

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

ط. د/ محمد روضان ^{1*} ، أ. م/ سميرة بلخير ²

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

raoudane.mohamed@univ-alger3.dz

² كلية العلوم الاقتصادية بجامعة الجزائر 03 (الجزائر)،

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

الملخص:

هدفت هذه الدراسة الى ابراز دور اتفاقيات التجارة الحرة في زيادة التبادل التجاري بين الدول من خلال تشجيع المؤسسات الكبيرة والصغرى والمتوسطة على زيادة وتطوير الإنتاج والدفع به نحو الأسواق الخارجية، وتبيّن أوجه ووسائل الدعم المالي والمادي والتشريعى المقدم الى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع الصناعي والخدماتي وذلك من اجل توفير مناصب العمل، زيادة الإنتاج، تلبية حجم الطلب، الابتكار وتحسين جودة المنتوجات من اجل وصول الأسواق المحلية والأجنبية، وضررنا مثلاً بذلك تكتل NAFTA، النافتا سابقا.

الكلمات المفتاحية: اتفاقية التجارة الحرة، SMEs، التدوير، التمويل، USMCA.

تصنيف JEL: F13 ، L25 ، M16 .

Abstract:

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

Keywords: Free trade agreements- smes- Internationalization- Financing - usmca.
Jel Classification Codes : F13, L25, M16.

* المؤلف المرسل: محمد روضان

اسباب ، محمد بن

محمد روضان، سميرة بالخثير

NAFTA سابقاً و(USMCA) حالياً وتجربة الأسيان وتجربة التكتل الاقتصادي النافتا والاسيان المعروفة بالأبيك نموذجاً للتكامل الإقليمي وفق المنهج الحديث، وقد ظهرت التكتلات الاقتصادية الحديثة مع بروز ظاهرة ما سمي بمخاطر التأسيسية وازديادها بين الشمال والجنوب وخاصة الدول المتقدمة والتي نمت اقتصاداتها بقوة وارتفعت قدرتها الاستقطابية للأموال والتكنولوجيا، وقد أجرت الدول الصناعية الرأسمالية المتقدمة مفاوضات تجارية ركزت على خطورة تنافسية الدول النامية الآسيوية بسبب استخدامها يد عاملة رخيصة.

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

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

دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ... مجلة البحوث الاقتصادية والمالية

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

أهمية الدراسة: تمثل في تبيان أهمية عقد اتفاقيات للتجارة الحرة على المستويين القاري والإقليمي، وتتضمن فصول داخل تلك الاتفاقيات تلزم الدول الأعضاء بدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيعها على اللوگ إلى الأسواق الدولية.

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

وستتناول هذا الموضوع من خلال ثلاثة محاور رئيسة وهي كالتالي:

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

2. مفهوم التكتلات الاقتصادية واتفاقيات التجارة الحرة:

شهدت فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية العديد من الترتيبات الإقليمية، وكانت أول موجة ملحوظة لهذه الترتيبات في ستينيات وسبعينيات القرن الماضي وهو ما اصطلاح عليه بالإقليمية القديمة، ثم ظهر جيل جديد من هذه التكتلات منذ مطلع التسعينيات انسجاماً مع التحول في البيئة الاقتصادية الدولية نحو الانفتاح والتكميل الاقتصادي وقد أصبح الاقتصاد العالمي في ظل التكتلات الاقتصادية أكثر انفتاحاً وдинاميكية.

1.2 مفهوم التكتلات الاقتصادية:

الكتلات الاقتصادية هي جميع الإجراءات التي تتفق عليها دولتان أو أكثر لإزالة القيود على حركة التجارة الدولية وعناصر الإنتاج فيما بينها، والتنسيق بين مختلف سياساتها الاقتصادية بغرض تحقيق معدل نمو أعلى. فهذا التكتل والتكميل الاقتصادي يمر بمراحل

محمد روضان، سميرة بخيت

أولها، التقضيل الجزائري، ثم منطقة التجارة الحرة، فالاتحاد الجمركي، ثم السوق المشتركة، ويعتمد هذا التصنيف لمراحل التكامل الاقتصادي على الإجراءات والسياسات الاقتصادية المتبعة بين الدول الأعضاء في التكتل. (عبد المطلب، 2006)

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

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

2.1.2 أساليب التكتل الاقتصادي: هناك أسلوبان رئيسيان للتكتل الاقتصادي:

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

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

2.2 الاتفاقيات التجارية:

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

2.2.2 الاتفاقيات الثلاثية: التي تبرم بين ثلاثة دول، حيث يتم الاستيراد والتصدير بين دولتين وتسوية قيمتها في الدولة الثالثة، تلجم الدول إلى هذا النوع من الاتفاقيات لتسوية مديونيتها مع دول أخرى أو في حالة رغبتها في استيراد سلع من الدول صاحبة العملات

الحرة مقابل تسوية قيمتها عن طريق دول تربطها اتفاقية ثنائية، ولقد لعبت الاتفاقيات التجارية الثنائية والثلاثية دوراً كبيراً في توسيع حركة التجارة الدولية وفتح الأسواق الخارجية للسلع التي تعاني من صعوبات التسويق.

