجم الشركة حسب حالة الصادرات
9	الشكل 5: الكثافات حسب مجموعة الدول: مقارنة بين عدد الموظفين ودورة رأس المال
10	الشكل 6: "الوسط المفقود": معظم المؤسسات المتوسطة وصغيرة الحجم تتسم بأنها صغيرة ما لم تكن متناهية الصغر
11	الشكل 7: توزيع أحجام المؤسسات في فرنسا
12	الشكل 8: فجوات الإنتاج والأجور في مجموعة محددة من دول أمريكا اللاتينية والكاريبي ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية
12	الشكل 9: نسبة العمالة إلى الإنتاجية: ترتيب المؤسسات حسب فئة حجمها من الأكبر إلى الأصغر (2010)
14	الشكل 10: ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب فئات النوع والدولة
14	الشكل 11: أعداد النساء العاملات في إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نوع مالكيها من الرجال أو النساء، 2011-2012
15	الشكل 12: قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية حسب نوع مالكيها من الرجال أو النساء، 2011-2012
20	الشكل 13: بطالة الشباب (تقديرات تمت نمذجتها بواسطة منظمة العمل الدولية)
22	الشكل 14: زيادة الشباب للأعمال
22	الشكل 15: رواد الأعمال حسب الفئة السنوية والدولة
28	الشكل 16: الإنتاجية والتحويل
40	الشكل 17: مصادر التمويل الخارجي، حسب حجم الشركة
45	الشكل 18: العقبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
46	الشكل 19: تقييم التحسينات: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقابل الشركات الكبيرة
46	الشكل 20: عملية الامتثال للمعايير
52	الشكل 21: التدابير غير الجمركية للصادرات الزراعية والتصنيعية
53	الشكل 22: القيود التمويلية تشكل ضغطاً أكبر على الشركات الأصغر حجماً
56	الشكل 23: التمويل وفقاً لحجم الشركة ونوعها
61	الشكل 24: محفزات النجاح عبر سلسلة القيمة البنكية
63	الشكل 25: الارتقاء عبر سلاسل القيمة يتطلب عمالة ماهرة
63	الشكل 26: الموردون يشيرون إلى المعوقات المتعلقة بمهارات قوى العمل

64	الشكل 27: أسباب عدم الاستثمار في التدريب أثناء العمل في أمريكا الوسطى
64	الشكل 28: التعليم العالي في مقابل مهارات القوى العاملة
65	الشكل 29: خيارات تطوير المهارات والتدريب
66	الشكل 30: تكاليف الجانب اللوجستي تكون أعلى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مثال: أمريكا اللاتينية والكاريبي)
67	الشكل 31: الاحتياجات الاستثمارية للبنية التحتية العالمية (مقدرة بالتريليون دولار أمريكي)
70	الشكل 32: ما الذي يوقف مسيرة أصحاب المشاريع الشباب؟
71	الشكل 33: نموذج إقامة المشروعات الذي يشتمل على ستة إجراءات + ستة عوامل
73	الشكل 34: دراسة استقصائية: الصوت التجاري في تصميم الإجراءات الحدودية
74	الشكل 35: أنواع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار
75	الشكل 36: أفضل المجالات التي ترى مؤسسات دعم التجارة والاستثمار أن تحسينها هي الأكثر فائدة
76	الشكل 37: الخدمات التي تقدمها مؤسسات دعم التجارة والاستثمار للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة
76	الشكل 38: إقامة مؤسسات دعم التجارة والاستثمار في الخارج: أكثر فعالية من القنصليات في زيادة الصادرات
81	الشكل 39: أدوار هيئات الترويج الاستثماري
81	الشكل 40: تتسم التكتلات بأنها متعددة الأبعاد
85	الشكل 41: قائمة تطوير التكتلات
102	الشكل 42: شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
111	الشكل 43: ركائز التنافسية وفقا لمرحلة التطوير
111	الشكل 44: ركائز التنافسية وفقا للمنطقة الجغرافية
111	الشكل 45: القدرات على مستوى الشركة حسب ركائز القدرة التنافسية ومرحلة التطوير
111	الشكل 46: القدرات على مستوى الشركة حسب ركائز القدرة التنافسية والمنطقة الجغرافية
114	الشكل 47: القدرات على مستوى الشركة لدى الشركات الصغيرة، والمتوسطة والكبيرة - البلدان الأقل نموا في مقابل البلدان المتقدمة
116	الشكل 48: البلدان النامية غير الساحلية: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية
116	الشكل 49: البلدان المتقدمة: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية
116	الشكل 50: البلدان النامية الجزرية الصغيرة: القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية
117	الشكل 51: البيئة الاقتصادية الشاملة عبر فئات الدخل
117	الشكل 52: منطقة أوروبا وآسيا الوسطى: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية
118	الشكل 53: أمريكا اللاتينية والكاريبي: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية
118	الشكل 54: شرق آسيا والمحيط الهادئ: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية
118	الشكل 55: منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية
119	الشكل 56: جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية
119	الشكل 57: جنوب آسيا: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية
122	الشكل 58: الفجوة في القدرات على مستوى الشركة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقابل الشركات الكبيرة، حسب فئة التقدم
123	الشكل 59: الفجوة في القدرات على مستوى الشركة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقابل الشركات الكبيرة، حسب المنطقة الجغرافية
126	الشكل 60: مثال على الملامح القطرية
187	الشكل 61: عمليات مسح الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف، مركز التجارة الدولي: الفرق بين العوائق التنظيمية والعوائق الإجرائية (التركيز على المصدرين)

## الجدول

3	الجدول 1: التعاريف الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 12 دولة
10	الجدول 2: توزيع أحجام المؤسسات في مجموعة محددة من دول أمريكا اللاتينية

الجدول 3:	أعداد الموظفين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية حسب نوع مالكيها من الرجال أو السيدات، 2011-2012	14
الجدول 4:	إسهامات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف وبطالة الشباب والنتائج المحلي الإجمالي والصادرات في دول جنوب شرق آسيا، 2005-2011	21
الجدول 5:	الإنتاجية والحالة التجارية في المؤسسات التونسية، 2000-2010	29
الجدول 6:	قيمة التوزيع: 50 يورو لبنطال الجينز المنتج في الصين، والمباع في فرنسا	31
الجدول 7:	المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترى أن الخدمات اللوجيستية تؤثر على الأداء التجاري	41
الجدول 8:	تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تعزز نمو مبيعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وربحيتها	68
الجدول 9:	نصيب الشركات ذات أنشطة الابتكار التكنولوجي المشاركة في الأبحاث والتطوير في مقل العمل، وفقاً لفئة الحجم والقطاعات (2010-2012)، نسبة جميع الشركات	69
الجدول 10:	شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحديد المؤشرات	105
الجدول 11:	المعايير المتعلقة بالاستيراد والتصدير	186
الجدول 12:	مثال افتراضي لمؤشر تنوع الأدوات والمنتجات لتقييم احتمالات التصدير لمركز التجارة العالمية	188
الجدول 13:	تغطية البلدان والمجموعات حسب المنطقة الجغرافية	198
الجدول 14:	المؤشرات ومصادرها والفترة الزمنية	200
الجدول 15:	استقصاءات المركز الخاصة بأنشطة الأعمال بشأن التدابير غير الجمركية: فترة المقابلة	203
الجدول 16:	التقييمات المحتملة للتصدير: البيانات المستخدمة للحسابات	203

## المربع

المربع 1:	تمويل سلاسل التوريد	25
المربع 2:	سلاسل القيمة تساعد في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	30
المربع 3:	وضع المنتج في إحدى شرائح السوق	37
المربع 4:	الحصول على معلومات العملاء	39
المربع 5:	إثبات أن شبكات النقل تعزز التجارة	42
المربع 6:	بنك تركي يقدم خدمات التمويل والمعلومات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمكن من الحصول على التمويل	60
المربع 7:	دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) تشجع ريادة الأعمال لمعالجة مشكلة بطالة الشباب	71
المربع 8:	منح الامتياز: من الترويج للصادرات إلى التدويل	80
المربع 9:	التكتلات تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوصول إلى أسواق جديدة	84
المربع 10:	”تكتلات كتبت لها النجاة“ في أفريقيا	84
المربع 11:	مصادر البيانات على مستوى الشركات	106
المربع 12:	مصادر لمؤشرات الأداء القطرية المركبة	108

## الاختصارات

الوكالة الدولية لضمان الاستثمار	MIGA	أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ	ACP
المؤسسات الصغيرة والمتناهية الصغر	MSE	بنك التنمية الآسيوي	ADB
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر	MSME	رابطة أمم جنوب شرق آسيا	ASEAN
Nacional Financiera (بنك التنمية المكسيكي)	NAFIN	مجموعة الأعمال (الشركات العملاقة في دول مجموعة العشرين)	B20
الإدارة الوطنية للملاحة الجوية والفضاء	NASA	البرازيل وروسيا والهند والصين والمكسيك	BRICM
منظمة غير حكومية	NGO	الدراسات الاستقصائية لآراء التنفيذيين	EOS
تدابير غير جمركية	NTM	تقييمات إمكانات التصدير	EPA
منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي	OECD	مؤشر إمكانات التصدير	EPI
مؤشر تنوع المنتجات	PDI	المكتب الأوروبي لبراءات الاختراع	EPO
تعادل القوة الشرائية	PPP	الاتحاد الأوروبي	EU
هدف التنمية المستدامة	SDG	صندوق اقتحام الأسواق الخارجية	FAMEX
دولة نامية جزرية صغيرة	SIDS	الاستثمار الأجنبي المباشر	FDI
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	SME	مجموعة العشرين	G20
التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية	SPS	الحكومة إلى المواطن	G2C
مرفق المعايير وتنمية التجارة	STDF	الحكومة إلى الحكومة	G2G
العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات	STEM	مجموعة الدول السبعة	G7
المهارات اللازمة لتحسين الإنتاجية ونمو العمالة	STEP	دول مجلس التعاون الخليجي	GCC
نقاط القوة والضعف والفرص والأخطار	SWOT	مؤشر التنافسية العالمية	GCI
التجارة من أجل التنمية المستدامة	T4SD	الناتج المحلي الإجمالي	GDP
الحواجر التقنية للتجارة	TBT	مراقبة ريادة الأعمال العالمية	GEM
اتفاقية تيسير التجارة	TFA	الناتج القومي الإجمالي	GNI
مؤسسة دعم التجارة والاستثمار	TISI	بنك التنمية للبلدان الأمريكية	IADB
منظمة ترويج التجارة	TPO	غرفة التجارة الدولية	ICC
الأمم المتحدة	UN	تكنولوجيا المعلومات والاتصالات	ICT
مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية	UNCTAD	مؤسسة التمويل الدولية	IFC
برنامج الأمم المتحدة الإنمائي	UNDP	منظمة العمل الدولية	ILO
اللجنة الاقتصادية التابعة للأمم المتحدة لشؤون دول أمريكا اللاتينية والكاريبي	UN-ECLAC	صندوق النقد الدولي	IMF
اللجنة الاقتصادية والاجتماعية التابعة للأمم المتحدة لشؤون آسيا والمحيط الهادئ	UN-ESCAP	المنظمة الدولية لتوحيد المقاييس	ISO
منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلوم والثقافة	UNESCO	تكنولوجيا المعلومات	IT
منظمة التنمية الصناعية التابعة للأمم المتحدة	UNIDO	مركز التجارة الدولية	ITC
شبكة الأمم المتحدة للإدارة العامة	UNPAN	الاتحاد الدولي للاتصالات	ITU
لجنة الولايات المتحدة للتجارة الدولية	USITC	سلاسل القيمة الدولية	IVC
البنك الدولي	WB	أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي	LAC
المنتدى الاقتصادي العالمي	WEF	بلد أقل نموًا	LDC
المنظمة العالمية للملكية الفكرية	WIPO	بلد نامية غير ساحلية	LLDC
الحل التجاري المتكامل الخاص بالبنك الدولي	WITS	بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل	LMIC
منظمة التجارة العالمية	WTO	مؤشر أداء الخدمات اللوجستية	LPI
المؤتمر العالمي لشبكات وجوائز مؤسسات الترويج التجاري	WTPO	الأهداف الإنمائية للألفية الجديدة	MDG
		الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	MENA



هناك حاجة ملحة للمشاركة الفعالة في التجارة، لتجاوز الـ 5% الأغنى في الاقتصاد العالمي. ويكتسي هذا بأهمية أكبر كون التوافق السياسي لصالح التجارة المفتوحة والاستثمار يعتمد في نهاية المطاف على الاعتقاد القائم بأن هذه السياسات تفيد أغلبية الناخبين.

من المرجح أن يجد الناخبون العاديون وظيفة لهم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع اقتصادات العالم. على الرغم من أن هذه المؤسسات تمثل الغالبية العظمى من الشركات، فهي لا تنتج سوى حوالي نصف إجمالي الناتج المحلي. ولتوزيع مكاسب التجارة بالإنصاف، وليستفيد منها الأشخاص المهمشين اقتصادياً، وغالبية الناخبين العاديين، يستوجب أن تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصميم.

يتناول هذا التقرير الرائد السنوي الأول لمركز التجارة الدولية كيفية تحقيق ذلك. ومن خلال تسليطه الضوء على حلول عملية تستند إلى الأدلة، فهو يساهم بشكل فوري في تنفيذ جدول أعمال عام 2030 من أجل الأهداف العالمية للأمم المتحدة. كما أنه يساهم في نقاش ناشئ في منظمة التجارة العالمية حول كيفية تحسين السياسات التجارية من أجل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يعكس تركيز التقرير على القطاع الخاص إحدى الرسائل القوية من الأهداف العالمية للأمم المتحدة وهي: قيمة العمل مع القطاع الخاص لتحقيق التنمية المستدامة.

يبرز هذا التقرير حقيقة بسيطة - ولكن ملفتة للفتة - وهي: عادة ما تمتلك المؤسسات الصغيرة قدرة إنتاجية أصغر من الشركات الكبيرة، ولكن الفجوات الإنتاجية أكبر بكثير في الاقتصادات النامية مقارنة بالبلدان الصناعية. وهذا يوحي بأن العديد من الفرص لتوليد الثروة يتم إهدارها كون الكثير من المؤسسات لا تستفيد من الفرص للارتقاء في سلسلة القيمة الإنتاجية.

كما يشير هذا التقرير أيضاً إلى أن غالبية العمال يمكنهم الاستفادة من الزيادة في الأجور وتحسين ظروف عملهم إذا كان أرباب عملهم قادرين على مواكبة نظرائهم في الشركات الكبيرة.

وأخيراً وليس آخراً، يوحي هذا التقرير بأن العديد من الاقتصادات أقل حيوية إذا أخذنا بعين الاعتبار إمكاناتها، ويعود ذلك إلى غياب اتجاه سياسي واضح من داخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يتناول التقرير الأسباب وراء الإنتاجية المتعثرة ومكاسب القدرة التنافسية غير المحققة ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويتجاوز التحليل بيئة الأعمال الاقتصادية الكلية الشاملة لتحديد العوامل، سواء خارج أو داخل الشركات، التي من شأنها أن تُستخدم كوسيلة لتسريع المشاركة في التجارة.

يكتسي عام 2015 بأهمية خاصة بالنسبة للمجتمع العالمي. ففي مؤتمر الأمم المتحدة حول التمويل من أجل التنمية الذي أقيم في أديس أبابا، تم التشديد على الحاجة للمساعدة الإنمائية الرسمية، واستثمارات القطاع الخاص، وحشد الموارد المحلية للعمل في إطار الشراكة من أجل التنمية.

ستكون الأهداف العالمية (والتي تشير لأجندة التنمية المستدامة لعام 2030) التي تبنتها الأمم المتحدة في نيويورك في أيلول، بمثابة بوصلة للمجتمع الدولي لتحقيق النمو المستدام والشامل خلال السنوات الخمسة عشر القادمة. وستشهد نهاية عام 2015 جهوداً هامة لإحراز تقدم بشأن تغيير المناخ في مؤتمر الأطراف (COP) بباريس، وبشأن التجارة في المؤتمر الوزاري لمنظمة التجارة العالمية (WTO) في نيروبي.

بالنظر إلى كل هذه الجهود مجتمعة، يمكن تحضير الأساس لأجندة التنمية العالمية؛ أو لعقد عهدٍ مع أنفسنا لتحقيقها.

بينما ننقل من التنفيذ المشجع للأهداف الإنمائية للألفية، وإن كان هذا التنفيذ غير منتظم، فإن لدينا الكثير لتتعلمه عن كيفية جعل هذه المرحلة القادمة أكثر نجاحاً من سابقتها. بشكل جماعي، لدينا الفرصة لتحقيق تحوّل يمتد عبر أجيال عديدة.

سيركز مركز التجارة الدولية، الذي هو عبارة عن وكالة مشتركة للأمم المتحدة ومنظمة التجارة العالمية، على المساعدة في تحقيق هذه الخطة الجديدة للتنمية والنمو المستدامين.

شهدت السنوات الخمسة عشر الماضية مستويات غير مسبوقه من تدفقات التجارة الدولية والاستثمار، رغم أنها أظهرت أيضاً كيف يمكن للأزمات العالمية عرقلة جدول الأعمال التجارية. مع ذلك فإن التجارة أثبتت مرونتها أيضاً؛ ولذلك يجب أن تكون محور جهود النمو العالمي التي يتم التخطيط لها من الآن ولغاية عام 2030.

لتحقيق هذا النمو المستدام والعدل، يتعين علينا الاهتمام بما يحدث بين الاقتصادات وعبرها، بل ودخلها. إذ يجب أن يولي اهتماماً أكبر للجهات الفاعلة التي لديها أكبر إمكانات لتسخير ومشاركة قوة التجارة. لا سيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر حاسمة في هذا المعنى.

تشكّل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزء الأكبر من النسيج الاقتصادي. ففي البلدان النامية تقوم تلك المؤسسات بتوظيف غالبية اليد العاملة، بما في ذلك النسائية منها. ويُعتبر الاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة استراتيجية ذكية وطويلة الأجل، من شأنها تحقيق عوائد مستدامة تتضاعف في جميع المناطق والبلدان والمجتمعات.

تحدد هذه القوى والعوامل مجتمعةً ما إذا كانت الشركات تنجح في قدرتها على التواصل والمنافسة والتغير، لتكون قادرة على التنافس في الأسواق الإقليمية والعالمية والمساهمة في النمو الشامل في وطنها.

مع تقديم تحليل البيانات الشاملة في هذا التقرير والتقارير القادمة، ستسهم آفاق القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في استيعاب أفضل لمدى تفاوت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البلدان. كما ستتيح أيضاً:

- تقييم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لموقفها الاستراتيجي ضمن أنواع عملها.
- تحديد المستثمرين الأجانب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قد تستطيع أن تكون شريكة نافعة في سلاسل القيمة الدولية.
- تحديد الحكومات ومؤسسات دعم التجارة والاستثمار للمواطن التي تستلزم اتخاذ تدابير من أجل زيادة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

سيقوم هذا التقرير بتطوير عمل مركز التجارة الدولية في تعزيز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومؤسسات دعم التجارة والاستثمار. وتوضح دراسات الحالة الواردة في التقرير كيف أن مساعدة مركز التجارة الدولية تتناسب مع الأدلة الواسعة على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتصف خطوات عملية لتعزيز هذه القدرة التنافسية على مستوى الشركة وفي البيئتين المباشرة والاقتصادية الكلية.

لا يُعتبر مركز التجارة الدولية الجهة الوحيدة التي تنشط في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إذ يستند هذا التقرير إلى الجهود الحثيثة للمؤسسات الوطنية والإقليمية والعالمية، ويُعتبر مكملاً لها لاستيعاب عالم الشركات الصغيرة والمتوسطة. ويرتكز أيضاً التقرير إلى حد كبير على خبرة أصحاب المشاريع الذين يشعرون فعلياً بما يعنيه أن تكون مؤسسة صغيرة أو متوسطة تتنافس في الأسواق العالمية، أو ما يعنيه العمل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر الحدود.

أُتوجه بالشكر الخاص إلى الخبراء الأكاديميين الذين قدموا دراسات متعلقة بالموضوع، وخصوصاً إلى الخبراء المفكرين العالميين الخمسة الذين ساهموا شخصياً من خلال تحديد رؤيتهم بشأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلاً عن دورهم في الأسواق الإقليمية والعالمية.

في حين أن أحداً منا لا يعرف ما تخبئه السنوات الخمس عشرة القادمة، يبدو واضحاً أن مسلسل التغييرات سيتواصل. فيفضل آفاق القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يقدّم المركز التجاري الدولي أداة تضع هذه المؤسسات في وضع يسمح لها أن تكون طرفاً في هذا التغيير والاستفادة منه والمساهمة في تشكيل العالم الذي نريده في عام 2030.

ارانتشا غونزاليس

المدير التنفيذي لمركز التجارة الدولية

## ملخص تنفيذي

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حلقة الوصل المفقودة لتحقيق التنمية الشاملة. تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة جزء أساسي لتدعيم النمو ومعالجة عدم المساواة. توظف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أغلب الأحيان عمالاً بأجور متدنية/مهارات فقيرة، وهي تضطر إلى ذلك كونها تحقق إنتاجية أقل من الشركات الكبرى في الدول النامية، مقارنة بالدول المتقدمة. من المهم جداً سدّ "الفجوة الإنتاجية" حتى يتحقق النمو الشامل. يشير هذا التقرير إلى أن المؤسسات يجب أن تقوم بالتواصل والتنافس والتغيير لزيادة الإنتاجية.

### الجزء الأول. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأسواق العالمية: الحلقة المفقودة لتحقيق النمو الشامل

#### 1. هم ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

**المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسهم بشكل واضح في التوظيف وإجمالي الناتج المحلي والصادرات**  
تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الغالبية العظمى من المؤسسات. تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة تزيد عن 95% من إجمالي المؤسسات في العالم، وهي المسؤولة عن تحقيق 50% تقريباً من القيمة المضافة، ونسبة 70-60% من إجمالي فرص التوظيف، وذلك عند أخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية وغير الرسمية على حد سواء في عين الاعتبار. ويتراوح عدد تلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 420 مليون إلى 510 مليون مؤسسة، حيث يوجد 310 مليون مؤسسة منها في الأسواق الناشئة.

#### أشكال وأحجام متنوعة

يشمل مصطلح "المؤسسة الصغيرة والمتوسطة" مجموعة متنوعة من التعريف التي تختلف باختلاف بعض العوامل مثل الدولة، والمنطقة الجغرافية، ومستوى التنمية، وثقافة الأعمال. من الممكن أن تختلف تلك التعريفات أو تتعدى في بعض الدول. بالإضافة إلى ذلك، يرتبط التعريف نفسه غالباً ببرامج الدعم الوطني والقوانين الأخرى، مما يصعب استخدام تعريف واحد لتلك المؤسسات.

#### حجم المؤسسات والقوام الهيكلي للأنظمة الاقتصادية

تغيرت أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمرور الوقت، مما يعكس أثر التغيير التكنولوجي، وظروف السوق المتغيرة، ومستويات المعيشة المتزايدة في الارتفاع.

قبل اندلاع الثورة الصناعية، كان يهيمن على الإنتاج ما يعرف اليوم باسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كانت الورش الصغيرة، والفلاحون الذين يعملون لحسابهم الخاص، يوظفون بعض الأشخاص ويقدمون منتجات مخصصة حسب رغبات العملاء. بدأت أحجام المؤسسات تزداد بمعدل ثابت مع انطلاق قاطرة الثورة الصناعية. فعلى سبيل المثال، تضاعف متوسط عدد عمال مزارع القطن في مانشستر بإنجلترا لأكثر من ثلاث مرات في الفترة بين عامي 1815 و1841 ارتبطت هذه الزيادة في أعداد العمال بتكامل وظهور الأسواق الوطنية، التي عملت كمصادر هامة للطلب على السلع، مما شجع على إنتاج السلع بكميات كبيرة. أسهمت الإبداعات التكنولوجية واستخدام الآلات في إحداث تغييرات جذرية في أنماط الإنتاج. كانت إقامة المصانع تتطلب غالباً مستويات مرتفعة من الاستثمارات الثابتة، مما أرغم المؤسسات على التوسع للاستفادة من وفورات الإنتاج الكبير. تطورت إعادة تنظيم الإنتاج بهذا الشكل، بالإضافة إلى زيادة أحجام المؤسسات، بخطى سريعة في القرن العشرين.

ولكن منذ سبعينيات القرن الماضي وهذا الاتجاه يتغير باستمرار. انعكس التركيز المتزايد في التوظيف والقيمة المضافة في المؤسسات الكبرى في مجموعة من دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) وبدأ النظر إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها موارد للإبتكار وتوفير فرص العمل. هذا الاتجاه، المدفوع بشكل جزئي من الرغبة في الاستعانة بمصادر خارجية لتوفير الكفاءات غير الأساسية، سمح للمؤسسات بأن تركز على الكفاءات الأساسية لديها؛ مما أدى إلى ظهور أنظمة الإنتاج الأفقية (العنقودية) والرأسية (سلسلة القيمة).

في الوقت الذي تتسم به هذه التجربة بالثبوت، قد تكون أيضاً ذات أهمية للمستقبل القريب. قد تصب الظروف مجدداً في صالح المؤسسات الكبرى مع تزايد تكامل السوق وتوسعه في العقود الزمنية الأخيرة. ولكن من ناحية أخرى، ثمة عوامل أخرى، مثل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والتي من شأنها أن توفر بيئة تشجع على بزوغ نجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جديد. إن انتشار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات أدى إلى نشوء ظاهرة "المؤسسات التي وُلدت عالمية": المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتبع أو تنوي أن تتبع منتجاتها وخدماتها إلى قاعدة عملاء عالمية منذ بداية تأسيسها، على العكس من التطور التقليدي لمراحل التدويل.

## 2. سبب أهمية "الوسط المفقود"

### من الصعب تحقيق النمو

إن الغالبية العظمى من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما هي إلا شركات متناهية الصغر يقل عدد الموظفين فيها عن عشرة موظفين. في العديد من الأنظمة الاقتصادية، ينقسم القطاع الخاص إلى شريحتين؛ هما: المؤسسات الصغيرة غير الرسمية، والتي تكون غالباً متناهية الصغر، والشريحة الأخرى عبارة عن مجموعة قليلة من الشركات العملاقة. تعرف هذه الظاهرة باسم "الوسط المفقود". ثمة مذهب أساسي يندرج ضمن تفسيرات "الوسط المفقود"، وينطوي على أن المؤسسات الصغيرة تقل لديها العوامل المحفزة على النمو، لأنها تتأثر تأثيراً عكسياً هائلاً بالضرائب وسياسات الحصول على التمويل عندما تصبح مؤسسات متوسطة.

### يعمل التوزيع المتوازن لأحجام المؤسسات على تحفيز التنافس

تؤدي سيطرة عدد قليل من الشركات الكبرى العملاقة، التي تستعين بقوتها السوقية في الحفاظ على حالتها الراهنة، إلى انخفاض الديناميكية في الأنظمة الاقتصادية، وبالأخص إذا كانت المؤسسات صغيرة جداً لدرجة لا تسعها في تحدي الشركات العملاقة في السوق والضغط من أجل إصلاح السياسات. يعمل التوزيع المتوازن لأحجام المؤسسات على تحفيز التنافس داخل المنظومة الاقتصادية ويمكن عدد أكبر من المؤسسات من المنافسة الدولية.

## 3. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الحلقة المفقودة لإحداث النمو الشامل

### تميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أن تكون أقل إنتاجية من المؤسسات الكبيرة...

من المعروف، من خلال الدراسات النظرية والتجريبية التجارية، أن المؤسسات الكبرى هي الأكثر إنتاجية، والأكثر استعداداً للتصدير، والأعلى أجوراً. ولكن ما لا يعرفه الكثير هو أن الفجوة الإنتاجية بين المؤسسات متناهية الصغر/الصغيرة من جهة، والمؤسسات الكبيرة من جهة أخرى، تظهر في الدول النامية بشكل أوضح بكثير منه في الدول الصناعية. ففي ألمانيا، تمثل إنتاجية المؤسسات الصغيرة حوالي 70% من إنتاجية الشركات الكبيرة. على النقيض من ذلك في الأرجنتين، تقل إنتاجية المؤسسات الصغيرة حوالي 40% عن إنتاجية الشركات الكبيرة، وينخفض هذا الرقم في البرازيل إلى ما هو أقل من 30% (OECD-ECLAC, 2013). في بعض الدول، تزداد تلك الفجوة الإنتاجية بين الشركات الصغيرة والكبيرة بشكل أكبر من ذلك. ففي الهند مثلاً، تبين أن المؤسسات التي يعمل لديها أكثر من 200 موظف تزيد إنتاجيتها عشرة أضعاف عن المؤسسات التي يعمل لديها من خمس إلى 49 موظفاً.

### تهدمت أروجا وعدت أهناً تهجبتناو...

تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مسؤولة عن نسبة كبيرة من إجمالي فرص التوظيف. تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوظيف نسبة كبيرة من القوى العاملة الكلية، وبالتحديد العمال الأقل خبرة وتعليماً، الذين ينتمون إلى الأسر الأشد فقراً. تميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى دفع أجور متدنية بسبب انخفاض إنتاجيتها. ويعكس ذلك القطاعات التي تميل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى العمل فيها، وهي: القطاعات ذات القيمة المضافة المنخفضة، والقطاعات ذات معدلات العمالة الكثيفة، وكذلك القطاعات ذات الإنتاجية الأقل.

### من الممكن تحقيق فرص هائلة للتنمية الاقتصادية الشاملة في حالة سد الفجوة الإنتاجية...

إن سد الفجوة في الدول النامية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة من المحتمل أن يكون له تأثيران مباشران: فسيصبح ذلك في نمو إجمالي الناتج المحلي، بسبب زيادة إنتاجية تلك المؤسسات؛ كما سيؤدي إلى ارتفاع الأجور في شرائح الأجور المنخفضة بالمنظومة الاقتصادية، مما يحسن توزيع الدخل.

يشير هذا الأثر الأخير إلى شمولية النمو المحتمل الناتج عن زيادة إنتاجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. من المحتمل أن تتخطى تلك التأثيرات الأثر المباشر على الدخل في الأسر الفقيرة. إن ارتفاع أجور الموظفين السيدات من المحتمل أن يكون له تأثيرات غير مباشرة على الاقتصاد بأكمله؛ لأن النساء في الدول النامية أشد ميلاً من الرجال إلى الاستثمار في عائلاتهن وفي المجتمع على نطاق أوسع، مما يؤثر تأثيراً إيجابياً على الدولة بأكملها.

#### **تبلودلا تاسسوملا تيجاتنا دادزة ثيد لأتمل يودتلا ل لاخن م..**

لقد بات من الواضح أن المؤسسات النشطة على المستوى الدولي تميل إلى دفع أجور أعلى، وتوظف عدداً أكبر، وتمتلك مستويات إنتاجية أعلى. لا تتمكن سوى المؤسسات الأكبر حجماً والأكثر إنتاجاً من الوصول إلى المستوى الدولي، لأنها المؤسسات الوحيدة التي يمكنها تحمل النفقات المتعلقة بالدخول إلى تلك الأسواق؛ مثل التكاليف الثابتة المتعلقة بالامتثال للقوانين، وبنفقات البحث للتعرف على الأسواق المربحة والشركاء الجديرين بالثقة. وفي الوقت نفسه يؤدي التدويل إلى زيادة القدرة التنافسية من خلال التعلم بالممارسة، والتعرض لمعايير الجودة المرتفعة، والتقنيات الفائقة، والمنافسة الأشد. ثمة مكاسب هائلة يتم جنيها من التدويل، بمجرد أن تمتلك المؤسسات إمكانية تحقيقه.

#### **4. الانخراط في سلاسل القيمة الدولية**

##### **الطرق التي تؤدي إلى التدويل**

يوجد العديد من المزايا المحتملة لمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة الدولية، كما هو موضح في كتابات بعض المؤلفين الذين يسردون، قائمة طويلة من تلك المزايا. "على مستوى الاقتصاد الكلي، يوجد فرص لتوفير الوظائف، وتحسين الدخل، وتحسين ظروف العمل، وتنوع الإنتاج والصادرات. أما على مستوى الاقتصاد الجزئي، فتستطيع سلاسل القيمة الدولية المساعدة على زيادة فرص الحصول على تمويل، وتقصير فترات الإنتاج، وتقليل الاضطرابات التي تعطل الإنتاج، وتقليل المخزون، وتحسين الجودة وخدمة العملاء، وتسريع الابتكار، وتقليل المخاطر. تزداد فرص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بدء التصدير عند مشاركتها في سلاسل الإنتاج على المستوى المحلي والدولي على حد سواء. كشفت دراسة عن المؤسسات الإيطالية عن أن احتمالية قيام الشركات التي يتراوح عدد الموظفين فيها من 1-9 أشخاص، و 10-49 شخصاً، و 50-249 شخصاً ازدادت بنسبة 98% و 34% و 34% على التوالي، في حالة انخراطها في إحدى سلاسل التوريد. ويشير ذلك إلى أن المؤسسات الصغيرة بصفة خاصة قد تستفيد من انخفاض تكاليف الدخول إلى الأسواق، و وفورات الحجم عن طريق الانخراط في سلاسل القيمة الدولية.

##### **كما أن استيراد المنتجات الوسيطة يسهم في زيادة الإنتاجية**

علاوة على ذلك، قد تستفيد المؤسسات التي تقوم بالتصدير فعلاً من الانخراط في سلاسل القيمة الدولية، لأن الوصول إلى المنتجات الوسيطة المستوردة قد يؤدي إلى تطوير إنتاج المنتجات النهائية، وزيادة الصادرات. على سبيل المثال، اتضح أن أثر الصادرات على الإنتاجية والربحية في المؤسسات التونسية يزداد، في حالة قيام المؤسسات باستيراد المنتجات الوسيطة أيضاً. يتوافق هذه النتيجة مع البيانات التجريبية المتزايدة على مستوى المؤسسات: إن استيراد المنتجات الوسيطة يؤدي إلى زيادة جودة وكمية الصادرات، ومن ثم يزداد أثره على الإنتاجية. في الواقع، قد تمثل تلك المنتجات المستوردة قناة قوية لنشر التكنولوجيا، وبالأخص لتحفيز الإبداع في المنتجات والعمليات التشغيلية. تمتلك المؤسسات العالمية، التي تتربع على عرش السلسلة، الحوافز الكافية لتحسين منتجاتها وعملياتها.

##### **الانخراط في سلاسل القيمة الدولية لا يضمن زيادة الأداء الاقتصادي**

إن الانخراط في سلاسل القيمة الدولية لا يضمن رفع مستوى الأداء الاقتصادي. تتوقف قدرة المؤسسات على جني تلك الثمار بدرجة كبيرة على مكانتها في سلسلة القيمة وقدرتها على الصعود في تلك السلسلة. من المرجح أن تتعثر المؤسسات في الأنشطة ذات القيمة الإضافية المنخفضة في السلسلة الإنتاجية، مثل أنشطة التجميع الأساسية أو استخراج الموارد، بحيث لا تحصل سوى على نسبة صغيرة محدودة من عائدات وأرباح السلسلة. تدخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية إلى سلاسل القيمة الدولية بشكل طبيعي من خلال تلك الأنشطة. في الوقت الذي قد يؤدي ذلك فيه إلى تحقيق مكاسب ثابتة أولية في بعض المجالات مثل التوظيف والإنتاجية، فإنه قد يمنع تحقيق مكاسب ديناميكية في حالة عجز المؤسسات عن الانخراط في أنشطة ذات قيمة إضافية أعلى. وقد يحدث ذلك بسبب اختلاف موازين القوى بين الموردين المحليين والمشتريين العالميين في السلسلة، حيث يمتلك المشترون العالميون الحوافز الكافية للحفاظ على الوضع الراهن. بصياغة أخرى، قد تعوق المؤسسات العالمية الكبيرة مورديها عن التطور الوظيفي، إذا كان يتداخل مع أنشطتها الأساسية مثل التسويق، أو البحث والتطوير، أو المبيعات.

## تتوقف طريقة انخراط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قدرتها التنافسية

يلعب هيكل إدارة السلسلة دوراً رئيسياً في قدرة المؤسسات المحلية على التقدم في السلسلة، في الوقت الذي يرجع عجزها عن التقدم في السلسلة بدرجة كبيرة إلى اختلال موازين القوى. تفرق الدراسات النظرية بين الأنواع الأربعة لهياكل الإدارة، والتي تؤدي إلى زيادة مستوى اختلال القوى وهي: العلاقات المتحفظة، والشبكات، والتسلسل شبه الهرمي، والتسلسل الهرمي التام، أو التكامل الرأسي. في النوع الأول من هياكل الإدارة، لا تكون العلاقة بين المؤسسات قوية بالدرجة الكافية لتسهيل ظهور التأثيرات التكنولوجية. في التسلسل الهرمي التام، ستحاول المؤسسات الكبيرة إعاقه تطور الموردين. تبين أن هياكل شبكات العلاقات والتسلسل شبه الهرمي هي الأكثر تحفيزاً على التطور، على الرغم من أن الموردين في الدول النامية يجدون صعوبة بالغة في الدخول في شبكات العلاقات، لأنها غالباً ما تستلزم استثمارات مسبقة هائلة، بالإضافة إلى تحلي الموردين بقدرات فائقة.

## 5. التدويل بالطريقة الأنيقة: أهمية القدرة التنافسية

ما الذي يحدد مدى نجاح المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم في التصدير المباشر أو غير المباشر؟ ما الذي يحدد هيكل الإدارة ضمن سلسلة القيمة؟ ما الذي يحدد ما إذا كانوا قادرين على الارتقاء ضمن سلسلة القيمة، أو الوصول لمرتبة مربحة، وربما مع إمكانية الارتقاء؟

إن هذا يعتمد في الغالب على قدرتهم على المنافسة على الصعيد العالمي في النشاط التجاري الذي اختاروه. إن وصفة التدويل الناجح للمشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم من الممكن أن تختزل إلى محددات القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم.

يتم التعبير غالباً عن القدرة التنافسية حسب "نوع العمل" الذي يقع عليه الاختيار...

إن تعريف القدرة التنافسية أمر بالغ التعقيد من بين الأبعاد ذات الصلة: الوقت (محدد أم مستدام)، والحجم (حجم الشركة الأمثل)، والمكان (على سبيل المثال محلية أو دولية) والنطاق (التركيز على موارد الشركة فقط أم على القدرات أيضاً). يعبر هذا التقرير عن القدرة التنافسية حسب "نوع العمل"، ويتبع نهجاً ديناميكياً، ويستخدم التعريف الذي ينطبق على الشركات التي تعمل في سياق دولي:

إن التنافسية هي إظهار القدرة على تصميم، وإنتاج، وتسويق عرض يلبي احتياجات قطاعات السوق المستهدفة بالكامل، وبشكل فريد ومستمر، مع الارتباط ببيئة الأعمال وسحب الموارد منها، وتحقيق عائد مستدام للموارد المستخدمة.

...حيث تميل المؤسسات الصغيرة إلى النشاط في مجموعة أقل من خطوط العمل.

إن بعد "الحجم" لم يظهر في هذا التعريف، وهو ما يعني تعميمه على الشركات بمختلف أحجامها. تتجه الشركات الناشئة ضمن محفظة واسعة من الأعمال إلى زيادة حجمها، ولكي تتحول الشركات من صغيرة إلى متوسطة إلى كبيرة يلزمها أن تظل قادرة على المنافسة خلال العملية برمتها، إذا كانت لديها الرغبة أن تبقى في السوق. تتمتع المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم بخصوصية أنها غالباً ما تنشط في مجال واحد فقط، وخاصة المؤسسات الصغيرة، ضمن تصنيف المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم.

في الأسواق العالمية سريعة الحركة، يعد الجانب الديناميكي في المنافسة من الأمور الهامة...

يعكس وصف "مستمر" في هذا التعريف استخدام مفهوم ديناميكي للقدرة التنافسية (البعد الزمني). إن ما يكفي اليوم لتحقيق عوائد مناسبة بالنسبة للموارد المستخدمة قد لا يكفي غداً إذا تغيرت البيئة التنافسية. تتعرض الشركات العاملة في بيئة عالمية إلى تغيرات مستمرة، ولا يمكن تحقيق عوائد كافية إلا بطريقة مستدامة، إذا كانت الشركة قادرة على التكيف مع التغيير، أو تبتئيه.

...لذلك، التواصل لا غنى عنه لتحقيق المنافسة اليوم.

إن العوامل الخارجية تتغير بسرعة كبيرة. إن التنافسية تعني التكيف والمرونة. مراحل الصناعة، والابتكارات البناءة أو الهدامة، وزيادة المنافسة، وتقلبات أسعار الصرف، والأحداث الأخرى الكثيرة تتطلب استراتيجيات للتكيف. الشركات التي تنجح في التكيف، تستبق التغيير قبل وقوع أحداث خارجية، أو تتبع التغييرات مباشرة بعد حدوثها، نظراً لسرعة التغيرات.

## المؤسسات الناجحة هي التي يديرها مدراء أقوياء...

تعد جودة استراتيجية عمل الشركة من المحددات الرئيسية لنجاحها. إن قادة المؤسسة هم من يحددون إستراتيجية العمل وهم المسؤولون عن تنفيذها. تؤدي الإستراتيجية القوية إلى تكوين عرض يسمح للشركة بوضع سلعتها أو خدماتها بنجاح في شريحة معينة من السوق. يتكون العرض الناجح عادة من توليفة مناسبة تضم عدداً من الجوانب: الجودة وخصائص المنتج، والكمية، والتكاليف، والتوقيت المناسب للتسليم.

## ...أولئك الذين يبنون إستراتيجية أعمالهم على معلومات حديثة لتحليل السوق

إن المؤسسات لا تصمم استراتيجية أعمالها اعتباطاً، بل في إطار البيئة التنافسية المحيطة التي تعمل فيها. لذلك فإن من المتطلبات الأساسية لتصميم استراتيجية تجارية ناجحة، التعرف والإحاطة بالقوى التنافسية التي تشكل بيئة المؤسسة. كما أن المعلومات المتعلقة باتجاهات المستهلكين، ومتطلبات الامتثال، والتركيبية السكانية، وحجم التدفقات التجارية، والاتفاقات التجارية، والوضع التفضيلي، والحوافز أمام التجارة، وشدة المنافسة، من بين أمور أخرى، لها أهمية كبيرة في تصميم استراتيجية تجارية ناجحة.

## يعد استيفاء معايير الجودة والاستدامة من "التحلي بالقدرة على المنافسة"

يصاحب صعود سلاسل القيمة العالمية انتشار المعايير الإلزامية/التنظيمية، والطوعية، والمعايير المحددة حسب المؤسسة. لم يعد الاستثمار في العمليات التي تتوافق مع هذه المعايير - كثيراً منها معايير خاصة - مجرد خيار، بل إنه العامل الأكبر لتحديد قدرة المؤسسة على المنافسة. إن الاعتماد الناجح للمنتجات والخدمات قد يسهل من وصول المؤسسات إلى التمويل والأسواق الجديدة، بالإضافة إلى الترويج للمنتجات والخدمات ذات الجودة الأعلى بطريقة مستدامة.

## إن الوصول إلى التمويل يقرر الكفاءة التشغيلية اليومية والقدرة على تحقيق الاستثمارات المستقبلية

يعد التمويل من الأمور الأساسية في تنفيذ إستراتيجيات العمل، وهو الجزء الأساسي في تشغيل أي شركة. تتباين الاحتياجات النقدية باختلاف مراحل دورة حياة العمل، حيث تحظى مراحل البدء والنمو والتحول بأهمية خاصة. إن قدرة المؤسسة على زيادة وتقوية قدرتها التنافسية تعتمد بدرجة كبيرة على قدرتها على الاستثمار في مشاريع جديدة، وعلى الإبداع، والتحسينات، والتنوع مع مرور الوقت. وتحتاج كل هذه الاستثمارات إلى رؤوس أموال قصيرة وطويلة الأجل؛ ولذلك يعد الحصول على التمويل - بما في ذلك تمويل مشاريع صاحبات الأعمال - من الأمور الأساسية. إن تنفيذ التخطيط المالي الذي يتسم بالشفافية، وحفظ السجلات المتعلقة بالميزانيات، والمشتريات، والمبيعات، والأصول، والديون، بالاقتران مع وضع خطة شاملة للعمل، لا يعمل فقط على تشجيع حصول المؤسسات على التمويل، ولكن أيضاً تحفيز قدرتها على الانخراط في أسواق التصدير وتقوية قدرتها التنافسية.

## يعد الوصول إلى المواهب من الأمور الضرورية على كافة المستويات التشغيلية

تزداد احتمالية أن يقدم الموظفون الماهرون مساهمات ذات جودة أعلى خلال عملية الإنتاج، و لكن لا تقتصر أهميتهم على ذلك فحسب؛ وإنما تزداد كذلك احتمالية تمتع هؤلاء الموظفين بمرونة كافية لكي يتكيفوا مع التغييرات التي تطرأ على بيئة السوق. حيث تبين أن الوصول إلى العمال الماهرين يزيد من الكفاءة الفنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويزيد من قدرتها على استيعاب التقنيات الأجنبية، والدخول في الأنشطة التي تعتمد بشكل مكثف على المعرفة. يؤدي الوصول إلى المهارات، بما في ذلك المهارات الشخصية، إلى زيادة القدرات على التواصل مع العملاء في الخارج، وتسهيل استيفاء المعايير الدولية. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تبقى دون مستوى الحد الأدنى من حيث مهارات موظفيها، تزداد احتمالية تواجدها ضمن الشريحة ذات القيمة المضافة المنخفضة من سلاسل القيمة الدولية.

## الوصول إلى المدخلات والعملاء بالخارج من الأمور الهامة في المنافسة...

في الوقت الذي تستطيع فيه المؤسسات فعل الكثير من أجل تحسين مكانتها التنافسية، توجد عوامل محددة تقع خارج نطاق سيطرتها. تتمثل أحد العوامل الكبرى التي تؤثر في قدرة المؤسسة على الوصول إلى العملاء في الخارج، في أن الوصول إلى السوق يتحدد حسب السياسات التجارية في الدولة الأم، أو في الدولة المستهدفة. تعتبر المؤسسات في سلاسل القيمة سريعة التأثر بالتكاليف المتعلقة بالسياسات التجارية، لأنها قد تخضع للضريبة مرتين إذا قامت باستيراد السلع الوسيطة ثم تصديرها في وقت لاحق بعد المعالجة. ومع انخفاض التعريفات على مدار الثلاثة عقود الأخيرة، فإن الإجراءات الغير جمركية (NTM) تعد الآن عقبة مساوية أو أكبر من التعريفات بالنسبة للتجارة. تشير دراسة قامت بها منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، (OECD) إلى أن الإجراءات الغير جمركية (NTM) تشكل نسبة بمتوسط 15% من تكاليف الإنتاج الإجمالية.

## ...ويتم تحديد ذلك في ضوء السياسات التجارية والإمدادات اللوجيستية

خدمة العملاء أمر مكلف ويتوقف على توافر وجودة البنية التحتية للنقل، بالإضافة إلى اعتماده على وجود الشركات المناسبة لتزويد الخدمات اللوجيستية. تعد الجوانب اللوجيستية من الأمور الهامة للقدرة التنافسية، وبالأخص في المنتجات التي تتأثر

بمرور الوقت، مثل السلع القابلة للتلف. يتزايد اتباع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للأتمتة التي تقدمها نظيراتها الكبرى، وتطبق طرقاً متطورة في إدارة الإمدادات واللوجيستيات الإستراتيجية. على الرغم من أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها رغبة قوية في القيام بذلك، فإنها تخضع دائماً للبيئة المباشرة وبيئة الاقتصاد الكلي، بما في ذلك طبيعة وجودة العمليات التي تفرضها السلطات على الحدود.

### تتسم المؤسسات المبدعة بإنتاجية أكبر وازدياد احتمالية دخولها مجال التصدير

تحقق الشركات المبدعة مستويات أعلى من الإنتاجية والنمو الاقتصادي، وهم أكثر عرضة للتصدير، وبشكل ناجح. على مستوى المؤسسة، يستلزم الإبداع تنفيذ سلسلة من الأنشطة الملموسة التي قد تحسن الإمكانيات الإبداعية مثل البحث والتطوير، وحيازة براءات الاختراع، والفوائد الجانبية، والإبتكارات التراكمية، وتجزئة الأسواق المتخصصة، وتوحيد المعايير، والارتقاء بالجودة، والتميز، والتصنيع المرن (التخلص من الهدر)، وإعادة هندسة الشركة (تقليص الحجم، والإعادة للحجم المناسب، والتعاقد والاستعانة بالمصادر الخارجية). وتعتبر أبحاث السوق وأبحاث المنتجات والتطوير أمراً ضرورياً في هذا السياق.

## 6. مواجهة تحديات التدويل

تواجه المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم تحديات تتعلق بشكل مباشر بحجمها. وقد تضاعفت العديد من هذه التحديات في ظل السياق العالمي، هذا أسهم بدوره في انخفاض معدلات استمرار المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم. وبالرغم من اختلاف هذه المعدلات باختلاف البلد أو القطاع، كشفت الدراسات أن حوالي 20% من المؤسسات الجديدة تنهي أعمالها بعد عامها الأول ويرتفع هذا الرقم إلى أعلى من 50% بعد خمسة سنوات. إن ارتفاع معدلات الفشل لا يمثل مشكلة في حد ذاته؛ لكن ما يدعو للقلق هو المدى الذي قد تتسبب به إخفاقات السوق في توقف أعمال المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم، في حين كان من الممكن أن تتوسع بأعمالها لتبلغ التصدير.

### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكافح من أجل الحصول على المعلومات المتعلقة بفرص التصدير...

في استطلاع رأي حديث أجراه المركز التجاري الدولي لحساب الاستعراض العالمي الخامس لمبادرة المعونة من أجل التجارة، ورد أن "الحصول على معلومات حول فرص التصدير" احتلت المرتبة الأولى من بين تسعة مجالات رأى المصدرين أنها الأفضل للتحسين: أشارت 64% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي خضعت لهذا الاستطلاع إلى أنهم يعتبرون هذا العامل ضمن أعلى ثلاث أولويات لديهم، بينما أشارت 44% من المؤسسات الكبيرة إلى ذلك. ويعد نقص المعلومات التجارية التي تقدمها الاتحادات العامة والخاصة نقطة ضعف سوقية بارزة تزيد من التكاليف والعوائق أمام دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### ...بالإضافة إلى تحديات أخرى لاستيفاء المعايير الإلزامية والطوعية...

إن الحاجة لتلبية المعايير الطوعية أو الإلزامية والمتطلبات التنظيمية الأخرى تؤثر على عمليات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع مراحل الإنتاج والتسليم.

- مات: تحتاج المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم إلى أن تتعرف على تفاصيل المتطلبات.
- يذ: قد تحتاج المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم إلى التكيف مع المنتجات والعمليات لتتوافق مع هذه المتطلبات.
- عتماد: يلزم المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم إثبات الامتثال، وهذا يتضمن عادة اعتماد المنتجات أو العمليات من قبل هيئات معترف بها.
- تراف: الخطوة النهائية التي يلزم أن تسلكها المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم للشروع في التصدير هي اعتراف سلطات الجمارك في الداخل والخارج بتلك الاعتمادات.

كشفت دراسات استقصائية حديثة قام بها المركز التجاري الدولي حول الإجراءات الغير جمركية، إلى أن الامتثال للوائح والمعايير التنظيمية في مرحلة التنفيذ والإثبات يعد من المشكلات الكبرى، وبالأخص بالنسبة للمؤسسات الصغيرة. في المتوسط، أشارت 49% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في مجال التصدير، في 23 دولة تم تطبيق الدراسات الاستقصائية فيها، إلى أن أعمالها تعاني من إجراء واحد على الأقل من الإجراءات الغير جمركية. وتصل هذه النسبة إلى 42.5% في المؤسسات الكبيرة.

### ...دعوة الأطراف المعنية إلى تيسير تنفيذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمعايير والتحقق منها

هناك أطراف معنية متعددة تلعب دوراً هاماً في نشر المعلومات المتعلقة بالمعايير والإجراءات الغير جمركية، مثلاً عن طريق إنشاء منصات البيانات العالمية أو الوطنية بواسطة المنظمات الدولية أو مؤسسات دعم التجارة والاستثمار الوطنية؛

وفي بناء القدرة على استيفاء المتطلبات (مثل المؤسسات التدريبية)؛ وفي تسهيل التحقق من المعايير (مثل سلطات الضرائب .  
( على المستوى المحلي ،يتم توجيه جهود الحكومات إلى بناء بنية تحتية فنية ذات جودة عالية في الدول النامية ،ويشمل ذلك  
المعامل المعتمدة والجهات المانحة للاعتماد.

### **ما زالت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من ضعف التمويل في رأس المال العامل والاحتياجات الاستثمارية...**

تشكو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ضعف إمكانية الحصول على التمويل كأحد القيود الخطيرة بالنسبة لها .تدرك  
البنوك تكلفة ومخاطر خدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .تتفر البنوك عادة من التوسع في الاعتمادات بدون ضمان  
للشركات الصغيرة والمتوسطة ،حتى لو كانت معدلات الفائدة مرتفعة ،وذلك بسبب تناقض المعلومات وارتفاع تكلفة جمع  
المعلومات المناسبة لتقييم استحقاق تلك المؤسسات .وبالتالي ،فإن العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،التي تملك  
مشروعات ذات قيمة اقتصادية ،ولكن دون ضمانات مناسبة لا تستطيع الحصول على التمويل ،والتي تكون في أمس الحاجة  
إليه ،من جهات الإقراض التقليدية .تتعرض النساء صاحبات المشروعات بصفة خاصة لهذه المشكلة ،لأن نقص الضمانات  
والبنية التحتية التمويلية غير المناسبة والعوائق الأخرى ،ومنها العقبات الاجتماعية والثقافية بسبب الجنس ،تحد من قدرات  
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تمتلكها النساء .

أشارت مؤسسة التمويل الدولي إلى أن البنوك التي تخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول لا تنتمي إلى منظمة  
التعاون والتنمية الاقتصادية(OECD) لا تصل سوى لنسبة 20% من المؤسسات متناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة  
والمتوسطة الرسمية ،ولا تصل سوى لنسبة 5% في الصحراء الكبرى بأفريقيا .للتأكيد على نطاق المشكلات المتعلقة  
بالحصول على التمويل ،تشير تقديرات بنك التنمية الآسيوي إلى وجود فجوة عالمية مقدارها 1.9 تريليون دولار بين الطلب  
والعرض في التمويل التجاري وحده .وتتسع هذه الفجوة ،وبالأخص في الشريحة السفلية من السوق ،حيث يتم رفض نصف  
طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقريباً للحصول على التمويل ،مقارنة برفض 7% فقط من طلبات التمويل التي  
تقدمها المؤسسات متعددة الجنسيات .

### **...ولكن المبادرات الخاصة والعامة قد تسهم في سد فجوة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

تستطيع أنظمة معلومات الائتمان ،وكذلك سجلات وأطر عمل الضمانات المتغيرة ،أن تثبت فعالية في تسهيل حصول  
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل .تشمل الحلول الواعدة الأخرى على تقديم المساعدة المباشرة إلى المؤسسات  
الصغيرة والمتوسطة ،لتلبية متطلبات التمويل الرسمي .يشتمل ذلك على تثقيف وتدريب تلك المؤسسات على تجهيز طلبات  
تمويل فعالة و ضمان حصولها على المعلومات المناسبة ،للخوض في الإجراءات المعقدة الخاصة بطلبات الحصول على  
القروض .بينما يتزايد اعتراف البنوك التجارية بالفرص المثمرة وغير المستغلة المتمثلة في قطاع المؤسسات الصغيرة  
والمتوسطة ،فقد تكون هناك بعض الفائدة في دعم تطبيق أفضل الممارسات الدولية لخدمة هذا القطاع الإستراتيجي بنجاح .  
ثمة بعض الجهود لتشجيع التعاون بين البنوك ومزودي خدمات التنمية التجارية .وأخيراً ،يتزايد اهتمام واضعي السياسات  
بتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تنويع مصادر تمويلها ،بحيث تتخطى القروض المصرفية التقليدية إلى القطاع  
الخاص غير التمويلي ،بما في ذلك الائتمان التجاري بين المؤسسات ،أو من خلال آليات التمويل والاستثمار الجماعي .

### **تكافح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أجل جذب العمال أصحاب المهارات العالية بسبب عدم كفاية عروض السوق...**

تعد سياسات المهارات الوطنية من أهم العوامل التي تحدد وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى المهارات .إن قدرة  
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على جذب المواهب الجيدة ذات التعليم والتدريب والخبرة المسبقة ،سيعتمد على قدرة كل من  
أنظمة التعليم القومي المعنية وأنظمة التدريب المهني على منح الشباب مجموعة من المهارات المتعلقة بالعمل والجاهزة للتطبيق .

### **...بالإضافة إلى محدودية قدرتها على تدريب موظفيها**

يتم رصد تفاوت المهارات بشكل متكرر في أسواق العمل في الدول النامية والمتقدمة على حد سواء .من المحتمل أن يؤثر  
ذلك بنسب متفاوتة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ،والتي لا تمتلك الوسائل (الموارد المالية والبشرية على حد سواء)  
الكافية للاستثمار في تدريب العاملين لديها .تشتمل خيارات السياسات لتسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة  
على الموظفين الماهرين ،على تدريب الشركات الفرعية ودعم شبكات أصحاب العمل لتعزيز مشاركة تلك المؤسسات في  
المبادرات التدريبية .قد تكون تلك الشبكات أفقية - حيث تشترك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شراء الخدمات  
التدريبية - وكذلك قد تكون شبكات رأسية ،عن طريق الاستفادة من العلاقات بين المشتري والمورد .

### **تمتد محدودية توافر المهارات إلى المستويات الإدارية ومستويات إنشاء المشروعات...**

علاوة على ذلك ،قد يكون ضعف المهارات على المستوى الإداري هو السبب الجذري لفشل المؤسسات (الصغيرة) .تشير

الدراسات إلى أن المؤسسات الموجودة في الأسواق الناشئة تميل إلى امتلاك ممارسات إدارية أضعف من تلك المؤسسات الموجودة في الدول المتقدمة، وتبين أن ذلك يفسر بوضوح انخفاض إنتاجية تلك المؤسسات. ينعكس ضعف المهارات الإدارية بشكل سلبي على قدرات بناء وإدارة المشروعات، ويتفاقم ذلك بسبب العوامل الاجتماعية الثقافية، مثل الخوف من الفشل، وبالأخص لدى أصحاب المشروعات من الشباب والنساء.

### **...ويمكن مواجهة ذلك عن طريق بناء ثقافة قوية حول بناء وإدارة المشروعات**

يرتكز رسم ملامح سياسة قوية لبناء وإدارة المشروعات وتعزيز المهارات اللازمة على جودة وكمية التدريب والتدريب الخاص ببناء وإدارة المشروعات. في هذا السياق، يبدو أنه من الضروري أن يكون التدريب المتعلق بإنشاء المشروعات في سن مبكرة، مما يشجع الشباب على أن يصبحوا أصحاب مشاريع وفقاً للفرصة بدلاً من أن تحركهم الضرورة. وبالإضافة إلى ذلك، يكرس واضعو السياسات المزيد من الموارد للتعاون مع مجتمع الأعمال في تطوير المواد التعليمية المتعلقة بإنشاء المشروعات، وتوفير التدريب الجيد، والدعم والحوافز للمعلمين المشاركين في أنشطة إنشاء المشروعات.

### **تعد التكنولوجيا ومجال الابتكار من نقاط الضعف المنتشرة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

قد تكون هناك آثار أخرى لنقص العمالة الماهرة: فقد يؤدي ذلك إلى إعاقة الاستثمار في التكنولوجيا. لا جدال على فوائد التكنولوجيا، ولكن العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تترك القدرات الكاملة التي تستطيع التكنولوجيا تحقيقها. وينظر إلى انخفاض مستوى تعامل هذه المؤسسات مع التكنولوجيا على أنه عائق خطير أمام تحسين التنافسية، وهي تعاني نتيجة لذلك من عدم الكفاءة وزيادة التكاليف. بالإضافة إلى نقص القوى البشرية الماهرة (مثل الافتقار إلى المهارات الفنية)؛ ثمة أربعة معوقات رئيسية قد تفسر تردد مثل تلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاستثمار في التكنولوجيا واستخدامها: التكاليف المرتفعة للتكنولوجيا، وانخفاض الوعي بفوائد التكنولوجيا، والمشكلات المتعلقة بأمان البيانات والخصوصية، والبنية التحتية الرئيسية غير المناسبة.

### **وأخيراً، ترتفع النفقات اللوجيستية مقارنة بالمبيعات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عنها في المؤسسات الكبيرة...**

إن الدراسات حول تكاليف الجانب اللوجستي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تظهر أنها تميل لأن تكون أكثر ارتفاعاً منها في الشركات الكبيرة. على سبيل المثال، تمثل تكلفة الجانب اللوجستي في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي 18% إلى 35% من القيمة النهائية للبضائع، مقارنة بـ 8% في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) وهناك دلالة على أن هذه النسبة قد تزيد عن 40% في المؤسسات الصغيرة والكبيرة، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى ارتفاع تكلفة المخازن والمخزون.

### **...وتقليلها، يجب الاهتمام بالجوانب المادية وغير المادية للعمليات اللوجيستية**

حتى يتسنى للعمليات اللوجيستية الخاصة بدولة ما أن تؤدي وظيفتها على النحو السليم، يجب أن تتوفر لها بنية تحتية حديثة وأن تمتاز بالكفاءة، خاصة بمجال النقل. بحسب دراسة حديثة قام بها مكينسي وكومبني، سيكون المبلغ المطلوب هو 57.3 تريليون دولار لتمويل تطوير البنية التحتية بحلول 2030. بالإضافة إلى هذه الاستثمارات في البنية التحتية الملموسة، يجب كذلك الاهتمام بالجوانب غير المادية من العمليات اللوجيستية، لتحقيق أقصى استفادة من البنية التحتية الموجودة. فعلى سبيل المثال، قد تساعد تدابير تيسير التجارة في توفير الظروف المناسبة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تخطي الروتين المتعلق بالتجارة، مثل التكاليف المرتبطة بتخليص البضائع، والتعاملات الإدارية والتوثيق، بالإضافة إلى التأخير على الحدود.

## **7. مؤسسات صغيرة لكن أعدادها هائلة: تجميع الموارد وبناء العلاقات**

### **تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من محدودية قوتها التفاوضية السياسية بسبب صغر حجمها...**

تتعرض المؤسسات الصغيرة للظلم بسبب محدودية قدرتها على التأثير في عمليات صنع القرار، ونتائج السوق، والدفاع عن مصالحها. غالباً ما تمتلك المؤسسات الصغيرة قوة تفاوضية أقل من المؤسسات الكبرى، ولذلك فهي لا تحصل إلا على نسبة محدودة من أرباح السلسلة. تمتد الصعوبات الشائعة المتعلقة بحجمها لتشمل عمليات صنع السياسات والتي تنتهي بتفضيل المؤسسات الأكبر. والنتيجة هي أن البيئة التشريعية والتنظيمية تظلم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل منهج.

تتمثل إحدى طرق التغلب على العزل في توحيد القوى. يتم عادة استخدام البيتين اثنتين: تتكون الآلية الأولى من المؤسسات التي تمثل مصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفر الخدمات المناسبة، وتعمل الآلية الثانية على تسهيل العلاقات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال بناء التكتلات.

### **...ويمكن تعويض ذلك بالعمل مع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار...**

تغطي مؤسسات دعم التجارة والاستثمار، سواء كانت عامة، أو تستهدف قطاعات معينة، أو أنها تستهدف وظائف معينة،

جميع جوانب التجارة العالمية؛ من تصدير، واستيراد، واستثمار. تشير الدراسات الاقتصادية الحديثة إلى أن مؤسسات دعم التجارة والاستثمار، وبالأخص منظمات الترويج التجاري، لها تأثير هائل على التجارة. بحسب إحدى الدراسات، فإن أي زيادة مقدارها دولار واحد أمريكي في ميزانيات مؤسسات الترويج التجاري، تؤدي إلى زيادة مقدارها 200 دولار أمريكي في الصادرات. أشارت دراسة أخرى إلى أن المساعدة التي تستهدف المؤسسات الفردية بشكل مباشر هي الأكثر فعالية بالنسبة لتوفير فرص التصدير، عندما يتم استهداف المؤسسات المتوسطة.

### ...أو عن طريق بناء التكتلات...

تستطيع التكتلات مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحسين إنتاجيتها، وإبداعها، وقدرتها الكلية على المنافسة. تعد التكتلات مفيدة للقدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب الحصول على فرص بناء "الكفاءة الجماعية"، من الأنظمة الاقتصادية الإيجابية الخارجية والإجراءات المشتركة. بالنسبة لواضعي السياسات، فإن التكتلات توفر الفرصة لتحسين التدخل الإستراتيجي، عن طريق توفير آلية أساسية يتبعها واضعي السياسات، لتصميم وتنفيذ السياسات اللازمة لتحسين القدرة التنافسية لدى تلك المؤسسات، ومساعدتها على التغلب على بعض عوائق التدويل.

### ...وقد يؤدي ذلك إلى انتشار الإبداع...

للمساعدة في التغلب على إخفاقات التنسيق ودعم الإجراءات الجماعية، تستطيع سياسات تطوير التكتلات المساعدة تطوير العوامل التنافسية المحلية وتدعيم العلاقات. ثمة جدال يسود في الدراسات النظرية حول قدرة سياسات التكتلات على مواجهة مشكلات نقص العمالة الماهرة، وتسهيل انتشار الإبداع (الكفاءة الديناميكية)، والمساهمة في مواجهة آثار الخطوات الأولى (يتم التعرف عليها من خلال التصدير)، وتسهيل الحصول على خدمات تجارية فائقة الجودة. على الرغم من وجود العديد من التكتلات الناجحة، فإن هناك العديد من المحاولات غير الناجحة لبناء تكتلات مستدامة. قد تساعد سياسات التكتلات في إنشاء واستدامة التكتلات، ولكن ينبغي أن يتم تصميمها بشكل جيد، وهي ليست دواءً شاملاً لعلاج جميع مشكلات التنمية الاقتصادية.

## 8. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومبادرات السياسات العامة

تهيئة الظروف التي تمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تادية أفضل ما لديها على مستوى الأسواق العالمية، والمساهمة في النمو الشامل، تعتمد على الإجراءات المتخذة في كل دولة، بالإضافة إلى السياسات والتدابير الدولية.

يتزايد الاعتراف بالدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناقشات المتعلقة بالسياسات العالمية، وبالأخص في سياق الأهداف العالمية التي حددتها الأمم المتحدة، بالإضافة إلى مجموعة العشرين، (G20) ومجموعة الأعمال (B20). كما تعتبر اتفاقية تسهيل التجارة التي أبرمتها منظمة التجارة العالمية، ذات أهمية بالغة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### تدعو الأهداف العالمية التي حددتها الأمم المتحدة إلى تحسين الدعم المقدم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تنسجم الأهداف العالمية التي حددتها الأمم المتحدة في هذا العام بواسطة الدول الأعضاء في الأمم المتحدة بمنهجيتها الطموحة والحديثة. على العكس من الأهداف الإنمائية للألفية، فقد ورد ذكر المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل محدد في الأهداف العالمية التي حددتها الأمم المتحدة لما بعد عام 2015.

ينص الهدف الثامن بشكل خاص على... "تشجيع السياسات الموجهة نحو التنمية والتي تدعم الأنشطة الإنتاجية، وخلق فرص العمل اللائقة، وزيادة الأعمال، والإبداع والابتكار، وتشجيع بناء ونمو المؤسسات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة (MSMEs) بما في ذلك الوصول الشامل إلى الخدمات المالية." كما يقر الهدف الثامن بضرورة تقليل النفقات المتعلقة بالتجارة والبيروقراطية التي تواجه شركات التصدير، عن طريق زيادة دعم المعونة الخاصة بالتجارة في الدول النامية.

بينما يتعرض الهدف التاسع في الأهداف العالمية التي حددتها الأمم المتحدة لاثنتين من الموضوعات ذات الصلة، المتعلقة بتحسين القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهما؛ طرح المنتجات أمام المستهلكين من خلال تحسين الوسائل اللوجيستية، والسعي وراء الإبداع. يسعى الهدف التاسع إلى "زيادة وصول المؤسسات الصناعية الصغيرة والمؤسسات الأخرى، وبالأخص في الدول النامية، إلى الخدمات المالية، بما في ذلك الائتمان الميسور، والتكامل مع سلاسل القيمة والأسواق".

تعد الاتفاقية التي توصل إليها المؤتمر الدولي الثالث حول التمويل من أجل التنمية (أبيس أبابا، يوليو/تموز 2015) جزءاً من الأهداف العالمية التي حددتها الأمم المتحدة. إنها تسرد المبادئ والسياسات اللازمة لتنفيذ الأهداف العالمية التي حددتها الأمم المتحدة، مع التركيز على تعبئة الموارد والدراسة المتعمقة للمؤسسات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

أشارت النظرة العامة، التي تم افتتاح تلك الاتفاقية بها، والتي كان عنوانها "إطار عمل عالمي من أجل تمويل التنمية في الفترة بعد عام 2015"، إلى أن المؤسسات متناهية الصغر، والصغيرة، والمتوسطة، التي توفر معظم فرص العمل في العديد من الدول، تتفقر غالباً إلى الحصول على التمويل. إنها تلزم الدول بالعمل مع المؤسسات الخاصة وبنوك التنمية "على تشجيع حصول المؤسسات متناهية الصغر، والصغيرة، والمتوسطة بالشكل المناسب، والمستدام، والثابت على التمويل، بالإضافة إلى تدريب الجميع، بمن فيهم الشباب وأصحاب المشروعات، على تنمية المهارات المناسبة. لمواجهة القيود المتعلقة بالحصول على التمويل، وبالأخص النساء صاحبات المشاريع، تقدم الاتفاقية بعض الاقتراحات المتعلقة بتصميم اللوائح التمويلية.

### **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومجموعة العشرين (G20) ومجموعة الأعمال (B20): تسليط الضوء على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتنمية الشاملة**

قامت تركيا بوصفها رئيسة مجموعة العشرين (G20) في عام 2015 بتحديد ثلاث موضوعات شاملة، هي: الشمولية، والتنفيذ، والاستثمار من أجل النمو. في إطار تلك الموضوعات، تنظر تركيا إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها موضوع مشترك، مع التأكيد على العلاقة بين تلك المؤسسات وضمان أن تتقاسم كل شرائح المجتمع ثمار النمو والإزدهار (أولويات مجموعة العشرين خلال رئاسة تركيا، 2015).

تهتم تركيا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مناقشات مجموعة العشرين، (G20) عن طريق إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمسألة ذات أولوية بين تلك الموضوعات. بالإضافة إلى ذلك، تم تدشين المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مايو/أيار 2015 في تركيا، ليعمل كألية لتسهيل تنفيذ التدابير التي تستهدف تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومساهمتها في الاقتصاد فيما يتعلق بالجانب المحلي والتوظيف.

بالنظر مع رئاسة تركيا لمجموعة العشرين، يسلم عمالقة الأعمال، في مجموعة الأعمال B20 بمجموعة العشرين، الضوء على الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النمو وتوفير فرص العمل، والذي تجسد في إنشاء الفرقة العاملة الخاصة بالمشروعات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة الأعمال B20. يحدد تقرير الفرقة العاملة خمس عوائق للنمو تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأصحاب المشروعات، كما تقدم أيضاً خمس توصيات هي: الوصول إلى الأسواق الدولية؛ الوصول إلى التمويل؛ الوصول إلى المهارات والمواهب؛ والوصول إلى الأنظمة الاقتصادية الإبداعية والاقتصاد الرقمي؛ والقدرة على الامتثال للوائح الأعمال التجارية.

### **اتفاقية تيسير التجارة التابعة لمنظمة التجارة الدولية تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

ترسخ هذه الاتفاقية التزامات إجبارية من أجل تحسين إجراءات الجمارك، والشفافية، وإمكانية التنبؤ، والكفاءة، والتعاون بين الهيئات التنظيمية الحدودية والقطاع الخاص. يمكن أن تسهم تلك الاتفاقية في انخراط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق العالمية. تعاني تلك المؤسسات بنسب متفاوتة من ثبات النفقات المتعلقة بالتجارة، لأنها لا تستطيع تعويض النفقات بسهولة كما تفعل المؤسسات الكبرى. وقد تفتقر أيضاً إلى القدرة على الامتثال للقواعد المعقدة، والجمارك، والإجراءات المتبعة على الحدود. قد يؤدي تيسير التجارة إلى تقليل النفقات، مما يؤدي إلى زيادة سلاسة وبساطة عمليات الاستيراد والتصدير.

### **اتفاقية تيسير التجارة التابعة لمنظمة التجارة الدولية تعزز مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحوار بين القطاعين العام والخاص**

يتناسب الحوار بين القطاع العام والخاص لتحديد أولويات السياسات في مجال تقليل النفقات التجارية، ومن أجل الاتفاق على الإصلاحات. تعمل التدابير التي تحددها اتفاقية تيسير التجارة على إشراك القطاع الخاص في صياغة السياسات التجارية، مما يمنح المنظمات التي تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرص المناسبة لتصبح فعالة في تنفيذ وإصلاح تيسير التجارة. ينبغي تشجيع الجهود الوطنية الرامية إلى إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أليات الحوار بين القطاع العام والخاص.

### **تيسير التجارة يساعد في تقليل التمييز ضد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**

تسهم اتفاقية تيسير التجارة في تقليل التمييز ضد تلك المؤسسات في الإجراءات المتعلقة بالتجارة، مثل التخلص الجمركي. تحظر الاتفاقية بشكل محدد استخدام المعايير التي قد تثير التمييز ضد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل حجم الشركة أو كمية البضائع التي يتم شحنها. قد يؤدي تطبيق اتفاقية تيسير التجارة إلى تحسين الظروف التجارية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأماكن التي تعاني من التمييز فيها.

## الجزء الثاني. القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تقييم تجريبي

تعد القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأمور الهامة لنجاح تلك المؤسسات في أسواق التصدير، ومن أجل تحسين القدرة التنافسية لبلادها، ونمو إجمالي الناتج المحلي، وشمولية النمو.

من المثير فهم كيفية المقارنة بين القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من الدول نظراً لأسباب متعددة:

- طبع تلك المؤسسات تقييم مكانتها الإستراتيجية في مجالات العمل التي تنافس فيها.
- تطبع المستثمرون الأجانب تحديد المؤسسات التي قد تكون الشراكة معها مفيدة في سلاسل القيمة الدولية.
- مكن الحكومات ومؤسسات دعم التجارة والاستثمار من التعرف على المجالات التي ينبغي اتخاذ الإجراءات فيها، لزيادة القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يعرض هذا التقرير "شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" كأساس لتنفيذ تقييم إحصائي تجريبي للقدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

استناداً إلى الركائز الثلاثة للقدرة التنافسية - المتمثلة في القدرة على التواصل، والقدرة على المنافسة، والقدرة على التغيير تعمل شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تسهيل تحديد نقاط القوة ونقاط الضعف لدى الشركات. وتحدد إذا كانت تلك الركائز داخل المؤسسة، أو بيئة العمل القريبة، أو البيئة المحلية على المستوى الكلي يؤدي ذلك إلى مساعدة الدول في فهم قدراتها التجارية ومواجهة العوائق التي تهدد تلك القدرات.

القدرة على التغيير	القدرة على التواصل	القدرة على المنافسة
		القدرات على مستوى الشركة
		بيئة الأعمال المباشرة
		الاقتصاد الوطني

### القدرة على التواصل، والقدرة على المنافسة، والقدرة على التغيير

ثمة ثلاث ركائز أساسية لشبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحدد طبيعة المنافسة التي تتأثر بالوقت: القدرة على التواصل، والمنافسة، والتغيير - إن الوتيرة السريعة للإبتكار، وتساعد سلاسل القيمة الدولية، والطبيعة الديناميكية في العديد من الأسواق تستلزم مستوى مرتفع من قابلية التكيف والمرونة لدى المؤسسات، وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إن المؤسسات القادرة على التنافس اليوم تحتاج إلى الاتصال بشكل فعال بقنوات المعلومات والأسواق العالمية، للحفاظ على قدرتها التنافسية، مع الحفاظ في الوقت نفسه على القدرة على التكيف مع ظروف السوق الجديدة في المستقبل.

إن القدرة على المنافسة تشير إلى البعد الثابت في القدرة التنافسية. وهو يتركز حول العمليات الحالية التي تقوم بها المؤسسات، وكفاءتها من حيث التكلفة، والوقت، والجودة، والكمية. تشير القدرة على التغيير إلى قدرة المؤسسات على التغيير السريع في إطار الاستجابة لقوى السوق الديناميكية أو في إطار توقعها. تشير القدرة على التواصل إلى القدرة على جمع واستغلال المعلومات والمعارف المتعلقة بالتجارة، بما في ذلك المعلومات المتعلقة بالاتجاهات السائدة بين العملاء، ومتطلبات الامتثال، والخصائص الديموغرافية، وأحجام التجارة وتدفقاتها، والاتفاقيات التجارية، والحالة التفضيلية، وموعات التجارة، وشدة المنافسة.

### تتفوق الأنظمة الاقتصادية ذات معدلات الدخل المرتفعة في الأداء عبر جميع ركائز ومستويات القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تم الاستعانة بإجمالي 38 مؤشرًا، تم جمعهم من مصادر موثوقة، كنقاط تمثل العوامل المختلفة التي تحدد القدرة التنافسية في كل ركيزة/مرحلة، منها 17 مؤشرًا يتعلق بالبيانات الخاصة بأحجام المؤسسات. تم ضبط تلك المؤشرات وتحويلها إلى درجات قابلة للمقارنة بين المؤشرات والدول.

كما هو متوقع، أظهرت البيانات وجود علاقة ترابط بين درجات القدرة التنافسية وفئة الدخل. كلما ارتفع نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي مقدراً بالدولار الأمريكي، كلما ارتفعت درجة القدرة التنافسية. سيتم عرض تحليل تفصيلي للعوامل المختلفة المحددة للقدرة التنافسية من خلال دراسة 25 دولة (الجزء الثالث). تعتمد تصنيفات المراحل الجغرافية والتنمية على بيانات تم جمعها من 111 دولة، وتشير إلى وجود فروق كبيرة بين الدول فيما يتعلق بالبنية الهيكلية لشبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**الدول الأقل نمواً والدول النامية التي لا توجد لها منافذ بحرية تقدم أداءً ضعيفاً في ركيزة القدرة على التواصل**

تقدم الدول الأقل نمواً أداءً ضعيفاً في ركيزة القدرة على التواصل، مما يعكس انخفاض درجات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتطوير التكتلات. تكشف شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى أن الدول النامية التي ليس لها منافذ بحرية تواجه تحديات زائدة، فضلاً عن التحدي الفعلي المتعلق بطرق النقل والموانئ. تواجه تلك الدول تحدياً في العالم الافتراضي: فهي تسجل أقل معدلات إتصال إلكتروني انخفاضاً في العالم.

### **تقدم المؤسسات الصغيرة بشكل منتظم أداءً أسوأ من المؤسسات الكبيرة...**

تتفوق المؤسسات الكبيرة بشكل منتظم على المؤسسات المتوسطة، وتتفوق المؤسسات المتوسطة بدورها على المؤسسات الصغيرة. وينطبق ذلك على جميع فئات الدخل، وعلى جميع التصنيفات الإقليمية التي تمت دراستها في هذا التقرير.

### **...بالإضافة إلى أن حجم الفجوة يزداد بشكل ملحوظ في الأنظمة الاقتصادية الفقيرة**

تنخفض الفجوة بين أداء المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الكبيرة في الدول ذات معدلات الدخل المرتفع عنها في الدول ذات معدلات الدخل المنخفض. عند التعامل مع الدرجة التي حققتها المؤسسات الكبيرة كدرجة قاعدية، فإن المؤسسات الصغيرة في الدول ذات معدلات الدخل المنخفض حصلت على 42% من تلك القيمة القاعدية، مقارنة بحصولها على 67% في الدول ذات معدلات الدخل المرتفع، استناداً إلى بيانات شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. يشير ذلك إلى أن العوامل المحددة المستخدمة في هذا التقييم التجريبي تمتلك علاقة ترابط قوية مع فروق الإنتاجية التي تم تحديدها ومناقشتها في الجزء الأول.

### **تشهد ركيزة القدرة على التواصل أكبر فجوة بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة**

تظهر الفجوة الكبيرة بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة بوضوح في ركيزة القدرة على التواصل. حصلت المؤسسات الصغيرة والمؤسسات المتوسطة في الدول المتقدمة على درجتي 64% و 86% من القيمة القاعدية الخاصة بالمؤسسات الكبيرة، فيما يتعلق بالقدرة على التواصل. في الركيزة نفسها، لا تحصل المؤسسات الصغيرة والمؤسسات المتوسطة في الدول الأقل نمواً إلا على 22% و 54%، على التوالي. في ثلاث مناطق مختلفة من العالم؛ وهي شرق آسيا والمحيط الهادئ، وصحراء أفريقيا الكبرى، وجنوب آسيا، شهدت ركيزة القدرة على التواصل أكبر فجوة بين المؤسسات الصغيرة والكبيرة.

**في الدول الأقل نمواً، يؤدي الحصول على التمويل إلى تقليل قدرة المؤسسات الصغيرة على المنافسة والتغير**

في ركيزة القدرة على التنافس، حصلت المؤسسات الصغيرة في الدول الأقل نمواً على 57% من الدرجة التي حصلت المؤسسات الكبيرة عليها، مقارنة بحصولها على 74% في الدول المتقدمة. ويرجع سبب انخفاض الدرجات التي تم الحصول عليها في الدول الأقل نمواً إلى انخفاض أعداد المؤسسات التي لها حسابات مصرفية (25% للمؤسسات الصغيرة و 40% للمؤسسات المتوسطة). كما تؤدي النسبة المنخفضة من الاستثمار الذي تموله البنوك إلى خفض قدرة المؤسسات الصغيرة على التغير في الدول الأقل نمواً.

### **في جنوب آسيا، تنخفض قدرة المؤسسات الصغيرة على المنافسة بسبب صعوبات الحصول على شهادات اعتماد الجودة**

قد تضاهي قدرة المؤسسات الكبيرة على المنافسة في جنوب آسيا قدرتها في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وأوروبا، ووسط آسيا. ولكن المؤسسات الصغيرة في جنوب آسيا تنخفض قدرتها على المنافسة مقارنة بنظيراتها في المنطقتين الأخرتين، ويرجع ذلك بشكل رئيسي إلى انخفاض أدائها في الحصول على شهادات اعتماد الجودة.

### **في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وأوروبا، ووسط آسيا، المؤسسات المتوسطة تتفوق على متوسط المؤسسات في باقي أنحاء العالم**

عند اتخاذ "المؤسسة العالمية المتوسطة" كمعيار مرجعي للقدرة التنافسية، تبين أن المؤسسات المتوسطة تتفوق في الأداء على المؤسسة العالمية المتوسطة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وأوروبا، ووسط آسيا. كما قدمت المؤسسات الصغيرة أداءً قوياً نسبياً في تلك المناطق.

## **تمتلك المؤسسات الصغيرة قدرات قوية في أوروبا، ووسط آسيا، وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي ولكنها ذات قدرات ضعيفة في جنوب آسيا، وصحراء أفريقيا الكبرى**

عند مقارنة إمكانيات المؤسسات عند مستوى المؤسسة نفسها في تلك المناطق، تكشف البيانات أن أداء المؤسسات الصغيرة قوي نسبياً في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وأوروبا، ووسط آسيا. ولكن قدرات المؤسسات الصغيرة ضعيفة جداً في صحراء أفريقيا الكبرى وجنوب آسيا. في جنوب آسيا، من المذهل اكتشاف انخفاض استخدام المؤسسات الصغيرة لعناوين البريد الإلكتروني والمواقع الإلكترونية الخاصة بالشركات.

## **المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي: نموذج لإقامة المشروعات؟**

عند التركيز على الإمكانيات على مستوى المؤسسة، تتفوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي من حيث الأداء على نظيراتها في الدول النامية، حيث تتراوح درجاتها في الركائز الثلاثة للقدرة التنافسية من 8% إلى 22%. وهي تقدم أداء قوي في بناء وإدارة المشروعات، يتساوى مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الأفضل نمواً، وتتفوق على تلك المؤسسات في مناطق أخرى، بما في ذلك شرق آسيا والمحيط الهادئ، وفي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ولكن عند أخذ جميع مستويات العوامل المحددة في عين الاعتبار، تنخفض القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي عن قدرة نظيراتها في أوروبا ووسط آسيا عبر الركائز الثلاثة للقدرة التنافسية. إنها تتساوى في القدرة التنافسية مع نظيراتها في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مما يوضح أن المؤسسات في أمريكا اللاتينية يجب أن تكافح في بيئة وطنية أشد ضعفاً.

## **تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بفرصة هائلة لتنمية قدراتها وتطويرها.**

يشير هذا التحليل إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحظى بفرصة هائلة لتنمية قدراتها وتطويرها. إذا استطاعت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية أن تزيد من إنتاجيتها، ومن ثم قدرتها التنافسية مقارنة بالمستوى المعروف في الدول المتقدمة، فسيتم جني مكاسب هائلة من النمو، وسيعود ذلك بصفة خاصة على الفئات الضعيفة التي توظفها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إن البيانات الخاصة بالدول في تقرير آفاق القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعطي دلالة أولية على كيفية تحقيق ذلك.

## شكر وتقدير

تم إعداد أفاق القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2015 من قبل فريق بقيادة ماريون بانسن وتحت الإشراف العام لأندريس إيرو. ويتألف الفريق من دانييلا بينافينتي ولوي فرانسيس وسيباستيان كلوتز وأليكساندر لويرز وأولغا سولدير وجاسمير فيردي.

أما المساعدة الإحصائية فقَدَمها عبد اللطيف بن زكري وليزا بوغليير وإيفان ديكر وأورسولا هيرملينك وكزافييه بيشوت وجوليا سبابس. وقَدَمَت المساعدة البحثية من قبل فيرجيني تراتشسيل. كما ساهمت جولي وولف أيضاً في إعداد هذا التقرير.

هذا واستفاد التقرير من بحوث سابقة في هذا المجال أُجريت من قبل ليلي بغدادي وتشارلز هارفي وأشرف مهاتي ودوروثي ماكورميك وجيرالد ماكديرموت وكارلو بيتروبيلي ولونغكسيانج شي وهربرت وامالوا وياروسلاف زهاليلو وهانغ زهانغ ولي زهانغ.

نتوجه بالشكر الخاص للخبراء المفكرين الذين ساهموا في هذا التقرير بمقالات شخصية: الوزير أكسل آدي وكارمن كاستيلو وفكتور فونغ وأنابيل غونزاليز وربفات هيسارجيكليو غلو.

واستفاد التقرير من ملاحظات ألبرتو أمورغو باتشيكو وترينيش بيسواس وجيورجيا جيوفانيني وتشارلز هارفي وإيريس هاوسويرث وهرنان مانسون ودوروثي ماكورميك وكارلو بيتروبيلي وخوسيه برونيلو وروبرت تيه وماركوس فينا وماثيو ويلسون. كما استفاد أيضاً من التعليقات التي وردت من مشاركين ومحاضرين في الأحداث التالية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأسواق العالمية: حلقة الوصل المفقودة لإحداث التنمية الشاملة (منظمة التجارة العالمية، جنيف، 23 مارس/ آذار 2015)، المؤتمر الثالث لمركز البحوث الاقتصادية والسياسية-مودينا بشأن الاقتصادات الناضجة: إعادة النظر في مساهمة الانفتاح (مودينا، 11-12 مايو/أيار 2015) وورشة العمل الأولى عن التجارة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (قرطاج، 3 يونيو/حزيران 2015).

وأدارت ناتالي دوميسين إعداد وتحرير التقرير، بالتعاون مع ميكستلي دي لا بينا وإيفلين سيلنير وأولغا سولدير. وتولت كريستينا غولوبيتش وإيفا ستاستني بروسينغ مسؤولية التصميم والتخطيط. كما استفاد التقرير من المشورة التي قدمها Touchline خلال مرحلة وضع المفاهيم. وقَدَم سيرجي أدياغبو وفرانكو إياكوفينو خدمات الطباعة الرقمية.



القسم الأول

# المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأسواق العالمية: الحلقة المفقودة لأحداث النمو الشامل

## فهم ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تريليون جنيه إسترليني، حيث تسهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في مجال التصدير بنسبة 34% من إجمالي الصادرات الأوروبية، أو ما يعادل 1,54 تريليون جنيه إسترليني (كرنات وآخرون، 2014).

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة الأمريكية حوالي 99% من مجمل المؤسسات، حيث توفر فرص عمل بنسبة 50% من القوى العاملة في القطاع الخاص، وتحقق أكثر من نصف الناتج المحلي الإجمالي غير الزراعي، وتمثل 34% من إجمالي إيرادات الصادرات (لجنة الولايات المتحدة للتجارة الدولية، 2014؛ جروفر وسومنين، 2014).

تشير الأدلة المستمدة من 10 دول في جنوب شرق آسيا إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل في المتوسط نسبة 98% من جميع الشركات القائمة وتوظف 66% من القوى العاملة (هارفي، 2015؛ بنك التنمية الآسيوية، 2013). وتسهم هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 38% تقريباً من الناتج المحلي الإجمالي وحوالي 30% من إجمالي قيمة الصادرات (بنك التنمية الآسيوية 2013). أما في الصين، أكبر دولة مُصدرة في العالم، فتحقق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة 41,5% من إجمالي قيمة الصادرات، مما يؤكد بشكل واضح على أهميتها في الاقتصاد الصيني (بنك التنمية الآسيوية، 2013).

أما في دول مجلس التعاون الخليجي (GCC)، فتقدر نسبة إسهام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي بـ 22% وهي نسبة منخفضة قليلاً عند مقارنتها بمناطق أخرى في العالم (مهات، 2015)، وتتشابه هذه النسبة في التوظيف حيث تسهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 40% فقط من فرص التوظيف.

بينما تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مناطق أمريكا اللاتينية والكاريبي نسبة 99% من الشركات وهي توفر 67% من فرص التوظيف. إلا أن إسهامها في الناتج المحلي الإجمالي منخفض نسبياً، وذلك لأن إنتاجية المؤسسات الكبرى في دول أمريكا اللاتينية والكاريبي تزيد ستة أضعاف عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مقارنة بدول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD)، والتي تزيد عنها بمعدل 2,4 ضعف (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي - اللجنة الاقتصادية التابعة للأمم المتحدة لشؤون دول أمريكا اللاتينية والكاريبي، 2013). وإذا قلصت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي هذا الفرق في الإنتاج إلى المستويات المنتشرة في دول العالم المتقدم، فإنها ستحقق مكاسب اقتصادية هائلة.

من المعلوم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أفريقيا تسيطر على وسائل الإنتاج بدرجة أكبر منها في مناطق أخرى، على الرغم من قلة الإحصائيات المتوفرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان الإفريقية. فعلى سبيل

يلقى موضوع تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على هيكل الاقتصاد، وأدائه، وتطلعاته المستقبلية في أي دولة، اهتماماً متزايداً في أوساط صناعات السياسات على المستوى الدولي والإقليمي والعالمي.

ويعكس ذلك الحقيقة السائدة في معظم الدول بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل الغالبية العظمى من الشركات وهي أهم مصادر التوظيف. بالإضافة إلى ذلك، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالأخص الشركات الصغيرة الناشئة منها، تلعب دور المساهم الصافي في نمو معدل التوظيف منذ الأزمة المالية التي ضربت العالم في 2008، وقد باتت الأسباب المنطقية الكامنة وراء زيادة التركيز على أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واضحة جداً (هالتوانجر وآخرون، 2011 وكريسكولو وآخرون، 2014).

يتناول هذا القسم شرح توزيع أحجام المؤسسات في مناطق متفرقة من العالم وتوضيح العوامل الرئيسية التي تؤثر في هذا التوزيع، كما يتطرق هذا القسم لمناقشة الركائز التي تقوم عليها أي مؤسسة صغيرة ومتوسطة، ويقدم مدخلا لأداء تلك المؤسسات في الأسواق العالمية.

### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسهم بشكل واضح في التوظيف والناتج المحلي الإجمالي والصادرات

تحظى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحصة كبيرة من بين الشركات، حيث تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة تزيد عن 95% من مجموع الشركات في العالم، وتحقق 50% تقريباً من القيمة المضافة، وتوفر 70%-60% من إجمالي فرص التوظيف، وذلك إذا ما تطرقنا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية وغير الرسمية على حد سواء (رابطة المحاسبين القانونيين المعتمدين (ACCA)، في 2010، وأياجاري وآخرون، 2011؛ وإدنبيرة جروب، 2013). ويتراوح عدد تلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين 420 مليون إلى 510 مليون مؤسسة، من بينها 310 مليون مؤسسة في الأسواق الناشئة (مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، في 2013).

#### الأعداد حسب المنطقة

تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاتحاد الأوروبي نسبة 99,8% من مجمل الشركات، وتوفر نسبة 66,9% من فرص التوظيف، و58,1% من القيمة المضافة (المفوضية الأوروبية، 2013؛ المفوضية الأوروبية 2014). وتترجم هذه النسبة على أرض الواقع إلى 88,8 مليون وظيفة، وقيمة مضافة تزيد عن 3,6

المثال، تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في غانا نسبة 92% من الشركات الغانية، وتسهم بحوالي 70% من الناتج المحلي الإجمالي (أبور وكوارتي، 2010).

من الواضح أن المؤسسات المتوسطة والصغيرة تمثل قطاعاً كبيراً في بنية الاقتصاد العالمي. توجد فجوة إنتاجية فجة في البلدان النامية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والشركات الكبرى، مما يثير التساؤل حول ما إذا كان هناك أي شيء ينبغي ويمكن القيام به لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على سد تلك الفجوة.

تتطوي إحدى التحفظات عند مقارنة تلك الإحصائيات على تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، ول سوء الحظ، لا يوجد تعريف موحد، حيث تشير الإحصائيات الإقليمية المذكورة أعلاه إلى التعاريف الإقليمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، متى كان ذلك مناسباً. ومن الواضح أن الركائز التي تقوم عليها أي مؤسسة صغيرة ومتوسطة تستحق نظرة عن قرب.

■ قد توظف المؤسسات المتوسطة 20 إلى 50 شخصاً، ومن المحتمل أن تركز على خدمة الاقتصاد الوطني. ومن المتوقع أن تصل دورة رأس المال والأصول إلى ملايين الدولارات. كما أنه من المحتمل أن تتبع تلك الشركات أساليب إنتاجية تنافسية، وأن تحظى باستعداد جيد نسبياً للانضمام إلى سلاسل القيمة الدولية (IVC) الحالية، إما عن طريق الصادرات المباشرة، أو عن طريق خدمة المؤسسات الكبرى أو المؤسسات الأجنبية في السوق المحلية.

■ ستوظف المؤسسات الكبرى أكثر من مائة موظف وستجني إيرادات تقدر بعشرات الملايين من الدولارات أو أكثر. ومن المحتمل أن يزداد نشاطها على المستوى الدولي (وربما تتصدر سلاسل القيمة الدولية) أو أن تصدر كميات كبيرة من إنتاجها إلى الأسواق المحلية.

يتسق الرأي المذكور أعلاه مع النماذج الاقتصادية الحديثة للتجارة (مثل نموذج ميلنر، 2003). ولكن العديد من تلك الشركات لن تحظى بهذه السمة. ويرجع ذلك

## أشكال وأحجام متنوعة

يستوعب مصطلح "المؤسسة الصغيرة والمتوسطة" مجموعة متنوعة من التعاريف التي تختلف باختلاف بعض العوامل مثل الدولة، والمنطقة الجغرافية، ومستوى التنمية، وثقافة الأعمال التجارية. بل أن تلك التعاريف قد تتفاوت أو تتعدم في بعض الدول. بالإضافة إلى ذلك، يرتبط التعريف نفسه غالباً ببرامج الدعم الوطني والقوانين الأخرى، مما يجعل من الصعب استخدام تعريف واحد لتلك المؤسسات.

بالإضافة إلى وجود عدد وفير من التعاريف التي وضعتها الدول للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تقوم المؤسسات الدولية والمنظمات غير الحكومية هي الأخرى بوضع تعاريف إضافية لها. وتؤثر الاحتياجات النوعية وبيئة حافظة المشاريع في تلك التعاريف. فعلى سبيل المثال، تميل الدراسات المسحية التي يقوم بها البنك الدولي حول المؤسسات إلى تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على أنها مؤسسة يعمل بها 99 موظفاً أو أقل، بينما تعرفها بنوك التنمية الآسيوية والإفريقية على أنها مؤسسة يعمل بها 50 موظفاً أو أقل. ومن المحتمل أن يؤثر ذلك على توزيع حجم المؤسسات في المناطق التي ستعمل هذه المؤسسات الأخيرة فيها، وهو ما سيؤثر بدوره على مستوى التنمية الاقتصادية.

### من أقل من 20 إلى 300 موظفًا

تطبق الدول الغنية عادة حدوداً دنياً لأعداد الموظفين أعلى منها في البلدان الفقيرة. وعلى الرغم من ذلك، توجد استثناءات عديدة. يتناول الجدول 1 سرد 12 تعريفاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب عدد الموظفين، حيث يسرد الجانب الأيسر الدول مرتبة ترتيباً تنازلياً حسب نصيب الفرد فيها من الناتج القومي الإجمالي (GNI). أما في الجانب الأيمن، فنرتب الدول حسب الحجم الذي تطبقه في تعريفها للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة من حيث عدد الموظفين. ويبين ذلك أن فيتنام تطبق حداً أقصى لعدد الموظفين أعلى بكثير منه في النرويج.

يستخدم مركز التجارة الدولية (ITC) التعاريف الواردة في المراجع الأصلية لاستيفاء أغراض هذا التقرير.

### مؤسسات صغيرة لكنها "ولدت عالمية"

ثمة طريقة تقليدية لفحص نشاط المؤسسة حسب حجمها تتمثل فيما يلي:

■ تزداد احتمالية أن تقوم المؤسسات الصغيرة التي توظف عشرين شخصاً أو أقل، بخدمة الاقتصاد المحلي أو الوطني، وأن تستخدم تقنيات الإنتاج الأساسية، وأن تمتلك عدداً محدداً من الأصول الثابتة. ومن المتوقع أن تصل دورة رأس المال والأصول إلى حوالي 100000 دولار أمريكي.

جدول 1 التعاريف الوطنية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 12 دولة

البلد	الترتيب حسب نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي	البلد	الترتيب حسب حجم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة
النرويج	100	فيتنام	300
سويسرا	250	مولدوفا	250
أستراليا	200	سويسرا	250
البرازيل	100	أستراليا	200
تايلاند	200	تايلاند	200
مولدوفا	250	بنغلاديش	100
مصر	50	البرازيل	100
باكستان	50	غانا	100
فيتنام	300	النرويج	100
بنغلاديش	100	مالاوي	50
تنزانيا	20	باكستان	50
مالاوي	50	تنزانيا	20

المصدر: Gibson, Tom and Hubertus Jan van der Vaart (2008). Defining SMEs: Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries. Washington, D.C.: Brooking Global Economic and Development مؤتمراً على [http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/9/http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/development/20gibson/09\\_development\\_gibson.pdf](http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/9/http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/development/20gibson/09_development_gibson.pdf) ملاحظة: GNI: الناتج القومي الإجمالي

والتدويلي على توزيع أحجام المؤسسات، مع التركيز بشكل خاص على البلدان النامية.

جزئياً إلى الخصائص النوعية للقطاعات الاقتصادية المختلفة ولكنه يعكس أثر التسوية الذي تحققه التقنيات الجديدة.

### يزداد حجم المؤسسات عند اتباع التحول الصناعي

تتغير أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسط بمرور الوقت، مما يعكس أثر الإبداع التكنولوجي وظروف السوق المتغيرة ومستويات المعيشة المتصاعدة.

قبل اندلاع الثورة الصناعية، كان الإنتاج يهيمن عليه ما قد يعرف اليوم باسم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث كانت الورش الصغيرة والفلاحون الذين يعملون لحسابهم يوظفون بعض الأشخاص ويقدمون منتجات مخصصة حسب رغبات العملاء. وكانت المزارع الكبرى موجودة ولكن معظم العاملين فيها كانوا من أهل البلاد. فكانت المزرعة تمتلك المواد الخام، والسلع المستخدمة في الإنتاج، والأدوات، والمعدات، وكانت تستعين بعمال محليين لتنفيذ الإنتاج الفعلي (موكير، 2001).

بدأت أحجام المؤسسات تزداد بمعدل ثابت مع انطلاق قاطرة الثورة الصناعية. فعلى سبيل المثال، تضاعف متوسط عدد عمال مزارع القطن في مانشستر بإنجلترا لأكثر من ثلاثة أضعاف في الفترة بين عامي 1815 و 1841 (لويد جونز ولي روكس، 1980). وارتبطت هذه الزيادة في أعداد العمال بتكامل وظهور الأسواق الوطنية التي عملت كمصادر هامة للطلب على السلع مما شجع على إنتاج السلع بكميات كبيرة (سوكولوف، 1984).

أسهمت الإبداعات التكنولوجية واستخدام الآلات في إحداث تغييرات جذرية في أنماط الإنتاج، فقد كانت إقامة المصانع تتطلب غالباً مستويات مرتفعة من الاستثمارات الثابتة، وهو ما أرغم المؤسسات على التوسع للاستفادة من وفورات الحجم. كما تطورت إعادة تنظيم الإنتاج بهذا الشكل، بالإضافة إلى زيادة أحجام المؤسسات، بخطى سريعة في القرن العشرين.

ولكن منذ سبعينيات القرن الماضي وهذا الاتجاه يتغير باستمرار. وانعكس التركيز المتزايد على التوظيف والقيمة المضافة في المؤسسات الكبرى في مجموعة من دول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD)، وبدأ النظر إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها موارد للإبداعات الخلاقة وتوفير فرص العمل (فان أرك ومونيخوف، 1996). سمح هذا الاتجاه، المدفوع جزئياً من الرغبة

توفر الأنظمة الإلكترونية الجديدة إمكانية إدارة المؤسسات عن طريق الاستعانة صورياً بعدد قليل نسبياً من الأشخاص في المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر حتى تباع المنتجات إلى قاعدة عملاء عالمية. وترتبط هذه الاتجاهات بظهور أنواع جديدة من المؤسسات مثل "المؤسسات التي وُلدت عالمية".

تتسم هذه المؤسسات بزيادة نشاطها في الأسواق العالمية منذ تأسيسها؛ ويعمل لديها مدراء على دراية قوية بالمشهد الدولي؛ وتركز بشكل كبير على جودة المنتجات الفائقة؛ وتستخدم أنظمة معلومات وتكنولوجيا اتصالات حديثة بطريقة متطورة. قد تؤدي بعض الأنظمة الإبداعية التي تخفض تكلفة الدخول في مجال التصنيع مثل الطابعات ثلاثية الأبعاد إلى التشجيع على بناء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتوفير منتجات مخصصة حسب رغبات العملاء إلى الأسواق العالمية.

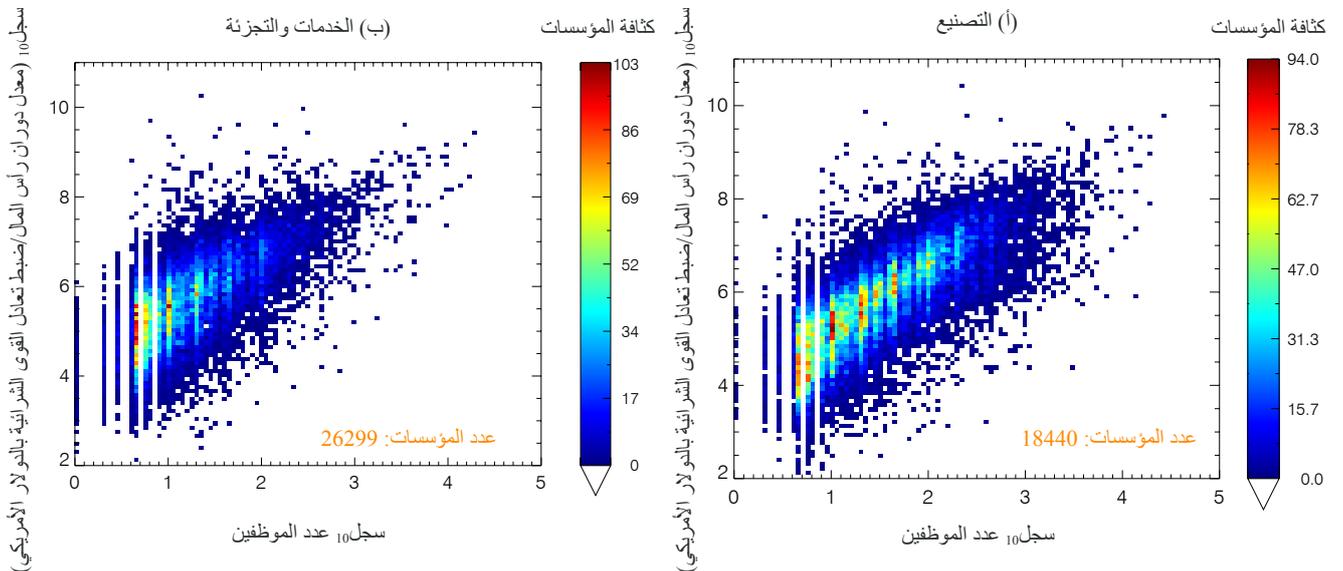
### معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير مسجلة رسمياً في البلدان النامية

يعد التفريق بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية وغير الرسمية مظهرًا إضافيًا من مظاهر التعقيد السائد في عالم تلك المؤسسات. وثمة أعداد متعددة للفجوة بين المؤسسات الرسمية وغير الرسمية، ويمكن النظر إليها على أنها سلسلة مستمرة (McCormick 1987, 1993). ويعد التسجيل الرسمي أحد الأبعاد الرئيسية، حيث يتسبب تسجيل المؤسسات في تعرضها "للإزعاج" نتيجة الخضوع للضرائب والمعايير الصحية، والعمالية، والبيئية، ولكنه يزيد من فرص حصولها على التمويلات والخدمات الأخرى. مع العلم أن 74% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعمل بصورة غير رسمية على مستوى العالم، وترتفع هذه النسبة إلى 77% في البلدان النامية (مؤسسة التمويل الدولية، 2013).

### حجم المؤسسات والقوام الهيكلي للأنظمة الاقتصادية

يتطور توزيع أحجام المؤسسات المتنوعة داخل الأنظمة الاقتصادية بمرور الوقت. ويقدم هذا القسم نظرة عامة مختصرة حول تأثيرات التحول الصناعي، والخدمي،

الشكل 1 مقارنة بين التصنيع والخدمات: مقارنة بين عدد الموظفين ودورة رأس المال



المصدر: ITC calculations from World Bank Enterprise Survey dataset.

تنوع الرغبات المادية قد يزداد أو يقل، ولكن الطلب على الخدمات مثل الصحة، والتعليم، وخدمات تكنولوجيا المعلومات يزداد. وقد أدت هذه الاتجاهات إلى الخلط بين "السلع" و"الخدمات".

وتعد الخدمات الآن جزءاً لا يتجزأ من العملية الإنتاجية نفسها، مما يسهم في تصميم المنتجات، وتجميع أجزائها، وتسويقها، ونقلها إلى الأسواق. كما توجد خدمات اختيارية يمكن أيضاً شراء المنتجات النهائية من خلالها.

بالإضافة إلى ذلك، أدى التعقيد المتزايد في الإنتاج إلى إيجاد طلب قوي على الخدمات التنسيقية. وتعمل مهام الخدمات داخل سلاسل القيمة الدولية كروابط لتحقيق أفضل قيمة وتحديد القدرة التنافسية لسلسلة القيمة بشكل كلي - مثل لوجيستيات خدمات التنسيق، وإدارة المعلومات، وتحديد ملامح العلامات التجارية للمنتجات. ولا تحتاج تلك الشركات في الغالب إلا إلى مكتب، ومعدات تكنولوجيا المعلومات، وموظفين فائقي المهارات لبدء عمليات التشغيل، وهو ما يلغي النفقات الاستثمارية الثابتة الضخمة المتعلقة ببناء المصانع.

يزداد نصيب كل موظف من معدل دوران رأس المال في الشركات الخدمية الصغيرة عنه في شركات التصنيع الصغيرة، بينما يقل نصيب كل موظف من معدل دوران رأس المال في الشركات الخدمية الكبيرة عنه في شركات التصنيع الكبيرة. ولمعرفة العلاقة بين حجم المؤسسة ونصيب كل موظف من معدل دوران رأس المال، يوضح الشكل 1 عدد الموظفين الذين يعملون بدوام كامل مقابل نصيب كل موظف من معدل دوران رأس المال (من منظور تعادل القوى الشرائية PPP) على عينة تضم حوالي 50000 مؤسسة من 123 دولة. وتستخدم الدولارات التي أنفقت على تعادل القوى الشرائية لضبط الفروق الموجودة بين نصيب الفرد من الناتج القومي الإجمالي في تلك الدول.<sup>1</sup>

استخدمت البيانات المستمدة من الدراسات المسحية التي أجراها البنك الدولي حول المؤسسات لرسم الشكل 1. تتعرض الدراسات المسحية الخاصة بالمؤسسات بصفة أساسية للبلدان النامية، ولكنها تتعرض كذلك لمجموعة من البلدان المتقدمة. وتضم هذه البلدان المتقدمة بصفة أساسية على دول شرق أوروبا غير الممثلة بشكل كامل في تصنيف البلدان المتقدمة بشكل كلي. وعلى الرغم من ذلك، قد يكون من المفيد القيام بمقارنة بين البلدان ذات مستويات النمو المختلفة.

في الاستعانة بالكفاءات غير الأساسية، للمؤسسات بأن تركز على الكفاءات الأساسية لديها، مما أدى إلى ظهور أنظمة الإنتاج الأفقية (العنقودية) والرأسية (سلسلة القيمة).

يتباين دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التصنيع تبايناً هائلاً من دولة إلى أخرى. فقد ظهرت في بعض الدول مجموعات عنقودية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القادرة على المنافسة الدولية في جوهر عملية التصنيع مثل إيطاليا، وألمانيا، والدنمارك. بينما سيطرت الشركات الكبرى بشكل أساسي على عملية التصنيع في دول أخرى مثل فرنسا. وقد تنامي الاهتمام بالتحديات والفرص المتاحة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في هذا السياق على مدار العقود التالية.

قد تكون هذه التجربة التاريخية مناسبة للمستقبل القريب. وقد تصب الظروف مجدداً في صالح المؤسسات الكبرى مع تزايد تكامل السوق وتوسعه في العقود الأخيرة لصالح المؤسسات الكبرى. ولكن ثمة عوامل أخرى مثل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من شأنها أن توفر بيئة تشجع على بزوغ نجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرة أخرى. تتسم هذه الأنواع الجديدة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها مختلفة تماماً عن نظرائها من المؤسسات في الحقب التاريخية السابقة.

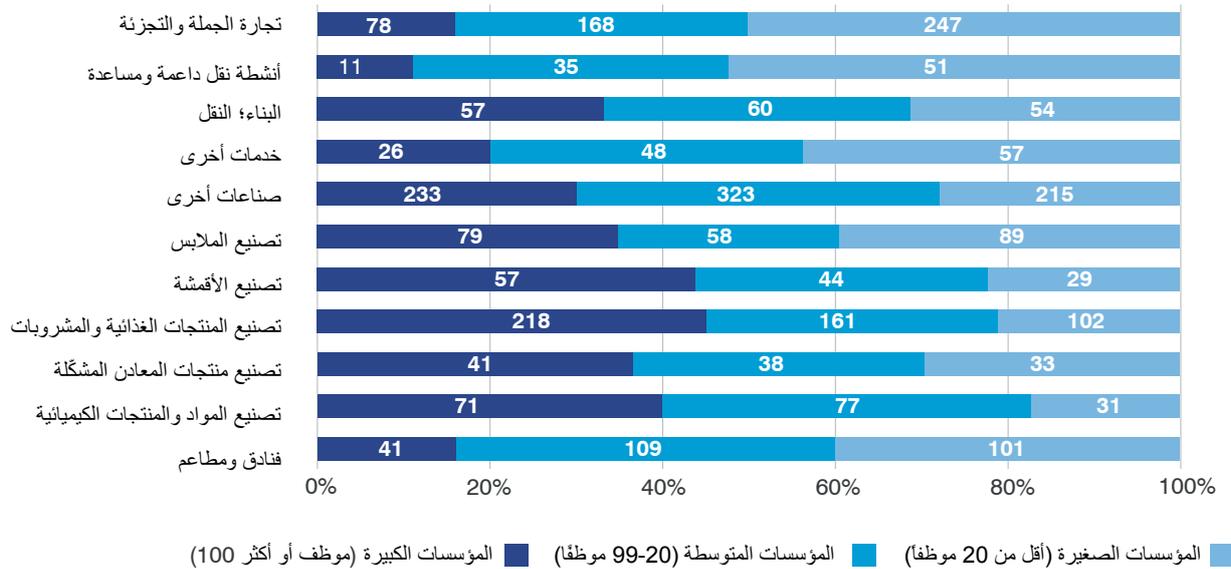
سيؤدي تسليط الضوء على أهم العوامل الذي تدفع إلى حدوث هذا التغيير الهيكلي إلى فهم هذا الجانب بشكل أوضح. وخلاصة القول، أن التكاليف الثابتة انخفضت بشكل كبير في العديد من القطاعات، مما أدى إلى خفض العوائق الكلية أمام المؤسسات الصغيرة للدخول إليها؛ وفي الوقت نفسه، أدى ظهور الطلب العالمي، وسهولة الوصول إليه من خلال أنظمة تكنولوجيا المعلومات الجديدة، إلى أن تتوسع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل هائل في قاعدة عملائها المحتملين.

### الخدمات تعكس الاتجاه السائد

يعد ازدهار قطاع الخدمات خير مثال على هذا التحول.

يسود اعتقاد بأن الطلب الاستهلاكي المتغير هو الذي يتحكم في "التحول الخدمي" - وهو تلك العملية التي تصبح الخدمات فيها مكوناً هاماً في العملية الإنتاجية ومصدرًا هاماً للقيمة المضافة في أي نظام اقتصادي. وعندما يزداد الدخل، فإن

الشكل 2 حجم المؤسسة حسب القطاع في دول أفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ



المصدر: ITC (2014). ACP Trade: Prospects for Stronger Performance and Cooperation, ITC Technical Paper. Geneva: ITC. <http://www.intracen.org/uploadedFiles/الرباط%20with%20cover%20-%20low%20res.pdf>; <http://intracen.org/Content/Publications/ACP/20Study-FINAL/2011-Sept-14>

تصنف المؤسسات حسب القطاع، بما يتيح المقارنة بين القطاعات من حيث الربح والإنتاجية ودوران رأس المال. توجد علاقة قوية بين عدد الموظفين ودوران رأس المال في مؤسسات التصنيع. وثمة تفسير محتمل يدور حول فوائد وفورات الحجم.

يختلف التوزيع قليلاً في مؤسسات الخدمات حيث ينصب التركيز بقوة على المؤسسات الصغيرة. وعلى الرغم من ذلك، فإن نصيب كل موظف من معدل دوران رأس المال في أحجام المؤسسات الصغيرة داخل المؤسسات الخدمية أكبر منه في مؤسسات التصنيع. ومن المثير للاهتمام، أن يعكس هذا الاتجاه على شكل توسع المؤسسات. وتميل مؤسسات التصنيع التي يعمل لديها ما يزيد عن بضع مئات من الموظفين إلى زيادة نصيب كل موظف من معدل دوران رأس المال بدرجة أكبر من المؤسسات الخدمية الكبرى، وهو ما يوضح أن وفورات الحجم المحتمل وجودها في التصنيع ليست موجودة في قطاع الخدمات.

يمكن تقسيم ذلك إلى قطاعات أكثر تحديداً. وكشفت بيانات الشركات في دول أفريقيا، والبحر الكاريبي، والمحيط الهادئ إلى أن القطاعات الخدمية مثل بيع الجملة أو تجارة التجزئة، وأنشطة النقل المساعدة، والفنادق، والمطاعم، والخدمات الأخرى تستحوذ على نصيب الأسد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

هذا بينما تعتمد شركات تصنيع الأقمشة، والمنتجات الغذائية، والمشروبات، والمنتجات الكيماوية بشكل أكبر على الشركات الكبرى (الشكل 2). ويؤكد ذلك على أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنجذب نحو تقديم الخدمات. ومن المحتمل أن يرتبط ذلك بارتفاع النفقات الثابتة المتعلقة بالدخول إلى العديد من المجالات الصناعية. وتبدو هذه العوائق التي تمنع المؤسسات من الدخول إلى تلك المجالات منخفضة في قطاعي الخدمات والزراعة.

### فتح آفاق جديدة بفضل التكنولوجيا

كما أدت عولمة الطلب إلى ظهور الأسواق التخصصية التي تعد مكاناً مناسباً لتقدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيها خدماتها. وقد أدت التطورات التكنولوجية وانخفاض العوائق التجارية إلى منح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرص الوصول إلى المستويات الدولية، بشكل مباشر أو غير مباشر، من خلال سلاسل القيمة الدولية.

فعلى سبيل المثال، تعمل بعض المنصات الإلكترونية مثل eBay على تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الترويج حول العالم لبيع سلعها وخدماتها إلى العملاء الذين قد تتجاهلهم المؤسسات الكبرى دولياً. وهذه الحالة تنطبق على المؤسسات التي ولدت عالمية - إنها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تتبع أو تنوي أن تبيع منتجاتها وخدماتها إلى قاعدة عملاء عالمية من بداية تأسيسها، على العكس من التطور التقليدي لمراحل التدويل (نايت وكافوسيجل، 1996، مدسن وسيرفايس، 1997، كافوسيجل ونايت، 2009).

كشفت دراسة استقصائية حول المؤسسات الكبرى أجرتها DHL (في عام 2013) أن 24% من كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البرازيل، وروسيا، والهند، والصين، والمكسيك (BRICM)، و13% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة الدول السبعة (G7) تولد عالمية.

من المتوقع أن تبدأ المؤسسات الإنتاجية الكبرى في المستقبل كمؤسسات صغيرة ومتوسطة، على العكس مما حدث مع العديد من المؤسسات العريقة، حيث "ولدت عملاقة" بدرجة كبيرة بعد خصخصة الشركات المملوكة للدولة. ومن ثم، فإن ضمان مخاطبة السياسات لمخاوف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، سيؤدي إلى زيادة الديناميكية والإنتاجية في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما ستتحسن الإنتاجية والتنافسية المحلية لدى المزيد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدرجة أكبر.

وفي النهاية، أدى انخفاض نفقات الاتصال، بالاقتران مع زيادة سرعة اتصالات الإنترنت، إلى تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تخطي العوائق المعلوماتية المتعلقة بالدخول إلى الأسواق وتخطي إخفاقات السوق. فعلى سبيل المثال، أصبح التعرف على معايير الجودة الدولية وتجميع معلومات السوق أسهل مما كان عليه خلال عقدين أو ثلاث عقود ماضية<sup>2</sup>.

إن إطلاق العنان للقوة الديناميكية داخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق مواجهة إخفاقات السوق التي تؤثر بشكل غير متناسب على تلك المؤسسات، سيساعد في زيادة الإنتاجية المحلية ويساعد في ضمان توزيع مكاسب النمو بشكل أكثر عدالة. وثمة أقسام لاحقة تتناول بالتفصيل شرح تأثيرات التدويل على الإنتاجية، والتوظيف، والأجور في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## الفصل 2

### سبب أهمية "الوسط المفقود"

المؤسسات التي لا تعمل في مجال التصدير. وتعتمد الغالبية العظمى من المؤسسات العاملة في مجال التصدير على 100 موظف، ويصل معدل دوران رأس المال إلى 10 ملايين دولار تقريباً (مع ضبط تعادل القوى الشرائية)، أما المؤسسات التي لا تعمل في مجال التصدير، فتتمركز الغالبية القصوى على المؤسسات التي تقل القوى العاملة فيها عن 10 موظفين، ويصل معدل دوران رأس المال فيها إلى 100000 دولار أمريكي (مع ضبط تعادل القوى الشرائية)، على الرغم من زيادة الانتشار بدرجة أكبر بين المؤسسات التي لا تعمل في مجال التصدير.

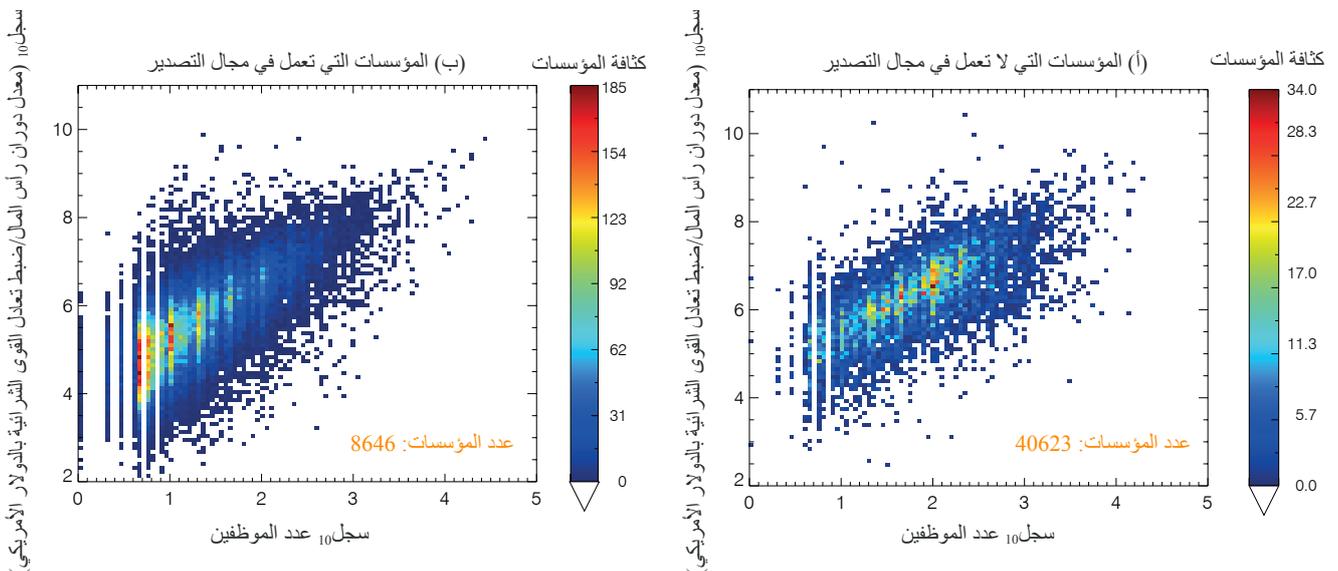
ولكن الأمر الأكثر دهشة هو منحني التوزيع الإهليجي الضيق الذي تعتمد عليه المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير. ويظهر ذلك بدرجة أوضح في مجموعة متنوعة من الدول (ومن ثم الشركات والبيانات التشريعية) التي تشمل عليها عينة المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير. ويتشابه ضيق التوزيع مع كل دولة بشكل مستقل. وعندما تبدأ إحدى المؤسسات في التصدير بشكل جدي، فإنها تدخل إلى سوق جديدة لها قوانين وضغوط تنافسية خاصة بها بغض النظر عن دولة المنشأ.

إذا كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل الغالبية العظمى من الشركات، فإنها تكون المسؤولة عن نسبة كبيرة من فرص التوظيف في القطاع الاقتصادي والنتائج المحلي الإجمالي. ويشير مفهوم "الوسط المفقود" إلى أن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من البلدان النامية يكون حجمها صغيراً أو متناهي الصغر وليس متوسطاً. وتعد مواجهة هذه الفجوة أحد العوامل الرئيسية لتحقيق التنمية المستدامة والشاملة.

### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القوية هي التي تعمل في مجال التصدير

من المعروف جيداً أن المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير تكون أكبر من المؤسسات التي لا تعمل في التصدير، وذلك من حيث عدد الموظفين ومعدل دوران رأس المال (انظر مثلاً، برنارد وآخرون، 2007؛ 2013، DHL). ويظهر الفرق بوضوح عند وضع الرسوم التخطيطية المناسبة (الشكل 3). فيرتفع معدل دوران رأس المال وعدد الموظفين في المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير عن

الشكل 3 الكثافات حسب حالة التصدير: مقارنة بين عدد الموظفين ودورة رأس المال



ملاحظة: تعرف هنا المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير على أنها تلك المؤسسات التي تصدر 10% على الأقل من إجمالي مبيعاتها بشكل مباشر أو غير مباشر. المصدر: ITC calculations from World Bank Enterprise Survey dataset.

تعمل في مجال التصدير، وأحياناً تزداد تلك النسبة لتصل إلى 50%. ومن ثم، فمن المحتمل أن تمثل إسهامات تلك المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير نسبة أكبر في التوظيف والقيمة المضافة في حالة إدراج المؤسسات التي تصدر بطريق غير مباشر.

ثمة خيار آخر، توافر خلال العقدين أو الثلاث عقود الماضية، سمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتدويل. فأصبح بإمكان المؤسسات الموجودة في دول مختلفة أن تتخصص في مرحلة محددة من السلسلة الإنتاجية وتقوم بالمتاجرة دولياً في هذه السلع الوسيطة، وذلك من خلال تقسيم الإنتاج في دول متعددة بسبب تخفيض الحواجز التجارية والتقدم التكنولوجي.

يتناول هذا التقرير لاحقاً بشكل تفصيلي الفرص والتحديات المتأصلة في سلاسل القيمة الدولية، بالإضافة إلى الشروط التي يجب أن تستوفيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تجني ثمار ذلك.

## المؤسسات المتوسطة تؤدي إلى بناء اقتصاديات قوية

يعد الانتشار المتوازن في أحجام المؤسسات من العوامل الشديدة الأهمية المؤثرة في أي نظام اقتصادي. وتتسم المؤسسات متوسطة الحجم بخصائص مفيدة وفريدة من نوعها. فعلى سبيل المثال، كشفت دراسة حديثة أجريت في فيتنام أن توزيع حجم المؤسسات فيها يضر بنظامها الاقتصادي، وذلك لأن "الإنتاجية العمالية ترتفع إلى أعلى مستوياتها في المؤسسات التي تقع في منتصف منحنى التوزيع ولكن تلك المؤسسات هي المسؤولة عن نسبة صغيرة جداً من إجمالي معدلات التوظيف ويعد معدل نموها هو الأبطأ بين جميع فئات أحجام المؤسسات" (شفر ولي، 2014).

وتتسق تلك النتائج مع الأبحاث التي أجريت على نطاقات أوسع. فعلى سبيل المثال، اكتشفت DHL في عام 2013 أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدولية تميل إلى تقديم أداء أفضل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات المعدلات المتوسطة، حيث صنفت 26% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدولية كمؤسسات تقدم أداءً مرتفعاً، مقارنة بـ 13% فقط من المؤسسات التي لا تعمل إلا في السوق المحلية. وكانت هناك نسبة كبيرة من المجهيين على أسئلة الدراسة المسحية ترى في التدويل طريقة لتحسين النمو التجاري على المدى الطويل، عن طريق اكتساب المعرفة الفنية وتنويع المنتجات.

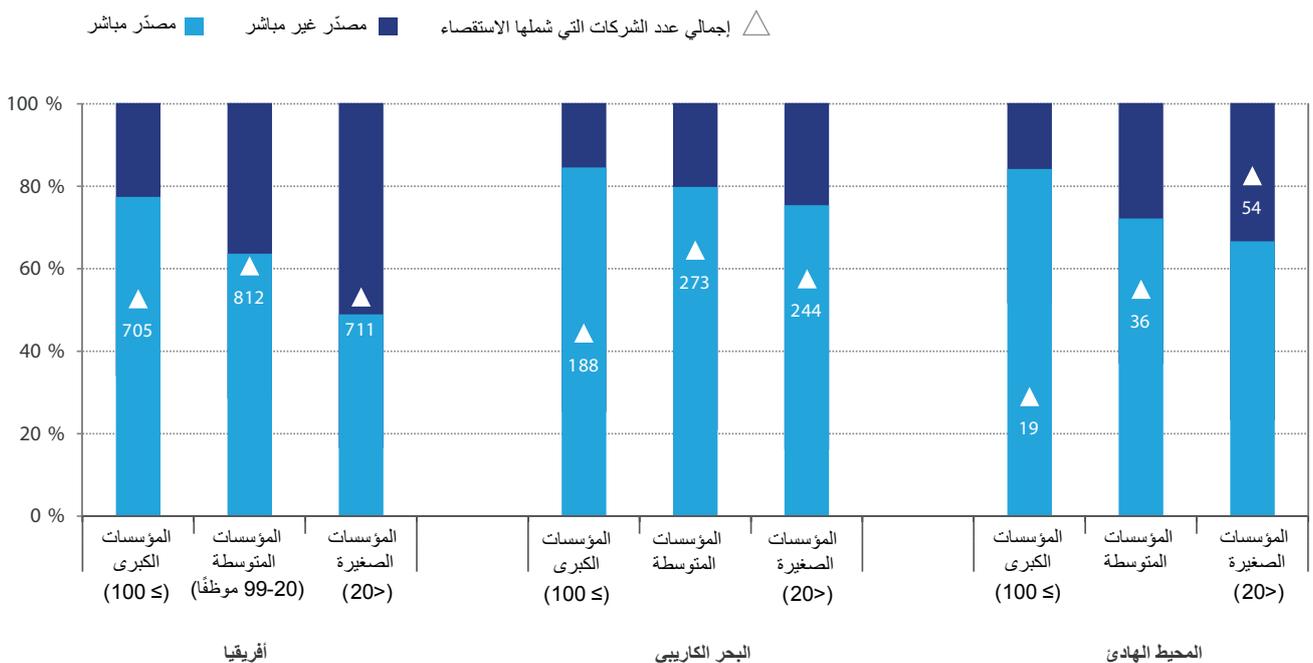
## المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تصدر بشكل مباشر وغير مباشر

تستطيع تلك المؤسسات خدمة الأسواق العالمية بطرق متنوعة، حيث يمكنها أن تقرر التصدير بشكل مباشر أو غير مباشر عن طريق توريد السلع إلى المؤسسات الموجودة داخل حدود دولتها والتي تقوم بدورها بتصدير هذه السلع. وفي الوقت الذي تسيطر فيه المؤسسات الكبرى على التجارة العالمية، تبقى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي أهم الموارد المساهمة في إجمالي الصادرات.

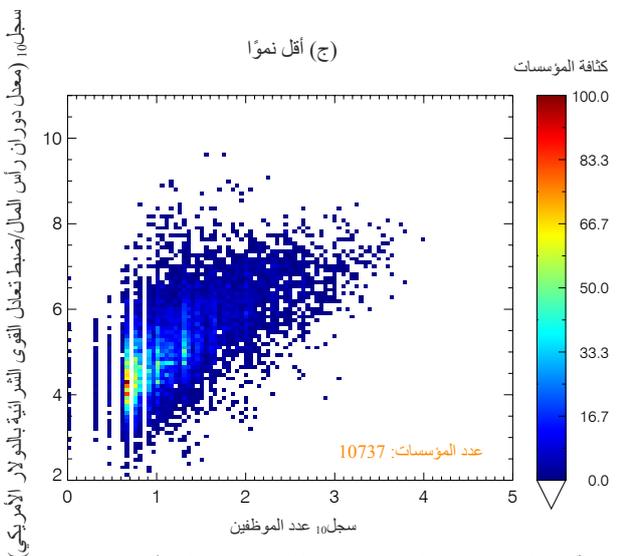
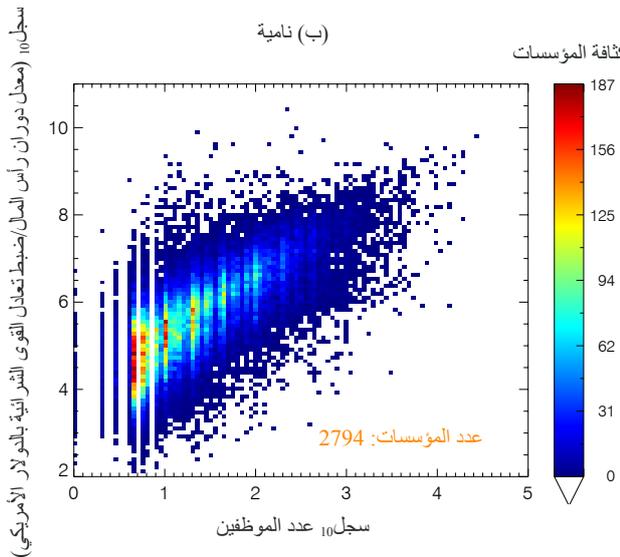
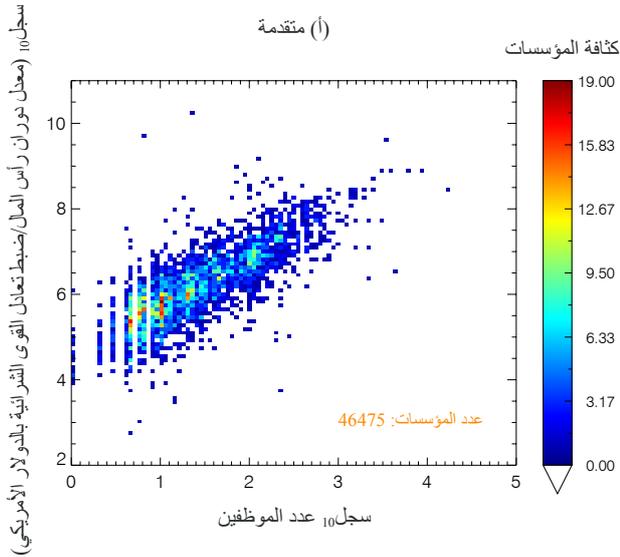
وفي الهند مثلاً، حققت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 40%-38% من الصادرات في الفترة من 1998 إلى 2008 (تامبونان، 2009). بينما تسهم تلك المؤسسات في فيتنام بنسبة 20% وفي تايلاند تسهم بنسبة 46% (تامبونان، 2009). مع العلم أن تلك الإحصاءات لا تشمل على المساهمة الكبرى "للمؤسسات التي تصدر بطريق غير مباشر".

يوفر الشكل 4 إحصائيات على مستوى المؤسسة حول المؤسسات المصدرة في دول أفريقيا، والبحر الكاريبي، والمحيط الهادئ، حيث تمثل المؤسسات التي تصدر بطريق غير مباشر عادة نسبة 20% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي

الشكل 4 حجم الشركة حسب حالة الصادرات



الشكل 5 الكثافات حسب مجموعة الدول: مقارنة بين عدد الموظفين ودورة رأس المال



ملاحظة: في هذه الحالة، تتكون فئة "الدول المتقدمة" بشكل كبير من دول شرق أوروبا.  
المصدر: ITC calculations from World Bank Enterprise Survey dataset.

تميل المؤسسات الأصغر حجمًا إلى توظيف الفئات المستضعفة في المجتمع مثل النساء، والشباب، والفقراء (أندي، 2012). وبهذه الطريقة، تضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن يكون النمو المنيق عن التجارة مستدامًا وموزعًا بشكل عادل عند مقارنتها بالمكاسب التي تحققها المؤسسات الكبيرة.

وعلى الرغم من ذلك، تظهر مشكلات متنوعة عندما ينخفض حجم المؤسسة إلى المستوى متناهي الصغر. فعلى سبيل المثال، تنحصر فرص التوظيف التي توفرها الشركات متناهية الصغر داخل العائلات نظرًا لسببين؛ أولهما أنها لا تميل إلى توفير وظائف لأشخاص غرباء عن العائلة، وثانيهما أنها لا تدرب موظفيها بطريقة تتيح لهم البحث عن فرص العمل خارجها.

وغالبًا ما تولد هذه المؤسسات من رحم الضرورة ومن أجل البقاء، وهو ما يضعف احتمالية نموها وتوفيرها فرص العمل للمجتمع المحلي (بانجيري ودوفلو، 2007؛ كولنز وآخرون، 2009؛ سكار، 2009). كما أن الطابع غير الرسمي للوظائف داخل الشركات متناهية الصغر يحد من قدرتها على المساهمة في التنمية الاقتصادية.

تحتاج الدول إلى أعداد ضخمة من المؤسسات متوسطة الحجم، لأنها تجمع أفضل ما في المؤسسات الصغيرة والمؤسسات العملاقة. فتقدم المؤسسات التي تنتمي إلى تلك الشريحة فرص عمل محلية ومتنوعة تضم الفئات المستضعفة. وفي الوقت نفسه، توفر تلك المؤسسات مساهمة ضرورية في نمو الاقتصاد الرسمي. ففي الوقت الذي توظف فيه المؤسسات الصغيرة الفقراء أو تشغيلهم، تستطيع المؤسسات التي تشهد نموًا حقيقيًا أن تساعد في التخلص من فقرهم عن طريق منحهم رواتب أعلى وأكثر استقرارًا (أندي، 2012).

من المحتمل أن تنسم الأنظمة الاقتصادية التي تشتمل على "وسط" قوي بدرجة أكبر من الديناميكية والتنافسية. تؤدي سيطرة عدد قليل من الشركات الكبرى العملاقة التي تستعين بقوتها السوقية في الحفاظ على حالتها الراهنة إلى انخفاض الديناميكية في الأنظمة الاقتصادية. وفي نفس الوقت، تعد المؤسسات الصغيرة التي تقوم غالبًا بدور العوامل المحفزة على التغيير (أودينك، 2002) صغيرة جدًا لدرجة لا تعينها على تحدي الشركات العملاقة والضغط من أجل تطبيق إصلاحات سياسية (جليب، ميير وراماتشاندران، 2014).

يعمل التوزيع المتوازن لأحجام المؤسسات على تحفيز التنافس داخل النظام الاقتصادي. وذلك بدوره يساعد المؤسسات في تحسين الإنتاجية ومن ثم تحسين قدرة الصادرات على المنافسة (مجموعة البنك الدولي، 2015). ويمثل أحيانًا بالولايات المتحدة كنموذج في إمكانية توزيع أحجام المؤسسات على تحفيز الديناميكية والتنافسية في أي نظام اقتصادي. فعلى سبيل المثال، عندما يصل معدل دخول وخروج الشركات الجديدة إلى الأسواق إلى 10٪، فإن معدل الديناميكية فيها يصبح أعلى من أنظمة اقتصادية أخرى عديدة (اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لآسيا والمحيط الهادئ التابعة للأمم المتحدة، 2012).

## النمو لا يتحقق إلا بشق الأنفس

يؤثر التحول الصناعي، والخدمي، والتدويلي تأثيرًا هائلًا على توزيع أحجام المؤسسات مع مرور السنين. وينعكس ذلك بشكل واضح في صورة الفروق الكبيرة التي تظهر في توزيع حجم المؤسسات بين الدول المختلفة حسب مستويات التنمية الاقتصادية، حتى عند ضبط تعادل القوى الشرائية (الشكل 3). ففي البلدان الأقل نموًا (LDC)، يزداد تركيز المؤسسات الصغيرة جدًا التي يقل عدد موظفيها عن 10 موظفين. بالإضافة إلى ذلك، فإن منطقة الكثافة القصوى تأخذ الشكل المستدير تقريبًا حيث تتخفف الكثافة بسرعة مع زيادة عدد الموظفين. ويوحى ذلك بأن المؤسسات الصغيرة في البلدان الأقل نموًا تجد صعوبة في التحول إلى مؤسسات ذات أحجام متوسطة، وهي الظاهرة المعروفة باسم "الوسط المفقود"، والتي يناقشها هذا التقرير بمزيد من التفصيل في أجزاء لاحقة.

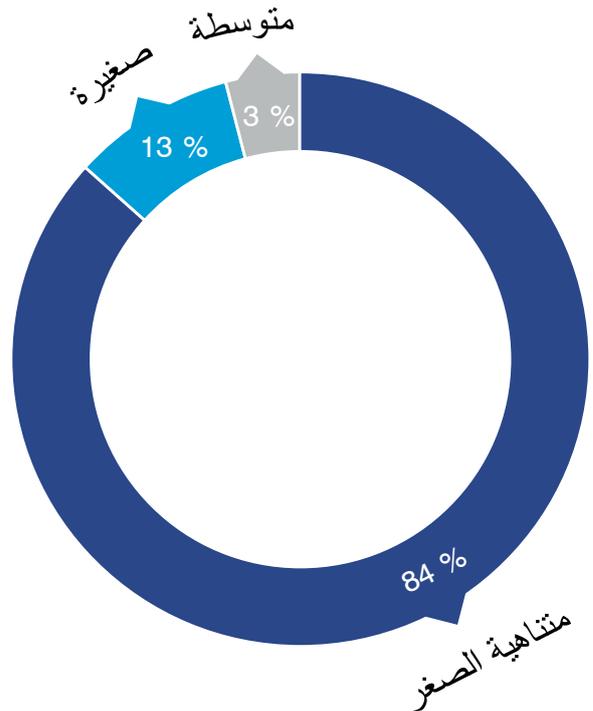
يتشابه التركيز المرتفع في المؤسسات الصغيرة جدًا في البلدان النامية بشكل كلي. وعلى الرغم من ذلك، تتخفف الكثافة بشكل أكبر عندما يزداد عدد الموظفين، وهو ما يشير إلى سهولة التحول إلى شركات متوسطة أو كبيرة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن ذيل منحني التوزيع (أي الربع الذي يمثل ارتفاع عدد الموظفين ودوران رأس المال) يظهر بشكل أفضل في البلدان الأقل نموًا، حتى عند مراعاة كون حجم العينة قد زاد إلى أربعة أضعاف تقريبًا.

تزداد قوة العلاقة بين عدد الموظفين ومعدل دوران رأس المال في المؤسسات الموجودة بالبلدان المتقدمة. وقد يكون ذلك بسبب الحقيقة القائلة بأن مجموعات الدول المتقدمة تتكون بصفة أساسية من دول شرق أوروبا التي كانت تعتقد في السابق النهج الاشتراكي (الشكل 5). وبالإضافة إلى ذلك، يرتفع معدل دوران رأس المال في المؤسسات بشكل منتظم، وهو ما ينطوي على ارتفاع نصيب كل موظف من معدل دوران رأس المال. وتتسق تلك النتائج مع الملاحظات التي توصلت إليها أبحاث التنمية: فيوجد عدد كبير جدًا من المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر في البلدان الأقل نموًا والبلدان النامية، بينما تزداد عدالة توزيع المؤسسات في البلدان المتقدمة.

### معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنتم بأنها صغيرة ما لم تكن متناهية الصغر

إن الغالبية العظمى من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ما هي إلا شركات متناهية الصغر يقل عدد الموظفين فيها عن عشرة موظفين كما يظهر في الشكل 3.6 تغطي مجموعة البيانات الخاصة بمؤسسة التمويل الدولية حوالي 1,3 مليون مؤسسة من 132 دولة ولا تشمل إلا على البيانات المتاحة لدى الدولة في آخر سنة. ويشير ذلك إلى أن القطاع الخاص ينقسم إلى شريحتين؛ هما: المؤسسات الصغيرة غير الرسمية، والتي تكون غالبًا متناهية الصغر، والشريحة الأخرى عبارة عن مجموعة قليلة من الشركات العملاقة. ويعمل ذلك على إظهار ظاهرة "الوسط المفقود" بشكل واضح.

الشكل 6 "الوسط المفقود": معظم المؤسسات المتوسطة وصغيرة الحجم تنتم بأنها صغيرة ما لم تكن متناهية الصغر



المصدر: ITC calculations, based on the International Finance Corporation (IFC) MSME Country Indicators.

تزداد الشواهد المتعلقة بهذا "الوسط المفقود" عند مستوى الدولة. ففي تونس مثلاً، تشير التقديرات إلى أن المؤسسات متناهية الصغر التي يعمل لديها خمسة موظفون تمثل 96,6% من مؤسسات القطاع الخاص (بغضدي، 2015). تمثل المؤسسات الصغيرة التي يعمل لديها 6-49 موظفًا نسبة 2,7% من مؤسسات القطاع الخاص، بينما تمثل المؤسسات المتوسطة التي يعمل لديها 50-199 موظفًا والمؤسسات الكبرى التي يعمل لديها أكثر من 200 موظفًا نسبة 0,5% و 0,15% على التوالي من مؤسسات القطاع الخاص في تونس.

ثمة دراسة أجريت على دولة أوكرانيا تكشف عن توزيع مشابه لأحجام المؤسسات (زهلبو، 2015). وحسب هذه الدراسة، يعمل لدى 80,9% من المؤسسات الأوكرانية أقل من 10 موظفين، بينما يعمل لدى 14,1% من المؤسسات عدد موظفين يتراوح بين 11 إلى 50 موظفًا. تمثل المؤسسات متوسطة الحجم (50-250 موظفًا) نسبة 4,8% من إجمالي المؤسسات، بينما لا تمثل المؤسسات التي يعمل لديها أكثر من 250 موظفًا سوى نسبة 0,2%.

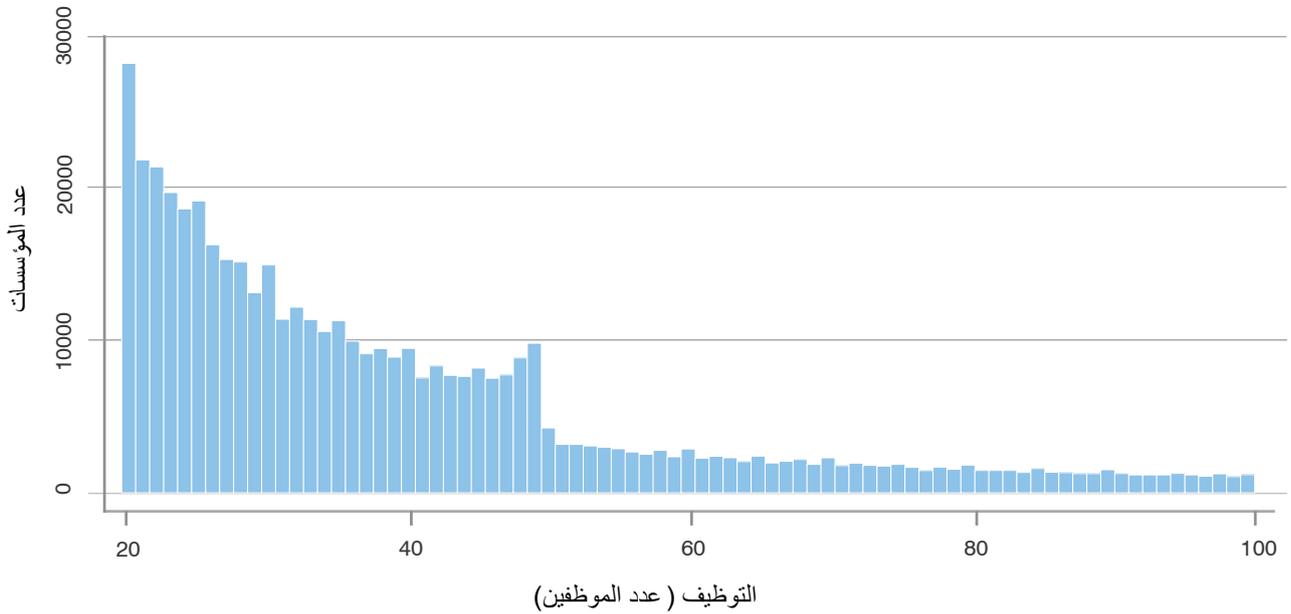
بينما في رابطة أمم جنوب شرق آسيا (ASEAN)، توظف أكثر من 75% من المؤسسات أقل من 5 أشخاص وتوظف 20%-10% من المؤسسات عددًا يتراوح بين 5 إلى 19 موظفًا. ولا تمثل المؤسسات متوسطة الحجم (20-99 موظفًا) سوى نسبة 5% (هارفي، 2015).

يميل توزيع أحجام المؤسسات في دول أمريكا اللاتينية نحو المؤسسات الصغيرة بدرجة أكبر منه في منطقة رابطة أمم جنوب شرق آسيا (مكديرموت وب بتر وبيلي، 2015). كما هو موضح في الجدول 2، حيث تمثل المؤسسات متناهية الصغر التي يقل عدد الموظفين فيها عن 10 أشخاص نسبة 90% تقريبًا من إجمالي عدد المؤسسات. وتوظف حوالي 9% من المؤسسات من 11 إلى 50 موظفًا، بينما تمثل المؤسسات المتوسطة (51-250 موظفًا) نسبة 1,3%، والمؤسسات الكبرى (أكثر من 250 موظفًا) نسبة 0,4% فقط من المؤسسات في دول أمريكا اللاتينية.

الجدول 2 توزيع أحجام المؤسسات في مجموعة محددة من دول أمريكا اللاتينية.

البلد	المؤسسات متناهية الصغر (0-10 موظفين)	المؤسسات الصغيرة (11-50 موظفًا)	المؤسسات المتوسطة (51-250 موظفًا)	المؤسسات الكبيرة (250+ موظفًا)
الأرجنتين	81,6	16,1	1,9	0,4
البرازيل	85,4	12,1	1,4	1,0
تشيلي	90,4	7,8	1,2	0,6
كولومبيا	93,2	5,5	1,0	0,3
الإكوادور	95,4	3,8	0,6	0,2
بيرو	98,1	1,5	0,3	0,02
أوروغواي	83,8	13,4	3,1	0,6

ملاحظة: توضح الأرقام النسبة المئوية فئة حجم المؤسسة في كل دولة. المصدر: OECD - United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UNECLAC) (2013). Latin American Economic Outlook 2013 - SME Policies for Structural Change. Paris and Santiago de Chile. متوافر على: <http://www.cepal.org/en/publications/latin-american-economic-outlook-2013-smes-policies-structural-change>



المصدر: 416-Gourio, François and Nicolas Roys (2014). Size-dependent regulations, firm size distribution, and reallocation. Quantitative Economics, vol. 5, pp. 377

وبدلاً من ذلك، تختار المؤسسات الصغيرة غالباً أن تبقى صغيرة و"أن تواصل العمل في الخفاء" لتجنب اللوائح والضرائب (جومارد، وسيللا ومورجاني، 2015)، وأن تبقى مؤهلة لاستحقاق الدخل في التمويل بالغ الصغر.

تمتلك المؤسسات الكبيرة القدرات اللازمة لتطوير نماذج تجارية متطورة تزيد من حصولها على رأس المال إلى أقصى حد وتقلل من التزاماتها المالية إلى أدنى حد. وثمة دراسة فرنسية حديثة (الشكل 7) تشير إلى أن معظم المؤسسات تبقى صغيرة، لأن المؤسسات التي يعمل لديها 50 موظفاً أو أكثر تواجه حزمة أكبر من اللوائح والقوانين (جوريو ورويس، 2014).

## معاينة المؤسسات المتوسطة من خلال الضرائب وسياسات الحصول على التمويل

ثمة مبدأ أساسي يندرج ضمن تفسيرات "الوسط المفقود" مفاده أن المؤسسات الصغيرة تقل لديها العوامل المحفزة على النمو لأن المؤسسات المتوسطة تتأثر تأثيراً عكسياً هائلاً بالضرائب وسياسات الحصول على التمويل (هارفارد سي أي دي، 2015، مجلة 2015 The Economist).

فتتسم المؤسسات المتوسطة بأنها تكون غالباً كبيرة بالحجم الذي يتحمل الضرائب، ولكنها كبيرة جداً لدرجة يتعذر معها استحقاقها الدخل في برامج التمويل بالغ الصغر.

## المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الحلقة المفقودة لإحداث النمو الشامل

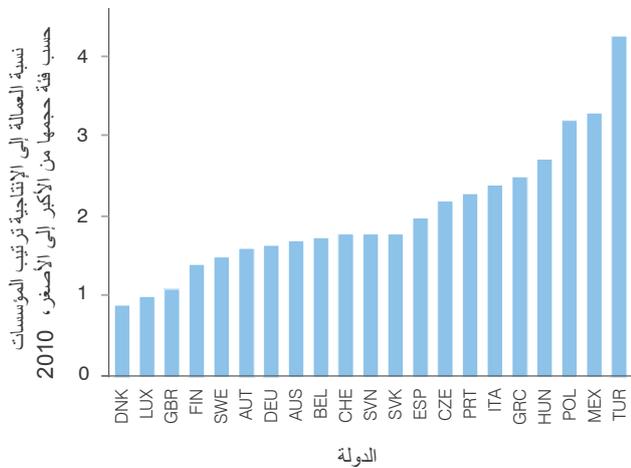
الخاصة بفائدة الإنتاجية حسب الحجم وفائدة الإنتاجية حسب التنمية (جونيك وآخرون، 2014، الشكل 9، بالإضافة إلى تشانج وفان ماريويج، 2013).

ثمة تأثيران مباشرين محتملان لسد الفجوة الإنتاجية، إذا استحوذت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على نصيب الأسد من توظيف معظم العاملين في معظم الأنظمة الاقتصادية. حيث سيسهم ذلك في نمو الناتج المحلي الإجمالي بسبب زيادة إنتاجية تلك المؤسسات. كما سيؤدي ذلك إلى ارتفاع الأجور في شرائح الأجور المنخفضة بالمنظومة الاقتصادية مما يحسن توزيع الدخل.

وثمة تأثيرات غير مباشرة هامة أيضًا لزيادة إنتاجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فمن المحتمل أن يؤدي الأثر غير المباشر على الطلب مع زيادة الأجور الممنوحة للعمال منخفضي الأجور إلى تغيير هيكل الطلب. وسيؤدي ذلك إلى توسع السوق لاستيعاب منتجات ذات قيمة إضافية أعلى (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2010).

