وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة الشاذلي بن جديد ـ الطارف ـ

Université CHADLI BENDJEDID EL TAREF

كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية، وعلوم التسيير

Faculté des sciences économiques Commerciales et sciences de Gestion

الرقم التسلسلي :.....السنة الجامعية : 2023- 2024

قسم: علوم إقتصادية

مذكرة مقدمة في إطار متطلبات نيل شهادة ماستر

تحت عنوان:

أثر الإنفتاح التجاري على مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية

تخصص : إقتصاد نقدي وبنكي

تحت إشراف الدكتور:

❖ د.خنفر مانع

من إعداد الطلبة:

❖ خضراوي أكرم محمد الطيب

❖ دريسي محمد أمين

بسم الله الرحمن الرحيم

ملخص

تناولت هذه الدراسة تأثير التحولات الاقتصادية العالمية، مثل اقتصاد السوق والعولمة، على انفتاح الدول النامية وإندماجها في النظام التجاري العالمي. وقد أكدت الدراسة أن الانفتاح التجاري يلعب دورًا حيويًا في تعزيز النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة. بالإضافة إلى ذلك، تم التركيز على أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها الدعامة الأساسية للاقتصادات النامية. كما أبرزت الدراسة ضرورة تنفيذ إصلاحات هيكلية لدعم هذه المؤسسات وتعزيز قدراتها التنافسية. واستنادًا إلى النتائج المستخلصة، قدمت الدراسة التوصيات لفرض تحقيق التكامل الإقتصادي العالمي بفعالية و كفاءة .

الكلمات المفتاحية :انفتاح تجاري، نمو اقتصادي،مؤسسات صغيرة ومتوسطة

Abstract

This study examined the impact of global economic transformations, such as market economy and globalization, on the openness of developing countries and their integration into the global trading system. The study confirmed that trade openness plays a vital role in enhancing economic growth and achieving sustainable development. Additionally, it emphasized the importance of small and medium-sized enterprises (SMEs) as the backbone of developing economies. The study also highlighted the necessity of implementing structural reforms to support these enterprises and enhance their competitiveness. Based on the findings, the study provided recommendations to enhance the legislative environment, support infrastructure, stimulate innovation, and strengthen international cooperation to achieve effective and efficient economic integration globally.

Keyword:Trade openness ،Economic growth، Small and medium-sized enterprises

شكـــــــر وعرفـــــــــان

."قال الله تعالى في كتابه الكريم: "ومن يشكر فإنما يشكر لنفسه

وفي بداية كلمتي لا بدّ لي من أتوجه اولاً بالشكر لله عزّ وجلّ الذي وفقني للوصول الى هذه المرحلة العلمية العالية، ومهد لي الطريق لأن أكون بينكم اليوم لأناقش رسالتي "في ماستر علوم إقتصادية "إقتصاد نقدي و بنكي

كما أتوجه بالشكر والامتنان إلى أستاذي المشرف الدكتور الأستاذ خنفر مانع حفظه الله الذي كان مشرفا و مؤطرا ورعاه وأطال الله في عمره، فقد كان لإشرافه ومنحه الكثير من الوقت لي اليد الأولى في خروج هذه الرسالة العلمية بالشكل الذي .ظهرت عليه، كما كان لتوجيهاته ونصائحه دور أساسي في إتمام دراستي العلمية

وأن أتوجه بالشكر الخالص لكل أساتذة "قسم العلوم الّإقتصادية " بجامعة الطارف

الاهـــــداء

"الجميل في هده الحياة هو أن تزرع شيء فتصبر عليه ، حتى يأتي يوم حصاده ، والأجمل من هذا كله أن تتقاسم حصادك مع من تحبهم وتحترمهم وتقدرهم وتسعد بوجودهم وتشعر بدفء حنانهم " من الجامعة اهديه اليوم لأبي لأمي ولأساتذتي ارفع لكم قبعات الاحترام فشكراً لمن ساندني وشاركني فرحة نجاحي ، إلى إخوتي و أيضا جميع افراد عائلتي خفضهم الله و كل زملائي في الدراسة والى كل من وسعهم قلبي ولم تسعهم مذكرتي

شكرا

أكرم و أمين

فهرس

أولا : مقدمة.....**2**

ثانيا: الإشكالية.....2

التساؤل الرئيسي: 3

التساؤلات الفرعية.....3

فرضيات الدراسة : 3

الفصل الأول: نظريات و مؤشرات الانفتاح التجاري **7**

تمهيد **8**

المبحث الأول: الإطار النظري للانفتاح التجاري **9**

المطلب الأول: مفهوم الانفتاح التجاري و أهميته.....9

المطلب الثاني:أهداف الانفتاح التجاري 10

المطلب الثالث: أسباب الانفتاح التجاري.....11

المبحث الثاني: نظريات الانفتاح التجاري **12**

المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية 12

المطلب الثاني: النظريات النيكلاسيكية 14

المطلب الثالث : نظريات الفكر الحديث.....17

المبحث الثالث: مؤشرات قياس الانفتاح التجاري **21**

المطلب الأول: مؤشرات قياس الانفتاح التجاري المطلق.....21

المطلب الثاني: مؤشرات قياس الانفتاح التجاري النسبي.....23

المطلب الثالث: قياس الانفتاح حسب مؤشر البواقي 24

خلاصة الفصل **26**

الفصل الثاني: تأثير الإنفتاح التجاري على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية **27**

تمهيد.....**28**

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية 30

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 30

المطلب الثاني: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة 32

المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في لبلدان النامية 34

المبحث الثاني: آثار الانفتاح التجاري على مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 36

المطلب الأول: دراسة السياق الاقتصادي و التجاري للبلدان النامية 36

المطلب الثاني : التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 39

المطلب الثالث : ايجابيات و سلبيات الانفتاح التجاري على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية 42

المبحث الثالث: دراسات حول الإنفتاح التجاري على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر و بعض الدول النامية 43

المطلب الأول : الانفتاح التجاري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دولة الجزائر..... 43

تحليل 45

المطلب الثاني : الانفتاح التجاري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول النامية 46

خلاصة الفصل : 60

خاتمة..... 61

استنتاجات وتوصيات 62

الافاق المستقبلية 66

المصادر والمراجع..... 68

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
جدول رقم1	معايير التصنيف بين المؤسسات مصغرة الصغير و المتوسطة في الجزائر	32
جدول رقم2	تجارة الجزائر الخارجية بين 2000 _ 2014	43
جدول رقم3	نسب الانفتاح التجاري (Trade Openness)للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية	46
جدول رقم4	عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركة في التجارة الدولية	47
جدول رقم5	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي(GDP)	48
جدول رقم6	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي حسب مستوى الدخل(الدراسات والتقارير الصادرة عن صندوق النقد الدولي)	49
جدول رقم7	نمو تجارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب (صندوق النقد الدولي)	51
جدول رقم8	تأثير الانفتاح التجاري على معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	52

جدول رقم9	تأثير الانفتاح التجاري على فرص العمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	54
جدول رقم10	تأثير الانفتاح التجاري على إيرادات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة	56
جدول رقم11	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات حسب البلد	58

قائمة الأشكال

رقم الاشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
الشكل 01	مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الناتج المحلي	49
الشكل 02	معدل نمو السنوي	51
الشكل 03	معدل نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة	53
الشكل 04	أثر الإنفتاح على فرص العمل	55
الشكل 05	تأثير الانفتاح التجاري على إيرادات المؤسسات	57
الشكل 06	مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الصادر	59

الاطار المنهجي للدراسة

- مقدمة
- الإشكالية
- مبررات اختيار موضوع الدراسة
- أهمية الدراسة
- أهداف الدراسة
- تحديد مصطلحات الدراسة
- مجال الدراسة
- الدراسات السابقة

أولا : مقدمة

بعد التحولات الإقتصادية العميقة و السريعة كاقتصاد السوق و العولمة، و بروز ملامح النظام التجاري العالمي، إزداد الإهتمام بموضوع الإنفتاح التجاري و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و أدركت و تيقنت أغلبية الدول النامية، أنه لا يمكن لأي دولة العيش لوحدها منعزلة عن العالم الخارجي و الإستمرار في السياسات الإنعزالية.