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

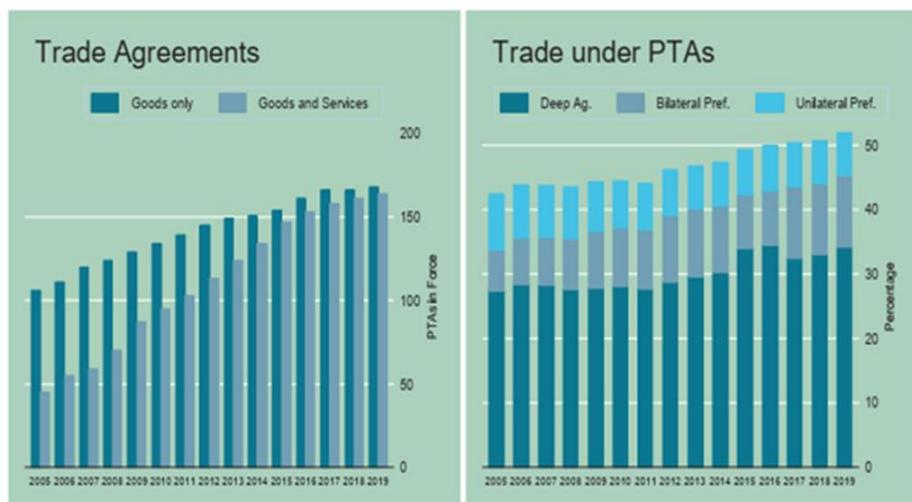
تعرف الاتفاقيات التجارية الإقليمية على أنها درجة معينة من التكامل الاقتصادي، والتي تقوم بين مجموعة من الدول المتGANسة اقتصادياً وجغرافياً وتاريخياً وثقافياً، والتي تجمعها مجموعة من المصالح الاقتصادية المشتركة بهدف تعظيم تلك المصالح وزيادة التجارة الدولية البينية، لتحقيق أكبر عائد ممكن من التبادل بينها، ومن ثم الوصول إلى أقصى درجة من الرفاهية الاقتصادية، وقد أدى التعارف في المفاوضات متعددة الأطراف وتشعيها وتعقيدياتها إلى تعزيز التجارة الإقليمية أكثر فأكثر، ونظراً لحاجة كثير من دول العالم لمثل هذا النوع من الترتيبات التجارية، زادت وتوسعت بعض الاتفاقيات في عدد الأعضاء والسلع الصناعية والخدمات التي تشملها، ونظراً للدور المهم الذي تلعبه في تعزيز التحرير التجاري وتسريع التنمية الاقتصادية وتشجيع التجارة الدولية تراجعاً الدول إلى الاتفاقيات التجارية الدولية لزيادة حجم التبادل التجاري بدعم القدرات التصديرية لشركاتها لدفعها من أجل المنافسة في الأسواق الخارجية، كما أسهمت في تنمية منطقة الاتفاقيات بأكملها كما تزيد من فاعلية مشاركة دول المنطقة في النظام التجاري العالمي، كما تعبّر الاتفاقيات التجارية الإقليمية عن رغبة بعض الدول في إقامة تكتل معين، بعدما أخفقت المنظمة العالمية عن تحقيقه من إزالة نهائية للعوائق التجارية.(UNCTAD, 2020)

وبعكس الانتشار الحالي لاتفاقيات التجارة الإقليمية، رغبة في تكامل أعمق مما تم تحقيقه من خلال الاتفاقيات متعددة الأطراف القديمة التي تم التعبّد بها في منظمة التجارة العالمية، كما ابتدأ الكثيرون الدول رغبة في إقامة تكتل إقليمي معين بمبادئ وقوانين تخدم مصالحها وأكثر مرونة عن تلك المبادئ والقوانين الصارمة التطبيق من قبل الاتفاقيات العامة للتجارة أو المنظمة العالمية للتجارة بهدف تحرير التجارة بينها، وتظل مفتوحة لمشاركة البلدان الملزمة بالوفاء بمعاييرها في مجالات السياسة التجارية، القضايا الزراعية، وإجراءات

دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ...
مجلة البحوث الاقتصادية والمالية

تقييم المطابقة، وأحكام الاستثمار، النقل الدولي للتكنولوجيا، قضايا البيئة و مقاربات افتتاح السوق في العصر الرقمي، كونها تكمّل النظام التجاري متعدد الأطراف.

الشكل رقم 01: عدد اتفاقيات التجارة الحرة والتفضيلية الثنائية والمتمددة للأطراف سنة 2019



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

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

يوضح الشكل رقم 01 عدد اتفاقيات التجارة التفضيلية التي كانت سارية منذ عام 2005، حيث تضاعف عدد اتفاقيات التجارة التفضيلية من أقل من 150 إلى أكثر من 300 في عام 2019، وما يقرب من نصف جميع الاتفاقيات التجارية السارية بدأت ما وراء الامتيازات الجمركية لتجهيزية الخدمات والتدابير خارج الحدود، وحتى بعيداً عن التجارة داخل الاتحاد الأوروبي، فقد حدثت حوالي ثلث التجارة العالمية تحت اتفاقيات التجارة العميقه (أي تلك التي لديها قواعد تجارية تتجاوز التعريفات القليلة واتفاقيات منظمة التجارة العالمية الحالية، لتجهيزية تدابير أعمق خارج الحدود)، وكان حوالي 7 في المائة من التجارة العالمية تم بموجب التفضيلات أحادية الجانب مثل نظام الأفضليات المعتمد للبلدان النامية و تلك المقدمة على وجه التحديد إلى أقل البلدان نمواً، وأصبحت تغطي اتفاقيات التجارة الإقليمية

أكثر من نصف التجارة الدولية اليوم، وتعمل جنباً إلى جنب مع الاتفاقيات العالمية متعددة الأطراف في إطار منظمة التجارة العالمي WTO، وفي السنوات الأخيرة سعت العديد من البلدان إلى إبرام اتفاقيات تجارية ثنائية وإقليمية جديدة وأكثر حداثة تهدف إلى زيادة التجارة وتعزيز النمو الاقتصادي، وتتناول معظم هذه الاتفاقيات السلع والخدمات، كما ان النسبة المئوية للتجارة داخل مناطق التجارة الحرة استمرت في الزيادة، وفي عام 2019 أصبحت أكثر من 50 في المائة من التجارة العالمية تتم بين البلدان التي وقعت على اتفاقيات التجارة القضائية، وكان الثالث تنظمها اتفاقيات تجارية عميقة. (UNCTAD, 2020)

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

5.2.2 اتفاقيات التجارة العميقة وسلسل القيمة العالمية: أصبحت اتفاقيات التجارة القضائية أعمق بمرور الوقت، وغالباً ما تشمل مجالات السياسة التي تتجاوز السياسة التجارية التقليدية مثل الاستثمار والمنافسة وحماية حقوق الملكية الفكرية، كما ان هناك حجة بارزة حول سبب توقيع البلدان على اتفاقيات تجارية "عميقة" وتمثل في تعزيز وتسهيل

