

الفصل العاشر (المحور)

تفعيل الدور التنموي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية

نظرة عامة

إن النهوض بقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتفعيل دوره التنموي بصفة عامة ودوره في إيجاد فرص عمل بصفة خاصة، هو هدف هام ومحوري في الدول العربية نظراً لدوره الكامن في مكافحة البطالة ومساهمته في تخفيف الضغط الكبير على أسواق العمل في الدول العربية نتيجة للعدد الهائل للداخلين الجدد لسوق العمل، ولمساهمته في زيادة القيمة المضافة الصناعية ودعم الصناعات الكبيرة الوطنية وتحسين تنافسية القطاع الإنتاجي، والمساهمة في جهود الابتكار وتنويع الهيكل الاقتصادي. كما يمثل قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة حجر الزاوية في تبني السياسات التي ترمي إلى الحد من عزوف الشباب في الدول العربية عن العمل في القطاع الخاص وتفضيل معظمهم للعمل في القطاع العام، وذلك في سبيل تفادي مزيد من الضغط على مؤسسات القطاع العام التي لم تعد قادرة على توفير فرص العمل المطلوبة.

وقد أولت الدول العربية اهتماماً خاصاً بهذا القطاع، تجسد في إقرار مبادرة أمير دولة الكويت خلال القمة الاقتصادية والاجتماعية العربية المنعقدة بالكويت خلال شهر يناير 2009، والتي أدت إلى إنشاء حساب خاص لتمويل ودعم مشاريع القطاع الخاص الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يقوم بإدارته الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي. وعلى الرغم من دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة خاصة في مجال الإنتاج والتشغيل، ورغم تنفيذ عدد كبير من برامج الدعم لتلك المنشآت بعدد من الدول العربية، إلا أن مساهمتها في هذين المجالين في الدول العربية ما زالت متواضعة وأقل بكثير مما هو ممكن خاصة بالمقارنة مع عدد كبير من الدول النامية.

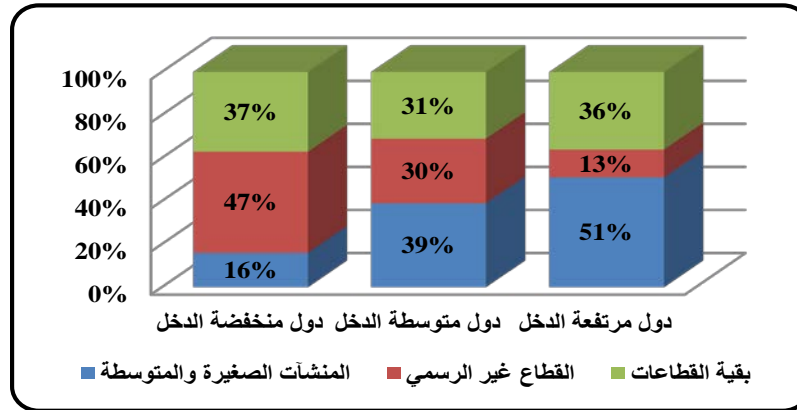
يتطرق هذا الفصل إلى القيود والمعوقات التي يتعرض إليها قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية وسبل التغلب عليها بغرض إحياء الدور التنموي لتلك المنشآت خاصة في مجال التشغيل، وذلك بناء على التجارب الدولية والممارسات الناجحة في ذلك الخصوص. ويتعرض الجزء الأول من الفصل إلى دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التنمية والتشغيل من خلال الأدبيات ذات العلاقة، وإلى بعض القضايا الهامة المتعلقة بقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ثم يستعرض الجزء الثاني من الفصل خصائص ذلك القطاع ومساهمته في النمو والتشغيل في الدول العربية، ويتم في الجزء الثالث تحليل أهم القيود والمعوقات التي تشكو منها المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية في ثلاثة مجالات رئيسية وهي القيود التشريعية والتنظيمية، وقيود التمويل، والقيود المتعلقة بقدرات المنشآت. ويقترح الفصل في جزئه الرابع عدداً من التوصيات لتجاوز القيود والمعوقات في المجالات الثلاثة المذكورة، وذلك بناء على التجارب الدولية والممارسات الناجحة حول العالم. ويستعرض الجزء الخامس أهم المبادرات والمؤسسات الدولية والإقليمية الداعمة لقطاع ومشروعات المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية. ويخصص الجزء السادس للملاحظات الختامية.

أولاً: تعريف وأهمية دور قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التنمية والتشغيل

إن تعريف قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة يعد من أكبر المشاكل التي تواجه تحليل هذا القطاع نظراً لعدم وجود تعريف متفق عليه دولياً. وفي هذا المجال فإن معيار التفريق بين المنشآت الصغيرة والمنشآت الكبيرة لا يقتصر على عدد العمال فحسب بل يشمل معايير أخرى مثل قيمة المبيعات السنوية، ورأس المال المستثمر أو قيمة الأصول. وتجدر الإشارة أن حوالي 35 في المائة من الدول المدرجة في قاعدة بيانات مؤسسة التمويل الدولية، وعددها 132 دولة، تعرف المنشآت الصغيرة والمتوسطة على أنها المنشآت التي لا يتجاوز عدد العمال فيها عن 250⁽¹⁾ عامل. ونظراً لتباين التعريفات المستخدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة بين الدول وحتى داخل نفس الدولة أحياناً، فإن التحليل الوارد في هذا الفصل سوف يستند، حسب الحالة وتوفر البيانات، إما إلى تعريفها حسب ما ورد، أو اعتماد التعريف الوطني الرسمي المستخدم في كل دولة دون الخوض في اختلافات تلك التعريفات.

زادت قناعة الدول النامية والمؤسسات المالية الدولية خلال السنوات الأخيرة بأهمية مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التشغيل بالإضافة إلى مساهمتها الكامنة في زيادة القيمة المضافة ودعم الصناعات الكبيرة الوطنية، وتحسين الكفاءة والابتكار والإنتاجية من خلال تعزيز المنافسة، والمساهمة في جهود تنويع الهيكل الاقتصادي. ويُقدّر بأن هذه المنشآت تساهم بحوالي 45 في المائة في التشغيل في القطاع الرسمي، و33 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في الدول النامية. وترتفع هذه النسبة لو تم أخذ القطاع غير الرسمي في الحسبان⁽²⁾. ويبين الشكل (1) مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج مع وبدون مساهمة القطاع غير الرسمي وفق مستويات الدخل، حيث تتراوح بين 63 في المائة في الدول الفقيرة و69 في المائة في الدول متوسطة الدخل، وحوالي 64 في المائة في الدول المتقدمة.

الشكل (1): مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة والقطاع غير الرسمي في الناتج حسب مستوى الدخل



المصدر: (2012) Qamar Saleem.

(1) انظر Khrystyna Kushnir, Melina Laura Mirmulstein, and Rita Ramalho (2010), Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the count, IFC and the World Bank.

(2) Qamar Saleem (2012), Overcoming Constraints to SMEs Development in Arab Countries, paper presented during the Second Arab Development Symposium Kuwait, June 18-19, 2012.

وبصفة عامة فإن مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج والتشغيل في القطاع الرسمي تكون أكبر في الدول المتقدمة بالمقارنة مع الدول النامية، بينما تكون مساهمة المنشآت العاملة في القطاع غير الرسمي أعلى في الدول النامية بالمقارنة مع الدول المتقدمة. وتتوزع المنشآت الصغيرة والمتوسطة على مختلف القطاعات، لكنها تتركز في الدول النامية أكثر في الصناعات التحويلية والتجارة، بينما تتركز بالنسبة للدول المتقدمة في قطاع الخدمات.

مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في النمو والتشغيل: بعض القضايا الهامة

ظل دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة لفترة طويلة مبنياً على افتراضات حول أثارها الإيجابية الكامنة على النمو والتشغيل، وذلك نظراً لعدم توفر إطار نظري موحد قائم بذاته حول الدور الاقتصادي لتلك المنشآت، بالإضافة إلى نقص قواعد البيانات الدولية التي تسمح بتقدير تلك الآثار والمقارنة بين تجارب مختلف الدول والخروج باستنتاجات قابلة للتعميم، الإطار رقم (1).

ومع تطور قواعد البيانات القطرية والدولية، زاد اهتمام واضعي السياسات بالتعرف على تأثير المشروعات الصغيرة والمتوسطة على التنمية بشكل عام والتشغيل بشكل خاص، نتيجة للبحوث العديدة التي بينت في الولايات المتحدة وأماكن أخرى في العالم أن قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة كان مصدرًا رئيسيًا لخلق فرص العمل الصافية، هذا بالإضافة إلى مساهمة تلك المنشآت في زيادة القيمة المضافة الصناعية ودعم الصناعات الكبيرة الوطنية وتحسين الكفاءة والابتكار والإنتاجية وتنافسية القطاع الإنتاجي، ومساهمتها كذلك في جهود تنويع الهيكل الاقتصادي. وتورد الفقرات التالية ثلاث قضايا هامة فيما يتعلق بعلاقة المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالتنمية والتشغيل وهي حجم المنشأة، عمر المنشأة، والقطاع غير الرسمي.

حجم المنشأة

توصلت الأدبيات المتصلة بدراسة العلاقة بين حجم المنشأة والنمو والتشغيل والمبينة على بيانات المنشآت، إلى الاستنتاجات الرئيسية التالية:

– إن العلاقة بين حجم المنشأة وتوفير فرص عمل جديدة معقدة وغير خطية، خاصة إذا تم اعتبار صافي فرص العمل المتوفرة. وتقدر بعض الدراسات من واقع بيانات الولايات المتحدة الأمريكية أن ثمانية من بين كل عشر وظائف مولدة في الولايات المتحدة الأمريكية في سبعينات القرن الماضي، قد وفرتها منشآت صغيرة لا يتعد عدد العاملين فيها مائة عامل، إلا أن هناك حالات أخرى في إفريقيا وفي أماكن أخرى تكون المنشآت الكبرى هي المولد الأكبر لفرص العمل⁽³⁾.

⁽³⁾ Birch, D. L. (1979). The Job Generation Process: Final Report to Economic Development Administration. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

الإطار (1)

دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الأدبيات الاقتصادية ونظريات الإدارة والتنظيم

احتل دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في النمو والتشغيل حيزاً كبيراً في أدبيات التنمية، خاصة من حيث العلاقة بين حجم المنشأة من ناحية، ومساهمتها في النمو والتشغيل من ناحية أخرى. حيث أنه لا توجد نظرية متكاملة وقائمة بذاتها تخص المنشآت الصغيرة والمتوسطة، لكن منذ ظهور الاقتصاديين الكلاسيكيين أمثال آدم سميث وألفريد مارشال، كان هناك تركيز على دور المنشأة الصغيرة وتأثير المناخ الذي تعمل فيه على أدائها ودورها في الاقتصاد. كما برز بعض الاقتصاديين منذ عشرينيات القرن الماضي وجود المنشآت الصغيرة والمتوسطة في حالة السلع ذات الطلب المنخفض، وذات الطابع الشخصي مثل تلك المصنوعة يدوياً، أو بالنسبة للخدمات التي تتطلب القرب من الزبون (proximity). وبالتالي، فإن حجم المنشأة قد تفرضه طبيعة السلعة أو الخدمة وكذلك النطاق الجغرافي للنشاط⁽¹⁾.

ومنذ أواخر ستينيات القرن الماضي ومع ظهور نظريات المنافسة غير الكاملة ونظريات وفورات الحجم الكبير، انتشرت فكرة أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة لا تستطيع العيش في إطار وجود درجة كبيرة من اللابقيين ومنافسة شديدة في الأسواق ووجود خاصيات وفورات الحجم الكبير أي انخفاض التكلفة الحدية للإنتاج مع ارتفاع حجم الإنتاج. وحسب هذه النظريات، فإن معظم المنشآت الصغيرة يؤول للاختفاء أو الاندماج ضمن منشآت أكبر.

وكان الاقتصادي بيجو (Pigou) قد أشار منذ عشرينيات القرن الماضي أن هناك حجماً أمثلاً للمنشأة تصبح بعده التكلفة الحدية للإنتاج والإدارة مرتفعة، وبالتالي فإن نظرية وفورات الحجم لا يمكن أن تنطبق على المنشآت ابتداءً من حجم معين. وكرد على بيجو، ذهب البعض بالقول أن الحجم الأمثل الذي تكلم عنه بيجو يقع عند أحجام كبيرة تفوق بكثير حجم المنشآت الصغيرة والمتوسطة وفق التعريفات السائدة لهذه المنشآت⁽²⁾.

وظلت القناعة سائدة بارتفاع الأهمية النسبية للمنشآت الكبيرة حتى عقد السبعينات من القرن الماضي مع تراجع عدد المنشآت الكبرى في الولايات المتحدة الأمريكية نتيجة الصدمة البترولية الأولى. واعتبر البعض أن هذه الحقبة تعتبر نهاية الفوردية (Fordism)، وهو نظام التصنيع المبني على كبرى الشركات وعلى إنتاج سلع نمطية ومنخفضة التكلفة، وعلى دفع مرتبات كافية للعاملين لشراء تلك السلع. وتزامنت فترة السبعينات والثمانينات مع الارتفاع الكبير في عدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة والدول المتقدمة، بما دحض الفكر السائد حول هيمنة كبرى المنشآت. وساهم في انتشار ظاهرة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الولايات المتحدة عنصرين اثنين: الأول هو ارتفاع عدد الشباب الطالبين للعمل، والتقدم التقني الذي ساهم في انتشار وسائل إنتاج صغيرة الحجم وأقل تكلفة، ووضع حداً لهيمنة التيلورية (Taylorism) كوسيلة لتنظيم عملية الإنتاج بالأحجام الكبيرة.

وعزز هذا التوجه ظهور بوادر العولمة واشتداد المنافسة الدولية التي حتمت على كبرى الشركات، اتخاذ أساليب أكثر مرونة في التنظيم من خلال التعاقد (Outsourcing) مع منشآت أصغر، داخل الحدود أو خارجها، لإنتاج بعض مكونات منتجاتها النهائية بغرض التحكم في التكلفة. ونظرًا لقيام المنشآت الصغيرة بدور الصناعات المغذية لشركات صناعية أكبر مثل صناعات السيارات والأجهزة الكهربائية والإلكترونيات، زادت خلال العقود الماضية مساهمات المؤسسات الصغيرة في القيمة المضافة والعمالة والنمو.

(1) Pierre-André Julien (2008), Trente ans de théorie en PME : de l'approche économique à la complexité, Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 21, n° 2, 2008, p. 119-144.

(2) Pigou, G. (1920), Economic of Welfare, cited by M. Blaug, Economic Theory in Retrospect, Homewood, Irwin, 1968, p. 606-608.

أما في أدبيات التنظيم الصناعي، فإن الموارد الطبيعية، والتكنولوجيا، والسياسات، والمؤسسات تحدد الهيكل الصناعي لكل اقتصاد وبالتالي الحجم الأمثل للمنشآت، (كومار وآخرون، 2001)⁽³⁾. وفي نظرية المؤسسات، بين كوز (Coase) منذ ثلاثينات القرن الماضي أن الحجم الأمثل للمنشأة يتحدد نسبة للفرق بين تكلفة المعاملات داخل المنشأة بالمقارنة مع تكلفة المعاملات في السوق، حيث كلما انخفضت تكلفة معاملات السوق بالمقارنة مع تكلفة المعاملات داخل المنشأة، كلما كان الحجم الأمثل للمنشأة أصغر⁽⁴⁾. ويبيّن كوز بأن الفرق بين تكلفة المعاملات داخل المنشأة وتكلفة المعاملات في السوق يتوقف على عدة عوامل من أهمها العوامل المؤسسية والعوامل التقنية، وهي عوامل تختلف باختلاف الصناعة وباختلاف خصائص البلدان. ومن منطلق نظريات التجارة الخارجية، قد يكون لبعض البلدان ميزة نسبية في إنتاج السلع التي يتم إنتاجها بكفاءة في المنشآت كبيرة الحجم، في حين أن بلداناً أخرى يمكن أن يكون لها ميزة نسبية في إنتاج تلك السلع في المنشآت الصغيرة (يو، 1995)⁽⁵⁾. من ناحية أخرى، بين كيفس وآخرون (1980)، أن الحجم الأمثل للمنشآت في البلدان المنفتحة أمام التجارة الخارجية يكون في الأغلب أكبر من الحجم الأمثل للمنشآت في البلدان التي هي أقل اندماجاً في الاقتصاد العالمي⁽⁶⁾.

كما عكف عدد من العلوم الأخرى مثل علوم الإدارة والتنظيم وعلم الاجتماع والأنثروبولوجيا، على دراسة دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومحددات أدائها. ومن بين أهم استنتاجات الدراسات في مختلف هذه المجالات هو أن طرق إدارة وتنظيم وتسيير المنشآت يختلف باختلاف حجم المؤسسة، حيث أن للحجم انعكاسات على الهيكل التنظيمي، وأسلوب الإدارة، والتخطيط والتنفيذ والمتابعة. وعلى هذا الأساس فإن محاكاة أساليب إدارة المنشآت الكبرى لا يؤدي بالضرورة إلى نجاح المنشآت الصغيرة. وحتى هذه المنشآت فهي غير متجانسة وتشمل أطياً عديدة بحيث لا يمكن الحديث عن أسلوب واحد أمثل لإدارة كل هذه المنشآت بنفس الطريقة، بالرغم من وجود ضوابط وقواعد موضوعية ومعايير أداء للمنشأة تعمل بغض النظر عن الحجم، مثل قوانين العرض والطلب، والقدرة على المنافسة محلياً وفي الأسواق الدولية، وضرورة الضغط على التكلفة والحفاظ على توازن المؤسسة. كما توصلت نتائج بحوث عديدة أخرى إلى أن أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد على المحيط المباشر والبيئة التي تعمل فيها تلك المنشآت. فبيئة الأعمال الملائمة التي تسهل تأسيس المنشآت الجديدة بتكلفة أقل وبدون تعقيدات إجرائية، وتشجع على تكوين علاقات شراكة وشبكات، وتتيح مجالاً مؤسستياً أرحب للتعريف بالأسواق وتبادل المعلومات هي أفضل من حيث إتاحة فرص أكبر لهذه المنشآت للتطور والاستدامة.

- (3) Kumar, K. B., R. G. Rajan, and L. Zingales. (2001). "What Determines Firms Size?" University of Chicago. CRSP Working Paper No. 496.
- (4) Beck et al. (2005), SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence, . Journal of Economic Growth, 10, p. 199-229.
- (5) You, J.-I. (1995), Small Firms in Economic Theory, Cambridge Journal of Economics 19, p. 441-462.
- (6) Caves, R. E., M. E. Porter, and M. A. Spence. (1980). Competition in the Open Economy: A Model Applied to Canada. Cambridge, MA: Harvard University Press.

– من حيث نوعية الوظائف، تفيد بعض الأدلة التجريبية بأن المنشآت الكبيرة توفر فرص عمل أكثر استقراراً، وأجوراً أعلى وميزات أفضل من تلك المقدمة من قبل المنشآت الصغيرة والمتوسطة سواء في الدول المتقدمة أو في الدول النامية، حتى بعد الأخذ في عين الاعتبار الاختلافات في الخبرة والتعليم والقطاع⁽⁴⁾.

– فيما يتعلق بدور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تحسين الكفاءة والابتكار، تفيد نتائج الدراسات المبينة على بيانات المنشآت، بأن العلاقة بين حجم المنشأة ودرجة الابتكار معقدة ولا توجد نتائج قابلة للتعميم. ففي بعض الحالات يكون للمنشآت الصغيرة قدرة أعلى على الابتكار في الصناعات ذات التقنية العالية وكثيفة المهارات، أما المنشآت الكبيرة فليديها قدرة أكبر على الابتكار في الصناعات ذات التقنيات المنخفضة وكثيفة رأس المال. في المقابل، تبين في حالة

(4) انظر Beck وآخرون (2005)، مصدر سبق ذكره، والمراجع المذكورة في الورقة.