أصبح من إهتمامات الدول الأساسية التحول من الإقتصاد الموجه الذي يسيره التخطيط الإقتصادي، إلى الإقتصاد الذي يعمل بآليات الأسواق الحرة؛ حيث أسهمت هذه التحولات في تحقيق التقارب بين السياسات التجارية لمختلف الدول، ما أدى إلى تنامي سياسات الإنفتاح التجاري.

أصبح الإنفتاح التجاري الشغل الشاغل لمعظم الدول النامية، و هذا سعيا منها لمسايرة الاندماج في منظومة الإقتصاد العالمي و خاصة بعد تأسيس المنظمة العالمية للتجارة في أول جانفي 1995، وكذلك من أجل محاولة إنعاش و تعزيزالنمو الاقتصادي، خصوصا و أن العديد من الدراسات النظرية و التطبيقية بينت أن سياسات الإنفتاح التجاري تعتبر أحد الأسباب الرئيسية في تحقيق معدلات عالية من النمو لاقتصاديات الدول النامية و المتقدمة على حد سواء، ولكن هذا لن يأتي بشكل عفوي و إرادي، مالم تقم الدول النامية بإصلاحات جذرية على اقتصادياتها وتعزيز جهودها لتصحيح الأوضاع الاقتصادية الكلية و النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تطويره.

تعتبر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الدعامة الأساسية لكثير من اقتصاديات الدول النامية أداء البناء الاقتصادي، حيث أن عملية الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق السوق استوجب البحث عن سبل تنمية هذه المؤسسات و تفعيل دورها حتى تتمكن من أداء دورها في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية وبهذا أصبح للانفتاح التجاري دورا مهما في ذلك.

ثانيا: الإشكالية

في ظلا لتطور الحاصل في السياسات التجارية و الاقتصادية و التطورات الأخيرة في الانفتاح التجاري للبلدان النامية، بما في ذلك الاتفاقيات التجارية الإقليمية و الدولية، وكذا الاستثمار على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بما في ذلك التشريعات الضريبية و التنظيمية تتيح الكثير من الفرص أمام هذه المؤسسات بالإضافة إلى تحديات التنافس و التكيف مع السوق العالمية،وعليه تناولنا في دراستنا عدة أسئلة :

التساؤل الرئيسي:

كيف يمكن أن يؤثر الإنفتاح التجاري على مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية؟

قمنا بتقسيم السؤال الرئيسي الى اسئلة فرعية :

التساؤلات الفرعية

- كيف يساهم تطور السياسات التجارية و الإقتصادية في البلدان النامية على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟
- كيف تؤثر سياسات الحكومة المتعلقة بالتجارة و الاستثمار على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؟

فرضيات الدراسة :

فرضية رئيسية :

يمكن أن يؤثر الإنفتاح التجاري على مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية من خلال تنمية هذه المؤسسات و تفعيل دورها حتى تتمكن من أداء دورها في التنمية الإقتصادية و الإجتماعية.

ثالثا: مبررات اختيار موضوع الدراسة

الأسباب الذاتية: الأسباب الشخصية التي دفعتنا لمعالجة إشكالية الدراسة تتمثل في:

- الإهتمام بموضوع الإنفتاح التجاري و محاولة توسيع المعارف النظرية و الفكرية في هذا المجال؛
- الإهتمام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية، و التوجه نحو اقتراح حلول و توصيات؛
- . معرفة التأثير الذي يحدثه الإنفتاح التجاري على مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛

الأسباب الموضوعية:

الأسباب التي تؤكد أهمية الموضوع بالنسبة للبحث العلمي، حيث تتمثل في:

- الأهمية النظرية و الميدانية لموضوع الإنفتاح التجاري و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- إلقاء الضوء على دور الإنفتاح التجاري في تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

رابعا: أهمية الدراسة

تتجلى أهمية هذا البحث من خلال تبيان الدور الهام و الفعال الذي يؤديه الإنفتاح التجاري على مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة للبلدان النامية في ظل تطوير السياسات التجارية و الإقتصادية وبروز تأثير الإنفتاح التجاري على هذه المؤسسات

خامسا : أهداف الدراسة

نسعى من خلال هذا البحث للوصول إلى الأهداف التالية:

ـ التعرف على المفاهيم المتعلقة بالإنفتاح التجاري و دوره في تنمية و تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية؛

ـ التعرف على مختلف السياسات الحكومية المتعلقة بالتجارة و الإستثمار على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، بما في ذلك التشريعات الضريبية و التنظيمية؛

ـ محاولة تقديم توصيات للحكومات و المنظمات الدولية حول كيفية تحسين بيئة الأعمال للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل التغيرات الناجمة عن الإنفتاح التجاري.

سادسا : تحديد مصطلحات الدراسة

ـ الإنفتاح التجاري: هو الإزالة التامة للقيود على التجارة الخارجية و أسعار الصوف، و ذلك وفق جملة من الإجراءات و التدابير التي تضعها منظمة التجارة العالمية.

ـ المؤسسات الصغيرة و المتوسطة: هي الشركات المستقلة التي توظف أقل من عدد معين من المستخدمين ويختلف العدد حسب الدولة. فالأكثر شيوعا للحد الأعلى من المستخدمين في المؤسسات المتوسطة هو 250 مستخدما كما هو في الإتحاد الأوروبي.

ـ الدول النامية: هي دول تتسم بمعيار منخفض لمستوى المعيشة، وتحتوي على قاعدة صناعية مختلفة، و تحتل مرتبة منخفظة في مؤشر التنمية البشرية مقارنة بدول أخرى.

سابعا : مجال الدراسة

إن لكل دراسة مجالات تستند إليها، و تمثلت حدود هذه الدراسة في:

- الحدود الموضوعية: تمثلت الحدود الموضوعية للدراسة في الإلمام بموضوع الانفتاح التجاري وكذا العلاقة بينه و بين المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛

ثامنا: دراسات السابقة

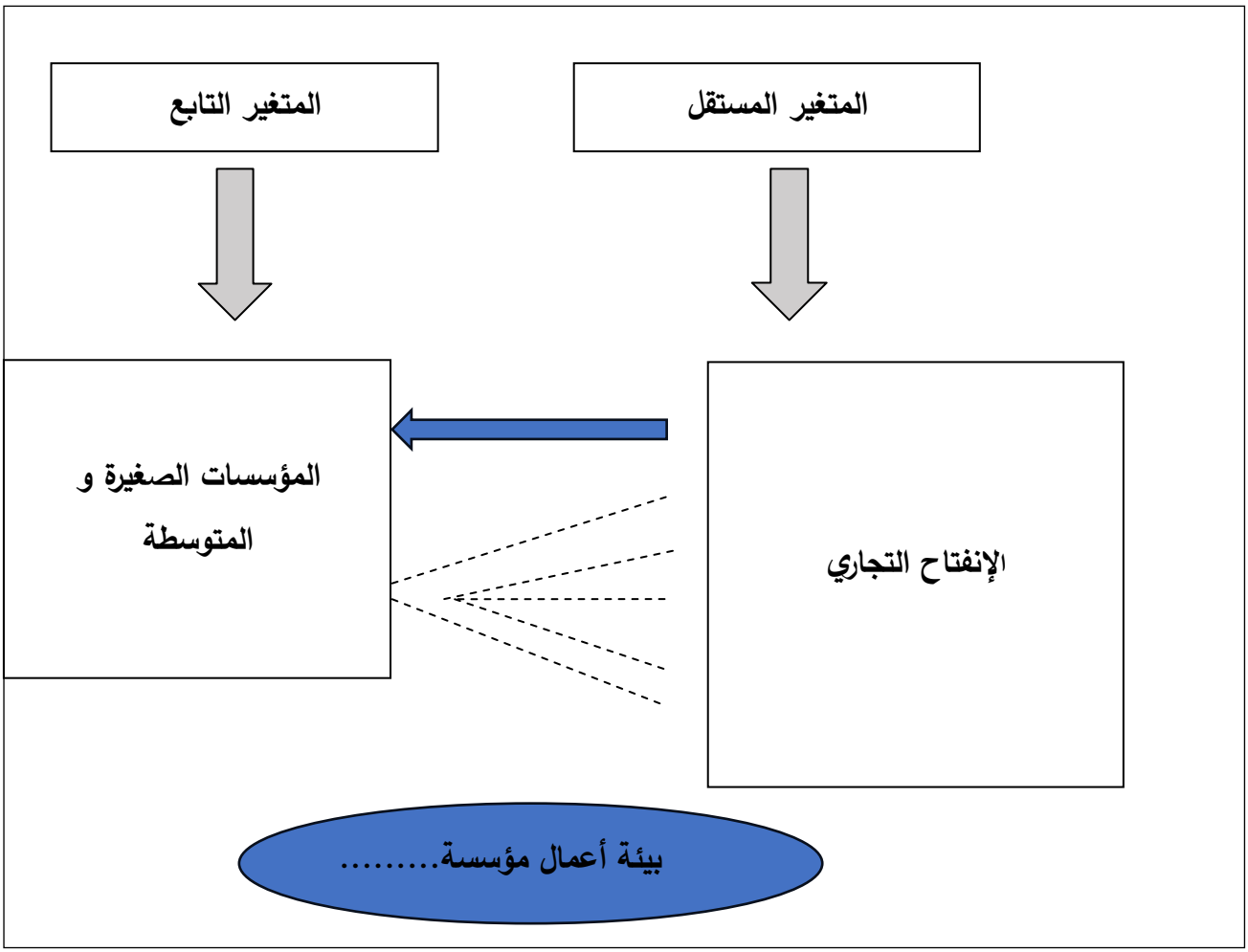
– دراسة (زعيتري صارة، شوكات محمد، 2019) : الإنفتاح التجاري و أثره على النمو الإقتصادي في الجزائر باستخدام منهجية ARDL خلال الفترة 1989ـ 2017"