تشغيل سلاسل القيمة العالمية. تستغل هذه الورقة مجموعة بيانات جديدة حول محتوى الاتفاقيات التجارية والبيانات المتعلقة بالتجارة في القيمة المضافة وفي الأجزاء والمكونات، لتحديد تأثير عمق الاتفاقيات التجارية على روابط الإنتاج الثانية عبر الحدود، كما أن إضافة مجال السياسة إلى اتفاقية التجارة يزيد من القيمة المضافة المحلية للوسيط (روابط سلسلة القيمة العالمية الأمامية) والقيمة المضافة الأجنبية للوسيط (روابط سلسلة القيمة العالمية الخفية)، وهو ما يشير إلى أن الاتفاقيات التجارية العميقه تساعدها على الاندماج في الصناعات ذات المستويات الأعلى من القيمة المضافة. (UNCTAD, 2020)

3. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين مطرقة التمويل وسندان التدوير

تعتبر الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) العمود الفقري للاقتصادات الوطنية والغالبية العظمى من الشركات على الصعيد العالمي، كما تشكل أكثر من 95% من جميع الشركات، وتمثل حوالي 50% من القيمة المضافة و65% من إجمالي العمالة سواء في الشركات الرسمية او غير الرسمية، وهذا يصل إلى ما بين 420 مليون و 510 مليون شركة صغيرة ومتوسطة، 310 مليون منها في الأسواق الناشئة. (outlook, 2019)

1.3 إشكالية التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة SMEs

إن حصول الشركات الصغيرة والمتوسطة على التمويل في كل مرحلة من مراحل دورة حياتها، أمر أساسي لمساعدة مشاريع SMEs من الظهور والنمو ولتمكينها من البدء والابتكار، غير أن تلك المشاريع تكافح من أجل تحديد وجذب وجلب مصادر التمويل المناسبة، وبسبب الحاجز مثل عدم التمايز في المعلومات، وارتفاع تكاليف المعاملات، وانخفاض الخبرة المالية لأصحاب المشاريع، كما تواجه الأعمال والمشاريع التجارية الصغيرة صعوبات أكبر من الشركات الكبيرة في الحصول على التمويل، وعلى العكس من ذلك، فإن القيود التمويلية التي تواجهها المشاريع الصغيرة، ولا سيما تلك التي لها إمكانات نمو عالية، تؤثر على قدرتها على الاستثمار والتشغيل والابتكار، وتؤثر على الإنتاجية والعمالة والدخل، ورغم أن الائتمان المصرفي يظل مصدر تمويلها الخارجي الرئيسي، فإن تلك المشاريع تتجه

إلى أساليب تمويل "بديلة"، بما في ذلك تمويل الأصول والأسهم، لتلبية احتياجاتها المالية، وتمثل أوجه التمويل لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ما يلي:

- **التكنولوجيا المالية:** توفر التكنولوجيا المالية فرصاً جديدة للشركات SMES التي تسعى للحصول على التمويل، إلا أنها تتطلب على مخاطر مالية، لا سيما بالنسبة لصغار المستثمرين الذين لا يملكون دائمًا الخبرة الكافية أو الفهم الكافي لعمليات الاستثمار، و"المخاطر المالية" قد تؤدي إلى ظاهرة تركيز قطاعات معينة من الصناعة المالية في أيدي عدد محدود من شركات التكنولوجيا، ونتيجة لذلك يحاول المنظمون التوفيق بين دعم الابتكار المالي وإدارة المخاطر، ولا سيما معالجة حقيقة المخاطر التي ظهرت في السنوات الأخيرة، مثل تلك المتعلقة بالتقنيات التخريبية أو سلاسل الكتل أو العملات الرقمية، أما بالنسبة للقروض المقدمة للأفراد والشركات الصغيرة، فإن وزن المخاطر هو 75٪ إذا كانت محفظة البنك متعددة ولا يتجاوز أي قرض مليون يورو، وإلا فإن وزن المخاطر هو 100٪. كما تسمح لوائح بازل 3 للشركات بالاستفادة من الضمانات وبدائل الضمان مثل الضمانات الحكومية، والتي يمكن أن تقلل أو "تحفف" من انتقال المخاطر. (Cusmano, 2013)
- **ظروف السوق :** على سبيل المثال، ضمان إدماج مشاريع SMES في سلاسل القيمة العالمية وحصولها على فرص تمويل إضافية لسلسلة التوريد، أو ضمان أن تكون مشاريع SMES على قدم المساواة للمشاركة في المشتريات العامة.
- **البنية التحتية :** نشر منصات وشبكات رقمية آمنة، وتوسيع نطاق الوصول إليها، وحماية البيانات والخصوصية والوصول على المهارات المالية وتدريب مالكي ومديري SMES.
- **الوصول إلى أصول الابتكار :** يمكن لتقدير الموجودات الملموسة وغير الملموسة مثل الملكية الفكرية، أن يوفر لمشاريع SMES أشكالًا جديدة من وسائل الضمان، ومن المتوقع أن يصبح الابتكار التكنولوجي المطبق على الخدمات المالية محوراً أساسياً، وهو ما يمكن من تقديم مجموعة من الخدمات المالية، وطرق جديدة لجمع الأموال من خلال إصدار (الأصول الرقمية) أو التمويل الجماعي والقروض التعاونية بين الشركات.

دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ... مجلة البحوث الاقتصادية والمالية

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

2.3 إشكالية التدوير لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة SMEs

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

2.3 الشركات المصدرة والنهج العالمي لسلسل القيمة: ان الوصول إلى الأسواق الأجنبية مهم بالنسبة لشركات SMES وغالباً ما يعتبر التدوير أمراً مهماً وخيار استراتيجي لتمكين الشركات من التوسيع، فهي تشارك في الأنشطة الدولية، إما من خلال التصدير، والصيغ التعاقدية أو الإنتاج الأجنبي واستغلال وفورات الحجم وتحسين إنتاجية العمل وتعزيز كفاءة الإدارة، كما ان الشركات التي يتم تدويرها يمكن عن طريقها أيضاً استغلال الاختلافات