دول المجموعة الأوروبية أن المنشآت الكبيرة ترتبط بمعدلات أسرع للابتكار، بينما لا ترتبط القدرة على الابتكار وتحسين الإنتاجية في الدول النامية بحجم المنشآت بقدر ارتباطها بقدرة تلك المنشآت على نقل التكنولوجيا من الخارج، وتطويرها للظروف المحلية. كما تمثل المنشآت الكبيرة الموجهة للتصدير في الدول النامية أبرز وسيلة لاستيراد التقنية وتطويرها لتتلاءم مع ظروف كل بلد على حدة، وبالتالي فهي أقدر على الابتكار والنهوض بالكفاءة والإنتاجية.

– وفي جانب الإنتاجية، فإن أحد الأسباب وراء تواضع دور بعض المنشآت الصغيرة والمتوسطة في توفير الوظائف هو ميلها لأن تكون أقل إنتاجية من المنشآت الكبرى. كما أن فشل المنشآت الصغيرة في النمو والتحول إلى شركات كبيرة يُخفّض نمو الإنتاجية في قطاع الصناعات التحويلية، وهو ما يفسر بنسبة كبيرة الفجوة في معدلات الإنتاجية بين البلدان النامية والبلدان المتقدمة.

وتفيد التقديرات بأن المنشآت الصغيرة والمتوسطة الرسمية تساهم في الدول مرتفعة الدخل بحوالي 50 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في المتوسط⁽⁵⁾. وعلاوة على ذلك، فإن في العديد من الاقتصادات المتقدمة مثل دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) فإن المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تشغل 250 عاملاً فأقل، توظف حوالي ثلثي العاملين في القطاع الرسمي. كما أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تشغل 250 عاملاً فأقل، توظف ما يقارب 62 في المائة من العمالة في قطاع الصناعات التحويلية، وحوالي 66 في المائة في كل القطاعات الاقتصادية.

وتبين من واقع تجارب دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، أن كلا من معدلات توفير فرص العمل وفقدان الوظائف الإجمالي أعلى بكثير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منه في المؤسسات الأكبر، كما وجد في العديد من الحالات علاقة واضحة عكسية بين صافي معدلات توفير فرص العمل وحجم المؤسسات⁽⁶⁾. وفي جانب توفير الفرص تفيد بعض الإحصاءات من المجموعة الأوروبية أن عدد العاملين قد ارتفع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بين 2002 و2008 بمعدل سنوي متوسط قدره 1.9 في المائة في حين أن زيادة عدد الوظائف في المؤسسات الكبيرة زاد فقط بنسبة 0.8 في المائة⁽⁷⁾.

وبصفة عامة، تفيد نتائج الدراسات التي تبحث في العلاقة بين حجم المؤسسات والتشغيل، وجود تباين كبير في طبيعة هذه العلاقة واتجاهها، وهو ما يدل على أن تلك العلاقة معقدة وليست مجرد علاقة خطية، وأن مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التنمية والتشغيل يتوقف على توفر عدد من الشروط وتجاوز عدد من الصعوبات.

(5) Ayyagari, M., T. Beck, and A. Demircuc-Kunt. (2007), Small and Medium Enterprises across the Globe. Small Business Economics 29(4), p. 415-434.

(6) Paul Schreyer (1996), SMEs and Employment Creation: Overview of Selected Quantitative Studies in OECD Member Countries”, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1996/04, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/374052760815>.

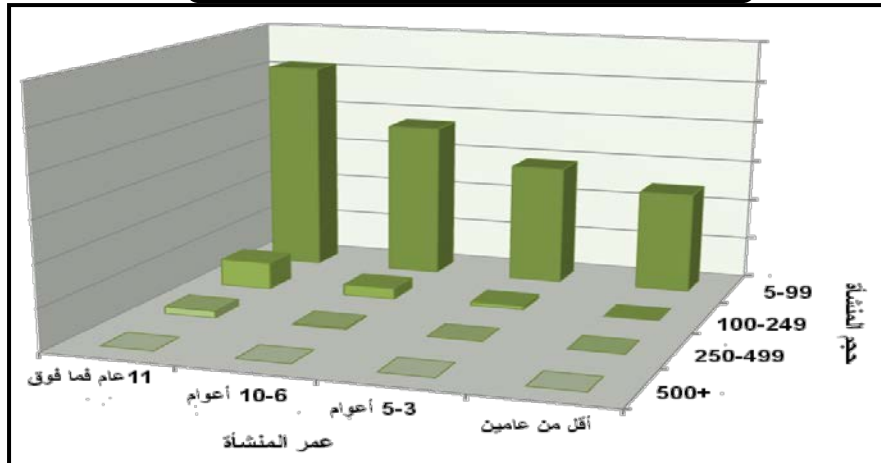
(7) Ardic et al. (2011), Small and Medium Enterprises: A Cross-Country Analysis with a New Data Set, Policy Research Working Paper, WPS5538.

عمر المنشأة

من بين الأسئلة الأخرى التي استقطبت اهتمام الباحثين وصانعي السياسات على حدٍ سواء فيما يتعلق بمساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التشغيل، هل من الأفضل التركيز على إنشاء المنشآت الجديدة أم دعم المنشآت القائمة؟ في هذا الخصوص، أكدت بعض نتائج البحوث الحديثة نسبيًا أن للمنشآت المستحدثة دورًا هامًا في توفير فرص العمل. وعلى سبيل المثال، أفادت دراسات متعلقة بالولايات المتحدة الأمريكية بأن معظم فرص العمل التي تم توفيرها في القطاع الخاص في الفترة بين 1980 و2000، هي من قبل مؤسسات حديثة العهد عمرها أقل من خمس سنوات، حيث وفرت تلك المؤسسات حوالي ثلثي فرص العمل في عام 2007. وفي هذه السياق توصلت دراسة ضمت 99 بلدًا وحوالي 48 ألف منشأة تم جمع بيانات حولها خلال الفترة 2006-2010، بغرض تحليل مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في إجمالي العمالة وتوفير فرص العمل، والنمو، وكذلك مقارنة مساهمة المنشآت حديثة العهد بالمنشآت القائمة، إلى النتائج الرئيسية التالية⁽⁸⁾:

- مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في إجمالي حجم التشغيل أعلى في الدول النامية منها في الدول المتقدمة، وأن المنشآت الصغيرة (أقل من 100 عامل) والمنشآت التي مضى على تأسيسها أكثر من عشر سنوات لديها مساهمة أكبر في إجمالي العمالة في الدول النامية تبلغ حوالي 23.7 في المائة⁽⁹⁾، يليها في الترتيب المنشآت الكبيرة (أكثر من 500 عامل) وتلك التي تزاوُل أنشطتها منذ عشر سنوات أو أكثر بحصة تبلغ حوالي 12.8 في المائة. أما حصة المنشآت الكبيرة حديثة العهد فهي ضعيفة جدًا، الشكل (2).

الشكل (2): الحصة في التشغيل حسب حجم وعمر المنشأة



المصدر: (2011) Ayyagari et al.، مصدر سبق ذكره.

⁽⁸⁾ Ayyagari et al. (2011)، Small vs. Young Firms across the World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth, World Bank WPS5631.

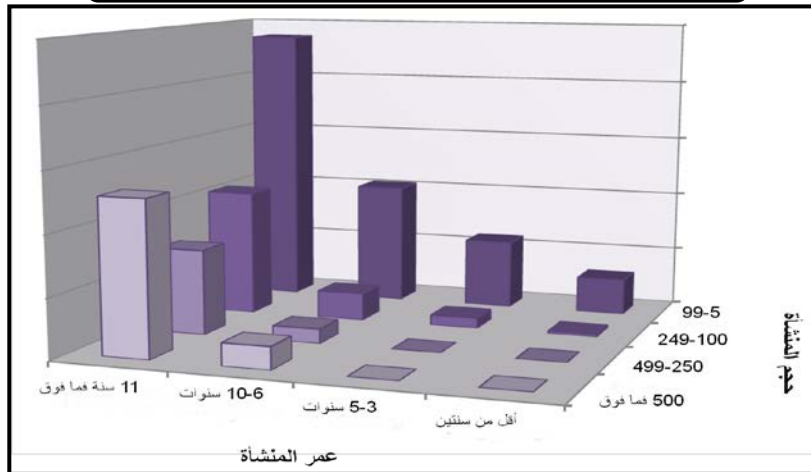
⁽⁹⁾ هذه النتيجة مغايرة للنتائج التي توصل إليها Haltiwanger وآخرون (2010a) باستخدام بيانات الولايات المتحدة، حيث وجدوا أن المنشآت الكبيرة والتي مضى على إنشائها فترة طويلة لها أكبر مساهمة في التشغيل:

Haltiwanger John, Ron S. Jarmin, and Javier Miranda, 2010a. Business Formation and Dynamics by Business Age: Results from the New Business Demography Statistics.

- لو تم تثبيت عمر المؤسسة فإن حصة المنشآت الصغيرة في التشغيل هي الأكبر، أما إذا تم تثبيت حجم المؤسسة، فإن المنشآت الناضجة لها حصة أكبر بالمقارنة مع باقي فئات العمر الأخرى.
- أما بالنسبة للمساهمة في نمو التشغيل، فوجد المؤلفون أن المؤسسات الصغيرة والناضجة لديها معدلات نمو أعلى في توفير فرص العمل الجديدة، الشكل (3). كما أن للمنشآت الصغيرة وحديثة العهد مساهمة هامة في توفير فرص عمل جديدة، بمتوسط يبلغ 10 في المائة. أما مساهمة المنشآت الكبيرة في توفير فرص عمل جديدة، فهي متواضعة جداً.

لكن بالرغم من مساهمة المنشآت الصغيرة في التشغيل بشكل ملحوظ في الدول النامية، إلا أن مساهمتها في الإنتاجية لا تضاهي مساهمة المنشآت الكبيرة. كما أنه تبين بناء على بيانات عن المنشآت في الولايات المتحدة الأمريكية أنه بمجرد أخذ عمر المنشأة في الاعتبار لا تظهر أية علاقة منتظمة بين حجم المنشأة وقدرتها على توفير الوظائف، كما أن القدرة على خلق فرص العمل ترتبط بالمنشآت الجديدة والناشئة⁽¹⁰⁾. وتؤكد بيانات دول أخرى بأن نمو التشغيل مستقل عن حجم المنشأة، وأن العلاقة الإحصائية بين حجم المنشأة ونمو التوظيف تختفي بمجرد أخذ عمر المنشأة في الاعتبار⁽¹¹⁾. ومن ناحية أخرى، فإن المناطق التي لديها درجة كثافة أكبر من حيث عدد المنشآت الجديدة نسبة إلى عدد السكان في سن العمل كما في المكسيك والهند والولايات المتحدة، توفر المزيد من الوظائف وتنمو بوتيرة أسرع. ومن هذا المنطلق، فإن تسهيل إنشاء المنشآت الجديدة وحصول رواد الأعمال على التمويل يمكن أن يحقق على الأرجح قيمة أكبر بالمقارنة مع تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة القائمة.

الشكل (3): الحصة في توفير فرص عمل جديدة حسب حجم وعمر المؤسسة



* تشمل فقط الدول ذات نسبة صافي تشغيل موجبة (81 دولة).
المصدر: (2011) Ayyagari et al.، مصدر سبق ذكره.

(10) Caroline Freund (2011), "Small & medium sized enterprises: not a silver bullet for growth and job creation", <http://menablog.worldbank.org/small-medium-sized-enterprises-not-silver-bullet-growth-and-job-creation>.

(11) Haltiwanger John, Ron S. Jarmin, and Javier Miranda, (2010b), Who Creates Jobs? Small vs. Large vs. Young, NBER Working Paper No. 16300.

وفي دراسة قامت بها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية لتحليل العلاقة بين خصائص المنشآت ذات النمو المرتفع (Gazelles) القادرة على توفير أكبر نسب فرص عمل في ثمانية دول أعضاء في المنظمة، تبين أن تلك المنشآت يمكن أن توجد في مختلف القطاعات وتكون في الأغلب منشآت حديثة العهد، وتتفاسم خمس خصائص هامة وهي الابتكار على مستوى المنتجات وأساليب الإدارة وتيسير الأعمال، المرونة والاستجابة السريعة والتأقلم مع ظروف السوق والتغير في هيكل الطلب، اللامركزية في الإدارة واستخدام أساليب تشاركية في تسيير المنشأة، إضافة إلى العمل كفريق وتشجيع التواصل مع العمال وتحفيزهم، والتحالفات مع بقية المنشآت وتكوين شبكات⁽¹²⁾.

وكما في حالة العلاقة بين حجم المنشأة والتشغيل، فإن طبيعة العلاقة بين عمر المنشأة والتشغيل علاقة متشعبة، حيث يمكن للمنشآت الفتية أن تلعب دوراً هاماً في التشغيل إذا تم توفير الظروف الملائمة والتغلب على بعض المعوقات بما في ذلك النفاذ إلى التمويل.

القطاع غير الرسمي

تعتبر هيمنة القطاع غير الرسمي أحد الأسباب الرئيسية للفجوة الإنتاجية بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية. وفي هذا الخصوص بينت الأدبيات الحديثة العلاقة العكسية بين إنتاجية المنشأة وانتمائها إلى القطاع غير الرسمي. والسببية في هذه العلاقة متبادلة أي في اتجاهين حيث أن المنشآت الرسمية تميل إلى أن تكون أكثر إنتاجية من المنشآت غير الرسمية نتيجة للفرص الكبيرة المتاحة أمام المنشآت في القطاع الرسمي للحصول على الخدمات والمعلومات والمهارات والتقنية الحديثة. من ناحية أخرى، تواجه المنشآت العاملة في القطاع غير الرسمي صعوبات على صعيد تحسين إنتاجيتها وانتقالها للقطاع الرسمي نتيجة ديناميكية ذاتية التعزيز تجعل نشاط هذه المنشآت منحصر في نطاق ضيق ويجعلها غير قادرة على رفع كفاءة إنتاجية العمل. كما أنه في أغلب الأحيان يلجأ أصحاب الأعمال الذين لا يحملون أفكاراً مبتكرة وكذلك المنشآت منخفضة الإنتاجية وذات إمكانات النمو المحدودة، إلى العمل في القطاع غير الرسمي، حيث لا تسهم المنشآت العاملة في القطاع غير الرسمي في دفع الضرائب، ولا توفر في الأغلب فرص عمل لائقة، حيث أنها توفر في الأغلب عددًا كبيرًا من الوظائف الهشة وغير الدائمة، ولا تقدم تغطية اجتماعية وصحية للعاملين فيها.

وتبين بعض الدراسات مثلاً وجود علاقة عكسية بين كثافة المنشآت الصغيرة والمتوسطة مقاسة بعدد المنشآت لكل ألف ساكن، وحجم القطاع غير الرسمي مقاساً من خلال حصته في الناتج⁽¹³⁾. ومن بين أسباب هذه العلاقة العكسية، تأثير المنافسة "غير العادلة" من القطاع غير الرسمي على قدرة المنشآت الصغيرة والمتوسطة على التطور والاستمرار. من

⁽¹²⁾ OECD (2002). Les PME à Forte Croissance et l'Emploi, available through the internet at : www.oecd.org/dataoecd/18/29/2493085.pdf

⁽¹³⁾ انظر مثلاً،

Ingram, M. (2006). Background note on micro, small and medium enterprise database. Small and Medium Enterprise Department of the IFC -- The World Bank, 1-4. Retrieved from <http://rru.worldbank.org/PapersLinks/Open.aspx?id=6358>.

جانب آخر، تعبر تلك العلاقة العكسية عن تأثير قيود أو مصاعب الانضمام إلى القطاع الرسمي حيث كلما زادت تلك المصاعب قل احتمال الانضمام إلى القطاع الرسمي. ومن أهم تلك القيود عدم ملاءمة بيئة الأعمال وصعوبة الحصول على التمويل.

فيما يتعلق ببيئة الأعمال تفيد الشواهد التطبيقية بوجود علاقة موجبة بين درجة ملاءمة بيئة الأعمال وكثافة المنشآت. ومن بين العوامل الفرعية لبيئة الأعمال المؤثرة في كثافة المنشآت في القطاع الرسمي، تكلفة إنشاء المؤسسات من حيث الحد الأدنى المطلوب من رؤوس الأموال لبدء النشاط، ودرجة مرونة قوانين العمل من حيث التعيين وتسريح العمالة، وقدرة وسهولة إجراءات ممارسة نشاط التجارة عبر الحدود⁽¹⁴⁾ وتفيد البيانات المتوفرة أيضاً بوجود علاقة عكسية بين كثافة المنشآت وصعوبة استرداد الاستثمارات في حالة الإفلاس أو تصفية الأعمال⁽¹⁵⁾.

أما في جانب القيود التمويلية، تشير الدراسات المتوفرة إلى أن عدم توفر التمويل اللازم للمنشأة يزيد من احتمالات الفشل المبكر لها، ويثبط إنشاء الشركات الجديدة. كما أن وجود مكاتب الائتمان وقياس الجدارة الائتمانية للمنشآت محدد هام لإمكانية النفاذ إلى التمويل.

ثانياً: المنشآت الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التنمية والتشغيل في الدول العربية

عدد وكثافة المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة

يظل عدد وكثافة المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في عدد من الدول العربية متواضعاً بالمقارنة مع بقية أقاليم ودول العالم الأخرى، وذلك رغم أن غالبية المنشآت في المنطقة العربية هي منشآت صغيرة ومتوسطة حيث تمثل بين 80 و 90 في المائة من إجمالي عدد المنشآت في القطاع الرسمي، وتمثل حصة هامة من العمالة في القطاع الخاص، لاسيما في البلدان ذات القطاعات غير الرسمية الكبيرة⁽¹⁶⁾. وتحتل كل من مصر والسعودية وفلسطين والأردن والبحرين صدارة الدول العربية من حيث كثافة المنشآت، بينما تمثل كل من مصر والمغرب والسعودية والجزائر واليمن مركز الصدارة في الدول العربية من حيث عدد المنشآت. ويتضح من هذه البيانات أن مصر تعتبر من أكبر الدول العربية من حيث عدد وكثافة المنشآت، الشكل (4) والشكل (5).

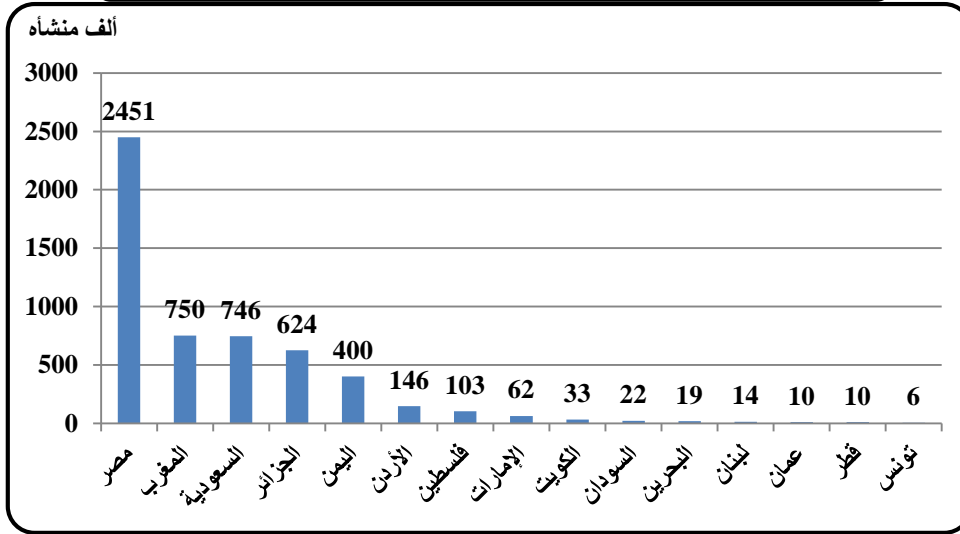
⁽¹⁴⁾ مذكرة أعدها قسم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بمؤسسة التمويل الدولية

Background Note on Micro, Small and Medium :
Enterprise Database: A note based on Micro, Small, and Medium Enterprises: A Collection of Published
Data (August 2006) and the Doing Business Report (World Bank, 2006).