قد تؤثر الآثار التبعية والتنافسية أيضًا في جانب الإمداد بالمنظومة الاقتصادية (فان ستيل، دي فريس ودي كوك، 2014). كما أن المعرفة التي تنطوي عليها إدخالات

**الشكل 9** نسبة العمالة إلى الإنتاجية: ترتيب المؤسسات حسب فئة حجمها من الأكبر إلى الأصغر (2010)



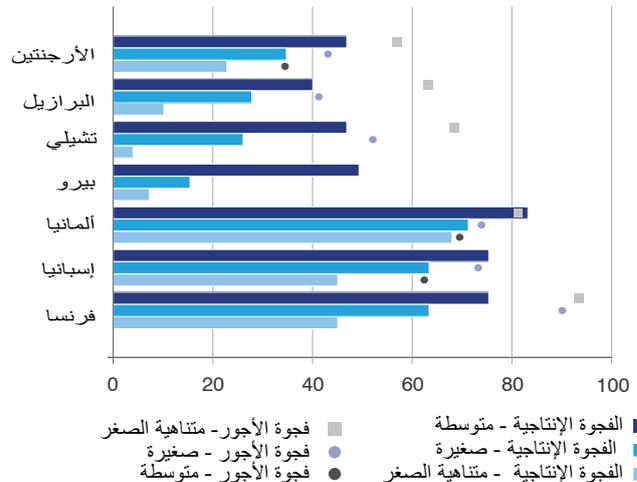
المصدر: Gönenç, Rauf, Oliver Röhn, Vincent Koen and Fethi Ögünç (2014). Fostering Inclusive Growth in Turkey by Promoting Structural Change in the Business Sector. Economics Department Working Papers, No. 1161. Paris: OECD  
 متاح عبر الرابط-[http://www.oecd-ilibrary.org/economics/fostering-inclusive-growth-in-turkey-by-promoting-structural-change-in-the-business-sector\\_5jxx0554v07c-en](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/fostering-inclusive-growth-in-turkey-by-promoting-structural-change-in-the-business-sector_5jxx0554v07c-en)

تتسم المؤسسات الكبرى بأنها أكثر إنتاجية وأنها تدفع رواتب أعلى من المؤسسات الصغيرة. ففي أوكرانيا على سبيل المثال، تتفوق المؤسسات الكبيرة على المؤسسات الصغيرة في نصيب كل موظف من معدل دوران رأس المال بمعدل 2,2 ضعف، وعلى المؤسسات متناهية الصغر بمعدل 2,7 ضعف (زهلبو، 2015). ويزيد متوسط الأجور في المؤسسات الأوكرائية الكبيرة بمعدل مرة ونصف على متوسط الأجور في المؤسسات المتوسطة، وبمعدل 2,7 مرة على متوسط الأجور في المؤسسات متناهية الصغر.

ولكن ما لا يعرفه الكثير هو أن الفروق الإنتاجية الهائلة بين المؤسسات متناهية الصغر/الصغيرة من جهة والمؤسسات الكبيرة من جهة أخرى تظهر في البلدان النامية بشكل أوضح منه في البلدان الصناعية.

فتشير المؤشرات المتعلقة بالمؤسسات في دول أمريكا اللاتينية ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، إلى أن فجوات الإنتاج والأجور بين المؤسسات فائقة الصغر/الصغيرة والمؤسسات الكبيرة تكون أوضح في البلدان النامية منها في البلدان الصناعية (مكديرموت وب تروبيلي، 2015، الشكل 8). وذلك يؤكد المؤشرات

**الشكل 8** فجوات الإنتاج والأجور في مجموعة محددة من دول أمريكا اللاتينية والكاريبي ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية



المصدر: OECD - UN-ECLAC (2013). Latin American Economic Outlook 2013 - SME Policies for Structural Change. Paris and Santiago de Chile  
 متاح عبر الرابط-<http://www.cepal.org/en/publications/latin-american-economic-outlook-2013-smes-policies-structural-change>

هالوار-دريمير وباجيس، 2011؛ جونج، بلوتير وفرانسيا، 2011؛ أياجاري وديميرجوك كونت وماكسوفيك، 2014).

كما يلعب عمر المؤسسة دورًا هامًا عندما يتعلق الأمر بتوفير الوظائف. تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة والناجحة من أهم عوامل توفير الوظائف. ففي دول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة عادةً 42% من الوظائف ولا تسهم إلا بنسبة 22% من تقلص الوظائف (كريسكولو وجال ومينون، 2014). ولكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القديمة هي السبب الرئيسي لتقلص الوظائف في بعض الدول. ونتيجة لذلك، تبين أن عمر المؤسسة هو العامل الأساسي المحدد لتوفير الوظائف في مجموعة الدول المحددة.

عند ضبط عمر واحد للمؤسسات في الولايات المتحدة، ينعدم تأثير حجم المؤسسات على معدل توفير الوظائف (هالتينجر وجارمين وميراندا، 2013). ولكن النتائج التي توصل إليها أياجاري وآخرون (2014) تشير إلى أن ذلك لا ينطبق على معظم الأنظمة الاقتصادية النامية والناشئة، لأنهم اكتشفوا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقق نمو أعلى في التوظيف حتى بعد ضبط عمر المؤسسات.

### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الدولي: مزيداً من التوظيف والمكاسب والأرباح

ليس حجم المؤسسة وعمرها فقط هما العاملان المؤثران في مدى مساهمة المؤسسات في نمو التوظيف، حيث تتباين إسهامات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نمو التوظيف بتباين الإنتاجية والقدرة على الاستيراد والتصدير وغيرها من خصائص المؤسسات.

تشير الدراسات النظرية والتجريبية إلى أن المؤسسات الكبرى هي الأكثر إنتاجية، والأكثر استعداداً للتصدير، والأعلى أجوراً (برنارد وآخرون، 2007). وتوصلت إحدى الدراسات التحليلية باستخدام بيانات جمعت من خمس دول إفريقية إلى أن المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير تتفوق على المؤسسات التي لا تعمل في التصدير بنسبة 56% في التوظيف. كما أن التوظيف في المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير ينمو بمعدل أسرع منه في المؤسسات التي لا تعمل في مجال التصدير بنسبة 12%، وذلك وفقاً لهذه الدراسة.

تعتمد الزيادات الإنتاجية على الوجهات التي يصدر إليها، ولكن نسبة المشاركة في التصدير ترتبط بسرعة النمو في التوظيف، والمكاسب، والأرباح بغض النظر عن تلك الوجهات. ويساعد التصدير المؤسسات على أن تصبح أكثر إبداعاً في تنظيم العمليات الإنتاجية (داميجان وكوستيف وبولانيك، 2010).

يعمل الاستيراد، وكذلك التصدير، على تحسين الإنتاج، وهو ما يشير إلى أن المؤسسات تستفيد من الاستيراد (فوجيل وانجر، 2010). فتتحقق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة على المستوى الدولي نمواً أعلى في التوظيف؛ حيث تحقق المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير نمواً بنسبة 7%، وتحقق المؤسسات التي لا تعمل في التصدير نمواً بنسبة 3%، مع زيادة الفارق بين المؤسسات المستوردة والمؤسسات التي لا تعمل في الاستيراد، حيث يصل النمو فيها إلى 8% و2% على التوالي (إدنبيرة جروب، 2013). هذا بينما توصلت الدراسات الحديثة التي أجراها مركز التجارة الدولية إلى استنتاجات مشابهة (الصين: زهانج، زهانج وشي، 2015؛ تونس: بغداداي، 2015).

ففي تونس، تستوعب المؤسسات التي تقوم بالتصدير، أو الاستيراد، أو الإثنين معاً 55% من الوظائف مدفوعة الأجر، ولكنها لا تمثل سوى 18% من إجمالي عدد المؤسسات (ريجيكس وآخرون، 2014؛ جاود وفروند، 2015). بل حتى بعد ضبط بعض العوامل مثل حجم المؤسسات وعمرها، تبقى المؤسسات التي تعمل في الاستيراد والتصدير معاً هي الأقوى والأكثر إيجابية في معدلات توفير الوظائف.

والمثير أن الزيادات المحتملة الناجمة عن التجارة لا تنحصر في المؤسسات ذات المعدلات الإنتاجية الأعلى. فقد قام بويل واجينر (2014) باختبار نموذج ملبنتر

السلع الوسيطة عالية الجودة، التي تقدمها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات معدلات الإنتاجية الأعلى، قد تؤثر بالتبعية على المؤسسات الكبيرة وتؤدي إلى زيادة الإنتاجية فيها. كما أن الإنتاجية المرتفعة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تؤدي أيضاً إلى أن تنافس تلك المؤسسات في نفس الشريحة التي تنافس فيها المؤسسات الكبيرة. واكتشف الباحثون أن أي زيادة بنسبة 1% في إنتاجية عمالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤدي إلى زيادة الإنتاجية في المؤسسات الكبيرة بنسبة 0.2% تقريباً، ونمو الإنتاجية في جميع شرائح المنظومة الاقتصادية بنسبة 0.7% تقريباً. ويظهر هذا الأثر بقوة في الدول التي تتخضع فيها مستويات التنمية الاقتصادية.

### توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نسبة 70% تقريباً من فرص العمل

قد تؤثر زيادات الأجر المدفوعة بنمو الإنتاج في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تأثيراً هاماً في توزيع الدخل الإجمالي. ويرجع السبب وراء ذلك إلى قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوظيف نسبة كبيرة من القوى العاملة الكلية، وإلى أن تلك المؤسسات تنتج إلى توظيف نسبة كبيرة نسبياً من المجموعات المستضعفة في المجتمع، وبالأخص النساء والشباب.

كما تستوعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من 60% - 70% من الوظائف في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء (أياجاري وديميرجوك كونت وماكسوفيك، 2011، 2014، و2014، ERIA، ودي كوك وآخرون، 2011).

ولكن هذه الأرقام تقديرية، بل أنها قدرت بقيم أقل من الحقيقية. فمن الصعب قياس التوظيف في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأن المؤسسات الصغيرة ومتناهية الصغر تنتمي إلى الاقتصاد "غير الرسمي" والذي تندر البيانات التفصيلية المتعلقة به. فتميل الدراسات التي تناقش أثر تباين حجم المؤسسات على إيجاد فرص التوظيف إلى الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المسجلة رسمياً. ومن المحتمل أن يؤدي ذلك إلى بخس تقدير المساهمة الفعلية التي تحققها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف والناتج المحلي الإجمالي (لي وراما، 2015). وتشتمل قاعدة بيانات مؤسسة التمويل الدولية (IFC) مثلاً على المعلومات المتعلقة بـ1,6 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة مسجلة في الهند. ولكن تشير التقديرات في تلك الدولة إلى وجود 26 مليون مؤسسة صغيرة ومتوسطة غير مسجلة (كوشنير ومرمولستين ورامالهو، 2010).

على الرغم من تشكيل بعض الدراسات في الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير الوظائف (مثل دراسة باج وسوديربوم، 2012)، فقد توصلت مجموعة كبيرة من الدراسات إلى أن تلك المؤسسات هي أهم العوامل المحركة لنمو التوظيف (ألق نظرة عامة على دراسة دي كوك وديجيل وفلدوهيس وفان إيسن، 2013). كما كشفت دراسات قام بها نيومارك ووال وزهانج (2011)، دي كوك وآخرون. (2011) وأياجاري وديميرجوك كونت وماكسوفيك (2014) عن أدلة قوية على المساهمة الإيجابية التي تحققها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نمو التوظيف. أوضح دي كوك وآخرون (2011) إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستوعب 80% من الزيادة في إجمالي التوظيف في الاقتصاد غير المالي في أوروبا في الفترة بين 2002 و2010.

وتبين أن تلك المؤسسات في البلدان النامية والناشئة توفر 90% من الوظائف (أياجاري وديميرجوك كونت وماكسوفيك، 2014).

ثمة دراسة تم إجراؤها في تركيا تؤكد على المساهمة القوية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نمو التوظيف. فزاد التوظيف في المؤسسات التي يعمل بها من 20 إلى 40 موظفاً في الفترة من 2003 إلى 2010 من نصف مليون إلى أكثر من 1,2 مليون، وزاد التوظيف في المؤسسات التي يعمل بها من 50 إلى 249 موظفاً من 0,9 مليون إلى أكثر من 1,7 مليون (جونينك وآخرون، 2014). وثمة فرع بحثي مختلف قليلاً يركز على مستوى المؤسسات ويقارن نمو التوظيف بين مؤسسات مختلفة في الأحجام. فكتشفت تلك الأبحاث عن أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية توفر فرص العمل بوتيرة أسرع من المؤسسات الكبيرة (أنتيريدو،

والمتوسطة (IFC 2014). وتمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تملكها نساء تمثيلاً ضعيفاً في جميع مراحل التنمية الدولية (البنك الدولي، 2011) كما هو موضح في الشكل 10.

الابتكاري (2003) واكتشفوا أن فائدة التصدير تنسم بمعدلات إيجابية في جميع مستويات الإنتاج، ولكنها تصل إلى أعلى معدلاتها في الشرائح الدنيا من توزيع الإنتاج.

## المكاسب التي تعود على النساء

**زيادة عدد النساء اللاتي يشغلن مناصب إدارية عليا**  
تتيح البيانات المتوافرة حالياً عقد مقارنات بين المؤسسات المتوسطة والصغيرة المملوكة للنساء وتلك المملوكة للرجال بغض النظر عن نطاق التوظيف ومجال العمل والأداء (يقاس ذلك عن طريق المبيعات السنوية). ويشير الجدول 3 إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المملوكة للنساء لا تعمل إلا على نطاق أصغر من نظيراتها المملوكة للرجال.

توفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرص التوظيف والتمكين للنساء. ولا يرجع دعم النساء إلى أسباب اجتماعية خالصة. فتزداد ميول النساء الناجحات في البلدان النامية إلى الاستثمار في أولادهن وفي المجتمع بوجه عام، وهو ما يؤدي إلى أن تجني الدولة بأكملها ثماراً إيجابية.

## زيادة أعداد النساء المالكات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

وعلى الرغم من ذلك، تختلف تركيبة النوع الجنسي في المناصب الإدارية العليا اختلافاً كبيراً (الشكل 11).

ثمة حوالي تسعة ملايين مؤسسة صغيرة ومتوسطة مملوكة لنساء مسجلة رسمياً في شتى أنحاء العالم، أو ما يمثل حوالي 34٪ من إجمالي المؤسسات الصغيرة

لا تضم سوى 10٪ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المملوكة للرجال نساء ضمن كوادرها الإدارية العليا، بينما تشغل النساء نسبة 85٪ تقريباً من كبار المديرين التنفيذيين، أو المسؤولين التنفيذيين، أو المسؤولين الماليين في المؤسسات التي تملكها نساء.

**الجدول 3** أعداد الموظفين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية حسب نوع مالكيها من الرجال أو السيدات، 2011-2012

	مؤسسات مملوكة للسيدات	مؤسسات مملوكة للرجال	الإجمالي
المتوسط	40 موظفًا	44 موظفًا	44 موظفًا
المتوسط	14 موظفًا	15 موظفًا	15 موظفًا

قد يؤثر عدم تمثيل النساء في المناصب الإدارية بالشكل الكافي تأثيراً سلبياً على الأداء التجاري (ديزسو وروس، 2012). وتؤكد على ذلك دراسة سابقة (مكينسي وكومبني، 2008)، حيث تحقق النساء العائلات في المناصب الإدارية العليا درجات أعلى في السمات التجارية مثل القيادة، والتنسيق، والسيطرة. ومن ثم، فإن تلك السمات ترتبط بشكل إيجابي بهوامش أرباح التشغيل المرتفعة.

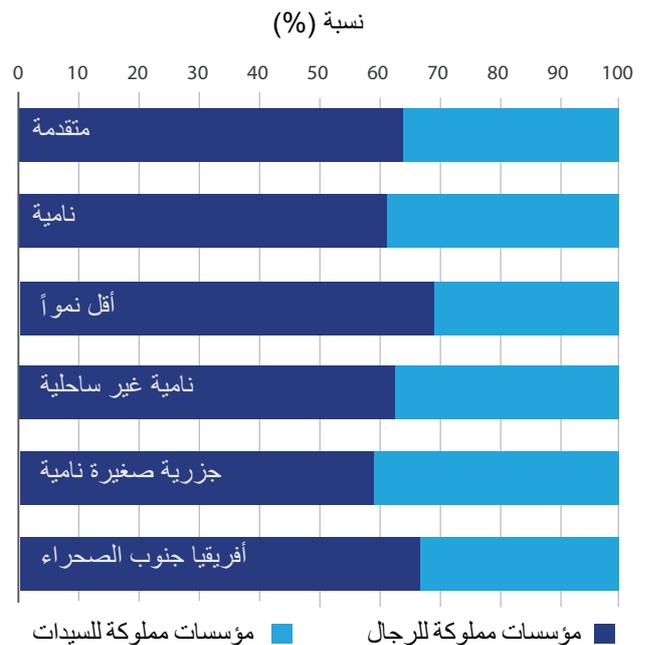
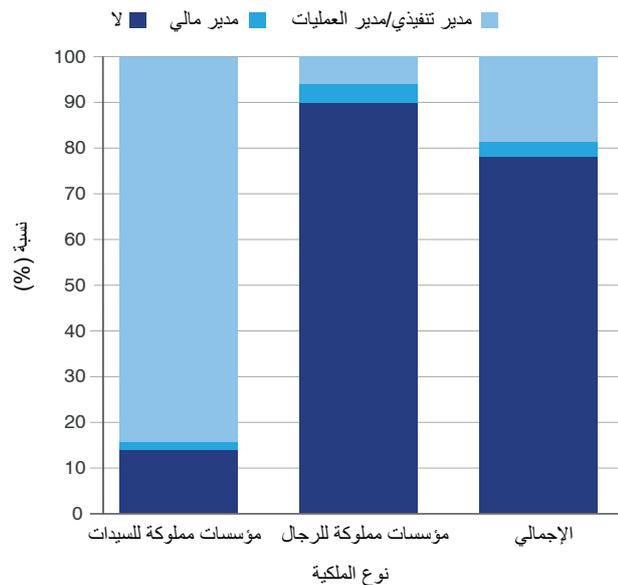
## انخفاض أعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المملوكة للنساء في القطاعات التي ترتفع فيها القيمة المضافة

تتضح الفجوة بين المالكين الرجال والمالكات النساء بشكل كبير في قطاع بيع التجزئة والجملة، حيث تمثل المؤسسات المملوكة للنساء نسبة 41٪ مقابل 30٪ من المؤسسات

المصدر: IFC (2014). Women-Owned SMEs: A Business Opportunity for Financial Institutions. Washington, D.C متوافر على: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/b229bb004322efde9814fc384c61d9f7/WomenOwnedSMEs+Report-Final.pdf?MOD=AJPERES>

**الشكل 11:** أعداد النساء العاملات في إدارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نوع مالكيها من الرجال أو النساء، 2011-2012

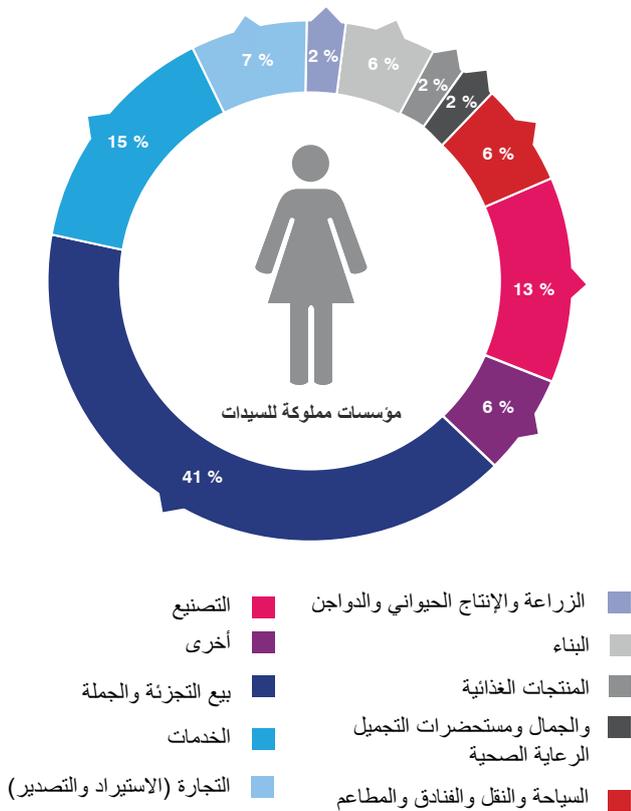
**الشكل 10:** ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب فئات النوع والدولة



المصدر: IFC (2014). Women-Owned SMEs: A Business Opportunity for Financial Institutions. Washington, D.C متاح من الرابط: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/b229bb004322efde9814fc384c61d9f7/WomenOwnedSMEs+Report-Final.pdf?MOD=AJPERES>

المصدر: ITC calculations, based on IFC Enterprise Finance Gap Assessment database

**الشكل 12** قطاعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية حسب نوع مالكيها من الرجال أو النساء، 2011-2012



المملوكة للرجال. بينما يعد مجال الرعاية الصحية، والجمال، ومستحضرات التجميل هو المجال الوحيد الذي يزيد استحواد المؤسسات المملوكة للسيدات فيه بنسبة 2% عن استحواد المؤسسات المملوكة للرجال بنسبة 1% (الشكل 12).

ففي فنتام مثلاً، قد تكون هناك نتائج طويلة المدى للنشاط الاقتصادي النسائي في هذه القطاعات التي تحتاج إلى مهارات منخفضة (توبورن وسوثرلاند وهو، 2007). هذا بخلاف الأنشطة التي تحتاج إلى مهارات مرتفعة، حيث تزداد صعوبة نقل المهارات المرتبطة بها إلى القطاعات الأخرى، ومن ثم تبقى النساء محاصرة في القطاعات ذات القيمة المنخفضة. وقد يؤدي ضعف تمثيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المملوكة للنساء في القطاعات الأكثر استعداداً للتصدير إلى محدودية الفرص المتاحة أمام النساء للاستفادة من التصدير.

كما أن الفروق بين قطاعات التشغيل هي المسؤولة عن التباين في قيم المبيعات السنوية والأصول الإجمالية بين المؤسسات المملوكة للنساء والمؤسسات المملوكة للرجال. وتقل القيمة المتوسطة للمبيعات السنوية والأصول الإجمالية للمؤسسات المملوكة للنساء عنها في المؤسسات المملوكة للرجال بنسبة 30% (مؤسسة التمويل الدولية، 2014). كما تسيطر المؤسسات المملوكة للرجال على القطاعات ذات القيمة المضافة الأعلى والتي ترتفع فيها عادة المبيعات والأصول. وعلى الرغم من ذلك، اكتشفت مؤسسة التمويل الدولية (2014) أن القيم المتوسطة للمبيعات والأصول متشابهة لدى المؤسسات المملوكة للرجال والمؤسسات المملوكة للنساء في مجموعة من القطاعات مثل الخدمات والتجارة.

خلاصة القول، تكاد المؤسسات المملوكة للنساء أن تتساوى تقريباً في الإنتاجية مع المؤسسات المملوكة للرجال، التي تعمل في نطاق توظيف متشابه وتشجع تيوبو النساء للمناصب الإدارية العليا. ومن ناحية أخرى، توصلت دراسة أجريت في جنوب أفريقيا إلى أن النساء التاجرات اللاتي يتولين إدارة مؤسساتهن الصغيرة والمتوسطة، والرسمية وغير الرسمية، يكن أعلى في المستويات التعليمية من نظرائهن من الرجال (بوسوري وآخرون، 2013). وعلى الرغم من هذه الخصائص، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المملوكة للنساء لا تمثل سوى الثلث من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى العالم.

ثمة نتائج وخيمة للتوزيع غير العادل على تمكين النساء وكذلك على الازدهار الاقتصادي. حيث تعد الفجوات الموجودة بين الرجال والنساء في مشاركة القوى العاملة من العوامل التي تضر بالإنتاج الشامل، وقد تتسبب في خسائر في الدخل بنسبة تصل إلى 30% حسب دراسة مستعرضة تناولت عدة دول (تيجينر وكبيريس، 2014).

وتزداد احتمالية أن تتفاسم النساء ثمار العوائد الاقتصادية مع أطفالهن، وهو ما يعود بالنفع على تعليم وصحة أطفالهن، ومن ثم يعود بالنفع على المجتمع بأكمله (كلاسين ووينك، 2002، كلاسين، 2005؛ كلاسين ولامانا، 2008). كما قد تؤدي زيادة أعداد النساء في القوى العاملة إلى زيادة الإنفاق على التحاق الأطفال بمن فيهم الفتيات بالتعليم، ومن المحتمل أن يؤدي ذلك إلى نشر الفضيحة حين تصبح النساء قذوات حسنة (أجويري وآخرون، 2012).

### العوائق التي تواجه المؤسسات المملوكة للنساء في بدء العمل

لماذا يقل عدد النساء اللاتي يمتلكن مؤسسات صغيرة ومتوسطة؟ تؤثر العوائق المالية وغير المالية التي تواجه المؤسسات في مرحلة بدء العمل بدورة إنشاء الشركات تأثيراً كبيراً على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المملوكة للنساء (بلاكدين وهولواردير مير، 2013). حيث يؤدي نقص الضمانات المالية، والبنية التحتية المالية غير المناسبة، والعوائق الأخرى التي تضم العوائق المتعلقة بالنوع، والعوائق الاجتماعية، والثقافية إلى الحد من إمكانيات المؤسسات المملوكة للنساء (هارفي، 2015، مقابلة مصورة في مؤسسة التمويل الدولية).

كما تسهم الحواجز غير الجمركية في دفع النساء العاملات في الإنتاج والتجارة تجاه القطاع غير الرسمي، حيث يفتقرن إلى التمويل، والمعلومات، وشبكات

المصدر: IFC (2014). Women-Owned SMEs: A Business Opportunity for Financial Institutions. Washington, D.C. متاح من الرابط <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/b229bb004322efde9814fc384c61d9f7/WomenOwnedSmes+Report-Final.pdf?MOD=AJPERES>



## النجاح في إنتاج البن: أول سيدة تعمل في تصدير البن في بابوا غينيا الجديدة وتحصل على سعرٍ مرتفعٍ من مشتري دولي كبير

كانت يوجيو بحاجة إلى الحصول على ترخيص فضلاً عن العملاء قبل أن تتمكن من بيع منتجاتها بالخارج. ولكنها حصلت على الترخيص والعملاء معاً في 2014. وأصبحت شركتها Yogiyo Coffee Ltd في يوليو/تموز هي أول شركة تملكها سيدة في دولتها وتحصل على رخصة حكومية للتصدير. وشحنت أول دفعة من شكاثر بُن باوكا بلو "Bauka Blue" إلى الولايات المتحدة بعد فترة قصيرة. تقول تلك السيدة "بعد عشرة سنوات من العمل المستمر على تحسين الجودة والبحث عن الأسواق، جاء أول أمر شراء من أولام لتدفع بُن باوكا بلو نحو تحقيق النجاح خلال السنوات العشرة القادمة".

الانطلاق إلى الأسواق العالمية بمساعدة مؤسسة التمويل الدولية

تواصلت يوجيو في البداية مع عملائها الجدد الذين يرغبون في شراء منتجاتها من خلال مجموعة استشارية لإرشاد المشترين تحت رعاية مؤسسة التمويل والرابطة الدولية للنساء العاملات في إنتاج البن على هامش مؤتمر رابطة المتخصصين في إنتاج البن في أمريكا المنعقد في سياتل في 2014. ويمد التدريب المشاركين

كانت ماري يوجيو التي تزرع البن تباع البن إلى زبائنها من المحليين في بابوا غينيا الجديدة لمدة 16 عاماً. ولكنها أصبحت في وقت سابق خلال هذا العام أول سيدة في قطاع البن تحصل على رخصة تصدير وتحصل على سعر يزيد بنسبة 63% عن السعر المحلي.

تعد شركة أولام إنترناشونال كإحدى كبرى شركات المشاريع الزراعية في العالم واشترت 60 شكارا من البن من شركتها مقابل 18000 دولار أمريكي.

"لقد حدث هذا بالفعل، أنا أعمل الآن في مجال التصدير"، هكذا قالت تلك السيدة التي تبلغ من العمر 56 سنة وهي أم لخمس أولاد وتعيش في المقاطعة الجبلية الشرقية التي تعد مركز إنتاج البن في بلدها.

يبدو أن نجاح يوجيو في التصدير سيستمر: تدرس أولام شراء كمية بن كبيرة في 2015.



#### تمكين النساء يؤدي إلى قوة التجارة

ستقوم يوجيو، التي تمتلك مزرعة متوسطة الحجم مساحتها 20 هكتار من أشجار البن، بشراء البن من 9 مزارع أخريات ليكون 2015 هو عام القهوة، وهي تأمل أن تقيم شركة تصدير لدعم مزارعي البن في المنطقة والذين يصل عددهم إلى 645 مزارعًا. حيث تقول "إنها طريقة رائعة لدعم النساء في مجموعات إنتاج البن وزيادة صافي أرباحهن من البن".

يشتهر البن القادم من بابوا غينيا الجديدة، على الرغم أنه لا يمثل سوى 1٪ من الإنتاج العالمي، في أوساط دوائر المتخصصين في إنتاج البن برائحته المميزة وبلونه الساطع ومذاقه اللذيذ. بدأت زراعة البن في قرية أيورا "Aiyura"، التي تقع فيها شركة باوكا ويمين للبن، في أربعينيات القرن الماضي وتشتهر حقولها وحدائقها المملوكة لصغار المزارعين بالبن الذي يتميز بنكهات التوت والليمون.

بالمعارف والمهارات اللازمة لتلبية احتياجات العملاء الدوليين، وهو ما يمكنهم من زيادة قدرة منتجاتهم من البن على المنافسة في الأسواق الدولية وأن يحصلوا على أسعار أعلى. بعد عودتها من هذا المؤتمر، تواصلت مؤسسة التمويل الدولية مع هيئة ترويج الاستثمار في بابوا غينيا الجديدة لتسهيل إصدار رخصة التصدير الخاصة بها.

تعد شركة أولام إنترناشونال إحدى كبرى شركات شراء المنتجات الغذائية في العالم حيث تصل مبيعاتها السنوية إلى 15 مليار دولار وتعمل هذه الشركة في 65 دولة. قامت شركة أولام عبر موقعها الإلكتروني بتأكيد خبر السيدة يوجيو وأنها تسعى إلى توفير منتج مميز. ذكر الموقع الإلكتروني "لقد أسست المجموعة لتشجيع النساء على أن تصبح القهوة طريقة حياة بحيث يستطعن دعم أنفسهن وعائلاتهن".



ألكس إم آدي

وزير التجارة والصناعة في ليبيا

## الخبير المفكر "أ": ألكس إم آدي: وزير التجارة والصناعة في ليبيا

إن ليبيا تتقدم ببطء ولكنها بالتأكيد تتقدم. تنعم الدولة منذ 2003 بالسلام وأجريت فيها انتخابات ديمقراطية مرتين وتسير مرحلة التعافي الاقتصادي بمنتهى الثبات خلال العقد الماضي. وهذه إنجازات رائعة بالنسبة لبلاد عاني من ويلات النزاعات والاضطرابات لسنوات عديدة. ونحن الآن نتطلع إلى المستقبل بعد أن تغلبنا على أزمة فيروس الإيبولا.

أطلقنا في عام 2013 إستراتيجية تنموية لمدة خمسة أعوام تعرف باسم "أجندة التحول" (AFT). وتهدف أجندة التحول إلى وضع الأساس الذي تعتمد عليه ليبيا في أن تصبح دولة متوسطة الدخل بحلول عام 2030، مع ضمان توزيع المكاسب المحققة من النمو بشكل عادل وشامل. وقد لاقى هذا الجهد الدعم في عام 2014 عندما دشنا سياسة التصدير الوطنية في ليبيا وسياسة التجارة الوطنية، وقد دشناهما بالشراكة مع مركز التجارة الدولية (ITC).

بعد تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمرًا هامًا لتحقيق أهداف أجندة التحول. يقل عدد العاملين في 80% تقريبًا من المؤسسات الليبيرية الرسمية عن 20 شخصًا، بينما يوظف 13% منها عددًا يتراوح بين 20 إلى 100 شخص. ينبغي أن نأخذ في عين الاعتبار أن الشباب هو قوام تعداد السكان في ليبيا: إن نسبة 60% من السكان تقل أعمارها عن 25 عامًا ويعمل 70% منهم في القطاع غير الرسمي. وعلى هذا النحو، يمكننا القول بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسيطر على الاقتصاد الليبيري.

ويتمثل التحدي الذي تواجهه ليبيا، وبالأخص الذي نواجهه نحن في الحكومة، في كيفية بناء برامج تقدم أفضل دعم لتلك المؤسسات. وتسيطر الصناعات الاستخراجية حاليًا على الاقتصاد وهي تعتمد بدرجة كبيرة على أسعار السلع المتذبذبة. وهي عمليات تحتاج إلى رأس مال كثيف ولا تخلق أنواع الوظائف التي ستساعد على التحول الاقتصادي أو تشجع البيئة الإبداعية لحدوث نمو شامل. فعلى سبيل المثال، يتمتع قطاع السياحة في ليبيا بإمكانيات هائلة لتوفير الوظائف والتنمية للشباب، بينما تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في القطاعات الأخرى مكانة جيدة تمكنها من استثمار علاقاتها بالقطاعات التحويلية، التي تحول المواد الخام إلى منتجات نهائية، وعلاقتها بسلاسل التوريد في قطاع السياحة.

وعملًا على تسهيل هذا التحول، يجب أن نواجه التحديات التي تواجه تلك المؤسسات وبيئة الأعمال التجارية والبيئة الوطنية.

ثمة ثلاثة تحديات كبرى تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ليبيا وهي: الحصول على التدريب، والوصول إلى الأسواق، والحصول على التمويل. ونحن نحاول من خلال سياستنا المتبعة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن نواجه هذه المشكلة - واحدة تلو الأخرى - حيث نتطلع إلى تقوية قدرة الشركات الخدمية على توفير البرامج التدريبية التي تلبى الاحتياجات النوعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فمثلًا، كيف يمكنك تدريب سيدة تتولى هي إدارة أعمالها من أموالها الخاصة على أن تدير أعمالها من خلال حسابها البنكي، وأن نمكنها من فهم ما تملكه هي وما تملكه الشركة فهما واضحًا؟

لمواجهة هذه التحديات، نحن نعمل مع مجموعة من الشركات الخدمية لتلبية الطلبات المختلفة التي تبدأ من مهارات التسويق الأساسية إلى الإدارة المالية وممارسات الحسابات والتسجيل.

وفي إطار تقديم مزيد من الدعم إلى أجنحة التحول، يقام المؤتمر الوطني السنوي والمعرض التجاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتشجيع تلك المؤسسات على الإبداع. ونقوم من خلال المؤتمر بتحديد رواد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونسمح لهم بسرد حكاياتهم لإلهام الآخرين. كما تمنح جوائز للمؤسسات التي تقدم حلولاً أكثر إبداعاً.

نحن ندرك أن العلاقات والبيئة التجارية من الأمور الهامة بالنسبة لأجنحة النمو في دولتنا. ونحن نسعى إلى بناء العلاقات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال العمليات الزراعية من خلال برنامج سياسات وإستراتيجيات الغذاء والزراعة. وفي إطار تدعيم هذا السعي، نسهل أيضاً إنشاء شركات التغليف، حين وجدنا أن التغليف هو الرابطة المفقودة لزيادة صادرات المنتجات الليبيرية.

على المستوى الوطني، نحن نسعى بشكل دائم إلى تحسين المناخ التجاري عن طريق زيادة الشفافية وزيادة قابلية التنبؤ فيه. ومؤخراً وقعت الرئيسة إلين سيرليف جونسون على قانون تمكين الشركات الصغيرة (SBEA)، الذي يلزم الحكومة بطرح 25% من المشتريات العامة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد صمم نظام المشتريات الحكومية خصيصاً لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تسجيل أوراقها رسمياً، ولتصبح من الجهات المنتظمة في دفع الضرائب، ومن ثم تدرج في القطاع الرسمي. ولقد صيغ هذا القانون لتعزيز المنافسة والإبداع والحصول على التمويل، بحيث تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أن تشارك في التحول الذي نتوق إلى رؤيته يتحقق في بلدنا.

تتسم أجنحة التحول بالطموح ولكن الطموح وحده لا يكفي. فمن الضروري تحقيق الالتزام والقيادة الجادة على المدى الطويل حتى تنجح العملية الإصلاحية. وفي ليبيريا، توفر رئيسة بلادنا مقومات تلك الريادة، فهي منذ انتخابها للمرة الأولى تسعى إلى ضمان مشاركة الحكومة مع القطاع الخاص، ومن ذلك عقد المقابلات الشخصية مع ممثلي القطاع الخاص لمناقشة التحديات التي يواجهونها. ويعد التركيز على إقامة حوار بين القطاعين العام والخاص أمراً هاماً بالنسبة للحكومة عند تحديد الطرق التي يمكنها من خلالها المساعدة في تخفيف التحديات التي يواجهها القطاع الخاص وإبقاء أجنحة التحول في المسار الصحيح.

كما تسعى ليبيريا إلى الانضمام إلى منظمة التجارة الدولية. وتدفعنا هذه العملية الإصلاحية المحلية إلى تطوير قوانيننا، وتقودنا إلى تشريع قوانين جديدة في المجالات التي لم يكن لدينا أي تشريعات فيها سابقاً. وتدفعنا هذه العملية بحق إلى إعادة التفكير فيما نعنيه بقولنا أننا نريد أن تصبح ليبيريا "وجهة جاذبة للاستثمارات". وفي محاولة منا لإيجاد إجابة على هذه التساؤلات، فإننا نطبق بعض البرامج لضمان أن تصبح دولتنا وجهة جاذبة وقادرة على المنافسة أمام المستثمرين الليبيريين والأجانب. نحن نؤمن بقدرتنا وبقدرة شبابنا على أن يصبحوا أطرافاً كبرى مؤثرة في عملية التحول في بلدنا، فهم يغزون في كل يوم سوق العمل حيث يحدوهم الأمل في حياة كريمة يتمتعون فيها بتساوي الفرص.

العلاقات. وقد لا يظهر في البيانات المتاحة إذا اقتصر تجميع البيانات على القطاع الرسمي بصفة أساسية (برنتون وجمبروني، 2013).

ملاحظة جانبية مثيرة للاهتمام: على الرغم أن المؤسسات المتوسطة المملوكة للنساء في منطقة الصحراء الكبرى بأفريقيا تواجه تلك العوائق المذكورة أعلاه، فإن المؤسسات الصغيرة المملوكة للنساء تواجه قيود انتمائية أقل من تلك التي تواجهها المؤسسات المملوكة للرجال، بسبب الميزة الممنوحة للنساء في الحصول على القروض المقدمة للمؤسسات متناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة (هنسن ورائد، 2014).

## المكاسب التي تعود على الشباب

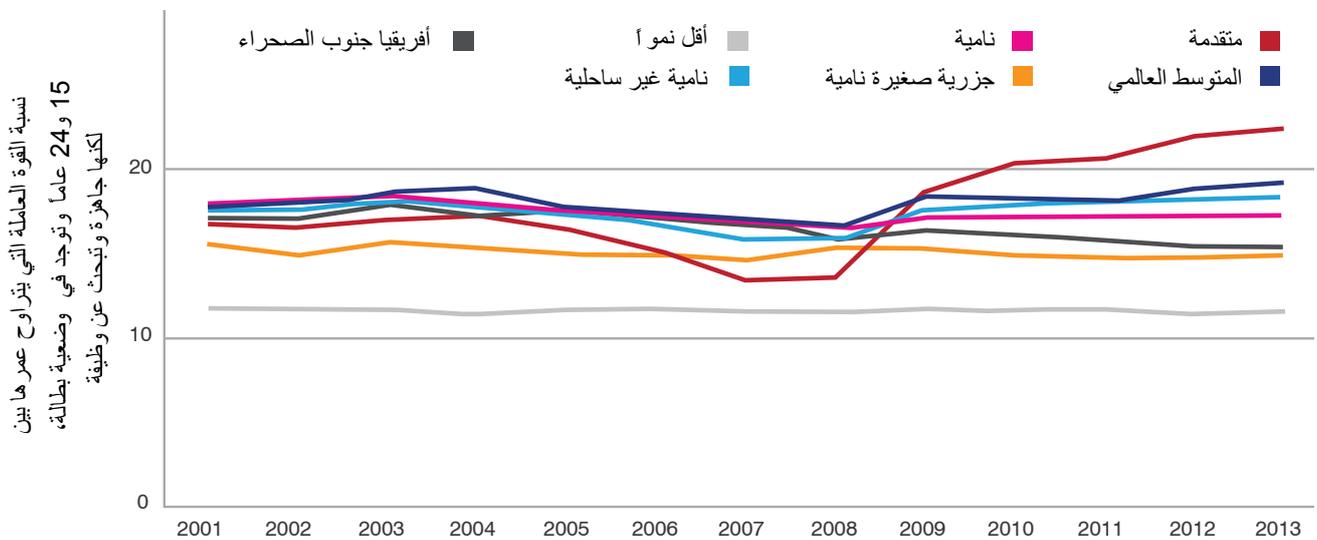
تعد بطالة الشباب إحدى التحديات الكبرى في هذا العصر. وهي هم بؤرق صانعي السياسات في كل مكان، وبالأخص منذ الأزمة المالية في عام 2008.

يعيش أكثر من مليار شاب في البلدان النامية من بين 1,3 مليار شاب في العالم كله. يقدر عدد الشباب عاطلين في العالم بـ 47 مليون شاب، بل من المذهل أن نعرف أن هناك 500 مليون شاب يعانون من البطالة الجزئية. وصل معدل بطالة الشباب في العالم إلى 18% في عام 2013. يوضح الشكل 13 تطور بطالة الشباب في العالم منذ 2001.

تعد مواجهة البطالة والبطالة الجزئية بين الشباب أمراً هاماً لأنها تحد من النمو والإنتاجية على المدى الطويل وتؤدي إلى ظهور نتائج اجتماعية غير مقبولة، ويستطيع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن يحسن الأوضاع المالية للشباب.

توجد اختلافات هائلة بين البلدان المتقدمة في توظيف الشباب، فقد سجلت النمسا، وألمانيا، واليابان، وكوريا، والنرويج، وسويسرا معدلات بطالة بين الشباب تتراوح بين 7% إلى 9% في عام 2013؛ بينما سجلت إيطاليا وقبرص معدلات بطالة تصل إلى 40% تقريباً، وسجلت اليونان وإسبانيا معدلات بطالة تصل إلى 60%.

الشكل 13 بطالة الشباب (تقديرات تمت نمذجتها بواسطة منظمة العمل الدولية)



المصدر: ITC calculations, based on the World Bank's World Development Indicators.

توجد درجات تباين متشابهة أيضاً بين مجموعات أخرى من الدول خلال عام 2013. فيتراوح معدل بطالة الشباب في البلدان الأقل نمواً من 0,7% في كمبوديا إلى 43% في موريتانيا. أما في البلدان النامية غير الساحلية (LLDC)، تراوحت تلك المعدلات من 0,7% في رواندا إلى 52% في جمهورية مقدونيا البوغسلافية السابقة. سجلت البلدان النامية التي هي عبارة عن جزر صغيرة معدلات تتراوح من 5% في بابو غينيا الجديدة إلى 36% في جايمكا، بينما سجلت دول الصحراء الكبرى معدلات تتراوح بين 2% في غينيا إلى 54% في جنوب أفريقيا.

## القطاعات المهمة بالنسبة للدورات التجارية

على الرغم من درجات التباين الواسع في بطالة الشباب، تركز جميع الدول على بطالة الشباب في القطاعات المهمة بالنسبة للدورات التجارية، مثل بيع التجزئة والخدمات. ونتيجة لذلك، يرتبط التباين في بطالة الشباب ارتباطاً شديداً بالتباين في المخرجات.

فعلى سبيل المثال، تشير إحدى الدراسات التي أجريت مؤخراً في أوروبا إلى أن معدلات بطالة الشباب تتزايد أهميتها بالنسبة لتنمية المخرجات بثلاثة أضعاف عن معدلات بطالة الكبار (بانيرجي وآخرون، 2014). ومن المحتمل أن ترتبط التغيرات في بطالة الشباب بالتغيرات الحادثة في أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لأن العديد من تلك المؤسسات يميل إلى العمل في القطاعات الدورية.

## التأثيرات التي تدوم طويلاً

يتسبب ارتفاع معدلات بطالة الشباب في انهيار المهارات وتدهور رأس المال البشري وهو ما يعرف باسم التباطؤ. ويؤدي ذلك إلى الحد من توظيف الشباب وإضعاف المكاسب المتوقعة خلال القرون الزمنية القادمة (بانيرجي وآخرون، 2014).

بدأت الحكومات في مواجهة خطورة تلك المشكلة عن طريق تشييد برامج لتسكين الشباب في وظائف لائقة. وثمة بعض البرامج، مثل برنامج دعم الشباب التابع للاتحاد الأوروبي، التي تدرك أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي قاطرة التنمية والتوظيف. وجمع بين برنامج دعم الشباب وبرنامج زيادة القدرة التنافسية لدى الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي يدعم تلك

شركات خاصة بهم، مقارنة بـ 11% ممن تتراوح أعمارهم بين 25 إلى 34 سنة، و10% ممن تتراوح أعمارهم بين 35 إلى 44 سنة، و8% ممن تتراوح أعمارهم بين 45 إلى 54 سنة، حسب عدد مجلة مراقبة ريادة الأعمال العالمية (GEM) لعام 2013. ولكن هذه الأرقام تختلف بشكل كبير بين الدول وعبر مراحل التنمية الاقتصادية.

تصنف 54 دولة في الشكل 14 حسب النسبة المئوية للشباب الذين يبنون أو يمتلكون بالفعل شركات أو مشاريع خاصة بهم. في نيجيريا، يمتلك 20% من الشباب شركات ومشاريع خاصة بهم؛ بينما على النقيض من ذلك، يمتلك 1,6% من الشباب في جمهورية كوريا شركات أو مشاريع خاصة بهم.

كما يشتمل الشكل 14 على النسبة المئوية للشباب الذين يؤسسون أو يمتلكون بالفعل مشاريع أو شركات خاصة بهم بينما يسعون بشكل فعال إلى فرص توظيف أخرى، في إشارة واضحة إلى مقياس الضروريات في مقابل المشاريع والشركات القائمة على توافر الفرص. وترتبط هذه النسب المئوية ارتباطاً قوياً (معامل ارتباط يصل إلى 0,56) بالنسب المئوية للشباب الذي يمتلكون أو يقومون بإنشاء مشاريع أو شركات خاصة بهم.

للتعرف بشكل معمق على ذلك، يوضح الشكل 15 التوزيع العمري لأولئك الرواد حسب الدول، كما يرتب نصيب كل دولة من رواد الأعمال من الشباب. وفي المتوسط، لا يمثل رواد الأعمال من الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 18 إلى 24 عاماً إلا 15% من إجمالي عدد رواد الأعمال. تنحصر النسبة الأكبر لرواد الأعمال في من تتراوح أعمارهم بين 25 إلى 34 عاماً (بنسبة 29%) يليهم من تتراوح أعمارهم بين 35-44 عاماً (بنسبة 27%) ومن تتراوح أعمارهم بين 45 إلى 54 عاماً (بنسبة 19%)<sup>4</sup>.

لم يظهر نمط واضح للفئة السنوية لرواد الأعمال. ففي بلجيكا مثلاً، تنخفض أعمار ربع رواد الأعمال إلى دون 25 عاماً. وفي دول أخرى متقدمة مثل سويسرا، وجمهورية كوريا، والسويد، والنرويج، وأيرلندا، واليابان، تتراوح أعمار نسبة أقل

المؤسسات في الحصول على التمويل من أجل توظيف الشباب وتنفيذ برامج التدريب المهني.

قد ترتبط بطالة الشباب في آسيا أيضاً بأداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال التصدير. ويوضح الجدول 4 أن أدنى مستويات بطالة الشباب موجودة في تايلاند بنسبة 3%، وأن أعلى مستوياتها موجودة في إندونيسيا بنسبة 23%، حيث تعد تايلاند هي أكثر البلدان التي بها مؤسسات صغيرة ومتوسطة ناجحة في مجال التصدير. وعلى الرغم من ذلك، ينخفض نسبياً نصيب تلك المؤسسات في الناتج المحلي الإجمالي في تايلاند، وهو الأمر الذي قد يعني أن المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير ذات القدرة الإنتاجية المرتفعة، قد توجد معها مجموعة كبيرة من المؤسسات التي تنخفض قدرتها الإنتاجية بشدة.

### توظيف الملاك الشباب للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لموظفين من الشباب

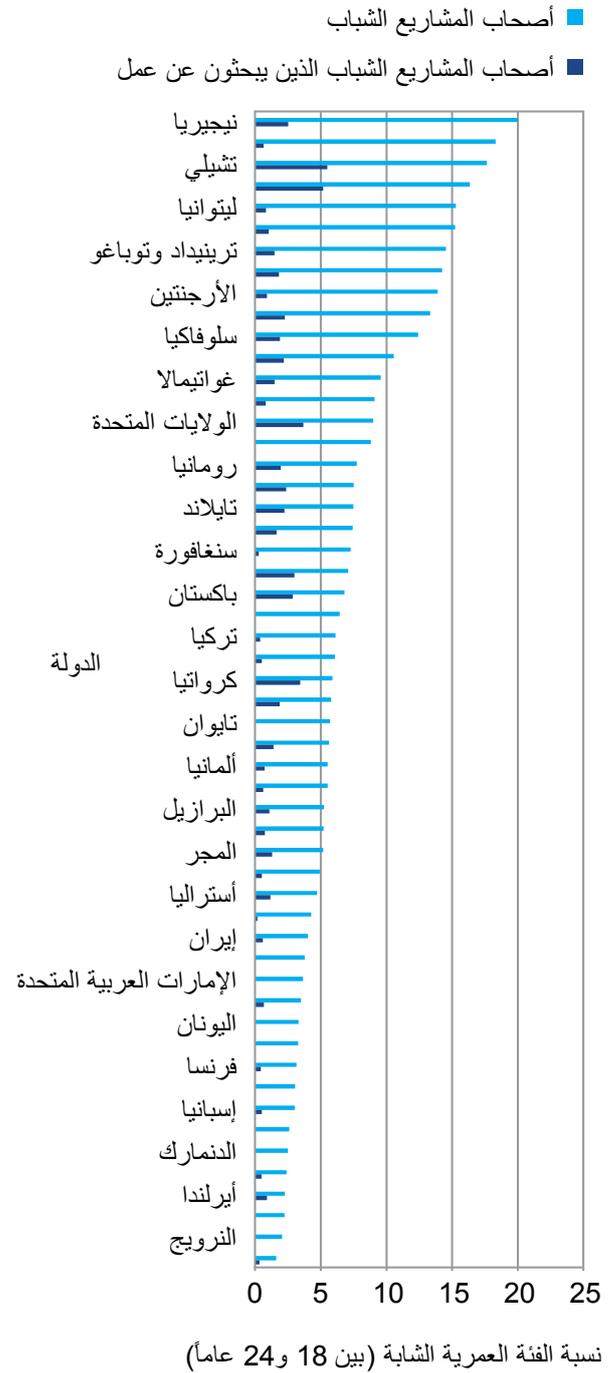
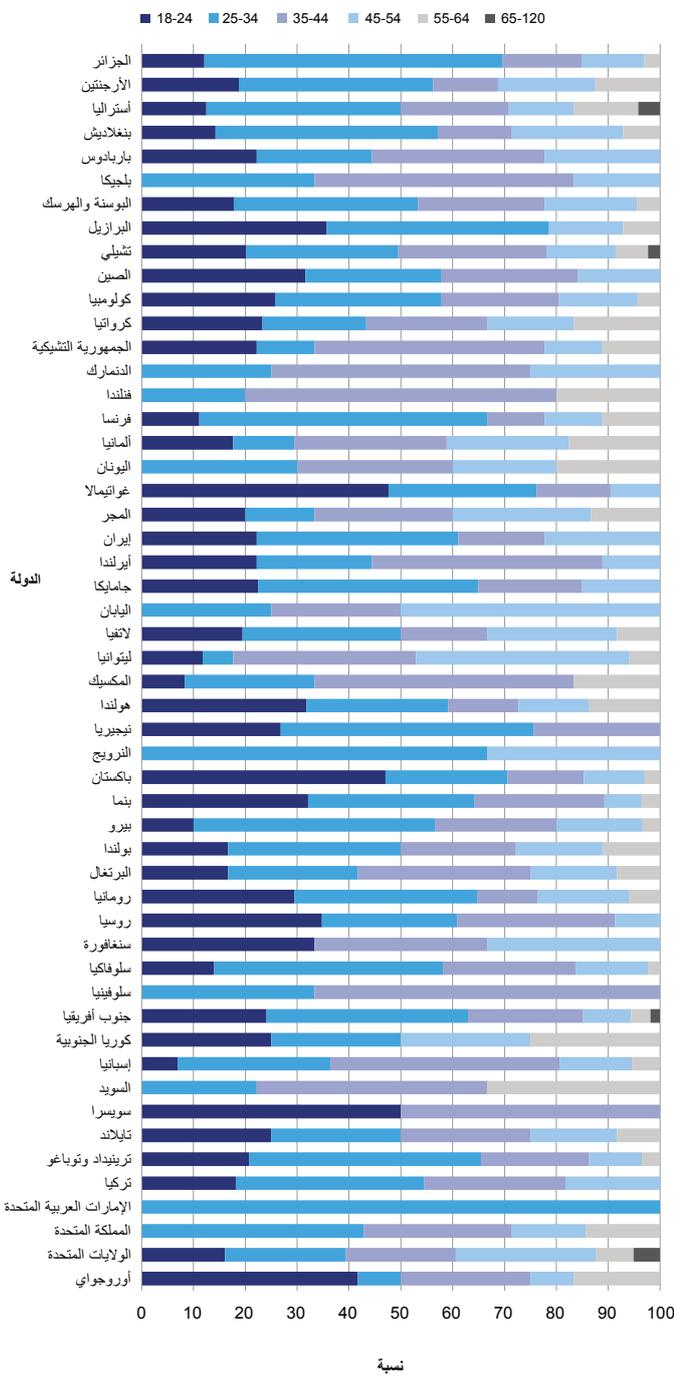
ثمة إستراتيجية هامة لتعزيز توظيف الشباب وتوفير الوظائف تتمثل في تشجيع الشباب على إنشاء الشركات والمشاريع الخاصة بهم، حيث أنهم من المحتمل أن يتعاقدوا مع زملائهم الشباب ويدفعوا لهم أجوراً مرتفعة أعلى من المؤسسات التي تأسست منذ فترة طويلة (أويميت وزارونكي، 2013). ويصبح الشباب أكثر نشاطاً في القطاعات ذات معدلات النمو المرتفعة. وعن طريق تشجيع رواد الأعمال من الشباب، فإن ذلك قد يساعد في تركيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القطاعات المتقلبة وذات القيمة المضافة المنخفضة، ويشجع على تكثف تلك المؤسسات في "الوسط المفقود" (مجلة مراقبة ريادة الأعمال العالمية (GEM)، في عام 2013).

وفي الوقت الذي يعول فيه على مساهمة رواد الأعمال من الشباب في الازدهار الاقتصادي، فمن الممكن زيادة أعدادهم. ففي المتوسط، لا يشارك سوى 7% من الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين 18 إلى 24 سنة في بناء أو امتلاك مشاريع أو

الجدول 4 إسهامات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التوظيف وبطالة الشباب والناتج المحلي الإجمالي والصادرات في دول جنوب شرق آسيا، 2005-2011

بطالة الشباب (2005-2011)	نسبة إجمالي المؤسسات		نسبة مشاركة المؤسسات من إجمالي الناتج المحلي		نسبة مشاركة المؤسسات من معدلات التوظيف الإجمالية		نسبة مشاركة المؤسسات من الصادرات الإجمالية		البلد
	العام	نسبة المشاركة (%)	العام	نسبة المشاركة (%)	العام	نسبة المشاركة (%)	العام	نسبة المشاركة (%)	
3.5	--	--	--	--	2011	72.9	2011	99.8	كمبوديا
23.0	2011	16.4	2011	58.0	2011	97.2	2011	99.9	إندونيسيا
11.3	2010	19.0	2012	32.7	2012	57.4	2011	97.3	ماليزيا
19.3	2010	10.0	2006	36.0	2011	61.0	2011	99.6	الفلبين
6.7	--	--	2012	45.0	2012	68.0	2012	99.4	سنغافورة
3.0	2011	29.9	2011	37.0	2011	76.7	2012	99.8	تايلاند

المصدر: Harvie, Charles (2015). SMEs, Trade and Development in South-east Asia. ITC Working paper. Geneva: ITC.



من 9% من رواد الأعمال بين 18 إلى 24 عامًا. وتؤدي هذه الحصة المنخفضة من شباب رواد الأعمال إلى إعاقة ازدهار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الإبداعية، التي تساعد في تقليل بطالة الشباب، بالإضافة إلى التشجيع على انتقال تلك المؤسسات إلى قطاعات أقل تفلُّبًا وأعلى في القيمة المضافة.

إن التحديات التي تواجه الشباب ذكورًا وإناثًا تدعم الحاجة إلى بناء بيئات داعمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما أن تشجيع الشباب ذكورًا وإناثًا على امتلاك مؤسسات صغيرة ومتوسطة، وتدعيم قدراتهم في التغلب على الأزمات التي يواجهونها عند الوصول إلى المستوى الدولي، قد يلعب دورًا حيويًا في بناء تنمية اقتصادية شاملة ونشر المكاسب عبر جميع طبقات المجتمع.

## الانخراط في سلاسل القيمة الدولية

تستطيع المؤسسات الآن أن تختار استيراد أو تصدير السلع الوسيطة بشكل مباشر أو غير مباشر. فالانخراط في سلاسل القيمة الدولية يزيد من إنتاجية المؤسسات، والأجور التي تدفعها، والوظائف التي توفرها، ويكون الجسر الذي يعبر فوهة نحو أنماط تدويل أكثر تقدماً. ويشتمل ذلك على التصدير المباشر أو الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تذلل سبله عن طريق تقليل نفقات الدخول إلى الأسواق ونفقات البحث خلال التدويل. كما أنه يتيح أن تخصص المؤسسات أو تركز على نقاط قوتها بشكل أكبر من ذي قبل.

تستطيع المؤسسات والدول أن تخصص الآن في تنفيذ مهام محددة داخل إحدى سلاسل القيمة لأنها قد سبق لها التخصص في إنتاج سلع معينة. وكشفت دراسة حديثة حول تجربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأفريقية في الانخراط في سلاسل القيمة الإقليمية والدولية عن أن هذا التكامل يتوسع ليشمل أسواق تلك المؤسسات ويحسن من إنتاجيتها ويساعدها في الحفاظ على استقرارها المالي (وامالوا ومكورميك، 2015).

في الوقت نفسه، يجب إدارة المشاركة في سلاسل القيمة الدولية بشكل صحيح، ولا يعد ذلك ضماناً بتحسين الأداء الاقتصادي على الإطلاق (موريسون، وبتروبيلي ورايبولوتي، 2007).

يظهر أثر سلاسل القيمة الدولية بوضوح، حتى أن مجموعة من علماء الاقتصاد يتجادلون حول ظهور نموذج جديد من العولمة (بلادين، 2006)، يوفر أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مجموعة من الفرص والتحديات التي لها تأثيرات أكبر على مسارات التنمية في الدول. وتشير دراسة حديثة أجرتها منظمة التجارة العالمية ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (2013)، إلى أن ضعف انخراط الدول منخفضة الدخل في سلاسل القيمة الدولية يعد أحد العوائق الكبرى التي تقف كحجر عثرة أمام تنميتها.

### انخفاض نفقات الدخول إلى سلاسل التوريد

هناك العديد من المزايا المحتملة المترتبة على مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة الدولية، كما يشير إلى ذلك بعض المؤلفين الذين يسردون "قائمة طويلة بتلك المزايا" (بارك ونبار ولو، 2013).

فعلى المستوى الكلي، تسنح فرص لتوفير الوظائف وتحسين الدخل وتحسين ظروف العمل (شينجال، 2015) وتنوع الإنتاج والصادرات (منظمة التجارة الدولية، 2014).

أما على المستوى الجزئي، فتستطيع سلاسل القيمة الدولية زيادة الحصول على التمويل (المربع 1)، وتقصير فترات الإنتاج، وتقليل الاضطرابات التي تعطل

تتسم المؤسسات التي تنخرط بشكل متكامل مع الأسواق العالمية بإنتاجية أعلى، وقدرة أكبر على دفع أجور أعلى، وإمكانية توفير المزيد من فرص العمل (واجينز، 2005، 2011)

وتبقى الطبيعة الفعلية للعلاقة مسألة يكثر الجدل حولها. فمن ناحية، تميل المؤسسات ذات القدرة الإنتاجية الأعلى إلى التحول إلى الأسواق الدولية، لأنها المؤسسات الوحيدة التي يمكنها تحمل النفقات المتعلقة بالدخول إلى تلك الأسواق، مثل نفقات النقل والإنتاج والتسويق (هيلمان وميلتز ويايل، 2003). ومن ناحية أخرى، ثمة افتراض يقول أن التدويل يؤدي إلى زيادة الإنتاجية من خلال تطبيق معايير الجودة المرتفعة، والتقنيات الفائقة، والمنافسة الأشد، والتعرض لكل تلك العوامل.

على الرغم من أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصادات الوطنية، فإن الأبحاث التي تتناول إستراتيجيات التدويل ونتائجه تركز بصفة أساسية على المؤسسات الكبيرة، بينما تندر المعلومات المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لذلك فإن دراسة فرص التدويل المتاحة أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليس عملاً مناسباً فقط، ولكنه أيضاً مصلحة سياسية مباشرة (جيوفاينيتي، ومارفاسي وسانفيليبو، 2014).

### الطرق المؤدية إلى التدويل

يلزم المؤسسات أن تقرر طريق التدويل الذي ستبته. تختار المؤسسات عادة بين خدمة الأسواق الأجنبية عن طريق التصدير أو شراء مؤسسة أجنبية في السوق المستهدفة (من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر الأجنبي) حيث تسترشد قرارات المؤسسة بالتبادل التجاري القائم على التقارب-التركيز<sup>5</sup> (براينارد، 1997)

من المحتمل أن تؤدي التطورات التكنولوجية الحديثة والانخفاضات التي تشهدها النفقات التجارية إلى تجزئة الإنتاج إلى مهام مستقلة عن بعضها بعضاً، وهو ما يتيح للمؤسسات أن تخصص في أجزاء معينة من سلسلة التوريد. وعندما تحدث هذه التجزئة عبر حدود الدول، فإن هذا التخصص قد يحفز تدويل المؤسسات ويؤدي إلى بناء سلاسل قيمة دولية إقليمية أو عالمية.

ونتيجة لهذه التجزئة، ازدادت التجارة في السلع الوسيطة مقابل التجارة في السلع النهائية بشكل هائل خلال العقدتين الماضيتين، وقدرت بأنها تمثل ثلثي إجمالي حركة التجارة (جونسون ونوجيريا، 2012).

تستطيع سلاسل التوريد مساعدة تلك المؤسسات عن طريق إبرام اتفاقيات تعاقدية محددة المعالم مع الشركات الأخرى الموجودة في السلسلة. ويؤدي ذلك إلى تسهيل الحصول على سلع وسيطة أرخص في سعرها وأعلى في جودتها.

كما أن الانخراط في سلسلة توريد قد يمثل الإستراتيجية المفضلة عند انخفاض رأس المال وجهود البحث والتطوير. ومن المحتمل أن يتحكم في تلك الإدخالات من خلال المؤسسات التي تصنع المنتجات النهائية، وهو ما يحسن قدرتها على التدويل. وبهذه الطريقة، تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدخول إلى الأسواق الدولية دون القيام بجميع المهام الموجودة في مراحل سلسلة القيمة، وهو ما يقلل من شروط التدويل المتعلقة بالصادرات (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2008).

تحصل المؤسسات التي تشارك في سلاسل القيمة الدولية على مستوى إنتاجية ينحصر بين المؤسسات المحلية وشركات التصدير، وهو ما يشير مجددًا إلى أن

الإنتاج، وتقليل المخزون، وتحسين الجودة وخدمة العملاء، وسرعة الإبداع، وتقليل المخاطر (أريند وويسنر، 2005؛ فاوسيت وآخرون، 2008؛ فالاند وهيدي، 2007).

تزداد فرص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بدء التصدير عند مشاركتها في سلاسل الإنتاج في المستوى المحلي والدولي على حد سواء. فقد أشارت دراسة حديثة شملت أكثر من 7500 مؤسسة إيطالية صغيرة ومتوسطة، إلى أن المؤسسات ذات القدرة الإنتاجية الصغيرة وقليلة المشاركة في سلاسل الإنتاج قد تستفيد من انخفاض نفقات الدخول إلى الأسواق ووفورات الحجم التي تحسن من احتمالية تحولها إلى شركات مصدرة (جيو فانيتي وآخرون، 2014). أما في حالة المؤسسات التي يصل نطاق التوظيف فيها إلى 1-9 أشخاص، و10-49 شخصًا، و50-249 شخصًا، فتزداد احتمالية تحولها إلى التصدير بنسبة 98%، و34%، و34% على التوالي عندما تتخرط تلك المؤسسات في إحدى سلاسل التوريد.

## المربع 1: تمويل سلاسل التوريد

من التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير، الفترة الزمنية المنحصرة بين بيع السلع وشحنها والحصول على الأموال.

تكون هناك فترة تأخير غالبًا تتراوح بين 60 إلى 90 يومًا مما يؤدي إلى تقليل رأس المال العامل لدى شركات التوريد الصغيرة والمتوسطة. وقد يؤدي ذلك بدوره إلى إعاقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن القيام بالاستثمارات اللازمة في المعدات، أو الماكينات، أو التقنيات، أو التعاقدات المستقبلية، مما يؤدي إلى تقليل الإنتاجية (أفيندانو، ودودي، وبيرا، 2013).

قد يعالج تمويل سلسلة التوريد هذا التحدي. وقد اعتبرته إحدى الدراسات المسحية العالمية التي أجرتها غرفة التجارة الدولية (2014)، أنه أحد أوجه الإبداع التي قد تزيد من احتمالية تغيير التمويل التجاري في المستقبل.

هذا وقد طرح مؤخرًا أسلوب الوساطة التمويلية العكسية في تمويل سلاسل التوريد. وهو يتيح للمؤسسة الرائدة في سلاسل الإنتاج، مثل شركة مشتريات متعددة الجنسيات، أن تباع حساباتها الدائنة إلى وسيط مالي، والذي يعرف باسم الوسيط أو الممول، حيث يقوم بدفع مستحقات شركة التوريد الصغيرة أو المتوسطة فورًا.

تعد الوساطة التمويلية العكسية أفضل بكثير من نموذج الوساطة الذي يغلب عليه الطابع التقليدي، حيث يقوم المورد وليس المشتري ببيع الحسابات قيد التحصيل إلى الوسيط. وتؤدي الوساطة التمويلية إلى تكبد نفقات وساطة أعلى من الوساطة التمويلية العكسية، لأن سعر الخصم (يساوي سعر الفائدة مضافًا إليه رسوم الخدمة) يصبح أعلى في حالة توقف الاستحقاق الائتماني على المورد وليس على المشتري.

وقد يؤدي تمويل سلسلة التوريد بهذه الطريقة إلى تحرير رأس المال العامل المتحصل عليه طوال مراحل سلسلة التوريد. أما بالنسبة لشركة التوريد الصغيرة والمتوسطة التي ترتفع المخاطر حولها، فإن ذلك يدعم التدفق النقدي ويوفر السيولة النقدية بتكلفة منخفضة؛ أما بالنسبة لشركة المشتريات ذات التصنيف الائتماني المرتفع، فإنه يوفر لها فترة مطولة لإتمام الدفع، ويقلل المخاطر عن طريق إكساب الموردين مزيدًا من المرونة.

تجذب آلية الوساطة التمويلية العكسية بشكل خاص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة في الدول التي تعاني من ضعف أنظمة فرض العقود، وأنظمة إفلاس غير فعالة، وبنية تحتية مبهمه للمعلومات الائتمانية. ويدخل في ذلك الدول النامية في جنوب آسيا وأفريقيا (كلابر، 2005).

ويوجد مثال جيد في المكسيك على هذه الوساطة المالية العكسية، حيث يقدم بنك التنمية المملوك للدولة (Nacional Financiera (NAFIN) خدمات الوساطة التمويلية العكسية عبر الإنترنت لشركات التوريد الصغيرة والمتوسطة من خلال برنامج السلاسل الإنتاجية (Cadenas Productivas) الخاصة به. ويؤدي ذلك إلى تدعيم العلاقات بين صغار الموردين وكبار المشترين في السلاسل الإنتاجية، مما يوفر السيولة الفورية لحوالي 80000 شركة توريد صغيرة ومتوسطة من أجل الحصول على مستحقاتهم من حوالي 455 مشتري كبير، وذلك مقابل خصم إلكتروني يفرض على فواتيرهم قبل تاريخ الاستحقاق.

المصدر: (Klapper (2006), IFC (2010).

World Bank. Klapper, Leora (2006). Export financing for SMEs: the role of factoring. Trade Note, No. 38239. [http://www.wds.worldbank.org/external/متوافر على: http://www.wds.worldbank.org/external/Rendered/PDF/382390Trade1Note1291Klapper01PUBLIC1.pdf/20061221162155\\_000090341/21/12/default/WDSContentServer/WDS/IB/2006](http://www.wds.worldbank.org/external/متوافر على: http://www.wds.worldbank.org/external/Rendered/PDF/382390Trade1Note1291Klapper01PUBLIC1.pdf/20061221162155_000090341/21/12/default/WDSContentServer/WDS/IB/2006)

IFC (2010). Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World. G20 Seoul Summit <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bd1b060049585ef29e5متوافر على: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bd1b060049585ef29e5abf19583b6d16/ScalingUp.pdf?MOD=AJPERES>



كارمن كاستيلو

رئيس شركة SDI International Corp. ومديرتها التنفيذية

## في التجارة، ينبغي أن تتعاون الأطراف سويًا حتى ولو كانت متنافرة فيما بينها

تعد المنافسة هي القاطرة التي تسحب التجارة وسلاسل التوريد منذ أن ظهرتنا إلى الوجود. حتى عند الرجوع إلى فجر التاريخ حينما كان الناس يتعاملون بالمقايضة لتبادل السلع والخدمات، وعندما لم يكن هناك تعريف واضح لمصطلح "سلسلة التوريد"، كانت المنافسة هي القوة الدافعة.

ربما يستخف البعض بالشركات الأصغر عند معرفة أن المنافسة تلعب مثل هذا الدور الهام في مجال التجارة. كيف تستطيع الفنادق الإقليمية المنافسة مع الفنادق العالمية مثل ماريوت وهيلتون؟ كيف تستطيع شركة بيع تجزئة صغيرة أو متوسطة مجارة شركة مثل ومارات؟

إن الشركات الأصغر تكافح أحيانًا من أجل أن تخرج من جلاباب الشركات المنافسة الكبرى. وقد أثبتت بعض الشركات العملاقة مثل أمازون أنها خصمًا قاسيًا للمتاجر التقليدية الكبرى في الشوارع الرئيسية.

ولكن هذا لا يعني أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست القوة التي يتم الاعتماد بها أو مشاركتها. على الرغم من أنها قد لا تمتلك أموالًا طائلة أو ليست معروفة كالشركات الكبرى، إلا أنها تملك أوراقها الرابحة: مثل القدرة على التكيف بسرعة، والتخلي بالسرعة والبراعة، والتغيير السريع. كما أنها متعطشة للنمو ولا تستطيع تحمل تنقل العملاء، مع التحلي الشديد بالولاء.

غالبًا ما تغلب هذه الكفاءات على البيروقراطية المستقلة والحركة المتناقلة للشركات العملاقة.

وخير دليل على ذلك، انظر إلى عالم أنظمة الدفع والمعاملات المالية الإلكترونية، حيث يزداد التوسع في تلك الأنظمة على مرور العقود الماضية، وما زالت قادرة على التغيير والنمو بسرعة. فقد حل محل الدفع عبر الإنترنت باستخدام البطاقات الائتمانية، خدمات وتطبيقات مثل PayPal و Venmo. والآن صار استعمال العملات التي تعودنا عليها - مثل الدولار واليورو والجنيه والين - أمرًا قديمًا وجاء عصر عملة البيبتكوين الإلكترونية.

قد يتحلى صغار التجار بميزة واضحة ومميزة في عالم أنظمة الدفع المضطرب، حيث تتكيف الشركات وبالأخص الشركات التقنية المبتدئة في وادي السليكون البهيج المبدع، تكيفًا سريعًا مع استخدام أنظمة الدفع باستخدام عملة البيبتكوين الإلكترونية. ولكن عمالقة الصناعة، لا يمكنهم ذلك بنفس القدر. حتى أن حملات الانتخابية الرئاسية - تلك المهام الضخمة التي يتطلب تنفيذها مئات ملايين الدولارات - أصبحت بطيئة التكيف. وكان راند باول هو أول مرشح في التاريخ يقبل تبرعات بعملة البيبتكوين الإلكترونية.

يعد استعمال عملة البيبتكوين الإلكترونية هو المثال الوحيد على ممارسات الريادة. ولكن الشركات الأصغر حجمًا قد تكون لها الأفضلية في سلاسة تقديم التصميمات والمنتجات الجديدة. وقد تحتل الفرق الأصغر حجمًا، المرتبطة بانخفاض عدد الشركات العملاقة في التسلسل الهرمي وانخفاض البيروقراطية، تحتل مكانة أفضل تمكنها من طرح مفاهيم حديثة في السوق. ويمكن الاستمرار في إدارة التغييرات ولو كانت في أبسط صورها بسرعة بطيئة.

## الجمع بين نقاط القوة

في عالم تستعين فيه سلسلة التوريد بمصادر وخبرات خارجية، لا ينبغي أن يكون هناك نزاع حول ما هو صغير أو كبير. ففي الواقع، قد يتعاون الصغير والكبير معًا ليكملا بعضهما البعض ليعم الخير على الجميع.

تمتلك شركتنا ماريوت ولمارت العالميتان الكفاءات الأساسية الخاصة بهما ويقومان باستغلالها على مرأى من الجميع: توفير أماكن لإقامة النزلاء في شتى أنحاء العالم، وبيع مجموعة متنوعة من السلع بالتجزئة. فلماذا إذن ينبغي أن يستهلكا طاقتهما بشكل متكرر في إعادة جلب الأدوات وإعادة الضبط الهندسي لعمليات التشغيل غير المعروف عددها؟ بلا شك، هما يقومان بذلك من أجل الكفاءة: ولكن لماذا ينبغي عليهما القيام بذلك؟

ولننظر إلى شركة SDI، وهي شركة متوسطة تستعين بمصادر خارجية لتنفيذ العمليات في سلسلة التوريد وتعمل مع أغنى 500 شركة في العالم "Fortune 500". تستطيع شركة SDI مشاركة الشركات وتنفيذ المهام التي لن تحقق الشركات الكبرى أي فائدة إستراتيجية إذا قامت بتنفيذها بنفسها. وتشتمل تلك المهام مثلًا على إدارة شؤون شركات المقاولات المستقلة والإنفاق غير الإستراتيجي (في نهاية السلسلة) في الشركات. وفي الغالب تعاني أي شركة من قلة الوقت، والموارد، والكفاءة اللازمة لتنفيذ العمليات غير الأساسية بمنتهى الكفاءة. ويمكن لتلك الشركات الاستعانة بشريك يمتلك القدرات اللازمة. وبإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تثير انتباه كبار منافسيها، من خلال سرعة تقديم الحلول الإبداعية، والتواصل عن قرب مع العملاء، وتوفير قائمة بالمهارات المتطورة، مثل تحليل البيانات والنمذجة البصرية، ومن ثم جعلهم يرون فيها الشريك الأنسب للتعاون معه.

قد تكون هناك حاجة ماسة لشركة SDI أو أي شركة تعهد مشابهاة ومنافسة لها، خلال الأوقات الصعبة، على سبيل المثال عند مواجهة قيود على السلع والخدمات، مثل إغلاق المصانع، وتغيير التعرفة الجمركية، ونقص التوريدات. هذا بالإضافة إلى القدرة على تزويد العملاء بتجربة أكثر قربًا منهم.

في الواقع، إن وجود نماذج للشركات العملاقة التي تعمل مع خبراء عالميين صغار أصبح أمرًا رائجًا، إن لم يكن هو الطبيعي. وقد أشار موقع هوفنغتون بوست (2015) مؤخرًا إلى ما يلي: "يحتاج رواد الأعمال، والقادة، ومالكي الشركات الصغيرة والكبيرة لتحقيق النجاح في هذا العالم الجديد؛ إلى وجود نظام تشغيل جديد؛ نظام يرانا ننقل من طريقة "تنافسية" في إدارة المشاريع والأعمال التجارية إلى مكان عمل "يسوده التعاون". فمن كان يعتقد أن الإدارة الوطنية للملاحة الجوية والفضاء (ناسا) في أمريكا ستتعاون مع الشركة الدنماركية Lego، وبيрман شركة لعدة سنوات؟ لقد كان الغرض من وراء هذه الشراكة هو تشجيع الأطفال على زيادة المشاركة في مواد العلوم، والتكنولوجيا، والهندسة، والرياضيات (STEM).

إن التنافس والتعاون يزود السوق بألية جبارة لتوحيد الجهود والقوى. وتستطيع المؤسسات الصغيرة الناشئة وتلك التي رسخت أقدامها في السوق أن توفر المرونة والاستقلالية، بل وربما تكون ذات رغبة أقوى في تحقيق النمو، ولكنها عندما تتحد مع شركات أكبر منها، فإن السوق العالمي سيقدم للعملاء مجموعة متنوعة من السلع والخدمات فائقة الجودة.

المؤسسات الأصغر والأقل إنتاجية يمكنها استخدام سلاسل القيمة الدولية من أجل التدويل (الشكل 16). وفي الوقت نفسه، قد تصل المؤسسات الكبرى إلى التدويل بغض النظر عن تكامل سلسلة التوريد بسبب اختلاف الخصائص الهيكلية (جيوفانيتي وآخرون، 2014؛ منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2008).

## الاستيراد

تتسم العلاقة بين التصدير وزيادة الأداء الاقتصادي بأنها علاقة راسخة، ولكن قليل من الناس يعرف بأن الاستيراد يمكنه أيضاً تحقيق تلك المكاسب. لقد سادت نظرة تقليدية من المنظور التجاري على أن الواردات تحل محل الإنتاج المحلي، وبالتالي تؤثر تأثيراً عكسياً على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وعلى الرغم من ذلك، ثمة فوائد جمة يمكن جنيها عند استيراد السلع الوسيطة.

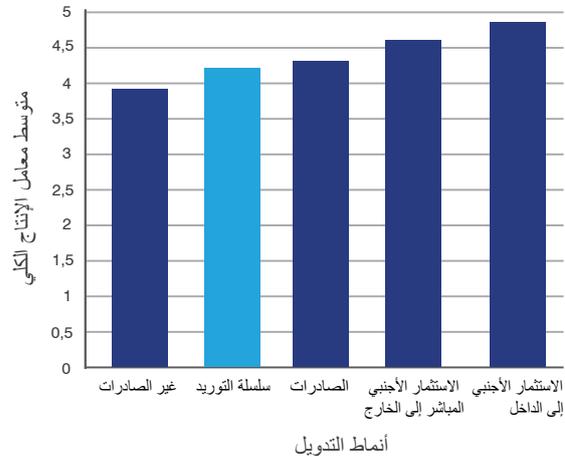
في الواقع، يعتمد نجاح الأسواق الدولية اليوم بدرجة كبيرة على القدرة على استيراد منتجات من طراز عالمي (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2013). وتتمثل إحدى الفوائد التي تتحقق من استيراد السلع الوسيطة، وبالأخص للمؤسسات الموجودة بالبلدان النامية، في امتلاك هذه المنتجات لتقنيات فائقة مما يجعلها أكثر إنتاجية من السلع المحلية. وقد يؤدي ذلك إلى تشجيع المؤسسات على إعادة تخصيص الموارد، والتخصص، والوصول إلى درجة كفاءة أكبر، وسيؤدي ذلك إلى الارتفاع بأدائها (ميرودوت ولانز وراجوسيس، 2009).

في حالة المؤسسات التي لا تباع منتجاتها إلا في السوق المحلية، يؤدي استيراد السلع الوسيطة التي تحتاج إلى مراحل صناعية أخرى إلى تزويد تلك المؤسسات بإحدى الطرق للانخراط في سلاسل القيمة الدولية. عند اتباع الأساس المنطقي لنموذج ميلنر (2003)، فإن هذا الانخراط قد يصبح بدوره جسر العبور إلى إصلاحات متطورة نحو التدويل، عن طريق تقسيم التكاليف الثابتة مثل الامتثال للقوانين، ونفقات البحث للتعرف على الأسواق المربحة والشركاء الجديرين بالثقة (جيوفانيتي وآخرون، 2014).

حتى في حالة المؤسسات التي تصدر بالفعل، تشير نتائج الدراسات بشكل متزايد إلى أن استيراد السلع الوسيطة قد يؤدي إلى زيادة فعالية الصادرات (فروند وجاود، 2015). وثمة أدلة تجريبية على مستوى المؤسسات تشير إلى أن استيراد السلع الوسيطة يحسن من جودة الصادرات (فروند وجاود، 2015؛ باس، 2012)، وكميتها (فينج ولي وسوينسون، 2012)، ومن ثم يزيد من تأثيرها على الإنتاجية.

وثمة أدلة تشير إلى أن استيراد السلع الوسيطة يزيد من إنتاجية المؤسسة بدرجة أكبر من تلك التي يحققها التصدير (أميتي وكونينجس، 2007؛ جولدبرج وآخرون، 2015). فعلى سبيل المثال، توصل كل من أميتي وكونينجس (2007) إلى أنه في

الشكل 16 الإنتاجية والتدويل



المصدر: (Giovannetti, Giorgia, Enrico Marvasi and Marco Sanfilippo (2014). Working Supply Chains and the Internalization of SMEs: Evidence from Italy. Working Paper No. 62/Papers, No. RSCAS 2014 Florence: European University Institute. متاح عبر الرابط: 31454/http://cadmus.eui.eu/handle/1814

الوقت الذي أدى فيه انخفاض جمارك المخرجات بنسبة 10 في المائة إلى زيادة إنتاجية المؤسسات الإندونيسية بنسبة 1٪ تقريباً؛ فإن انخفاض جمارك المدخلات بنفس النسبة قد أدى إلى زيادة الإنتاجية بنسبة 3٪ في جميع المؤسسات، وزيادة الإنتاجية بنسبة 11٪ في مؤسسات الاستيراد.

وعند النظر إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للوصول على بيانات إضافية، اكتشف كروز وبوسلو (2015) أن "المؤسسات الأكثر عرضة نسبياً لجمارك المدخلات، تؤدي بشكل أفضل في تلك القطاعات التي تتخضع فيها جمارك المدخلات، مع تحسين وصولها إلى الأسواق، وارتفاع أرباحها بشكل يمكنها من متابعة التقدم عند تصدير منتجات جديدة في تلك القطاعات، وتحقيق نمو أعلى في قيمة الصادرات".

إن المؤسسات التجارية في تونس مثلاً هي الأكثر إنتاجية، والأكثر جنباً للأرباح، وتوفيراً للوظائف، من المؤسسات التي لا تقوم بأي عمل تجاري (بغداد، 2015). كما تختلف المؤسسات ذات الحالة التجارية من حيث الإنتاجية عن المؤسسات التي لا تعمل إلا في السوق المحلية (الجدول 5). وهو يعرض جميع الأشكال التجارية المتعلقة بزيادة الإنتاجية.

كما يعرض هذا الجدول أهمية السلع الوسيطة المستوردة. وعند مقارنة المؤسسات الداخلية والخارجية التي تعمل في الاستيراد وتلك التي لا تعمل في الاستيراد، فسنعرف أن الأثر الحدي للاستيراد على الإنتاجية كبير جداً في كلا نوعي المؤسسات. ومن المثير أيضاً أن نعرف أن إنتاجية المؤسسات التي تستورد فقط أكبر من إنتاجية المؤسسات التي تصدر فقط.

وقد ظهرت نتائج مشابهة عند دراسة الفوائد التي تعود على الحالة التجارية في المؤسسات التي تعمل في مجال التصدير والاستيراد دون تمييز إذا كانت مؤسسات داخلية أم خارجية (بغداد، 2015). وتنعكس فائدة الحالة التجارية على اختلاف النسب المئوية في خصائص المؤسسات بين المؤسسات غير التجارية والمؤسسات التجارية. وتبين أن المؤسسات التونسية التي تعمل في التصدير فقط تزيد إنتاجيتها بنسبة 34٪ عن المؤسسات غير التجارية (المؤسسات التي لا تقوم بالتصدير والمؤسسات التي لا تقوم بالاستيراد). تزيد إنتاجية المؤسسات التي تقوم بالاستيراد فقط بنسبة 105٪ عن المؤسسات غير التجارية. وأخيراً تزيد إنتاجية المؤسسات التي تقوم بالاستيراد والتصدير معاً بنسبة 162٪ عن المؤسسات غير التجارية.

نظراً لهذه الأسباب، ذكر جاود وفروند (2015) أن الحكومات ينبغي أن تخرج من العباءة التقليدية "للتصدير دون الاستيراد" بل ينبغي أن تسهل حصول جميع المؤسسات على السلع المستوردة. وبالنسبة لحالة منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، فقد أشارا إلى إمكانية تحقيق مكاسب كثيرة إذا قامت الحكومة بتقليل الجمارك على السلع المستوردة، بنفس السرعة التي تخفض بها في باقي دول العالم.

## التكنولوجيا هي وقود الإبداع

ثمة ميزة أخرى لسلاسل القيمة الدولية، وبالأخص لصالح المؤسسات في البلدان النامية وهي: القدرة على العمل كفئة لتدفق الانتشار التكنولوجي والذي يؤدي إلى تحفيز الإبداع (بتروبيلي ورايبيلوتي، 2011). وقد يحدث ذلك من خلال طرق عديدة.

أولاً، في حالة انخراط المؤسسة في سلاسل القيمة الدولية عن طريق تصدير السلع الوسيطة، فيجب عليها أن تلبى شروط السلسلة فيما يتعلق بجودة المنتجات، ومدة التسليم، وكفاءة المعالجة، بالإضافة إلى المعايير البيئية، والعمالية، والاجتماعية المحتمل تطبيقها (بتروبيلي ورايبيلوتي، 2011). وقد يتطلب ذلك أن تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتطوير الطرق التي تنتجها في الإنتاج وتسليم الإنتاج، بالإضافة إلى تطوير منتجها الفعلي، وهي تحتاج إلى شراء التقنيات الأجنبية من خلال الحصول على التراخيص المطلوبة لتحقيق ذلك. ولهذا السبب، توصل همفري وشكيمتزر (2002) إلى أن الانخراط في سلاسل القيمة الدولية من الأمور المفيدة جداً لتشجيع تطوير المنتجات والعمليات.

المؤسسات التي يعمل لديها أكثر من موظف واحد

الخدمات	مجالات غير التصنيع	صناعة	الكل
***0.388	***0.687	***0.750	***0.519
0.010-	***0.451	***0.491	***0.261
***0.662	***1.042	***1.122	***0.899
***1.213	***1.851	***0.313	***0.732
***1.013	***1.199	***1.077	***1.000
304047	35296	111023	458473
0.3640	0.1502	0.2606	0.3476

ملاحظة 1: يراعي هذا التحليل مستوى المؤسسات والقطاع والتأثيرات الثابتة زمنياً.  
ملاحظة 2: تشير العلامتان \*\* و\*\*\* إلى مستوي الأهمية الإحصائية 5% و1% على التوالي.  
ملاحظة 3: تتبع المؤسسات الداخلية (الخارجية) معظم إنتاجها في السوق المحلية (الدولية)

المصدر: ليلى بغدادادي (2015) ITC Working paper. Geneva:ITC (2015). Firms, Trade and Employment in Tunisia. Baghdadadi, Leila (2015).

آسيا، أو المشتريين، قد أدوا دوراً بارزاً في توفير المصادر الأولية من المواد الداخلة في الصناعة، ونقل التكنولوجيا، والمعرفة.

وقد أضاف بون (2004) المزيد من الأدلة التجريبية، حين تطرق لرواد العالم من كبار الموردين في صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في مقاطعة تايبيه الصينية. حيث تمكن الموردون من رفع مستوى قدراتهم التكنولوجية تدريجياً من خلال نقل التكنولوجيا ونشر المعرفة في هذه الصناعة، وسلسلة التوريد، وهو ما أدى إلى رفع مستوى جميع الشركات المصنعة العاملة في شبكة الإنتاج العالمية لتكنولوجيا المعلومات.

وقد تسبب الوافدون الخارجيون في وجود مكاسب إنتاجية، وزيادة المنافسة، وانخفاض الأسعار بين الشركات الإندونيسية المحلية. كما تبين لهم أن نقل التكنولوجيا يؤدي إلى زيادة القيمة المضافة والناتج بالنسبة للشركات الموردة، وكذلك بالنسبة للشركات المشتريّة (بلالوك وجيرتير، 2008).

كما تمكنت صناعة السيارات في وسط وشرق أوروبا من زيادة إنتاجها من سيارات الركاب ومكونات السيارات (فورتوينجل، 2011؛ وبافلينيك، ودومانسكي، وجوزيك، 2009). فرفعوا نصيبهم من خلق القيمة، ووفروا ما يثبت الارتقاء الوظيفي. وهذا بدوره قد رفع سلسلة القيمة (فورتوينجل، 2011). هذا وقد شهدت صناعة السيارات في البلدان التي تندمج بشكل جيد في سلاسل القيمة الدولية، مثل المجر وسلوفاكيا، ارتفاع إنتاجية العمل فيها مقارنة بالبلدان الأخرى (بافلينيك، ودومانسكي، وجوزيك، 2009).

## الصعود

لا تجني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فوائد المشاركة في سلاسل القيمة تلقائياً، نظراً لأن مدى نجاح ارتباط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسلاسل القيمة

ثانياً، قد يؤدي استيراد السلع الوسيطة إلى الانتشار المباشر للتكنولوجيا إذا كانت تلك السلع المستوردة تتسم بالتكنولوجيا الفائقة. وقد يؤدي ذلك بدوره إلى تحفيز تحسين رأس المال البشري إذا كانت تلك السلع المستوردة تستلزم تقديم تدريبات. تعد المشاركة في سلاسل القيمة من الأمور الهامة وبالأخص للمؤسسات الصغيرة في البلدان الأقل نمواً حتى تتمكن من الحصول على المعلومات المتعلقة بنوع وجودة المنتجات والتقنيات التي تشتترها الأسواق العالمية وحتى تتمكن من اقتحام تلك الأسواق (بترويلي، 2008).

تلعب الشركات الرائدة في سلاسل القيمة دوراً رئيسياً في نقل المعرفة إلى الموردين الذين يتعاملون معهم. كما تلعب المؤسسات الصناعية متعددة الجنسيات والمؤسسات المتكاملة الكبرى الأخرى دوراً محورياً في ضبط منظومة الإنتاج (جيرفي، 1994). وتقوم المؤسسات الأجنبية عادة بتوفير تقنياتها على نطاق واسع أمام الموردين المحليين لتجنب أي تأخيرات في عمليات التسليم (بلالوك وجيرتير، 2008). فعلى سبيل المثال، تزود شركة فولفو مورديها في البرازيل، والصين، والهند، والمكسيك بالمساعدة التكنولوجية لتحسين عملياتها في تلك الدول (إيفارسون وألفستام، 2005). وفي مقاطعة تايبيه الصينية، استفادت شركات تصنيع الكمبيوتر المحلية بقوة من التعاون الوطيد مع شركة IBM، بما في ذلك تدريب المهندسين المحليين (كيشيموتو، 2004).

يستطيع المشترون الأجانب دفع عجلة الإبداع حتى دون تقديم الدعم المباشر. فقد قامت تلك المؤسسات في مقاطعة تايبيه الصينية مثلاً بتطوير نظام تصنيع مثلث، استجابة لضغوط المشتريين الأجانب لتقليل مدة تسليم المنتجات (جيرفي، 1994 و1999). ولقد أدى هذا النظام إلى تحسين قدرات تلك المؤسسات على التنسيق والبحث وشراء السلع والخدمات الخارجية (كيشيموتو، 2004).

ومن بين دراسات الحالة الأخرى التي تتناول دور الشركات متعددة الجنسيات في نشر المعرفة من خلال سلاسل الإنتاج، العمل المبدع لجيرفي (1994، 1999) عن شرق آسيا. وهو يشير إلى أن الشركات الرائدة في صناعة الملابس بشرق

هناك عدة أسباب قد تعيق الشركات عن الارتقاء الوظيفي. وهذه الأسباب منها ما هو خارج الشركة، مثل المشكلات التنظيمية، ومشكلات البنية التحتية، أو قلة فرص الحصول على تمويل. ومنها ما هو داخل الشركة، مثل عدم القدرة على الوفاء بمعايير الجودة أو التسليم الإضافية. وترتبط العوامل الداخلية ارتباطاً وثيقاً بمستوى القدرة التنافسية الحالية للشركة، والذي يحدد إلى حد كبير قدرتها على الاستفادة من التدويل. وهناك عامل مرتبط بسلسلة القيمة الدولية، ولكنه متعلق بإدارة سلسلة القيمة، حيث يحدد تفاوت القوى بين المشتري والبايعين مقدار الأرباح التي يمكن للكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقيقها.

### تفاوت القوى

قد تحول الشركات العالمية دون الارتقاء الوظيفي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذا كان هذا يهدد أنشطتها الأساسية الخاصة، مثل التسويق، أو الأبحاث

الدولية يعتمد إلى حد كبير على القدرة التنافسية على الصعيد الداخلي، وهو ما نوقش لاحقاً في هذا التقرير.

إلا أن الخطر يكمن في إمكانية تورط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأنشطة ذات القيمة المضافة المنخفضة، مثل التجميع أو توفير المواد الخام. وفي مثل هذه الحالات، تحصد الشركات القليل، إن وجد، من الأرباح، والتكنولوجيا، والعوائد الإضافية الناتجة عن سلسلة القيمة.

ويتبين ذلك بإلقاء نظرة فاحصة على العوائد الواردة خلال سلسلة القيمة العادية الخاصة بالجينز، حيث بلغ حصاد المواد الخام والتصنيع الأولي في الصين من بيع الجينز في فرنسا، 50 يورو لكل بنطال جينز، لم تحتفظ الصين منها إلا بمبلغ 3,20 يورو فقط (روفير، 2008). ويوضح الجدول 6 توزيع التكاليف خلال سلسلة القيمة.

## المربع 2: سلاسل القيمة تساعد في تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

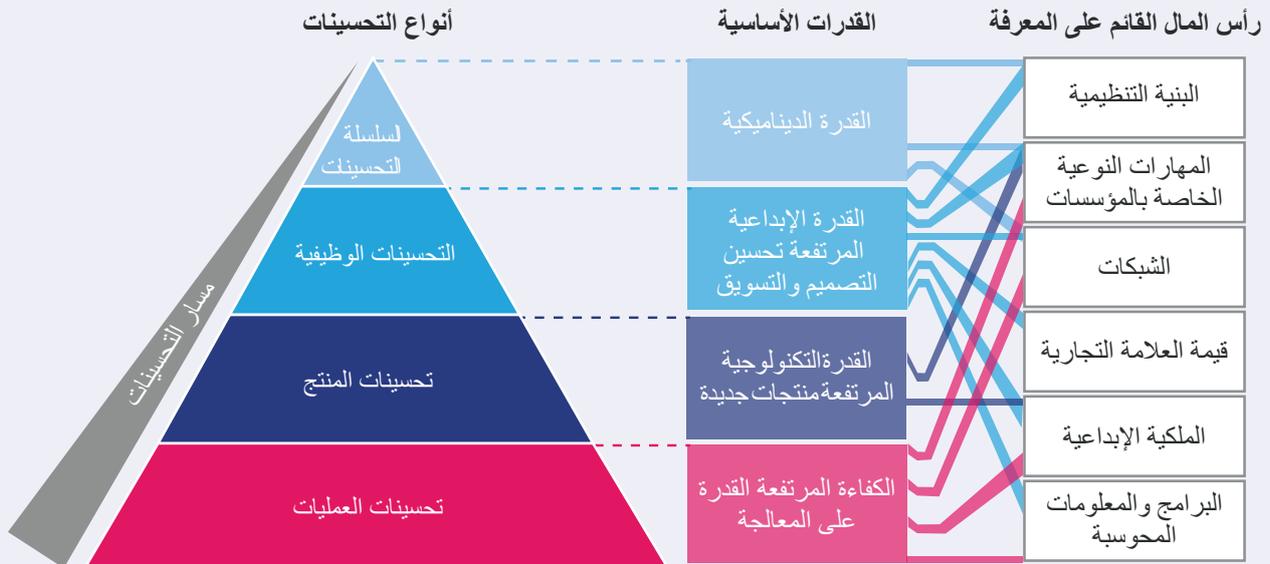
تفتح سلاسل القيمة أبواباً جديدة أمام الموردين لنقل المعرفة والتكنولوجيا، مما يؤدي إلى تحفيز الإبداع وتطبيق أنماط مختلفة من التطوير.

إن تطوير عمليات التشغيل يؤدي إلى الحصول على طرق إنتاج أفضل وأكثر إبداعاً من أجل التحول بشكل أكثر فعالية من المدخلات إلى المخرجات.

يستلزم تطويرات المنتجات إنتاج منتجات ذات جودة أفضل أو أعلى.

تعمل التحسينات الوظيفية على تمكين المؤسسات من الانتقال من المهام ذات القيمة المضافة المنخفضة، مثل التجميع أو استخلاص المعادن، إلى الأنشطة ذات القيمة المضافة المرتفعة، مثل التسويق أو البحث والتطوير (همفري وشكميتز، 2000).

تتيح تحسينات السلسلة للمؤسسات أن تقتحم سلاسل القيمة التي تمثل قيمة مضافة أكبر بشكل كلي، حيث يتم الانتقال مثلاً من سلسلة الملابس إلى سلسلة الأجهزة الإلكترونية. ويعتقد أن تحسينات السلسلة هي العامل الرئيسي في مسار التنمية في مقاطعة تايبيه الصينية (همفري وشكميتز، 2002)



(المصدر: (Avendaño, Daude, & Perea (2013).

تقدم سلاسل القيمة الدولية ظروفاً مواتية لتحسينات المنتجات والعمليات، حيث يحظى المشتري الدولي بالحافز الكافي لتطوير طرق الإنتاج والتسليم وجودة المنتجات لدى الموردين.

بعد الارتقاء الوظيفي من الأمور الأكثر تعقيداً بالنسبة للشركات. فالشركة الرائدة لا تكون متحفزة كثيراً لمساعدة مورديها، لأن مثل هذا الارتقاء قد يمثل تهديداً لأنشطة المشتري (همفري وشكميتز، 2002).

**الجدول 6** قيمة التوزيع: 50 يورو لبنتال الجينز المنتج في الصين، والمباع في فرنسا

Country	Function	Cost in Euro	Cumulating
Chinese farmers	Raw material	1	1
Chinese factory	Manufacturing costs	2	3
Chinese factory boss	Margin boss	0.2	3.2
French brand	Design	0.1	3.3
	Boat	0.2	3.5
	Customs	0.5	4
Chinese state plant	Quotas	0-0.5	
French brand	Distribution	20	24
French brand	Market research	5	29
French brand	Advertising	15	44
French brand	Margins	6	50

المصدر: Ruffier, Jean (2008). China Textile in Global Value Chain. In Chinese Firms in the Era of Globalisation, Jean-Francois Huchet and Wang Wei. China Development Press.

إن عملية جني الفوائد من سلاسل القيمة الدولية، من خلال تحسين وتعزيز الأداء الصناعي في البلدان النامية، ليست عملية تلقائية خالية من المجازفة (موريسون وآخرون، 2006). فسيظهر للوجود عدد من العوامل المؤثرة الداخلية والخارجية بالنسبة للشركة.

وتعد إدارة سلسلة القيمة والقدرة التنافسية للشركة من بين العوامل التي تؤثر على مكاسب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المشاركة في سلاسل القيمة الدولية.

### مسائل إدارة سلسلة القيمة

تحتوي إدارة سلسلة القيمة - هيكل القوة بين الشركة المشتريّة الرائدة والموردين المحليين - بأهمية بالغة لتحديد مقدار ما يمكن تبادله من المعارف والأرباح خلال السلسلة. بينما توفر سلاسل القيمة الدولية أرضاً خصبة للارتقاء بالمنتجات والعمليات، إلا أن القدرة على الارتقاء الوظيفي والانخراط في الأنشطة ذات القيمة المضافة العالية تعد محدودة. ومن حسن الحظ أن هذه ليست نتيجة لازمة، فغالب الأمر يتوقف على الطريقة التي تدار بها سلسلة القيمة.

هناك أربعة أنواع من إدارة سلسلة القيمة (همفري وشميتز، 2000، 2002)، في زيادة ترتب تفاوت القوى، هي:

- العلاقات المتحفظة
- شبكات الأعمال
- التسلسل شبه الهرمي
- التسلسل الهرمي التام، المعروف أيضا باسم التكامل الرأسي.

وتتيح هذه الأنواع فرصاً متنوعة للارتقاء.

والتطوير، أو المبيعات. ومن ثم تشكل الشركات الكبيرة عاملاً حاسماً في تحديد مدى ارتقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فالشركات الكبيرة هي المسؤولة عن تقسيم العمل بين الشركات، وبالتالي عن قدرات المشاركين المعينين عن ترقية أنشطتهم (كابلينسكي وموريس، 2001).

يتولى رواد السلسلة تنسيق سلسلة القيمة الدولية والتحكم فيها. وتعتمد الأرباح السليمة والمستقرة في الأساس على علاقات القوى داخل السلسلة. وفي الغالب تتمتع الشركات الرائدة بقوة تفاوضية كبيرة، تركز على ثلاثة عوامل رئيسية (جيرفي، وهمفري، وسترجن، 2005):

- قدرات قاعدة الموردين؛
- الدرجة التي يمكن تدوينها على وظيفة ما؛
- صعوبة الوظيفة.

إذا كان تدوين وظيفة سهل نسبياً وليس صعباً للغاية (و غالباً ما يكون ذلك في عمليات التصنيع والتجميع القياسية)، فمن الممكن استبدال المورد بسهولة. ويتمتع الموردون من هذه الشاكلة بقوة تفاوضية أقل.

وهناك عامل آخر هو التكلفة التي يتحملها الموردون للانتقال إلى مشتري آخر، وهو ما قد يجعلهم يقتضرون على مشتري واحد. أما فيما يتعلق بسلسلة القيمة الدولية للهواتف المحمولة، فتدفع المنافسة الشديدة معظم الشركات الرائدة للخروج، مع هيمنة أبل وسامسونج على السوق (لي وجيرفي، 2013).

حدد سترجن وميميدوفيتش (2011) ديناميكية إضافية هي: قدرة الشركات الرائدة على إثارة المنافسة بين الموردين، عند اختيار الطلبات ووضعها.

ومن منظور اقتصادي، قد تؤدي ديناميكيات القوة إلى انخفاض معدلات النمو الاقتصادي وزيادة التقلبات، في حين سيصعب على الشركات ذات هامش الربح المنخفضة زيادة إنتاجها، وسوف تتأثر على وجه الخصوص بالصدمات الاقتصادية الخارجية، مثل الكوارث البيئية أو الأزمات المالية. وبالإضافة إلى ذلك، فإن استمرار انخفاض الأجور بين الفقراء سيحول دون زيادة إنتاجاتهم عبر الاستثمار في مهاراتهم وتعليمهم.

أما من منظور التنمية فهذا أمر مقلق للغاية، حيث تستهدف برامج المساعدات، مثل المعونة من أجل التجارة، في الغالب الشركات المندرجة تحت سلسلة القيمة، والتي تميل إلى توظيف الأشخاص المهمشين اقتصادياً (ماير وميلبرج، 2013). لهذا السبب، تحتوى إدارة سلسلة القيمة بأهمية كبيرة في تحديد الفوائد المحتملة المباشرة وغير المباشرة من التكنولوجيا.

وقدم همفري وشميتز (2002) دراسة حالة حول مدى تحفيز سلاسل القيمة الدولية للارتقاء بالمنتجات والعمليات، مع تعويها للارتقاء الوظيفي.

وقد امتدت سلسلة إنتاج أحذية من كبار المشترين الأمريكيين لصغار الموردين البرازيليين خلال أواخر الستينات. وفي بداية الأمر، ساعدت الشركات الرائدة مورديها في اختيار التكنولوجيا وتنظيم وسائل النقل والدفع، ورفع مستوى معايير المنتجات والعمليات. ولقد أتاحت هذه المساعدة التقنية، إلى جانب زيادة فرص الوصول إلى الأسواق، للشركات المحلية أن تنمو بشكل كبير.

وبدأ ظهور المشكلات عندما لحق المنتجون الصينيون بركب الأسواق الدولية وتمكنوا من إرغام الشركات البرازيلية على تخفيض الأسعار. وترتب على ذلك ظهور حاجة الشركات البرازيلية للارتقاء إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى. ولم يحظ هذا الارتقاء بدعم الشركات الرائدة، والتي كانت تخشى أن يتعدى على اختصاصاتها الأساسية، مما ورط الموردون في أنشطة ذات قيمة مضافة منخفضة.

ففي حين لا توجد علاقة وطيدة بين الشركات المشاركة في المعاملات المتحفظة، لن يكون هناك أي مشكلات من التفاوت في القوة، ولكن أيضًا لن تتوافر أرض خصبة لتبادل التكنولوجيا.

أما شبكات الأعمال فتتسم بمتانة العلاقات والاستقلال المتبادل. وبعبارة أخرى، لا يعتمد المورد على المشتري وحده فيما يتعلق بالمبيعات، ولكن المشتري يعتمد أيضًا على البائع لتقديم منتجات ذات جودة عالية، وهذا بدوره يحث المشتري على تحفيز جودة منتج المورد حينما أمكن.

أما في علاقة التسلسل شبه الهرمي، تمارس شركة واحدة درجة عالية من السيطرة على الشركات الأخرى، تتميز بمعايير جودة عالية.

أما في دور التسلسل الهرمي التام، فتستحوذ الشركة الرائدة بشكل مباشر على بعض العمليات من السلسلة (همفري وشميتز، 2002).

وتوفر شبكات الأعمال الظروف المثالية لجميع أنواع الارتقاء (بيتروبيلي، 2008)، ولكن فرص حدوثها هي الأقل احتمالاً مع المنتجين في البلدان النامية. فالشركة الرائدة ليس لديها ثقة كافية في قدرات الموردين. تستلزم شبكات الأعمال استثمارات كبيرة من قبل المنتجين المحليين ودعم المؤسسات المحلية، ولهذا يتسم ارتقاء العمليات والمنتجات بالبطء.

ولذلك توفر السلاسل شبه الهرمية، أفضل الظروف المواتية لارتقاء العمليات والمنتجات، إلا أنها تعيق الارتقاء الوظيفي (همفري وشميتز، 2000). وتؤثر قدرات الموردين بشكل كبير على هيكل الإدارة الذي تختاره الشركات الرائدة - وبالتالي على القوة التفاوضية واحتمالات الارتقاء التي سيواجهها الموردون (جبرفي، وهمفري وسترجن، 2005).

فما الذي تستطيع الشركات الواقعة تحت سلسلة القيمة (غالبًا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) فعله لزيادة النفوذ التفاوضي، والاستحواذ على نسبة أعلى من الأرباح والفوائد الاقتصادية؟ إن الحل الوحيد هو تشكيل أو الانضمام إلى رابطات القطاع أو منظمات المنتجين. فهذا قد يخفف من تكاليف المعاملات؛ ويوفر قدرًا من القوة السوقية، ويزيد من التمثيل في محافل السياسات الوطنية والدولية (البنك الدولي، 2008)؛ ويساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنويع قاعدة عملائها أو منتجاتها، وبالتالي تقليل الاعتماد على حظوظ منتج واحد. وعلى كل، تزيد هذه الرابطات من القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما يعزز بدوره من قوتها التفاوضية في سلسلة القيمة.

ومن الأمثلة على مثل هذه التحالفات الاتحاد الوطني للعمال الزراعيين (CONTAG) في البرازيل، الذي يجمع بين النقابات العمالية وتنظيمات صغار المزارعين لتعزيز الموقف التفاوضي للسكان المعرضين للخطر في المناطق الريفية (منظمة العمل الدولية، 2008 ومنظمة التجارة العالمية، 2014). وتوصل ويجناراجا (2015) إلى أن الأثر الإيجابي لكبير حجم الشركة على مشاركة سلسلة القيمة الدولية ليس تلقائيًا. ومع ارتفاع وفورات الحجم والتكاليف الثابتة في المراحل المبكرة من انضمام سلاسل القيمة الدولية، إلا أن أهميتها تتضاءل على المدى الطويل، حيث قد تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كتلتات أو تركز على الأسواق المتخصصة لتجاوز عقبة صغر حجمها.

## التدويل بطريقة أنيقة

العاملة في بيئة عالمية إلى تغييرات مستمرة، ولا يمكن تحقيق عوائد كافية إلا بطريقة مستدامة إذا كانت الشركة قادرة على التكيف مع التغيير، أو تبنيه.

ومع أن هذا التعريف لم ينص صراحة على وصف "الدولية"، إلا أنه ينطبق على الشركات التي تعمل في سياق عالمي. وبافتراض احتمال وجود الشركات الأجنبية في اقتصاد وطني مفتوح، فحتى بالنسبة للشركات المحلية الخالصة، تعني التنافسية الحصول على عوائد كافية في ضوء المنافسة الأجنبية. أما الشركات المصدرة، فإن شريحة السوق ذات الصلة هي "السوق الدولية".

## تواصل لتصبح قادرًا على المنافسة

إن العوامل الخارجية تتغير بسرعة كبيرة، والتنافسية تعني التكيف والمرونة، حيث تتطلب مراحل الصناعة، والابتكارات العظيمة أو السريعة، وزيادة المنافسة، وتقلبات أسعار الصرف، والأحداث الأخرى الكثيرة استراتيجيات للتكيف.

فالشركات التي تنجح في التكيف مسبقًا مع التغيير قبل وقوع أحداث خارجية، أو تتابع التغييرات فيما بعد على الفور، نظرًا لسرعة التغييرات.

إن سر التكيف هو الاتصال المستمر بالمصادر الرئيسية للمعلومات. وبالوصول لمعلومات عن طلب المستهلكين والمنافسين، والتطورات التكنولوجية، واستغلال تلك المعلومات، تظل الشركات فعالة وقادرة على إحداث تغيير في المستقبل.

إن مفهوم التنافسية في هذا التقرير يتماشى مع ذلك المستخدم في منشورات أخرى، مع التركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (على سبيل المثال اللجنة الاقتصادية والاجتماعية التابعة للأمم المتحدة لشؤون آسيا والمحيط الهادئ (UNESCAP)، 2009)؛ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، 2005)، ويؤكد على الجوانب الديناميكية التنافسية. إن الاتصال يتمحور حول الوصول إلى المعلومات، والذي يسمح للشركات أن تتصف بالديناميكية. وهذا يعكس وجهة النظر القائلة بأن الوصول إلى المعلومات والقدرة على استغلال المعلومات، يعدان من الأمور الهامة للغاية في الاقتصادات الحديثة التي تتميز ببيئات تتغير باستمرار.

كما أن هذا التعريف يتوافق مع مفاهيم التنافسية القياسية المطبقة على البلدان، بما في ذلك تلك المستخدمة في مؤشرات التنافسية العالمية في المنتدى الاقتصادي العالمي (2008، WEF). إن تركيز هذا التقرير يعد مكملًا، حيث يبدو أنه يتناولها على مستوى الشركة لا على مستوى القدرة التنافسية الوطنية. وهذا يعني أن المنتدى الاقتصادي العالمي (2008) يرى أن القدرة التنافسية للدول تعتمد في نهاية المطاف على كل من القدرة التنافسية للاقتصاد الكلي والاقتصاد الجزئي، وتحدد الأخيرة عبر تعقيدات عمليات واستراتيجيات الشركات.

ما الذي يحدد مدى نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التصدير المباشر أو غير المباشر؟ ما الذي يحدد هيكل الإدارة ضمن سلسلة القيمة؟ ما الذي يحدد ما إذا كانوا يعتزمون رفع سلسلة القيمة أو الوصول لمرتبة مربحة ضمن سلسلة القيمة، وربما مع إمكانية الارتقاء؟

هذا يعتمد في الغالب على قدرتهم على المنافسة على الصعيد العالمي في النشاط التجاري الذي اختاروه. إن وصفة التدويل الناجح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المحتمل أن تختزل إلى محددات القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## ما الذي يجعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قادرة على المنافسة؟

إن تعريف القدرة التنافسية أمر بالغ التعقيد، ومن بين الأبعاد ذات الصلة الوقت (محدد أم مستدام)، والحجم (حجم الشركة الأمثل)، والمكان (على سبيل المثال محلية أو دولية) والنطاق (التركيز على موارد الشركة فقط أم على القدرات أيضًا).

يعبر هذا التقرير عن القدرة التنافسية حسب "نوع العمل"، ويتبع نهجًا ديناميكيًا ويستخدم التعريف الذي ينطبق على الشركات التي تعمل في سياق دولي.

**إن التنافسية هي إظهار القدرة على تصميم، وإنتاج، وتسويق عرض يلبي احتياجات قطاعات السوق المستهدفة بالكامل، وبشكل فريد ومستمر، مع الارتباط ببيئة الأعمال، وسحب الموارد منها، وتحقيق عائد مستدام على الموارد المستخدمة.**

إن بعد "الحجم" لم يظهر في هذا التعريف، وهو ما يعني تعميمه على الشركات بمختلف أحجامها. ففتحة الشركات النشطة في محفظة واسعة من الأعمال إلى زيادة حجمها، وحتى تتحول الشركات من صغيرة إلى متوسطة إلى كبيرة فيلزمها أن تظل قادرة على المنافسة خلال العملية برمتها، إذا كانت لديها الرغبة أن تبقى على قيد الحياة. وتتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بخصوصية أنها غالبًا ما تنشط في مجال واحد فقط، وخاصة الشركات الصغيرة حسب تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يعكس وصف "مستمر" في هذا التعريف استخدام مفهوم ديناميكي للقدرة التنافسية (البعد الزمني). فإن ما يكفي اليوم لتحقيق عوائد مناسبة بالنسبة للموارد المستخدمة، قد لا يكفي غدًا إذا تغيرت البيئة التنافسية. كما تتعرض الشركات



الخبير المفكر



فيكتور ك. فونج

رئيس مجلس إدارة مجموعة فونج

## إدارة المخاطر والاستعداد للتغير في سلاسل القيمة الدولية

في العقود الثلاثة أو الأربعة الماضية، أتاح التقدم التكنولوجي والبيئة السياسية المواتية للشركات تدويل عملياتها في مواقع متعددة من أجل زيادة الكفاءة، وخفض التكاليف، وتسريع الإنتاج، وتوفير فرص جديدة لملايين العمال.

وتسعى الشركات اليوم عبر سلاسل التوريد العالمية لإضافة قيمة في الإنتاج حيث أنه من المنطقي القيام بذلك. وقد صار هذا بالفعل عنصرًا أساسيًا في القدرة التنافسية للشركات. وقد أدركت بعض الحكومات - وليس جميعها - من طرفها، أن المشاركة في سلاسل التوريد الدولية ستأتي بقيمة وفرص للعاملين لديهم وللاقتصاد؛ ولذلك سعت إلى تعزيز أطر للسياسات المواتية.

وتجسد هذه العلاقات الإنتاجية الترابط بين الدول، وهو ما يميز عالمنا اليوم. كما أنها تجسد الترابط بين الشركات على مختلف أحجامها، وتفاوت نقاط القوة والضعف، ووجودها في مواقع مختلفة. ومع أن هناك عدة مزايا لسلاسل التوريد الدولية، إلا أنه تصاحبها مخاطر جديدة أو مكثفة، تهدد استدامتها. وينبغي إدارة هذه المخاطر بشكل صحيح من قبل رجال الأعمال أنفسهم والحكومات الوطنية، بالإضافة إلى المجتمع الدولي ككل.

فهناك أنواع مختلفة من المخاطر قد تعرقل سلاسل التوريد. وبعض هذه المخاطر يختص بالسلسلة، مثل تلك المرتبطة بالعراقيل التكنولوجية (الابتكار؛ التغيرات في نموذج الأعمال التجارية)، أو العراقيل المتصلة بالتغيرات في أذواق المستهلكين أو في سمعة المنتج. والبعض الآخر يختص بطبيعة الموقع، مثل العراقيل الاجتماعية (إضراب، نزاع مسلح، عمل إرهابي)، أو العراقيل الطبيعية (زلازل، سحابة رمان). وقد تندرج العراقيل المرتبطة بالتغيرات السياسية (مثل سياسة تجارية، تشريع تجاري) تحت أي تصنيف. قد تكون عراقيل الاقتصاد الكلي - مثل الأزمة المالية - نظامية في طبيعتها ولها آثار عالمية تلحق بسلاسل التوريد.

وأخيرًا وليس آخرًا، هناك مخاطر قد تسفر عن تغييرات أساسية في إنشاء سلاسل التوريد. وقد يكون هذا هو الحال مع صعود الطباعة ثلاثية الأبعاد - التي يمكنها إحداث تغيير جذري في دور الصناعات التحويلية والخدمات اللوجستية ضمن سلاسل التوريد - أو الاتجاهات طويلة المدى في التوزيع العالمي للثروة، التي قد تؤثر حيث تبدأ سلاسل التوريد وحيث تنتهي.

ويبدو أن كل هذه العراقيل قد تؤثر على جميع أطراف القطاع الخاص ضمن سلسلة القيمة. ولكن من المحتمل أن يتفاوت مدى التأثير تبعًا لوضع الشركات الفردية سواء حقيقة (الموقع) ومجازًا (الدور في سلسلة التوريد). وسيتمدد مدى التأثير اعتمادًا كبيرًا على كيفية إدارة المخاطر بحس استباقي، فضلًا عن توافر استراتيجيات التخفيف داخل وضع معين في السلسلة. كما أن توافر استراتيجيات التخفيف سيعتمد إلى حد كبير على طبيعة المخاطر والتنبيه بها.

وقد تتسبب العراقيل المرتبطة بالموقع في عرقلة الجهات الفاعلة المتقدمة بالموقع. أما بالنسبة للشركات الدولية الرائدة، فعلى العكس من ذلك، يمكنها غالبًا إدارة المخاطر المرتبطة بالموقع نظرًا لتوجهها نحو مدخلات المصادر من عدة مواقع، أو يمكن أن تغير استراتيجيتها للحصول على المصادر الخاصة بها. وعلى صناعات السياسات مراعاة ذلك. فإن لعدم الاستقرار

السياسي عواقب وخيمة على إمكانات الشركات المحلية فيما يرتبط بسلاسل القيمة. فحتى التغيرات الطفيفة في تصميم أو إدارة السياسات قد يكون لها آثار اقتصادية محلية كبرى، إذا كانت تؤثر على قرارات الحصول على المصادر في الشركات الرائدة. وسيستبعد كبار أطراف سلاسل التوريد العالمية الدول التي اشتهرت بعدم الاستقرار وعدم القدرة على التنبؤ، وربما تعذر تغيير هذه السمعة.

وفي بعض الأحيان تتغير العوامل الخارجية ببطء وتكون المخاطر التي تنطوي عليها بالنسبة لسلاسل التوريد متوقعة من حيث المبدأ. إلا أن هذه المخاطر المتوقعة لا تثير ردود أفعال دائمة، ربما لأنها تبدو وكأنها لا تمثل تهديدًا فوريًا. وعلى سبيل المثال، أسهم صعود الطبقة الوسطى في آسيا في تغيير تكوين وتصميم سلاسل التوريد في عملية بدأت بالفعل منذ عدة سنوات. فقد انتهى الأمر بعدد كبير من سلاسل التوريد إلى الاستهلاك في الاقتصادات الناشئة، وهذا يؤثر على أعمال التوزيع والتسويق. مع تخصيص جزء كبير من أعمال البحث والتطوير لتكثيف المنتجات أو الخدمات مع احتياجات المستهلكين، لكن البحث والتطوير يتجه بقوة نحو الأسواق الناشئة أيضًا. ومع ذلك، لا تزال الكتب الجامعية تقول بأن البحث والتطوير مقتصر على الدول "الصناعية".

يجب أن يدرج التنبؤ بالمخاطر المرتبطة بسلسلة القيمة وإدارة تلك المخاطر في العمل اليومي لدى أي طرف في سلسلة القيمة. ونظرًا لقصر دورة حياة المنتج، صار التغير أسرع وأكثر "دولية" في طبيعته. ولذلك ازدادت صعوبة التنبؤ بالمخاطر وإدارتها، إلا أنها مع ذلك صارت أيضًا أكثر أهمية من أي وقت مضى لتحقيق النجاح في مجال الأعمال التجارية. وينبغي النص على الاستعداد للتغيير والتكيف مع تغييرات السوق في سجلات كل رائد من رواد الأعمال، وينبغي أن تسهل البيئة السياسية، إلى أقصى حد ممكن، على رواد الأعمال التنبؤ بالتغيير وإدارته.

وستعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بقدر أكبر من المؤسسات الأكبر على نوعية بيئة الأعمال من أجل إدارة المخاطر والتغيرات في سلاسل التوريد. ونقر أن المؤسسات الأصغر حجمًا تكون في بعض الأحيان أكثر مرونة، وهذه ميزة في البيئة المتغيرة. ومع ذلك، تمثل تكاليف استراتيجيات إدارة المخاطر أيضًا عبئًا أكبر على الشركات الصغيرة.

ولذلك فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترى أنه من الأسهل لها البقاء والازدهار في سلاسل التوريد الإقليمية أو العالمية إذا كانت تعمل في بيئة سياسية مستقرة يمكن التنبؤ بها، ويسهل عليها الحصول على الجودة العالية والإطلاع على معلومات حديثة حول التطورات في الأسواق ذات الصلة بها. كما أن الوعي بالتهديدات في الوقت المناسب سيمكن من تفادي الأزمة وتحديد فرص جديدة بديلة.

كما تعد جودة استراتيجية عمل الشركة من المحددات الرئيسية لنجاحها في نوع عمل أو أكثر. كما أن وجود معلومات حديثة سيتيح وجود استراتيجيات يمكن تنفيذها.

ويصف الجزء التالي عددًا من القدرات الأساسية اللازمة للشركات حتى تصبح قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية. ومع أن هذه القدرات قد ترتبط بجميع الشركات، إلا أن التركيز منصب على الشركات التي تصدر مباشرة أو الموردين ضمن سلسلة توريد أكبر. وبعبارة أخرى، فإن التركيز منصب على القدرات اللازمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تلك التي تطلبها الشركات الرائدة في سلاسل القيمة الدولية.

## القيادة والإدارة

تنص مؤلفات الأعمال من قديم على أهمية الإدارة لتحقيق النجاح. وعادة ما يخصص طلاب ماجستير إدارة الأعمال (MBA) قدرًا كبيرًا من الوقت لفهم ما يصنع المدير أو قائد الأعمال الناجح. وفي مجال البحوث الاقتصادية، تؤكد الكثير من المنشورات على رأس المال البشري الإداري والممارسات الإدارية لتحسين الإنتاجية، بالنظر لتأثيرهما على الإنتاجية الحدية للمدخلات والقيود المفروضة على الموارد (مثل سيفيرسون 2011).

وترتبط ممارسات الإدارة ارتباطًا وثيقًا بإنتاجية الشركة، ونموها، وطول عمرها، وفقًا لدراسة أجريت على نحو 6000 شركة من الشركات متوسطة الحجم في البلدان المتقدمة وسريعة النمو، بما في ذلك البرازيل، والصين، والهند (بلوم وفان رينين، 2010)، حتى مع وجود اختلافات كبيرة في الممارسات الإدارية في الشركات في نفس الصناعة وذات البلاد.

### ملف رائد الأعمال الناجح

من المهارات الإدارية اللازمة لرواد الأعمال الناجحين التسويق، ومراقبة التكاليف والتدفق النقدي، إلى جانب بعض المعارف القانونية.

كما يتجه رواد الأعمال من هذه الشاكلة نحو الحصول على قدر كاف من التعليم والخبرة ذات الصلة، والمعرفة العميقة بالسوق والشبكات المهنية، وإملاك فكرة قابلة للتسويق، وموارد كافية (مالية، وتكنولوجية، وبشرية) وخطة عمل واضحة (اللجنة الاقتصادية والاجتماعية التابعة للأمم المتحدة لشؤون آسيا والمحيط الهادئ (UNESCAP)، 2012).

أما البيئة الخارجية التي يعمل فيها رواد الأعمال فهي خارجة عن سيطرتهم إلى حد كبير. ويبيي رواد الأعمال بلاء حسنًا في البيئات السياسية والتنظيمية التي تبقى على حدود منخفضة، وتكافئ الإبداع، وتحمي الملكية الخاصة. وأخيرًا، يجب أن يكون رواد الأعمال على دراية عميقة بالسياقات السياسية، والاجتماعية، والثقافية الأكبر التي يعملون فيها.

إن النشاط التجاري لا يقوم على العمل البطولي لفرد ما. ولكنه يجمع بين نوابا الفرد وقدراته (الدافع والمهارات) وجميع الظروف المميزة من البيئة التي يقع فيها الفرد، ومن العوامل الثقافية لمختلف جوانب بيئة الأعمال (مراقبة ريادة الأعمال العالمية (GEM)، 2015).

### لا يناسب كل نموذج أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تطرح مؤلفات الأعمال أدوات لمساعدة المؤسسات على تخطيط وتنفيذ استراتيجياتها. ويمكن الاطلاع على معلومات حول تصميم استراتيجية في مراجع شهيرة عن تصميم نماذج الأعمال (على سبيل المثال أوستروالدر وبيجنورن، 2010)، أو تصميم عروض القيمة (أوستروالدر وآخرون، 2014).

وتضم المراجع الإدارية الكلاسيكية لتنفيذ الاستراتيجية أبحاث في مجالات مثل إدارة الجودة الشاملة (ديمينج، 1982)؛ أو التصنيع والابتكار المرن (اونو، 1988)؛ أو تعدد مهام الموظف وإعادة هندسة الشركات (هامر وتشامبي، 1993)؛ أو امتياز التسليم الفوري للشركات الصغيرة (جرير، 1995)؛ أو الأساليب الإحصائية في إدارة الجودة، كما وردت في أسلوب سنة سيجم (باندي، نيومان وكافاناغ، 2000)، على سبيل المثال لا الحصر.

يتسم بُعد الوقت بالأهمية، فلا يلزم أن تتناسب التقنيات التي أثبتت براعتها في الماضي مع الضرورات والسياقات الحالية. وتستلهم الدروس من حالات النجاح (كولينز، 2001) والفشل (كريستنسن، 1997). كما أن ما يصلح للشركات الكبيرة لا يلزم بالضرورة أن ينجح في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. توجد كتيبات وأدلة تتضمن معلومات خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المربع 3 والمنظمة الدولية لتوحيد المقاييس، ومركز التجارة الدولية ومنظمة التنمية الصناعية التابعة للأمم المتحدة، 2015).

### عناصر استراتيجية تجارية ناجحة

إن قيادات المؤسسة هم من يحددون إستراتيجيتها التنافسية. عادة ما يؤدي انخفاض الأسعار إلى تكس كميات كبيرة بهوامش منخفضة. يمكن استهداف شريحة محددة من العملاء بشريحة من أفضل السلع والخدمات ذات الجودة العالية. قد تراهن الشركة على التنوع من خلال تقديم مجموعة من المنتجات، أو قد تقدم منتجًا وحيدًا لا تقدمه أي شركة منافسة أخرى بسبب التكنولوجيا المملوكة. كما يمكنها أن توفر ميزة تنافسية من خلال تقديم خدمات أفضل للعملاء أو خدمات ما بعد البيع، الخ.

ينطوي تصميم استراتيجية العمل - بما في ذلك نموذج الأعمال التجارية، وخطة العمل، واقتراح القيمة - على عدة خطوات.

■ من الناحية النظرية، تبدأ المؤسسة في استنتاج كمية معقولة من الأفكار التجارية، وتحليل جدواها لاختيار أي منها للاستمرار فيها، وتحويلها إلى مفهوم عملي مريح. وفي هذه العملية، يلزم المؤسسة أن تحرص على أن تكون الأفكار التجارية فريدة ومبتكرة بما فيه الكفاية حتى تنجح.

■ ثم تأتي مرحلة تحديد السوق، والتي تحدد فيها المؤسسة الأسواق المحتملة أو الجهات الجغرافية بالاستناد لأبحاث متطلبات الامتثال، التركيبة السكانية، الخ.

■ ثم يلي ذلك تقسيم السوق. وهذا ينطوي على تحديد العملاء المحتملين الذين لهم احتياجات، ورغبات، وتوقعات، وأنماط شراء، وعادات مماثلة، وتقدير حجم السوق المحتمل، مع اعتبار مستوى الرضا عن العروض الحالية، والتحركات المحتملة من قبل المنافسين، والداخلين الجدد والبدائل.

■ ولا يتحقق تقييم الأقسام إلا عندما يمكن ضمان اختيار الشركة لقاعدة زبائن محتملين كبيرة بما يكفي لتحقيق أرباح كبيرة، وصغيرة بما يكفي حتى يستحوذ المشروع على قوة سوقية كبيرة.

إن التنفيذ الجيد لاستراتيجية الأعمال يؤدي إلى تكوين عرض يسمح للشركة بوضع سلعها أو خدماتها بنجاح في شريحة معينة من السوق. ويتكون العرض الناجح عادة من توليفة مناسبة تضم عددًا من الجوانب: الجودة، وخصائص المنتج، والكمية، والتكاليف، وتوقيت التسليم (المربع 3).

### الوصول للمعلومات وتفسيرها

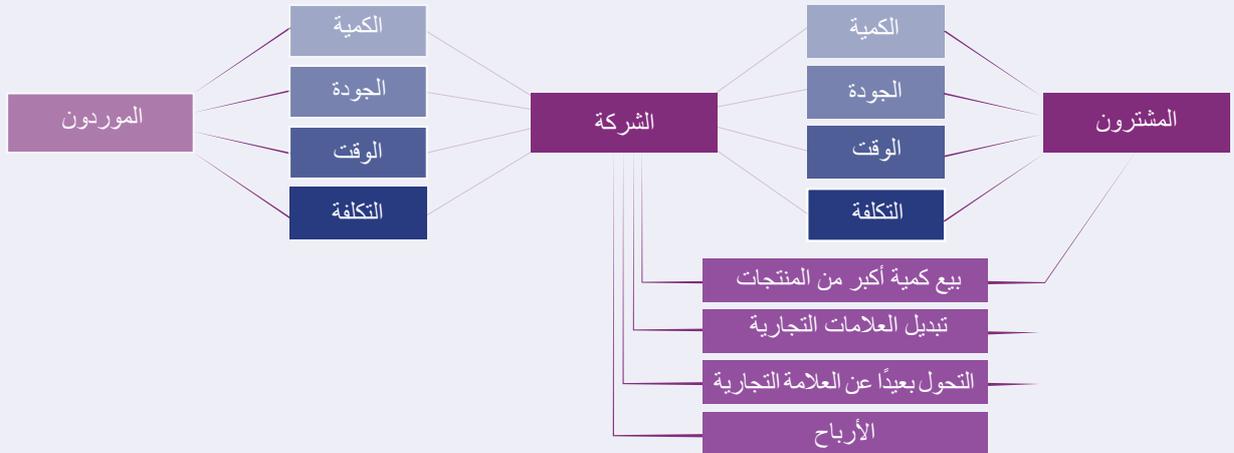
إن الشركات لا تصمم استراتيجية أعمالها اعتبارًا بل في إطار البيئة التنافسية المحيطة.

### المربع 3: وضع المنتج في إحدى شرائح السوق

تحدد الشركة في استراتيجيتها "عرضها"، كمنتج يستهدف شريحة معينة في السوق. ونظرياً، تحدد مهام الشراء، والإنتاج، والتسليم بشكل واضح لتحقيق الأهداف المحددة مسبقاً بخصوص الكميات المنتجة، والجودة، وخصائص المنتج، والتكاليف/السعر، ووقت الإنتاج والتسليم:

- الجودة وخصائص المنتج. قد تقدم الشركة سلعة أو خدمة مخصصة، أو قياسية، أو تجمع بين الاثنين.
- وقد يكون للشركة معايير قياسية خاصة بها، أو تمتثل طواعية لمعايير جودة وطنية أو دولية. وقد يكون لها معيار معين فرضته علاقاتها المتقدمة في سلسلة التوريد (شركة متعددة الجنسيات على سبيل المثال)؛ وربما يلزمها الامتثال للأنحة أو أكثر من اللوائح التقنية المفروضة في الأسواق المحلية أو الخارجية (لأسباب تتعلق بالسلامة على سبيل المثال).
- وقد تستخدم الشركة أساليب مراقبة الجودة، مثل شهادات المطابقة من طرف ثالث، للتحقق من مطابقة منتجاتها للمواصفات، واستباق أي إخفاق في القيام بذلك في المستقبل.
- وأخيراً، قد تقدم الشركة أيضاً خدمات ما بعد البيع، مثل تقديم حق الإعادة، أو خدمة الضمان أو التصليح، أو التذكير، أو التحديثات، أو الترقية.
- الكمية. إن قدرة الشركة على تلبية متطلبات الكميات تنطوي على تحديد المعدات ومدخلات العملية المطلوبة، وتخصيص الموارد وفقاً لذلك، وتصميم تسلسل المهام والعمليات، وإيجاد مرافق وورش عمل.
- التكلفة. على الشركة أن تخطط لتنظيمها ونظمها على أفضل وجه. إن تنفيذ برنامج لتحسين وتخفيض التكاليف قد ينطوي على موازنة الإنتاج لتلبية أهداف التكلفة. وقد تجري الشركة تشخيصاً وقائياً وصيانة وقائية لتجنب تعطل الإنتاج والتكاليف غير المخطط لها.
- التوقيت. يلزم تحديد توقيت الإنتاج والتسليم بوضوح في كل مستوى من مستويات سلسلة القيمة.
- وعلى الشركة تحديد واختيار الموردين، والتفاوض وإعداد أوامر الشراء وعمليات التسليم الواردة.
- على المؤسسة أن تخطط للمخزون وتتابعه. وتعين عليها نقل الإمدادات والمواد اللازمة لضمان توافرها في الوقت المناسب وتجنب تلفها وضياعها.
- رغم أنه غالباً ما ينظر للموردين القريبين باعتبارهم عملاء مفضلين، إلا أن التعامل مع مورد أجنبي موثوق قد يتيح ميزة تنافسية. ولتحقيق أهداف التسليم، تحتاج الشركة إلى جدولة خطة إنتاج وإيفاد، وإسناد مهام الإنتاج وفقاً لذلك، ومراقبة عمليات الشحن (اختيار وسائل النقل وإعداد الأوراق).

المصدر: ITC (2003). The Business Management System: A Guide on Enterprise Competitiveness. Geneva: ITC. متوفر على: [http://www.portaldecomert.ro/Files/BMS\\_Guide\\_for\\_Managers\\_20092185737328.pdf](http://www.portaldecomert.ro/Files/BMS_Guide_for_Managers_20092185737328.pdf)



أسس كتاب بورتر الرائد في الاستراتيجية التنافسية الصادر في عام 1985 لوجهة النظر السائدة بشأن القوى التنافسية للتعامل في البيئة المصغرة للشركة. وحدد بورتر خمس قوى:

■ تهديد المنافسين الجدد (الداخلين)؛

■ تهديد المنتجات البديلة؛

■ القوة التفاوضية للعملاء (المشترين)؛

■ القوة التفاوضية للموردين؛

■ شدة التنافس في الصناعة.

إن البيئة التنافسية تمتد إلى خارج حدود الصناعة - فالموردين، والعملاء، والبدائل لهم أهمية كأهمية المنافسين.

ومن المتطلبات الأساسية لتصميم استراتيجية تجارية ناجحة الإحاطة بالقوى التنافسية التي تشكل بيئة الشركة. كما أن المعلومات المتعلقة باتجاهات المستهلكين، ومتطلبات الامتثال، والتركيبة السكانية، وحجم التدفقات التجارية، والاتفاقات التجارية، والوضع التفضيلي، والحوافز أمام التجارة، وشدة المنافسة، لها أهمية كبيرة في تصميم استراتيجية تجارية ناجحة. ففي الاقتصادات المفتوحة الحديثة، تتغير القوى التنافسية باستمرار. فأن تكون على تواصل دائم، بمعنى الاطلاع على طبيعة البيئة التنافسية والتغيرات الطارئة، هو عنصر هام للتنافسية الشركة.

فحين تكون الشركة قادرة على "التواصل" يمكنها جمع معلومات عن العملاء، والموردين، والمنافسين، والمنتجات، والتكنولوجيات، والسياسات الحكومية. كما يتضمن التواصل أحياناً التنسيق الجاد لتوفير معلومات عن الشركة أو منتجاتها. ومن بين الأمثلة على ذلك الجهود التنسيقية الموجهة للعملاء المحتملين، أو جهود توعية الأطراف الفاعلة في سلسلة القيمة (المربع 4).

فحتى وقت قريب، كان الحصول على المعلومات في كثير من الأحيان مقيداً أو باهظ التكاليف؛ وفي ظل انخفاض تكاليف الاتصالات السلكية واللاسلكية، وشبكة الإنترنت، وانتشار المنصات المفتوحة ومؤسسات سد الفجوة التكنولوجية، صار الحصول على المعلومات متاحاً بشكل ديمقراطي إلى حد كبير (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي 2010). ومنذ ذلك الحين صار توافر قدرات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والكفاءات لاستخدامها، شرطاً أساسياً للنجاح.

كما يمكن لمديري الشركات أو المؤسسات جمع المعلومات عن طريق الارتباط بالمؤسسات ذات الصلة أو نظرائها في القطاع الخاص، فتكون الشركة ارتباطاتها من خلال الاستخدام الفعال والكفء للمرافق الخارجية التي تحت تصرفها.

## بيان الجودة والاستدامة مع المعايير

تحتاج الشركات إلى معلومات عن مواصفات المنتج أو الخدمة التي يطلبها العملاء، سواء أكانوا المستهلكين النهائيين أو الشركات المسؤولة عن التوزيع في المرحلة التالية في سلسلة الإنتاج.

و غالباً ما ترد هذه المواصفات في معايير وطنية أو دولية للبيع في شرائح السوق ذات الصلة. وهذه المواصفات قد تجعل المنتج متوافق مع السلع الاستهلاكية الأخرى (مثل القابس والمقبس)، أو مع أجزاء أخرى من المنتج النهائي (تركيب مقعد في سيارة). وقد تشير المواصفات إلى الجودة، وربما أشارت إلى السلامة (مثل مقاومة الأبواب للحرائق).

إن الهدف من تلك المواصفات هو تقديم إشارات حول الاستدامة الاجتماعية والبيئية للسلع أو الخدمات.

## التجول في متاهة المعايير

انتشرت في السنوات الأخيرة المعايير ومدونات السلوك ومبادرات الاستدامة الأخرى. وهذه تفرض تحديات على المستهلكين والشركات متعددة الجنسيات والمنظمات غير الحكومية، والحكومة، وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

هناك علامات قياسية بارزة مثل شهادة التجارة العادلة Fairtrade (International)، وCE، وChalal، وجلوبال جاب، وشهادة الزراعة العضوية من وزارة الزراعة الأمريكية (USDA Organic)، وما ذكر ليس سوى غيض من فيض. وعلى جهة العموم، فإن المعايير القياسية تبيّن جوانب ضمان المنتج لمساعدة المستهلكين على الاختيار من بين السلع التي تبدو متشابهة. وإن هذا الاستخدام الواسع لمعايير الاستدامة قد يعكس هيمنة نهج العمل المتمحور حول المسؤولية الاجتماعية للشركات بدلاً من "خلق قيمة مشتركة" (بورتر وكرامر، 2011).

ويمكن تصنيف المعايير إلى معايير إلزامية وتنظيمية؛ ومعايير طوعية؛ ومدونات خاصة بشركة ما.

تحدد المعايير الإلزامية من قبل المؤسسات العامة المسؤولة عن ضمان سلامة وجودة المنتجات والخدمات. وغالباً ما تمثل هذه المعايير، مثل اللوائح الفنية، والتدابير الصحية، وتدابير الصحة النباتية، الحد الأدنى من المتطلبات اللازمة حتى تتاجر الشركة في الأسواق الدولية.

أما المعايير الطوعية فهي من وضع القطاع الخاص والمجتمع المدني لمعالجة القضايا التي لا تتناولها المعايير الإلزامية. وكما هو واضح من لفظها، فإن هذه المعايير ليست ملزمة قانونياً. أما في ميدان العمل، فإنه غالباً ما يتعين على الموردين رغم ذلك أن يلتزموا بالمعايير "الطوعية" التي يحددها المشترين من القطاع الخاص للمشاركة في سلاسل القيمة المحددة. أما مدونات السلوك الخاصة بالشركات فغالباً ما ترتبط بموردي علامات تجارية محددة، لتوصيل سمات جودة منتجات الشركة التي لا يمكن ملاحظتها مباشرة.

## فتح أبواب المعايير القياسية أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن الاستثمار في عمليات الامتثال للمعايير ذات الصلة ليس مجرد خيار مطروح أمام الشركات، بل هو مكون رئيسي في أعمالها ومحدد لقدراتها التنافسية.

فإن احترام المعايير القياسية قد يعزز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أربعة مجالات:

■ التمويل

■ الإدارة

■ الجودة

■ الاستدامة

فالمنتجات والخدمات المعتمدة تتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على أسعار أعلى وزيادة الأرباح، وقد تسهل الحصول على قروض. كما تتطلب المعايير الطوعية مهارات تنظيمية وإدارية جيدة، تزيد من المصداقية مع المستثمرين. وقد تتلقى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دعماً فنياً ومالياً من

فالموردن المكسيكيون، على سبيل المثال، أتاحت لهم ميزة الارتباط بمتاجر التجزئة ولمارت. فطلب متجر التجزئة من الموردن تلبية بعض معايير المنتجات والعمليات، وقبول أسعار سوق تنافسية للغاية. وفي المقابل، خفضت متاجر التجزئة تكاليف المعاملات لصالح الموردن، وأتاحت لهم التوريد للأسواق الوطنية في الوقت الذي تواصل فيها إنتاجها المحلي. وقد كان هذا الاتفاق مربح جدًا للموردن المنتجين نسبيًا، ووجدوا أنه من السهل عليهم نسبيًا تلبية المعايير (لاكوفونا وآخرون، 2011).

إن الارتباط المباشر بمتاجر التجزئة سيسهم في عملية تؤدي في نهاية المطاف إلى زيادة الإنتاجية في شريحة السوق ذات الصلة. وأدخلت المعايير القياسية من خلال الاستثمار في البلدان النامية عن طريق الشركات متعددة الجنسيات، وبالتالي أمكن تحفيز أنشطة التجارة الدولية في هذه البلدان، وهو ما أسهم في الحد من الفقر (مارتينز وآخرون، 2011).

منظمات التقييس، لمساعدتها في تنفيذ المتطلبات القياسية وضمان الامتثال الكامل. وبالتالي، يمكن أن تبيّن المعايير القياسية الجدارة الائتمانية للوسطاء الماليين، وتحسن فرص الحصول على تمويل.

فالشهادة تفتح أبواب الفرص التجارية والأسواق الجديدة. وفي الآونة الأخيرة، تضاعف عدد الأسواق المعتمدة طوعاً، بما يفوق غالباً معدلات النمو في الأسواق التقليدية.

وبإمكان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تنتقل من الأسواق المتخصصة إلى الأسواق الرئيسية حتى تصير المورد المفضل لعلامات تجارية متعددة الجنسيات. كما تمثل هذه العلاقات متوسطة وطويلة الأمد عاملاً إيجابياً خاصاً لكل من المشتريين (غالباً الشركات متعددة الجنسيات) والموردن (غالباً المؤسسات الصغيرة والمتوسطة).

#### المربع 4: الحصول على معلومات العملاء

شاع في مؤلفات الإدارة استخدام مفهوم جذاب هو "المزيج التسويقي" (بوردين، 1964) لوصف مهمة المسؤول التنفيذي عن التسويق - وإطلاق "مزاغ المكونات"، على الشخص الذي يشارك باستمرار في تكوين مزيج إبداعي من الإجراءات والسياسات التسويقية بجهوده الرامية إلى إنتاج مشروع مريح" (بوردين، 1964).

وكما يحدث غالباً، تابعت المؤلفات التجارية بوردين وحللت المزيج التسويقي كل إلى مكوناته الأساسية. كان أولهم وأكثرهم تأثيراً تصنيف مكارثي الرباعي (4Ps) - المنتج، والسعر، والترويج، والمكان. (مكارثي، 1960). وحين اعتبر هذا أيضاً مرتبط بالمنتج، طرح نهج جديد يركز على العملاء، هو (4Cs) - المستهلك، والتكلفة، والراحة، والاتصالات (لوتربورن، 1990).

وإن الإطارين يرتبطان ببعضهما ارتباطاً وثيقاً.

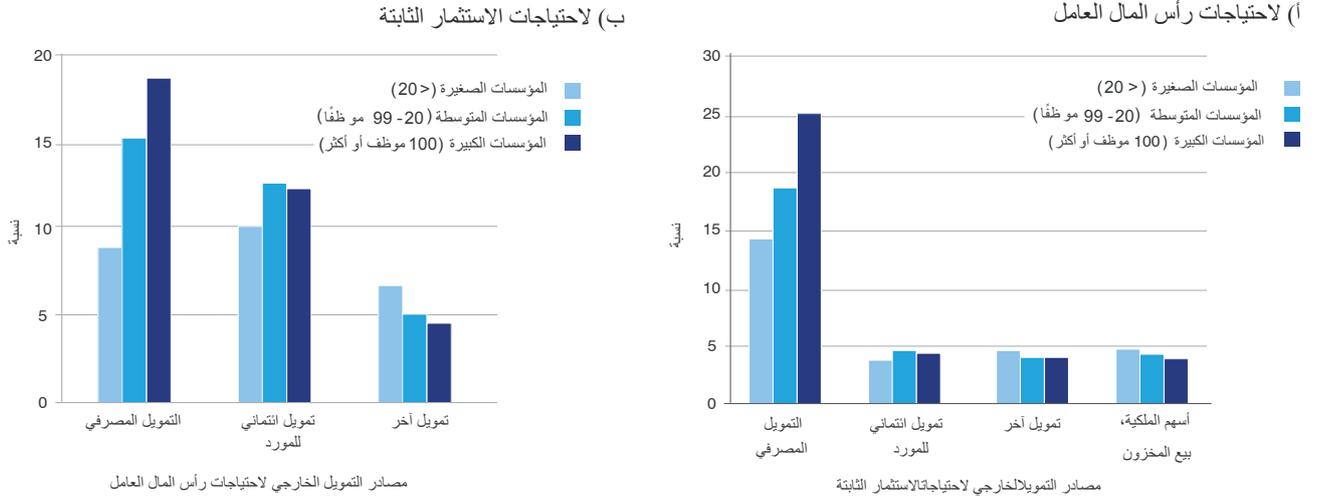
- يتناول إطار المنتج/المستهلك احتياجات ورغبات المستخدم، ويتضمن عناصر مثل العلامات التجارية، والتعبئة، والضمانات، والكفالات، ودعم ما بعد البيع، الخ.
- أما إطار التسعير/التكاليف فيشمل عروض الأسعار، والتسعير، والمبيعات، والخصومات، وخطط التسعير التفضيلية، ومفاوضات الأسعار، وأنشطة الحد من التكاليف غير المباشرة التي يتكبدها المشتريين عند شراء السلعة أو الخدمات (تكاليف الوقت، والجهد، والبحث).
- فيما يشير إطار المكان/الراحة إلى قنوات التوزيع، ونقاط البيع، والبيع بالتجزئة مقارنة بالتجارة الإلكترونية، والخدمات البريدية، والتوزيع المكثف مقارنة بالتوزيع الانتقائي أو الحصري، التقسيم الجغرافي والسوقي، الخ.
- أما إطار الترويج/الاتصالات فيتضمن الإعلانات، والبيع الشخصي، والدعاية، والكتالوجات، والنشرات، وترويج المبيعات، والعلاقات العامة، والتسويق المباشر، والتسويق الرقمي، والرعاية.

في مستهل التسعينيات، تلاعب شيميزو في الإطار. فأضاف إلى المزيج الشركة، والمستهلكين، وبيئة الأعمال المباشرة<sup>6</sup> [ في إطار شيميزو السباعي المنتج / الشركة، والمشتري / المستهلك، والمنتج / السلعة، والسعر / التكلفة، والترويج / الاتصالات، والمكان / القناة، وملف التعريف (الخارجي) / الظروف، مع أهداف زيادة الأرباح / الثقة. في نموذج بوضلة شيميزو السباعي، يحدد المستهلكين حسب احتياجاتهم ورغباتهم والأمن والتعليم، والظروف الوطنية والدولية، والطقس، والظروف الاجتماعية والثقافية، والاقتصادية (ويشار إلى كل منهما بالأحرف NWSE، مثل النقاط الأربعة في البوصلة)؛ في حين يتضمن عنصر "الشركة" الدراية بالمنافسين، والتنظيم، والمساءلة أمام أصحاب المصلحة (المساهمين وغيرهم). [ واستلهم استراتيجيتي تسويق. تركز أولاهما على الترويج، وذلك بهدف زيادة الأرباح، في حين تركز الأخرى على الاتصالات، وذلك بهدف زيادة الثقة (شيميزو، 2009).

تتناول روابط العملاء مختلف أبعاد المزيج التسويقي. وتحدد كل شركة المزيج المناسب لتحقيق الأهداف التسويقية: الوصول إلى شريحة العملاء المحددة، وتحفيز استفسارات المبيعات، والتعامل مع الردود على الاستفسارات، وتكوين نوايا الشراء، والشروع في المعاملات.

ولا يلزم الشركات الصغيرة والكبيرة بالضرورة أن تستخدم نفس الأساليب، حيث أن بعضها أكثر فعالية في سياقات معينة أو منتجات معينة.

ففي مجال التسويق، غالباً ما تتسم الافتراضات بالصعوبة. فعلى سبيل المثال، قبل 30 عاماً، بدأ كتاب التسويق الإبداعي -الذي صار من التراث الآن- (ليفنسون، 1984) الترويج للربط الشبكي، وأساليب التسويق التخريبية وغير التقليدية بين الشركات الصغيرة. وفي عصر تنتشر فيه وسائل التواصل الاجتماعي وتطبيقات الهواتف الذكية في كل مكان، فإنه يمكن استخدام هذه الأساليب من قبل الشركات الكبيرة.



المصدر: IFC (2010). Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World. G20 Seoul Summit. <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bd1b0600/49585ef29e5abf19583b6d16/ScalingUp.pdf?MOD=AJPERES>

## تمويل رأس المال العامل والاستثمارات

ويرتبط تحسين فرص الحصول على التمويل بزيادة مستويات الابتكار في الشركات أيضًا. وتوصلت دراسة حول ابتكار الشركات شملت أكثر من 19000 شركة في 47 اقتصاد نامي (أياجاري، ديمرجوك-كونت، وماكسيموفيتش، 2011) إلى أن التمويل الخارجي كان مرتبطًا مع مستويات الابتكار الأكبر في جميع الشركات الخاصة. إن الأدلة على مستوى الشركات وعبر البلاد واضحة لا ليس فيها (ديمرجوك-كونت، بيك، وهونهان 2008): إن الحصول على التمويلات واستخدامها يرتبط ارتباطًا إيجابيًا مع أداء الشركات في عدد من الجوانب المتميزة، بما في ذلك الاستثمار، والنمو، والابتكار، والتوزيع حسب حجم الشركة.

ويصوغ التمويل قدرة الشركة على دخول أسواق التصدير، والتوسع في الخارج. فالتجارة هي مسعى كثيف رأس المال، مع ارتفاع التكاليف الأولية، مثل إنشاء شبكات توزيع في الخارج؛ وارتفاع التكاليف المتغيرة، مثل الشحن والخدمات اللوجستية والامتثال للتجارة.

ومن المهم كذلك الحصول السريع على رأس المال العامل والتدفق النقدي الكافي لأجل المخاطر المخففة، مثل عدم سداد العملاء وتقلب أسعار الصرف. وعادة ما تستغرق دورة تحويل النقد وقتًا أطول من التجارة الداخلية، وهو ما يؤثر على السيولة اللازمة لتمويل العقود التالية للشركات. فعلى سبيل المثال، إن تحسين فرص الحصول على تمويل خارجي يزيد من احتمال البدء في التصدير وتقصير الوقت السابق لقرار الشركات بخدمة عملاء أجانب (بيلونجي وآخرون، 2010).

### مقترحات التمويل ذات المصدقية

تتأثر خيارات التمويل في الشركات بتفضيلات المدراء، والأهم من ذلك، الخيارات المتوافرة. فيعتمد اختيار الصكوك ومقدمي الخدمات وتكلفة التمويل على مجموعة كبيرة من العوامل داخل وخارج الشركة (ديمرجوك-كونت، بيك، وهونهان 2008).

إن الاستفادة من التمويلات الخارجية تعتمد على قدرة الشركة على إصدار مقترح تمويل ذو مصداقية. وتستند المصدقية إلى طبيعة ومضمون خطة العمل، والشكوك والمخاطر التي ينطوي عليها تنفيذها، وكيف تدار الشركة وشفافية العمليات المالية وسلامتها.