في تكاليف الإنتاج من خلال (إعادة) توطين موقع الإنتاج الخاصة بهم من أجل تقليل تكاليف الإنتاج، والتدوين يوفر أيضاً إمكانية توسيع مصادر الإيرادات من الأسواق المحلية والدولية، وتستورد شركات SMES في البداية سلعاً، كمواد خام أو قطع غيار ومكونات أو الآلات اللازمة لعملية إنتاج سلعة معينة أو الخدمة، وتشمل العمليات التجارية الداخلية الأخرى الاستثمار ونقل التكنولوجيا من خلال الاتفاقيات، مثل الترخيص والامتياز، واتفاقات الأسهم، مثل الاستثمار الأجنبي المباشر ومشروع مشترك، ثم تختار هذه الشركات الصغيرة والمتوسطة توسيع عملياتها التجارية الدولية الخارجية، ك الصادرات مباشرة . (wto، 2016)

كما تتكون سلاسل القيمة من مجموعة من المهام المتربطة أو الأنشطة المشاركة في التصميم والإنتاج والتسويق، نقل ودعم منتج أو خدمة، وتميز سلاسل القيمة وشبكات الإنتاج من قبل شركة رائدة، غالباً ما تكون أكبر حجماً من غيرها من الشركات المعنية، التي يتم تزويدها بالمكونات و / أو الخدمات التي يقدمها عدد من الشركات الأخرى، بما في ذلك شركات SMES، وقد تشارك هذه المشاريع في سلاسل القيمة العالمية عن طريق التصدير مباشرة إلى الشركات الكبيرة الموجودة في الخارج، أو بشكل غير مباشر إلى الشركات الموجودة في نفس البلد، حيث أن المنافسة مرتفعة بشكل خاص ويمكن للموردين الجدد أن يطروا محل المورد الأصلي من خلال اقتراح مزايا نسبية أفضل، مثل انخفاض التكاليف و من خلال زيادة القيمة المضافة للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها.

3.2.3 دور العواجز الجمركية في تدوين الشركات الصغيرة والمتوسطة

ان التعريفات والعواجز التجارية لا تزال تسبب مشاكل لشركات SMES والتي ترغب في الوصول إلى الأسواق الخارجية، وبسبب حجمها، فإنها في وضع ضعيف فيما يتعلق بتلك بالعواجز والتعريفات التي لا تشجع على التدوين. كما يتطلب التغلب عليها استثمارات كبيرة في الوقت والموارد، وتماشياً مع الاتجاهات الأخرى للدولية، فإن شركات SMES تشارك بشكل متزايد في الأعمال التجارية الدولية، فهي لا تمثل فقط حصة كبيرة من الصادرات ولكن أيضاً استيراد وربط شبكات الإنتاج العالمية، وأنشاء محاولتهم التدوين غالباً ما تواجه هذه الشركات حاجز معقدة، تكون ناشئة عن بيئة الأعمال، ويتضمن

دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ... مجلة البحوث الاقتصادية والمالية

النهج التدريجي سلسلة من المراحل تبدأ فيها الشركات بالمشاركة الدولية بمرور الوقت، فهي أولاً تبدأ في التوسيع من خلال صادرات متفرقة ثم تليها الاتفاقيات مع الوسطاء المستقلين والموزعين من أجل الحصول على المعلومات المطلوبة للتصدير في الأسواق الدولية، لاحقاً تقرر تلك الشركات تملك فروع البيع في الخارج ثم إنشاء فروع خارجية لمراقبة الإنتاج، ولاكتساب واستخدام المعرفة وخبرة حول الأسواق الخارجية تميل الشركات إلىأخذ مكانة في البلدان التي تعتبر قريبة جغرافياً وثقافياً واقتصادياً، كما أن توسيع نطاق وجهات تصديرها إلى بلدان أخرى بعد فقط عندما يتعلمون من أنشطة التصدير في الدول المجاورة، وهناك عوامل أخرى في البلد المحلي تؤثر على قرار المشاركة في الأنشطة الدولية تشمل الاستيراد والتصدير، اللوائح والبنية التحتية للنقل والتكاليف والوقت، والمشاركة في برامج التصدير والترويج له، أما عوامل البلد المضييف فتشمل التعريفات الجمركية، والتدابير غير الجمركية، مناخ الأعمال، العوامل السياسية، الجغرافية والثقافية. (Busquets, 2006)

4. اتفاقية التبادل التجاري الحر لأمريكا الشمالية (USMCA)

لقد دفعت العولمة إلى ظهور الكثير من التكتلات الاقتصادية من خلال عقد العديد من اتفاقيات التجارة الحرة لتسهيل التبادل التجاري والتجارة الدولية للبضائع والخدمات وضمان وحماية تدفق الاستثمارات وحركة رؤوس الأموال والعمل على الغاء الحاجز الجمركي وإزالة القيود التجارية، كما شهدت نهاية القرن العشرين قيام تجارب تكاملية بين البلدان النامية والمتقدمة وذلك على نحو ما قامت به كل من أمريكا، كندا والمكسيك، حالياً والتي هي موضوع هاته الدراسة وتجربة الآسيان، وتجربة تكتلين اقتصاديين وهما النافتا والآسيان والمعروف بالأبيك. (شعبان، 2011)

1.4 ماهية اتفاقية NAFTA: بدأ مشروع إبرام اتفاقية تبادل تجاري حر لأمريكا الشمالية بشكل ثنائي بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك عندما قام الرئيس المكسيكي (Carlos Salinas de Gortari) بزيارة رسمية إلى واشنطن في 10 جوان عام 1990 وبعد محادثاته مع الرئيس الأمريكي جورج بوش تم الإعلان عن بيان مشترك أكد فيه الرئيسان

محمد روضان، سميرة بالخثير

على {أن إبرام اتفاق تبادل تجاري حر بين الدولتين هو أفضل وسيلة لتحقيق تطور اقتصادي من أجل خلق فرص للعمل و لفتح أسواق جديدة}، ثم انضمت إليهما كندا بشكل رسمي في فيفري من سنة 1991 لهذا جاءت تسمية اتفاقية التبادل التجاري الحر لأمريكا الشمالية التي دخلت حيز التنفيذ في 01 جانفي 1994 . (شعبان، 2011)