هدفت هذه الدراسة" الإنفتاح التجاري و أثره على النمو الإقتصادي في الجزائر باستخدام منهجية ARDL خلال الفترة 1989ـ 2017" إلى قياس أثر الاغنفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980ـ 2017، و ذلك باستخدام نموذج الإنحدار الذاتي ذات الفجوات الزمنية المبطأة و قد توصلت النتائج الدراسة إلى أن للإنفتاح التجاري أثر إيجابي و معنوي للنمو الإقتصادي في الجزائر.

دراسة (بغداوي جميلة و آخرون، 2022) : أثر الإنفتاح التجاري على أداء قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

تهدف هذه الدراسة إلى محاولة قياس و تقدير أثر الإنفتاح التجاري على أداء قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، باستخدام: القيمة المضافة الإجمالية لهذا القطاع كمؤشر عن الأداء و مجموع الصادرات و الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي كمؤشر عن الإنفتاح التجاري، و قد توصلت الدراسة أن مؤشر الإنفتاح التجاري له أثر إيجابي و معنوي على تطور أداء قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر.

تاسعا : نموذج الدراسة



الفصل الأول: نظريات و مؤشرات الانفتاح التجاري

- المبحث الأول: الإطار النظري للانفتاح التجاري
- المبحث الثاني: نظريات الانفتاح التجاري
- المبحث الثالث: مؤشرات قياس الانفتاح التجاري

تمهيد

الانفتاح التجاري يمثل اليوم أحد الركائز الأساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة. فقد أدركت أغلب الدول مدى أهميته، وهو ما أكدته النظريات الاقتصادية الحديثة. تشير هذه النظريات إلى أن الانفتاح التجاري يؤدي إلى زيادة مستويات ومعدلات النمو الاقتصادي، ويعزز القدرة التنافسية للاقتصادات المحلية على المستوى العالمي. الدراسات التطبيقية والنماذج الاقتصادية المعاصرة تدعم هذا المفهوم، حيث أظهرت أن الاقتصاديات التي تنفتح على العالم الخارجي تمتلك القدرة على تحقيق نمو اقتصادي سريع ومستدام.

إن أحد المفاهيم الرئيسية التي يستند إليها الانفتاح التجاري هو المزايا النسبية، والتي تسمح للدول بالتركيز على إنتاج السلع والخدمات التي تتمتع فيها بكفاءة عالية، ومن ثم تبادلها مع دول أخرى. هذا التخصص والإنتاج الفعال يؤديان إلى تحقيق فوائد كبيرة تشمل تحسين الإنتاجية، خفض التكاليف، وتوفير منتجات متنوعة بجودة عالية وأسعار تنافسية للمستهلكين.

منذ العقدين الأخيرين من القرن الماضي، شهدت قيمة المبادلات التجارية العالمية تضاعفًا هائلًا، وهو ما يعكس الاتجاه المتزايد نحو العولمة الاقتصادية. هذا النمو في التجارة الدولية لم يكن ممكنًا دون تبني العديد من الدول سياسات الانفتاح التجاري، التي تشمل إزالة الحواجز التجارية، تحسين بيئة الأعمال، وتعزيز الإطار القانوني والتنظيمي الذي يدعم التجارة الحرة.

الانفتاح التجاري لا يقتصر على الفوائد الاقتصادية فحسب، بل يمتد ليشمل تعزيز العلاقات الدبلوماسية والتعاون الدولي. فالتجارة الحرة تساهم في بناء جسور من التعاون والشراكات بين الدول، مما يسهم في تعزيز الاستقرار والسلام العالميين. إضافة إلى ذلك، يساهم الانفتاح التجاري في نقل التكنولوجيا والمعرفة، ما يساعد الدول النامية على تحسين بنيتها التحتية الاقتصادية والاجتماعية، وتقليص الفجوة التنموية بينها وبين الدول المتقدمة.

المبحث الأول: الإطار النظري للانفتاح التجاري

لقد حظي الانفتاح التجاري باهتمام كبير في أغلب الدول، لما له من دور رئيس في مساهمة تحقيق التنمية الاقتصادية و لا يمكن لأي دولة الانعزال لوحدها عن العالم الخارجي، فمن خلال هذا المبحث سنحاول التطرق إلى مفهوم الانفتاح التجاري و أهميته، أهدافه، أسبابه، نظرياته، مؤشراته.

المطلب الأول: مفهوم الانفتاح التجاري و أهميته

أصبح الانفتاح التجاري من المواضيع الهامة في الاقتصاد، ويعتبر من المفاهيم الحديثة؛ ذلك لأنه ظهر في أوائل السبعينيات من القرن الماضي.

وسنخصص هذا المطلب للتطرق إلى مفهوم الانفتاح التجاري و أهميته كما يلي:

1. مفهوم الانفتاح التجاري

تعددت الآراء حول إيجاد مفهوم شامل للانفتاح التجاري و تضاربت بين مؤيد و معارض للفكرة مما جعل هذه السياسة تلاقي إقبالا كبيرا بين مفكري الاقتصاد و دول العالم، و من التعاريف التي أعطيت لهذا المصطلح نذكر مايلي:

- يعرف الانفتاح التجاري على أنه:" تلك السياسة التي من شأنها تقليل درجة التجهيز ضد الصادرات"[1].

- يعرف المعهد العربي للتخطيط الانفتاح التجاري على أنه:" تلك السياسة التي تؤدي إلى التخلي عن السياسات المنحازة ضد التصدير و اتباع سياسات حيادية بين التصدير و الاستيراد، و التخفيض من قيمة التعريفة الجمركية المرتفعة"[2].

مما سبق يمكن تعريف الانفتاح التجاري بأنه جملة من الإجراءات و التدابير الهادفة إلى تحويل نظام التجارة الخارجية تجاه الحياد، وهو التخلي بشكل عام عن قيود التجارة و أسعار الصرف.

[1] شروق علي الشهري، نشوى مصطفى محمد، أثر الإنفتاح التجاري على المديونية الخارجية في جمهورية مصر العربية، على الموقع التالي (https://www.fac.hsu.edu.sa) (2024/03/26، 17.03).

[2] سموك نوال، أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري دراسة قياسية باستخدام نموذج التوازن العام القابل للحساب، أطروحة دكتوراه في العلوم تخصص اقتصاد كمي، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2019/2018، ص 96.