ومن المتوقع إجراء تخطيط مالي وحفظ سجلات الميزانيات، والمشتريات، والمبيعات، والأصول، والخصوم. كما يلزم الشركة إدارة تدفقاتها النقدية ببراعة

إن المراحل المختلفة من دورة الحياة التجارية لها احتياجات متفاوتة من التمويل. فمراحل البدء، والنمو، والتحول، من المراحل الحاسمة. كما تعتمد التنافسية إلى حد كبير على قدرة الشركة على الاستثمار في المشاريع الجديدة، والابتكار، وإجراء تحسينات، والتنوع بمرور الزمن. وتحتاج كل هذه الاستثمارات إلى رؤوس أموال قصيرة وطويلة الأجل؛ ولذلك يعد الحصول على تمويل من الأمور المركزية.

وفي المراحل المبكرة، غالبًا ما تعتمد الشركات على الموارد المالية الداخلية، بما في ذلك مدخرات صاحب المشروع الخاصة، والأرباح المحتجزة، والتمويل من خلال بيع الأصول. إلا أنهم رغم ذلك يسعون للحصول على تمويل من مصادر غير رسمية، مثل العائلة والأصدقاء.

وفي ظل توسع الشركات، صارت المصادر الخارجية أكثر أهمية، وأسهم توافرها إسهامًا رئيسيًا في قدرة الشركات على النمو والتغيير. والمصادر الخارجية للتمويل يمكن قد تكون غير رسمية (العائلة والأصدقاء أو التمويل من المورد)، ورسمية (الدين، والأسهم، وتمويل التجارة، والمنح أو المساعدات الحكومية).

والمصدر الرئيسي لتمويل احتياجات الشركات من رأس المال العامل والاستثمار، هو التمويل المصرفي، مثل القروض أو بطاقات الائتمان أو السحب على المكشوف، بغض النظر عن مدى صغر الشركة (مؤسسة التمويل الدولية، 2010). وتستخدم قروض الموردين، في الفترة الزمنية بين تلقي الشركات للسلع والخدمات من الموردين وسداد قيمتها، وتستخدم عادة لتلبية احتياجات رأس المال العامل قصير الأجل. أما الوساطة التجارية فهي مصدر آخر من مصادر رأس المال العامل. ويعد التأجير مصدر تكاملي هام لتمويل الاستثمار. كما يمكن للشركات سريعة النمو ذات الإمكانية العالية تمويل احتياجاتها الاستثمارية طويلة الأجل من خلال تمويل رأس المال المساهم، وخاصة من أصحاب رؤوس الأموال ومن يطلق عليهم "ملائكة الأعمال".

إن توافر التمويل الخارجي يعد مؤشرًا إيجابيًا لدخول الشركة الجديدة إلى أسواق التصدير، وكذلك لنمو الشركة بعد الدخول. فعلى سبيل المثال، إن الحصول على تمويل خارجي كان له تأثير إيجابي على أداء الشركة من حيث المبيعات، ورأس المال السهمي، والعمل في فرنسا (موسو وشيافو، 2008).

أن تحرير التجارة (بمعنى خفض الرسوم الجمركية وتقليل الحواجز أمام التجارة) يؤدي إلى تحقيق نتائج اقتصادية أفضل (وزريق وويلش 2008).

ومن المشجع أن معدلات الرسوم الجمركية، استناداً على مبدأ الدولة الأكثر رعاية (MFN)، قد انخفضت من حوالي 30% في التسعينيات إلى 10% في الوقت الحالي (كادوت وآخرون 2011). ومع ذلك، لا تزال تعقيبات التعرفة الجمركية (مثل عدد بنود التعرفة الجمركية، وتعدد التعريفات الجمركية، ووجود حدود قصوى للتعرفة) تعيق القدرة التنافسية للشركة، ويجب تقليلها أو تبسيطها إن أمكن.

يسهل فهم التعريفات الجمركية وكذلك العوائق الظاهرة أمام التجارة. ورغم صعوبة فهم التدابير غير الجمركية (NTM)، مثل إجراءات الجمارك واللوائح المحلية، إلا أنها ليست أقل أهمية. ومع انخفاض التعريفات على مدار الثلاثة عقود الأخيرة، فإن التدابير غير الجمركية (NTM) تعد الآن عقبة مساوية أو أكبر للتجارة أكثر من التعرفة (كادوت وآخرون، 2011)، فليس وبوسكويت (2006). وتضيف التدابير غير الجمركية (NTM) نسبة بمتوسط 15% من تكاليف الإنتاج الإجمالية (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2013).

وتضيف الحواجز غير الجمركية 87% على القيود المفروضة من التعريفات على التجارة (كي، ونيشيتا وأولاريجا 2009). واعتبرت 34 دولة من بين 78 دولة التي شملتهم العينة الدراسية، أن مثل هذه القيود تمثل عبئاً أكبر على التجارة من التعرفة. ويصل متوسط التعرفة على أساس القيمة إلى التدابير غير الجمركية (NTM) على التجارة الدولية إلى حوالي 12%.

**الجدول 7** المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ترى أن الخدمات اللوجيستية تؤثر على الأداء التجاري

أداء الأعمال	المشروعات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة البلدان السبعة	المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالبرازيل وروسيا والهند والصين والمكسيك	المشروعات الصغيرة والمتوسطة
زيادة المبيعات	19%	38%	27%
فتح أسواق جديدة	17%	38%	26%
النفذ إلى منتجات أو مواد أو شركات توريد جديدة وغيرها	13%	31%	21%
تميز المنتج أو الخدمة التي تقدمها	14%	28%	20%
تقليل حاجتك للحصول على رأس المال طويل الأجل	13%	21%	16%
تخفيض تكاليف التشغيل	12%	19%	15%
تخفيض تقادم المخزون	11%	18%	14%

Source IHS survey - 2012

حتى تدفع مستحقات مورديها وموظفيها وغيرهم في الوقت المحدد. بالإضافة إلى ذلك، فلا بد من التأكد من أن التصنيف الائتماني للعملاء جيد، والمتابعة لضمان سدادهم في المواعيد المحددة، واتخاذ تدابير لتحصيل المدفوعات عند الحاجة. وبعبارة أخرى، من المحتمل أن تصير قدرة الشركة في مجال الإدارة المالية محوراً هاماً للحصول على التمويل.

## الحصول على المهارات اللازمة لتحقيق ميزة تنافسية

إن القوة العاملة الماهرة أمر لا غنى عنه لقدرة الشركات على استباق التغيير أو التكيف معه.

فقد غيرت العولمة الاقتصادية، إلى جانب التغيرات السريعة في مجال التكنولوجيا، المشهد أمام عدد كبير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفي هذه البيئة الدينامية، على الشركات الناجحة أن تتسم بالمرونة الكافية للتكيف والاستفادة من الفرص أثناء مواجهة التحديات.

كما أن المهارات عامل حاسم في تكيف الأفراد مع الأوضاع الجديدة وتبين أنها محدد هام للنمو الاقتصادي (ووسمان، 2011). وتوصل كادوت، كارير وستراوس كان (2011) إلى أن التعليم يزيد من تنوع الصادرات.

وفي الاقتصادات النامية، تحتاج الشركات إلى العاملين المزدوجين بالتعليم والتدريب لاستيعاب التكنولوجيات الأجنبية، والابتكار في تطويعها، أثناء دخولها الأنشطة كثيفة المعرفة. كما يمكن للعمالة الماهرة تحديد قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التعامل مع معايير الجودة الخاصة بالعملاء الأجانب (بائسن وانز، 2013). وعلاوة على ذلك، قد يتطلب التدويل مهارات شخصية مثل مهارات العرض والاتصال واللغة (المركز الأوروبي لتطوير التدريب المهني (CEDEFOP)، 2012).

ويجذب تطوير المهارات المزيد من الأنشطة كثيفة المهارة عبر سلاسل التوريد الدولية، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع توزيع الإيجارات والأرباح، وفقاً لخليفة ومينجوجا (2012). وحددت هذه الدراسة المستوى الحدي، حيث تحصل الشركات الكائنة في البلدان ذات مستويات المهارة المنخفضة نسبياً على المهام التي تتطلب مهارات مكثفة متدنية، بينما تحصل الشركات الكائنة في البلدان ذات مستويات المهارة العالية على المهام التي تتطلب مهارات مكثفة أعلى. فعلى سبيل المثال، في إطار التغلب على منافسة البلدان ذات الأجور المنخفضة، زاد صناع الأنسجة البلجيكيون من المحتوى المهاري لمنتجاتهم وارتفع وضعهم في سلسلة القيمة (مونتفورت، فاندنيوش، وفورلاني، 2008).

وإن التحدي الذي يواجه صناع السياسات والشركات على حد سواء هو أن الحصول على المهارات غالباً ما ينطوي على عنصر جغرافي أو صناعي محدد. فعلى سبيل المثال، يسهل الحصول على قوة عاملة ماهرة في المدن أكثر من الريف.

## الوصول للمدخلات والعملاء

تظل بعض العوامل خارجة عن سيطرة الشركة. ومن ذلك إمكانية الوصول إلى سوق، فهذا يحدد طبقاً للسياسة التجارية للوطن أو للدول المستهدفة.

تعتبر الشركات في سلاسل القيمة سريعة التأثر بتكاليف سياسة التجارة، لأنها قد تخضع للضريبة مرتين إذا قامت باستيراد السلع الوسيطة ثم تصديرها في وقت لاحق بعد التصنيع. وتحد زيادة تكاليف الإنتاج من الطلب الأجنبي وتؤثر على الإنتاج والاستثمار في جميع مراحل سلسلة القيمة، كما تحد في نهاية الأمر من القدرة على المنافسة في أسواق التصدير (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2013). فلذلك ليس من المستغرب أن تكون هناك أدلة كثيرة على

وعند تخفيض تحرير التجارة لنفقات الدخول والتكاليف الثابتة بشكل أعم، ستمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحسين مراكزها التنافسية. ويظل الدخول إلى السوق عاملاً هاماً في تحديد القدرة التنافسية وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### توصيل السلع للعميل مع الخدمات اللوجيستية

إن خدمة العميل أمر مكلف. وتعتبر جودة البنية التحتية والخدمات اللوجيستية ذات الصلة مهمة في تعزيز القدرة التنافسية وبخاصة للمنتجات الحساسة من حيث الوقت مثل المنتجات القابلة للتلف.

وتعد استراتيجية الخدمات اللوجيستية الناجحة "جزءاً هاماً جداً من سلسلة قيمة شركة ما، ومصدراً هاماً من مصادر الميزة التنافسية" (ديبوليت، 2014). وترى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن للخدمات اللوجيستية تأثير إيجابي قوي على العديد من أوجه الأداء التجاري، ولذلك تولي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بلدان البرازيل، وروسيا، والهند، والصين، والمكسيك (BRICM) ذلك أهمية أكبر من نظرائهم في مجموعة الدول السبعة (G7) (دي اتش اكسبريس - اتش اي اس، 2013). بل ذهبت دراسة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي إلى أبعد من ذلك فقالت: "إن تحقيق القدر الأمثل من (الخدمات اللوجيستية وإدارة سلسلة التوريد بداخل الشركة هو العنصر الذي يحدد نجاح عملية التدويل أو فشلها" (كيريبي وبورسا، 2011)

تعتبر الخدمات اللوجيستية هامة لنجاح إدارة سلسلة التوريد، لأنها تضمن تقديم المنتجات المناسبة للعملاء المناسبين بالتكلفة، والوقت، والجودة، والكمية المناسبة (ديبوليت، 2014)، ويعد تحسين قدرات التخزين وتحسين إدارة التوزيع، والعمليات، والنقل، من السبل التي يمكن للشركات من خلالها أن تحسن التكاليف خلال سلسلة التوريد، وتقلل رأس المال العامل، وتحد من مخاطر سلسلة التوريد.

فعلى مدار فترة طويلة، كانت الشركات الكبيرة تهيمن على استخدام إدارة سلسلة التوريد والخدمات اللوجيستية الإستراتيجية. ولقد أصبح من الضروري على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن توائم العرض الديناميكي لمواردها مع عمليات صنع القرار للمشتريين الرئيسيين، الذين هم غالباً شركات متعددة الجنسيات، ولإدراج أنفسهم بشكل ناجح في الطرف الأعلى من سلسلة التوريد (ليوتا، 2012). وقد قدم جين ولونج (2005) مثالاً اختيرت فيه إحدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها مورد محلي لمقاول في الجيش، بعد الترتيب لتلبية الاحتياجات وتحقيق الأهداف من خلال تحفيز القدرات اللوجيستية.

### الشركات المقدمة للخدمات اللوجيستية، البنية التحتية تعزز الأداء

لإعادة هيكلة شبكات التوزيع والتركيز على الأعمال التجارية الأساسية، صارت شركات التصنيع وتجارة التجزئة تعهد بجميع أو بعض عمليات الخدمات اللوجيستية لأطراف خارجية. ويتخصص مقدمي الخدمات اللوجيستية في النقل والمناولة والتخزين ومراقبة المخزون والتغليف والشحن وغيرها من المهام. ويعد تعهيد الخدمات اللوجيستية بشكل عام محدداً مباشراً لأداء الخدمات اللوجيستية وسوق الخدمات اللوجيستية الناجحة.

ومع ذلك ستخضع الشركات دأماً للبيئة المباشرة والصغيرة. وتؤدي شبكات النقل الواسعة والفعالة - من الطرق، والموانئ، والمطارات، وخطوط السكك الحديدية - دوراً حيويًا، وتمكن أصحاب المشاريع من الحصول على المواد الخام والمكونات الوسيطة لمواقع الإنتاج، ومنها إلى أسواق الاستهلاك، بطريقة آمنة وفعالة من حيث التكلفة وموثوق بها وفي الوقت المحدد. وتشير أغلب الأبحاث إلى أن البنية الأساسية للنقل والخدمات اللوجيستية عامل أداء للتصدير (المربع 5).

ولتقليل نفقات النقل والخدمات اللوجيستية، بذلت جهود إغاثة واسعة النطاق شملت البنية التحتية للنقل. ولقد التزمت مجموعة البنك الدولي وحدها (بما في ذلك مؤسسة التمويل الدولية (IFC) والوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA)) بقراءة 50 مليار دولار للعمليات أو الضمانات في قطاع النقل، بما يصل تقريباً إلى 12% من

## المربع 5: إثبات أن شبكات النقل تعزز التجارة

في البلدان المتقدمة، والنامية كذلك، تفترض خطط تنمية الصادرات بشكل عام أن تحسين البنية التحتية للنقل سيزيد من الصادرات.

فما مدى صعوبة إثبات هذا الأمر فعلياً. إنه ليس من الواضح دائماً أيهما يأتي أولاً - الحاجة لبنية تحتية أفضل لتحسين الصادرات، أو الاستثمار في البنية التحتية كنتيجة لزيادة الصادرات.

ففي أمريكا اللاتينية، وفر زلزال شبلي 2010 للباحثين تجربة طبيعية لتحديد مقدار التغييرات التي طرأت على الصادرات بعد تغيير شبكة المواصلات والطرق الداخلية. وتوصل فولب وبيلود (2013) إلى أنه في الفترة ما بين فبراير 2010 وفبراير 2011، شهد إجمالي الصادرات الصناعية لدولة تشيلي ارتفاعاً بنسبة 6,3%، دون إيجاد مسارات جديدة للبنية التحتية للطرق المحلية التي دمرها الزلزال.

وقدرت دراسة تناولت تأثير توسعة شبكة الطرق في بيرو في الفترة ما بين 2003 و2010 على صادرات الشركات (كاربالو وفولبي مارتينكوس وكوسوليتو 2013)، أن إجمالي الصادرات في بيرو كان في عام 2010 أقل بنسبة 20% في ظل عدم وجود برنامج تطوير الطرق.

تشكل تكاليف النقل المحلي (من المصنع للميناء) مستوى وتنوع الصادرات للدول بشكل عام، والصادرات دون الوطنية، بالإضافة إلى التوزيع الإقليمي للإنتاج المعد للتصدير في عدد من الدول اللاتينية (بنك التنمية للبلدان الأمريكية، 2013).

وأخيراً، فإن لتحسين البنية التحتية للنقل المحلي تأثير إيجابي على احتمالية اشتغال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالتصدير، طبقاً لدراسة الباران وكارسكو وهول (2013)، باستخدام بيانات مجموعة شركات صناعية إسبانية.

## نظم الإبداع

بدلاً من الإبداع المغلق، من خلال المصادر الداخلية بالشركة، فإن المشاريع يمكنها كذلك أن تشارك في الإبداع المفتوح عن طريق المصادر الخارجية. ففي عملية الإبداع المفتوح، قد تمثل البيئة التجارية المباشرة التي تتضمن روابط ثابتة، مصدرًا غنيًا للمعلومات (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2010).

وقد ترتبط الشركات جغرافياً بتكتلات محلية، أو من خلال سلاسل التوريد العالمية. وإن هذه العلاقات قد تعزز تبادل المعرفة، لا بين الشركات فقط، ولكن مع الأطراف الخارجية مثل الجامعات ومعاهد الأبحاث والتطوير، لتحفيز الإبداع والتعليم.

تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من شبكات الأعمال (وينترز وستام، 2007) ومن المنظمات البحثية العامة (اكس واودرنش وفيلدمان، 1994). ويزداد إبداع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر تلك الروابط، كما هو واضح من ارتفاع طلب براءات الاختراع المشتركة (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2010). وقد أدى الإبداع بالمشاركة مع الآخرين إلى إنشاء أنواع مختلفة من بيئات الإبداع المختلفة وشبكات الإبداع العالمية: الحدائق العلمية، وحاضنات الأعمال، والتكتلات البحثية أو الصناعية أو الخدمية، والأبحاث التعاونية، والمساحات والمرافق المشتركة، وسماسة الإبداع، وبرامج تنقل العمال، وبرامج تبادل الموظفين، وتسويق البحوث الجامعية، بل حتى "تدوير الأدمغة".

وأخيراً تعتمد قدرة الشركات الإبداعية كذلك على أنظمة الإبداع القوية. هذا ويجمع الشركات، والجامعات، والحكومات، والمعاهد البحثية في تفاعلات نظامية، يكون لها تأثير على معدل واتجاه التغيير التكنولوجي (لوندفال، 1992، ونيلسون، 1993). وفي البلدان المتقدمة، يركز هذا النظام على تكنولوجيا جديدة. أما في البلدان النامية، فيركز هذا النظام على دعم استيعاب التكنولوجيا وتحسين القدرات الحالية. ويشار إلى ذلك عادة بأنه نظام تكنولوجي وطني (لال وبيتروروبل، 2002، 2003، 2005).

إجمالي النفقات (IEG، 2013). ويتيح مؤشر الأداء اللوجيستي بالبنك الدولي للدول، أداة قياس تسمح لهم بمعرفة التحديات والفرص التي يواجهونها في أدائهم للخدمات اللوجيستية التجارية.

## مفاتيح الإبداع

تهدف الشركات المبدعة إلى تحقيق مستويات أعلى من الإنتاجية والنمو الاقتصادي (كاينيلي وإيفانجيلستا وسافونا، 2004). فهي أكثر عرضة للتصدير، وهي تصدر بشكل ناجح (الاف وروبر، 2013-كاسيمان وآخرون، 2010). وهناك تكامل قوي بين التصدير والإبداع.

من الممكن تصوير الإبداع بطرق مختلفة. يناسب هذا الوصف بشكل خاص تحليل التنافسية: الإبداع هو "إصدار منتج (سلعة أو خدمة) جديد، أو أجراء عليه تعديل كبير، أو عملية جديدة، أو طريقة تسويق جديدة، أو طريقة تنظيمية جديدة في الممارسات التجارية، أو تنظيم مكان العمل، أو العلاقات الخارجية" (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي/ الاتحاد الأوروبي، 2005).

ويعد الإبداع في المنتجات شيئاً هاماً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (سيمون وهوتون وأكويو، 2000). فقدرة الشركة على الإبداع - وقدرتها على توليد مخرجات مبتكرة (نيلي وآخرون/ 2001)، أو نتوسع فنقول قدرتها المستمرة على تحويل المعرفة والأفكار إلى منتجات وعمليات وأنظمة جديدة لمصلحة الشركة والمساهمين (لوسون وسامسون، 2001) - تتصل بشكل كبير بالقدرات التكنولوجية.

والمراد بالتكنولوجيا في هذه الحالة هي التقنيات الأساسية مثل الحواسيب الشخصية وأدوات الإنتاج وأدوات الاتصال، مثل الدخول على الإنترنت واستخدام تقنية المحمول والوجود على الإنترنت واستخدام الشبكات الاجتماعية، وقدرات تمكين المشاريع، مثل الخدمات السحابية. وقد حفز كلاً من العولمة والتقدم السريع في مجال التكنولوجيا الجديدة، وبخاصة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، قدرات الإبداع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (أوزو وآخرون، 2009). وقد ساعد التقدم الكبير في تكنولوجيا المعلومات على تقوية الوضع التنافسي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ فمن الممكن أن ينسب أداء الأعمال الممتاز لبعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان، إلى استراتيجياتها الخاصة بتحقيق أقصى استفادة من المعلومات التكنولوجية المتاحة بالخارج (تانيا وتانيا، 2003).

وتحسن الشركات من قدراتها الإبداعية من خلال نفقات البحث والتطوير، وبراءات الاختراع، والفوائد الأخرى، والإبداعات الإضافية، وتجزئة الأسواق المتخصصة، وتوحيد المعايير، والارتقاء بالجودة، والتميز والتصنيع المرن (التخلص من الفاقد)، وإعادة هندسة الشركات (تقليص الحجم، وإعادة للحجم المناسب، والتعهد والنقل إلى الخارج).

وتعتبر أبحاث السوق وأبحاث المنتجات والتطوير أمراً ضرورياً. تقوم الشركة بالبحث عن المعلومات، والحصول عليها، وتفسيرها بخصوص افتراضات السوق، وتوقعات العملاء، وردود أفعال العملاء، والحجم، والربحية، لتصميم والتحقق من صحة اختيار مجموعات العملاء والعرض. ثم تقوم بعد ذلك بإجراء عمليات بحث وتطوير أساسية، وتبدع عبر تطوير منتجات، أو خدمات، أو عمليات جديدة أو معدلة.

وعندما تقوم الشركة بتطوير الملكية الفكرية فإنه يلزمها أن تعلم كيفية تحقيق الاستفادة القصوى منها، والتي تتطلب مستويات معينة من المهارات والتكنولوجيا. وقد وجدت منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بأنه باستثناء الشركات ذات التكنولوجيا الفائقة، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تفقر إلى استراتيجية حقوق الملكية الفكرية المتماسكة، وتستخدم الأسرار التجارية أو الاتفاقيات السرية بقدر أكبر من حقوق الملكية الفكرية الرسمية (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، 2011).

## مواجهة تحديات التمويل

وماكسيموفيتش، 2011، مؤسسة التمويل الدولية، 2010، مؤسسة التمويل الدولية، (2013)

وتقتصر النتائج الواردة بالشكل 18 على البلدان التي شملتها استقصاءات مشاريع البنك الدولي،<sup>7</sup> حيث تضم مجموعة البلدان المتقدمة في الغالب بلدان شرق أوروبا التي كانت شائعة من قبل. بالإضافة إلى ذلك، لم يؤخذ في الاعتبار الوزن النسبي للمعوقات الفردية (أي أن الإدارة الضريبية ومعدلات الضرائب قد تكون هي العائق الأساسي الذي تختاره 30% من الشركات، ولكن قد يعتبر الحصول على التمويل هو ثاني أكبر عقبة رغم اختياره من قبل 60% من الشركات).

ملاحظة: قسمت النسبة المئوية طبقاً لعدد الشركات المحددة لأي عقبة معينة باعتبارها العقبة الأساسية التي تواجهها. تحتوى البيانات على 60315 شركة في أكثر من 100 دولة.

تختلف العقبات التي تواجهها الشركات في البلدان النامية عن تلك التي تواجهها في البلدان المتقدمة. حيث يعتبر الحصول على التمويل وتوصيل الكهرباء من بين الاهتمامات الأساسية للشركات بمختلف أحجامها. وبخصوص "الحصول على التمويل" فقد أظهرت البيانات أنه كلما صغر حجم الشركة، كلما ازدادت العقبات التي تواجهها. واختارت المؤسسات الصغيرة بنسبة 60%، والمؤسسات متوسطة الحجم بنسبة 30% الحصول على التمويل، بصفته العقبة الرئيسية التي تواجهها. وقد لوحظ نفس الشيء بالنسبة للكهرباء - حيث تعاني الشركات الصغيرة على ما يبدو بصورة غير متناسبة من نقص الحصول على بنية تحتية كهربائية جيدة. كما أن لوائح العمل ونقص القوى العاملة المتعلمة يعان من أكبر العقبات التي تواجهها الشركات الكبيرة، وهو ما ينعكس عند تحول الشركات من الصغيرة إلى المتوسطة ومن المتوسطة إلى الكبيرة، فلا غنى عن لوائح العمل الداعمة والمرنة بالإضافة إلى العمالة الماهرة.

أما العقبات التي تواجهها الشركات في البلدان الأقل نمواً فهي نسخة مكبرة من تلك التي في البلدان النامية. فالحصول على التمويل يخضع لنظام مماثل، فالشركات الصغيرة تجد صعوبة أكبر من نظرائها الأكبر حين تريد الحصول على رؤوس أموال. أما الكهرباء فهي إلى حد بعيد أكبر العقبات في البلدان الأقل نمواً. ولا يزال تأثير ضعف إمدادات الكهرباء على الإنتاجية والتنافسية غير واضح. ونظراً لارتباط البنية التحتية الكهربائية والاستهلاك الكهربائي بنمو الإنتاجية عامة، فإنه يصعب تحديد العناصر الأخرى المؤثرة (فيدريك وبوجينك، 2006، كيربي وآخرون، 2009، جيرمن، وهارتوينج، ولاي، 2012). وبالنسبة لمخاوف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن انقطاع الكهرباء على ما يبدو يؤثر بشكل أكبر على الشركات الصغيرة منه على الشركات الكبيرة (مويو، 2012) نظراً لقلّة البدائل، مثل المولدات، بسبب التكلفة.

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحديات تتعلق بشكل مباشر بحجمها (دينه ومفارديس ونوجين، 2010، وشوتج وجانسن وبيرتز، 2013). حيث تجد هذه المشاريع صعوبة في دخول الأسواق ذات التكاليف الأولية العالية، ويصعب عليها زيادة رأس المال بسبب التنوع في الفوارق الهيكلية في النظم المالية الوطنية، وغالباً ما تكون عاجزة عن إيصال صوتها لصناع القرار.

وقد تضاعفت العديد من هذه التحديات في ظل السياق العالمي، وهذا أسهم بدوره في انخفاض معدلات استمرار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وبالرغم من اختلاف معدلات الفشل باختلاف البلاد، أو القطاع، أو المناخ الاقتصادي، أو العوامل الأخرى، إلا أن الدراسات كشفت أن حوالي 20% من الشركات الجديدة تنهي أعمالها بعد عامها الأول. ويرتفع هذا الرقم إلى أعلى من 50% بعد خمسة سنوات (دون وروبرتسون وساملسون 1988، براج، 2003 ونوب وبيازا، 2007 وجيروسكي، وماتا، وبرتغال 2010).

وتزداد فرص بقاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجديدة إذا اشتغلت بالتصدير. فعلى سبيل المثال، في المملكة المتحدة، ازدادت معدلات استمرار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بنسبة 11% حينما اشتغلت بالتصدير (الاتحاد البريطاني للصناعة 2015، CBI). إن ارتفاع معدلات الفشل ليس مشكلة في حد ذاته. ومن الأمور الجديرة بالاهتمام مقارنة إخفاقات السوق التي تتسبب في توقف أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بتوسع أعمالها حين تشتغل بالتصدير.

## المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحدد العوائق

إن من أكبر العقبات في البلدان المتقدمة هي إدارة الضرائب ومعدلاتها، واللوائح العمالية، وتوظيف قوة عاملة متعلمة، والحصول على التمويل، وهي العقبات التي تحول دون التشغيل الحالي للشركات. لقد اختارت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إدارة الضرائب ومعدلاتها باعتبارها أول معوق تواجهه، وذلك بنسبة تزيد 20% عن الشركات الكبرى، وهو ما يوحي بأن المعدلات المفروضة وتكاليف التوافق تؤثر بشكل غير متناسب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الشكل 18).

ومن ناحية أخرى، فإن ذلك يعكس قوة وضع الشركات الكبيرة في الساحة العامة، وهو ما يتجلى في تلقي ممارسات إدارة ضرائب أفضل. والمثير للدهشة، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان المتقدمة لم يكن لها رأي مخالف للشركات الكبرى بخصوص عقبة الحصول على التمويل، وذلك بالمخالفة للدراسات الأخرى (إياجاري، ودميرجوك، وكونت،

وبعد نقص المعلومات التجارية نقطة ضعف سوقية بارزة تزيد من التكاليف والحواسز أمام دخول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (كيتشنج، و هارت، وويلسون، 2015). فعندما تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو الوصول للعالمية، تعترض طريقها عوائق أولها المعلومات التجارية. حيث تعد القدرة المحدودة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على معلومات ومعارف حول الأسواق الأجنبية، وإدارة الأنشطة الأجنبية، سبباً رئيسياً في انخفاض مستويات صادراتها (ريد، 1984، سيرنجوس، 1987، كريستين (1991).

■ تضم **معلومات السوق** تفضيلات المستهلكين، وتوقعاتهم، وعاداتهم، وحجم وربحية الشرائح السوقية الحالية والمستقبلية. أما من المنظور الدولي، فإنها تتناول أيضاً التعرف والتدابير غير الجمركية (NTM) والإجراءات والأوامر الحدودية، وهذه أمور لا بد منها للتعرف على الفرص التجارية. وفي استطلاع رأي حديث أجري لحساب الاستعراض الشامل الخامس لمبادرة المعونة من أجل التجارة (2015)، ورد أن الحصول على معلومات حول فرص التصدير احتل المرتبة الأولى من بين تسعة مجالات رأى المصدرين أنها أفضل ما يقيم التحسينات (الشكل 19).

■ **المعلومات المتعلقة بأحداث أشكال تنظيم أو إدارة الأعمال التجارية:** للاحتفاظ بالقدرة التنافسية، فلا بد للشركات من معرفة وتنفيذ أحدث ابتكارات الإدارة والعمليات في مجالات أعمالهم. فقياداً هذه الارتقاءات بمعرفة الابتكارات، وكلما تقدم ذلك كان أفضل.

■ **المعلومات المتعلقة بالامتثال:** هناك كمية كبيرة من الخدمات الاستشارية لمساعدة الشركات على التنقل بين بيئاتها التجارية المحلية الوطنية والدولية (مثل قوانين الضرائب، وقوانين التسجيل). ومع ذلك، أثقلت تكاليف الامتثال التي وردت في شكل تكاليف ثابتة، كاهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص. كما أن تمتع العديد من مقدمي الخدمات الاستشارية، مثل المحققين والمحامين، بمستويات حماية عالية، حتى في البلدان المتقدمة، زاد من التكاليف.

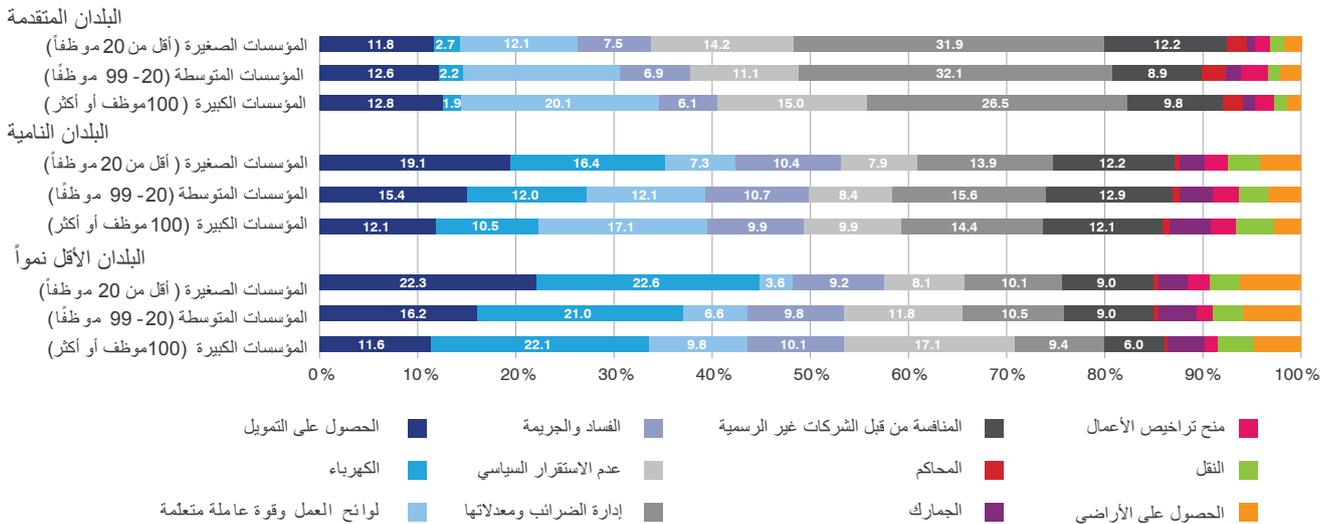
ويتناول القسم التالي بعمق العقبات السبعة الأساسية التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أثناء سعيها نحو النمو والتدويل. وبالرغم من أن القائمة ليست شاملة، إلا أنها تغطي أهم هذه التحديات.

ومعظم هذه التحديات ليست جديدة. وهي مذكورة في مناهج البكالوريوس أو الدراسات العليا لمديري المستقبل. وفي العديد من البلدان تستهدفهم بعض السياسات، إما من خلال برامج تطوير المؤسسات أو العناصر المحددة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار سياسي أوسع. ومن الناحية النظرية، فإن مثل هذه السياسات تخلق بيئة تمكن الشركات الصغيرة من التحول إلى شركات متوسطة، وأن تتحول المتوسطة إلى كبيرة. كما أن البيئة الداعمة للمشاريع الناشئة ولريادة الأعمال بصفة عامة، أمر هام للغاية. فالشركات الناشئة التي توصل العمل والنمو هي المولد الرئيسي لفرص العمل. ففي الوقت الذي تمثل فيه الحكومات الطرف الرئيسي، تتكاثر الشواهد على أن المبادرات التي تضم القطاع الخاص هي التي تتوفر لها أعلى فرص النجاح.

### المعلومات التجارية: هل هي رخيصة للشركات متعددة الجنسيات وباهظة الثمن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟

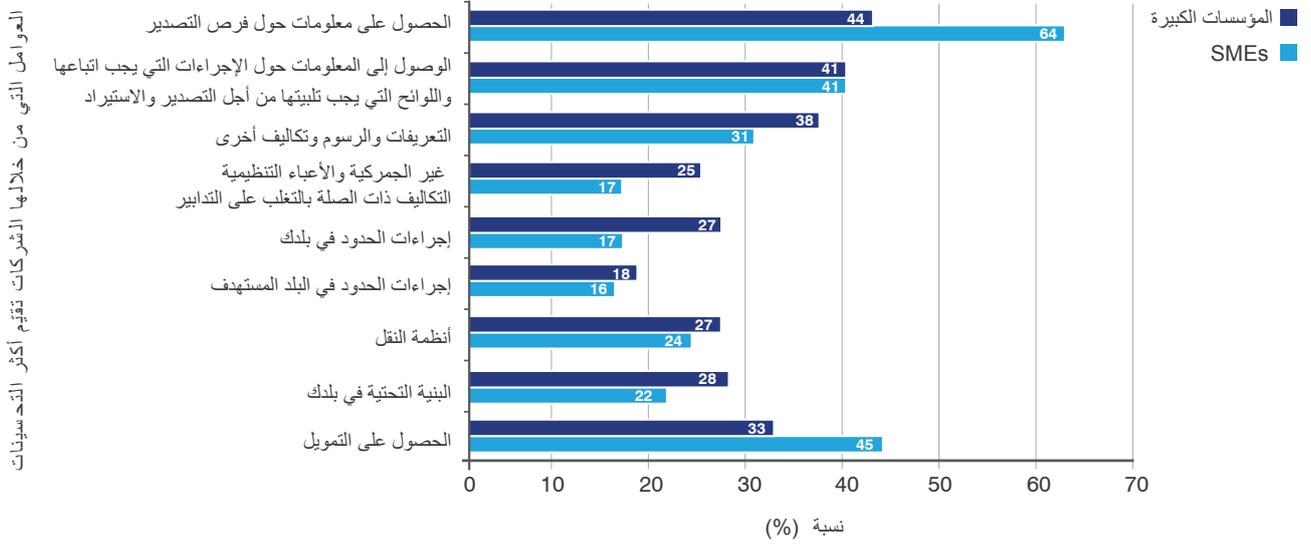
إن توفير معلومات تجارية عالية الجودة وحديثة يعد أمراً بالغ الأهمية لأي عمل، لأنه من الضروري لعمليات صنع القرار أن تقرر ما إذا كانت الشركة ستدخل في منافسة أو تظل فيها. كما أنها ضرورية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي غالباً ما يكون لديها وسائل قليلة لجمع المعلومات التجارية التي تحتاجها. وهذا ما يمنع وصولها للأسواق، ويعيق في نهاية المطاف كفاءتها الاقتصادية. أما في معظم البلدان النامية، فيعاني قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قلة المعلومات ذات الصلة، والتي توفرها عادة المؤسسات العامة أو المؤسسات الخاصة في البلدان المتقدمة. وكشفت دراسة أجريت في شمال أوغندا أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد في الغالب على المؤسسات الرسمية للحصول على المعلومات التجارية، لقلة معرفتها أو قدرتها على الوصول إلى المعلومات من مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISIs) (أوكيلو-أوبورا وآخرون، 2008).

الشكل 18 العقبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



ملاحظة: قسمت النسبة المئوية طبقاً لعدد الشركات المحددة لأي عقبة معينة باعتبارها العقبة الأساسية التي تواجهها. تحتوي البيانات على 60315 شركة في أكثر من 100 دولة. المصدر: إحصاءات مركز التجارة الدولية المستندة إلى استقصاءات المشاريع.

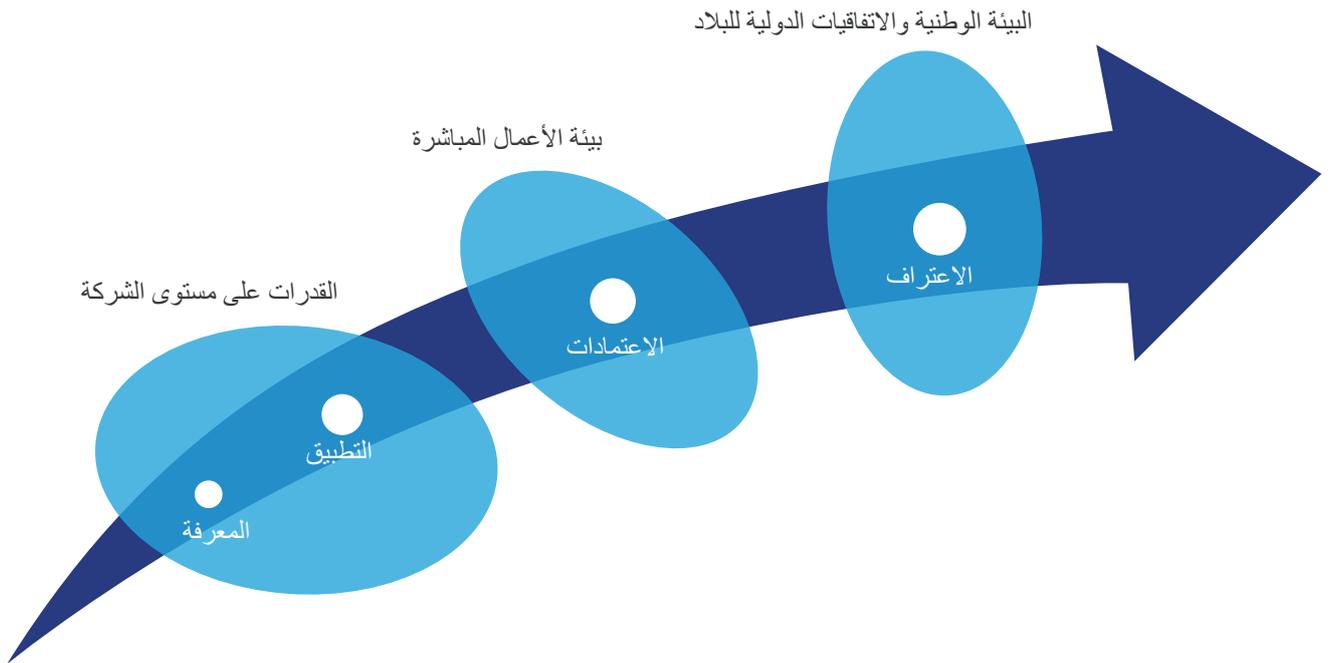
الشكل 19 تقييم التحسينات: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقابل الشركات الكبيرة



ملاحظة: تعرف المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم بأنها الشركات التي يقل عدد موظفيها عن 250 موظف. يعكس الرسم البياني إجابات 418 مشروع صغير ومتوسط الحجم و103 شركة كبيرة على السؤال "اذكر ثلاثة عوامل التي تقيم التحسينات من خلالها؟"

المصدر: WTOand OECD (2015). Aid for Trade at a Glance - Reducing trade costs for inclusive, sustainable growth. Geneva and Paris. [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/aid4trade15\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/aid4trade15_e.htm)

الشكل 20 عملية الامتثال للمعايير



المصدر: ITC

## الامتثال للمعايير واللوائح

الذكية المتكاملة (I-TIP). إن نشر المعلومات المرتبطة بالتجارة يحد من تكلفة المعاملات التجارية لصالح الأعمال ويزيد من الامتثال، بينما يساعد كذلك الحكومات على اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن تعزيز الصادرات والمفاوضات التجارية.

إن المعايير التطوعية تظل هي جوهر برنامج التجارة من أجل التنمية المستدامة (T4SD) الخاص بمركز التجارة الدولية (ITC). ومن خلال خريطة المعايير عبر الإنترنت (www.standardsmap.org)، يقدم برنامج التجارة من أجل التنمية المستدامة (T4SD) معلومات شاملة ومحقة تنسجم بالشفافية حول سوق معايير الاستدامة التطوعية الذي يتزايد تعقيداً. حيث يقدم تفاصيل حول ما يزيد عن 170 معيار استدامة تطوعية عبر عدة أبعاد، بما في ذلك النواحي البيئية والاجتماعية، والإدارة والجودة والأخلاقيات - وذلك بهدف تقوية قدرة المنتجين، والمصدرين، وواضعي السياسات، والمشتريين من القطاع العام والخاص، على المشاركة في مجال إنتاج وتجارة أكثر استدامة.

### بناء قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التنفيذ

قد يتعذر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنفيذ أحد المعايير على وجه الخصوص، بالرغم من توافر المعلومات ذات الصلة به، وتأييد تحليل التكلفة في مقابل الفائدة لتنفيذه. فهي غالباً ما تفقر إلى القدرة الاستيعابية، بما في ذلك الخبرات والبنية التحتية التنظيمية. فضلاً عن ذلك، فإن الامتثال بشكل تكلفة ثابتة تؤثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على نحو لا يتناسب مع تأثيرها على الشركات الأكبر حجماً. فإن ترقية الجودة، على سبيل المثال، كثيراً ما تتطلب على حيازة معدات جديدة وتوظيف عمالة جديدة.

وهناك دليل أن الارتباط بسلاسل القيمة الدولية يمكن أن يحد من تكلفة الصفقات والمخاطر المرتبطة بالمعايير. فالمشترون في إطار هذه السلاسل كثيراً ما يكون بوسعهم نقل المعرفة للموردين، وضمان مستوى محدد من المبيعات في حالة تلبية المعايير. إلا أن هذا النوع من المساعدة لا يأتي بدون مقابل، حيث كثيراً ما يقبل الموردون أسعاراً أقل في مقابل خفض تكلفة الصفة (Iacovone et al., 2015).

بالإضافة إلى المبادرات الخاصة، فإن بعض برامج العون التجاري تتعامل بصورة مباشرة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والجمعيات الخاصة بها من أجل بناء القدرة على الامتثال للقواعد التنظيمية. على سبيل المثال، فإن المنظمة الدولية لتوحيد المقاييس (ISO)، ومركز التجارة الدولية (ITC)، قد قامت بشكل مشترك بإنتاج عدد من الإصدارات التي تستهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص. إن إرشادات ISO 9001 و ISO 14001 للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ISO، 2015، UNIDO، ITC)، تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على فهم متطلبات إدارة الجودة والأنظمة البيئية وإدارتها. كما يدعم مرفق المعايير وتنمية التجارة (STDF) قيام البلدان النامية بتنفيذ التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية الدولية.

### الحصول على شهادات التوثيق قد يشكل عبئاً كبيراً

بالإضافة إلى تلبية المتطلبات الفنية، يلزم الشركات أن تكون قادرة على إثبات امتثالها لها. وتحدد المتطلبات الفنية خصائص المنتج والمواصفات الفنية الخاصة بالمنتج أو بعملية الإنتاج. إن تقييم التوافق ينطوي على تحديد ما إذا كان المنتج أو العملية يمثل للمتطلبات الفنية، ويشمل ذلك إجراءات المراقبة والتفتيش والاعتماد.

وإن كلا من المتطلبات الفنية وتقييم الامتثال يشكلان عائقاً أمام المصدرين، حيث أظهرت الاستبيانات أن الشركات غالباً ما تنظر لتوثيق الامتثال على أنه أمر أصعب من تلبية المتطلبات الكامنة ذاتها. فعلى سبيل المثال، فإن من بين كل التحديات التي يواجهها المصدرون، كان مصدر القلق الرئيسي الذي ذكر

إن الحاجة لتلبية المعايير الطوعية أو الإلزامية والمتطلبات الفنية الأخرى تؤثر على عمليات المصدرين من أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جميع مراحل الإنتاج والتسليم. وفي العادة تنطوي عملية الامتثال على عدة مراحل (الشكل 20):

■ **المعرفة.** تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أن تتعرف على تفاصيل المتطلبات.

■ **التطبيق.** قد تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التكيف مع المنتجات والعمليات لتتوافق مع هذه المتطلبات.

■ **الاعتمادات.** يلزم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إبداء الامتثال، وهذا يتضمن عادة اعتماد المنتجات أو العمليات من قبل هيئات معترف بها.

■ **الاعتراف.** الخطوة النهائية التي يلزم أن تسلكها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للشروع في التصدير هي اعتراف سلطات الجمارك في الداخل والخارج بتلك الاعتمادات.

قد تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات في كل مرحلة، كما هو موضح أدناه إلى جانب المبادرات الرامية إلى التصدي لهذه التحديات.

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبات في إيجاد وتتبع المعايير ذات الصلة. فهي لا تعرف أين تبحث، وكيف تبحث، وعلماً تبحث (الاتحاد الأوروبي، 2012). وفي الغالب تكون تكاليف جمع مثل هذه المعلومات مرتفعة، نظراً لكثرة عدد المعايير الخاصة وتنوع المتطلبات التقنية في الأسواق المستهدفة. وقد أبرز هذا التحدي القائم على المعلومات في نتائج منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي التابعة لمنظمة التجارة العالمية (2015) كثالث أهم عامل في تحسن قيمة الشركات (الشكل 19).

### المعلومات كسلعة عامة عالمية

تؤدي المنظمات الدولية دوراً هاماً في التصدي لهذا التباين في المعلومات عن طريق توفير المعلومات كسلعة عامة عالمية. وفيما يتعلق بالتدابير التنظيمية التي تمس التجارة، اتخذت خطوة هامة في هذا الصدد بإنشاء التصنيف الدولي للتدابير غير الجمركية (تصنيف NTM)، تحت إشراف فريق الشخصيات البارزة الذي أنشأه مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) في عام 2006. والتصنيف عبارة عن سرد تفصيلي لجميع أنواع اللوائح الإلزامية الممكنة التي تمس التجارة، بما في ذلك المتطلبات الفنية، ويجري تحديثه بانتظام، وهو جزء من مجموعة بيانات شاملة تعدها عدة وكالات.

حيث يتولى مركز التجارة الدولية (ITC)، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، والبنك الدولي، وبنك التنمية الأفريقي، إلى جانب شركاء وطنيين وإقليميين، جمع طائفة كبيرة من الوثائق القانونية التي تصدرها الحكومات، ومن ثم تعين لها رموزاً في النظام المنسق ورموز قياس من تصنيف NTM. وتغطي قاعدة البيانات في الوقت الحالي 70 دولة، وهذا يمثل أكبر مستودع للمعلومات عن التدابير غير الجمركية.

وتنسق المعلومات المجمع عبر الهيئات المشاركة، ومن ثم تنشر باعتبارها سلعة عامة عالمية عبر خريطة الوصول للسوق الخاصة بمركز التجارة الدولية (www.macmap.org)، ونظام المعلومات والتحليل التجاري الخاص بمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، والحل التجاري المتكامل الخاص بالبنك الدولي (WITS). فضلاً عن ذلك، تتيح منظمة التجارة العالمية (WTO) إخطارات حكومية عبر بوابة التجارة



أنابيل جونزاليز

، مسؤولة إدارة الممارسات العالمية  
للتجارة والتنافسية بالبنك الدولي

## تعلم النمو: تنشيط جدول أعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لقد صار من البديهيات أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمر لا بد منه لتحقيق النمو الشامل. حيث تستوعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أعدادًا كبيرة من العاملين في البلدان النامية – والحصة الأكبر في البلدان ذات الدخل المنخفض - وتخلق فرص عمل جديدة أكثر من الشركات الكبيرة. وإن لنمو وإنتاجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آثار بعيدة المدى على كم وجودة الوظائف، بالإضافة إلى مستويات الدخل. وعملاً على تقليل التكاليف والمخاطر التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وزيادة الفرص المتاحة أمامها، فإنه يمكن إجراء إصلاحات نظامية للعوامل وأسواق المنتجات. كما أن الجهود التي تستهدف زيادة فرص الحصول على تمويل وتعزيز قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قد تتمخض عن فارق ملحوظ.

وبالنسبة لمعظم السنوات العشر الماضية، فإن جمعيات التنمية خصصت مليارات الدولارات لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف أنحاء العالم. وخلال الفترة ما بين 2006-2012، خصصت مجموعة البنك الدولي ما مجموعه 10,5 مليار دولار في استثمارات مؤسسة التمويل الدولية، و4,9 مليار دولار في استثمارات البنك الدولي، و3,3 مليار دولار في صورة ضمانات قدمتها الوكالة الدولية لضمان الاستثمار (MIGA). وتعد المفوضية الأوروبية، والبنوك الدولية متعددة الأطراف، والوكالات الثنائية، من الممولين الرئيسيين لبرامج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفي الآونة الأخيرة، أكدت دول مجموعة العشرين على دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد الأزمات في تعزيز الانتعاش الاقتصادي للوظائف. وانضم إليهم مجموعة الأعمال (B20)، والذي يمثل أكثر من 6,7 مليون شركة، والذي دعا لتنسيق الجهود لتعزيز القدرة التنافسية وزيادة فرص العمل.

وبالرغم من احتلال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للصدارة، إلا أن جدول أعمالها يقف في مفترق طرق. وقد تسائلت أبحاث حديثة عن أهمية حجم الشركة، والذي يعتبر في حد ذاته عاملاً خاصاً في زيادة عدد الوظائف. كما أشارت تقييمات جديدة أجراها فريق التقييم المستقل التابع للبنك الدولي إلى مزيج سجلاتها لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المستهدفة. وعند تفعيلها، فإن برامج الدعم والتي تشمل التمويل، وخدمات تطوير الأنشطة التجارية، والتوسع التكنولوجي قد أدت إلى تحسينات تجارية في الإنتاجية وخلق فرص العمل. وبالرغم من ذلك فإن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تنمو سريعاً. فلا تحظى بالنمو الكبير إلا نسبة صغيرة جداً، وهي التي تشارك في خلق فرص العمل ذات القيمة المضافة. ولا يزال تحديد وتنشيط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الإمكانيات العالية، يشكل تحدياً كبيراً.

فعلى الرغم من هذه التحديات، لا زال لدى صناعات القرارات، والجهات الفاعلة في القطاع الخاص والمجتمع الدولي، بينون آمالاً كبيرة على الشركات الصغيرة والمتوسطة للعمل كمحركات للنمو الشامل. وتحقيقاً لهذه الغاية، فإن ممارسات التجارة والتنافسية التابعة لمجموعة البنك الدولي تدعم هذا الاتجاه. إننا نضع على رأس أولوياتنا إتاحة الفرص للشركات بجميع أحجامها، وبخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أن تكون مستعدة للإبداع. فتمتلك القدرات لاستيعاب التكنولوجيات والتكيف معها ونشرها. وهذا يؤكد على "التعلم التنظيمي المتسارع" في الشركات – وهو عامل مهم ولكنه كثيراً ما يغفل عنه في معجزات النمو الآسيوي - والذي يتركز في خمسة دروس:

أنظمة بيئية مفتوحة ويمكن الاعتماد عليها لجميع الشركات من مختلف الأحجام تعتمد على منتجات تعمل بشكل جيد، وعلى العمال، وعلى أسواق الائتمان. تواجه الشركات الصغيرة عادة معوقات اقتصادية أكثر حدة من الشركات كبيرة الحجم. وبالتالي يمكن الاعتماد على الاستفادة من الجهود المنهجية للحد من تكاليف ومخاطر دخول وخروج الشركات بغض النظر عن الحجم. ويتكون هذا الإطار الاقتصادي الكبير من سياسات تجارية وتنافسية مفتوحة، ومناخ ملائم للاستثمار، وسياسات

سوق عمل مرنة، وأنظمة إبداع قومية. وتحظى الأنظمة البنكية بنفس القدر من الأهمية لضمان توفير الائتمان للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتزايدة، والتي تحظى بإدارة جيدة على المدى البعيد أو أسعار الفائدة المصرفية الميسورة.

يتيح التكامل مع سلاسل القيمة العالمية فرص جديدة للشركات المستعدة للإبداع. هناك اعتقاد منتشر بشكل كبير بأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشارك في الصادرات المباشرة بشكل أقل من الشركات الكبيرة. إن التكامل مع سلاسل القيمة العالمية يوفر الفرص للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تشارك الشركات الرائدة - سواء كانت متعددة الجنسيات أو شركات تصدير محلية أكبر - في السعي لتحقيق إستراتيجيات التصدير التي تعتمد على التكلفة، أو تلك التي تعتمد على الجودة، وبالتالي زيادة النمو. ومن الأمور المهمة قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التعلم وإبداع منتجات وعمليات خاصة، وتلبية معايير الشركة الرائدة. ومن الممكن أن تزيد برامج تطوير المورد، والتوسع التكنولوجي، والتدريب على إدارة الأعمال، من استعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تعد جهود التوسع التكنولوجي العملي عاملاً هاماً في تعزيز شركات النمو الكبيرة. إن القدرات أو الآثار التكنولوجية التي تقدمها الشركات الأكبر أو الشركات متعددة الجنسيات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست تلقائية. فهناك مبادرات مركزية و عملية صممت لتعزيز استيعاب التكنولوجيا والتي تتجلى في بعض البلدان، مثل اليابان وسنغافورة. وعلى عكس جهود الدعم التقليدية المقدمة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن هذه المبادرات تقسم درجات الشركات حسب أحجامها. فهي تؤكد على المشاركة المبكرة من خلال التشخيص منخفض التكاليف، وتقديم الموارد المالية للبحث والتطوير والتدريب، و"الدعم العلائقي" المستمر، بمساعدة كلاً من مؤسسات القطاعين الخاص والعام.

ما مدى أهمية تقديم الدعم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. تضم برامج الدعم الفعالة وترتب توصيل التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (خطوط الائتمان، وضمانات المخاطر الجزئية، ومخططات الأسهم الخاصة، والمنح المتكافئة) وخدمات تطوير الأنشطة التجارية، والتوسع التكنولوجي. كما أنها تتبنى نهجاً مرناً في استهداف الشركات بناء على درجات الحجم أو الخصائص الأخرى، مع التأكيد على التحسن المستمر.

إن ضمان وصول صوت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أمر مهم. فلا بد من فهم تحفظات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبخاصة "الصفوة" منها، عند تصميم السياسات العامة الفعالة. وينبغي كذلك توفير مجال لأليات الحوار بين القطاعين العام والخاص لتمكين هذه الفئة من الشركات ورجال الأعمال من صياغة السياسات العامة وتقديم التعقيبات على جهود الدعم.

وتقدم هذه الدروس علامات إرشادية للدول التي ترغب في تنشيط سياسات وبرامج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويستلزم النجاح تجربة أساليب جديدة، وتحديد الحلول العملية، والتطوير المتمهل لأنظمة الدعم التي تناسب -ولكن لا تقتصر على - الوقائع الاقتصادية والمؤسسية المحيطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وإن الاختبار الحقيقي هو النمو والأداء الملحوظ لهذه الفئة من الشركات، ومساهمتها في النمو الذي يقوده القطاع الخاص بشمول وديناميكية.

المصدر: Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kunt and Vojislav Maksimovic (2011). Small vs Young Firms across the World. Policy Research Working Paper, No. 5631. Washington, D.C.: World Bank

Maloney, William F. and Felipe Valencia Caicedo (2014). Engineers, Innovative Capacity and Development in the Americas. Policy Research Working Paper, No. 6814. Washington, D.C.: World Bank <http://elibrary.worldbank.org/doi/10.1596/6814-9450-1813/pdf/10.1596>

Mathews, John A. (1996). High Technology Industrialization in East Asia. Journal of Industry Studies, vol. 3, No. 2, p. 1



## الملبس الناعم: منتجو الحرير الكمبوديين يعثرون على مشتريين جدد، وازدادت أرباحهم

جدد. وتمثل العقود الجديدة التي حصلت عليها المجموعة دفعة مهمة لأعمالهن. كما أن العلاقات الجديدة المقامة، تعتبر أكثر أهمية“.

وقالت عناك نورم، المدير العام لشركة فيليج وركس: ”لقد ازدادت المبيعات في فيليج وركس، وهي إحدى شركات الحرف اليدوية التي تملكها نساء وهي عضو في منظمة التجارة العادلة العالمية، بنسبة 40٪، وارتفع عدد المشتريين بنسبة 85٪، في آخر 18 شهرًا منذ مشاركتها في المشروع. وأضافت قائلة ”وإن تعلم كيفية وضع خطة تصدير سيجعل عملنا أكثر مهنية، ومن خلال رصد خطط التصدير لدينا، تمكننا من مقارنة سير أعمالنا وتقييم ما إذا كنا قد حققنا هدفنا“.

وقد وفرت فيليج وركس 20 وظيفة جديدة بفضل طلبات المشتريين الأوروبيين الجديدة. واستطردت نورم قائلة: ”لقد أنشأنا ورشة خياطة جديدة، حيث وفرنا فرص عمل للمعاقين من الشباب، ومعظمهم من ضحايا شلل الأطفال، وقد استطعنا توظيفهم بفضل الطلبات التي جاءتنا من خلال مشروع مركز التجارة الدولية (ITC)“.

أما في كرافان هاوس، فقد وظفت المديرية ثنان هوك عشرة خياطات معاقات جدد. وقالت: ”إن الطلبات التي وصلتنا بعد المشاركة في معرض أميينت التجاري في ألمانيا شجعتنا على الاستثمار، وهي خطوة كبيرة بالنسبة لنا“.

وكانت الحكومة الكمبودية قد صنفت صناعة الحرير كقطاع استراتيجي للحد من الفقر. فيمكن أن يسهم نسج الحرير إسهامًا مباشرًا في خلق فرص عمل، وخاصة في المجتمعات الريفية. حيث يشكل المزارعون والمنتجون الذين يعيشون في المناطق الريفية 85٪ من سكان كمبوديا. وتشكل النساء الغالبية العظمى، حيث تبلغ أعدادهن 20000 ناسجة حرير.

تصاميم جديدة لأسواق جديدة

حتى تتمكن الشركات من المنافسة في الأسواق الدولية، فعليها أن تواكب تصاميمها أذواق المشتريين، على حد تعبير بيتيم كوشين من مركز التجارة الدولية. وقد دعمهم

شهد منتجو الحرير الكمبوديين الذين استفادوا من مشروع مركز التجارة الدولية (ITC) الخاص بتعزيز المهارات الفنية والتسويقية ارتفاع أرباحهم بنسبة 20٪ إلى 30٪.

وبالإضافة إلى ذلك، أدى تحسين التصورات السوقية لجودة الحرير الكمبودي لظهور فرص مبيعات جديدة للمنتجين، وفقًا لتقييم مستقل للمشروع أجراه الإطار المتكامل المعزز (Enhanced Integrated Framework)، وهو برنامج متعدد المانحين يساعد البلدان الأكثر فقرًا في العالم على الاندماج في النظام التجاري العالمي.

وقال سينج تاكاكيري، مالك سينتوساسيلك: ”لقد استفدنا استفادة كبيرة من حضور المعارض التجارية، حيث التفتت بنخبة متميزة من المشتريين ومصممي الأزياء، الذين أدهشتهم منتجاتنا“، وكان تاكاكيري قد عقد صفقات جديدة بقيمة 66000 دولار أمريكي - وهو ما يعادل ثلاثة أشهر من العمل- في المعرض التجاري لموارد الحرفيين، الذي انعقد على مدار يومين في نيويورك. وأردف قائلاً: ”وإزدادت أيضًا مبيعات متجرنا في بنوم بنه بنسبة تتراوح بين 10٪ إلى 20٪، وتعرفنا على ثماني مجموعات جديدة من النساجين في القرى للعمل معها، وذلك بفضل المشروع“.

إن الهدف من المشروع هو تخفيف حدة الفقر بين مجتمعات النساجين الريفية من خلال تحسين المهارات التقنية، والتي بدورها ستمكن النساجين والمصدرين من تطوير منتجات وتصاميم جديدة تلبي متطلبات المشتريين. كما يهدف إلى مساعدتهم على تكوين قنوات تسويقية جديدة.

وقالت سيلفي بيتيم كوشين، مديرة المشروعات، بمركز التجارة الدولية: ”سيستفيد من المشروع بصورة مباشرة 14 شركة تملكها نساء تتعاون مع نساجين في المناطق الريفية، وقد وضعن خطط تصدير، وحسّن المواد التسويقية، وطورن صالات العرض والمحلات التجارية، وأقمن علاقات جديدة مع مشتريين دوليين، وأعددن مجموعة منتجات جديدة كجزء من المشروع. وبعد التدريب وتطوير المنتجات، حضرن عدة معارض تجارية، ووقعن عقودًا جديدة، وتعرفن على أفراد



المشروع في تطوير خطوط إنتاج جديدة: الأوشحة الحريرية، وكماليات الموضة، والمنتجات الحياتية ومنتجات تزيين المنازل، وذلك تماشيًا مع متطلبات السوق المستهدفة واتجاهات الموضة.

تلقت شركة حرير اللوتس، ومقرها في بنوم بنه، دعمًا لإعداد مواد تسويقية، والتفاعل مع العملاء، ونحت علامتها التجارية، على حد تعبير المالكة، فاناري سان. والأهم من ذلك، أنها تدرّبت على إدارة الأعمال، فتقول "لقد تلقينا تدريبات فردية مركزة حول خططنا التصديرية". "لقد طلب منا استعراض وتذكر أدائنا التاريخي، لنستمد منه توقعاتنا".

وقد وضع معرض أزياء أفييسب (AFF)، وهي مؤسسة اجتماعية توفر فرص عمل للنساء اللائي نجون من الاتجار بالبشر، استراتيجية تسويق لأول مرة. وقال المدير روثا تيب: "لقد كنا نعتمد دائمًا على إتيان المشتريين إلينا. وحين ساءت الأمور، اختفى المشتريين الذين كنا نعتمد عليهم ولم يعد لدينا مشتريين نلجأ إليهم". فطورت الشركة خمس مجموعات جديدة، والتقت بسبعة أسماء جديدة، وتنتطلع لإبرام صفقة بمبلغ 4000 دولار أمريكي عقب مشاركتها في المعرض التجاري للتحف الفنية المنزلية في باريس، وهذا أول معرض دولي تشارك فيه.

وقالت بيتيم كوشين: "إن النتائج الحقيقية للمشروع تكمن في الآثار غير المباشرة لزيادة الأرباح. وعادة ما يستثمر الدخل الإضافي في تنمية الشركات الاجتماعية الصغيرة والتدريب والتعليم، وهو ما سيكون له آثار إيجابية كبيرة على كل من التنمية الاجتماعية والاقتصادية".

المصدر: ITC (2015). Connecting Markets, Improving Lives. Geneva. International Trade Centre (ITC). متوافر على: [http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About\\_ITC/Corporate\\_Documents/Impact-Stories-web\(1\).pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Impact-Stories-web(1).pdf)

في 48% من الحالات يرتبط بتقييم التوافق (الشكل 21). وبالنسبة للصادرات الصناعية، يمثل تقييم الامتثال ثاني أكبر عائق وذلك لدى 22% من المشاركين في الاستبيان.

### الاعتراف

بينما يعد الاعتماد اعترافاً بالكفاءة على المستوى القومي، تكون اتفاقيات الاعتراف المتبادل ضرورية حينما يتعلق الأمر بالتجارة العابرة للحدود. حيث تبرم هيئات الاعتماد هذه الاتفاقيات أو الترتيبات التي تعترف باعتماد المعامل وهيئات التوثيق الخاصة ببعضها البعض على أنها مكافئة ومماثلة. ومن شأن التعاون الدولي في هذا المجال أن يساهم في تيسير التجارة وحل المشكلات المتعلقة بتعدد الاختبارات، والتوثيق، والتسجيل من أجل التجار والصناعات. وهو الأمر الذي يشكل تحدياً كبيراً أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومؤخراً ركزت الوفود المشاركة في لجنة الحواجز التقنية للتجارة (TBT) على عمل التعاون الدولي لاعتماد المعامل (ILAC) ومنتدى الاعتماد الدولي (IAF)، باعتبارهما أمثلة مفيدة حول التعاون الدولي في مجال تقييم التوافق (WTO, 2012).

### تسهيل اتباع المعايير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن تجربة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند التعامل مع المعايير والمتطلبات الفنية تختلف بشكل كبير عن تلك الخاصة بالشركات الأكبر حجماً. ولتسهيل الالتزام بمعايير المنتجات والعمليات فقد صدر عن بيان تحرك طوكيو بشأن دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة العالمية، والذي تبنته دول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) عام 2007، أربع توصيات موجهة للحكومات:

- على البنية التحتية القومية الخاصة بالجودة توفير المعلومات والتدريب المهني من أجل تنفيذ معايير جودة المنتجات المطلوبة للصادرات.
- بما أن استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمعايير المصممة للشركات الكبيرة سيكون أمراً بالغ الكلفة والتعقيد بالنسبة لها، فمن الضروري تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المشاركة في عمليات وضع المعايير، وذلك من خلال تقديم المعلومات المتعلقة بأنشطة التوحيد القياسي والاعتماد.
- على الحكومات تعزيز اتباع المشاريع متعددة الجنسيات لمعايير متسقة فيما يخص إجراءات الشراء، وكذلك نشر تلك المعلومات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما أبلغت الشركات كذلك أن أسباب صعوبات الامتثال، والتي تتراوح من متطلبات صارمة بشكل مبالغ فيه إلى ما يطلق عليه الموققات الإجرائية، والتي شكلت ما يزيد عن أكثر من نصف الحالات. ولقد شملت هذه المشاكل الإجرائية الأعباء الإدارية، والقيود الزمنية، والمدفوعات غير الرسمية، والسلوكيات التي تنطوي على تمييز من قبل المسؤولين، وقلة المنشآت المخصصة لقطاع ما، وعدم الاعتراف بالشهادات وغيرها من المستندات.

بالإضافة إلى ذلك، فإن التوثيق ينطوي على تكاليف كبيرة، خاصة عندما تختلف الأسواق المستهدفة في معاييرها ومتطلباتها. فإن تكلفة التوثيق وما يرتبط به من تدقيق من أجل التجارة العادلة، على سبيل المثال، قد تصل إلى أربعة آلاف يورو سنوياً (خريطة المعايير الخاصة بمركز التجارة الدولية (ITC))

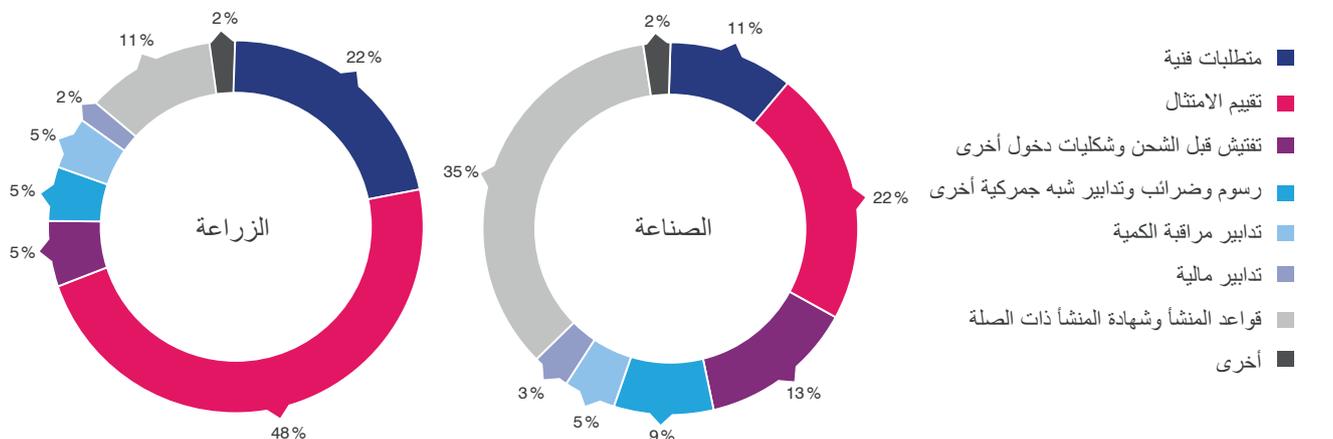
### البنية التحتية الفنية

يعتمد الامتثال للمعايير الدولية كذلك على بيئة العمل المباشرة الخاصة بالشركة. فإن سلسلة التوريد على سبيل المثال، تساعد على إبقاء البضائع القابلة للتلف طازجة ويمكن استهلاكها بأمان، ومن ثم يكون هناك حاجة لوجود منشآت للتبريد والتخزين منذ لحظة الذبح أو الحصاد، وصولاً إلى المستهلك النهائي. وإن مثل هذه البنية التحتية هي أمر أساسي لتحديد ما إذا كانت الشركات العاملة في هذا القطاع تتمتع بالقدرة التنافسية في الأسواق الأبعد نطاقاً. فإن بيئات العمل الداعمة، سواء على المستوى المحلي أو مستوى القطاع، هي عوامل بالغة الأهمية، ومن شأنها تحديد مدى القدرة التنافسية للشركات، ولكن الشركات نفسها غالباً لا يكون لها سوى تأثير محدود على تلك العوامل.

### الاعتماد

تحدد اتفاقيتان من اتفاقيات منظمة التجارة العالمية (WTO)، وهما اتفاقية الحواجز التقنية للتجارة (TBT)، واتفاقية التدابير الصحية وتدابير الصحة النباتية (SPS) - على تحديد القواعد التي يمكن بموجبها صياغة القواعد الفنية والمعايير وكيفية حل النزاعات. إن إظهار القدرة على التوافق مع المعايير يتطلب إنشاء آليات من أجل الاختبار، والتوثيق، والاعتماد على نحو فعال. ويجب أن تكون الدول قادرة على إثبات موثوقية بيانات الاختبار الخاصة بها، والإبقاء على إجراءات تفتيش وتوثيق عالية الجودة، وإثبات التوافق مع المعايير الدولية أو المعايير السارية في الدول المستوردة، أو كل من هذا وذلك. وعند

الشكل 21 التدابير غير الجمركية للصادرات الزراعية والتصنيعية

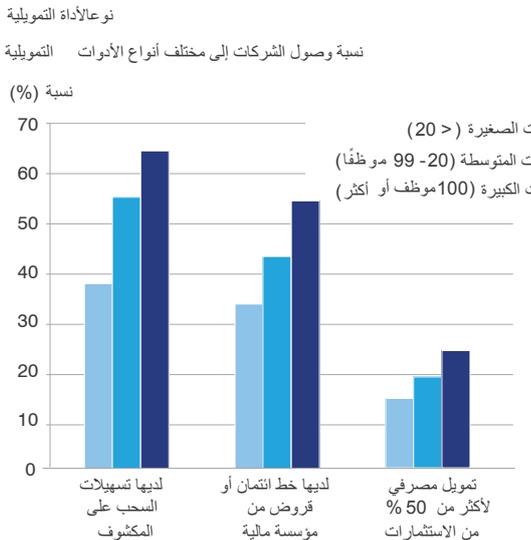
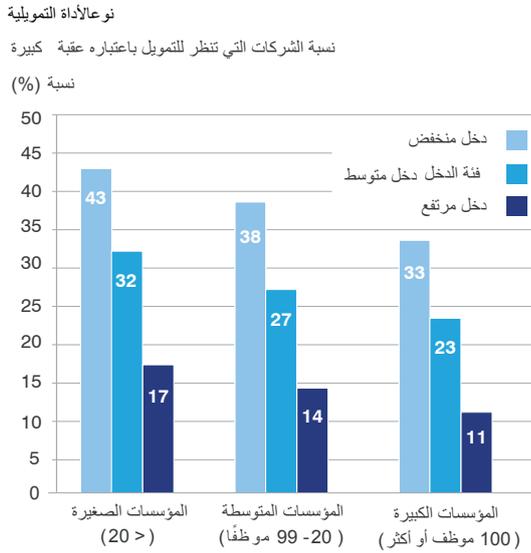


المصدر: ITC (2015). The Invisible Barriers to Trade: How Businesses Experience Non-Tariff Measures. Geneva: <http://www.intracen.org/publication/The-Invisible-> متوافر على <http://www.intracen.org/publication/The-Invisible-> /Barriers-to-Trade---How-Businesses-Experience-Non-Tariff-Measures

تلك التي تقبل بها أغلب البنوك كضمان. إن أغلب الشركات الخاصة، وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تمتلك عددًا محدودًا من الأصول الثابتة، مثل الأراضي أو المباني، لكنها تمتلك نطاقًا عريضًا من الأصول المنتجة أو الأصول المنقولة، والبضائع والآلات، والحسابات التي تحصل عليها من قبل العملاء، ووصولًا من العملاء والمخازن. حيث تشكل الأصول المنقولة بصفة نمطية ما يقرب من ثلاثة أرباع مخزون رأس المال الشركة، بينما تقبل البنوك فقط الأراضي والعقارات كضمانات للقروض. ونتيجة لذلك، أصبحت الأصول المنقولة "رأس مال ميت"، لا يوفر ضمانًا للدين ويمثل فقط مدخلات في عملية الإنتاج الخاصة بالشركات.

بالإضافة إلى ذلك، قد تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تفاقم سوء وضعها من خلال أفعالها هي. فمن منظور مقدمي القروض، عادة ما تفقر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى السجلات الحسابية، والبيانات المالية الموثوقة، والمهارات اللازمة لإعداد مشروع قابل للحياة، من أجل توفير أساس لطلب القرض. إن غياب

الشكل 22 القيود التمويلية تشكل ضغطًا أكبر على الشركات الأصغر حجمًا



المصدر: ITC calculation based on World Bank Group Enterprise Surveys (2015) data

على الحكومات ضمان عدم قيام أنظمة التوثيق القومية بفرض أعباء زائدة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار إجراءات الامتثال. ومن شأن المبادرات، مثل خطط التوثيق الجماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة في منطقة واحدة، أن تساعد على الحد من تكلفة تحقيق الامتثال، شريطة توافر الثقة في آليات المراقبة. كما قد يسمح تعزيز مبادرات التصنيف بتوفير الضمان منخفض التكلفة.

في ظل ما تواجهه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صعوبات كامنة في كل خطوة من خطوات عملية التوحيد القياسي، فإن تضافر الجهود مطلوب عبر عدة مستويات. ومن الضروري الإقرار بأنه، بينما تتبع بعض التحديات من قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن هناك تحديات أخرى مرتبطة ببيئة العمل المباشرة، والبيئة القطرية، والاتفاقيات الدولية.

## الحصول على الائتمان والتمويل معقول الكلفة

كثيرًا ما تبوء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالفشل، ليس بسبب غياب القدرة على الاستمرارية من الناحية الاقتصادية وإمكانية تحقيق الربح، ولكن بسبب افتقارها إلى إمكانية الحصول على رأس المال العامل والاستثمار مع نمو أعمالها. ويشار إلى التمويل بصفة ثابتة على أنه إحدى العقبات الرئيسية التي تؤثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أكثر من الشركات الكبيرة (Ayyagari, Demirgüç-Kunt and Maksimovic, 2012)، خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية (الشكل 22). وتكشف البيانات عن أنه في البلدان منخفضة الدخل يصنف حوالي 38% من الأعمال، التي يتراوح عدد موظفيها بين 20 إلى 99، الحصول على التمويل على أنه أحد أكبر معوقات العمليات الحالية. وفي المقابل، في البلدان مرتفعة الدخل، نظر 14% فقط من الأعمال ذات الحجم نفسه إلى الحصول على التمويل على أنه أحد المعوقات. وتتسق هذه الصورة مع دلائل الوصول إلى أدوات تمويل الدين التقليدية.

## القيود الائتمانية نمطية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

بصفة متكررة، يتأثر تقديم التمويل بالافتراض والتمويل من خلال أسهم الملكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإخفاقات السوق القوية، وتفاوت المعلومات بشكل رئيسي، والمخاطر الأخلاقية، والاختبارات غير الموفقة. ينظر مقدمو القروض إلى تقييد الائتمان على أنه إستراتيجية فحص انتقائي عقلانية لاختيار متلقو القروض (Stiglitz and Weiss, 1981). كثيرًا ما تنظر البنوك إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها جهات تلقي قروض عالية الخطورة/عالية التكلفة تفقر إلى شفافية المعلومات بسبب عدم توافر التاريخ الائتماني، ودرجة أعلى من عدم الرسمية في ممارسات الإدارة، وعدم كفاية التوثيق الرسمي والسجلات، مثل البيانات التمويلية المعيارية. والنتيجة هي مزيج من معدلات الفائدة المرتفعة، وقرارات الإقراض القائمة على التاريخ الائتماني وضمان القرض، أكثر من استنادها إلى فرص الأعمال، وغياب توافر الائتمانات.

مع ميل البنوك إلى التركيز على الأعمال الكبيرة والمجمعة، فإن التصنيف الائتماني يؤثر على وجه الخصوص على الشركات الجديدة والصغيرة. تلاحظ مؤسسة التمويل الدولية (IFC) (2011)، أن أكبر البنوك التي تخدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول غير الأعضاء في منظمة منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD)، تصل فقط إلى 20% من المؤسسات متناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية. وفي جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا يقل الرقم عن ذلك، حيث يبلغ 5%. وتزيد أهمية هذه القيود الائتمانية، حيث تعتمد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير على البنوك التجارية الخاصة لتمويل توسيع الأعمال، حيث يأتي حوالي 58% من التمويل من مثل هذه المؤسسات (IFC, 2013).

في الدول متوسطة ومنخفضة الدخل، تبرز استبيانات مشاريع البنك الدولي "فجوة ضمانات القروض"، أو عدم التوافق بين الأصول التي تملكها الشركات مع



## دراسة حالة: منح شهادة السلامة الأمريكية لصادرات بيرو من المنتجات الغذائية المحلية

يعيش ما يقرب من ربع سكان بيرو تحت خط الفقر، ويعيش حوالي 90% منهم في مناطق ذات تنوع بيولوجي كبير. إن تحسين وضع السوق وزيادة مبيعات المنتجات القائمة على التنوع البيولوجي يمثل فرصة فريدة لتحسين الظروف المعيشية للمزارعين والحاصدين لهذه المنتجات.

وفي بيرو، قدم مركز التجارة الدولية (ITC) الدعم لتسعة من مصدري المكونات الطبيعية متجددة الموارد، بما في ذلك الانثي ساشا والتوت الذهبي، وهو ثمرة محلية في أمريكا الجنوبية. كما تلقت الشركات معلومات حول ظروف الأسواق الدولية والفرص التي تمتلكها. وقال بيدرو مارتينو هاوسمان، الرئيس التنفيذي لشركة فيلاندينا: "لقد ظهرت مزايا نسبية وتنافسية وقد جرى تقييم السوق. وهذه المعلومات قيمة للغاية".

### دخول أعلى للمصدرين والمزارعين

ساعد مركز التجارة الدولية (ITC) الشركات وموردي المزارعين لها في الحصول على شهادات التجارة العادلة. وأردف مارتينو قائلاً: "إن هذا يفتح سوقاً جديدة أمامنا: سوق التجارة العادلة، والتي لم تكن نستطيع دخولها، وبالتالي سنستطيع أن نمح المزارعين دخلاً أعلى، وهذا بدوره سيجسّن من استدامة الإمدادات". واشترت الشركات التسع العاملة مع مركز التجارة الدولية (ITC) من أكثر من 10000 مورد في منطقتي الأنديز والأمازون في البلاد.

ويقول هومبرتو دوران تشوكويمانجو، وهو مزارع من بين 187 مزارع يزرعون التوت الذهبي ممن تدربوا على التجارة العادلة وممارسات الزراعة المستدامة:

تتوقع الجهات الصناعية في بيرو ارتفاع مبيعات الساشا إنشي، وهو نبات تقليدي غني بالمواد المغذية، للولايات المتحدة حتى تصل إلى 2,5 ليون دولار أمريكي في عام 2015، عقب إزالة أحد الحواجز الكبيرة أمام التجارة في أكبر سوق لصادراتها.

وفي سبتمبر 2014، وافقت إدارة الغذاء والدواء الأمريكية على طلب أعد بالنيابة عن مصدرين بيرو بدعم من مركز التجارة الدولية، وصنف زيت الساشا إنشي "باعتباره آمناً بشكل عام" (GRAS)، وهذا مطلب رئيسي لتصدير كميات كبيرة من المنتجات الغذائية إلى السوق الأمريكي. وتقارب الصادرات الحالية إلى الولايات المتحدة 500000 دولار أمريكي سنوياً.

وقال خوان مانويل بينافيدس، مدير أمازون هيلث، إحدى الشركات المصدرة للمكونات الطبيعية: "لقد كان هناك ما لا يقل عن خمسة مستوردين أمريكيين ينتظرون موافقة (GRAS) للتعاقد معنا".

بينما قال ميغيل نافارو، مدير العمليات في أجروإندسترياس أوشو، إحدى الشركات الأخرى المصدرة في المنطقة: "إن سوق المكونات الغذائية في الولايات المتحدة سوق كبير، ولكن استخدام المكونات يتطلب الحصول على شهادة (GRAS)".

ساشا إنشي، ويطلق عليها أحياناً فول إنكا، هي عبارة عن نبات غني بالبروتين والأحماض الدهنية، يزرع ويحصد في منطقة الأمازون في بيرو، بما في ذلك منطقة سان مارتين، وهي توفر دخلاً نقدياً لأكثر من 1200 أسرة من المنتجين.



الحكوميتين برومبيرو وبيروبابودايفرسو، على تسهيل إجراءات طلب الحصول على شهادة GRAS))، التي تنطوي على أعمال قانونية وعلمية. وبعد عملية الموافقة التي استغرقت سبعة أشهر، حصلوا على الشهادة في سبتمبر 2014. فصار الآن يمكن استخدام زيت ساشا انشي في قطع الجرانولا، وحبوب الإفطار، والشوكولاتة، والدهون والزيوت مثل المرق والميونيز وغيرها من المنتجات.

وقال جوادالوبي أميسكوينا، المسؤول التجاري المستدام في برومبيرو: "إن هذا يفتح الباب أمام التوسع في استخدامها كمكون غذائي رئيسي يمكن أن يستحوذ على اهتمام شركات مثل نستله ويونيليفر وبروكتر أند جامبل وبيبيسي كولا".

المصدر: ITC (2015). Connecting Markets, Improving Lives. Geneva. International Trade Centre (ITC). متوفر على: [http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About\\_ITC/Corporate\\_Documents/Impact-Stories-web\(1\).pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Impact-Stories-web(1).pdf)

"إننا نستغل الأموال التي نتلقاها مقابل التوت الذهبي في تعليم الأطفال، وسداد المصروفات الصحية والملابس، وكذلك في إطعام أنفسنا".

كما تلقي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الدعم للمشاركة في المعارض التجارية الدولية، حيث يمكنها عرض منتجاتها، وبيان الفوائد الغذائية، وإقامة علاقات مع مشترين محتملين. وهذا مهم للغاية خاصة لمحصول ساشا انشي، الذي لا يعرفه إلا القليل خارج بيرو، فعلى حد تعبير كارولينا سانتشيز، مديرة المبيعات في شانتيينا "إن أماننا الكثير من العمل الذي يتعين علينا فعله، فالذهاب لهذه المعارض فرصة كبيرة للغاية".

### المحطة التالية لزيت ساشا انشي: قطع الجرانولا والميونيز

أثناء التفاوض مع العملاء المحتملين في هذه المعارض، أدرك المصدرون أن إقناع المشترين بالصفات الغذائية لمنتجاتهم لم يكن كافيًا لإتمام الصفقات: فيدون وضع شهادة GRAS))، لن ترغب شركات الأغذية في استخدام منتجها ضمن المكونات. وفي استجابة بذلك، وافق مركز التجارة الدولية (ITC) بالاشتراك مع الوكالتين

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فجوة تمويلية تقدر بـ 0.9 تريليون إلى 1.1 تريليون دولار أمريكي، والتي يخصص نصفها تقريباً بمؤسسات متوسطة الحجم.

### التمويل التجاري المحدود يشكل معوقاً كبيراً

بالنسبة للمصدرين والمستوردين، يشمل الحصول على التمويل، التمويل التجاري. وتظهر الاستبيانات أن الحصول على التمويل التجاري يكون بصفة ثابتة من بين المعوقات الأساسية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

يكون هناك خيارات دفع مختلفة أمام المصدرين والمستوردين أثناء إتمامهم للصفقات. فيكون أحد الخيارات المتاحة، هو تقديم المصدر للبيانات ويقوم المستورد بالدفع عند استلامها (حساب مفتوح)، بينما في خيار آخر، يقوم المستورد بالدفع قبل تقديم المصدر للبيانات (الدفع مقدماً). في كلتا الحالتين، يكون إما المصدر أو المستورد أمام قدر كبير من المخاطرة.

ففي ظل شروط الدفع المقدم، يجب على المستورد قبول مخاطر عدم تسليم البضائع، بينما بموجب الحساب المفتوح، لا يضمن المستورد تلقي المدفوعات. على نحو بديل، يمكن للشركاء في العملية التجارية اللجوء للبنوك. حيث يعمل البنك كطرف ثالث، ومن ثم يخفف من مخاطر الدفع والتوريد في الصفقة، مع الإسراع من تلقي المصدر للمدفوعات ومنح المستورد انتماءً ممتداً (Niemann and Schmidt- Eisenlohr, 2014). فعلى سبيل المثال، تعد الخطابات الائتمانية أداة تمويل تجاري سائدة تمنحها البنوك في التجارة بين الدول الجنوبية وبعضها البعض<sup>8</sup>.

وبالرغم من أن الأسواق التمويلية تعد أحد أمن صور التمويل وأكثرها ضماناً وتحققاً للسيولة الذاتية، فإنها قد تكون في غاية الاضطراب، كما حدث أثناء الأزمة التمويلية خلال التسعينيات، وأزمة عامي 2008-2009. وبعد مرور خمسة أعوام على الأزمة الأخيرة، قام بنك التنمية الآسيوية (ADB) (عام 2014) في محاولته الثانية لتحديد القيمة الكمية لمدى كفاية التمويل التجاري العالمي، بتقدير أن الطلب على التمويل التجاري العالمي الذي لم يتم تلبيةه ربما يكون قد وصل إلى 1.9

الشفافية يجعل من تقييم المخاطرة الخاص بهم يشكل تحدياً، ونتيجة لذلك تضطر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مواجهة معدلات فائدة أعلى لأي قروض تتمكن من الحصول عليه، وكذلك متطلبات ضمان صارمة.

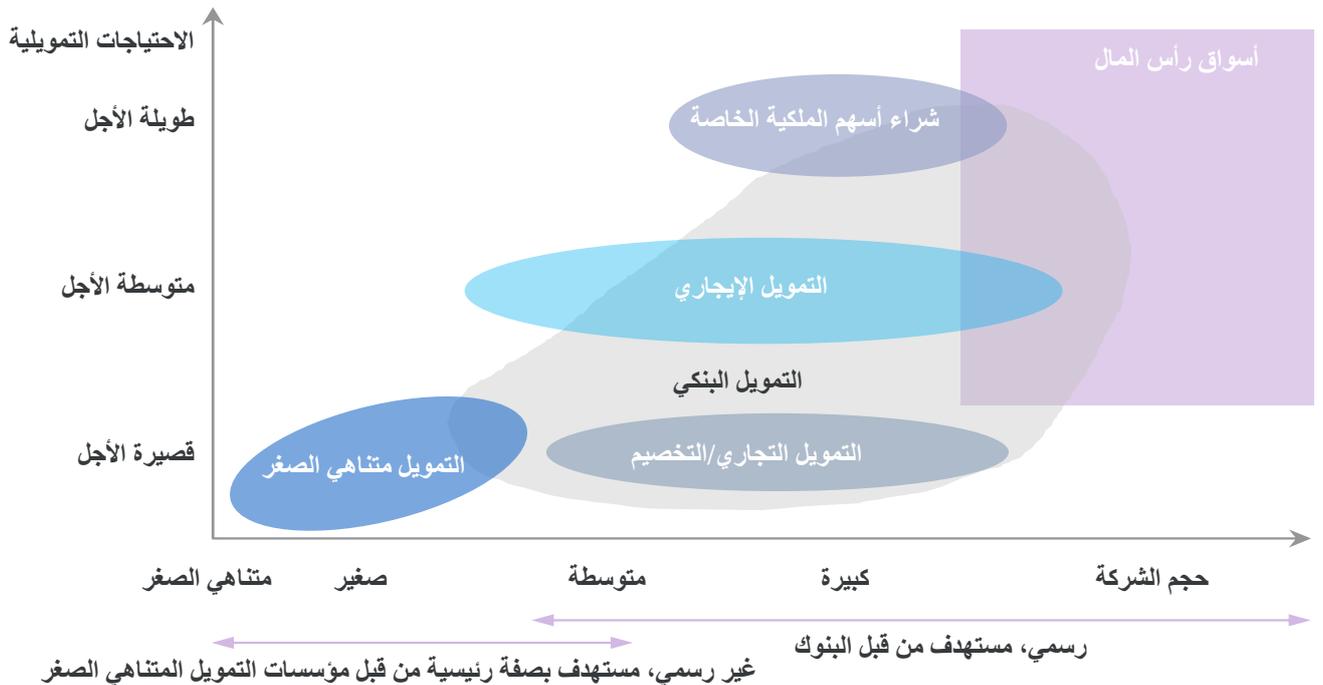
فضلا عن ذلك، كثيراً ما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة صعوبة في تقييم النطاق المتاح من المنتجات التمويلية الذي يشهد اتساعاً متزايداً، وفهمه بالشكل الكافي. ويظهر استبيان لبنك التنمية الآسيوية لعام 2014 حول التمويل التجاري، أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أقل معرفة بشكل كبير بأنواع التمويل التجاري المتعددة المتاحة مقارنةً بالمشاركات متعددة الجنسيات، الأمر الذي قد يفسر عدم سعي العديد منهم للحصول على بدائل للمعاملات المالية التي تواجه بالرفض.

أحد المشاكل الرئيسية هو تزويد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمستوى المناسب من التمويل بالنظر إلى حجمها، حيث غالباً ما تكون متطلباتها المالية أكبر من أن تناسب التمويل متناهي الصغر، ولكنها أصغر من أن تتلقى خدمات المؤسسات البنكية على نحو فعال. وينبغي أن يختلف تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقاً لحجم الشركة ومدة القرض الذي تطلبه (الشكل 23).

إن المعوقات المتعلقة بالعرض والطلب في أسواق التمويل تؤدي إلى فجوات كبيرة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفقاً لمؤسسة التمويل الدولية (IFC) 2013، هناك حوالي 360 إلى 440 مليون مشروع رسمي وغير رسمي متناهي الصغر وصغير الحجم ومتوسط الحجم في البلدان النامية. ومن هذه المشاريع، لا تتلقى نسبة 45% إلى 55% منها الخدمات أو لا تتلقى ما يكفي من الخدمات من قبل قطاع التمويل الرسمي.

إن المؤسسات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة تواجه اليوم فجوة تمويلية تقدر بما يتراوح بين 2.1 تريليون و2.6 تريليون دولار أمريكي. كما يقدر أن حوالي 55% إلى 68% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الرسمية (التي تضم ما بين 5-250 مليون موظف) في البلدان النامية، بما يشكل 13.8 مليون إلى 20.4 مليون شركة، لا تتلقى خدمات أو لا تتلقى خدمات كافية من قبل القطاع المالي. واليوم

الشكل 23 التمويل وفقاً لحجم الشركة ونوعها



المصدر: IFC (2010). SME Banking Knowledge Guide. Second edition. Washington, D.C. متاح عبر الرابط [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/smebknowledge+guide](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/smebknowledge+guide)

كما يمكن للحكومات أن تلعب دورًا هامًا في إيجاد بنية تحتية مالية قوية. فبعدًا عن الحاجة لتحسين معايير الحسابات والتدقيق، هناك أدلة متزايدة تشير إلى أن أنظمة المعلومات الائتمانية ووجود أطر وسجلات لضمانات الديون المنقولة هي سمات بالغة الأهمية للبنية التحتية المالية، التي من شأنها تسهيل وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل.

### المشاركة في المعلومات الائتمانية

من خلال التعامل مع مشاكل تفاوت المعلومات بين المقرضين والمستثمرين، يمكن أن تعمل خطط مشاركة المعلومات الائتمانية على تدعيم التضمين التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فمن خلال مكتب ائتمان ذي ملكية خاصة، أو سجل ائتماني يخضع للتنظيم العام، يمكن للمقرضين مشاركة بعضهم البعض في معلومات موثوقة حول مدى استعداد عملائهم للسداد وقدرتهم على ذلك. وإن ذلك يساعد المقرضين على التمييز بين المستثمرين الجيدين والسيئين، وتقدير أسعار القروض على النحو السليم. وبصفة عامة، لا تزال مؤسسات وضع تقارير الحالة الائتمانية ضعيفة نسبيًا في جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا، بينما شهدت دول مثل جاميكا، وجمهورية تنزانيا المتحدة، وفيتنام، تحسنًا ملحوظًا في تغطيتها (World Bank, 2014).

عادة ما تساعد تقارير الحالة الائتمانية المستثمرين على بناء تاريخهم الائتماني، أو "تقديم ضمان القرض بناءً على حسن السمعة"، والذي قد يعوض احتياجهم للضمان المادي من أجل الحصول على ائتمان رسمي. تقدم الأبحاث دلائل واسعة على أن الدول التي تتمتع بخطط رسمية أقوى للتشارك في المعلومات تشهد معدلات تمويلية أقل، ونسبًا أعلى من التمويل البنكي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومعدلات فائدة أقل ولكن أكثر تمايزًا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Djankov, 2003; Love and Mylenko, 2003; McLiesh and Shleifer, 2007).

ترتبط إصلاحات المكاتب الائتمانية - وليس إصلاحات السجلات الائتمانية - بتحسين حصول الشركات على التمويل، وانخفاض معدلات الفائدة، وإطالة أجل استحقاق القروض، وزيادة نصيب تمويل البنوك لرأس المال العامل، كما اتضح من خلال دراسة أجراها (Martínez Pería and Singh 2014) باستخدام استبيانات على مستوى الشركات لعدة أعوام في 63 دولة. ويبدو أن هذه التأثيرات تصب في صالح الشركات الأصغر التي تفتقر للشفافية على وجه الخصوص.

وفي الدول التي تفتقر إلى المكاتب الائتمانية الخاصة، من شأن إنشاء سجلات ائتمانية عامة، حيث تكون المشاركة فيها إجبارية، أن تدفع بتطوير وضع السجلات الائتمانية الشفافة إلى الأمام (Jappelli and Pagano, 2002). وحتى تكون فعالة، عليها تقديم بيانات ذات صلة، وموثوقة، وكافية، وفي التوقيت المناسب، حول المستثمرين.

وتكون أنظمة وضع التقارير الائتمانية أكثر فعالية حينما يصبح من المتاح الوصول إلى بياناتها إلكترونيًا. حيث تزيد احتمالية تقديمها لأدق التوقعات إذا كانت تضم معلومات إيجابية وسلبية على حد سواء، وكذلك معلومات من أكبر عدد ممكن من الوسطاء الماليين. وذلك يجب ألا يقتصر على البنوك وشركات البطاقات الائتمانية فقط، ولكن كذلك مؤسسات التمويل متناهي الصغر ومجموعة متنوعة من المؤسسات غير المالية، مثل شركات المرافق ومؤسسات البيع بالتجزئة<sup>10</sup> (IFC, 2012). ومع انتشار المبادرات الخاصة، يجب على الحكومة ضمان المنافسة العادلة وتشجيع المكاتب الخاصة على تقديم خدمات تقييم الجدارة الائتمانية، والتي يمكن أن تكون أكثر فعالية في تحسين تخصيص الائتماني بالنسبة لقروض الأعمال الصغيرة.

### نظام فعال لضمانات القروض

إن أنظمة الضمان الفعال أو الصفقات المؤمنة، تشكل سمة رئيسية أخرى للبنية التحتية المالية السليمة. إن التفاوت الملحوظ في البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل بين الأصول المملوكة للشركات، وتلك التي تقبل بها أغلب البنوك كضمان للقرض، ينبع من انعدام قوانين المعاملات التجارية، أو وجود قوانين عفا عليها الزمن، وضعف أداء سجلات ضمانات القروض (Fleisig et al., 2006).

تربليون دولار أمريكي عام 2013. إلا أن هذه الفجوة موزعة بشكل غير متساو جغرافيًا، وبين أنواع الشركات المختلفة. حيث يصل العجز إلى أكبر درجاته في الأسواق الناشئة، خاصة في أفريقيا وبلدان آسيا النامية. ومؤخرًا، قام بنك التنمية الأفريقي بإجراء استبيان في عام 2014 حول الأنشطة التجارية لـ 276 بنك تجاري تعمل في 45 دولة أفريقية وقام، على نحو متحفظ، بتقدير الطلب على التمويل التجاري العالمي الذي لم يتم تلبيةه في أفريقيا بقيمة 120 مليار دولار.

وبغض النظر عن المنطقة، تصبح هذه الفجوة أكثر اتساعًا حينما يتعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. حيث يتم رفض حوالي نصف طلبات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل التجاري، مقارنةً بـ 7% فقط بالنسبة للشركات متعددة الجنسيات (ADB, 2014). ولقد ذكرت الشركات أن المعوقات المتعلقة بالأسعار، هي العقبة الرئيسية أمام الحصول على التمويل التجاري. وتشمل تلك القيود، معدلات الفائدة، وعلاوة الأقساط، وعدم كفاية الضمان، ووضع المؤسسات التمويلية شروط لا يمكن القبول بها. وبالرغم من إنشاء أدوات تمويلية محددة، مثل تمويل سلاسل التوريد والتخصيم، لتوفير رأس المال العامل لصغار الموردين، فإن الاستفادة منها ضئيلة في أغلب البلدان النامية.

### إتاحة الحصول على التمويل

لا يوجد حل سحري لما تواجهه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صعوبات تمويلية، نظرًا لما تنسم به الفجوة التمويلية من تعقيد. فإن التغلب على الفجوة التمويلية يتطلب على الأرجح سياسة تعامل شامل، كالتالي يقترحها (Kauffmann 2005) على سبيل المثال. وإن أسلوب التعامل الشامل هذا يضم عوامل تشمل على الأرجح:

- تحسين ظروف العمل بصفة عامة.
- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتلبية المتطلبات الرسمية للبنوك.
- زيادة وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى النظام التمويلي.
- تنويع مصادر التمويل، من خلال إشراك أطراف فاعلة من خارج القطاع المالي على وجه الخصوص<sup>9</sup>.

ويمكن القول بأن ضمان استقرار البيئة الاقتصادية العامة، ووجود إطار تنظيمي وقانوني داعم، بالإضافة إلى بنية تحتية تمويلية فعالة، هو أهم ما يمكن للحكومات أن تقدمه من إسهامات، وأكثرها فعالية من أجل زيادة توفير التمويل لكل الشركات. ومن الممكن لتلك الجهود أن تكون ذات قيمة خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تعاني من مشاكل أكثر حدة متعلقة بعدم الشفافية وتفاوت المعلومات، أكثر من الشركات الأكبر حجمًا.

### إطار تنظيمي وقانوني داعم

بالنظر إليها معًا، فإن البيئات القانونية، والقضائية، وبيئة التعامل مع الإفلاس، تشكل الإطار القانوني لتوسيع الائتمان. فضلًا عن ذلك، فإن البيئات الضرائبية والإدارية تؤثر على دخول مختلف المؤسسات المالية إلى الأسواق - سواء كانت تلك المؤسسات مملوكة للدولة، أو أجنبية، أو كبيرة، أو صغيرة - وكذلك على مدى قدرة حصتها في السوق على التنافس وهيكل إدارة الشركات.

إن للحكومة دور رئيسي في وضع الإطار الذي يسهل من توافر مصادر بديلة لرأس المال العامل وتمويل الاستثمار، مثل التخصيم والتأجير التمويلي. على سبيل المثال، وفي حالة برنامج *Cadenas Productivas* المدار بواسطة بنك التنمية المكسيكي ((NAFIN في المكسيك، كان لوجود بيئة تنظيمية وقانونية داعمة - والتي أوجدتها قوانين الحماية والتوقيع الإلكتروني، والتعامل الضريبي الملائم- أهمية بالغة في إحضار منصات تخصيص عكسي آمنة وتعتمد على الإنترنت لموردي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.



## من أكل الجبن: التوثيق كطعام حلال يساعد مجموعة مصرية لمنتجات الألبان على مضاعفة مبيعاتها إلى ماليزيا بأربعة أضعاف والعثور على أسواق جديدة

ولقد دأبت مصر على تصدير المنتجات الحلال إلى أسواق أمريكا الشمالية والأسواق الأوروبية، ولكنها، بالرغم من ما تشهده من نمو، تظل أصغر بكثير من أسواق جنوب آسيا والشرق الأوسط. ويُقدّر مستهلكو المنتجات الحلال بما يزيد عن 1,7 مليار في جميع أنحاء العالم، وتشكل الطبقة المتوسطة ذات القوة الشرائية المتزايدة عدداً متزايداً منهم.

إن الصادرات المصرية لم تستحوذ سوى على نصيب ضئيل من سوق المنتجات الحلال الآسيوي حتى الآن، ويعود ذلك في جزء منه إلى غياب التوثيق كمنتج حلال، والعلامات التجارية، والتعبئة، والتغليف.

لقد عزز قطاع الأطعمة المصنعة المصري من تواجده في السوق الماليزي بعد مشروع مركز التجارة الدولية (ITC)، حيث زادت صادراته بنسبة 30% منذ عام 2011، وفقاً للأرقام التي أوردتها مجلس الصادرات الغذائية في الدولة.

وتقول منال كريم، المدير التنفيذي لمجلس الصادرات الغذائية، "إن ذلك ليس سوى البداية". "فإننا نتوقع إحراز عدد أكبر من شركات الأطعمة المصنعة للنجاح في السوق في ماليزيا، وفي المنطقة الأوسع نطاقاً بعد الحصول على التوثيق كمنتجات حلال".

العناية بشهادة حلال

في إطار المشروع، أنشئت وحدة جديدة مختصة بالمنتجات الحلال في الهيئة المصرية العامة للتوحيد القياسي وجودة الإنتاج، والتي تعمل على دعم تطوير قاعدة تصديرية متزايدة حاصلة على توثيق المنتجات الحلال. فلقد قفز عدد

إن توثيق المنتجات كمنتج حلال لم يمر قط بخاطر محمد عبد الوهاب، مدير الصادرات بمجموعة جرين لاند للصناعات الغذائية.

فهو يقول: "أنا أعلم في الصناعات الغذائية طوال حياتي. وفي مصر، لا يهتم الناس أبداً بتوثيق المنتج كطعام حلال. فمن المعروف أن الطعام المصري "حلال".

ومنذ عامين (2013). شارك عبد الوهاب في برنامج تعزيز قدرة العالم العربي التجارية (EnACT) لمركز التجارة العالمية (ITC)، زادت مبيعات مجموعة جرين لاند أربعة أضعاف إلى ماليزيا، وهي دولة واحدة من أكثر الخطط صرامة لتصنيف الطعام كطعام حلال في العالم. كما فتحت أبواب أسواق جديدة بما في ذلك أذربيجان، وإندونيسيا، وسنغافورة. والآن أصبح بيع المنتجات المصنفة على أنها منتجات حلال يشكل ما يصل إلى ربع صادرات جرين لاند، أكبر شركات منتجات الألبان في مصر. "وإن الفضل في هذا النمو يعود للتوثيق"، كما يقول عبد الوهاب.

"فور حصول المنتجين على التوثيق، يتحول تصنيف المنتج كمنتج حلال من عائق أمام التجارة إلى معزز لها"، يقول صادق سيد، خبير مركز التجارة الدولية (ITC) حول قطاع المنتجات الحلال.

لقد حددت مركز التجارة الدولية (ITC) ونظيرتها المصرية السوق الماليزي باعتباره الحصان الرابع في السوق الآسيوي فيما يخص صادرات الأطعمة المصنعة المصرية، بسبب نظامها الذي يمتاز بالصرامة والشفافية على حد سواء في منح التصنيف والتوثيق كمنتج حلال، ومن ثم يحظى بالاعتراف به في العديد من الدول الأخرى، كما يقول سيد.



والمستوردون بالدولة، ووضع إستراتيجية للتجارة الإلكترونية، وتعزيز كفاءة شبكة مؤسسات الدعم التجاري فيما يخص الجانب اللوجستي وإدارة جودة الصادرات.

واستناداً إلى ما حققه المشروع المصري من نجاح، يقوم برنامج تنمية الصادرات من أجل خلق الفرص الوظيفية الخاص بمركز التجارة الدولية (ITC)، والذي تموله كندا كذلك، باستكشاف فرص مبيعات الصادرات الحلال من المغرب. وسهل مركز التجارة الدولية (ITC) إبرام اتفاقيات التعاون بين الجمعية المغربية للمصدرين ورابطة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ماليزيا، من أجل تعزيز التجارة بين البلدين.

”قد تكون ماليزيا منصة لانطلاق المنتجات المغربية في رابطة أمم جنوب شرق آسيا (ASEAN)“، كما يقول محمد الصابر الذي يرأس قسم دعم الصادرات في وزارة التجارة الخارجية بالمغرب.

وفي إطار المشروع، ولأول مرة، شارك مصدرو الطعام المغاربة في وقت سابق من هذا العام في معرض المنتجات الحلال الدولي بماليزيا (MIHAS)، وهو أحد أكبر المعارض الدولية للمنتجات الحلال.

المصدر: ITC (2015). *Connecting Markets, Improving Lives*. Geneva: ITC. متوفر على: [http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About\\_ITC/Corporate\\_Documents/Impact-Stories-web\(1\).pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Impact-Stories-web(1).pdf)

الشركات الحاصلة على توثيق المنتجات الحلال من 21 إلى 52، أي بما يزيد عن الضعف.

في أكتوبر 2012، جمع مركز التجارة الدولية (ITC) ما يزيد عن 120 شركة صناعات غذائية في منتدى المنتجات الحلال في القاهرة، ودعت متخصصين من ماليزيا وتركيا لإطلاع الشركات على أفضل الممارسات فيما يتعلق بعمليات التدقيق والتوثيق.

وإن قواعد النظام الغذائي الحلال لا تقتصر على منتجات اللحوم فحسب. فهي تضم غيرها من المواد الغذائية المصنعة مثل الحلويات، والأطعمة الخفيفة، والمشروبات، والشوكولاتة، والتي قد تضم منتجات غير حلال، مثل الجيلاتين المستخلص من الخنزير. كما أن استخدام الكحول أثناء الإنتاج يجعل المنتج غير حلال. ويقول سيد، خبير مركز التجارة الدولية (ITC)، ”إن توثيق المنتجات وتصنيفها حلال يعد أداة تسويقية هامة، وهو يتيح للشركات المصرية الاستحواذ على أسواق جديدة“.

ولقد شاركت سبع شركات في الجولة التعريفية إلى ماليزيا، حيث قاموا بزيارة شركات تصنيع الأطعمة وقابلوا عملاء محتملين. ولقد استطاعت عدة شركات، مثل جرين لاند، التغلب على المشاكل المتعلقة بالتصنيف والإنتاج، والتخزين والتوزيع، والتي كانت تحد من مبيعاتها إلى ماليزيا، ومن ثم شهدت صادراتها ازدهاراً.

وفي إطار برنامج EnACT، ساعد مركز التجارة العالمية (ITC) مصر كذلك على تحديد التدابير غير الجمركية التي تشكل عبةً يواجهها المصدرون

تساهم قوانين ضمانات القروض السليمة وسجلاتها في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توسيع تنوع الأصول التي يمكنها أن تكون ضماناً للقروض (الثابتة والمنقولة على حدٍ سواء)، والحد من احتمالية التعثر، والحد من خسارة المقرضين عند حدوث تعثر. ولقد توصل (Love, Martínez Peria and Singh 2013) في استبيانات على مستوى الشركات في 73 دولة، إلى أن تقديم سجلات ضمانات القروض المنقولة له أثر إيجابي على وصول الشركات للانتماء، خاصة بالنسبة للشركات الأصغر حجماً.

كما أن إصلاح الإطار القانوني للصفقات المؤمنة يمكن أن يعزز تبني تقنيات إقراض قائمة على الأصول (Berger and Udell, 2006). لقد نجحت الصين، على سبيل المثال، في إنشاء إطار لضمانات القروض المنقولة منذ 2004. فيفضل التشريع الجديد، أصبح ما يزيد من 50% من الأصول المملوكة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة -التي كانت في السابق تعتبر رأس مال ميت- تصلح كضمانات للقروض (IFC Secured Transactions Advisory Project in China). وفي اقتصاديات جزر المحيط الهادي، وكولومبيا، والمجر، وجامايكا، جاري الآن تنفيذ نظام مؤمن، وشامل، ومتكامل، للمعاملات التجارية (World Bank, 2014).

### المعلومات والمهارات: سد الفجوات

يتطلب تسهيل حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل الرسمي سد الفجوات في المعلومات والمهارات المطلوبة للحصول على التمويل الخارجي، وكذلك تطوير الأدوات التمويلية التي تحد من الخطورة المرتبطة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المفقرّة إلى الشفافية.

من الضروري إدارة حملات تعليمية وترويجية لضمان توافر المعلومات الفعالة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة تلك المنخرطة في التصدير، حول مختلف مصادر الائتمان ومنتجاته وخدماته المتاحة لها، بما في ذلك خيارات التمويل البديلة من مصادر غير بنكية.

كما يتعين على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهم كيف تخدم أدوات التمويل المتنوعة مختلف الاحتياجات التمويلية في مراحل محددة من دورة حياة الشركة. ويشمل ذلك فهم ما يرتبط بذلك من مزايا، ومخاطر، ومكاملات، وإمكانيات تحسين مصادر التمويل المذكورة (OECD, 2015). ولذلك، فإن دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير رؤية إستراتيجية طويلة الأجل لتمويل أعمالها بشكل أولوية كبرى.

هناك دائماً تعارض بين الشكوى الدائمة من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الافتقار للتمويل بشروط مناسبة، وشكوى المقرضين المحتملين من افتقار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعروض قابلة للتعامل البنكي، مدعومة بأرقام تمويلية وخطط أعمال سليمة (OECD, 2006).

إن من شأن الجهود المبذولة لتعليم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتدريبها على إعداد طلبات تمويل فعالة، وضمان قدرتها على التحرك، عبر إجراءات طلبات القروض

المعقدة، أن يساعد على سد الانقسام المعلوماتي بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والممولين. فعن طريق تقديم مثل هذا الدعم، يمكن لهيئات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والروابط الخاصة بها، والغرف التجارية، ومقدمي خدمات تطوير الأعمال (على سبيل المثال SEBRAE في البرازيل، أو برنامج دعم القدرات EMPETREC الذي أسسه مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)) أن تلعب دوراً هاماً في تحسين الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وهناك ضرورة قصوى لتوفير مزيج مناسب من الخدمات المالية وغير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويمكن للدائنين إضافة قيمة لعمالئهم من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عن طريق الربط بين مقدمي خدمات تطوير الأعمال القائمة بالفعل، أو عن طريق تقديم خدمات غير مالية بأنفسهم مباشرة. إن البنوك في الأسواق الناشئة تقوم بشكل متزايد بتخصيص الموارد من أجل التشارك في المعلومات ودعم مديري الحسابات، والخدمات الاستشارية والتدريبية، لتحسين عملائهم من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمهاراتهم الإدارية ووضع تقاريرهم التمويلية (IFC, 2012; المربع 6).

### الأدوات التمويلية تخفف المخاطر

بعيداً عن الحاجة لبناء قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من الممكن أن تساعد أدوات تمويلية معينة على معالجة فجوة ضمانات القروض. إن تمويل وصولات المخزون والتمويل الإيجاري هما وسيلتين لتوفير التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تحويل المخاطرة إلى أصول. بينما يحول التخصيم وخطط ضمان الائتمان المخاطرة إلى "مجموعات جديرة بالثقة". وبالرغم من عدم استغلال هذه الأدوات بشكل كافٍ في الدول النامية فإنها قد أثبتت نجاحها في سد الفجوة التمويلية.

وباعتبارها معاملة مالية لبضاعة تتمتع بضمان، يمكن أن يكون تمويل وصولات المخزون ذو صلة على نحو خاص بالاحتياجات التمويلية السابقة، للتصدير لصغار المزارعين والمنتجين الزراعيين في سلاسل التوريد الغذائي في الاقتصادات الناشئة<sup>11</sup> وفي ظل هذه الآلية، لا يعتمد المقرضون على ميزانية المقرض أو تاريخه الائتماني، ولكن على قيمة السلعة نفسها.

وتكون هذه التقنية مفيدة على نحو خاص لصغار التجار الذين يعانون لأجل الاقتراض في حال غياب هذه الوسيلة. وإن التمويل بوصولات المخازن ليس مفهوماً جديداً - فهو يشهد ازدهاراً بالفعل في أمريكا اللاتينية وأجزاء من آسيا، كما يجد له موضع قدم بصورة متزايدة في أفريقيا، بما في ذلك جنوب أفريقيا، وكينيا، واثيوبيا، وزامبيا.

هناك عدد من المتطلبات المسبقة حتى يعمل سوق وصولات المخازن على النحو المناسب: الاعتراف القانوني بوصولات المخازن كضمان للقروض، إصدار الحكومة لتراخيص المخازن والتفتيش عليها، دعم محلي قوي من البنوك وشركات السلع، وسوق سلع يعمل بسلاسة، والذي يضمن شفافية الأسعار، وكفاءة التعاملات التي تتم بوصولات المخازن الإلكترونية.

## المربع 6: بنك تركي يقدم خدمات التمويل والمعلومات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتمكن من الحصول على التمويل

لقد نجح بنك (TEB Türk Ekonomi Bankası) في تزويد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التركية بخدمات تدريبية واستشارية، تمويلية وغير تمويلية، مصممة خصيصاً لها. ويعالج ذلك ضعف الوصول لمعلومات السوق والتخطيط المحدود للأعمال على المدى الطويل. هناك حجري زاوية أساسيين لإستراتيجية تعليم العملاء لدى TEB، وهي أكاديمية TEB للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومستشاري TEB للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. منذ بدء الإستراتيجية عام 2005، زاد نصيب قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي إقراض البنك من 25% في 2006، إلى 45.33% في 2013، بينما انخفض معدل القروض المتعثرة من 8% في 2011، إلى 2.2% في 2013. بسبب ما أحرزه من نجاح في تركيا، قام بنك بي إن بي بارينيباس (أحد أكبر المساهمين في TEB) بتكرار بعض أوجه هذا الطراز من التعامل البنكي مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أسواق ناشئة أخرى.

المصدر: https://openknowledge.worldbank.org/ متوافر على (IFC (2012). Customer Management in SME Banking: A Best-in-Class Guide. Washington, D.C. http://www.teb.com.tr/Yatirimci/interaktif\_2013/en/en-teb2013.pdf. متوافر على: Türk Ekonomi Bankası (2013). Annual Report 2013. Istanbul. 21739/handle/10986

يضمن المساعدة على الحصول على تمويل كبير للقروض مع تمويل ضمان محدود (Levitsky, 1997).

على عكس البلدان مرتفعة الدخل، حيث نشأت مؤسسات منح الضمان كمبادرات من القطاع الخاص في صورة خطط ضمان مشتركة، فإن 71٪ من صناديق الضمان في البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل تدار من قبل القطاع العام (Beck, Klapper and Mendoza, 2010). إلا أن هناك اهتمام متزايد بتشجيع انخراط القطاع الخاص، خاصة من خلال الترويج لشركات الضمان، كما ذكر عن أمريكا اللاتينية (OECD-ECLAC 2012)

فيما يتعلق بالتمويل التجاري، قد كرست مؤسسة التمويل الدولية (IFC) وكل بنوك التنمية الكبرى متعددة الجهات في المنطقة جهوداً كبيرة من أجل إنشاء شبكة عالمية من برامج تسهيل التمويل التجاري. وتسعى تلك البرامج لتوفير القدرة على الحد من المخاطر لكل من البنوك المصدرة والبنوك المؤكدة من أجل الإسراع باعتماد خطابات الائتمان، والتي تستخدم بشكل واسع في صفقات التمويل التجاري في البلدان النامية، وبين البلدان النامية والبلدان المتقدمة (Auboin, 2015).

بالإضافة إلى الدور الحيوي الذي تلعبه هيئات ائتمان التصدير، فإن برامج ضمان التمويل التجاري لبنوك التنمية متعددة الجهات كانت لها أهمية خاصة بعد تداعيات الأزمة المالية العالمية (BIS, 2014). ولقد استمرت في النمو بشكل متزايد في الفترة منذ الأزمة.

#### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: قطاع استراتيجي للتعاملات البنكية

هناك عدد متزايد من البنوك التجارية، خاصة في الأسواق الناشئة، التي تقوم بوضع الاستراتيجيات وإنشاء وحدات خاصة لخدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (IFC, 2010). وعلى عكس المعلومات المنتشرة، لا يقتصر هذا التوجه السائد على البنوك الأصغر ذات النموذج المعتمد على العلاقات، بل يضم العديد من البنوك الكبيرة. وبشكل متوازن، قرر عدد متزايد من مؤسسات التمويل متناهي الصغر تحويل قاعدة عملائه من الأعمال متناهية الصغر إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>13</sup> (IFC, 2010; Dominicé and Minici, 2013).

ولخدمة هذا السوق الجديد على أساس قوي، من الضروري توافر فهم جيد لما تتعرض له المؤسسات الصغيرة والمتوسطة واحتياجاتها، وكذلك معرفة كيفية التعامل مع الابتكارات التمويلية وأفضل الممارسات في التعاملات البنكية مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ولقد أصبح هذا المجال مكوناً هاماً في استراتيجيات المؤسسات الدولية لدعم تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وإن مؤسسة التمويل الدولية (IFC) تنتشط على وجه الخصوص من خلال برنامج التعاملات البنكية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة العالمية. ويوضح الشكل 24

ولتعزيز استخدامها، أنشأت مؤسسة التمويل الدولية (IFC) في نهايات 2010 البرنامج العالمي لتمويل المخزون، مع منح البنوك السيولة أو تغطية المخاطر باستخدام وصولات المخازن كضمان. وحتى هذا التاريخ، قدمت ضمان لما يزيد عن 4,6 مليار دولار كعمولات تمويل سلمي فيما يزيد عن 20 دولة، بما في ذلك ليبيريا، وغانا، وأوغندا، وجمهورية تنزانيا.

ويمكن للإيجار توسيع وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتمويل طويل ومتوسط الأجل من أجل الحصول على معدات وماكينات رأس المال<sup>12</sup> يحول الإيجار الحاجة إلى مبلغ استثماري كبير مرة واحدة، إلى إدارة لتدفق السيولة لتلبية سداد مدفوعات الإيجار الدورية، وتحسين السيولة، وتوفير التمويل لاحتياجات الأعمال الأخرى. بالإضافة إلى ذلك، تقدم الأصول المؤجرة ضماناً مدمجاً للقروض.

كثيراً ما يتم تقييم تطبيقات الإيجار استناداً لقدرة الشركة على تقديم تدفق سيولة نقدية كافٍ من عمليات الأعمال لخدمة مدفوعات الإيجار، بدلاً من الاستناد إلى أصولها، أو قاعدة رأس المال، أو التاريخ الائتماني. ويسفر هذا عن خفض العوائق أمام أصحاب المشاريع الشباب، الذين يكونون في المراحل المبكرة للتشغيل، ومن أجل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بترقية تقنياتها الموجودة بالفعل من أجل تحديث الإنتاج.

وبالرغم من تزايد أهمية الإيجار التمويلي، فإن استخدامه في الأسواق الناشئة لا يزال متواضعاً نسبياً. حيث يُستخدم الإيجار التمويلي من قبل 6٪ فقط من الشركات ذات مصادر التمويل الخارجي في البلدان منخفضة الدخل، في مقابل ما يقرب من 34٪ في البلدان مرتفعة الدخل (Brown, Chavis and Klapper, 2010).

في العديد من البلدان النامية والمتقدمة، أصبحت خطط ضمان الائتمان الأداة السياسية المختارة من أجل تسهيل الحصول على الائتمان البنكي الرسمي، من أجل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والشركات المبتدئة. وعلى عكس دعم الفوائد أو الائتمان المباشر، يحد استخدام خطط ضمان الائتمان من العبء الواقع على الأموال العامة (Beck, Demirgüç-Kunt and Martínez Peria, 2008).

فالخطط تحمي البنوك من المخاطر المرتبطة بإقراض المؤسسات الصغيرة. وفي حالة تعثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ستقوم منشأة ضمان الائتمان بسداد نصيب محدد مسبقاً من القرض المستحق إلى المقرض. ونظراً لأن الضمان يعمل على تحيل جزء من مخاطر المقرض لطرف خارجي، فإن تلك الخطط تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تأمين الائتمان طويل الأجل وقصير الأجل على حدٍ سواء بضمان قرض أقل، أو حتى بدون ضمان للمقرض. ومن الفوائد الجانبية أن البنك، من خلال التعامل مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يكتسب خبرة تدريجية في تقييم مخاطر ها. كما أن إحدى المميزات الكبرى هي أن الائتمان

الشكل 24: محفزات النجاح عبر سلسلة القيمة البنكية

إدارة المعلومات والمعارف	خدمة عملاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	الحصول على عملاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفحصهم للائتمان من بينهم	تطوير المنتجات والخدمات	فهم سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
<ul style="list-style-type: none"> <li>وضع نماذج للمخاطر وإدارتها وفقاً لبيانات الحافظة الاستثمارية</li> <li>استخدام بيانات العميل الحالية لتوفير أساليب الخدمة.</li> <li>تحليل بيانات الربحية والاستجابة وفقاً لها على مستوى القطاع والمنتج والعمل.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تلبية احتياجات العملاء الحاليين</li> <li>تعزيز أعمالاً جديدة عبر البيع المتقاطع</li> <li>مراقبة القروض</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تقديم خدمات ومنتجات سوقية للعملاء.</li> <li>بناء حافظة استثمارية متنوعة نامية</li> <li>التمييز بين العملاء المحتملين الذين يحققون الربح والذين لا يحققون الربح.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تصميم الإقراض والجمع بينه وبين المنتجات غير الإقراضية</li> <li>ضمان ربحية إقراض المنتجات</li> <li>تطوير تقنيات إقراض خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تحديد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة</li> <li>إجراء الأبحاث حول احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتفضيلاتها.</li> <li>تقسيم السوق لقطاعات فرعية.</li> </ul>

المصدر: IFC (2010). SME Banking Knowledge Guide. Second edition. Washington, D.C. [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/smebknowledge+guide](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/smebknowledge+guide)

محفزات النجاح الرئيسية لخدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل مرحلة من مراحل سلسلة القيمة (IFC, 2010). بالإضافة إلى ذلك، يجري تطوير عدد من الأدوات الجديدة لخدمة هذه الشريحة من العملاء.

### تحقيق التوازن بين إدارة المخاطر على نحو آلي مع الخدمة الشخصية المخصصة

بدلاً من تطبيق نفس مستوى اليقظة المتبع عند إصدار قرض للشركات الكبرى، أصبحت البنوك التجارية في البلدان المتقدمة تتبع بشكل متزايد أنظمة احتساب الجدارة الائتمانية بالنقاط، لتقييم مخاطر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدقة، بدون أن يسفر ذلك عن تكلفة كبيرة لكل طلب يتم تقديمه<sup>14</sup>. إن احتساب الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة أصبح مفهوماً راسخاً بالفعل في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية وبدأ في اكتساب زخم في آسيا. ولقد كشفت الدراسات أن احتساب الجدارة الائتمانية للأعمال الصغيرة قد أدى إلى توسع الإقراض لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة (Berger, Frame and Miller, 2005).

وعلى عكس المؤسسات المالية الكبرى، عادة لا يتوافر لدى البنوك الأصغر حجماً قدرًا كبيراً من قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطوير بطاقات احتساب مخصصة، والقيام بالتقييم الائتماني على نحو آلي. ويتمثل الحل بالنسبة لأغلب المقرضين في استخدام نماذج احتساب عامة، قائمة على البيانات المجمعة من مكتب ائتمان قائم، أو هيئات إحالة ائتمانية<sup>15</sup>.

على الجانب الآخر، قد يكون التعامل الآلي مع إجراءات تقييم المخاطر غير شخصي ويكون له أثر سلبي على العلاقات بين المقرضين والأعمال الصغيرة، نظراً لأن مديري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يقدرون التفاعل مع موظف البنك المحلي وخدمة العملاء الشخصية (UNCTAD, 2001). ومن ثم تحتاج البنوك الموجهة نحو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى إيجاد التوازن السليم.

والى جانب توسعة حافظة منتجات الإقراض، فإن أساليب التعامل البنكي عن بعد القائمة على التكنولوجيا - مثل التعاملات البنكية عبر الإنترنت والتعاملات البنكية عبر الهواتف المحمولة - يمكن أن تشكل أساليب فعالة ومناسبة بالنسبة للتكلفة لخدمة العملاء من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وأحد الأمثلة البارزة على ذلك هو خدمات M-Pesa للدفع عبر الهاتف المحمول، المقدمة من قبل مشغل شبكة المحمول Safaricom في كينيا منذ 2007. وإن ذلك يمكن استخدامه كأداة أساسية للتعاملات المالية مثل دفع المرتبات والفواتير، وتوزيع البيع بالتجزئة، والنقل (مبادرة Lipa Na M-Pesa)، ولقد مكن المستخدمين مؤخراً من الإيداع، وكسب الفائدة، والحصول على الائتمان منتهي الصغر بصورة فورية بناءً على تاريخ تعاملاتها المالية وإيداعها (M-Shwari).

### التعاون يحد من المخاطر والتكاليف

لحد من مخاطر إقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتكلفته، أصبحت البنوك التجارية تتعاون بشكل متزايد مع أطراف خارجية من مقدمي خدمات تطوير الأعمال أو منشئي القروض. ويفضل قربها من أعضائها وألفتها معهم، يكون مقدمو خدمات تطوير الأعمال أكثر وعياً بمشكلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، واحتياجاتها، ووضعها المالي، وهو ما يتيح لهم التأكد من الجدارة الائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على نحو أفضل من البنوك التجارية.

ومن ثم يمكن أن يعوض التعاون والشراكات النقص في قدرة البنوك التجارية، والمساعدة في الحد من تكلفة التعاملات المالية، وتفاوت المعلومات المتعلقة بإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. على سبيل المثال، قام Enterprise Africa، وهو برنامج لخدمة تطوير الأعمال على المستوى الإقليمي تابع لبرنامج التنمية الخاص بالأمم المتحدة (UNDP)، والذي صمم على غرار برنامج EMPRETEC، بوضع خطة مشتركة لتقديم الائتمان. فهو يقدم خدمات بناء

القرارات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتحمل مسؤولية التقييم الائتماني، واحتساب الجدارة الائتمانية، ومراقبة عمليات المؤسسات المالية الشريكة (UNCTAD, 2001). وبصفة عامة تعد هذه الشراكات مثمرة لجميع الأطراف، وهي جذيرة بالتشجيع.

### تنويع مصادر التمويل

يركز واضعو السياسات بشكل متزايد على تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تنويع مصادر تمويلها بخلاف الائتمان البنكي التقليدي. على سبيل المثال، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحصول على التمويل من مؤسسات التمويل منتهية الصغر والمؤسسات المالية غير البنكية. كما يمكن أن تلعب كل من المؤسسات المقيمة على المخاطر (مثل المشاريع الرأسمالية، وصناديق تمويل أسهم الملكية الخاصة، وصناديق المعاشات، والصناديق المشتركة)، ومنظمو سوق رأس المال (على سبيل المثال، أسواق الأوراق المالية، وسامسة وتجار الأوراق المالية)، والممولين المتخصصين (على سبيل المثال، التعاونيات الائتمانية، والاتحادات الائتمانية وشركات الإيجار وشركات التصميم)، دوراً هاماً في إكمال الإقراض البنكي المتاح أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فضلاً عن ذلك، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة استغلال موارد التمويل من القطاع الخاص غير المالي، بما في ذلك الائتمان التجاري بين الشركات، أو عبر التمويل الجماعي ومنصات الاستثمار.

### تمويل من القطاع غير المالي

في كل الاقتصادات النامية أو المتقدمة على حد سواء، يمثل الائتمان التجاري البديل الأهم للقروض البنكية كمصدر للتمويل الخارجي في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Demirgüç-Kunt and Maksimovic, 2001; Allen et al., 2012). وتوحي الأبحاث المتعلقة بدور الائتمان التجاري أن الموردين قد يقومون بدور "المقرضين بناءً على العلاقات" بفضل ما يتمتعون به من معلومات فريدة حول عملاتهم (McMillan and Woodruff, 1999; Uchida, Udell and Watanabe, 2011).

وبالرغم من أنه مازال في بداياته، ولا يزال صغيراً مقارنةً بخيارات التمويل التقليدي، فإن التمويل الجماعي أصبح يسترعي اهتماماً متزايداً، خاصة مؤخراً بفضل قدرته على جمع الأموال والاستثمار لأصحاب الأعمال سريعة النمو، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تركز على التكنولوجيا.

وعلى مدار الأعوام الخمس السابقة، شهد التمويل الجماعي نمواً غير متوقعاً في بعض المناطق، بما في ذلك المملكة المتحدة، والولايات المتحدة، وألمانيا، والصين<sup>16</sup>. ويعمل عبر منصات على الإنترنت، فقد تطور من تمويل جماعي مجتمعي (أي الإقراض الاجتماعي، والتبرعات والجوائز) إلى تمويل جماعي ذو عائد مالي (إقراض النظراء وتمويل جماعي عبر شراء أسهم الملكية)، حيث يقوم عدة مستثمرين بتقديم الدين أو أسهم الملكية، ثم يحققون النجاح المالي الكبير فيستحوذون على ما يصل إلى 75% من سوق التمويل الجماعي القومي المناظر لنشاطهم. إلا أن الإطار التنظيمي قد حد من استخدامه، خاصة بالنسبة لمنصات التمويل الجماعي بشراء الأسهم، والذي لا يزال غير قانوني في بعض الدول، وهو يشكل حالياً الجزء الأصغر من السوق.

قد يكون إقراض النظراء جذاباً لسوق قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي لا يتلقى ما يكفي من الخدمات، فهو يكفل المرونة والفعالية المناسبة للتكلفة والسرعة، بما في ذلك التمويل بمبالغ صغيرة. ويقوم التمويل الجماعي بشراء أسهم الملكية، في المقابل، بإكمال تواجد المستثمر الملاك أو رأس المال المغامر، أو كبدل له لأولئك الذين لا يزالون في مرحلة الإعداد والبداية (Wilson and Testoni, 2014).

نظراً للمخاطر بالنسبة للمستثمرين، والذي يكونون في الغالب مساهمين غير محنكين (Kirby and Worner, 2014)، فإن هناك حاجة لوجود إطار تنظيمي متوازن (BBVA research, 2015). في بحث Green Paper on Long

### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لا تجد الوقت الكافي للتدريب

يوضح الشكل 25 نصيب الشركات، مقسمة وفقاً لمجموعة الدخل، التي تحدد أن توافر قوى العمل التي تتمتع بالتعليم الكافي هو أحد أكبر المعوقات الكبرى على أعمالها. فحوالي 20% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أقل البلدان نمواً تشير إلى أن توافر قوى العمل التي تتمتع بالتعليم الكافي هو أحد أكبر المعوقات. ويعد هذا نسبة منخفضة مقارنةً بالفئات الأخرى الموضحة. إن الانضمام إلى ركب سلاسل القيمة والارتقاء فيه غالباً ما يتطلب قوى عمل تتمتع بالمهارة، ويتضح أنه ينمو الشركة، يصبح نقص المهارات مشكلة أكبر.

إن استبيان مراقبة أجرته منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) ومبادرة العون التجاري منظمة التجارة الدولية (WTO Aid for Trade) في عام 2013 أكد أن المهارات هي معوق جانبي كبير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Jansen and Lanz, 2013)، خاصة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، حيث ثمة تغير تقني سريع، وفي قطاع السياحة الذي يتميز بتواصل متكرر بين الموظف والعميل (الشكل 26).

إن عدم التفاوت بين المهارات التي تقدمها الأنظمة التعليمية في الدول والمهارات التي تسعى إليها الشركات هي مصدر معروف من مصادر عدم الكفاءة الاقتصادية (Jansen and Lanz, 2013). وكثيراً ما يسفر هذا التفاوت عن موقف تناقضي، حيث تستمر معدلات البطالة المرتفعة بين الشباب الخريجين، مع استمرار شكاوى أصحاب الأعمال من نقص العمال ذوي المهارات المحددة (Almeida, Behrman and Robalino, 2012). وحالياً، نكر 60% من أصحاب مبادرات الأعمال صعوبة الوصول إلى المواهب المناسبة كأحد أهم ما يثير قلقهم بشأن استقطاب العمال، خاصة فيما يتعلق بمهارات العلوم، والتكنولوجيا، والهندسة، والرياضيات (STEM).

وإن تفاوت المهارات يسفر عن كلفة اقتصادية واجتماعية باهظة، خاصة بطلاة الشباب. وعلى الأرجح فإن ضعف المزيج المتاح من المهارات في سوق العمل يؤثر على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على نحو لا يتناسب وحجمها، حيث أن سبل الاستثمار في التدريب تكون معدومة بها.

Term Financing for SMEs لعام 2013، أشارت المفوضية الأوروبية إلى نيتها إطلاق قدرات التمويل الجماعي. إلا أنه في هذه المرحلة، فإن جهودها موجهة بصفة رئيسية نحو زيادة الوعي، ونشر أفضل الممارسات، وبناء ثقة المستخدم، خاصة عبر إنشاء European Crowdfunding Stakeholders Forum عام 2014.

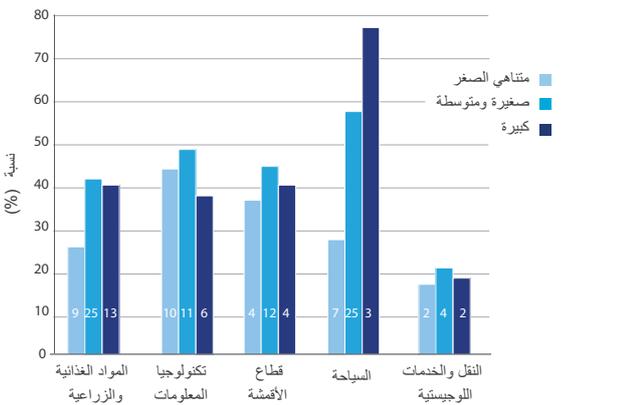
وفقاً لدراسة *Crowdfunding's potential for the Developing World* التي تم إجراؤها عام 2013 من قبل World Bank/InfoDev، قد يكون للاقتصادات النامية القدرة الكامنة على الاستفادة من آلية التمويل الجديدة المذكورة، لتمويل الابتكار والنمو بواسطة هذا الأسلوب التمويلي الذي سيصل إلى 96 مليار دولار بحلول عام 2025.

ولقد أشار التقرير إلى الصين على وجه الخصوص، يتبعها باقي دول شرق آسيا، وأوروبا الوسطى، وأمريكا اللاتينية والكاريبي، ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ومؤخراً، أطلق البنك الدولي برامج تمويل جماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شرق أفريقيا. ويقوم مركز InfoDev's Kenya Climate Innovation Centre بتنفيذ البرنامج التجريبي Crowdfund Investing Pilot (البرنامج التجريبي لاستثمارات التمويل الجماعي)، حيث تتلقى ستة مشاريع محلية مختارة التوجيه والتدريب لتصميم استراتيجيات التمويل الجماعي الخاصة بها واختيار تلك الاستراتيجيات.

### الوصول للعمالة التي تتمتع بالمهارة

تشكل مهارات قوى العمل أحد الأصول الهامة لكل من استراتيجيات المشاريع الدفاعية والتوسعية في الأسواق العالمية (Jansen and Lanz, 2013). إلا أنه في البيئة دائمة التغير يكون من الصعب بالنسبة لأصحاب الأعمال توظيف عمال يتمتعون بالمهارات المناسبة، أو تعديل المهارات بصفة مستمرة عبر التدريب في مقر العمل. وإن ذلك يمثل تحديات كبيرة على وجه الخصوص بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب صغر حجمها.

الشكل 26 الموردون يشيرون إلى المعوقات المتعلقة بمهارات قوى العمل

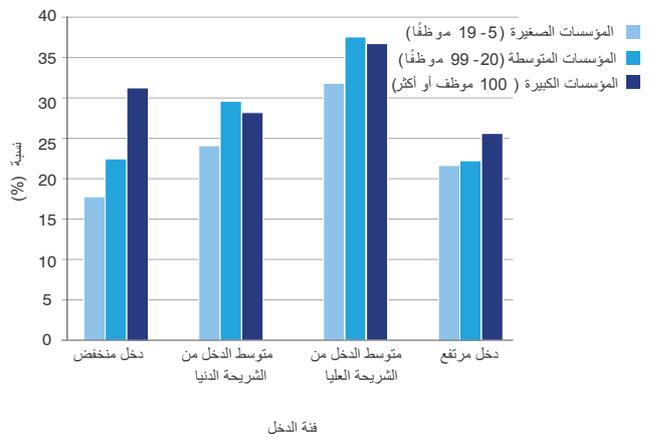


ملاحظة: تشير التعليقات إلى أن عدد الإجابات التي ذكرت مهارة قوى العمل باعتبارها معوق جانبي قومي أساسي للتوريد يؤثر على قدرة الموردين على الدخول إلى سلاسل القيمة، وترسيخ مكانتهم بها والارتقاء خلالها. ولم يتم تضمين إجابات الجمعيات وتعذر التحليل وفقاً للحجم.

المصدر: Jansen, Marion and Rainer Lanz (2013). Skills and Export Competitiveness: for Small and Medium-Sized Enterprises. Geneva. World Trade Organization. متوافر على: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/a4t\\_e/global\\_review13prog\\_e/skills\\_and\\_export\\_competitiveness\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/skills_and_export_competitiveness_e.pdf)

WTO and OECD (2015). Aid for Trade at a Glance - Reducing trade costs for *inclusive, sustainable growth*. Geneva and Paris. متاح عبر الرابط: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/aid4trade15\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/aid4trade15_e.htm)

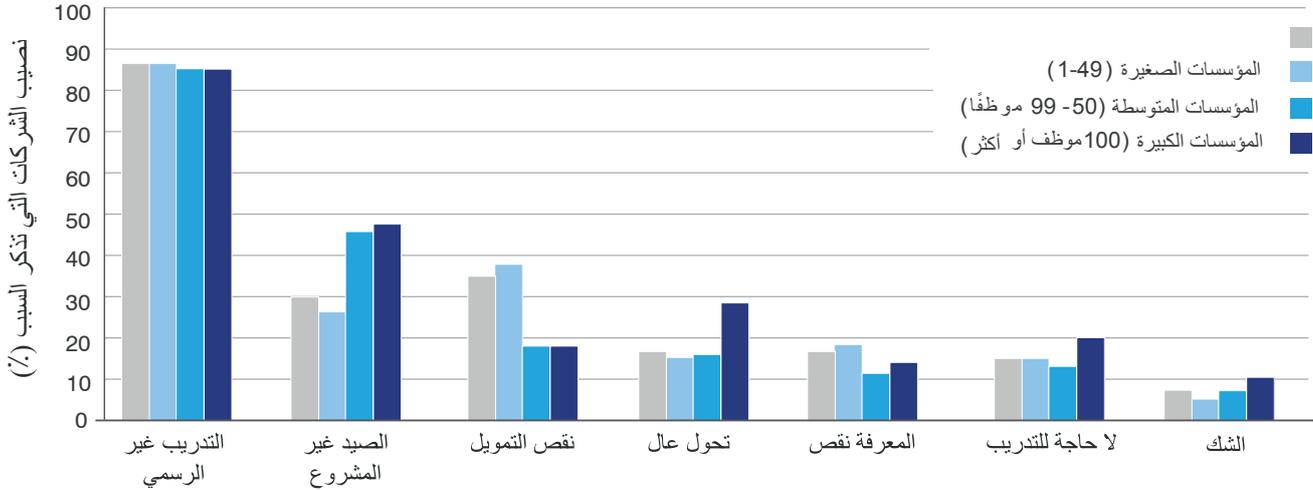
الشكل 25 الارتقاء عبر سلاسل القيمة يتطلب عمالة ماهرة.



ملاحظة: تحتسب مؤشرات مجموعات الدخل باستخدام تعاريف منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) الخاصة بتصنيف مجموعات الدخل والمتوسطات البسيطة عبر الدول. وتعتمد المؤشرات على 33 دولة منخفضة الدخل، و38 بلداً من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل (LMIC)، و43 دولة في نطاق الدخل المتوسط المرتفع، و16 دولة مرتفعة الدخل.

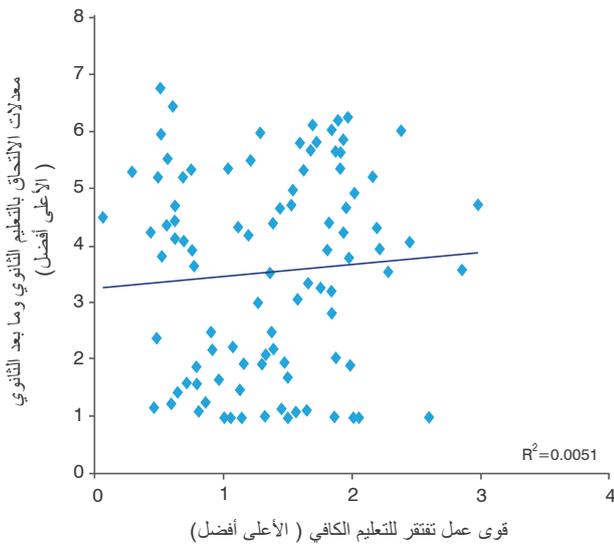
المصدر: Jansen, Marion and Rainer Lanz (2013). Skills and Export Competitiveness: for Small and Medium-Sized Enterprises. Geneva. WTO. متوافر على: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/a4t\\_e/global\\_review13prog\\_e/skills\\_and\\_export\\_competitiveness\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/skills_and_export_competitiveness_e.pdf)

الشكل 27 أسباب عدم الاستثمار في التدريب أثناء العمل في أمريكا الوسطى



المصدر: Almeida, Rita, Jere Behrman and David Robalino (2012). The Right Skills for the Job? Rethinking Training Policies for Workers. Human Development Perspectives, No. 70908. Washington, D.C.: World Bank 709080PUB0EP10067869B09780821387146/13075/penknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986. متوافر على No. 70908. Washington, D.C.: World Bank (pdf?sequence=1. World Bank (2015

الشكل 28 التعليم العالي في مقابل مهارات القوى العاملة



ملاحظة: الرسم البياني مستند إلى بيانات من 97 دولة. المصدر: إحصائيات مركز التجارة الدولية (ITC) المستندة على بيانات البنك الدولي (2015) والمنتدى الاقتصادي العالمي (2015) WEF.

وإن تحقيق المزيج المناسب من المهارات ليس بالأمر السهل. ففي العديد من الدول، لم تنجح الاستثمارات عالية المستوى في التعليم الرسمي في ضمان عثور أصحاب الأعمال على المهارات المطلوبة في سوق العمل (الشكل 28). ويتضمن مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) مقاييس معروفة ومقبولة للتعليم: إحصائيات معدل الالتحاق بالتعليم الثانوي وما بعد الثانوي. إن بيانات منظور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول مهارات قوى العمل مستقاة من استبيانات البنك الدولي حول المشاريع، والتي تطرح سؤالاً مباشراً عن ما إذا كان نقص المهارات يشكل عقبة أمام العمليات الحالية. ومن المثير للقلق عدم العثور على علاقة ترابطية بين المتغيرين.

### التدريب المهني

في البلدان النامية والمتقدمة على حد سواء، يمكن أن يكون للتعليم والتدريب المهني أهمية بالغة للحد من عدم التوافق بين المهارات المتاحة وتلك المطلوبة في سوق

فعلى سبيل المثال، توضح البيانات عبر دول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) أن احتمالات انخراط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأنشطة التدريبية يكون أقل بمقدار الضعف عن الشركات الكبيرة. وأظهرت استبيانات البنك الدولي عن المشاريع، أن احتمالات تقديم الشركات الصغيرة للتدريب الرسمي للعاملين بها تقل في المتوسط بمقدار 1,6% عن الشركات متوسطة الحجم، وبمقدار 2,4 ضعف عن الشركات الكبيرة.

ومن الممكن أن يعود عدم استثمار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التدريب ببساطة إلى أن العائد على الدخل المتوقع لها أقل من غيرها من الاستثمارات (Almeida, Behrman and Robalino, 2012). إلا أن العديد من الدراسات قد أظهرت أن احتمالية مواجهة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمعوقات أكثر حدة على الموارد مقارنة بالشركات الأكبر، ولذلك فإنها تجد صعوبة أكبر في الاستثمار في التدريب أو إعادة التدريب. (Okada, 2004).

وإن تحمل انخفاض الإنتاج عند تغيب أحد العاملين لحضور التدريب الرسمي يكون أصعب بالنسبة للمؤسسات الصغيرة. كما أن الافتقار إلى الموارد أو القدرة على تقييم الاحتياجات المستقبلية فيما يتعلق بالمهارات يزيد الأمر سوءاً. (Cedefop, 2012) بينما قد لا تقوم بعض المؤسسات بالتدريب بسبب معدل تغير العمالة العالي، والخوف من أن تذهب الاستثمارات التي تمت من أجل تدريب العمال هباءً (Almeida, Behrman and Robalino, 2012). وقد لا يكون هناك وعي كاف لدى الشركات الصغيرة بالعائد المستقبلي لمثل هذا التدريب (Adams, 2007). فإن ضعف استثمار الشركات الصغيرة في ترقية المعرفة وعمليات الاكتشاف يجعلها أضعف وأكثر هشاشة في مواجهة تحديات الأسواق الجديدة.

ويقدم الشكل 27 الدليل من استبيانات المشاريع حول المعوقات المحتملة أمام تطوير المهارات التي تواجهها الشركات في أمريكا الوسطى.

### الحصول على المزيج المناسب من المهارات

في أغلب الدول، تقع مسؤولية إعداد الأفراد للوظائف على عاتق النظام التعليمي، مع التركيز على المهارات الأساسية أو التأسيسية، مثل إجابة القراءة والتعامل مع الأرقام. ولإمداد الأفراد بالمهارات المناسبة للوظائف<sup>17</sup>، يكون من الضروري رفع مستوى التعليم فحسب، وتوفير المهارات والأساليب ذات الصلة بالوظائف<sup>18</sup>. وفي الاقتصاد العالمي اليوم، يتزايد طلب أصحاب الأعمال على المؤهلات التقنية والتعليمية على حد سواء، وكذلك على سمات سلوكية معينة في موظفيهم.

التدريب المخصصة المعقولة الأسعار، والتي غالبا ما تعد شديدة الاتساع أو عامة، مع محاباتها لاحتياجات الشركات الكبيرة (Kubitz, 2011; Martinez-Fernandez and Sharpe, 2010). إن من شأن وجود محفزات لمقدمي التدريب من أجل تقديم خدمات فعالة وجيدة الاستجابة، ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على استغلال النطاق المتاح من برامج التدريب ومبادراته أن يعزز مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المبادرات القائمة.

قد تعزف الشركات الأصغر عن تقديم التدريب الرسمي خوفاً أن تفقد العمال المدربين لصالح شركات أخرى، أو بسبب أمور متعلقة بالتكلفة والسعر المناسب. ومن طرق معالجة هذا العزوف، دعم التدريب، والذي يحمل خصائص "المصلحة العامة"، ويمكن تمويل هذا الدعم عبر مخصصات الميزانية للمؤسسات التدريبية، وإعفاء أصحاب الأعمال من ضرائب، وتقديم منح للشركات التي تتبع صور محددة من التدريب أثناء الوظيفة، وفي غير تلك الأثناء على حدٍ سواء (ILO, 2010).

نظراً للعوائق المتعددة التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد يكون من الضروري الجمع بين الإعانات المالية الكبيرة وخصومات الضرائب مع صور أخرى من الدعم. وعلى وجه الخصوص، حدد (Stone 2012)، شبكات أصحاب الأعمال والتدريب باعتبارها أكثر الإجراءات السياسية الواعدة لترقية مهارات القوى العاملة في الأعمال الصغيرة.

### شبكات التدريب وسلاسل القيمة والسبل غير الرسمية

إن من شأن التعاون عبر الشبكات الأفقية، بما في ذلك الأطراف الفاعلة من القطاعين العام والخاص، تقوية إشراك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التدريب. وفي الوقت ذاته، يمكن لهذه الشبكات أن تخلق فرصاً لتبادل المعرفة، بما يسفر عن الأبحاث التعاونية والتنمية (Bosworth and Stanfield, 2009). كما يمكن تجميع الموارد، وربما كان ذلك عبر استخدام صناديق التمويل الجماعية لتغطية تكاليف برامج التدريب المشتركة. إن الشبكات تتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوصول إلى خدمات لم تكن لتتاح لها في غير ذلك، مثل التعليم المصمم خصيصاً والخبرات التدريبية المتخصصة.

ويمكن للحكومات وسلطات المناطق دعم مثل شبكات الدعم المذكورة. ومن بين الأمثلة البارزة لهذا التفاعل الجماعي مركز بنانج لتطوير المهارات (Penang Skills Development Centre) في ماليزيا، والذي يعمل كوسيط بين أصحاب الأعمال ومقدمي التدريب. كما يمكن أن تكون الشبكات رأسية حيث تربط بين المشترين والموردين.

العمل. فإن تلك التدريبات تساعد على دمج الشباب في عالم العمل عن طريق توفير مجموعة شاملة من المهارات الجاهزة للتطبيق والمتعلقة بالوظائف، والمعرفة التكنولوجية المتخصصة.

في الحقب الأخيرة، كان التعليم والتدريب المهني جزءاً مهماً من التعليم المبدئي، ويوحى انتشار عدم تفاوت المهارات بانخفاض مستوى مثل هذا التدريب في العديد من المناطق. ومن ثم، فإن من الضروري جداً جذب الشباب للتدريب المهني والتمرين.

إن تحقيق نظام تدريب وتعليم مهني يؤدي دوره بشكل جيد يتطلب درجة عالية من انخراط الشركاء الاجتماعيين (أصحاب الأعمال والاتحادات التجارية)، وكذلك الهيئات الاستشارية الخارجية مثل مجالس المهارات الخاصة بمختلف القطاعات. على سبيل المثال، فإن النماذج النمساوية، والألمانية، والسويسرية، التي تجمع التدريب في المشاريع مع التعليم في المدارس المهنية، تضرب بجذورها في عمق المجتمع، ولطالما تم اعتبارها فعالة في تغذية المهارات التي تحتاجها الشركات.

ومن ثم، فإن قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على جذب المواهب الجيدة ذات التعليم، والتدريب، والخبرة المسبقة سيعتمد على قدرة كل من أنظمة التعليم القومي المعنية وأنظمة التدريب المهني على منح الشباب المعرفة والمهارات والأساليب المطلوبة (Jansen and Lanz, 2013; Cedefop, 2012). وعلى المدى القصير، فإن الدول تواجه كذلك التحدي المتمثل في ترقية مهارات الموجودين في قوى العمل العاملة لديها بالفعل، حيث سيظل حوالي 80% من قوى العمل الحالية في سوق العمل خلال الأعوام العشر القادمة (Cedefop, 2010).

### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى المهارات والتدريب المستمر

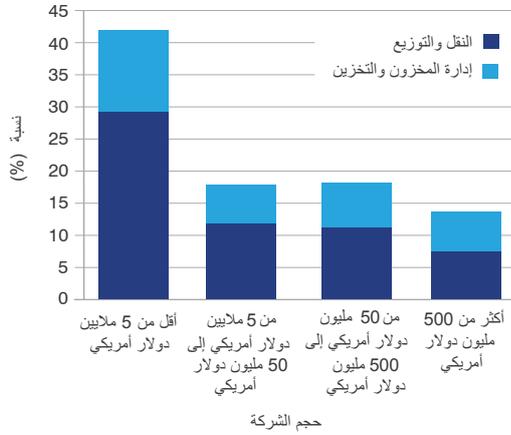
إن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تدخل في منافسة مع الشركات الكبيرة على العدد المحدود من العمال ذوي التدريب المناسب، وتميل إلى توظيف نسبة أعلى من الأنايس غير المدربين، حيث أن احتمال قيامها بدفع أجور ومزايا أعلى يكون أقل نتيجة لذلك، يكون هؤلاء العمال بحاجة إلى تدريب لرفع كفاءتهم الأساسية والتكنولوجية. إلا أن أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تدرّب موظفيها. وعلى المدى الطويل، يستنفذ ذلك قدرتها على الإنتاج، والتنافس، والاحتفاظ بالعمالة.