وقد اعتبرت المكسيك أول دولة من الجنوب تقدم واثنطن على إبرام اتفاقية تبادل تجاري حر معها، وهي دولة تقع على الحدود الجنوبية لأمريكا وترتبطها بها علاقات اقتصادية وطيدة بحيث أنه في سنة 1990 كانت الصادرات المكسيكية إلى أمريكا تمثل % 80 من مجمل صادراتها وبلغت وارداتها من هذه الدولة 75 % كما أن % 63 من الاستثمار الأجنبي في المكسيك هو أمريكي، كما تبين هذه الأرقام أن حجم تدفق الاستثمارات ومستوى المبادرات التجارية بين المكسيك وأمريكا مرتفعين لهذا فإن هدفه لم يكن فقط رفع نسبة هذه المبادرات بل يعبر أكثر عن رغبته في ضمان النفوذ إلى أكبر سوق على المستوى العالمي، كما أنه بعد أزمة المديونية التي أضرت بالاقتصاد المكسيكي خلال الثمانينات، كان المكسيك يتوجى أن يدفع إقدام أمريكا على إبرام هذه الاتفاقية معه على إضفاء مصداقية أكبر على اقتصاده، وتوطيد علاقاته الاقتصادية بالدول الأخرى ورفع حجم استثماراته وتعزيز تواجده على مستوى السوق الدولي، أما بالنسبة لأمريكا، فقد تزامن مشروع إبرام هذه الاتفاقية مع الصعوبات التي برزت حول الاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية خلال مفاوضات جولة أوروبياً، حيث تضاربت المصالح الأمريكية مع الدول الأخرى كأوروبا واليابان. فأمريكا التي تبني دوماً سياستها التجارية على المستوى المتعدد الأطراف، قد اتجهت نحو الجهة مثلاً فعلت أوروبا، فإن إبرام هذه الاتفاقية جاء في خضم المنافسة التي برزت بين الدول الرأسمالية بعد الحرب الباردة .

لقد انتهت المفاوضات بين أمريكا والمكسيك وكندا التي دامت 14 شهراً في 02 أكتوبر من سنة 1992 بوضع اتفاقية طويلة ودقيقة تحتوي على 206 مادة حيث تم توقيعها في 17 ديسمبر من نفس السنة من قبل رئيس أمريكا المكسيك ورئيس الحكومة الكندي براين ميلروني، وتمثل الأهداف العامة لهذه الاتفاقية في تشجيع التنمية والتشغيل من خلال رفع مستوى التجارة وفرص الاستثمار وكذا تقوية القدرة التنافسية لشركات الدول الثلاث،

**دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ...
مجلة البحوث الاقتصادية والمالية**

وإقامة منطقة للتبادل التجاري الحر حيث يتم الإلغاء التدريجي وعلى مدى خمسة عشرة سنة، لكل الحواجز الجمركية وغير الجمركية المفروضة على المنتجات والخدمات مع رفع الحواجز على حرية حركة تدفق الاستثمارات ورؤوس الأموال، كما ان ما يميز هذه الاتفاقية التي تعكس الفكر الليبرالي الأمريكي هو انها تنص على تحرير المبادلات التجارية وكذا تدفق رؤوس الأموال معاً، ولا تهدف إلى إنشاء وحدة جمركية أو سوقاً مشتركة فليس هناك تعريفية جمركية موحدة ولا حرية حركة الأشخاص، وهذا عكس المجموعة الأوروبية اين تم تحرير تدريجي للمبادلات التجارية وتم تحرير حركة رؤوس الأموال فيما بعد .(شعبان، 2011)

وتحت قيادة الرئيس دونالد ترامب، أعادت أمريكا التفاوض بشأن اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، واستبدلتها باتفاقية محدثة ومتوازنة تعمل بشكل أفضل لأمريكا الشمالية، وهي اتفاقية الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك وكندا (USMCA)، والتي دخلت حيز التنفيذ في 01 جويلية 2020، وتعتبر الاتفاقية نتيجة ضغوط اقتصادية أمريكية لمعالجة عجز الميزان التجاري اتجاه الدولتين كندا والمكسيك، (حسب الشكل رقم 02) واعتبرت الدول الثلاث الاتفاقية مكسب متبادل المنفعة لشركاتها وعمالها، وتعمل الاتفاقية على خلق تجارة متبادلة أكثر توازنًا تدعم الوظائف ذات الأجور المرتفعة للأمريكيين وتتمي اقتصاد أمريكا الشمالية. (USMCA, 2022)

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

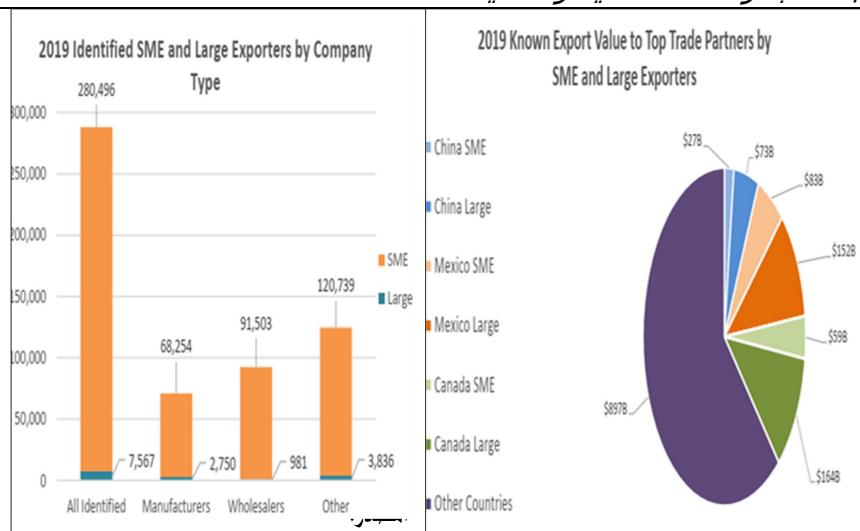
Item (1)	Balance			Exports			Imports		
	December 2019	November 2019	Annual 2019	December 2019	November 2019	Annual 2019	December 2019	November 2019	Annual 2019
Total Balance of Payments Basis	-67,776	-63,213	-864,331	135,955	137,650	1,652,437	203,731	200,863	2,516,767
Net Adjustments	-744	-678	-9,960	698	709	9,276	1,442	1,387	19,236
Total Census Basis	-67,032	-62,536	-854,371	135,258	136,940	1,643,161	202,289	199,476	2,497,531
North America	-13,685	-10,081	-128,195	41,284	44,372	549,203	54,969	54,453	677,399
Canada	-5,063	-4,828	-26,795	22,290	23,432	292,633	27,353	25,260	319,428
Mexico	-8,622	-8,253	-101,401	18,995	20,940	256,570	27,617	29,193	357,971

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

وفي الواقع تعد المكسيك وكندا أهم وجهتين لسلع شركات SMES الأمريكية، ففي عام 2019، صدرت 280496 شركة SMES في أمريكا ما قيمته 59 مليار دولاراً إلى كندا، و83 مليار دولار إلى المكسيك من مجموع صادرات بلغت 1,455 مليار دولار، وكان نصيب الشركات SMES منها 460 مليار دولار، ويمثل عدد الشركات الكبيرة 7567 شركة صدرت ما يعادل 996 مليار دولار اي أكثر من 68 في المائة من قيمة اجمالي الصادرات.