2 ـ أهمية الانفتاح التجاري

تكمن أهمية الانفتاح التجاري في العلاقة التي تجمعها مع النمو الاقتصادي، إذ يؤكد العديد من الاقتصاديين أن تحرير التجارة تؤثر إيجابا على مؤشر النمو الاقتصادي و من ثم على المستوى العام للرفاهية الاقتصادية و الاجتماعية معا باعتبار أن النمو الاقتصادي هدف تسعى إليه التنمية الاقتصادية و ماينتج عنها من ارتفاع في مستوى الدخل القومي الذي يؤثر على حجم و نمط التجارة الدولية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي و في مستواه و الاتجاه الطبيعي هو أن ارتفاع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت، و لقياس الأهمية بالنسبة للانفتاح التجاري نأخذ كمؤشر نصف مجموع الصادرات من السلع كنسبة من الناتج المحلي الخام و يسمى هذا المؤشر بمعامل التجارة الخارجية و يسمى أيضا بدرجة الانفتاح الاقتصاد الوطني.

M: الواردات

X: الصادرات

PIB: الناتج المحلي الخام[1]

المطلب الثاني:أهداف الانفتاح التجاري

تتمثل أهداف الانفتاح التجاري فيما يلي:[2]

- إزالة القيود الجمركية، مما يؤدي غلى زيادة التبادل التجاري الدولي؛
- . زيادة الدخل، وتحسين مستوى المعيشة لدول العالم المختلفة و خاصة الدول النامية؛
- . زيادة المبادلات التجارية لتحقيق الفوائض المالية للدول المصدرة للسلع و الخدمات المختلفة، وتحرير تجارة الدول النامية؛
- ضمان حصول الدول النامية على نصيبها من النمو في التجارة الدولية؛

[1] بن زكورة العونية، مسعودي وهيبة، أثر الانفتاح التجاري خارج قطاع المحروقات على النموالاقتصادي في الجزائر ـ دراسة قياسية 2014/2000، Maghreb Review of Economics and Management ، المجلد 04، العدد 01، 2017، ص33.

[2] بورويس منى، خياط هبة، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية لحالة الجزائر للفترة 1990.2018، مذكرة ماستر في علوم التسيير، معهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصواف ميلة، الجزائر، 2020/2019، ص5

المطلب الثالث: أسباب الانفتاح التجاري

يمكن تلخيص أسباب الانفتاح التجاري من خلال مايلي:[1]

- يرجع السبب الرئيسي لقيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية، او مايسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فمن الحقائق المسلم بها أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم، ومهما كانت قدراتها الاقتصادية فغنها لا تستطيع اتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كملة و لقدرة طويلة من الزمن.

ومن المكاسب و المزايا التي تتحقق من قيام التجارة الخارجية، حيث تقوم الدولة بتصدير السلع ذات الوفرة النسبية واستراد السلع ذات الندرة النسبية، الأمر الذي يحقق لها ميزتين في نفس الوقت أولهما تصريف منتجاتها الزائدة عن احتياجات السوق المحلي، وثانيهما الحصول على سلع تستوردها من الخارج بأسعار تقل نسبيا عن تكلفة إنتاجها محليا.

- رغبة بعض الدول في تصريف منتجاتها بعد ارتفاع المستوى المعيشي فيها؛

- التطور التكنولوجي و الصناعي اللذان خلفا رغبة لدى الدول التي لا تمتلك هذه التقنيات الحديثة في اكتسابها؛

حاجة الدول الصناعية إلى الموارد الطبيعية خاصة، مما دفعها إلى التعامل مع الدول الغنية بهذه الموارد.

[1] جويدان الجمل جمال، التجارة الخارجية، مركز الكتاب الأكاديمي، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2013، ص14.

المبحث الثاني: نظريات الانفتاح التجاري

المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية

سعت نظريات التجارة الدولية إلى تفسير العوامل الاقتصادية التي تحكم تبادل السلع والخدمات بين الدول، وتعرضت هذه النظريات منذ نهاية القرن الثامن عشر إلى دراسة أسس التبادل الدولي المفيد لكل دولة من الدول، وفي نفس الوقت تقديم تفسير لأسباب قيام التجارة بينها، واعتمدت جميعها على قانون المزايا النسبية لإنتاج السلع المختلفة، وفيما يلي عرض لبعض هذه النظريات:

أولا: النظريات الكلاسيكية

تعتبر النظرية الكلاسيكية نقطة الانطلاق في تحليل نظرية التجارة الخارجية، حيث حاول رواد هذه المدرسة تفسير وبيان الفوائد المتعلقة بالتبادل الدولي، ومن أهم ما قدمه الكلاسيك في هذا المجال نظرية التكاليف المطلقة لأدم سميث، نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو، ونظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل[1].

1ـ نظرية النفقات النسبية المطلقة (أدم سميث)

الاقتصادي أدم سميث هو أول من حاول تفسير قيام التجارة بين الدول. في كتابه الشهير "ثروة الأمم" الذي صدر عام 1776م، استخدم سميث مفهوم "الفرق المطلق في التكاليف" بين الدول، أو ما أصبح يعرف بـ "الميزة المطلقة". كان أساس دعوى سميث للتخصص وتقسيم العمل الدوليين هو أن إذا كانت دولة ما تتمتع بميزة مطلقة، أي نفقة مطلقة أقل، في إنتاج سلعة معينة، فإن ذلك كاف لقيام التجارة الخارجية بينها وبين الدول الأخرى التي تتمتع بميزات مطلقة أخرى، أو نفقة مطلقة أقل في إنتاج سلع أخرى. وعليه، يحدث التبادل التجاري بين هذه الدول.

2 ـ نظرية النفقة النسبية:

يعد داڤيد ريكاردو من الاقتصاديين البارزين الذين نقدوا وأعادوا صياغة نظرية التجارة الخارجية لأدم سميث، في كتابه "الاقتصاد السياسي والضرائب"، ريكاردو شرح قانون النفقات النسبية، وهو من أهم القوانين الاقتصادية.

[1] بوريس منى، خياط هبة، مرجع سابق، ص 6.

نظرية ريكاردو تقوم على أساس أن التبادل التجاري بين الدول يحدث على أساس النفقات النسبية. كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع بميزة نسبية أعلى فيها، أي أن تكون نفقات إنتاجها أقل مقارنة بالدول الأخرى. ثم تقوم بتصدير هذه السلع وتستورد السلع التي تكون فيها ميزتها النسبية أقل. وبالتالي، الشرط الأساسي للتجارة بين دولتين هو اختلاف النفقات النسبية في إنتاج هذه السلع.

ومن الافتراضات التي تقوم عليها النظرية ما يلي[1] :

نموذج نظرية التجارة المتعددة الأطراف التي طرحها ريكاردو تقوم على المسلمات التالية:

- الموارد الطبيعية لكل دولة ثابتة والوحدات المنتجة لكل مورد متماثلة.
- عناصر الإنتاج تنتقل بحرية داخل الدولة الواحدة وأسعارها متساوية، لكن لا تنتقل بحرية بين الدول وبالتالي تختلف أسعارها.
- الإنتاج يعتمد فقط على عنصر العمل، وقيمة السلعة تتحدد بالعمل النسبي المطلوب.
- المستوى الفني للإنتاج ثابت داخل كل دولة ولكن يختلف بين الدول.
- تكلفة الإنتاج ثابتة أي أن منحنى العرض أفقي.
- الاقتصاد في حالة التشغيل الكامل.
- المنافسة التامة تسود الاقتصاد، وجميع المعلومات متوفرة للجميع.
- لا توجد قيود حكومية على الأنشطة الاقتصادية.
- تكاليف النقل الداخلية والخارجية مساوية للصفر.
- ومن أهم الانتقادات الموجهة لهذه النظرية:
- المبالغة في التبسيط وافتراض وجود دولتين وسلعتين فقط.
- إغفال قدرة عناصر الإنتاج خاصة رأس المال على التنقل عبر الحدود.
- ـإهمال النظرية لتكاليف النقل[2]

[1] بوريس منى، هبة خياط، مرجع سابق، ص7

[2] بوريس منى، هبة خياط، مرجع سابق، ص8.

3 ـ نظرية القيم الدولية:

تُعتبر نظرية القيم الدولية نتيجة ضرورية لنظرية التكاليف النسبية، حيث تحدد المكسب الذي يحققه كل طرف من أطراف المبادلة والعوامل التي تؤثر في تحديد هذا المكسب. أضاف جون ستيوارت ميل عامل الطلب إلى هذه النظرية لتحديد المستوى الذي يستقر عنده معدل التبادل، بينما اكتفى دافيد ريكاردو بأساسيات التكاليف النسبية في تحليله.