يوضح الشكل 29 أن نظام التدريب وتطوير المهارات هو نظام معقد، ونطاق اختيار الموردين الخارجيين هو نطاق واسع، ويمكن أن يسبب ذلك ارتباكاً للشركات الصغيرة. وينطوي أحد المعوقات الأخرى على الافتقار لإمدادات

الشكل 29 خيارات تطوير المهارات والتدريب

موردو خدمات التعليم والتدريب						
مدرّبو القطاع الخاص والاستشاريون	الموردون وغيرهم من الأعمال المرتبطة بسلاسل القيمة	الهيئات الحكومية	المؤسسات التعليمية	الشبكات التعاونية	الاتحادات	غيرهم من مقدمي الخدمة
■ مدرّبون	■ موردو المعدات أو الآلات أو المواد	■ البرامج الممولة حكومياً	■ المدارس (مراكز التدريب أو المراكز المهنية)	■ المجالس الخاصة بالقطاعات	■ مجموعات الأعمال أو الجمعيات	■
■ استشاريون	■ غيرهم من الأعمال المرتبطة بتسلسل القيمة (الموزعون، تجار التجزئة)	■ مراكز التنمية الاقتصادية	■ الكليات	■ الروابط المهنية	■ الجمعيات الصناعية	■
	■ الفروع الأخرى للأعمال نفسها	■ المنظمات المحلية	■ الجامعات	■ الجمعيات الصناعية	■ المنظمات غير الربحية	■
		■ الوزارات الأخرى	■ المعاهد الفنية			

**الشكل 30** تكاليف الجانب اللوجستي تكون أعلى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (مثال: أمريكا اللاتينية والكاريبي)



المصدر: Schwartz, Jordan, José Luis Guasch, Gordon Wilmsmeier and Aiga Stokenberga (2009). Logistics, transport and food prices in LAC: policy guidance for improving efficiency and reducing costs. Sustainable Development http://www.worldbank.org/LACEXT/Resources/258553 LCSSD\_1252607325125-siteresources.worldbank.org/LACEXT/Resources/258553 OccasionalPapers\_August.pdf

وقد تكون عرضة إلى إجراءات رقابية زائدة على الحدود، حيث أنها تقوم بالتصدير بصورة غير متكررة ولا تستفيد من مزايا المسار السريع التي تكتسبها العديد من الشركات الكبيرة. فضلا عن ذلك، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تنضم إلى سلاسل القيمة المعقدة تجبر في بعض الأحيان على تهيئة أسلوب ممارستها للأعمال، لتلبية متطلبات الشركة القاندة الأجنبية.

إن انخفاض تكلفة التعاملات المالية، وإمكانية التوقع، والسرعة هي كلها عناصر تشكل النظام اللوجستي الأمثل. ولتحقيق ذلك، يمكن للهيئات العامة والقطاع الخاص استهداف تحسين الخدمات والبنية التحتية الخاصة بالنقل، والممارسات اللوجيستية للأعمال، وإجراءات التسهيلات التجارية.

### القطاع العام والخاص يستثمران في البنية التحتية

حتى يتسنى للمعاملات اللوجيستية الخاصة بدولة ما أن تؤدي وظيفتها على النحو السليم، يجب أن تتوفر لها بنية تحتية حديثة وتمتاز بالكفاءة، خاصة في مجال النقل. وهناك حاجة متزايدة لاستثمار إضافي وكبير في البنية التحتية على مستوى العالم، خاصة في البلدان الناشئة والنامية. وتوحي أبحاث أجراها معهد (McKinsey Global Institute 2013) أنه بحلول عام 2030، سيكون المبلغ المطلوب هو 57,3 تريليون دولار لتمويل تطوير البنية التحتية حول العالم، مع تشكيل الطرق، والمطارات، والموانئ، والسكك الحديدية، لنسبة 41% من هذا المجموع (الشكل 31).<sup>20</sup> وعلى الأرجح سيكون ذلك خارج نطاق قدرات القطاع العام إذا اضطلع بالأمر بمفرده، مما يجعل من الضروري إشراك القطاع الخاص في تمويل البنية التحتية (WTO, 2015).

في العديد من البلدان النامية، قد ثبت أن مشاركة القطاع الخاص من خلال الشراكات بين القطاع العام والقطاع الخاص هو أسلوب قابل الاستمرارية لسد الفجوة في الإنفاق على البنية التحتية، ولكن كان هناك بعض الإخفاقات الكبيرة (للاطلاع على أفضل الممارسات، انظر (The Boston Consulting Group, 2013) وإن أحد الأفكار الأخرى الجاري النظر فيها هي زيادة النسبة المخصصة للبنية التحتية من صناديق الأموال التي تديرها صناديق المعاشات التقاعدية، وصناديق الثروات الخاصة، وشركات التأمين، وغيرها من جهات الاستثمار المؤسسية، والتي تبلغ فقط 1% من 79 تريليون دولار (World Bank Group, 2014).

يمكن لقادة السلاسل تحفيز تدريب مورديهم المحليين، خاصة إذا كان ذلك سيفيد جودة المنتج والعملية. إلا أنها قد تعزف عن تحفيز الترقية الوظيفية (أي على سبيل المثال، حيث يمكن للموردين الترقى عبر سلسلة القيمة) إذا كان ذلك يتداخل مع الكفاءات الأساسية للقادة مثل التسويق، أو المبيعات، أو الأبحاث والتطوير، على سبيل المثال.

كما أبرزت دراسات عديدة أهمية التعليم والتدريب غير الرسمي في مكان العمل للأعمال الصغيرة، بالرغم من أن هذا لا ينعكس بصورة نمطية في الإحصائيات الرسمية. ولقد اكتشفت دراسة أجريت عام 2013 من قبل منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) قائمة على استبيان في سبعة مناطق، أن أصحاب الأعمال الصغيرة ينظرون إلى التعليم غير الرسمي عبر الأنشطة اليومية كوسيلة لترقية المهارات أفضل من الدورات التدريبية الرسمية.

ويضم هذا التعليم فرق إرشاد واجتماعات فرق العمل، والتعاون بين العاملين وتفاعلات المشاريع. وهو أسلوب تدريبي يمتاز بالمرونة والتكلفة المناسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي يمكن تصميمه على نحو مخصص لتلبية احتياجاتها وإجراؤها مع استمرار الإنتاج. (Martinez-Fernandez and Miles, 2011)

وبالنسبة لواجبي السياسات، فإن ذلك يطرح تساؤلات حول ما إذا اكتسبت هذه المهارات عبر التعليم والخبرة خارج التعليم الرسمي وكيف يتم ذلك (OECD, 2013). فعلى سبيل المثال، يستخدم إطار المؤهلات الأوروبية للتعليم مدى الحياة (European Qualifications Framework for Lifelong Learning) ثمانية مستويات مرجعية قائمة على نتائج التعليم - المحددة في صورة المعرفة، والمهارات، والكفاءات - والذي يتيح التحقق من صور التعليم، سواء كانت رسمية أو غير رسمية. (EC, 2008).

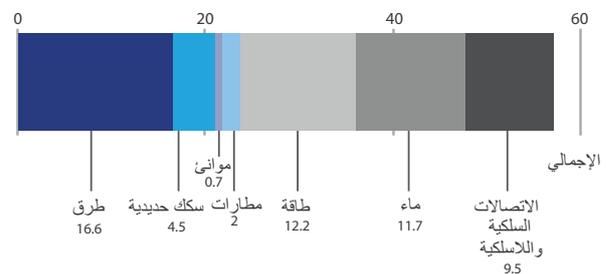
### الجانب اللوجستي يمثل عبئاً أكبر بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على نحو تقليدي، ارتبطت إدارة الجانب اللوجستي بالشركات الصناعية الكبيرة، والتي كانت رائدة الابتكارات في المجال، مثل الإنتاج والتسليم في الوقت المناسب بالضبط. إلا أن إدارة الجانب اللوجستي هي جزء هام من أي عمل، سواء كان كبيراً أو صغيراً. فإن سوء إدارة الجانب اللوجستي قد يجعل الشركات غير قادرة على المنافسة، مما قد يعوق وصولها للموردين والبائعين ومشاركتهم في سلاسل القيمة الدولية.

إن الدراسات حول تكاليف الجانب اللوجستي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تظهر أنها تميل لأن تكون أكثر ارتفاعاً منها في الشركات الكبيرة. على سبيل المثال، وفقاً لدراسة تمت في أمريكا اللاتينية، كانت تكلفة الجانب اللوجستي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أعلى من مثيلتها للشركات الكبيرة بمقدار ضعفين إلى ثلاثة أضعاف (Barbero, 2010). فضلا عن ذلك، فإن تكلفة الجانب اللوجستي في أمريكا اللاتينية والكاريبي تمثل 18% إلى 35% من القيمة النهائية للضائع، مقارنة بـ 8% في دول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD). أما بالنسبة للشركات الصغيرة، فقد تصل النسبة إلى ما يزيد عن 42%، ويعود ذلك بصفة رئيسية إلى ارتفاع تكلفة المخازن والمخزون (Schwartz et al., 2009; الشكل 30)

لماذا تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كلفة أعلى وصعوبات أكثر فيما يتعلق بالجانب اللوجستي؟ في إطار التجارة الدولية، يمكن للمؤسسات الصغيرة أن تجد صعوبة في ملء الحاويات ببضائعها، ومن ثم يزيد ذلك من التكلفة. بالإضافة إلى ذلك، كثيراً ما لا تستوعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مبادئ إدارة الجانب اللوجستي، أو لا يكون لديها معرفة كافية بمقدمي الخدمات اللوجيستية البديلة في الدول الأجنبية.

الشكل 31 الاحتياجات الاستثمارية للبنية التحتية العالمية (مقدرة بالتريليون دولار أمريكي)



ملاحظة: استناداً لتوقعات الطلب البالغة 3,5% من إجمالي الناتج المحلي (قيمة ثابتة 2010 دولار أمريكي من 2013-2030)  
 المصدر: McKinsey Global Institute (2013). Infrastructure Productivity: How to Save \$1 Trillion a Year. McKinsey Global Institute  
[http://www.mckinsey.com/insights/engineering\\_construction/infrastructure\\_productivity](http://www.mckinsey.com/insights/engineering_construction/infrastructure_productivity)

### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: المشاركة في مشاريع البنية التحتية وقراراتها

كما يمكن لتطوير البنية التحتية أن يكفل فرصاً قيمة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فقد تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المشاركة بصورة غير مباشرة في مشاريع البنية التحتية الممنوحة للآخرين، عن طريق التعاقد من الباطن لأقسام من العمل، أو بصورة مباشرة، عن طريق الانخراط في المشاريع صغيرة النطاق على المستوى المحلي. وبالرغم من ذلك، كثيراً ما تؤدي الإجراءات والممارسات المستخدمة في العديد من المناقصات إلى انصراف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن الدخول في هذا السوق الذي قد يزخر بالمكاسب، حتى وإن لم يتم استبعادها على وجه التحديد.

وتشمل العوائق الشائعة ضعف الوصول إلى المعلومات حول فرص التعاقدات، والبيروقراطية البالغة، ومتطلبات الوثائق، والضمانات الكبيرة، وغياب عام للشفافية في عملية الشراء (Kaspar and Puddephatt, 2012). وللترجيع لمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصورة أكبر، من الممكن أن تعمل عمليات الشراء الحكومية على تبسيط الإجراءات الإدارية، وحجز نسبة محددة من التعاقدات الحكومية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ووضع التعاقدات الكبيرة في حزم من المناقصات الصغيرة، ووضع تعامل مالي تفضيلي.

وقد تكون عمليات اتخاذ القرار بشأن اختيار مشاريع البنية التحتية وتعريفها عرضة إلى عدم تساوي القوة التفاوضية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والشركات الكبرى، مما قد يحد من العائدات الاجتماعية للاستثمار في البنية التحتية للنقل. ففي واقع الأمر، حتى في المواقف التي تتساوى احتياجاتها مع وزنها الاقتصادي، غالباً ما تكون الشركات الكبيرة أكثر قدرة على رفع قدرتها التفاوضية لصالح احتياجات البنية التحتية الخاصة بها. وهو ما قد يزيد من إبعاد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن الأسواق الإقليمية والمحلية.

كثيراً ما يكون من الصعب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تجعل صوتها مسموعاً بسبب تشتت وتأثر احتياجاتها، وغياب الدفاع عن مصالحها. ولمعالجة ذلك، من الممكن أن تساهم رابطات القطاعات والتكتل في توحيد صوت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والضغط من أجل الحصول على دعم الحكومات في الوصول إلى الأهداف الإستراتيجية المتعلقة بالبنية التحتية.

### تحقيق أفضل استخدام للبنية التحتية الخاصة بالنقل الموجودة بالفعل

بينما من الضروري الاستثمار بصورة أكبر وأفضل في البنية التحتية الخاصة بالنقل، فإن ذلك ينطوي على عملية طويلة وعالية التكلفة، وقد لا تكون كافية بمفردها لتيسير التجارة وتحقيق مكاسب إنتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. على سبيل المثال، فقد يخفق تحسين البنية التحتية في تحسين الكفاءة التجارية الكلية، إذا لم يواكبه خدمات نقل وخدمات لوجيستية تنافسية وجيدة الأداء (Arvis

et al., 2007). لذا يتعين تحسين الجوانب المادية والجوانب الوظيفية للأمور اللوجستية (OECD, 2013).

ولا يمكن إدراك فوائد بنية النقل التحتية عالية الجودة إلا حينما يواكبها قوانين تنظيمية مناسبة، مثل سياسات التشجيع على المنافسة وقوانين تشجع على إضافة الخدمات اللوجيستية عالية الجودة وبسعر مناسب للنقل (World Bank, 2012). ويحتج (OECD 2006) بأن تحرير تلك الخدمات سوف يسفر عن مكاسب كبيرة فيما يتعلق بالتنافسية، خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي ستستفيد من انخفاض تكلفة الدخول إلى سوق التصدير وتخزين مخزون أقل في كل مرحلة من مراحل سلسلة الإنتاج.

للتشجيع على الاستخدام الكفء للبنية التحتية الخاصة بالنقل المتاحة في دول أمريكا اللاتينية والكاريبي، ومن ثم الحد من التكاليف اللوجيستية، يؤكد *Latin American Economic Outlook 2014*، *Economic Outlook 2014*، حول الجوانب اللوجيستية والتنافسية (OECD/ UN-ECLAC/CAF, 2013) الحاجة لسياسات نشطة على المدى القصير. ويشمل ذلك توفير منشآت تخزين حديثة، وإجراءات توثيق وجمارك تتسم بالكفاءة، واستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من أجل الجوانب اللوجيستية، وتنفيذ معايير التعامل والنقل المناسبة، بالإضافة إلى تعزيز التنافس في قطاع النقل.

### جعل عبور البضائع للحدود أمراً سهلاً

إن تحسين شفافية الجمارك، وإجراءات التجارة، وقواعدها التنظيمية، وإمكانية التنبؤ بها، هو أمر بالغ الضرورة لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الوصول للساحة الدولية. وبالفعل، كثيراً ما يشار إلى القواعد التنظيمية التجارية والجمارك المرهقة في استبيانات البنك الدولي حول المشاريع (Bank Enterprise Surveys) باعتبارها عقبة أمام التجار، خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وتعالج اتفاقية تيسير التجارة (TFA) الخاصة بمنظمة التجارة العالمية (WTO) هذه التحديات بصورة مباشرة، عن طريق السعي إلى تخطي الروتين، مثل التكاليف المرتبطة بتخليص البضائع، والتعاملات الإدارية والتوثيق، بالإضافة إلى التأخر على الحدود. وترسخ الاتفاقية التزامات ملزمة من أجل تحسين إجراءات الجمارك، والشفافية، وإمكانية التنبؤ، والكفاءة، والتعاون بين الهيئات التنظيمية الحدودية والقطاع الخاص.

وفقاً لتقرير التجارة العالمية لعام 2015 (WTO)، سيصدر لاحقاً، فإن تنفيذ اتفاقية تيسير التجارة سيعمل على الأرحح على تعزيز مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة، بحيث ستكون بعض إجراءات تيسير التجارة ذات فائدة خاصة بالنسبة لصغار التجار. ويشمل ذلك توافر المعلومات، وإجراءات استئناف وقرارات مسبقة (Fontagné, Orefice and Piermartini, 2015).

### توصيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمقدمي الخدمات

من شأن تطوير منصات الجوانب اللوجيستية، أو النقاط التي تتركز فيها الأنشطة والخدمات اللوجيستية، أن يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على تخطي صعوبات تحقيق وفورات الحجم في الوظائف اللوجيستية. وأحد المصادر المحتملة يتمثل في تعزيز الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومقدمي الخدمات اللوجيستية. ويشكل مقدمو الخدمة هؤلاء العمود الفقري للشركات التجارية، خاصة الشركات الأكبر، حيث ينتشر إسناد مسؤولية الجوانب اللوجيستية وإدارة سلاسل التوريد إلى أطراف خارجية.

إلا أن العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العاملة في التصدير لا تستفيد من هذه الخدمات (Barbero, 2010)، حيث لا يعمل أغلب مقدمي الخدمات اللوجيستية الكبار ذوي الحلول المعيارية للإسناد لأطراف خارجية مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Kirby and Brosa, 2011). وإن ذلك يزيد من تهميش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي لا تمتلك أغلبها أقسام شحن مخصصة بعمالة تتمتع بالخبرة.

■ الخصوصية وحماية البيانات؛

■ عدم كفاية البنية التحتية.

تلعب السياسة العامة دورًا حيويًا في تسهيل استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتكنولوجيا. ويعني ذلك ضمان الوصول إلى التقنيات الجديدة، ودعم تطوير قاعدة قوية من المهارات الأساسية، والحد من التكاليف ذات النتائج المعاكسة المفروضة من قبل الحكومة، مثل رسوم الاستيراد، وتعزيز بيئة تشريعية تتيح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحقيق أقصى استفادة من هذه التقنيات.

والأمر المهم، هو أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج إلى شبكات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي تتسم بسهولة الوصول إليها، والتكلفة المناسبة، والموثوقية والحماية. وفي أقل البلدان نمواً، كثيراً ما تشكل حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات البسيطة، مثل الحصول على خدمة الإنترنت أو إنشاء موقع إلكتروني، تحديًا كبيرًا أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>22</sup>. وتحاول السياسات التجميعية معالجة مثل تلك التحديات عن طريق إتاحة الوصول إلى خدمات الأعمال ذات الصلة لهؤلاء الموجودين في تجمع ما. إن لاستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ارتباط وثيق بقدرة الشركات على الابتكار (OECD, 2004) وبقدرتها على الوصول لمعلومات السوق ذات الصلة.

### جهود الابتكار

إن كلا من العولمة والتقدم الكبير في التقنيات الجديدة، خاصة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات قد جعل إنشاء خدمات ومنتجات مبتكرة وتوصيلها يحتل الصدارة في المنافسة. فالشركات بحاجة للابتكار من أجل تقوية موقعها التنافسي. ويبدو أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تجتهد للابتكار أكثر من نظيراتها الأكبر حجمًا، فهي غالبًا ما تعمل في مجال منتجات محددة وتتواصل بصورة مباشرة مع العملاء، وهذا يتيح لها تطوير منتجات تلائم متطلبات السوق على نحو أفضل. إلا أنه عند الممارسة، كثيراً ما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدداً من العوائق أمام جهودها للابتكار بسبب الموارد المحدودة، إلى جانب غموض السوق (Winch and Bianchi, 2006).

كما يعد البحث والتطوير عاملاً رئيسياً في عملية ابتكار الشركات، حيث تلعب أنشطة البحث والتطوير في مقر العمل دوراً في تحقيق ابتكارات ناجحة والكفاءة التكنولوجية. إلا أن هناك اختلافات متكررة بين الشركات الكبيرة والصغيرة فيما يتعلق بالبحث والتطوير في مقر العمل (Rammer, Czarnitzki and Spielkamp, 2009). ومن بين العوائق الأخرى، فإن التكلفة العالية الثابتة، إلى جانب كبر مقياس الحد الأدنى لأغلب مشاريع البحث والتطوير، يشكلان ضغطاً على الأرباح ويزيدان من مخاطر إخفاق الشركات في حالة فشل البحث والتطوير<sup>23</sup>.

وفقاً لهذه الخصائص، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تميل إلى الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير المستمرة (Rammer, Czarnitzki and Spielkamp, 2009). ويعد ذلك دراسات تجريبية قائمة على بيانات استبيانات حول الابتكار مثل German ZEW Innovation Survey 2013 (الجدول 9).

غير أنه قد ظهر في بعض الدراسات أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كانت أكثر ابتكاراً من الشركات الكبرى، إما بحسب الإنفاق بالدولار على البحث والتطوير أو بحسب كل موظف، خاصة في مجالات التصنيع عالي التقنية (Plehn and Dujowich, 2007). ولقد كشف (Nooteboom and Vossen 1995) أنه في أغلب الصناعات تشارك الشركات الكبيرة في البحث والتطوير بصورة أكبر من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولكن حينما تشارك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالفعل، فإنها تميل إلى أن تقوم بذلك على نحو أكثر قوة وكفاءة من الشركات الكبيرة - حيث تكون الأخيرة في وضع لا يتيح لها تجربة مجالات تكنولوجية جديدة واكتشافها.

لذا فمن الضروري، ليس فقط تشجيع مقدمي الخدمات اللوجيستية على تطوير ما يقدمونه لتلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على نحو أفضل، ولكن كذلك دعم التدريب اللوجستي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حتى يكتسب المديرون المعرفة بتصميم سلسلة لوجيستية، والاستفادة على نحو أفضل من مقدمي الخدمات اللوجيستية. على سبيل المثال، تقدم شركة DHL Express منتجات وحلول خدمية (مثل Webship، MyDHL) لدعم وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق العالمية. كما شرعت مؤخرًا في تقديم برامج تدريبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا، لتزويد الشركات المحلية بمهارات تتراوح بين التمويل الأساسي إلى التسويق والجوانب اللوجيستية.

### التكنولوجيا ومجال الابتكار

بغض النظر عن حجمها، تسعى كل الشركات لتحقيق كفاءة أكبر في التحكم في الإنتاج وتكلفة العمالة، ومراقبة الأمور المالية على نحو أفضل، واستجابة أكبر لفرص العمل الجديدة، ووصول أوسع للمعلومات الخاصة بالعملاء والموردين والمنافسين.

### استخدام التكنولوجيا

التكنولوجيا<sup>24</sup> يمكن أن تساعد تلك الجهود وتشكل مصدرًا إستراتيجيًا لاستدامة التنافسية. إلا أن العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تترك بشكل كامل بعد القوة الكامنة التي يمكن للتكنولوجيا إطلاقها. وينظر إلى انخفاض مستوى تعاملها مع التكنولوجيا على أنه عائق خطير أمام تحسين التنافسية، وهي تعاني نتيجة لذلك من عدم الكفاءة وزيادة التكاليف. وبحسب دراسة أجراها البنك الدولي (2006) فإن الشركات التي تستخدم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على نحو فعال تزيد من نمو مبيعاتها وربحيتها بنسبة تتراوح بين 3,4% و 5,1% على التوالي (الجدول 8).

كشفت دراسة أعدتها (Intuit Inc. 2012) حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الهندية خمس معوقات رئيسية قد تسفر عن عزوف تلك الشركات عن الاستثمار في التكنولوجيا واستخدامها:

■ التكاليف؛

■ نقص القوى البشرية الماهرة (مثل الانتقال إلى المهارات الفنية)؛

■ ضعف الوعي بفوائد التكنولوجيا؛

**الجدول 8: تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تعزز نمو مبيعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وربحيتها**

مؤشر الأداء	المشاريع التي لا تستخدم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات	المشاريع التي تستخدم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات	التحسين
نمو المبيعات (%)	0,4	3,8	3,4
نمو التوظيف (%)	4,5	5,6	1,2
الربحية (%)	4,2	9,3	5,1
إنتاجية العمالة (القيمة المضافة لكل عامل، بالدولار الأمريكي)	5,288 دولار أمريكي	8,712 دولار أمريكي	3,423 دولار أمريكي

المصدر: World Bank (2006). Information and Communications for Development: Global Trends and Policies. Washington, D.C. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2006-global-trends-policies-2006-information-6739395/01/org/communications-development>

**الجدول 9:** نصيب الشركات ذات أنشطة الابتكار التكنولوجي المشاركة في الأبحاث والتطوير في مقياس العمل، وفقاً لفئة الحجم والقطاعات (2010-2012، نسبة جميع الشركات)

فئة الحجم (عدد الموظفين)	Core NACE <sup>24</sup>			التصنيع <sup>25</sup>			المهني والعلمي والفني <sup>26</sup>		
	بحث وتطوير دائم في مقر العمل	بحث وتطوير متقطع في مقر العمل	إجمالي بحث ومقر العمل	بحث وتطوير دائم في مقر العمل	بحث وتطوير متقطع في مقر العمل	إجمالي بحث ومقر العمل	بحث وتطوير دائم في مقر العمل	بحث وتطوير متقطع في مقر العمل	إجمالي بحث ومقر العمل
49-10	13,5	8,3	21,8	16,2	13,8	29,9	19,1	8,3	27,5
249-50	24,5	11,0	35,5	34,8	15,9	50,7	40,8	8,3	49,1
250 أو أكثر	49,8	9,2	59,0	67,6	9,8	77,4	50,5	4,8	55,2
الإجمالي	17,5	8,9	26,4	23,6	14,0	37,6	22,4	8,2	30,7

المصدر: (Centre for European Economic Research (ZEW) (2013). German Innovation Survey 2013. Mannheim: Centre for European Economic Research (ZEW). متوفر على: <http://www.zew.de/en/publikationen/innovationserhebungen/euroinno.php3>

فبينما تقدم بعض المناطق بيانات عمل قوية من شأنها تعزيز تنظيم المشاريع (على سبيل المثال سنغافورة، إسرائيل، تشيلي، جمهورية كوريا، ومنطقة هونج كونج الإدارية الخاصة)، ففي مجتمعات أخرى تؤدي الإجراءات المرهقة، والتكلفة النقدية العالية، وضعف الوصول للأسواق، إلى سد فرص تنظيم المشاريع أمام الكثيرين.

#### التدريب قد يعالج نقص المهارات الإدارية

إن نقص المهارات على مستوى الإدارة قد يكون السبب الرئيسي الكامن وراء إخفاق الشركات، خاصة المؤسسات الصغيرة. وتوحي الأبحاث أن الشركات في الأسواق الناشئة تكون لديها ممارسات إدارة أضعف من تلك الموجودة في البلدان المتقدمة. وهذا أمر هام لتفسير ضعف إنتاجية الشركات (Bloom et al., 2010).

ولقد أسفر عدد من التجارب في أنحاء مختلفة من البلدان النامية أن أغلب المديرين - خاصة في الشركات الصغيرة - ليس لديهم معرفة كافية بالمسائل الإدارية الأساسية، مثل أهمية الاحتفاظ بالسجلات وكيفية وضع خطط العمل، وإن التدريب الأساسي على الإدارة من شأنه تحسين ممارسات الأعمال (Sonobe, Higuchi and Otsuka, 2012). كما أن العديد من رواد الأعمال من الشباب الذين يعملون لحسابهم لا يرون جدوى الاستثمار في التدريب على الإدارة (Mano et al., 2012)، و/أو يتجاهلون قيمة التعرف على الإدارة (Sonobe, Higuchi and Otsuka, 2012).

كما ينظر رواد الأعمال أنفسهم إلى التعليم والتدريب غير الكافي كأحد أكبر ثلاثة معوقات أمام تطوير عملهم، وقد يرون أن التعليم المرتبط بزيادة الأعمال والتدريب عليها غير كافٍ في دولهم. إن المستقبل المتوقع لمالك أو مدير أحد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقدرات هذا الشخص يميلان إلى تحفيز المعوقات الداخلية لتحويلها إلى نمو للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Bruhn, Karlan and Schoar, 2010; Syverson, 2011).

على سبيل المثال، تكون العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محدودة بسبب عدم قدرة إدارتها على وضع استراتيجيات لتطوير المهارات وتنفيذ تلك الاستراتيجيات، والتوسع لقطاعات جديدة أو المخاطرة في أسواق جديدة، أو حتى إعداد طلبات تمويل فعالة. وإن ذلك يعوق النمو والإنتاجية وينعكس في صورة معدلات إخفاق أعلى.

وبما أن الإدارة الناجحة هي محدد رئيسي للإنتاجية، فإن الباحثين قد سعوا لتحديد ما إذا كان من الممكن تدريس مهارات الإدارة على نحو يتسم بالكفاءة لرواد الأعمال، من أجل

حتى إن لم تشارك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أنشطة بحث وتطوير مستمرة، فإنها قد لا تزال تقوم بالبحث والتطوير بصورة متقطعة، مع تكريس الموارد لذلك فقط حينما يكون ذلك مطلوباً من أجل وظائف أخرى، مثل الإنتاج أو إستراتيجية التسويق.

فضلا عن ذلك، لقد أوضح (Rammer, Czarnitzki and Spielkamp 2009) أنه من أجل تحقيق الابتكارات، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التعويض عن غياب البحث والتطوير في مقر العمل من خلال تطبيق ممارسات إدارية مبتكرة. ويشمل ذلك، إدارة الموارد البشرية، والعمل كفريق، واستخدام المعرفة الخارجية. وإن إكمال مواردهم التكنولوجية الخاصة بواسطة ما اكتسبوه من معارف في الجامعة ومؤسسات البحث المتخصصة يزيد من فرصهم.

وفي النهاية، فإن التكتلات ومناخ "التعاون التنافسي" - يسهل من انتشار الابتكارات عبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فالعمل مع المنافسين الذين لديهم موارد مماثلة هو وسيلة فعالة للسعي لمشاريع البحث والتطوير كبيرة النطاق، والتشارك في المخاطر المرتبطة بالتقنيات.

حينما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي معامل تفرخ للتكنولوجيا الجديدة، فهي غالباً ما تواجه تحديات جديدة، مثل حماية ملكيتها الفكرية. وفقاً (Zhang and Xia 2014)، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه صعوبات في استخدام أنظمة تسجيل الملكية الفكرية القومية، حيث تميل الأخيرة إلى محاباة المشاريع الأكبر والأقوى مالياً، التي تمتلك الموارد المطلوبة للمضي قدماً عبر عملياتها المرهقة.

ولمعالجة هذا التحدي، أنشأت المنظمة العالمية للملكية الفكرية (WIPO) في عام 2000 قسمًا للتركيز على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من أجل زيادة الوعي حول الأمور المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية، ولتقوية قدرة المؤسسات المعنية في القطاعين العام والخاص على تقديم الخدمات المرتبطة بالملكية الفكرية.

#### عوائق قيادة الأعمال والمهارات الإدارية

إن قدرات قيادة الأعمال هي عامل أساسي لنجاح تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. إلا أنه في البلدان النامية على وجه الخصوص غالباً ما تتعرض قيادة الأعمال لمعوقات تهدد أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن بين الأسباب الرئيسية لذلك، الافتقار إلى كل من مهارات الإدارة، وبيئة الأعمال، والبيئة المحلية الداعمة، التي تحفز قيادة الأعمال.

2008؛ شينار وجياكومين وجانسن 2012). وقد يتفاقم هذا الخوف من الفشل بسبب الضغوط السلبية التي يصدرها الزملاء، ووصمة العار الاجتماعية، وضعف الثقة بسبب عدم كفاية المعرفة والمهارات، وغياب مسارات الخروج التي تتمتع بالاحترام، دون أي عقوبات اقتصادية أو انخفاض سقف الطموحات (UN-ESCAP, 2012).

كشفت البيانات المستخلصة من التقرير العالمي الخاص بمراقبة ريادة الأعمال العالمية (مجلة مراقبة ريادة الأعمال العالمية، 2015) عن أن الخوف من الفشل في بعض المجتمعات قد يمثل مثبطاً قوياً يحول دون قدرة الأشخاص على إقامة مشروع أو شركة. وقد ارتفعت معدلات التعبير عن الخوف من الفشل بين الذين أجابوا على الاستبيان في الأنظمة الاقتصادية الأوروبية (40,7%) يليهم الذين أجابوا عليه في آسيا وأوقيانوسيا (37,5%).

وترتفع تلك المعدلات عادة في البلدان المتقدمة، حيث الأنظمة الاقتصادية التي يحركها الإبداع بدرجة أكبر عنها في الأنظمة الاقتصادية التي تحركها العوامل والكفاءات. وقد يكون التثقيف بريادة الأعمال من العوامل المفيدة بشكل خاص في مساعدة صغار رواد الأعمال في التغلب على المخاوف التي تلازمهم عند بدء مشروع ما.

### بناء ثقافة ومنظومة اقتصادية قوية لريادة الأعمال

يعد التشجيع على ريادة الأعمال أمراً معقداً. ولا يوجد عامل أحادي يدفع ريادة الأعمال نحو الأمام (UN-ESCAP, 2012). كما هو موضح في الشكل 33، فإن نموذج المنظومة الاقتصادية لريادة الأعمال الذي يشتمل على ستة إجراءات + ستة عوامل، يسلط الضوء على الإجراءات الستة الأساسية اللازمة لبناء بيئة داعمة لريادة الأعمال، والعوامل/الشركاء الستة المشاركين بشكل جماعي في تنفيذ تلك المشاريع<sup>29</sup>.

ووفقاً لما ذكرته مجلة مراقبة ريادة الأعمال العالمية (2013)، توجد عناصر رئيسية ينبغي أن توفرها الحكومة لتشجيع ريادة الأعمال وهي: استقرار الاقتصاد

تحسين أداء أعمالهم. ولقد سعى عدد من الباحثين مؤخراً للإجابة عن هذا التساؤل، من خلال إجراء تجارب عشوائية خاضعة للتحكم لاختبار فعالية البرامج التدريبية لملاك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أجزاء مختلفة من العالم النامي.<sup>27</sup>

ووفقاً لمراجعة ملخصة لهذه البرامج فقد توصل (McKenzie and Woodruff 2014) إلى أن معظم التدخلات كان لها أثر إيجابي على ممارسات الإدارة. ولكن أثر التدريب على أداء الأعمال مثل العائد، أو الربح، أو التوظيف، كان ضعيفاً من الناحية الإحصائية في الغالب.<sup>28</sup>

إلا أنه يمكن زيادة أثر مثل هذه البرامج التدريبية في حالة تقديمها لملاك الشركات في التكتلات الصناعية التي في مستوى البقاء، حيث يكون الافتقار لمهارات الإدارة عائقاً كبيراً أمام الابتكار والنمو. ولقد اكتشف (Sonobe and Otsuka 2006) أن مهارات الإدارة الأساسية في التخطيط والتسويق والمعرفة المالية، قد أدت إلى تسارع اتباع ممارسات الإدارة المطورة، وزيادة إقبال الملاك على الدفع مقابل تدريب المتابعة، والحد من احتمالية خروج الشركات من المجال الصناعي.

وتوحي هذه النتائج إلى أن برامج التدريب على الإدارة قد تكون وسيلة قيمة للمساعدة الفنية، مع إمكانية تحقيق مزايا واسعة، خاصة في حالة توجيهها لمجموعات البقاء (Yoshino, 2011).

### بواجه رواد الأعمال من الشباب والنساء تحديات محددة

أشار بحث أجراه (Schoof 2006) إلى خمسة محفزات رئيسية لرواد الأعمال من الشباب، وقام بتقديم نطاق مكون من خمسة معوقات وعوائق رئيسية يواجهها الشباب عند بدء العمل وتشغيله (الشكل 32).

يؤدي "الخوف من الفشل" في بعض الدول إلى إضافة المزيد من التحديات التي يواجهها رواد الأعمال، وبالأخص النساء، في إطار العوائق التي تنشأ نتيجة الاتجاهات الاجتماعية والثقافية السائدة نحو ريادة الأعمال (مجلة مراقبة ريادة الأعمال العالمية،

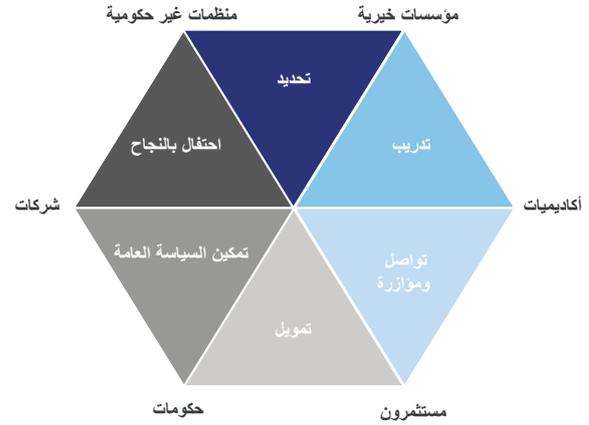
الشكل 32 ما الذي يوقف مسيرة أصحاب المشاريع الشباب؟

### العوامل والمعوقات الرئيسية لتنظيم الشباب للمشاريع

القبول الاجتماعي/الثقافي والمشروعية	التدريب والتعليم الخاص بتنظيم المشاريع	الوصول إلى التمويل/ تمويل بدء العمل	الإطار التنظيمي والإداري	دعم الأعمال ومساعدتها
<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم التعامل معهم بجدية، التمييز بسبب السن</li> <li>غياب الدعم الأسري</li> <li>تجنب قدر كبير من عدم وضوح الرؤية</li> <li>الخوف من الفشل</li> <li>النظرة السلبية لأصحاب المشاريع</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الافتقار للتعليم المرتبط بتنظيم المشاريع</li> <li>أساليب أو مناهج تعليمية خاطئة</li> <li>غياب المدرسين المناسبين</li> <li>غياب الروابط مع الأعمال</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الافتقار للمدخرات الشخصية أو الموارد</li> <li>أو الضمانات أو الجدارة الائتمانية</li> <li>إجراءات معقدة لتوثيق الائتمان/التمويل مع فترات انتظار طويلة من أجل اتخاذ القرارات.</li> <li>غياب التمويل أو الإفراض متناهي الصغر والتمويل المبدئي</li> <li>الافتقار للمعرفة بإمكانيات التمويل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>نظام ضرائبي غير داعم</li> <li>قوانين حقوق ملكية وإفلاس غير موثوقة</li> <li>وتكاليف تسجيل الأعمال وإجراءاته</li> <li>غياب الشفافية</li> <li>عدم فعالية قانون المنافسة</li> <li>وتغير الإطار التنظيمي بشكل متكرر</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>غياب علاقات العمل: جهات الاتصال في الأعمال والموردون والشركاء المناسبين والشبكات،</li> <li>قصور في خدمة تطوير الأنشطة التجارية</li> <li>قصور في الإلمام بخدمات دعم الأنشطة التجارية المتاحة</li> <li>قصور في الإرشاد والتدريب</li> <li>قصور في خدمات التوجيه</li> <li>وقصور في شبكات تبادل المعلومات والخبرات والمنتديات وأماكن الاجتماعات وقصور في أماكن العمل</li> </ul>

المصدر: Based on Schoof, Ulrich (2006): Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. Series on Youth and Entrepreneurship Working Paper, No. 76. Geneva: International Labour Office [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/documents/publication/wcms\\_094025.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_094025.pdf)

الشكل 33: نموذج إقامة المشروعات الذي يشتمل على ستة إجراءات + ستة عوامل



المصدر: Koltai & Company (2010). Backgrounder: <http://koltai.co/wp-content/uploads/2014/04/KolCo-Backgrounder.pdf>

الكلبي، ومنظومة تشريعية ومؤسسية قوية، وانفتاح الأسواق، والتعليم الحكومي الرسمي، والمعايير الثقافية والاجتماعية، والاستعداد التكنولوجي.

على الرغم من وجود بعض التشابك بين سياسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسياسات ريادة الأعمال، فقد رأى لوندستروم وستيفنسون (2005) أن آليات سياسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تركز عادة على تحسين أداء المؤسسات القائمة، بينما تهدف سياسة ريادة الأعمال إلى التشجيع على إقامة مؤسسات جديدة. كما تركز على دعم الأفراد وليس المؤسسات، وتسعى إلى تعزيز ثقافة تشجيع إقامة المشاريع.

لا ينظر دائماً إلى ريادة الأعمال بشكل إيجابي. لتحفيز ريادة الأعمال والحفاظ عليها، ينبغي تشكيل ثقافة مواتية، ولكن التقدم في هذا الأمر قد يكون بطيئاً أحياناً. وتتسم ثقافة ريادة الأعمال بحساسيتها المرتفعة تجاه السياسة العامة. يصف المربع 7 خيرة دول مجلس التعاون الخليجي (GCC)، حيث أدى التحدي الخاص ببطالة الشباب إلى تحول السياسة العامة نحو دعم ريادة الأعمال، وبالأخص بين مواطني تلك الدول.

### المربع 7: دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) تشجع ريادة الأعمال لمعالجة مشكلة بطالة الشباب

في دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) - مثل البحرين، الكويت، عمان، قطر، المملكة العربية السعودية، والإمارات العربية المتحدة - يشكل النمو السريع والنسبة الكبيرة من الشباب في تعداد السكان فرصاً كبيرة وتحديات خطيرة.

ويتمثل التحدي الذي تواجهه دول مجلس التعاون الخليجي (GCC)، في توفير الوظائف والفرص بأعداد كافية وبسرعة. فيعد معدل البطالة بين الشباب بالفعل حجر عثرة أمام تنمية هذه المنطقة، حيث يصل إلى نسبة 28٪ في كل من المملكة العربية السعودية والبحرين، وإلى 25٪ في سلطنة عمان. وتحتاج المنطقة إلى توفير 1,6 مليون فرصة عمل بحلول عام 2020، وخاصة في المملكة العربية السعودية، وذلك فقط من أجل الحفاظ على نسبة العمالة قريبة من المستويات الحالية.

في ضوء ذلك، تسعى حكومات دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) بشكل متزايد إلى تعزيز ثقافة ريادة الأعمال، وخصوصاً بين مواطني تلك الدول، لتسريع معدل توفير فرص العمل ومعالجة مشكلة بطالة الشباب. وفقاً لما ذكره محاط (2015)، قد تؤثر ريادة الأعمال تأثيراً هاماً على التنوع الاقتصادي وعلى توفير فرص العمل للمواطنين في المنطقة، والتي لا تزال تعتمد اعتماداً كبيراً على قطاع النفط والغاز وعلى الإنفاق الحكومي. إن الشركات المبتدئة الناشئة لا توظف أصحابها فحسب، ولكن يمكنها أيضاً أن تعود بالنفع على الاقتصاد بأكمله، وبمجرد أن تتضح تلك الشركات وتتحول إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنها تصبح من أكبر المساهمين في توفير الوظائف والناتج المحلي الإجمالي.

وقد بادرت دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) بالفعل في تنفيذ عدة برامج لتنمية ريادة الأعمال، مثل برنامج سند في سلطنة عمان، وواحة العلوم والتكنولوجيا في قطر، وبرنامج "إنطلاقة"، أو برامج إدارة الأعمال الاحترافي، و"إنجاز" في البحرين والكويت. وقد ركزت هذه السياسات وبرامج الدعم بشكل عام على تقديم مستويات صغيرة من القروض والتدريبات والحصول على عوامل تسريع الأعمال التجارية وحاضنات الأعمال، أو استثمارات البنية التحتية على نطاق أوسع، لبناء محاور الإبداع. وعلى الرغم من ذلك، يرى محاط أن دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) لم تتبّع نهجاً شمولياً يسعى إلى بناء منظومة مشتركة حقيقية لريادة الأعمال.

ما زالت دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) تفتقر إلى عنصر هام يستخدم في وضع الأساس اللازم لبناء ثقافة تتسم بالإيجابية والحيوية حول ريادة الأعمال في أوساط الشباب من الذكور والإناث، في الوقت الذي يعد فيه التنقيف المتعلق بريادة الأعمال وسيلة هامة لتشجيع ريادة الأعمال في سن مبكرة وتزويد رواد الأعمال من الشباب بالمهارات والمعرفة اللازمة لبدء النشاط التجاري.

من الضروري احتواء نمو الوظائف في القطاع العام، ولكن النجاح في هذا الصدد يأتي نتيجة مجموعة مختلطة من العوامل، حيث يبدو أن معظم الشباب لا يزالون يفضلون بدرجة قوية جداً وظائف القطاع العام. وفي الواقع، إن استمرار توافر وظائف ذات رواتب عالية وتوفير وظائف القطاع العام يخلق عاملاً مثبطاً قوياً لدى مواطني تلك الدول يمنعه من السير في طريق ريادة الأعمال، الذي يتسم بأنه أكثر مخاطرة، أو السعي وراء فرص العمل في القطاع الخاص في المجال التجاري. بالإضافة إلى ارتفاع الأجور، والمزايا الأخرى غير المتعلقة بالأجور، وساعات العمل، والاستقرار الوظيفي، توجد مزايا أخرى أكثر جذباً في القطاع العام.

ولذلك يعد اتخاذ التدابير اللازمة لتغيير هذه المحفزات، عن طريق تضيق الفوارق في الأجور والمزايا بين القطاعين العام والخاص، من الأمور الهامة لتحفيز ريادة الأعمال في المنطقة. وتم تسليط الضوء على ذلك في تقرير صدر مؤخراً عن صندوق النقد الدولي (2014)، والذي أشار إلى ضرورة قيام دول مجلس التعاون الخليجي (GCC) بتقليل توافر وجاذبية فرص العمل في القطاع العام من أجل زيادة تحفيز المواطنين للعمل في القطاع الخاص، وحمل الشركات على النظر إلى ما هو أبعد من حدود الأسواق المحلية بحثاً عن فرص جديدة في مجال التصدير (صندوق النقد الدولي، 2014). يحتاج هذا الرابط المفقود أن يُطبق جنباً إلى جنب مع الجهود المبذولة حالياً لتعزيز جودة التعليم في المدارس والجامعات وبرامج التدريب المهني، لتزويد شباب المواطنين بالمهارات اللازمة لريادة الأعمال والعمل في القطاع الخاص.

المصدر: Mahate, Ashraf (2015). SME Competitiveness: A Development Perspective of GCC Countries. ITC Working paper. Geneva: ITC

تقوم المدارس ومؤسسات التدريب المهني والجامعات بدمج الدورات التدريبية التي تركز على ريادة الأعمال في مناهجها بشكل متزايد (OECD, 2010). وبالإضافة إلى ذلك، يكرس واضعو السياسات المزيد من الموارد للتعاون مع مجتمع الأعمال في تطوير المواد التعليمية المتعلقة بريادة الأعمال، وتوفير التدريب الجيد والحوافز، ودعم المعلمين المشاركين في أنشطة ريادة الأعمال.

وهناك مثال مثير للاهتمام يضم كلاً من فنلندا، والدنمارك، والنرويج، والتي وضعت "النموذج الشمالي في التثقيف المتعلق بريادة الأعمال" (Chiu, 2012)، حيث تتعاون الوزارات، والمؤسسات التعليمية، وقطاع الأعمال معاً، لتزويد جميع التلاميذ والطلبة بالمعرفة والمهارات اللازمة لريادة الأعمال، وتعزيز الثقة بالنفس وكفاءتهم في العمل الحر، والترويج لقيم وثقافة ريادة الأعمال (OECD, 2010).

وتأتي هذه الجهود تماشياً مع توصية صدرت بقوة من مجلة مراقبة ريادة الأعمال العالمية عام 2014 بالتقرير العالمي (2015)، والتي تنص على أن التثقيف المتعلق بريادة الأعمال ينبغي أن يبدأ في سن مبكرة، بحيث يتحرك رواد الأعمال وفقاً للفرصة بدلاً من أن تحركهم الضرورة.

تستطيع الحكومات والهيئات المختصة تشجيع ريادة الأعمال من خلال مجموعة متنوعة من الإستراتيجيات. وتشتمل تلك الإستراتيجيات على صناعة نماذج معروفة يمكن الاقتداء بها، ونماذج ناجحة، وتنظيم حملات توعية داخل الشبكات التعليمية وعبر وسائل الإعلام، ووضع برامج لبناء الثقة.

ولكن مثل هذه البرامج تحتاج إلى أن تكون متصلة في الواقع المحلي، وتتناسب مع المعايير الاجتماعية والثقافية لكل بلد، وخصوصاً عند مواجهة تحدي الخوف من الفشل بين رواد الأعمال المحتملين (UN-ESCAP, 2012). وهذا يدعو صناعات القرار إلى الانخراط مع مجتمع الأعمال التجارية في حوار بناء بشأن تلك السياسات، بحيث تستطيع غرف التجارة والروابط التجارية أن توفر معلومات مباشرة يمكن تبادلها حول العوائق التي تواجه رواد الأعمال، وتقديم الحلول العملية لهم.

يمكن لوضعي السياسات أيضاً دعم برامج احتضان الأعمال التجارية. وتعمل هذه البرامج على مساعدة الشركات الجديدة والتي لا تزال في مرحلة مبكرة من الوصول إلى الموارد الكافية، من خلال ربطها بمصادر التمويل المحتملة، والخدمات المستهدفة، مثل المحاسبين والمحامين، مع توفير التدريب وفرص التواصل مع الآخرين.

ويمكن أن تشتمل السياسات الأخرى على الإصلاحات التشريعية والتنظيمية التي تسهل البدء في المشاريع، ومكافأة مبادرات ريادة الأعمال، وتقليل عوائق الخروج، بما في ذلك المساعدة المالية لإعادة التأهيل أو غلق المشاريع الفاشلة.

تلعب برامج ريادة الأعمال الخاصة بالإناث والشباب والقرويين أيضاً دوراً هاماً في زيادة تنوع المشاريع وتوزيع المكاسب على الفئات الأكثر ضعفاً أيضاً. ويجب أن ينصب التركيز على المشاريع المبتكرة والموجهة للنمو بدلاً من التركيز على رواد الأعمال الذين تحركهم الضرورة، لأن المشاريع المبتكرة والموجهة للنمو يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي على نمو فرص العمل وتنمية الاقتصاد.

### تثقيف رواد الأعمال وتدريبهم

يتوقف تكوين مجموعة متمكنة من رواد الأعمال على جودة التعليم والتدريب. ينظر نموذج مراقبة ريادة الأعمال العالمية (GEM, 2015) (GEM) إلى التثقيف والتدريب على إنشاء المشاريع كإطار عمل يؤثر في مستويات الاتجاهات، والأفكار، والطموحات، المتعلقة بإنشاء المشاريع.

تشير توصية منظمة العمل الدولية رقم 189 المعتمدة في 1998 (منظمة العمل الدولية، 2001) إلى التثقيف المتعلق بريادة الأعمال على أنه طريقة لدعم ثقافة الشركات الإيجابية. في الاتحاد الأوروبي، يأتي التثقيف المتعلق بإنشاء المشاريع في القلب من الخطة الإجمالية 2020 لريادة الأعمال، والتي تم اعتمادها في يناير 2013، بالإضافة إلى ركيزتين أساسيتين أخريتين هما، التخلص من الحواجز التنظيمية الحالية، وتدعيم ثقافة ريادة الأعمال في أوروبا.

يحتاج رواد الأعمال إلى مهارات العمل الأساسية لبدء مؤسساتهم الصغيرة والمتوسطة والحفاظ على نموها، وذلك حسب ما ذكره هارفي (2015). فضلاً عن اتقان مهارات إدارة الأعمال التقليدية، مثل إدارة التدفقات النقدية وتطوير خطة العمل، كما تشتمل هذه المهارات تقييم المخاطر المحددة، والضمان، ووضع الإستراتيجيات، والقيادة، والتفاوض، وبناء الشبكات، والثقة بالنفس، وحماية الملكية الفكرية.

كما أن تعلم هذه المهارات لا يمكن أن يترك للصدفة، ولكن ينبغي تنفيذ برامج تدريبية في المراحل التعليمية الأساسية والثانوية، لتشجيع الشباب على رؤية ريادة الأعمال كخيار مهني صالح وتزويدهم بالمهارات ذات الصلة.

## مؤسسات صغيرة لكن أعدادها هائلة: تجميع الموارد وبناء العلاقات

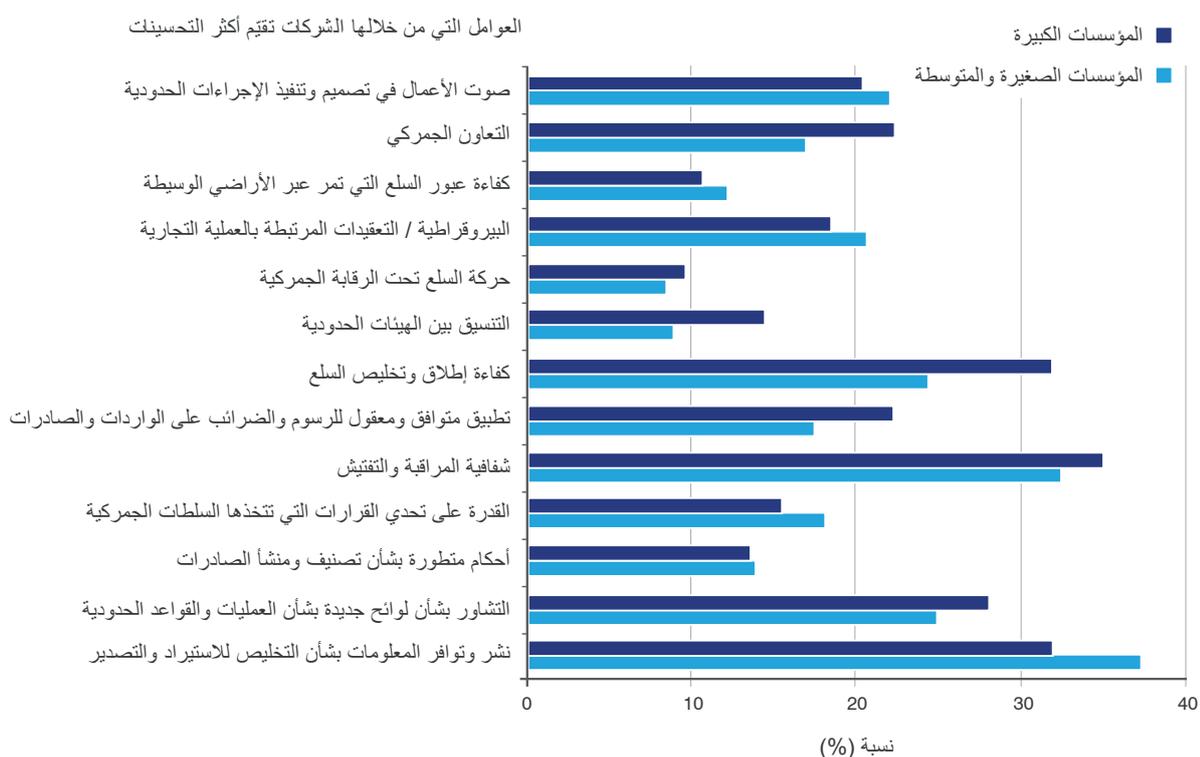
المحتمل أن تفقد مخاوف صغار المزارعين زخمها مع التقدم في مراحل العملية البيروقراطية. ويحول ذلك دون تفاعل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل فعال مع الأحداث، أو الضغط على الوزارات.

أظهرت دراسة استقصائية حديثة شملت أكثر من 750 مؤسسة أن المؤسسات الصغيرة تهتم أكثر من المؤسسات الكبيرة بالصوت التجاري في صنع السياسات الإجمالية لجوانب تيسير التجارة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بينما يحل في المرتبة السابعة بالنسبة للمؤسسات الكبيرة (الشكل 34). وتتمثل طرق العلاج المحتملة في بناء الاتحادات داخل قطاع العمل أو المؤسسات الإنتاجية التي تجسد

تتعرض المؤسسات الصغيرة للظلم بسبب محدودية قدرتها على التأثير في عمليات صنع القرار، ونتائج السوق، والدفاع عن مصالحها. وتمتلك المؤسسات الصغيرة غالباً قوة تفاوضية أقل من المؤسسات الكبرى، ولذلك فهي لا تحصل إلا على نسبة محدودة من أرباح السلسلة. وتمتد الصعوبات الشائعة المتعلقة بحجمها لتشمل عمليات صنع السياسات والتي تنتهي بتفضيل المؤسسات الأكبر. والنتيجة هي أن البيئة التشريعية والتنظيمية تظلم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل ممنهج.

يؤثر صغار المزارعين بالعديد من الدول في سياسة التجارة بشكل مباشر من خلال الوزارات الزراعية، بينما يتمتع كبار أصحاب الأراضي بالوصول المباشر إلى وزير التجارة (WTO, 2014; Cheong, Jansen and Peters, 2013). من

الشكل 34 دراسة استقصائية: الصوت التجاري في تصميم الإجراءات الحدودية



المصدر: WTO and OECD (2015). Aid for Trade at a Glance - Reducing trade costs for inclusive, sustainable growth. Geneva and Paris. [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/aid4trade15\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/aid4trade15_e.htm)

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ككيان واحد، ومن ثم تحسن من مكانتها وقدرتها على التعبير عن نفسها في وضع السياسات.

كما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحدي العزل، والذي يعوق قدرتها على التوسع في نطاق الإنتاج، أو التخصص، أو الاستفادة من إقتصاديات وفورات الحجم (OECD-UN-ECLAC, 2012). وتمثل إحدى طرق التغلب على العزل في توحيد القوى.

يكثر استخدام آليتين: تتكون الآلية الأولى من المؤسسات التي تمثل مصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتوفر الخدمات المناسبة، وقد تنتمي تلك المؤسسات إلى القطاع العام أو الخاص أو كليهما، وتقوم بتنفيذ مجموعة مختلفة من الوظائف. بينما تعمل الآلية الثانية على تسهيل العلاقات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التكتلات. وتعمل التكتلات على تمكين واضعي السياسات من تركيز تدخلاتهم والعمل كنقطة انطلاق طبيعية لترسيخ الطبيعة الديناميكية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## مؤسسات دعم التجارة والاستثمار تجمع المعلومات وتدعم أصوات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعمل تجمع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار على تمكين وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المشاركة بشكل فعال في الأسواق الدولية. إن تجمع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار يمتلك ذراعاً للدعم التجاري، أو ذراعاً استثمارياً، أو يمتلك الاثنين معاً. كان هناك وكالات منفصلة لتقديم تلك الخدمات في الماضي، ولكن ظهر مؤخراً اتجاه نحو دمج موردي هذه الخدمات.

الشكل 35 أنواع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار

أظهرت دراسة قام بها مركز التجارة الدولية أنه من عينة مكونة من 51 مؤسسة مدمجة من مؤسسات الترويج التجاري (TPOs)، حدث أكثر من 70% من عمليات الدمج بعد عام 2000، في نفس الفترة التي زاد فيها العدد العالمي للاتفاقيات الاستثمارية ثنائية الأطراف. ويتزايد الآن عدد مؤسسات الترويج التجاري والتفويضات الاستثمارية (55%) بدرجة أكبر من التفويض التجاري الخالص (45%)<sup>30</sup>.

يغطي تعريف تجمع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار العديد من المؤسسات التي تختلف بشكل كبير في وظائفها وأشكالها وتمويلها. وعلى الرغم من ذلك، يمكن تصنيف مؤسسات دعم التجارة والاستثمار إلى ثلاث فئات: مؤسسات عامة، ومؤسسات نوعية حسب القطاع، أو مؤسسات نوعية حسب الوظائف (الشكل 35).

تشتمل مؤسسات دعم التجارة والاستثمار العامة على مؤسسات الترويج التجاري (TPOs)، ومؤسسات ترويج الاستثمار، والوزارات الحكومية المرتبطة بالتجارة، وغرف التجارة، وهيئات التنمية الاقتصادية. وهي بعض أكبر مؤسسات دعم التجارة والاستثمار، وتضم مجموعة من أوسع تفويضات الترويج للتجارة، وتحصل على مواردها التمويلية عادة من المصادر العامة، بل حتى في حالة إدارة هذه المصادر التمويلية بالشراكة مع القطاع الخاص. وتعمل مؤسسات دعم التجارة والاستثمار غالباً كوابح للتحصول على أحدث المعلومات المتعلقة بالسوق وتنفيذ برامج المساعدة الفنية. وتعد الغرف التجارية استثناءً هاماً لأنها تميل إلى الاعتماد على تمويل الأعضاء بدرجة كبيرة.

تشتمل الجهات التي تستهدف قطاعات محددة على اتحادات المصدرين، والروابط التجارية، وغرف القطاعات، وغيرها من الجهات التي تستهدف قطاعات معينة. وهي تكون عادة أصغر في الحجم والنطاق من مؤسسات دعم التجارة والاستثمار العامة، ولكنها توفر معلومات ومعارف فنية أكثر تخصصاً حول القطاع الذي تتم دراسته.

- منظمات ترويج التجارة
- وكالات تشجيع الاستثمار
- الوزارات (المعنية بالتنمية الصادرات أو الاستثمارات)
- غرف التجارة والصناعة
- وكالات التنمية الاقتصادية (التي تركز على الصادرات أو الاستثمارات)
- ممثلو التجارة الخارجية
- التجمعات الاقتصادية الإقليمية (التي تركز على الصادرات/الاستثمارات)

- جمعيات المصدرين
- الجمعيات التجارية
- جمعيات الاستثمار
- الغرف (الخاصة بقطاع محدد)
- الهيئات الخاصة بالقطاع (الصناعة والخدمات)

- هيئات انتماء التصدير والتمويل
- وكالات المعايير والجودة
- مؤسسات تعبئة الصادرات
- هيئات دولية لإدارة الشراء وسلسلة التوريد
- المؤسسات التدريبية
- هيئات القانون التجاري والتحكيم
- هيئات الرعاية اللاحقة بما بعد الاستثمار

## مؤسسات عامة لدعم التجارة والاستثمار

## مؤسسات دعم التجارة والاستثمار الخاصة بقطاع محدد

## مؤسسات دعم التجارة والاستثمار ذات وظيفة محددة

### خدمات مؤسسات دعم التجارة والاستثمار وفعاليتها

يعتمد المبرر الاقتصادي لمؤسسات دعم التجارة والاستثمار بدرجة كبيرة على دورها في مواجهة إخفاقات السوق، بما في ذلك المعلومات غير المتماثلة والتكاليف الغارقة غير المستردة لكبرى شركات التصدير. تنشأ مشكلات المعلومات غير المتماثلة من حاجة المؤسسة إلى التعرف على الشركاء، والموردين، والموزعين. تستطيع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار المساعدة في حل هذه المشكلة عن طريق تسهيل إقامة المنتديات والشبكات، التي تستطيع المؤسسات من خلالها تحديد المؤسسات المشابهة المناسبة بمنتهى السهولة.

تعد التكاليف الغارقة غير المستردة في سياق شركات التصدير الكبرى بمثابة النفقات المرتبطة بتجميع المعلومات المتعلقة بالأسواق الأجنبية بما يخص تفضيلات المستهلكين، والفرص التجارية، بالإضافة إلى الجودة والمتطلبات الفنية، من بين أمور أخرى. وتستلزم هذه الأنشطة الاستثمار المستدام، مع احتمالية احتياج المنافسين إلى المعلومات (بشكل مباشر أو غير مباشر) مع ندرة أو انعدام الاستثمار في قوانينها الخاصة التي تعوق دخول شركات جديدة إلى أسواق التصدير (Roberts and Tybout, 1997). ولذلك تقدم مؤسسات دعم التجارة والاستثمار المعلومات التحليلية للسوق كسلعة عامة، بالإضافة إلى أنها تعرض استضافة الخدمات الأخرى (الشكل 37).

بما أن مؤسسات دعم التجارة والاستثمار تشتمل على مجموعة متنوعة من المؤسسات، يصبح من الصعب تقييم مدى فعاليتها. وعلى مدار العقد الماضي، ناقشت مجموعة من الدراسات فعالية مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (مثل Copeland, 2008; و Lederman, Olarreaga and Payton, 2006 Volpe Martincus et al., 2010) مع التركيز على مؤسسات الترويج التجاري (TPOs)، وهي إحدى المجموعات الفرعية لمؤسسات دعم التجارة والاستثمار (الشكل 35).

تكشف دراسة قام بها Lederman و Olarreaga و Payton (في عام 2006) بوجود علاقة إيجابية بين حجم مبادرات وصادرات مؤسسات الترويج التجاري

وأخيراً، تقدم مؤسسات دعم التجارة والاستثمار التي تستهدف وظائف محددة خدمات تعمل على تسهيل قيام المؤسسات بالاستيراد والتصدير، بالإضافة إلى الإرشادات والمساعدات المتعلقة بالاستثمار الموجه إلى الداخل والموجه إلى الخارج. وتشتمل مؤسسات دعم التجارة والاستثمار التي تستهدف وظائف محددة على الجهات الممولة للتصدير والائتمان، بالإضافة إلى مؤسسات المعايير والجودة، ومؤسسات تغليف الصادرات، ومؤسسات التدريب، وجهات التحكيم التجاري والقانوني، وجهات تقديم خدمات الرعاية بعد الاستثمار. خلاصة القول، يمكن اعتبار مؤسسات دعم التجارة والاستثمار على أنها جهات تزويد شركات التصدير، أو الاستيراد، أو الاستثمار بالخدمات، أو التي تقوم بدور الوسيط بين المؤسسات الأجنبية والمحلية.

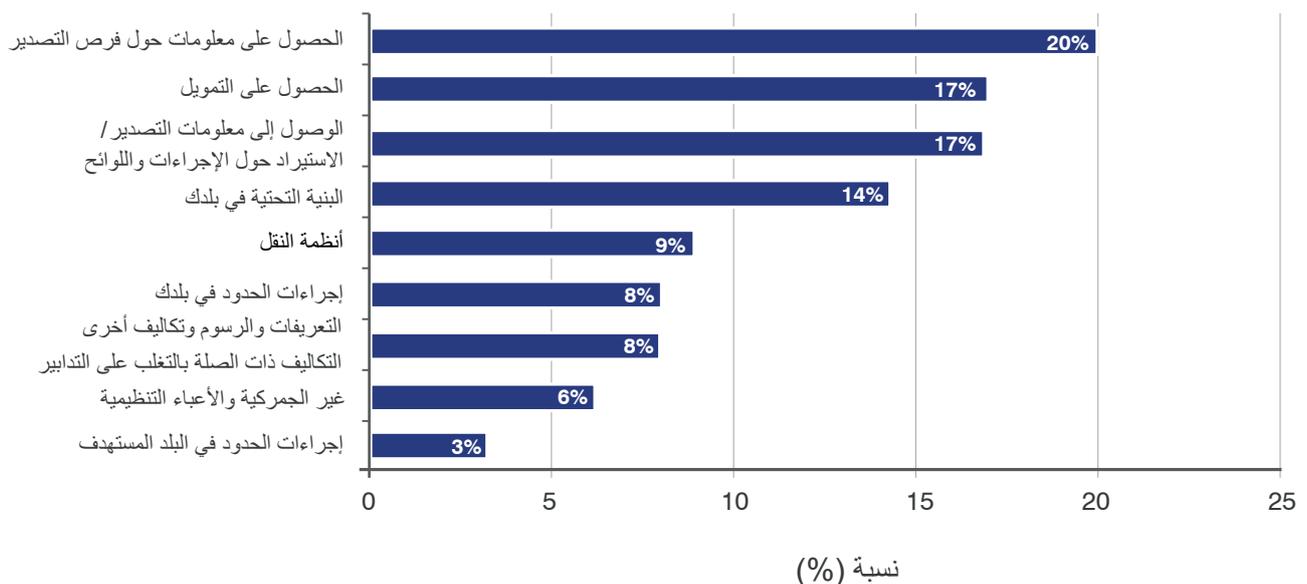
### المعلومات اللازمة لتقليل إخفاقات السوق

قامت دراسة أجراها مركز التجارة الدولية من أجل الاستعراض الشامل الخامس لمبادرة المعونة من أجل التجارة بطرح مجموعة من الأسئلة على 24 مؤسسة لدعم التجارة والاستثمار، حول أفضل ثلاث مجالات يرون أن تحسينها هو الأكثر فائدة لعملائهم (الشكل 36). جاء في المرتبة الأولى الحصول على المعلومات المتعلقة بفرص التصدير، وتبعه الحصول على التمويل التجاري، والحصول على المعلومات المتعلقة بالإجراءات واللوائح.

شملت الدراسة الاستقصائية مؤسسات دعم التجارة والاستثمار الأكثر اهتماماً بإخفاقات السوق فيما يتعلق بالتعرف على الشركاء، والموردين، والموزعين.<sup>31</sup> من المذهل أن الإجابات التي أدلت بها تلك المؤسسات في هذه الدراسة الاستقصائية تتسق جيداً مع الإجابات التي أدلت بها المؤسسات الخاصة، والتي سبق وصفها في هذا التقرير. ويشير ذلك إلى أن تلك المؤسسات قد تكون وسيطاً قيمياً بين القطاعين الخاص والعام، وبالأخص في تسهيل التواصل بين الشركات، وخفض النفقات التجارية.

الشكل 36 أفضل المجالات التي ترى مؤسسات دعم التجارة والاستثمار أن تحسينها هي الأكثر فائدة

العوامل التي من خلالها الشركات تقيم أكثر التحسينات

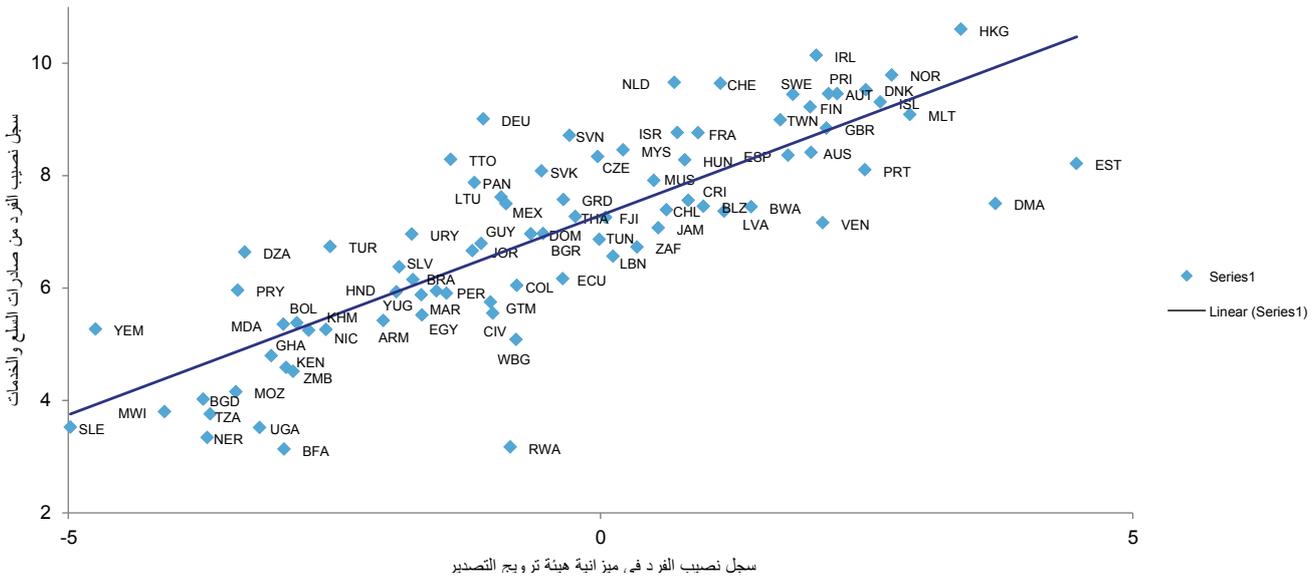


ملاحظة: تُطلب من مؤسسات دعم التجارة والاستثمار تحديد ثلاثة عوامل يرون أهمية التحسين فيها المصدر: Geneva and Paris: Aid for Trade at a Glance - Reducing trade costs for inclusive, sustainable growth. english/res\_e/publications\_e/aid4trade15\_e.htm

إتاحة بيئة الأعمال	تشجيع الصادرات / الاستثمار	تنمية الصادرات	المعلومات (الاستخبارات) التجارية
■ تسهيل التجارة عبر الحدود	■ تشجيع الصادرات	■ جاهزية التصدير	■ المعلومات التجارية
■ الضغط/ الدعم	■ تشجيع الاستثمار	■ تدريب واستشارات	■ تحليل السوق
■ تسهيل الوصول إلى الموارد		■ صياغة الاستراتيجيات وتطويرها	■ اتصالات تجارية
		■ تعظيم سلسلة القيمة	■ فرص أنشطة الأعمال
			■ متطلبات دخول السوق

المصدر: ITC (2013). How can we help you better? The Role of multilateral trade promotion agencies. Presented to the Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of the Islamic Cooperation, June, 2013.

الشكل 38 إقامة مؤسسات دعم التجارة والاستثمار في الخارج: أكثر فعالية من القنصليات في زيادة الصادرات



المصدر: Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga and Lucy Payton (2006). Export Promotion Agencies, What Works and what doesn't? Policy Research Working Paper, No. 4044. Washington, D.C.: World Bank. متاح عبر الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/4044-9450-1813>

أما في الولايات المتحدة، فتسهم المعارض التجارية التي ترعاها الدولة وبرامج المطابقة بين الشركات وأنشطة الترويج للصادرات بشكل إيجابي في أداء التصدير لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Wilkinson and Brouthers, 2006).

إن الاكتفاء بافتتاح مكتب لهيئة الترويج للصادرات في الخارج يتمخض عن زيادة في الصادرات تقدر بـ 5,5 أضعاف تقريباً أكبر من إدراج سفارة أو قنصلية تقوم بنفس المهمة، وذلك حسب ما ذكرته دراسة أجريت على ستة دول بأمريكا اللاتينية في الفترة من 2000 إلى 2007 (Volpe Martincus, 2010). كما اكتشفت هذه الدراسة أيضاً أن مؤسسات الترويج التجاري تزداد فعاليتها عند دعم عملية الصادرات بأكملها (الشكل 38).

(الشكل 38). واكتشف Payton وOlarreaga وLederman (في عام 2009) في دراسة على عينة متوسطة أن أي زيادة مقدارها دولار واحد أمريكي في ميزانيات مؤسسات الترويج التجاري، تؤدي إلى زيادة مقدارها 200 دولار أمريكي في الصادرات.

يندرج الترويج التجاري في نطاق أنشطة مؤسسات الترويج التجاري (الشكل 37) وقد يفسر بشكل جزئي العلاقة التي اكتشفها Olarreaga وLederman وPayton (في عام 2006).

## أي قاعدة عملاء وأي إستراتيجيات؟

سلطت الأبحاث الضوء على تحديين من التحديات الرئيسية التي تواجه مؤسسات الترويج التجاري وهما الهيكل الإداري، والقرارات المتعلقة بتحديد الأهداف على مستوى المؤسسة.

ترتبط مؤسسات الترويج التجاري- التي يسيطر القطاع الخاص على مجموعة كبيرة من المناصب في مجلس إدارتها، ولكنها مموله من القطاع العام - بشركات التصدير الوطنية الكبرى بدرجة أقوى من غيرها. ويبدو أن وجود مؤسسة ترويج تجاري واحدة، لكن قوية، أكثر فعالية من مؤسسات عديدة تتداخل مسؤولياتها (Payton وOlarreaga وLederman، في 2006).

تمتلك مؤسسات الترويج التجاري إستراتيجيات متشعبة عندما يتعلق الأمر باستهداف قاعدة العملاء. فتركز بعض مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISIs) على المؤسسات الصغيرة الأكثر احتياجاً إلى المساعدة. بينما توجد جهات أخرى تناصر المؤسسات الكبرى لجني أرباح ضخمة. وتميل المؤسسات الصغيرة والفتية إلى تحمل مسؤولية النسبة الأكبر من نمو التوظيف في معظم الأنظمة الاقتصادية، ولكنها قد تعاني من انخفاض الإنتاجية وضعف جودة المنتجات. على النقيض من ذلك، تتسم المؤسسات الكبرى غالباً بأنها الأكثر إنتاجية. وبما أن المؤسسات الكبرى تميل إلى تدبير التمويل والموارد الجيدة، فإن الدعم الحكومي قد يشجع على المنافسة غير العادلة بدلاً من مواجهة إخفاق السوق.

إن الأثر طويل المدى للصادرات من برنامج صندوق اقتحام الأسواق الخارجية (FAMEX) في تونس، وهو برنامج لمطابقة المنح، قد يشير إلى وجود طريقة ثالثة (Cadot et al., 2015). تم تحليل المؤسسات التي حصلت على المساعدة وتقسيمها إلى ثلاث فئات - صغيرة (أقل من 20 موظفًا)، ومتوسطة (20-99 موظفًا)، وكبيرة (100 موظفًا أو أكثر). وانخفضت صادرات المؤسسات الصغيرة بعد مرور أربع سنوات بنسبة 65٪، بينما لم ترتفع صادرات المؤسسات الكبرى سوى بنسبة 6٪. وعلى الرغم من ذلك، زادت صادرات المؤسسات المتوسطة بنسبة 57٪. وقد يرجع السبب في ذلك إلى أن المؤسسات المتوسطة تكون قريبة جداً من اقتحام الأسواق الأجنبية بحيث لا تحتاج إلا إلى دفعة واحدة لعبور الحدود إلى تلك الأسواق.

## المستثمرون باستطاعتهم ربط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالأسواق

قد يتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دولة ما من خلال واحدة من أربعة طرق: إنشاء شركة من البداية (أي إنشاء شركة فرعية ذات ملكية كاملة)؛ أو شراء أسهم في شركة محلية، من خلال عمليات الاندماج، أو من خلال مشروع مشترك جديد مع مستثمر آخر أو شركة أخرى.

توفر هيئات الترويج الاستثماري (IPAs) المساعدة العامة والمساعدة على تحقيق أهداف محددة. وتعتمد المساعدة العامة بصفة أساسية على المعلومات التي تزود المستثمرين الأجانب المحتملين بمعلومات تحليلية عن السوق، أو بالمعلومات التنظيمية المناسبة لاحتياجاتهم النوعية.

تتمحور المساعدة على تحقيق أهداف محددة حول أربعة أدوار:

■ التأييد

■ بناء الصورة الذهنية

■ خدمة المستثمرين

■ إيجاد الفرص الاستثمارية.

يهدف دور التأييد إلى التأثير على الحكومة المحلية لتسهيل دخول الاستثمارات، ومن ذلك التخلص من العوائق المحتملة.

يعمل بناء العلامة التجارية على تحسين الصورة العامة عن الدولة كوجهة جاذبة للاستثمارات. وعلى الرغم من ذلك، فبحسب منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، "قد يكون بناء الصورة - يشمل ذلك الإعلانات، وإنتاج المواد الترويجية، وحضور المعارض التجارية - أمرًا مكلفًا للغاية، وقد تكون بمثابة جهود تستهدف مستثمرين محددين، وذلك بسبب ارتفاع تكلفة البحث والمحفزات التي تحفز الشركات على الاستثمار (OECD, 2013).

تتمثل خدمة المستثمرين في الدعم المقدم إلى المستثمر خلال إنشاء المشروع، ومن ذلك تسهيل الإجراءات عن طريق تزويد المعلومات، والنصائح، والإرشادات.

وأخيرًا، يستهدف دور إيجاد الفرص الاستثمارية البحث عن المستثمرين الأجانب حسب الخطط والإستراتيجيات للدولة من خلال الحملات الاستثمارية.

كيف تندمج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإطار الاستثماري؟ في كل الحالات، تكون الشركات التي قامت بإنشاء أو شراء استثمار أجنبي مباشر هي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثمة طرق عديدة تستفيد من خلالها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي ترتبط بعلاقات مع شركات أجنبية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر. ويشمل ذلك نقل التقنيات، وتحسين الحصول على الأرصد الائتمانية عبر البنوك، أو مصدر الاستثمار الأجنبي المباشر، والتدريبات الموسعة، والخدمات الاستشارية، والإلمام باللوائح المحلية والأجنبية (OECD, 2013).

يميل مصدر الاستثمار الأجنبي المباشر إلى جلب خبرات التدويل بمعدلات هائلة، مما يساعد المؤسسات في التغلب على العديد من أزمات المعلومات والإدارة. ولذلك، تتخذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موقعًا رائدًا للاستفادة من الاستثمار الأجنبي المباشر.

## الاستفادة القصوى من التكتلات

في أسواق اليوم التي تحركها العولمة والمنافسة، تتعرض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لضغط كبير يجعلها ملزمة بالبحث عن الإبداع والتغلب على حدود حجمها وانعزالها، وقد لا تتوافر لديها الموارد اللازمة للقيام بذلك. تستطيع التكتلات مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحسين إنتاجيتها، وإبداعها، وقدرتها الكلية على المنافسة.

تعمل التكتلات على تمكين واضعي السياسات من تركيز تدخلاتهم والعمل كقنطرة انطلاق طبيعية لتسيخ ديناميكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فهي تسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالوصول إلى مجموعة كبيرة من المؤسسات، بما يتيح نشر المعلومات بسرعة وإحداث تأثيرات قوية تيرهن على تفوقها (UNCTAD, 1998). كما أن التكتلات تتيح استخدام الطرق الحديثة والتعاونية متعددة المشاركين - بما يتيح استيعاب "الشراكة الحلزونية الثلاثية" للتفاعل بين الجامعات، والشركات الصناعية، والهيئات الحكومية.

توجد العديد من التكتلات الناجحة، ولكن قد يكون هناك عدد أكبر من المحاولات غير الناجحة لإنشاء تكتلات مستدامة. وينبغي تصميم سياسات التكتلات بطريقة جيدة، كما أنها ليست دواءً شاملاً لعلاج جميع مشكلات التنمية الاقتصادية.

لا يوجد تعريف متفق عليه لماهية التكتل. يعرف بورتير (1998)، والذي دأب على نشر هذا المفهوم في عالم السياسات العامة، التكتل على أنه "مجموعة متقاربة جغرافياً من الشركات المتصلة ببعضها البعض والمؤسسات المرتبطة ببعضها البعض في مجال معين، تجمعها خصائص مشتركة، وتكمل بعضها البعض في جوانب أخرى".



## الحصول على المعلومات التحليلية للسوق من خلال أدوات مركز التجارة الدولية (ITC)

هذه الأدوات لها تأثير إيجابي أو إيجابي جداً على الخدمات التي تقدمها. كان ثلث تلك المؤسسات تقريباً من منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي، وكان أقل من خمسها من أفريقيا ومنطقة دول آسيا والمحيط الهادئ، بينما كان 10% منها ينتمي إلى شرق أوروبا وآسيا الوسطى، وينتمي 9% منها إلى الدول العربية.

قام السيد سوريندرا ناث جونجال، نائب مدير مركز نيبال للترويج للتجارة والتصدير (TEPC)، بعقد أكثر من 10 دورات تدريبية في السنوات الخمس الماضية لمجموعة من ممثلي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والغرف التجارية، والاتحادات التجارية، في نيبال ومناطق أخرى.

يقول جونجال "تأتي التعليقات إيجابية جداً دائماً، كما تساعد الأدوات التي يوفرها مركز التجارة الدولية النسيحة المستهدفة المتعلقة بالتجارة في الوقت المناسب إلى العملاء في القطاع الخاص".

أما بالنسبة لمركز التجارة الدولية، فإن المديرين العاملين في مؤسسات دعم التجارة والاستثمار مثل مركز TEPC لا يقدرون بثمن، لأنهم يضاعفون عدد الأشخاص الذين يستخدمون تلك الأدوات الإلكترونية.

تقول هيلين لاسين التي تدير برامج بناء القدرات في تحليل الأسواق لدى مركز التجارة الدولية "يعد الحصول على المعلومات التحليلية المتعلقة بالتجارة والسوق من الأمور اللازمة لتحقيق النجاح التجاري الدولي، ونحن نحتاج إلى التوصل إلى وسيلة تنقل هذه المعلومات التحليلية إلى المصدرين".

كان ميجل كاريليو، المدير التنفيذي الأول لمؤسسة Hamkke الاستشارية الكولومبية، أول من تحدث عن أدوات تحليل السوق الخاصة بمركز التجارة الدولية في دراساته الجامعية في جمهورية كوريا، وهو يستخدم منصة البرامج الإلكترونية منذ ذلك الوقت. ونصح الشركات، وبالأخص الصغيرة والمتوسطة منها، بالإستراتيجيات التجارية، وبالطرق التي يمكنهم من خلالها أن يستفيدوا من الاتفاقيات التجارية.

أسهمت حزمة أدوات المعلومات التحليلية للسوق التي يوفرها مركز التجارة الدولية بتحقيق صادرات قيمتها 126 مليون دولار أمريكي في عام 2014، حسب التعليقات التي وردت من المستخدمين. وتعد هذه الأدوات التي يمكن الوصول إليها مجاناً عبر الإنترنت بمثابة أدوات إنتاجية مفيدة للمستخدمين في البلدان الأقل نمواً، حيث لا تتوفر غالباً موارد المعلومات التحليلية التجارية.

كتب أحد المصدرين من المغرب في استبيان حديث غير كاشف لهوية المشاركين فيه قائلاً "لقد لفتت تلك الأدوات انتباهي إلى أسواق جديدة لم أفكر فيها من قبل". فيستخدم المصدر هذه الأدوات للحصول على المعلومات المتعلقة بالأسعار والمنافسين، قبل اتخاذ القرار حول الأسواق النوعية المستهدفة.

توفر هذه الأدوات البيانات اللازمة لمساعدة المستخدمين على تحديد فرص السوق. ويستطيع المصدرون استخدامها لقياس حجم الأسواق المحتملة، ومدى سرعة نمو الطلب فيها على سلع وخدمات معينة، وتحديد الدول التي تقوم بالتوريد إلى هذه الأسواق؛ ومكاسب وخسائر الحصة السوقية، والعوائق المتعلقة وغير المتعلقة بالجمارك التي سيواجهونها بأنفسهم، مقارنة بالمنافسين الذين يعملون في أماكن أخرى. كما يستطيع المصدرون أيضاً استخدام هذه الأدوات لتحديد المستوردين والموزعين المحتملين لمنتجاتهم.

كتب أحد المصدرين من جمهورية الكونغو الديمقراطية في استبيان حديث قائلاً "تعد أدوات تحليل السوق المقدمة من مركز التجارة الدولية مهمة جداً بالنسبة لنا، فنحن دولة تنتشر بها مشكلات كبرى متعلقة بمصادقية الإحصاءات المتاحة". وأضاف هذا المستخدم أن عدداً كبيراً من المصدرين في تلك الدولة سيستفيدون من تلك الأدوات عند حصولهم على الدعم والتدريب المناسب.

يؤدي تحليل السوق إلى تحسين مستوى خدمات مؤسسات دعم التجارة والاستثمار

تستخدم مؤسسات دعم التجارة والاستثمار أدوات تحليل السوق لتزويد أعضائها وعملائها بمعلومات تحليلية مخصصة حول السوق. وفي استبيان تم تنفيذه في نهاية 2014، أوضحت 94% من المؤسسات التي أجابت على أسئلة الاستبيان أن



يقول كاريليو "إن أدوات تحليل السوق تساعدنا في تحليل الأسواق المحتملة لعملائنا ولسلاسل الإنتاج التي يمكن إدخالهم إليها".

أدوات مركز التجارة الدولية تساعد في وضع السياسات

يستخدم واضعو السياسات والمسؤولون الحكوميون أدوات تحليل السوق لمراقبة أداء التجارة الوطنية وتجميع الإدخالات اللازمة، من أجل التحضير للقرارات السياسية وأوضاع التفاوض التجاري. وفي استبيان تم تنفيذه في عام 2014، أوضح 92٪ من واضعي السياسات أن الأدوات التي يوفرها مركز التجارة الدولية تساعد في الدراسة المستبصرة بشكل أفضل لقرارات السياسات التجارية. تم تجميع واضعي السياسات من شتى أنحاء العالم، حيث كان 28٪ منهم من منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي، و20٪ منهم من أفريقيا ومنطقة دول آسيا والمحيط الهادئ، بينما كان 12٪ منها ينتمي إلى شرق أوروبا وآسيا الوسطى، وينتمي 11٪ منها إلى الدول العربية.

يقول جوناثان سيمواوا، المدير بالوكالة لقسم تنمية الصادرات في هيئة التنمية بزامبيا، في إشارة إلى المحادثات التي ضمت جمعية التنمية في مناطق جنوب أفريقيا (SADC)، والسوق المشترك لشرق وجنوب أفريقيا (COMESA)، وجماعة شرق أفريقيا (EAC) "تستخدم الهيئة البيانات التي يتم الحصول عليها من مركز التجارة الدولية وأدوات تحليل السوق لتقديم المعلومات التي يتم توظيفها في المفاوضات التجارية التي تتم في زامبيا في ثلاثية SADC و COMESA و COMESA-EAC-SADC ومفاوضات منظمة التجارة الدولية".

"كما تستعين حكومة زامبيا بأدوات تحليل السوق الخاصة بمركز التجارة الدولية في تقرير منح أو عدم منح طلبات الحماية من الصناعات المحلية".

المصدر: ITC (2015). Connecting Markets, Improving Lives. Geneva: ITC  
[http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About\\_ITC/Corporate\\_Documents/Impact-Stories-web\(1\).pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Impact-Stories-web(1).pdf)

## المربع 8: منح الامتياز: من الترويج للصادرات إلى التدويل

استضافت مؤسسة دبي لتنمية الصادرات بالشراكة مع مركز التجارة الدولية في نوفمبر 2014 النسخة العاشرة من المؤتمر العالمي لشبكات وجوائز مؤسسات الترويج التجاري (WTPO) في نوفمبر 2014. وقد اجتمع حوالي 400 من المؤسسات الكبرى العالمية من الهيئات الحكومية ومؤسسات دعم التجارة والاستثمار. وكان موضوع المؤتمر - من الترويج للصادرات إلى التدويل: دور مؤسسات الترويج التجاري في الاقتصاد العالمي - فتح الباب إلى مناقشات متعمقة حول ربط الترويج التجاري والاستثماري؛ والتسهيلات التجارية؛ والخدمات؛ وتنويع السوق؛ والتمكين الاقتصادي للنساء، وصياغة العلامات التجارية، والإبداع في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، من أجل مؤسسات الترويج التجاري (TPOs).

اعترف مؤتمر جوائز شبكة مؤسسة الترويج التجاري (TPOs) بالامتياز في خدمات الدعم التجاري واحتفل بمؤسسات الترويج التجاري (TPOs) التي برهنت على أدائها الفعال والإبداعي والكفاء في مبادرات تنمية الصادرات.

تقول أرشيا جونجوليز، المديرية التنفيذية للمركز التجاري الدولي "تهدف هذه الجوائز إلى تكريم مؤسسات الترويج التجاري (TPOs) الرائدة التي تساعد المؤسسات، وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تستخدم التجارة لدفع التنمية المستدامة والشاملة. عن طريق القيام باستثمارات متوسطة، فإن مؤسسات الترويج التجاري وشركائها، بما في ذلك مركز التجارة الدولية، تقوم بإحداث تأثيرات تحويلية". "إن إقامة علاقات قوية في شبكات الإنتاج الدولية قد يؤدي إلى ثورة في تطلعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعاملين لديها. عن طريق دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بناء هذه العلاقات، تستطيع مؤسسات الترويج التجاري المساعدة في توفير الوظائف والفرص التي تؤدي إلى النمو والتنمية.

سيُعقد المؤتمر العالمي لشبكات وجوائز مؤسسات الترويج التجاري (WTPO) التالي في المغرب في 2016 في ضيافة المركز المغربي لإنعاش الصادرات.

### الفائزون لعام 2014

**مؤسسة: Enterprise Mauritius** أفضل مؤسسة للترويج التجاري من البلدان النامية الجزرية الصغيرة

تم منح Enterprise Mauritius جائزة عن مشروعها Go-Export والذي يدعم استعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في موريشيوس للقيام بالتصدير. حيث يتناول هذا المشروع نقاط الضعف المتعلقة بالتجارة ويزود 20 مؤسسة متوسطة وصغيرة كل عام بالمهارات اللازمة للتصدير بمعدل مستدام.

**هيئة التنمية في زامبيا:** أفضل مؤسسة للترويج التجاري من البلدان الأقل نمواً

تم منح جائزة لهيئة التنمية في زامبيا عن صندوق ZEDF الذي أقامته ويساعد المؤسسات في مواجهة التحديات التي تواجههم قبل وبعد تمويل شحن الصادرات. يقدم هذا الصندوق قروض بفائدة منخفضة إلى الاتحادات المنتجة العاملة في قطاعات التصدير التقليدية. قدم هذا الصندوق منذ 2011 قروضاً إلى ستة اتحادات تصديرية لدعم التصديرات في الأسواق الإقليمية والأسواق الأخرى.

**مؤسسة: Proexport Colombia** أفضل مؤسسة للترويج التجاري من البلدان النامية

تم منح جائزة لمؤسسة Proexport Colombia نظراً لتقدمها الطريقة المنهجية Selling Methodology 2.0، والتي تستهدف زيادة صادرات المنسوجات والملابس إلى الولايات المتحدة. وتعمل هذه الطريقة المنهجية على تمكين رواد الأعمال في كولومبيا من تعزيز قدراتهم التنافسية وتقديم صادرات مربحة. وقد تم تحقيق نتائج هائلة حتى الآن.

**مؤسسة: Enterprise Lithuania** تكريم خاص

تم منح مؤسسة Enterprise Lithuania جائزة عن برنامجها Wings والذي يتناول الطلب في ليتوانيا على مديري التصدير المحترفين المدربين بشكل مناسب. يسعى هذا البرنامج إلى تعريف الشباب الموهوبين على مديري مشاريع التصدير ذوي الخبرة في القطاع الخاص. كما يزودهم بالتدريبات اللازمة ومن ثم يساعدهم على مواجهة مشكلات بطالة الشباب ويسد فجوة المهارات.

**مؤسسة: Spain Export and Investment** تكريم خاص

حصلت مؤسسة التصدير والاستثمار الإسبانية (Spain Export and Investment) على جائزة عن برنامج Young Professional Program والذي عمل منذ عام 1974 على تمكين أكثر من 5500 خريج شاب من العمل في الشركات الإسبانية التي تزداد قوتها الدولية.

المصدر: ITC (2015). Connecting Markets, Improving Lives. Geneva. ITC. متوفر على: [http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About\\_ITC/Corporate\\_Documents/Impact-Stories-web\(1\).pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Impact-Stories-web(1).pdf)

الشكل 39 أدوار هيئات الترويج الاستثماري

المتأصلة فيها“ استنادًا إلى الأنظمة الروتينية والعادات والمعايير التي تم تحديدها من خلال الخبرة التعاونية (جرتلير وولف، 2008).

توفر التكتلات نموذجًا بناءً وفعالاً للحوار بين الشركات الخاصة، ومورديهم، وعمالهم، وهيئات الحكومية المحلية والوطنية، والكيانات الأخرى التي تلعب دورًا هامًا في المنافسة. ويشمل ذلك الجامعات، وبيوت الخبرة، واتحادات العمل، والاتحادات التجارية، وهيئات وضع المعايير، بالإضافة إلى موردي الخدمات التجارية الرئيسية.

تنتشر العديد من دراسات الحالة حول الشبكات وتكتلات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تؤدي إلى بزوغ صناعات تنافسية وبت الحيوية في المناطق المحلية، وتحديث هذه العملية في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء (هارفي، 2015).

### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها الاستفادة من التكتلات بطرق عديدة

إن الدراسات التي أجريت على سلسلة القيمة الدولية تؤكد على أهمية الروابط الممتدة عبر الحدود بين المؤسسات في مجال الإنتاج والتوزيع الدولي. كما أن تحليل التكتلات الصناعية يركز على دور العلاقات المحلية في جني المزايا التنافسية في مجال التصدير (سكيميتز 1995 و1999)، حيث تعد العلاقات المحلية والدولية على حد سواء من العوامل الهامة، حيث تقدم كل فئة منها فرص مختلفة لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تكمّن إحدى الفوائد الرئيسية في قدرة تلك الشبكات على تحسين الإنتاجية، وتوليد ونشر الإبداع وريادة الأعمال، ومن ثم تحسين التنافسية العالمية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>33</sup>. وتستطيع التكتلات تغذية التخصص والكفاءة بما يتيح إيجاد فرص أمام وفورات الحجم والنطاقات التي لا يمكن أن تصل إليها المؤسسات إذا عملت وحدها (أوجتون وويتام، 1997). وقام بورتر (2011) ببناء دراسة حالة قوية حول تنمية التكتلات الصناعية الداعمة على المستوى المحلي كطريقة لزيادة الإنتاجية والإبداع، بما يؤدي إلى زيادة “القيمة المشتركة”<sup>34</sup>.

يتم الحصول على فرص بناء “الكفاءة الجماعية” من الأنظمة الاقتصادية الإيجابية والخارجية، أو من خلال التأثيرات الإلزامية للمشاركة في تكتل ما، والإجراءات المشتركة التي تعد بمثابة تأثيرات محسوسة للمشاركة في تكتل ما (سكيميتز، 1995).

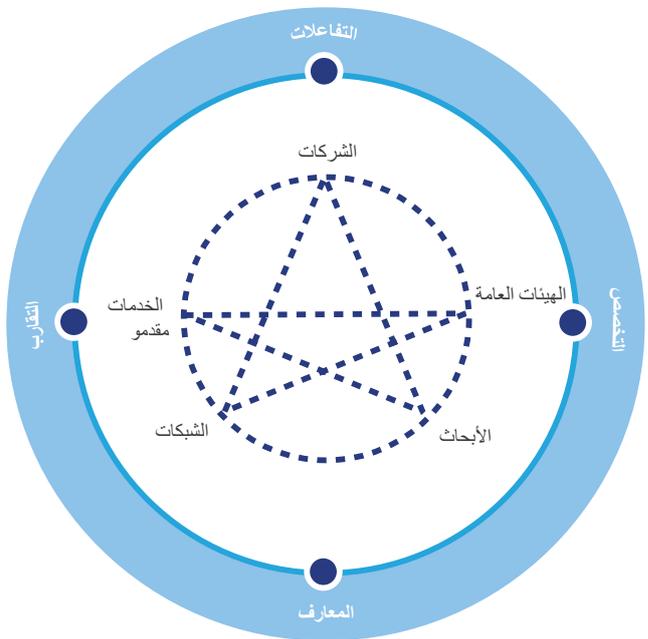
توفر التكتلات الفرصة لتعزيز الوصول إلى الأسواق حيث يؤدي التركيز إلى جذب العملاء. وتستطيع المؤسسات من خلال التكتلات أن تصل إلى مجموعة أوسع من القوى العاملة المتخصصة والماهرة وشبكة واسعة من موردي الخدمات والمنتجات التخصصية، مثل المعدات، والمواد الخام، والتمويل، والاستشارات. كما تنتشر المعارف الجديدة بسرعة رهيبية.

إن الثقة المتبادلة، والقيم المشتركة، وضغط الأقران الذي يتطور طبيعيًا داخل التكتلات، كل ذلك يبني الأساس اللازم للإجراءات المشتركة، مثل شراء كميات كبيرة من المنتجات، والقيام بالحملات الإعلانية المشتركة، وتقاسم استخدام المعدات. كما أن هذه الجهود المشتركة تطول المؤسسات والجهات الداعمة لها (مثل تقديم المساعدة الفنية من خلال اتحادات العمل، أو الاستثمارات في البنية التحتية من خلال القطاع العام)<sup>35</sup>.

إن المشاركة في تجمع ما تنطوي على المنافسة القوية والتعاون الوثيق، وهو ما يشار إليه أحيانًا بمصطلح “التعاون التنافسي”. يستطيع المنتجون المحليون التوسع بشكل هائل في قدرتهم على التعلم من أقرانهم، من خلال علاقات سلسلة القيمة (أي العلاقات القائمة بين الموردين والمستهلكين)، وسهولة تنقل العمال المهرة، وأنشطة تقديم المنتجات الجانبية. ويعد نشر التكنولوجيا والمعرفة أحد المنتجات الثانوية الشائعة (كريستوفرسون، وكيستون، وميكي، 2008). بالإضافة إلى ذلك، عندما



الشكل 40 تتسم التكتلات بأنها متعددة الأبعاد



وعلى الرغم من وجود جدال قائم حول مزايا كل عنصر من عناصر التكتل، إلا أن كل التعاريف تنص على أفكار التقارب، والتخصص، وبناء العلاقات الشبكية والمعارف (الشكل 40). وتتمثل الفكرة الرئيسية في تكتل الشركات العاملة في قطاع أو أكثر من النشاط الاقتصادي داخل مساحة جغرافية محددة.

إن التقارب الجغرافي وحده لا يكفي لبناء تكتلات تنافسية وإبداعية، فتؤكد معظم التعاريف على التفاعل والتعاون القوي بين الأطراف الفاعلة المختلفة في التجمع الواحد، فتتظر المؤسسات إلى بعضها البعض على أنها مؤسسات منافسة لها، بالإضافة إلى حالات تعاون محتملة تحدث فيها الاستفادة المتبادلة، بشكل رسمي وغير رسمي على حد سواء. وتتسم التكتلات بدرجة مرتفعة من “المعرفة



## وضع المعايير المرجعية: مساعدة مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISIs) على زيادة فعالية "تقييم النتائج وتحسينها وقياسها"

إن "عملية AIM (تقييم النتائج وتحسينها وقياسها)" لا تقتصر على القياس المرجعي، بل تساعد مؤسسات الترويج التجاري على مواجهة نقاط الضعف التي تم تحديدها. وباستخدام النتائج المستمدة من المقياس المرجعي، يتعاون مركز التجارة الدولية مع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار على وضع خطة مخصصة، تعرف بخارطة طريق تحسين الأداء، لمواجهة نقاط الضعف التي تم تحديدها. وتستهدف تلك الخطط حل المشكلات الإدارية والتنشغيلية، بالإضافة إلى صياغة وتنفيذ مجموعات الخدمات الخاصة بمؤسسات دعم التجارة والاستثمار. ويتم تخصيص تلك الخطط بحيث تستجيب للفروق الواسعة في نضج مؤسسات دعم التجارة والاستثمار في شتى أنحاء العالم. وتستعين مرحلة "التحسين" بالمعلومات والحلول الاستشارية الفنية لتقديم تحسينات مستدامة.

وأخيراً، تقوم مرحلة "القياس" بالتقدير الكمي للنجاح الذي حققته التغييرات في تحسين إمكانات المؤسسات. وتتمثل إحدى الأولويات الأساسية خلال هذه المرحلة في التأكد من أن تحولات المؤسسة تميل نحو القياس الفعال للعوامل المهمة، لمساعدتها على ترقية خدماتها بشكل مستمر.

يعمل مركز التجارة الدولية على مدار سنوات عديدة مع مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISIs) على تحديد نقاط القوة ونقاط الضعف لديها ومعرفة كيف يمكنها مجاراة المنافسين والتفوق عليهم، استناداً إلى النظرية القائلة بأن الأشياء التي لا يمكن قياسها لا يمكن تحسينها بسهولة.

ويخصص هذا المقياس المرجعي الشامل درجة تتراوح من صفر إلى 100 لمؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISIs)، باستخدام 225 مؤشر أداء تغطي جميع الجوانب، بداية من الحوكمة وحتى الخدمات المقدمة. ولقد ساعدت الهيئات، وبالأخص مؤسسات الترويج التجاري، في فهم الجوانب التي يلزم تحسينها حتى تستوفي أفضل الممارسات العالمية.

تعاونت السيدة بامبلا كوك هاميلتون، المديرية التنفيذية لهيئة تنمية الصادرات في منطقة الكاريبي، مع خمس من مؤسسات الترويج التجاري في منطقة الكاريبي على تطبيق هذا المقياس المرجعي. وهي تقول "إنه لم يساعد فحسب على تحديد جوانب القوة ولكنه ساعد أيضاً في تحديد الجوانب النوعية التي تحتاج إلى التحسين استناداً إلى أفضل الممارسات العالمية".



من أن الدرجة التي حصلت عليها مؤسسة PROCOMER تجعلها نموذجًا يحذوه غيرها من المؤسسات في شتى أنحاء العالم، إلا أنها تعمل على تنفيذ العديد من توصيات مركز التجارة الدولية كي تصبح مؤسسة أكثر فعالية.

يقول جورج سكويرا، الذي شغل منصب المدير التنفيذي لمؤسسة PROCOMER خلال عملية الإصلاح "نحن نعمل بجد كل يوم لتحسين أداؤنا وجودة خدماتنا التي نوفرها لعملائنا، كما أن التصدير داخل منظومة اقتصادية تشهد مزيدًا من التنافسية والعولمة يمثل تحديًا كبيرًا لنا، ولذلك فنحن مطالبون ببذل أقصى ما لدينا. ويعد تقرير القياس المرجعي الصادر من مركز التجارة الدولية أداة قوية تساعدنا في تحديد ما إذا كنا نسير في الاتجاه الصحيح نحو بناء مؤسسة ذات أداء فائق أم لا".

المصدر: ITC (2015). Connecting Markets, Improving Lives. Geneva: ITC. متوفر على: [http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About\\_ITC/Corporate\\_Documents/Impact-Stories-web\(1\).pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Impact-Stories-web(1).pdf)

خلاصة القول، إن عملية تقييم النتائج وتحسينها وقياسها تساعد مؤسسات دعم التجارة والاستثمار (TISIs) على فهم أدائها الإداري والتشغيلي، بحيث يمكنها تحقيق تحسينات قابلة للقياس في تقديم خدماتها إلى العملاء، وبالأخص تلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تملك طموحات كبيرة، أو التي تبدأ في الارتباط بسلاسل القيمة الدولية.

بحلول نهاية عام 2014، قامت 12 مؤسسة دعم التجارة والاستثمار (TISIs) بتنفيذ عملية تقييم النتائج، وتحسينها، وقياسها في بنجلاديش، وبنين، وبوركينا فاسو، وكمبوديا، وموريشيوس، والمغرب، ونيكاراجوا، والمملكة العربية السعودية، وسريلانكا، وزامبيا، وزيمبابوي. بالإضافة إلى ذلك، خضعت خمس دول من منطقة الكاريبي وهي بربادوس، وبليز، وجمهورية الدومينيكان، وجامايكا، وترينيداد وتوباغو، لهذا القياس المرجعي، في إطار الاستعداد لمبادرة تقييم النتائج وتحسينها وقياسها "AIM" التي تركز على منطقة الكاريبي.

خضعت إحدى مؤسسات كوستاريكا، واسمها PROCOMER، للقياس المرجعي، وحصلت على أعلى الدرجات في جميع مجالات التشغيل. وعلى الرغم

## المربع 9: التكتلات تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوصول إلى أسواق جديدة

تلعب التكتلات دورًا كبيرًا في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما هو واضح في تجمع Wenzhou بالصين. حيث تحصل المؤسسات المشاركة على مزايا تنافسية، بفضل انخفاض تكاليف إتمام المعاملات والحصول على المعلومات، وتكامل الموارد، والوصول إلى كمية كبيرة من المواد الخام والمكونات الرخيصة. وبما أن تلك المؤسسات تشارك في "علامة تجارية إقليمية"، فإن التجمع سيساعدها في التكامل والاندماج داخل أنظمة الإنتاج العالمية، والتعاون مع الشركات متعددة الجنسيات، وبناء مشاريع مشتركة متعددة الجنسيات. إن الانتماء إلى أي تجمع يساعد المؤسسات في Wenzhou على التخصص، واستيعاب التقنيات الحديثة، وشراء المستلزمات بمنتهى السهولة (زهانج وآخرون، 2015).

تمتلك البرازيل أفضل شبكة تكتلات من حيث النمو في أمريكا اللاتينية، وهي تغطي مجموعة واسعة من القطاعات (مكديرموت وبتروبيلي 2015). وهي تساعد الشركات في تطوير التقنيات، وتحديث قواعدها الإنتاجية، وزيادة التدرجات، وتعزيز الصادرات، بينما تعمل في الوقت نفسه على تقليل معدل إخفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثمة مثال آخر مثير للاهتمام، هو تكتل Nnewi لأجزاء السيارات في نيجيريا. على الرغم من عدم وجود بنية تحتية وضعف الدعم الحكومي، تمكنت المؤسسات المشاركة في هذا التكتل من النمو، والتصدير، والتطور، بفضل المبادرات المحلية وجهود التعلم، بالإضافة إلى التعاون الوطيد مع شركات تزويد التقنيات الأجنبية، وبالخاص من مقاطعة تايبيه الصينية (أبولا، 2008).

أصبح تطوير التكتلات إحدى أولويات السياسات في العقود القليلة الماضية في العديد من البلدان النامية، وبالأخص في البلدان ذات الدخل المتوسط. وأصبحت التكتلات تقوم بدور وحدة التحليل وإطار الإجراءات العامة على حد سواء في التنمية الاقتصادية والسياسات الصناعية.<sup>37</sup>

ومؤخرًا، بدأت العديد من الجهات ثنائية ومتعددة الأطراف (بما في ذلك بنك التنمية للبلدان الأمريكية (IADB) ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD)، والبنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، ومنظمة التنمية الصناعية التابعة للأمم المتحدة (UNIDO)، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، ومنظمة العمل الدولية (ILO) ومركز التجارة الدولية (ITC)) تدرك فوائد التكتلات، وأعدت رسم أطر برامجها التي تستهدف تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والقطاع الخاص بحيث تتم مراعاة التكتلات الصناعية. إن كل تلك الجهات تعد أطرافًا فاعلة كبرى في رعاية بحث، وتقييم، وتطوير التكتلات، أو سياسات التكتلات، في شتى أنحاء العالم (جلغان، 2008).

في الوقت الذي تحتاج فيه الحكومات إلى مواجهة القيود الشاملة، أو إخفاقات السوق التي تؤثر على التكتلات، تشير الدراسات التحليلية إلى ضرورة أن يركز التدخل العام على التكتلات القائمة أو الناشئة. وينبغي أن يقود القطاع الخاص عملية تطوير التكتلات، وينبغي أن تلعب الحكومات دورًا غير مباشر كجهات ميسرة بدلًا من محاولة إنشاء التكتلات من البداية من خلال التدخل المباشر (سولفيل وليندكفست وكنتيلس، 2003).<sup>38</sup> وبعبارة أخرى، "ينبغي أن تتسم السياسات باتجاهات إيجابية نحو التعاون واتجاهات محايدة نحو التكتل" (OECD، 2004).

تتعاون المؤسسات الموجودة داخل التجمع مع هيئات البحث والتطوير، فإن ذلك يؤدي إلى بناء نماذج تعاونية وبيئية من الإنتاج القائم على المعرفة المكثفة.

في هذه البيئة التحفيزية، تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتطوير إمكاناتها، وهو ما يؤدي بشكل متزايد إلى تحقيق مزايا تنافسية مستدامة في المبيعات داخل الأسواق الوطنية البعيدة والأسواق الدولية (بورتير، 1998). كما يستلزم الإبداع والنمو المذهل داخل التكتلات في البلدان النامية بناء علاقات خارجية مع الأسواق والأطراف الفاعلة غير المحلية (المربع 9).

### الفوائد لا تحصل تلقائيًا

لا تساعد كل التكتلات المؤسسات في التطور التكنولوجي، أو في النمو لتصبح مؤسسات ذات قدرة تنافسية عالمية، فمنها من يعوص في متاهة الكساد والتدهور، بينما لا تصل مؤسسات أخرى إلى الاستفادة من قدراتها، أو لا تصل إلى النضج بعد المرحلة الأولية (المربع 10). وعلى الرغم من أن التقارب الجغرافي يسهم دائمًا في تبادل المعلومات، إلا أنه لا يحقق التعاون أو النتائج الإيجابية، أو يبني العلاقات من تلقاء نفسه.

في الوقت الذي تقدم فيه التكتلات فرصًا هائلة، فإنها قد تشهد بعض الانتكاسات، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى أن المؤسسات الموجودة في نفس التكتل تكون مؤسسات تنافس بعضها البعض (حلايسير وكير وبونزيتو، 2010). ويعرف ذلك "بتناقض" التجمعات والتكتلات (مكديرموت وبتروبيلي 2015).

قد يؤدي الإخفاق في التنسيق، وعدم تماثل المعلومات، والتأثير المستمر للتجارب السابقة (أو تتبع المسارات السابقة) إلى تقليل فعالية التكتلات، أو حتى منع إنشائها، حسبما يرى كيليت (2009).<sup>36</sup>

### الخيارات السياسية لتطوير التكتلات

تؤدي إخفاقات السوق إلى التفكير في السياسات لزيادة احتمالية نجاح التكتلات.

تعد سياسات تطوير التكتلات بمثابة "تدخلات عامة تعمل على تعزيز الآثار المرهبة لاقتصاديات التكتل، عن طريق بناء مجموعة من المحفزات للتغلب على إخفاقات التنسيق التي تعوق تنمية بعض الصناعات في بعض المناطق" (مافبولي، وكارلو بيتروبيلي وستوكوي، 2015). وتدرك تلك السياسات الأدوار الهامة التي تلعبها الأطراف المعنية بشكل فردي وبشكل جماعي - وتتمثل تلك الأطراف المعنية في المؤسسات، واتحادات العمل، والحكومات، والمترين عين، ومؤسسات الدعم الأخرى - في مساعدة التكتلات والشبكات على النمو المستدام (UNCTAD، 1998).

## المربع 10: "تكتلات كتبت لها النجاة" في أفريقيا

تحيا الغالبية العظمى من التكتلات الإفريقية حياة الكفاف، حيث تفتقر العديد من المؤسسات الموجودة "في التكتلات التي كتبت لها النجاة" إلى القدرة على الاستثمار والإبداع، ويرجع ذلك بصفة أساسية إلى ضعف فرص الحصول على التمويل، وضعف المهارات الإدارية، وضعف المعرفة (البنك الدولي، 2011).

لقد أصاب الكساد العديد من التكتلات في أفريقيا، بل تدهورت قدرتها على الإبداع والمنافسة، وتركت عادة تعتمد على الآليات الخاصة بها (والمال) ومكروميك، 2015). يفتقر العديد منها إلى الوصول إلى مصادر خارجية من المعرفة والمعلومات مثل الجامعات، ومراكز العلوم، ومراكز البحث والتطوير. كما أن هناك تكرار وتبادل لنفس المعارف المحلية، وهو ما ينظر إليه على أنه أحد عوائق الإبداع الكبرى.

## تسهيل تنمية الاقتصادات الخارجية

- بناء مراكز المهارات للقوى العاملة المتخصصة

## تعزيز الروابط بين الشركات

- بناء وتعزيز الثقة بين الشركات
- تشجيع إنشاء مشاريع جماعية
- إحداث جمعيات الأعمال وتعزيزها
- تعزيز الإمدادات المحلية للخدمات المالية وغير المالية
- تسهيل الروابط الخارجية للمجموعة
- تشجيع الإبداع

## تعزيز الموقف المحلي داخل سلاسل القيمة

- جذب رواد السلسلة إلى المجموعات
- مؤازرة ارتفاع الموردين
- تسهيل التفاعل في سلاسل القيمة
- تعزيز الوصول إلى أسواق وسلاسل قيمة جديدة
- مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الوفاء بالمعايير الدولية

المصدر: Pietrobelli, Carlo and Roberta Rabellotti (2006). Supporting Enterprise Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America. In Upgrading to Compete. Global Value Chains, SMEs and Clusters in Latin America, Inter-American Development Bank ed. Washington, D.C. : بنك التنمية للبلدان الأمريكية.

- يحث على أي سياسة مناسبة لتطوير التكتلات أن تراعي تطوير العوامل التنافسية المحلية (العوامل الملموسة مثل البنية التحتية، والعوامل غير الملموسة مثل الخبرة المحلية)، وترويج الشبكات والعلاقات (مثل برامج تطوير مهارات المقاولين الفرعيين وإنشاء جمعيات أو اتحادات العمل)، وذلك حسبما يرى بتروبيلي ورايبيلوتي (2006).
- لا تتسم سياسة التكتلات دائماً بأنها مجال معزول، ومستقل، ومحدد جيداً، ولكنها قد تقع في القلب من مسارات سياسية متعددة.<sup>39</sup> وعلى هذا النحو، فإن الدول التي لا تتم رسمياً بتصنيف سياسات التكتلات قد يكون ما زال لديها العديد من السياسات التي تؤثر في التكتلات (EC, 2002).
- من الناحية العملية، تميل أكثر مبادرات الترويج للجمعيات شيوياً حسب تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) (في عام 2005) إلى ما يلي:
- تعزيز الشبكات والعلاقات بين الشركات، وسلاسل التوريد، والتكتلات بين القطاعات، التي تعزز انتشار المعرفة، والتكنولوجيا، والإبداع (الكفاءة الديناميكية)؛
- تحسين دور المؤسسات الوسيطة، مثل هيئات تشجيع التنمية واتحادات العمل، وتسهيل الوصول إلى خدمات العمل فائقة الجودة؛
- تحفيز ظهور الشبكات المؤسسية من خلال التحالفات الإقليمية والاتفاقيات الرسمية وغير الرسمية؛
- دعم إنشاء مجموعة من العمالة المهرة من خلال التدريب؛
- تحفيز ظهور شركات إنتاجية تخصصية فائقة الجودة من خلال المساعدة في تقنين المعايير والاعتمادات.
- يتم عادة تعريف مبادرات التكتلات وتنفيذها من خلال المشاركة التصاعديّة لأصحاب المصالح المحليين في القطاع العام والخاص على حد سواء. فتلعب اتحادات العمل هنا دوراً فعالاً لأن الحكومات لا يتوافر لديها على الأرجح المعلومات النوعية التي تحدد المجالات التي تصبح فيها الإجراءات الجماعية أكثر فائدة (رودريجيز كلاري، 2005).

حسب ما ذكره مافبولي، وكارلو بيتروبيلي وستوكوي (2015)، فإن معظم سياسات تطوير التكتلات تنطوي على مرحلتين تستهدفان تشجيع التفاعل، والتنسيق بين جميع الأطراف المعنية (القطاع الخاص - القطاع الخاص والقطاع العام-القطاع الخاص). إنها تبدأ عادة بمساعدة الأطراف الفاعلة المحلية على تنسيق أولويات قرارات الاستثمار، وهو ما قد يؤدي إلى تحديد الأهداف المشتركة والإجراءات المشتركة اللازمة لتحقيقها. وبالتالي فإن هذه المرحلة الأولية توفر المعلومات الأساسية، وتساعد واضعي السياسات على فهم المدخلات الأساسية المقفولة التي تستطيع السياسات العامة توفيرها (هوسمان ورودريك وسابل، 2008).

تنفذ الأولويات في المرحلة الثانية. قد تشمل السياسات ذات الصلة على التمويل المشترك للبنية التحتية العامة والسلع العامة، والتي تصبح العامل المحفز للمشاريع الاستثمارية الجديدة في القطاعين العام أو الخاص. كما تشهد تلك البرامج التمويل المشترك للمكينات والمعدات، التي تقوم المؤسسات بإدارتها واستخدامها بشكل إجمالي في مراكز التكنولوجيا ذات التمويل المشترك.

قد يشمل أي برنامج منها على عناصر التقوية المؤسسية ويشجع التعاون التجاري الكلي التكاملي والإصلاحات لتحسين مناخ العمل. وقد تشمل بعض البرامج على الحصول على التمويل.

### تقييم فعالية السياسات

على الرغم من أن العديد من الدول تقوم بتنفيذ سياسات تطوير التكتلات في السنوات القليلة الماضية، فنادراً ما يتم تقييم فعاليتها، ولا توجد أدلة مقنعة عليها. كما يصعب الوصول إلى استنتاجات واضحة، لأن معظم تأثيرات تلك السياسات تعد تأثيرات غير مباشرة، مع العديد من العوامل الأخرى المؤثرة. ويزيد ذلك من صعوبة تحديد العلاقات السببية الواضحة بين سياسات التكتلات وتأثيرها المحتمل، ويستلزم ذلك عادة استعمال أساليب تجريبية وشبه تجريبية.<sup>40</sup>

ومن بين الدراسات التجريبية القائمة، قدم فيجال جارون وآخرون (2015)، تقييماً لتأثيرات إحدى سياسات التكتلات المحددة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أرنجوس وبرودوتيفوس لوكايس بالبرازيل، في الفترة من 2002 إلى 2009. وقد اكتشفوا وجود تأثيرات إيجابية على التوظيف، ومستوى الصادرات، واحتمالية التصدير، مع ظهور نمط ترايدي مع مرور الوقت.

والمثير للاهتمام، أنهم درسوا أيضاً التأثيرات غير المباشرة في المؤسسات التي لا تشارك في تلك البرامج، واكتشفوا تأثيرات إيجابية على صادراتها تمنحها أهمية كبيرة على المدى المتوسط والطويل. وتؤكد النتائج التي توصلوا إليها على ضرورة السماح بوضع النطاق الزمني الكافي للخطة عند تقييم السياسات، حيث لا تظهر بعض الفوائد الاقتصادية والاجتماعية بشكل واضح إلا على المدى الطويل.

### قائمة تطوير التكتلات

عرض بتروبيلي ورايبولوتي (2007) قائمة بالإجراءات التي تستهدف دعم تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الموجودة في التكتلات ودمجها في سلاسل القيمة. وتنظم التحركات المقترحة حسب ثلاثة أهداف تكميلية:

■ تحسين تنمية الاقتصادات الخارجية؛

■ تشجيع بناء العلاقات؛

■ تدعيم المكانة المحلية داخل سلسلة القيمة.

يجب أن تكون الإجراءات محددة حسب السياق، وأن تأتي نتيجة الحوار المثمر بين مؤسسات القطاع العام والقطاع الخاص، وأن يتم تنفيذها بحيث تعكس المرحلة الحالية من دورة حياة التجمع.

بخصوص التكتلات في أفريقيا، أوصى وامالوا ومكورميك (2015) بأن تقدم الحكومات الأفريقية الدعم عن طريق تشجيع شركات الصناعة ومزودي الخدمات المعرفية وبناء العلاقات مع الحكومات. وحدد البنك الدولي (2011) ثلاثة مجالات أساسية للسياسات من أجل تطوير "التكتلات التي كُتبت لها النجاة" في أفريقيا وهي: بناء المهارات الإدارية، وتحديد السياسات المكانية والحضرية السليمة، ودعم الوصول إلى الأسواق، والتكامل الإقليمي، وبناء العلاقات مع المؤسسات الكبرى.

استناداً إلى التنقيح المعمق لسياسات تطوير التكتلات في أمريكا اللاتينية، توصل مافبولي وبيتروبيلي (2015) إلى أفكار هامة لتصميم وتنفيذ السياسات التي تعزز ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التكتلات وسلاسل القيمة.

حيث تحدثنا في البداية عن فوائد السياسات المحددة حسب السياق، وأنه لا توجد خطة عمل واحدة يمكنها تحقيق النجاح، أو معادلة واحدة تتناسب مع جميع الحالات والمواقف. كما ينبغي مراعاة نقاط القوة والضعف الصناعية والاقتصادية النوعية في أي منطقة. وينبغي أن تعكس مستوى وطبيعة المشاركة الحكومية وكذلك تعريف التكتلات وتحديد السياسات الخاصة بالدول وبالقطاعات.

ثانياً، ينبغي أن تتطور السياسات بشكل مستمر لتعكس تطور التكتلات، والمرحلة التي تمر بها في دورة حياتها. ويعد الحوار بين المؤسسات العامة والخاصة من الأمور الهامة في تصميم إستراتيجيات التكتلات. وينبغي تقييم سياسات وبرامج التكتلات بشكل أكثر تكراراً استناداً إلى توقعات الأطراف المعنية، لتقليل الفجوات بين التوقعات وآليات الدعم المقدمة. ينبغي أيضاً أن تسعى السياسات العامة إلى موازنة السياسات المستهدفة في التكتلات مع التحركات غير المستهدفة، لتحسين الأجواء الاستثمارية وتوفير السلع العامة (يوشينو، 2011).<sup>41</sup>

## المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومبادرات السياسات العالمية

**”تشجيع السياسات الموجهة نحو التنمية والتي تدعم الأنشطة الإنتاجية، وخلق فرص العمل اللائقة، وزيادة الأعمال، والإبداع، والابتكار، وتشجيع بناء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر (MSMEs)، بما في ذلك الوصول الشامل إلى الخدمات المالية“.**

كما يعترف الهدف الثامن من الأهداف العالمية للأمم المتحدة بالدور المحتمل للتجارة في النمو والتنمية، مع توجيه الدعوة إلى زيادة المساعدات المخصصة لدعم التجارة في البلدان النامية، وبالأخص البلدان الأقل نمواً. في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعاني من صعوبات في الوصول إلى رأس المال العامل والأرصدة الائتمانية الاستثمارية، يدعو الهدف الثامن أيضاً إلى تدعيم ما يلي:

**”قدرة المؤسسات المالية المحلية على تشجيع وزيادة حصول الجميع على الخدمات المصرفية، والتأمينية، والمالية“.**

يتعرض الهدف التاسع من الأهداف العالمية للأمم المتحدة لموضوعين من الموضوعات ذات الصلة المتعلقة بتحسين القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛ وهما طرح المنتجات في السوق، من خلال تحسين الوسائل اللوجيستية، والسعي وراء الإبداع. ويتمثل الهدف التاسع في ”إقامة بنية تحتية مرنة، وتشجيع التصنيع الشامل والمستدام، وتعزيز الإبداع“. فيتمثل هدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل واضح فيما يلي:

**”زيادة وصول المؤسسات الصناعية الصغيرة والمؤسسات الأخرى، وبالأخص في البلدان النامية، إلى الخدمات المالية، بما في ذلك الائتمان الميسور والتكامل مع سلاسل القيمة والأسواق“.**

تدرك الأهداف العالمية للأمم المتحدة أنه لا يكفي إقرار الأهداف، ولكن ينبغي أيضاً تحديد طرق تنفيذ تلك الأهداف. ونتيجة لذلك، يشتمل أول 16 هدفاً منها على الإرشادات المتعلقة بالأهداف والسياسات اللازمة لتحقيق الهدف بشكل فعلي.

ثم يتم تدعيم هذا الالتزام في الهدف رقم 17، والذي ينص على ”تدعيم وسائل التنفيذ وتنشيط الشراكة العالمية من أجل التنمية المستدامة“. كما يؤكد الهدف رقم 17 على الطبيعة المتطورة للأهداف العالمية للأمم المتحدة فيما يتعلق بأقسام التمويل، والتكنولوجيا، وبناء القدرات، والتجارة، والمشكلات النظامية. وتتناول الأهداف الاتساق بين السياسات، والمؤسسات، وشراكات الأطراف المعنية المتعددة، والبيانات، والمراقبة، والمساءلة عند التعرض للمشكلات العامة.

كما تفتح الأهداف العالمية للأمم المتحدة الطريق أمام الحكومات، والهيئات الدولية، وغيرها من المؤسسات، لتطبيق السياسات والإجراءات التي تدعم القدرة التنافسية والقدرة على التصدير لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في إطار الأهداف العالمية للأمم المتحدة، تلتزم الدول الأعضاء في الأمم المتحدة بتحسين حصول

إن تهيئة الظروف التي تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تؤدي فيها بأفضل ما لديها داخل الأسواق العالمية، والمساهمة في النمو الشامل، تعتمد على الإجراءات المتخذة في كل دولة، بالإضافة إلى السياسات والتدابير الدولية.

يتزايد الاعتراف بالدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناقشات المتعلقة بالسياسات العالمية، وبالأخص تلك المطبقة في سياق الأهداف العالمية للأمم المتحدة، بالإضافة إلى مجموعة العشرين (G20)، ومجموعة الأعمال (B20). كما ترتبط اتفاقية تيسير التجارة التي أبرمتها منظمة التجارة العالمية بعلاقة وطيدة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### الأهداف العالمية للأمم المتحدة

تحويل العالم الذي نعيش فيه: إن الأهداف العالمية للأمم المتحدة هي مجموعة الأهداف الجديدة التي وضعتها الدول الأعضاء في الأمم المتحدة في الفترة من 2015 إلى 2030. وإن منهجيتها الطموحة والحديثة تهدف إلى ما هو أبعد من تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية الجديدة (MDG) والتي وضعت منذ 15 عاماً، وكانت تركز على زيادة المساعدات التنموية الرسمية، وتحسين مجموعة من المؤشرات الاجتماعية.

تسرد أجندة العمل الجديدة مجموعة واسعة من الأهداف الاقتصادية والبيئية، بالإضافة إلى أولويات التنمية التقليدية، مثل الصحة، والتعليم، والأمن الغذائي، والتغذية. وهي تهدف إلى بناء مجتمعات آمنة وشاملة تتحسن فيها آليات الحكم فيها، مع عدم إهمال أي أفراد أو جماعات فيها.

في ظل إطار العمل الجديد، استبدلت الأهداف الإنمائية الثمانية للألفية الجديدة (MDG) بـ 17 هدفاً عالمياً، بالإضافة إلى 169 هدفاً متعلقاً بها لمواجهة تقليل الفقر والتنمية الاقتصادية. وتعمل الأهداف العالمية للأمم المتحدة، بالاتفاق مع التمويل من أجل التنمية ومكافحة تغير المناخ، على تحديد المرحلة المناسبة لدمج الجهود الوطنية، والإقليمية، والدولية، لتشجيع التنمية المستدامة.

### السياسات الدولية الداعمة

على العكس من الأهداف الإنمائية للألفية الجديدة (MDG)، فقد ورد ذكر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأهداف العالمية للأمم المتحدة بشكل محدد، في إطار الاعتراف بدورها في التنمية الشاملة، حيث ينص الهدف الثامن من الأهداف العالمية للأمم المتحدة على ”تشجيع التنمية الاقتصادية المستدامة، والشاملة، والدائمة، والتوظيف الكامل والإنتاجي، والعمل اللائق للجميع“، وهو بذلك ينطوي على أحد الأهداف التي تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تحقيقها. يتمثل هدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:



رفعت هيسارجيكلي اوغلو

رئيس اتحاد الغرف التجارية والبورصات  
التركية (TOBB) والذي يشغل مقعد  
تركيا في مجموعة الأعمال (B20)

## المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأجندة عمل مجموعة الأعمال (B20)

تتمحور رئاسة تركيا لمجموعة العشرين (G20) حول مبادئ الشمولية، والتنفيذ، والاستثمار كركائز رئيسية لإعادة بناء منظومة اقتصادية عالمية قوية. وتتسم تلك الأولويات بأنها واقعية واسعة النطاق.

ولكن ينبغي ألا تأتي الواقعية على حساب الطموح. وعن طريق التأكيد على "التنفيذ"، نركز على أجندة واقعية ذات تراث دام طويلاً. ففي الواقع، إذا قامت الدول كلها بتنفيذ الوعود التي أبرمت ووثقت بنا، فإن النمو العالمي سيزيد بنسبة 2% بحلول عام 2018. هذه الفرق الذي يقدر بـ 2% يساوي 2 تريليون دولار في النمو التقليدي. ونحن جميعاً لدينا اهتمام راسخ بتحقيق ذلك.

تعد الشمولية أحد الموضوعات الهامة خلال فترة رئاسة تركيا لمجموعة العشرين، لأن سلامة النظام الاقتصادي العالمي تتطلب طريقة جامعة وشاملة. لقد كوّننا هذا العام فرقة عمل جديدة تختص بزيادة الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لتحسين الرؤية وأثر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على منصة مجموعة الأعمال (B20). نحن نستهدف استكشاف واحد من أكبر مجالات الإمكانات غير المستغلة في الأسواق العالمية؛ وهو بالتحديد يتمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي توظف ثلثي القوة العاملة في الاقتصاد العالمي.

كما نتسم رؤيتنا لمساعي مجموعة العشرين خلال فترة رئاسة تركيا بأنها واسعة النطاق. إنها تمتد لتخطى حدود عضوية مجموعة العشرين، بحيث تشمل تلك الدول الأكثر تضرراً من الأزمة المالية العالمية في عام 2008، والدول التي وجدت صعوبة بالغة في التعافي منها. إن الاستثمار في المؤسسات الصغيرة ومنحها حقوقها في البلدان النامية والبلدان الأقل نمواً سيعمل على تشجيع النمو، والاستثمار، والوظائف.

ومع مواصلة العمل الذي بدأته أستراليا عندما كانت رئيسة للمجموعة، يحدونا الأمل بأن تمتد إنجازاتنا إلى ما بعد عام 2015، وستواصل الصين ما حقته من بناء وتقديم في عام 2015. فستستمر النجاحات التي حققتها تركيا طويلاً. ولهذا فقد قمنا في مايو/أيار 2015 بتدشين المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ليكون الهيكل الدائم للأنظمة الاقتصادية العالمية. فمذ قمة الأعمال الأولى لمجموعة العشرين في سول عام 2010، تعتمد مجموعة الأعمال (B20) على مجموعة العشرين في مواجهة القيود التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق العالمية. وها نحن نقدم الآن آلية مُركزة لتحقيق المساواة وتوفير نوع الدعم الذي طالما احتاجت إليه تلك المؤسسات على مدار السنوات.

مع العلم أن المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو عبارة عن تعاون بين اتحاد الغرف التجارية، والبورصات التركية، وغرفة التجارة الدولية (ICC)، والاتحاد الدولي لغرف التجارة الدولية. وقد تم تدشينه ليكون آلية للدفاع عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وسيمثل هذا المنتدى تلك المؤسسات على المستوى الدولي ويعمل على التأثير في السياسات على كافة المستويات، لضمان تحقيق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمجموعة أوسع من المصالح الاقتصادية، بما في ذلك بعض المشكلات مثل تعميم الخدمات المالية، ويمثل في المنظمات الدولية مثل مجموعة العشرين (G20)، ورابطة أمم جنوب شرق آسيا (ASEAN)، ومنتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادئ (APEC)، والأمم المتحدة. ومما قاله جون دانييلوفيتش، الأمين العام لغرفة التجارة الدولية أن المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة "سيعمل دوراً أساسياً في مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الدخول إلى الأسواق العالمية للمرة الأولى و[....] يضمن أن تصاغ السياسات العالمية، مع مراعاة احتياجات المؤسسات الصغيرة والمشاريع".

يُتسم المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنه منظمة عالمية مستقلة غير ربحية، يديرها القطاع الخاص، وتعمل لصالحه. وهو يسعى إلى تحديد ومواجهة الصعوبات الرئيسية التي تقابلها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويمنحها قدرة أكبر على التمثيل على المستوى العالمي والسياسي. وتتمثل أولوياته الرئيسية في الدفاع عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتعبير عن مطالبها في المحافل السياسية والدولية.

كما سيسعى المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى توفير الخدمات الاستشارية لمواجهة واحدة من أكبر الصعوبات التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - النصائح الحديثة والمعلومات المتعلقة بأفضل الممارسات. وسيزود تلك المؤسسات بالخبرة الفنية والروابط إلى مصادر التمويل المحتملة والمساعدة التخصصية من خلال الوسائل الفعلية. كما يعد ضعف البنية التحتية الرقمية من المشكلات الهامة التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولذلك، سيقوم المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببناء منصة خدمات ومعلومات الأسواق الإلكترونية لتسهيل التواصل العالمي مع سلاسل القيمة الدولية، بالإضافة إلى بناء الشبكات ونشر/ترسيخ المعارف. ويمكن أن تتخبط تلك المؤسسات في الأسواق العالمية عن طريق التركيز على هذه المجالات.

نحن نأمل أن يكون 2015 هو العام الذي يقدر فيه دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقيمتها على المستوى العالمي، مع تدشين المنتدى العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والأولوية التي يحظى بها في أجندة مجموعة العشرين خلال فترة رئاسة تركيا. وعن طريق استهداف الاستثمار في البنية التحتية والتوسع في الحصول على المعلومات، بالإضافة إلى توفير منبر للتعبير عن آراء تلك المؤسسات على كافة المستويات الإقليمية، والوطنية، والدولية، يمكن تذليل العوائق التي تحول دون نمو تلك المؤسسات، ومساندتها بشكل كامل، وإظهار إمكانياتها في المنظومة الاقتصادية.

وقال السيد بابكان؛ نائب رئيس الوزراء التركي "يعد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من القطاعات الأساسية في الاقتصاد العالمي وتعد الشركات الصغيرة هي بؤرة التوظيف والإبداع، بل وتمثل روح ريادة الأعمال، فنحن نتاجر معها ونكزن معها الشراكات، ولذلك يجب أن نكون الصوت الذي يعبر عنها".

إن تهيئة الظروف التي تستطيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تؤدي فيها بأفضل ما لديها داخل الأسواق العالمية، والمساهمة في النمو الشامل، تعتمد على الإجراءات المتخذة في كل دولة، بالإضافة إلى السياسات والتدابير الدولية.

يتزايد الاعتراف بالدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المناقشات المتعلقة بالسياسات العالمية، وبالأخص تلك المطبقة في سياق الأهداف العالمية للأمم المتحدة، بالإضافة إلى مجموعة العشرين (G20)، ومجموعة الأعمال (B20). كما ترتبط اتفاقية تيسير التجارة التي أبرمتها منظمة التجارة العالمية بعلاقة وطيدة مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

## الأهداف العالمية للأمم المتحدة

تحويل العالم الذي نعيش فيه: إن الأهداف العالمية للأمم المتحدة هي مجموعة الأهداف الجديدة التي وضعتها الدول الأعضاء في الأمم المتحدة في الفترة من 2015 إلى 2030. وإن منهجيتها الطموحة والحديثة تهدف إلى ما هو أبعد من تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية الجديدة (MDG) والتي وضعت منذ 15 عامًا، وكانت تركز على زيادة المساعدات التنموية الرسمية، وتحسين مجموعة من المؤشرات الاجتماعية.

تسرد أجندة العمل الجديدة مجموعة واسعة من الأهداف الاقتصادية والبيئية، بالإضافة إلى أولويات التنمية التقليدية، مثل الصحة، والتعليم، والأمن الغذائي، والتغذية. وهي تهدف إلى بناء مجتمعات آمنة وشاملة تتحسن فيها آليات الحكم فيها، مع عدم إهمال أي أفراد أو جماعات فيها.

في ظل إطار العمل الجديد، استبدلت الأهداف الإنمائية الثمانية للألفية الجديدة (MDG) بـ 17 هدفًا عالميًا، بالإضافة إلى 169 هدفًا متعلقًا بها لمواجهة تحديات الفقر والتنمية الاقتصادية. وتعمل الأهداف العالمية للأمم المتحدة، بالاتفاق مع التمويل من أجل التنمية ومكافحة تغير المناخ، على تحديد المرحلة المناسبة لدمج الجهود الوطنية، والإقليمية، والدولية، لتشجيع التنمية المستدامة.

## السياسات الدولية الداعمة

على العكس من الأهداف الإنمائية للألفية الجديدة (MDG)، فقد ورد ذكر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأهداف العالمية للأمم المتحدة بشكل محدد، في إطار الاعتراف بدورها في التنمية الشاملة، حيث ينص الهدف الثامن من الأهداف العالمية للأمم المتحدة على "تشجيع التنمية الاقتصادية المستدامة، والشاملة، والدائمة، والتوظيف الكامل والإنتاجي، والعمل اللائق للجميع"، وهو بذلك ينطوي على أحد الأهداف التي تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تحقيقها. يتمثل هدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يلي:

**"تشجيع السياسات الموجهة نحو التنمية والتي تدعم الأنشطة الإنتاجية، وخلق فرص العمل اللائقة، وريادة الأعمال، والإبداع، والابتكار، وتشجيع بناء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر (MSMEs)، بما في ذلك الوصول الشامل إلى الخدمات المالية".**

كما يعترف الهدف الثامن من الأهداف العالمية للأمم المتحدة بالدور المحتمل للتجارة في النمو والتنمية، مع توجيه الدعوة إلى زيادة المساعدات المخصصة لدعم التجارة في البلدان النامية، وبالأخص البلدان الأقل نموًا. في حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعاني من صعوبات في الوصول إلى رأس المال العامل والأرصدة الائتمانية الاستثمارية، يدعو الهدف الثامن أيضًا إلى تدعيم ما يلي:

**"قدرة المؤسسات المالية المحلية على تشجيع وزيادة حصول الجميع على الخدمات المصرفية، والتأمينية، والمالية".**

يتعرض الهدف التاسع من الأهداف العالمية للأمم المتحدة لموضوعين من الموضوعات ذات الصلة المتعلقة بتحسين القدرة التنافسية لدى المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة؛ وهما طرح المنتجات في السوق، من خلال تحسين الوسائل اللوجيستية، والسعي وراء الإبداع. ويتمثل الهدف التاسع في "إقامة بنية تحتية مرنة، وتشجيع التصنيع الشامل والمستدام، وتعزيز الإبداع". فيتمثل هدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل واضح فيما يلي:

**"زيادة وصول المؤسسات الصناعية الصغيرة والمؤسسات الأخرى، وبالأخص في البلدان النامية، إلى الخدمات المالية، بما في ذلك الائتمان الميسور والتكامل مع سلاسل القيمة والأسواق".**

تدرك الأهداف العالمية للأمم المتحدة أنه لا يكفي إقرار الأهداف، ولكن ينبغي أيضًا تحديد طرق تنفيذ تلك الأهداف. ونتيجة لذلك، يشتمل أول 16 هدفًا منها على الإرشادات المتعلقة بالأهداف والسياسات اللازمة لتحقيق الهدف بشكل فعلي.

ثم يتم تدعيم هذا الالتزام في الهدف رقم 17، والذي ينص على "تدعيم وسائل التنفيذ وتنشيط الشراكة العالمية من أجل التنمية المستدامة". كما يؤكد الهدف رقم 17 على الطبيعة المتطورة للأهداف العالمية للأمم المتحدة فيما يتعلق بأقسام التمويل، والتكنولوجيا، وبناء القدرات، والتجارة، والمشكلات النظامية. وتتناول الأهداف الاتساق بين السياسات، والمؤسسات، وشراكات الأطراف المعنية المتعددة، والبيانات، والمراقبة، والمساءلة عند التعرض للمشكلات العامة.

كما تفتح الأهداف العالمية للأمم المتحدة الطريق أمام الحكومات، والهيئات الدولية، وغيرها من المؤسسات، لتطبيق السياسات والإجراءات التي تدعم القدرة التنافسية والقدرة على التصدير لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في إطار الأهداف العالمية للأمم المتحدة، تلزم الدول الأعضاء في الأمم المتحدة بتحسين حصول الشركات في البلدان النامية على التمويل، وتشجيع نقل التكنولوجيا، ومضاعفة حصة البلدان الأقل نموًا في الصادرات العالمية بحلول عام 2020.

## اتفاقيات التمويل تركز على احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن أهداف التنمية المستدامة والتمويل من أجل التنمية قد يلعبان دورًا هامًا في مساعدة الدول، والمؤسسات، والمجتمع الدولي، على إنشاء بيئة مواتية لازدهار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي.

تعد الاتفاقية التي توصل إليها المؤتمر الدولي الثالث حول تمويل التنمية (أديس أبابا، يوليو/تموز 2015) جزءًا من أجندة التنمية المستدامة. إنها تسرد المبادئ والسياسات اللازمة لتنفيذ الأهداف العالمية للأمم المتحدة، مع التركيز على تعبئة الموارد والدراسة المتعمقة للمؤسسات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة.

أشارت النظرة العامة التي تم افتتاح تلك الاتفاقية بها، والتي كان عنوانها "إطار عمل عالمي من أجل تمويل التنمية في الفترة بعد عام 2015"، إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر التي توفر معظم فرص العمل في العديد من الدول تفتقر غالبًا إلى الحصول على التمويل. وهي تلزم الدول بالعمل مع "المؤسسات الخاصة وبنوك التنمية" على تشجيع حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر بالشكل المناسب، والمستدام، والثابت على التمويل، بالإضافة إلى تدريب الجميع، بمن فيهم الشباب ورواد الأعمال، على تنمية المهارات المناسبة.

وعملًا على مواجهة القيود المتعلقة بالحصول على التمويل، وبالأخص رواد الأعمال من النساء، تقترح الاتفاقية أن تغطي لوائح التمويل ما يلي:

- السماح باستخدام البدائل الإضافية؛
- تحديد الاستثناءات المناسبة لمتطلبات رأس المال؛
- تقليل نفقات الدخول والخروج؛
- تشجيع المنافسة؛

■ السماح لمؤسسات التمويل متناهي الصغر بحشد الإذخارات عن طريق تلقي الإيداعات.

كما تشجع الاتفاقية بنوك التنمية الدولية والمحلية على تشجيع تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر، بما في ذلك التحول الصناعي، من خلال إنشاء خطوط ائتمانية مستهدفة، ومن خلال المساعدة الفنية.

بالإضافة إلى مراجعها التمولية الموسعة، تعمل الاتفاقية على ربط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر بالأنظمة التشريعية، والاتفاقيات التجارية، والمعونات التجارية، والشراكات بين القطاع العام والخاص، وتحسين البنية التحتية. كما تسلط هذه الاتفاقية الضوء على تيسير التجارة كوسيلة لدمج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة الإقليمية والعالمية.

### المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بحاجة إلى درجة أعلى من الاهتمام العالمي

إن الصورة ما بعد عام 2015 تعكس الاهتمام المتزايد بالدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية. ويرتبط ذلك بالحاجة إلى توفير وظائف عدها أكبر وجودتها أفضل في أعقاب الأزمة المالية والاقتصادية. كما أنها تعكس الحقيقة القائلة بأن العديد من أشد الناس فقراً في العالم يعملون في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأن تطوير تلك الوظائف يساعد في مكافحة الفقر والاستبعاد الاقتصادي.

تقوم منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD)، والبنك الدولي، ومنظمة العمل الدولية (ILO) بعمل أبحاث مستمرة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.<sup>42</sup> تضم جهود منظمة العمل الدولية دراسة السياسات التي تؤدي إلى زيادة الإنتاجية وتحسين ظروف عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فعلى سبيل المثال، أقر مؤتمر العمل الدولي المنعقد في يونيو/حزيران 2015 بإحدى التوصيات المتعلقة بالتحول من الاقتصاد غير الرسمي إلى الاقتصاد الرسمي (منظمة العمل الدولية، 2015).

في الوقت نفسه، تقوم منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (OECD) والبنك الدولي بتحضير تقرير مشترك لمجموعة العشرين (G20)، عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبلدان النامية منخفضة الدخل في سلاسل القيمة العالمية، وسيتم نشر هذا التقرير في أواخر عام 2015.

## المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومجموعة العشرين (G20) ومجموعة الأعمال (B20)

قامت تركيا بوصفها رئيسة مجموعة العشرين (G20) في عام 2015 بتحديد ثلاث موضوعات شاملة هي:

■ الشمولية؛

■ التنفيذ؛

■ الاستثمار من أجل النمو.

تهتم تركيا بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مناقشات مجموعة العشرين (G20)، ابتداءً من التجارة وحتى التوظيف، عن طريق إدراج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كمسألة ذات أولوية بين تلك الموضوعات. كما تنظر تركيا إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أنها من العوامل الأساسية لضمان أن تتقاسم كل شرائح المجتمع ثمار النمو والإزدهار (مجموعة العشرين 2015، (G20)). ولذلك، فإن تركيا تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد المجالات الإجرائية الرئيسية لتغطية موضوع الشمولية. بينما يعد الشباب والنوع الجنساني هما المجالان الآخران اللذين تم تسليط الضوء عليهما بشكل صريح في موضوع الشمولية.

ويعمل ذلك على تسليط الضوء على تأثير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القوية على توزيع الدخل. فإنه عندما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي المسؤولة

عن معظم فرص التوظيف وبالأخص العمال الذين يتقاضون أجوراً متدنية، فإن زيادة إنتاجية وتنافسية تلك المؤسسات ستؤدي إلى زيادة الأجور التي يتقاضاها الفقراء، بالإضافة إلى تعزيز النمو.

ولذلك، فإن السياسات التي تقوي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساعد أيضاً في القضاء على عدم المساواة، والمساهمة في تحقيق الهدف العاشر من الأهداف العالمية للأمم المتحدة 2030. ومضمون الهدف العاشر من الأهداف العالمية للأمم المتحدة هو "تقليل عدم المساواة داخل الدول وبينها". وثمة هدف مرتبط بذلك يركز على نمو الدخل لدى 40% من السكان، وبمعدل أعلى من المعدل الوطني بحلول عام 2030. إن العمل الذي تم إنجازه أثناء رئاسة تركيا لمجموعة العشرين يوفر القنوات الهامة التي يسعى واضعو السياسات إليها.

خلال فترة رئاسة تركيا للمجموعة، تم بناء فريق عمل خاص بريادة الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة الأعمال "B20". وبالإضافة إلى ذلك، تم تشيخ المنعقد العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مايو/أيار 2015 في تركيا، ليعمل كآلية لتسهيل تنفيذ التدابير التي تستهدف تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في الاقتصاد، فيما يتعلق بالنتائج المحلي والإجمالي والتوظيف.

يعتمد المنعقد المنعقد في اسطنبول على الشراكة بين اتحاد الغرف وبورصات تبادل السلع الأساسية في تركيا، وغرفة التجارة الدولية (ICC) والاتحاد الدولي لغرف التجارة الدولية. وتعتمد هذه الشراكة بين مؤسسات القطاع العام والخاص على الدعوات الصادرة من عمالقة الأعمال في مجموعة العشرين (G20)، لمنح أولوية أكبر للقيود التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويعتمد إنشاء هذا المنعقد على الإنجازات الأسترالية السابقة في مجموعة العشرين، بالإضافة إلى الشراكة العالمية لتعميم الخدمات المالية.

### العوائق والحلول

في ظل رئاسة تركيا، يسلب عمالقة الأعمال في مجموعة الأعمال (B20) بمجموعة العشرين الضوء على الدور الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النمو وتوفير فرص العمل. ويؤدي ذلك إلى إدراج احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مناقشات مجموعة العشرين حول التجارة، والتمويل، والبنية التحتية، والتوظيف، وتنمية المهارات.

تتكون فرقة العمل الخاصة بريادة الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة الأعمال (B20) من الكوادر الإدارية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والشركات التي تم إنشاؤها حديثاً، بالإضافة إلى ممثلين عن المؤسسات الدولية واتحادات العمل. ويركز تقرير فرقة العمل على القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع التحليل وسرد التوصيات.

حددت فرقة العمل الخاصة بالمشاريع والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعة الأعمال (B20) (عام 2015) العوائق التالية (B20, 2015):

■ الوصول إلى الأسواق العالمية. تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى زيادة الإنتاجية لبيع المنتجات الوسيطة وأو النهائية؛ وهي تحتاج إلى الدعم في الامتثال للمعايير الدولية المتعلقة بالعمل، والبيئة، والمجتمع، والجودة.

■ الحصول على التمويل. عادت القروض المصرفية، التي هي المصدر الرئيسي للتمويل الخارجي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلى مستويات ما قبل الأزمة في العديد من الدول. وتشير تقديرات مؤسسة التمويل الدولية إلى أن إجمالي الطلب غير المستوفى على الائتمان بالنسبة للمؤسسات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة يتراوح بين 3,2 تريليون دولار أمريكي إلى 3,9 تريليون دولار أمريكي على مستوى العالم. وتبقى مصادر التمويل البديلة مثل الأسهم مصادر محدودة وغير مستقرة

■ الوصول إلى المهارات والمواهب. تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من نقص المهارات الإدارية والمواهب التخصصية، حيث لا يعد التدريب المتعلق بريادة الأعمال والتدريبات الإدارية المستمرة من الأمور المناسبة في معظم الدول.



## ساحل العاجل تتغلب على عقبة التدابير غير الجمركية باستخدام نظام التحذير من العوائق التجارية

يقول جومون كويا، مدير هيئة ترويج الصادرات وتقديم المساعدات في وزارة التجارة "هذه الأداة مفيدة في مساعدة واضعي السياسات في تطوير البرامج والإصلاحات المناسبة لزيادة القدرة التنافسية لدى شركات التصدير الإفريقية".

لقد أبلغنا بأربع وعشرين عقبة منذ تدشين هذه الخدمة في صيف 2014، ابتداء من ضعف الوحدات التخزينية ونقاط العمل على الحدود وحتى القيم الخاطئة للجمارك المفروضة على المنتجات المصدرة. ونجحنا في حل خمسة منها، كان من ضمنها المشكلة التي أبلغ نجوران عنها.

في السابق، لم يكن هناك شخص سوى رئيس غرفة التجارة يمكنه التوقيع على شهادات الوزن التي تحتاجها جميع شركات تصدير حبوب الكاكاو التي تعد أكثر المنتجات تصديراً في البلاد. وكانت الشهادات تستغرق وقتاً طويلاً حتى تصدر، ويتوقف ذلك على الوقت المتاح لدى هذا المدير. وبعد تحديد المشكلة من خلال النظام الجديد، تم تحويل مسؤول آخر لإصدار تلك الشهادات.

ويقول باو أن ثمة جهات حكومية عديدة ومؤسسات لدعم التجارة والاستثمار تواجه العوائق التسعة عشرة المتبقية التي تعرفنا عليها. وبعد تدشين هذه الأداة، أصدرت الحكومة مرسوماً يلزم هيئاتها باستخدام هذا النظام لمواجهة المشكلات التي يتم الإبلاغ عنها.

يقول دياهي فاتوماتا، مدير المبيعات في شركة Société de Culture Bananière (SCB)، وهي إحدى كبرى شركات تصدير الموز والأناناس في البلاد، "إن هذه الآلية تتيح لنا تسهيل تجارنا عن طريق الإبلاغ عن الصعوبات التي نواجهها والتي نعاني منها".

تم استعمال نظام التحذير من العوائق التجارية في ساحل العاج كجزء من برنامج دعم التجارة والتكامل الإقليمي الذي يقوم مركز التجارة الدولية بتنفيذه بتمويل من الاتحاد الأوروبي.