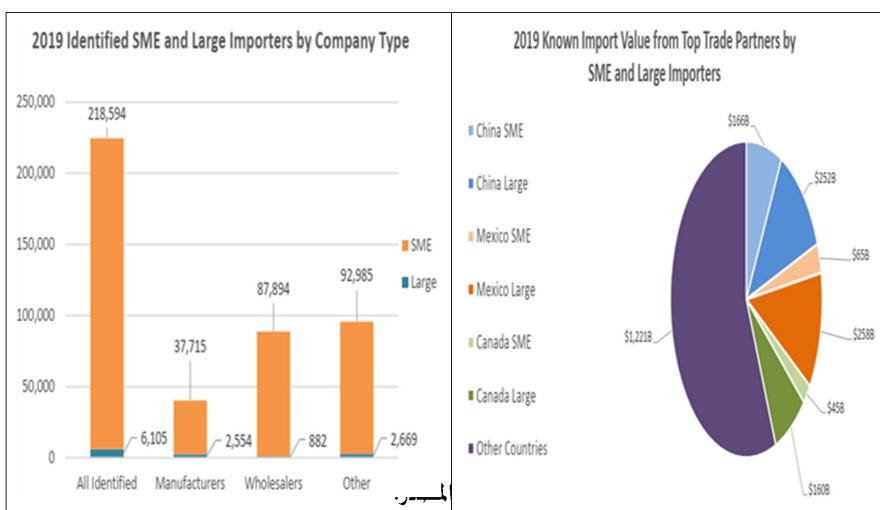
الشكل رقم 03: حجم الصادرات الأمريكية لامم الشركاء التجاريين عن طريق الشركات الكبيرة
و لسنة 2019 SMES

دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ...
مجلة البحوث الاقتصادية والمالية



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

الشكل رقم 04: حجم الواردات الأمريكية لآتم الشركات التجاريين عن طريق الشركات الكبيرة و SMEs لسنة 2019



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

محمد روضان، سميرة بالخثير

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

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

 التكين لحركة اقتصادية أكثر تكافؤاً للعمال الأميركيين، بما في ذلك قواعد منشأ محسنة لمركبات السير والمنتجات الأخرى.

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

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

 دعم وتطوير الجمارك من أجل تيسير التجارة: ان الإجراءات الجمركية المرهقة، المعايير التمييزية أو التعسفية، الافتقار إلى الشفافية، وعدم كفاية حماية حقوق الملكية الفكرية في الخارج، تجعل الأسواق تمثل تحديات خاصة لشركات SMES الشمالية ، وقد أتاحت الاتفاقيات التجارية الشمال الأمريكية، فصلاً عن الحوارات والمنتديات التجارية الأخرى، للتعامل مع مخاوف محددة لشركات SMES وتسهيل مشاركتها في أسواق التصدير، فلأول مرة أدرجت أمريكا فصلاً مخصصاً لشركات الصغيرة والمتوسطة في

دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ... مجلة البحوث الاقتصادية والمالية

اتفاقية (USMCA) ، تقديرًا للدور الأساسي لشركات SMES كمحركات لاقتصاد أمريكا الشمالية ، ويتضمن فصل الجمارك وتيسير التجارة أحكامًا جديدة تساعد في خفض التكاليف وتحقيق قدر أكبر من السهولة والقدرة على التبؤ وهذا من خلال : Census ،

(2019)

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

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

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

تعزيز مشاركة الأعمال الصغيرة في المشتريات الحكومية: تسهل اتفاقية USMCA مشاركة الشركات SMES الأمريكية والمكسيكية في المشتريات الحكومية من خلال تقديم دعم محدد لشركات SMES وإخطارات بالمشتريات المقصودة في بوابة إلكترونية واحدة، وتشجيع إجراء المشتريات بالوسائل الإلكترونية، لزيادة الشفافية والفاء من خلال التركيز على السياسات لتعزيز مشاركة الشركات في المشتريات الحكومية، بما في ذلك توفير الحوافر لجعل وثائق المناقصات مجانية والنظر في كيفية هيكلة المشتريات بشكل أفضل لمساعدة الشركات الأمريكية الصغيرة و المتوسطة على المنافسة .

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

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

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

سجل الاقتصاد الكندي سنة 2019 وجود 1.23 مليون شركة اعمال، وفي عام 2019 تم توظيف ما يقارب 16.2 مليون عامل في كندا، وكانت حصة القطاع الخاص

**دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ...
مجلة البحوث الاقتصادية والمالية**

منها 76.2% ونسبة 23.8%. تمثل حصة القطاع العام، % 88.5 من العاملين في القطاع الخاص يعملون في الشركات SMES، مقارنة بـ 76.2% من العاملين في مؤسسات عمومية من نفس الحجم، كما وظفت شركات القطاع الخاص 12.3 مليون شخص في كندا. غالبية موظفي القطاع الخاص يعملون في الشركات الصغيرة والمتوسطة، مما يدل على الدور المهم الذي تلعبه شركات SMES في توظيف الكنديين.