يُظهر عرض نظرية التخصص الدولي أن الفوائد تتحقق طالما أن معدل التبادل الدولي يقع بين الحد الأدنى والحد الأقصى لثمن السلعتين بالنسبة لبعضهما البعض. ويرى ميل أن المكسب الذي تحققه كل دولة من التجارة الخارجية يعتمد على نسبة التبادل الدولي، أي نسبة الكمية من السلع المصدرة إلى الكمية المستوردة مقابلها. تُحدد هذه النسبة عند المستوى الذي تتعادل فيه الكمية التي تعرضها كل دولة من سلعتها مع الكمية التي تطلبها الدولة الأخرى من تلك السلعة، أي عند النقطة التي يتحقق عندها التوازن بين العرض والطلب لكل من السلعتين المتبادلتين.

ومن الافتراضات التي تقوم عليها نظرية القيم الدولية ما يلي:[1]

- مبدأ التكافؤ بين القيمة الكلية للصادرات والواردات بين الدولتين المتاجرتين.
- دور الطلب المتبادل وأثره على تحديد معدلات التبادل التجاري بين الدولتين.
- تأثير تكاليف النقل على أسعار السلع المتداولة دوليًا.
- الملاحظة الأساسية أن المكاسب من التجارة تميل إلى التركز لصالح الدولة ذات الطلب الأصغر.
- النقد بشأن الاهتمام المفرط بالأسواق الرخيصة والتوسع الخارجي باعتباره هدفًا في حد ذاته.

بشكل عام، هذه النقاط تلخص بشكل جيد أهم جوانب هذه النظرية الاقتصادية الهامة والانتقادات الموجهة إليها. يمكننا مناقشة أي جانب منها بمزيد من التفصيل إذا كان لديك أي استفسارات أخرى.

المطلب الثاني: النظريات النيكلاسيكية

إن النقائص الموجودة ضمن النظرية الكلاسيكية كان الدافع وارء مجموعة من الكتّاب إلى إعادة صياغة جوانب متعددة من التحليل الكلاسيكي، وقد أطلق على تحليل هؤلاء الكتاب بالنظرية النيوكلاسيكية ومن بينهم "هكشر"،" أولين"،" صامويلسون"،" ليونتيف"؛ ومن أبرز الخصائص التي تنادي بها المدرسة النيوكلاسيكية، نجد ضرورة تحرير

[1] بوريس منى، هبة خياط، مرجع سابق، ص7.

التحليل الكلاسيكي من القيود المفروضة عليه وعلى نظرية العمل في القيمة، وكذا تطبيق أدوات التحليل المستخدمة في النظرية الاقتصادية وذلك لتحديد أنماط التخصص وتقسيم العمل الدوليين.

أولا : نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج (نظرية هكشير– أولين)

نظرًا لأن التجارة الدولية تعتمد على اختلاف أسعار السلع بين البلدان، فقد قام الاقتصاديون السويديون، إيلي هكشير في عام 1919، وبرتل أولين في عام 1933، بوضع نظرية تفسر هذا الظاهرة. استندت هذه النظرية إلى مبدأ تفاوت العوامل الإنتاجية بين الدول، حيث يحقق كل بلد مكاسب من خلال تبادل السلع بناءً على ميزته النسبية في إنتاج سلع معينة. وأضاف أولين شرطين مهمين لهذه النظرية، وهما ضرورة تماثل طرق إنتاج السلع بين الدول، وضرورة تماثل أذواق المستهلكين. هذا يعني أن حتى لو كانت عوامل الإنتاج متوفرة بنفس القدر في البلدين، فإن التجارة بينهما قد تكون مفيدة إذا كان هناك اختلاف في الأسعار أو في الطلب على السلع.

نظرًا لأن حجم الطلب يمكن أن يختلف بسبب اختلاف أذواق المستهلكين أو توزيع الدخل في كل بلد، فإن التبادل التجاري يمكن أن يحدث بين الدول حتى إذا كانت تمتلك نفس مستوى توافر العوامل الإنتاجية. وبناءً على هذا التحليل، يمكن القول بأن التخصص الدولي يتم على أساس فرص العمل النسبية، حيث تسعى كل دولة للمزيد من الفوائد من خلال تبادل السلع التي تنتجها بتكلفة أقل، مما يجعل التجارة الدولية عملية مفيدة ومتبادلة للجميع.

ثانيا :نظرية تعادل أسعار عوامل الإنتاج

في عام 1948، قدم الاقتصادي الأمريكي بول صامويلسون تطويرًا لنظرية هكشير–أولين، حيث أشار إلى أن ارتفاع أسعار السلع يمكن أن يؤدي إلى زيادة أجور العوامل الإنتاجية المستخدمة في إنتاجها. أسهم هذا التفكير في نظرية صامويلسون حول تعادل أسعار عناصر الإنتاج، المعروفة باسم نظرية هكشير–أولين–صامويلسون.

وفقًا لهذه النظرية، والتي تعتمد على وفرة عوامل الإنتاج، يؤدي التجارة الدولية إلى معادلة الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج المتشابهة بين الدول. تشير هذه النظرية إلى أن وجود التجارة الحرة يقلل بشكل كبير من الفوارق بين أسعار السلع، مما ينتج عنه تعادل في أجور العوامل الإنتاجية المستخدمة في إنتاجها.

تفترض فرضية صامويلسون أن في حالة تشابه عوامل الإنتاج والتكنولوجيا، ووجود منافسة كاملة وحرية حركة السلع، فإن التبادل الدولي يؤدي إلى تعادل أسعار عناصر الإنتاج بين الدول. هذه النظرية تفترض أيضًا أن عوامل

الإنتاج قادرة على الحركة فقط داخل حدود البلد، وأن هناك منافسة كاملة وحرية في حركة السلع بدون وجود رسوم جمركية.

وبناءً على هذه النظرية، يقوم البلد الذي يمتلك وفرة في اليد العاملة بإنتاج السلع ذات الكثافة العمالية، بينما يقوم البلد الذي يمتلك وفرة في رأس المال بإنتاج وتصدير السلع ذات الكثافة الرأسمالية، ويستورد السلع ذات الكثافة العمالية من البلدان الأخرى.

ثالثا : نظرية ستولبر– صامويلسون

تعتني هذه النظرية بتأثير تغير أسعار السلع على استخدام عوامل الإنتاج، وقد تم تطويرها في عام 1941، وهي تسبق بسبع سنوات الدراسة التي قدمها صامويلسون حول تعادل أسعار عوامل الإنتاج. تتمحور هذه النظرية حول نفس المبادئ الأساسية التي استندت إليها نظرية هكشير–أولين، إلا أنها تتناول الآثار المحتملة لتغيرات أسعار السلع على إنتاجها وعوائدها على عوامل الإنتاج. تعتمد النظرية على نموذج للتوزيع العام، حيث تحاول فهم كيف يمكن للتدخل في أسعار السلع أن يؤثر على كمية السلع التي تنتج وبالتالي على عوائد العوامل الإنتاجية المستخدمة في إنتاجها.

رابعا : لغز ليونتيف وتقييم نموذج هكشير– أولين

تتناول هذه النظرية تأثير تغير أسعار السلع على استخدام عوامل الإنتاج، وقد تم تطويرها في عام 1941، متفوقة بسبع سنوات على الدراسة التي قدمها صامويلسون حول تعادل أسعار عوامل الإنتاج. تعتمد النظرية على نفس الأسس الأساسية لنظرية هكشير–أولين، ولكنها تركز على تحليل الآثار المحتملة لتغيرات أسعار السلع على إنتاجها وعوائدها على عوامل الإنتاج. تستند هذه النظرية على نموذج للتوزيع العام، حيث تهدف إلى فهم كيف يمكن أن يؤثر التدخل في أسعار السلع على كمية السلع التي تنتج وعلى عائدات العوامل الإنتاجية المستخدمة في إنتاجها.