اعتاد أساهور نجوران أن ينتظر لمدة ستة أشهر للحصول على شهادة الوزن المطلوبة لتصدير حبوب الكاكاو إلى بلجيكا. ولكن فترة انتظاره تقلصت منذ يونيو/حزيران 2014 إلى أسبوعين فقط.

يقول نجوران، مدير الشحن في شركة Ouspan Ivoire، وهي شركة فرعية محلية تابعة لشركة المشاريع الزراعية العملاقة Olam International، "إن إصدار هذه الشهادة بسرعة أحدث فرقاً كبيراً بالنسبة لنا. إنه يزيد من قدرتنا على المنافسة وسيؤدي إلى زيادة الصادرات. إن منفعة شركتنا تعود بالنفع على التوظيف وعلى النمو في دولة ساحل العاج".

يقول كواكو جيرمين باو، مدير الدراسات والمعلومات الاقتصادية في غرفتي التجارة والصناعة بساحل العاج، "يمكن مواجهة معظم التدابير غير الجمركية بمنتهى البساطة بمجرد معرفتها. إن الأمر كله يتمثل في تدعيم القطاع الخاص بحيث يمكن التعرف على تلك المشكلات".

كان نجوران قد أبلغ عن تلك المشكلة من خلال خدمة التحذير من العوائق التجارية، وهي أداة إلكترونية فعّلة مركز التجارة الدولية في 2014 بعد إكمال استبيان هو الأول من نوعه في البلاد عن التدابير غير الجمركية. وفي هذا الاستبيان، ذكر ثلاثة أرباع الشركات المشاركة تقريباً، وكان عددها 600 شركة، أنهم يواجهون عوائق تجارية غير جمركية، وهي ترتفع بنسبة 55% عن 25 دولة أجرى فيها مركز التجارة الدولية هذا الاستبيان.

وكانت تلك الشركات ترى أن التدابير غير الجمركية تحدث بشكل خاص في الأسواق الإقليمية. وكان أحد أكبر التحديات التي تم التعرف عليها يتمثل في تقديم شهادات المنشأ من أجل التصدير إلى الدول المجاورة. وأشارت نتائج ذلك الاستبيان إلى أن معظم الإجراءات تنسم بأنها طويلة وتتعرض للإهمال الوظيفي. وكان ضعف الإلمام بالإجراءات والجهات المسؤولة عن تلك الإجراءات يفرض تحديات إضافية على شركات التصنيع، التي اشكت هي الأخرى من ضعف الشفافية في اللوائح.

واستجابة منها لتلك النتائج، طلبت الحكومة من مركز التجارة الدولية إنشاء خدمة تحذيرية، بحيث يتمكن المسؤولون من أن يكونوا أول من يعرف بشأن العقبات التي تواجهها الشركات، ومن ثم يقومون بتدليلها.



■ **الوصول إلى الأنظمة الاقتصادية الإبداعية والاقتصاد الرقمي.** يوجد غالبًا قصور في إقامة نظام إقتصادي إبداعي تتعاون من خلاله الهيئات الحكومية، والقطاع الخاص، ومؤسسات الدعم والتحفيز، والجامعات، ومراكز البحث والتطوير، على تحقيق الإبداع في منتجاتها وعملها. فعلى سبيل المثال، اكتشفت شركة Accenture، باستخدام مؤشر كثافة رقمي، أن أداء 17 دولة من مجموعة العشرين (G20) يتراوح بين 28 إلى 72، بينما يصل الحد الأقصى إلى 100.

■ **القدرة على الامتثال للوائح الأعمال التجارية.** على الرغم من التقدم الحادث في دول مجموعة العشرين، فإن جودة بيئة الأعمال تعد هي المأزق الأهم بالنسبة لـ 70% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القادمة من الأسواق الناشئة.

لتغطية تلك الأهداف، وافقت فرقة العمل على خمسة توصيات، واقترحنا نقطتين إجرائيتين تحت كل توصية من التوصيات الخمسة:

### 1. تحسين وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق العالمية

■ تزويد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببرامج بناء القدرات والدعم اللازم للامتثال للمعايير الدولية الخاصة بالعمل، والبيئة، والمجتمع، والجودة، مع تشجيع التناسق والتطبيق المتسق للمعايير الدولية، لضمان تمهيد الطريق أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

■ البدء في تطوير برامج زيادة الأعمال في دول مجموعة العشرين لتسهيل تحرك رواد الأعمال والكوادر التنفيذية في تلك المؤسسات على المستوى الدولي.

### 2. تحسين حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل

■ توسيع وتعميق حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مصادر التمويل البديلة عن طريق دعم السياسات، واللوائح، والمعايير، والتنسيق بينها.

■ تحسين توافر المعلومات الجديرة بالثقة حول أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### 3. تحسين وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مهارات الإدارة وريادة الأعمال

■ التوسع في البرامج التدريبية لتنمية المهارات، وبالأخص تشجيع سرعة التعلم في مستويات مختلفة في المدارس والجامعات، وتشجيع ريادة الأعمال كمنهجة مرغوب فيها، مع دعم البرامج التدريبية لتنمية مهارات العمل، والتي تركز على تطوير المهارات الإدارية.

■ تدعيم ثقافات ريادة الأعمال، وبالأخص دعم تطوير شبكات المشاريع ومراكز التفوق.

### 4. تحسين وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الاقتصاد الرقمي والأنظمة الاقتصادية الإبداعية

■ الالتزام بتحسين البنية التحتية الرقمية ودمجها في إستراتيجيات تنمية الدول الأعضاء في مجموعة العشرين، من خلال خطة مستهدفة لإنشاء اتصال واسع النطاق لمدة خمس سنوات لصالح دول مجموعة العشرين، وتوفير الاستثمار المستمر في الجيل التالي من الشبكات الرقمية.

■ تشجيع التعاون بين الحكومات والشركات والأطراف المعنية في التعليم والعلوم.

### 5. ضمان استمرارية الإصلاحات التجارية لبناء بيئة تجارية مواتية لقيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

■ تنفيذ عمليات تقييم آثار اللوائح، والمعاهدات، والسياسات الحالية والمقترحة، لضمان مراعاتها لمصالح تلك المؤسسات، مع الالتزام بإدخال تحسينات قابلة للقياس في الإجراءات والتكلفة التي تتكبد عند العمل لحساب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

■ تحسين رقمنة العمليات التنظيمية الحكومية من أجل الحصول على السرعة، وسهولة الوصول، والشفافية، وانخفاض التكلفة، بالإضافة إلى زيادة حصول تلك المؤسسات على المشتريات الحكومية.

## اتفاقية تيسير التجارة التابعة لمنظمة التجارة الدولية

ترسخ هذه الاتفاقية التزامات ملزمة من أجل تحسين إجراءات الجمارك، والشفافية، وإمكانية التنويع، والكفاءة، والتعاون بين الهيئات التنظيمية الحدودية والقطاع الخاص. ويمكن أن تسهم تلك الاتفاقية في انخراط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق العالمية، حيث تعاني تلك المؤسسات بنسب متفاوتة من ثبات النفقات المتعلقة بالتجارة، لأنها لا تستطيع تعويض النفقات بسهولة كما تفعل المؤسسات الكبرى. وقد تفتقر أيضًا إلى القدرة على الامتثال للقواعد المعقدة، والجمارك، والإجراءات المتبعة على الحدود. وقد يؤدي تيسير التجارة إلى تقليل النفقات، بما يؤدي إلى زيادة سلاسة وبساطة عمليات الاستيراد والتصدير.

تنسجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق العالمية بأنها أكثر إنتاجية من تلك المؤسسات التي لا تعمل في تلك الأسواق. ونتيجة لذلك، فإن تنفيذ اتفاقية تيسير التجارة لتلبية احتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، قد تكون لها آثار بعيدة المدى على الاقتصاد والتنمية. ويمكن أن ينطبق هذا الكلام نفسه على المعونة المقدمة لصالح التجارة.

يعد الحصول على المعلومات المتعلقة بفرص التصدير والحصول على التمويل من أكثر المجالات التي ستصعب التحسينات فيها لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (WTO and OECD, 2015). يأتي بعدهما مباشرة الحصول على المعلومات المتعلقة بالإجراءات واللوائح.

### زيادة الشفافية

تنص أحكام اتفاقية تيسير التجارة على توافر المعلومات، واللوائح المتطورة، وإجراءات المطالبات لزيادة الشفافية وقابلية التنبؤ في النظام التجاري ثنائي الأطراف. وقد أكد فونتايجني وأورفيس وبيرمارتيني (2015) على أن هذه الأحكام من المحتمل أن تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

في عالم اليوم الذي تنتشر فيه الاتصالات بشكل مكثف، ينبغي ألا يتعذر التعامل مع الفجوة المعلوماتية التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بالإضافة إلى ما سبق ذكره. ويتيح ذلك إمكانية استهداف المعونة المقدمة لصالح التجارة بموجب اتفاقية تيسير التجارة للتغلب على عقبات المعلومات وتحسين جودة المعلومات. وثمة حل رئيسي يتمثل في تدعيم قدرة مؤسسات دعم التجارة والاستثمار على تزويد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمعلومات المخصصة.

### تقليل النفقات التي تدفع على الحدود

من المحتمل أن يعود تقليل النفقات التي تدفع على الحدود حسيما تخطط اتفاقية تيسير التجارة بالنفع على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعاني بنسب متفاوتة من التكاليف الثابتة. كما تسهم الاتفاقية في تقليل التمييز الذي تعاني منه تلك المؤسسات في الإجراءات المتعلقة بالتجارة، مثل التخليص الجمركي. كما قد تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعض الصعوبات، لأن معاملاتها التي تتم عبر الحدود تكون بمعدلات أقل وتدفع فيها مبالغ أقل. فعلى سبيل المثال، تمنع اللوائح في بعض الدول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من استخدام المسارات السريعة عبر الحدود، أو الوحدات الأخرى المخصصة للشركات الأكبر.

لا تدرج مشكلة الحصول على التمويل تحت اختصاص الاتفاقية، ولكن تم التأكيد عليها بقوة في مناقشات الأهداف العالمية للأمم المتحدة لعام 2030، وحوارات التمويل من أجل التنمية في مجموعة الأعمال (B20). ويمكن اكتشاف أوجه تشابه محددة فيما يتعلق بالإجراءات المخصصة لزيادة حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التمويل. كما أن الحاجة إلى تعزيز الإبداع داخل تلك المؤسسات كانت حاضرة في المناقشات المتعلقة بالأهداف العالمية للأمم المتحدة ومناقشات مجموعة الأعمال (B20).

أكدت المناقشات المتعلقة الأهداف العالمية للأمم المتحدة لعام 2030 بشكل صريح على البنية التحتية والخدمات اللوجيستية التي تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إليها. ولم يتم التركيز بشكل كبير على هذا الجانب في أجندة العمل الموجودة في مستند النتائج الخاص بفرقة عمل ريادة الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة الأعمال (B20)، وقد تم تخصيص فرقة عمل منفصلة لموضوع البنية التحتية. وفي الحقيقة، كانت وثيقة الملخص الخاصة بتوصيات مجموعة الأعمال (B20) الموجهة إلى مجموعة العشرين (G20) تشمل على توصية متعلقة بربط إستراتيجيات البنية التحتية الخاصة بالدول بأفكار التنمية في مجموعة العشرين (G20).

كما تؤكد وثيقة الملخص هذه على ضرورة التوصل إلى اتصال عالمي واسع النطاق. ويتسق ذلك مع التوصية الصادرة من فرقة عمل ريادة الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتمتلة في أن تلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتاج أن تصل بشكل أفضل إلى الاقتصاد الرقمي. ويعد الاتصال واسع النطاق من العوامل الهامة لتسهيل وصول تلك المؤسسات إلى المعلومات المتعلقة بفرص التصدير والمعلومات المتعلقة بالإجراءات واللوائح.

تنتم التوصيات والاتفاقيات المنبثقة عن هذه التشاركات السياسية العالمية بأنها مترابطة وتتسق مع إجمالي الأبحاث والتوصيات الواردة في هذا التقرير ومحور تركيزه وعنوانه.

كما تحظر الاتفاقية تحديداً استخدام المعايير التي قد يكون فيها تمييز ضد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل حجم الشركة وكمية البضائع التي يتم شحنها. وقد يؤدي تطبيق اتفاقية تيسير التجارة إلى تحسين الظروف التجارية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأماكن التي تعاني من التمييز فيها.

### مناقشة قضايا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الحوارات التي تدور بين مؤسسات القطاع الخاص والعام

تعد الحوارات والشراكات بين القطاع العام والخاص من الأمور الضرورية لتيسير التجارة، كما تقر الاتفاقية بذلك. ويلعب القطاع الخاص دوراً هاماً في الإصلاح.

يتناسب الحوار بين القطاع الخاص والعام مع ما يلي:

- تحديد أولويات السياسات؛
- تقليل النفقات التنظيمية؛
- الاتفاق على الإصلاحات.

تساعد مثل هذه الحوارات في ضمان أن تتم الإصلاحات حسب الطلب وبالانساق مع أولويات كبار الأطراف المعنية، بما في ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتعد مشاركة القطاع الخاص من الأمور الضرورية في كل المراحل: لتقييم الاحتياجات، وتحديد الأولويات، وتصميم الحلول، وصياغة وتنفيذ السياسات، ومراقبة وتقييم الإصلاحات.

تعمل التدابير التي تحددها اتفاقية تيسير التجارة على إشراك القطاع الخاص في صياغة السياسات التجارية، وهو ما يمنح المنظمات التي تمثل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرص المناسبة. كما ينبغي تشجيع الجهود الوطنية الرامية إلى إدراج المؤسسات الصغيرة والمنظمات التي تمثلها في آليات الحوار بين القطاع العام والخاص.

### اختلاف مندييات السياسات واتساق الطرق المتبعة

تقوم مندييات مختلفة بمناقشة الأهداف العالمية للأمم المتحدة 2030، واستشارات مجموعة الأعمال (B20)، ومجموعة العشرين (G20)، ومفاوضات اتفاقية تيسير التجارة. ولكن تلك المندييات تشترك في أنها كلها ذات مستوى دولي. والمثير للاهتمام، أن هذه المبادرات السياسية الثلاثة تعكس وجهة نظر مشتركة حول الدور الذي تقوم به المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد، وحول ضرورة أن تواجه السياسات المشكلات التي تعوق تلك المؤسسات عن المساهمة في تحقيق النمو الشامل والمستدام. وعلى الرغم من ذلك تختلف الجوانب التي تركز عليها، وترجع بعض تلك الاختلافات إلى اختلاف الواجبات المنوطة بها.

تنتم اتفاقية تيسير التجارة بتغطية للمباحثات هي الأكثر تحديداً وتقيداً، فهي لا تتعامل إلا مع المشكلات المتعلقة بعبور السلع والخدمات عبر الحدود. ولم يرد ذكر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل صريح في الاتفاقية، ولكن بعض أحكام الاتفاقية تؤثر تأثيراً كبيراً على تقليل النفقات التجارية التي تكبدها تلك المؤسسات ومن ثم تعمل على تسهيل انخراطها في الأسواق العالمية.

حصلت اتفاقية تيسير التجارة على دعم صريح في وثيقة النتائج الخاصة بالفرقة التجارية العاملة في مجموعة الأعمال (B20)، والتوصيتين رقم I و 5 المتعلقتين بالقوة العاملة في ريادة الأعمال والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بخصوص أن تيسير وصول تلك المؤسسات إلى الأسواق الدولية سيوفر الدعم الصريح لاتفاقية تيسير التجارة. كما أن إقرار هذه الاتفاقية وتنفيذها كان هو التوصية الأولى في وثيقة الملخص الصادرة من مجموعة الأعمال (B20) إلى مجموعة العشرين

((G20) (B20, 2015))

## الهوامش

1. بما أن معظم المؤسسات المدرجة في العينة غير معنية بالتصدير، فإن ذلك عبارة عن افتراض ملموس.
2. على سبيل المثال، يحصل القطاع الخاص على تلك المعلومات باستخدام بعض المنصات مثل خرائط المعايير وخرائط الوصول إلى الأسواق المقدمة من مركز التجارة الدولية.
3. تغطي مجموعة البيانات الخاصة بمؤسسة التمويل الدولية حوالي 1.3 مليون مؤسسة من 132 دولة ولا تشمل إلا على البيانات المتاحة لدى الدولة في آخر سنة.
4. 65-120:1%، 9%، 55-64.
5. يشير التبادل التجاري القائم على التقارب-التركيز إلى أن الأسواق التجارية ينبغي خدمتها بواسطة شركات التصدير بدلاً من سبل الاستثمار الأجنبي في حالة انخفاض النزاعات التجارية والنقائات التجارية أو ارتفاع وفورات الحجم.
6. في إطار شيميزو السباعي المنتج / الشركة، والمشتري / المستهلك، والمنتج / السلعة، والسعر / التكلفة، والترويج / الاتصالات، والمكان / القناة، وملف التعريف (الخارجي) / الظروف، مع أهداف زيادة الأرباح / الثقة. في نموذج بوسلة شيميزو السباعي، يحدد المستهلكين حسب احتياجاتهم ورغباتهم والأمن والتعليم، والظروف الوطنية والدولية، والطقس، والظروف الاجتماعية والثقافية، والاقتصادية (ويشار إلى كل منهما بالأحرف: NYSE، مثل النقاط الأربعة في البوسلة)؛ في حين يتضمن عنصر "الشركة" الدراية بالمنافسين، والتنظيم، والمساءلة أمام أصحاب المصلحة (المساهمين وغيرهم).
7. تضم استقصاءات المشاريع بيانات 135000 شركة ينتمون لأكثر من 113 دولة. ويتناول الاستقصاء مجموعة كبيرة من المواضيع مثل الحصول على التمويل والجريمة والضرائب وإجراءات الأداء المختلفة. كما تتناول الاستقصاءات البلدان النامية في المقام الأول، بالرغم من شمولها على عدد قليل من البلدان المتقدمة. وقد طلب من كل شركة شملها الاستقصاء أن تحدد أكبر عقبة تواجهها من بين قائمة تضم 15 عقبة. وقد جمعت بعض المؤشرات الخمسة عشر نظراً للتشابه الموضوعي بينها. وبعد معرفة معلومات عن حجم الشركة، صار من الممكن معرفة العقبات التي يحتمل أن تختارها المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم عند مقارنتها بالشركات الكبيرة.
8. يقدم البنك التابع له المستورد خطاب ائتمان للمصدر (أو للبنك التابع له المصدر) يضمن الدفع عن تقديم مستندات معينة متعلقة بالصفقة التجارية. وهو عادة ما ينطوي على عملية طويلة تنطوي على كثير من الأعمال. وقد يقوم بنك المصدر بتقديم قرض للمصدر بناءً على عقد المصدر. لتغطية المخاطرة المرتبطة بعدم قيام البنك الصادر عنه الخطاب بالدفع، من الممكن أن يقوم المصدر بجعل أحد البنوك في دولته تأكد خطاب الائتمان، وفي تلك الحالة يوافق البنك القائم بالتأكد على الدفع للمصدر في حالة عدم قيام البنك الصادر عنه الخطاب بالدفع.
9. إن أحد أهم ما تفكر إليه المناقشة اللاحقة يتعلق بالفرض التمولية وما يمثله التمويل من خلال بيع أسهم الملكية من تحديات أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وينطوي الأمر على القدر نفسه من التحديات، أو أكثر، عند أخذ رأس المال المخاطرة في الاعتبار. فإن كلاً من التمويل بالاقتراض والتمويل من خلال أسهم رأس المال يتعرض للعقبة بسبب تفاوت المعلومات فضلاً عن ارتفاع تكلفة الإدارة بالنسبة للممول وذلك من أجل تقييم استثماره في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومراقبته. وإن انتشار المنشآت الناشئة، وصناديق التمويل من خلال شراء أسهم الملكية المستهدفة، وصناديق تمويل المشاريع الجديدة، أو ما يعرف بـ"المستثمر الملاك" لا يزال بعيداً عن الانتشار في الدول النامية. كما أن أسواق رأس المال لا تخدم الدول النامية على نحو جيد. وكذلك فإن ضعف المؤسسات وتعقيدها تحد من الإقبال على المخاطرة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
10. تواجه العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة معضلة غير قابلة للحل حيث أنها لم يتسنى لها بناء "ضمان للقرض من خلال حسن السمعة" عبر إثبات تاريخها في السداد. وعلى عكس المعلومات التي يتم الحصول عليها عادة من داخل القطاع البنكي الرسمي، يمكن أن تكون البيانات الائتمانية "غير التقليدية"، مثل فواتير الطاقة والكهرباء وفواتير الهاتف وسداد الإيجارات، كدليل جيد على الرغبة في السداد والقدرة عليه. ويمثل جمع هذه البيانات البديلة إحدى نقاط قوة قطاع مكاتب الائتمان الخاصة. كذلك، فإن مكاتب الائتمان التجاري تقدم المعلومات حول تاريخ الائتمان التجاري، والذي يستخدم بصفة منتظمة من قبل العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويعد مكوناً رئيسياً في تحسين أدوات تقدير المخاطر للأعمال الصغيرة.
11. إن تمويل وصولات المخزون هو تقنية إقراض تتيح للمزارع/المنتجين/تجار المنتجات الزراعية الحصول على قروض البنوك من خلال تقديم الوصولات الصادرة عن المخازن نظير بضاعتهم الموضوعية في مخازن مرخصة.
12. عن طريق الإيجار، يصرح للمشروع (المستأجر)، لفترة زمنية محددة، باستخدام أصل مملوك لطرف ثانٍ (المؤجر) في مقابل مدفوعات/إيجارات دورية. ومن ثم، يزيل الإيجار الارتباط بين الملكية القانونية للأصل واستخدامها الاقتصادي.
13. إن هذا التوجه موجود بشكل خاص في أمريكا اللاتينية وشرق آسيا، والمحيط الهادي والاتحاد الروسي. وأحد الأمثلة ذات الدلالة هو بنك ProCredit Bank، والذي قام بخفض التمويل متناهي الصغر من 100% إلى أقل من 10% من الأصول العالمية بهدف التركيز على قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهو يخصص حالياً حوالي ثلثي حافضة قروضه إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
14. ينطوي هذا الأسلوب الإحصائي الآلي على تحليل عينة كبيرة من البيانات التاريخية حول تلقي القروض من أجل احتساب احتمالية أن يتعثر أحد طالبي القروض الذي يتسم بصفات معينة على وجه التحديد في المستقبل. ويمكن أن تغطي هذه البيانات الحالة المالية للشركة والبيانات الشخصية لمالكها.
15. قام مركز التجارة العالمية (ITC) بتطوير LOANCOM، وهو برنامج إلكتروني لاحتساب الجدارة الائتمانية يتسم بالبساطة والعملية، لاستخدامه كإجراء معياري ونظامي للتقييم الائتماني عندما تتلقى البنوك طلبات ائتمانية. وهو يساعد مقدمي الخدمات المالية على تحويل التعامل مع طلبات القروض لعملية آلية واتخاذ قرارات موضوعية ومستنيرة بصورة سريعة بشأن القروض. ويتم استخدام نظام بطاقات احتساب الجدارة الائتمانية إما كما هو أو يتم تخصيصه بصورة أكبر للتوافق مع الظروف المحلية. وحتى هذا التاريخ، تم استخدام أداة احتساب الجدارة الائتمانية الخاصة بمركز التجارة العالمية (ITC) في 16 مؤسسة مالية في أفريقيا وآسيا.
16. وفقاً لتقرير أبحاث Massolution's حول الصناعة (2015)، فإن الصناعة تشهد نمواً مستمراً بمعدل مذهل مع ازدياد سوق التمويل الجماعي على المستوى العالمي (الخيري) والهادف إلى العائد المالي على حد سواء) من 1.5 مليار دولار أمريكي في 2011 إلى 16.2 مليار دولار في 2014. وبالتقسيم حسب المناطق، يشير التقرير إلى استحواد أمريكا الشمالية على أغلب حجم التمويل (58.4% من الإجمالي)، تليه المنصات الآسيوية (21%) والتي شهدت نمواً مداهماً مؤخراً للإقراض القائم على الجماهير (في الغالب من السوق الصيني) واحتلت المكانة العليا في السوق الأوروبي (20%).
17. "المهارة المناسبة للوظيفة" كان عنوان أحد إصدارات البنك الدولي مؤخراً (انظر Almeida, Rita, Jere Behrman and David Robalino (2012). The Right Skills for the Job? Rethinking Training Policies for Workers. Human Development Perspectives, No. 70908. Washington, D.C.: World Bank).
18. تُعرف أغلب الأطر المهنية المناسبة للوظيفة على أنها المهارات ذات الصلة بوظيفة العامل وكذلك المهارات الأخرى التي من شأنها تعزيز إنتاجيته، بما في ذلك مهارات إدراكية أعلى (التفكير التحليل وحل المشكلات)، ومهارات التعلم، ومهارات الاتصالات والتعامل الشخصي.
19. على سبيل المثال، تستخدم الأرجنتين نظام الائتمان الضرائبي الخاص بها لتقديم محفزات مالية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة حتى تستثمر في تدريب عمالها (انظر على سبيل المثال: برنامج Worker and Management Training Tax Credit Programme الذي تديره SEPYME ويستهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشار إليها في لجنة الأمم المتحدة لأمريكا اللاتينية (UN-ECLAC) لعام 2012).

20. لقد أظهر (Estache 2010) أن القطاع العام في الدول النامية يشكل حوالي 75%-55% بينما يتم تمويل 30%-20% من قبل القطاع الخاص و8%-5% من قبل مساعدات التنمية الرسمية.
21. يشمل ذلك التقنيات التأسيسية مثل الأدوات الإنتاجية والمحاسبية الشخصية، وأدوات الاتصال، مثل الدخول على الانترنت واستخدام تكنولوجيا الهواتف المحمولة، والتواجد على الشبكة واستخدام شبكات التواصل الاجتماعي وقدرات تمكين المشاريع مثل الخدمات السحابية.
22. بينما يستخدم الانترنت 100% من مواطني كوريا الجنوبية، و82% من مواطني ألمانيا، و94% من مواطني النرويج، فإن أقل من 8% من الهنود يتاح لهم الدخول عليه.
23. يرتفع متوسط قوة البحث والتطوير (نفقات البحث والتطوير كنسبة من المبيعات) في القطاعات عالية التقنية على وجه الخصوص مثل الصناعات الدوائية والتكنولوجيا الحيوية وخدمات الكمبيوتر والبرمجة والمكونات الصلبة للتكنولوجيا.
24. تضم Core NACE قطاعات ب (التعدين والمحاجر)، ج (التصنيع)، د (الكهرباء والغاز)، هـ (الماء وإدارة المخلفات)، و (النقل والتخزين)، ز (تكنولوجيا المعلومات والاتصالات)، ح (التمويل والتأمين)، والأقسام 48، 71، 72، 73.
25. NACE القطاع ج.
26. NACE القطاع م.
27. تشمل الأبحاث الأخيرة: (Karlan and Valdivia 2011) و (Drexler, Fischer, and Schoar 2014) و (Bruhn, Karlan, and Schoar 2010) في دراستهم في أمريكا اللاتينية حول المشروعات المتوسطة؛ (Berge, Bjorvatn and Tungodden 2012) و (Bjorvatn and Tungodden 2010) في نرويجيا؛ (Bloom et al. 2013) و (Field, Jayachandran and Pande 2010) في الهند؛ (Bruhn and Zia 2013) في البوسنة والهرسك؛ (and Mano et al. 2012) في غانا.
28. هناك استثناء ملحوظ في (Bloom et al 2013) حيث تم تعزيز إنتاجية الشركات متوسطة الحجم في مجال صناعة المنسوجات بالهند وذلك بفضل تحسين الجودة والكفاءة وتقليل المخزون. وعلى نحو مماثل، فقد وجد (Bruhn, Karlan and Schoar, 2013) تحسناً في الإنتاجية والمبيعات والربحية من مجموعات المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في المكسيك بعد المشاركة في استشارات إدارية مدعومة.
29. Koltai & Company, 2010.
30. لاحظ أن هذه النتائج تعتمد على عينة مكونة من 178 مؤسسة للترويج التجاري استثنيت من التحليل 41 مؤسسة لأنها تنتمي إلى وزارات حكومية.
31. تتسق هذه النتائج مع النتائج التي توصلت إليها دراسة مشابهة أجراها مركز التجارة الدولية بين مؤسسات دعم التجارة والاستثمار خلال مؤتمر WTPO الذي انعقد في دبي في أكتوبر/تشرين الأول 2014.
32. فرح بحثي يهدف إلى تقييم أثر السفارات والقنصليات الأجنبية (مثل Rose, 2005 و Creusen and Lejour, 2013) على الصادرات. اكتشفت دراسة تناولت العلاقة بين الصادرات والتمثيل الدبلوماسي الأجنبي أن وجود السفارات والقنصليات يزيد من الصادرات ثنائية الأطراف (Rose, 2005). ويرتبط إنشاء أول بعثة أجنبية في دولة ما بالزيادة القوية في الصادرات بنسبة 120% تقريباً بينما يرتبط إنشاء القنصليات بزيادة أصغر نسبتها 5% إلى 11% ويخضع ذلك لتضالول العائدات بالنسبة لإنشاء المزيد من القنصليات.
33. دعم بروتير (1998) وجهة النظر هذه حيث قال أن "الانتماء إلى تجمع ما؛ يتيح للشركات أن تزداد إنتاجيتها في مدخلات التوريد؛ والحصول على المعلومات والتقنيات والمؤسسات اللازمة والتنسيق مع الشركات ذات الصلة وقياس التحسين وتحفيزه".
34. بدلاً من إسناد أقسام كبيرة من الإنتاج إلى مصادر خارجية، ذكر بورتير (2011) أن المؤسسات ينبغي أن تركز على بيئتها المحلية؛ عند استئجار الموردين أو الموظفين مثلاً. وقد يؤدي ذلك إلى تحفيز الجودة والكفاءة من خلال سلاسل القيمة وتحسين القوة الشرائية للمواطنين المحليين بما يؤدي إلى نشوء دورة إيجابية في التنمية الاقتصادية والاجتماعية. تزداد الحاجة إلى الإجراءات الجماعية لتحسين البنية التحتية والمؤسسات وتقليل النفقات والمساعدة في اكتساب المهارات المناسبة.
35. إن الإجراءات المشتركة التي يقومون بها تؤثر تأثيرات خارجية هائلة وقد ترتبط مثلاً بتوفير خدمات تكنولوجية تخصصية، وإنشاء معامل القياس والفحص، وإنشاء مراكز تدريبية تخصصية، وتنفيذ الأبحاث التطبيقية، وتحديد معايير المنتجات أو الترويج لمنتجات معين مناسب للتجمع.
36. قد تنشأ إخفاقات التنسيق لأن بعض المؤسسات لا تفكر إلا في نفسها وليس في الآخرين عند اتخاذ القرارات المتعلقة بتحديد موضع تجمع ما، والاستثمارات التي يتم القيام بها في ذلك التجمع. وقد تظهر المعلومات غير المتمثلة في الخطوات التي يتم القيام بها من أجل اتخاذ القرار "الاجتماعي" الصحيح ويتم نشر هذه المعلومات غالباً بين العديد من المشاركين في التجمع وبالأخص في حالة عدم وجود حوار واتصال تفاعلي بينها. قد يحدث تتبع المسارات القديمة لأن الأطراف الفاعلة في تجمع ما تتجاهل الآثار المستقبلية بسبب التأخر في قطف الثمار.
37. تحت شعار سياسة التكتلات، تعمل السلطات العامة بشكل فعال على تشجيع إنشاء مجموعة متنوعة من المبادرات لتحسين التركيز والتعاون الصناعي. ويشمل ذلك مراكز العلوم وحاضنات الأعمال والمراكز الاقتصادية الصناعية والأقسام الصناعية والتوظيف المستهدف ومناطق تركز الشركات ومناطق التجارة الأجنبية ومراكز الخبرة (جلفان، 2008).
38. ثمة عدد قليل من الأدلة التي تشير إلى قدرة الحكومات على بناء التكتلات وتوجد أمثلة عديدة على فشلها في مثل هذه المساعي (بورتير، 2008). إن السياسة التي تستهدف بناء مجموعات جديدة تماماً من المؤسسات في قطاعات محددة تستطيع تحمل النفقات المرتفعة والمخاطر المرعبة وتعمل كغراب لفلتره الأنماط القديمة من الأهداف الصناعية وتشجع التنافس الهدام في العديد من المناطق التي تتبع نفس السياسات في نفس الصناعات (OECD, 2004).
39. العديد من السياسات المصنفة تحت عناوين مختلفة (سياسة التنمية الاقتصادية الإقليمية، سياسة العلوم والتكنولوجيا والإبداع، وسياسة الصناعات والشركات، بل وسياسات التعليم العالي) هي في الحقيقة سياسات خاصة بالتكتلات لأنها تسهم في إنشاء بيئة تعاونية بين الأطراف المعنية على المستوى المحلي و/أو الإقليمي (EC, 2007).
40. في هذا السياق، اقترح مافيولي، وكارلو بيتروبيلي وستوكوي (2015) مؤخرًا مجموعة أدوات تشتمل على أدوات كمية تكملية لبناء أدلة جديدة وصلبة على فعالية برامج تطوير التكتلات.
41. تشمل أمثلة سياسات تجاهل المكان وسياسات تجاهل القطاعات على ما يلي: تطوير رأس المال البشري الإداري، والاستثمار في البنية التحتية لتحسين التواصل والترابط وتسهيل التجارة عبر الحدود والتشجيع على بناء اتحادات العمل وتسهيل الوصول إلى التمويل بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (بوشينو، 2011).
42. بالإضافة إلى ذلك، تجري بنوك التنمية الإقليمية والبعثات الاقتصادية الإقليمية بشكل منظم دراسات بحثية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التركيز على النطاق الإقليمي.
43. انظر الملحق 3 تكوين مجموعات البلدان.
44. كما ذكر سابقاً، فإن درجات القدرة التنافسية للبلدان المتقدمة من المرجح أن تكون أقل مما هو متوقع، نظراً لمحدودية دراسة الأنظمة الاقتصادية في الدول المتقدمة.
45. يمكن الإطلاع على مزيد من المعلومات حول المنهجية المذكورة أعلاه في الملحق 1.
46. في التقارير القطرية وكما هو موضح في الملحق 1، لا يستند خط المقارنة الرمادي إلى متوسط الأداء ولكنه يحسب على أنه مقياس أداء حسب مستوى التنمية في كل بلد على حدة. وبالتالي فإن الخط الرمادي يساعد في تقييم ما إذا كانت الشركات تقدم أداء أفضل أو أسوأ مما كان متوقفاً على أساس نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في بلدانها.



الجزء الثاني

# القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تقييم تجريبي

## القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تقييم تجريبي

التنافسية لدى الشركات، وفقا لمدى تأثيرها على القدرة التنافسية (باستخدام ثلاث ركائز)، ووفقا لطبقة الاقتصاد الذي تقع فيها هذه المحددات (باستخدام ثلاث طبقات).

يقدم الفصل 10 مزيد من تفاصيل المتغيرات التي استخدمت في التقارير القطرية لتقييم القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

فيما يقدم الفصل 11 تقييما تجريبيا لشبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذا بينما تستخدم المؤشرات المتاحة للجماهير، في تعبئة شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وإعطاء مذاق لكيفية استخدام بنية الشبكة في تحديد القدرة التنافسية على مستوى الشركة.

يقدم هذا التقرير 25 موجزا قطريا يتضمن التقييمات التجريبية للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (الجزء الثالث).

تؤثر القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أسواق التصدير، وعلى القدرة التنافسية لبلادهم، وعلى نمو الناتج المحلي الإجمالي، وعلى شمولية هذا النمو.

### النتائج الرئيسية من الجزء الأول

يصف الجزء الأول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي، ويدرس قدراتها التنافسية. وقد برزت الرسائل الرئيسية التالية:

توظف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 60-70 في المائة من القوة العاملة في البلاد وأكثرهم نسبيا من الفئات ذات الدخل المنخفض.

ونظرا لتفاوت الإنتاجية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والشركات الكبيرة، خاصة في البلدان النامية، فمن المرجح أن تؤدي زيادة إنتاجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مكاسب كبيرة في النمو الاقتصادي والشمولية، بفضل زيادات الأجور التي تحصل عليها الأسر الفقيرة والفئات الضعيفة في القوة العاملة.

وتتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لها اتصال مباشر أو غير مباشر بالأسواق العالمية، عن طريق الصادرات أو الواردات، بمستويات أعلى من الإنتاجية وخلق فرص العمل. وهذا يشير إلى أن ازدياد مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة عبر الحدود قد يسهم في التنمية الشاملة.

من المحتمل أن تنضم الأنظمة الاقتصادية التي تشتمل على "وسط" قوي بدرجة أكبر من الديناميكية والتنافسية. وبالتالي تؤثر إنتاجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القدرة التنافسية القومية.

كما أن استيعاب مدى تفاوت القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين البلدان يحظى بالأهمية لأسباب متعددة:

■ ستتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من تقييم الموقف الاستراتيجي في خطوط الأعمال التي تتنافس فيها.

■ سيتمكن المستثمرون الأجانب من تحديد (جيوب) المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قد تصير شركاء نافعين في سلاسل القيمة الدولية.

■ ستتمكن الحكومات ومؤسسات دعم التجارة والاستثمار من التعرف على المجالات التي ينبغي اتخاذ الإجراءات حيالها لزيادة القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### الجزء الثاني والثالث

أما الجزء الثاني من هذا المنشور، فيقدم توضيح فيما يتصل بالنهج الذي وقع عليه الاختيار من أجل التقييم الإحصائي للقدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بينما يقدم الفصل 9 تعريفا عمليا للقدرة التنافسية للشركة، ويقدم شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتصنيف محددات القدرة

## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

### تعريف عملي للقدر التنافسية

إن تعريف - أو حتى وصف - القدرة التنافسية ليس بالأمر الهين. فهناك نهج وطرق تفكير مختلفة. كما أن أحد الأسباب يكمن في أن معنى القدرة التنافسية يعتمد إلى حد كبير على السياق. أما على الصعيد القومي، فإن عددا كبيرا من أشهر التعاريف يستند إلى الإنتاجية. فعلى سبيل المثال، يعرف المنتدى الاقتصادي العالمي القدرة التنافسية على المستوى القطري بأنها "مجموعة المؤسسات والسياسات والعوامل التي تحدد مستوى الإنتاجية في قطر ما" (المنتدى الاقتصادي العالمي، 2013).

يركز هذا التقرير على القدرة التنافسية على مستوى الشركة. بينما القدرة التنافسية القومية - على حد تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي - فهي وثيقة الصلة بالقدرة التنافسية لدى الشركات، ولا بد من التشديد على الأدلة الدقيقة لفهم ما يجري على مستوى الشركة.

ويزيد من تعقيد الوضع الخلاف حول النظر إلى مفهوم القدرة التنافسية، هل هو "نسبي" أم "تطبيقي لأفضل الممارسات". فالقدرة التنافسية النسبية هي لعبة محصلتها صفر؛ فمتى ما صارت إحدى الشركات ذات قدرة تنافسية أكبر (مثل الحصول على حصة في السوق)، فهذا يعني أن تقل القدرة التنافسية لشركة أخرى أو مجموعة من الشركات الأخرى (مثل خسارة حصة في السوق). أما نهج القدرة التنافسية بتطبيق أفضل الممارسات لدى شركة ما، فإنها لا تؤدي تلقائياً إلى وقوع نتائج سلبية على الشركات الأخرى.

يستخدم هذا التقرير وصف "النسبية" للقدرة التنافسية، وذلك تماثياً مع أشهر نهج بحوث وتحليلات الأعمال. أما الصور الحية للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فتتبنى نهج "أفضل الممارسات"، مع التركيز على محددات القدرة التنافسية.

يعبر عن مفهوم القدرة التنافسية في هذا التقرير فيما يتعلق بنوع عمل معين اختارت فيه الشركات أن تكون نشطة. وتشير أنواع العمل إلى مجموعة المنتج إلى السوق، حيث قد يكون المنتج سلعة، أو خدمة، أو مزيجاً من الاثنين. كما قد تمتلك إحدى الشركات محفظة من الأعمال (أي مجموعات المنتجات إلى الأسواق)؛ وقد تكون ذات قدرة تنافسية أكبر من غيرها.

وبالتالي تعتمد القدرة التنافسية للشركة على الأداء الإجمالي لجميع مجموعاتها من المنتجات إلى الأسواق. وتتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة الأصغر منها، بخصوصية النشاط في نوع عمل واحد. وهذا أحد الأسباب وراء عدم ذكر بعد الحجم صراحة في التعريف التالي، الذي ينطبق على شركات مختلف أحجامها.

**القدرة التنافسية هي إظهار القدرة على تصميم، وإنتاج، وتسويق عرض يلبي احتياجات قطاعات السوق المستهدفة بالكامل، وبصورة فريدة، ومتواصلة، مع الارتباط ببيئة الأعمال، وسحب الموارد منها، وتحقيق عائد مستدام على الموارد الموظفة.**

وإن هذا التعريف ينسجم مع تلك المفاهيم المستخدمة في منشورات أخرى تركز على القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (على سبيل المثال اللجنة الاقتصادية والاجتماعية التابعة للأمم المتحدة لشؤون آسيا والمحيط الهادئ (UNESCAP)، 2009؛ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD)، 2005)، وخاصة التأكيد على دور الجوانب الديناميكية للقدرات التنافسية. وبالنظر إلى مكونات التعريف، سندرك بمزيد من التفصيل مفهوم القدرة التنافسية المستخدم في هذا التقرير.

**"..... إظهار القدرة على تصميم وإنتاج وتسويق عرض....."**

يشير هذا الجزء إلى أن التمتع بالقدرة التنافسية، يستلزم من أي شركة أن يكون لديها سجل حافل من طرح سلعة أو خدمة في السوق. على أن يشمل هذا السجل جميع مراحل النشاط، بما في ذلك التصميم، والإنتاج، والتسويق. ويمثل هذا الجزء "جانب العرض" من التعريف. ومن الناحية الضمنية، تخضع العوامل المشار إليها هنا في الغالب إلى سيطرة الشركة، وبالتالي فهي عوامل على مستوى الشركة.

**"..... يلبي احتياجات قطاعات السوق المستهدفة بالكامل وبصورة فريدة ومتواصلة....."**

يشير هذا الجزء إلى قدرة الشركة على تلبية احتياجات عملائها أو زبائنهم، بصورة فريدة وكاملة. وهذا يضمن أن الشركة تنتج منتجاً له سوق. وهكذا، يمثل هذا الجزء "جانب الطلب" من التعريف. ويؤكد هذا الجزء من التعريف على أنه لا بد للشركات من أن تدرك وتتفهم احتياجات العملاء وتدرك وتتفهم أداء قطاعات السوق المختلفة.

**"..... مع الارتباط ببيئة الأعمال وسحب الموارد منها....."**

تقر هذه العبارة أن هناك عوامل تقع جزئياً خارج نطاق سيطرة الشركة، ولكنها تؤثر بشكل كبير على قدرتها التنافسية. وهذه العوامل تمثل بيئة الأعمال.

وبموجب نهج مركز التجارة الدولية (ITC) لقياس القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تنقسم بيئة الأعمال إلى قسمين: بيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية. الأولى تمثل بالبيئة القطاعية والمحلية التي تكون الشركة

الركائز			شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	
القدرة على التغيير	القدرة على التغيير	القدرة على التواصل	الطبقات	
			القدرات على مستوى الشركة	
			بيئة الأعمال المباشرة	
			البيئة القومية	

الشركة في بيئة الأعمال القومية أو المحلية أو القطاعية؟

تستخدم شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأداة لتصنيف محددات القدرة التنافسية لدى الشركات وفقا لمدى تأثيرها على القدرة التنافسية (الركائز الثلاث للقدرة التنافسية) وفقا لطبقة الاقتصاد الذي تقع فيها هذه المحددات (الطبقات الثلاث للقدرة التنافسية). ورغم التركيز عند تصميم الشبكة على القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إلا أنها مقياس مستقل وبالتالي يمكن استخدامها لتقييم القدرة التنافسية لدى الشركات الكبيرة.

إن الدافع الرئيسي وراء شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هو سد الفجوة في المؤشرات المركبة الحالية التي تركز على محددات الاقتصاد الكلي للقدرة التنافسية بدلا من محددات الاقتصاد الجزئي. ومع ذلك، لم تغفل أهمية العوامل الاقتصادية الكلية وانعكست في الشبكة التنافسية.

لشبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعدين أساسيين (الشكل 42):

■ **مكونات القدرة التنافسية، هي الركائز الثلاثة: القدرة على المنافسة، والقدرة على التواصل، والقدرة على التغيير.** وتعكس هذه الركائز الثلاثة المفاهيم التقليدية والديناميكية للقدرة التنافسية. وهي تؤكد على أهمية التواصل للقدرة التنافسية في الاقتصادات الحديثة. وتعكس الركائز في المحور الرأسي من الشبكة.

■ **طبقة الاقتصاد** التي يندرج تحتها هذا المحدد: القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة، والبيئة القومية. وتتماشى هذه الطبقات مع تلك المحددة في الأعمال ذات الصلة على القدرة التنافسية، مع التركيز الصريح على بعد البيئة المصغرة، أو على مستوى الشركة. وتعكس الطبقات في المحور الأفقي من الشبكة.

وينتج عن هذا الترتيب تسع خلايا، يمكن أن يوضع فيها أي مؤشر يتعلق بالقدرة التنافسية لدى الشركات. وفيما يلي وصف عميق لطبقات وركائز القدرة التنافسية، لحسن إدراك المنطق المتبع في الشبكة.

ثلاث طبقات من القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على اتصال مباشر معها، والتي قد تكون أو لا تكون في وضع يمكنها من التأثير. وأما الثانية فتجسد الفهم التقليدي للقدرة التنافسية، والجوانب الاقتصادية الكلية القومية، مثل الإطار التنظيمي، ومعدل سنوات الدراسة المرتقبة، والفارق بين الفائدة المدينة والدائنة. وكلاهما ضروري، ولهذا أدرجت هنا.

”..... وتحقيق عائد مستدام على الموارد الموظفة“.

تعكس هذه العبارة الجوانب الديناميكية للقدرة التنافسية (البعد الزمني). إن ما يكفي اليوم لتحقيق عوائد مناسبة بالنسبة للموارد المستخدمة قد لا يكفي غداً إذا تغيرت البيئة التنافسية. تتعرض المؤسسات العاملة في بيئة محلية أو وطنية أو عالمية إلى التغيير بشكل مستمر. ولا يمكن تحقيق عوائد كافية إلا إذا تم استغلال الموارد بطريقة مستدامة، وإذا كانت الشركة مستعدة لتقبل التغيير، وقادرة على احتضانه في جميع مجالات أعمالها. تتعرض الشركات العاملة في بيئة محلية أو قومية أو عالمية إلى تغييرات مستمرة، ولا يمكن تحقيق عوائد كافية إلا باستغلال الموارد بطريقة مستدامة، وإذا كانت الشركة راغبة في التغيير، وقادرة على التكيف مع التغيير، أو تبنيه في جميع مناحي أعمالها.

ومع أن هذا التعريف لم يشر صراحة إلى وصف ”الدولية“ أو ”التدويل“، إلا أنه ينطبق على الشركات التي تعمل في سياق عالمي. وفي الاقتصاد المفتوح، من المرجح أن تخدم الشركات الأجنبية السوق المحلية. وبالتالي تعني القدرة التنافسية توليد عوائد مستدامة في ظل المنافسة الأجنبية. أما الشركات المصدرة، فإن شريحة السوق ذات الصلة هي ”السوق العالمية“.

شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: لمحة عامة

يقدم التقييم النموذجي للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إجابات على هذه الأسئلة:

- ما مدى اختلاف القدرات على مستوى الشركة (أي تطبيق أفضل الممارسات) بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، والشركات الكبيرة من جهة أخرى؟
- هل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقيّدة ببيئة أعمالها (القومية، والمحلية، والقطاعية)؟
- ما جوانب القدرة التنافسية المقيّدة بالقدرات أو نقاط الضعف على مستوى

### الطبقات تتماشى مع تحليل SWOT

من منظور الأعمال التجارية، تتماشى الطبقات الثلاث بشكل جيد مع تحليل نقاط القوة، والضعف، والفرص، والأخطار (SWOT). حيث تشير قدرات الشركة إلى العوامل الداخلية - نقاط القوة والضعف للشركة. أما بيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية فهما من العوامل الخارجية بالنسبة للشركة، وهما يمثلان معاً سياق الفرص والأخطار (أو التحديات) التي تواجهها الشركة في عملياتها اليومية.

وتعد طبقات محددات القدرة التنافسية الثلاث محورية بالنسبة للأعمال وليست منفصلة كلية؛ فالحدود بينهما غير واضحة. وغالباً ما توجه القدرات على مستوى الشركة، على مستوى الصناعة (على سبيل المثال من خلال معايير التكنولوجيا). وقد تشكل سياسات حكومية محددة أخطاراً لبعض الصناعات، بينما تمثل فرصاً للآخرين (مثل المنح لصالح الطاقات النظيفة). وقد تؤثر شركة واحدة على البيئة المحلية. ورغم أنه قد لا يكون من السهل دائماً التفرقة بوضوح بين الطبقات الثلاث، إلا أنها ستحدد معاً قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة في عالم اليوم، والقدرة على التواصل والاستعداد للتغير.

وفي بلد معين، تحدد العوامل القومية مستوى أساسي للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وهي تهيمن بالاشتراك مع أداء الشركات القومية على القدرة التنافسية الكلية للامة. إن مفهوم القدرة التنافسية للامة يختلف تماماً عن مفهوم القدرة التنافسية للشركة (هاتسيبرونوجو، 1996)؛ وغالباً ما يتميز بمقياس إنتاجي مفرد، أي القيمة الحقيقية لإنتاج وحدة القوة العاملة خلال فترة زمنية معينة (بورتر، 1990)، لكنه يتجاوز ذلك بالتأكيد.

### الركائز الثلاثة للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تتكون شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أيضاً من ثلاثة ركائز، تجسد طبيعة القدرة التنافسية الحساسة للوقت: القدرة على المنافسة، والتواصل، والتغير. إن الوتيرة السريعة للإبداع، وتساعد سلاسل القيمة الدولية، والطبيعة الديناميكية في العديد من الأسواق، تستلزم مستوى مرتفع من قابلية التكيف والمرونة لدى المؤسسات، وبالأخص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فالشركات المنافسة في عالم اليوم تحتاج للتواصل الفعال مع قنوات المعلومات والأسواق العالمية لاستدامة قدرتها التنافسية، مع المحافظة على تكيف القدرة مع ظروف الأسواق المستقبلية الجديدة.

### القدرة على المنافسة

تتمحور الركيزة الأولى على العمليات الحالية للشركات وكفاءتها من حيث التكلفة، والوقت، والجودة، والكمية. وهي تشير إلى بعد القدرة التنافسية الثابت. ومن أمثلة المجالات المواضيعية المحتملة التي تشملها هذه الركيزة، القدرة على تلبية متطلبات الجودة والوقت، والحفاظ على العمليات دون انقطاع. ومن أمثلة محددات القدرة على المنافسة طوال طبقات القدرة التنافسية: تطبيق آليات مراقبة الجودة من قبل الشركة (القدرات على مستوى الشركة)، ووجود نظام شهادة الجودة متناسب في متناول الشركات وملائم لعرصتها (بيئة العمل المباشرة)، وسلاسة الإجراءات الجمركية المتعلقة بشهادة الجودة (البيئة المصغرة).

### القدرة على التواصل

تتمحور هذه الركيزة الثانية على جمع واستغلال المعلومات والمعارف. فعلى مستوى الشركة، تشير هذه الركيزة بشكل خاص إلى الجهود المبذولة لجمع المعلومات التي تتدفق إلى الشركة (مثل ملفات التعريف بالمستهلك، والتفضيلات، والطلب)، والجهود المبذولة لتسهيل تدفق المعلومات من الشركة (مثل التسويق والإعلان). وعلى مستوى بيئة الأعمال المباشرة، تشمل هذه الركيزة الصلات برابطات القطاع، والغرف التجارية، ومنظمات تعزيز التجارة والاستثمار. أما على الصعيد القومي، فإن القدرة على التواصل يقصد بها في الغالب توافر البيئة

تتكون شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من ثلاث طبقات من محددات القدرة التنافسية لدى الشركات: القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة، والبيئة القومية.

### القدرات على مستوى الشركة

يشير هذا المستوى إلى المحددات التي بداخل الشركة، والتي تقع بالتالي تحت سيطرتها، من حيث المبدأ. ينظر المنتدى الاقتصادي العالمي (2008) إلى هذه الطبقة من حيث تطور عمليات واستراتيجيات الشركات. كما تعكس هذه الطبقة قوة إدارة الشركة.

### بيئة الأعمال المباشرة

تشير هذه البيئة إلى العوامل الخارجية للشركة ولكنها تقع ضمن البيئة المصغرة بالنسبة لها. ففي حين تؤثر العديد من العوامل الخارجية على قدرة الشركات على المنافسة على المستوى القومي وتؤثر على الاقتصاد بشكل عام، إلا أن الحكمة التقليدية تقول بأن القدرة التنافسية على مستوى الشركة تتشكل أيضاً من البيئة المصغرة المحيطة بها. كما قال بورتر: "إنه من الصعب إيجاد منطقتين تكون فيهما طبيعة الساحة التي تتنافس فيها الشركات غير مهمة في نتائج الأداء" (بورتر، 1998). وتتضمن بيئة الأعمال المباشرة العوامل المحلية أو ذات الصلة بالصناعة التي هي خارجة عن نطاق الشركة. إن التمييز بين العوامل المحلية والقومية يعكس حقيقة أن جيوب الثروة موجودة داخل البلدان، وأن البنى التحتية تختلف حسب الموقع، وأن التكتلات عادة ما يكون لها بعد إقليمي، وأن الدول الاتحادية لديها تشريعات ولايات مختلفة، الخ.

كما أن الدور المهم لسلاسل القيمة الدولية في التجارة العالمية يعكس أهمية بيئة الأعمال المباشرة بالنسبة للشركات. وتحدد الشركة الرائدة إلى حد كبير بيئة الأعمال التي تواجه المشاركين في سلسلة القيمة العالمية. ففي الغالب تضع الشركات الرائدة معايير محددة لسلسلة القيمة وتسهل الحصول على الآلات والتدريب وحتى تمويل التجارة. وبذلك تصير بيئة الأعمال المباشرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركة في السلسلة مواتية للتداول.

وبالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإنه لا بد لها من بيئة الأعمال المباشرة، لأنها تحدد في الأساس بعوامل خارجية. وفي المقابل، غالباً ما تكون الشركات الكبيرة في وضع يمكنها من تشكيل بيئتها المباشرة.

وهكذا فإن تسليط الضوء على بيئة الأعمال المباشرة ناتج إلى حد كبير من التركيز في هذا التقرير على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### البيئة القومية

الطبقة الثالثة هي البعد القومي. تتمتع العوامل القومية بالأهمية لأنها تضع أسس تشغيل الأسواق؛ فالتدابير الحكومية على وجه الخصوص هي التي تحدد تسهيل أنشطة الشركة من عدمه. وهناك مجموعة من مؤشرات القدرة التنافسية القائمة ذات الصلة التي تمثل بالعديد من العوامل القومية بشكل جيد. ومن بين هذه المؤشرات مؤشر التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي (المنتدى الاقتصادي العالمي، 2013)، وتقدير ممارسة أنشطة الأعمال الصادر عن البنك الدولي (البنك الدولي، 2014)، ومؤشر أداء الخدمات اللوجستية (البنك الدولي، 2014).

وتشمل البيئة القومية جميع العوامل الهيكلية الموجودة على المستوى القومي، مثل السياسات المتعلقة بريادة الأعمال، وسهولة ممارسة أنشطة الأعمال، والسياسات ذات الصلة بالتجارة، والحكومة، والبنية التحتية، وميراث الموارد الطبيعية.

إن القدرة على التغيير، على سبيل المثال، تتطلب تفسير اتجاهات السوق الجديدة، وتكتيكات المنافسين، والفرص المستمدة من البنى التحتية، والتكنولوجيات الجديدة، والسياسات الحكومية.

كما يحتاج المشروع للتخطيط للأحداث غير المتوقعة، التي قد تؤثر بشدة على الإيرادات أو التداول. ويشمل هذا ظهور منافس جديد غير متوقع، والتغير في الطلب، والتغيرات في تكلفة اللوازم، والتطورات الأخرى، مثل تلك المرتبطة بتغير المناخ.

وفي أغلب الأحوال تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في وضع سيء طبيعي حين يتعلق الأمر بالحصول على تمويل، أو المهارات، أو البحث والتطوير، وهو ما يؤثر بالتالي على قدرتها على التغيير. وفي المداولات السياسية، غالباً ما ينصب التركيز على الحاجة إلى تغيير البيئة الخارجية في هذه المجالات الثلاثة، ولكن السلوك على مستوى الشركة يؤثر أيضاً في الحصول على التمويل، والمهارات، والبحث والتطوير.

التحتية من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. ورغم أن القدرة على التواصل ليست ظاهرة حساسة للوقت، إلا أن جمع المعلومات واستغلالها ضروريان للقدرة التنافسية الحالية والمستقبلية، والتي تكون بمثابة رابط أساسي بين ركيزتي القدرة التنافسية الساكنة والديناميكية.

### القدرة على التغيير

تتمحور هذه الركيزة الثالثة على قدرة الشركة على تنفيذ تغيير استجابة لقرى السوق الديناميكية وللابتكار، أو تحسبا لذلك، من خلال الاستثمار في رأس المال البشري والمالي. وهي تتضمن بعد القدرة التنافسية الثابت. حيث تتغير العوامل الخارجية بسرعة كبيرة؛ والشيء الوحيد المؤكد هو عدم اليقين (مجلس التنمية الصناعية، 2014). وفي هذا السياق، يحدد التكيف والمرونة القدرة التنافسية. كما تتطلب مراحل الصناعة، والابتكارات المفيدة أو الهدامة، وزيادة المنافسة، وتقلبات أسعار الصرف، وجميع الأحداث الأخرى الكثيرة، استراتيجيات للتكيف.

## القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: استخدام الشبكة

تغطيها. وقد فرضت قيود معلوماتية إضافية مثل اشتراط الحصول على البيانات في الوقت المناسب مع التغطية القطرية الجيدة، والبيانات التي تتبع توزيع خطي يسمح بعقد مقارنات.

تمثل التقارير القطرية في هذا التقرير محاولة أولى في استخدام الشبكة لتقييم القدرة التنافسية على مستوى المؤسسات، في ظل الإحصاءات المتاحة، في 25 بلداً. البلدان المختارة البالغ عددها 25 بلداً هي تلك التي جمع مركز التجارة الدولية

إن شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي إطار لتقييم نقاط القوة والضعف في القدرة التنافسية للشركة عبر ركائز القدرة التنافسية. كما يتيح تقييم ما إذا كانت محددات نقاط الضعف أو القوة تقع على مستوى الشركة، أم ضمن بيئة الأعمال المباشرة، أم على المستوى الكلي.

وينصب التركيز على المحددات الرئيسية للقدرة التنافسية التي نوقشت في هذا التقرير من قبل. والتي اختيرت من قواعد البيانات المتاحة للجمهور مما يحدد

الجدول 10 شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تحديد المؤشرات

شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة		الركائز	
		القدرة على المنافسة (المعايير والخدمات اللوجستية والبنية التحتية والوصول إلى الأسواق، والحوكمة)	القدرة على التواصل (الإعلام وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والصلات)
البيانات	القدرات على مستوى الشركة	<ul style="list-style-type: none"> <li>شهادة الجودة</li> <li>حساب جاري</li> <li>استغلال القدرة الإنتاجية</li> <li>الخبرة الإدارية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الشركات التي تستخدم البريد الإلكتروني</li> <li>الشركات التي لديها موقع ويب</li> </ul>
	بيئة الأعمال المباشرة	<ul style="list-style-type: none"> <li>الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي*</li> <li>التلف أثناء الشحن*</li> <li>وقت التعامل مع اللوائح*</li> <li>التخليص الجمركي*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>التطوير الاقتصادي الجماعي</li> <li>نطاق التسويق</li> <li>جودة المورد المحلي</li> <li>التعاون بين الجامعات والشركات</li> <li>الصناعية في مجال البحث والتطوير</li> </ul>
	البيئة القومية	<ul style="list-style-type: none"> <li>سهولة الحصول على الكهرباء</li> <li>سهولة التجارة عبر الحدود</li> <li>سعر التعريفية التي تفرضها الدولة على الواردات</li> <li>التعريفية التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة</li> <li>الأداء اللوجستي</li> <li>شهادات الجودة الأيزو 9001</li> <li>الشهادات البيئية الأيزو 14001</li> <li>الحوكمة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT)</li> <li>استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات</li> <li>فهرس الخدمة على الانترنت الخاص بالحكومة</li> </ul>

ملاحظة: المؤشرات الموسومة بالرمز (\*) تشير إلى أنه كلما كانت الدرجة أعلى كان ذلك أفضل دائماً. وبعبارة أخرى، هي مؤشرات "معكوسة".

■ أنواع النشاط الاقتصادي (خطوط الإنتاج) التي قد تتاح فيها للشركات فرص تصدير قوية.

■ أنواع العوائق - مع التركيز على التدابير غير الجمركية (NTM) - التي قد تواجهها الشركات على الصعيد القومي عندما تحاول التصدير.

يمكن العثور على مزيد من المعلومات عن التدابير غير الجمركية (NTM) وبيانات فرص التصدير المذكورة في التقارير القطرية، في قسم "كيفية القراءة" في الجزء الثالث من هذا التقرير.

(ITC) البيانات الاستقصائية للتدابير غير الجمركية (NTM)) لها، المتضمنة في هذا التقرير أيضا. ومع ذلك، يستخدم التقرير عينة أكبر من 111 بلدا لحساب الدرجات المرجعية، والترتيب بالنسبة المنوية، والإحصاءات الموجزة. وتوظف المتوسطات الحسابية البسيطة والتحويلات لإنتاج درجات المؤشر.

استغلت البيانات الإضافية المملوكة للمركز التجاري الدولي (ITC) بشأن التدابير غير الجمركية (NTM) وإمكانية التصدير في استكمال التحليل لكل بلد. وإلى جانب بيانات القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هناك معلومات عن:

## المربع 11: مصادر البيانات على مستوى الشركات

إن تكلفة الحصول على البيانات على المستوى الجزئي مرتفعة، ولذلك فهي نادرة. وتوجد عدة دراسات استقصائية للبيانات على مستوى الشركات، ولكنها لم تجمع بشكل سنوي أو لعدد كبير بما فيه الكفاية من البلدان.

■ إن الدراسات الاستقصائية للمشاريع الصادرة عن البنك الدولي هي أكثر قواعد البيانات شمولاً على مستوى الشركات؛ وتتوافر المتوسطات القطرية مجاناً على شبكة الإنترنت، في حين لا تتوافر مجموعات البيانات على مستوى الشركات إلا حسب الطلب. تنسجم معايير الحجم بالتجانس: الشركات الصغيرة (تضم من 5-19 موظفاً)؛ والمتوسطة (تضم من 20-99 موظفاً)؛ والكبيرة (تضم أكثر من 100 موظف). وتغطي البيانات 130000 شركة في 145 بلداً، بدءاً من عام 2002. تمثل العينات القطاع الخاص في الاقتصاد، باستثناء الدراسات الاستقصائية التي أجريت قبل عام 2005. وتضم هذه الإحصاءات مجموعة كبيرة من موضوعات بيئة الأعمال، بما في ذلك الحصول على التمويل، ومهارات العمل، والبنية التحتية، والفساد، والجريمة، والمنافسة، ومقاييس الأداء. وفي معظم البلدان تجرى الدراسة الاستقصائية مرة واحدة فقط.

■ إن الدراسات الاستقصائية للابتكار التابعة لليونسكو تتبع المبادئ التوجيهية الواردة في دليل أوسلو لعام 2005 (الطبعة الثالثة). وفي وقت كتابة هذا التقرير، تغطي البيانات 65 دولة في الفترة ما بين عامي 2005-2013، على الرغم من أن معهد الإحصاء التابع لليونسكو قد جمع أول إحصاءات عالمية عن الابتكار في الفترة بين يوليو 2013 ويوليو 2014. وتتوافر المتوسطات القطرية فقط مجاناً على شبكة الإنترنت، في حين لا تتوافر مجموعات البيانات على مستوى الشركات إلا حسب الطلب.

■ توفر الدراسات الاستقصائية المتعلقة بالابتكار المجتمعي في الاتحاد الأوروبي، بيانات على مستوى الشركات للباحثين فقط، حسب الطلب. ويتناول إصدار 2012، 21 بلداً. تتاح مجاميع البلدان على شبكة الإنترنت؛ كما تلتزم هذه الدراسات الاستقصائية التزاماً دقيقاً بدليل أوسلو لعام 2005، على الرغم من أنها تغطي مجموعة أكبر من المواضيع، بما في ذلك أنشطة الابتكار والنفقات، وأنواع التعاون، والاستراتيجيات، الخ.

■ وتختلف الدراسات الاستقصائية لأراء التنفيذيين (EOS) الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي عن ما سبق، لأنها رغم اعتمادها جزئياً على البيانات على مستوى الشركات، إلا أنها لا تنشر سوى مجاميع البلاد. وقد حسب ذلك منذ عام 1979 وراجعته معهد جالوب مرتين (في 2008 و2012). وشملت الدراسة الاستقصائية 144 اقتصاداً في عام 2014، وضمت ما مجموعه 140 سؤالاً، وجمعت آراء أكثر من 14000 رائداً من رواد الأعمال في 148 بلداً.

■ وهناك مجالين يرتبطان ارتباطاً خاصاً بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هما: الحصول على التمويل، والحصول على المهارات. وتجرى دراسات استقصائية على مستوى الأسر و/أو الأفراد، على هذين الموضوعين، بالإضافة إلى البيانات على مستوى الشركات. وعادة ما تكون قواعد البيانات الموجودة عبارة عن جهود بذلت لمرة واحدة، ولكن:

■ توفر قاعدة بيانات تعميم الخدمات المالية في العالم (Global Findex) التابعة للبنك الدولي معلومات حول كيفية قيام البالغين بالأدخار، والاقتراض، وصادات المدفوعات، وإدارة المخاطر في 148 بلداً. وقد وضعت في عام 2011.

■ يتضمن برنامج قياس المهارات اللازمة لتحسين الإنتاجية ونمو العمالة ((STEP التابع للبنك الدولي دراسة استقصائية أسرية، تهدف إلى تقييم المهارات في البلدان ذات الدخل المنخفض والمتوسط. وهو يضم بيانات عن ثمانية اقتصادات في الفترة ما بين عامي 2012-2014. وتساعد هذه الدراسات الاستقصائية على حسن فهم المتطلبات المهنية في سوق العمل، ومدى ارتباط المهارات والتعليم بالبيئة الاجتماعية وسوق العمل.

وتتولى مكتبة مايكروداتا، وهي منصة على الإنترنت من تطوير البنك الدولي، جمع وتوفير الدخول المجاني إلى مجموعات أشمل من البيانات على المستوى متناهي الصغر.

وأخيراً، فقد أجرى المركز التجاري الدولي دراسات استقصائية على مستوى الشركات بشأن التدابير غير الجمركية والعوائق المتعلقة بالتجارة منذ عام 2010. وتمثل الدراسات الاستقصائية على المستوى القطري للمنتجات والشركاء كيف تنظر الشركات إلى التدابير غير الجمركية. كما توثق مدى معاناة شركات الاستيراد والتصدير من الإجراءات غير المتعلقة باعتبارها عقبات تنظيمية وإجرائية أمام التجارة، بغض النظر عن ما إذا كان هذا مقصوداً من جانب السلطات التنظيمية أم لا. وتتاح بيانات عن 25 دولة، ولا يزال العمل الميداني يجري في بلدان أخرى، بما يبشر بتغطية أوسع للبيانات في المستقبل. وتكتمل هذه البيانات شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي موصوفة بالتفصيل في الملحق المرفق.

- القدرة على الحصول على المهارات وإيجادها، ويمثلها النسبة المئوية للشركات التي تقدم التدريب الرسمي.
- القدرة على الحصول على أحدث التكنولوجيات وابتكارها، ويمثلها النسبة المئوية للشركات التي تستخدم تكنولوجيا مرخصة من شركات أجنبية.

## مؤشرات بيئة الأعمال المباشرة

لقد كان من الصعب العثور على مؤشرات تقيس بيئة الأعمال المباشرة للشركات. والمراد بتلك البيئة العوامل الخارجية بالنسبة للشركة ولكنها تقع داخل البيئة المصغرة للشركة، ولذلك فهي ذات طبيعة محلية أو قطاعية.

### مؤشرات القدرة على المنافسة

على المدى القصير، تسهم بيئة الأعمال المباشرة إلى حد كبير في تعزيز أو تقييد القدرة على المنافسة. ومن الجدير بالملاحظة في هذه البيئة جودة البنية التحتية، والخدمات اللوجستية، والكفاءة البيروقراطية، والكفاءة الجمركية، من حيث تعلقها بشركة ما في موقع محدد وفعاليتها في مجموعة معينة من الأنشطة. وهناك أربعة مؤشرات من الدراسات الاستقصائية للمشاريع، ترتبط بكيفية تعامل الشركات المنفردة مع بيئاتها، تمثل هذه الأبعاد الأربعة:

- الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي، كنسبة مئوية من المبيعات السنوية.
- نسبة المنتجات الخاسرة بسبب الكسر أو التلف أثناء الشحن إلى الأسواق المحلية.
- النسبة المئوية للوقت المخصص لاستيفاء اللوائح الحكومية من قبل الإدارة العليا.
- متوسط عدد أيام التخليص الجمركي للصادرات والواردات المباشرة.

### مؤشرات القدرة على التواصل

تحدد بيئة الأعمال أيضا قدرة الشركة على التواصل مع العملاء والموردين. واستقيت بيانات هذه الركيزة من الدراسات الاستقصائية لآراء التنفيذيين الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي، والدراسات الاستقصائية للمشاريع الصادرة عن البنك الدولي. وينصب التركيز على القدرة على تطوير العلاقات مع الجهات الفاعلة الأخرى في الاقتصاد:

- الشركات الأخرى، ممثلة في مؤشر حالة التطوير الاقتصادي الجماعي.
- العملاء، ممثلين في نطاق تطور التسويق.
- الموردون، ممثلين في المؤشر الذي يجسد جودة المورد المحلي الملحوظة.
- الأوساط الأكاديمية، بما في ذلك الجامعات، ويمثلها قياس مدى مشاركة الشركات في فعاليات التعاون بين الجامعات والصناعة في مجال البحث والتطوير.

### مؤشرات القدرة على التغيير

على المدى المتوسط والطويل، يحدد الحصول على التمويل والمهارات، إلى جانب القدرة على شراء التراخيص والتصاريح التجارية بسرعة وبتكاليف زهيدة، القدرة على التغيير. هناك ثلاثة مؤشرات تمثل هذه المكونات:

وفيما يلي بيان الأسس المنطقية للمؤشرات المختارة لتقييم القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع تسليط الضوء على أوجه القصور المحتملة والموازنات الضمنية. وهي بمثابة دليل مبسط لتفسير المؤشرات المستخدمة في التقارير القطرية لـ 25 دولة. لمعرفة مزيد من التفاصيل عن مصادر وتعريف المؤشرات المذكورة، يرجى الرجوع إلى ملحقات هذا التقرير.

## المؤشرات على مستوى الشركة

بالنسبة لهذه الطبقة، أخذت جميع المؤشرات من الدراسات الاستقصائية للمشاريع الصادرة عن البنك الدولي. كما درست قواعد البيانات الأخرى على مستوى الشركات، ولا سيما الدراسات الاستقصائية للابتكار التابعة لليونسكو، لاحتمال النظر فيها، ولكن كانت تغطيتها القطرية أقل، وهو ما لم يتطابق مع الدراسات الاستقصائية للتدابير غير الجمركية التابعة للمركز التجاري الدولي. ونتيجة لذلك لم يستفد التقييم التجريبي لعام 2015 من مجموعات البيانات المذكورة.

### مؤشرات القدرة على المنافسة

على مستوى الشركة، هناك مجموعة من العوامل التي ترتبط بالتشغيل اليومي للشركة، هي التي تحدد القدرة على المنافسة في لحظة معينة من الوقت. وهناك أربعة مؤشرات تمثل هذه العوامل في التقارير القطرية:

- انتشار إجراءات إدارة الجودة، ممثلا في النسبة المئوية للشركات التي لديها شهادات جودة معترف بها دوليا.
- القدرة على الحفاظ على سير العمل في ضوء الأوضاع المالية، ممثلة في النسبة المئوية للشركات التي لها حسابات جارية أو حسابات توفير.
- الأداء العام للشركات من جهة التخطيط في ضوء ظروف السوق، ممثلا في استغلال القدرة الإنتاجية.
- المهارات الإدارية، ممثلة في عدد سنوات الخبرة الإدارية للعمل في القطاع الذي تعمل فيه المؤسسة.

### مؤشرات القدرة على التواصل

على مستوى الشركة، يحدد استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في جمع معلومات عن الأسواق، وكذلك القدرة على التواصل مع الأطراف الأخرى البارزة في بيئة الأعمال المحيطة بالشركة، قدرة الشركة على التواصل. وقد يكون من بين هؤلاء الأطراف الموردون، والعملاء، والشركاء المحتملين، من الأوساط الأكاديمية أو من الشركات، والمؤسسات العامة. وهناك مؤشرين يقيسان هذه العوامل:

- النسبة المئوية للشركات التي تستخدم البريد الإلكتروني للتفاعل مع العملاء والموردين.
- النسبة المئوية للشركات التي لها موقع ويب خاص بها.

### مؤشرات القدرة على التغيير

على مستوى الشركة، هناك عوامل عديدة لا بد منها للنمو، والتكيف مع اتجاهات السوق، والابتكار، وهي التي تحدد القدرة على التغيير. هناك أربع مؤشرات تقيس هذه العوامل:

- القدرة على الحصول على تمويل للاستثمارات، ويمثلها مؤشرين - النسبة المئوية للشركات التي لديها بيانات مالية سنوية يراجعها مدقق حسابات خارجيين، ونسبة الاستثمارات الممولة من المصارف.

## المربع 12: مصادر لمؤشرات الأداء القطرية المركبة

هناك عدد من المؤشرات المركبة المعترف بها دولياً تهدف إلى تمثيل أداء البلدان، بدلاً من الشركات، في مختلف المجالات. وتعتمد هذه التدابير العالمية على متغيرات الاقتصاد الكلي، واستطلاعات الرأي، وقياسات اللوائح التجارية. وهي تركز على بيئة الأعمال العامة التي تؤثر على أداء الأعمال. ومن المعتاد ألا تعتمد هذه المؤشرات المركبة على البيانات على مستوى الشركات، باستثناء البيانات الاستشفافية التي جمعت في الدراسات الاستقصائية لأراء التنفيذيين (EOS) الصادرة عن المنتدى الاقتصادي العالمي. وفيما يلي أهم المؤشرات المركبة:

- يتناول مؤشر التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي، الذي خرج للضوء إصداره رقم 35 في عام 2014، 144 اقتصاداً باستخدام أكثر من 100 مؤشر. وهو يعرف القدرة التنافسية بأنها "مجموعة المؤسسات والسياسات والعوامل التي تحدد مستوى الإنتاجية في بلد ما". وفي عام 2014، بالإضافة إلى مؤشر التنافسية العالمية المعتاد، استخدم المنتدى للمرة الأولى مؤشر التنافسية العالمية الذي عدل لتحقيق الاستدامة الاجتماعية والبيئية. ويقوم مؤشر التنافسية العالمية على 12 ركيزة، وتحظى كل ركيزة من هذه الركائز بقيمة مختلفة على أساس مراحل التنمية الخمسة في البلدان. ويتضمن التقرير صفتين لكل تقرير قطري وجدول البيانات. ولا يفرق مؤشر التنافسية العالمية بين الشركات الصغيرة، والمتوسطة، والكبيرة.
- نشرت منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي سلسلة من المؤشرات المركبة على موضوعات متنوعة، أوتقها صلة هو مؤشر سياسة المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم. وهو أداة قياس مخصصة للاقتصادات الناشئة لتقييم أطر سياسات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ورصد سير تنفيذ السياسات. وطبق هذا الإطار على مناطق غرب البلقان (2006، 2009 و 2012) وتركيا وبلدان الشراكة الشرقية (2012)، وبلدان شمال أفريقيا والشرق الأوسط (2008 و 2013)، ورابطة أمم جنوب شرق آسيا. وكان ذلك بالشراكة مع المفوضية الأوروبية والبنك الأوروبي للإنشاء والتعمير، ومؤسسة التدريب الأوروبية ومعهد البحوث الاقتصادية التابع لرابطة أمم جنوب شرق آسيا، وشرق آسيا.
- كما تناول تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الصادر عن البنك الدولي، والذي نشرته مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، تناول عدة مجالات أعمال ذات صلة بالقدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومع ذلك، عادة ما ينصب التركيز على حالة أعمال تقليدية، مع زيادة التشديد على السياسات واللوائح أكثر من سلوك الشركة.
- وقد نشر الإصدار السادس من مؤشر الابتكار العالمي (2014)، بالاشتراك بين جامعة كورنيل، والمعهد الأوروبي لإدارة الأعمال، والمنظمة العالمية للملكية الفكرية. وهو يغطي 143 دولة عبر 80 مؤشراً. وهو يعتمد على 80 مقياساً جمعت عالمياً على المستوى القومي، موزعة على سبعة ركائز.
- حيث يقيس مؤشر التمكين التجاري (المنتدى الاقتصادي العالمي) أداء 138 اقتصاداً في أربع مجالات: الوصول إلى الأسواق؛ وإدارة الحدود؛ والبنية التحتية للنقل والاتصالات؛ والبيئة التنظيمية والتجارية. والمؤشر عبارة عن جزء من تقرير تمكين التجارة للإعلام بالحوارات بشأن السياسات وتوفير أداة لرصد سير جوانب معينة من التجارة العالمية.
- مؤشر الترابط العالمي 2014 هو مؤشر وضعته شركة دي إتش إل مركب لتصنيف 140 بلداً وفق أكثر من مليون نقطة بيانات خلال فترة تسع سنوات منذ عام 2005. يشير الترابط العالمي لاندماج بلد مع بقية بلدان العالم، ويتجلى ذلك في مشاركتها في 12 نوعاً من التدفقات الدولية العابرة للحدود والمجموعة في أربعة ركائز هي: تجارة السلع والخدمات، ورووس الأموال، والمعلومات والأشخاص. يتضمن مؤشر الترابط العالمي "تحليلاً ثلاثياً": فيتناول عمق التفاعلات (التدفقات الدولية بالنسبة لحجم السوق المحلية) واتساعها (التوزيع الجغرافي والتركيز والمسافة)؛ والاتجاهية (التدفقات والاختلالات الخارجية مقابل الداخلية) فتقدم كمعلومات إضافية في التقارير القطرية ولكنها لا يلتفت إليها في الحسابات.
- ويستند مؤشر الخدمات الجمركية على 17 سؤالاً استطلاعياً مقتبسة من تقارير قدرات الجمارك للاتحاد العالمي للشحن السريع (GEA)، والتي تقيم نوعية وشمولية الخدمات التي تقدمها الجمارك والوكالات ذات الصلة. وتشمل هذه الخدمات: تخليص الشحنات عن طريق التبادل الإلكتروني للبيانات؛ وفصل الإفراج المادي عن السلع من الرقابة المالية؛ والمعالجة الآلية بنظام الدوام الكامل (24 ساعة / 7 أيام في الأسبوع)؛ وتكييف ساعات عمل الجمارك مع الاحتياجات التجارية؛ ورسوم الخدمات التي تقدم خلال ساعات الخدمة العادية؛ والتفتيش والإفراج عن البضائع التي تصل عن طريق الجو من قبل منشأة المشغل؛ والتقييم الآلي للمخاطر كأساس مبدئي للفحص المادي للشحنات؛ وعمليات تفتيش المتعددة (عمليات التفتيش من قبل الوكالات الأخرى غير الجمارك)؛ وسرعة عمليات التفتيش؛ والإعفاءات من الإجراءات الجمركية الكاملة عن الشحنات ذات الحد الأدنى من القيمة؛ والإعفاءات من الرسوم والضرائب عن الشحنات ذات الحد الأدنى من القيمة؛ وتخليص الشحنات من قبل طرف خارجي؛ الطعن ضد القرارات الجمركية أمام مستوى أعلى أو هيئة قضائية مستقلة؛ واستخدام الأسعار المرجعية أو الإرتفاعات التعسفية على قيم الفواتير. النتيجة القصوى التي يمكن أن يحصل عليها الاقتصاد هي 1.
- ويستند مؤشر الشفافية الجمركية على 17 سؤالاً استطلاعياً مقتبسة من تقارير قدرات الجمارك للاتحاد العالمي للشحن السريع (GEA)، والتي تقيم الشفافية الشاملة للإجراءات واللوائح المتعلقة بالتخليص الجمركي. النتيجة القصوى التي يمكن أن يحصل عليها الاقتصاد هي 1.

تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ويتولى حساب ذلك الاتحاد الدولي للاتصالات السلكية واللاسلكية (ITU) على أساس البيانات الثابتة على مستوى الأسر، وفهرس الخدمة على الإنترنت الخاص بالحكومة، وهو مقياس من تطوير شبكة الأمم المتحدة للإدارة العامة.

ويتضمن "الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات" خمسة مؤشرات: (1) خطوط الهاتف الثابت لكل 100 نسمة، (2) اشتراكات الهاتف الخليوي المحمول لكل 100 نسمة، (3) سعة نطاق الإنترنت الدولي (بت / ثانية) لكل مستخدم إنترنت، (4) نسبة الأسر التي تمتلك أجهزة كمبيوتر، و(5) نسبة الأسر التي تتمتع بالدخول على الإنترنت.

ويشمل "استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات" ثلاثة مؤشرات: (1) نسبة الأفراد الذين يستخدمون الإنترنت، (2) اشتراكات الإنترنت عريض النطاق الثابت (السلكي) لكل 100 نسمة، (3) الاشتراكات النشطة في عروض انترنت الجوال عريض النطاق لكل 100 نسمة.

### مؤشرات القدرة على التغيير

تشمل القدرة على التغيير عدد من المؤشرات على المستوى القومي:

■ يختص مؤشران منهما بالحصول على التمويل، مما يعكس الحصول والتكلفة - سهولة الحصول على الأرصة الائتمانية والفارق بين الفائدة المدينة والدائنة.

■ معدل سنوات الدراسة المرتقبة بالسنوات، لقياس مستوى المهارات على الصعيد القومي.

■ ومؤشر "سهولة البدء في عمل تجاري"، المستلم من تقرير ممارسة أنشطة الأعمال الصادر عن البنك الدولي. وهو مقياس جيد للقدرة على التغيير، لأنه يمثل درجة الصعوبة التي ينبغي على رواد الأعمال تجاوزها للبدء في عمل تجاري.

وقد ثبتت صعوبة إيجاد مقاييس لتقييم القدرة على الابتكار على المستوى القومي. ويعزى ذلك إلى عدم وجود مؤشر مناسب للسياسة، والذي كان يحذب وجوده. لذلك، يمثل هذا البعد مؤشرا من مؤشرات الأداء:

■ عدد طلبات إيداع براءات الاختراع التي يقدمها السكان إلى المكتب القومي (وتقاس بالناتج المحلي الإجمالي في تعادل القوة الشرائية)، الذي يجسد الأداء الابتكاري العام للسكان.

■ عدد تسجيلات العلامات التجارية التي يقدمها السكان إلى المكتب القومي، الذي يمثل تعدد الدوافع التجارية والأسباب المنطقية وراء العلامات التجارية، مثل تطور التسويق، وتطوير منتجات جديدة، وريادة الأعمال.

ويساعد التركيز على المكاتب القومية على بيان ما إذا كانت هذه كافية في توجيه وحماية مطالبات الملكية الفكرية المشروعة.

ومن المهم التأكيد على أن هذا هو الاختيار الأولي للإحصاءات والمؤشرات. وفي بعض الحالات، لا تمثل المؤشرات المختارة المفهوم قيد المناقشة إلا جزئيا. إن عرض المؤشرات المحتملة لشبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سيحفز التعقيبات والرؤى من خلال التفاعل مع الخبراء والممارسين. وعلاوة على ذلك، يتولى مركز التجارة الدولية حاليا تصميم استبيان مفصل ليتناسب مع بنية الشبكة. وأخيرا، توفر مجموعات البيانات والمنهجيات التي وضعها مركز التجارة الدولية في سياقات أخرى رؤى متكاملة قوية للمؤشرات الرئيسية.

■ النسبة المئوية للشركات التي ترى في الحصول على التمويل عائقا لعملياتها الجارية.

■ النسبة المئوية للشركات التي ترى في القصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة عائقا لعملياتها الجارية.

■ النسبة المئوية للشركات التي ترى في استخراج التراخيص والتصاريح التجارية عائقا لعملياتها الجارية.

### مؤشرات البيئة القومية

لقياس بيئة الأعمال على مستوى البلاد كليا وفقا للركائز الثلاثة للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تختار المؤشرات المستخدمة في التحليل من مجموعة من المصادر الخارجية.

### مؤشرات القدرة على المنافسة

على الصعيد القومي، يؤثر توافر البنية التحتية للجودة والخدمات اللوجستية أيضا على القدرة على المنافسة. وتقيس المؤشرات المستخدمة هنا جودة وتوافر البنية التحتية على المستوى القومي، بدلا من جودة البنية التحتية من منظور وتجربة الشركات الفردية.

تحتوي هذه الركيزة على:

■ تقييم البنية التحتية الضرورية على أساس:

■ توافر الطاقة الكهربائية، ممثلة في سهولة الحصول على الكهرباء.

■ جودة اللوجستيات والخدمات اللوجستية، ممثلة في مؤشر أداء الخدمات اللوجستية.

■ الاستعداد للتجارة، وهو ممثل في ثلاثة مؤشرات - سهولة التجارة عبر الحدود (تيسير التجارة)، والمتوسط المرجح تجاريا لسعر التعريفية التي تفرضها الدولة على الواردات (الانفتاح التجاري)، ومتوسط التعريفية المرجحة تجاريا والتي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (الوصول إلى الأسواق الخارجية).

وتستند مؤشرات قياس معدل انتشار الاستدامة ومعايير الجودة على عدد شهادات المطابقة الصادرة، والمرفق معها متطلبات وإرشادات الاستخدام، في بلد معين، لكل مليون نسمة:

■ الأيزو 9001: 2008 نظم إدارة الجودة.

■ 2004 نظم الإدارة البيئية.

وأخيرا، لقياس الحوكمة:

■ جمعت مؤشرات الحوكمة العالمية الستة الصادرة عن البنك الدولي في مؤشر واحد، من خلال المتوسط البسيط للتقديرات الست.

### مؤشرات القدرة على التواصل

هناك ثلاثة مؤشرات تمثل قدرة الشركة على التواصل على المستوى القومي: هناك مؤشرين مركبين من الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، واستخدام

## اتجاهات القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ورسما للدرجات حسب المناطق الجغرافية، قدمت أوروبا وآسيا الوسطى أفضل أداء، بينما قدمت جنوب آسيا وجنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا أسوأ أداء، فيما يتعلق بركانز القدرة التنافسية الثلاثة الأساسية (الشكل 44). أما بلدان شرق آسيا والمحيط الهادئ وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، فقد حققت درجات مماثلة في القدرة على المنافسة والقدرة على التغيير. ومع ذلك، حققت بلدان أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي أداء أفضل كثيرا فيما يتعلق بالقدرة على التواصل. أما بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فقد كانت على قدم المساواة مع منطقة أمريكا اللاتينية والكاريبي، في القدرة على المنافسة والتواصل، إلا أن أدائها كان ضعيفا إلى حد ما فيما يتعلق برؤية القدرة على التغيير.

وفي ظل حصر التحليل على الطبقة الأولى من القدرات التنافسية، القدرات على مستوى الشركة، تبين أن الشركات الكبرى تتفوق منهجيا على الشركات متوسطة الحجم، في حين تتفوق الشركات متوسطة الحجم منهجيا على الشركات الصغيرة. وهذا ينطبق على جميع فئات الدخل، وعلى جميع التكتلات الإقليمية، كما هو مبين في الشكلين 45 و46.

### اتساع الفجوات بين أداء الشركات الكبيرة والصغيرة، كلما تراجعت مستويات التنمية الاقتصادية

في ركيزة القدرة على المنافسة، عندما تستخدم درجة الشركات الكبيرة كدرجة مرجعية، حققت الشركات المتوسطة 89% وحققت الشركات الصغيرة 74% من هذا الدرجة المرجعية في البلدان المتقدمة. وفي المقابل، كانت الفجوة في الأداء أكثر وضوحا في البلدان الأقل نموا. بينما لم تحقق الشركات المتوسطة والصغيرة في البلدان الأقل نموا سوى 77% و57% من النتيجة التي حققتها الشركات الكبيرة، على التوالي. وما تسبب في انخفاض معدلات البلدان الأقل نموا انخفاض عدد الشركات التي لديها حسابات مصرفية (25% و40% بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، على التوالي). وبشكل عام، حققت الشركات في البلدان المتقدمة أفضل أداء، تليها البلدان النامية الجزرية الصغيرة، ثم البلدان النامية، ثم البلدان النامية غير الساحلية، وأخيرا البلدان الأقل نموا.

كما هو مبين في الشكل 45، فهناك نتائج مشابهة للركيزتين الأخيرتين - القدرة على التواصل والقدرة على التغيير. حيث حققت الشركات المتوسطة والصغيرة في البلدان المتقدمة 86% و64% من النتيجة المرجعية للقدرة على التواصل. وفي نفس الركيزة، لم تحقق الشركات المتوسطة والصغيرة في البلدان الأقل نموا سوى 54% و22% من النتيجة التي حققتها الشركات الكبيرة، على التوالي.

وتشير هذه النتائج إلى أن المؤشرات المستخدمة في الشبكة لقياس القدرات على مستوى الشركة من المحتمل أن تعد من بين المحددات الأساسية لإنتاجية الشركات، كما تعكس النتائج الأنماط الإنتاجية على مستوى الشركات التي نوقشت في الجزء الأول من هذا التقرير، والذي أظهر أن الاختلافات الإنتاجية بين الشركات الصغيرة والكبيرة تبرز بوضوح في العالم النامي، أكبر منها في العالم المتقدم.

كان الغرض من وضع شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو تقديم لمحة عامة عن نقاط القوة والضعف في البلدان والمناطق. ويعرض هذا القسم بعض الاتجاهات والنتائج المترتبة على تحليل 111 بلدا. لتقديم لمحة عامة عن النتائج، يقتصر التحليل على التكتلات الإنمائية والمناطق الجغرافية الشهيرة. هناك معلومات أكثر تفصيلا عن بلدان منفردة في التقارير القطرية البالغ عددها 25 تقريرا والمقدمة في الجزء الثالث.

### الاتجاهات الإقليمية

يعرض الشكلين 43 و44 الدرجات الحالية لركائز القدرة التنافسية الثلاثة في البلدان التي تجمعها مرحلة التطوير والمنطقة الجغرافية. تم الحصول على المتوسطات البسيطة في كل المؤشرات الموجودة داخل كل ركيزة لحساب الدرجات. وتتكون مجموعة البلدان النامية من البلدان التي لا تدرج تحت وصف البلدان الأقل نموا (حسب تعريف الأمم المتحدة)، وتلك التي ليست لها عضوية في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. وتتبع التعاريف الإقليمية مجموعات البنك الدولي القياسية.

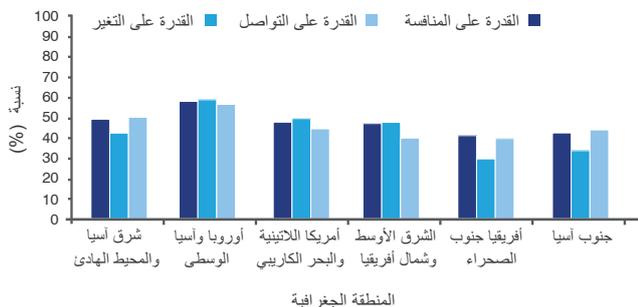
وتتمتع البلدان النامية بتغطية جيدة في قواعد البيانات المستخدمة لتوليد الأشكال الواردة هنا. ومع ذلك، فإن مجموعة أوروبا وآسيا الوسطى، وكذلك مجموعة البلدان المتقدمة، لا تتضمن بعض البلدان المتقدمة مثل سويسرا، والمملكة المتحدة، والولايات المتحدة.<sup>1</sup>

وليس مستغربا أن يستخدم الشكل 43 معلومات عن جميع طبقات القدرة التنافسية، ويكشف عن أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تكون أكثر قدرة على المنافسة في البلدان المتقدمة عنها في البلدان النامية. ويعرض الشكل 43 أن درجات البلدان المتقدمة هي الأعلى وأن درجات البلدان الأقل نموا هي الأدنى في جميع ركائز القدرة التنافسية الثلاثة.

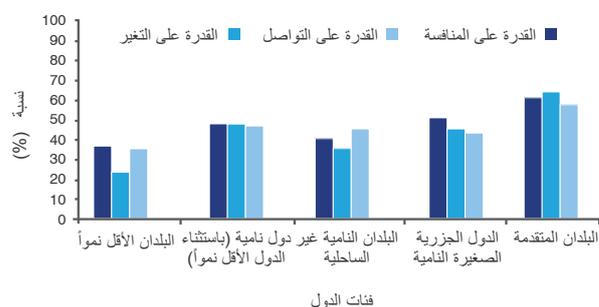
### الاختلافات تتضح في التواصل

تعاني البلدان الأقل نموا من سوء الأداء في ركيزة القدرة على التواصل، مما يعكس انخفاض درجات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتطوير الاقتصادي الجماعي. والعكس هو الصحيح بالنسبة للبلدان المتقدمة، حيث تحقق الشركات أداء جيدا وخاصة في القدرة على التواصل. ومن المثير للاهتمام، أن البلدان النامية غير الساحلية (LLDC) تقدم أداء ضعيفا نسبيا في ركيزة القدرة على التواصل، التي تغطي الحصول على المعلومات واستخدامها. ومن المعروف أن تكاليف النقل تكون أعلى في البلدان النامية غير الساحلية؛ ويبدو أن هذا أيضا يسري على تكاليف المعلومات.

الشكل 43 ركائز التنافسية وفقاً لمرحلة التطوير

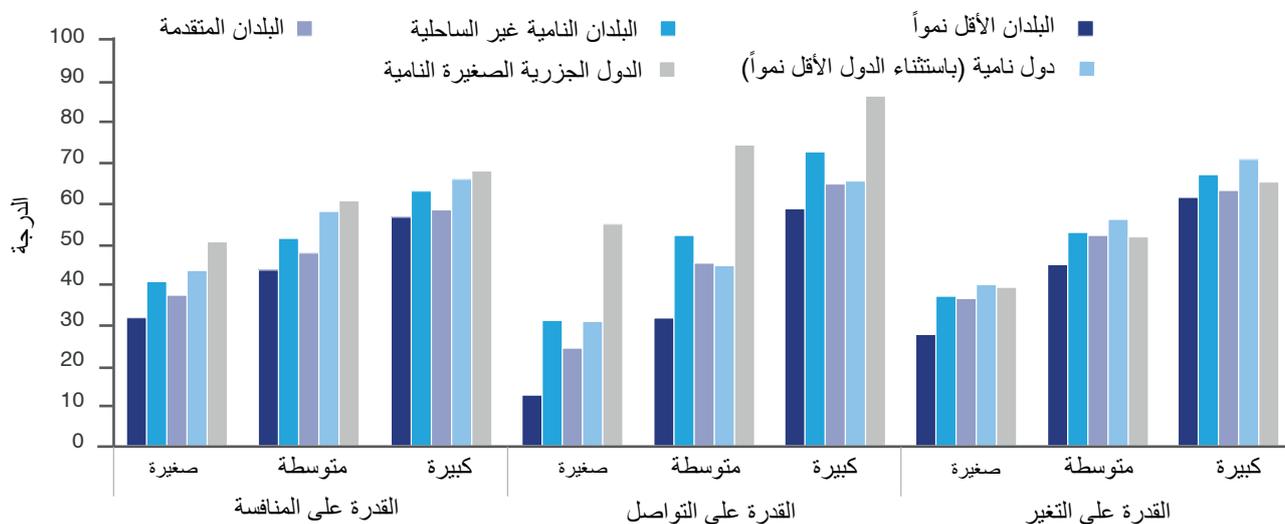


المصدر: ITC calculation based on data SME Outlook data. ملاحظة: استبعدت أمريكا الشمالية بسبب نقص البيانات.



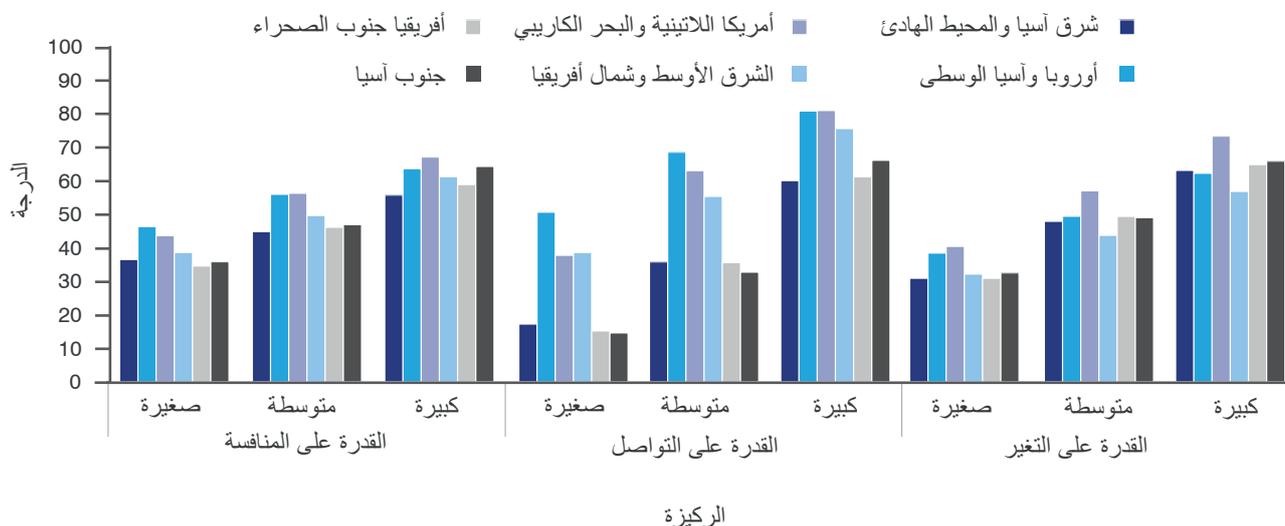
المصدر: ITC calculation based on SME Outlook data.

الشكل 45 القدرات على مستوى الشركة حسب ركائز القدرة التنافسية ومرحلة التطوير



المصدر: ITC calculation based on SME Outlook data.

الشكل 46 القدرات على مستوى الشركة حسب ركائز القدرة التنافسية والمنطقة الجغرافية



المصدر: ITC calculation based on SME Outlook data.

## في البلدان الأقل نمواً، كانت الفجوة الأكبر في القدرة على التواصل

تنتم القدرة على التواصل بأهمية خاصة، لأنها هي الركيزة التي تقدم فيها الشركات الصغيرة في البلدان المتقدمة أداءً قوياً للغاية، بينما تقدم الشركات الصغيرة في مجموعات البلدان الأخرى أداءً ضعيفاً للغاية. وعلى وجه العموم، تقدم شركات البلدان المتقدمة أداءً أفضل، وتليها البلدان النامية. بينما تقدم البلدان النامية الجزرية الصغيرة والبلدان النامية غير الساحلية أداءً متشابهاً، في حين تحقق البلدان الأقل نمواً أدنى الدرجات في القدرة على التواصل. وعلاوة على ذلك، تحقق الشركات الصغيرة في البلدان الأقل نمواً نسبة 22% فقط من معدلات تواصل الشركات الكبيرة في البلدان الأقل نمواً، مقارنة بنسبة 64% في البلدان المتقدمة.

## البلدان المتقدمة لا تتفوق دائماً على البلدان الأخرى في القدرة على التغيير

إن هذا النمط يختلف عندما يتعلق الأمر بقدرة الشركات على التغيير. فالاختلافات هنا بين المجموعات الإنمائية أقل وضوحاً، وليس الشأن أن تتفوق الاقتصادات المتقدمة في العينة دائماً على مجموعات البلدان الأخرى<sup>2</sup> فعلى سبيل المثال، تحقق شركات البلدان النامية الجزرية الصغيرة في الواقع مستويات أفضل في هذه الركيزة.

## اختلاف الأداء الإقليمي

رسماً للدرجات حسب المناطق الجغرافية، فليست هناك منطقة واحدة تتفوق بشكل منهجي على المناطق الأخرى، وهو ما يعكس التنوع الاقتصادي في المناطق (الشكل 46). حيث قدمت الشركات الكبيرة في أوروبا وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وكذلك وسط وجنوب آسيا أداءً أقوى في القدرة على المنافسة. كما قدمت الشركات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا وأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، وكذلك آسيا الوسطى أداءً قوياً في هذا الصدد أيضاً، أما نظيراتها في جنوب آسيا وشرق آسيا والمحيط الهادئ فقدن أداءً ضعيفاً إلى حد ما، بسبب انخفاض درجات شهادة الجودة. أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة من شرق آسيا والمحيط الهادئ فقد قدمت أداءً مماثلاً لشركات جنوب الصحراء الكبرى في الركائز الثلاثة للقدرة التنافسية.

وفي القدرة على التواصل، كان أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في جنوب آسيا هو الأسوأ، تليها الشركات الواقعة جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا. أما نظيراتها في أوروبا وآسيا الوسطى فقد قدموا أداءً أقوى. بينما قدمت الشركات الكبيرة في أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي أداءً جيداً مماثل أداء الشركات الكبيرة في أوروبا وآسيا الوسطى. ويؤكد الشكل 46 أن الخلافات بين أحجام الشركات تكون أكثر وضوحاً في ركيزة القدرة على التواصل. وباعتبار نتيجة الشركات الكبيرة هي المرجح، لم تحقق الشركات الصغيرة من منطقة جنوب الصحراء الكبرى سوى 22% من النتيجة المرجعية، بينما حققت نظيراتها في أوروبا وآسيا الوسطى 63% من النتيجة المرجعية في منطقتها.

وفيما يتعلق بالقدرة على التغيير، هناك تباين أقل كثيراً بين المناطق الجغرافية وبين أحجام الشركات. حيث حققت الشركات الصغيرة في جنوب آسيا 50% من النتيجة المرجعية التي حققتها الشركات الكبيرة، في حين حققت الشركات الصغيرة في أوروبا وآسيا الوسطى حوالي 60%. ورغم حجمها، قدمت شركات أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي أقوى أداءً، على الرغم من انخفاض الاختلافات الإقليمية مع صغر حجم الشركة.

## التمعن في التفاصيل:

تنظم تقارير البلدان في الجزء الثالث المعلومات حول القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستخدام مخططات الرادار. وهذا يسهل تقييم القدرة التنافسية عبر ركائز القدرة التنافسية، وطبقات القدرة التنافسية، وعبر أحجام الشركات. وهنا يقترب التقرير من هذه التكتلات ويسلط الضوء على مجموعة مختارة من الاتجاهات والنتائج الأكثر إثارة للاهتمام.

## مقارنة نقاط القوة والضعف لدى الشركات

بالنسبة لمعظم المؤشرات، تقدم المؤسسات الصغيرة أداءً أسوأ من المؤسسات المتوسطة الحجم، وتقدم المؤسسات المتوسطة الحجم أداءً أسوأ من المؤسسات الكبيرة. ويعكس الشكل 47 هذا الاتجاه، حيث يعرض الرسوم البيانية للقدرة على مستوى الشركة في البلدان الأقل نمواً والاقتصادات المتقدمة.

كما يسلط هذا الشكل الضوء على اتجاهين سبق وأن ظهرنا في هذا التقرير:

■ حققت الشركات على مختلف أحجامها في البلدان المتقدمة معدلات أعلى من نظيراتها في البلدان الأقل نمواً. ويتجلى هذا في المعدلات المنخفضة التي حققتها البلدان الأقل نمواً في:

■ المؤشرات المرتبطة بالتواصل.

■ استخدام الشركات الصغيرة للحسابات المصرفية.

■ حصول الشركات الصغيرة على شهادة الجودة الأيزو.

■ فجوة الأداء بين الشركات الصغيرة والكبيرة أكبر بكثير في البلدان الأقل نمواً منها في البلدان المتقدمة.

تتوافر لكل طبقة شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (القدرات على مستوى الشركات، وبيئة الأعمال المباشرة، والبيئة القومية) مخطط رادار خاص بها. وتعكس المؤشرات المحيطة بكل مخطط الركائز الثلاثة للقدرة التنافسية، وهي مرمزة بالألوان.

تقيس المؤشرات الواقعة خارج مخطط الرادار كل ركيزة من ركائز القدرة التنافسية. وتشير المعدلات إلى أنه كلما كانت الدرجة أعلى كان ذلك أفضل دائماً. وهكذا، كلما اقترب معدل المؤشر من حافة الرسم، دل ذلك على أن شركات بلد ما أكثر قدرة على المنافسة.

ويتمرد مخطط رادار القدرات على مستوى الشركة بأنه يستخدم البيانات على مستوى الشركة (انظر الشكل 47). فهذا يسهل التمييز بين أداء المؤسسات الصغيرة (الخطوط المنقطعة)، والمتوسطة (الخطوط المصمتة) والمؤسسات كبيرة الحجم (الخطوط المتقطعة). أما المنطقة البيضاء في مخطط الرادار على مستوى الشركة، فتعكس متوسط المعدلات التي حققتها جميع الشركات. بينما يعكس الخط الدائري الرمادي حول المركز، النتيجة المتوسطة لعينة تضم 111 بلداً. وبالنسبة للقدرة على مستوى الشركة، يتوافق هذا مع النتيجة المتوسطة لجميع الشركات، بغض النظر عن حجمها. أما بالنسبة لبيئة العمل المباشرة والقومية، فلا يمكن تقسيم البيانات على مستوى الشركة، ويرمز الخط الرمادي للنتيجة المتوسطة للبلاد<sup>3</sup>. وبمقارنة النتائج بالخط الرمادي، يمكن تقييم أداء المناطق والشركات التي في تلك المناطق أداءً بالنسبة للمتوسط<sup>4</sup>.

## الشركات متوسطة الحجم تحقق أداءً أفضل كثيراً في البلدان المتقدمة

كما كشفت مخططات رادار على مستوى الشركة كيف تؤدي الشركات في مختلف فئات البلدان بالمقارنة مع عينة الشركات العالمية. فيمقارنة أداء حجم الشركة مع المقياس (النتيجة المتوسطة لجميع الشركات في العينة) في الشكل 47، يتبين ما يلي:

■ في الاقتصادات المتقدمة، تفوقت الشركات متوسطة الحجم على المتوسط العالمي، بينما في البلدان الأقل نمواً لم تصل هذه الشركات إلى الأداء المتوسط.

■ وفي الاقتصادات المتقدمة، قارب مستوى الاستعداد للتجارة لدى الشركات الصغيرة الأداء المتوسط، في حين كان في البلدان الأقل نمواً أقل كثيراً عن المقياس المتوسط.



## دراسات الحالة

### صادرات خدمات تكنولوجيا المعلومات من بنجلاديش

وفيما يلي فحص مؤشرين من مؤشرات القدرة التنافسية - تلبية متطلبات الجودة والابتكار.

وغالبا ما تعد الشهادة ضمان لجودة المنتج الرئيسي أو الخدمة الرئيسية للشركة. وقد احتلت بنجلاديش المرتبة 95 من بين 148 دولة في "جودة المورد المحلي"، وفقا لتصنيف المنتدى الاقتصادي العالمي. وتمثل شهادات الجودة أهمية للعملاء الراغبين في الحد من مخاطر عدم التسليم في الأسواق غير المألوفة. لذلك، يعد التدريب على شهادة الجودة - جزء من المشروع الثالث لصندوق هولندا الاستثماري (NTF) في بنجلاديش - ضروريا لتعزيز الصادرات. وحسب التقرير القطري للقدرة التنافسية في بنجلاديش، تمتلك 14,3% فقط من جميع الشركات في بنجلاديش شهادات الجودة، في مقابل 34,6% من الشركات الكبيرة. وبالنسبة للشركات التي شملها المسح، تمتلك 20 شركة (أو 50%) من بين 40 شركة مستفيدة، شهادات جودة معترف بها دوليا، وهو ما يساهم في تطوير قطاع تكنولوجيا المعلومات في بنجلاديش.

وقد حققت الشركات المستفيدة مستويات مرتفعة في الابتكار. فقد طورت جميع الشركات باستثناء شركة واحدة، منتجات أو خدمات أو عمليات جديدة أو محسنة. ونظرا لأن هذه عينة من شركات تكنولوجيا المعلومات، فهذا غير مستغرب. ونصف المنتدى الاقتصادي العالمي بنجلاديش في المرتبة 120 من بين 148 دولة من حيث "القدرة على الابتكار". وهذا يسلط الضوء على أهمية الصناعات المبتكرة التي يمكن أن تساعد بنجلاديش على الارتقاء في سلسلة القيمة.

تعليق على الصورة: زيارة ممثلي صناعة تكنولوجيا المعلومات في الدنمارك لشركة كائنة في دكا خلال العالم الرقمي 2015.

تعاون مركز التجارة الدولية والمركز الهولندي لتعزيز الواردات من البلدان النامية (CBI) في سلسلة من البرامج بناء على دعوة من صندوق هولندا الاستثماري (NTF).

وتبقت المرحلة الثالثة من هذا البرنامج، المشروع الثالث لصندوق هولندا الاستثماري (NTF)، في أوغندا، وكينيا، وميانمار، وبنجلاديش. وهي تهدف إلى زيادة قيمة وحجم الصادرات للشركات المستفيدة، وتنويع دائرة الزبائن، عن طريق تقديمها للعملاء والأسواق الجديدة.

وفي بنجلاديش، رتب المشروع الثاني لصندوق هولندا الاستثماري (NTF) - الذي انتهى في 2013 - ما يقرب من 800 اجتماع بين شركات تكنولوجيا المعلومات في بنجلاديش وشركات الاتحاد الأوروبي، وهو ما تمخض عن زيادة الصادرات بمعدل 20% لدى 25 شركة من بين 40 شركة مستفيدة. وعلى مدار السنوات الثلاث المقبلة، سوف يدعم المشروع الثالث لصندوق هولندا الاستثماري (NTF) عددا أكبر من شركات تكنولوجيا المعلومات في بنجلاديش حتى تتمكن من التصدير.

وكجزء من هذه العملية، أطلق مركز التجارة الدولية نسخة تجريبية من الدراسة الاستقصائية للقدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على 40 شركة من الشركات المستفيدة. والأهداف من وراء ذلك هي إنشاء نتيجة مرجعية وقياس القدرة التنافسية الكلية للشركة، وذلك باستخدام مؤشرات القدرة التنافسية التي تقيس اتباع الشركات لأفضل الممارسات. وباستخدام البيانات المجمعة، حددت بعض نقاط القوة والضعف لدى الشركات التي شملها المسح.

المباشرة بشكل خاص. ونتيجة لذلك، قد تبين هذه المؤشرات المزيد عن توقعات المجيبين أكثر من النوعية الفعلية لبيئة الأعمال المباشرة.

وهذا قد يفسر كون بيئة الأعمال المباشرة على مقربة من خط الوسط في كثير من فئات البلاد، على الرغم من الاختلافات الكبيرة في مؤشرات الاقتصاد الكلي والقدرات على مستوى الشركات. فالشركات التي اعتادت العمل في بيئة اقتصادية كلية ضعيفة تكون لديها توقعات أقل، وبالتالي يسهل إرضائها بالوضع الراهن مقارنة بنظيراتها التي تعمل في بيئة ذات جودة عالية. وهذا يتضح جلياً على وجه الخصوص عند المقارنة بين البلدان النامية غير الساحلية (الشكل 48)، والاقتصادات المتقدمة (الشكل 49).

### الشركات الكائنة في البلدان النامية غير الساحلية تعاني من ضعف التواصل الإلكتروني

إن قراءة الرسوم البيانية للقدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الطبقات قد تقدم أدلة على مصادر الضعف المحددة.

كما أن تحليل بيانات شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية غير الساحلية، على سبيل المثال، سيكشف عن الفرص المتاحة أمام هذه البلدان لتعويض الحرمان الطبيعي في مجال الخدمات اللوجستية، من خلال زيادة التركيز على التواصل الإلكتروني والحصول على التمويل.

إن ضعف البلدان النامية غير الساحلية النسبي في ركيزة القدرة على التواصل، نابع من ضعف الأداء على صعيدي بيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية، مقارنة مع البلدان النامية الجزرية الصغيرة، استناداً إلى المقارنة بين الشكلين 48 و50. وأما على مستوى الشركة، فينعكس هذا الضعف بصفة خاصة في قلة استخدام البريد الإلكتروني بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

كما يبدو الفرق في النظام المالي كبيراً للغاية. ولدى معظم شركات البلدان النامية الجزرية الصغيرة حسابات مصرفية خاصة بها، بما في ذلك الشركات الصغيرة. وهذا ليس هو الشأن في البلدان النامية غير الساحلية، التي من المرجح أن تقوض قدرات شركات البلدان النامية غير الساحلية على تنظيم العمليات التنافسية. وتزداد

وهذا يعني أن الشركات الصغيرة (التي تعرف بأنها تضم ما بين 4-19 موظف) في البلدان المتقدمة تؤدي في المتوسط أداء أفضل بكثير من الشركات المتوسطة الحجم (التي تعرف بأنها تضم ما بين 20-99 موظف) في البلدان الأقل نمواً.

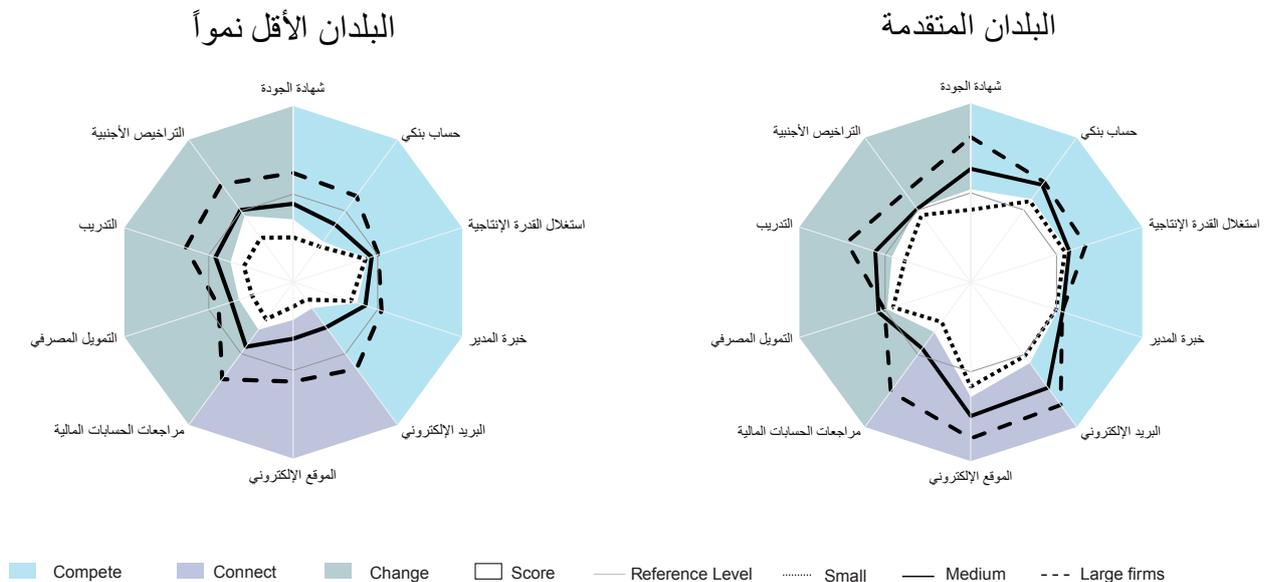
وإن مخططات رادار الطيقتين التاليتين، بيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية، لا تنقسم حسب حجم الشركة، حيث أن معظم البيانات غير مستمدة من الدراسات الاستقصائية التي تجرى على مستوى الشركة. وفي هذه الحالات، تمثل المنطقة البيضاء، النتيجة الرئيسية. وتساعد مقارنة المساحات البيضاء في طبقات القدرة التنافسية، على تحديد العوامل التي تساهم في تعزيز القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وكشفت هذه المقارنة عن أنه في البلدان النامية غير الساحلية، يرجع ضعف أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضعيفة في ركيزة القدرة على التواصل إلى نقاط الضعف في جميع طبقات المحددات الثلاث: البيئة الكلية وبيئة الأعمال المباشرة، وضعف القدرات على مستوى الشركة، لا سيما بالنسبة للشركات الصغيرة (الشكل 48). تبقى نتيجة مجموعة البلدان ضمن خط المقارنة الرمادي في جميع مخططات الرادار الثلاثة.

### التحديات المحيطة بقياس بيئة الأعمال التجارية القريبة

يصعب مقارنة تلك التحديات بين المستويات المتعددة بالاستناد إلى قواعد البيانات الموجودة. لا تكاد تكون هناك أي معلومات متاحة عن القدرات على مستوى الشركة لخلق صلات مع العملاء، والمزلاء، والموردين، والمؤسسات التقنية. وتركز المؤشرات المتاحة على التواصل الإلكتروني، ومن المسلم به أنه جانب هام من جوانب التواصل، ولكنه ليس الوحيد. ويمكن مقارنة هذه المؤشرات مع معلومات المستوى الكلي، وليس مع معلومات بيئة الأعمال المباشرة. ويسعى مركز التجارة الدولية لمعالجة ذلك عن طريق جمع كمية كبيرة من المعلومات عن القدرات على مستوى الشركة لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة بالنسبة لركيزة القدرة على التواصل.

ومن التحديات الإضافية لطبيعة بيئة الأعمال المباشرة اعتمادها حالياً بشكل كبير على المؤشرات التي تستند إلى استطلاعات الرأي. وهذا هو الحال بالنسبة للقدرة على المنافسة والقدرة على التغيير، حيث تعكس المؤشرات تصورات الشركات على الأداء الاقتصادي الكلي، بدلاً من معايير موضوعية لنوعية بيئة الأعمال

الشكل 47 القدرات على مستوى الشركة لدى الشركات الصغيرة، والمتوسطة والكبيرة - البلدان الأقل نمواً في مقابل البلدان المتقدمة



المصدر: ITC calculation based on SME Outlook data.

## بإمكان الشركات أن تكشف عن مستويات عالية من ريادة الأعمال على الرغم من البيئة المحيطة

هناك أنماط أخرى مثيرة للاهتمام عند المقارنة بين طبقات محددات القدرة التنافسية في المناطق المختلفة. ويكشف الشكل 53 أن القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية والكاربيبي بصفة عامة، أقل من القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أوروبا وآسيا الوسطى، من حيث جميع الركائز الثلاثة للقدرة التنافسية.

وكشف تحليل دقيق أن هذا لا يعود إلى ضعف القدرات على مستوى الشركة. بل على العكس من ذلك، تتشابه قدرات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تشابه كبيراً في المنطقتين، وهو ما قد يعكس قوة ثقافة وتقاليد ريادة الأعمال في أمريكا اللاتينية والكاربيبي. وفي الركائز الثلاث للقدرات التنافسية، كشفت مقارنة المؤسسات الصغيرة من جهة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة أخرى، عن تفوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية والكاربيبي على متوسطات البلدان النامية بنسب تتراوح بين 8 إلى 22%. كما تفوقت الشركات الكبرى في أمريكا اللاتينية والكاربيبي على نظيراتها في أوروبا وآسيا الوسطى، ولكن عليها أن تكافح في ظل الضعف الكبير للبيئة الاقتصادية العامة.

ومع ذلك، ففي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تقل القدرات على مستوى الشركة مقارنة بمناطق أوروبا، وآسيا الوسطى، وأمريكا اللاتينية والكاربيبي، والمحيط الهادئ. ومن المثير للاهتمام، أن هذا النمط موجود في جميع فئات أحجام الشركات الثلاثة. وفي المقابل، تشبه البيئة القومية، نظيرتها في أمريكا اللاتينية، وتحظى المنطقة ببيئة أعمال مباشرة أقوى.

### الشركات الكبيرة تسعى لتعويض نقاط الضعف في البيئة القومية

تعاني الشركات في جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا وجنوب آسيا من الضعف الشديد للبيئات القومية. ومع ذلك تقل في جنوب آسيا المشكلات المتعلقة بالخدمات اللوجستية والحصول على التمويل. إلا أن الأمر البارز في كلا المنطقتين أن الشركات الكبيرة تسعى لتعويض نقاط الضعف هذه، وخاصة فيما يتعلق بالتواصل. حيث تتجه هذه الشركات إلى أن يكون لها مواقع ويب وعناوين بريد إلكتروني خاصة بها، على الرغم من الضعف العام لبيئة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وفي المقابل، لا تزال مؤشرات أداء المؤسسات متوسطة الحجم أقل من (على الرغم من اقترابها من) المستوى المتوسط.

استفادت شركات البلدان النامية الجزرية الصغيرة من التمويل المصرفي مع انخفاض الفارق بين الفائزة المدينة والدائنة. (إن تصورات الشركات عن الحصول على التمويل مماثلة لتلك التي في البلدان النامية غير الساحلية، وربما تعكس تحيز التوقعات المشار إليها أعلاه).

وفي المتوسط، تؤدي البلدان النامية غير الساحلية أداء أقل من خط الوسط في جميع المؤشرات في البيئة الاقتصادية، كما تبين عند استخدام المعلومات على أداء العينة (المنطقة البيضاء) لتحليل القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجموعات التنمية في طبقة واحدة (الشكل 51).

تقدم البلدان النامية غير الساحلية أداء أفضل من من البلدان الأقل نمواً.

ليس من المستغرب أن أداء البلدان المتقدمة أفضل من التكتلات الإنمائية الأخرى على الصعيد القومي.

### تتفوق الشركات متوسطة الحجم في أمريكا اللاتينية والكاربيبي على المتوسط العالمي

توضح الأشكال من 52-57 مخططات الرادار لمجموعة مختارة من المناطق الجغرافية.

عند المقارنة بين القدرات على مستوى الشركات في مختلف المناطق، كشفت مخططات الرادار عن أن محددات أداء الشركات متوسطة تتجاوز المتوسط العالمي في أوروبا، وآسيا الوسطى، وأمريكا اللاتينية والكاربيبي. كما قدمت المؤسسات الصغيرة أداءً قوياً نسبياً في تلك المناطق. ومع ذلك، حققت الشركات الصغيرة في جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا وجنوب آسيا، مستويات متدنية في محددات الأداء التجاري. وفي جنوب شرق آسيا، هناك فجوة واسعة بين الشركات الصغيرة والكبيرة في استخدام رسائل البريد الإلكتروني في العمليات اليومية، بينما يعد وجود موقع ويب للشركة أمر لاقت للنظر.

### أداء التدريب وشهادة الجودة يعتمد على حجم الشركة

يبدو أن بعض الأنماط ترتبط باختلاف المناطق الجغرافية.

ففي بلدان أمريكا اللاتينية والكاربيبي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ترتبط نتائج "التدريب" ومؤشري القدرة على التواصل ارتباطاً وثيقاً بحجم الشركة قيد الدراسة (الشكل 53 و55). وفي حين تتمتع الشركات الكبيرة بقوة نسبية في هذه الجوانب، تقدم الشركات الصغيرة أداءً أسوأ بكثير من المتوسط في العينة.

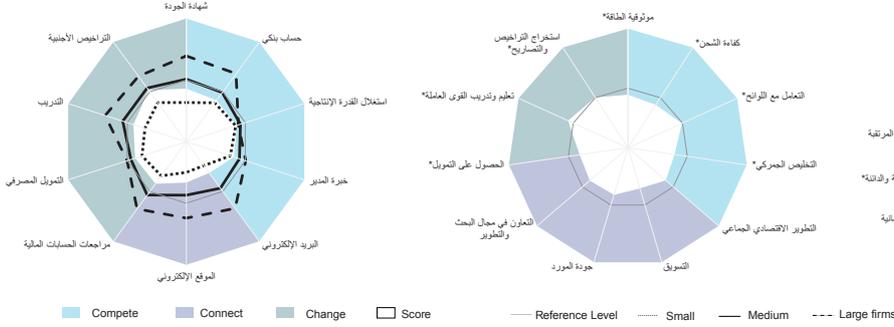
وتتماشى هذه النتائج مع البحوث الأخرى، التي تقول بأن الشركات الكبيرة تستثمر بقدر أكبر في تدريب القوى العاملة لديها مقارنة بالشركات الأصغر حجماً (مثل يانسن ولانز، 2013). ففي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يتضح هذا النمط أيضاً بخصوص "شهادة الجودة". وفي المقابل، لا يبدو أن هناك صلة بين "الخبرة" والحجم، فالشركات الصغيرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تتفوق على متوسط العينة.

أما في البيئة القومية، فتقرب بلدان أمريكا اللاتينية والكاربيبي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من متوسط الأداء القطري، في حين تحقق الشركات في بلدان أوروبا وآسيا الوسطى مستويات أفضل من ذلك. وتصل البيئة القومية إلى أضعف مستوياتها في جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا وجنوب آسيا. وتتبع جودة بيئة الأعمال المباشرة نفس النمط تقريبا، على الرغم من قلة الاختلافات بين المناطق. قد يعكس هذا أن الشركات تعدل توقعاتها حسب البيئة القومية التي يواجهونها.

إن الفرق في بيئة الأعمال المباشرة بين أمريكا اللاتينية والكاربيبي وشمال أفريقيا والشرق الأوسط مع ذلك مثير للاهتمام، فالأداء في أمريكا اللاتينية والكاربيبي يكون أسوأ بكثير حين يتعلق الأمر بالحصول على قوة عاملة ماهرة على نحو كاف، والوقت الذي يقضيه المديرون في التعامل مع البيروقراطية، والخسائر الناجمة عن الوقت الضائع في الجمارك.

**الشكل 48** البلدان النامية غير الساحلية: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية

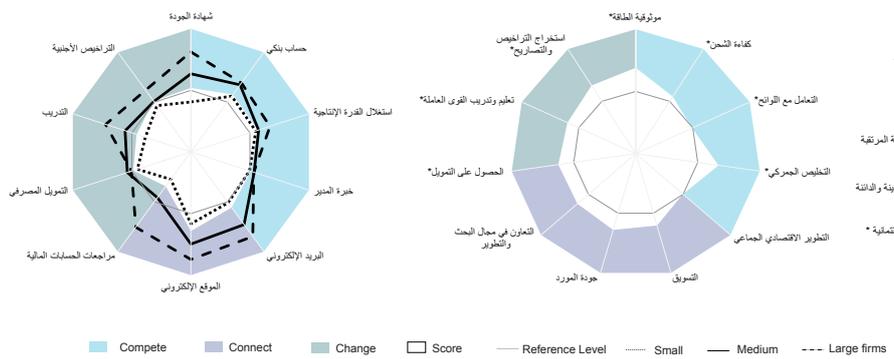
**البلدان النامية غير الساحلية**



المصدر: ITC calculation based on SME Outlook data

**الشكل 49** البلدان المتقدمة: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية

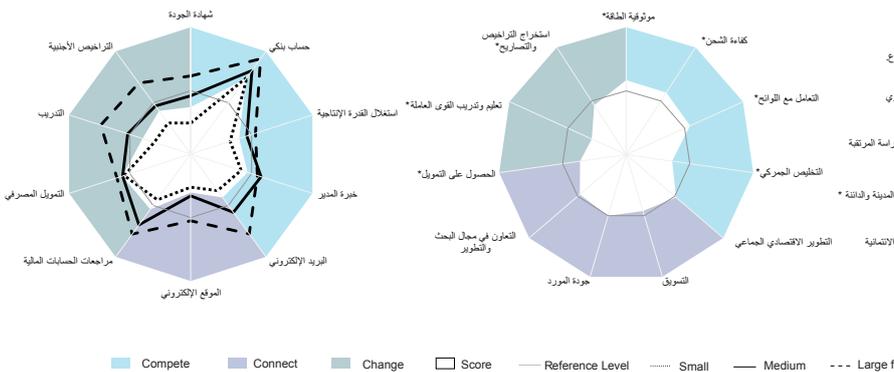
**البلدان المتقدمة**



المصدر: ITC calculation based on SME Outlook data

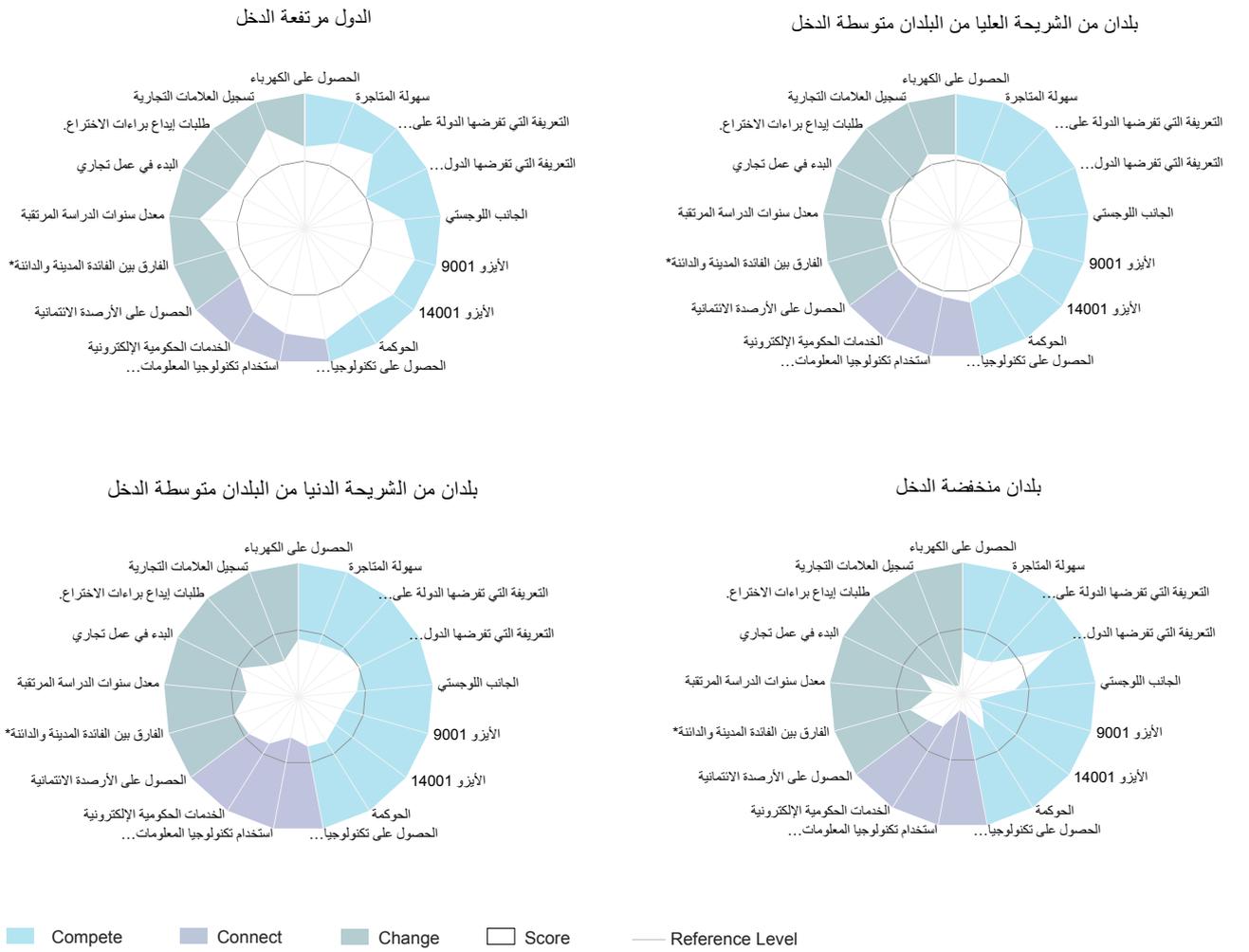
**الشكل 50** البلدان النامية الجزرية الصغيرة: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية

**الدول الجزرية الصغيرة النامية**



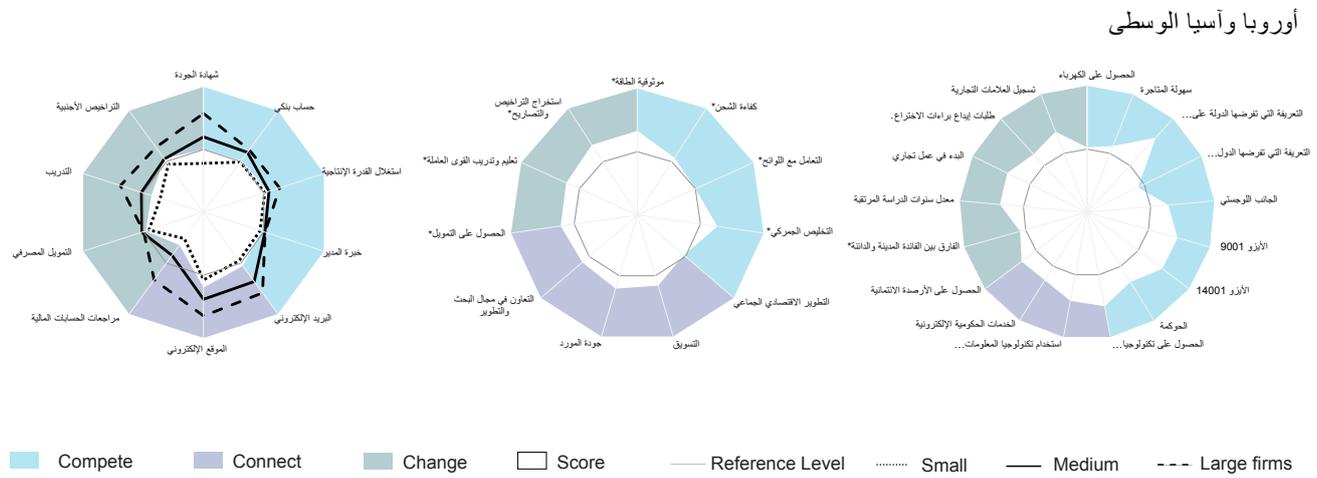
المصدر: ITC calculation based on SME Outlook data

الشكل 51 البيئة الاقتصادية الشاملة عبر فئات الدخل



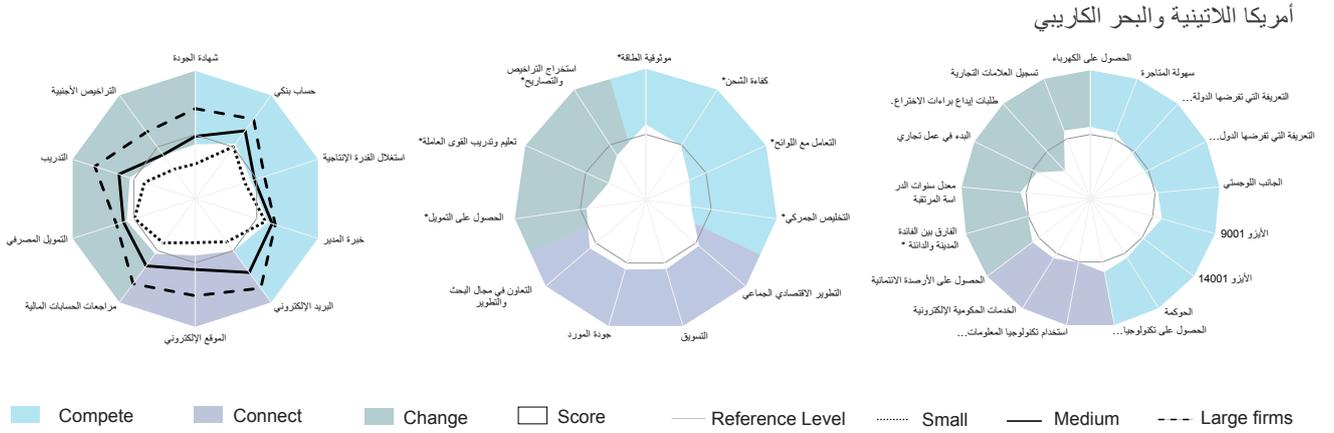
المصدر: ITC calculation based on SME Outlook data. ملاحظة: من اليسار إلى اليمين البلدان ذات الدخل المرتفع، وذات الدخل الأعلى من المتوسط، وذات الدخل الأقل من المتوسط، وتلك ذات الدخل المنخفض

الشكل 52 منطقة أوروبا وآسيا الوسطى: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية

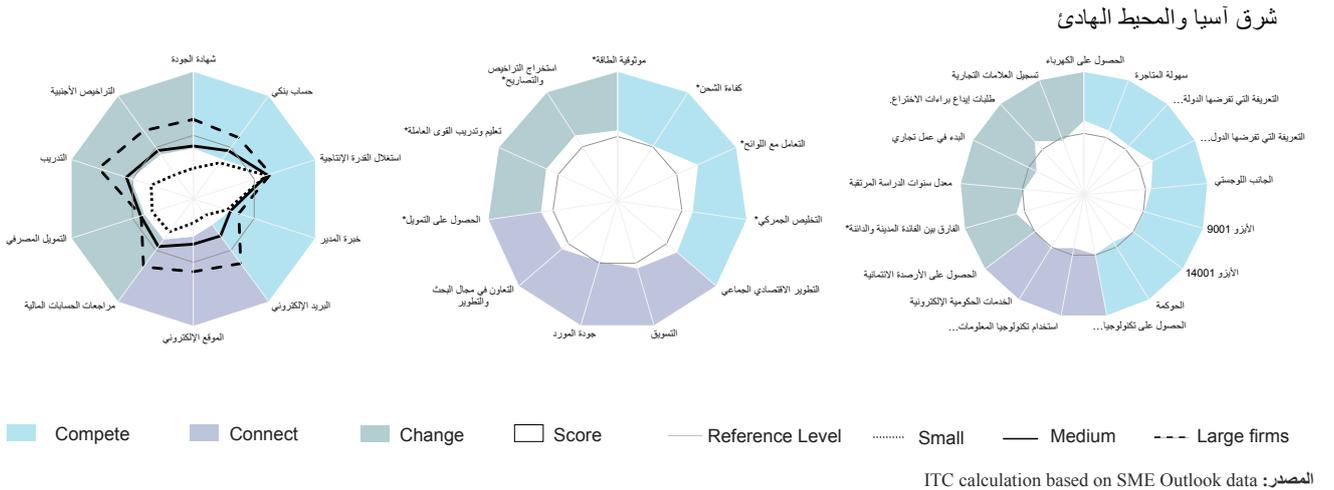


المصدر: ITC calculation based on SME Outlook data

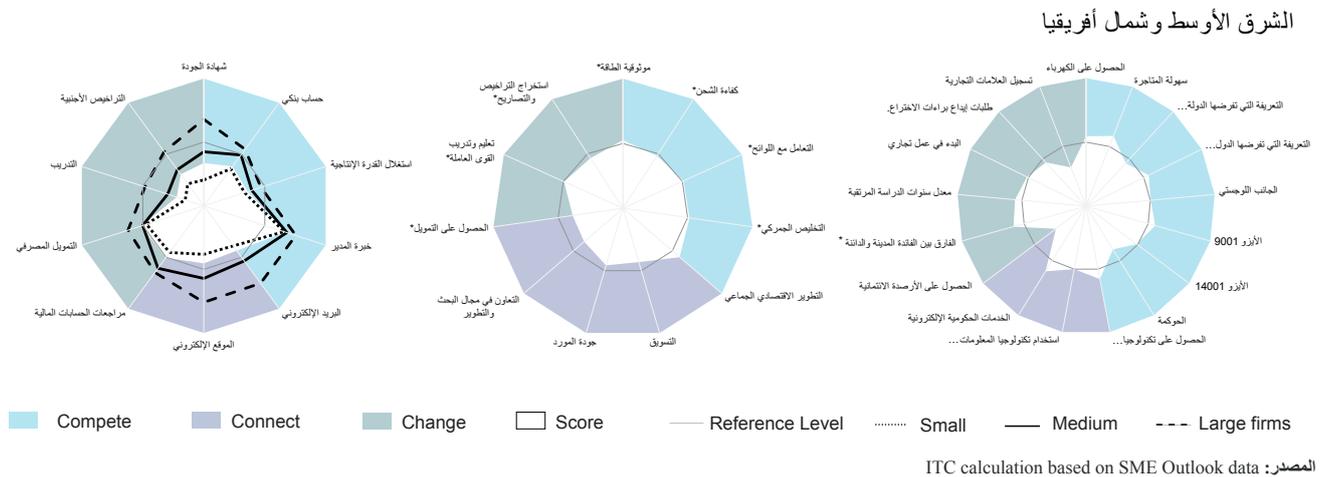
الشكل 53: أمريكا اللاتينية والكاريبي: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية



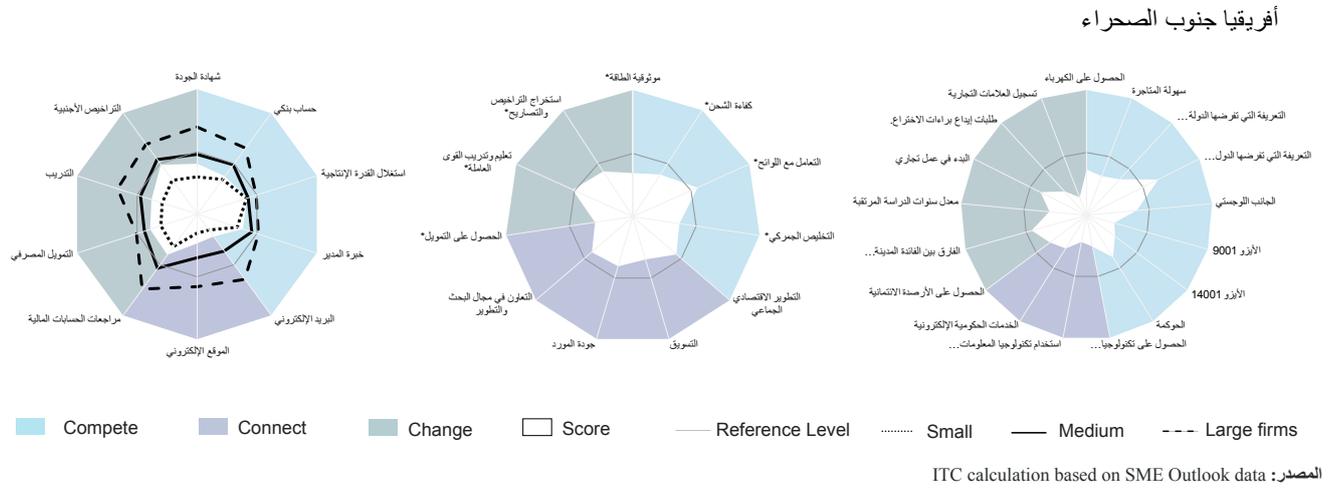
الشكل 54: شرق آسيا والمحيط الهادئ: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية



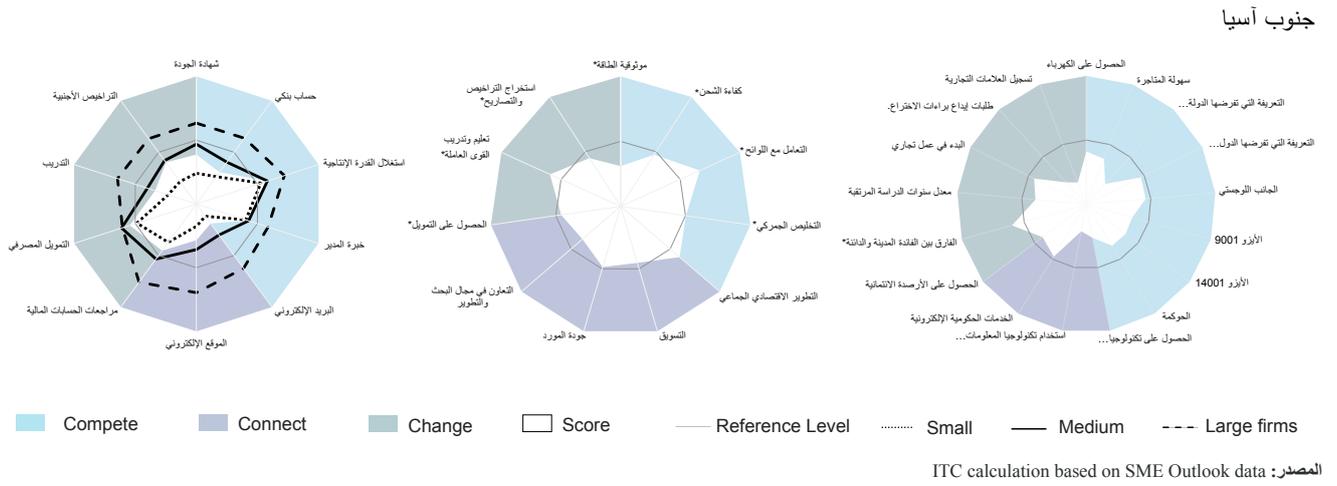
الشكل 55: منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية



الشكل 56: جنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية



الشكل 57: جنوب آسيا: مؤشرات القدرات على مستوى الشركة، وبيئة الأعمال المباشرة والبيئة القومية



---

## الهوامش

---

١. انظر الملحق 3تكوين مجموعات البلدان.
٢. كما ذكر سابقا، فإن درجات القدرة التنافسية للبلدان المتقدمة من المرجح أن تكون أقل مما هو متوقع، نظرا لمحدودية دراسة الأنظمة الاقتصادية في الدول المتقدمة.
٣. يمكن الإطلاع على مزيد من المعلومات حول المنهجية المذكورة أعلاه في الملحق 1.
٤. في التقارير القطرية وكما هو موضح في الملحق 1، لا يستند خط المقارنة الرمادي إلى متوسط الأداء ولكنه يحسب على أنه مقياس أداء حسب مستوى التنمية في كل بلد على حدة. وبالتالي فإن الخط الرمادي يساعد في تقييم ما إذا كانت الشركات تقدم أداء أفضل أو أسوأ مما كان متوقعا على أساس نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي في بلدانها.

## موجز النتائج

**القدرة على التغيير:** لم تتفوق الشركات في البلدان المتقدمة بشكل منهجي على الشركات العاملة في تجمعات إقليمية أخرى فيما يتعلق برؤية "القدرة على التغيير"

■ **متوسط المعدلات في ركيزة "القدرة على التغيير"** عند مستوى المؤسسة كانت له نفس الأنماط في جميع الفئات القطرية، حيث حققت الشركات الصغيرة -45% إلى 60% والشركات المتوسطة حوالي -70% إلى 80% من المعدلات التي حققتها الشركات الكبيرة. وتزداد الفروق إلى حد ما في البلدان الأقل نمواً.

■ **في البلدان الأقل نمواً،** يتسبب انخفاض نسبة الاستثمارات الممولة من المصارف في انخفاض المعدلات.

**الميزة الوحيدة البارزة من التحليل هي أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأمريكا اللاتينية والكاريبي.** ففي الركائز الثلاث للقدرة التنافسية، تفوقت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية والكاريبي على متوسطات البلدان النامية بنسب تتراوح من 8% إلى 22%. حيث يتسمون بأداء ريادي قوي، يماثل أفضل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية، وتفوقوا على بلدان في مناطق أخرى قيمها مركز التجارة الدولية (ITC)، بما في ذلك آسيا والمحيط الهادئ).

بينما توفر مخططات الرادار تفسيرات قيمة للفروق في القدرة التنافسية عبر مراحل التطوير والمناطق الجغرافية، إلا أنها تشير أيضاً إلى أوجه القصور المحتملة في البيانات. أولاً، توفر قواعد البيانات القائمة معلومات قليلة نسبياً عن تطبيق أفضل الممارسات من قبل الشركات. ثانياً، حين يتعلق الأمر بتقييم بيئة الأعمال المباشرة، يعاني التحليل المقدم هنا من استخدام البيانات القائمة على التصور، وقد تعدل الشركات توقعاتها حسب بيئتها. قد تسعى عمليات جمع البيانات المستقبلية، بما في ذلك تلك التي أجراها مركز التجارة الدولية، لمعالجة أوجه القصور المذكورة.

ويشير التحليل إلى وجود احتمال كبير للحاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وعلاوة على ذلك، إذا تمكنت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان الأقل نمواً من زيادة إنتاجياتها، من الناحية النسبية، إلى مستويات البلدان المتقدمة، ستكون هناك مكاسب كبيرة في النمو، وخاصة للفئات الفقيرة التي توظفها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتوفر التقارير القطرية في تقرير توقعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مؤشراً أولياً على الكيفية التي يمكن بها تحقيق ذلك.

استناداً إلى ركائز القدرة التنافسية الثلاثة – التواصل، والمنافسة، والتغيير – سهلت شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من معرفة نقاط القوة والضعف لدى المؤسسات. وتحدد إذا كانت تلك الركائز داخل المؤسسة، أو بيئة العمل القريبة، أو البيئة المحلية على المستوى متناهي الصغر. يؤدي ذلك إلى مساعدة البلدان في فهم قدراتها التجارية ومواجهة العوائق التي تهدد تلك القدرات.

وتشير النتائج إلى أن الفجوة التنافسية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة، والشركات الكبيرة من جهة أخرى، أقل وضوحاً في البلدان المتقدمة عنها في البلدان الأقل نمواً. كما تشير النتائج إلى أنه على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تعوض الشركات الكبيرة ضعف بيئات العمل المباشرة والقومية. وفي عدد من الحالات، قدمت الشركات الكبيرة أداءً قوياً في توفير التدريب، حتى عندما كان هناك انخفاض في "القوى العاملة" و"معدل سنوات الدراسة المرتقبة". وبالمثل، حققت الشركات الكبيرة درجات جديرة بالاحترام في "التمويل المصرفي"، على الرغم من أن البيئتين المباشرة والقومية التي تعمل بها حققت درجات منخفضة في "الحصول على التمويل" و"الحصول على الأرصدة الائتمانية".

حين نصب اهتمامنا على ركائز القدرة التنافسية منفردة، ستنبرز لنا الصورة التالية:

**القدرة على التواصل: التركيز على التواصل الإلكتروني في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حتى تتجح في الأسواق الدولية.**

■ **إن الفجوة الأكبر بين الشركات الصغيرة والكبيرة تكمن في التواصل الإلكتروني،** حيث كان الأداء سيئاً في 3 مناطق - منطقة شرق آسيا والمحيط الهادئ، وجنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا، وجنوب آسيا

■ **البلدان غير الساحلية** لا تعاني فقط من الصعوبة الطبيعية في الطرق والموانئ، بل هي تواجه تحدياً حقيقياً: فهي تسجل أقل سرعات الاتصال الإلكتروني انخفاضاً في العالم.

■ **سد "فجوة التواصل"** بين الشركات الصغيرة والكبيرة في البلدان الأقل نمواً: تحقق الشركات الصغيرة في البلدان الأقل نمواً نسبة 22% فقط من معدلات تواصل الشركات الكبيرة في البلدان الأقل نمواً، مقارنة بنسبة 64% في البلدان المتقدمة.

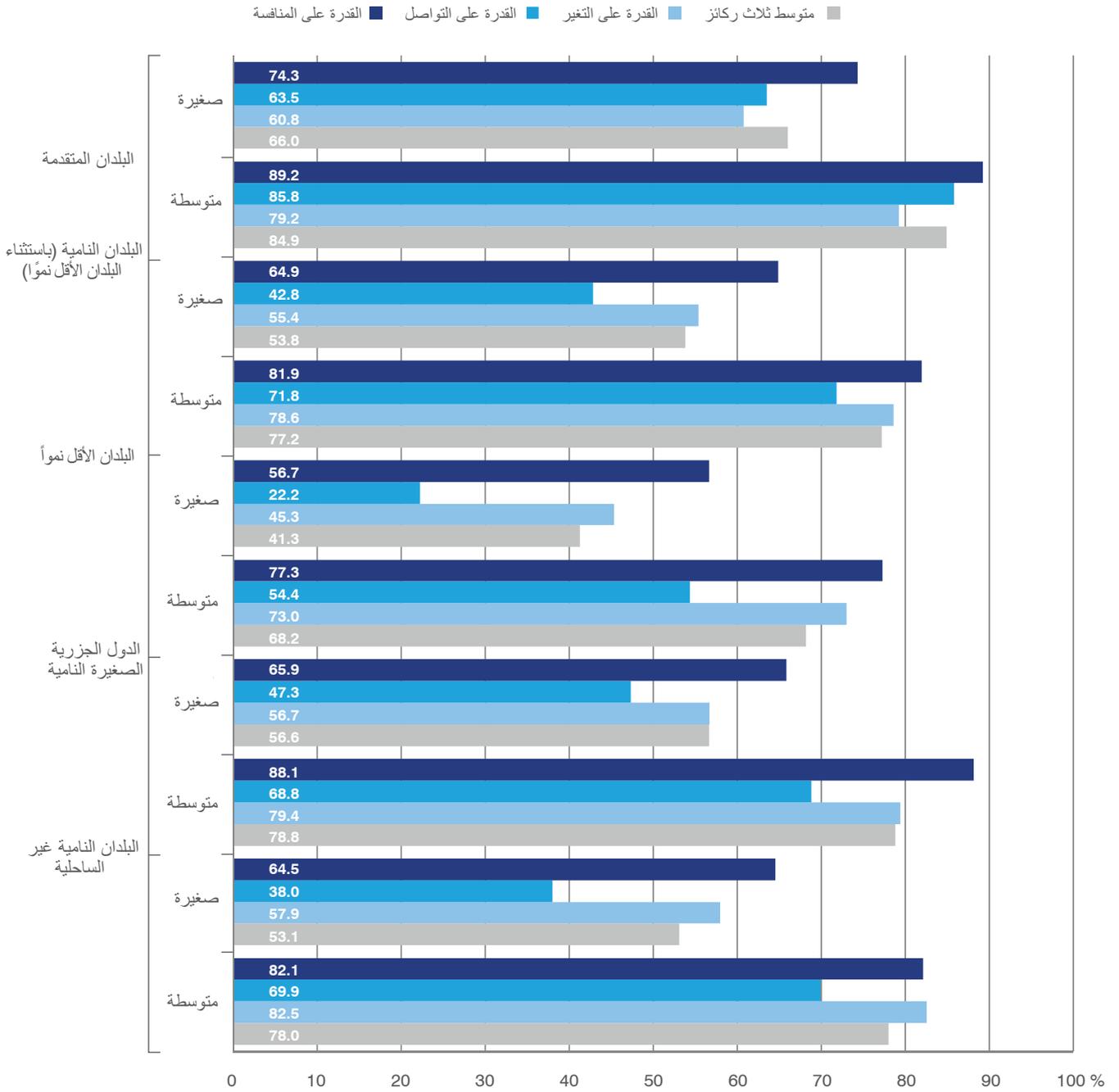
**القدرة على المنافسة: إن أقوى الركائز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية هي ركيزة "القدرة على المنافسة"**

■ **فجوة المنافسة:** حسب قياس شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تبلغ فجوة "المنافسة" بين المؤسسات المتوسطة والشركات الكبيرة 11% فقط في البلدان المتقدمة، مقارنة بنسبة 18% في البلدان النامية (باستثناء البلدان الأقل نمواً).