⁽¹⁵⁾ انظر مثلاً، Kushnir et al. (2010)، مصدر سبق ذكره.

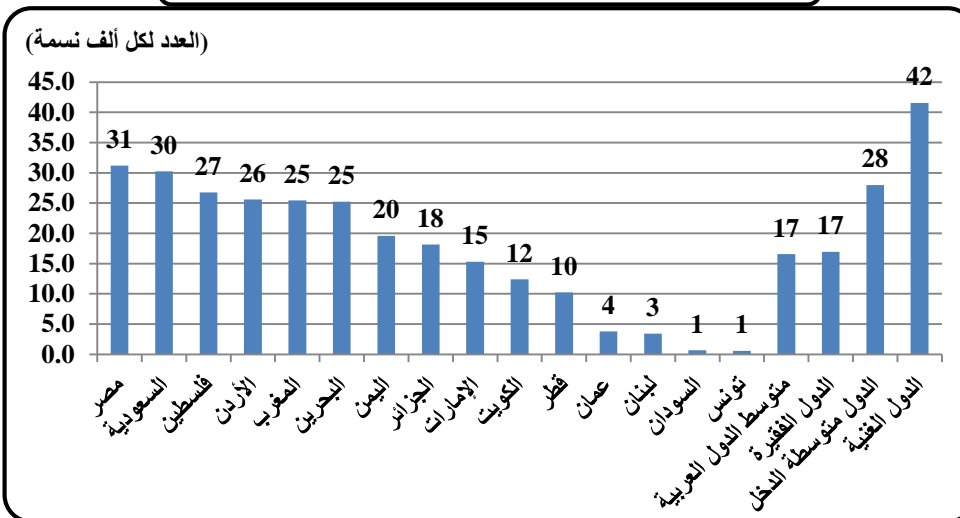
⁽¹⁶⁾ Sahar Nasr and Douglas Pearce (2012), SMEs for Job Creation in the Arab World: SME Access to Financial Services, World Bank

الشكل (4) : عدد المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في الدول العربية*
(وفق آخر بيانات متوفرة لكل دولة)



المصدر: قاعدة بيانات المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، مؤسسة التمويل الدولية، 2012.

الشكل (5) : كثافة المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة



المصدر: قاعدة بيانات المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، مؤسسة التمويل الدولية، 2012.

وتقدر نسبة المنشآت الصغيرة⁽¹⁷⁾ والمتوسطة العاملة في القطاع غير الرسمي بحوالي 90 في المائة من العدد الإجمالي لتلك المنشآت في الدول العربية. ونتيجة لتركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة في القطاع غير الرسمي، فإن أغلبها يتجه للأسواق المحلية، وبالتالي لا تساهم في رفع القدرات التنافسية للاقتصاد ونقل التقنية الحديثة والمعرفة، وتسهم في بقاء الإنتاجية عند مستويات متدنية.

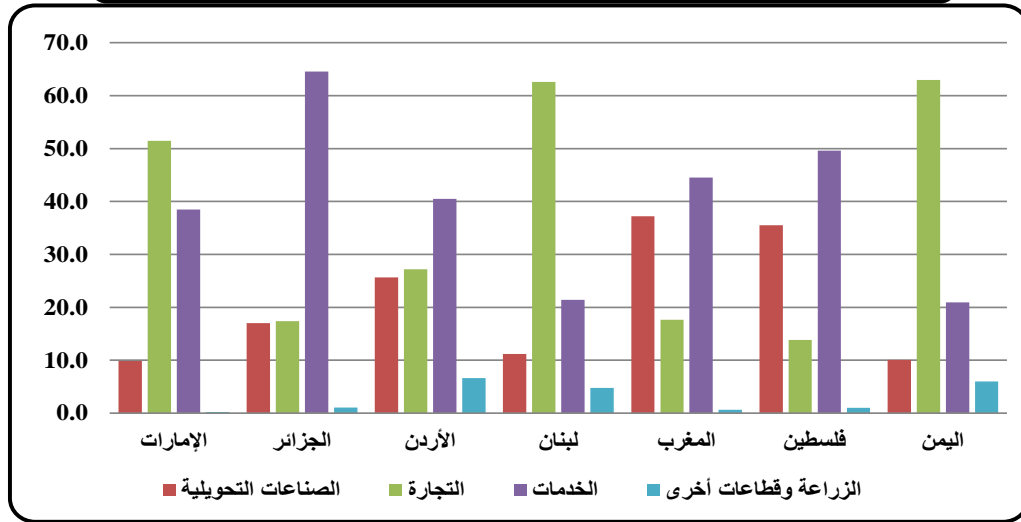
(17) انظر (Qamar Saleem (2012)، مصدر سبق ذكره.

المساهمة في الإنتاج

في حين يبلغ متوسط مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي للدول النامية حوالي 33 في المائة، يتراوح متوسط تلك المساهمة في الدول العربية بين 30 في المائة بالنسبة لكل من الإمارات والسعودية، و35 في المائة في الجزائر، و40 في المائة في الأردن، و73 في المائة في تونس، و80 في المائة في مصر، وحوالي 99 في المائة في لبنان. ويتضح من هذه الأرقام التباين في مساهمة قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي في الدول العربية، حيث تنخفض تلك المساهمة في الدول المصدرة للنفط وترتفع في الدول العربية ذات الاقتصادات أكثر تنوعاً.

كما يوجد تباين في التوزيع القطاعي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول العربية المتوفر عنها بيانات. ويلاحظ من هذا التوزيع ارتفاع الأهمية النسبية لقطاعي التجارة والخدمات في استيعاب مثل هذه المؤسسات بالمقارنة مع بقية القطاعات خاصة قطاع الصناعات التحويلية الذي يحتل أهمية نسبية أكبر في الاقتصادات المتنوعة مثل المغرب وفلسطين والأردن، الشكل (6).

الشكل (6) : التوزيع القطاعي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول العربية (نسب مئوية)
(وفق آخر بيانات متوفرة لكل دولة)

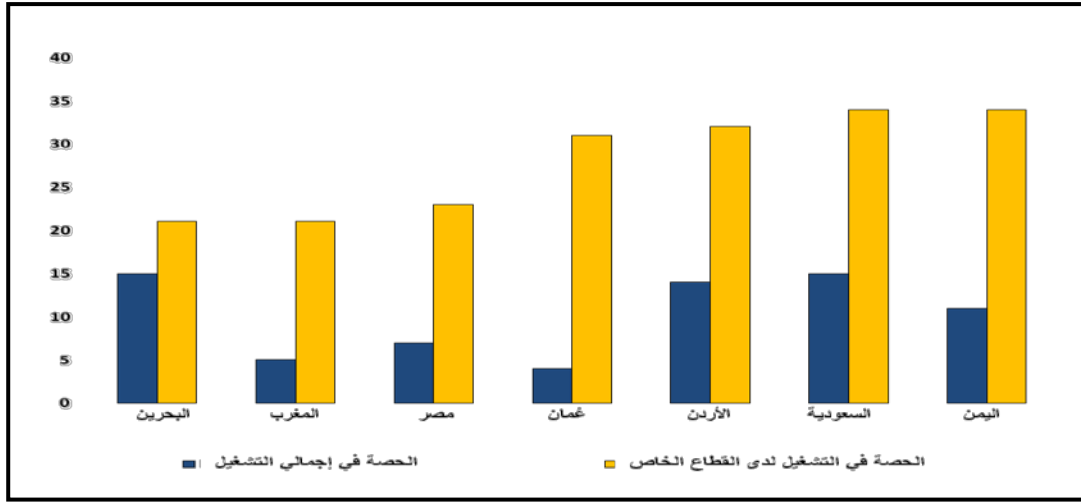


المصدر: قاعدة بيانات المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، مؤسسة التمويل الدولية، 2012.

المساهمة في التشغيل

يتراوح متوسط مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التشغيل في القطاع الرسمي في الدول العربية بين 20 و 40 في المائة مقابل حوالي 45 في المائة في الدول النامية. وتبلغ حصة تلك المنشآت في إجمالي حجم التشغيل في الدول العربية شاملاً القطاعين الرسمي وغير الرسمي بين 4 و 16 في المائة، الشكل (7).

الشكل (7) : حصة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التشغيل في بعض الدول العربية (نسبة مئوية)



المصدر : Sahar Touhami, SMEs Contribution to Employment, Job Creation, and Growth in the Arab World (2012), a paper presented during the Second Arab Development Symposium Kuwait, June 18-19, 2012 .

وتعتبر مساهمة قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التشغيل لدى القطاع الخاص في المنطقة العربية أقل من متوسط مختلف الأقاليم الأخرى في العالم، حيث تبلغ تلك المساهمة حوالي 40 في المائة في دول أفريقيا جنوب الصحراء، وحوالي 43 في المائة في دول جنوب شرق آسيا والمحيط الهادي، وحوالي 49 في المائة في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية⁽¹⁸⁾. وترتفع تلك النسب إذا تم أخذ القطاع غير الرسمي بعين الاعتبار، حيث يقدر متوسط نسبة القوة العاملة التي تشتغل في القطاع غير الرسمي في الدول العربية غير الخليجية، حوالي الثلثين، بينما تبلغ تلك النسبة في دول مجلس التعاون الخليجي حوالي 6 في المائة⁽¹⁹⁾.

ثالثاً: المعوقات التي تواجه قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية

يواجه دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية العديد من المعوقات من حيث التنمية والتشغيل، حيث أن هذا القطاع مازال يشكو من معوقات أساسية مثل صعوبة الحصول على التمويل والضمانات، وصعوبات كثيرة أخرى متعلقة بعدم ملاءمة مناخ الأعمال والقوانين والتشريعات، وتواضع البنية التحتية والمصرفية، ونقص المعلومات، وضعف الخبرات في مجال إدارة المشاريع، وعدم انتشار ثقافة المبادرة والابتكار. كما أن عددا كبيرا من هذه المنشآت يعمل في القطاع غير الرسمي، ويستهدف الأسواق المحلية وهو بالتالي غير قادر على المنافسة إقليمياً ودولياً.

(18) البنك الدولي - مسوحات المنشآت (2006 - 2009).

(19) Qamar Saleem (2012) مصدر سبق ذكره.

وبينت نتائج المسوح المتعلقة بوجهة نظر المنشآت حول العالم فيما يتعلق بأكبر ست معوقات تواجهها تلك المنشآت، أن خدمات البنية الأساسية مثل الكهرباء، بالإضافة إلى عدم توفر التمويل، والمنافسة غير العادلة من القطاع غير الرسمي، وارتفاع معدلات الضريبة، وعدم الاستقرار السياسي وانتشار الفساد تمثل أكبر العوائق.

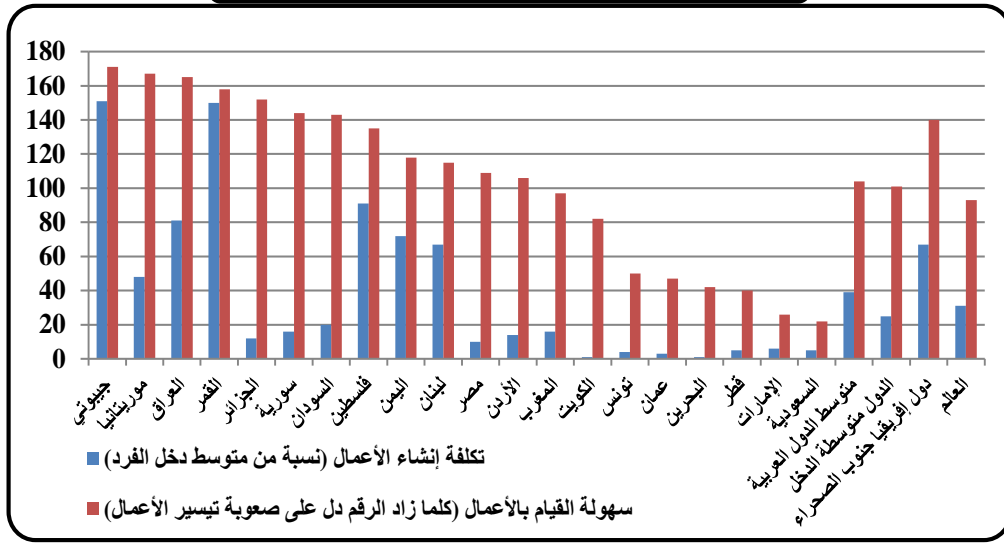
وبالرغم من أن قائمة القيود ومعوقات المنشآت الصغيرة والمتوسطة طويلة ويصعب حصرها كلها أو تبويبها بطريقة واحدة، فيمكن لأغراض التحليل، وبناء على الأدبيات ذات العلاقة، تبويب هذه المعوقات في ثلاثة أقسام وهي: المعوقات المؤسسية والتنظيمية، والمعوقات التمويلية، والمعوقات المرتبطة بقدرات المنشأة.

المعوقات المؤسسية والتنظيمية

تتعلق هذه المعوقات باللوائح والتشريعات والقوانين والبنية التحتية التي تؤثر على بيئة وتكلفة الأعمال بشكل عام، وعلى أداء ودور المنشآت الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص. وعلى هذا الأساس، فإنه كلما توفرت قواعد واضحة وعادلة وفعالة، وأسواق تسهل دخول المنشآت الجديدة ولا تعيق الإنتاج، والخروج من الأسواق، ومحاكم وإدارات حكومية فاعلة تلتزم بتطبيق القواعد والقوانين بشكل شفاف ومتوقع، وخدمات عامة مؤمنة بفعالية، فإن بيئة الأعمال تكون مساندة للنمو والتشغيل بشكل عام. ورغم أن البيئة المؤسسية تؤثر في كل المنشآت على اختلاف أحجامها، إلا أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة في القطاع الرسمي تتأثر أكثر من غيرها بالمعوقات المؤسسية، نظرًا إلى أن تلك المنشآت لا تمتلك الإمكانات التي تمتلكها المنشآت الكبيرة لتجاوز تلك العقبات أو التعامل معها، بينما لا تلتزم المنشآت العاملة في القطاع غير الرسمي بالقوانين والقواعد الرسمية السائدة.

وتتخلف الدول العربية عن الدول النامية ذات نفس مستوى الدخل، في مجال نوعية المؤسسات خاصة فيما يتعلق بالقواعد التنظيمية من تشريعات وقوانين ولوائح مرتبطة بقطاع الأعمال ومناخ الاستثمار، بالإضافة إلى قلة المشاركة والشفافية. ويبين الملحق (1/10) تصنيف الدول العربية في مؤشر الحريات الاقتصادية لمؤسسة هيرتاج الذي يعبر عن درجة التقدم المؤسسي والذي يتضمن أربعة مؤشرات فرعية وهي سيادة القانون، ومدى تدخل الدولة في الاقتصاد، ودرجة الكفاءة التنظيمية، ودرجة حرية الأسواق. وتشمل هذه المؤشرات الفرعية مؤشرات أخرى جزئية، مثل حقوق الملكية، والفساد، وحرية الأعمال والتجارة، وقوانين سوق العمل، وحرية الاستثمار. ويقع أغلب الدول العربية ضمن الدول ذات الحرية المحدودة أو شبه الغائبة، وتتمتع دول مجلس التعاون الخليجي بالإضافة إلى الأردن بأفضل البيئات المؤسسية المساندة للأعمال. ومن ناحية أخرى، فإن وضع عدد من الدول العربية بالنسبة لسهولة القيام بالأعمال وتكلفة إنشاء الأعمال، المرتبطة بشكل وثيق بكثافة المنشآت الصغيرة والمتوسطة ومساهمتها في التشغيل، ليس بأفضل من الدول النامية بنفس مستوى الدخل، الشكل (8).

الشكل (8): تكلفة وسهولة الأعمال في الدول العربية (2012)



المصدر: مؤشرات التنمية الدولية 2012 - البنك الدولي.

ويتجاوز عدد إجراءات تأسيس المنشآت في بعض الدول العربية المتوسط العالمي البالغ 7 إجراءات، وكذلك متوسط عدد الإجراءات في الدول النامية متوسطة الدخل والبالغ 8 إجراءات، حيث يبلغ ذلك العدد 14 إجراءً في الجزائر، و12 إجراءً في الكويت، و11 إجراءً في كل من جيبوتي وفلسطين، و10 إجراءات في كل من العراق والسودان وتونس. كما يتجاوز متوسط الوقت اللازم لبدء ممارسة الأعمال في بعض الدول العربية المتوسط العالمي البالغ 30 يومًا، وكذلك متوسط الدول متوسطة الدخل المقدر بحوالي 35 يومًا، حيث يبلغ ذلك المتوسط 74 يومًا في العراق، و48 يومًا في فلسطين، و40 يومًا في اليمن، و37 يومًا في جيبوتي، و36 يومًا في السودان، وحوالي 32 يومًا في الكويت، الملحق (2/10).

المعوقات التمويلية

ما زال النفاذ إلى الخدمات المصرفية والمالية والتمويل في الدول العربية يواجه عددًا من العقبات⁽²⁰⁾ وتشير البيانات المتاحة حول مدى تقدم النظام المصرفي وتطور الوساطة المالية، مقاسة بنسبة الائتمان الموزع على القطاع الخاص إلى الناتج المحلي الإجمالي، إلى أن الدول العربية مازالت تحتل مراتب متأخرة بالمقارنة مع الدول المتقدمة وحتى بعض الدول النامية، حيث يبلغ متوسط تلك النسبة حوالي 42 في المائة في الدول العربية بالمقارنة مع 75 في المائة في الدول النامية متوسطة الدخل. وتتباين تلك النسبة بين الدول العربية وتتراوح بين حوالي 7 في المائة في اليمن وأكثر من 80 في المائة في لبنان.

(20) انظر الفصل العاشر (فصل المحور) في التقرير الاقتصادي العربي الموحد (2012).

وبالرغم من إنشاء عدد من الدول العربية مؤسسات وصناديق خاصة لتمويل أنشطة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، على غرار بنك تمويل المؤسسات الصغرى والمتوسطة في تونس، والصندوق الاجتماعي للتنمية في مصر، والبنك الشعبي في المغرب، والصندوق الاجتماعي للتنمية في اليمن، إلا أن قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية كمثله في كل الدول النامية، ما زال يشكو من قلة الحصول على التمويل. وسجلت الدول العربية مستويات متدنية من نسبة المنشآت الصغيرة والمتوسطة المتحصلة على القروض بالمقارنة مع أقاليم العالم الأخرى، ما عدا دول منطقة إفريقيا جنوب الصحراء.