وهي[1]:

يتميز تصدير الولايات المتحدة الأمريكية بكثافة العمل الماهر والمبادر، مما يجعل الرأس المال البشري هو الفارق الرئيسي بين العمال الأمريكيين وغيرهم؛

[1] حداد بسطالي، مرجع نفسه ص 12

نظرًا لنقص بعض الموارد الطبيعية مثل المطاط في الولايات المتحدة الأمريكية، فإنها تضطر إلى استيراد السلع التي لا توفرها لها الطبيعة؛

يؤدي التحيز في الطلب إلى استهلاك داخلي كثيف للسلع ذات كثافة رأس المال، مما يقلل من حجم السلع المتاحة للتصدير، وبالتالي يمكن للبلد أن يفضل تصدير السلع ذات كثافة عمالية بدلاً من السلع ذات كثافة رأس المال؛

يُشير هيكل الحماية إلى التدابير الجمركية وغير الجمركية التي تستخدمها الدول للتأثير على نمط التجارة الخارجية، ومن خلال دراسة تريفز في عام 1971، يُحاول تفسير لغز الحماية المفضلة للصناعات ذات كثافة العمل مقارنة بالصناعات ذات كثافة رأس المال، حيث أظهرت النتائج تراجع تدفقات الواردات للسلع ذات كثافة العمل بسبب الحماية، بينما تبقى الصناعات ذات كثافة رأس المال قوية ولا تحتاج إلى حماية.

المطلب الثالث : نظريات الفكر الحديث

بعد الحرب العالمية الثانية حاول بعض الاقتصاديين التوسع في نظرية التبادل الخارجي، من خلال اتجاهات جديدة في إدخال ما يسمى بالابتكار في التجارة الخارجية، وهو ما سوف نتطرق إليه فيما يلي:[1]

أولا: نظرية الفجوة الاقتصادية ودورة حياة المنتج

بالإضافة إلى تأثير موارد الدول وتوافرها على التجارة الدولية وتخصص الدول، فإن التفاوت التكنولوجي بين الأمم يعتبر عاملاً أساسياً في تحديد نمط التبادل التجاري. ووفقاً لنموذج الفجوة التكنولوجية، يتمحور التعامل بين الدول الصناعية بشكل أساسي حول إدخال منتجات وتقنيات جديدة في العملية الإنتاجية. وبموجب هذا النموذج، يحصل المنتج الأول لمنتج جديد على حق الاحتكار والسيطرة المؤقتة على الإنتاج، الأمر الذي يشجع المستثمرين على الابتكار والتجديد.

توسع نموذج الفجوة التكنولوجية تم عن طريق "نموذج دورة حياة المنتج" الذي طوره فيرنون في عام 1966. ووفقًا لهذا النموذج، يتطلب إنتاج منتج جديد في المرحلة الأولى توفر يد عاملة ماهرة، ولكن عندما يصل المنتج إلى مرحلة النضج ويحظى بقبول المستهلكين، يصبح بإمكان إنتاجه بتقنيات إنتاجية أقل تكلفة وأكثر كفاءة، مما يقلل من الحاجة إلى العمالة الماهرة. وفي هذه المرحلة، قد تنتقل الميزة النسبية في الإنتاج من الدولة المتقدمة إلى الدولة

[1] بوريس منى، هبة خياط، مرجع سابق، ص 39

الأقل تطورًا التي تمتلك عمالة أرخص. وقد يصاحب ذلك الاستثمار الأجنبي المباشر من الدولة المتقدمة إلى الدولة الأقل تطورًا.

فحسب نموذج دورة حياة المنتج، فإن المنتج يمر بخمس مراحل أساسية :

-ابتكار المنتج: تبدأ الدورة بمرحلة الابتكار حيث يتم تطوير المنتج الجديد واختباره لضمان فعاليته وجاذبيته في السوق.

التوسع في الإنتاج للتصدير: بمجرد النجاح والقبول في السوق المحلية، يتم التوسع في الإنتاج بهدف الدخول إلى الأسواق الخارجية وزيادة الصادرات.

التنافس وتخفيض الأسعار: مع ظهور المنافسة في الأسواق الدولية، يتم بيع المنتج بأسعار أقل للتنافس مع المنافسين الآخرين، مما قد يؤدي إلى تقليل الربحية.

وفيما بعد، تختلف استراتيجيات الشركة وتتضمن:

- استثمارا لتغطية السوق المحلية في الدول الأخرى.
- الإنتاج للتصدير وتوسيع الوجود العالمي للشركة.
- انتقال الإنتاج إلى الخارج بغرض استغلال التكلفة المنخفضة للعمالة أو الاستفادة من الحواف النسبية في الأسواق الدولية.

ثانيا : نموذج اقتصاديات الحجم

تتمثل فرضيات هذا النموذج فيما يلي :

- إنتاج كلا السلعتين في ظل ظروف ثبات عائد الحجم في كل من الدولتين، ومع زيادة عائد الحجم فإنه يمكن قيام تجارة دولية ذات نفع متبادل حتى ولو كانت كل من الدولتين متطابقتين من كافة النواحي، وهو ما لم يتم شرحه في نموذج هيكشر- أولين
- تعد نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية تطويرا وتعديلا لنموذج هيكشر-أولين بإدخالها وفرات الحجم الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة، حيث تعتبر هذه النظرية أن وجود سوق داخلية

ضخمة يعد شرطا ضروريا لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج.

- تفرق هذه النظرية بين الدول الصناعية صغيرة الحجم والدول الصناعية كبيرة الحجم.
- تسعى نظرية اقتصاديات الحجم إلى تفسير نمط وهيكل التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلية الكبيرة، وبين الدول المتخلفة ذات السوق الداخلية الصغيرة[1].

ثالثا: نظرية التبادل اللامتكافئ

مساهمة إرجيري إيمانويل في السبعينيات أسهمت بشكل كبير في تفسير وتحليل الواقع الاقتصادي المبني على التفاوت في مستويات التطور، وذلك من خلال الانتقال من نموذج التبادل المتكافئ إلى نموذج التبادل اللامتكافئ. قبل شرح مساهمة إيمانويل، لا بد من تقديم تعريفين لكل من التبادل المتكافئ والتبادل اللامتكافئ. التبادل المتكافئ يشير إلى تبادل السلع التي تكون متساوية من حيث القيمة والخصائص الاستعمالية المختلفة، بينما يعبر التبادل اللامتكافئ عن تبادل السلع بانحراف قيمها عن السعر السائد في السوق، بدلاً من تبادلها بقيمتها الحقيقية. ومن هنا تبرز أطروحة إيمانويل التي تشير إلى أن السلع لا تتبادل بقيمتها الحقيقية، وإنما بانحراف قيمها عن السعر السائد في السوق. يميز إيمانويل صورتين للتبادل غير المتكافئ.

في الصورة الأولى، نجد أن الأجور متساوية في الدولتين، لكن التركيب العضوي لرأس المال مختلف. بسبب قانون تحويل القيمة، ساعة عمل واحدة في الدولة حيث يرتفع التركيب العضوي لرأس المال يمكن أن تحصل على منتجات أكثر من ساعة عمل واحدة في الدولة التي ينخفض فيها التركيب العضوي لرأس المال. يعني هذا أن الاختلاف في إنتاجية العمل ينتج عنه اختلاف في معدلات المبادلة بين ساعة عمل واحدة في الدولتين.

أما في الصورة الثانية، فتعبر عن حالة تساوي التركيب العضوي لرأس المال في الدولتين مع اختلاف معدلات الأجور بينهما. في هذه الحالة، يكون ما تحصل عليه الدول النامية ذات الأجر المنخفض من خلال التجارة الدولية أقل مما تحصل عليه الدول المتقدمة. يحدث هذا بسبب تحويل فائض القيمة من الدولة ذات الأجر المنخفض إلى الدولة ذات الأجر المرتفع عن طريق معدل التبادل الدولي، وهو ما يعرف بالتبادل اللامتكافئ وفقًا لتعبير إيمانويل.

[1] بوريسمنى ، هبة خياط، مرجع نفسه ، ص41

"سمير أمين" انتقد افتقاد إيمانويل إلى النقاط الحاسمة في تفسير التبادل اللامتكافئ بين الدول. يرى أن الأسباب ليست فقط في الاختلافات في الأجور والتركيبة الاقتصادية، بل في البنية الاقتصادية التي تركها الاستعمار، مما زاد من الفجوة بين الدول. ومع ذلك، يوافق على أن عدم تكافؤ الأجور بين الدول النامية والمتقدمة يعود إلى توفر يد عاملة رخيصة وتاريخية اجتماعية. كما يشير إلى ارتفاع الأجور في الدول المتقدمة بسبب التطور الاقتصادي والإنتاجي، مما يجعل التبادل غير المتكافئ يحدث عندما تكون الفجوة بين الأجور أكبر من الفجوة بين الإنتاجيات[1]..