■ **في البلدان الأقل نمواً،** تحقق الشركات المتوسطة والصغيرة نسبة 77% و57% فقط من المعدلات التي تحققها الشركات الكبيرة، مقارنة بنسبة 89% و74% في البلدان المتقدمة. وما تسبب في انخفاض معدلات البلدان الأقل نمواً، هو انخفاض عدد الشركات التي لديها حسابات مصرفية (25% و40% بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، على التوالي).

■ **جنوب آسيا:** حققت الشركات الصغيرة في جنوب آسيا وشرق آسيا والمحيط الهادئ معدلات سيئة فيما يتعلق بشهادة الجودة.

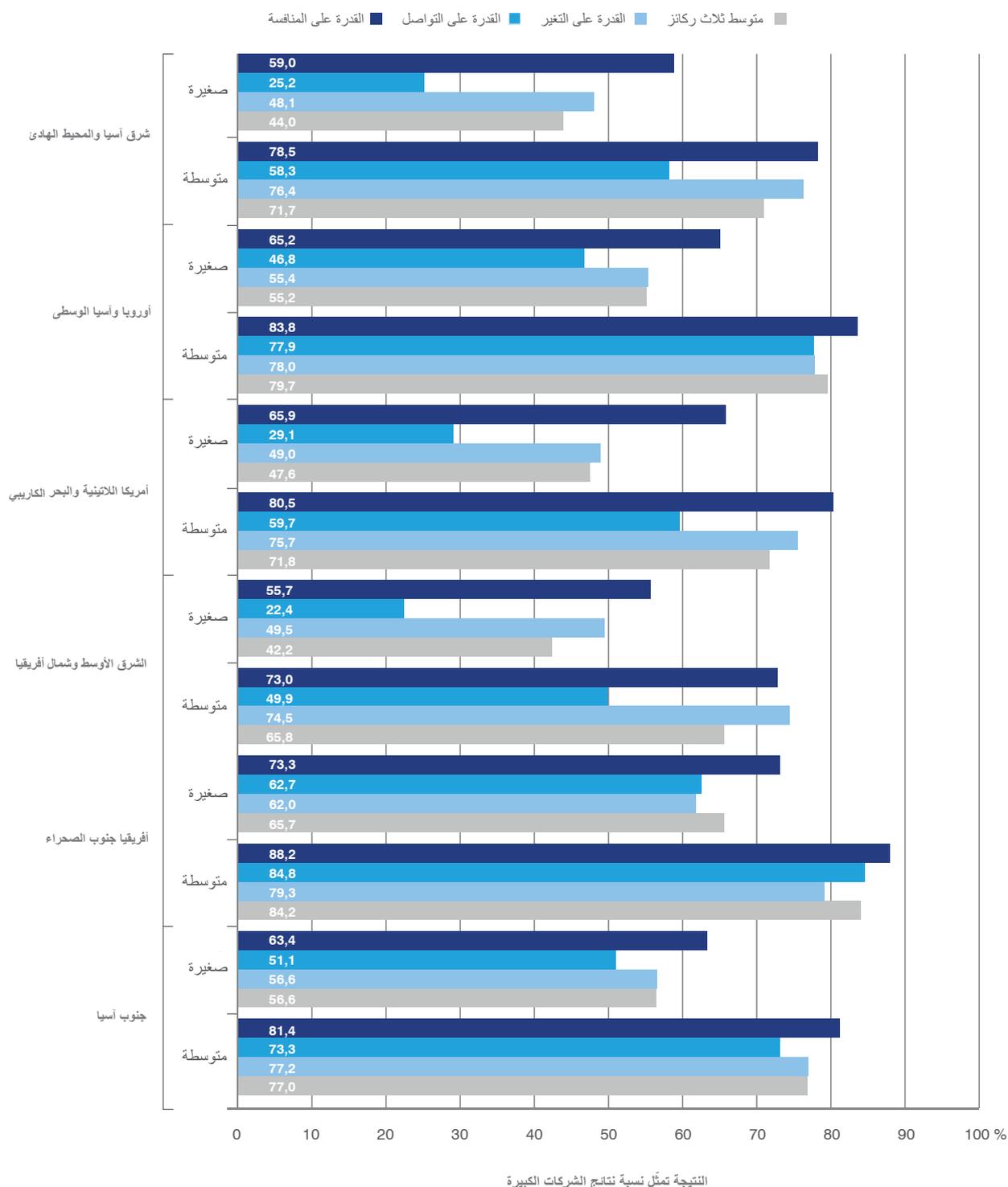
الشكل 58 الفجوة في القدرات على مستوى الشركة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقابل الشركات الكبيرة، حسب فئة التقدّم



النتيجة تمثل نسبة نتائج الشركات الكبيرة

المصدر: إحصاءات موظفي المركز التجاري الدولي المستندة إلى بيانات آفاق القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الشكل 59 الفجوة في القدرات على مستوى الشركة: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مقابل الشركات الكبيرة، حسب المنطقة الجغرافية



المصدر: إحصاءات موظفي المركز التجاري الدولي المستندة إلى بيانات آفاق القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



القسم الثالث:

# الملاحق القُطرية





## القسم (أ): المؤشرات الرئيسية

في الجزء العلوي الأيسر من كل ملاحم من الملاحم الفُطرية، تم توفير ثمانية مؤشرات رئيسية لتحديد ملاحم كل نظام اقتصادي:

- تعداد السكان (بالمليون)
- إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
- الناتج المحلي الإجمالي للفرد (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي)
- نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)
- فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
- هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
- نسبة صادرات وواردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
- نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
- المنطقة الجغرافية
- مجموعة التطوير
- فئة الدخل

## القسم (ب): شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة

### والمتوسطة (جداول البيانات والمخطط النسيجي المتطابق)

يتضمن القسم (ب) من كل ملاحم قطري سلسلة من الإحصاءات المجمعَة وفقًا لشبكة تنافسية المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وتشتمل الشبكة على نموذج مصفوفة (الفصل 4)، يتم عرضه هنا كقائمة.

وهناك ثلاث طبقات من محددات القدرة التنافسية (الرقم الأول في كل رمز مؤشر):

1. قدرات مستوى الشركة،
2. بيئة الأعمال المباشرة، و
3. البيئة الوطنية.

تنقسم كل طبقة إلى ثلاثة ركائز للقدرة التنافسية (الرقم الثاني في كل رمز مؤشر):

1. القدرة على التنافس (باللون الأزرق)،
2. القدرة على الاتصال (باللون الأرجواني)، و
3. القدرة على التغيير (باللون الرمادي).

الرقم الثالث في كل رمز يمثل المؤشر المحدد. على سبيل المثال، يتوافق مؤشر 3،1،2، "سهولة التجارة عبر الحدود" مع المؤشر الثاني في الطبقة الثالثة (البيئة الوطنية) والركيزة الأولى (القدرة على التنافس).

وبالنسبة لكل مؤشر، تشمل جداول البيانات: قيمة ودرجة المطابقة لكل مؤشر. وفي حالة مؤشرات مستوى المؤسسة، يتم توفير تفاصيل من خلال مجموعة حجم المؤسسة (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة). مجموع النقاط أكبر مرة ونصف أو 0.5 مرة أقل من المستوى المرجعي الخاص بكل بلد من حيث القوة (باللون الأخضر) والضعف (باللون الأحمر) على التوالي (راجع الملحق الأول).

يتم منح كل طبقة المخطط النسيجي الخاص بها. وتشير ألوان إلى الركائز (الأزرق للمنافسة، والأرجواني للاتصال، والرمادي للتغيير). تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم تحويل القيم وتوحيدها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 مع تحديد القيمة المتوسطة على الدرجة 50. منطقة الأبيض العادي داخل المخطط النسيجي تعكس الإحصاءات الوطنية أو متوسط بيانات مستوى الشركة لجميع الشركات. الخط الرمادي غير المتقطع في جميع المخططات النسيجية هو المستوى المرجعي الذي يعكس الأداء المتوقع للمؤشرات الفردية مع الأخذ بعين الاعتبار مستوى التنمية في كل بلد. ومن ثم يجعل هذا المستوى المرجعي من الممكن تحديد نقاط القوة والضعف.

ففي الطبقة الأولى من قدرات مستوى الشركة (أعلى الرسم البياني، يشار إلى الشركات الصغيرة بخط أسود منقطع، وتظهر الشركات متوسطة الحجم باستخدام خط أسود متصل، ويشار إلى الشركات الكبيرة بخط أسود متقطع. والمؤشرات التي لم يتم توفير بيانات لها تظهر بعلامة "–" في الجداول ولا تدرج في المخططات النسيجية.

ويتم تحويل علامات المؤشر بحيث يكون الأعلى هو الأفضل دائمًا. وهكذا، كلما كانت علامات المؤشر أقرب إلى حافة المخطط النسيجي، كانت قدرة الدولة على المنافسة أكبر. أداء المشاريع الصغيرة والمتوسطة (خطوط منقطعة وغير منقطعة) يمكن مقارنتها بأداء الشركات الكبيرة (خط متقطع). والمسافة بين هذه الخطوط تمثل فجوة الأداء بين الشركات الصغيرة والكبيرة. جميع المخططات النسيجية التي يوجد بها لون أبيض داخل المنطقة تشير إلى أداء البلدان (بالنسبة للبيانات على مستوى الشركات، يتم احتساب ذلك كمتوسط في جميع الشركات). وهذا يعني أن المخططات النسيجية قابلة للمقارنة عبر طبقات، مما يجعل من السهل تحليل ما إذا كانت القوة (أو الضعف) تكمن في بيئة الأعمال المباشرة، أو البيئة الوطنية أو أداء الشركات.

## القسم (ج): ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات

### الصغيرة والمتوسطة (كما عرض في خريطة الشدة)

القسم (ج) يجمع تفاصيل شبكة القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في موجز جدول سهل القراءة حيث إن اللون الأخضر يشير إلى قوة البلد والأحمر يشير إلى نقاط الضعف في كل طبقة وركيزة من ركائز التنافسية. ويشير ارتفاع الأرقام إلى نتائج أفضل، في حين تشير الأرقام الأقل إلى وجود مجال للتحسين. وبالنسبة لقدرات مستوى الشركات، يتم توفير المؤشرات حسب حجم الشركة، مما يجعل من الممكن تمييز أداء الشركات الصغيرة والمتوسطة ومقارنته بالشركات الكبيرة.

وبالنسبة لكل مكون من مكونات الشبكة، توفر خريطة الشدة أيضًا المتوسط الحسابي لدرجات كل مؤشر. ومن ثم يتم عرض البيانات في شكل خريطة شدة. ومرة أخرى يتم تمييز الدرجات الأعلى أو الأقل من المستوى المرجعي 50٪ (العنصر الأخير في المؤشرات الرئيسية) كنقاط قوة (باللون الأخضر) ونقاط ضعف (باللون الأحمر). وتشير الملاحظة إلى سنة تقرير مشاريع البنك الدولي المستخدم لكل بلد (يحتوي الملحق الثالث على جداول البيانات الشاملة المتاحة).

## القسم (د): الاستبيانات التجارية التي قام بها مركز التجارة

### الدولي على المعايير غير المتعلقة بالتعريف

ينشأ القسم (د) من البيانات الناتجة عن تقارير مشاريع مركز التجارة الدولي على المعايير غير المتعلقة بالتعريف (ويشار إليها باسم تقارير المعايير غير المتعلقة بالتعريف). ويتضمن كل ملامح الفطرية أربعة أشكال تلخص النتائج الرئيسية حسب القطاع وحجم الشركة كلما يسمح بذلك توافر البيانات. يركز هذا القسم على الشركات المصدرة (المزيد من المعلومات بما في ذلك التقارير الفطرية للمخصصة ونتائج الشركات المستوردة متوافر على الرابط التالي <http://org.intracren.survey>).

أجرى مركز التجارة الدولي منذ عام 2010 دراسات استقصائية على المعايير غير المتعلقة بالتعريف، والحصول على تصورات القطاع الخاص بشأن المعايير غير المتعلقة بالتعريف والعقبات ذات الصلة بالتجارة، بما في ذلك التحديات الكامنة في بيئة الأعمال المباشرة والبيئة الوطنية. لم يكن من الممكن الجمع بين المعلومات المستقاة من الدراسات الاستقصائية حول المعايير غير المتعلقة بالتعريف مع غيرها من المعلومات الخاصة بالقدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة المستخدمة في الشبكة، بسبب الاختلافات الكبيرة في التغطية الفطرية وعينات الشركات في كل دولة. ومع ذلك، من الممكن بسهولة استخلاص التشابه بين تصورات الشركات بشأن المعايير غير المتعلقة بالتعريف من جهة، وأداء الشركات أو البلدان في طبقات وركائز محددة في الشبكة من ناحية أخرى.

على سبيل المثال، يمكن للمرء أن يربط الإجابات التي تنتجها الشركات حول ما إذا كانت الصعوبات التي يواجهونها تتعلق بإنتاج ما يصل إلى معايير الجودة أو إثبات مطابقة ركيزة القدرة على التنافس. وهذا ينطبق على العديد من الطبقات المختلفة: القدرات المتاحة عند مستوى المؤسسة وبيئة الأعمال المباشرة (توافر البنية التحتية ذات الجودة في البلاد). وبالتالي، فإن بيانات الدراسات الاستقصائية للمعايير غير المتعلقة بالتعريف تكمل الشبكة - مما يجعل من الممكن إعادة فحص وتدقيق النتائج والحصول على رؤى إضافية.

وقد أكمل مركز التجارة الدولي الدراسات الاستقصائية على المعايير غير المتعلقة بالتعريف في جميع البلدان الخمسة والعشرين (25) المدرجة في قسم الملامح الفطرية، والمقابلات مستمرة في بلدان أخرى. تأتي هذه الدراسة على نطاق واسع. وفي كل بلد من البلدان تجري فيها المقابلات عبر شاشات الهاتف لعدد من 120 إلى أكثر من 1000 مقابلة، يليها مقابلات شخصية من 64 إلى أكثر من 400 مقابلة متعمقة مع شركات التصدير والاستيراد في جميع القطاعات باستثناء الأسلحة والمعادن. لمزيد من التفاصيل، انظر الملحق رقم 1 الذي يقدم ملاحظات فنية بخصوص تصميم الدراسة المسحية وتنفيذها.

يستخدم هذا التقرير بشكل انتقائي أكثر التساؤلات ارتباطاً، مع التركيز على الجوانب التالية التي اعترفت بها الشركات المصدرة.<sup>3</sup>

يشير الشكل أعلى اليسار "الشركات المتأثرة بالمعايير غير المتعلقة بالتعريف" إلى نسبة جميع الشركات التي تمت مقابلاتها عن طريق شاشات الهاتف وأعلنت أنها تأثرت بالمعايير غير المتعلقة بالتعريف ومعوقات التجارة ذات الصلة. كما يرد شكل مشابه للشركات المصدرة (بما في ذلك الشركات التي تقوم بالاستيراد والتصدير في نفس الوقت).

يحدد الرسم البياني العمودي "المعايير غير المتعلقة بالتعريف التي اعترف المصدرون أنها تمثل تهديداً وتحدياً لهم"، أنواع تلك المعايير غير المتعلقة بالتعريف التي ترى الشركات أنها صعبة. وقد تم جمع تلك المعلومات خلال المقابلات المباشرة المتعمقة مع تلك الشركات المصدرة التي اعترفت أنها تأثرت بتلك المعايير غير المتعلقة بالتعريف. وتدل النقطة في كل عمود على نصيب الشركات المتأثرة في قطاعي الزراعة والتصنيع (مقياس الرسم الأيمن) وفقاً لحجم الشركة. كما يحدد لون الأعمدة نوع المعيار غير المتعلق بالتعريف وما إذا كانت تقوم بتطبيقه الدولة الوطن أو الدولة الشريك (الدولة المستوردة أو دولة المعبر)

ويتكون من الفئات العريضة التالية:

- جميع الإجراءات التي تتم داخل الوطن (المنظمة لعمليات التصدير)
- إجراءات الشريك (التي تنظم عمليات الاستيراد أو العبور)
- قواعد المنشأ
- إجراءات غير فنية (مثل إجراءات المعايير وضبط الجودة)
- فنية (مثل التدابير الصحية وإجراءات الصحة النباتية)

تُعرض النتائج في صيغة غير مجمعة، نظراً لأن الإجراءات التي تتم في الوطن تخضع عادة للسيطرة المباشرة لصناع السياسة، في الوقت الذي تحتاج فيه الإجراءات التي تقوم بها الدولة الشريك إلى تنسيق ثنائي، أو إقليمي أو متعدد. غالباً ما يتطلب الامتثال للإجراءات الفنية بنية تحتية ذات جودة عالية، بينما ترتبط الإجراءات غير الفنية ببيئة العمل.

يقدم الرسم البياني العمودي الأيسر "المعوقات التنظيمية والإجرائية (المصدرين)" مزيداً من التفاصيل حول ما ترى الشركات المصدرة أنه يمثل تحدياً. ولكل حالة من الحالات التي تعلن عنها تلك الشركات، يُطلب من المستجيبين تحديد الأسباب التي تجعل من الصعب الامتثال للمعايير غير المتعلقة بالتعريف. وتنقسم هذه الأسباب إلى ثلاث فئات واسعة:

- المعوقات التنظيمية (RO) (كأن تكون الشروط المحددة في اللائحة في غاية الصرامة، مثل حدود مبيدات الآفات)،
- معوقات إجرائية (PO) (كأن تنطوي الإجراءات التي تستهدف الامتثال لللائحة أو قانون معين على مشاكل، مثل العمل الورقي المبالغ فيه، أو السلوك التحيزي للمسؤولين)،
- الجمع بين المعوقات التنظيمية والإجرائية.

يقدم الرسم البياني العمودي تقسيماً مفصلاً للفرق بين المعوقات التنظيمية والإجرائية، وفقاً للقطاع وحجم الشركة. يحدد الشكل النسبة المئوية لحالات المعايير غير المتعلقة بالتعريف التي تتصل بالمعوقات التنظيمية فقط، أو المعوقات الإجرائية فقط، أو بكل من المعوقات التنظيمية والإجرائية. تتوافر هذه المقارنة بين 15 دولة من الدول البالغ عددها 25 دولة، أما بالنسبة للدول العشرة المتبقية، فيمكن البحث فقط فيما إذا كانت المشكلة التي تم الإعلان عنها تتصل بمعوق إجرائي فقط، أو مدى صرامة اللوائح والقوانين. وبعبارة أخرى، من غير الممكن تقرير ما إذا كان المعوق الإجرائي الذي أعلنت عنه الشركة يمثل السبب الرئيسي (والوحيد) للمشكلة أم غير ذلك.

يقدم الشكل "موقع المعوقات الإجرائية (المصدرين)" تفاصيل تتعلق بالمعوقات الإجرائية التي واجهت الشركات في الدولة الوطن في مقابل تلك المعوقات الإجرائية التي واجهتها في الخارج. يرتبط كل معوق إجرائي بقانون أو لائحة لا تتعلق بالتعريف، يمكن أن تسنها الدولة الوطن أو الدولة الشريك (أو دولة المعبر). ويمكن التعبير عن ذلك باستخدام الرسمين البيانيين الدائريين:

- يقدم الرسم البياني الدائري الأيسر معلومات حول المعايير غير المتعلقة بالإجراءات التي فرضتها الدولة الشريك، حيث تشير الألوان إلى موقع المعوقات الإجرائية التي واجهتها الشركة أنها ترتبط بالمعايير التي فرضتها الدولة الشريك ولا علاقة لها بالتعريف.
- يوضح الرسم البياني الدائري الأيمن المعايير غير المتعلقة بالتعريف التي سننها دولة الوطن، حيث تدل الألوان على موقع المعوقات الإجرائية التي أعلنت الشركات أنها ترتبط بالمعايير غير المتعلقة بالتعريف المطلوبة في الدولة الوطن.

يرتكز مدخل إمكانات نمو الصادرات الحالية الذي ورد في القسم الخاص بملاحم الدول على مؤشر إمكانات التصدير الذي ابتكره مركز التجارة الدولي. لم يرد ترتيب مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات في ملاحم الدول الخمس والعشرين، إلا أن الدراسة قد ناقشت بالتفصيل طريقة حساب مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات في الملحق رقم 1، جنباً إلى جنب مع الملاحظات الفنية لحساب هذا المؤشر.

في الشكل الذي يتناول النمو المحتمل للصادرات الحالية، يشير الشريط الأفقي الأكبر حجماً إلى إمكانات أعلى، بينما تدل المنطقة السوداء من الرسم الدائري على حجم الإمكانات التي لم تستغل بعد (الإمكانات التي لم تتحقق). وفرت الدراسة المعلومات المتعلقة بالسوق الإقليمي لكل دولة مع التطلع إلى تحقيق التكامل الإقليمي - لمجموعة أسواق الدول النامية (التجارة بين بلدان الجنوب) وأسواق الدول المتقدمة. وتعني الخانة الفارغة في الرسم البياني لإمكانات التصدير عدم وجود عمليات طلب على المنتج من قبل أي دولة في المنطقة المعنية على مدار خمس سنوات متوالية.

يعرض الجانب الأيمن من الجدول مؤشرات التنمية، ويراجع اختيار المنتجات الواعدة من خلال الجمع بين أهداف السياسة التجارية وأهداف السياسة الاجتماعية. توضح المؤشرات مستوى التقنية المستخدمة في إنتاج كل من المنتجات المدرجة، واستقرار إيرادات التصدير ذات الصلة بالإضافة إلى مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والعمالة من الإناث في القطاع الذي ينتمي إليه هذا المنتج. ترتبط علامات التنمية بالموقف الحالي للدولة، حيث يشير اللون الأخضر إلى أن الأداء أعلى من المتوسط المرجح تجارياً، أما الأحمر فعكس ذلك. ويدل ذلك على إمكانية أن يكون منتج ما مثل الصوف الممشوق، خطوة على سلسلة القيمة لدولة ما دون الآخرين، أو أن قطاع معالجة الصوف قد يوظف عدد أكبر نسبياً من الإناث في بعض الدول دون غيرها. تعني الخانات الفارغة في علامات التنمية أن البيانات غير متاحة. وهكذا، تلقي نتائج إمكانات التصدير لملاحم الدول الضوء على بعد التنافسية للمنتج بناء على المزايا التنافسية التي يُكشف عنها النقاب. لهبات ومنح الدولة أثر قوي على إمكانات التصدير وترتيب أو تصنيف المنتج وفقاً لذلك، ففي الوقت الذي تستطيع فيه الشركات زيادة مستوى التنافسية من خلال التحلي بالحكمة عند اختيار ملفات منتجات التصدير وتعزيز القدرات على مستوى الشركة (والذي لخصته الدراسة في الطبقة الأولى من الشبكة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة).

يتيح هذا المدخل الاطلاع على مشاركة القوانين أو اللوائح الأجنبية المفروضة التي تمثل صعوبة على الشركات نتيجة لتلك المعوقات في الدولة الوطن. فعلى سبيل المثال، تشترط إحدى الدول المستوردة نقل الفاكهة في حاويات معالجة بالتبخير. قد يجد المصدر صعوبة في الالتزام بهذا الشرط، ليس بسبب الشرط في حد ذاته، ولكن لأن تدبير أو تنظيم عملية التبخير المطلوبة في الدولة الوطن يواجه الكثير من المعوقات الإجرائية مثل فترات الانتظار الطويلة. يحدد الشكل مشكلة توفير نقطة انطلاق هامة للبحث عن حلول ومساعدة الشركات في التغلب على المعوقات التي تواجه التجارة وتحقيق التنافسية.

## القسم (هـ): تقييم إمكانات نمو الصادرات الحالية

يضم الجزء هـ أهم 20 منتج يمتلك إمكانات عالية للتصدير، وفقاً لتقييم فرص التصدير (EPA) والمنهجية التي ابتكرها مركز التجارة الدولي لمساعدة الدول، ومؤسسات خدمات التجارة في تقييم فرص التصدير.

ترتكز منهجية تقييم فرص التصدير على حساب المؤشرات المركبة باستخدام البيانات التجارية وبيانات الوصول إلى الأسواق لتحديد المنتجات الحالية التي تمتلك إمكانات عالية للتصدير أو لفرص التنوع، وفقاً لاحتياجات الدولة:

- يخدم مؤشر إمكانات التصدير (EPI) الدول التي تستهدف مزيداً من استغلال خطوط التصدير الحالية لها. ويحدد المنتجات التي أثبتت قدرتها في الدولة المصدرة على أن تحقق تنافسية دولية، على الرغم من عدم الاستفادة القصوى من هذه الإمكانات في جميع الأسواق المستهدفة.
- يخدم مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات (PDI) البلدان التي تهدف إلى تنوع وتطوير قطاعات التصدير الجديدة التي تواجه ظروف الطلب الواعدة في الأسواق المستهدفة. يحدد مدخل مساحة المنتج (هيدالجو وزملاؤه، 2007)، المنتجات التي لم تقم الدولة المصدرة حتى الآن بتصديرها بشكل تنافسي، غير أنه يبدو من الممكن تحقيق هذا المستوى من التصدير بناء على سلة الصادرات الحالية للدولة والسلاسل التصديرية للدول المشابهة.



## مؤشر الملامح القُطرية

132	بنغلاديش (LDC)	1
134	بوركينافاسو (LDC)	2
136	كامبوديا (LDC)	3
138	كولومبيا (LDC)	4
140	كوت ديفوار	5
142	مصر	6
144	غينيا (LDC)	7
146	إندونيسيا	8
148	جامايكا	9
150	كازاخستان	10
152	كينيا (LDC)	11
154	مدغشقر (LDC)	12
156	مالاوي (LDC)	13
158	موريشيوس	14
160	المغرب	15
162	باراجواي	16
164	بيرو	17
166	رواندا (LDC)	18
168	السنغال (LDC)	19
170	سري لانكا	20
172	جمهورية تنزانيا المتحدة (LDC)	21
174	تاييلند	22
176	ترينيداد وتوباغو	23
178	تونس	24
180	أوروغواي	25

## المؤشرات الرئيسية

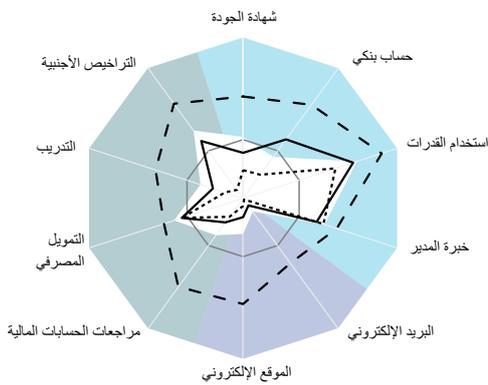
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدر على المنافسة	القدر على التواصل	القدر على التغيير
صغيرة	36.9	3.0	18.0
متوسطة	48.2	8.7	30.5
كبيرة	71.5	57.9	62.2
الكل	49.2	16.2	38.3
البيئة التجارية الحالية	48.6	40.6	52.4
البيئة القومية	29.5	23.7	31.6

المستوى المرجعي: 36.6 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 54.9  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 18.3

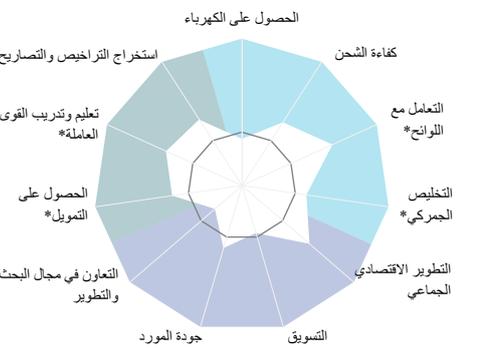
158.2	تعداد السكان (بالمليون)
185.4	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
1,171.9	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.5	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)
-0.1	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
8.5	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
46.3	نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
10.9	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
جنوب آسيا	المنطقة الجغرافية
LDC	فئة النمو
بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل	فئة الدخل

## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

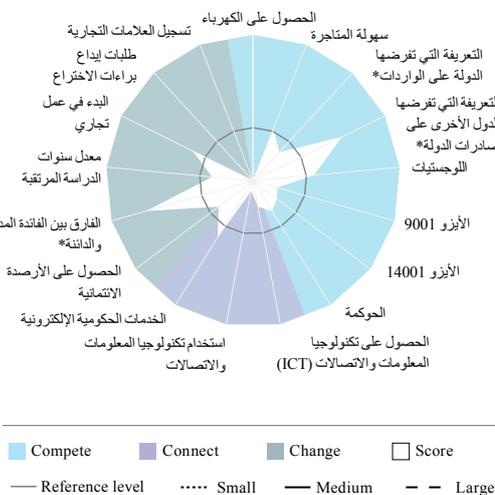


الدرجات المعيارية	القيم				الدرجات عند مستوى المؤسسة			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
1.1 القدرة على المنافسة								
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	38.1	63.2	28.2	17.4	14.3	34.6	9.2	4.9
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	31.8	71.8	45.2	18.0	86.4	98.8	93.7	70.5
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	73.8	90.0	71.4	60.0	84.0	88.8	83.2	79.0
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	52.9	60.9	47.8	52.2	18.3	20.5	16.9	18.1
1.2 القدرة على التواصل								
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	10.2	49.9	5.6	1.0	36.6	86.0	25.2	12.0
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع الكترونية خاصة بها (%)	22.3	65.9	11.8	4.9	26.3	70.8	14.3	6.0
1.3 القدرة على التغيير								
1.3.1 المؤسسات التي تمكّن بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	28.5	68.1	18.6	14.3	37.2	75.7	25.8	20.6
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	44.8	51.4	39.8	39.5	12.4	15.4	10.4	10.3
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)	27.7	56.8	19.6	11.7	21.9	49.3	15.1	8.8
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)	52.0	72.6	43.9	6.4	16.7	33.6	12.3	1.0

الدرجات المعيارية	القيم				الدرجات عند مستوى المؤسسة			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
2.1 القدرة على المنافسة								
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	31.8	36.0	33.6	27.9	3.7	2.8	3.3	4.8
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	51.2	61.0	48.8	51.2	0.7	0.4	0.8	0.7
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	67.2	56.5	69.0	76.9	3.3	5.5	3.0	1.9
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	44.0	44.4	44.7	40.5	8.8	8.7	8.6	9.8
2.2 القدرة على التواصل								
2.2.1 حالة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	60.4				3.8			
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	33.6				3.5			
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	44.2				3.9			
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	24.1				2.6			
2.3 القدرة على التغيير								
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	47.5	55.5	47.7	42.6	22.8	17.6	22.7	26.5
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	56.3	47.9	58.6	61.4	15.7	21.2	14.4	12.9
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	53.4	46.7	53.4	59.5	9.0	11.9	9.0	6.9



الدرجات المعيارية	القيم				الدرجات عند مستوى المؤسسة			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
3.1 البيئة القومية								
3.1 القدرة على المنافسة								
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	0.5			17.3				
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	38.5			61.4				
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	26.4			13.6				
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	67.5			2.9				
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	41.5			2.6				
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	16.9			1.7				
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	20.4			0.4				
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	24.5			0.9-				
3.2 القدرة على التواصل								
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	18.1			2.6				
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	7.2			0.3				
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	45.8			3.5				
3.3 القدرة على التغيير								
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	29.4			30.0				
3.3.2 الفارق بين الفائدة المبنية والفائدة (%)	75.8			1.8				
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	27.9			10.0				
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	45.9			81.4				
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	0.0			1.0				
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	10.8			51.0				



**ملاحظة:** يشتمل الجدول على القيم والدرجات المتمثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات التيسيرية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة (0) بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة (100) والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سلبية، سيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التيسيرية.

**المصدر:** الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

هل سوف تُحسّن  
بنغلاديش...؟

ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟

مشاركة الإناث	تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	استقرار الإيرادات	مستوى التكنولوجيا	إمكانات غير مُستفّدة	OECD	إمكانات غير مُستفّدة	التجارة بين بلدان الجنوب	إمكانات غير مُستفّدة	جنوب آسيا	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
■	■	■	■	20%	50%	31%	3379.7	620342	سراويل وسراويل قصيرة للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة		
■	■	■	■	9%	37%	59%	3809.1	610910	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من القطن، محبوكة		
■	■	■	■	19%	38%	29%	1647.7	620462	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، غير محبوكة		
■	■	■	■	29%	57%	21%	1266.7	620520	قمصان للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة		
■	■	■	■	26%	36%	18%	1567.1	611020	كزات شتوية، سترات كارديغان وأصناف مشابهة من القطن، محبوكة		
■	■	■	■	13%	31%	54%	1014.0	611030	كزات شتوية، سترات كارديغان وأصناف مشابهة من الألياف الاصطناعية، محبوكة		
■	■	■	■	24%	55%	37%	639.5	610510	قمصان للرجال والفتيان، من القطن، محبوكة		
■	■	■	■	68%	60%	77%	307.2	530710	غزل الجوت أو الألياف النسيجية اللحائية الأخرى، بسيطة		
■	■	■	■	49%	69%	93%	443.7	0306Xa	القشريات		
■	■	■	■	29%	62%	80%	367.7	610462	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، محبوكة		
■	■	■	■	38%	42%	46%	286.0	611120	ملابس الأطفال وإكسسوارات الملابس من القطن، محبوكة		
■	■	■	■	46%	52%	62%	210.1	530310	الجوت والألياف النسيجية اللحائية الأخرى، خام أو منقعة		
■	■	■	■	65%	69%	68%	208.0	6403XX	الأحذية، الجزء العلوي من الحذاء من الجلد		
■	■	■	■	28%	31%	79%	276.8	620630	بلوزات وقمصان للنساء والفتيات، من القطن، غير محبوكة		
■	■	■	■	39%	58%	56%	220.9	620920	ملابس الأطفال وإكسسوارات الملابس من القطن، غير محبوكة		
■	■	■	■	14%	37%	45%	244.1	610990	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من مواد نسيجية أخرى، محبوكة		
■	■	■	■	32%	68%	17%	227.9	620343	سراويل وسراويل قصيرة للرجال والفتيان، من الألياف التركيبية، غير محبوكة		
■	■	■	■	29%	41%	81%	218.1	610610	بلوزات وقمصان للنساء والفتيات، من القطن، محبوكة		
■	■	■	■	59%	39%	46%	150.8	630510	أكياس لتعبئة وتغليف البضائع، من الجوت أو الألياف النسيجية اللحائية الأخرى		
■	■	■	■	57%	29%	36%	128.3	530720	غزل الجوت أو الألياف النسيجية اللحائية الأخرى، خيوط متعددة (ملفوف) أو مزدوج		

**ملاحظة:** قائمة المنتجات الـ 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدلّ الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013 . يرجى الرجوع إلى المرفقات

**المصدر:** التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية/ <http://www.intracen.org/country/bangladesh/>

## المؤشرات الرئيسية

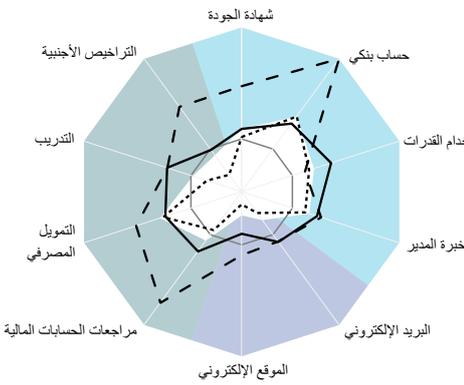
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	43.3	11.8	28.3
متوسطة	48.5	31.6	43.0
كبيرة	63.7	37.9	65.3
الكل	45.9	17.8	36.7
البيئة التجارية الحالية	37.0	35.4	23.1
البيئة القومية	30.3	23.0	28.5

المستوى المرجعي: 32.5 (إحدى وظائف تصنيف الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 48.7  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 16.2

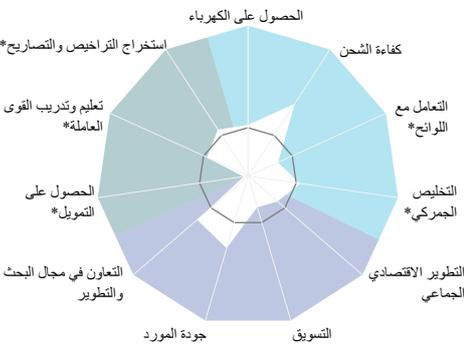
17.4	تعداد السكان (بالمليون)
12.5	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
717.4	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.0	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)
-6.1	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
0.8	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
60.7	نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
22.0	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
جنوب آسيا	المنطقة الجغرافية
LDC	فئة النمو
بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل	فئة الدخل

## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

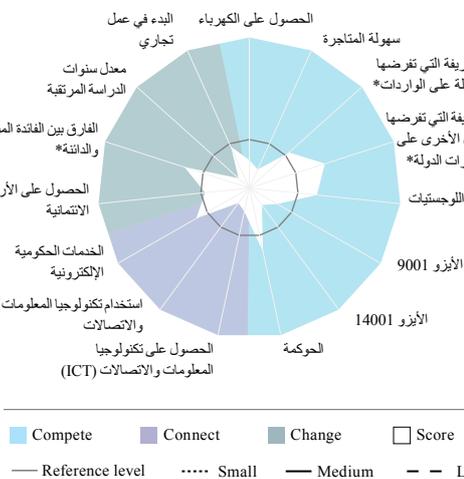


الدرجات عند مستوى المؤسسة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة	38.3	64.2	38.3	33.4	14.4	35.7
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	56.6	100.0	51.3	56.6	96.8	100.0
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	45.9	40.2	56.7	42.8	72.9	70.1
1.1.3 امتلاك القدرة الإنتاجية (%)	43.0	50.4	47.8	40.3	15.6	17.6
1.1.4 هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	21.3	37.3	37.7	15.9	57.5	76.8
1.2 القدرة على التواصل	14.3	38.5	25.5	7.6	17.2	43.9
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	36.7	83.3	44.8	28.7	46.0	88.0
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	51.8	66.9	48.4	49.7	15.6	24.3
1.3 القدرة على التغيير	31.0	47.1	47.3	22.1	24.8	39.6
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	27.5	63.8	31.5	12.8	5.9	25.2
1.3.2 الاستثمارات التي تم تمويلها بنوك (%)						
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)						
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)						

الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة	3.2	1.1	1.6	4.0	3.2	1.6
2.1.1 الخسائر الناتجة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	0.5	0.9	1.1	0.3	0.5	1.1
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	22.2	20.0	29.4	20.0	22.2	29.4
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء الوثائق (%)	11.7	5.3	10.6	23.3	11.7	10.6
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	2.9		2.9		2.9	
2.2 القدرة على التواصل	3.1		3.1		3.1	
2.2.1 حالة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	4.1		4.1		4.1	
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	3.2		3.2		3.2	
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	75.0	59.7	66.0	80.2	75.0	66.0
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	37.5	47.5	43.4	33.8	37.5	43.4
2.3 القدرة على التغيير	17.6	10.9	13.8	19.9	17.6	13.8
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)						
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة						
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)						

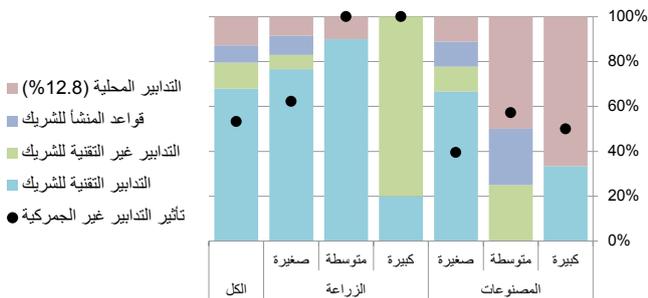


الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
3.1 القدرة على المنافسة	40.8		18.5			
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	29.5		13.4			
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	10.4		35.2			
3.1.3 المتوسط المرجح لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	3.5		52.3			
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	2.6		44.8			
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	2.6		21.3			
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	0.2		14.0			
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	-0.5		43.1			
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	2.5		16.1			
3.2 القدرة على التواصل	0.5		12.4			
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	3.0		40.5			
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	30.0		29.4			
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	9.0		45.1			
3.3 القدرة على التغيير	7.8		9.6			
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصد الائتمانية (100-0)	69.1		30.0			
3.3.2 الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة (%)	-		-			
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	-		-			
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	-		-			
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	-		-			
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-		-			

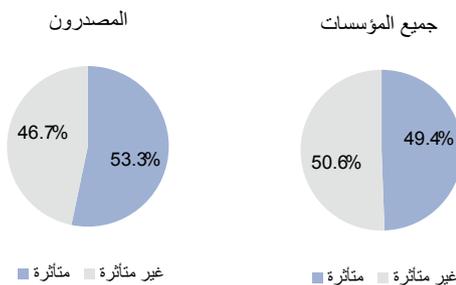


**ملاحظة:** يشتمل الجدول على القيم والدرجات المتمثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة (0) بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فهنئياً تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدم الرمز (...). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصنّرة)

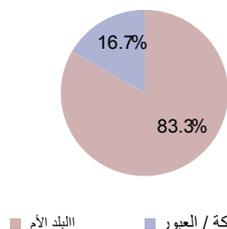


1. المؤسست المتأثرة بالتدابير غير الجمركية

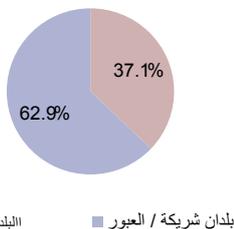


4. موقع العقبت الإجرائية (المؤسست المصنّرة)

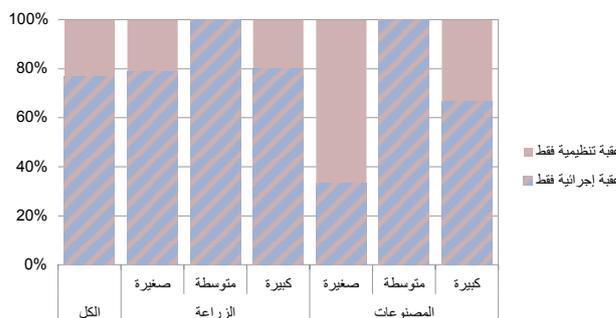
العقبت الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية المحلية



العقبت الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية للبلدان الشريكة



3. العقبت التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصنّرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/burkina-faso>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
مشاركة الإثبات تواجد المؤسست الصغيرة للشريكة استقرار الإيرادات مستوى التكنولوجيا	إمكانات غير محققة OECD التجارة بين بلدان الجنوب إمكانات غير محققة جنوب آسيا	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)
■ ■ ■ ■ ■	6%	633.6
■ ■ ■ ■ ■	40%	313.2
■ ■ ■ ■ ■	67%	63.6
■ ■ ■ ■ ■	88%	5.2
■ ■ ■ ■ ■	80%	7.4
■ ■ ■ ■ ■	82%	2.7
■ ■ ■ ■ ■	73%	19.1
■ ■ ■ ■ ■	74%	4.4
■ ■ ■ ■ ■	100%	1.3
■ ■ ■ ■ ■	84%	12.8
■ ■ ■ ■ ■	100%	3.3
■ ■ ■ ■ ■	100%	1.7
■ ■ ■ ■ ■	100%	1.3
■ ■ ■ ■ ■	95%	0.3
■ ■ ■ ■ ■	100%	0.6
■ ■ ■ ■ ■	88%	2.2
■ ■ ■ ■ ■	100%	0.2
■ ■ ■ ■ ■	95%	2.9
■ ■ ■ ■ ■	89%	1.5
■ ■ ■ ■ ■	100%	2.4

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفقات المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/bangladesh/>

## المؤشرات الرئيسية

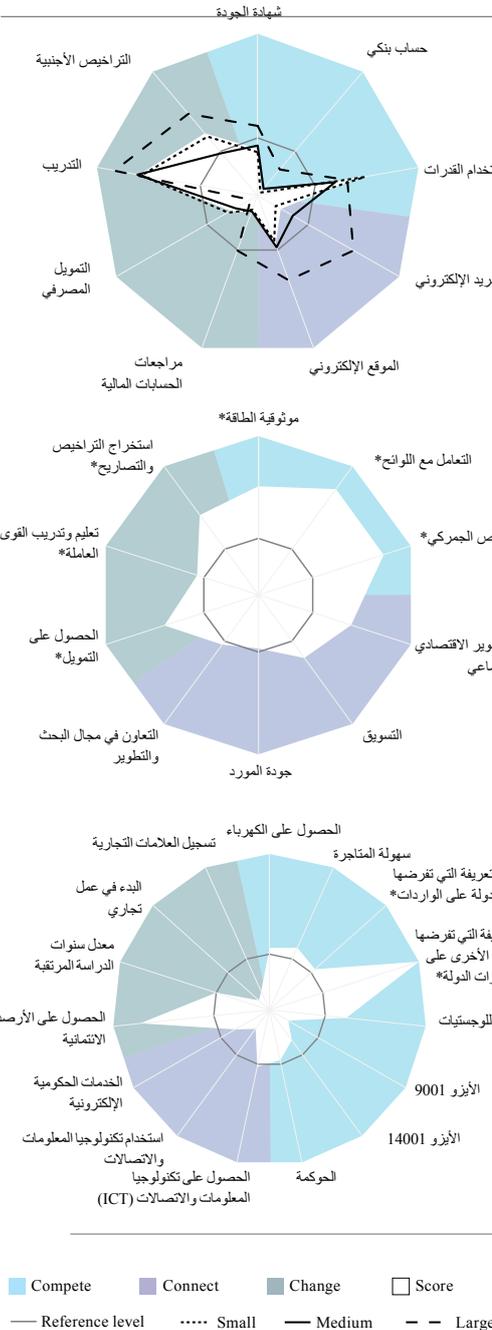
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	32.0	21.1	37.5
متوسطة	28.3	29.3	33.7
كبيرة	40.0	61.6	49.1
الكل	31.5	24.2	38.6
البيئة التجارية الحالية	77.7	45.4	54.6
البيئة القومية	42.8	25.9	35.1

المستوى المرجعي: 35.9 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 53.9  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 18.0

15.3	تعداد السكان (بالمليون)
16.6	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
1,080.8	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.0	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الثنائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)
-12.0	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
7.6	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
175.0	نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
21.7	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
جنوب آسيا	المنطقة الجغرافية
LDC	فئة النمو
بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل	فئة الدخل

## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
1.1 القدرة على المنافسة	28.9	43.1	31.0	26.9
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	3.9	21.1	5.6	2.5
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	61.8	55.8	48.2	66.6
1.1.3 امتثال القدرة الإنتاجية (%)	-	-	-	-
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	16.3	67.7	24.8	12.7
1.2 القدرة على التواصل	32.1	55.5	33.9	29.6
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	11.3	36.1	10.3	9.2
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	18.9	5.1	15.6	20.9
1.3 القدرة على التغيير	74.0	89.1	74.8	72.3
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	50.3	66.0	34.3	47.7
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	-	-	-	-
1.3.3 مؤسسات تقدم تدرجات رسمية (%)	-	-	-	-
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)	-	-	-	-

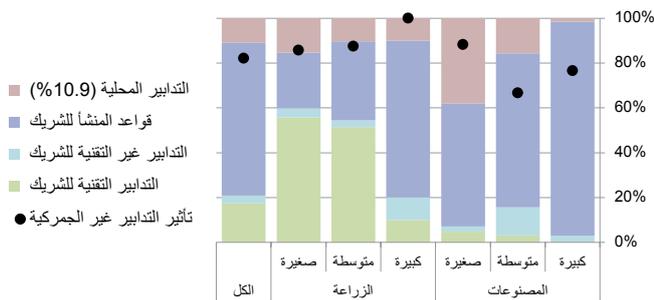
الدرجات المعيارية	القيم			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
2.1 القدرة على المنافسة	68.4	54.7	56.6	73.7
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	-	-	-	-
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	82.4	76.1	79.6	84.5
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	82.2	81.7	86.8	-
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	60.9	-	-	3.9
2.2 القدرة على التواصل	48.8	-	-	4.0
2.2.1 حالة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	33.5	-	-	3.5
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	38.4	-	-	3.0
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	-	-	-	-
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	61.5	69.1	56.7	61.9
2.3 القدرة على التغيير	40.1	23.9	41.3	41.9
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	62.2	39.9	50.0	69.2
2.3.2 تصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	-	-	-	-
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	-	-	-	-

الدرجات المعيارية	القيم			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
3.1 القدرة على المنافسة	39.8	62.4	43.5	65.9
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	38.9	9.2	38.9	9.2
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	100.0	2.2	49.2	2.7
3.1.3 المتوسط المرجح لسعر التعريف التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	13.8	1.2	13.8	1.2
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريف التي تفرضها الدولة على صادرات الدولة (%)	24.1	0.5	24.1	0.5
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	33.0	-0.7	33.0	-0.7
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	37.4	3.7	37.4	3.7
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	15.1	0.6	15.1	0.6
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	25.1	1.7	25.1	1.7
3.2 القدرة على التواصل	82.7	80.0	82.7	80.0
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	-	-	-	-
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	35.7	10.9	35.7	10.9
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	9.1	41.2	9.1	41.2
3.3 القدرة على التغيير	13.1	64.0	13.1	64.0
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	-	-	-	-
3.3.2 الفارق بين الفائدة المبنية والدائنة (%)	-	-	-	-
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	-	-	-	-
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	-	-	-	-
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-

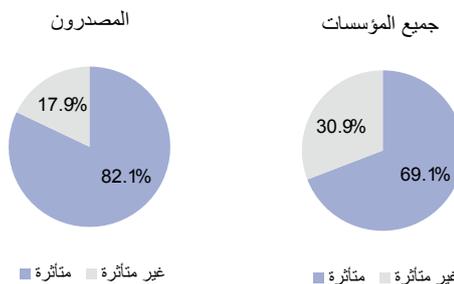
**ملاحظة:** يشتمل الجدول على القيم والدرجات المتمثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات التيسيرية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة (0) بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التيسيرية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

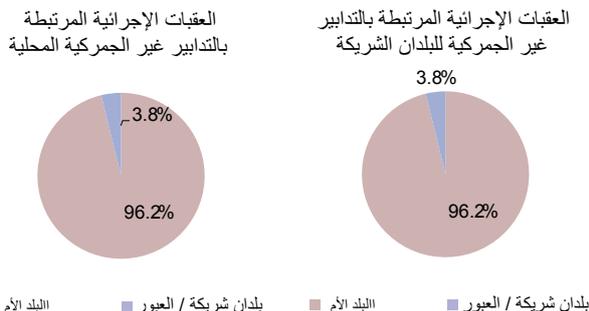
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسست المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/cambodia>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟			المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)
	إمكانات غير مضمّنة	إمكانات غير مضمّنة	إمكانات غير مضمّنة		
مشاركة الإناث	14%	76%	78%	كزرات شتوية، سترات كارديغان وأصناف مشابهة من القطن، محبوكة 611020	724.9
تواجد المؤسسات الصغيرة	100%	77%	77%	المنيهوت (الكاسافا)، طازجة أو مجففة، سواء مقطّعة إلى شرائح أو كريات أم لا 071410	111.4
استقرار الإدارات	58%	61%	48%	الأحذية، الجزء العلوي من الحذاء من الجلد 6403XX	362.8
مستوى التكنولوجيا	11%	69%	78%	كزرات شتوية، سترات كارديغان وأصناف مشابهة من الألياف الاصطناعية، محبوكة 611030	431.8
	18%	75%	54%	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، غير محبوكة 620462	341.8
	16%	65%	62%	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من القطن، محبوكة 610910	367.9
	21%	90%	91%	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، محبوكة 610462	245.0
	21%	57%	37%	سراويل وسراويل قصيرة للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620342	318.6
	94%	29%	30%	مطاط طبيعي محدد الصفات فنيا 400122	175.7
	58%	82%	84%	درجات ذات عجائتين ودرجات أخرى (بما في ذلك درجات ذات ثلاث عجائتين للتوزيع)، غير مزوّدة بمحرك 871200	196.3
	54%	60%	57%	ملابس الأطفال وإكسسوارات الملابس من القطن، محبوكة 611120	112.4
	43%	83%	92%	معاطف طويلة، معاطف أقيّة، وغيرها، للنساء والفتيات، من القطن، محبوكة 610220	98.1
	15%	62%	76%	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من مواد نسيجية أخرى، محبوكة 610990	147.6
	18%	71%	70%	قمصان للرجال والفتيان، من القطن، محبوكة 610510	101.3
	43%	70%	58%	أحذية أخرى غير محددة في مكان آخر، نعال، والجزء العلوي من الأحذية، مطاطية أو بلاستيكية 6402XX	110.2
	38%	88%	89%	أزياء النوم وبيجامات للنساء والفتيات، من الألياف الاصطناعية، محبوكة 610832	76.9
	28%	86%	83%	بلوزات وقمصان للنساء والفتيات، من القطن، محبوكة 610610	78.2
	49%	59%	60%	أحذية أخرى غير رياضية، نعال مطاطية/بلاستيكية والجزء العلوي للحذاء من مواد نسيجية 640419	83.7
	100%	48%	46%	(بما في ذلك الذهب المعطى باللاتين) الذهب في شكل نصف مصنع لأغراض غير نقدية 710813	108.9
	21%	69%	76%	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من الألياف التركيبية، محبوكة 610463	89.0

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدلّ الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفقات

المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية [http://www.intracen.org/country/burkina\\_faso/](http://www.intracen.org/country/burkina_faso/)

## المؤشرات الرئيسية

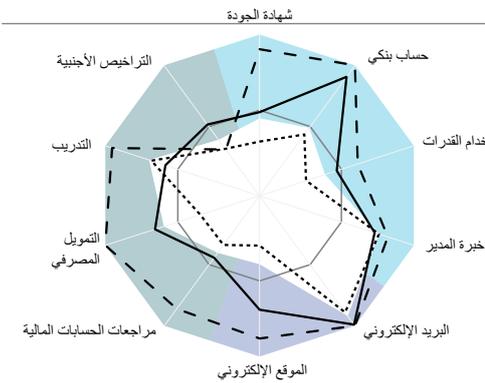
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	47.0	60.4	45.6
متوسطة	66.9	85.0	57.8
كبيرة	84.4	94.4	79.5
الكل	54.9	67.6	55.1
البيئة التجارية الحالية	41.6	59.6	33.4
البيئة القومية	57.7	68.6	57.9

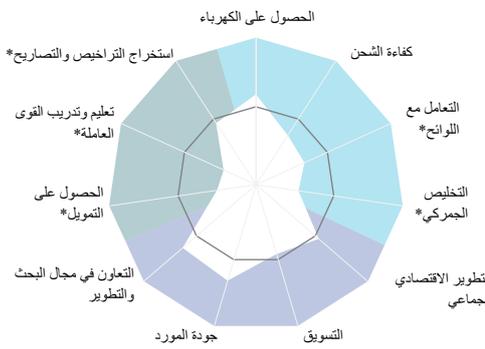
المستوى المرجعي: 52.9 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 79.4  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 26.5

47.7	تعداد السكان (بالمليون)
384.9	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
8,075.6	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.6	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعاقد القوى الثنائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)
-5.0	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
2.6	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
35.2	نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
8.8	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
جنوب آسيا	المنطقة الجغرافية
LDC	فئة النمو
بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل	فئة الدخل

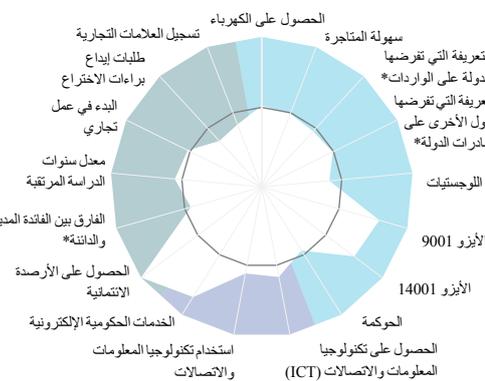
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



القدرة عند مستوى المؤسسة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة	11.8	23.8	77.9	33.6	51.8	90.9
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	20.8	77.9	23.8	33.6	51.8	90.9
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	94.3	99.8	100.0	46.9	91.2	100.0
1.1.3 امتلاك القدرة الإنتاجية (%)	64.6	74.8	80.4	30.1	50.0	63.6
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	25.2	26.9	24.4	77.3	74.6	83.1
1.2 القدرة على التواصل	98.7	99.9	100.0	89.7	99.1	100.0
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	36.0	75.4	90.9	31.1	70.9	88.8
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	47.3	57.2	90.7	37.9	47.7	86.9
1.3 القدرة على التغيير	9.9	24.9	56.0	21.2	38.5	67.8
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	63.6	53.7	94.2	65.2	70.2	95.6
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	8.8	18.3	8.6	35.9	54.6	35.4
1.3.3 مؤسسة تقدم تدرجات رسمية (%)	8.8	18.3	8.6	35.9	54.6	35.4
1.3.4 مؤسسة تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)	8.8	18.3	8.6	35.9	54.6	35.4



بيئة العمل المباشرة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة	0.5	1.0	0.0	61.4	51.4	100.0
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	1.2	1.7	0.9	41.4	34.9	46.7
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	12.4	15.7	12.2	37.0	31.0	37.4
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء الوثائق (%)	16.9	6.4	17.8	13.9	22.4	54.2
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	2.2	3.7	4.0	4.8	3.9	2.6
2.2 القدرة على التواصل	7-1	7-1	7-1	7-1	7-1	7-1
2.2.1 حملة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	3.9	3.9	3.9	3.9	3.9	3.9
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	3.9	3.9	3.9	3.9	3.9	3.9
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	3.9	3.9	3.9	3.9	3.9	3.9
2.3 القدرة على التغيير	51.6	15.7	11.6	41.4	18.0	66.7
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	50.6	31.1	23.2	44.5	19.5	45.2
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	10.2	9.2	15.0	10.5	52.9	40.9
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	10.2	9.2	15.0	10.5	52.9	40.9



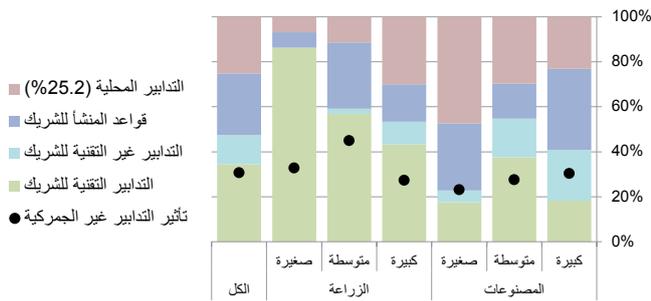
البيئة القومية	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
3.1 القدرة على المنافسة	74.2	72.7	74.2	54.3	52.3	50.3
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	72.7	72.7	74.2	54.3	52.3	50.3
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	6.4	3.5	2.6	44.9	44.9	44.9
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريف التي تفرزها الدولة على الواردات (%)	284.2	284.2	284.2	284.2	284.2	284.2
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريف التي تفرزها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	59.1	59.1	59.1	59.1	59.1	59.1
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	-0.3	-0.3	-0.3	-0.3	-0.3	-0.3
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	76.6	76.6	76.6	76.6	76.6	76.6
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	49.7	49.7	49.7	49.7	49.7	49.7
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4	5.4
3.2 القدرة على التواصل	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9
3.3 القدرة على التغيير	95.0	95.0	95.0	95.0	95.0	95.0
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصد الائتمانية (100-0)	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8
3.3.2 الفارق بين الغائنة المدينة والدائنة (%)	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5	13.5
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	86.1	86.1	86.1	86.1	86.1	86.1
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	44.7	44.7	44.7	44.7	44.7	44.7
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	399.0	399.0	399.0	399.0	399.0	399.0



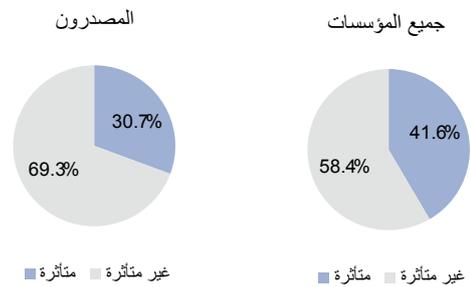
**ملاحظة:** يشتمل الجدول على القيم والدرجات المتمثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات التيسيرية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة (0) بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة (100) والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التيسيرية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2010) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

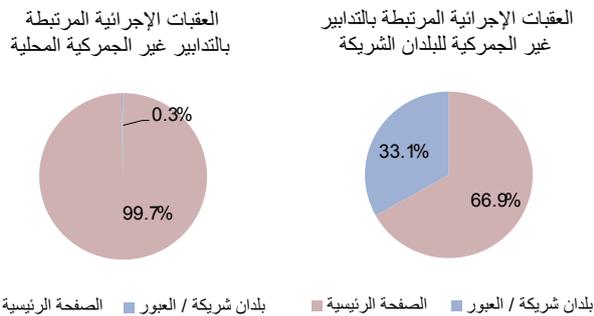
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل. المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/colombia>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسّن بنفعلديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)
مشارك الإقليم	تواجد المؤسسات الصغيرة والشوفاة	الاستقرار الإداري	مستوى التكنولوجيا
إمكانات غير مضمّنة	إمكانات غير مضمّنة	التجارة بين بلدان الجنوب	إمكانات غير مضمّنة
OECD	جنوب آسيا		
30%	94%	99%	2021.5
37%	86%	99%	1287.0
16%	64%	89%	1098.9
22%	2%	23%	781.0
22%	60%	49%	351.2
65%	54%	54%	226.1
65%	69%	69%	279.5
25%	69%	67%	189.2
100%	62%	61%	142.1
13%	84%	84%	253.4
60%	50%	47%	185.6
71%	19%	15%	211.4
87%	63%	62%	63.0
78%	44%	39%	104.3
45%	79%	79%	48.8
88%	55%	57%	64.9
90%	61%	32%	204.6
83%	20%	7%	298.9
25%	78%	54%	119.4
79%	49%	49%	57.7

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فرق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفقات

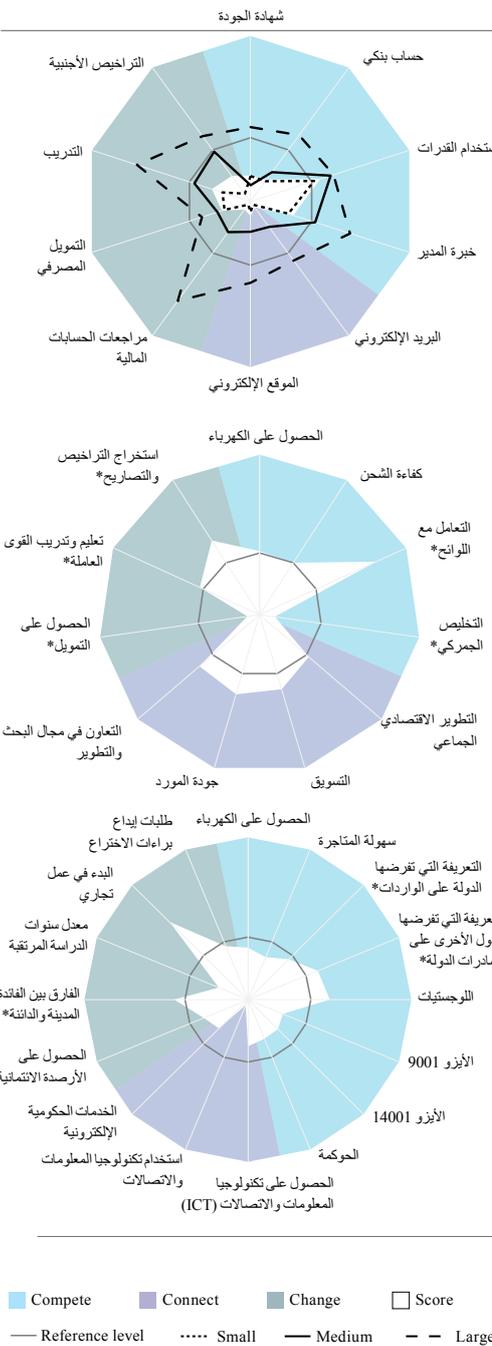
المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/cambodia/>

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	23.6	4.4	10.6
متوسطة	30.7	18.6	29.1
كبيرة	52.3	46.6	56.3
الكل	25.7	6.6	16.9
البيئة التجارية الحالية	41.8	47.6	34.5
البيئة القومية	33.4	19.2	39.4

المستوى المرجعي: 38.7 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 58.0  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 19.3

22.7	تعداد السكان (بالمليون)
34.0	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
1,494.7	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.1	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)
-3.3	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
3.1	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
88.9	نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
8.7	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
أفريقيا جنوب الصحراء	المنطقة الجغرافية
DC	قناة النمو
بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل	قناة الدخل

## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة	15.6	44.9	9.8	15.3	4.3	18.6
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	16.2	49.5	21.8	15.1	67.4	95.1
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	43.8	52.3	50.4	40.0	71.9	75.8
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	26.9	62.7	40.7	23.8	11.4	21.0
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	4.5	44.0	19.0	2.4	22.1	82.2
1.2 القدرة على التواصل	8.8	49.1	18.3	6.5	10.7	54.7
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	6.0	74.2	22.9	2.4	10.1	80.8
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	18.1	30.6	20.9	16.4	3.7	7.2
1.3 القدرة على التغيير	24.4	71.6	35.4	17.7	19.1	65.2
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	19.1	48.8	37.2	5.8	3.6	14.8
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)						
1.3.3 مؤسسات تقدم تدرجات رسمية (%)						
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)						

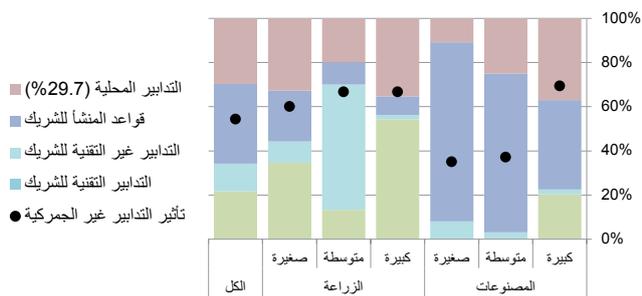
الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة	39.7	36.0	40.4	39.7	2.2	2.8
2.1.1 الخصائص الناتجة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	38.5	44.8	65.8	32.7	1.4	1.0
2.1.2 الخصائص الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	79.6	46.1	76.9	81.4	1.6	8.6
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	9.5	28.1	2.6	-	24.6	14.2
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	40.4				3.3	
2.2 القدرة على التواصل	48.7				4.0	
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	52.0				4.2	
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	49.4				3.3	
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	7.7	23.0	3.8	7.9	66.6	45.4
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	40.8	21.9	28.6	43.6	26.7	47.2
2.3 القدرة على التغيير	55.0	42.5	44.3	57.0	8.4	14.1
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)						
2.3.2 حضور في تدرجات وتأهيل القوى العاملة						
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)						

الدرجات المعيارية	القيم	
	الكل	الكل
3.1 القدرة على المنافسة	32.0	55.2
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	28.3	50.5
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	35.2	10.4
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	46.3	3.8
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	50.1	2.8
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	23.1	3.1
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	25.9	0.6
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	26.1	-0.9
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	28.8	3.2
3.2 القدرة على التواصل	3.7	0.2
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	25.1	1.7
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)		
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)		
3.3 القدرة على التغيير		
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	29.4	30.0
3.3.2 الفارق بين الفائدة المبنية والدائنة (%)	45.1	9.0
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتقبة (سنوات)	19.3	8.9
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	67.7	91.2
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	35.6	3.0
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-

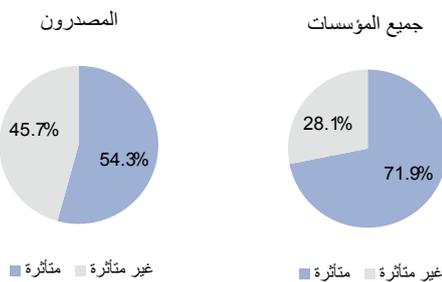
ملاحظة: يتمثل الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، سيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (...). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2009) أ. راجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

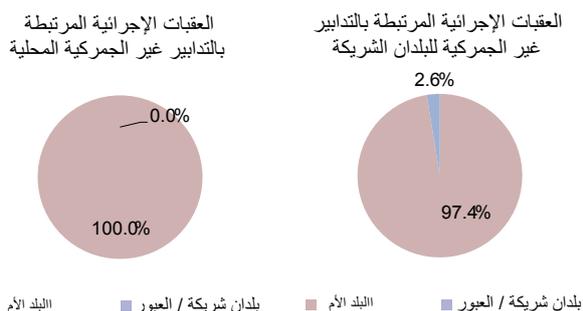
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العبقت الإجمالية (المؤسسات المصدرة)



3. العبقت التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/ivory-coast>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟			المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	الصادرات (ملايين الدولارات الأمريكية)
	مشاركة الآلات	مشاركات غير مخطئة	إمكانات غير مخطئة		
		29%	61%	حبوب الكاكاو، كاملة أو مكسرة، خام أو محمصة 180100	2742.6
		99%	40%	مكسرات الكاجو، بالقشرة أو طازجة أو مجففة 080131	299.9
		10%	19%	عجينة الكاكاو غير منزوعة الدهون 180310	596.4
		18%	25%	مطاط طبيعي محدد الصفات قفياً 400122	602.3
		84%	33%	قهوة، غير محمصة، غير منزوعة الكافيين 090111	149.5
		100%	76%	صابون ومستحضرات عضوية سطحية أخرى، مشككة؛ ورق ونسيج غير منسوج مشربة بالصابون/مستحضرات أخرى، غير محددة في مكان آخر 340119	52.7
		19%	58%	زبدة ودهون وزيت الكاكاو 180400	308.4
		85%	41%	زيت النخيل ومكوناته مكسرة ولكن غير معنلة كيميائياً 151190	137.4
		51%	70%	الموز وموز الجنة، طازج أو مجفف 0803XX	191.3
		74%	11%	قطن، غير مسرّح أو ممشوط 520100	175.0
		86%	74%	حساء ومرق ومحضرات إعداده 210410	39.8
		17%	51%	مطاط طبيعي في أشكال أخرى 400129	149.8
		87%	49%	مستخلص وروح ومركز القهوة 210111	70.4
		10%	52%	خشب منشور/مقطع على شكل طولي، مقطع إلى شرائح/مقش 4407Xb	108.0
		45%	60%	مسحوق الكاكاو، لا يحتوي على سكر مضاف أو غيره من مواد التحلية 180500	118.5
		100%	69%	اسمنت بورتلاند غير محدد في مكان آخر 252329	24.0
		99%	65%	دقيق القمح أو دقيق خليط القمح مع الشيلم 110100	23.9
		100%	63%	قمائل قطنية ذو تركيب نسجي سادة، < 85% < 100 غ/م إلى 200 غ/م، مطبوع 520852	20.1
		98%	60%	أجهزة رادار 852610	18.4
		100%	69%	أكياس وأغلفة للتعبئة، من أشرطة البلاستيك 630533	16.3

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفقات

المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/ivory-coast/>

المؤشرات الرئيسية

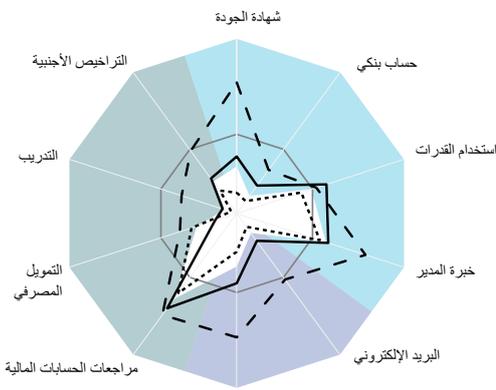
ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	27.2	15.8	25.7
متوسطة	40.2	29.7	28.4
كبيرة	57.6	58.9	45.8
الكل	34.3	22.1	28.5
البيئة التجارية الحالية	46.6	41.4	47.1
البيئة القومية	45.8	60.8	53.6

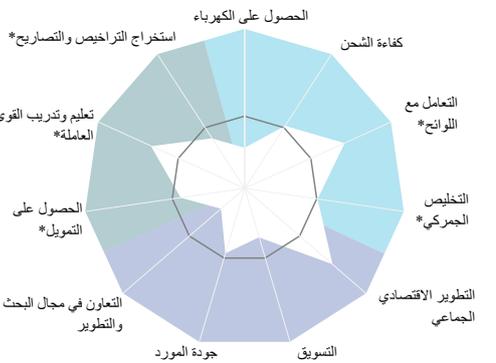
المستوى المرجعي: 45.4 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 58.0  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 19.3

تعداد السكان (بالمليون)	86.7
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	286.4
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	3,303.8
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.9
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-0.8
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	3.4
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	48.3
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	36.9
المنطقة الجغرافية	أفريقيا جنوب الصحراء
قوة النمو	DC
قوة الدخل	بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل

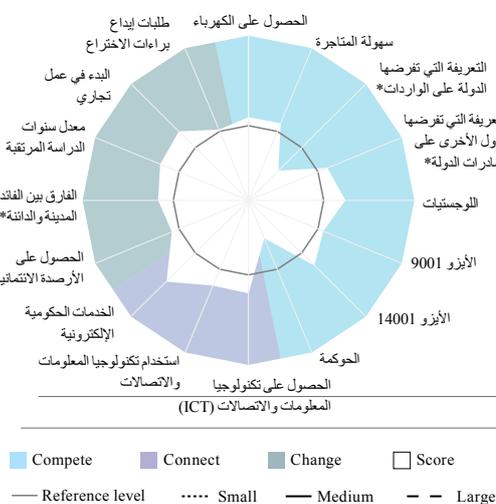
شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية			القدرات عند مستوى المؤسسة
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة	
1.1 القدرة على المنافسة							
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	26.9	75.0	32.6	11.8	8.6	49.4	3.1
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	12.4	30.8	19.7	8.6	59.6	85.6	50.2
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	44.6	47.6	53.6	38.6	72.3	73.7	76.4
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	53.3	77.0	54.7	49.6	18.4	25.1	18.8
1.2 القدرة على التواصل							
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	13.9	46.8	19.4	9.5	44.4	84.1	54.6
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	30.4	71.0	40.0	22.0	35.3	75.5	45.5
1.3 القدرة على التغيير							
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	60.6	71.9	67.2	56.4	69.2	78.9	75.0
1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)	23.9	34.0	12.9	27.0	5.2	8.3	2.5
1.3.3 مؤسسة تقدم تدريبات رسمية (%)	7.0	32.9	8.5	3.3	5.2	26.5	6.3
1.3.4 مؤسسة تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)	22.6	44.4	24.8	16.1	4.5	12.5	5.1



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية			بيئة العمل المباشرة
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة	
2.1 القدرة على المنافسة							
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	25.5	27.3	25.8	25.3	5.6	5.0	5.5
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	46.7	39.9	61.0	43.0	0.9	1.3	0.4
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	68.4	64.4	60.4	73.1	3.1	3.8	4.6
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	45.9	46.5	40.8	57.0	8.3	8.2	9.7
2.2 القدرة على التواصل							
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	72.3				4.3		
2.2.2 تطلق التسويق (7-1)	31.8				3.5		
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	42.3				3.9		
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	19.3				2.4		
2.3 القدرة على التغيير							
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	40.1	48.8	46.1	36.7	28.5	21.9	23.8
2.3.2 حضور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	63.8	74.3	70.0	60.1	11.7	7.2	8.9
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	37.4	36.9	36.3	38.0	17.2	17.5	17.9

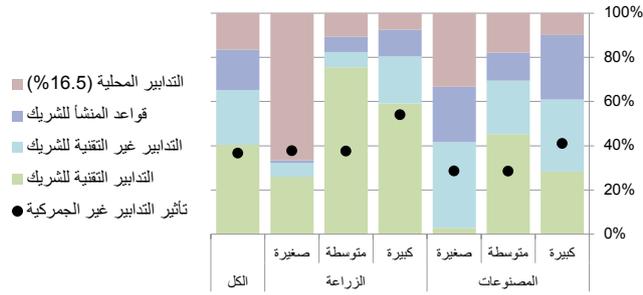


الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية	القيم
	صغيرة	متوسطة	كبيرة		
3.1 القدرة على المنافسة					
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	50.5			71.3	
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	50.7			71.6	
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	25.5			14.0	
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	51.5			3.5	
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	58.4			3.0	
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	48.9			25.2	
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	56.1			9.8	
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	24.9			-0.9	
3.2 القدرة على التواصل					
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	56.5			5.1	
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	56.1			2.9	
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	69.8			5.9	
3.3 القدرة على التغيير					
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	50.0			50.0	
3.3.2 الفارق بين الفائدة المدنية والدائنة (%)	54.5			4.6	
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	57.6			13.5	
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	59.2			88.1	
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	46.5			8.0	
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-			-	

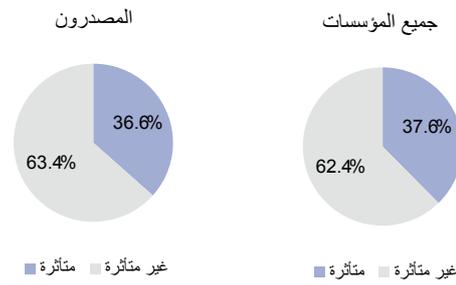
ملاحظة: يشتمل الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات المنسجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (-). في الجداول ويتم حذفها من المخططات المنسجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2013) (ارجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى).

2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)

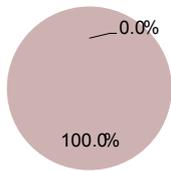


1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية

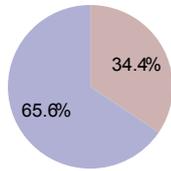


4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)

العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية المحلية



العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية للبلدان الشريكة



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/egypt>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسّن بنغلاديش...؟				ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟			المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	
مشارك الأثري	تراجع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	استقرار الإدارات	مستوى التكنولوجيا	إمكانات غير مُحققة	إمكانات غير مُحققة	إمكانات غير مُحققة	السلع (ملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
■	■	■	■	47%	77%	95%	1097.5	بوريا، في محلول مائي أو غيره، في عيوب تزن أكثر من 10 كغم 310210
■	■	■	■	94%	87%	87%	141.2	أجر وبلاط وسلع مماثلة > 7 سم، مستطيلة أم لا، إلخ، خزف مزجج 690810
■	■	■	■	81%	54%	83%	549.3	برتقال، طازج أو مجفف 080510
■	■	■	■	99%	73%	64%	193.2	جبن مصنع، غير مبشور أو مسحوق 040630
■	■	■	■	63%	50%	57%	250.5	كابل محوري وموصلات كهربائية محورية أخرى 854420
■	■	■	■	52%	54%	66%	206.6	بصل وكراث أندلسي، طازج أو مبزّب 070310
■	■	■	■	78%	78%	72%	99.3	حجر ضخم/للبناء، مقطوع/منشور مسطح/مستوي، رخام/حجر جيري/مرمر 680221
■	■	■	■	56%	84%	97%	234.4	سراويل وسراويل قصيرة للرجال والفتيات، من القطن، غير محبوكة 620342
■	■	■	■	89%	65%	62%	132.8	سكر مكرر، في شكل صلب، غير محذّر في مكان آخر 170199
■	■	■	■	69%	37%	43%	231.7	(بما في ذلك المطلي بالمينا أو بالأوكسيد) مكبّ سلك نحاسي معزول 854411
■	■	■	■	26%	71%	64%	189.7	مخاليط الكليل بنزينات ومخاليط الكليل نفتالينات تم إنتاجها من الألكيل 3817XX
■	■	■	■	59%	85%	65%	170.8	أرز، مطحون كلياً أو جزئياً، مصقول أو مدهون أو غير ذلك 100630
■	■	■	■	47%	70%	86%	194.2	أمونيا لامينية 281410
■	■	■	■	45%	79%	93%	208.6	قصصان قصيرة الأكام، قصصان تحتانيّة وقصصان داخلية أخرى، من القطن، محبوكة 610910
■	■	■	■	43%	73%	90%	203.7	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، غير محبوكة 620462
■	■	■	■	100%	41%	38%	84.5	مواد من الحديد أو الفولاذ، أفران، شوايات وأجهزة منزلية مماثلة غير كهربائية 7321Xa
■	■	■	■	72%	7%	3%	277.5	صفائح، والأواح، وأشرطة من النحاس النقي، في لفائف، يتجاوز سمكها 0.15 مم 740911
■	■	■	■	92%	45%	47%	168.6	فوطات صحية وسدادات قطنية للنساء، مناديل وحفاظات للأطفال، وسلع مماثلة 96XXXX
■	■	■	■	75%	76%	82%	60.8	اسمنت بورتلاند، أبيض، سواء ملوّن اصطناعياً أم لا 252321
■	■	■	■	36%	53%	80%	197.3	عنب، طازج 080610

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرصّح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفق

المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/egypt/>

## المؤشرات الرئيسية

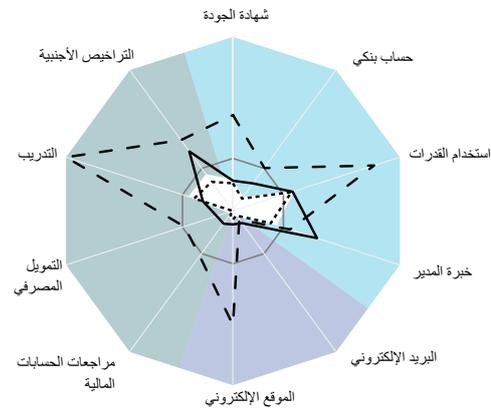
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	20.6	4.1	11.6
متوسطة	30.8	8.1	19.7
كبيرة	51.1	35.8	52.9
الكل	22.8	5.3	14.9
البيئة التجارية الحالية	43.5	17.3	37.2
البيئة القومية	31.1	4.2	26.6

المستوى المرجعي: 38.7 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 45.8  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 15.3

تعداد السكان (بالمليون)	11.4
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	6.5
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	572.5
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.0
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-18.5
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	0.2
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	91.2
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	5.0
المنطقة الجغرافية	أفريقيا جنوب الصحراء
قناة النمو	LDC
قناة الدخل	دخل منخفض

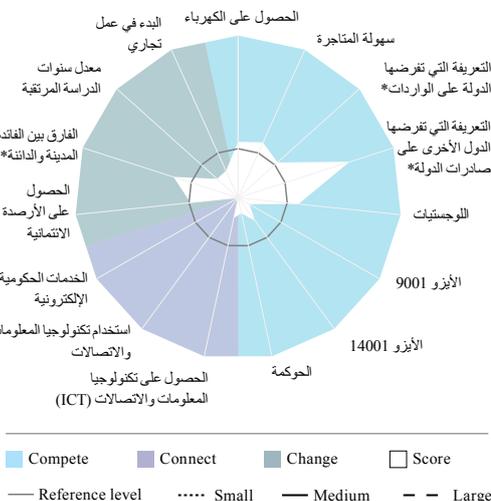
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



القدرة عند مستوى المؤسسة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة	4.4	4.9	5.2	15.9	17.4	55.1
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	4.4	4.9	5.2	15.9	17.4	55.1
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	50.6	73.0	85.4	8.8	19.6	30.5
1.1.3 امتلاك القدرة الإنتاجية (%)	67.4	67.8	87.3	23.2	35.1	84.6
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	10.3	17.6	13.3	22.6	50.4	34.3
1.2 القدرة على التواصل	18.4	32.7	26.6	3.2	8.6	6.1
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	18.4	32.7	26.6	3.2	8.6	6.1
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	6.1	9.4	8.4	5.0	7.7	65.4
1.3 القدرة على التغيير	5.5	13.9	41.1	2.5	9.0	32.1
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	5.5	13.9	41.1	2.5	9.0	32.1
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	0.0	1.8	6.7	0.0	9.6	29.0
1.3.3 مؤسسة تقدم تدريبات رسمية (%)	18.1	13.8	100.0	21.1	23.2	18.0
1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)	4.0	11.5	15.7	20.7	42.3	50.3

بيئة العمل المباشرة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة	13.2	11.6	13.0	12.5	14.4	-
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	13.2	11.6	13.0	12.5	14.4	-
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	1.4	0.6	2.1	38.5	54.0	30.9
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	2.4	3.9	6.1	73.1	63.9	54.2
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	8.4	-	7.4	45.7	-	-
2.2 القدرة على التواصل	3.0	2.7	3.1	3.0	2.7	3.1
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	3.0	2.7	3.1	3.0	2.7	3.1
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	2.7	2.7	3.1	2.7	2.7	3.1
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2
2.3 القدرة على التغيير	60.4	54.0	58.3	11.7	16.2	63.3
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	60.4	54.0	58.3	11.7	16.2	63.3
2.3.2 حضور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	11.3	9.4	27.9	11.7	64.7	39.4
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	17.2	37.6	14.6	37.4	16.3	41.6

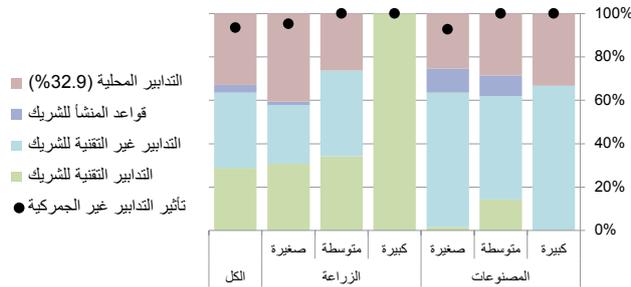
البيئة القومية	القيم		الدرجات المعيارية	
	الكل	الكل	الكل	الكل
3.1 القدرة على المنافسة	57.6	34.5	57.6	34.5
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	57.6	34.5	57.6	34.5
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	60.3	37.3	60.3	37.3
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفية التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	11.3	32.5	11.3	32.5
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفية التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	2.7	71.8	2.7	71.8
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	2.5	37.1	2.5	37.1
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	0.5	8.0	0.5	8.0
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	0.3	17.6	0.3	17.6
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	-1.2	9.9	-1.2	9.9
3.2 القدرة على التواصل	2.3	12.7	2.3	12.7
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	2.3	12.7	2.3	12.7
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	0.1	0.0	0.1	0.0
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	0.0	0.0	0.0	0.0
3.3 القدرة على التغيير	30.0	29.4	30.0	29.4
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	30.0	29.4	30.0	29.4
3.3.2 الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة (%)	11.9	41.6	11.9	41.6
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	8.7	17.4	8.7	17.4
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	55.4	18.2	55.4	18.2
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-



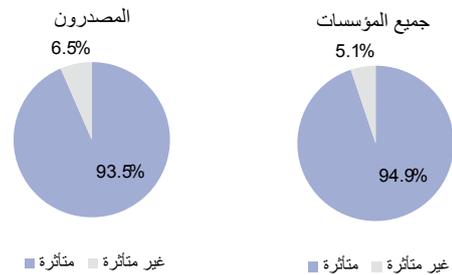
ملاحظة: يشتمل الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلامات التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (-). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2006) (ارجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى).

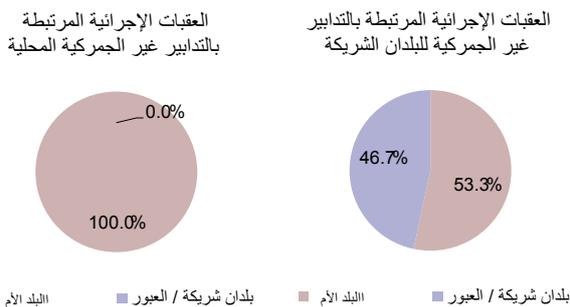
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/guinea>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسّن بنغلاديش...؟	مشارك الإيبك	تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	مستوى التكنولوجيا	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟			المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	الصادرات (ملايين الدولارات الأمريكية)
				إمكانات غير محققة	التجارة بين بلدان الجنوب	إمكانات غير محققة		
				73%	12%	100%	قهوة، غير محمّصة، غير منزوعة الكافيين 090111	29.8
				69%	77%	70%	أسماك، مملّحة، كاملة 0303Xa	20.9
				67%	61%	100%	حبوب الكاكاو، كاملة أو مكتملة، خام أو محمّصة 180100	15.5
				95%	79%	77%	سردين مملّح، ساردينلا، رنجة صغيرة أو سمك الأسبرط 0303Xi	6.0
				77%	42%	100%	مكسرات الكاجو، بالقشرة أو طازجة أو مجففة 080131	14.5
				83%	53%	100%	(بما في ذلك الذهب المغطى بالبلاتين)الذهب في شكل نصف مصنع لأغراض غير نقدية 710813	20.4
				33%	65%	3%	مطاط طبيعي محدد الصفات قنباً 400122	20.6
				100%	61%	46%	أكياس وأغلفة (بما في ذلك المخاريط) بلاستيكية غير محددة في مكان آخر 392329	4.0
				41%	80%	96%	مطاط طبيعي في أشكال أخرى 400129	6.8
				99%	67%	98%	أسماك مجففة أو مدخنة ووجبات سمك صالحة للاستهلاك الآدمي 0305Xb	4.0
				71%	97%	100%	بذور السمسم، سواء مكسورة أم لا 120740	1.7
				78%	60%	99%	خشب منشور/مقطع على شكل طولي، مقطع إلى شرائح/مقتش 4407Xb	2.9
				100%	68%	57%	لوازم المنزل والحمام المتنوعة غير المحددة في مكان آخر، من البلاستيك 392490	1.5
				95%	29%	92%	خشب خام 4403XX	10.0
				96%	43%	42%	حساء ومرق ومحضرات إعدادة 210410	2.8
				19%	100%	100%	أسماك، مملّحة، كاملة 0303Xc	1.8
				96%	73%	51%	أدوات المائدة والمطبخ البلاستيكية 392410	1.4
				94%	92%	38%	مكسرات غير محددة في مكان آخر 0802Xc	0.5
				77%	78%	100%	جوافة، ومانجو، ومانغوستين، طازج أو مجفف 080450	0.7
				43%	39%	14%	أجزاء الرفاعات، شاحنات العمل، مجرّفات، وغيرها من آلات البناء 843149	15.2

**ملاحظة:** قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تملّ الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفقات

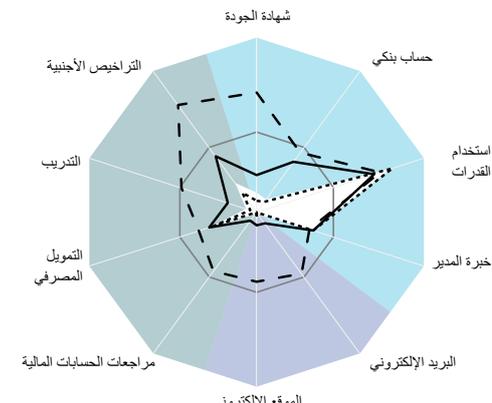
المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/guinea>

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	32.2	1.8	10.8
متوسطة	40.3	7.7	22.8
كبيرة	54.0	41.7	49.3
الكل	33.5	3.0	13.8
البيئة التجارية الحالية	66.8	72.2	69.2
البيئة القومية	56.0	44.8	41.5

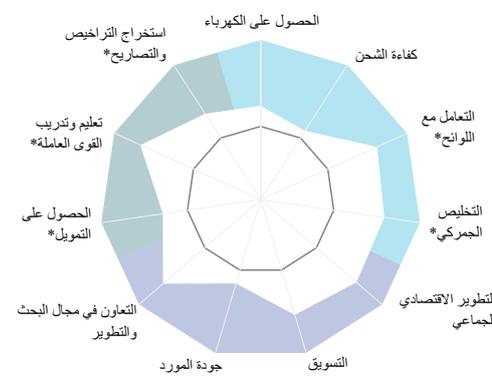
المستوى المرجعي: 46.0 (أحد وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 68.9  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 23.0

تعداد السكان (بالمليون)	251.5
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	888.6
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	3,533.5
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	2.5
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-3.0
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	1.5
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	48.7
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	10.2
المنطقة الجغرافية	شرق آسيا والمحيط
قوة النمو	DC
قوة الدخل	بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل

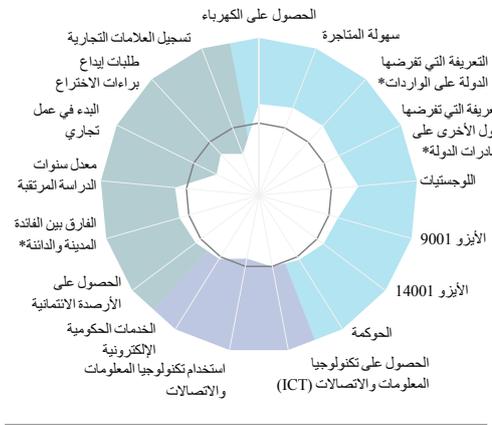
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



1 القدرات عند مستوى المؤسسة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدره على المنافسة	1.6	6.3	40.8	2.9	21.2	68.6
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	1.6	6.3	40.8	2.9	21.2	68.6
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	46.3	89.1	92.5	51.5	35.7	42.2
1.1.3 استغلال القدره الإنتاجية (%)	86.3	82.8	84.0	85.9	81.1	73.8
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	13.2	13.2	12.6	13.2	33.9	31.6
1.2 القدره على التواصل	9.4	31.1	81.8	13.2	7.9	43.5
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	9.4	31.1	81.8	13.2	7.9	43.5
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	4.2	9.2	45.3	5.7	7.5	39.8
1.3 القدره على التغيير	2.1	10.1	51.3	4.0	6.0	41.8
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	2.1	10.1	51.3	4.0	6.0	41.8
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	5.7	6.5	8.5	6.0	28.4	34.6
1.3.3 مؤسسات تقدم تدرجات رسمية (%)	2.8	13.2	37.5	4.7	17.2	44.9
1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)	2.4	10.3	37.3	4.0	39.6	75.9



2 بيئة العمل المباشرة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدره على المنافسة	0.5	0.8	0.7	0.6	54.7	56.6
2.1.1 الخصائر الناتجة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	0.5	0.8	0.7	0.6	54.7	56.6
2.1.2 الخصائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	0.7	1.2	0.3	0.7	41.4	65.8
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	1.3	3.2	6.9	1.6	67.8	51.3
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	-	2.5	3.5	2.9	81.7	72.8
2.2 القدره على التواصل	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
2.2.1 حله التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
2.2.2 تطلق التسويق (7-1)	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9	4.9
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3	4.3
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
2.3 القدره على التغيير	14.8	12.4	5.7	14.3	60.4	65.1
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	14.8	12.4	5.7	14.3	60.4	65.1
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	4.5	3.7	6.3	4.5	82.2	76.8
2.3.3 إدراج استخراج ترخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	5.6	5.9	6.8	5.6	64.0	59.8



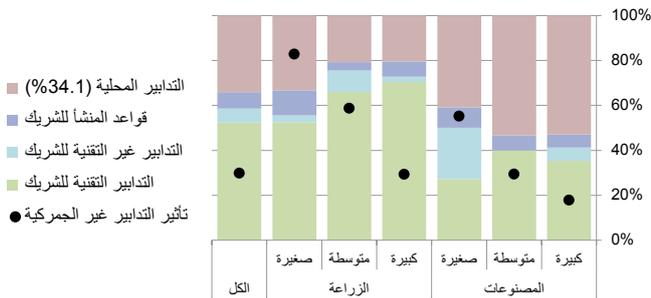
3 البيئة القومية	القيم		الدرجات المعيارية	
	الكل	الكل	الكل	الكل
3.1 القدره على المنافسة	76.9	58.0	76.9	58.0
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرياء (100-0)	76.9	58.0	76.9	58.0
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	77.5	59.6	77.5	59.6
3.1.3 المتوسط المرجح تجاريا لسعر التعريفه التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	4.7	59.8	4.7	59.8
3.1.4 المتوسط المرجح تجاريا لسعر التعريفه التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	3.3	56.4	3.3	56.4
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجيستي (5-1)	3.1	63.0	3.1	63.0
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	31.8	51.9	31.8	51.9
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	6.3	51.0	6.3	51.0
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	-0.4	48.1	-0.4	48.1
3.2 القدره على التواصل	4.3	46.1	4.3	46.1
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	4.3	46.1	4.3	46.1
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	1.8	40.9	1.8	40.9
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	3.6	47.5	3.6	47.5
3.3 القدره على التغيير	50.0	50.0	50.0	50.0
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصد الائتمانية (100-0)	50.0	50.0	50.0	50.0
3.3.2 الفارق بين الفئته المدينة والدائنة (%)	5.4	52.1	5.4	52.1
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	13.0	53.1	13.0	53.1
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	68.8	29.8	68.8	29.8
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	3.0	35.6	3.0	35.6
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	182.0	28.2	182.0	28.2

Compete Connect Change Score  
 — Reference level ..... Small — Medium - - Large

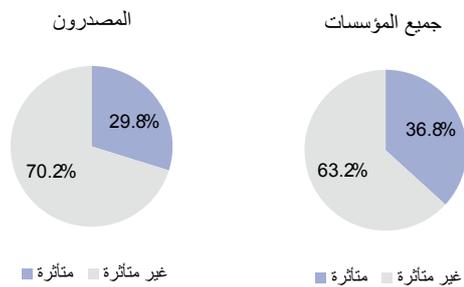
ملاحظة: يشتمل الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السمائل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2009) ارجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)

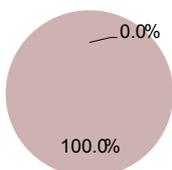


1. المؤسست المتأثرة بالتدابير غير الجمركية

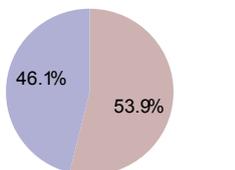


4. موقع العقبت الإجرائية (المؤسست المصدرة)

العقبت الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية المحلية



العقبت الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية للبلدان الشريكة



3. العقبت التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I وII وIII للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/indonesia>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسن بنغلاديش...؟

ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟

مشارك الإثبات	تواجد المؤسست الصغيرة والمتوسطة	استقر الإيرادات	مستوى التكنولوجيا	إمكانات غير محققة OECD	إمكانات غير محققة التجارة بين بلدان الجنوب	إمكانات غير محققة أفريقيا جنوب الصحراء	الصادرات (ملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
■	■	■	■	72%	47%	63%	7671.5	زيت النخيل ومكوناته مكرزة ولكن غير معذلة كيميائياً 151190
■	■	■	■	48%	50%	69%	7400.8	زيت النخيل، خام 151190
■	■	■	■	38%	60%	59%	7002.1	مطاط طبيعي محدد الصفات فنياً 400122
■	■	■	■	67%	73%	72%	2094.8	قصدير غير مخلوط وغير معومل 800110
■	■	■	■	22%	11%	12%	3132.1	ورق وورق مقوى، مواد من الخشب الناعم والورق والكرتون 48XXXa
■	■	■	■	24%	61%	66%	1051.1	نواة النخيل أو زيت باباسو، خام 151321
■	■	■	■	24%	50%	33%	1659.0	خشب ومواد خشبية، فحم الخشب 44XXXX
■	■	■	■	28%	39%	27%	1377.5	آلات، مفاعلات نووية، مراحل، الخ 84XXXd
■	■	■	■	79%	53%	72%	556.0	نواة النخيل/زيت باباسو ومكوناتهما، مكرزة وغير معذلة كيميائياً 151329
■	■	■	■	29%	78%	42%	1009.8	القشريات 0305Xa
■	■	■	■	44%	24%	13%	1068.6	قهوة، غير محمصة، غير منزوعة الكافيين 090111
■	■	■	■	71%	3%	2%	1497.2	لب الخشب الكيميائي، سودا/سلفات، غير صنوبرية، مبيضة / نصف مبيضة، غير محددة في مكان آخر 470329
■	■	■	■	62%	82%	81%	1017.0	منتجات كيميائية متنوعة 38XXXX
■	■	■	■	75%	77%	77%	317.8	منتجات صالحة للأكل من أصل حيواني غير محددة في مكان آخر 041000
■	■	■	■	58%	43%	53%	716.3	أحماض دهنية صناعية، زيوت صناعية غير محددة في مكان آخر 382319
■	■	■	■	30%	39%	55%	1416.9	الأحذية، الجزء العلوي من الحذاء من الجلد 6403XX
■	■	■	■	10%	34%	21%	1211.4	إطارات هوائية جديدة من المطاط للسيارات، بما في ذلك سيارات سنشيس واغن وسيارات السباق 401110
■	■	■	■	76%	10%	7%	784.2	حبوب الكاكو، كاملة أو مكسرة، خام أو محمصة 180100
■	■	■	■	25%	37%	28%	1007.6	(بما في ذلك شاشلت الفيديو وأجهزة عرض الفيديو) أجهزة الاستقبال التلفزيوني 8528Xa
■	■	■	■	21%	100%	1%	1035.8	مت النيكل 750110

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تمل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفقات

المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية/ <http://www.intracen.org/country/indonesia>

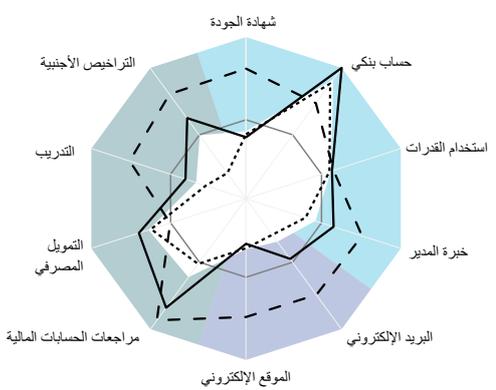
### ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	55.0	29.2	39.2
متوسطة	62.5	37.1	63.4
كبيرة	71.2	73.5	74.4
الكل	58.1	32.2	51.0
البيئة التجارية الحالية	67.8	57.1	40.0
البيئة القومية	47.3	48.3	58.6

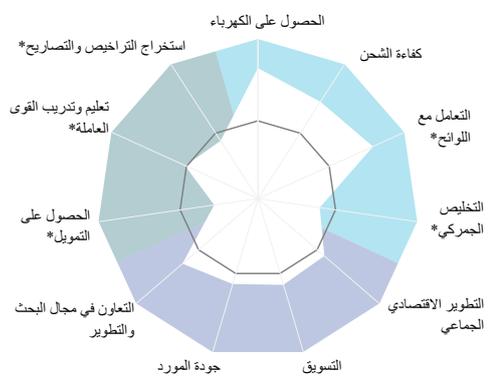
المستوى المرجعي: 48.8 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 73.1  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 24.4

تعداد السكان (بالمليون)	2.8
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	13.8
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	4,925.8
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.0
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-6.4
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	6.5
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	84.4
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	65.5
المنطقة الجغرافية	أمريكا اللاتينية
قناة النمو	SIDS
قناة الدخل	بلد من الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل

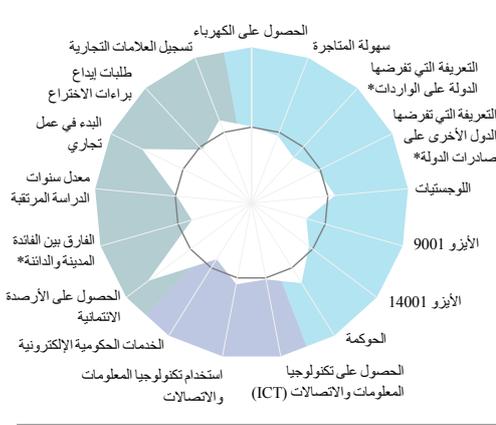
### شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات عند مستوى المؤسسة		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة						
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	41.7	80.4	37.9	39.8	16.5	57.9
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	91.2	73.0	100.0	88.0	99.8	98.9
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	54.8	56.5	55.5	53.9	76.9	77.6
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	44.8	74.9	56.6	38.5	16.1	24.5
1.2 القدرة على التواصل						
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	33.0	73.7	46.2	27.7	72.6	95.5
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	31.4	73.4	28.0	30.8	36.4	77.6
1.3 القدرة على التغيير						
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	60.3	93.2	83.6	50.1	68.9	95.3
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	63.0	49.0	69.2	61.4	21.8	14.3
1.3.3 مؤسسات تقدم توريدات رسمية (%)	32.3	75.2	39.1	25.9	69.3	32.1
1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)	48.4	79.9	61.5	19.5	14.6	42.3



الدرجات المعيارية	القيم			بيئة العمل المباشرة		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة						
2.1.1 الخصائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	81.8	100.0	73.7	81.8	0.1	0.0
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	72.1	65.8	61.0	81.4	0.2	0.3
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء الوثائق (%)	78.7	73.8	71.7	82.4	1.7	2.3
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	38.8	33.8	54.4	9.4	10.3	12.0
2.2 القدرة على التواصل						
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	54.7				3.7	
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	56.2				4.2	
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	55.6				4.4	
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	62.0				3.8	
2.3 القدرة على التغيير						
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	27.4	68.2	39.7	21.6	40.5	10.9
2.3.2 تصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	49.7	41.3	52.1	49.3	19.9	26.3
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	43.0	49.1	44.1	42.1	13.8	10.8

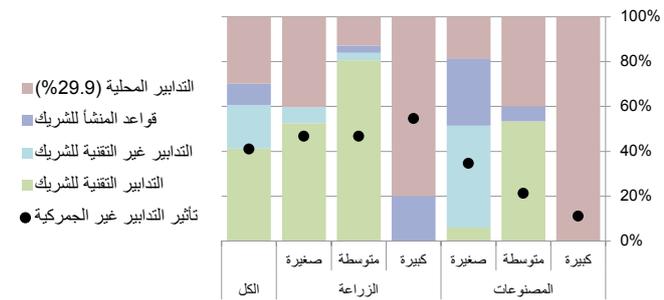


الدرجات المعيارية	القيم			البيئة القومية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
3.1 القدرة على المنافسة						
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	49.2				70.4	
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	46.3				68.2	
3.1.3 المتوسط المرجح لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	39.7				9.0	
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	47.1				3.8	
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	53.4				2.8	
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	36.2				9.3	
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	45.8				4.0	
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	60.3				0.0	
3.2 القدرة على التواصل						
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	49.7				4.6	
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	52.9				2.6	
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	42.3				3.1	
3.3 القدرة على التغيير						
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	82.7				80.0	
3.3.2 الفارق بين الفاتحة المدينة والداتنة (%)	39.5				14.1	
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	47.8				12.4	
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	77.9				94.1	
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	46.5				8.0	
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	57.1				663.0	

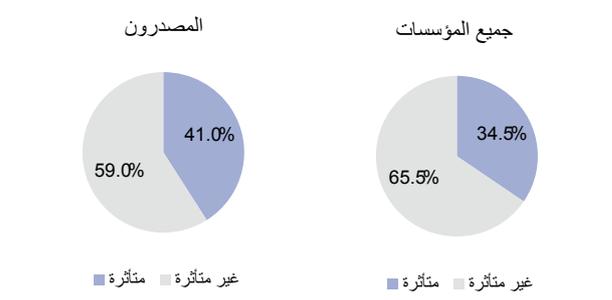
**ملاحظة:** يشمل الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2010) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

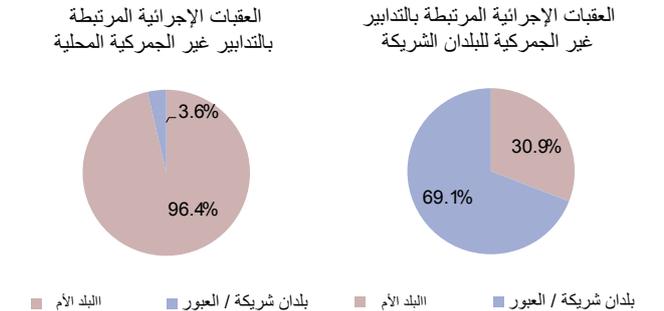
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسست المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I وII وIII للحصول على التفاصيل. المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/jamaica>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسّن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	إمكانات غير مُحَقَّقة	إمكانات غير مُحَقَّقة	إمكانات غير مُحَقَّقة	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
8%	8%	68%	494.4	281820	أكسيد الألمنيوم غير محدد في مكان آخر
53%	89%	90%	53.0	220840	الرم وتافيا
31%	87%	100%	65.9	1701XX	سكر القصب أو التمنذر والسكروز النقي كيميائياً، في شكل صلب
29%	96%	95%	110.5	220710	كحول إيثيلي مخفّر بقوة كحول تبلغ نسبتها 80 % أو أكثر
59%	83%	78%	31.3	220300	البيرة المصنوعة من الشعير
64%	95%	94%	22.5	0714XX	المنيهوت، أروروت، سحلب (اليام)، إلخ
81%	94%	100%	22.3	090111	قهوة، غير محمّصة، غير منزوعة الكافيين
57%	94%	93%	11.4	2008Xb	فواكه محفوظة متنوعة
26%	92%	90%	12.5	210390	صلصات وتحضيرات متنوعة وبهارات مختلطة وتوابل مختلطة
79%	100%	100%	3.5	080720	بايايا، طازجة
35%	86%	87%	9.1	190590	خبز القربان، أقراص فارعة لتعبيتها بالدواء ومنتجات مماثلة وأدوات المخابز غير المحددة في مكان آخر
73%	82%	81%	3.3	071420	بطاطا حلوة، طازجة أو مجففة، سواء مقطّعة إلى شرائح أو كريات أم لا
99%	75%	70%	7.7	230990	مستحضرات من علف الحيوانات غير محددة في مكان آخر
48%	80%	66%	5.6	281830	هيدروكسيد الألمنيوم
82%	45%	28%	3.0	220870	مشروبات كحولية (الكبير) وخمور عطرية
82%	98%	100%	1.3	080450	جوافة، وماتجو، وماتغوستين، طازج أو مجفّف
86%	66%	64%	4.4	110100	دقيق القمح أو دقيق خليط القمح مع الشيلم
18%	46%	39%	6.8	520852	مشروبات غير كحولية متنوعة، باستثناء عصائر الفواكه والخضّر المحددة في الرقم 20.09
58%	91%	92%	2.7	0904XX	فلفل وفليفلة
67%	54%	24%	3.5	220510	الفيرموت وأنبدة عنب أخرى بنكهة النباتات أو مواد عطرية تحتوي على 2 ل 220510

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدلّ الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

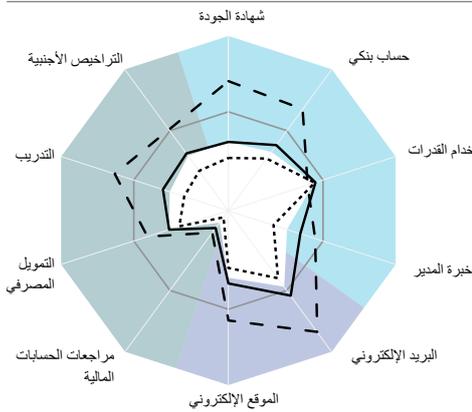
فقا المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/jamaica>

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	36.4	40.4	22.2
متوسطة	45.1	51.0	31.9
كبيرة	61.3	74.5	47.3
الكل	41.7	46.2	29.5
البيئة التجارية الحالية	52.3	46.1	67.2
البيئة القومية	41.4	77.3	60.1

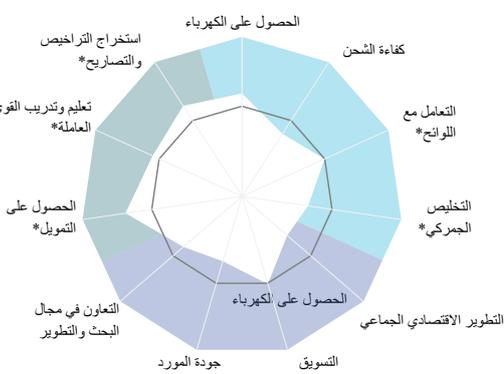
المستوى المرجعي: 56.4 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 84.6  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 28.2

تعداد السكان (بالمليون)	17.4
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	212.3
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	12,183.5
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.4
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	1.6
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	1.3
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	61.1
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	6.6
المنطقة الجغرافية	أوروبا وآسيا
قناة النمو	LLDC
قناة الدخل	بلد من الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل

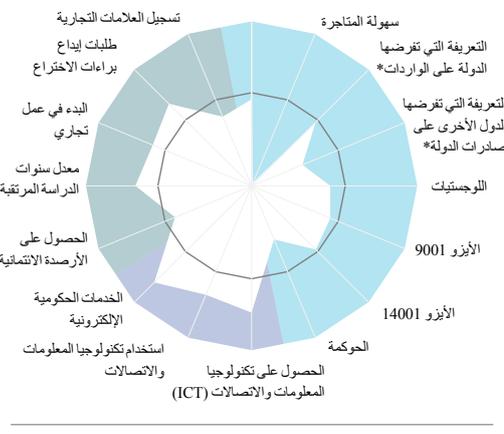
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



القدرة عند مستوى المؤسسة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة						
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	10.1	15.0	48.2	30.1	39.3	74.1
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	89.8	94.1	98.8	36.8	46.3	71.8
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	75.5	73.6	75.3	51.6	52.0	47.4
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	11.4	18.0	13.5	26.9	43.0	51.8
1.2 القدرة على التواصل						
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	84.8	91.1	98.1	47.9	60.3	85.9
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك موقع إلكتروني خاصة بها (%)	38.0	47.3	68.1	32.9	41.8	63.0
1.3 القدرة على التغيير						
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	8.5	18.2	22.2	4.8	12.4	15.7
1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)	6.8	8.8	14.0	8.8	35.4	48.4
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)	20.8	32.1	61.1	28.4	39.1	67.9
1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)	6.1	10.7	20.2	10.0	40.5	57.4



بيئة العمل المباشرة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة						
2.1.1 الخصائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4
2.1.2 الخصائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	0.7	1.1	0.6	0.9	0.9	0.9
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	4.8	6.6	6.1	5.5	5.2	5.4
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	15.9	7.8	7.1	9.5	24.3	50.9
2.2 القدرة على التواصل						
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	3.2					
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	4.3					
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	3.9					
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	3.3					
2.3 القدرة على التغيير						
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	9.0	8.2	10.5	8.8	72.5	74.5
2.3.2 حضور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	10.8	14.8	20.5	13.1	57.9	48.8
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	1.9	8.6	5.4	4.7	54.5	64.7

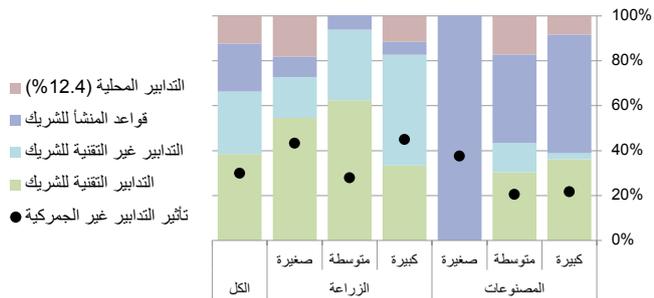


البيئة القومية	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
3.1 القدرة على المنافسة						
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	73.0			52.6		
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	7.9			1.9		
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	5.5			5.4		
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	4.8			3.2		
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	2.7			4.7		
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	30.7			51.4		
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	8.8			54.9		
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	-0.7			35.3		
3.2 القدرة على التواصل						
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	6.8			77.1		
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	4.3			71.8		
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	7.5			83.1		
3.3 القدرة على التغيير						
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	50.0			50.0		
3.3.2 الفارق بين الفلانة المدينة والدلتا (%)	-			-		
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	15.0			70.1		
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	90.2			64.6		
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	111.0			70.5		
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	413.0			45.5		

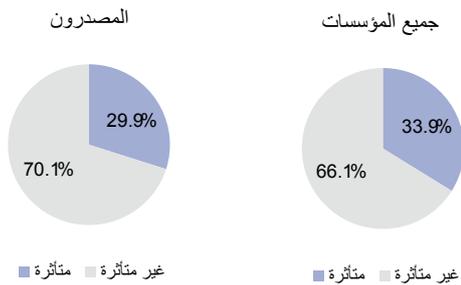
يشتمل الجدول على القيم والدرجات الممتثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (.). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبيانات الدولية حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)

العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية المحلية



العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية للبلدان الشريكة



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل. المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/kazakhstan>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	إمكانات غير مُحَقَّقة	التجارة بين بلدان الجنوب	إمكانات غير مُحَقَّقة	إمكانات غير مُحَقَّقة	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
مشاركة الإيفاء	أوجد المؤسسات الصغيرة	البلد الأم	بلدان شريكة / العبور	البلد الأم	بلدان شريكة / العبور	يورانيوم طبيعي ومركباته الطبيعية؛ خللاط تحتوي على اليورانيوم الطبيعي أو مركباته 1967.9 284410
مشاركة الإيفاء	الوسوسة	31%	66%	76%	27%	أقطاب النحاس وأقسام الأقطاب غير مشكّلة 2326.6 740311
مشاركة الإيفاء	استقرار الإيرادات	33%	5%	28%	28%	سبائك من الكروم والحديد تحتوي على 4% من الكربون في مجموع وزنها 1595.4 720241
مشاركة الإيفاء	مستوى التكنولوجيا	15%	31%	57%	18%	دقيق القمح أو دقيق خليط القمح مع الشيلم 569.9 110100
مشاركة الإيفاء		100%	54%	54%	23%	دقيق وخليط القمح مع الشيلم 913.2 1001Xb
مشاركة الإيفاء		54%	23%	18%	56%	ألومنيوم غير خام، غير مخلوط 370.0 760110
مشاركة الإيفاء		67%	24%	22%	9%	زنك خام غير مخلوط يحتوي على 99.99% من الزنك أو أكثر في مجموع وزنه 544.1 790111
مشاركة الإيفاء		30%	9%	46%	58%	الفضة في شكلها الخام 433.5 710691
مشاركة الإيفاء		48%	58%	96%	96%	خام زيت بذور القطن، سواء أزيل غوسيبول أم لا 15.5 151221
مشاركة الإيفاء		100%	96%	55%	48%	سبائك المنغنيز والسيليكون والحديد 191.9 720230
مشاركة الإيفاء		65%	48%	83%	87%	سبائك الكروم والسيليكون والحديد 131.0 720250
مشاركة الإيفاء		12%	87%	85%	97%	تيتانيوم خام؛ مساحيق التيتانيوم 159.5 8108XX
مشاركة الإيفاء		48%	97%	80%	9%	مم > 3 x درافيل الحديد/الفلوذا على الساخن غير محددة في مكان آخر، لفائف > 600 مم 216.0 720839
مشاركة الإيفاء		89%	9%	32%	91%	فوسفور 121.0 280470
مشاركة الإيفاء		41%	91%	50%	25%	مم، غير محددة في مكان آخر >= 600 منتج مدرّطة مسطحة، من الحديد/الفلوذا غير السيانكي، مطلية أو مغطاة بالزنك، عرضها 721049 230.6
مشاركة الإيفاء		100%	29%	18%	48%	أكسيد الألمنيوم غير محدد في مكان آخر 245.1 281820
مشاركة الإيفاء		98%	19%	48%	77%	مم، وسبكها > 0.5 مم Flat rolled prod/= 600 من الحديد/الفلوذا غير السيانكي، مطلية أو مغطاة بالقصدير، عرضها 721012 131.3
مشاركة الإيفاء		92%	84%	39%	46%	قطن، غير مسرّح أو ممشوط 79.3 520100
مشاركة الإيفاء		63%	46%	36%	30%	شرائح وقطع السمك، طازجة، مبردة أو مجمدة 76.9 0304Xb
مشاركة الإيفاء		41%	30%	36%	36%	رصاص مكرر خام 183.2 780110

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تمل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

فعا المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/kazakhstan>

المؤشرات الرئيسية

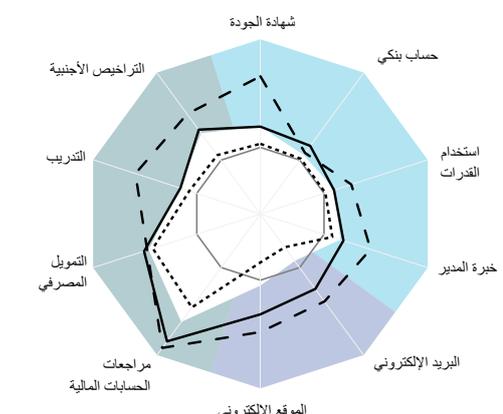
ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مؤشر	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
متوسط الدرجات [100-0]	40.2	25.7	53.7
صغيرة	40.2	25.7	53.7
متوسطة	47.9	55.4	66.8
كبيرة	60.5	64.9	77.0
الكل	46.0	37.2	62.2
البيئة التجارية الحالية	33.6	66.9	42.9
البيئة القومية	39.5	39.5	37.5

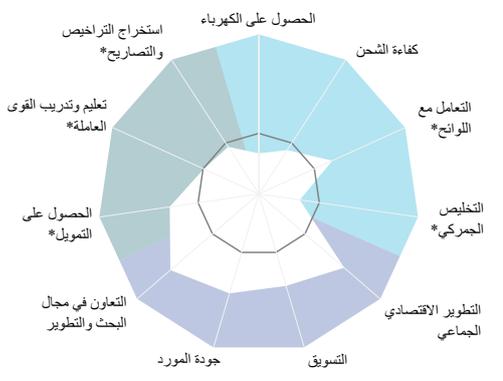
المستوى المرجعي: 38.2 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 57.3  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 19.1

تعداد السكان (بالمليون)	42.9
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	60.8
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	1,415.7
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعاادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.1
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-9.2
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	8.4
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	55.3
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	45.2
المنطقة الجغرافية	أوروبا وآسيا
قناة النمو	LLDC
قناة الدخل	بلد من الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل

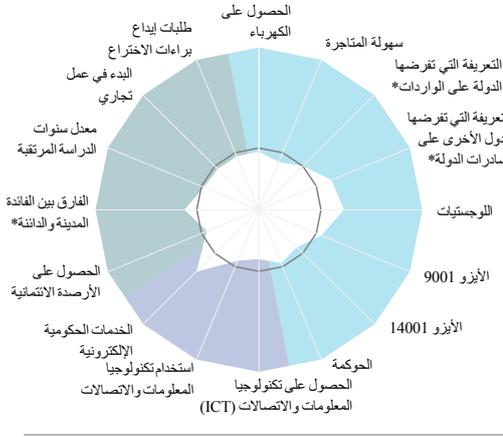
شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			
	كل	كبيرة	متوسطة	صغيرة
1.1 القدرة على المنافسة	49.9	78.8	49.9	40.1
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	41.7	43.1	48.1	39.0
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	44.4	54.3	44.0	38.8
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	47.8	65.8	49.6	43.0
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	33.3	62.0	53.2	23.7
1.2 القدرة على التواصل	41.1	67.7	57.6	27.8
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	76.6	94.9	90.3	66.3
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	66.8	67.7	69.5	64.3
1.3 القدرة على التغيير	48.4	74.7	47.8	42.5
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	57.2	70.7	59.6	41.6
1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)	25.5	21.9	25.8	26.4
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)	32.7	32.7	46.7	26.1
1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)	50.3	49.0	48.1	52.0



الدرجات المعيارية	القيم			
	كل	كبيرة	متوسطة	صغيرة
2.1 القدرة على المنافسة	25.5	21.9	25.8	26.4
2.1.1 الخسائر الناتجة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	32.7	32.7	46.7	26.1
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	50.3	49.0	48.1	52.0
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	25.7	26.6	27.7	7.1
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	70.3	4.2		
2.2 القدرة على التواصل	59.9	4.4		
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	64.7	4.7		
2.2.2 تطبق التسويق (7-1)	72.6	4.2		
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	55.8	48.5	52.4	59.5
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	37.7	36.1	48.6	33.3
2.3 القدرة على التغيير	35.2	33.3	36.9	34.9
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	17.4	22.1	19.5	15.3
2.3.2 تصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	18.7	20.1	17.5	18.9
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)				



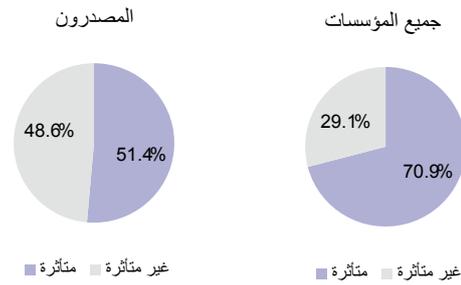
الدرجات المعيارية	القيم			
	كل	كبيرة	متوسطة	صغيرة
3.1 القدرة على المنافسة	35.8	58.8		
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	31.8	54.5		
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	38.1	9.5		
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	48.0	3.7		
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	52.2	2.8		
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	41.4	14.1		
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	32.8	1.2		
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	35.7	-0.7		
3.2 القدرة على التواصل	30.5	3.3		
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	34.0	1.4		
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	54.1	4.3		
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	34.4	35.0		
3.3 القدرة على التغيير	45.6	8.7		
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	36.3	11.0		
3.3.2 الفارق بين الفعالة والمدنية والدائنة (%)	35.6	74.0		
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	35.6	3.0		
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	-	-		
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-		
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-		



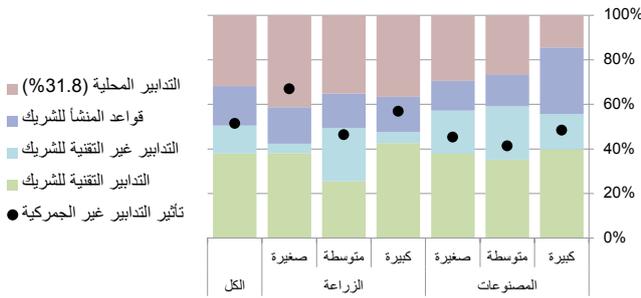
يشتمل: يتضمن الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسبية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى البيانات التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التنبؤية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

### 1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



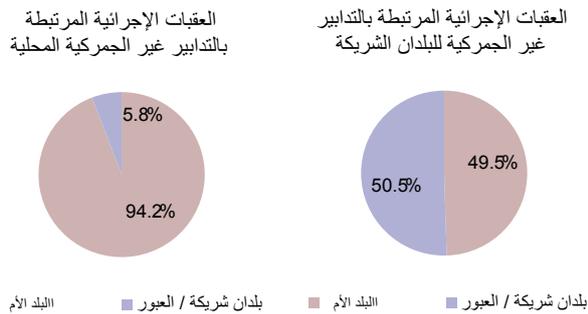
### 2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)



### 3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصدرة)



### 4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسست المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/kenya>

### إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
مشارة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	1125.6	الشاي الأسود (مخمر) والشاي المخمر جزئياً في عبوات يتجاوز وزنها 3 كغم 090240
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	80.4	اسمنت بورتلاند غير محدد في مكان آخر 252329
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	483.6	أزهار القطف وبرايم الأزهار للنباقات، طازجة أو مجففة 0603XX
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	236.7	قهوة، غير محمصة، غير منزوعة الكافيين 090111
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	26.3	علكة تحتوي على السكر، باستثناء اللوانية منها 170410
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	14.5	زيوت عطرية متنوعة 830910
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	17.4	منتجات منزلة مسطحة من الحديد/الفلاد غير السيليني، مطلية أو مغطاة بالزئبق، متموجة، عرضها < 600 م، غير محددة في مكان آخر 721041
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	118.8	فاصولياء، مقشورة أو غير مقشورة، طازجة أو مبردة 070820
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	52.6	أجزاء من النباتات للتعتيل وللتطعيم، غير مجذرة 060210
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	50.2	منتجات خضرية، غير محددة في مكان آخر 14XXXX
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	55.2	خضراوات غير محددة في مكان آخر، طازجة أو مبردة 0709Xa
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	60.5	أناناس، سواء جاهز أو محفوظ أم لا، سواء أضيف إليه سكر أو مادة محلية أخرى أو كحول أم لا 200820
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	22.4	سمن نباتي، باستثناء السمن النباتي السائل 151710
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	15.2	صابون ومستحضرات عضوية سطحية أخرى، مشكلة، ورق ونسيج غير منسوج مشربة بالصابون/مستحضرات أخرى، غير محددة في مكان آخر 340119
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	6.1	خمان الخبز، جاهزة 210230
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	21.5	قهوة، غير محمصة، غير منزوعة الكافيين 340120
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	21.3	صابون ومستحضرات التواليت مشكلة، ورق ونسيج غير منسوج مشربة بالصابون، للاستخدام في الحمام 340111
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	10.1	مواد تلميع وكريمات ومستحضرات مماثلة للأحذية أو الجلد 340510
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	49.1	زيت النخيل ومكوناته مكررة ولكن غير معدلة كيميائياً 151190
مشاركة الإثك	أفريقيا جنوب الصحراء	8.9	دقائق من الورق 482020

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تثل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

فقا المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/kenya>

## المؤشرات الرئيسية

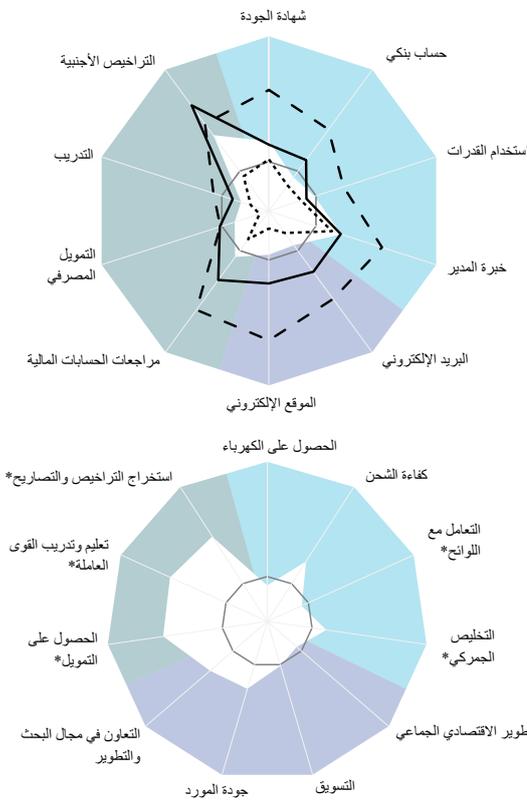
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	26.1	12.9	15.3
متوسطة	34.8	42.3	43.7
كبيرة	59.8	68.2	48.5
الكل	33.5	24.7	30.8
البيئة التجارية الحالية	32.0	36.0	65.0
البيئة القومية	33.9	12.0	24.2

المستوى المرجعي: 38.2 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 14.3  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 42.8

تعداد السكان (بالمليون)	23.6
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	10.6
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	449.5
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.0
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-2.3
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	8.1
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	73.4
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	39.2
المنطقة الجغرافية	أفريقيا جنوب الصحراء
فئة النمو	LDC
قوة الدخل	دخل منخفض

## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات عند مستوى المؤسسة		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة						
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	39.8	69.3	37.9	29.5	15.3	41.7
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	23.7	57.6	36.0	18.0	78.6	97.0
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	27.3	44.6	22.5	19.3	62.9	72.3
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	43.3	67.6	43.0	37.7	15.7	22.4
1.2 القدرة على التواصل						
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	24.3	62.3	43.1	15.7	62.0	91.9
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	25.1	74.2	41.6	10.1	29.5	78.3
1.3 القدرة على التغيير						
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	32.6	70.1	49.0	20.1	41.7	77.4
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	20.5	29.0	29.3	5.6	4.3	6.7
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)	16.6	33.2	21.6	10.9	12.7	26.7
1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)	53.6	61.8	74.7	24.4	17.7	23.5

الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات عند مستوى المؤسسة		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2 بيئة العمل المباشرة						
2.1 القدرة على المنافسة						
2.1.1 الخصائص الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	22.6	30.6	25.0	20.3	6.8	4.0
2.1.2 الخصائص الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	44.8	39.9	46.7	46.7	1.0	1.3
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	23.6	35.0	20.9	23.2	20.8	13.4
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	37.1	37.0	34.8	36.1	10.9	10.9
2.2 القدرة على التواصل						
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	24.3				2.9	
2.2.2 نطق التسويق (7-1)	29.0				3.4	
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	43.9				3.9	
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	47.0				3.3	
2.3 القدرة على التغيير						
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	65.3	66.3	51.1	75.0	12.3	11.8
2.3.2 حضور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	66.4	73.5	47.9	75.9	10.5	7.5
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	63.2	54.5	53.2	71.5	5.8	8.6

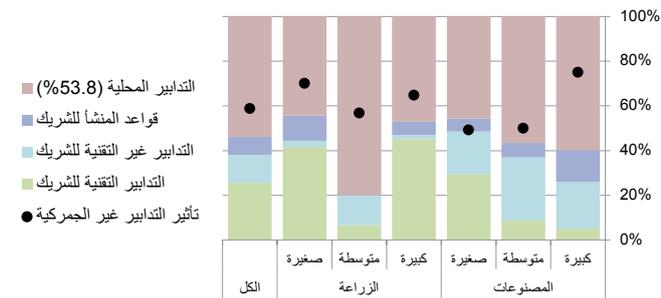
الدرجات المعيارية	القيم		الدرجات عند مستوى المؤسسة
	الكل	صغيرة	
3 البيئة القومية			
3.1 القدرة على المنافسة			
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرواء (100-0)	0.0	16.7	
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	47.3	69.0	
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	45.4	7.5	
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	88.4	2.4	
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	33.4	2.4	
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	18.6	2.0	
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	8.9	0.1	
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	29.5	-0.8	
3.2 القدرة على التواصل			
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	0.6	1.7	
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	1.4	0.1	
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	34.0	2.4	
3.3 القدرة على التغيير			
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	4.8	5.0	
3.3.2 الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة (%)	24.9	49.3	
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	31.0	10.3	
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	70.1	92.0	
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	0.0	1.0	
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	14.5	73.0	

Compete Connect Change Score  
 — Reference level ..... Small — Medium - - Large

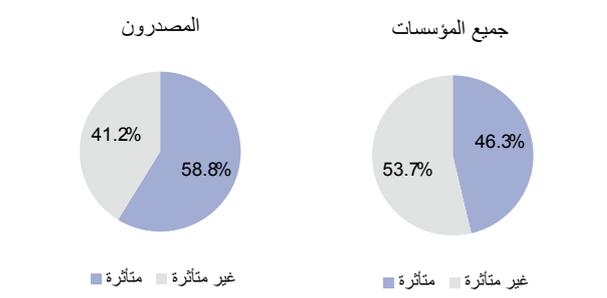
يشتمل: يتضمن الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسبية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسبية.

المصدر: الدراسة المسحية للبيانات الدولية حول المؤسسات (2013) ارجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

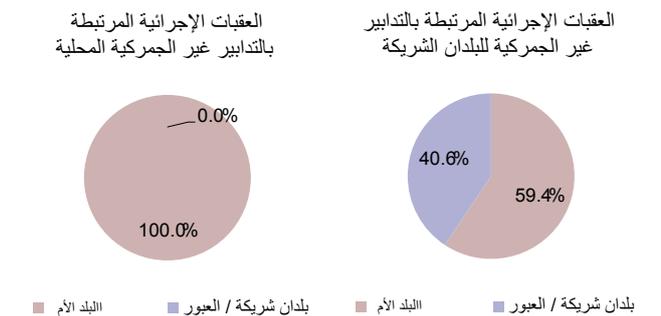
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العبقت الإجرائية (المؤسست المصدرة)



3. العبقت التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل. المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/madagascar>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	هل سوف تُحسن بيغلاش...؟			الصادرات (ملايين الدولارات الأمريكية)
	إمكانات غير مُهتمة	إمكانات غير مُهتمة	إمكانات غير مُهتمة	
القرنفل 0907XX	66%	31%	94%	139.6
الفانيلا 0905XX	71%	90%	94%	57.6
القشريات 0306Xa	47%	84%	78%	91.8
جربسات، كزرات شتوية، سترات كارديغان، إلخ، محبوكة أو مصنوعة من الكروشيه 6110XX	49%	73%	50%	98.8
أسماك التونة، التونة الوراثية وسمك تون البونيتو الأطلسي، جاهزة/محافظة، كاملة/مقطعة، باستثناء المفرومة 160414	38%	96%	99%	42.9
زيت عطرية متنوعة 3301Xb	56%	39%	89%	29.2
كزرات شتوية، سترات كارديغان وأصناف مشابهة من القطن، محبوكة 611020	31%	32%	2%	33.3
سراويل وسراويل قصيرة للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620342	36%	27%	5%	31.4
سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، غير محبوكة 620462	34%	48%	43%	27.6
حبوب الكاكو، كاملة أو مكشّرة، خام أو محمصة 180100	37%	51%	94%	20.3
سكر القصب أو الشمندر والسكر والسكر النقي كيميائياً، في شكل صلب 1701XX	53%	77%	35%	17.4
قمصان للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620520	42%	21%	7%	24.8
ملابس الأطفال وإكسسوارات الملابس من القطن، غير محبوكة 620920	50%	72%	69%	10.3
فاصولياء متنوعة جاهزة أو محفوظة، بغير الخل أو حمض الخليك، خير مجمدة 200559	34%	100%	100%	13.1
بلوزات وقمصان للنساء والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620630	43%	23%	4%	14.5
قهوة، غير محمصة، غير منزوعة الكافيين 090111	68%	49%	99%	10.6
شالات، أو شحمة، حجاب وما شابه ذلك، من الحرير أو فضلات الحرير، غير محبوكة 621410	46%	100%	99%	20.2
قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من القطن، محبوكة 610910	44%	21%	5%	14.9
فساتين للنساء والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620442	45%	68%	65%	10.4
كزرات شتوية، سترات كارديغان وأصناف مشابهة من الألياف الاصطناعية، محبوكة 611030	41%	28%	4%	13.3

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر [فالمصدر](http://www.intracen.org/country/madagascar): التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/madagascar>

## المؤشرات الرئيسية

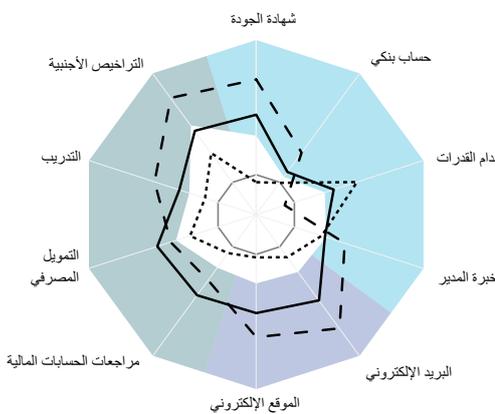
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	35.1	27.4	35.2
متوسطة	43.7	58.6	55.4
كبيرة	47.8	75.4	60.3
الكل	38.7	40.0	47.2
البيئة التجارية الحالية	37.3	39.1	48.2
البيئة القومية	36.5	12.8	24.7

المستوى المرجعي: 23.3 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 34.9  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 11.6

17.6	تعداد السكان (بالمليون)
4.3	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
242.2	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.0	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)
-5.1	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
11.6	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
106.8	نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
8.8	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
	المنطقة الجغرافية
	أفريقيا جنوب الصحراء
	قناة النمو
	قناة الدخل
	دخل منخفض

## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
1.1 القدرة على المنافسة	18.5	28.5	53.0	18.8
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	18.5	28.5	53.0	18.8
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شبكات أو حسابات إيداع (%)	22.5	85.1	93.2	81.9
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	60.2	79.1	56.3	70.5
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	39.2	15.1	18.3	15.3
1.2 القدرة على التواصل	30.2	69.5	91.3	79.6
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	60.8	28.9	61.9	44.9
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	24.6	28.9	61.9	44.9
1.3 القدرة على التغيير	27.3	35.8	66.1	56.0
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	27.3	35.8	66.1	56.0
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	39.5	10.3	19.5	13.8
1.3.3 مؤسسة تقدم تدريبات رسمية (%)	30.6	24.4	38.5	32.9
1.3.4 مؤسسة تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)	43.5	12.1	21.6	24.6

الدرجات المعيارية	القيم			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
2.1 القدرة على المنافسة	28.5	7.3	3.2	5.1
2.1.1 الخصائص الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	28.5	7.3	3.2	5.1
2.1.2 الخصائص الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	54.0	0.8	5.6	1.6
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	63.3	4.0	5.8	5.0
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	-	-	10.9	14.5
2.2 القدرة على التواصل	3.7	3.4	3.7	3.7
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	3.7	3.4	3.7	3.7
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	3.7	3.4	3.7	3.7
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	3.7	3.4	3.7	3.7
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	3.7	3.4	3.7	3.7
2.3 القدرة على التغيير	34.5	40.0	33.4	34.9
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	34.5	40.0	33.4	34.9
2.3.2 تصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	61.2	12.3	13.0	11.9
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	44.5	13.0	9.1	11.2

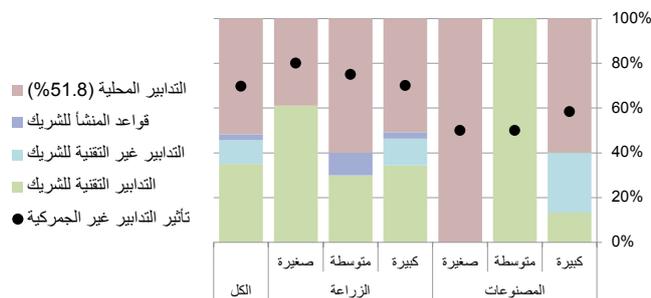
الدرجات المعيارية	القيم	
	صغيرة	الكل
3.1 القدرة على المنافسة	35.8	14.3
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرياء (100-0)	35.8	14.3
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	37.4	18.4
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفية التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	9.7	37.4
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفية التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	2.4	89.0
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	2.8	52.2
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	1.3	14.4
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	0.4	20.0
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	-0.4	45.9
3.2 القدرة على التواصل	1.9	5.0
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	1.9	5.0
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	0.3	8.4
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	1.7	25.1
3.3 القدرة على التغيير	25.0	24.3
3.3.1 سهولة الحصول على الأرضة الانتزاعية (100-0)	25.0	24.3
3.3.2 الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة (%)	27.6	31.5
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	10.8	34.4
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	68.5	29.5
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	17.0	3.9



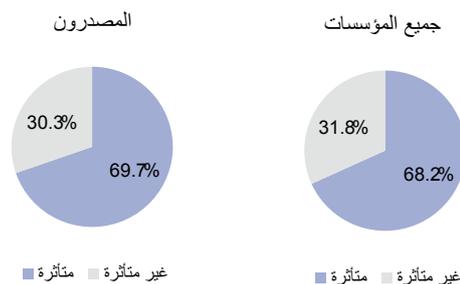
يشتمل: يتضمن الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسبية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة (0) بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة (100) والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التنبؤية.