ويقدر أن حوالي 20 في المائة فقط من هذه المنشآت يحظى بتمويل بالمقارنة مع نسبة تتراوح بين 30 و35 في المائة في دول الأسواق الناشئة، وأن حصتها من إجمالي القروض المصرفية لا تتجاوز 8 في المائة، ولا تتجاوز مساهمة القروض 10 في المائة في تكاليف الاستثمار لدى المنشآت المقترضة⁽²¹⁾. وتفيد الدراسات المتوفرة عن الدول العربية، أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة، تعتمد بشكل أكبر على المصادر الداخلية لتمويل رأس المال العامل والاحتياجات الاستثمارية، نظراً لعدم التمكن من الاقتراض من المؤسسات التمويلية حيث أن حوالي ثلث تلك المنشآت يشكو من صعوبات في النفاذ إلى التمويل بالمقارنة مع ربع المنشآت في دول الأسواق الناشئة الأخرى⁽²²⁾. ورغم أن إقراض المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية أخذ في التوسع، إلا أن حصته في محفظة قروض البنوك ما زالت ضعيفة نسبياً في كثير من البلدان.

ويرتبط نقص التمويل الموجه إلى المنشآت الصغيرة والمتوسطة بقصور في ثلاثة عوامل رئيسية وهي الإطار القانوني والتنظيمي للقطاع المالي، والبنية التحتية التمويلية، وقدرات المؤسسات التمويلية. يشمل الإطار القانوني والتنظيمي مجموعة القوانين والأنظمة التي تحدد نطاق وعمق المؤسسات المالية، والأدوات التمويلية، والأسواق العاملة في بلد معين. وتشمل البنية التحتية التمويلية معايير المحاسبة والمراجعة، ونظم تقييم الجدارة الائتمانية والسجلات والمكاتب الائتمانية، ونظم الضمان وقوانين الإفلاس وتطور أنظمة التمويل من خلال المساهمة في رأس المال، وأنظمة المدفوعات والتسوية. أما قدرات المؤسسات التمويلية فتشمل مدى ملائمة أنظمة الإقراض التي تعمل بها والتي عادة ما تكون مناسبة للقروض الكبيرة أكثر من القروض الصغيرة. وفيما يلي نبذة عن وضع كل من العوامل الثلاثة السابق ذكرها في الدول العربية.

قصور الجوانب التشريعية والتنظيمية للقطاع التمويلي

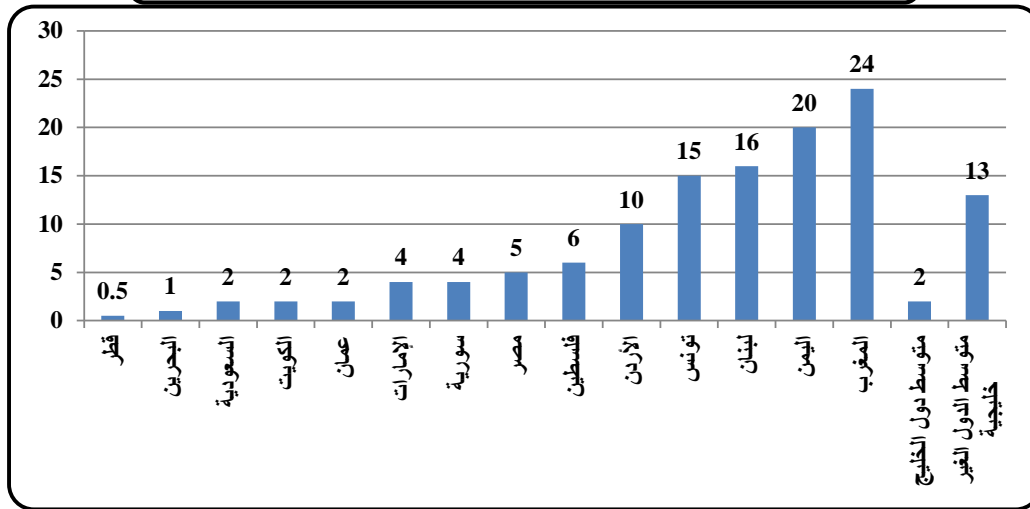
يتجسد ضعف الجوانب التشريعية والتنظيمية للقطاع التمويلي في الدول العربية في عدم تطور الوساطة المالية، وكذلك في غياب أو عدم تطور عدد من الأدوات التمويلية الهامة بالنسبة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. وتعتبر الدول العربية كمجموعة من أقل الدول النامية تقدماً من حيث نسبة تغطية عدد الحسابات المصرفية والقروض لعدد السكان، بالمقارنة

⁽²¹⁾ Roberto Rocha, Subika Farazi, Rania Khouri and Douglas Pearce (2011), The Status of Bank Lending to SMEs in the Middle East and North Africa Region: Results of a Joint Survey of the Union of Arab Bank and the World Bank, World Bank Policy Research Working Paper No. 5607.

⁽²²⁾ Ayyagari et al. (2003) مصدر سبق ذكره.

مع عدد من الأقاليم في العالم. ورغم ارتفاع نسبة البنوك التي تتعامل مع المنشآت الصغيرة والمتوسطة كعملاء، والمقدرة بحوالي 92 في المائة بالنسبة للبنوك الخاصة والحكومية، وارتفاع نسبة البنوك التي تخصص وحدة للتعامل مع تلك المنشآت، والمقدرة بحوالي 74 في المائة في البنوك الخاصة و56 في المائة في البنوك الحكومية، فإن معظم القروض المصرفية مركزة في المنشآت الكبيرة والمنشآت التي ترتبط بعلاقات سابقة بالمصارف، بينما لا تحظى المنشآت الصغيرة والمتوسطة بنفس الدرجة من التغطية، وحتى بالنسبة لهذه المنشآت، فإن البنوك تركز على مشاريع التوسع والتحديث على حساب المشاريع الجديدة⁽²³⁾. ويبين الشكل (9) حصة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في إجمالي القروض في عدد من الدول العربية التي تظل متواضعة وأقل مما هو ممكن، خاصة وأن تلك الحصة هي أقل من متوسط الدول النامية المقدر بحوالي 15 في المائة، ومتوسط الدول المتقدمة المقدر بحوالي 34 في المائة⁽²⁴⁾.

الشكل (9): حصة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في إجمالي القروض المصرفية في عدد من الدول العربية* (نسبة مئوية)



* تمثل الأرقام متوسطات مرجحة، ويشمل متوسط الدول غير الخليجية العراق التي لم تدرج بشكل منفصل.
المصدر: Rocha et al (2011)

ونتيجة لعدم توفر المعلومات الكافية حول المقترضين وجدارتهم الائتمانية، وعدم تماثلها بين طرفي سوق الإقراض، فإن البنوك تعزف عن إقراض المنشآت الصغيرة والمتوسطة وبالتالي لا تخصص الموارد الإقراضية الكافية لفائدة عدد كبير من أصحاب الأفكار المبتكرة ورواد الأعمال الواعدين. ويعتبر نقص المعلومات وقلة المنافسة بين البنوك وتركز النشاط المصرفي في عدد قليل منها، من الأسباب الرئيسية لمحدودية الإقراض الموجه للمشروعات في بعض الدول العربية.

وتفيد الدراسات المتوفرة أن الأنظمة المصرفية العربية يطغى عليها الجانب الاحتكاري مع تركز أسواق التمويل حيث تهيمن أكبر ثلاثة بنوك في المتوسط على 83 في المائة من سوق الإقراض، فضلاً عن التواجد المحدود للبنوك الأجنبية

(23) Rocha et al. (2011) مصدر سبق ذكره.

(24) IFC (2010) مصدر سبق ذكره.

في الدول العربية. كما أن درجة المنافسة بين البنوك هي من المحددات الهامة لمدى مساهمة البنوك في قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وفي هذا الخصوص بين Anzoategui وآخرون (2010)، باستخدام مؤشرات غير هيكلية للمنافسة مثل إحصائية H ومؤشر ليرنر، أن درجة المنافسة بين بنوك اثنتي عشرة دولة عربية هي الأضعف بالمقارنة مع مناطق أخرى في العالم، فضلاً عن أنها لم تتحسن في السنوات الأخيرة⁽²⁵⁾. ويعزي المؤلفون ذلك إلى ضعف المعلومات الائتمانية ووجود عوائق في دخول وخروج البنوك من السوق (Contestability)⁽²⁶⁾.

كما أن هناك نقصاً في أدوات التمويل التي توزع المخاطر بشكل مقبول بين المتعاملين في سوق الإقراض مثل الإيجار التمويلي وشراء الديون وصناديق الأسهم الخاصة ورأس المال المخاطر وتمويل الميزانيات. وتصف الفقرات التالية بإيجاز مدى توفر الأدوات والمؤسسات التمويلية التي من شأنها المساهمة في تحسين فرص المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل في الدول العربية.

ضمان القروض: تعد مؤسسات ضمان القروض من بين الأدوات المستخدمة لتصحيح الآثار السلبية لفشل سوق الإقراض وتوزيع المخاطر على مختلف المتعاملين في سوق الإقراض. وتساهم آليات تدخل هذه المؤسسات لفائدة المنشآت في تسهيل حصولها على القروض المصرفية بشروط ميسرة نسبياً، من خلال تقاسم مخاطر الإقراض مع المصارف، وتقليل تكلفة دراسة طلبات القروض من خلال إجراء تحليل مكمل لملفات القروض. وتفيد البيانات المتوفرة أن الدول العربية التي لها برامج نشطة لضمان القروض، مثل تونس ولبنان والمغرب، لها أيضاً نسب أكبر لقروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة في إجمالي القروض البنكية⁽²⁷⁾.

ومؤخراً اهتمت دراسة حديثة بتقييم برامج ضمان القروض في عشر دول عربية وهي مصر والعراق والأردن ولبنان والمغرب وفلسطين والسعودية وسورية وتونس والإمارات، وفق ثلاثة معايير، تشمل درجة التغطية أي عدد وحجم عقود الضمان النافذة، والقدرة على تغطية المنشآت التي لم يكن لها بالإمكان الحصول على قرض دون وجود ضمان، والمحافظة على التوازن المالي للمؤسسة وإتباع قواعد ناجعة في إدارة المخاطر وقدرة المؤسسة على الحصول على تمويل بشكل مستمر⁽²⁸⁾. وأشارت الدراسة إلى أنه على الرغم من أن متوسط حجم عقود الضمان في الدول العربية المدرجة في العينة، والبالغ حوالي 0.3 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، يتماشى مع المعدل العالمي إلا أن هناك تبايناً كبيراً بين تلك الدول، حيث تبدو محفظة الضمان في بعضها صغيرة جداً غير كاف لإحداث أي تأثير ذي معنوية على الإقراض للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. كما أن عدد الضمانات الصادرة سنوياً نسبة لعدد السكان يبدو منخفضاً جداً بالمقارنة مع الدول المقارنة، في حين أن متوسط قيمة الضمانات يبدو كبيراً نسبياً، وهذا يشير إلى إمكانية تركيز

(25) هذه الدول هي: الجزائر، البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، عمان، قطر، السعودية، تونس والإمارات.

(26) Diego Anzoategui, María Soledad Martínez Pería and Roberto Rocha (2010), Bank Competition in the Middle East And Northern Africa Region, Financial Flagship, the World Bank.

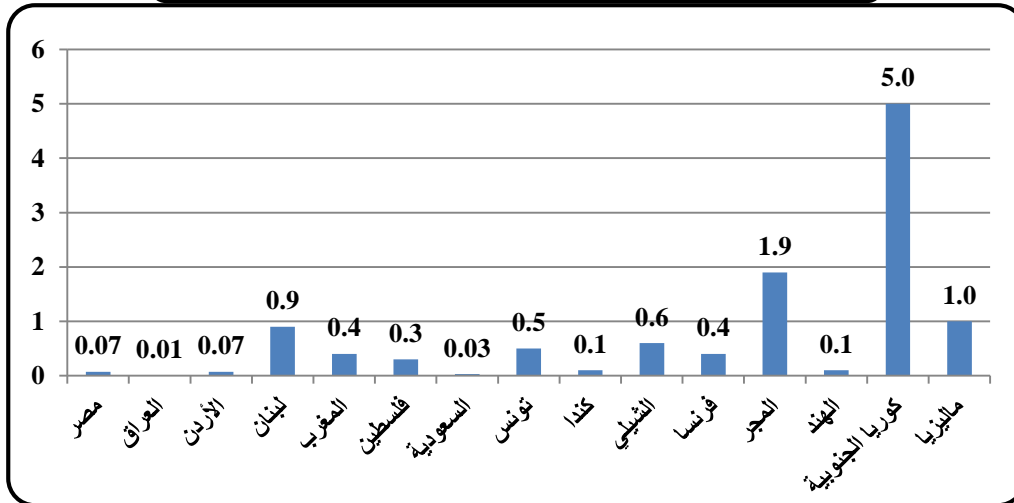
(27) Rocha et al. (2011) مصدر سبق ذكره.

(28) Youssef Saadani, Zsofia Arvai And Roberto Rocha (2011), A Review Of Credit Guarantee Schemes in the Middle East And North Africa Region, Policy Research Working paper # 5612, the World Bank.

الضمانات في المنشآت الكبيرة نسبياً، وعدم وصولها إلى عدد كبير من المنشآت الصغيرة، الشكل (10) والشكل (11) والملحق (3/10).

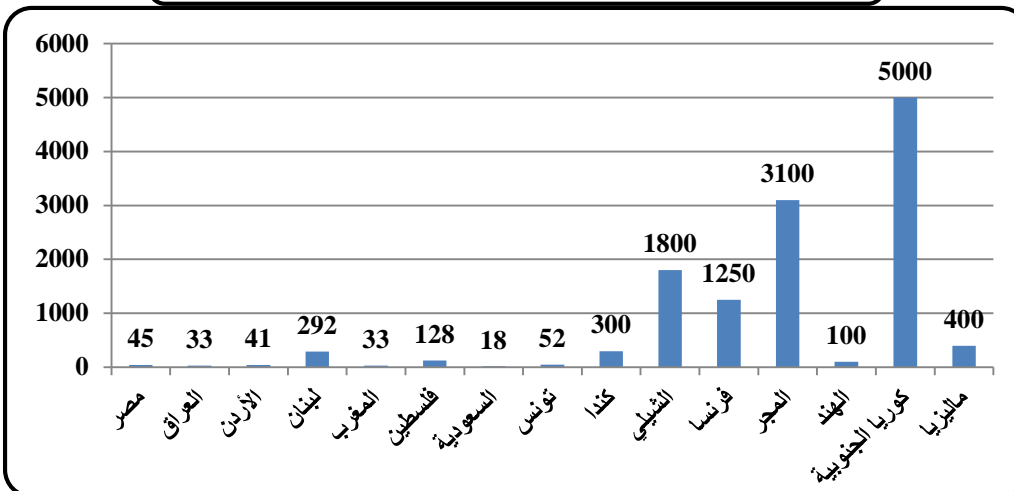
وفي هذا الخصوص، هناك مجالاً واسعاً لتحسين عمل مؤسسات ضمان القروض العربية القائمة، من خلال تركيز نطاق عملها أكثر على المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال تخفيض سقوف وأحجام القروض المضمونة، وربط نسبة التغطية ورسوم الضمان بدرجة المخاطرة، واعتماد أساليب أكثر مرونة للضمان في تعاملها مع البنوك، وكذلك من حيث التنسيق مع البنوك لتحسين إدارة المخاطر، والقيام بمراجعة وتقييم التجارب بشكل مستمر لتحسين كفاءتها.

الشكل (10) : حجم نشاط ضمان القروض في بعض الدول العربية والدول المقارنة عام (2009) قيمة الضمانات (% من الناتج المحلي الاجمالي)



المصدر: Saadani et al. 2011.

الشكل (11) : عدد الضمانات في بعض الدول العربية ودول المقارنة قيمة الضمانات عام (2009) لكل مليون نسمة



المصدر: Saadani et al. 2011.

الإيجار التمويلي: توجد خدمات الإيجار التمويلي في 13 دولة عربية وتقدم هذه الخدمات في الأغلب عن طريق البنوك أو المؤسسات التابعة لها، وتقدر نسبة البنوك التي توفر هذا النوع من الخدمات في المنطقة بحوالي 28 في المائة. وتعتبر تونس والكويت والإمارات من أكثر الدول العربية تقدماً في استخدام هذه الخدمات من حيث نسبة التغطية (نسبة قيمة الإيجار المالي إلى قيمة تكوين رأس المال الثابت) التي تفوق 5 في المائة، وعدد المؤجرين ونوعية الخدمات المقدمة والقدرة على التوسع في الخارج. أما أسواق الأردن والمغرب ومصر، فهي أكثر الأسواق نمواً. ومن حيث حجم سوق الإيجار التمويلي، تعتبر الإمارات والكويت والسعودية من أكبر الدول التي تتيح هذه الخدمة بقيمة عقود تتجاوز 1 مليار دولار لكل منها.

ويستخدم الإيجار التمويلي في الأغلب لشراء الأصول المنقولة مثل السيارات والمعدات والآلات، وبدرجة أقل لشراء العقارات. ورغم تزايد مؤسسات الإيجار التمويلي في المنطقة إلا أنه لا توجد أطر قانونية خاصة تنظم هذا النوع من الخدمات في أغلب الدول العربية، وحتى الأطر القانونية الموجودة فإنها لا تضمن حقوق الدائنين في حالة الإخلال بشروط التعاقد، إلا من خلال إجراءات قضائية طويلة ومعقدة، باستثناء مصر والأردن واليمن التي تمكن الدائنين من حقوقهم دون الحاجة للجوء إلى القضاء⁽²⁹⁾.

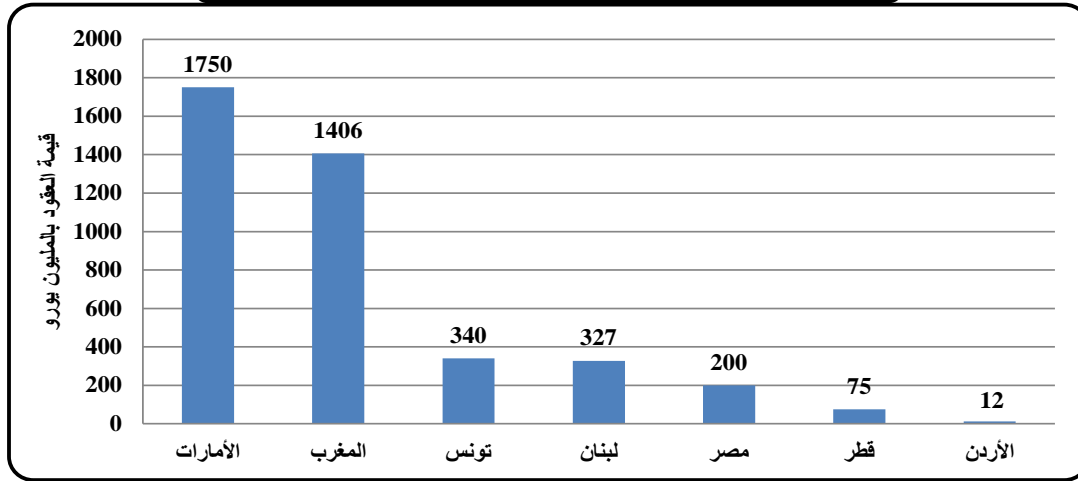
ومن المعوقات التي تحدّ من نمو هذا النوع من التمويل في الدول العربية هو عدم وجود سجلات للأصول المؤجرة، وعدم نجاعة الآليات القانونية لاسترجاع وبيع هذه الأصول في حالة الإخلال بالعقود. كما تفتقد هذه الصناعة إلى مصادر تمويل طويلة الأجل وبأسعار ثابتة بغرض تخفيف المخاطر التشغيلية وتوفير السيولة اللازمة بتكاليف محسوبة. وهذا ما يفسر هيمنة القطاع البنكي على خدمات الإيجار التمويلي في الدول العربية.