[1]بوريس منى ، هبة خياط، مرجع نفسه ، ص42

المبحث الثالث: مؤشرات قياس الانفتاح التجاري

ظهرت في الأدبيات الاقتصادية العديد من المؤشرات التي تُعنى بقياس الانفتاح التجاري. تتيح هذه المؤشرات معرفة مدى الانفتاح الاقتصادي للدول، خصوصًا فيما يتعلق بعلاقاتها مع بعضها البعض. كما تُستخدم هذه المؤشرات لتصنيف وترتيب الدول بناءً على درجة انفتاحها الاقتصادي.

المطلب الأول: مؤشرات قياس الانفتاح التجاري المطلق

تعتبر هذه المؤشرات الأكثر استخداما واستعمالا، حيث تهدف إلى إجراء تقييم مباشر لدرجة انفتاح اقتصاد ما على التجارة الخارجية، ويكون الاستنتاج إما بملاحظة النتيجة بمعدل الانفتاح واما بتقييم قياسات الحماية المطبقة داخل الدول المعنية، ومن بين هذه المؤشرات ما يلي[1]:

أولا: مؤشرات درجة الانفتاح التجاري

تعتبر الدول ذات معدلات الانفتاح العالية على العالم الخارجي، والتي تمتاز بتنوع هياكل إنتاج صادراتها وبالأخص الصادرات ذات المحتوى التكنولوجي العالي أكثر قدرة على من الدول ذات الانفتاح المنخفضة، والتي تتصف بهياكل إنتاج وصادرات أولية محددة بحكم درجة الانفتاح على الأسواق الدولية منها حجم التجارة الخارجية، حيث تعتبر نسبة مجموع التجارة الخارجية إلى إجمالي الإنتاج الداخلي الخام ومن مقاييس درجة الانفتاح على الاقتصاد الدولي. هذا ويبين مؤشر درجة الانفتاح التجاري الأهمية النسبية للتجارة الخارجية (مجموع الصادرات الوطنية منسوبا إلى الناتج الخام) ويسمى هذا المؤشر بمعامل التجارة الخارجية للاقتصاد الوطني(F) ويبين أيضا درجة انكشاف الاقتصاد على العالم الخارجي ومدى ارتباطه به، أو درجة انفتاحه عليه.

وتبرز أهمية هذا المؤشر في الدلالة على مدى مساهمة التجارة الخارجية بشقيها الصادرات والواردات في تكوين الناتج الداخلي الخام للدول؛ أي أنه يوضح مدى اعتماد النشاط الاقتصادي لأية دولة على الظروف السائدة في أسواق التصدير والاستيراد، وعليه فإذا كان هذا المؤشر مرتفعا دل على اعتماد الدولة وبشكل كبير على العالم الخارجي، مما يجعل اقتصادها أكثر تعرضا للتقلبات الاقتصادية العالمية، ويجعلها في حالة تبعية (انكشاف) للعالم الخارجي، ويشير

[1] محمد السواعي خالد، 0222، التجارة والتنمية، دار المناهج، ألاردن، ص ص .12،22

أيضا ارتفاع هذا المؤشر إلى عمق اعتماد الاقتصاد على الأسواق الخارجية لتصريف منتجاته وللحصول منه على حاجته من سلع وخدمات استهلاكية واستثمارية والتبعية للخارج، ومن ثم إلى مدى حساسية الاقتصاد المحلي للمتغيرات الخارجية كالأسعار العالمية، السياسات المالية والاقتصادية التجارية للشركاء التجاريين، الاتفاقيات والتكتلات الاقتصادية والأحداث السياسية العالمية.

ثانيا: مؤشر التركيز السلعي للصادرات

يقيس هذا المؤشر مدى تركيز صادرات الدولة على سلعة أو عدد قليل من السلع، ويستخدم هذا المؤشر أيضا في قياس التبعية الاقتصادية، فعندما تبلغ نسبة هذا المؤشر أكثر من 60% في دولة ما تصبح هذه الدولة في خطر كبير خاصة إذا كانت ترتكز في صادراتها على سلع تتعرض في الغالب إلى تقلبات حادة في الأسعار، مما ينعكس سلبا على حصيلة الدولة في حصولها على العملات الصعبة، ويقاس مؤشر التركيز السلعي للصادرات الوطنية باستخدام معامل جيني-هيرمان وهو أكثر المقاييس استخداما لقياس هذا المؤشر.[1]

ثالثا : مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات

يقيس مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات الوطنية مدى اعتماد الدولة في صادراتها على دولة معينة أو عدد معين من الدول، ويعتبر هذا المؤشر كسابقه من أهم المؤشرات التي يحكم من خلالها على تبعية الدول المصدرة للدول المستوردة حيث من المفروض أن لا تزيد عن نسبة60% وإلا اعتبر هذا الاقتصاد المصدر تابع تبعية كاملة للاقتصاد المستورد، ويحسب مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات الوطنية مع استبدال الدولة مكان متغير السلعة.

رابعا :الميل المتوسط للاستيراد

يمكن الكشف عن مدى انغلاق اقتصاد ما إذا قيست درجة انفتاحه بمتوسط نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي وهو ما يعرف ب"الميل المتوسط للاستيراد،" حيث أن أهمية هذا المؤشر توضح مدى اعتماد الدولة على دول العالم الخارجي في استيراد احتياجاتها السلعية، بمعنى أنه يعكس مدى ترابط الإنتاج القومي بالإنتاج العالمي، حيث أنه كلما زادت نسبة هذا المؤشر دل على اعتماد الدولة على العالم الخارجي، وكلما قلت نسبة هذا المؤشر دل على عدم اعتماد الدولة على العالم الخارجي[2].

[1] محمد السواعي خالد،المرجع نفسه ص 16
[2] محمد السواعي خالد، المرجع نفسه ص 17

خامسا : مؤشر التبادل التجاري

يعتبر مؤشر التبادل التجاري من بين المؤشرات الأكثر استخداما للتعبير عن درجة انفتاح دولة ما، ونظرا لأهميته فقد جلب انتباه الاقتصاديين والإحصائيين وصناع السياسة، ويشير ارتفاع هذا المؤشر إلى زيادة انفتاح هذا البلد من خلال تحسين معدل التبادل التجاري، وانخفاضه يشير إلى تدهور معدلات التبادل التجاري لهذا البلد، ومن ثم تراجع درجة انفتاحه في فترة معينة، ويفسر هذا المؤشر عدد الوحدات المستوردة التي يتم مبادلتها بوحدة صادرات، فارتفاعه عن المائة بمعنى أن هذه الدولة قادرة على الحصول على وحدات إضافية من الواردات مقابل وحدة من الصادرات، وتراجعه عن المائة يعني أن الدولة تحصلت على كميات قليلة من الواردات مقابل وحدة واحدة من الصادرات، وبالتالي تتراجع درجة انفتاحها على التجارة الخارجية، ويعتبر هذا المقياس من المقاييس التي تعبر عن رفاهية المجتمعات باعتباره يعكس ليس فقط سلوك الاقتصاد الخارجي بل حتى سلوك الاقتصاد المحلي، لأنه يعتمد على متغيرات حقيقية كالقدرة على توظيف المواد الاقتصادية المحلية، توزيع الدخل ونمط الإنتاج والأسعار، ويعبر مؤشر التبادل التجاري رياضيا عن نسبة الرقم القياسي لسعر وحدة صادرات دولة ما إلى الرقم القياسي لسعر وحدة مستورداتها مضروبة في مائة.

المطلب الثاني: مؤشرات قياس الانفتاح التجاري النسبي

تهدف هذه الأساليب إلى تقييم الانفتاح التجاري لدولة معينة باستخدام مقاييس مركبة أو بمقارنة المؤشرات مع دولة أو منطقة مرجعية تُستخدم كمقياس. يقاس الانفتاح بالفارق بين القيمة الملاحظة في الدولة والقيمة المرجعية، مما يكشف عن درجة انفتاحها.

أولا : مؤشر التعريفات الجمركية وغير الجمركي

بالإضافة إلى المؤشرات المستخدمة لقياس الانفتاح التجاري، هناك مؤشرات أخرى تعتمد على مدى التفاوت التجاري الناتج عن التعريفات الجمركية وغير الجمركية مثل رخص الاستيراد، حصص التصدير، الإعانات، وغيرها. تعتبر مسألة التعريفات الجمركية من القضايا البارزة في مناقشة طرق وأساليب قياس الانفتاح التجاري.