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

	الأنشطة التجارية الصغيرة (موظفو 1-99)		الشركات المتوسطة الحجم (موظفو 100-499)		الشركات الصغيرة والمتوسطة (موظفو 1-499)		الشركات الكبيرة (أكثر من 500 موظف)		المجموع (بالآلاف)
	العدد (بالآلاف)	%	العدد (بالآلاف)	%	العدد (بالآلاف)	%	العدد (بالآلاف)	%	
القطاع الخاص	8459.6	68.8	2428.4	19.7	10.887.9	88.5	1.415.6	11.5	12303.5
القطاع العام	80.2%	-	74.2%	-	78.8%	-	60.7%	-	76.2%
القطاع العام	2.088.8	54.3	843.3	21.9	2.932.0	76.2	917.0	23.8	3.849.0
القطاع العام	19.8%	-	25.8%	-	21.2%	-	39.3%	-	23.8%
مجموع	10548.4	65.3	3.271.6	20.3	13.820.9	85.6	2.332.5	14.4	16152.5

المصدر: (Key small business statistics 2020 Innovation, Science and Economic Development Canada , ic.gc.ca/sbstatistics) - صادرات البضائع: في عام 2019 قامت 50542 مؤسسة كندية بتصدير سلع بقيمة إجمالية بلغت 533.3 مليار دولار، وساهمت شركات SMES بنسبة 40.6 في المائة من إجمالي قيمة السلع المصدرة. في عام 2019 كانت وجهة التصدير الرئيسية، لكندا هي أمريكا، تليها الصين والمملكة المتحدة، وفي عام 2019 زادت صادرات كندا من السلع إلى 533.3 مليار دولار مثلث نسبة 40.6% إلى الشركات SMES، وقامت أكثر من 50000 مؤسسة كندية بتصدير البضائع، غالبيتها العظمى من الشركات 97.4 SMES في المائة، وبين عامي 2014 و2019 ارتفعت قيمة السلع المصدرة إلى معدل نمو سنوي متوسط قدره 2.6 في المائة،

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

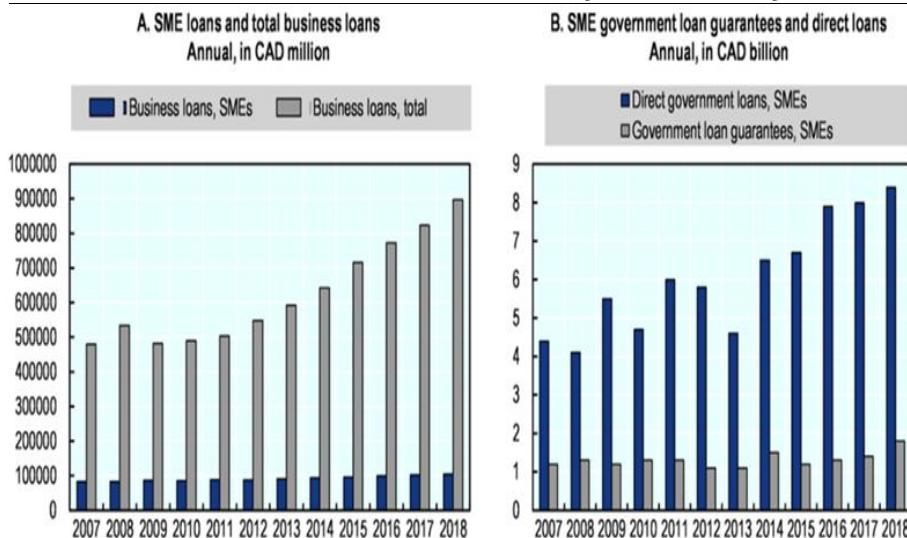
مرتبة	القيمة مليارات (الدولارات)	مساهمة (%)				مرتبة	القيمة مليارات (الدولارات)	مساهمة (%)			
		تجارة صغيرة	الشركات المتوسطة الحجم	الشركات الكبيرة	AAGR 2014-19 (%)			تجارة صغيرة	الشركات المتوسطة الحجم	الشركات الكبيرة	
الولايات المتحدة الأمريكية	1	356.9	20.1	21.3	58.6	1	398.2	2.2	20.6	19.4	60.0
الصين	2	17.8	16.8	21.2	62.0	2	21.6	4.0	23.1	25.0	51.8
المملكة المتحدة	3	14.1	4.0	65.8	30.2	3	19.1	6.2	5.6	63.6	30.8
اليابان	4	10.4	21.1	22.6	56.3	4	12.1	3.0	15.5	18.1	66.4
المكسيك	5	5.2	13.0	20.4	66.6	5	6.8	5.7	11.7	24.3	64.0

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

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

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

**دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ...
مجلة البحوث الاقتصادية والمالية**



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

- تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة: بين سنتي 2019-2018: واصلت حكومة كندا التزامها بدعم ريادة الأعمال ونمو مشاريع SMEs. كان لدى بنك تنمية الأعمال الكندي BDC وهو شركة ملوكية، مع تفويضها لدعم ريادة الأعمال الكندية بمبلغ 31 مليار كندي في التمويل، كما أتاحت الحكومة الكندية 450 مليون دولار كندي لمبادرة شركة محفز رأس المال الاستثماري VCCI لزيادة رأس المال الاستثماري في المراحل المتأخرة لرواد الأعمال الكنديين، وستضخ الشركة أكثر من 1.5 مليار دولار كندي في سوق رأس المال الابتكاري الكندي، ويهدف صندوق الابتكار الاستراتيجي إلى تحفيز الابتكار الذي يحقق فوائد اقتصادية واجتماعية للكنديين. يحتوي البرنامج على المسارات التالية:

- تشجيع البحث والتطوير الذي سيعجل بنقل التكنولوجيا المتقدمة وتسويق المنتجات والخدمات المبتكرة.

- تيسير نمو الشركات في كندا وتوسيعها، وجدب استثمارات واسعة النطاق إلى كندا والاحتفاظ بها.

- تطوير البحث الصناعية والتكنولوجية والتنمية من خلال التعاون بين القطاع الخاص والباحثين والمنظمات غير الربحية.
- دعم النظم الإيكولوجية الوطنية للابتكار على نطاق واسع من خلال التعاون عالي الأثر في جميع أنحاء كندا.