شراء الديون: تتوفر خدمات شراء الديون (Factoring) فقط في عدد قليل من الدول، وتعتبر الدول العربية ككل من أقل المناطق استخداماً لهذا النوع من الخدمات حيث قدرت نسبة قيمة عقود شراء الديون إلى الناتج المحلي الإجمالي في عام 2008 بحوالي 0.8 في المائة بالمقارنة مع 2.2 في المائة في دول أمريكا اللاتينية و5.1 في المائة الدول المتقدمة⁽³⁰⁾. وتوجد هذه الخدمات في دول مثل الأردن، ولبنان، وتونس، والمغرب ومصر، وقطر والإمارات، نظراً إلى أن الإطار القانوني والتنظيمي مازال غير مكتمل لتطوير هذا النوع من الخدمات في بقية الدول، الشكل (12).

(29) Al-Sugheyer Bilal and Murat Sultanov (2010), Leasing in the Middle East and Northern Africa (MENA), Industry Study: Preliminary Findings, International Finance Corporation (IFC).

(30) IFC (2010), Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World.

الشكل (12): قيمة عقود شراء الديون في الدول العربية (2011)



المصدر: Factor Chain International, Data on Total Factoring Volume by Country
<http://www.factors-chain.com>.

صناديق الأسهم ورأس المال المخاطر: تهتم صناديق الأسهم ورأس المال المخاطر (Joint Venture Funds) والتي تهتم بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة بالقطاعات الواعدة ذات النمو المرتفع مثل قطاع التقنيات الحديثة، بغرض توسيع عمليات تلك المنشآت. كما تلعب تلك الصناديق دورًا هامًا في عمليات إعادة هيكلة وبيع المنشآت القائمة. وتستغرق في الأغلب مدة تدخل تلك الصناديق بعض السنوات يتم بعدها إما بيع أسهم المنشأة في سوق الأوراق المالية من خلال طرح أسهم للاكتتاب العام، أو بيع حصة الصندوق في المنشأة بأكملها. وبالتالي، فإن تطوير أسواق رأس المال، يعتبر مدخلًا حقيقيًا لتطوير هذه النافذة التمويلية، حيث تتيح هذه الأسواق أداة هامة لبيع أسهم المستثمرين في مشاريع قائمة والاستثمار في مشاريع أخرى. وما زال تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال المساهمة في رأس المال متواضعًا في الدول العربية نظرًا إلى أن معظم تلك المنشآت لا تستطيع الإيفاء بشروط التسجيل في أسواق الأوراق المالية، فضلاً عن أن عددًا من أسواق المال العربية ما زال غير متطور من حيث العمق والسيولة. وبالرغم من وجود مساع حديثة في عدد من الدول العربية، مثل دول الخليج ومصر والمغرب وتونس والأردن، لتطوير صناديق الأسهم الخاصة وصناديق رأس المال المخاطر، إلا أن تلك التجارب ما زالت حديثة وتحتاج إلى مزيد من الدعم⁽³¹⁾.

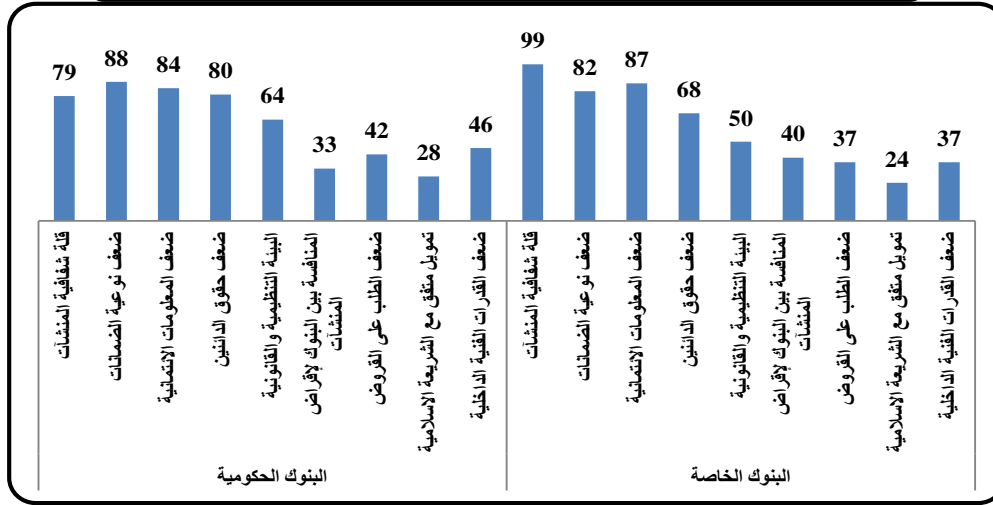
ضعف البنية التحتية للقطاع التمويلي

يمثل تواضع البنية التحتية المصرفية المتمثلة خاصة في عدم شفافية المنشآت، وضعف نظم المعلومات الائتمانية المتمثلة خاصة في عدم توفر مكاتب للاستعلام الائتماني وعدم وجود آليات لتصنيف المقترضين، وعدم وجود ضمانات موثوق بها، وضعف حقوق الدائنين أحد الأسباب الرئيسية لعزوف البنوك عن إقراض المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية⁽³²⁾ وتحتل الدول العربية مراتب متدنية في مجال البنية التحتية للقطاع التمويلي، الشكل (13) والجدول رقم (2).

(31) انظر مثلاً (Nasr and Pearce (2012)، مصدر سبق ذكره، لتوصيف تجارب بعض تلك الدول.

(32) Rocha et al. (2011) مصدر سبق ذكره.

الشكل (13): درجة أهمية محددات إقراض البنوك العربية لقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة (% من المبحوثين الذين يعتقدون أن العامل مهم أو مهم جدا)



المصدر: احتسبت بناء على البيانات الواردة في (Rocha et al. (2011).

الجدول رقم (1)

مؤشرات تطور البنية التحتية المالية في الدول العربية في مؤشر تيسير الأعمال للبنك الدولي

الدولة	الترتيب (185 دولة)	مؤشر حقوق الدائنين والمدنيين *(10-0)	عمق المعلومات الائتمانية *(6-0)	نسبة تغطية مكاتب الإئتمان العمومية (%) من البالغين	نسبة تغطية مكاتب الإئتمان الخاصة (%) من البالغين
الجزائر	129	3	4	2.3	0
البحرين	129	4	3	0	23.5
القمر	154	6	0	0	0
جيبوتي	180	1	1	0.2	0
مصر	83	3	6	4.3	16.4
العراق	176	3	0	0	0
الأردن	167	2	2	1.9	0
الكويت	104	4	4	0	31
لبنان	104	3	5	18.6	0
موريتانيا	167	3	1	0.5	0
المغرب	104	3	5	0	17.2
عمان	83	4	5	37.3	0
قطر	104	4	4	25.2	0
السعودية	53	5	6	0	33.3
السودان	167	4	0	0	0
سورية	176	1	2	4.9	0
تونس	104	3	5	27.8	0
الإمارات	83	4	5	5.9	31.7
فلسطين	159	1	4	8.1	0
اليمن	167	2	2	0.9	0

* تشير القيمة الأعلى للمؤشر إلى ترتيب أفضل.

المصدر: Doing Business 2013, the World Bank

ويتمثل انخفاض مستويات الشفافية في عدم التزام عدد كبير من المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالاحتفاظ بحسابات مالية منتظمة ومدققة وفقاً للتشريعات السائدة. وبالتالي، فإن البنوك لا تستطيع قياس الجدارة الائتمانية للمنشأة خاصة في ظل عدم توفر أو قلة مكاتب الاستعلام الائتماني والمؤسسات التي تقوم بذلك الدور خارج البنوك ذاتها. ونتيجة لذلك يعتمد ثلثي دول المنطقة على سجلات الائتمان العمومية التي تديرها عادة البنوك المركزية لأغراض الرقابة على الإقراض، وبالتالي لا تتحصل البنوك على معلومات دقيقة حول المقترضين مثل التي توفرها مكاتب الائتمان الخاصة⁽³³⁾. وتعتمد بنوك ست دول عربية فقط وهي البحرين والسعودية والكويت والمغرب ومصر والإمارات، على مكاتب الاستعلام الائتماني الخاصة للحصول على المعلومات حول المقترضين.

ورغم حصول تطور ووجود برامج حالية لتطوير نظم المعلومات الائتمانية في عدد من الدول العربية، إلا أنه يقدر بأن أكثر من 90 في المائة من بنوك الدول العربية لازالت تعتمد على نظام داخلي لتقييم الجدارة الائتمانية للمقترضين، وأقل من 50 في المائة تستعمل نظاماً آلياً لتصنيف المقترضين (Scoring)، مقابل حوالي 20 في المائة يستخدم نظاماً أوتوماتيكياً لمعالجة طلبات القروض.

وفي جانب البنية التحتية المصرفية كذلك توجد مشاكل كبيرة أخرى متمثلة في ضعف نوعية الضمانات المقدمة من قبل المقترضين، وفي صعوبة تسجيل وإنفاذ وبيع الضمانات، خاصة الضمانات المنقولة، في حالة فشل المقترضين في تسديد ديونهم. في المقابل، وبالمقارنة مع أقاليم أخرى في العالم، فإن البنوك في المنطقة العربية تشكو بدرجة أقل من السياسات التنظيمية مثل القيود على أسعار الفائدة، ومن المنافسة بين البنوك حول قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ومن ضعف الطلب على القروض من قبل تلك المنشآت.

ونتيجة للقيود والصعوبات المذكورة أعلاه، فإن المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المنطقة تواجه قيود تمويل أصعب من القيود المفروضة على المنشآت الكبيرة، من حيث ارتفاع أسعار الفائدة، وقصر مدد القروض والمغالاة في الضمانات المطلوبة حيث تتجاوز تلك الضمانات كنسبة مئوية من قيمة القرض 200 في المائة في اليمن، و 170 في المائة في الجزائر، و 150 في المائة في كل من لبنان والمغرب، وحوالي 140 في المائة في كل من سورية والأردن، و 110 في المائة في عمان⁽³⁴⁾. كما أن البنوك نتيجة لاعتبارها أن الإقراض للمنشآت الصغيرة والمتوسطة هو أكثر مخاطرة من الإقراض للمنشآت الكبيرة، فإنها تفضل الاعتماد على سمعة المقترضين أكثر من الاعتماد على الضمانات المقدمة، وفي كثير من الأحيان تقتصر القروض على الزبائن ذوي العلاقات الجيدة بالبنوك والمتمثلة غالباً في المنشآت الكبيرة. أما بالنسبة لبقية المنشآت فتفضل البنوك القروض الصغيرة وقصيرة المدى في شكل سحبيات على المكشوف على القروض طويلة المدى التي تتماشى أكثر مع الاحتياجات الاستثمارية لتلك المنشآت، مما يحرمها من الموارد المالية اللازمة لنموها وتطورها.

⁽³³⁾ Nasr and Pearce (2012) ، مصدر سبق ذكره.

⁽³⁴⁾ وفقاً لدراسة Rocha et al. (2011) فإن 78 في المائة من بنوك دول الخليج المدرجين في العينة يقرون بأن الضمانات المطلوبة من المنشآت الصغيرة والمتوسطة أكبر من الضمانات المطلوبة من المنشآت الكبيرة. أما بالنسبة لبنوك الدول غير الخليجية فكانت تلك النسبة حوالي 48 في المائة.

ضعف قدرات المؤسسات التمويلية وعدم ملائمة نماذجها الإقراضية

في كثير من الأحيان ترجع قلة حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على التمويل لعدم تمكن البنوك من التعامل مع هذا النوع من القروض سواء لغياب أو ضعف القدرات الفنية لديها أو لاستخدامها استراتيجيات أو نماذج إقراض لا تأخذ بعين الاعتبار خصوصيات تلك المنشآت. وفي دراسة نفذت عام 2009 بالتعاون بين اتحاد المصارف العربية والبنك الدولي، شملت 139 بنكاً في 16 دولة عربية⁽³⁵⁾ للتعرف على استراتيجيات تلك البنوك في الإقراض إلى المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وعلى الخدمات التي توفرها لتلك المنشآت بالإضافة إلى الوسائل المستخدمة في إدارة المخاطر المتعلقة بتلك القروض، تبين أن نسبة كبيرة من البنوك العربية، وخاصة البنوك الحكومية، تشكو من ضعف قدراتها الداخلية للتعامل مع قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة، واعتمادها على أساليب غير متطورة لتقييم طلبات القروض والتي تتماشى أكثر مع قروض المنشآت الكبيرة، ولا تأخذ بعين الاعتبار خاصيات واحتياجات المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

كما قامت تلك الدراسة بتحليل الأسباب التي تدفع البنوك لإقراض قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وخلصت إلى أنها تكمن في تشبع سوق إقراض المنشآت الكبيرة، والرغبة في تنويع مصادر الدخل، والبحث عن الربحية، وارتباط المنشآت المقترضة بنفس سلسلة التوريد أو بمنشآت أخرى عميلة لدى البنك، ووجود برنامج حكومي لدعم قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ومن أبرز المعايير المستخدمة من البنوك في قبول طلبات القروض من المنشآت الصغيرة والمتوسطة هي آفاق نمو القطاع الذي تعمل فيه المنشأة، وما إذا كانت المنشأة ضمن عملاء البنك أو مرتبطة بعميل آخر للبنك، ونسبة المخاطرة التي تتعرض إليها المنشأة في القطاع الذي تعمل فيه.

وبينت نفس الدراسة أن البنوك التي لها فروع أكبر والتي تخصص وحدات أو أقسام موجهة لخدمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، تفضل أن تقرض تلك المنشآت أكثر من غيرها، وبالتالي فإن البنوك الكبيرة، من حيث حجم الإقراض، لم تكن بالضرورة الأكثر نشاطاً من حيث إقراض تلك المنشآت. كما توصلت الدراسة إلى أن هناك إمكانية للتوسع في القروض الممنوحة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من قبل البنوك نظراً إلى أن النسبة الفعلية لقروض تلك المنشآت لإجمالي حجم القروض أقل بكثير من النسبة المستهدفة في المدى الطويل من قبل البنوك المدرجة في العينة، حيث تراوح الفرق بين 10 نقاط مئوية بالنسبة لبنوك دول مجلس التعاون الخليجي و14 نقطة لبنوك الدول الأخرى، وبين 14 نقطة بالنسبة للبنوك الحكومية و15 نقطة في البنوك الخاصة. وهذا دليل على وجود عدم مواءمة بين أولويات البنوك وتطلعات المنشآت الصغيرة والمتوسطة. وتشكو هذه المنشآت من ارتفاع معدلات رفض طلبات الاقتراض التي يقدر أنها تتجاوز الثلث في عدد من الدول العربية. ويعود الرفض في بعض الأحيان إلى طبيعة الملكية العائلية السائدة التي تجعل من الصعب تقييم الجدارة الائتمانية للمنشآت بدقة نظراً لصعوبة تحديد المسؤولية القانونية في حالة عدم تسديد قيمة القرض، حيث يصعب التفرقة بين الملكية الفردية وملكية المنشأة.

⁽³⁵⁾ Rocha et al. (2011) مصدر سبق ذكره.

ونتيجة لذلك فإن تلك المنشآت تلجأ في الغالب إلى مصادر غير رسمية لأغراض تمويل احتياجاتها قصيرة المدى، مع بقاء قسط كبير من الطلب على تمويل الاستثمارات غير ملبي مما يحد من آفاق تطور واستمرار المنشآت.

المعوقات المرتبطة بقدرات المنشأة

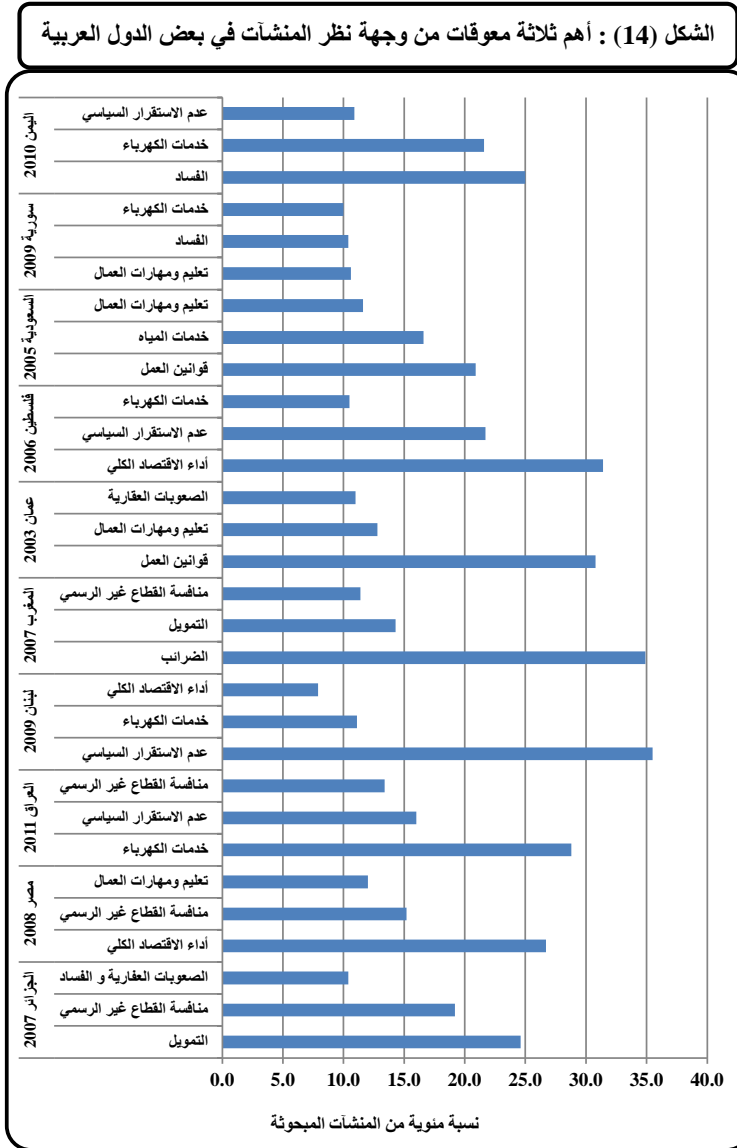
يتمثل ضعف القدرات الداخلية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية بشكل رئيسي في الخبرات المحدودة لأصحاب المشاريع، عدم توفر المهارات اللازمة في أسواق العمل المحلية، إضافة إلى استهداف الأسواق المحلية المشبعة وضعف إمكانيات التصدير والتعامل مع الأسواق الخارجية، قلة الإلمام بطبيعة الأسواق الداخلية والخارجية، انحصار نطاق نشاطها في مجموعة صغيرة من الموردين والملاء وضعف القدرة الابتكارية والبطء في تبني وسائل الإدارة الحديثة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات كوسيلة للنفوذ للأسواق وضعف قدرتها على التعامل مع محيطها الخارجي خاصة فيما يتعلق بتكوين التحالفات والشراكات مع المنشآت الكبرى، وكذلك في تطبيق التشريعات واللوائح التنظيمية في مجالات تسجيل الأصول واستصدار التراخيص والضريبة وقوانين العمل، فضلاً عن الصعوبات التي تجدها تلك المنشآت في تلبية شروط القروض، خاصة من حيث الضمانات والالتزام بشفافية المعلومات ومسك حسابات مالية منتظمة ومدققة.