المصدر: الدراسة المسحية للبيانات الدولية حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

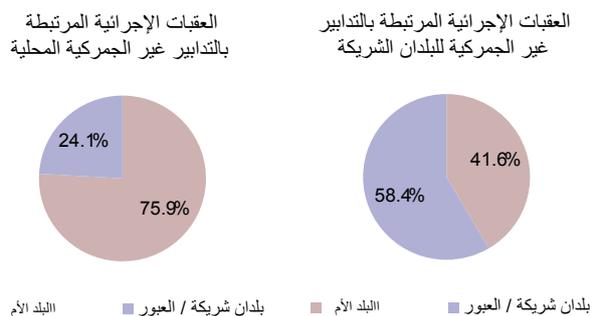
## 2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)



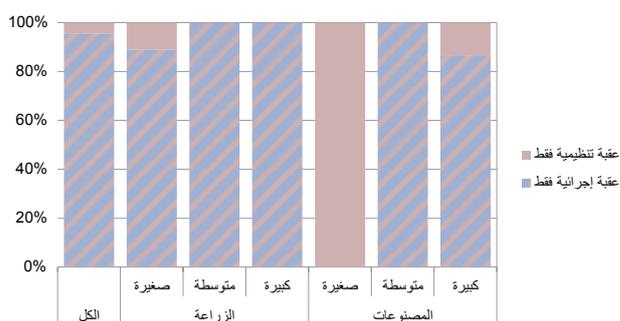
## 1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



## 4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)



## 3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل. المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/malawi>

## إمكانات نمو الصادرات الحالية

المنتج / وصف مجموعة المنتجات	الصادرات (ملايين الدولارات الأمريكية)	هل سوف تحسن بنغلاديش...؟			
		أفريقيا جنوب الصحراء	التجارة بين بلدان الجنوب	OECD	إمكانات غير محققة
الشاي الأسود (مخمر) والشاي المخمر جزئياً في عبوات يتجاوز وزنها 3 كغم 090240	76.8	57%	54%	29%	~10%
سكر الفصص أو الشمندر والسكرورز النقي كيميائياً، في شكل صلب 1701XX	82.1	63%	72%	5%	~10%
الفول السوداني، غير محمص 1202XX	26.5	59%	61%	100%	~10%
قطن، غير مسرّح أو ممشوط 520100	32.0	15%	20%	80%	~10%
ذرة غير محددة في مكان آخر 100590	16.6	49%	53%	96%	~10%
خضراوات مجففة، مقشورة 0713Xb	19.9	69%	5%	73%	~10%
مكسرات غير محددة في مكان آخر 0802Xc	12.9	74%	86%	29%	~10%
كسب بذر الكتان وبقايا صلبة أخرى، سواء مطحونة أو على شكل حبيبات أم لا 230610	1.9	88%	88%	100%	~10%
مطاط طبيعي في أشكال أخرى 400129	8.2	26%	43%	100%	~10%
بازلاء مجففة، مقشورة، سواء بلا قشرة أو مقطعة 071310	8.1	30%	49%	75%	~10%
خشب منشور /مقطع على شكل طولي، مقطع إلى شرائح/مقشّن 4407Xb	5.5	31%	62%	100%	~10%
بذور الذرة 100510	3.1	54%	55%	100%	~10%
قهوة، غير محمصة، غير منزوعة الكافيين 090111	4.0	19%	49%	68%	~10%
سكر مكرر، في شكل صلب، غير محدد في مكان آخر 170199	4.8	54%	61%	21%	~10%
لوازم المنزل والحمام المتنوعة غير المحددة في مكان آخر، من البلاستيك 392490	3.8	31%	40%	99%	~10%
حمص مجفف، مقشور، سواء بلا قشرة أو مقطع 071320	3.0	5%	40%	94%	~10%
خشب ومواد خشبية، فحم الخشب 44XXXX	4.5	15%	64%	100%	~10%
نسالة القطن 140420	3.5	100%	76%	99%	~10%
دقيق ووجبات فول الصويا 120810	3.9	55%	56%	100%	~10%
قطن، مسرّح أو ممشوط 520300	3.9	84%	81%	96%	~10%

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. تشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (ملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

فالمصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/malawi>

## المؤشرات الرئيسية

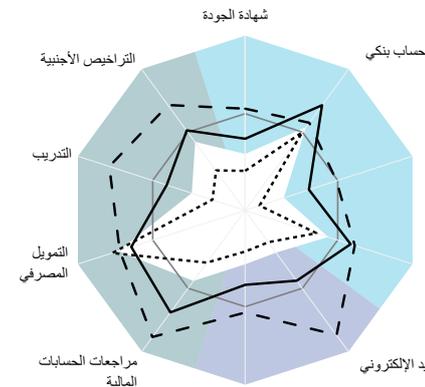
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	32.2	23.2	41.1
متوسطة	54.1	46.3	61.0
كبيرة	60.0	73.5	80.1
الكل	40.9	30.5	51.6
البيئة التجارية الحالية	47.9	61.7	26.9
البيئة القومية	68.8	62.5	62.7

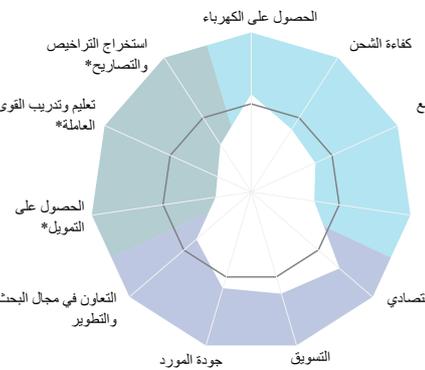
المستوى المرجعي: 55.2 (أحد وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 82.8  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 27.6

تعداد السكان (بالمليون)	1.3
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	13.2
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	10,516.5
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.0
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-7.2
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	17.9
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	114.6
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	56.6
المنطقة الجغرافية	أفريقيا جنوب الصحراء
فترة النمو	SIDC
فترة الدخل	بلد من الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل

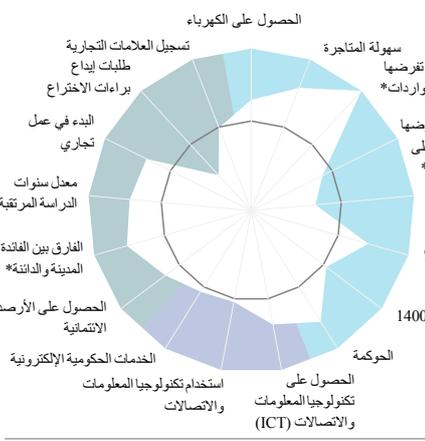
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



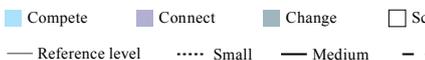
الدرجات المعيارية	القيم				الدرجات عند مستوى المؤسسة			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
1.1 القدرة على المنافسة	32.2	58.1	40.9	22.5	11.1	29.4	16.0	6.8
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	58.8	61.9	74.3	55.1	97.2	97.7	99.0	96.5
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شبكات أو حسابات إيداع (%)	23.1	54.6	38.1	8.6	60.3	76.8	69.0	50.1
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	49.6	65.5	63.0	42.6	17.4	21.8	21.1	15.5
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	30.0	88.4	49.9	22.6	69.3	98.5	86.0	59.6
1.2 القدرة على التواصل	31.0	58.6	42.8	23.7	35.9	64.0	48.3	27.9
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	50.1	89.8	72.4	37.1	59.5	92.8	79.3	46.5
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	75.8	75.0	68.1	79.5	30.8	30.2	25.1	33.9
1.3 القدرة على التغيير	31.9	81.2	46.9	19.6	25.6	76.3	39.4	15.1
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	48.4	74.4	56.5	28.1	14.6	35.6	19.6	6.1
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)								
1.3.3 مؤسسة تقدم تدريبات رسمية (%)								
1.3.4 مؤسسة تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)								



الدرجات المعيارية	القيم				الدرجات عند مستوى المؤسسة			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
2.1 القدرة على المنافسة	61.4	73.7	52.9	64.5	0.5	0.2	0.9	0.4
2.1.1 الخصائص الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	46.7	48.8	33.8	65.8	0.9	0.8	1.8	0.3
2.1.2 الخصائص الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	43.9	49.4	43.2	43.9	9.4	7.5	9.7	9.4
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	39.6	30.7	42.9	40.8	10.1	13.2	9.1	9.7
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	72.8				4.3			
2.2 القدرة على التواصل	66.2				4.6			
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	62.6				4.6			
2.2.2 تطويع التسويق (7-1)	45.0				3.2			
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)								
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)								
2.3 القدرة على التغيير	22.3	48.0	27.6	17.6	46.3	22.5	40.3	52.2
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	23.0	20.9	9.2	29.5	45.7	48.6	67.3	37.8
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	35.3	52.2	26.5	36.9	18.6	9.5	25.9	17.5
2.3.3 إدراج استخراجه ترخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)								



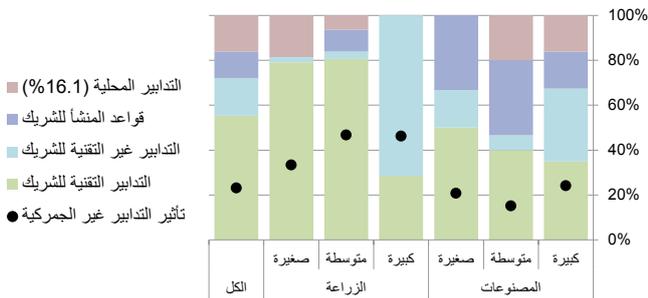
الدرجات المعيارية	القيم				الدرجات عند مستوى المؤسسة			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
3.1 القدرة على المنافسة	68.4			83.7				
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرياء (100-0)	81.2			87.7				
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	100.0			0.7				
3.1.3 المتوسط المرجح لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	48.8			3.7				
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	39.4			2.5				
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	74.6			177.9				
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	57.5			11.1				
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	80.6			0.8				
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	71.4			6.3				
3.2 القدرة على التواصل	57.3			3.0				
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	58.8			4.7				
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	66.1			65.0				
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	79.2			1.7				
3.3 القدرة على التغيير	74.8			15.6				
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	71.7			92.5				
3.3.2 الفارق بين الفلانة المدينة والداتنة (%)	29.7			2.0				
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	54.8			607.0				
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)								
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)								
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (الكل مليون نسمة من السكان)								



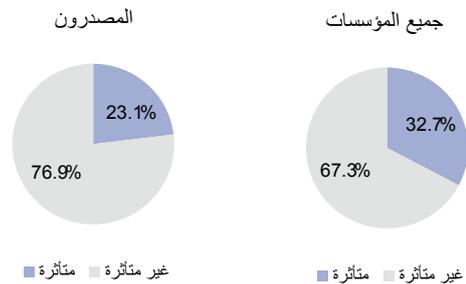
يشتمل: يتضمن الجدول على القيم والدرجات المماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسبية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة (0) بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التنبؤية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

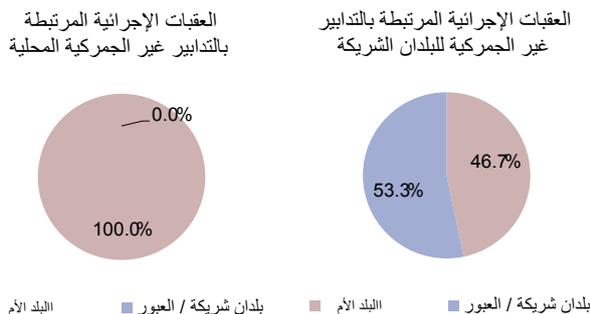
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل. المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/mauritius>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	مشارك الإيث	تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	استقرار الإدارات والتشريعات	مستوى التكنولوجيا	إمكانات غير محققة OECD	إمكانات غير محققة التجارة بين بلدان الجنوب	إمكانات غير محققة أفريقيا جنوب الصحراء	الصادرات (ملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
49%	98%	100%	33%	64%	11%	53%	14%	31%	292.7	أسماك التونة، التونة الوثابة وسمك تون اليونيتو الأطلسي، جاهزة/محافظة، كاملة/مقطعة، باستثناء المفرومة 160414
33%	26%	21%	64%	11%	53%	14%	31%	213.2	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من القطن، محبوكة 610910	
64%	64%	65%	11%	53%	14%	31%	31%	139.9	قمصان للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620520	
11%	82%	92%	53%	14%	31%	31%	31%	135.2	سكر القصب أو الشمندر والسكرورز النقي كيميائياً، في شكل صلب 1701XX	
53%	17%	9%	14%	31%	31%	31%	31%	92.5	سراويل وسراويل قصيرة للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620342	
14%	96%	98%	31%	58%	33%	43%	54%	161.6	سكر مكرر، في شكل صلب، غير محدد في مكان آخر 170199	
31%	42%	36%	45%	58%	33%	43%	54%	60.4	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من مواد نسيجية أخرى، محبوكة 610990	
45%	84%	84%	58%	33%	43%	54%	54%	15.0	خيط من الصوف المسرح، <math>85 \leq </math> من الصوف حسب الوزن، غير مطروح للبيع بالتجزئة 510610	
58%	14%	6%	58%	33%	43%	54%	54%	34.1	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، غير محبوكة 620462	
33%	30%	25%	58%	33%	43%	54%	54%	34.1	قمصان للرجال والفتيان، من القطن، محبوكة 610510	
43%	29%	5%	58%	33%	43%	54%	54%	35.5	كنزات شتوية، سترات كارديغان وأصناف مشابهة من القطن، محبوكة 611020	
54%	94%	86%	58%	33%	43%	54%	54%	35.9	المجوهرات وأجزاءها من المعادن الثمينة، سواء مطلية أو مكسوة بالمعادن الثمينة أم لا 711319	
84%	73%	73%	58%	33%	43%	54%	54%	6.6	أقمشة منسوجة من القطن، <math>85 \leq </math>، لا تتجاوز 200 غ/م <sup>2</sup> ، خيط مصبوغ بألوان مختلفة، غير محددة في مكان آخر 520849	
36%	44%	22%	58%	33%	43%	54%	54%	21.2	جرسيات، كنزات شتوية، سترات كارديغان، الخ، محبوكة أو مصنوعة من الكروشيه 6110XX	
47%	67%	96%	58%	33%	43%	54%	54%	33.0	أسماك، متلجة، كاملة 0303Xa	
71%	45%	42%	58%	33%	43%	54%	54%	11.6	دقيق القمح أو دقيق خليط القمح مع الشيلم 110100	
56%	86%	84%	58%	33%	43%	54%	54%	12.0	دبس قصب السكر 170310	
44%	29%	7%	58%	33%	43%	54%	54%	11.9	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، محبوكة 610462	
49%	37%	14%	58%	33%	43%	54%	54%	12.8	فساتين للنساء والفتيات، من القطن، محبوكة 610442	
40%	99%	99%	58%	33%	43%	54%	54%	8.7	أوجه ساعات الحائط وساعات اليد 911430	

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

فقا المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/mauritius>

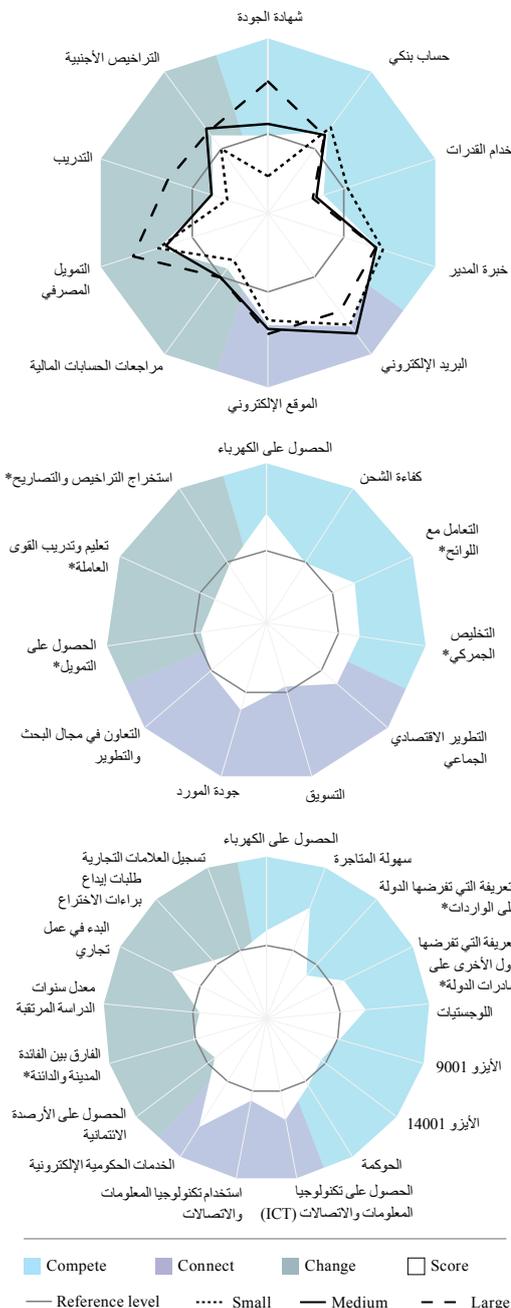
### ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	49.4	70.4	42.2
متوسطة	49.9	75.9	50.1
كبيرة	55.3	69.5	61.0
الكل	50.4	72.2	48.1
البيئة التجارية الحالية	58.0	50.6	39.7
البيئة القومية	51.9	64.4	47.6

المستوى المرجعي: 55.2 (أحد وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 82.8  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 27.6

تعداد السكان (بالمليون)	33.2
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	109.2
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	3,291.3
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.2
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-5.8
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	4.9
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	83.2
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	36.9
المنطقة الجغرافية	أفريقيا جنوب الصحراء
قناة النمو	SIDC
قناة الدخل	بلد من الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل

### شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية			القيم	الدرجات المعيارية	القيم
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة			
1.1 القدرة على المنافسة	44.3	75.2	50.9	21.0	18.2	49.8	23.1	6.2	1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	57.6	54.6	55.1	60.6	97.0	96.4	96.5	97.5	1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	33.3	26.8	28.9	47.4	66.4	62.6	63.9	73.6	1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	66.5	64.4	64.8	68.7	22.1	21.5	21.6	22.7	1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)
1.2 القدرة على التواصل	80.1	69.7	85.4	79.2	97.0	94.4	98.0	96.8	1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	64.4	69.4	66.5	61.6	69.4	74.0	71.4	66.8	1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	39.5	45.8	45.8	33.4	48.9	55.3	55.3	42.5	1.3 القدرة على التغيير
1.3 القدرة على التغيير	65.5	80.6	61.0	65.5	23.4	34.9	20.6	23.4	1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	32.7	60.1	33.7	24.4	26.3	52.7	27.2	19.1	1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)
1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)	54.9	57.5	59.7	45.4	18.5	20.3	21.9	13.0	1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)									1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)
1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)									

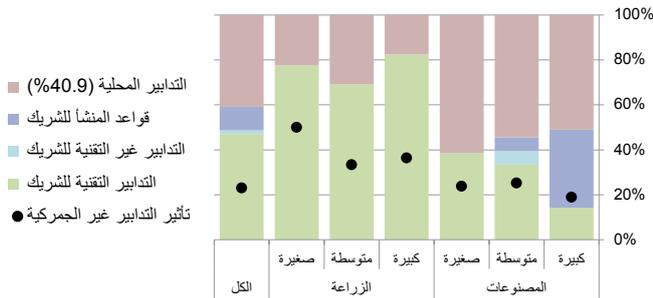
الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية			القيم	الدرجات المعيارية	القيم
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة			
2.1 القدرة على المنافسة	68.4	68.4	68.4	73.7	0.3	0.3	0.3	0.2	2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	44.8	57.2	51.2	37.2	1.0	0.5	0.7	1.5	2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	60.4	61.8	56.5	63.3	4.6	4.3	5.5	4.0	2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء الوثائق (%)
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء الوثائق (%)	58.6	58.9	57.5	55.2	5.6	5.5	5.8	6.2	2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي
2.2 القدرة على التواصل	58.1							3.8	2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	41.5							3.8	2.2.2 نطاق التسويق (7-1)
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	56.7							4.4	2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	46.3							3.2	2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	41.1	44.3	44.1	38.2	27.7	25.2	25.3	30.1	2.3 القدرة على التغيير
2.3 القدرة على التغيير	35.2	43.4	41.4	29.5	31.8	24.6	26.2	37.8	2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	42.7	51.2	50.5	36.3	14.0	9.9	10.2	17.9	2.3.2 تصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة
2.3.2 تصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة									2.3.3 إدراج استخراج ترخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)
2.3.3 إدراج استخراج ترخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)									

الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية	القيم	
	صغيرة	متوسطة	كبيرة			صغيرة
3.1 القدرة على المنافسة	54.5	74.4		3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)		
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	73.6	84.6		3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)		
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	36.3	10.0		3.1.3 المتوسط المرجح لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)		
3.1.3 المتوسط المرجح لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	53.0	3.5		3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)		
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	61.1	3.0		3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)		
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	46.5	21.0		3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)		
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	41.9	2.8		3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)		
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	48.4	-0.3		3.1.8 الحوكمة (مؤشر)		
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	63.3	5.6		3.2 القدرة على التواصل		
3.2 القدرة على التواصل	51.3	2.5		3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)		
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	78.6	6.9		3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)		
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)				3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)		
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	39.6	40.0		3.3 القدرة على التغيير		
3.3 القدرة على التغيير	46.7	8.0		3.3.1 سهولة الحصول على الأرصد الائتمانية (100-0)		
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصد الائتمانية (100-0)	41.2	11.6		3.3.2 الفارق بين الفئدة المدينة والدائنة (%)		
3.3.2 الفارق بين الفئدة المدينة والدائنة (%)	65.0	90.3		3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)		
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	48.7	10.0		3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)		
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	44.7	400.0		3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)		
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)				3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)		
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)						

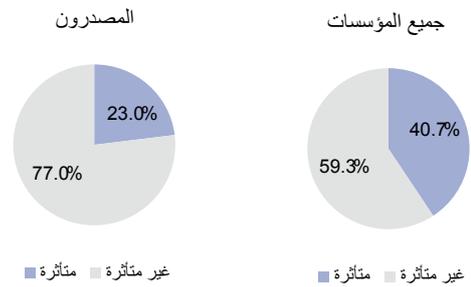
يشتمل: يتضمن الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة (0) بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة (100) والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلبيات التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبيئة الدولية حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

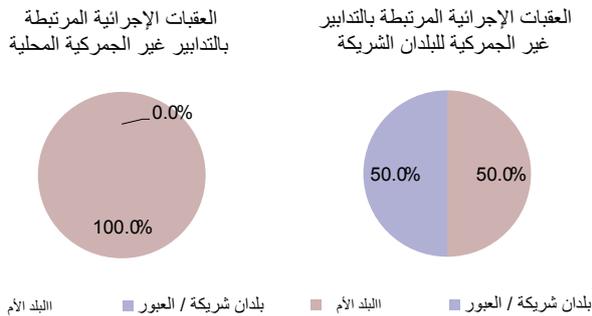
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)



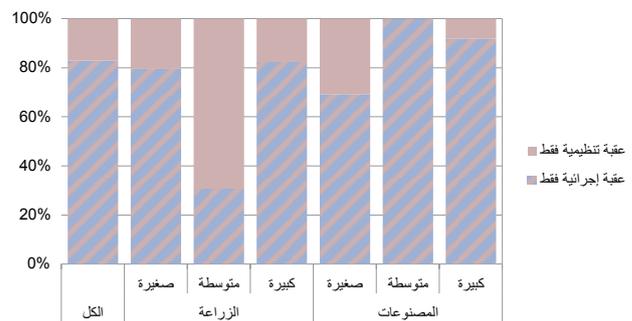
1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)



3. العقبت التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/morocco>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسّن بفعلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)					
مشارك الإتيك	توجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	استقرار الإجراءات	مستوى التكنولوجيا	إمكانات غير محققة OECD	إمكانات غير محققة أفريقيا جنوب الصحراء	إمكانات غير محققة أمريكا الشمالية		
66%	26%	65%	65%	58%	56%	66%	1540.7	حامض الفوسفوريك وأحماض بولي فوسفوريك 280920
17%	99%	47%	17%	58%	71%	98%	1143.9	مجموعات أسلاك الإشعاع ومجموعات أسلاك أخرى تُستخدم في السيارات والطائرات، إلخ 854430
87%	65%	65%	65%	58%	99%	94%	849.0	ثنائي فوسفات الأمونيوم، في عيوب تزن أكثر من 10 كغم 310530
17%	65%	65%	65%	58%	99%	94%	592.5	كغم <= 10 فوسفات أمونيوم ثنائي الهيدروجين، بما فيه المخلوط مع ثنائي فوسفات الأمونيوم، في عيوب تزن 310540
37%	58%	65%	65%	58%	99%	94%	337.2	المفرور سريدين، ساردينلا، رنجة صغيرة أو سمك الأسبرط، جاهز أو محفوظ كامل أو في قطع، باستثناء 160413
99%	56%	65%	65%	58%	99%	94%	302.8	الأخيلوب، مجمد، مجفف، ملح، أو في محلول ملحي 030759
94%	66%	65%	65%	58%	99%	94%	153.6	قطع غيار الطائرات غير محددة في مكان آخر 880330
100%	68%	65%	65%	58%	99%	94%	173.0	فاصولياء، مقشورة أو غير مقشورة، طازجة أو مبردة 070820
87%	58%	65%	65%	58%	99%	94%	236.3	سيارات بمحرك الديزل سعة أسطوانته لا تزيد عن 1500 سم <sup>3</sup> 870331
73%	71%	65%	65%	58%	99%	94%	321.5	سوبر فوسفات، في عيوب تزن أكثر من 10 كغم 310310
100%	21%	65%	65%	58%	99%	94%	463.5	كزرات شتوية، سنترات كارديغان وأنصاف متشابهة من القطن، محبوكة 070200
99%	67%	65%	65%	58%	99%	94%	330.5	المجوهرات وأجزاءها من المعادن الثمينة، سواء مطليّة أو مكسوة بالمعادن الثمينة أم لا 080520
30%	43%	65%	65%	58%	99%	94%	466.6	موصلات كهربائية لجهز >= 1000 فولت، معزولة، مزودة بوصلات 8544Xa
68%	23%	65%	65%	58%	99%	94%	349.2	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، غير محبوكة 620462
82%	31%	65%	65%	58%	99%	94%	315.0	سراويل وسراويل قصيرة للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620342
85%	46%	65%	65%	58%	99%	94%	250.9	الأحذية، الجزء العلوي من الحذاء من الجلد 6403XX
90%	41%	65%	65%	58%	99%	94%	211.8	قصصان قصيرة الأكمام، قصصان تحتانية وقصصان داخلية أخرى، من القطن، محبوكة 610910
56%	79%	65%	65%	58%	99%	94%	87.0	سريدين متّج، ساردينلا، رنجة صغيرة أو سمك الأسبرط 0303Xi
82%	28%	65%	65%	58%	99%	94%	131.8	بلوزات وقصصان للنساء والفتيات، من الألياف الاصطناعية، غير محبوكة 620640
71%	18%	65%	65%	58%	99%	94%	137.0	زيتون جاهز أو محفوظ، بغير الخل أو حمض الخليك، غير مجمد 200570

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرّجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدلّ الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

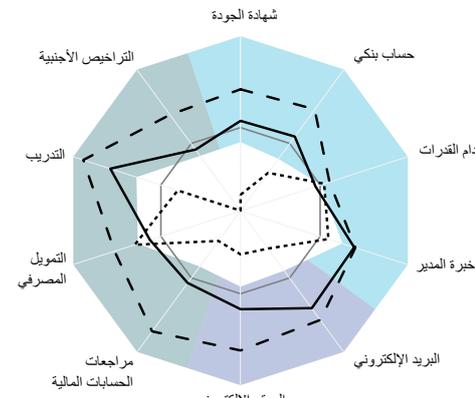
فعا المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/morocco>

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	34.6	25.9	30.5
متوسطة	54.2	62.7	56.6
كبيرة	65.8	78.7	80.7
الكل	46.3	43.0	50.5
البيئة التجارية الحالية	34.3	37.2	33.8
البيئة القومية	46.8	38.8	49.3

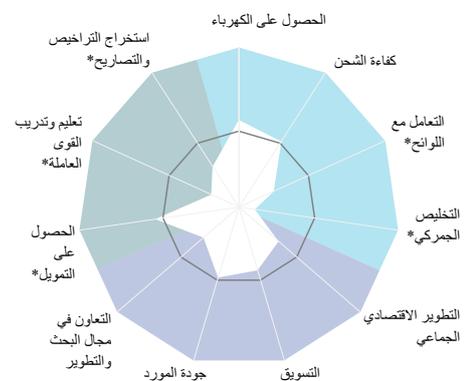
المستوى المرجعي: 46.2 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 71.4  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 23.8

تعداد السكان (بالمليون)	6.9
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	29.7
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	4,304.6
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.1
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	0.1
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	3.6
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	75.7
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	9.0
المنطقة الجغرافية	أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي
قناة النمو	LLDC
قناة الدخل	بلد من الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل

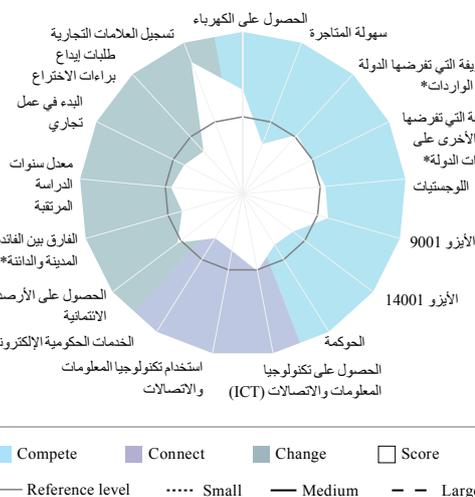
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية			الدرجات عند مستوى المؤسسة
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة	
1.1 القدرة على المنافسة	39.3	69.5	51.4	9.1	15.0	42.0	23.5
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	36.7	71.8	52.5	26.8	89.7	98.8	95.9
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	48.2	53.2	44.8	50.0	74.0	76.2	72.4
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	60.9	68.7	68.0	52.6	20.5	22.7	22.5
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	42.4	77.3	69.0	26.8	81.0	96.4	94.2
1.2 القدرة على التواصل	43.5	80.1	56.4	25.0	49.1	83.5	61.9
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	39.6	85.5	51.2	21.4	49.0	89.6	60.5
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	61.4	75.3	54.2	63.2	20.8	30.4	16.8
1.3 القدرة على التغيير	62.2	94.0	77.8	37.5	54.9	92.1	72.3
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	38.9	68.0	43.3	0.0	10.0	28.9	12.0
1.3.2 الاستثمارات التي تم تمويلها بنوك (%)							
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)							
1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)							



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية			الدرجات عند مستوى المؤسسة
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة	
2.1 القدرة على المنافسة	54.7	52.9	52.9	56.6	0.8	0.9	0.7
2.1.1 الخصائص الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	48.8	46.7	41.4	61.0	0.8	0.9	1.2
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	23.8	22.1	23.2	24.8	20.6	22.0	21.1
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	10.1	25.3	2.4	25.6	24.2	15.5	30.2
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	32.7						3.1
2.2 القدرة على التواصل	41.2						3.7
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	45.9						4.0
2.2.2 تطويع التسويق (7-1)	29.1						2.7
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)							
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)							
2.3 القدرة على التغيير	52.4	69.3	51.7	50.0	19.5	10.4	20.0
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	18.9	18.8	15.2	22.7	51.4	51.5	57.1
2.3.2 حضور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	30.2	33.7	28.7	30.9	22.6	19.8	23.9
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)							

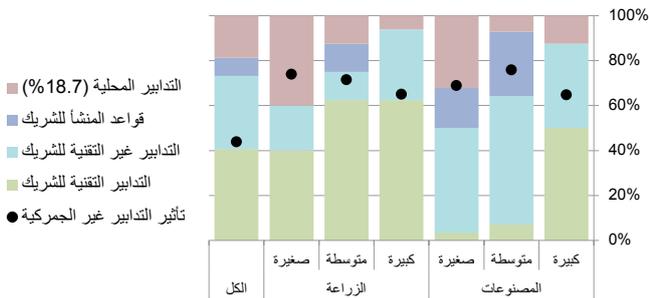


الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	
3.1 القدرة على المنافسة	64.3		81.1	
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	39.1		55.9	
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	33.0		6.6	
3.1.3 المتوسط المرجح لسعر التعريفية التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	47.0		3.8	
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفية التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	50.8		2.8	
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	54.3		38.2	
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	38.5		2.1	
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	36.9		-0.6	
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)				
3.2 القدرة على التواصل	48.5		4.5	
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	35.7		1.5	
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	32.1		2.3	
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)				
3.3 القدرة على التغيير	50.0		50.0	
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	38.7		15.0	
3.3.2 الفارق بين الفاتحة المدنية والبلدية (%)	44.1		11.9	
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	40.1		77.5	
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	35.6		3.0	
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	87.4		2,034.0	
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)				

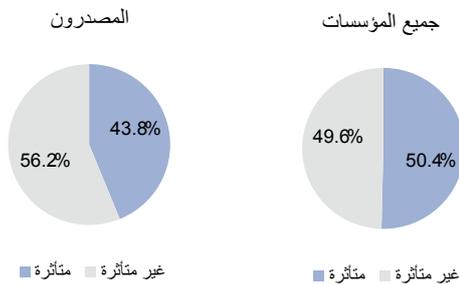
يشتمل: يتضمن الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسبية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السمائل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التجميعية.

المصدر: الدراسة المسحية للبيانات الدولية حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)

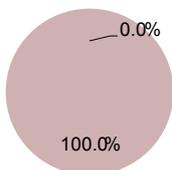


1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية

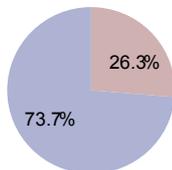


4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)

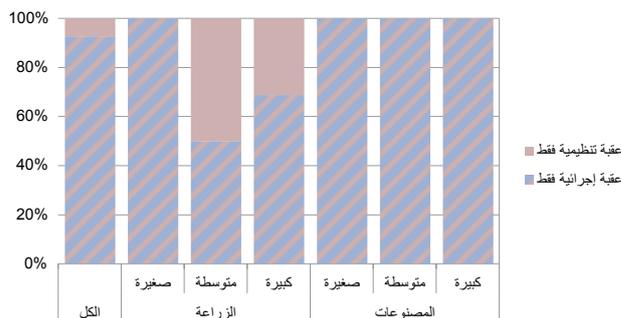
العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية المحلية



العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية للبلدان الشريكة



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/paraguay>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

مشارك الإيتك	مشارك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	مشارك الإجراءيات	مشارك التكنولوجيا	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟			الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
				OECD	التجارية بين بلدان الجنوب	أفريقيا جنوب الصحراء		
				3%	39%	39%	1813.4	فول الصويا، سواء مكسور أم لا 1201XX
				75%	38%	82%	478.0	قطع البقر بلا عظام، مجمدة 020230
				60%	48%	20%	436.1	كسب فول الصويا ويقايا صلبة أخرى، سواء مطحونة أو على شكل حبيبات أم لا 230400
				51%	27%	22%	379.0	ذرة غير محنقة في مكان آخر 100590
				29%	29%	25%	293.7	قطع البقر بلا عظام، طازجة أو مبردة 020130
				83%	32%	33%	212.8	دقيق وخليط القمح مع الشيلم 1001Xb
				66%	47%	66%	196.7	خام زيت فول الصويا، سواء أزيل منه المادة الصمغية أم لا 150710
				27%	43%	46%	101.2	جلود خام (غير جلود الفراء) وجلود مدبوغة 41XXXa
				100%	32%	31%	43.4	دامجات، زجاجات، قارورات، وأغراض مماثلة من البلاستيك 392330
				95%	58%	57%	23.0	(أرز كامل) أرز مقشور 100620
				60%	51%	59%	43.8	(بما في ذلك فحم القشور والنوى) فحم الخشب 4402XX
				53%	45%	13%	55.9	أرز، مطحون كلياً أو جزئياً، مصقول أو مهدون أو غير ذلك 100630
				42%	99%	97%	40.1	سكر القصب أو الشمندر والسكروز النقي كيميائياً، في شكل صلب 1701XX
				62%	83%	51%	54.7	بذور السمسم، سواء مكسورة أم لا 120740
				100%	64%	57%	18.0	الجزء العلوي من الأذنعية وأجزاؤها، باستثناء قطع الدعامات 640610
				91%	99%	99%	1.5	المئة 090300
				71%	66%	71%	13.0	بذور زيتية 1207Xa
				97%	42%	60%	9.0	نشا الذرة 110812
				68%	58%	77%	19.1	أحشاء، مثانات، كرش الحيوانات باستثناء الأسماك، كاملة أو في قطع 050400
				93%	29%	20%	23.8	زيت بذور عباد الشمس أو العصفور، خام 151211

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

فالمصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/paraguay/>

المؤشرات الرئيسية

ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	39.4	40.4	41.1
متوسطة	48.3	49.4	55.8
كبيرة	70.4	72.3	73.2
الكل	45.1	46.4	51.0
البيئة التجارية الحالية	40.3	50.5	48.5
البيئة القومية	61.5	53.8	51.9

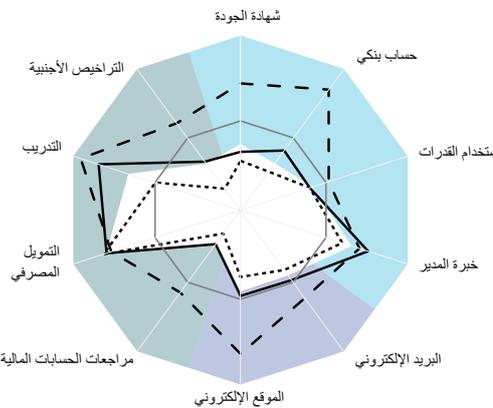
المستوى المرجعي: 51.1 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)

تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 25.5

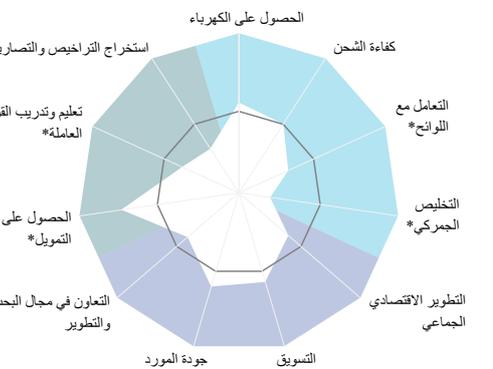
تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 76.6

تعداد السكان (بالمليون)	31.4
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	202.9
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	6,458.3
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.3
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-4.1
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	2.5
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	48.0
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	12.7
المنطقة الجغرافية	أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي
قناة النمو	DC
قناة الدخل	بلد من الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل

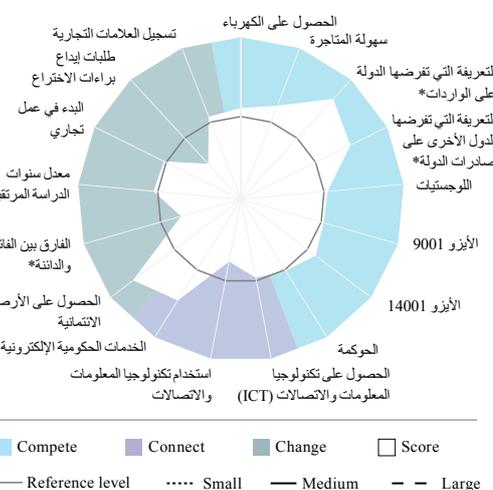
شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة	37.9	72.5	33.4
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	28.2	14.2	46.0
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شبكات أو حسابات إيداع (%)	85.3	42.2	27.2
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	52.7	41.4	41.4
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	71.1	76.3	60.9
1.2 القدرة على التواصل	46.2	62.3	49.6
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	82.4	49.2	38.3
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	23.5	58.4	24.1
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	80.4	77.2	80.1
1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)	67.0	95.5	84.8
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريباً رسمياً (%)	32.9	61.5	34.3
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)	15.2	7.7	23.3



الدرجات المعيارية	القيم		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة	56.6	61.4	64.5
2.1.1 الخصائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	0.7	0.5	0.4
2.1.2 الخصائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	0.7	0.4	0.8
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء الوثائق (%)	14.1	11.9	9.3
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	18.3	20.4	14.2
2.2 القدرة على التواصل	40.7	3.3	
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	58.1	4.3	
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	61.1	4.6	
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	42.2	3.1	
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)			
2.3 القدرة على التغيير	73.8	84.6	61.0
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	38.9	33.8	29.8
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	32.9	40.7	22.7
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	37.4	20.4	15.1



الدرجات المعيارية	القيم		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة
3.1 القدرة على المنافسة	56.3	75.7	
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرياء (100-0)	62.0	78.8	
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	83.9	1.8	
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	74.9	2.7	
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	53.3	2.8	
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	52.6	33.6	
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	57.5	11.1	
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	51.8	-0.2	
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)			
3.2 القدرة على التواصل	49.2	4.5	
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	39.0	1.7	
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	73.3	6.3	
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	82.7	80.0	
3.3 القدرة على التغيير	38.1	15.8	
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	53.7	13.1	
3.3.2 الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة (%)	52.6	85.1	
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	29.7	2.0	
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	54.7	603.0	
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)			
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)			

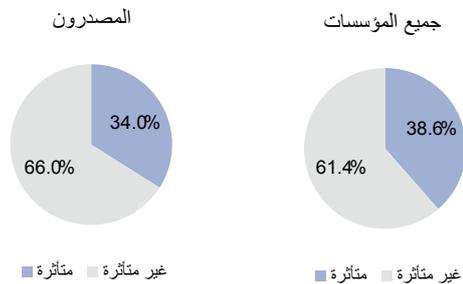
يشتمل: يتضمن الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة (0) بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة (100) والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

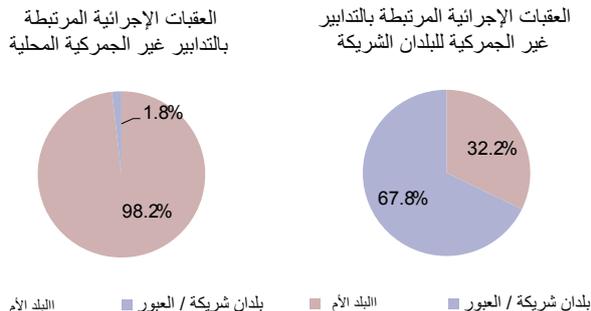
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقوبات الإجرائية (المؤسست المصدرة)



3. العقوبات التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/peru>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسّن بتغلايش...؟				ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟			المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	
مشارك الإيف	تواجد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	استقرار الإجراءات	مستوى التكنولوجيا	OECD	التجارة بين بلدان الجنوب	أفريقيا جنوب الصحراء	الصادرات (بما عدا الولايات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
■	■	■	■	47%	44%	90%	1711.9	دقيق ووجبات وكريات السمك أو القشريات أو اللقفاقيات المائية الأخرى، غير صالحة للاستهلاك الأدمي 230120
■	■	■	■	24%	30%	17%	2257.0	أقطاب النحاس وأقسام الأقطاب غير مشكّلة 740311
■	■	■	■	50%	82%	83%	979.0	قهوة، غير محمّصة، غير منزوعة الكافيين 090111
■	■	■	■	56%	57%	88%	319.0	عنب، طازج 080610
■	■	■	■	38%	68%	77%	391.1	دهون وزيت السمك ومكوناتها، باستثناء الكبد، مكررة أم لا، غير معاملة كيميائياً 150420
■	■	■	■	17%	72%	73%	388.9	هليون، طازج أو مبرد 070920
■	■	■	■	32%	15%	19%	345.0	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من القطن، محبوكة 610910
■	■	■	■	22%	37%	44%	280.2	زئبق خام غير مخلوط يحتوي على 99.99% من الزئبق أو أكثر في مجموع وزنه 790111
■	■	■	■	17%	82%	51%	437.1	قصدير غير مخلوط وغير معومل 800110
■	■	■	■	45%	78%	80%	135.5	هليون جاهز أو محفوظ، بغير الحل أو حمض الخليك، خير مجمدة 200560
■	■	■	■	28%	50%	12%	315.3	الفضة في شكلها الخام 710691
■	■	■	■	77%	93%	92%	18.8	مسرحة أو مشبوطة (modacrylic) ألياف منقطع من الأكريليك أو موداكريليك 550630
■	■	■	■	17%	30%	28%	221.7	قمصان للرجال والفتيان، من القطن، محبوكة 610510
■	■	■	■	94%	22%	23%	251.0	سلك من النحاس المكرر، ذو البعد الأقصى للمقطع العرضي < 6 مم 740811
■	■	■	■	43%	91%	94%	157.0	أفوكادو، طازج أو مجفف 080440
■	■	■	■	50%	32%	79%	139.0	نحاس غير مكرر، أنودات النحاس للتكرير الإلكتروني 740200
■	■	■	■	23%	80%	79%	144.4	زئبق خام غير مخلوط يحتوي على أقل من 99.99% من الزئبق في مجموع وزنه 790112
■	■	■	■	41%	24%	35%	163.4	أسماك الحبار والسبيدج، مقشور أم لا، مجمدة، محمّفة، ملحّة أو في محلول ملحي 030749
■	■	■	■	35%	93%	72%	116.0	أسفلوب، بما في ذلك المحار الصدفي، سواء بلا صدف أم لا؛ مجعد، مجفف، مملح، أو في محلول ملحي 030729
■	■	■	■	49%	100%	100%	110.2	الموز وموز الجنة، طازج أو مجفف 0803XX

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدلّ الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

فعا المصدر: التقديرات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/peru>

## المؤشرات الرئيسية

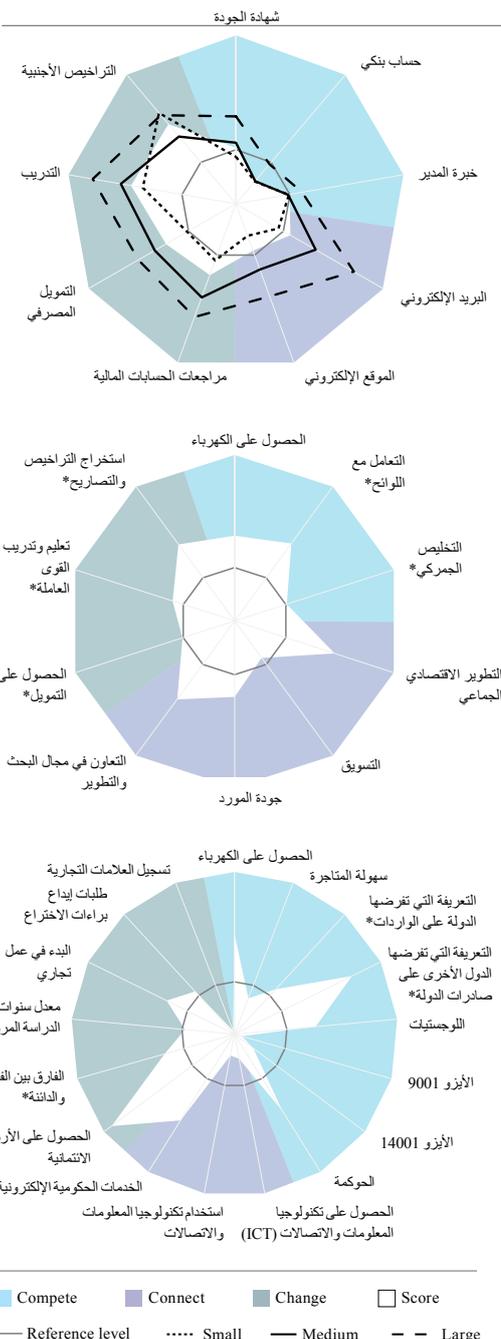
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	24.6	24.5	48.7
متوسطة	28.4	47.7	58.7
كبيرة	40.8	69.2	73.0
الكل	27.9	33.2	54.2
البيئة التجارية الحالية	47.3	25.6	42.9
البيئة القومية	41.0	30.5	42.2

المستوى المرجعي: 51.1 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 76.6  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 25.5

تعداد السكان (بالمليون)	11.1
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	8.0
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	722.1
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.0
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-12.0
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	5.7
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	41.8
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	45.2
المنطقة الجغرافية	أفريقيا جنوب الصحراء
قناة النمو	LDC, LLDC
قوة الدخل	دخل منخفض

## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1. القدرة على المنافسة	33.4	51.9	36.3
1.1.1. المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	28.0	11.7	23.9
1.1.2. المؤسسات التي لديها حسابات شبكات أو حسابات إيداع (%)	17.4	71.2	85.6
1.1.3. استغلال القدرة الإنتاجية (%)	-	-	-
1.1.4. خبرة المدير (عدد السنوات)	32.0	39.6	31.2
1.2. القدرة على التواصل	37.0	80.1	54.1
1.2.1. المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	28.9	76.5	97.0
1.2.2. المؤسسات التي تمتلك موقع إلكتروني خاصة بها (%)	20.0	34.2	63.6
1.3. القدرة على التغيير	44.9	71.3	58.9
1.3.1. المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	35.6	54.4	78.4
1.3.2. الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)	13.6	23.9	17.3
1.3.3. مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)	62.7	85.5	68.7
1.3.4. مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)	61.8	68.7	52.2

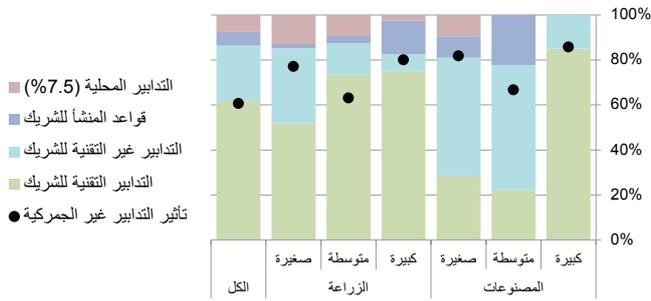
الدرجات المعيارية	القيم		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2. بيئة العمل المباشرة	51.4	44.4	46.4
2.1. القدرة على المنافسة	1.0	1.6	1.4
2.1.1. الخصائر الناتجة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	0.8	0.8	0.8
2.1.2. الخصائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	-	-	-
2.1.3. الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	5.2	6.7	5.9
2.1.4. الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	12.4	10.3	12.5
2.2. القدرة على التواصل	62.9	3.9	3.3
2.2.1. حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	27.4	4.0	3.7
2.2.2. تطلق التسويق (7-1)	45.6	3.7	3.7
2.2.3. جودة المورد المحلي (7-1)	58.2	3.7	3.7
2.2.4. التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	32.7	33.7	37.4
2.3. القدرة على التغيير	38.9	23.1	38.8
2.3.1. إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	42.1	28.4	45.6
2.3.2. تصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	25.6	28.5	25.6
2.3.3. إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	57.0	58.2	66.7

الدرجات المعيارية	القيم	
	الكل	الكل
3. البيئة القومية	61.8	79.5
3.1. القدرة على المنافسة	23.6	44.7
3.1.1. سهولة الحصول على الكهرياء (100-0)	37.3	9.7
3.1.2. سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	80.4	2.5
3.1.3. المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	49.9	2.8
3.1.4. المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	4.7	0.3
3.1.5. مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	14.4	0.2
3.1.6. شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	55.9	-0.1
3.1.7. الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	15.5	2.4
3.1.8. الحكومة (مؤشر)	13.5	0.5
3.2. القدرة على التواصل	62.6	5.1
3.2.1. الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	94.2	90.0
3.2.2. استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	44.3	9.6
3.2.3. الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	30.4	10.3
3.3. القدرة على التغيير	46.4	81.7
3.3.1. سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	35.6	3.0
3.3.2. الفارق بين الفلانة المدينة والدلتا (%)	2.3	10.0
3.3.3. معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)		
3.3.4. سهولة بدء عمل تجاري (100-0)		
3.3.5. طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)		
3.3.6. تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)		

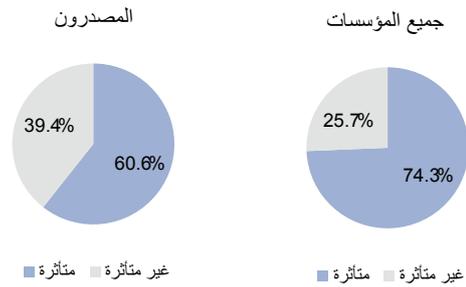
يشتمل: يتضمن الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحولها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى البيانات التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)

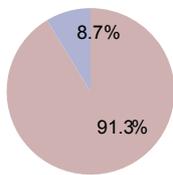


1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية

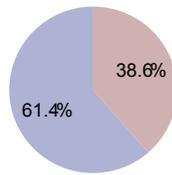


4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسست المصدرة)

العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية المحلية



العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية للبلدان الشريكة



3. العقبت التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I وII وIII للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/rwanda>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسّن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	إمكانات غير محققة OECD	إمكانات غير محققة التجارة بين بلدان الجنوب	إمكانات غير محققة أفريقيا جنوب الصحراء	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
■	■	72%	41%	45%	47.7	الشاي الأسود (مخمر) والشاي المخمر جزئياً في عبوات يتجاوز وزنها 3 كغم 090240
■	■	5%	30%	33%	63.5	قهوة، غير محمصة، غير منزوعة الكافيين 090111
■	■	100%	80%	80%	7.4	دقيق القمح أو دقيق خليط القمح مع الشيلم 110100
■	■	99%	90%	90%	2.2	دقيق الذرة 110220
■	■	100%	66%	66%	6.6	البيرة المصنوعة من الشعير 220300
■	■	58%	88%	88%	1.0	قشور القهوة، بدائل القهوة 090190
■	■	100%	82%	81%	1.3	صناديق وعلب وأغراض مماثلة من البلاستيك 392310
■	■	100%	32%	28%	5.2	أبقار حية 0102XX
■	■	100%	69%	67%	1.5	أحذية متنوعة 640590
■	■	100%	44%	42%	2.8	مشروبات غير كحولية متنوعة، باستثناء عصائر الفواكه والخضر المحددة في الرقم 20.9 220290
■	■	25%	98%	98%	2.8	عصارات ومستخلصات خضر غير محددة في مكان آخر 1302XX
■	■	90%	55%	54%	0.7	دقيق حبوب متنوعة 1102XX
■	■	58%	32%	5%	2.7	جلود خام (غير جلود الفراء) وجلود مدبوغة 41XXXc
■	■	56%	14%	4%	4.6	جلود خام (غير جلود الفراء) وجلود مدبوغة 41XXXa
■	■	100%	55%	54%	2.0	بذور الذرة 100510
■	■	95%	59%	59%	0.7	قاصولياء، مقشورة أو غير مقشورة، طازجة أو مبردة 070820
■	■	100%	77%	49%	4.2	سيارات بمحرك ترددي سعة أسطوانته < 3000 سم <sup>3</sup> 870324
■	■	100%	71%	69%	0.2	خضراوات مجففة، مقشورة 0713Xa
■	■	99%	33%	29%	3.7	الشاي الأسود (مخمر) والشاي المخمر جزئياً في عبوات لا يتجاوز وزنها 3 كغم 090230
■	■	100%	72%	71%	0.2	جريس ودقيق الذرة 110313

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

فقا المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/rwanda>

### ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

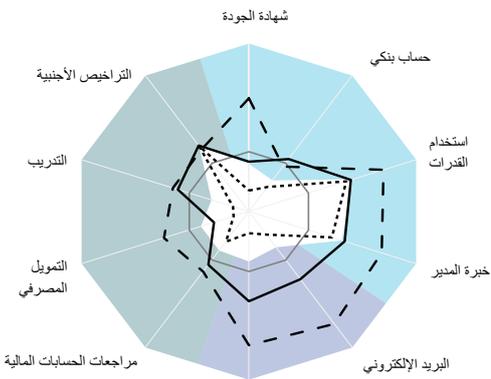
متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	34.6	14.9	22.2
متوسطة	46.7	51.5	37.8
كبيرة	65.1	81.1	46.5
الكل	42.3	28.0	31.9
البيئة التجارية الحالية	45.5	52.5	48.8
البيئة القومية	40.7	33.9	34.5

المستوى المرجعي: 35.9 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالولايات المتحدة الأمريكية)

تمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 53.8  
تمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 17.9

تعداد السكان (بالمليون)	14.5
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	15.6
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	1,071.8
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.0
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	-10.3
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	4.6
نسبة صادرات و واردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	82.3
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	33.7
المنطقة الجغرافية	أفريقيا جنوب الصحراء
قناة النمو	LDC
قناة الدخل	بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل

### شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية			القيم	الدرجات عند مستوى المؤسسة
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة		
1.1 القدرة على المنافسة	28.4	67.4	29.7	12.5	9.3	39.4	9.9	3.3
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	22.9	33.1	38.6	18.1	77.6	87.4	90.8	70.7
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	62.3	80.5	61.0	58.2	79.9	86.1	79.4	78.3
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	55.5	79.4	57.3	49.6	19.0	25.8	19.5	17.4
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	26.3	82.6	49.7	16.9	64.7	97.5	85.9	50.2
1.2 القدرة على التواصل	29.7	79.5	53.4	12.8	34.5	83.0	58.9	15.5
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	28.6	44.2	39.2	22.1	37.3	53.7	48.6	29.9
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	28.7	50.7	20.9	9.1	6.6	15.1	4.4	1.7
1.3 القدرة على التغيير	22.4	45.4	42.5	9.5	17.4	38.0	35.2	7.1
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	48.0	45.8	48.6	48.2	14.4	13.2	14.7	14.5
1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)								
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)								
1.3.4 مؤسسات تستخدم ترخيص تقنيات أجنبية (%)								

الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات المعيارية			القيم	الدرجات عند مستوى المؤسسة
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة		
2.1 القدرة على المنافسة	44.4	44.4	40.4	45.4	1.6	1.6	2.1	1.5
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	36.0	81.4	44.8	28.3	1.6	0.1	1.0	2.4
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	69.0	61.8	57.7	76.1	3.0	4.3	5.2	2.0
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	32.4	27.9	34.1	-	12.5	14.3	11.9	-
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	43.2						3.3	
2.2 القدرة على التواصل	53.7						4.1	
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	55.5						4.4	
2.2.2 تطبق التسويق (7-1)	57.8						3.6	
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	18.0	37.0	25.2	12.7	51.6	31.1	42.9	59.0
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	69.3	58.6	60.7	75.9	9.2	14.4	13.3	6.6
2.3 القدرة على التغيير	59.2	79.8	44.3	63.2	7.0	2.3	13.1	5.8
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)								
2.3.2 حضور في تدريب وتأهيل القوى العاملة								
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)								

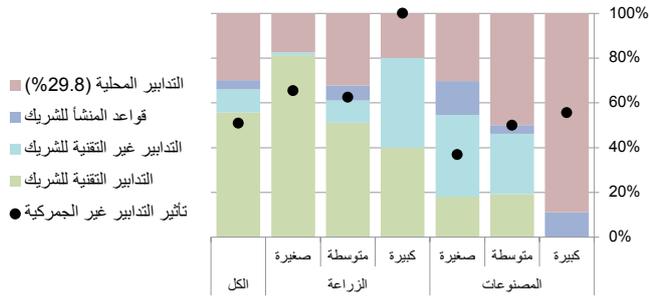
الدرجات المعيارية	القيم		الدرجات المعيارية	القيم	الدرجات المعيارية	القيم
	الكل	صغيرة				
3.1 القدرة على المنافسة	13.0	34.2	3.1	34.2	3.1	34.2
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	55.8	75.1	3.1.2	75.1	3.1.2	75.1
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	35.2	10.4	3.1.3	10.4	3.1.3	10.4
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفية التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	72.9	2.7	3.1.4	2.7	3.1.4	2.7
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفية التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	44.1	2.6	3.1.5	2.6	3.1.5	2.6
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	25.3	3.8	3.1.6	3.8	3.1.6	3.8
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	25.9	0.6	3.1.7	0.6	3.1.7	0.6
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	53.7	-0.2	3.1.8	-0.2	3.1.8	-0.2
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	29.5	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2
3.2 القدرة على التواصل	31.0	1.3	3.2.1	1.3	3.2.1	1.3
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	41.4	3.1	3.2.2	3.1	3.2.2	3.1
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	29.4	30.0	3.2.3	30.0	3.2.3	30.0
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	45.1	9.0	3.3	9.0	3.3	9.0
3.3 القدرة على التغيير	11.1	7.9	3.3.1	7.9	3.3.1	7.9
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصد الائتمانية (100-0)	52.5	85.0	3.3.2	85.0	3.3.2	85.0
3.3.2 الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة (%)	-	-	3.3.3	-	3.3.3	-
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	-	-	3.3.4	-	3.3.4	-
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	-	-	3.3.5	-	3.3.5	-
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	3.3.6	-	3.3.6	-
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-				

Compete Connect Change Score  
— Reference level ..... Small — Medium - - Large

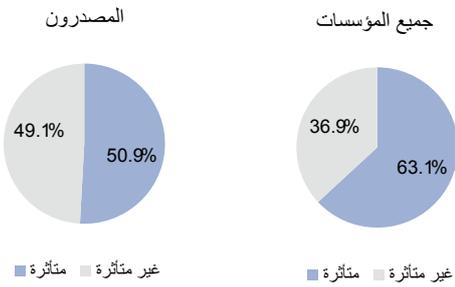
يشتمل: يشتمل الجدول على القيم والدرجات المتماثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبيانات الدولية حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

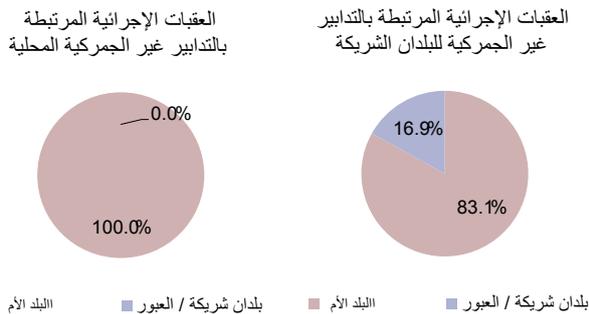
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/senegal>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تحسّن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	المنتجات (بملايين الدولارات الأمريكية)
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	182.8
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	التجارة بين بلدان الجنوب	252329
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	OECD	221.9
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	60.3
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	91.0
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	18.9
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	55.1
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	42.8
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	8.6
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	60.5
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	5.7
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	25.9
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	20.1
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	24.1
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	8.9
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	13.0
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	7.2
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	13.2
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	7.3
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	16.6
شارك الإثبات	إمكانات غير مؤكدة	أفريقيا جنوب الصحراء	8.8

ملاحظة: قائمة المنتجات الـ 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. تشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط للحصول على التفاصيل. I و II و III السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المر

فعا المصدر: التقديرات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/senegal>

## المؤشرات الرئيسية

## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

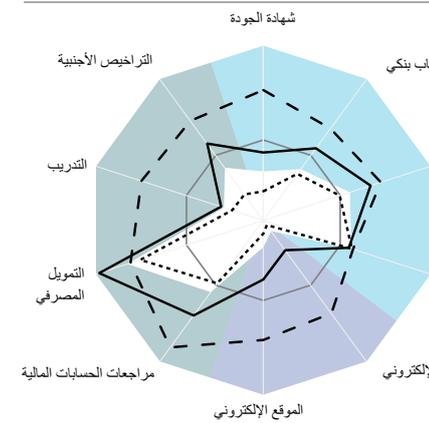
متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	37.0	5.6	38.8
متوسطة	51.2	27.6	61.3
كبيرة	65.8	67.3	78.2
الكل	42.1	11.6	48.2
البيئة التجارية الحالية	52.6	64.2	42.5
البيئة القومية	47.9	47.5	51.4

المستوى المرجعي: 46.0 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)

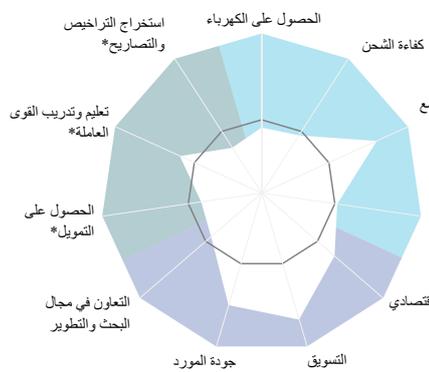
تمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 69.0  
تمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 23.0

21.0	تعداد السكان (بالمليون)
74.6	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
3,557.9	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.2	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي؛ نسبة مئوية)
-3.7	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
1.8	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
54.6	نسبة صادرات وواردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
31.3	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
جنوب آسيا	المنطقة الجغرافية
DC	فئة النمو
بلد من الشريحة الدنيا من البلدان المتوسطة الدخل	فئة الدخل

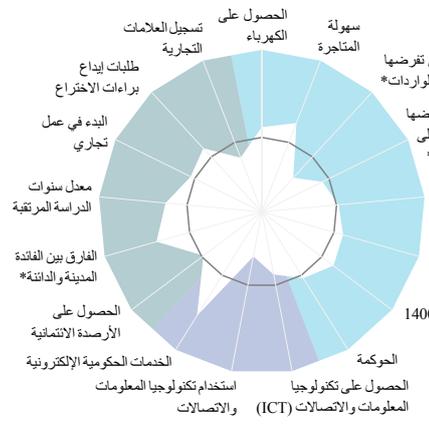
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات عند مستوى المؤسسة		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة	28.0	74.5	38.8	16.5	9.1	48.8
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	36.1	64.9	50.9	32.8	89.4	98.1
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	51.8	70.3	64.1	45.7	75.6	82.8
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	52.6	53.7	51.1	52.9	18.2	18.5
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	7.7	65.9	21.3	3.4	30.5	93.2
1.2 القدرة على التواصل	15.5	68.6	34.0	7.7	18.6	73.3
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	50.9	90.1	67.5	44.7	60.3	93.0
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع الكترونية خاصة بها (%)	81.2	79.4	98.1	73.5	35.4	33.8
1.3 القدرة على التغيير	23.6	72.9	25.2	18.6	18.4	66.6
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	37.2	70.4	54.3	18.3	9.3	31.3
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)						
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)						
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)						



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات عند مستوى المؤسسة		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة	41.1	40.4	35.0	42.7	2.0	2.1
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	43.0	57.2	57.2	37.2	1.1	0.5
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	78.7	67.2	71.7	81.4	1.7	3.3
2.1.3 الوقت الذي تقتضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	47.5	53.9	45.1	56.2	7.9	6.5
2.1.4 الأرباح المخصصة للتخليص الجمركي	60.0				3.8	
2.2 القدرة على التواصل	82.4				5.1	
2.2.1 حالة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	73.0				5.0	
2.2.2 نقل التسويق (7-1)	41.5				3.1	
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	38.0	55.0	45.9	35.1	30.3	17.9
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	55.8	32.4	47.9	60.7	16.0	34.7
2.3 القدرة على التغيير	33.8	34.5	36.8	33.2	19.7	19.2
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)						
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة						
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)						



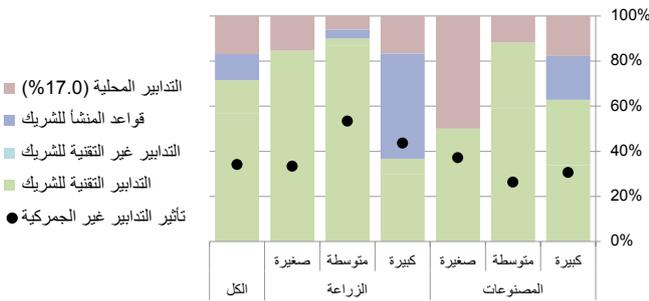
الدرجات المعيارية	القيم		الدرجات عند مستوى المؤسسة		
	صغيرة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
3.1 القدرة على المنافسة	52.3	72.7			
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	58.8	76.9			
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	28.6	12.7			
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	41.5	4.1			
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	47.2	2.7			
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	51.8	31.5			
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	55.0	8.9			
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	48.1	-0.4			
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	39.2	3.9			
3.2 القدرة على التواصل	27.9	1.1			
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	75.3	6.5			
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	44.8	45.0			
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	67.0	2.4			
3.3 القدرة على التغيير	59.1	13.7			
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصة الائتمانية (100-0)	48.7	83.0			
3.3.2 الفارق بين الفائدة المدوية والدائنة (%)	53.1	16.0			
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	35.9	268.0			
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)					
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)					
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)					

Compete Connect Change Score  
— Reference level ..... Small — Medium - - Large

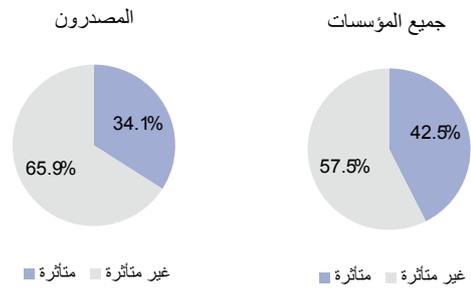
**ملاحظة:** يشتمل الجدول على القيم والدرجات الممتثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات التنبؤية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (.). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التنبؤية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2011) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

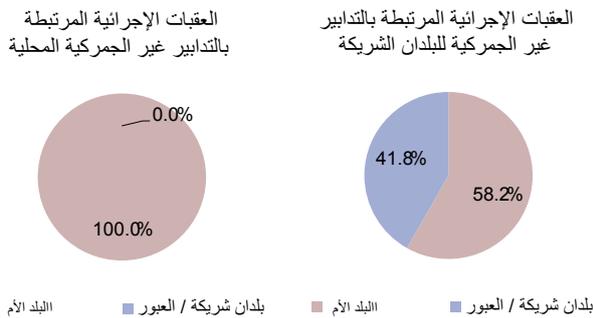
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)



1. المؤسست المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسست المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصدرة)



ملاحظة: يرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/sri-lanka>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	إمكانات غير مُقننة	إمكانات غير مُقننة	إمكانات غير مُقننة	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	693.3	النشاي الأسود (مخمر) والنشاي المخمر جزئياً في عبوات يتجاوز وزنها 3 كغم 090240
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	560.7	النشاي الأسود (مخمر) والنشاي المخمر جزئياً في عبوات لا يتجاوز وزنها 3 كغم 090230
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	399.0	صدريات للمرأة وأجزاءها، من مواد نسيجية 621210
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	318.7	سراويل وسراويل قصيرة للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620342
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	102.2	القرفة وأزهار شجرة القرفة 0906XX
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	53.5	الفلفل، باستثناء جنس الكبابية، غير مسحوق ولا مطحون 090411
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	277.2	إطارات مصممة أو جوفاء، أشربة للإطارات قابلة للتبديل، من المطاط 401290
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	180.4	قفازات أخرى من المطاط 611610
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	117.2	الياقوت، الياقوت الأزرق، الزمرد، معالجة أكثر من مجرد نشرها أو تشكيلها تقريباً 401519
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	108.0	الياقوت، الياقوت الأزرق، الزمرد، معالجة أكثر من مجرد نشرها أو تشكيلها تقريباً 710391
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	230.3	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، غير محبوكة 620462
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	139.8	قمصان للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة 620520
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	244.8	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من القطن، محبوكة 610910
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	166.9	ملابس داخلية للنساء والفتيات، من القطن، محبوكة 610821
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	122.4	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، محبوكة 610462
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	89.5	ملابس الأطفال واكسسوارات الملابس من القطن، محبوكة 611120
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	102.4	ملابس داخلية للرجال والفتيان، من القطن، غير محبوكة 610711
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	83.2	ملابس السباحة للنساء والفتيات، من الألياف التركيبية، محبوكة 611241
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	134.6	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من مواد نسيجية أخرى، محبوكة 610990
شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	شارك إبتك	109.0	ملابس داخلية للنساء والفتيات، من الألياف الاصطناعية، محبوكة 610822

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/sri-lanka/>

# جمهورية تنزانيا المتحدة

## المؤشرات الرئيسية

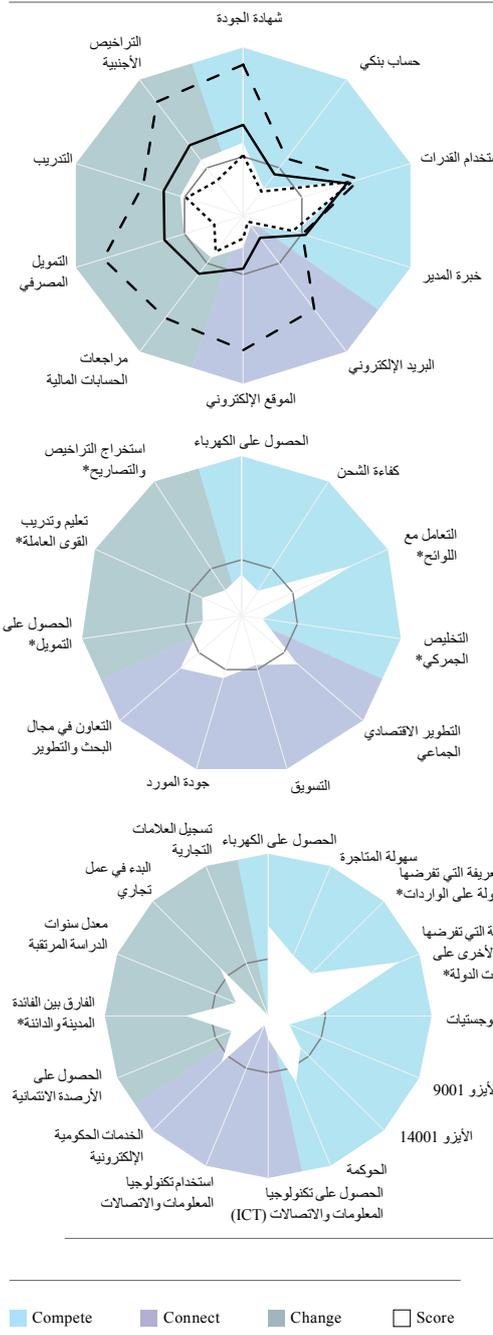
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	37.0	9.1	25.8
متوسطة	45.9	24.0	47.3
كبيرة	59.2	74.4	75.5
الكل	39.9	13.2	36.2
البيئة التجارية الحالية	33.4	42.3	23.4
البيئة القومية	42.2	20.4	27.6

المستوى المرجعي: 35.3 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 53.0  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 17.7

47.7	تعداد السكان (بالمليون)
47.9	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
1,005.6	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.1	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الثمانية بالدولار الأمريكي؛ نسبة مئوية)
-10.2	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
5.2	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
52.7	نسبة صادرات وواردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
41.8	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
أفريقيا جنوب الصحراء	المنطقة الجغرافية
LDC	فئة النمو
دخل منخفض	فئة الدخل

## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



1 القدرات عند مستوى المؤسسة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة	13.1	25.6	75.4	36.0	54.0	89.7
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	13.1	25.6	75.4	36.0	54.0	89.7
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	13.1	25.6	75.4	36.0	54.0	89.7
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	13.1	25.6	75.4	36.0	54.0	89.7
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	13.1	25.6	75.4	36.0	54.0	89.7
1.2 القدرة على التواصل	22.2	49.2	94.1	4.5	16.4	68.7
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	22.2	49.2	94.1	4.5	16.4	68.7
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	16.4	36.6	83.5	13.6	31.6	80.1
1.3 القدرة على التغيير	35.0	52.3	81.7	26.6	42.8	75.3
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية مرتبطة بمنتجاتها (%)	35.0	52.3	81.7	26.6	42.8	75.3
1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)	3.5	13.4	37.6	8.8	17.3	47.1
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)	27.4	40.0	52.3	34.0	47.5	59.7
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)	5.3	16.5	47.4	10.9	25.5	51.7

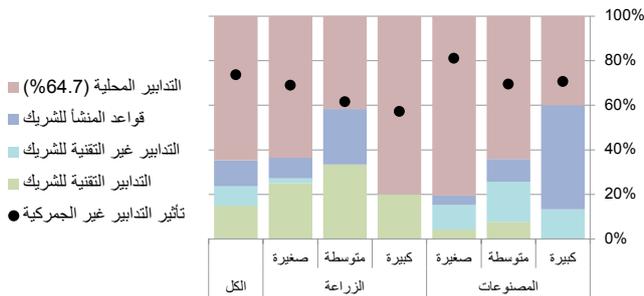
2 بيئة العمل المباشرة	القيم			الدرجات المعيارية		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة	5.4	6.0	4.9	26.1	24.5	27.6
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	5.4	6.0	4.9	26.1	24.5	27.6
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	4.5	1.7	2.6	16.2	34.9	26.8
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	1.8	2.6	3.6	2.0	71.7	65.5
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	-	24.6	25.0	22.0	9.4	8.9
2.2 القدرة على التواصل	3.4	3.5	3.8	3.4	3.5	3.8
2.2.1 حالة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	3.4	3.5	3.8	3.4	3.5	3.8
2.2.2 نقل التسويق (7-1)	3.4	3.5	3.8	3.4	3.5	3.8
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	3.4	3.5	3.8	3.4	3.5	3.8
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	3.4	3.5	3.8	3.4	3.5	3.8
2.3 القدرة على التغيير	43.3	47.0	37.5	24.9	21.7	30.3
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	43.3	47.0	37.5	24.9	21.7	30.3
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	38.8	47.2	48.0	28.6	21.9	21.3
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	32.4	42.8	19.9	20.4	12.6	33.5

3 البيئة القومية	القيم		الدرجات المعيارية	
	الكل	الكل	الكل	الكل
3.1 القدرة على المنافسة	75.3	55.8	75.3	55.8
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	75.3	55.8	75.3	55.8
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	63.0	40.2	63.0	40.2
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	9.8	37.2	9.8	37.2
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	2.4	86.7	2.4	86.7
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	2.3	31.1	2.3	31.1
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	1.2	13.9	1.2	13.9
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	0.8	28.0	0.8	28.0
3.1.8 الحكومة (مؤشر)	-0.5	44.4	-0.5	44.4
3.2 القدرة على التواصل	2.4	14.4	2.4	14.4
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	2.4	14.4	2.4	14.4
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	0.2	6.2	0.2	6.2
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	3.0	40.5	3.0	40.5
3.3 القدرة على التغيير	25.0	24.3	25.0	24.3
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصاد الائتمانية (100-0)	25.0	24.3	25.0	24.3
3.3.2 الفارق بين الفاتحة المدينة والدائنة (%)	6.0	50.5	6.0	50.5
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتقبة (سنوات)	9.2	21.3	9.2	21.3
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	78.9	42.0	78.9	42.0
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	1.0	0.0	1.0	0.0

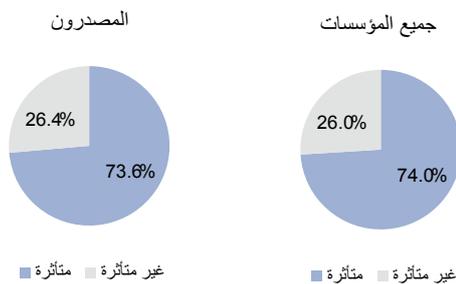
**ملاحظة:** يشتمل الجدول على القيم والدرجات الممتثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات التنبؤية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (-). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التنبؤية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

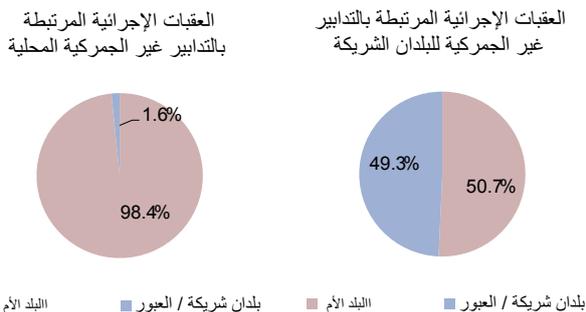
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)



1. المؤسست المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسست المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسست المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/tanzania-united-republic-of>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسّن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	إمكانات غير مُضخّمة	إمكانات غير مُضخّمة	إمكانات غير مُضخّمة	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)
	OECD	87%	56%	98%	مكسرات الكاجو، بالفستق أو طارحة أو مجففة أو مجففة	123.3
	التجارة بين بلدان الجنوب	82%	72%	29%	قهوة، غير محمّصة، غير منزوعة الكافيين	157.0
	أفريقيا جنوب الصحراء	93%	60%	77%	قطن، غير مسنّج أو مشوّط	111.8
	إمكانات غير مُضخّمة	100%	45%	49%	بنور السمسم، سواء مكسورة أم لا	93.8
	إمكانات غير مُضخّمة	71%	71%	96%	قطع أثاث متنوعة، من مواد نسيجية، محبوكة أو مصنوعة من الكروشيه	46.9
	إمكانات غير مُضخّمة	80%	74%	35%	الشاي الأسود (مخمر) والشاي المخمر جزئياً في عبوات يتجاوز وزنها 3 كغم	44.4
	إمكانات غير مُضخّمة	94%	93%	100%	كسب بذر الكتان وبقيايا صلبة أخرى، سواء مطحونة أو على شكل حبيبات	7.5
	إمكانات غير مُضخّمة	2%	73%	100%	(بما في ذلك الذهب المطلي بالبلاتين) الذهب في شكل نصف مصنع لأغراض غير نقدية	311.8
	إمكانات غير مُضخّمة	55%	59%	100%	دقيق القمح أو دقيق خاليط القمح مع الشيلم	35.6
	إمكانات غير مُضخّمة	100%	53%	94%	القرنفل	38.8
	إمكانات غير مُضخّمة	87%	87%	100%	الفازلين	10.4
	إمكانات غير مُضخّمة	73%	73%	100%	اسمنت بورتلاند غير محدد في مكان آخر	22.1
	إمكانات غير مُضخّمة	90%	35%	84%	خضراوات مجففة، مقشورة	35.6
	إمكانات غير مُضخّمة	93%	73%	47%	شرائح وقطع السمك، طازجة، مبردة أو مجمدة	62.3
	إمكانات غير مُضخّمة	76%	76%	100%	صابون ومستحضرات عضوية سطحية أخرى، مشكلة، ورق ونسيج غير منسوج مشربة بالصابون/مستحضرات أخرى، غير محددة في مكان آخر	10.7
	إمكانات غير مُضخّمة	75%	74%	99%	كسب حب الشمس وبقيايا صلبة أخرى، سواء مطحونة أو على شكل حبيبات	16.7
	إمكانات غير مُضخّمة	80%	81%	100%	أكيكس وأغلفة للتعبئة، من أشرطة البلاستيك	8.4
	إمكانات غير مُضخّمة	58%	61%	85%	دامجانات، زجاجات، قارورات، برطمانات، وأوعية، قنينات، وحويات أخرى	18.6
	إمكانات غير مُضخّمة	81%	81%	100%	منتجات مدرقة مسطحة من الحديد/الفولاذ غير السبائكي، مطوية أو مغطاة بالزنك، ممتوجة، عرضها م، غير محددة في مكان آخر	7.1
	إمكانات غير مُضخّمة	79%	79%	100%	الجير الحي	6.7

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/united-republic-of-tanzania/>

## المؤشرات الرئيسية

تعداد السكان (بالمليون)	68.7
إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)	373.8
نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)	5,444.6
نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعاادل القوى الثمانية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)	0.9
فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	3.8
هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)	3.0
نسبة صادرات وواردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)	149.6
نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)	20.0
المنطقة الجغرافية	شرق آسيا والمحيط الهادئ
فئة النمو	DC
فئة الدخل	بلد من الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل

## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

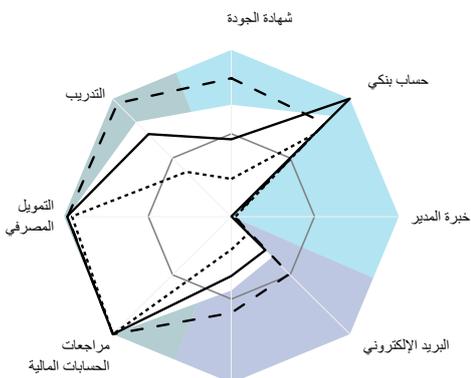
متوسط الدرجات [100-0]	القدر على المنافسة	القدر على التواصل	القدر على التغيير
صغيرة	31.5	17.1	77.7
متوسطة	48.8	32.2	89.3
كبيرة	54.5	53.4	98.0
الكل	51.1	39.4	92.7
البيئة التجارية الحالية	95.4	66.1	39.1
البيئة القومية	64.4	56.2	53.2

المستوى المرجعي: 49.6 (أحدى وطائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)

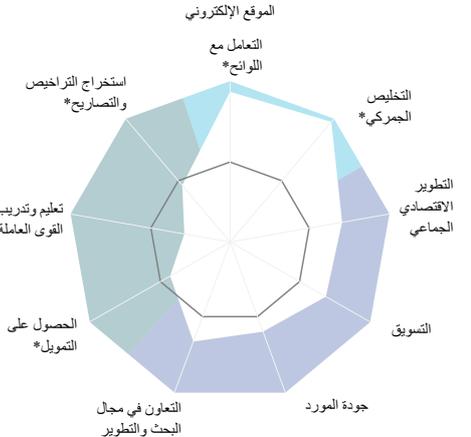
تمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 74.4

تمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 24.8

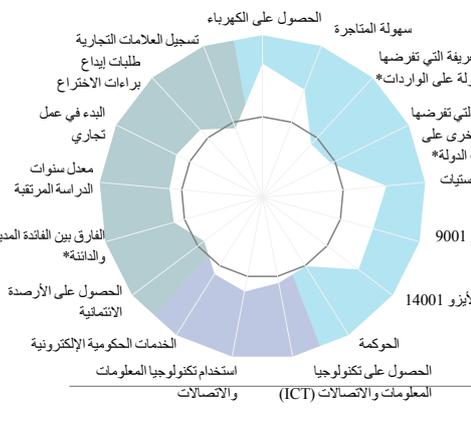
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



القدرات عند مستوى المؤسسة	القيم				الدرجات المعيارية			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
1.1 القدرة على المنافسة	6.8	19.6	62.3	39.0	22.5	46.3	83.0	67.1
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	98.6	100.0	99.3	99.6	69.5	100.0	79.0	85.3
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	5.3	4.7	5.1	4.9	2.5	0.0	1.7	0.8
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	-	-	-	-	-	-	-	-
1.2 القدرة على التواصل	45.4	67.7	85.4	74.1	14.4	28.6	48.9	34.5
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	23.6	41.0	63.3	50.0	19.9	35.7	57.9	44.4
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
1.3 القدرة على التغيير	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	49.9	53.5	53.1	53.0	95.1	98.1	97.8	97.7
1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)	30.9	63.3	94.9	75.3	37.8	69.9	96.1	80.4
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريب رسمي (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص وتراخيص تقنيات أجنبية (%)	-	-	-	-	-	-	-	-



بيئة العمل المباشرة	القيم				الدرجات المعيارية			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
2.1 القدرة على المنافسة	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1.3 الوقت الذي تقتضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	0.5	0.4	0.4	0.4	91.9	93.4	93.4	93.4
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	1.3	1.4	1.3	1.3	97.4	95.8	97.4	97.4
2.2 القدرة على التواصل	4.2	4.6	4.5	4.0	32.9	29.9	25.7	28.6
2.2.1 حلة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.2 نقل التسويق (7-1)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3 القدرة على التغيير	34.9	30.4	21.3	26.4	32.9	37.8	49.7	42.7
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	27.3	37.4	42.3	38.8	40.1	29.9	25.7	28.6
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	15.0	11.6	12.4	12.3	40.9	47.3	45.7	45.9
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	-	-	-	-	-	-	-	-



البيئة القومية	القيم		الدرجات المعيارية	
	صغيرة	الكل	صغيرة	الكل
3.1 القدرة على المنافسة	91.7	82.5	91.7	82.5
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	83.6	71.2	83.6	71.2
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	7.8	44.4	7.8	44.4
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	3.8	46.9	3.8	46.9
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	3.4	76.2	3.4	76.2
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	130.3	70.5	130.3	70.5
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	46.1	73.8	46.1	73.8
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	-0.3	50.0	-0.3	50.0
3.1.8 الحكومة (مؤشر)	4.9	53.8	4.9	53.8
3.2 القدرة على التواصل	3.1	59.1	3.1	59.1
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	4.4	55.7	4.4	55.7
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	45.0	44.8	45.0	44.8
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	4.1	56.5	4.1	56.5
3.3 القدرة على التغيير	13.5	57.1	13.5	57.1
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	88.0	58.9	88.0	58.9
3.3.2 الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة (%)	23.0	56.5	23.0	56.5
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتقبة (سنوات)	416.0	45.6	416.0	45.6
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	-	-	-	-
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-

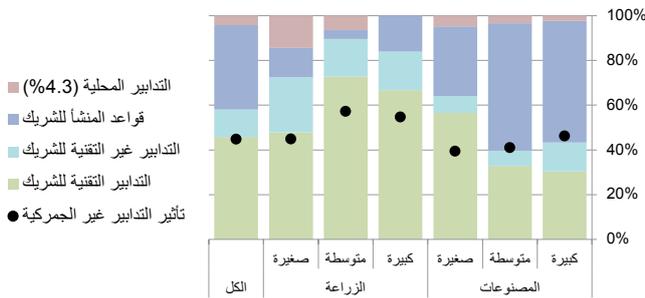
Compete Connect Change Score

Reference level Small Medium Large

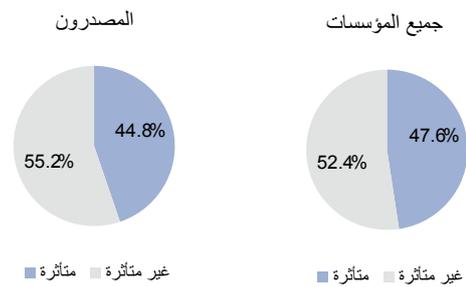
ملاحظة: يشتمل الجدول على القيم والدرجات الممتثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات التنبؤية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (.) في الجداول ويتم حذفها من المخططات التنبؤية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2006) ارجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

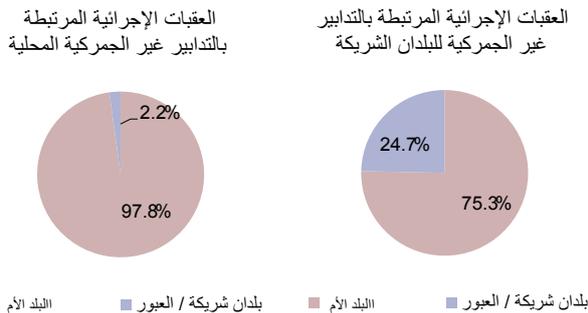
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسست المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I وII وIII للحصول على التفاصيل. المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/thailand>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسن بنغلاديش...؟		ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟			المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	
مشارك الأبلد	مشارك الأبلد	إمكانات غير مُحفَّزة	إمكانات غير مُحفَّزة	إمكانات غير مُحفَّزة	الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
■	■	32%	30%	32%	14962.1	وحدات تخزين بيانات الكمبيوتر 847170
■	■	41%	43%	41%	10157.4	معدات كهربائية وإلكترونية 85XXXi
■	■	39%	41%	39%	3712.8	مطاط طبيعي محدد الصفات فنياً 400122
■	■	30%	45%	30%	6133.0	شاحنات تعمل بالبنزين ذات وزن إجمالي لا يتجاوز خمسين ألفاً 870421
■	■	68%	55%	68%	4257.7	أرز، مطحون كلياً أو جزئياً، مصقول أو مدهون أو غير ذلك 100630
■	■	72%	72%	72%	1883.7	مطاط طبيعي، سواء مقلن مسبقاً أم لا 400110
■	■	67%	71%	67%	2413.3	مطاط طبيعي في أوراق مدخنة 80% أو أكثر 400121
■	■	33%	34%	33%	4245.6	آلات، مفاعلات نووية، مراحل، الخ 84XXXe
■	■	68%	72%	68%	2398.0	كاميرات التلفزيون، كاميرات رقمية، ومسجلات كاميرا فيديو 8525XX
■	■	47%	45%	47%	2270.9	آلات تكييف الهواء، بعناصر تُدار بمحرك 8415XX
■	■	62%	78%	62%	1900.3	لحم الدواجن، جاهزة/محفوفة 160232
■	■	74%	75%	74%	854.9	(الكاسافا) نشا المانيهوت 110814
■	■	52%	57%	52%	2677.3	معدات كهربائية وإلكترونية 85XXXd
■	■	50%	16%	50%	2149.8	أسماك التونة، التونة الزيتية، وسمك تون النيونيو الأطلسي، جاهزة/محفوفة، كاملة/مقطعة، المفرومة 160414
■	■	45%	63%	45%	2683.3	معدات كهربائية وإلكترونية 85XXXc
■	■	61%	78%	61%	1484.4	قشريات ورخويات، جاهزة/محفوفة 1605Xa
■	■	58%	58%	58%	1034.8	المنيهوت (الكاسافا)، طازجة أو مجففة، سواء مقطّعة إلى شرائح أو كريات أم لا 071410
■	■	7%	47%	7%	1649.7	سكر القصب أو الشمندر والسكر والسكر النقي كيميائياً، في شكل صلب 1701XX
■	■	67%	80%	67%	1527.2	المجوهرات وأجزاءها من الفضة، سواء مطلية أو مكسوة بالمعادن الثمينة أم لا 711311
■	■	53%	63%	53%	1486.4	القشريات 0306Xa

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/thailand/>

## المؤشرات الرئيسية

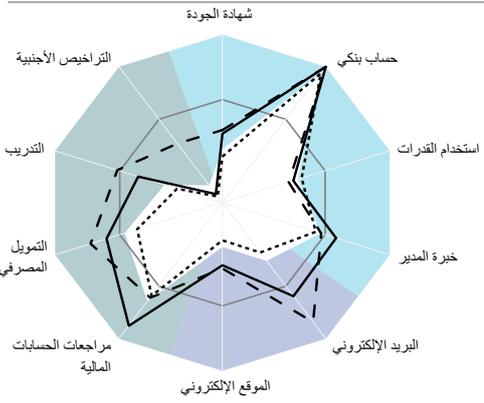
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	56.4	29.5	37.8
متوسطة	62.9	52.9	54.1
كبيرة	60.5	63.4	63.7
الكل	57.7	34.5	44.6
البيئة التجارية الحالية	60.1	51.1	40.7
البيئة القومية	54.1	60.1	44.7

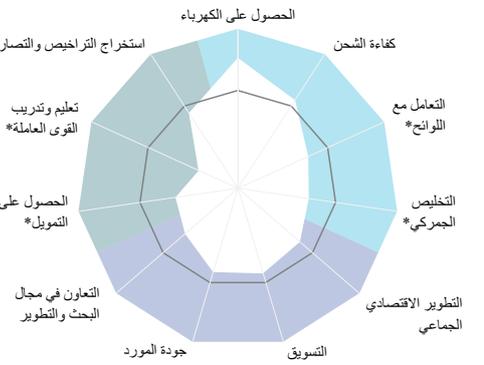
المستوى المرجعي: 61.2 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة التي تزيد عن: 30.6  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 92.7

1.4	تعداد السكان (بالمليون)
28.8	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
21,310.8	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.0	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي؛ نسبة مئوية)
8.3	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
1.7	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
136.7	نسبة صادرات وواردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
23.4	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي	المنطقة الجغرافية
SIDS	فئة النمو
دخل مرتفع	فئة الدخل

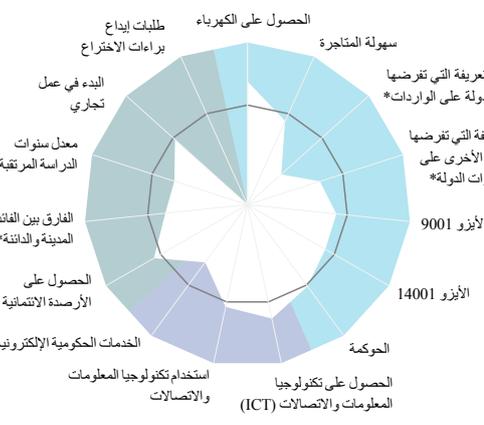
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



القدرة عند مستوى المؤسسة	القيم			الدرجات المعيارية			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	كل	صغيرة	متوسطة	كبيرة
<b>1.1 القدرة على المنافسة</b>	8.9	16.1	17.5	11.0	17.5	16.1	8.9
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	99.9	100.0	99.9	99.9	100.0	100.0	95.1
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	73.6	71.2	69.8	72.5	69.8	71.2	45.0
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	19.1	22.5	19.9	20.0	22.5	19.9	58.7
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	76.1	94.1	98.4	81.2	98.4	94.1	42.7
<b>1.2 القدرة على التواصل</b>	26.4	42.5	44.5	30.8	44.5	42.5	26.4
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	76.0	93.3	77.2	79.5	93.3	77.2	72.6
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	15.2	25.9	33.3	19.1	33.3	25.9	58.4
<b>1.3 القدرة على التغيير</b>	21.4	42.8	55.6	28.0	55.6	42.8	34.6
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	0.7	1.0	12.1	2.2	12.1	1.0	12.8
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	9.0	7.0	9.5	8.7	9.5	7.0	44.5
1.3.3 مؤسسات تقدم تدرجات رسمية (%)	31.1	23.9	25.1	29.3	25.1	23.9	39.1
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)	7.6	11.2	3.8	8.0	3.8	11.2	56.2



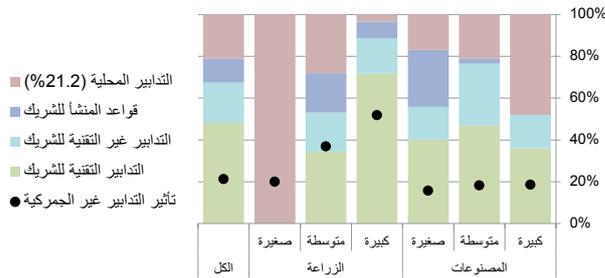
بيئة العمل المباشرة	القيم			الدرجات المعيارية			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	كل	صغيرة	متوسطة	كبيرة
<b>2.1 القدرة على المنافسة</b>	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	81.8
2.1.1 الخسائر الناتجة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	0.2	0.4	0.7	0.3	0.7	0.4	65.8
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	8.5	5.8	8.3	7.9	8.3	5.8	48.1
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	9.0	7.0	9.5	8.7	9.5	7.0	44.5
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	3.6	4.2	3.6	3.6	4.2	3.6	51.0
<b>2.2 القدرة على التواصل</b>	4.2	4.3	3.1	4.2	4.3	3.1	55.4
2.2.1 حالة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	4.3	4.3	3.1	4.3	4.3	3.1	54.5
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	43.3
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	31.1	23.9	25.1	29.3	25.1	23.9	39.1
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	7.6	11.2	3.8	8.0	3.8	11.2	56.2
<b>2.3 القدرة على التغيير</b>	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3
2.3.2 تصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3	3.3



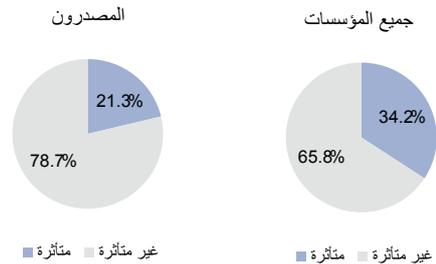
البيئة القومية	القيم		الدرجات المعيارية	
	كل	كل	كل	كل
<b>3.1 القدرة على المنافسة</b>	88.2	75.9	88.2	75.9
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	75.6	56.5	75.6	56.5
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	13.0	27.8	13.0	27.8
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	3.8	46.6	3.8	46.6
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	-	-	-	-
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجستي (5-1)	39.4	54.7	39.4	54.7
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	8.9	55.0	8.9	55.0
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	0.1	62.4	0.1	62.4
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	6.4	71.9	6.4	71.9
<b>3.2 القدرة على التواصل</b>	3.6	64.5	3.6	64.5
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	3.3	44.0	3.3	44.0
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	6.0	50.6	6.0	50.6
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	12.3	47.1	12.3	47.1
<b>3.3 القدرة على التغيير</b>	88.3	59.7	88.3	59.7
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	1.0	0.0	1.0	0.0
3.3.2 الفارق بين الفاتحة المدينة والدائنة (%)	-	-	-	-
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتقبة (سنوات)	-	-	-	-
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	-	-	-	-
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-

ملاحظة: يشتمل الجدول على القيم والدرجات الممتثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات التنبؤية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (-). في الجداول ويتم حذفها من المخططات التنبؤية.

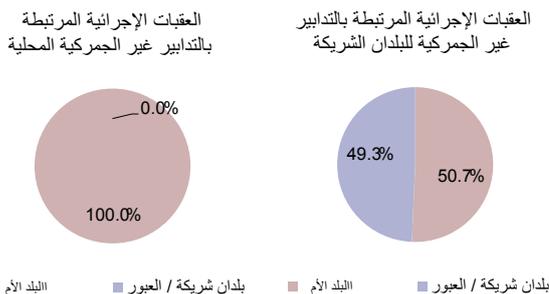
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)



1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل. المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/trinidad-and-tobago>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسّن بنغلاديش...؟	ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟	إمكانات غير مُستفّضة	إمكانات غير مُستفّضة	إمكانات غير مُستفّضة	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
■	■	26%	35%	22%	أمونيا لامينية 281410
■	■	1%	53%	52%	(الكحول الميثيلي) الميثانول 290511
■	■	25%	28%	59%	منتجات حديدية يتم الحصول عليها عن طريق الاختزال المباشر لخبام الحديد، غير محددة في مكان آخر 720310
■	■	48%	42%	67%	نترات البوريا/الأمونيوم ممزوجة في محلول مائي/أمونياكي في حزمات وزنها أكثر من 10 كغم 310280
■	■	25%	56%	54%	بوريا، في محلول مائي أو غيره، في عبوات تزن أكثر من 10 كغم 310210
■	■	81%	61%	60%	مياه، بما في ذلك المعدنية والغازية، تحتوي على سكر أو مواد تحلية أو منكهة 220210
■	■	22%	97%	97%	كحول إيثيلي مغزّر بقوة كحول تبلغ نسبته 80% أو أكثر 220710
■	■	92%	14%	8%	قضبان مدرّفة على الساخن، لفائف غير منتظمة، قطرها أقل من 14 مم 721391
■	■	59%	77%	73%	قضبان من الحديد/ال فولاذ غير السبائكي، مدرّفة على الساخن، في لفائف غير منتظمة، تحتوي على تسننات وأضلاع، إلخ، تم تصنيعها خلال عملية الدرفلة 721310
■	■	89%	61%	58%	اسمنت بورتلاند غير محدد في مكان آخر 252329
■	■	69%	90%	91%	الرم وتافيا 220840
■	■	100%	69%	69%	حبوب الإفطار وفولب الحبوب 1904XX
■	■	99%	56%	57%	ورق تواليت 481810
■	■	84%	45%	47%	البيرة المصنوعة من الشعير 220300
■	■	95%	48%	45%	أطعمة جاهزة تم الحصول عليها من خلال تضخيم الحبوب أو تحميصها أو من منتجات الحبوب 190410
■	■	92%	60%	59%	منتجات تشبه نهائية من الحديد أو الفولاذ غير السبائكي، تحتوي على 25% أو أكثر من الكربون في مجموع وزنها 720720
■	■	66%	28%	26%	تطبيقات كهربائية لتحويل/حماية الدوائر الكهربائية، لجهود كهربائية لا يزيد عن 1000 فولت، غير محددة في مكان آخر 190590
■	■	100%	17%	18%	قضبان، من الحديد/ال فولاذ غير السبائكي، مدرّفة على الساخن، في لفائف غير منتظمة، من الفولاذ سهل التشكيل 721320
■	■	100%	32%	33%	سبائك الحديد والفولاذ غير السبائكي، درجة نقانها أقل من 99.94% من الحديد 720610
■	■	98%	65%	66%	ورق المرحاض/المنزل، لفات عرضها أكثر من 36 سم، في جانب واحد من الورق أكثر من 36 سم 480300

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلّقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تُلد الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة إلى إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمرّ على المنتج على المدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013. يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: التقديرات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/trinidad-and-tobago>

## المؤشرات الرئيسية

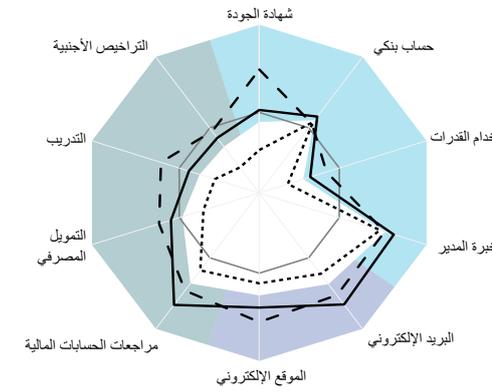
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	41.7	56.7	33.9
متوسطة	54.1	75.2	54.4
كبيرة	59.8	76.1	59.0
الكل	49.3	64.1	45.6
البيئة التجارية الحالية	47.5	44.3	53.6
البيئة القومية	56.2	58.6	53.6

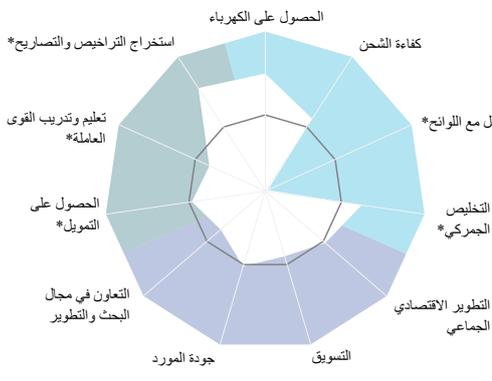
المستوى المرجعي: 47.8 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 71.8  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 23.9

11.0	تعداد السكان (بالمليون)
48.6	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
4,414.8	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.1	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الثمانية بالدولار الأمريكي؛ نسبة مئوية)
-8.9	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
4.9	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
106.0	نسبة صادرات وواردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
22.2	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
المنطقة الجغرافية	الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
قناة النمو	DC
قناة الدخل	بلد من الشريحة العليا من البلدان المتوسطة الدخل

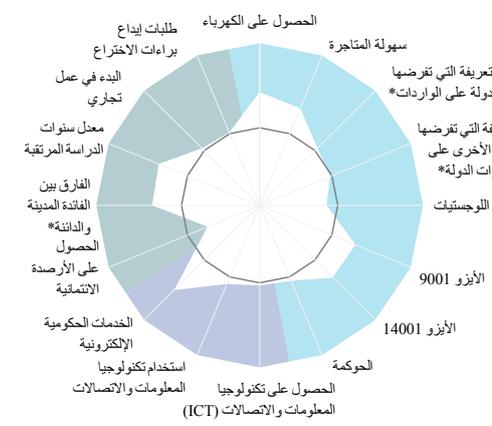
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



القدرة عند مستوى المؤسسة	القيم				الدرجات المعيارية			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
1.1 القدرة على المنافسة	8.0	21.8	47.1	16.8	25.5	49.3	73.3	42.2
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	8.0	21.8	47.1	16.8	25.5	49.3	73.3	42.2
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شبكات أو حسابات إيداع (%)	95.8	96.7	95.5	96.1	52.1	56.1	50.9	53.3
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	56.3	64.8	70.1	62.3	17.1	30.5	40.2	26.3
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	23.7	26.1	24.5	24.6	72.1	80.4	74.9	75.3
1.2 القدرة على التواصل	90.8	97.4	95.9	93.6	59.6	82.1	75.2	67.1
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	90.8	97.4	95.9	93.6	59.6	82.1	75.2	67.1
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	59.4	73.0	80.7	66.3	53.9	68.3	76.9	61.1
1.3 القدرة على التغيير	66.0	87.3	78.9	74.5	57.0	82.4	71.9	66.7
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	66.0	87.3	78.9	74.5	57.0	82.4	71.9	66.7
1.3.2 الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)	8.1	16.1	19.9	12.9	33.4	52.8	59.8	45.9
1.3.3 مؤسسات تقدم تدريبات رسمية (%)	20.9	34.8	51.3	28.9	26.5	42.0	58.8	35.6
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تقنيات أجنبية (%)	3.5	10.7	13.0	8.1	18.7	40.5	45.4	34.0



بيئة العمل المباشرة	القيم				الدرجات المعيارية			
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
2.1 القدرة على المنافسة	0.1	0.3	0.0	0.2	81.8	68.4	100.0	73.7
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	0.1	0.3	0.0	0.2	81.8	68.4	100.0	73.7
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	0.3	1.0	0.1	0.6	65.8	44.8	81.4	54.0
2.1.3 الوقت الذي تقتضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	44.3	49.6	47.9	46.5	3.1	0.0	1.0	1.8
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	6.6	4.8	4.1	5.2	53.2	63.0	68.1	60.6
2.2 القدرة على التواصل	3.5	3.8	3.5	3.5	49.4	42.4	49.0	49.4
2.2.1 حدة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	3.5	3.8	3.5	3.5	49.4	42.4	49.0	49.4
2.2.2 نقل التسويق (7-1)	3.8	3.8	3.5	3.5	49.4	42.4	49.0	49.4
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	4.1	4.1	4.1	4.1	49.0	42.4	49.0	49.0
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	2.9	2.9	2.9	2.9	36.6	36.6	36.6	36.6
2.3 القدرة على التغيير	24.1	26.9	14.7	23.9	45.7	42.1	60.6	46.0
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	24.1	26.9	14.7	23.9	45.7	42.1	60.6	46.0
2.3.2 قصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	23.9	36.9	31.1	29.1	44.3	30.3	36.0	38.1
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	1.6	5.5	0.8	2.8	84.6	64.3	91.3	76.8



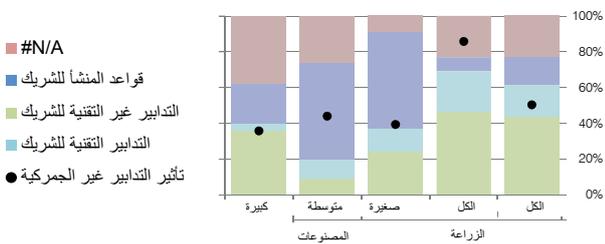
البيئة القومية	القيم		الدرجات المعيارية	
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	الكل
3.1 القدرة على المنافسة	84.6	69.8	84.6	69.8
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرباء (100-0)	84.6	69.8	84.6	69.8
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	80.4	64.8	80.4	64.8
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	6.5	50.0	6.5	50.0
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريفات التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	3.8	46.6	3.8	46.6
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجيستي (5-1)	2.6	41.0	2.6	41.0
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	77.0	63.5	77.0	63.5
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	18.2	63.1	18.2	63.1
3.1.8 الحوكمة (مؤشر)	-0.3	50.4	-0.3	50.4
3.2 القدرة على التواصل	4.6	49.5	4.6	49.5
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	4.6	49.5	4.6	49.5
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	2.6	52.5	2.6	52.5
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	6.4	74.0	6.4	74.0
3.3 القدرة على التغيير	35.0	34.4	35.0	34.4
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصادة الانتسابية (100-0)	35.0	34.4	35.0	34.4
3.3.2 الفارق بين القادة المدنيين والدائنة (%)	2.5	65.9	2.5	65.9
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتقبة (سنوات)	14.6	66.8	14.6	66.8
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	83.6	49.7	83.6	49.7
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	10.0	48.7	10.0	48.7
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	-	-	-	-



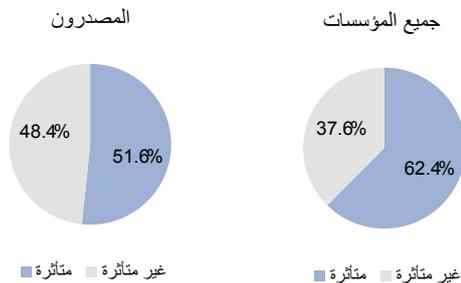
**ملاحظة:** يشتمل الجدول على القيم والدرجات الممتثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات التنبؤية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (-) في الجداول ويتم حذفها من المخططات التنبؤية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2013) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)

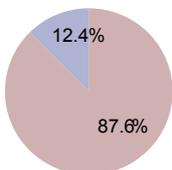


1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية

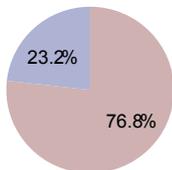


4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)

العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية المحلية

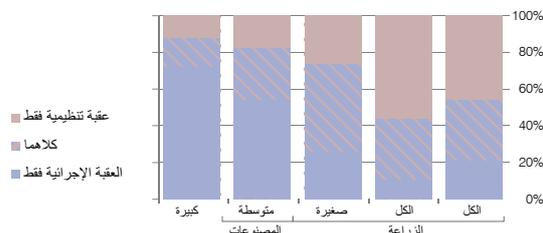


العقبات الإجرائية المرتبطة بالتدابير غير الجمركية للبلدان الشريكة



بلدان شريكة / العبور الصفحة الرئيسية

3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

Source: ITC NTM Survey, additional results are available at <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/tunisia/>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسن بتغاديش...؟				ما هي إمكانات تصدير المنتج في...؟			المنتجات / وصف مجموعة المنتجات	الصادرات (ملايين الدولارات الأمريكية)
مشارك الإيف	مستوى التصدير	مستوى التصدير	مستوى التصدير	إمكانات غير مُحققة	إمكانات غير مُحققة	إمكانات غير مُحققة		
				69%	75%	68%	زيت زيتون، بكر 150910	338.1
				26%	73%	89%	سراويل وسراويل قصيرة للرجال والفتيات، من القطن، غير محبوكة 620342	644.5
				98%	85%	85%	زيت الذرة وجزيئاته، مُصفى ولكنه غير معدل كيميائياً 151529	181.3
				21%	67%	98%	مجموعات أسلاك الإشعاع ومجموعات أسلاك أخرى تُستخدم في السيارات والطائرات، إلخ 854430	652.1
				16%	81%	92%	موصلات كهربائية لجهد <= 1000 فولت، معزولة، مزودة بوصلات 8544Xa	530.0
				44%	74%	55%	ثنائي فوسفات الأمونيوم، في عبوات تزن أكثر من 10 كغم 310530	354.3
				66%	64%	62%	بلح، طازج أو مجفف 080410	206.1
				43%	49%	34%	الأحذية، الجزء العلوي من الحذاء من الجلد 6403XX	281.7
				78%	30%	64%	سوبر فوسفات، في عبوات تزن أكثر من 10 كغم 310310	244.9
				57%	87%	90%	أجهزة الاستقبال التلفزيوني (بما في ذلك شاشات الفيديو وأجهزة عرض الفيديو) 8528Xa	346.6
				58%	38%	89%	حامضاً لفسفوريك وأحماض بولي فوسفوريك 280920	231.9
				55%	96%	99%	الجزء ال علوي من الأحذية وأجزاءها باستثناء قطع الدعامه 640610	147.1
				50%	59%	59%	موصلات كهربائية، لجهد كهربي لا يزيد عن 80 فولت، غير محددة في مكان آخر 8544Xb	177.8
				64%	98%	100%	قطع غيار الطائرات غير محددة في مكان آخر 880330	108.1
				22%	59%	70%	سراويل وسراويل قصيرة للنساء والفتيات، من القطن، غير محبوكة 620462	349.9
				32%	68%	50%	قطع غيار وإكسسوارات السيارات 8708Xb	205.0
				15%	89%	84%	تطبيقات كهربية لتحويل/حماية الدوائر الكهربائية، لجهد كهربي لا يزيد عن 1000 فولت، غير محددة في مكان آخر 853690	293.2
				49%	70%	77%	قمصان قصيرة الأكمام، قمصان تحتانية وقمصان داخلية أخرى، من القطن، محبوكة 610910	209.1
				69%	97%	93%	قطع غيار محركات الديزل ومحركات نصف الديزل 840999	77.1
				72%	73%	73%	معدات كهربائية وإلكترونية 85XXXc	274.3

ملاحظة: قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرشح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 ، 2013 . يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/tunisia/>

## المؤشرات الرئيسية

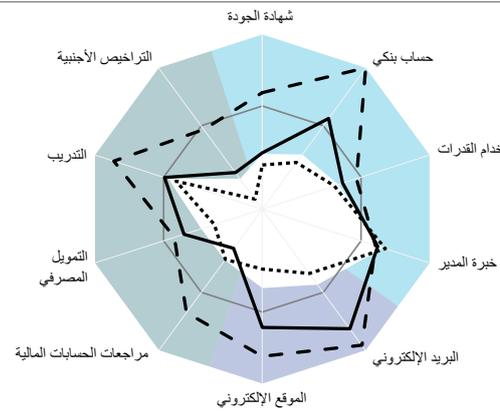
## ملخص شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

متوسط الدرجات [100-0]	القدرة على المنافسة	القدرة على التواصل	القدرة على التغيير
صغيرة	43.7	40.0	30.7
متوسطة	53.3	76.3	39.7
كبيرة	72.6	90.4	67.8
الكل	47.0	49.4	37.6
البيئة التجارية الحالية	58.4	51.3	49.9
البيئة القومية	60.2	81.4	60.6

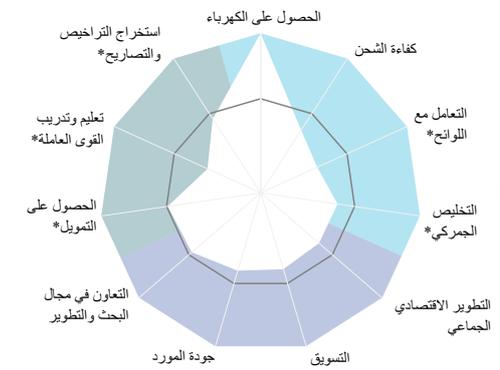
المستوى المرجعي: 58.8 (إحدى وظائف نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بالدولار الأمريكي)  
 تتمثل نقاط القوة في الدرجات التي تزيد عن: 88.3  
 تتمثل نقاط الضعف في الدرجات التي تقل عن: 29.4

3.4	تعداد السكان (بالمليون)
55.1	إجمالي الناتج المحلي (بالمليار دولار أمريكي)
16, 198.5	نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي (بالدولار الأمريكي)
0.1	نصيب الدولة من إجمالي الناتج المحلي العالمي (تعادل القوى الشرائية بالدولار الأمريكي، نسبة مئوية)
-4.7	فائض الحساب الجاري عن إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
5.8	هامش الأفضلية الجمركية (نقطة مئوية)
52.2	نسبة صادرات وواردات السلع والخدمات في إجمالي الناتج المحلي (نسبة مئوية)
24.0	نسبة صادرات الخدمة في إجمالي الصادرات (نسبة مئوية)
أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي	المنطقة الجغرافية
DC	قناة النمو
دخل مرتفع	قناة الدخل

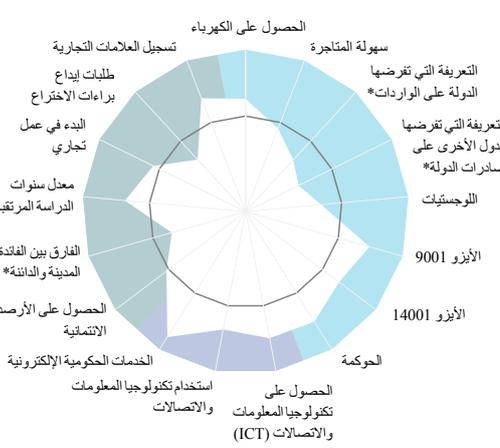
## شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات عند مستوى المؤسسة		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
1.1 القدرة على المنافسة						
1.1.1 المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة (نسبة مئوية)	25.2	32.2	66.7	10.8	38.5	11.1
1.1.2 المؤسسات التي لديها حسابات شيكات أو حسابات إيداع (%)	33.0	64.1	100.0	90.8	100.0	98.0
1.1.3 استغلال القدرة الإنتاجية (%)	43.0	48.0	56.3	72.7	77.5	73.9
1.1.4 خبرة المدير (عدد السنوات)	73.5	69.0	67.6	23.7	22.4	24.1
1.2 القدرة على التواصل						
1.2.1 المؤسسات التي تستخدم البريد الإلكتروني (%)	45.6	84.8	96.4	88.0	99.6	97.9
1.2.2 المؤسسات التي تمتلك مواقع إلكترونية خاصة بها (%)	34.4	67.8	84.4	50.9	87.2	72.6
1.3 القدرة على التغيير						
1.3.1 المؤسسات التي تمتلك بيانات مالية تمت مراجعتها (%)	35.7	27.8	73.3	45.5	80.1	36.4
1.3.2 الاستثمارات التي تمولها البنوك (%)	28.7	46.8	52.6	9.2	16.0	13.3
1.3.3 مؤسسات تقدم توريدات رسمية (%)	51.6	58.5	88.8	48.6	85.5	51.0
1.3.4 مؤسسات تستخدم تراخيص تفتيش أجنبية (%)	7.0	25.8	56.4	4.2	19.5	5.4



الدرجات المعيارية	القيم			الدرجات عند مستوى المؤسسة		
	صغيرة	متوسطة	كبيرة	صغيرة	متوسطة	كبيرة
2.1 القدرة على المنافسة						
2.1.1 الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي (النسبة المئوية من المبيعات)	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
2.1.2 الخسائر الواقعة أثناء الشحن المحلي (%)	44.8	61.0	46.7	0.9	0.4	1.0
2.1.3 الوقت الذي تقضيه الكوادر الإدارية في استيفاء اللوائح (%)	42.2	33.6	38.7	11.6	14.2	15.4
2.1.4 الأيام المخصصة للتخليص الجمركي	43.8	47.9	59.7	7.7	5.4	7.8
2.2 القدرة على التواصل						
2.2.1 حالة التطوير الاقتصادي الجماعي (7-1)	56.6	48.0	49.7	3.5	4.0	4.2
2.2.2 نطاق التسويق (7-1)	50.7	56.6	56.6	4.2	3.6	3.6
2.2.3 جودة المورد المحلي (7-1)	56.6	56.6	56.6	3.6	3.6	3.6
2.2.4 التعاون بين الجامعات والشركات الصناعية في مجال البحث والتطوير (7-1)	56.6	56.6	56.6	3.6	3.6	3.6
2.3 القدرة على التغيير						
2.3.1 إدراج الحصول على التمويل ضمن القيود (%)	62.3	62.3	58.3	16.0	13.8	14.2
2.3.2 تصور في تدريب وتأهيل القوى العاملة	32.7	33.4	36.3	30.8	34.4	33.6
2.3.3 إدراج استخراج تراخيص وتصاريح العمل ضمن القيود (%)	65.5	57.0	55.0	8.4	5.2	7.7



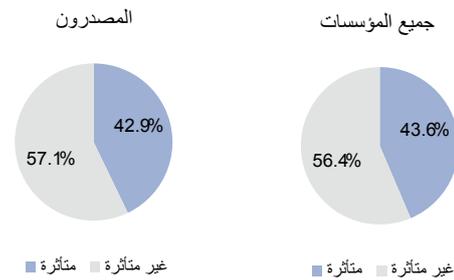
الدرجات المعيارية	القيم		الدرجات عند مستوى المؤسسة	
	الكل	الكل	صغيرة	متوسطة
3.1 القدرة على المنافسة				
3.1.1 سهولة الحصول على الكهرياء (100-0)	69.6	84.5	69.6	84.5
3.1.2 سهولة التجارة عبر الحدود (100-0)	55.1	74.6	55.1	74.6
3.1.3 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريف التي تفرضها الدولة على الواردات (%)	43.3	8.1	43.3	8.1
3.1.4 المتوسط المرجح تجارياً لسعر التعريف التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة (%)	36.3	4.5	36.3	4.5
3.1.5 مؤشر الأداء اللوجيستي (5-1)	46.5	2.7	46.5	2.7
3.1.6 شهادات الجودة الأيزو 9001 (لكل مليون نسمة من السكان)	78.8	245.3	78.8	245.3
3.1.7 الشهادات البيئية الأيزو 14001 (لكل مليون نسمة من السكان)	71.8	38.9	71.8	38.9
3.1.8 الحكومة (مؤشر)	79.8	0.8	79.8	0.8
3.2 القدرة على التواصل				
3.2.1 الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	79.4	7.1	79.4	7.1
3.2.2 استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (10-0)	73.9	4.6	73.9	4.6
3.2.3 الخدمات الحكومية الإلكترونية (10-0)	91.0	8.5	91.0	8.5
3.3 القدرة على التغيير				
3.3.1 سهولة الحصول على الأرصدة الائتمانية (100-0)	60.7	60.0	60.7	60.0
3.3.2 الفارق بين الفئدة المدنية والدائرة (%)	47.0	7.8	47.0	7.8
3.3.3 معدل سنوات الدراسة المرتفعة (سنوات)	74.2	15.5	74.2	15.5
3.3.4 سهولة بدء عمل تجاري (100-0)	63.2	89.7	63.2	89.7
3.3.5 طلبات إيداع براءات الاختراع (لكل مليون نسمة من السكان)	43.5	6.0	43.5	6.0
3.3.6 تسجيل العلامات التجارية (لكل مليون نسمة من السكان)	75.0	1,306.0	75.0	1,306.0



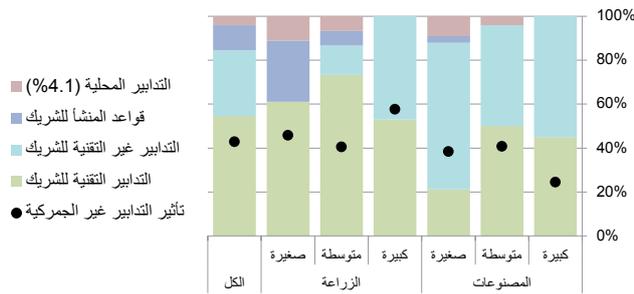
**ملاحظة:** يشتمل الجدول على القيم والدرجات الممتثلة لكل مؤشر. تعتمد المخططات النسيجية على الدرجات: يتم توحيد القيم وتحويلها لكل مؤشر في عينة تضم 111 دولة، حيث القيمة الأسوأ هي التي تحصل على الدرجة 0 بينما القيمة الأفضل هي التي تحصل على الدرجة 100 والقيمة المتوسطة هي التي تحصل على الدرجة 50. إذا أشارت الأرقام الأعلى في القيم الأصلية إلى نتائج سيئة، فسيتم تمييز تسميات البيانات في المخطط بالعلامة النجمية (\*). تتم الإشارة إلى السلاسل التي بها بيانات مفقودة باستخدام الرمز (..). في الجداول ويتم حذفها من المخططات النسيجية.

المصدر: الدراسة المسحية للبنك الدولي حول المؤسسات (2010) أرجع إلى الملحق الثالث للإطلاع على بيانات مستوى المؤسسة والمصادر الأخرى.

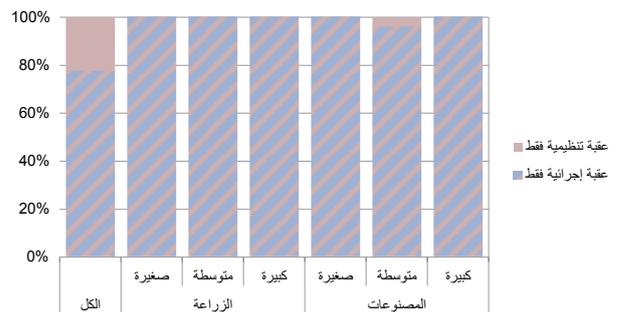
1. المؤسسات المتأثرة بالتدابير غير الجمركية



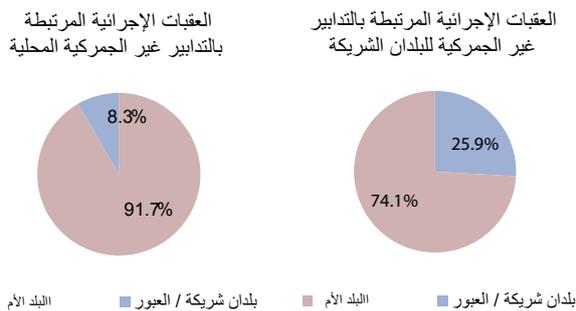
2. التدابير غير الجمركية التي أعلن عن أنها تمثل تحدياً (المؤسسات المصدرة)



3. العقبات التنظيمية والإجرائية (المؤسسات المصدرة)



4. موقع العقبات الإجرائية (المؤسسات المصدرة)



ملاحظة: يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: استقصاء التدابير غير الجمركية الخاص بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على <http://ntmsurvey.intracen.org/ntm-survey-data/country-analysis/uruguay>

إمكانات نمو الصادرات الحالية

هل سوف تُحسن أوروغواي...؟				ما هي إمكانات تصدير المنتج في ...			الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)	المنتجات / وصف مجموعة المنتجات
مشاركي الإقليم	قواعد الممرات المصدرة والمترتبة	الاستقرار الإقليمي	مستوى التكنولوجيا	إمكانات غير محددة	التجارة بين بلدان الجنوب	إمكانات غير محددة		
				78%	52%	95%	832.3	فول الصويا، سواء مكسور أم لا 1201XX
				8%	41%	56%	882.2	قطع البقر بلا عظام، مجمدة 020230
				97%	62%	61%	181.3	شعير، غير محمص 110710
				55%	82%	75%	293.8	قطع البقر بلا عظام، طازجة أو مبردة 020130
				89%	52%	47%	219.9	دقيق وخليط القمح مع الشيلم 1001Xb
				66%	41%	31%	196.6	حليب ومسحوق الكريمة غير محلى، يزيد عن 1.5 % من الدهون 040221
				52%	31%	13%	361.0	أرز، مطحون كلياً أو جزئياً، مصقول أو مدهون أو غير ذلك 100630
				57%	51%	91%	142.1	صوف ممشوط، باستثناء الصوف الممشوط غير المعتمد 510529
				97%	24%	22%	152.1	دامجانات، زجاجات، قارورات، وأغراض مماثلة من البلاستيك 392330
				41%	23%	33%	261.5	جلود خام (غير جلود الفراء) وجلود مذبوحة 41XXXa
				57%	80%	94%	128.5	أبقار حية 0102XX
				27%	75%	73%	64.2	(أرز كامل) أرز مقشور 100620
				65%	52%	49%	51.6	مبيدات الفطريات 3808Xb
				28%	50%	49%	73.7	(غير مفلن) معطاط مخلوط بإسود الكربون أو السيليكا 400510
				39%	37%	18%	182.1	أجبان أخرى غير محدد في مكان آخر 040690
				14%	73%	84%	48.8	دهون الأبقار والأغنام والماعز 1502XX
				32%	48%	44%	58.3	عوامل ذات فاعلية في المسطوح الأيونونية 340211
				29%	41%	24%	79.5	مسحوق الحليب، لا يزيد عن 1.5 % من الدهون 040210
				59%	54%	33%	27.9	قطع الأغنام بلا عظام، مجمدة 020443
				57%	15%	14%	77.8	أجزاء المقاعد، غير المحددة في الرقم 940190

**ملاحظة:** قائمة المنتجات ال 20 ، مدرجة في ترتيب تنازلي حسب إمكاناتها التصديرية للعالم. إن مؤشرات التنمية متعلقة بالوضع الحالي للبلد، حيث يشير اللون الأخضر إلى أداء فوق المتوسط المرجح لتجارته ويشير اللون الأحمر إلى خلاف ذلك، في حين تدل الخلية الفارغة على أن البيانات غير متوفرة. وتشير الخلية الفارغة في إمكانات التصدير إلى أنه لم يكن هناك طلب مستمر على المنتج على مدى خمس سنوات من قبل أي بلد في المنطقة المعنية. تعود الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية) إلى المتوسط السنوي للصادرات إلى العالم بين عامي 2009 و 2013 . يُرجى الرجوع إلى المرفقات I و II و III للحصول على التفاصيل.

المصدر: التقييمات المحتملة للتصدير الخاصة بمركز التجارة الدولية. توجد نتائج إضافية على صفحات البلدان في موقع مركز التجارة الدولية <http://www.intracen.org/country/bangladesh/>

---

## الهوامش

---

- 1 وقد تم الانتهاء من العمل الميداني لمسح المعايير غير المتعلقة بالتعريف في بنغلاديش. وستكون النتائج متوفرة بعد ورشة عمل التحقق من صحتها التي سيتم انعقادها في نوفمبر 2015. وقد تم الانتهاء من المسح في دولة فلسطين، ولكن لم يتم تضمينها حيث إنها تعتمد على استبيان مختلف.
- 2 انظر المرفقات لمزيد من التفاصيل بشأن خيارات المناهج البحثية والعمليات الحسابية وشرائح الفئات المشاركة والمصادر والتعريفات
- 3 وتتوافر المزيد من المعلومات التي تشمل كل من الشركات المصدرة والمستوردة ومجموعة ضخمة من الأسئلة على الموقع الإلكتروني [www.ntmsurvey.org](http://www.ntmsurvey.org).



## الملحقات



## الملحق الأول: الملاحظات الفنية

يمثل هذا الملحق الاختيارات المنهجية المدخلة على الملامح الفُطرية.

### شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

#### تغطية البلد والسنة للملامح الفُطرية

تغطي الملامح الفُطرية عدد 25 بلدا التي أكمل مركز التجارة الدولي فيها الدراسات الاستقصائية للمعايير غير المتعلقة بالتعريف بما في ذلك آخر سجل متاح لكل بلد (لا يتم احتساب أي طعن إضافي للبيانات الناقصة). يشار إلى القيم التي تكون مفقودة أو قديمة بـ "لا يوجد". ثمانية بلدان تدرج تحت مسمى أقل البلدان نمواً.

#### شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الشبكة التنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة هي الإطار التحليلي الذي يعتمد على ثلاث طبقات من محددات القدرة التنافسية: (1) القدرات على مستوى الشركات. (2) بيئة الأعمال المباشرة؛ و (3) البيئة الوطنية. وتنقسم كل طبقة إلى ثلاث ركائز: (1) القدرة على التنافس. (2) القدرة على التواصل. و (3) القدرة على التغيير.

للتقييم التجريبي الحالي لشبكة القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تم الإبقاء على 38 مؤشر تقع ضمن ثلاث فئات من البيانات: بيانات الدراسة الاستقصائية لمستوى الشركات مصنفة حسب حجم الشركة (17 مؤشر) وبدون تمييز الحجم (4 مؤشرات)؛ البيانات الكمية / الهدف الثابت (8 مؤشرات)؛ وبيانات مؤشر (9 مؤشرات).

تأتي البيانات من مجموعة متنوعة من الوكالات المتخصصة: وكالة الطاقة الدولية (IEA)، ومنظمة العمل الدولية، وصندوق النقد الدولي (IMF)، ومنظمة المقاييس الدولية (الأيزو)، وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، و مركز التجارة الدولي، واليونيسكو وشبكة الأمم المتحدة للإدارة العامة (UNPAN)، والبنك الدولي، والمنتدى الاقتصادي العالمي، والمنظمة العالمية للملكية الفكرية. يرجى الرجوع إلى الملحق الثالث: توافر البيانات لجداول البيانات الكاملة تشير إلى سنة كل مصدر من مصادر البيانات.

#### بيانات مستوى الشركة

القيود الرئيسي للتحليل الحالي هو عدم وجود بيانات على مستوى شركة مناسبة لإجراء تقييم شامل للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ويعمل مركز التجارة الدولي في عملية إجراء الدراسات الاستقصائية لمستوى الشركات للحصول على البيانات المطلوبة.

في هذه الأثناء، تتضح إمكانيات شبكات القدرات التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال بيانات مستوى الشركة من الدراسات الاستقصائية لمشاريع

البنك الدولي. هذه هي واحدة من قواعد بيانات مجموعات البيانات على مستوى الشركات الأكثر شمولاً. تشمل البيانات حوالي 130000 شركة في 145 بلداً وتعالج مجموعة واسعة من الموضوعات: الفساد والجريمة والتمويل وخصائص الشركات والنوع والشكليات والبنية التحتية والابتكار والتكنولوجيا والأداء والأنظمة والضرائب والتجارة والقوى العاملة. وقد استقرت الشركات أيضاً عن أي من هذه الأبعاد تمثل أكبر عقبة لأعمالهم. لقد بدأ جمع البيانات في عام 2002؛ وقد تم اعتماد منهجية منقحة في عام 2005، وقد ظلت ثابتة على مر الزمن وعبر البلدان منذ ذلك الحين، والتي كانت على أساس التمييز بين مسوحات ما بعد 2005 'العالمية' والدراسات الاستقصائية "غير العالمية" لما قبل عام 2005. بالنسبة لكل بلد، يستخدم المسح الأخير المتاح.

في استطلاعات الشركات كانت معايير الحجم ثابتة ومتجانسة عبر البلدان؛ وكان لدى الشركات الصغيرة ما بين 5 و 19 موظف؛ والشركات متوسطة الحجم ما بين 20 و 99 موظف؛ والشركات الكبيرة أكثر من 100 موظف. في الدراسات الاستقصائية للمعايير غير المتعلقة بالتعريف الخاصة بمركز التجارة الدولي هناك 11 فئة لحجم الشركات يمكن أن يتم تصنيفها إلى فئات تعادل تقريباً تلك التي يتم استخدامها من قبل البنك الدولي وتسمى شركات صغيرة الحجم (من 1 إلى 20 موظف) ومتوسطة الحجم (من 21 إلى 100 موظف) وشركات كبيرة الحجم (101 موظف أو أكثر). يتم حساب مؤشر "وجود مؤسسات صغيرة والمتوسطة" في جدول "إمكانات نمو الصادرات الحالية" اعتماداً على حصة المؤسسات بعدد من 5 إلى 99 موظف في القطاع الخاص.

وتأتي المقاييس الإضافية التي تعتمد على الشركة من استطلاع الرأي التنفيذي الخاص بالمنتدى الاقتصادي العالمي.

وتعتبر الدراسات الاستقصائية لمستوى الشركة لمركز التجارة الدولي على المعايير غير المتعلقة بالتعريف تكميلية لشبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لشبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. الردود المقدمة من قبل الشركات المصدرة موجودة في الصفحة الثانية من الملامح الفُطرية وتم تلخيص منهجية الدراسة الاستقصائية في نهاية هذا الفصل.

#### بيانات المستوى القطري

بالإضافة إلى بيانات مستوى الشركة، تشمل الشبكة التنافسية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بيانات كثيرة تعتمد على مقياس الخصائص المرئية (بالمقارنة ببيانات تحصيل قياس الدراسات الاستقصائية) والمؤشرات المركبة.

هناك عدد إجمالي ثمان مجموعات هي مجموعات بيانات هامة. لا تتطلب نصف هذه المؤشرات قياس أو يتم قياسها بناءً على المصدر؛ وقد تم قياس مؤشرات المنظمة الدولية للمعايير (الأيزو) رقم 3.1.6 و 3.1.7 ومؤشرات المنظمة العالمية للملكية الفكرية رقم 3.3.5 و 3.3.6 عن طريق النسبة المليونية للمقارنات الصحيحة.

وقد حصلت المؤشرات على ظواهر متعددة الأبعاد لا يمكن الحصول عليها بواسطة مؤشر واحد. وقد تم تجنب خطر تكرار المتغيرات من خلال تحديد

توفر هذه المعادلة متوسط الدرجة المتوقعة لكل بلد؛ ومن ثم يتم تحديد نقاط القوة وجميع الدرجات التي هي أعلى من نسبة 50% من متوسط الدرجة المتوقعة (وبعبارة أخرى، الأعلى من متوسط الدرجة المتوقعة مضروباً في 1,5)؛ ونقاط الضعف كلها هي الدرجات الأقل من نسبة 50% من متوسط الدرجة المتوقعة (وبعبارة أخرى، متوسط درجة المتوقع مضروباً في 0,5).

وتستخدم هذه الدرجات لجميع درجات التسوية، بما في ذلك درجات الشبكة وخريطة حرارة الشبكة. ويتميز هذا النهج بميزتين: أولاً، يبرز المؤشرات / الطبقات / الركائز التي من خلالها تؤدي كل بلد بأعلى أو أقل من المعتاد، ثانياً، توفر صورة شاملة للأبعاد التي يتم من خلالها إما رفع أو انخفاض الأداء في البلاد بشكل عام. ومن المحتمل لدولة ذات ملامح متوازنة مع متوسط تقدم في جميع الأبعاد أن لا يكون لديها قوة و / أو ضعف معين، وهذه النتيجة هي نتيجة متوقعة.

## البيانات التكميلية عند مستوى الشركة: الاستبيانات التجارية التي قام بها مركز التجارة الدولي على المعايير غير المتعلقة بالتعريف

يتم إجراء كل دراسة استقصائية للمعايير غير المتعلقة بالتعريف على المستوى الوطني ومدفوعة بالطلب. وتتم من قبل الشركات المحلية المتخصصة في المقابلات الميدانية حول موضوعات التجارة. اعتباراً من العام 2015، تم إنهاء الدراسة في 26 بلداً، بما في ذلك عشرة بلدان الأقل نمواً. وتم تضمين جميع الدول التي شملتها الدراسة في الملامح القطرية باستثناء دولة فلسطين (بسبب وجود اختلاف في الاستبيان) وبنغلاديش (تم الانتهاء من العمل الميداني في وقت النشر، ولكن لم يتم التحقق من البيانات أو التحقق من صحتها أو تحليلها حتى الآن).

مركز التجارة الدولي هو المسؤول عن أخذ العينات، وتدريب الباحثين ورصد المقابلات، وتحليل النتائج. تشمل الدراسة الاستقصائية للمعايير غير المتعلقة بالتعريف الشركات المسجلة قانونياً فقط، من جميع الأحجام وكافة أنواع الملكية، في قطاعات تبلغ بشكل تراكمي ما لا يقل عن 90% من إجمالي قيمة الصادرات في كل بلد (باستثناء المعادن والأسلحة). يتم إجراء تعديلات بلد معين إذا لزم الأمر، على سبيل المثال في القطاعات المتخصصة يمكن تغطيتها بسبب حصتها من أجل التنمية. ويتم تغطية السلع (وليس الخدمات) في 13 قطاعاً استناداً إلى التصنيف الموحد للتجارة الدولية (SITC). مراجعة 3:

الزراعة:

01. الطعام الطازج والمنتجات الخام القائمة على الزراعة
02. الطعام المصنع والمنتجات القائمة على الزراعة

الصناعات

03. الخشب ومنتجات الأخشاب والورق
04. خيوط الغزل والأنسجة والمنسوجات
05. المواد الكيماوية
06. الجلد والمنتجات الجلدية
07. المعادن والصناعات الأساسية الأخرى
08. الآلة الغير كهربائية
09. أجهزة الحاسب الآلي والاتصالات السلكية واللاسلكية والكتر ونيات المستهلك
10. المكونات الإلكترونية
11. معدات النقل
12. الملابس
13. صناعات متفرقة

مؤشرات تبادلية مع التركيز الضيق. وتم تجميع بعض المؤشرات أيضاً في مؤشر واحد (مبنية بالتفاصيل في الملحق الثاني).

## التغطية القطرية للدرجات وطبقات النسبة المئوية

تم تسوية كل سلسلة إحصائية ضمن عينة فرعية من البلدان التي تضم جميع الدول 111 التي كانت كلا من بيانات مسح المؤسسة (البنك الدولي) وبيانات مسح الرأي التنفيذي (WEF) متاحة لها. ومن بين هؤلاء، 27 دولة من أقل البلدان نمواً و 17 دولة تابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. العينة الكاملة للبلدان متوفرة في نهاية الملحق الثالث: توفر البيانات، بما في ذلك تشكيل مجموعات حسب المنطقة ومرحلة التطوير.

## التحول والتسوية

للسماح للمقارنات الصحيحة بين المؤشرات ولحل توزيعات الانحرافات والقيم المتطرفة، تم تحويل جميع المؤشرات بعد نفس العملية التي تتكون من خطوتين. وقد تم تسوية المؤشرات أولاً من خلال التحول الخطي إلى [0-100] مجموعة، مع الدرجة 100 التي تمثل أفضل نتيجة:

$$\gamma = 100 \frac{X - \min}{\max - \min} \quad \blacksquare$$

في الحالات التي تمثل القيم الأعلى نتائج أفضل؛ و

$$\gamma = 100 \frac{\max - X}{\max - \min} \quad \blacksquare$$

في الحالات التي تمثل فيها القيم الأعلى نتائج أسوأ (يشار إلى هذه السلسلة الزمنية بنجمة في النص والمخططات النسيجية)،

حيث إن القيم الدنيا والقصوى تمثل القيم الدنيا والقصوى لعينة المؤشر.

ثم يطبق التحول غير الخطي داخل نفس المجموعة [0، 100]، بهدف الوصول بمتوسط العينة إلى 50:

$$Z = 100 \frac{\log(1 + aY)}{\log(1 + 100a)}$$

وحيث يتم اختيار ذلك، فإنه يصبح متوسط العينة. ومن ثم:

$$a = \frac{100 - 2M}{M^2}$$

لم يتم تحديد الصيغة في حال أن كان من غير المحتمل أن المتوسط سيكون بالفعل يساوي 50؛ لكن الخطوة الثانية تصبح متكررة.

بالنسبة لإحصاءات مستوى الشركات، يتم تحديد قيم الحد الأدنى والحد الأقصى ذات العلاقة بفئات البيانات الثلاث التي يحسب لها البنك الدولي متوسطها (الشركات صغيرة الحجم والشركات كبيرة الحجم والشركات المتوسطة).

## نقاط الضعف والقوة: تقدير

تتضمن الملامح القطرية مؤشراً على القوة (باللون الأخضر) والضعف (باللون الأحمر) وفقاً لحدود معينة خاصة بكل بلد. هذه الدرجات تأخذ بعين الاعتبار مرحلة البلاد في التنمية (ممثلة في الناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد بالدولار الأمريكي) والأداء في التنافسية النسبية للعينة الكاملة من البلدان (111 بلداً).

المنهجية المستخدمة لكل بلد على النحو التالي: الدرجات المدرجة في الشبكة هي متوسط كل بلد (في حالة استخدام بيانات على مستوى المؤسسات، لن يُعدّ إلا بمتوسط المؤسسات كلها) ويتم وضع تخطيط مقابل السجل الطبيعي للناتج المحلي الإجمالي للفرد (بالدولار الأمريكي)؛ ومن ثم يحدد خط الانحدار الخطي المعادلة المستخدمة في العمليات الحسابية:

$$\text{متوسط الدرجة} = 8,46 \text{ في (الناتج المحلي الإجمالي للفرد) - } 23,19$$

يمكن أن تمثل أي حالة من الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف إما معوقاً تنظيمياً (فالمطلوبات التنظيمية في غاية الصرامة في حد ذاتها)، أو واحداً أو أكثر من المعوقات الإجرائية ( حيث يصعب المعوق من الامتثال للوائح)، أو يجمع بين معوق تنظيمي وواحد أو أكثر من المعوقات الإجرائية. وعادة، ما تكشف الشركة، أثناء المقابلة المباشرة التي تخوضها وجهًا لوجه، عن واحد على الأقل من هذه المعوقات غير المتعلقة بالتعريف بأنها تسبب لها إزعاجاً.

وتصنف المعوقات الإجرائية إلى تسع مجموعات:

- أ- الأعباء الإدارية ذات الصلة باللوائح
- ب- المعلومات ومسائل الشفافية
- ج- سلوك المسؤولين غير المتسق أو المتحيز
- د- المعوقات الزمنية
- هـ- المدفوعات (غير الرسمية أو المبالغ فيها)

يدار العمل الميداني بمرحلتين: مقابلة هاتفية قصيرة للكشف عن الشركات التي تواجه العقبات الخاصة بالمعايير غير المتعلقة بالتعريف. ثم يلي ذلك مقابلة مفصلة وجهًا لوجه مع الشركات التي أعلنت أنها تتأثر بالمعايير غير المتعلقة بالتعريف والعقبات ذات الصلة. يجمع من يقومون بإجراء المقابلات المدريون معلومات عن الشركة (الحجم والعمر والملكية) وعلاقتها التجارية (المنتجات المستوردة والمصدرة والشريك وبلدان العبور)، وكذلك اللوائح الإشكالية (تغطي متطلبات الحكومة الإلزامية والمعايير الطوعية)، والأسباب المحددة التي تجعل التنظيم صعب ومكان المشكلة (بما في ذلك الوكالات المعنية).

وقد تم تصنيف التدابير المبلغ عنها وفقاً لتصنيف المعايير غير المتعلقة بالتعريف الملائمة للدراسات الاستقصائية، التي تتألف من 16 فصلاً و 120 معيار. ومن الممكن تطبيق المعايير غير المتعلقة بالتعريف من قبل البلد المستورد أو البلد المصدر. بالنسبة للمصدر، يتم تطبيق "المعايير المتعلقة بالاستيراد" (الفصول من A إلى O) من قبل البلد الشريك أو بلد العبور؛ بينما يتم تطبيق "التدابير المتعلقة بالتصدير" (الفصل P) من قبل بلد المنشأ. ولسهولة الكشف، تظهر الملامح القطرية النتائج المجمعة النتائج المجمعة، مع تجميع المعايير في "التدابير التقنية"، و"التدابير غير الفنية"، و"قواعد المنشأ" (يشار إليهم بالبنط الأسود في الجدول أ1).

## جدول 11: المعايير المتعلقة بالاستيراد والتصدير

الإجراءات المتعلقة بالاستيراد	الإجراءات المتعلقة بالتصدير
• الإجراءات الفنية:	س. الإجراءات المتعلقة بالتصدير:
أ. متطلبات فنية	PA1. معاينة التصدير
ب. متطلبات تنظيمية	PA2. الاعتماد المطلوب من قبل دولة التصدير
• قواعد المنشأ وشهادة المنشأ ذات العلاقة	PA9. الإجراءات الفنية الأخرى المتعلقة بالتصدير
• إجراءات غير فنية:	PB1. ممنوعات التصدير
ج. معاينة قبل الشحن والإجراءات الرسمية الأخرى للتسجيل	PB2. حصص التصدير
د. المصاريف، والضرائب، والإجراءات المتعلقة بالتعريف	PB3. التراخيص أو الإذن بالتصدير
هـ. إجراءات الرقابة على الكمية	PB4. تسجيل التصدير
و. إجراءات التمويل	PB9. قيود كمية أخرى على التصدير
ز. إجراءات الرقابة على السعر	PC0. الضرائب والمصاريف المتعلقة بالتصدير
ح. إجراءات مكافحة المنافسة	PD0. إجراءات الرقابة على السعر في التصدير
ط. اتفاقية إجراءات الاستثمار المتعلق بالتجارة (TRIMS)	PE0. إجراءات إعادة التصدير
ي. قيود التوزيع	PF0. مساعدات التصدير
ك. القيد على خدمات ما بعد المبيعات	PZ0. الإجراءات الأخرى المتعلقة بالتصدير
ل. الدعم	
م. قيود المشتريات الحكومية	
ن. الملكية الفكرية	

لتلخيص عملية مسح الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف، يعرض الشكل أ 1 أدناه، الفرق بين العقوبات التنظيمية والعقوبات الإجرائية، جنباً إلى جنب مع نتائج المسح المجمعَة لصادرات الشركات في 25 بلداً<sup>1</sup>.

## الترتيب التكميلي للمنتج: تقييمات إمكانات التصدير وفقاً لمركز التجارة الدولي

تقييم إمكانات التصدير (EPA) هو مدخل كمي لتحديد قطاعات التصدير والأسواق الواعدة على نطاق عالمي، على أساس البيانات التجارية والبيانات المتعلقة بالوصول إلى الأسواق.

يعرض هذا القسم موجزاً للطريقة المنهجية المتبعة؛ كما يتاح وصف مفصل في ورقة عمل مخصصة لمركز التجارة الدولي (ديكرو وسبايز، 2015). يسمح المدخل بالتعرف إلى المنتجات الحالية التي تمتلك إمكانية عالية للتصدير بالإضافة إلى المنتجات التي تقدم فرص التنويع:

■ يخدم مؤشر إمكانات التصدير (EPI) البلدان التي تهدف إلى دعم قطاعات التصدير الحالية من خلال زيادة صادراتها إلى الأسواق المستهدفة الجديدة أو القائمة. ويستوحي مؤشر إمكانات التصدير فكرته من إطار عمل الجاذبية، حيث يقوم بتحديد المنتجات التي تثبت قدرتها في الدولة المصدرة بالفعل على المنافسة دولياً والتي تمتلك أفقاً جيدة للنجاح في التصدير في سوق أو أسواق معينة مستهدفة (هامش المنتج المكثف). يعرض الفصل بعنوان الملامح الفُطرية لهذا التقرير نتائج 25 نظاماً اقتصادياً. ويمكن الوصول إلى نتائج الدول الأخرى عبر الإنترنت، على القسم الخاص بالدولة أو الإقليم من الموقع الإلكتروني لمركز التجارة الدولي [www.intracen.org](http://www.intracen.org).

■ يخدم مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات (PDI) البلدان التي تهدف إلى تنويع وتطوير قطاعات التصدير الجديدة التي تواجه ظروف الطلب الواعدة في الأسواق المستهدفة الجديدة أو القائمة. ويحدد المنتجات التي لم تقم البلد

و- تحديات البنية التحتية (نقص المرافق الخاصة بالقطاع)

ز- الأمن

ح- المعوقات القانونية (مثل نقص الاعتراف أو الاعتماد)

ط - أخرى

قد<sup>2</sup> تعتبر إحدى اللوائح (مثل شروط الأمان مثلاً) من المعوقات التنظيمية، ولكنها ترتبط مع ذلك، بواحدة أو أكثر من المعوقات الإجرائية، مثل المعوق المحلي (التأخر في الحصول على اعتماد إحدى الجهات الوطنية)، والمعوق الذي تواجهه المؤسسة في دولة شريكة (مثل السلوك غير المتسق لمسؤولي الجمارك).

تمثل الحالة الغير متعلقة بالتعريف أكثر وحدات بيانات عملية المسح تفصيلاً. وتمتلك كل حالة من الحالات غير المتعلقة بالتعريف أبعاداً متعددة، مع الأخذ بعين الاعتبار الشركة المعلنة، والمنتج أو المنتجات المتأثرة، ونوع الحالة غير المتعلقة بالتعريف، والبلد الشريك، والعقوبات الإجرائية ذات الصلة كل على حدة إذا كان ذلك ملائماً. فعلى سبيل المثال:

■ تُحسب ثلاثة منتجات تأثرت بنفس الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف، التي طبقتها نفس الدولة الشريك، واعترفت بها نفس الشركة، على أنها ثلاث حالات من الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف.

■ في حالة اعتراف شركتين ما بنفس الإجراء الذي يطبقه نفس بلد المقصد على نفس المنتج، فعندئذ تحسب كحالتين من الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف.

■ يحسب كحالة واحدة من الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف ذلك المنتج الواحد الذي صدر إلى ثلاثة بلدان مختلفة وتأثر بنفس الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف، التي تطبقها دولة الأصل، واعترفت بها نفس الشركة، إذ أنه نتيجة لسياسة وطنية واحدة.

## الشكل أ 61 عمليات مسح الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف، مركز التجارة الدولي: الفرق بين العوائق التنظيمية والعوائق الإجرائية (التركيز على المصدرين)

المرحلة 1: مقابلات مسحية عبر الهاتف		المصدرين المتأثرين	
المرحلة 1: مقابلات وجهاً لوجه		لوائح NTM المفروضة على الشريك	
معوق إجرائي للشريك	معوق إجرائي للشريك	معوق إجرائي داخلي	لوائح NTM المفروضة بحسب الدولة الأساسية
معوق إجرائي للشريك	معوق إجرائي داخلي	معوق إجرائي داخلي	معوق إجرائي للشريك

المعوقات الإجرائية التي تحدث في الدولة الأساسية

المصدر بتصديرها بشكل تنافسي حتى الآن ، مع إمكانية تحقيق هذا التصدير التنافسي بناء على سلة الصادرات الحالية للبلاد والسلال التصديرية للبلدان المماثلة (هامش المنتج الشامل). يقدم هذا القسم مثالاً افتراضياً.

ترتكز تقييمات إمكانات التصدير على تقسيم نصيب المنتج في إجمالي صادرات الدولة إلى مكون العرض والطلب العالمي عليه. ويحلل السوق المستهدف الطلب العالمي. وعلى الرغم من إمكانية تحديد قدرة الدولة على توفير المنتجات الحالية (مؤشر إمكانات التصدير) من خلال قياس الميزة التنافسية الظاهرة، إلا أن قدرة الدولة على تنوع منتجاتها (مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات) يعتمد على مفهوم مساحة المنتج لهوسمان وهيدالجو، 2007، وهوسمان وزملانه، 2007، وهيدالجو وزملانه، 2007، الذي يحدد الروابط بين المنتجات من خلال تقييم مدى تكرار العثور عليهم معاً في سلال التصدير للدول.

يرتكز المدخل الأول - مؤشر إمكانات التصدير على النموذج البيئي الذي (i) يحدد الأنصبة المحتملة للمنتجات من قدرات العرض والطلب، (ii) يحولها إلى قيم محتملة من خلال حساب الصادرات الثنائية. ويتطابق ذلك مع المواصفات التجريبية لمنتج المصدر، ومنتج المستورد، والآثار الثابتة على كل من المصدر المستورد، ولكنه يتجنب العوائق الإحصائية عند العمل على مستوى منتج تفصيلي. ثم يناقش الفصل أي فجوة تنشأ بين ما تستطيع الدول تصديره وما تقوم فعلاً بتصديره لنتسخلص من العوامل أن بمقدور الاستشاريين مناقشة هذه العوامل مع الشركات المحلية، مثل نقص المعلومات التي تتعلق بقواعد ولوائح السوق المستهدف، وصعوبات الامتثال لها أو الوفاء بتفضيلات (نوعية) مستهلكي هذا السوق.

ويرتكز المدخل الثاني- مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات - على مفهوم مساحة المنتج. تحسن تقييمات إمكانات التصدير من القياس القائم حصرياً على النتيجة للارتباطات

## الجدول 12 مثال افتراضي لمؤشر تنوع الأدوات والمنتجات لتقييم احتمالات التصدير لمركز التجارة العالمية

### مؤشر تنوع منتج (PDI): الانتقال الى منتجات جديدة

هل سوف تحسّن بتغلايش...؟				المنتجات / وصف مجموعة المنتجات			
مشارك الإيتم	تواجد المؤسسات الصغيرة والشوسنة	استقرار الإيرادات	مؤشر التكاثر لوجيا	منظمة التعاون الاقتصادي وللتنمية	التجارة بين دول الجنوب	منطقة خاصة في دول X	العالم
				1	1	1	1
				2	6	2	2
				3	3	5	3
				20	2	6	4
				8	4	9	5
				12	5	12	6
				4	10	3	7
				10	7	4	8
				9	8	25	9
				17	9	23	10
				18	11	7	11
				7	15	10	12
				5	64	11	13
				23	12	19	14
				13	13	18	15
				6	21	8	16
				16	17	35	17
				11	19	65	18
				40	14	21	19
				21	16	20	20

ملاحظات

مثال على حسابات مؤشر تنوع المنتج لعدد 20 منتج وفقاً لأعلى إمكانات التنوع المحتملة في دولة افتراضية X. ويمكن أن تحسب لأي بلد وأي عدد من المنتجات. ملاحظة: مؤشرات التنمية متناسبة مع وضع الدولة لحالي، يشير الأداء الأخضر إلى أعلى من متوسط المرجح التجاري ويشير الأحمر إلى خلاف ذلك؛ وتشير الخلية الفارغة إلى أن البيانات غير متوفرة.

بالمنتجات الجديدة من خلال الأخذ في الاعتبار تلك الهبات الطبيعية ذات الأهمية الحيوية لقدرة الدولة على إنتاج بعض المنتجات. كما ترد أيضًا على الانتقادات الحديثة للمدخل المرتكز بشكل كامل على عملية العرض (انظر على سبيل المثال، هاريسون، ورودرiguez-كلير، 2011، أو ليدرمان ومالوني، 2012) من خلال الجمع بين المعلومات التي تتناول عملية الطلب والوصول إلى السوق.

وتقل بشكل ملحوظ تلك المحاولات التي تسعى إلى تقديم الإرشاد القائم على البيانات إلى الدول النامية بشأن فرص التصدير. تتمثل إحدى تلك المحاولات في نموذج دعم القرار الذي يبدأ بالظروف الاقتصادية الكبرى للأسواق المستهدفة المحتملة، ثم تقوم بفلتره الارتباطات بين المنتج والسوق وفقًا لمعايير مثل نمو، أو حجم الواردات أو الوصول إليها إلى أن تبقى مجموعة الفرص التي تعتبر واقعية (سابفرو وملاوه، 2012). يختلف نموذج دعم القرار عن تقييمات إمكانات التصدير لمركز التجارة الدولي بسبب اعتمادها على الفلاتر وافترضها الضمني بإمكانية التوسع في قدرات عملية العرض للدولة بشكل غير محدود بشرط أن يكون الحد الأعلى وحده هو حجم السوق. وباستخدام الصادرات ثنائية الجانب لاشتقاق القيم المحتملة من الأنصبة، تقدم تقييمات إمكانات التصدير تقديرًا متحفظًا بشكل أكبر للإيرادات المحتملة للتصدير في المستقبل.

بينما يركز نموذج دعم القرار على منتجات التصدير الحالية. ومع التطورات الحديثة في مساحة المنتج، بدأ عدد من المؤسسات مثل مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) (فورتوناتو، بي، رازو، سي، فروليك، كيه، 2015، والبنك الدولي (ليدرمان، دي، مالوني، ديليو، 2012) في تقديم الإرشادات حول تنويع الفرص بناء على الروابط بين المنتجات من ناحية عملية العرض. وبخلاف مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات لمركز التجارة الدولي، تتجاهل هذه المدخلات عمليات الطلب الهامة وعوامل الوصول إلى السوق التي تؤثر على قرارات تصدير الدولة. يمكن العثور على مزيد من التفاصيل حول تقييم إمكانات التصدير لمركز التجارة الدولي في ديكر و سباز (2015).

ما زال مركز التجارة الدولي يعمل على تطوير الجداول القطرية لمؤشر تنوع الأدوات والمنتجات حيث ستتاح في القسم الخاص بالدولة والإقليم من موقع مركز التجارة الدولي الإلكتروني [www.intracen.org](http://www.intracen.org). نظرًا لأن الطبيعة الوصفية لمساحة المنتج لا تسمح بأي تقدير جيد لقيم التجارة المحتملة، من المتوقع أن تقدم تقييمات إمكانات التصدير رتبًا أكثر حذرًا لفرص التنويع في دولة أو سوق إقليمي كما هو الحال في المثال الافتراضي الذي ورد في الجدول 2.

### قيود عمليات التقييم الآلية لاحتمالات التصدير

بالإضافة إلى مكونات احتمالات التصدير القابلة للقياس، هناك عوامل أخرى، غالبًا ما تكون غير ملموسة، تستحق أن توضع في الاعتبار عند اختيار القطاعات والمنتجات لبرامج التنمية التجارية المستهدفة. وتشمل تلك العوامل، على سبيل المثال، إمكانية والرغبة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، واحتمالات التسويق وترويج العلامات التجارية، وتوافر خطط التنمية أو الاستراتيجيات القطاعية المتأثرة. وتختصر تقييمات إمكانات التصدير أيضًا من التكاليف المتعلقة بأنشطة ترويج التصدير. ومع ذلك، قد تعمل كل هذه العوامل على التأثير على جدوى تصدير (المزيد من) منتجات بعينها. لهذا يتعين على المستشارين التجاريين النظر إلى النتائج بعين ناقد، والقيام بمزيد من الأبحاث، وبخاصة تلك المتعلقة بالخيارات المقترحة للتنويع.

وقد ألفت بعض المؤشرات القابلة للقياس التي تنعكس في أوضاع الدول، الضوء على مرغوبة بعض المنتجات المحددة (مثل، هل يسمح المنتج باستقرار إيرادات التصدير؟ هل يدعم مشاركة المرأة؟)، إلا أنه لا يمكن قياس العديد من الجوانب التنموية أو البيئية أو الاجتماعية باستخدام بيانات التجارة الكمية. إذ غالبًا ما تعتمد بشكل أكبر على ممارسات الإنتاج منها على اختيار المنتجات.

وبغض النظر عن هذه القيود، يمكن أن تمثل تقييمات إمكانات التصدير نقطة انطلاق مفيدة جدًا في عملية صنع قرار ترويج الصادرات التي ينبغي استكمالها بالمزيد من الأبحاث المكتبية والاستشارات بما في ذلك مع المساهمين في القطاع العام والخاص في الدولة.