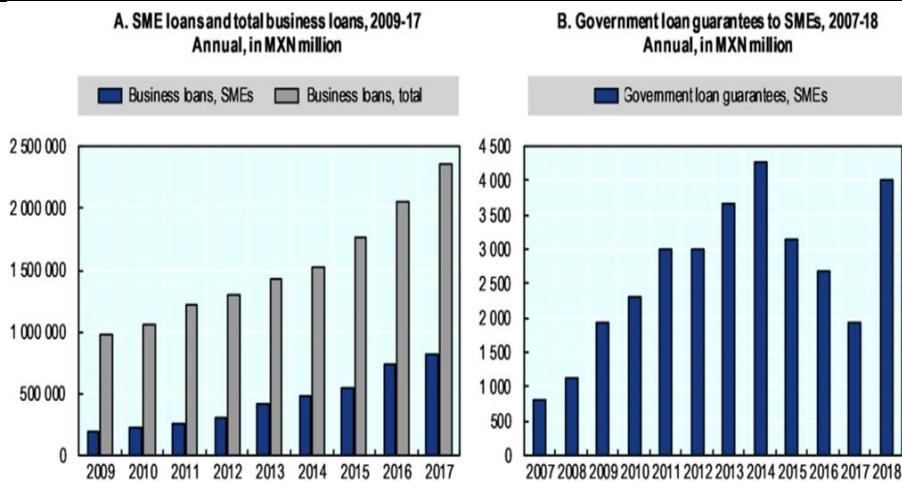
4-4 واقع تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في المكسيك

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

إقراض مشاريع SMES: تقدم البنوك أنواعاً مختلفة من التمويل للشركات SMES، بدءاً من الائتمان البسيط إلى الائتمان الدوار، إلى بطاقات الائتمان التجارية، فالطلب أعلى على الائتمان البسيط، والذي يمثل 67% من إجمالي حجم الائتمان للشركات حيث تتراوح آجال استحقاق القروض عادة بين 21 و60 شهراً، لأن القروض المقدمة إلى شركات SMES عادة ما تكون لها آجال استحقاق طويلة، وعموماً تختلف شروط الائتمان وفقاً لحجم الشركة. وارتفعت القروض التجارية لشركات SMES بمقدار 4.8% في عام 2018، وفي المتوسط، بلغت أسعار الفائدة على جميع القروض الممنوحة للمشاريع SMES في ذلك العام 17.70%.

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

دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ... مجلة البحوث الاقتصادية والمالية



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

5- الخاتمة:

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

ولقد أصبح ينظر إلى شركات SMEs على أنها مفتاح للنمو الاقتصادي المستدام والشامل، اذ تعتبر وسيلة لضمان تكيف الاقتصاد والمجتمع مع التحولات الكبرى، مثل العولمة والرقمنة والضغط البيئي، وتعمل الدول على تمكين الشركات من الاستفادة من اتفاقيات التجارة الحرة الإقليمية، وأن تصبح أكثر اندماجاً في سلاسل القيمة العالمية.

محمد روضان، سميرة بالخبير

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

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

وتبيّن أن تعديل اتفاقية النافتا واستبدالها باتفاقية USMCA كان الغرض منه تحقيق نتائج اقتصادية أفضل للشركات الصغيرة والمتوسطة وقد ظهر جلياً في ما يلي:

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

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

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

دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ... مجلة البحوث الاقتصادية والمالية

- تعزيز مشاركة شركات SMES في المشتريات الحكومية عن طريق تقديم إشعارات عن الاشتراء المزمع إجراؤه في بوابة إلكترونية واحدة، وتشجيع إجراء عمليات الشراء بالوسائل الإلكترونية، مما يزيد من الشفافية والكفاءة للأعمال التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم.
 - يوفر فصل الملكية الفكرية لاتفاقية USMCA حماية قوية وفعالة وإنفاذ حقوق الملكية الفكرية الحاسمة لدفع الابتكار، وخلق النمو الاقتصادي، ودعم الوظائف الأمريكية.
 - دعم التجارة عبر الحدود في الخدمات المقدمة لشركات SMES، حيث الغت اتفاقية USMCA متطلبات الوجود المحلي لمقدمي الخدمات عبر الحدود، مما يفيد شركات SMES من خلال إزالة العيوب غير الضروري لفتح مكتب أجنبي كشرط لممارسة الأعمال التجارية.
 - دعم لشركات من خلال الممارسات التنظيمية الجيدة، والتي تشير إلى إجراءات الحكومة الجيدة التي تطبقها الحكومات لتعزيز الشفافية والمساءلة عند وضع اللوائح وتنفيذها.
- التوصيات:**
- تقليل الحاجز التنظيمي أمام التجارة، وتطوير وتعزيز أنشطة واستراتيجيات ترويج الصادرات من خلال الترويج الحكومي وتشجيع استخدام التجارة الإلكترونية من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة وتأطير تأمين المدفوعات وحماية المستهلك عبر الانترنت
 - زيادة القدرات المالية لوكالات ترويج الصادرات لتقديم دعم أكثر فعالية لشركات SMES، وتوفير أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتشمل هذه ضمانات ائتمان الصادرات وتأمين ائتمان الصادرات ورأس المال العامل للتصدير للمساعدة في تلبية احتياجات تلك الشركات المصدرة.
 - إنشاء برامج لدعم دمج الشركات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة العالمية من خلال توفير الدعم للتجمعات الصناعية، والمناطق الصناعية، وتعزيز الروابط التجارية.

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

6- قائمة المراجع:

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

**دور اتفاقيات التجارة الحرة في تمكين المؤسسات الصغيرة ...
مجلة البحوث الاقتصادية والمالية**

**USMCA .(2022) .UNITED STATES-MEXICO-CANADA AGREEMENT
FACT SHEET Supporting America's Small and Medium-Sized
Businesses . _ United States Trade Representative <https://ustr.gov>.**

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

بن شعبان فاطمة الزهراء شعبان. (-2011). اتفاقيات التبادل التجاري الحر بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول الجنوب. أطروحة دكتوراه في العلوم السياسية وال العلاقات الدولية.

جميل عبد الجليل. (2015). اقتصادييات التكامل وإشكالية التكتل الاقتصادي الأفريقي. أطروحة دكتوراه - جامعة سيدني بلعباس.

عبد الحميد عبد المطلب. (2006). اقتصادييات المشاركة الدولية من التكتلات الاقتصادية حتى الكويت. الدار الجامعية، الإسكندرية.

فيروز سلطاني. (2018). تحرير التجارة الدولية بين الاتفاقيات التجارية الإقليمية ومتحدة الأطراف -. أطروحة دكتوراه - جامعة بسكرة .-