ومن جانب آخر فإن عددًا كبيرًا من الدول العربية ينفذ برامج لدعم قدرات المنشآت الصغيرة والمتوسطة في شتى المجالات لتجاوز الصعوبات المذكورة. فضلاً عن قلة نسبة مشاركة المنشآت في تلك البرامج نتيجة لعدم الإعلان عنها بشكل موسع، فإن عدم توفر تقييم لتلك البرامج يجعل من الصعب تقدير تأثيرها على قدرات المنشآت المشاركة. كما لا يتوفر في العديد من الدول العربية جهة مسؤولة عن وضع إستراتيجية متكاملة لتطوير قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتنسيق جهود كل الأطراف المعنية، الملحق (4/10).

وتشكو المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية من عدد من الصعوبات يتمثل أهمها في عدم ملاءمة بيئة الأعمال وصعوبة النفاذ إلى التمويل، بالإضافة إلى الصعوبات المتعلقة بضعف قدراتها الداخلية. وللتعرف أكثر على طبيعة المعوقات التي تتعرض لها المنشآت الصغيرة والمتوسطة، تم استخدام بيانات المسوحات المتوفرة حول تلك المنشآت في عدد من الدول العربية. ويبين الشكل (14)، ترتيب أهم ثلاثة معوقات كما يراها رؤساء المنشآت في تلك الدول.

ويتضح من البيانات المتاحة أن ضعف خدمات الكهرباء تمثل عائقًا كبيرًا للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في خمس من الدول العربية العشر المشمولة في العينة، بينما تمثل المنافسة غير العادلة للقطاع غير الرسمي، والمستوى التعليمي ومهارات العمال وعدم الاستقرار السياسي عوائق كبيرة في أربع دول، وأداء الاقتصاد الكلي والفساد في ثلاث دول، بينما لا يمثل التمويل عائقًا كبيرًا إلا في دولتين فقط. وبشكل عام تتماشى هذه النتائج مع نتائج المسوحات الخاصة بدول مناطق أخرى من العالم من حيث أهمية المعوقات المذكورة، لكن في المقابل تتباين الأهمية النسبية لتلك المعوقات. ولا

تمثل الضرائب عائقًا كبيرًا إلا في دولة واحدة وهي المغرب، بينما لا تمثل قوانين العمل عائقًا هامًا إلا في دولتين خليجيتين وهما السعودية وعمان، نتيجة ارتفاع تكلفة توظيف العمالة الوطنية بالمقارنة مع العمالة الأجنبية، وكذلك القيود المفروضة حول استيراد تلك العمالة.



المصدر: قاعدة بيانات مسوحات المنشآت - البنك الدولي.

رابعاً: معالجة معوقات قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية: الدروس المستفادة من التجارب الدولية

ينتظر هذا الجزء من الفصل إلى أهم الدروس المستفادة من التجارب الدولية لتجاوز معوقات قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ولأغراض التحليل سوف يتم تقسيم المعوقات إلى قسمين: القسم الأول يتناول المعوقات غير المرتبطة بالتمويل، وينتظر القسم الثاني إلى معوقات النفاذ إلى التمويل.

تجاوز الصعوبات غير التمويلية

تتضمن هذه الصعوبات نوعين وهما الصعوبات المرتبطة ببيئة الأعمال والمتعلقة بالقيود التنظيمية (العمل، والتراخيص، وإدارة الضرائب) واللوائح والتشريعات، والإخلال بتطبيق القوانين وعدم ملاءمة البنية التحتية، والتي تؤثر على أداء ودور المنشآت الصغيرة والمتوسطة. أما النوع الثاني من الصعوبات فيتعلق بضعف قدرات المنشآت ذاتها.

تحسين بيئة الأعمال

تفيد مسوحات المنشآت في مختلف أنحاء العالم أن أكبر خمسة عوائق غير تمويلية، تشكو منها المنشآت في مجال بيئة الأعمال هي عدم توفر خدمات الكهرباء، وتعقيدات الإجراءات التنظيمية، وارتفاع معدلات الضريبة، والممارسات غير العادلة من جانب القطاع غير المنظم، والفساد⁽³⁶⁾. وتبين أن المنشآت في الدول العربية تشكو من نفس المعوقات المذكورة مع اختلاف في الأهمية النسبية لتلك المعوقات. وتوضح الفقرات التالية بعض الإجراءات المقترحة للتغلب على تلك المعوقات من واقع التجارب الدولية.

تبسيط إجراءات الدخول والخروج من الأسواق والضمانات وقوانين العمل: أبرزت تجارب عدد من الدول حول العالم أهمية قوانين الدخول والخروج من الأسواق لتطوير قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة من حيث تبسيط إجراءات وتخفيض تكلفة تأسيس المنشآت، ومن حيث سن قوانين إفلاس واضحة تضمن حق المستثمر في حالة تصفية المنشأة أو رغبته في بيع حصته. كما بينت التجارب أن الدول التي تتبع سياسة "النافذة الواحدة" One window shop لتبسيط إجراءات بدء النشاط وتستخدم نظام تسجيل الكتروني أو عن بعد، وتوفر بيئة أعمال مستقرة دون تغييرات متكررة أو مفاجئة للقوانين والتشريعات، وتقل فيها مظاهر الفساد، يتواجد بها عدد أكبر من المنشآت. كما أن وجود قوانين إفلاس واضحة وتشريعات تضمن حقوق المستثمر في حالة تصفية المنشأة، يعد عاملاً ضرورياً لتشجيع تأسيس منشآت جديدة⁽³⁷⁾ ومن بين القوانين الأخرى الهامة قوانين الضمانات التي تُبسط إجراءات الحصول على تمويل لفائدة المنشأة في نفس الوقت الذي تخول للممولين الحصول على حقوقهم في حالة الإخلال بعقود التمويل أو عدم القدرة على تسديد الديون دون تعقيدات أو إجراءات قضائية مطوّلة. ونظراً لارتباط بعض القوانين في مجال التشغيل، وخاصة إجراءات التعيين والتسريح بآثار سلبية على كثافة المنشآت وعلى حجم التشغيل، فإن المرونة في قوانين العمل مطلوبة لتشجيع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وزيادة التشغيل.

تحسين البنية التحتية: أوضحت مسوحات المنشآت في مختلف أنحاء العالم أن نوعية الخدمات بما فيها الكهرباء، والنقل، والاتصالات، والأراضي الصناعية، تأتي في أعلى قائمة الصعوبات التي تتعرض إليها المنشآت في الدول النامية.

(36) IFC (2010) مصدر مذكور سابقاً.

(37) Kushnir et al. (2010)، مصدر سبق ذكره.

ويتسبب قصور الخدمات العامة مثل الكهرباء في تحمل المنشآت نوعين من الأعباء وهي الخسائر المباشرة المتأتية من انقطاع الخدمات، وتكاليف التحوط تحسباً لأي انقطاع في تلك الخدمات⁽³⁸⁾ وتثقل هذه الأعباء كاهل المنشآت وخاصة الصغيرة منها وتحد من آفاق نموها وتوسعها. وبالتالي فإن تطوير البنية التحتية بكل مكوناتها يعتبر من الأولويات خاصة وأنه يمثل أحد أبرز العناصر الداعمة لقطاعات الإنتاج من خلال تحسين الإنتاجية وتقليل التكاليف ودعم التنافسية لدى المنشآت.

تخفيف الأعباء الضريبية وتحديدها وفق خاصيات وطبيعة المنشآت: تتفق الأدبيات الحديثة أن النظام الضريبي لا يجب أن يكون متحيزاً ضد المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ولا يعاملها كعامله المنشآت الكبيرة. كما أن المنشآت تختلف حسب حجمها وعمرها ودرجة المخاطرة وآفاق النمو وطبيعة السوق التي تعمل فيها، وبالتالي فإن النظام الضريبي يجب أن يأخذ تلك العوامل بعين الاعتبار، دون إحداث تشوهات تؤدي إلى سوء تخصيص للموارد. وثبت من تجارب الدول والبحوث المتوفرة أن معدلات وهيكلاً الضرائب على المنشآت الصغيرة والمتوسطة تؤثر ليس فقط في قرار تأسيس منشأة جديدة من عدمه، بل أيضاً في الهيكل القانوني الذي ستأخذ المنشأة أي شركة فردية أو شراكة (Unincorporated) أو مؤسسة (Incorporated)⁽³⁹⁾ ولهذه القرارات تبعات عديدة من أهمها القدرة على النفاذ للتمويل التي تكون عادةً أسهل بالنسبة للمؤسسات. كما تُعامل بعض الدول المنشآت الصغيرة والمتوسطة معاملات خاصة في حالات تسجيلها لخسارة، وتأخذ في الاعتبار تكلفة الالتزام بالإجراءات الضريبية (Tax Compliance Cost) حيث يصعب على تلك المنشآت الالتزام بتطبيق النظم المحاسبية المعقدة لأغراض دفع الضرائب أو التصريح بالدخل وتنفيذ الإجراءات الضريبية بشكل متكرر. وفي عدد من الدول يتم إعفاء المنشآت الصغيرة بحد أقصى من رقم الأعمال من التصريح بالدخل والاكْتفاء بفرض ضريبة ثابتة عليها. وفي تجارب أخرى يتم تخفيف الأعباء الضريبية على المنشآت ذات النمو المرتفع لتشجيع أشكال معينة من التمويل من خلال المساهمة في رأس مال تلك المنشآت. وينطبق ذلك خاصة على المنشآت العاملة في مجال التقنيات الحديثة والمستندة للأفكار المبتكرة بغرض تشجيع الابتكار والتطوير التكنولوجي وزيادة التنافسية للاقتصاد.

تحسين النفاذ إلى الأسواق: أبرزت التجارب الدولية أن أفضل الطرق لتحسين نفاذ المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق هي تخفيض الحواجز أمام التجارة الخارجية والاستثمار، وإصلاح الإطار التنظيمي الخاص بتلك المنشآت وتخفيض تكاليف المعاملات ومساعدة تلك المنشآت على اعتماد المعايير والمواصفات الدولية⁽⁴⁰⁾. وتتمثل أهم الإجراءات المتعلقة بتخفيف القيود على التجارة الخارجية في اعتماد إستراتيجية واضحة لتطوير الصادرات ورقمنة وتسهيل النفاذ إلى المعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية، وتنسيق المعايير الفنية بين الدول المصدرة والأسواق

⁽³⁸⁾ Andrew Stone (2007), Governance and Growth: An Investment Climate Perspective, in Arab Fund for Economic and Social Development and Arab Monetary Fund (ed), "Investment, International Trade and Employment: Towards an Effective Role for the Private Sector in the Arab Countries".

⁽³⁹⁾ OECD (2009), Taxation of SMEs: Key Issues and Policy Considerations, OECD Tax Policy Studies # 18. أنظر مثلاً

⁽⁴⁰⁾ أنظر مثلاً Report on the implementation of the Euro – Mediterranean charter for Enterprise: 2008 Enterprise Policy Assessment.

المستهدفة. أما إصلاح الإطار التنظيمي، فيتضمن تبسيط إجراءات الاستثمار والتصدير والاستيراد وتقديم الحوافز للاستثمار في القطاعات الواعدة. كما تعتبر المساعدة في تكوين التحالفات والترابط مع منشآت داخل البلد أو خارجه من السبل المتاحة لتسهيل النفاذ إلى الأسواق.

من جانب آخر، أبرزت تجارب بعض الدول النامية دور وسائل الاتصال الحديثة والتجارة الالكترونية في تطوير صادرات وحجم أعمال المنشآت الصغيرة والمتوسطة. لكن توسيع استخدام تلك الوسائل وتطوير التجارة الالكترونية يتطلب تجاوز عدد من العقبات المتمثلة خاصة في ضعف البنية التحتية لقطاع الاتصالات والنقل والكهرباء، فضلاً عن تجاوز الصعوبات المتعلقة بالتشريعات خاصة في مجالات حماية المستهلكين، وسلامة المعاملات الالكترونية، والمحافظة على سرية البيانات الشخصية وحماية حقوق الملكية⁽⁴¹⁾ ويمكن أن يتطلب تطوير التجارة الالكترونية كذلك، القيام بحملات توعية حول فوائد ذلك النوع من التجارة والتعريف بكيفية استخدامها.

تشجيع المساهمة في المناقصات العمومية الحكومية: من بين الوسائل التي تستخدم في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة هي تشريكها في المناقصات العمومية بغرض تحسين نفاذها إلى الأسواق المرتبطة بالقطاع العام. وعلى سبيل المثال خصصت دول المجموعة الأوروبية في الفترة 2006-2008 حوالي 34 في المائة من العقود الحكومية إلى المنشآت الصغيرة والمتوسطة⁽⁴²⁾ وتتخذ عدة دول متقدمة مثل الولايات المتحدة والمجموعة الأوروبية عدّة إجراءات ترمي إلى تشجيع تلك المنشآت على المساهمة في تلك المناقصات. ومن بين هذه الإجراءات الاستيفاء الجماعي لعدد من المنشآت للشروط الفنية والمالية للمناقصة (Joint Fulfillment of Technical and Financial Requirements)، وتقسيم العقود موضوع المناقصة إلى أجزاء (Lots) قابلة للتنفيذ من قبل عدد من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، واستخدام الوسائل الالكترونية للإعلان عن المناقصات والمشاركة فيها (E-procurement) وتذليل العقبات الخاصة بإجراءات التقدّم للمناقصات، وعدم الاقتصار على معيار "السعر الأقل" في ترسية العقود⁽⁴³⁾. ومن بين الإجراءات الأخرى المستخدمة أيضاً تحديد نسبة محدّدة من إجمالي العقود الحكومية أو شبه الحكومية لفائدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ومن الأمثلة على ذلك تخصيص حكومة دبي في دولة الإمارات نسبة 5 في المائة من العقود الحكومية لفائدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

إدماج المنشآت في القطاع الرسمي: كما أشير في الجزء الأول من الفصل، فإن تضخم القطاع غير الرسمي هو أحد أهم الأسباب لتفسير الفرق في الإنتاجية بين الدول النامية والدول المتقدمة نظراً لكون المنشآت التي تعمل في القطاع الرسمي هي أكثر إنتاجية لحظوظها الأوفر في النفاذ إلى الخدمات والتمويل والعمالة الماهرة والتقنيات الحديثة. كما أن المنشآت العاملة في القطاع غير الرسمي تمثل مصدرًا للمنافسة غير العادلة للمنشآت العاملة في القطاع الرسمي. وعلى

(41) World Trade Organization (2013), Electronic Commerce, Development and Small, Medium – Sized Enterprises, Background Note.

(42) IFC and Global Partnership for Financial Inclusion, (2011), SME Finance Policy Guide.

(43) أنظر مثلاً Evaluation of SMEs, Access to Public Procurement Markets in the EU-Final Report September 2010.

هذا الأساس، فإن تحويل المنشآت من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي، له فوائد هامة على مستوى النمو وتطوير الموارد الضريبية للدولة وتحسين الإنتاجية وتشجيع الابتكار وزيادة القدرة التنافسية للاقتصاد. لهذا السبب تعمل الدول على اتخاذ الإجراءات الكفيلة بزيادة عدد المنشآت العاملة في القطاع الرسمي من خلال إضفاء المرونة في بعض القوانين والتشريعات مثل تخفيض مستوى الضرائب، وتسهيل إجراءات إنشاء وتسجيل المنشآت وتطبيق أحكام خاصة فيما يتعلق بالتعيين والتسريح للعمالة وبقية اللوائح التنظيمية المتعلقة بأسواق العمل. لكن في نفس الوقت الذي تتبع فيه بعض الدول المرونة في القوانين والتشريعات لفائدة المنشآت المتحولة إلى القطاع الرسمي، فلا بد وأن تحرص على العمل على إتباع الصرامة في تنفيذ القوانين وإعمال التشريعات ذات العلاقة، لأن التراخي في تطبيق القانون هو عامل مشجع لتضخم القطاع غير الرسمي.

ومن أهم التوصيات الأخرى لتسهيل إدماج المنشآت الصغيرة في القطاع الرسمي، هو دعم أنشطة التمويل الأصغر لتسهيل نفاذ المنشآت الصغيرة غير الرسمية إلى التمويل بغرض مساعدتها على التطور كمرحلة انتقالية قبل التحول إلى القطاع الرسمي⁽⁴⁴⁾.

تقييم برامج تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة لتحسين أدائها: إن الدراسات التقييمية هامة جدا للتعرف على أوجه القصور في تصميم وتنفيذ برامج تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي لتحسين أدائها. لكن نادراً ما يتم تقييم تلك البرامج في الدول النامية، ومعظم دراسات التقييم تم في البلدان المتقدمة مثل الولايات المتحدة وأوروبا. وحتى عندما يتم تنفيذ ذلك التقييم يتم في الأغلب الاعتماد على استطلاعات "رضا المستفيدين" من البرامج، ولا يتم توخي المنهجيات الملائمة، بحيث يصعب الاعتماد على تلك الدراسات لتحسين تصميم البرامج وتنفيذها وتعظيم آثارها الاقتصادية على المنشأة وعلى الاقتصاد ككل⁽⁴⁵⁾.

وفي دراسة قامت بمراجعة 19 دراسة لتقييم برامج تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة اعتمدت على المنهجيات العلمية، تبين أن معظمها يشير إلى وجود آثار إيجابية للبرامج على بعض مؤشرات الأداء وسلبيا أو أثر غير معنوي على بعض المؤشرات الأخرى. وعلى سبيل المثال وجد نصف الدراسات المتعلقة بالبلدان النامية أثرا إيجابية على المبيعات، والإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، وعلى أسواق أو كثافة التصدير، لكن في المقابل لم تجد هذه الدراسات مكاسب تذكر من حيث التشغيل. كما وجدت دراسات أخرى أن الآثار الإيجابية للبرامج كانت أوضح بالنسبة للمتغيرات الوسيطة مثل الإنفاق على البحث والتطوير، وتدريب العاملين، وتحديث عمليات الإنتاج، ومراقبة الجودة، وبناء التحالفات مع المنشآت الأخرى، وتنويع مصادر المعلومات والتمويل. لكن كانت النتائج متباينة بالنسبة للتأثيرات على أداء المنشآت من حيث المبيعات والربحية مثلاً.

(44) IFC (2010) مصدر سبق ذكره.

(45) انظر مثلاً، Gladys Lopez Acevedo and Hong W. Tan (2010), Impact Evaluation of SME Programs in Latin America and the Caribbean, the World Bank,

لعرض لأهم نتائج تقييم برامج تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة في 19 دولة متقدمة ونامية.

ورغم تباين نتائج الدراسات السابقة حول آثار البرامج ووجود بعض القصور في المنهجيات المستخدمة في التقييم، ومهما كانت النقائص، التي يتوجب تلافيها، فإن القيام بدراسات التقييم يبقى شرطاً ضرورياً للتعرف على أوجه قصور البرامج وطرق تحسين أدائها⁽⁴⁶⁾ وبينت التجارب الدولية في هذا الخصوص أهمية وجود جهة مسؤولة عن دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة تتولّى مسؤولية تنسيق جهود كل الأطراف المعنية ووضع إستراتيجية متكاملة لتطوير القطاع، وتقييم مدى جدوى البرامج المختلفة المتبناة لتشجيع هذه المنشآت.