## الملحق الثاني: مصادر وتعريفات

وتشمل بعض أمثلة هذه الشهادات : سلسلة أيزو 9000 (أنظمة إدارة الجودة)، وسلسلة أيزو 14000 (نظم الإدارة البيئية)، وشهادة HACCP (تحليل المخاطر ونقاط التحكم الحرجة) للأغذية (لا سيما ولكن ليس حصراً، للأطعمة البحرية والعصائر)، وشهادة AATCC (الاتحاد الأمريكي لكيميائي ومولوني النسيج) للمنسوجات. لا تدرج الشهادات الممنوحة على المستوى الوطني غير المعترف بها في الأسواق الدولية.

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

1.1.2. حساب جاري أو ادخاري  
النسبة المئوية للشركات التي لديها حساب جاري أو ادخاري

سؤال: هل تمتلك هذه المؤسسة ، في الوقت الحالي، حساباً جارياً أو مدخرات؟

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

1.1.3. استغلال القدرة الإنتاجية  
الاستفادة من القدرات على أساس المقارنة بين الناتج الحالي مع أقصى ناتج ممكن باستخدام المخزجات الحالية

سؤال: في السنة المالية الماضية، ما نسبة إنتاج هذه المؤسسة إلى أقصى إنتاج ممكن إذا توافر لها استخدام جميع الموارد المتاحة (الاستفادة من القدرات)؟

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

1.1.4. الخبرة الإدارية  
يقصد بها سنوات خبرة المدير الأعلى في العمل في قطاع الشركة

سؤال: كم عدد سنوات الخبرة التي عملها المدير الأعلى في هذا القطاع؟

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

### 2.1. القدرة على التواصل

1.2.1. استخدام البريد الإلكتروني  
النسبة المئوية للشركات التي تستخدم البريد الإلكتروني للتواصل مع العملاء أو الموردين

يحتوي هذا الملحق على العنوان والوصف والتعريف، ومصدر كل المؤشرات الواردة في الشبكة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد استخدمت أحدث البيانات لكل مؤشر. علاوة على ذلك، أُدرجت الفترة الزمنية لنقاط البيانات بين قوسين بجانب المصدر. وتُختصر المؤشرات أو تُجمع في مؤشر واحد، إذا كان ذلك مناسباً. ويتم تمييز المؤشرات ذات القيم المرتفعة التي تشير إلى نتائج أسوأ بعلامة النجمة. في حالة إنتاج المؤشر من خلال بيانات المسح، فعندئذ يرد السؤال المطروح بالنص.

### المؤشرات الرئيسية

استخدمت مصادر البيانات والتعريف التالية في قسم "المؤشرات الرئيسية" من فصل "الملاحق الفُطرية".

جميع الإحصاءات التجارية وبيانات التعريف الجمركية مستمدة من أدوات تحليل السوق للمركز التجاري الدولي (ITC). يتم احتساب هامش الأفضلية (بالنقاط المئوية)، كمتوسط الفرق المرجح تجارياً بين واجب الدولة الأولى بالرعاية (MFN) والواجب الأكثر تفضيلاً. تم استبعاد أسطر التعريف الجمركية التي لا يمكن التعبير فيها عن واجبات الدولة الأولى بالرعاية أو الواجبات التفضيلية على أساس القيمة.

حصلنا على البيانات السكانية، وإجمالي الناتج المحلي والحساب الجاري من صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي (طبعة 2014 ، بيانات عام 2014).

تستند المجموعة الإقليمية على تصنيف البنك الدولي (1 يوليو 2015)، بما في ذلك أمريكا الشمالية، وأمريكا اللاتينية والكاريبي، وأوروبا، وآسيا الوسطى، وجنوب آسيا، وشرق آسيا، والمحيط الهادئ، والشرق الأوسط، وجنوب الصحراء الكبرى.

أضف إلى ذلك، تم فصل البلدان النامية، ولا سيما البلدان الأقل نمواً، البلدان النامية غير الساحلية، والدول الجزرية الصغيرة النامية من (تصنيف الأمم المتحدة 31 أكتوبر 2013: <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm>).

ترتكز فئة الدخل على تصنيف البنك الدولي (1 يوليو 2015)، بما في ذلك الدخل المنخفض، والدخل المتوسط المنخفض، والدخل المتوسط المرتفع، والدخل المرتفع (<http://data.worldbank.org/news/2015-country-classifications>).

في ما يلي، تستخدم علامة النجمة لتمييز المؤشرات ذات القيم الأعلى التي تدل على أسوأ النتائج. لعلامة النجمة نفس المعنى في المخططات النسيجية للملاحق الفُطرية (الجزء الثالث من هذا التقرير).

### 1. القدرات على مستوى الشركة

#### 1.1. القدرة على المنافسة

##### 1.1.1. شهادة الجودة العالمية

النسبة المئوية للمؤسسات التي لديها شهادة جودة معترف بها دولياً

سؤال: هل لدى هذه المؤسسة شهادة جودة معترف بها دولياً؟  
يشير هذا السؤال حصرياً إلى شهادات معترف بها دولياً.

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

سؤال: هل تستخدم هذه المؤسسة في الوقت الحالي البريد الإلكتروني للتواصل مع العملاء أو الموردين؟

#### 1.3.4. رخصة التكنولوجيا الأجنبية

النسبة المئوية للشركات التي تستخدم التكنولوجيا المرخصة من الشركات الأجنبية

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

#### 1.2.3. الموقع الإلكتروني للشركة

النسبة المئوية للشركات التي تمتلك موقعًا إلكترونيًا خاصًا بها

سؤال: هل تستخدم هذه المؤسسة في الوقت الحالي تكنولوجيا مرخصة من شركة أجنبية باستثناء برمجيات أوفيس؟

سؤال: هل تستخدم المؤسسة في الوقت الحالي موقعًا إلكترونيًا خاصًا بها؟ [ النسبة المئوية للشركات التي تستخدم موقعًا إلكترونيًا للأنشطة التجارية مثل المبيعات والترويج للمنتج، الخ.]

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

## 2. بيئة الأعمال المباشرة

### 2.1. القدرة على المنافسة

#### 2.1.1. الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي \*

الخسائر الناجمة عن انقطاع التيار الكهربائي، كنسبة مئوية من إجمالي المبيعات السنوية

### 3.1 القدرة على التغيير

#### 1.3.1. التدقيق المالي

النسبة المئوية للشركات التي يقوم أحد المدققين الخارجيين بمراجعة بياناتها المالية السنوية

سؤال: يرجى تقدير الخسائر التي نجمت عن انقطاع التيار إما كنسبة مئوية من إجمالي المبيعات السنوية أو كإجمالي خسائر سنوية.

سؤال: هل قام أحد المدققين الخارجيين بمراجعة واعتماد البيانات المالية السنوية للمؤسسة في السنة المالية السابقة؟

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

#### 2.1.2. التلف أثناء الشحن \*

نسبة فقد المنتجات نتيجة الكسر أو التلف أثناء الشحن إلى الأسواق المحلية

1.3.2. الاستثمارات التي تمويلها البنوك (%)  
النسبة التقديرية لمشتريات الأصول الثابتة التي مولتها القروض المصرفية

سؤال: ما نسبة قيمة المنتجات التي فقدتها هذه المؤسسة في السنة المالية السابقة أثناء شحنها ونقلها إلى الأسواق المحلية بسبب الكسر أو التلف؟

سؤال: يرجى تقدير نسبة المشتريات الإجمالية للشركة من الأصول الثابتة التي مولتها كل من المصادر التالية على مدار السنة المالية السابقة:

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

1. الصناديق الداخلية أو الإيرادات المحتجزة؛

#### 3.1.2. التعامل الزمني مع اللوائح \*

متوسط نسبة وقت الإدارة العليا الذي يُقضى في الأسبوع العادي في التعامل مع المتطلبات التي تفرضها اللوائح الحكومية

2. مساهمة المالكين أو إصدار الأسهم العادية؛

3. الاقتراض من البنوك: الخاصة أو المملوكة للدولة؛

سؤال: ما نسبة إجمالي وقت الإدارة العليا الذي استهلك في أسبوع عادي من العام الماضي في التعامل مع المتطلبات التي تفرضها اللوائح الحكومية؟ [ يقصد بالإدارة العليا المدبرون، ومدبرو الأقسام، والمسؤولون الذين يرأسون مشرفي الإنتاج المباشرين أو البائعين. تتمثل بعض أمثلة تلك اللوائح الحكومية في اللوائح التي تنظم الضرائب، والجمارك، والعمل، والتراخيص والتسجيل، بما في ذلك التعامل مع المسؤولين واستكمال النماذج.]

4. الاقتراض من المؤسسات المالية غير المصرفية؛

5. المشتريات الأجلة من الموردين، ودفعات العربون المقدمة من الزبائن؛ أو

6. مصادر أخرى مثل، المرابين، أو الأصدقاء، أو الأقارب، أو السندات، الخ.

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

#### 1.3.3. التدريب الرسمي

النسبة المئوية للشركات التي تعرض برامج التدريب الرسمية لموظفيها الدائمين، والعاملين بنظام الدوام الكامل

4.1.2. التخليص الجمركي \*  
يُحسب المؤشر على أنه متوسط مؤشرين: متوسط عدد الأيام للتخليص الجمركي على الصادرات المباشرة، ومتوسط عدد أيام التخليص الجمركي على الواردات.

سؤال: هل عقدت هذه المؤسسة على مدار العام الماضي برامج تدريبية رسمية لموظفيها الدائمين والعاملين بنظام الدوام الكامل؟

متوسط عدد أيام التخليص الجمركي على الصادرات المباشرة

سؤال: عندما تقوم هذه المؤسسة بتصدير السلع مباشرة، كم يوماً في المتوسط تستغرقه سلع هذه المؤسسة منذ أن تصل إلى نقطة الخروج الرئيسية (مثل الميناء أو المطار) إلى أن يتم التخليص الجمركي على هذه السلع؟

متوسط عدد أيام التخليص الجمركي على الواردات

سؤال: عندما تقوم هذه المؤسسة باستيراد مدخلات أو مستلزمات، كم يوماً في المتوسط تستغرقه سلع هذه المؤسسة منذ أن تصل إلى نقطة الدخول (مثل الميناء أو المطار) إلى أن يتم التخليص الجمركي على هذه الواردات؟

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

## 2.2. القدرة على التواصل

### 2.2.1. التطوير الاقتصادي الجماعي

متوسط درجة التنمية الجماعية للدولة

سؤال: ما مدى انتشار المجموعات المتطورة العميقة (التركيزات الجغرافية للشركات، والموردين، ومنتجات المنتجات والخدمات ذات الصلة، والمؤسسات المتخصصة في مجال ما)؟ [1 = لا يوجد؛ 7 = منتشر في العديد من المجالات]

المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، استطلاع الرأي التنفيذي، 2014-2013 (<http://reports.weforum.org/global-risks-2015/executive-opinion-survey-2014>)

### 2.2.2. حجم التسويق

متوسط درجة حجم التسويق للدولة

سؤال: إلى أي مدى، تستخدم الشركات في بلدك أدوات وأساليب التسويق المعقدة؟ [1 = أبداً؛ 7 = إلى حد كبير]

المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، استطلاع الرأي التنفيذي، 2014-2013 (<http://reports.weforum.org/global-risks-2015/executive-opinion-survey-2014>)

### 2.2.3. جودة المورد المحلي

متوسط درجة جودة المورد المحلي للدولة

سؤال: كيف تقيم جودة الموردين المحليين في بلدك؟ [1 = جودة متدنية للغاية؛ 7 = جودة مرتفعة للغاية]

المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، استطلاع الرأي التنفيذي، 2014-2013 (<http://reports.weforum.org/global-risks-2015/executive-opinion-survey-2014>)

2.2.4. التعاون بين الجامعات وميدان العمل في مجال البحث والتطوير  
متوسط درجة التعاون بين الجامعات وميدان العمل في مجال البحث والتطوير للدولة

سؤال: إلى أي مدى، تتعاون الشركات التجارية والجامعات في بلدك في مجال البحث والتطوير؟ [1 = لا تتعاون على الإطلاق؛ 7 = تتعاون بكثافة]

المصدر: المنتدى الاقتصادي العالمي، استطلاع الرأي التنفيذي، 2014-2013 (<http://reports.weforum.org/global-risks-2015/executive-opinion-survey-2014>)

## 2.3. القدرة على التغيير

### 2.3.1. الحصول على التمويل\*

النسبة المئوية للشركات التي تصف الحصول على التمويل على أنه من معوقات أداء عملياتها الحالية

سؤال: إلى أي درجة يعتبر الحصول على التمويل معوقاً للعمليات الحالية لهذه المؤسسة؟ تتراوح الخيارات من 0 (ليس معوقاً) إلى 4 (معوق جداً)

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

### 2.3.2. القوى العاملة التي لا تمتلك تعليماً كافياً

النسبة المئوية للشركات التي تصف القوى العاملة التي لا تمتلك تعليماً كافياً على أنه معوق للعمليات الحالية

سؤال: إلى أي درجة تعتبر القوى العاملة التي لا تمتلك تعليماً كافياً معوقاً للعمليات الحالية لهذه المؤسسة؟ تتراوح الخيارات من 0 (ليس معوقاً) إلى 4 (معوق جداً)

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

### 2.3.3. تراخيص وموافقات العمل\*

النسبة المئوية للشركات التي تصف تراخيص وموافقات العمل على أنها معوق للعمليات الحالية

سؤال: إلى أي درجة تعتبر تراخيص وموافقات العمل معوقاً للعمليات الحالية لهذه المؤسسة؟ تتراوح الخيارات من 0 (ليس معوقاً) إلى 4 (معوق جداً)

المصدر: الدراسات المسحية للمشاريع (<http://www.enterprisesurveys.org>)، البنك الدولي (2014-2005).

## 3. البيئة القومية

### 3.1. القدرة على المنافسة

#### 3.1.1. سهولة الحصول على الكهرباء

درجة سهولة الحصول على الكهرباء وفقاً لتقرير ممارسة الأعمال التجارية

يسجل تقرير ممارسة الأعمال التجارية جميع الإجراءات المطلوبة من المؤسسة للحصول على توصيلات كهربائية وتيار كهربائي بشكل دائم للمخزن العادي. وتشمل هذه الإجراءات الطلبات والتعاقدات مع مرافق الكهرباء، وجميع عمليات المعاينة وإخلاء الطرف من المرفق والوكالات الأخرى، فضلاً عن أعمال التوصيلات الخارجية والداخلية. يقسم الاستبيان عملية توصيل الكهرباء إلى إجراءات منفصلة، وبيانات استفسارية لحساب الوقت والتكلفة اللازمين لاستكمال

للتصدير والاستيراد. وللعمل على جعل البيانات قابلة للمقارنة بين النظم الاقتصادية، تستخدم عدة افتراضات تتعلق بالنشاط التجاري والبضائع المتداولة. أضيف إلى ذلك، تُقدم التفاصيل بشأن المستندات، والوقت، والتكلفة.

المصدر: البنك الدولي، شركة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال التجارية 2014: فهم لوائح المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم، <http://www.doingbusiness.org/methodologysurveys>

### 3.1.3. التعريف المرفقة

المتوسط المرجح تجاريًا لمعدل التعريف المرفقة على كل المنتجات (%)

التعريف هي الرسوم الجمركية التي تفرضها دولة المقصد على وارداتها من السلع التجارية. يُحسب متوسط التعريف المرجح تجاريًا لكل دولة باستخدام الأنماط التجارية للمجموعة المرجعية للدولة المستوردة (بناء على الإحصائيات التجارية عام 2013). ويقدر الإمكان، أمكن تحويل بعض المعدلات إلى معدلاتها المكافئة لها على أساس القيمة وضمها في حساب متوسط التعريفات المتوازنة. تم أخذ التدابير التعريفية التفضيلية (التفضيلات التعريفية) في الحساب.

المصدر: المركز التجاري الدولي، وفقًا للبيانات المستقاة من أدوات تحليل السوق للمركز التجاري الدولي، 2006-2015 ([www.intracen.org/marketanalysis](http://www.intracen.org/marketanalysis)).

### 3.1.4. التعريف التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة\*

متوسط التعريف المرجحة تجاريًا والتي تفرضها الدول الأخرى في أسواق دولة المقصد (%)

التعريف التي تفرضها الدول الأخرى على صادرات الدولة هي مؤشر يتم حسابه باعتباره المتوسط المرجح تجاريًا لأسعار التعريفات المعمول بها، بما في ذلك الأسعار التفضيلية التي يفرضها باقي العالم على كل دولة. والأوزان التجارية أو الترتيبات التجارية هي الأنماط التجارية للمجموعة التفضيلية للدولة المستوردة (بناء على إحصائيات التجارة عام 2013).

المصدر: المركز التجاري الدولي، وفقًا للبيانات المستقاة من أدوات تحليل السوق للمركز التجاري الدولي، 2015 ([www.intracen.org/marketanalysis](http://www.intracen.org/marketanalysis)).

### 3.1.5. مؤشر أداء الخدمات اللوجستية

مؤشر أداء الخدمات اللوجستية

يقارن التقييم متعدد الأبعاد لأداء الخدمات اللوجستية ملامح الخدمات اللوجستية التجارية لعدد 160 دولة وتصنيفها وفقًا لمقياس خماسي يبدأ بالرقم 1 (الأسوأ) وينتهي بالرقم 5 (الأفضل). تركز التصنيفات على 6000 عملية تقييم للدول بواسطة 1000 وكالة شحن دولية، قامت بتصنيف ثماني دول أجنبية تقدم شركاتها خدمات لها بشكل مستمر.

تضم المكونات الستة لمؤشر الخدمات اللوجستية: (1) الجمارك: كفاءة عملية التخليص (السرعة والبساطة، والقدرة على التنبؤ بالشكليات) من قبل وكالات مراقبة الحدود، بما في ذلك الجمارك؛ (2) البنية التحتية: نوعية التجارة والبنية التحتية

كل إجراء. ويُحدد ترتيب الشركات التجارية من حيث سهولة الحصول على الكهرباء وفقًا لتصنيف بعدها عن الدرجات الحدودية التي تصف سهولة الحصول على الكهرباء. وهذه الدرجات هي المتوسط البسيط للمسافة بين كل من المؤشرات المكونة للعملية والدرجات الحدودية.

تُجمع البيانات من مرفق توزيع الكهرباء، ثم تستكملها وتعتمدها الوكالات المنظمة لخدمة الكهرباء والمهنيون المستقلون مثل مهندسي الكهرباء، ومقاولي الكهرباء وشركات البناء. مرفق توزيع الكهرباء الذي يتم استشارته هو نفس المرفق الذي يخدم المنطقة (أو المناطق) التي تتواجد فيها المتاجر. ويوصى باختيار المرفق الذي يخدم أكبر عدد من العملاء إذا كان هناك اختيار بين مرافق التوزيع.

وللعمل على جعل البيانات قابلة للمقارنة بين النظم الاقتصادية، تستخدم عدة افتراضات تتعلق بالتخزين وتوصيل الكهرباء. أضيف إلى ذلك، تُقدم التفاصيل بشأن الإجراءات، والوقت، والتكلفة، ومبالغ التأمين.

المصدر: البنك الدولي، شركة التمويل الدولية، تقرير ممارسة الأعمال التجارية 2014: فهم لوائح المشروعات الصغيرة ومتوسطة الحجم، <http://www.doingbusiness.org/methodologysurveys>

### 3.1.2. سهولة التجارة عبر الحدود

الدرجة المئوية لسهولة التجارة عبر الحدود وفقًا لتقرير ممارسة الأعمال التجارية

يقيس تقرير ممارسة الأعمال التجارية الزمن والتكلفة (باستثناء التعريفات الجمركية) المرتبطة بتصدير واستيراد شحنة عادية من البضائع عن طريق النقل البحري. ويسجل الزمن والتكلفة اللزمن لاستكمال المراحل الأربعة المحددين سلفًا (إعداد المستندات، التخليص الجمركي والمعائنات، النقل الداخلي والمناولة الداخلية، والمناولة في الميناء والمناولة النهائية) لتصدير واستيراد البضائع، ومع ذلك، لا تشمل هذه البيانات زمن وتكلفة النقل البحري. كما تسجل أيضًا جميع المستندات التي يحتاجها التاجر لتصدير واستيراد السلع عبر الحدود.

وتبدأ عملية تصدير البضائع من تعبئة البضائع في الحاوية في المخزن إلى مغادرتها الميناء إلى الخارج. أما عملية استيراد البضائع فتبدأ من وصول السفينة إلى ميناء الدخول إلى تسليم الشحنة إلى المخازن. أما بالنسبة لاقتصاديات البلاد غير الساحلية، والتي يقع الميناء البحري ضمن حدود النظام الاقتصادي لمنطقة العبور، فيسجل التقرير أيضًا التكلفة والمستندات المرتبطة بالعمليات التي تتم في منطقة الحدود الداخلية. من المفترض سداد السعر بخطاب ائتمان، مع الأخذ في الاعتبار الزمن، والتكلفة والمستندات المطلوبة لإصدار أو التوصية بخطاب الائتمان.

ويُحدد ترتيب الاقتصاديات من حيث سهولة التجارة عبر الحدود وفقًا لتصنيف بعدها عن الدرجات الحدودية التي تصف سهولة التجارة عبر الحدود. وهذه الدرجات هي المتوسط البسيط للمسافة بين كل من المؤشرات المكونة للعملية والدرجات الحدودية. يقدم كل من وكلاء الشحن المحليين، وخطوط الشحن، والمخلصين الجمركيين، ومسؤولي الميناء والبنوك المعلومات بشأن المستندات والتكلفة والزمن اللازمة

المتعلقة بالنقل (الموانئ والسكك الحديدية والطرق (3) الشحن الدولي: سهولة تدبير الشحنات بأسعار تنافسية. (4) الكفاءة اللوجستية: كفاءة وجودة الخدمات اللوجستية (مشغلي النقل والمخلصين الجمركيين)؛ (5) التتبع والتعقب: القدرة على تتبع وتعقب الشحنات. و (6) دقة التوقيت: عدد مرات وصول الشحنات إلى المرسل إليه في وقت التسليم المحدد أو المتوقع.

يمكن العثور على تفاصيل عن منهجية عملية الاستطلاع في بحث "الاتصال من أجل المنافسة 2014" لأرفيس وزملائه: الخدمات اللوجستية التجارية في الاقتصاد العالمي (2014). يتم التوصل إلى متوسطات الدرجات بين جميع المستجيبين.

المصدر: البنك الدولي وكلية توركو للاقتصاد، مؤشر أداء الخدمات اللوجستية 2014، <http://lpi.worldbank.org/>

### 3.1.6. أيزو 9001 شهادات الجودة

أيزو 9001:2008 نظم إدارة الجودة: عدد الشهادات الصادرة (لكل مليون نسمة)

عدد شهادة الامتثال لشهادة أيزو 9001:2008: نظم إدارة الجودة. لا يتم التمييز بين شهادة الموقع الواحد وشهادات المواقع المتعددة. يستخدم الاعتماد وفقاً للمعيار في سلاسل التوريد العالمية لتقديم ضمان على قدرة الموردين على الوفاء باحتياجات الجودة وتعزيز رضا المستهلك بالعلاقات بين المورد والمستهلك.

المصدر: أيزو، مسح الأيزو للشهادات المعيارية لنظم الإدارة، [www.iso.org](http://www.iso.org)، 2013

### 3.1.7. أيزو 14001 الشهادات البيئية

أيزو 14001:2004 نظم الإدارة البيئية: عدد الشهادات الصادرة (لكل مليون نسمة)

عدد شهادة الامتثال لشهادة أيزو 14001:2004: نظم الإدارة البيئية. لا يتم التمييز بين شهادة الموقع الواحد وشهادات المواقع المتعددة. يحدد المعيار المتطلبات اللازمة لنظام الإدارة البيئية لتمكين منظمة ما من وضع وتنفيذ السياسات والأهداف التي تأخذ بعين الاعتبار المتطلبات القانونية والمتطلبات الأخرى التي تلتزم بها المنظمة، والمعلومات حول الجوانب البيئية الهامة. وينطبق هذا المعيار على تلك الجوانب البيئية التي تقرر المنظمة أن بمقدورها السيطرة عليها وتلك التي تستطيع التأثير فيها. ولكنه لا ينص على معايير محددة لأداء البيئي.

المصدر: أيزو، مسح الأيزو للشهادات المعيارية لنظم الإدارة، [www.iso.org](http://www.iso.org)، 2013

### 3.1.8. مؤشر الحوكمة

مؤشر الحوكمة

متوسط درجة ستة أبعاد من الحوكمة: الصوت والمحاسبية، الاستقرار السياسي وغياب العنف، فعالية الحكم، الجودة التنظيمية، حكم القانون والسيطرة على الفساد.

المصدر: البنك الدولي، مؤشرات الحوكمة العالمية <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home> (2014)

## 3.2. القدرة على التواصل

### 3.1.1. الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT)

درجة الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT)

المؤشر الفرعي للوصول إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات هو أول مؤشر فرعي في مؤشر تنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات للاتحاد الدولي للاتصالات. وهو مؤشر مركب يزن خمسة مؤشرات لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات (20% لكل منها): (1) اشتراكات الهاتف الثابت لكل 100 نسمة؛ (2) اشتراكات الهاتف المحمول الخليوي لكل 100 نسمة؛ (3) خدمة نطاق الإنترنت الدولي (بت / ثانية) لكل مستخدم للإنترنت. (4) نسبة الأسر التي لديها جهاز كمبيوتر. و (5) النسبة المئوية للأسر التي تتمكن من الوصول إلى الإنترنت.

المصدر: الاتحاد الدولي للاتصالات، قياس مجتمع المعلومات 2014، مؤشر تنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات 2014 (2013 البيانات باستثناء طاجيكستان، 2008)، <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2014.aspx>

### 3.1.2. استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات

درجة استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (ICT)

المؤشر الفرعي لاستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات هو ثاني مؤشر فرعي في مؤشر تنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات للاتحاد الدولي للاتصالات. وهو مؤشر مركب يزن ثلاثة مؤشرات لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات (33% لكل منها): (1) نسبة الأفراد الذين يستخدمون الإنترنت. (2) اشتراكات خدمة نطاق الإنترنت الثابت (السلكي) لكل 100 نسمة؛ و (3) اشتراكات نطاق الإنترنت اللاسلكي لكل 100 نسمة.

المصدر: الاتحاد الدولي للاتصالات، قياس مجتمع المعلومات 2014، مؤشر تنمية تكنولوجيا المعلومات والاتصالات 2014 (2013 البيانات باستثناء طاجيكستان، 2008)، <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2014.aspx>

### 3.2.3. الخدمات الحكومية الإلكترونية

مؤشر الخدمات الحكومية الإلكترونية

للوصول إلى مجموعة من قيم مؤشر الخدمة التي تتم عبر الإنترنت، قامت فرق بحثية بتقييم الموقع الوطني لكل بلد، بما في ذلك البوابة الوطنية، وبوابة الخدمات الإلكترونية، وبوابة المشاركة الإلكترونية وكذلك المواقع الإلكترونية الخاصة بوزارات التعليم والعمل والخدمات الاجتماعية، والصحة، والاقتصاد والبيئة وفق الإمكان. ويتم تقييم المواقع حسب المحتوى، والمزايا، وسهولة الوصول والاستيعاب.

ويغطي المسح أربعة من مراحل تطوير الخدمات الحكومية التي تقدم عن طريق الإنترنت، مع تحديد نقاط لما يلي: (1) التواجد الظاهر، وتوفير المعلومات المحدودة والأساسية؛ (2) التواجد المعزز، الذي يعرض قدرًا أكبر من السياسة العامة ومصادر المعلومات المتعلقة بالحوكمة مثل السياسات والقوانين واللوائح وقواعد البيانات القابلة للتنزيل، وما إلى ذلك؛ (3) تواجد المعاملات، السماح بالتفاعل ثنائي الاتجاه

## 3,3,3. معدل سنوات الدراسة المرتقبة

معدل سنوات الدراسة المرتقبة، من المرحلة الابتدائية إلى التعليم العالي

عدد سنوات الدراسة التي يتوقع أن يحصل عليها الطفل من سن معينة في المستقبل، على افتراض أن احتمال التحاقه في أي سن خاص يساوي نسبة القيد الحالية لهذا العمر.

المصدر: معهد اليونسكو للإحصاء 2001-2013، <http://stats.uis.unesco.org>

## 3,3,4. سهولة بدء النشاط التجاري

درجة سهولة الحصول على الائتمان وفقاً لتقرير ممارسة الأعمال التجارية

تقيس بيانات تقرير ممارسة الأعمال التجارية عدد الإجراءات والوقت والتكلفة لشركه صغيرة ومتوسطة الحجم ذات مسؤولية محدودة لبدء وتشغيل عملها رسمياً. لجعل البيانات قابلة للمقارنة بين الاقتصاديات المختلفة، يستخدم تقرير ممارسة الأعمال التجارية مشروعاً قياسياً موحداً، مملوكاً محلياً بنسبة 100%، مع البدء بأسهم تعادل 10 أضعاف دخل الفرد، ويشارك في الأنشطة الصناعية أو التجارية العامة، ويوظف ما بين 10 و 50 شخصاً خلال الشهر الأول من العمليات.

المصدر: البنك الدولي، مؤشر تقرير ممارسة الأعمال التجارية عام 2014، ممارسة أنشطة الأعمال التجارية 2014، <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>

## 3,3,5. طلبات براءات الاختراع

طلبات براءات الاختراع للمقيمين (لكل مليون شخص)، يُحسب عدد الطلبات بناء على أصل مقدم الطلب

يطلق أيضاً على طلبات البراءات التي تقدم بها المتقدمون في مكاتبهم (سواء كانت وطنية أو إقليمية)، الطلبات المحلية. تعادل الطلبات التي تقدم في المكاتب الإقليمية الطلبات المتعددة، واحدة في كل من الدول الأعضاء في هذه المكاتب، لذلك يُضرب كل طلب في العدد المكافئ له من الدول الأعضاء، باستثناء المكتب الأوروبي للبراءات والمنظمة الإقليمية الأفريقية للملكية الفكرية (ARIPO)، والتي لا يعرف البلدان التي تتقدم من خلالها، وفي هذه الحالة يتم حساب كل طلب على أنه طلب في الخارج إذا لم يكن مقدم الطلب من إحدى الدول الأعضاء. أو كمقيم واحد وطلب واحد إذا كان مقدم الطلب يقيم في إحدى الدول الأعضاء.

المصدر: المنظمة العالمية للحقوق الفكرية، 2000-

<http://www.wipo.int/portal/en/index.html> 2013

## 3,3,6. تسجيل العلامات التجارية

تسجيل العلامات التجارية المقيمة (لكل مليون شخص)، التكافؤ بين إحصاء الفئة وأصل المتقدم

اعتماداً على أنظمة قانونية مختلفة، يجوز أن يحدد طلب واحد للعلامة التجارية عدة فئات. تتحول من الناحية الفنية تلك العلامة التجارية إلى عدة علامات لربط السلع أو الخدمات المختلفة. ولأسباب المقارنة الدولية، ينبغي للمرء أن ينظر إلى عدد الفئات لمواجهة الاختلافات المنهجية بين البلدان.

بين الحكومة والمواطنين (الحكومة إلى المواطنين والمواطنين إلى الحكومة)، بما في ذلك دفع الضرائب وطلبات الحصول على بطاقات الهوية وشهادات الميلاد وجوازات السفر وتجديد الترخيص، وما إلى ذلك و(4) والتواجد المتصل، الذي يتميز بتفاعلات الحكومة إلى الحكومة، والحكومة إلى المواطنين، والمواطنين إلى الحكومة، وصنع السياسة التشاركية واتخاذ القرارات التبادلية. تم إتباع المدخل المرتكز على المواطن. هو الأول من مكونات مؤشر التنمية الحكومية الثلاثة لشبكة الإدارة العامة للأمم المتحدة، مع مكونات البنية التحتية للاتصالات ورأس المال البشري.

المصدر: شبكة الإدارة العامة للأمم المتحدة، استطلاع الحكومة الإلكترونية 2014 [HTTP://www2.unpan.org/2014/egovkb](http://www2.unpan.org/2014/egovkb)

## 3.3. القدرة على التغيير

## 3,3,1. سهولة الحصول على الائتمان

درجة سهولة الحصول على الائتمان وفقاً لتقرير ممارسة الأعمال التجارية

يقيس تقرير ممارسة الأعمال التجارية الحقوق القانونية للمقرضين والمقرضين التي تتعلق بالمعاملات المضمونة من خلال مجموعة واحدة من المؤشرات وتبادل المعلومات الائتمانية من خلال مجموعة أخرى. وتكون الرتبة ببساطة متوسط الترتيب المؤي على المؤشرات المكونة لسهولة الحصول على مؤشر الائتمان: قوة مؤشر الحقوق القانونية (المدى 0-10)؛ وعمق مؤشر المعلومات الائتمانية (مجموعة 0-6). تقيس أول مجموعة من المؤشرات مدى تواجد بعض السمات التي تسهل من عملية الإقراض في إطار قوانين ضمانات القروض والإفلاس المعمول بها. وتقيس المجموعة الثانية تغطية، ونطاق وإمكانية الحصول على المعلومات الائتمانية المتاحة من خلال مقدمي الخدمات الائتمانية: مثل مكاتب الائتمان أو السجلات الائتمانية. ويُحدد ترتيب النظم الاقتصادية من حيث سهولة الحصول على الائتمان وفقاً لتصنيف بعدها عن الدرجات الحدودية التي تصف سهولة الحصول على الائتمان.

المصدر: البنك الدولي، مؤشر تقرير ممارسة الأعمال التجارية عام 2014، ممارسة الأعمال التجارية 2014، <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014>

## 3,3,2. الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة\*

درجة الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة (%)

الفارق بين معدل الفائدة المدينة والدائنة هو معدل الفائدة التي تتقاضاها البنوك على القروض لعلماء القطاع الخاص ناقص معدل الفائدة التي تدفعها البنوك التجارية أو البنوك المشابهة على الطلب أو الوقت، أو ودائع الادخار. ومع ذلك تختلف الأحكام والشروط المرفقة حسب البلد وهذه المعدلات، مما يجد من قابليتها للمقارنة.

المصدر: البنك الدولي، وفقاً لبيانات من صندوق النقد الدولي، الإحصاءات المالية الدولية وملفات البيانات، <http://data.worldbank.org/indicator/-1988FR.INR.LNDP/countries>

- هل يمكن أن تصف بالتفصيل أي أنواع اللوائح المرهقة التي واجهتها مع هذا المنتج، وما التحديات أو المعوقات الإجرائية ذات الصلة التي قابلتها؟ برجاها تقديم أكبر قدر ممكن من التفاصيل.
- برجاها تحديد الاسم الرسمي لهذه اللائحة أو الشرط، أو الوثيقة أو الشهادة إذا كنت تعرفه - أو صفها بأسلوبك (مثل شهادة الصحة النياتية):
- من الذي يطبق اللائحة، بلدك أو البلد الشريك؟

1 □ تطبيق الدولة الشريك اللائحة

2 □ تطبيق الدولة الوطن اللائحة

3 □ تطبيق دولة المعير اللائحة

4 □ ليست لائحة فرضتها الحكومة، ولكنه معيار تطوعي

المحاورون مدربون على تنظيم الإجابات وفقاً لأنواع المقاييس والفئات المحددة في تصنيف الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف الدولية لعمليات المسح. يتحقق فريق المشروع في مركز التجارة الدولي من عملية التنظيم هذه.

#### العوائق التنظيمية والإجرائية (المصدرين)

ترتكز الإحصائيات على حالات الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف ويتم تكوينها بناء على إجابات السؤال التالي، الفرق بين القضايا التنظيمية والإجرائية:

- هل اللائحة الموصوفة مرهقة بسبب:<sup>3</sup>

1 □ الإجراءات أو الشرط نفسه صارم أو صعب جداً التعامل معه

2 □ معوقات إجرائية ذات صلة

3 □ كل مما سبق

#### موقع المعوقات الإجرائية (المصدرين)

يمكن أن تقوم بلد الأصل، أو دولة المعير أو الدولة الشريك بتطبيق أي من اللوائح غير المتعلقة بالتعريف المذكورة. علاوة على ذلك، قد ترتبط كل من المعوقات بالمعوقات الإجرائية والتي بدورها قد تقع أيضاً في دولة الأصل، أو دولة المعير أو الدولة الشريك. تجمع الإحصائيات التي تتناول موقع المعوقات الإجرائية التجارب المتاحة في الدولة الشريك ودول المعير وتقارنها بالتجارب التي وقعت في وطن المصدر.

ترتكز الإحصائيات على عدد المعوقات الإجرائية المرتبطة بكل حالة من حالات الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف المعلن عنها، والتي تتكون بناء على الإجابات عن الأسئلة التالية:

- برجاها حدد أي معوق إجرائي واجهته مع الإجراء الموصوف (بعبارة أخرى، لماذا تعتقد أن الإجراء صعب؟). يمكنك ذكر مشاكل مختلفة. (ملحوظة للمحاور: إذا كان ذلك في الإمكان، اسأل عن عدد أيام التأخير، وعدد وأسماء الوثائق المطلوبة، وحجم الرسوم الإضافية، والجهات المتورطة في الأمر، الخ).

العلامة التجارية هي علامة مميزة، تميز بعض السلع أو الخدمات التي تنتجها إحدى النظم عن تلك المنتجة أو المقدمة من نظم أخرى. لصاحب العلامة التجارية المسجلة الحق القانوني في الاستخدام الحصري للعلامة فيما يتعلق بالمنتجات أو الخدمات التي سجلت من أجلها. ويمكن لصاحب العلامة منع الاستخدام غير المصرح به للعلامة التجارية، أو علامة مشابهة بشكل يثير الالتباس، مثل المستخدمة لبيضات أو خدمات مطابقة أو مشابهة للسلع والخدمات التي سجلت عنها العلامة.

بخلاف براءات الاختراع، يمكن الاحتفاظ بسجلات العلامات التجارية إلى أجل غير مسمى، طالما أن صاحب العلامة التجارية يدفع رسوم التجديد ويستخدم بالفعل العلامات التجارية. تخضع إجراءات تسجيل العلامات التجارية للقواعد والأنظمة المعمول بها ومكاتب الملكية الفكرية الوطنية والإقليمية. وتقتصر حقوق العلامات التجارية على الاختصاص القانوني للجهة التي أصدرت العلامة التجارية. يمكن تسجيل العلامات التجارية عن طريق تقديم طلب إلى مكتب الملكية الفكرية الوطنية أو الإقليمية ذات الصلة، أو عن طريق تقديم طلب دولي من خلال نظام مدريد.

المصدر: المنظمة العالمية للحقوق الفكرية، 2004-

<http://www.wipo.int/portal/en/index.html> 2013

#### الاستبيانات التجارية التي قام بها مركز التجارة الدولي على المعايير غير المتعلقة بالتعريف

الشركات المتأثرة بالمعايير غير المتعلقة بالتعريف

الإحصاءات تكون على مستوى الشركة ومحسوبة على أساس الإجابات على السؤال التالي:

- هل واجهت أي من المنتجات الخاصة بك لوائح مقيدة ومرهقة وعقبات ذات صلة أعاققت التجارة خلال الأشهر الـ 12 الماضية؟<sup>2</sup>

عند التصدير 1 □ نعم 2 □ لا

عند الاستيراد 1 □ نعم 2 □ لا

تستخدم العينة الكاملة للشركات في الإحصاءات المذكورة أعلاه. للأسئلة المتبقية، لم تؤخذ في الاعتبار سوى إجابات الشركات المصدرة. لزيادة الموثوقية، تم الاقتصر على ضم النتائج التي تشمل على الأقل خمس إجابات لكل مجموعة (مثل حجم القطاع - الشركة)، في حين تم تسجيل البيانات غير المتاحة أو البيانات التي تقل عن خمس وحدات تحت مسمى "لا ينطبق".

#### وصف الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف بأنها تمثل تحدياً (المصدرين)

تعتمد الإحصائيات على حالة الإجراء غير المتعلقة بالتعريف، الذي يمثل أكثر وحدات بيانات المسح تفصيلاً. وتمتلك كل حالة من الحالات غير المتعلقة بالتعريف أبعاداً متعددة، مع الأخذ بعين الاعتبار الشركة المعلن، والمنتج أو المنتجات المتأثرة، ونوع الحالة غير المتعلقة بالتعريف، والبلد الشريك، والعقبات الإجرائية ذات الصلة كل على حدة إذا كان ذلك ملائماً. وقد تم إنتاج الشكل الذي يعرض أنواع الإجراءات غير المتعلقة بالتعريف التي تسبب تحدياً باستخدام إجابات الأسئلة التالية:

- السؤال رقم 27 أ. في أي دولة تظهر هذه المشكلة؟

دولة شريك

دولة الأصل

دولة المرور العابر

ترد في القسم الخاص بالملاحم الفُطرية، بيانات مسح المعوقات غير المتعلقة بالتعريف ذات الصلة بالدول الشركاء ودول المعبر معًا. لا تظهر الشركات التي لا تذكر حجمها إلا في الإحصائيات الإجمالية فقط. تتوافر المجموعة الكاملة من البيانات وتفاصيل أخرى في <http://ntmsurvey.intracen.org>.

## تقييمات إمكانات التصدير التي قام بها مركز التجارة الدولي

### إمكانات نمو الصادرات الحالية

تركز إمكانات نمو الصادرات الحالية على الجمع بين مؤشرات 'إمكانات التصدير ومؤشرات التنمية.

يحدد مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات المصدرة التي تمتلك إمكانية تصدير مرتفعة. يستوحي المدخل فكرة عمله من نموذج الجاذبية. ويقدر هذا المدخل الأنصبة المحتملة التي يمكن أن تحصل عليها منتجات الدولة المصدرة في بعض الأسواق المستهدفة من خلال استخدام المؤشر المركب<sup>4</sup>.

كما ترد مؤشرات التنمية التالية:

- يرتكز التقدم التقني على فكرة أن المعلومات التي تتناول التكنولوجيا كانت تستخدم لإنتاج سلعة تنطوي عليها أنماط التصدير الملاحظة للدول (مفهوم تعقد الإنتاج لهوسمات وهيدالجو، 2009)، بناء على الإحصائيات التجارية على مستوى المنتج التي جمعتها أدوات تحليل السوق لمركز التجارة الدولي.
- ويعتمد استقرار إيرادات التصدير على الانحراف المعياري في قيم الوحدة، بناء على بيانات مركز الدراسات المستقبلية والمعلومات التي تناولت قيم الوحدة على مستوى المنتج.
- نصيب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بناء على البيانات المقتبسة من عمليات مسح مشروع البنك الدولي.
- توظيف الإناث في القطاع، بناء على البيانات المقتبسة من عمليات مسح مشروع البنك الدولي.

ترتبط أسواق التنمية بالموقف الحالي للدولة، حيث يشير اللون الأخضر إلى أن الأداء أعلى من المتوسط المرجح تجاريًا، أما الأحمر فعكس ذلك. بينما تشير الخانة الفارغة إلى عدم توافر بيانات مؤشرات التنمية.

ويرد في الجزء الخاص بالملاحم الفُطرية من هذا التقرير أكثر من 20 منتجًا يمتلك أعلى إمكانات للتصدير إلى العالم.

## الملحق الثالث: توافر البيانات

### تكوين المناطق

يُرد فيما يلي جميع الدول البالغ عددها 111 دولة والتي تغطيها إحصائيات شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث تم تصنيفها وفقاً للمنطقة الجغرافية، مع الإشارة إلى ما إذا كانت هذه الدول تنتمي إلى الدول المتقدمة، أو الدول الأقل نمواً، أو البلدان النامية غير الساحلية، أو الدول الجزرية الصغيرة أو دول منظمة التعاون والتنمية. قمنا بالإشارة إلى الجدول التي وردت في الملامح القطرية في الجزء الثالث من هذا التقرير بالأحرف السوداء، بينما قمنا بحساب القيم الإجمالية الإقليمية للدول الواردة أدناه التي بلغ عددها 111 دولة. تصف التجارة بين الجنوب والجنوب العلاقات التجارية بين الدول النامية (والتي تعرف هنا بأنها تلك الدول غير الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية).

### جدول 13 تغطية البلدان والمجموعات حسب المنطقة الجغرافية

#### أفريقيا

LLDC ,LDC	رواندا	LDC	غامبيا	LDC	أنغولا
LDC	السنغال	DC	كينيا	LLDC ,LDC	بوروندي
LDC	سيراليون	LLDC ,LDC	ليسوتو	LLDC ,LDC	بوركينافاسو
LLDC	سوازيلاند	LDC	مدغشقر	LLDC	بوتسوانا
LLDC ,LDC	تشاد	LLDC ,LDC	مالي	DC	كوت ديفوار
LDC	جمهورية تنزانيا المتحدة	LDC	موزمبيق	DC	الكاميرون
LLDC ,LDC	أوغندا	LDC	موريتانيا	SIDS	الرأس الأخضر
DC	جنوب أفريقيا	SIDS	موريشيوس	LLDC ,LDC	إثيوبيا
LLDC ,LDC	زامبيا	LLDC ,LDC	مالاوي	DC	الغابون
LLDC	زيمبابوي	DC	ناميبيا	DC	غانا
		DC	نيجيريا	LDC	غينيا

#### شرق آسيا والمحيط الهادئ

DC	الفلبين	LLDC ,LDC	جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية	DC	الصين
DC	تايلند	LDC	ميانمار	DC	إندونيسيا
SIDS ,LDC	تيمور الشرقية	LLDC	منغوليا	LDC	كمبوديا
DC	فيتنام	DC	ماليزيا	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية	جمهورية كوريا



## مصادر البيانات: شبكة القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

جميع مصادر البيانات وأخر سنة متوفرة مستخدمة في حساب شبكات القدرات التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مبيّنة فيما يلي بحسب الدولة. الخلايا الفارغة تدل على أن البيانات غير متوفرة. الملامح الفُطرية متوفرة للدول المشار إليها بالخط الأسود الغامق.

### جدول 14 المؤشرات ومصادرها والفترة الزمنية

الدولة أو الإقليم	استقصاء عن التدابير غير الجمركية (المركز التجاري الدولي)	مسح المشاريع (WB)	مؤشر أداء الخدمات اللوجيستية	الوصول إلى تكنولوجيا المعلومات واستخدامها (ITU)	التعريف المطبقة (ITC)	درجة الفارق بين الفائدة المدينة والدائنة (WB)	معدل سنوات الدراسة المرتقبة (UNESCO)	طلبات براءة الاختراع (WIPO)	طلبات العلامة التجارية (WIPO)
ألبانيا	لا يوجد	2013	2012	2013	2015	2013	2003	2011	2013
الجزائر	لا يوجد	2007	2014	2013	2015	2013	2011	2013	2012
أنغولا	لا يوجد	2010	2014	2013	2015	2013	2011	لا يوجد	لا يوجد
الأرجنتين	لا يوجد	2010	2014	2013	2014	2013	2012	2013	2013
أرمينيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2014	2013	2009	2013	2013
أذربيجان	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
بنغلاديش	لا يوجد	2013	2014	2013	2007	2013	2011	2000	2013
باربادوس	لا يوجد	2010	لا يوجد	2013	2013	2013	2011	2013	2013
بوتان	لا يوجد	2009	2014	2013	2015	2013	2013	2013	2013
دولة بوليفيا متعددة القوميات	لا يوجد	2010	2014	2013	2014	2013	2007	لا يوجد	2007
بوتسوانا	لا يوجد	2010	2014	2013	2015	2013	2008	2013	لا يوجد
البرازيل	لا يوجد	2009	2014	2013	2014	2013	2005	2013	2013
بلغاريا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
بوركينافاسو	2010	2009	2014	2013	2014	1992	2013	لا يوجد	لا يوجد
بوروندي	لا يوجد	2014	2014	لا يوجد	2015	1988	2010	لا يوجد	لا يوجد
البرازيل الأخضر	لا يوجد	2009	لا يوجد	2013	2015	2013	2013	لا يوجد	لا يوجد
كمبوديا	2013	2013	2014	2013	2014	لا يوجد	2008	لا يوجد	2013
الكاميرون	لا يوجد	2009	2014	2013	2014	2007	2011	لا يوجد	لا يوجد
تشاد	لا يوجد	2009	2014	2013	2011	2007	2011	لا يوجد	لا يوجد
تشيلي	لا يوجد	2010	2014	2013	2008	2013	2012	2013	2013
الصين	لا يوجد	2012	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
كولومبيا	2015	2010	2014	2013	2014	2013	2010	2013	2013
كوستاريكا	لا يوجد	2010	2014	2013	2014	2013	2013	2013	2012
كوت ديفوار	2012	2009	2014	2013	2014	1992	2013	2012	لا يوجد
كرواتيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
الجمهورية التشيكية	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
جمهورية الدومينيكا	لا يوجد	2010	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
مصر	2011	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	لا يوجد
السلفادور	لا يوجد	2010	2014	2013	2014	2000	2012	لا يوجد	لا يوجد
إستونيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013

إثيوبيا	لا يوجد	2011	2014	2013	2015	2008	2005	لا يوجد	لا يوجد
الغابون	لا يوجد	2009	2014	2013	2015	2007	2001	لا يوجد	لا يوجد
غامبيا	لا يوجد	2006	2014	2013	2012	2013	2010	لا يوجد	2013
جورجيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2013	2013	2013
ألمانيا	لا يوجد	2005	2014	2013	2015	2002	2012	2013	2013
غانا	لا يوجد	2013	2014	2013	2013	1988	2012	لا يوجد	لا يوجد
اليونان	لا يوجد	2005	2014	2013	2015	2003	2012	2013	لا يوجد
غواتيمالا	لا يوجد	2010	2014	2013	2014	2013	2007	2009	2010
غينيا	2012	2006	2014	2013	2012	2000	2012	لا يوجد	لا يوجد
غيانا	لا يوجد	2010	2014	2013	2015	2013	2012	لا يوجد	لا يوجد
هندوراس	لا يوجد	2010	2014	2013	2015	2013	2013	2013	2013
المجر	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
الهند	لا يوجد	2014	2014	2013	2009	لا يوجد	2011	2013	2013
إندونيسيا	2013	2009	2014	2013	2013	2013	2012	2013	2013
أيرلندا	لا يوجد	2005	2014	2013	2015	2005	2012	2013	لا يوجد
إسرائيل	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2012	2012	2013	2013
جامايكا	2012	2010	2014	2013	2011	2013	2013	2013	2013
الأردن	لا يوجد	2013	2014	2013	2014	2013	2012	2013	2013
كازاخستان	2012	2013	2014	2013	2015	لا يوجد	2012	2013	2013
كينيا	2011	2013	2014	2013	2015	2013	2009	2013	لا يوجد
جمهورية كوريا	لا يوجد	2005	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
قبر غيزستان	لا يوجد	2013	2014	2013	2014	2013	2011	2013	2013
جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية	لا يوجد	2012	2014	2013	2015	2010	2013	لا يوجد	لا يوجد
لاتفيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
لبنان	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2013	لا يوجد	لا يوجد
ليسوتو	لا يوجد	2009	2014	2013	2015	2013	2012	لا يوجد	لا يوجد
ليتوانيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2010	2012	2013	2013
جمهورية مقدونيا اليوغوسلافية السابقة	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2004
مدغشقر	2011	2013	2014	2013	2014	2013	2012	2008	2013
مالاوي	2011	2014	2014	2013	2015	2013	2011	لا يوجد	2006
ماليزيا	لا يوجد	2007	2014	2013	2014	2013	2005	2013	2013
مالي	لا يوجد	2010	2014	2013	2014	1992	2011	لا يوجد	لا يوجد
موريتانيا	لا يوجد	2014	2014	2013	2015	2012	2013	لا يوجد	لا يوجد
موريشيوس	2011	2009	2014	2013	2015	2013	2012	2013	2013
المكسيك	لا يوجد	2010	2014	2013	2014	2013	2012	2013	2013
مولدوفا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2013	2013	2013
منغوليا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2010	2013	2010
الجبل الأسود	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2010	2013	لا يوجد
المغرب	2011	2013	2012	2013	2015	2005	2011	2013	2013
موزمبيق	لا يوجد	2007	2014	2013	2014	2013	2013	2007	2007

ميانمار	لا يوجد	2014	2014	2013	2013	2013	2013	2013	2012
ناميبيا	لا يوجد	2014	2014	2013	2015	2013	2013	2006	لا يوجد
نيبال	لا يوجد	2013	2014	2013	2014	2010	2013	2011	2013
نيكاراغوا	لا يوجد	2010	2014	2013	2015	2013	2013	2002	2012
نيجيريا	لا يوجد	2014	2014	2013	2014	2013	2013	2005	لا يوجد
باكستان	لا يوجد	2013	2014	2013	2014	2013	2013	2013	2013
بنما	لا يوجد	2010	2014	2013	2013	2013	2013	2012	2013
باراجواي	2011	2010	2014	2013	2014	2013	2013	2010	2010
بيرو	2010	2010	2014	2013	2014	2013	2010	2010	2012
البلين	لا يوجد	2009	2014	2013	2013	2013	2014	2009	2013
بولندا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2014	2012	2013
البرتغال	لا يوجد	2005	2014	2013	2015	2013	2014	1999	2013
رومانيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2014	2011	2013
الاتحاد الروسي	لا يوجد	2012	2014	2013	2015	2013	2014	2012	2013
رواندا	2011	2011	2014	2013	2015	2013	2014	2013	2012
السنغال	2012	2014	2014	2013	2014	1992	2014	2010	لا يوجد
صربيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2014	2013	2013
سبراليون	لا يوجد	2009	2012	لا يوجد	2006	2013	2012	2001	لا يوجد
سلوفاكيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2008	2014	2012	2013
سلوفينيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2009	2014	2012	2011
جنوب أفريقيا	لا يوجد	2007	2014	2013	2015	2013	2014	2012	2013
إسبانيا	لا يوجد	2005	2014	2013	2015	2002	2014	2012	2013
سري لانكا	2010	2011	2014	2013	2014	2013	2014	2012	2013
سورينام	لا يوجد	2010	لا يوجد	2013	2007	2013	لا يوجد	2002	لا يوجد
سوازيلاند	لا يوجد	2006	لا يوجد	2013	2015	2013	لا يوجد	2011	2012
السويد	لا يوجد	2014	2014	2013	2015	2005	2014	2012	2013
طاجيكستان	لا يوجد	2013	2014	2008	2015	2013	2014	2012	2012
جمهورية تنزانيا المتحدة	2013	2013	2014	2013	2015	2013	2014	2012	لا يوجد
تايلند	2015	2006	2014	2013	2014	2013	2014	2012	2013
تيمور الشرقية	لا يوجد	2009	2007	لا يوجد	2015	2013	2007	2010	لا يوجد
ترينيداد وتوباغو	2012	2010	لا يوجد	2013	2008	2013	لا يوجد	2004	2008
تونس	2012	2013	2014	2013	2015	1988	2014	2011	لا يوجد
تركيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2014	لا يوجد	2014	2012	2013
أوغندا	لا يوجد	2013	2010	2013	2015	2013	2014	2011	لا يوجد
أوكرانيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2013
أوروغواي	2011	2010	2014	2013	2014	2013	2014	2010	2012
جمهورية فنزويلا البوليفارية	لا يوجد	2010	2014	2013	2014	2013	2014	2009	2011
فيتنام	لا يوجد	2009	2014	2013	2014	2013	2014	لا يوجد	2013
اليمن	لا يوجد	2013	2014	2013	2015	2013	2014	2011	2013
زامبيا	لا يوجد	2013	2014	2013	2013	2013	2014	لا يوجد	2012
زيمبابوي	لا يوجد	2011	2014	2013	2015	2007	2014	2012	لا يوجد

## الجدول 15 استقصاءات المركز الخاصة بأنشطة الأعمال بشأن التدابير غير الجمركية: فترة المقابلة

البلد الذي شمله الاستقصاء	فترة المقابلة	البلد الذي شمله الاستقصاء	فترة المقابلة
موريشيوس	فبراير/شباط 2011 - أكتوبر/تشرين الأول 2011	بوركينافاسو	مارس/آذار 2010 - أغسطس/آب 2010
المغرب	أبريل/نيسان 2010 - فبراير/شباط 2011	كمبوديا	يناير/كانون الثاني 2012 - يناير/كانون الثاني 2013
باراجواي	أبريل/نيسان 2010 - أبريل/نيسان 2011	كولومبيا	فبراير/شباط 2014 - مايو/أيار 2014
بيرو	يناير/كانون الثاني 2010 - يوليو/تموز 2010	كوت ديفوار	مايو/أيار 2012 - أكتوبر/تشرين الأول 2012
رواندا	نوفمبر/تشرين الثاني 2010 - مايو/أيار 2011	مصر	مايو/أيار 2011 - نوفمبر/تشرين الثاني 2011
السنغال	أكتوبر/تشرين الأول 2011 - يونيو/حزيران 2012	غينيا	يونيو/حزيران 2012 - أكتوبر/تشرين الأول 2012
سري لانكا	فبراير/شباط 2010 - أغسطس/آب 2010	إندونيسيا	سبتمبر/أيلول 2012 - أغسطس/آب 2013
جمهورية تنزانيا المتحدة	يوليو/تموز 2012 - مايو/أيار 2013	جامايكا	أغسطس/آب 2011 - مارس/آذار 2012
تايلاند	أغسطس/آب 2013 - يوليو/تموز 2014	كازاخستان	يناير/كانون الثاني 2012 - أكتوبر/تشرين الأول 2012
ترينيداد وتوباغو	أغسطس/آب 2011 - مايو/أيار 2012	كينيا	ديسمبر/كانون الأول 2010 - سبتمبر/أيلول 2011
تونس	يوليو/تموز 2011 - يوليو/تموز 2012	مدغشقر	أبريل/نيسان 2011 - يوليو/تموز 2011
أوروغواي	أغسطس/آب 2010 - مارس/آذار 2011	مالاوي	أكتوبر/تشرين الأول 2010 - يونيو/حزيران 2011

## مصادر البيانات: تقييمات إمكانات التصدير التي قام بها مركز التجارة الدولي

### جدول 16 التقييمات المحتملة للتصدير: البيانات المستخدمة للحسابات

المتغير	المصدر	الرابط
قيم التصدير والاستيراد	الخريطة التجارية لمركز التجارة الدولي (ITC)	www.trademap.org
تعريف نسبية	خريطة الدخول إلى السوق لدى مركز التجارة الدولي (ITC)	www.macmap.org
مرونة الأسعار	((GTAP (Hertel et al. (2004	https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/2931.pdf
المسافات	((CEPII GeoDist (Mayer and Zignago (2011	www.cepii.fr/CEPII/fr/bdd_modele/presentation.asp?id=6
احتمالات نمو الناتج المحلي	قاعدة بيانات World Economic Outlook	weodata/index.aspx/02/www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014
معالجة تصنيف المرحلة	قائمة المفاوضات التجارية متعددة الأطراف المعتمدة على ITC التابعة للمنظمة العالمية للتجارة (WTO)	متاح عند الطلب
قيم وحدات التجارة	((CEPII TUV (Berthou and Emlinger (2011	www.cepii.fr/cepii/en/bdd_modele/presentation.asp?id=2
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	استبيان المؤسسات الخاص بالبنك الدولي	www.enterprisesurveys.org
توظيف المرأة	استبيان المؤسسات الخاص بالبنك الدولي	www.enterprisesurveys.org

- 1 للحصول على مزيد من التفاصيل حول منهجية المسح والنتائج يرجى الرجوع إلى "الحواجر غير المرئية إلى التجارة: كيف تعني الشركات من التباير غير المتعلقة بالتعريف" مركز التجارة الدولي، 2015).
- 2 في استطلاعات سابقة، لم يحدد السؤال اتجاه تدفق التجارة، وقد أعيد بناء الإحصاءات على أساس البيانات الواردة من الأسئلة الأخرى، وافترض التناسب.
- 3 في عمليات المسح القديمة، لم يكن من الممكن التقرييق بين الحالات التي تتبع فيها الصعوبات حصريًا من العوائق الإجرائية (حيث كان يتم الدمج بين الإجابة عن السؤال الثاني والإجابة عن السؤال الثالث في بند واحد يشير إلى وجود أو غياب العوائق الإجرائية).
- 4 يشير مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات إلى الهامش المكثف، وبعبارة أخرى، امكانيات منتجات التصدير الحالية. الهامش الشامل، أو الفرص المتاحة أمام الدول لتنويع منتجاتها إلى منتجات أخرى، هو بعد هام آخر لتنمية الصادرات. لهذا السبب طور مركز التجارة الدولي مؤشر تنوع الأدوات والمنتجات، والذي هو عبارة عن طريقة إحصائية تعتمد على مدخل مساحة المنتج يسمح بتحديد سلسلة من المنتجات بهدف تنويع التصدير ( يعرض الملحق 1 هذه المنهجية).



# المراجع

---

Abiola, Boladale Oluyomi (2008). The Nnewi Automotive Components Cluster in Nigeria. In *Knowledge, Technology, and Cluster-Based Growth in Africa*, Douglas Zhihua Zeng. Washington, D.C.: World Bank.

Abor, Joshua and Peter Quartey (2010). Issues in SME Development in Ghana and South Africa. *International Research Journal of Finance and Economics*, vol. 39, pp. 218–228.

Acs, Zoltan J., David B. Audretsch and Maryann P. Feldman (1994). R&D Spillovers and Recipient Firm Size. *Review of Economics and Statistics*, vol. 76, No. 2, pp. 336-340.

Adams, Avril V. (2007). The Role of Youth Skills Development in the Transition to Work: A Global Review. Human Development Network Children and Youth Working Paper, No. 5. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://siteresources.worldbank.org/INTCY/Resources/395766-1187899515414/RoleofYouthSkills.pdf>.

African Development Bank (2014). *Trade Finance in Africa*. Abidjan. متاح من خلال الرابط [http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Trade\\_Finance\\_Report\\_AfDB\\_EN\\_-\\_12\\_2014.pdf](http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Trade_Finance_Report_AfDB_EN_-_12_2014.pdf).

Aguirre, DeAnne and others (2012). Empowering the Third Billion - Women and the World of Work in 2012. Booz&Co. متاح من خلال الرابط [http://www.strategyand.pwc.com/media/file/Strategyand\\_Empowering-the-Third-Billion\\_Full-Report.pdf](http://www.strategyand.pwc.com/media/file/Strategyand_Empowering-the-Third-Billion_Full-Report.pdf).

Albarran, Pedro, Raquel Carrasco and Adelheid Holl (2013). Domestic transport infrastructure and firms' export market participation. *Small Business Economics*, vol. 40, No. 4, pp. 879-898.

Allen, Franklin and Elena Carletti, Jun Qian and Patricio Valenzuela (2012). Financial Intermediation, Markets, and Alternative Financial Sectors. Working Papers, No. ECO 2012/11. Florence: European University Institute. متاح من خلال الرابط [http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/21455/ECO\\_2012\\_11.pdf?sequence=1](http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/21455/ECO_2012_11.pdf?sequence=1).

Almeida, Rita, Jere Behrman and David Robalino (2012). The Right Skills for the Job? Rethinking Training Policies for Workers. Human Development Perspectives, No. 70908. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/13075/709080PUB0EPI0067869B09780821387146.pdf?sequence=1>.

Amiti, Mary and Jozef Konings(2007). Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia. *American Economic Review*, vol. 97, No. 5, pp. 1611-1638.

Arend, Richard J. and Joel D. Wisner (2005). Small Business and Supply Chain Management: Is There a Fit? *Journal of Business Venturing*, vol. 20, No. 3, pp. 403-436 .

Arvis, Jean-François, Monica Alina Mustra, John Panzer, Lauri Ojala and Tapio Naula (2007). Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy. In *Enabling Trade Report 2008*, World Economic Forum. متاح من خلال الرابط [http://www.weforum.org/pdf/GETR08/Chap%201.4\\_Connecting%20to%20Compete.pdf](http://www.weforum.org/pdf/GETR08/Chap%201.4_Connecting%20to%20Compete.pdf).

Asian Development Bank (ADB) (2013). *Asia SME Finance Monitor 2013*. Manila. متاح من خلال الرابط <http://www.adb.org/publications/asia-sme-finance-monitor-2013>.

Asian Development Bank (ADB) (2014). *ADB Trade Finance Gap, Growth, and Jobs Survey*. ADB Briefs, No. 25. Manila. متاح من خلال الرابط <http://www.adb.org/publications/adb-trade-finance-gap-growth-and-jobs-survey>.

Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) (2012). *Small and Growing Businesses: Investing in the Missing Middle for Poverty Alleviation*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/ande/ANDE%20Literature%20Review%20-%20FINAL.pdf>.

Association of Chartered Certified Accountant (ACCA) (2010). *Small Business: A Global Agenda*. متاح من خلال الرابط [www.accaglobal.org.uk/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-afb-sbaga.pdf](http://www.accaglobal.org.uk/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-afb-sbaga.pdf)

Aterido, Reyes, Mary Hallward-Driemeier and Carmen Pagés (2011). Big Constraints to Small Firms Growth? Business Environment and Employment Growth across Firms. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 59, No. 3, pp. 609-647.

Auboin, Marc (2015). Improving the availability of trade finance in developing countries: an assessment of remaining gaps. Staff Working Paper, No. ERSD-2015-06, Geneva: World Trade Organization. متاح من خلال الرابط [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201506\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201506_e.pdf).

Audretsch, David B. (2002). The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S.. *Small Business Economics*, vol. 18, No. 1-3, pp. 13-40.

Avendaño, Rolando, Christian Daude and José Ramón Perea (2013). SME Internationalization through Value Chains: What Role for Finance? INTAL, vol. 37, No. 17, pp.71-80. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. متاح من خلال الرابط <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38634449>.

Awazu, Yukika , Peter Baloh, Kevin C. Desouza, Christoph H. Wecht, Jeffrey Kim and Sanjeev Jha (2009). Information-Communication technologies open up innovation. *Research-Technology Management*, vol. 52, No. 1, pp. 51-58.

Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kunt and Vojislav Maksimovic (2011). Small vs. Young Firms across the World. Policy Research Working Paper, No. 5631. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-5631>.

Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kunt and Vojislav Maksimovic (2011). Small vs. Young Firms Across The World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth. Policy Research Working Paper, No. 5631. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/11/06/000158349\\_20121106091157/Rendered/PDF/WPS5631.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/11/06/000158349_20121106091157/Rendered/PDF/WPS5631.pdf).

Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kunt and Vojislav Maksimovic (2012). Financing of Firms in Developing Countries: Lessons from Research. Policy Research Working Paper, No. 6036. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/04/16222792/financing-firms-developing-countries-lessons-research>.

Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kunt and Vojislav Maksimovic (2014). Who creates jobs in developing countries? *Small Business Economics*, vol. 43, pp. 75-99.

B 20 (2015). *SMEs and Entrepreneurship*. Istanbul. متاح من خلال الرابط <http://b20turkey.org/task-forces/smes-and-entrepreneurship/>.

B20 (2015). *B20 SMEs & Entrepreneurship Taskforce Policy Paper*. Ankara. متاح من خلال الرابط [http://b20turkey.org/policy-papers/b20turkey\\_sme.pdf](http://b20turkey.org/policy-papers/b20turkey_sme.pdf).

B20 (2015). *Summary of B20 recommendations to the G20*. Ankara. متاح من خلال الرابط [http://b20turkey.org/policy-papers/b20turkey\\_key.pdf](http://b20turkey.org/policy-papers/b20turkey_key.pdf).

Baghdadi, Leila (2015). Firms, Trade and Employment in Tunisia. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.

Balassa, Béla (1965). Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School*, vol. 33, No. 2, pp. 99-123.

Baldwin, Richard E. (1994). *Towards an Integrated Europe*. London: Centre for Economic Policy Research.

---

Baldwin, Richard E. (2006). Globalisation: the great unbundling(s). In *Globalisation challenges for Europe and Finland*. Helsinki: Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister's Office. متاح من خلال الرابط [http://appli8.hec.fr/map/files/globalisationthegreatunbundling\(s\).pdf](http://appli8.hec.fr/map/files/globalisationthegreatunbundling(s).pdf).

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) Research (2015). *Crowdfunding in 360°: alternative financing for the digital era*. Buenos Aires. متاح من خلال الرابط [https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/02/Crowdfunding\\_Watch.pdf](https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/02/Crowdfunding_Watch.pdf).

Banerjee, Abhijit V. and Esther Duflo (2007). The Economic Lives of the Poor. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, No. 1, pp. 141-168.

Banerji, Angana, Sergejs Saksonovs and Huidan Lin and Rodolphe Blavy (2014). Youth Unemployment in Advanced Economies in Europe: Searching Solutions. Staff Discussion Note, No. 14/11. Washington, D.C.: International Monetary Fund. متاح من خلال الرابط <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1411.pdf>.

Bank for International Settlements (BIS) (2010). Internationalisation of Innovative and High Growth SMEs. Economics Paper, No. 5. Basel. متاح من خلال الرابط <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/economics-and-statistics/docs/10-804-bis-economics-paper-05>.

Bank for International Settlements (BIS) (2014). *Trade Finance: Developments and Issues*. Committee on the Global Financial System Papers, No. 50, Basel. متاح من خلال الرابط <http://www.bis.org/publ/cgfs50.htm>.

Barbero, José A. (2010). Freight Logistics in Latin America and the Caribbean: An Agenda to Improve Performance. Technical Note, No. IDB-TN-103. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. متاح من خلال الرابط <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/05888.pdf>.

Bas, Maria (2012). Input-trade liberalization and firm export decisions: evidence from Argentina. *Journal of Development Economics*, vol. 97, No. 2, pp. 481-493.

Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt and Maria S. Martínez Pería (2008). Bank Financing for SMEs around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices. Policy Research Working Paper, No. 4785. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-4785>.

Beck, Thorsten, Leora F. Klapper and Juan C. Mendoza (2010). The Typology of partial credit guarantee funds around the world. *Journal of Financial Stability*, vol. 6, pp. 10-25.

Bellone, Flora, Patrick Musso, Lionel Nesta and Stefano Schiavo (2010). Financial constraints and firm export behaviour. *World Economy*, vol. 33, No. 3, pp. 347-373.

Berge, Lars Ivar Oppedal, Kjetil Bjorvatn and Bertil Tungodden (2012). Human and financial capital for microenterprise development: Short-term and long-term evidence from a field experiment in Tanzania. متاح من خلال الرابط [https://www.dartmouth.edu/~neudc2012/docs/paper\\_173.pdf](https://www.dartmouth.edu/~neudc2012/docs/paper_173.pdf).

Berger, Allen N. and Gregory F. Udell (2006). A More Complete Conceptual Framework for SME Finance. *Journal of Banking and Finance*, vol.30, No. 11, pp. 2945-2966.

Berger, Allen N., W. Scott Frame and Nathan H. Miller (2005). Credit Scoring and the Availability, Price, and Risk of Small Business Credit. *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 37, No. 2, p. 191-222.

Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding and Peter K. Schott (2007). Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, No. 3, pp. 105-130.

Berthou, A., Emlinger, C. (2011), The Trade Unit Values Database, CEPII Working Paper 2011-10.

- Bjorvatn, Kjetil and Bertil Tungodden (2010). Teaching Business in Tanzania: Evaluating Participation and Performance. *Journal of the European Economic Association*, vol. 8, No. 2-3, pp. 561-570.
- Blackden, Mark and Mary Hallward-Driemeier (2013). Ready to Bloom? *Finance & Development*, vol. 50, No. 2, pp. 16-19.
- Blalock, Garrick and Paul J. Gertler (2008). Welfare Gains from Foreign Direct Investment through Technology Transfer to Local Suppliers. *Journal of International Economics*, vol. 74, No. 2, pp. 402-421.
- Bloom, Nicholas and John Van Reenen (2010). Why do Management Practices Differ across Firms and Countries? *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, No. 1, pp. 326–365.
- Bloom, Nicholas, Aprajit Mahajan, David McKenzie and John Roberts (2010). Why Do Firms in Developing Countries Have Low Productivity? *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 100, No. 2, pp. 619-23.
- Bloom, Nicholas, Benn Eifert, Aprajit Mahajan, David McKenzie and John Roberts (2013). Does Management Matter? Evidence from India. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, No. 1, pp. 1-51.
- Boermans, Martijn Adriaan (2013). Learning-by-exporting and destination effects: Evidence from African SMEs. *Applied Econometrics and International Development*, vol. 13, No. 2, pp. 155-173.
- Borden, Neil (1964). The Concept of the Marketing Mix. In *Science in Marketing*, George Schwartz ed. Reproduced in *Journal of Advertising Research*, Classics Volume II, September 1984.
- Boschma, Ron and Gianluca Capone (2014). Relatedness and Diversification in the EU-27 and ENP countries. *Papers in Evolutionary Economic Geography*, No. 14.07. Utrecht. Utrecht University. متاح من خلال الرابط <http://econ.geo.uu.nl/peeg/peeg1407.pdf>.
- Bossuroy, Thomas and others (2013). Shape Up or Ship Out? Gender Constraints to Growth and Exporting in South Africa. In *Women and Trade: Realizing the Potential*, Brenton, P., E. Gamberoni and C. Sear ed. Washington, D.C.: World Bank.
- Bosworth, Derek, and Carol Stanfield (2009). Review of employer collective measures: a conceptual review from a public policy perspective. Evidence Report, No. 6. London: UK Commission for Employment and Skills. متاح من خلال الرابط <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140108090250/http://www.ukces.org.uk/assets/ukces/docs/publications/evidence-report-6-employer-collective-measures-conceptual-review.pdf>.
- Brainard, Lael S. (1997). An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade. *American Economic Review*, vol.87, No. 4, pp. 520-544.
- Brenton, Peter and Elisa Gamberoni (2013). Introduction. In *Women and Trade: Realizing the Potential*, Brenton, Peter, Elisa Gamberoni and Catherine Sear ed. Washington, D.C.: World Bank.
- Brown, Gregory W., Larry W. Chavis and Leora F. Klapper (2010). A New Lease on Life: Institutions, External Financing, and Business Growth. AFA 2008 New Orleans Meetings Paper. Cambridge, MA: American Finance Association, Harvard University. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=972385>.
- Bruhn, Miriam and Bilal Zia (2013). Stimulating managerial capital in emerging markets: the impact of business training for young entrepreneurs. *Journal of Development Effectiveness*, vol. 5, No. 2, pp. 232-266.

---

Bruhn, Miriam, Dean Karlan and Antoinette Schoar (2010). What Capital Is Missing in Developing Countries? *American Economic Review*, vol. 100, No. 2, pp. 629-633.

Bruhn, Miriam, Dean Karlan and Antoinette Schoar (2013). The Impact of Consulting Services on Small and Medium Enterprises-Evidence from a Randomized Trial in Mexico. Policy Research Paper, No. 6508. Washington, D.C.: World Bank. [متاح من خلال الرابط http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/06/26/000158349\\_20130626085837/Rendered/PDF/WPS6508.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/06/26/000158349_20130626085837/Rendered/PDF/WPS6508.pdf).

Cadot, Olivier, Ana Fernandes, Julien Gourdon and Aaditya Mattoo (2011). Impact Evaluation of Trade Interventions: Paving the Way. Discussion Paper Series, No. 8638. London. Centre for Economic Policy Research. [متاح من خلال الرابط file:///C:/Users/klotz/Downloads/CEPR-DP8638.pdf](file:///C:/Users/klotz/Downloads/CEPR-DP8638.pdf).

Cadot, Olivier, Ana M. Fernandes, Julien Gourdon and Aaditya Mattoo (2015). Are the benefits of export support durable? Evidence from Tunisia. *Journal of International Economics*.

Cadot, Olivier, Céline Carrère and Vanessa Strauss-Kahn (2011). Trade Diversification: Drivers and Impacts. In *Trade and Employment: From Myths to Facts*, Marion Jansen, Ralf Peters, and José Manuel Salazar-Xirinachs, ed. Geneva: International Labour Organization.

Cainelli, Giulio, Rinaldo Evangelista and Maria Savona (2004). The impact of innovation on economic performance in services. *Service Industries Journal*, vol. 24, No. 1, pp. 116-130.

Canadian Chamber of Commerce (2013). *Upskilling the Workforce: Employer-Sponsored Training and Resolving the Skills gap*. [متاح من خلال الرابط http://www.chamber.ca/media/blog/131009\\_Upskilling-the-Workforce/131009\\_Upskilling\\_the\\_Workforce.pdf](http://www.chamber.ca/media/blog/131009_Upskilling-the-Workforce/131009_Upskilling_the_Workforce.pdf).

Carballo, Jerónimo, Christian Volpe Martincus and Ana Cusolito (2013). New roads to export: Insights from the Inca roads. Available at: <http://www.voxeu.org/article/new-roads-export-insights-inca-roads>.

Cavusgil, Salih Tamer and Gary A. Knight (2009). *Born Global Firms: A New International Enterprise*. New York: Business Expert Press.

Centre for European Economic Research (ZEW) (2013). *German Innovation Survey 2013*. Mannheim: Centre for European Economic Research (ZEW). [متاح من خلال الرابط http://www.zew.de/en/publikationen/innovationserhebungen/euroinno.php3](http://www.zew.de/en/publikationen/innovationserhebungen/euroinno.php3).

Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI) (2015). *SMEs and exporting. Business Issues, SMEs, Confederation of British Industries*. Amsterdam. [متاح من خلال الرابط http://www.cbi.org.uk/business-issues/smes/exporting/](http://www.cbi.org.uk/business-issues/smes/exporting/).

Cernat, Lucian, Ana Norman-López and Ana Duch T-Figueras (2014). SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs. Chief Economist Note, vol 3. Brussels: European Commission. [متاح من خلال الرابط http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc\\_152792.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf).

Chang, Han-Hsin and Charles van Marrewijk (2013). Firm heterogeneity and development: Evidence from Latin American countries. *Journal of International Trade & Economic Development*, vol. 22, No. 1, pp. 11-52.

Cheong, David, Marion Jansen and Ralf Peters (2013). *Shared Harvests: Agriculture, Trade and Employment*. Geneva: International Labour Organization and United Nations Conference on Trade and Development. [متاح من خلال الرابط http://www.ilo.org/employment/areas/trade-and-employment/WCMS\\_212849/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/employment/areas/trade-and-employment/WCMS_212849/lang--en/index.htm).

Chesbrough, Henry (2006). Open innovation: A new paradigm for understanding industrial innovation. In *Open Innovation: Researching a New Paradigm*, Henry Chesbrough, Wim Vanhaverbeke and Joel West ed. Oxford: University Press.

Chiu, Richard (2012). Entrepreneurship education in the Nordic countries: strategy implementation and good practices. Nordic Innovation Publication 2012:24. متاح من خلال الرابط <http://www.nordicinnovation.org/>.

Christensen, Clayton M. (1997). *The Innovator's Dilemma*. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Christensen, Poul R. (1991). The small and medium-sized exporters' squeeze: Empirical evidence and model reflections. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 3, No. 1, pp. 49-65.

Christopherson, Susan, Michael Kitson and Jonathan Michie (2008). Innovation, Networks and Knowledge Exchange. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 2, No. 2, pp. 165-173.

Collins, Daryl and others (2009). *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Collins, Jim (2001). *Good to Great*. London: Random House Business Books.

Cook, Lisa D. (1999). Trade credit and bank finance: Financing small firms in Russia. *Journal of Business Venturing*, vol. 14, No. 5-6, pp. 493-518.

Copeland, Brian R. (2008). Is there a case for Trade and Investment promotion policies? University of British Columbia, Department of Foreign Affairs and International Trade. متاح من خلال الرابط [http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/research/TPR\\_2007/Chapter1-Copeland-en.pdf](http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/research/TPR_2007/Chapter1-Copeland-en.pdf).

Creusen, Harold and Arjan Lejour (2013). Market Entry and Economic Diplomacy. *Applied Economics Letters*, vol. 20, No. 5, pp. 504-507.

Criscuolo, Chiara, Peter N. Gal and Carlo Menon (2014). The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries. Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 14. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. متاح من خلال الرابط <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.

Cruz, Mario and Maurizio Bussolo (2015). Does Input Tariff Reduction Impact Firms' Export in the Presence of Import Exemption Regimes? Policy Research Working Paper, No. 7231. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/04/07/090224b082d62678/2\\_0/Rendered/PDF/Does0input0tar00exemption0regimes00.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/04/07/090224b082d62678/2_0/Rendered/PDF/Does0input0tar00exemption0regimes00.pdf).

Cuyvers, Ludo, Ermie Steenkamp and Wilma Viviers (2012). The methodology of the Decision Support Model (DSM). In *Export Promotion: a Decision Support Model Approach*, Cuyvers, Ludo and Wilma Viviers ed. South Africa: Sun Media Metro.

Damijan, Jože P., Črt Kostevc and Sašo Polanec (2010). From Innovation to Exporting or Vice Versa? *World Economy*, vol. 33, No. 3, pp. 374-398.

De Kok, Jan and others (2011). Do SMEs create more and better jobs? Report prepared by EIM Business & Policy Research with financial support from the European Communities, under the Competitiveness and Innovation Programme 2007-2013. Zoetermeer, November. متاح من خلال الرابط [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/do-smes-create-more-and-better-jobs\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/do-smes-create-more-and-better-jobs_en.pdf).

De Kok, Jan, Claudia Deijl and Christi Veldhuis-Van Essen (2013). Is Small Still Beautiful? Geneva and Bonn: International Labour Organization and Deutsche Gesellschaft für International Zusammenarbeit. متاح من خلال الرابط [http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/employment-reports/WCMS\\_216909/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/employment-reports/WCMS_216909/lang--en/index.htm).

---

Decreux, Yvan and Julia Spies (forthcoming). Export Potential Assessments: A methodology to identify (new) export opportunities for developing countries. Working Paper. Geneva. International Trade Centre.

Deloitte (2014). *Supply Chain & Operations: Leverage the backbone of your business as a source of competitive advantage*. Brussels: Deloitte. متاح من خلال الرابط [http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/be/Documents/Operations/201411\\_SupplyChainOperations\\_2014.pdf](http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/be/Documents/Operations/201411_SupplyChainOperations_2014.pdf).

Deming, W. Edwards (1982). *Out of the Crisis*. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA: MIT-CAES.

Demirgüç-Kunt, Asli and Vojislav Maksimovic (2001). Firms as financial intermediaries - evidence from trade credit data. Policy Research Working Paper, No. 2696. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-2696>.

Demirgüç-Kunt, Asli, Thorsten Beck and Patrick Honohan (2008). Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access. Policy Research Report. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط [http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA\\_book.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA_book.pdf).

Dezsö, Cristian L. and David Gaddis Ross (2012). Does female representation in top management improve firm performance? A panel data investigation. *Strategic Management Journal*, vol. 33, pp. 1072-1089.

DHL (2013). *Internationalization – a driver for business performance*. متاح من خلال الرابط [http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/press/publication/dhl\\_research\\_internationalization\\_report.pdf](http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/press/publication/dhl_research_internationalization_report.pdf).

DHL Express-IHS Global Insight (2013). *Internationalization – a driver for business performance*. متاح من خلال الرابط <http://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/press/publication/sme-competitiveness-study.pdf>.

Dinh, Hint T., Dimitris A. Mavridis and Hoa B. Nguyen (2010). The Binding Constraint on Firms' Growth in Developing Countries. Policy Research Working Paper, No. 5485. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-5485>.

Djankov, Simeon, Caralee McLiesh and Andrei Shleifer (2007). Private credit in 129 countries. *Journal of Financial Economics*, vol. 84, No. 2, pp. 299-329.

Dominicé, Roland and Julia Minici (2013). Small Enterprise Impact Investing: Exploring the "Missing Middle" beyond Microfinance. Symbiotics. متاح من خلال الرابط [http://smefinanceforum.org/sites/default/files/media/node-files/sy/457628\\_symbiotics-small-enterprise-impact-investing.pdf](http://smefinanceforum.org/sites/default/files/media/node-files/sy/457628_symbiotics-small-enterprise-impact-investing.pdf).

Donges, Juergen B. and James Riedel (1977). The expansion of manufactured exports in developing countries: An empirical assessment of supply and demand issues. *Review of World Economics*, vol. 113, No. 1, pp. 58-87.

Drexler, Alejandro, Greg Fischer and Antoinette Schoar (2014). Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 6, No. 2, pp. 1-31.

Dunne, Timothy, Mark J. Roberts and Larry Samuelson (1988). Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing Industries. *RAND Journal of Economics*, vol. 19, No. 4, pp. 495-515.

Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA) (2014). *ASEAN SME Policy Index 2014 - Towards Competitive and Innovative ASEAN SMEs*. ERIA Research Project Report, No. 8. Jakarta: Economic Research Institute for ASEAN and East Asia. متاح من خلال الرابط [http://www.eria.org/publications/research\\_project\\_reports/FY2012-no.8.html](http://www.eria.org/publications/research_project_reports/FY2012-no.8.html).

Edinburgh Group (2013). *Growing the global economy through SME*. متاح من خلال الرابط [http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh\\_group\\_research\\_-\\_growing\\_the\\_global\\_economy\\_through\\_smes.pdf](http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh_group_research_-_growing_the_global_economy_through_smes.pdf).

Egger, Peter (2002). An Econometric View of the Estimation of Gravity Models and the Calculation of Trade Potentials. *World Economy*, vol. 25, No. 2, pp. 297-312.

Estache, Antonio (2010). Infrastructure finance in developing countries: an overview. EIB Papers, vol. 15, No. 2, pp. 60–88. Luxembourg: European Investment Bank. متاح من خلال الرابط [http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers\\_2010\\_v15\\_n02\\_en.pdf](http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2010_v15_n02_en.pdf).

European Centre for the Development of Vocational Training (CEDEFOP) (2010). *The skill matching challenge: analysing skill mismatch and policy implications*. Luxembourg. European Centre for the Development of Vocational Training. متاح من خلال الرابط <http://www.cedefop.europa.eu/en/news-and-press/news/new-publication-analyses-policy-implications-mismatched-skills>.

European Centre for the Development of Vocational Training (CEDEFOP) (2012). *Skill Mismatch: The Role of the Enterprise*. Research Paper, No. 21. Luxembourg. European Centre for the Development of Vocational Training. متاح من خلال الرابط <http://www.cedefop.europa.eu/en/publications-and-resources>.

European Commission (EC) (2002). *Regional clusters in Europe*. Observatory of European SMEs, No. 3. Brussels. متاح من خلال الرابط [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/archive/innovation/pdf/library/regional\\_clusters.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/innovation/pdf/library/regional_clusters.pdf).

European Commission (EC) (2007). *Final Report of the expert group on enterprise clusters and networks*. Brussels. متاح من خلال الرابط [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item\\_id=867&lang=en&title=Final-report-of-the-expert-group-on-enterprise-clusters-and-networks](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=867&lang=en&title=Final-report-of-the-expert-group-on-enterprise-clusters-and-networks).

European Commission (EC) (2008). *The European qualifications framework for lifelong learning (EQF)*. Brussels. European Commission. متاح من خلال الرابط [https://ec.europa.eu/ploteus/sites/eac-efq/files/brochexp\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/ploteus/sites/eac-efq/files/brochexp_en.pdf).

European Commission (EC) (2012). Using standards to support growth, competitiveness and innovation. *How to support SME Policy from Structural Funds*. Brussels. متاح من خلال الرابط [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/regional-sme-policies/documents/no.2\\_sme\\_standards\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/regional-sme-policies/documents/no.2_sme_standards_en.pdf).

European Commission (EC) (2013). *Annual Report on European SMEs 2012/2013: A recovery on the Horizon*. Brussels. متاح من خلال الرابط [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013_en.pdf).

European Commission (EC) (2014). *Annual Report on European SMEs 2013/2014: A partial and fragile recovery*. Brussels. متاح من خلال الرابط [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf).

Fawcett, Stanley E., Gregory M. Magnan and Matthew W. McCarter (2008). A three-stage implementation model for supply chain collaboration. *Journal of Business Logistics*, vol. 29, No. 1, pp. 93-112.

Fedderke, Johannes W. and Zeljko Bogetic (2006). Infrastructure and growth in South Africa : direct and indirect productivity impacts of 19 infrastructure measures. Policy Research Working Paper, No. 3989. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-3989>.

---

Feng, Ling, Zhiyuan Li and Deborah L. Swenson (2012). The connection between imported intermediate inputs and exports: evidence from chinese firms. Working Paper Series, No. 18260. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. متاح من خلال الرابط <http://www.nber.org/papers/w18260.pdf>.

Field, Erica, Seema Jayachandran and Rohini Pande (2010). Do Traditional Institutions Constrain Female Entrepreneurship? A Field Experiment on Business Training in India. *American Economic Review*, vol. 100, No. 2, pp. 125-129.

Figal Garone, Lucas, Allesandro Maffioli, Joao Alberto de Negri, Cesar M. Rodriguez and Gonzalo Vázquez-Baré (2015). Cluster development policy, SME's performance, and spillovers: evidence from Brazil. *Small Business Economics*, vol. 44, No. 4, pp 925-948.

Fleisig, Heywood, Mehnaz Safavian, and Nuria de la Peña (2006). Reforming Collateral Laws to Expand Access to Finance. Washington, D.C.: World Bank and International Finance Corporation. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/978-0-8213-6490-1>.

Fliess, Barbara and Carlos Busquets (2006). The Role of Trade Barriers in SME Internationalisation. Trade Policy Working Paper, No. 45. Paris. Organization for Economic Co-Operation and Development. متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/trade/ntm/37872326.pdf>.

Fontagné, Lionel, Gianluca Orefice, Roberta Piermartini, Nadia Rocha (2015). Product standards and margins of trade: Firm-level evidence. *Journal of International Economics*, forthcoming.

Fontagné, Lionel, Michael Pajot and Jean-Michel Pateels (2002). Potentiels de commerce entre économies hétérogènes : un petit mode d'emploi des modèles de gravité. *Economie internationale*, vol. 1, No. 152-153, pp. 115-139.

Fortunato, Piergiuseppe, Carlos Razo and Kasper Vrolijk (2015). Operationalizing the Product Space: A Road Map to Export Diversification. Discussion Papers, No. 219. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. متاح من خلال الرابط [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20151\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osgdp20151_en.pdf).

Fortwengel, Johann (2011). Upgrading through Integration? The Case of the Central Eastern European Automotive Industry. *Transcience Journal*, vol 2, No 1. pp. 1-25.

G 20 (2015). *Turkish presidency priorities for 2015*. Istanbul. متاح من خلال الرابط <https://g20.org/wp-content/uploads/2014/12/2015-TURKEY-G-20-PRESIDENCY-FINAL.pdf>.

Gaulier, Guillaume and Soledad Zignago (2002). La discrimination commerciale révélée comme mesure désagrégée de l'accès aux marchés. *Economie internationale*, vol. 1, No. 89-90, pp. 261-280.

Gelb, Alan, Christian J. Meyer and Vijaya Ramachandran (2014). Development as Diffusion: Manufacturing Productivity and Sub-Saharan Africa's Missing Middle. Center for Global Development Working Paper, No. 357. Washington, D.C.: Center for Global Development. متاح من خلال الرابط <http://www.cgdev.org/publication/development-diffusion-manufacturing-productivity-and-africas-missing-middle-working>.

Gerber, Michael E. (1995). *The E-Myth Revisited: Why Most Small Business Don't Work and What to Do about It*. New York: Harper Business.

Gereffi, Gary (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In *Commodity Chains and Global Capitalism*, Miguel Korzeniewicz and Gary Gereffi, ed. London: Praeger.

Gereffi, Gary (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, vol. 48, pp. 37-70.

- Gereffi, Gary, John Humphrey and Tim Sturgeon (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, vol. 12, No. 1, pp. 78–104.
- Geroski, P. A., José Mata and Pedro Portugal (2010). Founding conditions and the survival of new firms. *Strategic Management Journal*, vol. 31, No. 5, pp. 510-529.
- Gertler, Meric S. and Wolfe, David A. (2008): Spaces of knowledge flows. Clusters in global context. In *Clusters and Regional Development. Critical reflections and explorations*, Bjørn T. Asheim, Philip Cooke, Ron Martin ed. London: Routledge.
- Gibson, Tom and Hubertus Jan van der Vaart (2008). Defining SMEs: Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries. Washington, D.C.: Brooking Global Economic and Development. متاح من خلال الرابط [http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/9/development%20gibson/09\\_development\\_gibson.pdf](http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/9/development%20gibson/09_development_gibson.pdf).
- Giovannetti, Giorgia, Enrico Marvasi and Marco Sanfilippo (2014). Supply Chains and the Internalization of SMEs: Evidence from Italy. Working Papers, No. RSCAS 2014/62. Florence: European University Institute. متاح من خلال الرابط <http://cadmus.eui.eu/handle/1814/31454>.
- Glaeser, Edward L., William R. Kerr and Giacomo A.M. Ponzetto (2010). Clusters of entrepreneurship. *Journal of Urban Economics*, vol. 67, pp. 150–168.
- Glavan, Bogdan (2008). Coordination Failures, Cluster Theory, and Entrepreneurship: A Critical View. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 11, pp. 43-59.
- Global Entrepreneurship Monitor (2013). *2013 Global Report*. London. متاح من خلال الرابط <http://gemconsortium.org/report>.
- Global Entrepreneurship Monitor (2015). *2014 Global Report*. London. متاح من خلال الرابط <http://www.gemconsortium.org/report>.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2008). *2007 Executive Report*. متاح من خلال الرابط <http://www3.imperial.ac.uk/pls/portallive/docs/1/52833696.PDF>.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2013). *2012 Global Report*. متاح من خلال الرابط <http://gemconsortium.org/report>.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2015). *2014 Global Report*. متاح من خلال الرابط <http://gemconsortium.org/report>.
- Goldberg, Pinelopi, Amit Kumar Khandelwal, Nina Pavcnik and Petia Topalova (2015). Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, No. 4, pp. 1727-1767.
- Gönenc, Rauf, Oliver Röhn, Vincent Koen and Fethi Öğünç (2014). Fostering Inclusive Growth in Turkey by Promoting Structural Change in the Business Sector. Economics Department Working Papers, No. 1161. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. متاح من خلال الرابط [http://www.oecd-ilibrary.org/economics/fostering-inclusive-growth-in-turkey-by-promoting-structural-change-in-the-business-sector\\_5jxx0554v07c-en](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/fostering-inclusive-growth-in-turkey-by-promoting-structural-change-in-the-business-sector_5jxx0554v07c-en).
- Gourio, François and Nicolas Roys (2014). Size-dependent regulations, firm size distribution, and reallocation. *Quantitative Economics*, vol. 5, pp. 377-416.
- Grimm, Michael, Renate Hartwig and Jann Lay (2012). How much does utility access matter for the performance of micro and small enterprises? Working Paper, No. 77935. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/11/17753012/much-utility-access-matter-performance-micro-small-enterprises>.
- Gros, Daniel and Andrzej Gonciarz (1996). A note of the Trade Potential of Central and Eastern Europe. *European Journal of Political Economy*, vol 12, No. 4pp. 709-721.

---

Grover, Aseem and Katie Suominen (2014). 2014 Summary – State of SME Finance in the United States, White Paper, Trade Up. متاح من خلال الرابط [http://www.growadvisors.com/uploads/2/7/9/9/27998715/state\\_of\\_sme\\_finance\\_in\\_the\\_united\\_states\\_-tradeup\\_2014.pdf](http://www.growadvisors.com/uploads/2/7/9/9/27998715/state_of_sme_finance_in_the_united_states_-tradeup_2014.pdf).

Haltiwanger, John C., Ron S. Jarmin and Javier Miranda (2013). Who creates jobs? Small versus large versus young. *Review of Economics and Statistics*, vol. XCV, No. 2. pp. 347-361.

Hammer, Michael and James Champy (1993). *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. New York: Harper Business.

Hansen, Henrik and John Rand (2014). The Myth of Female Credit Discrimination in African Manufacturing. *Journal of Development Studies*, vol. 50, No. 1, pp. 81-96.

Harrison, Ann and Andrés Rodríguez-Clare (2010). Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries. *Handbook of Development Economics*, vol. 5, pp. 4039-4214.

Harvard Center for International Development (CID) (2015). *The Missing Middle*. Boston, MA. متاح من خلال الرابط <http://www.hks.harvard.edu/centers/cid/programs/entrepreneurial-finance-lab-research-initiative/the-missing-middle>.

Harvie, Charles (2015). SMEs, Trade and Development in South-east Asia. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.

Hausmann, Ricardo and Bailey Klinger (2007). Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space. Working Paper, No. 128. Cambridge, MA: Harvard Centre for International Development. متاح من خلال الرابط <http://www.hks.harvard.edu/centers/cid/publications/faculty-working-papers/cid-working-paper-no.-128>.

Hausmann, Ricardo and Dani Rodrik (2006). Doomed to choose: Industrial policy as predicament. Center for International Development Blue Sky Conference, September 9 2006, Cambridge, MA. متاح من خلال الرابط [http://www.hks.harvard.edu/index.php/content/download/69495/1250790/version/1/file/hausmann\\_doomed\\_0609.pdf](http://www.hks.harvard.edu/index.php/content/download/69495/1250790/version/1/file/hausmann_doomed_0609.pdf).

Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik and Charles F. Sabel (2008). Reconfiguring Industrial Policy: A Framework with an Application to South Africa. Working Paper, No. 168. Cambridge, MA: Center for International Development at Harvard University. متاح من خلال الرابط <http://www.hks.harvard.edu/content/download/69285/1249950/version/1/file/168.pdf>.

Hausmann, Ricardo, Jason Hwang and Dani Rodrik (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, vol. 12, No. 1, pp. 1-25.

Head, Keith and Thierry Mayer (2014). Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook. In *Handbook of International Economics*, vol. 4, Gopinath, Gita, Elhanan Helpman and Kenneth Rogoff. Amsterdam: Elsevier.

Helmets, Christian and Jean-Michel Pasteels (2006). Assessing Bilateral Trade Potential at the Commodity Level: An Operational Approach. Working Paper, November 2006. Geneva: International Trade Centre. متاح من خلال الرابط <http://legacy.intracen.org/mas/pdfs/pubs/2006-11-itc-wp-bilateral-trade-potential.pdf>.

Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz and Stephen R. Yeaple (2003). Export versus FDI. Working Paper Series, No. 9439. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. متاح من خلال الرابط <http://www.nber.org/papers/w9439.pdf>.

Hertel, Thomas, David Hummels, Maros Ivanic and Roman Keeney (2004). How Confident Can We Be in CGE-Based Assessments of Free Trade Agreements? Working Paper Series, No. 10477. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. متاح من خلال الرابط <http://www.nber.org/papers/w10477>.

Hidalgo, César A. and Ricardo Hausmann (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol. 106, No. 26, pp. 10570-10575.

Hidalgo, César A., Bailey Klinger, Albert-László Barabasi and Ricardo Hausmann (2007). The product space conditions the development of nations. *Science*. vol. 317, No. 5837, pp. 482-487.

Humphrey, John and Hubert Schmitz (2000). Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research. Working Paper, No. 120. Sussex: Institute of Development Studies, University of Sussex. متاح من خلال الرابط <https://www.ids.ac.uk/files/Wp120.pdf>.

Humphrey, John and Hubert Schmitz (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, vol. 36, No. 9, pp. 1017–1027.

Iacovone, Leonardo, Beata Smarzynska Javorcik, Wolfgang Keller and James R. Tybout (2011). Supplier Responses to Wal-Mart's Invasion of Mexico. *Journal of International Economics*, vol. 95, No. 1, pp. 1-15.

Independent Evaluation Group (IEG) (2013). *Improving Institutional Capability and Financial Viability to Sustain Transport: An Evaluation of World Bank Group Support Since 2002*. Washington, DC: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://ieg.worldbankgroup.org/evaluations/improving-institutional-capability-and-financial-viability-sustain-transport>.

Inter-American Development Bank (IDB) (2013). Too Far to Export: Domestic Transport Costs and Regional Export Disparities in Latin America and the Caribbean. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <http://publications.iadb.org/handle/11319/3664?locale-attribute=en>.

Inter-American Development Bank (IDB) (2014). *Going global: promoting the internationalization of small and midsize enterprises in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6412/Going%20Global.pdf?sequence=4>.

International Finance Corporation (IFC) (2010). *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*. G20 Seoul Summit. متاح من خلال الرابط <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bd1b060049585ef29e5abf19583b6d16/ScalingUp.pdf?MOD=AJPERES>.

International Finance Corporation (IFC) (2010). *SME Banking Knowledge Guide*. Second edition. Washington, D.C.. متاح من خلال الرابط [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/smebknowledge+guide](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/smebknowledge+guide).

International Finance Corporation (IFC) (2011). *Posing the Challenge on SME Finance*. SME Finance DFI Meeting, Paris, March 2011.

International Finance Corporation (IFC) (2012). *Credit Reporting Knowledge Guide*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry\\_ext\\_content/ifc\\_external\\_corporate\\_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/credit+reporting+knowledge+guide](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/industries/financial+markets/publications/toolkits/credit+reporting+knowledge+guide).

International Finance Corporation (IFC) (2012). *Customer Management in SME Banking: A Best-in-Class Guide*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21739>.

International Finance Corporation (IFC) (2013). *Closing the credit gap for formal and informal micro, small, and medium enterprises*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/01/24162672/closing-credit-gap-formal-informal-micro-small-medium-enterprises>.

---

International Finance Corporation (IFC) (2013). *Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small, and Medium Enterprises*. Washington, D.C.: International Finance Corporation. متاح من خلال الرابط <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/4d6e6400416896c09494b79e78015671/Closing+the+Credit+Gap+Report-FinalLatest.pdf?MOD=AJPERES>.

International Finance Corporation (IFC) (2014). *Women-Owned SMEs: A Business Opportunity for Financial Institutions*. Washington, D.C.. متاح من خلال الرابط <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/b229bb004322efde9814fc384c61d9f7/WomenOwnedSMes+Report-Final.pdf?MOD=AJPERES>.

International Labour Organization (ILO) (2001). *Job Creation in Small and Medium-Sized Enterprises: Guide to ILO Recommendation, No. 189, adopted by the ILC 2-18 June 1998*. Geneva. متاح من خلال الرابط [http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS\\_127673/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_127673/lang--en/index.htm).

International Labour Organization (ILO) (2008). *Promotion of Rural Employment for Poverty Reduction*. Geneva: International Labour Conference, 97th session.

International Labour Organization (ILO) (2010). *A Skilled Workforce for Strong, Sustainable and Balanced Growth: A G20 Training Strategy*. Geneva. متاح من خلال الرابط [http://www.skillsforemployment.org/KSP/en/Details/?dn=FM11G\\_021626](http://www.skillsforemployment.org/KSP/en/Details/?dn=FM11G_021626).

International Labour Organization (ILO) (2015). *Small and medium-sized enterprises and decent and productive employment creation*. Geneva. متاح من خلال الرابط [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed\\_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_358294.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms_358294.pdf).

International Organization for Standardization (ISO), International Trade Centre (ITC) and United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) (2015). *ISO 50001: A Practical Guide for SMEs*. Vernier. International Organization for Standardization. متاح من خلال الرابط [http://www.iso.org/iso/50001\\_handbook\\_preview.pdf](http://www.iso.org/iso/50001_handbook_preview.pdf).

International Trade Centre (2003). *The Business Management System: A Guide on Enterprise Competitiveness*. Geneva. International Trade Centre. متاح من خلال الرابط [http://www.portaldecomert.ro/Files/BMS\\_Guide\\_for\\_Managers\\_20092185737328.pdf](http://www.portaldecomert.ro/Files/BMS_Guide_for_Managers_20092185737328.pdf).

International Trade Centre (ITC) (2013). *How can we help you better? The Role of multi-lateral trade promotion agencies*. Presented to June, 2013. متاح من خلال الرابط <http://www.comcec.org/UserFiles/Files/WG/Trade/1/RobertSkidmore.pdf>.

International Trade Centre (ITC) (2014). *ACP Trade: Prospects for Stronger Performance and Cooperation*, ITC Technical Paper. Geneva: International Trade Centre. متاح من خلال الرابط <http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/ACP%20Study-FINAL%2011-Sept-14%20with%20cover%20-%20low%20res.pdf>.

International Trade Centre (ITC) (2015). *Connecting Markets, Improving Lives*. Geneva. International Trade Centre (ITC). متاح من خلال الرابط [http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About\\_ITC/Corporate\\_Documents/Impact-Stories-web\(1\).pdf](http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracen.org/Content/About_ITC/Corporate_Documents/Impact-Stories-web(1).pdf).

International Trade Centre (ITC) (2015). *The Invisible Barriers to Trade: How Businesses Experience Non-Tariff Measures*. Geneva. متاح من خلال الرابط <http://www.intracen.org/publication/The-Invisible-Barriers-to-Trade---How-Businesses-Experience-Non-Tariff-Measures/>.

International Trade Centre (ITC) (2015). *The Invisible Barriers to Trade: How businesses experience non-tariff measures*. Working Paper. Geneva. International Trade Centre. متاح من خلال الرابط <http://www.intracen.org/publication/The-Invisible-Barriers-to-Trade---How-Businesses-Experience-Non-Tariff-Measures/>.

Intuit Inc. (2012). *Understanding and Overcoming Barriers to Technology Adoption Among India's Micro, Small and Medium Enterprises: Building a Roadmap to Bridge the Digital Divide*. متاح من خلال الرابط [http://www.intuit.in/images/MSME%20White%20Paper\\_FINAL.pdf](http://www.intuit.in/images/MSME%20White%20Paper_FINAL.pdf).

Ivarsson, Inge and Claes Göran Alvstam (2005). Technology Transfer from TNCs to Local Suppliers in Developing Countries: A Study of AB Volvo's Truck and Bus Plants in Brazil, China, India and Mexico. *World Development*, vol. 33, No. 8, pp. 1325-1344.

Jain, Sanjay and Swee Leong (2005). Stress testing a supply chain using simulation. Proceedings of the 37th conference on Winter simulation, pp. 1650-1657. متاح من خلال الرابط <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=1162995>.

Jansen, Marion and Rainer Lanz (2013). Skills and Export Competitiveness for Small and Medium-Sized Enterprises. Geneva. World Trade Organization. متاح من خلال الرابط [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/a4t\\_e/global\\_review13prog\\_e/skills\\_and\\_export\\_competitiveness\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/skills_and_export_competitiveness_e.pdf).

Jappelli, Tullio and Marco Pagano (2002). Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence. *Journal of Banking and Finance*, vol. 26, pp. 2017-2045.

Jaud, Mélise and Caroline Freund (2015). Champions Wanted - Promoting Exports in the Middle East and North Africa. Directions in Development - Trade, No. 95681. Washington, D.C.: World Bank: متاح من خلال الرابط [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WD-ContentServer/WDSP/IB/2015/05/18/090224b082df91b3/1\\_0/Rendered/PDF/Champion-s0want0ast0and0North0Africa.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WD-ContentServer/WDSP/IB/2015/05/18/090224b082df91b3/1_0/Rendered/PDF/Champion-s0want0ast0and0North0Africa.pdf).

Johnson, Robert C. and Guillermo Noguera (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, vol. 86, No. 2, pp. 224-236.

Joumard, Isabelle, Urban Sila and Hermes Morgavi (2015). Challenges and Opportunities of India's Manufacturing Sector. Economics Department Working Papers, No. 1183. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. متاح من خلال الرابط [http://www.oecd-ilibrary.org/economics/challenges-and-opportunities-of-india-s-manufacturing-sector\\_5js7t9q14m0q-en](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/challenges-and-opportunities-of-india-s-manufacturing-sector_5js7t9q14m0q-en).

Jung, Andrés, Cecolia Plottier and Heber Francia (2011). Firm growth: Regional, industry and strategy effects in a Latin American economy. Paper presented at ERSA Congress 2011, Barcelona. متاح من خلال الرابط <http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa11/e110830aFinal01502.pdf>.

Kaplinsky, Raphael and Mike Morris (2001). Handbook for value chain research. Report prepared for International Development Research Centre. Ottawa. متاح من خلال الرابط <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/ValuechainHBRKMMNov2001.pdf>.

Karlan, Dean and Martin Valdivia, 2011. Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions. *Review of Economics and Statistics*, vol. 93, No. 2, pp. 510-527.

Kaspar, Lea and Andrew Puddephatt. (2012, March). Benefits of Transparency in Public Procurement for SMEs: General Lessons for Egypt. Global Partners and Associates. متاح من خلال الرابط <http://global-partners.co.uk/wp-content/uploads/Benefits-of-transparency-in-PP-forSMEs.pdf>.

Kauffmann, Céline (2005). Financing SMEs in Africa. Policy Insights, No. 7. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). متاح من خلال الرابط <http://dx.doi.org/10.1787/021052635664>.

Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita and Marcelo Olarreaga (2009). Estimating trade restrictiveness indices. *Economic Journal*, vol. 119, pp. 172-199.

Ketels, Christian (2009). Clusters, Cluster Policy, and Swedish Competitiveness in the Global Economy. Expert Report No. 30 to Sweden's Globalisation Council. Stockholm: The Globalisa-

---

tion Council. متاح من خلال الرابط [http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/d6e53822\\_c15a31c1-2998-49d1-bd5e-8ddcb31cccc5.pdf](http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/d6e53822_c15a31c1-2998-49d1-bd5e-8ddcb31cccc5.pdf).

Khalifa, Sherif and Evelina Mengova (2012). Offshoring and Wage Inequality in Developing Countries. *Journal of Economic Development*, vol. 35, No. 3, pp. 1-42.

Kirby, Carlos and Nicolau Broas (2011). Logistics as a Competitiveness Factor for Small and Medium Enterprises in Latin America and the Caribbean. Discussion Paper, No. IDB-DP-191. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. متاح من خلال الرابط <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36592936>.

Kirby, Eleanor and Shane Worner (2014). Crowdfunding: An Infant Industry Growing Fast. Staff Working Paper, No. 3. Madrid: International Organization of Securities Commissions. متاح من خلال الرابط <http://www.csrc.gov.cn/pub/newsite/gjb/gjzjhzz/ioscogkwj/201505/P020150518750893759706.pdf>.

Kirubi, Charles, Arne Jacobson, Daniel M. Kammen and Andrew Mills (2009). Community-Based Electric Micro-Grids Can Contribute to Rural Development: Evidence from Kenya. *World Development*, vol. 37, No. 7, pp. 1208–1221.

Kishimoto, Chikashi (2004). Clustering and upgrading in global value chains: The Taiwanese personal computer industry. In *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Hubert Schmitz, ed. Cheltenham: Edward Elgar.

Kitching, John, Mark Hart and Nick Wilson (2015). Burden or benefit? Regulation as a dynamic influence on small business performance. *International Small Business Journal*, vol. 33, No. 2, pp. 130–147.

Klapper, Leora (2005). The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises. Policy Research Working Paper, No. 3593. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8939/wps3593.pdf?sequence=1>.

Klapper, Leora (2006). Export financing for SMEs : the role of factoring. Trade Note, No. 38239. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/12/21/000090341\\_20061221162155/Rendered/PDF/382390Trade1Note1291Klapper01PUBLIC1.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/12/21/000090341_20061221162155/Rendered/PDF/382390Trade1Note1291Klapper01PUBLIC1.pdf).

Klasen, Stephan (2005). Economic growth and poverty reduction: Measurement and policy issues. Development Centre Working Papers, No. 246. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development. متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/dev/35393795.pdf>.

Klasen, Stephan and Claudia Wink (2002). A Turning Point in Gender Bias in Mortality? An Update on the Number of Missing Women. *Population and Development Review*, vol. 28, No. 2, pp. 285-312.

Klasen, Stephan and Francesca Lamanna (2008). The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth in Developing Countries: Updates and Extensions. Discussion Papers, No. 175. Göttingen: Ibero-America Institute for Economic Research. متاح من خلال الرابط <https://ideas.repec.org/p/got/iaidps/175.html>.

Knaup, Amy E. and Merissa C. Piazza (2007). Business Employment Dynamics data: Survival and longevity II. *Monthly Labor Review*, vol. 130, No. 9, pp. 3-10.

Kniahin, Dzmitry (2014). Modeling International Trade Patterns with the Product Space Methodology, Master thesis. متاح من خلال الرابط [http://kniahin.com/KNIAHIN\\_Modeling\\_International\\_Trade\\_Patterns\\_Product\\_Space\\_2014.pdf](http://kniahin.com/KNIAHIN_Modeling_International_Trade_Patterns_Product_Space_2014.pdf).

Knight, Gary A. and Salih Tamer Cavusgil (1996). The Born Global Firm: A Challenge to Traditional Internationalization Theory. *Advances in International Marketing*, vol. 8.

Koltai & Company (2010). *Backgrounder*. متاح من خلال الرابط <http://koltai.co/wp-content/uploads/2014/04/KolCo-Backgrounder.pdf/>.

Kubitz, Michal (2011). *Leveraging Training: Skills Development in SMEs: An Analysis of Zaglebie sub-region, Poland*. Local Economic and Employment Development (LEED) Working Paper, No. 2011/06. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). متاح من خلال الرابط <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5kgchzjsvfnf3.pdf?expires=1440059116&id=id&accname=guest&checksum=B33D8B27400EF8919CCF45A60F985C20>.

Kushnir, Khrystyna, Melina Laura Mirmulstein and Rita Ramalho (2010). *Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count?* Washington, D.C.: World Bank/ International Finance Corporation. متاح من خلال الرابط <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-AnalysisNote.pdf?MOD=AJPERES>.

Lall, Sanjaya (2001). *Competitiveness, Technology and Skills*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, Inc.

Lall, Sanjaya and Carlo Pietrobelli (2002). *Failing to Compete: Technology Development and Technology Systems in Africa*. Cheltenham: Edward Elgar.

Lall, Sanjaya and Carlo Pietrobelli (2003). *Manufacturing in Sub-Saharan Africa and the Need of a National Technology System*. In: *The Making of African Innovation Systems*. Mammo Muchie, Peter Gammeltoft, Bengt-Åke Lundvall, ed. Aalborg: Aalborg University Press.

Lall, Sanjaya and Carlo Pietrobelli (2005). *National Technology Systems in Sub-Saharan Africa*. *International Journal of Technology and Globalisation*. vol. 1, No. 3/4, pp. 311–342.

Lauterborn, Bob (1990). *New Marketing Litany: Four Ps Passé: C-Words Take Over*. *Advertising Age*, vol. 61, No. 41, p. 26.

Lawson, Ben and Danny Samson (2001). *Developing Innovation Capability In Organisations: A Dynamic Capabilities approach*. *International Journal of Innovation Management*, vol. 5, No. 3, pp. 377–400.

Lederman, Daniel and William F. Maloney (2012). *Does What You Export Matter? In Search of Empirical Guidance for Industrial Policies*. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2013/SPR/pdf/malo2.pdf>.

Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga and Lucy Payton (2006). *Export Promotion Agencies, What Works and what doesn't? Policy Research Working Paper, No. 4044*. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-4044>.

Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga and Lucy Payton (2009). *Export Promotion Agencies Revisited*. Policy Research Working Paper, No. 5125. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-5125>.

Lee, Joonkoo and Gary Gereffi (2013). *The Co-Evolution of Concentration in Mobile Phone Value Chains and Its Impact on Social Upgrading in Developing Countries*. Capturing the Gains Working Paper, No. 25. Hayang University and Duke University. متاح من خلال الرابط <file:///C:/Users/klotz/Downloads/SSRN-id2237510.pdf>.

Leromain, Elsa and Gianluca Orefice (2014). *New revealed comparative advantage index: Dataset and empirical distribution*. *International Economics*. vol. 139, pp. 48-70.

Levinson, Jay Conrad (1984, 2007). *Guerrilla Marketing: Easy and Inexpensive Strategies for Making Big Profits from Your Small Business*, Ed. 4 (First published in 1984). London: Piatkus

Levitsky, Jacob (1997). *Credit guarantee schemes for SMEs – an international review*. *Small Enterprise Development*, vol. 8, No. 2. pp. 4-17.

---

Li, Yue and Martín Rama (2015). Firm Dynamics, Productivity Growth, and Job Creation. *World Bank Research Observer*, vol. 30, No.1, pp. 3-38.

Liotta, Giacomo (2012). Simulation of Supply-Chain Networks: A Source of Innovation and Competitive Advantage for Small and Medium-Sized Enterprises. *Technology Innovation Management Review*. November 2012. متاح من خلال الرابط [http://timreview.ca/sites/default/files/article\\_PDF/Liotta\\_TIMReview\\_November2012.pdf](http://timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/Liotta_TIMReview_November2012.pdf).

Lloyd-Jones, Roger and A.A. Le Roux (1980). The Size of Firms in the Cotton Industry: Manchester 1815–41, *Economic History Review*, vol. 33, No. 1, pp. 72 - 82.

Love, Inessa and Nataliya Mylenko (2003). Credit Reporting and Financing Constraints. Policy Research Working Paper, No. 3142. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط [http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Credit\\_Reporting\\_and\\_Financing\\_Constraints.pdf](http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Credit_Reporting_and_Financing_Constraints.pdf).

Love, Inessa, Maria S. Martínez Pería and Sandeep Singh (2013). Collateral registries for movable assets : does their introduction spur firms' access to bank finance? Policy Research Working Paper, No. 6477. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-6477>.

Love, James and Stephen Roper (2013). SME Innovation, Exporting and Growth. White Paper, No. 5. Enterprise Research Centre. متاح من خلال الرابط [http://www.enterpriseresearch.ac.uk/wp-content/uploads/2013/12/ERC-White-Paper-No\\_5-Innovation-final.pdf](http://www.enterpriseresearch.ac.uk/wp-content/uploads/2013/12/ERC-White-Paper-No_5-Innovation-final.pdf).

Lundström, Anders and Lois Stevenson 2005. *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. New York: Springer Science+Business Media, Inc.

Lundvall, Bengt-Åke (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Anthem Press.

Madsen, Tage Koed and Per Servais (1997). The Internationalisation of Born Globals: An evolutionary process? *International Business Review*, vol. 6, No. 6, pp. 561–583.

Maertens, Miet, Colen, Liesbeth and Swinnen, Johan F.M. (2011). Globalisation and poverty in Senegal: a worst case scenario? *European Review of Agricultural Economics*, vol. 38, No. 1, pp. 31-54.

Maffioli, Alessandro Carlo Pietrobelli and Rodolfo Stucchi (2015). *The Evaluation of Cluster Development Programs: Methods and Practice*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.

Mahate, Ashraf (2015). SME Competitiveness: A Development Perspective of GCC Countries. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.

Maloney, William F. and Felipe Valencia Caicedo (2014). Engineers, Innovative Capacity and Development in the Americas. Policy Research Working Paper, No. 6814. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-6814>.

Mano, Yukichi, Alhassan Iddrisu, Yutaka Yoshino and Tetsushi Sonobe (2012). How Can Micro and Small Enterprises in Sub-Saharan Africa Become More Productive? *World Development*, vol. 40, No. 3, pp. 458-468.

Martincus, Christian Volpe and Juan Blyde (2013). Shaky roads and trembling exports: Assessing the trade effects of domestic infrastructure using a natural experiment. *Journal of International Economics*, vol. 90, No. 1, pp. 148–161.

Martínez Pería, Maria S. and Sandeep Singh (2014). The Impact of Credit Information Sharing Reforms On Firm Financing. Policy Research Working Paper, No. 7013. Washington, D.C.: The World Bank. متاح من خلال الرابط <http://hdl.handle.net/10986/20348>.

Martinez-Fernandez, Cristina and Ian Miles (2011). Knowledge intensive service activities : integrating knowledge for innovation. In *The Knowledge Economy at Work: Skills and Innovation in Knowledge Intensive Service Activities*, Cristina Martinez-Fernandez, Ian Miles and Tamara Weyman,ed. Cheltenham: Edward Elgar

Martinez-Fernandez, Cristina and Samantha Sharpe (2010). Leveraging Training and Skills Development in Small and Medium Enterprises (SMES): Preliminary Cross-country Analysis of the TSME Survey. Paris. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).

Massolution (2015). *2015CF The Crowdfunding Industry report*. متاح من خلال الرابط [http://reports.crowdsourcing.org/?route=product/product&product\\_id=54](http://reports.crowdsourcing.org/?route=product/product&product_id=54).

Mathews, John A. (1996). High Technology Industrialization in East Asia. *Journal of Industry Studies*, vol. 3, No. 2, p. 1-77.

Mayer, Frederick and William Milberg (2013). Aid for Trade in a World of Global Value Chains: Chain Power, the Distribution of Rents and Implications for the Form of Aid. Capturing the Gains Working Paper, No. 34. Duke University and New School for Social Research. متاح من خلال الرابط <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2013-34.pdf>.

Mayer, Thierry and Soledad Zignago (2011). Notes on CEPII's distances measures: the GeoDist Database, Working Paper, No. 2011-25. Paris: Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII). متاح من خلال الرابط <http://www.cepii.fr/CEPII/en/publications/wp/abstract.asp?NoDoc=3877>.

McCarthy, Jerome E. (1960). *Basic Marketing. A Managerial Approach*. Homewood, IL: Richard D. Irwin.

McCormick, Dorothy (1987). Fundis and Formality: Very Small Manufacturers in Nairobi. In *The Political Economy of Kenya*, Michael G. Schatzberg, ed. New York: Praeger Publishers.

McCormick, Dorothy (1993). Risk and Firm Growth: The Dilemma of Nairobi's Small-scale Manufacturers. IDS Discussion Paper, No. 291. Nairobi: University of Nairobi, Institute for Development Studies. متاح من خلال الرابط [http://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/handle/123456789/770#.Vcn94\\_mqpBc](http://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/handle/123456789/770#.Vcn94_mqpBc).

McDermott, Gerald A. and Carlo Pietrobelli (2015). SMEs, Trade and Development in Latin America: Toward a new approach on Global Value Chain Integration and Capabilities Upgrading. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.

McKenzie, David and Christopher Woodruff (2014). What Are We Learning from Business Training and Entrepreneurship Evaluations around the Developing World? *World Bank Research Observer*, vol. 29, No. 1, pp. 48–82.

McKinsey & Company (2008). *Women Matter - Female leadership, a competitive edge for the future*. متاح من خلال الرابط [http://www.mckinsey.de/suche/Women\\_Matter\\_2\\_brochure.pdf](http://www.mckinsey.de/suche/Women_Matter_2_brochure.pdf).

McKinsey Global Institute (2013). *Infrastructure Productivity: How to Save \$1 Trillion a Year*. McKinsey Global Institute. متاح من خلال الرابط [http://www.mckinsey.com/insights/engineering\\_construction/infrastructure\\_productivity](http://www.mckinsey.com/insights/engineering_construction/infrastructure_productivity).

McMillan, John and Christopher Woodruff (1999). Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, No. 4, pp.1285-1320.

Melchior, Arne, Jinghai Zheng and Åshild Johnsen (2009), Trade barriers and export potential: Gravity estimates for Norway's exports. Paper written for the Ministry of Trade and Industry, Norway. متاح من خلال الرابط <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/nhd/handel-savtaler/trade-barriers-and-export-potential.pdf>.

---

Melitz, Marc J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, vol. 71, No. 6, pp. 1695-1725.

Miroudot, Sébastien, Rainer Lanz and Alexandros Ragoussis (2009). Trade in Intermediate Goods and Services. Trade Policy Working Paper, No. 93. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development. متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/trade/its/44056524.pdf>.

Mokyr, Joel (2001). The rise and fall of the factory system: technology, firms and households since the Industrial Revolution. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 55, No 1. pp. 1-45.

Montfort, Philippe, Hylke Vandenbussche and Emanuele Forlani (2008). Chinese Competition and Skill Upgrading in European Textiles: Firm-level Evidence. Discussion Paper, No. 198. Leuven. LICOS Centre for Institutions and Economic Performance. متاح من خلال الرابط <http://feb.kuleuven.be/drc/licos/publications/dp/dp198.pdf>.

Morrison, Andrea and Carlo Pietrobelli and Roberta Rabellotti (2007). Global Value Chains and Technological Capabilities: A Framework to Study Learning and Innovation in Developing Countries. Working Paper, No. 117. SEMEQ Department - Faculty of Economics - University of Eastern Piedmont. متاح من خلال الرابط <https://ideas.repec.org/p/upo/upopwp/117.html>.

Moyo, Busani (2012). Do Power Cuts Affect Productivity? A Case Study Of Nigerian Manufacturing Firms. *International Business & Economics Research Journal*, vol. 11, No. 10, pp. 1163-1174.

Musso, Patrick and Stefano Schiavo (2008). The impact of financial constraints on firm survival and growth. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 18, No. 2, pp. 135-149.

Neely, Andy, Roberto Filippini, Cipriano Forza, Andrea Vinelli and Jasper Hii (2001). A framework for analysing business performance, firm innovation and related contextual factors: perceptions of managers and policy makers in two European regions. *Integrated Manufacturing Systems*, vol. 12, No. 2, pp. 114-24.

Nelson, Richard R. (1993). *National Innovation Systems*. New York: University Oxford Press.

Neumark, David, Brandon Wall and Junfu Zhang (2008). Do small business create more jobs? New evidence from the national establishment time series. Working Paper Series, No. 13818. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. متاح من خلال الرابط <http://www.nber.org/papers/w13818>.

Neumark, David, Brandon Wall, Junfu Zhang (2011). Do Small Businesses Create More Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series. *Review of Economics and Statistics*, vol. 93, No. 1, pp. 16-29.

Niepmann, Friederike and Tim Schmidt-Eisenlohr (2014). International Trade, Risk and the Role of Banks. Working Paper, No. 4761, Munich: CESifo Group. متاح من خلال الرابط [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2436838](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2436838).

Nooteboom, Bart and Robert W. Vossen (1995). Firm size and efficiency in R&D spending. *Studies in Industrial Organization*, vol. 20, pp. 69-86.

Ohno, Taiichi (1988). *Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production* (English translation ed.). Portland, Oregon: Productivity Press.

Okada, Aya (2004). Skills Development and Interfirm Learning Linkages under Globalization: Lessons from the Indian Automobile Industry. *World Development*, vol. 32, No. 7, pp. 1265-1288.

Okello-Obura, Constant, Mabel K. Minishi-Majanja, Linda Cloete and J.R. Ikoja-Odongo (2008). Improving information use by SMEs in northern Uganda through ICT. *MOUSAION*, vol. 26, No.1, pp. 126-149.

Ono, Masanori, (2001). Determinants of Trade Credit in the Japanese Manufacturing Sector. *Journal of the Japanese and International Economies*, vol. 15, No. 2, pp. 160-177.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) - United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UN-ECLAC) - Development Bank of Latin America (CAF) (2013). *Latin American Economic Outlook 2014: Logistics and Competitiveness for Development*. Paris, Santiago de Chile and Caracas. متاح من خلال الرابط <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/480/Outlook2014-eng.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) - United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UN-ECLAC) (2012). *Latin American Economic Outlook 2012 - Transforming the State for Development*. Paris and Santiago de Chile. متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/dev/americas/48965859.pdf>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) - United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UN-ECLAC) (2013). *Latin American Economic Outlook 2013 - SME Policies for Structural Change*. Paris and Santiago de Chile. متاح من خلال الرابط <http://www.cepal.org/en/publications/latin-american-economic-outlook-2013-smes-policies-structural-change>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2004). *Networks, partnerships, clusters and intellectual property rights: opportunities and challenges for innovative SMEs in a global economy networks*. 2nd OECD Conference of ministers responsible for SMEs, Istanbul, Turkey 3-5 June 2004.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2004). *The Economic Impact of ICT – Measurement, Evidence and Implications*. Paris. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). متاح من خلال الرابط [http://www.oecd-ilibrary.org/economics/the-economic-impact-of-ict\\_9789264026780-en](http://www.oecd-ilibrary.org/economics/the-economic-impact-of-ict_9789264026780-en).

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2006). *The SME Financing Gap: Theory and Evidence*. *Financial Market Trends*, vol. 2006, No. 2, pp. 89-97. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). متاح من خلال الرابط <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/2706021ec004.pdf?expires=1439999825&id=id&accname=ocid195767&checksum=11FBBFDB0A45BE0E300E1B8FC479BA0F>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2007). *The OECD Tokyo Action Statement for Strengthening the Role of SMEs in Global Value Chains*. Paris. Organization for Economic Co-operation and Development. متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/cfe/smes/38774814.pdf>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2008). *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*. Paris. متاح من خلال الرابط [http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/enhancing-the-role-of-smes-in-global-value-chains\\_9789264051034-en](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/enhancing-the-role-of-smes-in-global-value-chains_9789264051034-en).

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2010). *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*. *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*. Paris. Organization for Economic Co-operation and Development. متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/cfe/smesentrepreneurshipandinnovation.htm>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2010). *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*. *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship*. Paris. Organisation for Economic Co-operation and Development. متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/cfe/smesentrepreneurshipandinnovation.htm>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2010). *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*. Paris. Organization for Economic Co-operation and Development

---

(OECD). متاح من خلال الرابط <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/8510021e.pdf?expires=1440073970&id=id&accname=ocid195767&checksum=CDC9480E21BB652CCECFE2EC980BFFE>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2010). *Tackling Inequalities in Brazil, China, India and South Africa: The Role of Labour Market and Social Policies*. Paris. متاح من خلال الرابط [http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/tackling-inequalities-in-brazil-china-india-and-south-africa-2010\\_9789264088368-en](http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/tackling-inequalities-in-brazil-china-india-and-south-africa-2010_9789264088368-en).

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2011). *Intellectual Assets and Innovation: The SME Dimension*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris. Organisation for Economic Co-Operation and Development. متاح من خلال الرابط [http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/intellectual-assets-and-innovation\\_9789264118263-en](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/intellectual-assets-and-innovation_9789264118263-en).

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013). *OECD-ASEAN Training on Investment Policy Making*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. متاح من خلال الرابط [http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/Module3\\_2013.pdf](http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/Module3_2013.pdf).

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013). *Skills Development and Training in SMEs*. Local Economic and Employment Development (LEED). Paris: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). متاح من خلال الرابط [http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/skills-development-and-training-in-smes\\_9789264169425-en](http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/skills-development-and-training-in-smes_9789264169425-en).

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013). *Trade Costs: What have we learned? A synthesis report*. Trade Policy Paper, No. 150. Paris. Organization for Economic Co-Operation and Development. متاح من خلال الرابط [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/WP\(2013\)3/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/WP(2013)3/FINAL&docLanguage=En).

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2015). *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)/European Commission (EC) (2005). *Oslo Manual 3rd edition: Guidelines for collecting and interpreting innovation data*. Statistical Office of the European Communities and OECD. متاح من خلال الرابط <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5889925/OSLO-EN.PDF/60a5a2f5-577a-4091-9e09-9fa9e741dcf1?version=1.0>.

Osterwalder, Alexander and Yves Pigneur (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game changers and Challengers*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Osterwalder, Alexander, Yves Pigneur, Gregory Bernarda and Alan Smith (2014). *Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Oughton, Christine and Geoff Whittam (1997). Competition and cooperation in the small firm sector. *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 44 , No. 1, pp. 1-30.

Quimet, Paige and Rebecca Zarutskie (2013). Who works for startups? The relation between firm age, employee age and growth. Finance and Economics Discussion Series, No. 2013-75. Washington, D.C.: Federal Reserve Board. متاح من خلال الرابط <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2013/201375/201375pap.pdf>.

- Page, John and Måns Söderbom (2012). Is Small Beautiful? Small Enterprise, Aid and Employment in Africa. Working Paper, No. 2012/94. Helsinki: United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER). متاح من خلال الرابط [http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2012/en\\_GB/wp2012-094/](http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/2012/en_GB/wp2012-094/).
- Palangkaraya, Alfons, Andreas Stierwald and Jongsay Yong (2009). Is Firm Productivity Related to Size and Age? The Case of Large Australian Firms. *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 9, No.2, pp. 167-195.
- Pande, Peter, Robert Neuman and Roland Cavanagh (2000). *The Six Sigma Way: How GE, Motorola and other Top Companies are Honing Their Performance*. New York: McGraw Hill Professional.
- Park, Albert, Gaurav Nayyar and Patrick Low (2013). Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review. Hong Kong and Geneva: Fung Global Institute and World Trade Organization. متاح من خلال الرابط [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/aid4tradesupplychain13\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradesupplychain13_e.pdf).
- Pavlínek, Petr, Boleslaw Domański and Robert Guzik (2009). Industrial upgrading through foreign direct investment in Central European automotive manufacturing. *European Urban and Regional Studies*, vol. 16, No. 1, pp. 43-63.
- Pietrobelli, Carlo (2008). Global value chains in the least developed countries of the world: threats and opportunities for local producers. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, vol. 1, No. 4, pp. 459-481.
- Pietrobelli, Carlo and Roberta Rabellotti (2006). Supporting Enterprise Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America. In *Upgrading to Compete. Global Value Chains, SMEs and Clusters in Latin America*, Inter-American Development Bank ed. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Pietrobelli, Carlo and Roberta Rabellotti (2011). Global Value Chains Meet Innovation Systems. *World Development*, vol. 39, No. 7, pp. 1261-1269.
- Plehn-Dujowich, Jose (2007). Innovation, Firm Size, and RDSearch. *Economics Bulletin*, vol. 12, No. 17. pp. 1-8.
- Pomfret, Richard and Patricia Sourdin (2010). Trade Facilitation and the Measurement of Trade Costs. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*. vol. 1, No. 1, pp. 145-163.
- Poon, Teresa Shuk-Ching (2004). Beyond the global production networks: a case of further upgrading of Taiwan's information technology industry. *International Journal of Technology and Globalisation*, vol. 1, No. 1, pp. 130-144.
- Porter, Michael E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
- Porter, Michael E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Porter, Michael E. (1998). *On Competition*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- Porter, Michael E. (2008). Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions. In: *On Competition* (new edition), Porter, Michael E.. Boston: Harvard Business School Press.
- Porter, Michael E. and Mark R. Kramer (2011). Creating Shared Value. Harvard Business Review, January-February 2011 Issue. متاح من خلال الرابط <https://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value>.

---

Powell, David and Joachim Wagner (2014). The Exporter Productivity Premium along the Productivity Distribution: Evidence from Quantile Regression with Nonadditive Firm Fixed Effects. *Review of World Economics*, vol. 150, No. 4, pp. 763-785.

Rammer, Christian, Dirk Czarnitzki, Alfred Spielkamp (2009). Innovation success of non-R&D-performers: substituting technology by management in SMEs. *Small Business Economics*. vol.33, pp. 35-58.

Reid, Stan (1984). Information acquisition and export entry decisions in small firms. *Journal of Business Research*, vol. 12, No. 2, pp. 141-157.

Rijkers, Bob, Hassen Arouri, Caroline Freund and Antonio Nucifora. 2014. Which Firms Create the most jobs in developing countries? Evidence from Tunisia. Policy Research Working Paper, No. 7068. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-7068>.

Roberts, Mark J. and James R. Tybout (1997). The Decision to Export in Colombia, An Empirical Model of Entry with Sunk Costs. *American Economic Review*, vol. 87, No. 4, pp. 545-564.

Rodríguez-Clare, Andres (2005). Coordination failures, clusters and microeconomic interventions. Working Paper, No. 544. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. متاح من خلال الرابط [http://www.iadb.org/en/research-and-data/publication-details,3169.html?pub\\_id=wp-544](http://www.iadb.org/en/research-and-data/publication-details,3169.html?pub_id=wp-544).

Rose, Andrew K. (2005). The Foreign Service and Foreign Trade, Embassies as Export Promotion. Working Paper Series, No. 11111. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. متاح من خلال الرابط <http://www.nber.org/papers/w11111>.

Ruffier, Jean (2008). China Textile in Global Value Chain. In *Chinese Firms in the Era of Globalisation*, Jean-Francois Huchet and Wang Wei. China Development Press.

Schmitz, Hubert (1995). Collective efficiency: growth path for small-scale industry. *Journal of Development Studies*, vol. 34, No. 4, pp. 529-566.

Schmitz, Hubert (1999). Collective efficiency and increasing returns. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, No. 4, pp. 465-483.

Schmitz, Hubert (2004). Local upgrading in global chains: recent findings. DRUID Summer Conference 2004 on Industrial Dynamics, Innovation and Development, Elsinore, Denmark June 14-16. متاح من خلال الرابط [http://www.druid.dk/uploads/tx\\_picturedb/ds2004-1422](http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/ds2004-1422).

Schoar, Antoinette (2009). The Divide between Subsistence and Transformational Entrepreneurship. In *Innovation Policy and the Economy*, Joshua Lerner and Scott Stern ed. Chicago: University of Chicago Press.

Schoof, Ulrich (2006): Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. Series on Youth and Entrepreneurship Working Paper, No. 76. Geneva: International Labour Organization. متاح من خلال الرابط [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/documents/publication/wcms\\_094025.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_094025.pdf).

Schwartz, Jordan, José Luis Guasch, Gordon Wilmsmeier and Aiga Stokenberga (2009). Logistics, transport and food prices in LAC: policy guidance for improving efficiency and reducing costs. Sustainable Development Occasional Paper, No. 2009/2. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط [http://siteresources.worldbank.org/LACEXT/Resources/258553-1252607325125/LC SSD\\_OccasionalPapers\\_August.pdf](http://siteresources.worldbank.org/LACEXT/Resources/258553-1252607325125/LC SSD_OccasionalPapers_August.pdf).

Seringhaus, Rolf (1987). The role of information assistance in the small firm's export involvement. *International Small Business Journal*, vol. 5, No. 2, pp. 26-365.

Shaffer, Paul and Trung Dang Le (2014). Pro-Poor Growth and Firm Size: Evidence from Vietnam. *Oxford Development Studies*, vol. 41, No. 1, pp. 1-28.

- Shepotylo, Oleksandr (2009). Gravity with Zeros: Estimating Trade Potential of CIS countries. Discussion Paper, No. 16. Kyiv School of Economics. متاح من خلال الرابط [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1347997](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1347997).
- Shimizu, Koichi (2009). *Advertising Theory and Strategies*. 16th edition, Souseisha Book Company.
- Shingal, Anirudh (2015). Labour market effects of integration into GVCs: Review of Literature. R4D Working Paper, No. 2015/10. Bern: World Trade Institute. متاح من خلال الرابط <http://www.r4d-employment.com/wp-content/uploads/2014/09/GVC.pdf>.
- Shinnar, Rachel S., Olivier Giacomini and Frank Janssen (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions: the role of gender and culture. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 36, No. 3, pp. 465-493.
- Simon, Mark, Susan M. Houghton and Karl Aquino (2000). Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How Individuals Decide to Start Companies. *Journal of Business Venturing*, vol. 15, No. 2, pp. 113-134.
- Sokoloff, Kenneth Lee (1984). Was the Transition from the Artisanal Shop to the Nonmechanized Factory Associated with Gains in Efficiency? Evidence from the U.S. Manufacturing Censuses of 1820 and 1850. *Explorations in Economic History*, vol. 21, No. 4, pp. 351-382.
- Sölvell, Örjan, Göran Lindqvist and Christian Ketels (2003). *The Cluster Initiative Greenbook*. Stockholm: Bromma Tryck AB.
- Sonobe, Tetsushi and Keiji Otsuka (2006). *Cluster-Based Industrial Development: An East Asian Model*. New York: Palgrave Macmillan.
- Sonobe, Tetsushi and Keiji Otsuka (2011). *Cluster-Based Industrial Development: A Comparative Study of Asia and Africa*. New York: Palgrave Macmillan.
- Sonobe, Tetsushi, Yuki Higuchi and Keiji Otsuka (2012). Productivity Growth and Job Creation in the Development Process of Industrial Clusters. Policy Research Working Paper, No. 6280. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-6280>.
- Stiglitz, Joseph E. and Andrew Weiss. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, vol. 71, No. 3, pp. 393-410.
- Stone, Ian (2012). Upgrading workforce skills in small businesses: Reviewing international policy and experience. Presented at the OECD LEED international workshop on Skill Development for SMEs and Entrepreneurship, Danish Business Authority – Copenhagen, 28 November 2012. متاح من خلال الرابط [http://www.oecd.org/cfe/leed/Skills%20Workshop%20Background%20report\\_Stone.pdf](http://www.oecd.org/cfe/leed/Skills%20Workshop%20Background%20report_Stone.pdf).
- Sturgeon, Tim and Olga Memedovic (2010). Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy. Development Policy and Strategic Research Working Paper, No. 5. Vienna. United Nations Industrial Development Organization. متاح من خلال الرابط [http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/Publications/Research\\_and\\_statistics/Branch\\_publications/Research\\_and\\_Policy/Files/Working\\_Papers/2010/WP%2005%20Mapping%20Global%20Value%20Chains.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Research_and_statistics/Branch_publications/Research_and_Policy/Files/Working_Papers/2010/WP%2005%20Mapping%20Global%20Value%20Chains.pdf).
- Syverson, Chad (2011). What determines productivity? *Journal of Economic Literature*, vol. 49, No. 2, pp. 326-365.
- Syverson, Chad (2011). What determines productivity? *Journal of Economic Literature*, vol. 49, No. 2, pp. 326-365.
- Tambunan, Tulus (2009). SMEs in Asian Developing Countries. *Journal of Development and Agricultural Economics*, vol. 1, No. 2, pp. 27-40.

---

Tanabe, Koji and Chihiro Watanabe (2003). Advancing technological innovation. Strategies for small and medium enterprises in an IT economy. *Asian Pacific Tech Monitor*, vol. 20, No. 4, pp. 47-51.

Teignier, Marc and David Cuberes (2014). Aggregate Costs of Gender Gaps in the Labor Market: A Quantitative Estimate. Economics Working Papers, No. 308. Barcelona: Universitat de Barcelona. متاح من خلال الرابط [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2405006](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2405006).

The Boston Consulting Group (2013). *Bridging the Gap: Meeting the Infrastructure Challenge with Public-Private Partnership*. The Boston Consulting Group. متاح من خلال الرابط <http://www.bcg.de/documents/file128534.pdf>.

The Economist (2015). Spanish businesses: Supersize me. 21 February 2015. متاح من خلال الرابط <http://www.economist.com/news/business/21644172-lack-larger-firms-means-fewer-jobs-and-less-resilient-economy-supersize-me>.

The Economist (2015). Spanish businesses: Supersize me. 21 February 2015. متاح من خلال الرابط <http://www.economist.com/news/business/21644172-lack-larger-firms-means-fewer-jobs-and-less-resilient-economy-supersize-me>.

The Huffington Post (2015). Hearts and Minds. 30 March 2015. متاح من خلال الرابط [http://www.huffingtonpost.com/janine-garner/hearts-and-minds\\_3\\_b\\_6963334.html?](http://www.huffingtonpost.com/janine-garner/hearts-and-minds_3_b_6963334.html?)

Türk Ekonomi Bankası (2013). *Annual Report 2013*. Istanbul. متاح من خلال الرابط [http://www.teb.com.tr/Yatirimci/interaktif\\_2013/en/en-teb2013.pdf](http://www.teb.com.tr/Yatirimci/interaktif_2013/en/en-teb2013.pdf).

Uchida, Hirofumi, Gregory F. Udell and Wako Watanabe (2013). Are trade creditors relationship lenders? *Japan and the World Economy*, vol. 25, pp. 24-38.

United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UN-ESCAP) (2012). *Policy guidebook for SME development in Asia and the Pacific*. Bangkok. متاح من خلال الرابط <http://www.unescap.org/resources/policy-guidebook-sme-development-asia-and-pacific>.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1998). *Promoting and sustaining SMEs clusters and networks for development*. New York and Geneva: United Nations. <http://unctad.org/en/docs/c3em5d2.pdf>.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2001). Best Practices in Financial Innovations for SMEs. A paper presented at UNCTAD's intergovernmental Expert Meeting on "Improving the competitiveness of SMEs in developing countries: The Role of Finance To Enhance Enterprise Development" held in Geneva on 22-24 October 2001, UNCTAD/ITE/TEB/Misc.3.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2005). Improving the Competitiveness of SMEs Through Enhancing Productive Capacity. Proceedings of four expert meetings. New York and Geneva: United Nations. متاح من خلال الرابط [http://unctad.org/en/Docs/iteteb20051\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/iteteb20051_en.pdf).

United States International Trade Commission (USITC) (2014). *Trade Barriers That U.S. Small and Medium-sized Enterprises perceive as affecting exports to the European Union*, Investigation No. 332-541, Publication 4455. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4455.pdf>.

Vaaland, Terje I. and Morten Heide (2007). Can the SME survive the supply chain challenges? *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 12, No. 1, pp. 20-31.

Van Ark, Bart and Erik Monnikhof (1996). Size Distribution of Output and Employment: A Data Set For Manufacturing Industries in Five OECD Countries, 1960s-1990. Economics Department Working Paper, No. 166. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development. متاح من خلال الرابط <http://www.oecd.org/eco/outlook/1863515.pdf>.

- Van Praag, C. Mirkam (2003). Business Survival and Success of Young Small Business Owners. *Small Business Economics*, vol. 21, No. 1, pp. 1-17.
- Van Stel, André, Nardo de Vries and Jan de Kok (2014). The effect of SME productivity increases on large firm productivity in the EU-27. متاح من خلال الرابط [http://www.uni-klu.ac.at/sozio/downloads/Van\\_Stel\\_De\\_Vries\\_De\\_Kok\\_Klagenfurt\\_ECFED\\_2014.pdf](http://www.uni-klu.ac.at/sozio/downloads/Van_Stel_De_Vries_De_Kok_Klagenfurt_ECFED_2014.pdf).
- Vogel, Alexander and Joachim Wagner (2010). Higher productivity in importing German manufacturing firms: self-selection, learning from importing, or both? *Review of World Economics*, vol. 145, No. 4, pp. 641-665.
- Vollrath, Thomas (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 127, vol. 2, pp 265-280.
- Volpe Martincus, Christian (2010). Odyssey in International Markets An Assessment of the Effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean. Special Report on Integration and Trade. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. متاح من خلال الرابط [http://www.iadb.org/research/books/IDB-BK-100/summary/summary\\_english.pdf](http://www.iadb.org/research/books/IDB-BK-100/summary/summary_english.pdf).
- Volpe Martincus, Christian, Antoni Esteveordal, Andrés Gallo and Jessica Luna (2010). Information Barriers, Export Promotion Institutions, and the Extensive Margin of Trade. Working Paper, No. IDB-WP-200. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. متاح من خلال الرابط <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35340252>.
- Wacziarg, Romain and Karen Horn Welch (2008). Trade Liberalization and Growth: New Evidence. *World Bank Economic Review*, vol. 22, No. 2, pp. 187-231.
- Wagner, Joachim (2005). Exports and Productivity: a survey of the evidence from firm level data. Working Paper Series in Economics, No. 4. Lüneburg: University of Lüneburg. متاح من خلال الرابط [http://www.leuphana.de/fileadmin/user\\_upload/Forschungseinrichtungen/ifvwl/WorkingPapers/wp\\_04\\_Upload.pdf](http://www.leuphana.de/fileadmin/user_upload/Forschungseinrichtungen/ifvwl/WorkingPapers/wp_04_Upload.pdf).
- Wagner, Joachim (2012). International Trade and Firm Performance: A Survey of Empirical Studies since 2006. *Review of World Economics*, vol. 148, No. 2, pp. 235-267.
- Wamalwa, Herbert and Dorothy McCormick (2015). Small and Medium Enterprises (SMEs), Trade and Development in Africa. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.
- Wang, Z. K. and Winters, Alan L. (1992). The Trading Potential of Eastern Europe. *Journal of Economic Integration*, vol. 7, No. 2, pp. 113-136.
- Wignaraja, Ganeshan (2015). Factors Affecting Entry into Supply Chain Trade: An Analysis of Firms in Southeast Asia. *Asia & the Pacific Policy Studies*.
- Wilkinson, Timothy and Lance Eliot Brouters (2006). Trade promotion and SME export performance. *International Business Review*, vol. 15, No. 3, pp. 233-252.
- Wilson, Karen E. and Marco Testoni (2014). Improving the Role of Equity Crowdfunding in Europe's Capital Markets. Bruegel Policy Contribution, No. 2014/09. Brussels: Bruegel. متاح من خلال الرابط [SSRN: http://ssrn.com/abstract=2502280](http://ssrn.com/abstract=2502280).
- Winch, Graham. W. and Carmine Bianchi (2006). Drivers and Dynamic Processes for SMEs Going Global. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 13, No. 1, pp. 73-88.
- Winters, Rob and Erik Stam (2007). Innovation Networks of High-Tech SMEs: Creation of Knowledge But No Creation of Value. Jena Economic Research Papers, No. 2007-042. Friedrich-Schiller University and the Max Planck Institute of Economics. متاح من خلال الرابط [http://zs.thulb.uni-jena.de/servlets/MCRFileNodeServlet/jportal\\_derivate\\_00036454/wp\\_2007\\_042.pdf](http://zs.thulb.uni-jena.de/servlets/MCRFileNodeServlet/jportal_derivate_00036454/wp_2007_042.pdf).

---

Woessman, Ludger (2011). Education Policies to Make Globalization More Inclusive. In Making Globalization Socially Sustainable, Marion Jansen and Marc Bacchetta, ed. Geneva: International Labour Organization and World Trade Organization.

World Bank - InfoDev (2013). *Crowdfunding's Potential for the Developing World*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط [http://www.infodev.org/infodev-files/wb\\_crowdfundingreport-v12.pdf](http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf).

World Bank (2006). *Information and Communications for Development: Global Trends and Policies*. Washington, D.C. Available <http://documents.worldbank.org/curated/en/2006/01/6739395/global-trends-policies-2006-information-communications-development>.

World Bank (2008). *World Development Report 2008: Agriculture for Development*. Washington, D.C. World Bank. متاح من خلال الرابط <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/EXTWDRS/0,,contentMDK:23062293~pagePK:478093~piPK:477627~theSitePK:477624,00.html>.

World Bank (2011). *Industrial Clusters and Micro and Small Enterprises in Africa: From Survival to Growth*. Directions in Development, No. 58850. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2546>.

World Bank (2011). *World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. Washington, D.C.. متاح من خلال الرابط <https://siteresources.worldbank.org/INTWDR2012/Resources/7778105-1299699968583/7786210-1315936222006/Complete-Report.pdf>.

World Bank (2012). *Africa Can Help Feed Africa, Removing barriers to regional trade in food staples*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <http://siteresources.worldbank.org/INTAFRICA/Resources/Africa-Can-Feed-Africa-Report.pdf>.

World Bank (2014). *Connecting to Compete 2014 -Trade Logistics in the Global Economy*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/LPI2014.pdf>.

World Bank (2014). *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط DOI: 10.1596/978-1-4648-0351-2.

World Bank (2015). *Enterprise Surveys*. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط <http://www.enterprisesurveys.org/>.

World Bank Group (2014). *Practical Solutions and Models for Addressing Obstacles to Institutional Investment in Infrastructure in Developing Countries*. Prepared by the Staff of the World Bank Group for the G-20 Investment and Infrastructure Working Group, January 2014.

World Bank Group (2015). *Export Competitiveness. Trade and Competitiveness Global Practice*, Viewpoint Note No. 348. Washington, D.C. متاح من خلال الرابط [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/07/09/090224b082fe2dab/2\\_0/Rendered/PDF/Export0competi00Competition0Matters.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/07/09/090224b082fe2dab/2_0/Rendered/PDF/Export0competi00Competition0Matters.pdf).

World Economic Forum (WEF) (2008). *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Geneva. World Economic Forum. متاح من خلال الرابط <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2008-2009>.

World Economic Forum (WEF) (2013). *The Global Competitiveness Report 2013 - 2014*. Geneva. متاح من خلال الرابط [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf).

World Economic Forum (WEF) (2015). *The Global Competitiveness Report 2014 - 2015*. Geneva. متاح من خلال الرابط <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2012). *The Global Innovation Index 2012 - Stronger Innovation Linkages for Global Growth*. Paris and Geneva. متاح من خلال الرابط [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii\\_2012.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2012.pdf).

World Trade Organization (WTO) (2012). *World Trade Report 2012: Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century*. Geneva. متاح من خلال الرابط [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report12\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf).

World Trade Organization (WTO) (2014). *World Trade Report 2014. Trade and Development: Recent trends and the role of the WTO*. Geneva. متاح من خلال الرابط <http://www.r4d-employment.com/wp-content/uploads/2014/09/GVC.pdf>.

World Trade Organization (WTO) (2015). *Background note on Aid For Trade and infrastructure: Financing the gap*. Committee on Trade and Development Aid for Trade, WT/COMTD/AFT/W/56. 13 February 2015. متاح من خلال الرابط [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/a4t\\_e/wkshop\\_feb15\\_e/wkshop\\_feb15\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/wkshop_feb15_e/wkshop_feb15_e.htm).

World Trade Organization (WTO) (forthcoming). *World Trade Report 2015: Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the Trade Facilitation Agreement*. Geneva.

World Trade Organization (WTO) and Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2013). *Aid for Trade at a Glance - Connecting to Value Chains*. Geneva and Paris. متاح من خلال الرابط [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/aid4trade13\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade13_e.pdf).

World Trade Organization (WTO) and Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) (2015). *Aid for Trade at a Glance - Reducing trade costs for inclusive, sustainable growth*. Geneva and Paris. متاح من خلال الرابط [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/aid4trade15\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/aid4trade15_e.htm).

Yoshino, Yutaka (2011). *Industrial Clusters and Micro and Small Enterprises in Africa : From Survival to Growth*. Directions in Development, No. 58850. Washington, D.C.: World Bank. متاح من خلال الرابط <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2546>.

Zahid, Z and M. Mokhtar (2007). *Estimating Technical Efficiency of Malaysian Manufacturing Small and Medium Enterprises: A Stochastic Frontier Modelling*, The 4th SMEs in a Global Economy Conference, University of Wollongong, 9-10 July.

Zhalilo, Yaroslav A. (2015). *SMEs, Trade and Economic Development in Ukraine*. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.

Zhang, Lei and Wei Xia (2014). *Integrating small and medium-sized enterprises into global trade flows: the case of China*. In *Connecting to global markets*, Marion Jansen, Mustapha Sadni Jallab and Maarten Smeets, ed. Geneva: World Trade Organization (WTO).

Zhang, Lei, Longxiang Shi and Hang Zhang (2015). *Explorations of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in China*. ITC Working paper. Geneva: International Trade Centre.





مركز  
التجارة  
الدولية