تطوير قدرات المنشآت الذاتية

تطوير برامج لإنشاء ودعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة:⁽⁴⁷⁾ بالإضافة إلى تبسيط الإجراءات وتعديل القوانين وتخفيف الأعباء الضريبية والتكاليف المتعلقة بتأسيس المنشآت وتحسين البنية التحتية المساندة، فإن تخصيص برامج لمساعدة رواد الأعمال على إطلاق مشاريعهم الخاصة وتزويدهم بالمعلومات عن الأسواق وطرق الإدارة والتنظيم، وتقديم الدعم اللوجستي والمؤسسي لهم من خلال التدريب المناسب وتوفير دليل إرشادي لصغار المستثمرين ومساعدتهم على ترجمة أفكارهم إلى مشاريع قابلة للتنفيذ والاستمرار، ومساعدة المنشآت في عدم التعثر خلال السنوات الأولى من المشروع، تعتبر من الإجراءات الضرورية لتفعيل دور المنشآت الصغيرة والمتوسطة في النمو والتشغيل، خاصة في الدول النامية. ويدخل في إطار دعم قدرات المنشآت كذلك تنظيم دورات تدريبية حول مواضيع هامة بالنسبة للمنشأة مثل التسويق، وإعداد البيانات المالية، وإدارة التدفقات النقدية، وكيفية إعداد وثائق المناقصات، والتعرف على أسواق التصدير وآليات تنمية الصادرات، وحوكمة الشركات الصغيرة والمتوسطة.

اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات: أدركت الحكومات في جميع أنحاء العالم أهمية اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من قبل المنشآت الصغيرة والمتوسطة لتحسين نفاذها للمعرفة وللأسواق وزيادة قدرتها التنافسية. لكن تبقى تلك المنشآت في عديد من الدول النامية بطيئة في تبني تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لأسباب مختلفة بعضها راجع لأسباب خاصة بالمنشأة نفسها مثل عدم رغبة صاحب المنشأة وعدم توفر الموظفين المتخصصين والمعلومات اللازمة حول التقنيات المتوفرة، وارتفاع تكلفة الاستثمار في تلك التكنولوجيات، بينما تتعلق الأسباب الخارجية بتواضع البنية التحتية بالإضافة إلى عوامل أخرى اجتماعية وثقافية وتنظيمية. وللتغلب على العوائق الداخلية، أنشأت الحكومات في عديد من الدول برامج لتشجيع رجال الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة على اعتماد تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من خلال توفير التمويل اللازم والتوجيه والتدريب.

تشجيع القدرات الابتكارية لدى المنشآت الصغيرة والمتوسطة: يعدّ الابتكار أحد أهم رافعات النمو في الاقتصاد خاصة من حيث تأثيره الإيجابي على إنتاجية عناصر الإنتاج مثل العمل ورأس المال. ومن بين وسائل تدخل الحكومات التي يمكن أن تسهم من خلالها في دعم الابتكار هي تشجيع المنشآت الصغيرة والمتوسطة وخاصة المستحدثة منها على

(46) يمكن القصور أساساً في عدم استخدام طريقة "ماذا لو" (Counterfactual approach)، والتي تقتضي مقارنة أداء المنشآت المشاركة في البرنامج بأداء المنشآت غير المشاركة.

(47) تسمى في كثير من الأحيان: (Business Development Services (BDS).

الابتكار، نظراً لمساهمتها الهامة في الإنتاج والتشغيل. وقد زادت أهمية تشجيع القدرات الابتكارية لدى تلك المنشآت نظراً إلى أن التطورات التقنية وتغيرات طبيعة الأسواق التي أصبحت أكثر خصوصية (Niched Markets) مكنت تلك المنشآت من تجاوز التأثير السلبي للحجم على قدرتها على الابتكار والتجديد. وقد قام عدد من المنظمات الدولية ومؤسسات البحوث بدراسة أفضل الطرق لتعزيز دور تلك المنشآت في جهود النهوض بالابتكار. ومن بين المنظمات التي عكفت على هذا الموضوع هي منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التي قامت باقتراح عدد من السياسات الكفيلة بتشجيع الابتكار لدى المنشآت الصغيرة والمتوسطة بناءً على تجارب أربعين دولة في ذلك الخصوص⁽⁴⁸⁾ وصنفت أهم السياسات المقترحة في ذلك الخصوص في أربعة مجالات تتمثل في:

• نشر ثقافة الأعمال وتوفير الظروف الملائمة

بالإضافة إلى توفير بيئة أعمال مساندة متمثلة في ضمان أداء اقتصادي مستقر وسياسات تنظيمية متسقة ومشجعة، يشمل هذا الجانب كذلك تطوير منظومة التعليم والتدريب المهني لزيادة قدرة الشباب على الابتكار وتوطين التقنية ونشرها، بالإضافة إلى نشر ثقافة الأعمال والابتكار في التعليم وفي وسائل الإعلام.

• تحسين النفاذ إلى المعلومات والمعرفة

يتمثل هذا الشق في تقوية البنية التحتية للابتكار من منطلق أن الابتكار داخل المنشآت لا يقع بمعزل عن البيئة الخارجية لها، بل من خلال التفاعل مع أطراف أخرى سواء داخل نفس البلد أو خارجه. ويشتمل هذا الجانب على تقوية المكون المعرفي لدى المنشآت من خلال تقديم التدريب والمشورة لرواد الأعمال أصحاب الأفكار المبتكرة، وتطوير برامج داخل الجامعات والمعاهد العليا للربط بين مخرجات التعليم وبيئة الأعمال، وتوفير منصات وفرص لتمويل إطلاق المشاريع المبتكرة، وتنظيم مسابقات لأفكار المشاريع الواعدة، وتسهيل الحصول على براءات الاختراع وتقديم خدمات رعاية رواد الأعمال⁽⁴⁹⁾. كما يشمل هذا الجانب أيضاً جانب التشبيك من خلال تسهيل ربط أصحاب المشاريع بعالم الأعمال والشبكات ذات الصلة مثل المنشآت الكبرى العاملة في نفس المجال (Clusters)، وكذلك تشجيع إقامة المناطق التكنولوجية (Techno Parks)، وتشجيعهم على تكوين تحالفات مع الشركات والمؤسسات البحثية الأجنبية.

• تعزيز قدرات وكفاءات رواد الأعمال

بالإضافة إلى نشر ثقافة الابتكار وريادة الأعمال من خلال برامج التعليم والتدريب ومن خلال وسائل الإعلام، فإن دعم الجانب الابتكاري لدى رواد الأعمال يتطلب تخصيص برامج تدريبية ميدانية سواء داخل المنشآت نفسها أو في إطار حاضنات الأعمال أو مؤسسات مختصة تعمل على تقديم المشورة من خلال خبراء ومتخصصين أو رواد أعمال ناجحين. وتستخدم بعض الدول، على غرار أستراليا برامج قسيمة الابتكار (Innovation Voucher Programs)، لتحسين قدرة المنشآت الصغيرة والمتوسطة للوصول إلى المرافق والمعلومات والمعرفة اللازمة للابتكار، وكذلك لمساعدة المؤسسات البحثية الممولة من القطاع العام على تقديم خدماتها للمنشآت في ذلك الخصوص. كما تستخدم بعض

⁽⁴⁸⁾ OECD (2010) SMEs, Entrepreneurship and Innovation: OECD Innovation Strategy.

⁽⁴⁹⁾ أنظر مثلاً تجربتي Academia plus Business (A plus B) في النمسا وبرنامج "Technocrats" في هولندا.

الدول أنشطة خدمات المعرفة المكثفة (KISAs) Knowledge Intensive Service Activities، لتطوير مهارات موظفي المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال جلب الخبراء، والاستشاريين لمساعدتهم في تنفيذ التغييرات اللازمة داخل المنشأة في مجالات عدّة مثل مراقبة الجودة، والتسويق وتطوير المنتجات والبحث والتطوير، وتكنولوجيا المعلومات وغيرها من الأنشطة التي تتطلب درجة عالية من المعرفة.

• تحسين بيئة تطوير الأعمال والابتكارات الاجتماعية

من بين المجالات الحديثة لدعم مساهمة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الابتكار هي زيادة الأعمال الاجتماعية وهو نوع من المشاريع يهدف إلى توفير حلول مبتكرة للمشاكل والتحديات الاجتماعية. ولا تتمثل غاية تلك المشاريع في تعظيم الأرباح بقدر تحقيق بعض الأهداف الاقتصادية والاجتماعية مثل إيجاد حلول مبتكرة للبطالة والإقصاء الاجتماعي، والمساعدة في الاندماج في سوق العمل والتدريب وتوفير الرعاية لكبار السن، والمساهمة في تطوير الأنشطة المحافظة على البيئة. ويمكن تشجيع هذا النوع من المنشآت العاملة في المجال الاجتماعي من خلال الحوافز والتشريعات الملائمة، وتنظيم البرامج التدريبية والحاضنات المتخصصة في هذا المجال، بالإضافة إلى تشجيع مساهمتها في مناقصات المشاريع التي تحتوي على مكونات اجتماعية، وتأسيس صناديق متخصصة لتمويل أنواع الأنشطة الاجتماعية المطلوبة.

تحسين النفاذ إلى التمويل

تواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة عقبات أكبر في النفاذ إلى التمويل من المنشآت الكبيرة وكذلك من حيث تكلفة الائتمان. لهذا السبب انكبت جهود عدد كبير من المنظمات الدولية والمؤسسات البحثية حول سبل تحسين نفاذ المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل. ومن أبرز وأحدث تلك الجهود تقرير دليل سياسات تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة الذي قام بإعداده فريق عمل تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة بتكليف من مجموعة العشرين وبدعم من عدد من المؤسسات التمويلية الدولية وعلى رأسها البنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية⁽⁵⁰⁾. وهذا الدليل يبيّن على تقرير سابق أعده نفس الفريق في عام 2010 حول "توسيع نفاذ المنشآت الصغيرة والمتوسطة للخدمات المالية في العالم النامي" يلخص تجارب 164 دولة ويعطي توصيات في ثلاثة مجالات وهي التشريع والتنظيم والإشراف، والبنية الأساسية للأسواق المالية، والتدخل الحكومي وآليات الدعم. ويعطي الدليل مجموعة شاملة من السياسات والممارسات الجيدة، والتدابير والمبادئ التوجيهية، والدروس المستخلصة من تجارب الدول، والتوصيات. وتشمل أهم الاقتراحات التي تمخضت من واقع التجارب الدولية لتجاوز أو تخفيف عقبات التمويل بالنسبة للمنشآت الصغيرة والكبيرة التوجهات التالية:

زيادة وعي المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتحفيز المؤسسات التمويلية: من المهم زيادة وعي المنشآت حول نوافذ التمويل المتاحة والمنتجات المالية التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، وتوفير المعلومات حول برامج الدعم المتاحة، والتغلب على قلة الخبرة لدى تلك المنشآت في مجالات إعداد الخطط الاستثمارية وإعداد الحسابات المالية،

⁽⁵⁰⁾ IFC and Global Partnership for Financial Inclusion, (2011), SME Finance Policy Guide.

ودراسات الجدوى، وإعداد طلبات القروض، وتعزيز قنوات الاتصال بين المنشآت والبنوك. وأظهرت التجارب أهمية تحفيز البنوك والمؤسسات التمويلية باستخدام وسائل غير إجبارية تعتمد على آليات السوق مثل تخفيض نسبة الاحتياطي القانوني بالنسبة للبنوك التي تخصص نسبة معينة من محفظة قروضها لفائدة المنشآت الصغيرة والمتوسطة، كما هو معمول به في مصر مثلاً⁽⁵¹⁾. كما أثبتت التجارب أهمية بناء قدرات المؤسسات المالية في مجالات الإستراتيجية والائتمان وإدارة المخاطر وتطوير المنتجات من خلال مناهج ونظم جديدة بغرض زيادة تمويلها للمنشآت الصغيرة والمتوسطة على أساس مستدام، وتشجيع تلك المؤسسات على التوجه نحو بعض القطاعات الفرعية الهامة مثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة المملوكة للنساء، التي تمثل أكثر من ثلث المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية، ومشاريع الطاقة المستدامة، والمشاريع الزراعية، والتأجير التمويلي، بالإضافة إلى رفع مستوى وعيها حول أفضل الممارسات في عمليات إقراض المنشآت الصغيرة والمتوسطة⁽⁵²⁾.

كم أثبتت تجارب بعض الدول أهمية قيام البنوك بتقديم خدمات غير تمويلية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة منها التدريب في مجال التخطيط الاستراتيجي وتحسين قدراتها التنافسية، بالإضافة إلى تقديم الخدمات الاستشارية لها. وقد أدت تلك الخدمات في حالة تركيا مثلاً (تجربة بنك TEB) إلى انخفاض نسبة القروض المشكوك فيها.

تطوير أدوات تمويل مبتكرة: تحتاج الموارد التمويلية المتاحة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة للتطوير، سواء فيما يتعلق بتمويل رأس المال العامل في المدى القصير، أو الموارد المالية الضرورية لتحقيق استثمارات جديدة. ومن بين خيارات التمويل قصير الأجل المتاحة هي خدمات شراء وبيع الديون (Factoring and Reverse Factoring)، وتقديم الضمانات قصيرة الأجل لأنشطة التصدير، والتسهيلات التجارية، والتمويل الإسلامي، والتمويل الصغير. أما أدوات التمويل متوسط وطويل المدى فتشمل الإيجار التمويلي والمساهمة في رأس المال، وصناديق الأسهم الخاصة، وخطوط الائتمان التي تقدمها المؤسسات التمويلية الدولية (Apex/Second-Tier Institutions) إلى المؤسسات التمويلية المحلية التي تقرض المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وأدوات تمويل الميزانين (مزيج بين المساهمة في رأس المال والإقراض)، ورأس المال المخاطر لتمويل المشاريع الجديدة ودعم المبادرات المبتكرة.

وفي هذا الإطار هناك إمكانيات كبيرة لتطوير صناديق الأسهم الخاصة ورأس المال المخاطر خاصة في ظل تطور مؤسسات وأدوات التمويل وفق الشريعة الإسلامية في الدول العربية والتي تتماشى أهدافها وآليات عملها مع تلك الصناديق. ولتشجيع تلك الصناديق يتم في بعض الدول تسهيل الروابط بين تلك الصناديق ورواد الأعمال من خلال بوابة إلكترونية لعرض أفكار المشاريع والتعرف على الإمكانيات المتاحة لتمويلها. كما تقوم بعض الدول بربط هذه الصناديق بحاضنات الأعمال والأقطاب التكنولوجية التي عادة ما تمثل مركز اهتمام صناديق الأسهم الخاصة ورأس المال المخاطر نظراً لقدرتها الكامنة على النجاح والتطور.

(51) الاحتياطي القانوني يعبر عن الحد الأدنى للنسبة من الاحتياطي النقدي التي يجب على البنوك التجارية أن تحتفظ بها لدى البنك المركزي من حجم ودائع العملاء بدلاً من إقراضه.

(52) Qamar Saleem (2012) مصدر سبق ذكره.

وبينت التجارب أن نجاح مثل هذه الصناديق يتطلب تحسين جاذبية المنشآت لرأس المال. ومن بين الأدوات المتبعة في ذلك الخصوص تطوير أسواق مالية موازية خاصة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة، على غرار ما يتم في عدد من الدول المتقدمة مثل بريطانيا وكندا، والدول النامية مثل كوريا الجنوبية (KOSDAQ) وماليزيا (MESDAQ) ومصر (NILEX)⁽⁵³⁾. كما يتطلب استقطاب تلك الصناديق مراجعة الأطر التنظيمية والتشريعية لاسيما نظام الحوافز الضريبية وغير الضريبية، وتعزيز قدرة المنشآت على الاحتفاظ بحسابات مالية منتظمة وفق الأصول المحاسبية المتعارفة، وتوفير أطر لتشجيع الادخار المؤسسي مثل موارد مؤسسات الضمان الاجتماعي كأساس لإنشاء تلك الصناديق محليا.

تطوير خدمات تقديم المعلومات وتقييم الجدارة الائتمانية للمقترضين: بينت التجارب بوضوح أن الاعتماد على مكاتب الاستعلام الائتماني الخاصة يسهم في زيادة إقراض البنوك إلى المنشآت الصغيرة والمتوسطة حيث أنها تقدم معلومات حول المقترضين وحول ماضيهم الائتماني وبما لا يتوفر في السجلات التي تستخدمها البنوك المركزية لمتابعة تطور عمليات القروض وسلامتها. وفي بعض الدول الكبيرة على غرار الهند، تبين أن وجود مؤسسات متخصصة في تقييم الجدارة الائتمانية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (SMEs Credit Rating Agencies)، له آثار ايجابية على النفاذ للتمويل. كما أن حث البنوك والمؤسسات التمويلية على استخدام النظم الآلية لتصنيف المقترضين ومعالجة طلبات القروض، تساهم في تسهيل وتسريع عملية تقييم القروض وتزيد من شفافيتها. وأبرزت التجارب كذلك أنه من المفيد أن تدلي البنوك بأسباب رفض طلبات القروض للمقترضين وذلك لحثهم على معالجة أسباب الرفض لتحسين جدارتهم الائتمانية.

تطوير برامج ضمان الائتمان: بينت التجارب أن وجود برامج كفوة لضمان الائتمان يساهم بشكل مباشر في زيادة حجم القروض إلى المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ويكمن التحدي الذي تواجهه الدول النامية في كيفية تطوير نظام يكفل وجود مؤسسات فعالة لضمان القروض. ومن بين الصعوبات التي تم إبرازها في الأدبيات ذات العلاقة، عدم وجود منافسة بين البنوك، ووجود قيود في النظم القانونية المتعلقة بضمان القروض مثل صعوبات إنفاذ العقود والافتقار إلى البنية التحتية المعلوماتية فيما يتعلق بتقييم الجدارة الائتمانية.

ومن القضايا الهامة الأخرى في مجال الضمان هي ضرورة الحرص على جودة تصميم تلك البرامج لضمان الكفاءة والاستدامة من خلال التقليل في خسائر القروض، ونفقات الإدارة، وتكاليف خدمة الدين، وتحديد رسوم ضمان مناسبة تتماشى ودرجة المخاطرة، ووضع سقف مناسب لنسب التغطية وحجم القروض المضمونة. كما أثبتت التجارب ضرورة تعاون مؤسسات الضمان مع البنوك لتحسين فرص المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الحصول على التمويل، وأهمية ميكنة عملية الضمان وتسهيلها. وفي هذا الخصوص تقوم بعض الدول بطرح طلبات الضمان المقبولة للتنافس بين الممولين المحليين والأجانب بشكل شفاف، على غرار التجربة الماليزية في ذلك المجال التي تقوم بطرح الملفات إلكترونياً على الممولين (E-Guarantee). ومن بين التجارب الدولية الأخرى المفيدة هي مساهمة مؤسسات الضمان

(53) IFC (2010)، و Nasr and Pearce (2012) مصادر سبق ذكرها.

في التقييم الفني والمالي للمشاريع المطروحة للضمان، على غرار التجربة الكورية (KOTEC)، بغرض تحسين الجوانب الفنية للمشاريع وتعزيز فرص تمويلها ونجاحها.

تعزيز القدرات الفنية للمؤسسات المالية والمؤسسات ذات العلاقة: كما ورد في الجزء الأول من الفصل، فإن عدم توفر القدرات الفنية لدى المؤسسات التمويلية يؤدي إلى تحيز تلك المؤسسات ضد المنشآت الصغيرة والمتوسطة لصالح المنشآت الكبيرة أو المنشآت المرتبطة بعلاقات سابقة مع تلك المؤسسات. ومن هنا تكمن أهمية تطوير قدرات المؤسسات المذكورة وحثها على اعتماد نماذج اقرضية حديثة وأساليب متطورة لتصنيف المقترضين وتقييم طلبات القروض. كما يلعب تعزيز القدرات الفنية والمؤسسية لجمعيات الأعمال والغرف التجارية وممثلي المنشآت الصغيرة والمتوسطة، دورًا هامًا لتمكينها من توفير المهارات الإدارية وتقديم خدمات تنمية الأعمال لفائدة المنشآت ومساعدتها في معالجة المعوقات المتعلقة بالانفاذ إلى التمويل مثل المعلومات الائتمانية والضمانات.

تشجيع الشفافية والإفصاح: إن الالتزام بالمعايير المحاسبية المتعارفة وبالشفافية يقترن بزيادة في النفاذ إلى التمويل. وعلى هذا الأساس تكمن أهمية الإسهام بأفضل الممارسات الدولية فيما يتعلق بإعداد التقارير المالية وتدقيقها لتحسين النفاذ إلى التمويل وزيادة جاذبية المنشآت الصغيرة والمتوسطة لصناديق الأسهم الخاصة ومؤسسات رأس المال المخاطر الأجنبية. وبقدر الحرص على اعتماد المعايير الدولية في مجال المحاسبة وإعداد التقارير المالية، فإن بعض الدول يعتمد المرونة في تطبيق تلك المعايير، وذلك سعيًا لعدم إثقال كاهل تلك المنشآت. وفي هذا الإطار، فإن حوالي ستين دولة تطبق نسًا معدلة ومعتمدة من نظام التقارير المالية الدولي IFRS فيما يتعلق بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة، بينما تطبق بعض الدول الأخرى معايير أقل صرامة من تلك النسخة المعدلة⁽⁵⁴⁾. وتقوم بعض الدول الأخرى، على غرار المجموعة الأوروبية، بإعفاء المنشآت الصغيرة (بعدد موظفين أقل من 50) من استخدام تلك المعايير.

خامساً: أهم المبادرات الدولية والإقليمية في مجال دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية

يستعرض هذا الجزء أهم المبادرات الدولية والإقليمية في مجال دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية بغرض التعريف بتلك المبادرات واستخلاص ما يميزها عن غيرها من التجارب ومساهماتها في تنشيط الدور التنموي لتلك المنشآت في الدول العربية.

البنك الدولي: من أهم مبادرات البنك الدولي في مجال المنشآت الصغيرة والمتوسطة، تسهيل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة (MSME) والذي يتمثل هدفه الرئيسي في دعم قطاع المشاريع المذكورة في دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا كمصدر رئيسي للوظائف في القطاع الخاص. وتدخل هذه النافذة التمويلية في إطار الدعم المقدم من البنك إلى بلدان المنطقة في الفترة الانتقالية بغرض تحقيق تطلعات شعوبها، وتوفير فرص مستدامة وتوسيع فرص

⁽⁵⁴⁾ International Financial Reporting Standards (IFRS)، في هذا الخصوص (2010) IFC انظر

العمل وزيادة الأعمال التي يقودها القطاع الخاص، وتوفير منافسة أكثر تكافؤاً بين المنشآت الصغيرة والمنشآت الكبيرة. وشملت تدخلات البنك الدولي في الدول العربية من خلال هذه التسهيلات شقين: شق يتعلق بتحسين الوساطة المالية وشق يشمل المساعدات الفنية.

مؤسسة التمويل الدولية: تعمل المؤسسة في أكثر من مائة بلد نام لتطوير الشركات والمؤسسات المالية في الأسواق الصاعدة بغرض توفير الوظائف، وتحقيق إيرادات ضريبية، وتحسين حوكمة الشركات والأداء البيئي، والمساهمة في المجتمعات المحلية التي تعمل فيها. وللمؤسسة دوراً قيادياً في مجال تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، كشريك لمجموعة العشرين من خلال منتجاتها وخدماتها المبتكرة التي تدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الأسواق الناشئة. كما تمتلك المؤسسة بالتعاون مع البنك الدولي أحد أكبر قواعد البيانات المتعلقة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة في العالم.

مجموعة البنك الأوروبي للاستثمار (EIB): تشكل المنشآت الصغيرة ومتوسطة الحجم أحد أهم أهداف التمويل الخاصة بالبنك الأوروبي للاستثمار. ويعمل البنك بشكل رئيسي في بلدان جنوب شرق أوروبا المرشحة للانضمام للمجموعة الأوروبية، والبلدان المجاورة للجنوب والشرق. ويعمل أيضاً في البلدان الأفريقية ومنطقة البحر الكاريبي، والمحيط الهادي وآسيا وأمريكا اللاتينية. يمول البنك دول الإتحاد الأوربي بالإضافة لحوالي 150 دولة غير عضوه في الإتحاد بنسبة حوالي 18 في المائة من إجمالي إقراضه.

التسهيلات الأورو-متوسطة للاستثمار والشراسة (FEMIP): تركز هذه المؤسسة على دعم القطاع الخاص (المشاريع الصغيرة والمتوسطة)، وخاصة في مجال السياحة والصناعة والخدمات. وقد بدأت عمليات FEMIP في عام 2002 في الجزائر ومصر وفلسطين وإسرائيل والأردن ولبنان والمغرب وسوريا وتونس وقريبا ليبيا. ومنذ إنشائه وحتى نهاية عام 2011، استثمر FEMIP من خلال عملياته 13 مليار يورو قدم من خلالها الدعم لنحو 2300 شركة صغيرة ومتوسطة ساهمت في توفير 30 ألف فرصة عمل في المنطقة.

البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير (EBRD): يدخل تطوير القطاع الخاص في صميم عمل البنك بغرض تحسين الظروف الاقتصادية في المنطقة من خلال تعزيز تنمية المنشآت الصغيرة التي تساهم في خلق فرص عمل خاصة في أوساط الشباب. واستجابة لأحداث "الربيع العربي"، قام البنك بتوسيع نطاق عملياته لتشمل منطقة جنوب البحر الأبيض المتوسط. ويشرف على إدارة البنك 64 دولة، إلى جانب الإتحاد الأوروبي والبنك الأوروبي للاستثمار. ويتجه المصرف الأوروبي للإنشاء والتعمير لتأسيس صندوق بمليار دولار لدعم التنمية في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO): تقوم المنظمة بدعم المشاريع التي توفر السلع والخدمات المبتكرة لتلبية احتياجات السكان ذوي الدخل المنخفض والمشاريع متناهية الصغر والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، ودعم المشاريع الرامية إلى تشجيع روح المبادرة، وتنمية القدرات ونقل التكنولوجيا وتقديم الخدمات الاستشارية، وتحسين

قدرات المنشآت الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية على الالتزام بالمعايير والمواصفات الدولية لتحسين وصولها إلى الأسواق العالمية. وقامت المنظمة بتنظيم دورات تدريبية لأصحاب المشاريع ورواد الأعمال في عدد من الدول العربية لتحسين قدراتهم على إنشاء وإدارة مشاريعهم.

فريق العمل المشترك بين منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ودول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: أنشأ فريق العمل المشترك بين منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ودول منطقة الشرق الأوسط حول المنشآت الصغيرة والمتوسطة بغرض تشجيع الحوار الإقليمي واستعراض التجارب وتبادل التجارب بشأن القضايا المتعلقة بنمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتطوير وتشجيع ريادة الأعمال. ويتضمن برنامج عمل الفريق أنشطة تعزيز المنشآت ذات معدلات النمو المرتفعة، وتحسين حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على التمويل، والقوانين التجارية والتشريعات لدعم تنمية المنشآت، وتعزيز روح المبادرة وسد فجوة المهارات من خلال تنمية رأس المال البشري. ويندرج عمل هذا الفريق ضمن مبادرة منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في مجال إدارة الحكم والاستثمار من أجل التنمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا التي أطلقت في عام 2005 بناء على طلب من الدول المشاركة⁽⁵⁵⁾ بغرض تعبئة الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي لدعم النمو الاقتصادي والتشغيل في دول المنطقة.

الحساب الخاص لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية: أقرت القمة العربية الاقتصادية والتنموية والاجتماعية الأولى التي عقدت في الكويت في يناير 2009 مبادرة أمير دولة الكويت بإنشاء حساب خاص بمبلغ مليار دولار أمريكي لتمويل مشروعات القطاع الخاص الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية. وساهم في هذا الحساب كل من دولة الكويت والمملكة العربية السعودية بمبلغ خمسمائة مليون دولار أمريكي، والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي بمبلغ مائة مليون دولار أمريكي، وساهمت الدول العربية الأخرى بمبالغ متفاوتة. واتفقت الدول المساهمة على تكليف الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي بمهمة تأسيس وإدارة هذا الحساب. وقام الصندوق العربي باستكمال تطوير اللوائح والأنظمة الخاصة بالحساب الخاص والتي تشمل السياسات العامة، والإجراءات والقواعد الإرشادية، وتطوير وإقرار اتفاقية الإقراض النموذجية، ونماذج العمل النمطية. وتواصلت الجهود لتحصيل مساهمات الدول الأعضاء في الحساب الخاص وقد بلغ إجمالي المساهمات المدفوعة حتى تاريخ 13 مارس 2013 مبلغ 649.9 مليون دولار أمريكي تقريباً.

وتمكن الصندوق العربي خلال فترة قصيرة من دراسة أسواق الائتمان في إحدى عشر بلد عربي، تم من خلالها اختيار وتقييم الجهات الوسيطة المؤهلة للتعاون معها، وتوفير التمويل لها لتقوم بدورها في دعم وتمويل المشروعات الصغيرة

⁽⁵⁵⁾ الدول العربية المشاركة هي: الجزائر، البحرين، جيبوتي، مصر، العراق، الأردن، الكويت، لبنان، ليبيا، المغرب، عمان، السلطة الفلسطينية، قطر، المملكة العربية السعودية، سوريا، تونس، الإمارات العربية المتحدة واليمن.

والمتوسطة في تلك الدول. وقد تم منذ انطلاق عمليات الحساب الخاص، دراسة أسواق الائتمان في عدد من الدول العربية بغرض تحديد الجهات الأكثر تأهيلاً للاستفادة من تمويل الحساب الخاص وتقييمها. وتمت بالفعل عمليات التقييم وتم إقرار 11 قرض، بقيمة إجمالية مقدارها 268 مليون دولار أمريكي، لتمويل مؤسسات مالية وجد أنها مؤهلة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في عشر دول عربية شملت كلاً من الأردن والبحرين وتونس والمغرب وموريتانيا وجيبوتي ومصر والسودان واليمن وفلسطين، وذلك بالإضافة إلى برنامج الخليج العربي للتنمية (أجفند). وبصفة عامة يقوم الحساب الخاص بتمويل المؤسسات المالية الوسيطة بشروط نمطية تتمثل في قروض مدة كل منها عشر سنوات تشمل ثلاث سنوات فترة سماح، وبفائدة سنوية تبلغ 3 في المائة تنخفض إلى 2 في المائة في حالة تقديم ضمان حكومي.

جهود المؤسسات العربية في مجال دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة: يقوم عدد من المؤسسات العربية بدعم مشروعات المنشآت الصغيرة والمتوسطة سواء من حيث التمويل أو تقديم الدعم الفني ومساندة البرامج الوطنية والإقليمية والدولية الداعمة لهذا القطاع. وفي هذا الخصوص يقوم الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، بالإضافة إلى إدارته للحساب الخاص لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بتمويل مشاريع القطاع الخاص من خلال النافذة التمويلية المخصصة لذلك الغرض. ويقوم برنامج الخليج العربي للتنمية (أجفند)، بدعم مؤسسات التمويل الأصغر في الدول العربية وإنشاء بنوك للفقراء في المنطقة بغرض تمويل الأنشطة الصغرى. وتقوم المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين بدعم ذلك القطاع من خلال تشخيص وترويج فرص الاستثمار الإنتاجي في الصناعات الصغيرة والمتوسطة، ودعم البرامج والدراسات الداعمة لذلك القطاع على غرار برنامج تطوير دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول العربية، والذي أعدته المنظمة مؤخراً بالتعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية بغرض زيادة وتيرة إقامة المشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة والمنشآت الفنية وكثيفة المعرفة وذات التقنيات العالية ودعم أصحاب المشاريع المبتكرة، وتأهيل وتحديث الصناعات القائمة ورعاية الرواد وأصحاب المبادرات من المقاولين الشباب. كما يقوم كل من البنك الإسلامي للتنمية، وصندوق الأوبك للتنمية الدولية (OFID) وغيرها من الصناديق التمويلية الوطنية في دول الخليج العربي على غرار الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية، والصندوق السعودي للتنمية، وصندوق أبوظبي للتنمية، بتمويل ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في عدد من الدول العربية.

أقدم صندوق النقد العربي على إطلاق مجموعة من مبادرات المعونة الفنية التي تهدف إلى تحسين فرص وصول الشركات المتوسطة والصغيرة إلى التمويل. ولعل من أهم هذه المبادرات، المبادرة المشتركة التي أطلقها الصندوق في عام 2011 بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية لتطوير نظم الاقراض المضمون في الدول العربية. وتهدف هذه المبادرة إلى تقديم الدعم الفني لمساعدة الدول العربية على تطوير هذه النظم والتشريعات المرتبطة بها، بما يساهم في توسيع نطاق الأصول المنقولة التي يمكن استخدامها من قبل الشركات والمشروعات المتوسطة والصغيرة، كضمانات

أو رهونات مقابل الحصول على التمويل. وقد بينت الدراسات أن الدول التي تمتلك أنظمة كفؤة وفعالة للإقراض المضمون، تتضاعف فيها نسب الإقراض للمشروعات والشركات المتوسطة والصغيرة. كما تنخفض فيها كلفة إقراض هذه المؤسسات وتتوسع فترات الاستحقاق المتاحة للانتماء المقدم لها.

ومن المبادرات الأخرى مبادرة تطوير نظم الاستعلام الائتماني ومركزيات المخاطر في الدول العربية التي أطلقها الصندوق في عام 2005، بهدف تقديم الدعم الفني لتحسين نظم المعلومات الائتمانية في الدول العربية، بما يساعد المؤسسات المالية والمصرفية على تحسين إدارتها للمخاطر عند تقديم التمويل للمؤسسات والمشروعات الصغيرة والمتوسطة وفقاً للجدارة الائتمانية لهذه المشروعات.

وبالإضافة إلى هذه المبادرات يقوم الصندوق بدور الأمانة الفنية لفريق العمل الإقليمي للشمول المالي، المنبثق عن مجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية. ويهدف هذا الفريق الذي تم إنشائه في عام 2013، إلى تعزيز فرص تبادل الخبرات والتجارب بين المصارف المركزية العربية، على صعيد سياسات تحسين فرص الوصول للتمويل والخدمات المالية من قبل جميع فئات المجتمع وبوجه خاص المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

سادساً: ملاحظات ختامية

تبين من خلال مراجعة عدد من الدراسات أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة قادرة على توفير فرص عمل أكثر من المنشآت الكبيرة سواء في البلدان المتقدمة أو النامية. كما تبين أن المنشآت حديثة العهد يمكن أن تسهم بشكل كبير في توفير فرص العمل إذا ما تم دعمها وتوفير الظروف الملائمة لها. وبالإضافة إلى إسهامها في جهود النمو والتشغيل، فإن المنشآت الصغيرة والمتوسطة تسهم في إحداث التنمية من خلال الابتكار والتشجيع على المنافسة وتنويع الاقتصاد وزيادة قدرته التنافسية. لكن رغم هذه الأدوار الكامنة ظل عدد تلك المنشآت في الدول العربية محدوداً ومساهمتها في الاقتصاد متواضعة نظراً للقيود التي تحوم حولها، والمتمثلة خاصة في القيود التشريعية والتنظيمية وقيود النفاذ إلى التمويل وتواضع قدرات المنشآت نفسها.

ومن أجل النهوض بدور المنشآت الصغيرة والمتوسطة استعرض الفصل أهم السبل المتاحة في ضوء التجارب الدولية لتجاوز تلك العقبات خاصة من حيث توفير بيئة أعمال ملائمة وديناميكية تساهم في إنشاء وتطوير المنشآت، وتحسين نفاذها إلى التمويل بالإضافة إلى تنمية قدراتها الذاتية من حيث النهوض بمهارات مديريها والعاملين فيها وتحسين تفاعلها مع محيطها الخارجي وتسهيل نفاذها إلى الأسواق.

في مجال الإطار التشريعي والتنظيمي، فإن هناك حاجة ماسة لتحسين بيئة الأعمال من خلال النهوض بنوعية القوانين والتشريعات وتقليص الفجوات بين نصوص القوانين وتطبيقها على أرض الواقع، واتخاذ التدابير التي من شأنها أن

تخفف من تكلفة الأعمال وتقلص عدد الإجراءات والوقت المقضى في التعامل مع الأجهزة الحكومية، فضلاً عن ضبط الفساد والحد من استشرائه. ويتطلب تحقيق ذلك كله مشاركة كل الأطراف المعنية في تلك الجهود.

وفي مجال النفاذ إلى التمويل، وككل حالة فشل سوق، فإن سوق الإقراض في الدول العربية تحتاج لتدخل من قبل الدولة والساهرين على السياسات التنظيمية لتصحيح التشوهات في تخصيص الموارد التمويلية من خلال توفير مزيد من المعلومات حول المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتوزيع المخاطر بشكل أكثر توازناً بين مختلف المتعاملين في سوق الإقراض، وتشجيع المنافسة بين البنوك، وتوفير حوافز لتوفير أدوات تمويلية مبتكرة ونماذج إقراضية أكثر ملاءمة. وفي هذا الخصوص مازالت الدول العربية في حاجة أكيدة لتطوير التشريعات المصرفية، لاسيما من خلال إنشاء مزيد من مكاتب الاستعلام الائتماني وسجلات المقترضين وتحسين النفاذ إليها، وإرساء آليات كفاءة لتأمين وضمان قروض المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وإزالة العوائق التشريعية أمام مشاركة صناديق الأسهم ورؤوس الأموال المخاطرة في تطوير الموارد المالية المتاحة لتلك المنشآت.

كما أن المنشآت الصغيرة والمتوسطة بحاجة للمساعدة لتحسين جدارتها الائتمانية، كذلك فإن البنوك في حاجة إلى تحسين أدواتها وشروطها الإقراضية للتعامل بشكل أفضل مع هذه السوق، وهناك حاجة أيضاً إلى تطبيق الإصلاحات التشريعية والتنظيمية لتمهيد الطريق لهذه التغييرات لاسيما من خلال الحث على الشفافية والإفصاح عن المعلومات الائتمانية والمالية الخاصة بتلك المنشآت.

وفي ظل ضعف قدرات المنشآت الصغيرة والمتوسطة من حيث قلة الخبرة وعدم توفر الكفاءات والمهارات اللازمة، وضعف الاعتماد على وسائل الإدارة والتقنية الحديثة، ووجود قصور كبير في التعامل مع محيطها الخارجي، فإن هناك حاجة ماسة لتطوير البرامج الكفيلة بدعم تلك القدرات. لكن رغم وجود العديد من البرامج الموجهة لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، إلا أنه لا تزال هناك فجوة في المعلومات متمثلة في عدم الإعلان عن تلك البرامج على نطاق واسع، علاوة على النقص الكبير في رصد وتقييم فعاليتها رغم ضخامة الموارد المخصصة لها. ومن هنا تكمن أهمية تقييم تلك البرامج للوقوف على النقائص وإيجاد الحلول لها. كما أن هناك ضرورة لوجود جهة مسئولة عن دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة تتولى مسؤولية تنسيق جهود كل الأطراف المعنية ووضع إستراتيجية متكاملة لتطوير القطاع.

وفي إطار دور المؤسسات الدولية والإقليمية، فإن هناك حاجة لدعم وتفعيل مبادرات المؤسسات التمويلية الدولية والعربية في مجال تمويل قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتقديم المساعدات الفنية وبناء القدرات ودعم المؤسسات المساندة لهذا القطاع، على أن يتم تنسيق جهود كل الأطراف المعنية بشكل ملائم.