لقد أجريت العديد من الدراسات التي سعت إلى تقييم الانفتاح التجاري من خلال قياس الفجوة بين الأسعار المحلية والأجنبية. ومع ذلك، واجهت هذه الدراسات عدة صعوبات، أهمها:

صعوبة تحديد الفروق بين الأسعار المحلية والعالمية بسبب السياسات التجارية وتكاليف النقل.

عدم استقرار سعر الصرف.

وجود تفاوت في المرونة السعرية والسلوكيات الاستراتيجية للمؤسسات والتمييز في الأسعار.

صعوبة تحديد الفروق بين الأسعار المحلية والأجنبية للسلع القابلة وغير القابلة للتداول.

ثانيا : معدل التعريفة غير المتوازن

حساب معدل التعريفة غير المتوازن يتم عن طريق أخذ متوسط التعريفات الجمركية المطبقة على مختلف السلع. ومع ذلك، لا يعكس هذا المؤشر بدقة مستوى الانفتاح التجاري الفعلي للدولة، لأنه لا يأخذ في الاعتبار الأهمية النسبية لكل سلعة ضمن الاقتصاد. بعبارة أخرى، يعامل هذا المعدل جميع السلع على قدم المساواة دون مراعاة تأثيرها المختلف على التجارة والاقتصاد.

لتجاوز هذه المحدودية، يتم استخدام مؤشرات أخرى أكثر دقة تأخذ في الاعتبار الوزن الاقتصادي لكل سلعة، مثل حجم التبادل التجاري للسلعة أو قيمتها الاقتصادية. هذه المقاييس توفر صورة أوضح عن تأثير التعريفات الجمركية على التجارة والانفتاح الاقتصادي، مما يساعد على تحديد مدى انفتاح الاقتصاد بشكل أكثر دقة واستيعاب تأثير السياسات التجارية بشكل أفضل[1]..

المطلب الثالث: قياس الانفتاح حسب مؤشر البواقي

تم انتقاد طريقة قياس الانفتاح التجاري باستخدام مؤشرات الانفتاح المطلق لأنها لم تتمكن من التعبير بدقة عن درجة انفتاح الاقتصاد واتجاه سياسته التجارية. بناءً على ذلك، اقترح كل منGuillerremont" و–Syrquin "Cheneryفي عام 1984 طريقة جديدة لمراقبة تدفقات التبادل التجاري باستخدام متغيرات هيكلية مستقلة عن السياسة التجارية. تمكن هذه الطريقة من تقييم الفارق بين حجم التجارة الحالية وحجمها المستقبلي بناءً على نموذج مرجعي يستخدم كمؤشر للانفتاح.

إذا كان الفرق موجبًا، أي أن حجم التجارة الحالية أكبر من حجمها المستقبلي المتوقع، فتعتبر الدولة منفتحة. أما إذا كان الفرق سالبًا، أي أن حجم التجارة الحالية أقل من حجمها المستقبلي المتوقع، فتعتبر الدولة منغلقة. يعتمد

[1]أبو شرار علي عبد الفتاح، 2007 ،" االقتصاد الدولي نظريات وسياسات"، دار المسيرة للنشر والتوزيع ،ألاردن، ص.23

تحديد هذا الفارق على مجموعة من المتغيرات الهيكلية مثل الناتج الداخلي الخام، الدخل الفردي، والحجم الفيزيائي للدولة (المساحة والنمو الديموغرافي)، والمسافة بينها وبين الدول الأخرى.

وقد تم تطوير هذا المؤشر لاحقًا ليشمل متغيرات أخرى غير هيكلية، مثل المتغيرات الثقافية والمؤسسية، مما يجعله أداة أكثر شمولًا ودقة في قياس الانفتاح التجاري[1].

تم تطوير هذا المؤشر لاحقًا ليشمل متغيرات أخرى غير هيكلية، مثل المتغيرات الثقافية والمؤسسية، مما يجعله أداة أكثر شمولًا ودقة في قياس الانفتاح التجاري. على الرغم من أن هذا المؤشر يُعتبر أكثر دقة من مؤشر الانفتاح البسيط الذي يعتمد على نسبة المبادلات الخارجية من التصدير والاستيراد، إلا أنه تعرض لانتقادات عدة. من أبرز هذه الانتقادات اعتماده على بعض المتغيرات الهيكلية وغير الهيكلية التي لا تتوافر جميعها في أي دولة من العالم. وقد لوحظ عمليًا وجود ارتباط ضعيف جدًا بين النتائج المستخلصة بالاعتماد على هذه المتغيرات. لهذا السبب، أُعيد النظر في تعريف المتغيرات الهيكلية الحقيقية المعتمدة في قياس الانفتاح التجاري، وتحديدها من الناحيتين الكمية والنوعية، بحيث يمكن من خلالها تحديد تدفقات التبادل المستقلة عن السياسات المتخذة.

[1] أمين سمير، 0231، "التطور غير المتكافئ -دراسة في التشكيالت االجتماعية للرأسمالية المحيطة- "، الطليعة للطباعة والنشر، بيروت، ص.110

خلاصة الفصل

رغم الأهمية الكبيرة للانفتاح التجاري، سواء من حيث إستراتيجية الصادرات أو الواردات، إلا أن قياس أو تقييم درجة الانفتاح التجاري للدول يواجه تحديات عديدة. فمع تعدد وتنوع الطرق والمؤشرات المستخدمة في هذا الصدد، سواء من قبل المنظمات الدولية أو الاقتصاديين، لم تتمكن أي منها من تقديم تفسير حقيقي وشامل لأسباب انفتاح أو انغلاق الدول تجاريا.

من الناحية النظرية، جميع النماذج المقترحة ترى أن الدول يمكن أن تنفتح على بعضها البعض وفق معايير وشروط معينة. ولكن في الواقع، ظهر تباين وتفاوت في النتائج، حيث بدت الدول أكثر انفتاحًا في بعض النماذج، وأكثر انغلاقًا في نماذج أخرى. كما أن بعض المعايير والعوامل المستخدمة في بناء بعض المؤشرات، مثل حجم الدولة أو موقعها الجغرافي، ظهرت متناقضة ولا تصلح بالضرورة لقياس درجة الانفتاح التجاري.

الفصل الثاني: تأثير الإنفتاح التجاري على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية

على ضوء ماتقدم، ارتأينا تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

- المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية؛
- المبحث الثاني: آثار الانفتاح التجاري على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة؛
- المبحث الثالث: استنتاجات البحث، توصيات للسياسات؛

تمهيد

ازداد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في معظم اقتصاديات دول العالم مع مطلع التسعينات من القرن الماضي، حيث أصبحت البديل الأقوى أمام العديد من الاقتصاديات. يعود ذلك إلى الدور الأساسي الذي تلعبه هذه المؤسسات في تحقيق التنمية الاقتصادية وخلق مناصب الشغل. هذا الدور يختلف من دولة إلى أخرى بناءً على مستوى تطور كل منها، ويعزى هذا التباين إلى الخصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن المؤسسات الكبرى، مثل صغر حجمها وانخفاض رأس مالها. على الرغم من هذه المزايا، فإن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعاني من العديد من المشاكل والصعوبات، خاصة تلك المتعلقة بالتمويل.

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العمود الفقري لكل الدول، وذلك للدور المتميز الذي تلعبه في نمو الاقتصاد بشكل عام. تشكل هذه المؤسسات ما يزيد عن 80% من مجموع المؤسسات حول العالم، وتستوعب ما يزيد عن 60% من الوظائف. لذلك، تعتبر عملية دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم المرتكزات للتنمية الاقتصادية. أدركت العديد من الدول، على اختلاف مستوياتها الاقتصادية، أهمية هذه المؤسسات والدور الفعال الذي تلعبه في تحقيق التنمية، ومن ثم أولت لها أهمية كبيرة من خلال تقديم الدعم للنهوض بهذا القطاع.

لقد تمكنت الدول المتقدمة من تجاوز العديد من الصعوبات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بفضل الابتكار واستخدام التقنيات الحديثة. هذه الابتكارات والتقنيات مكنتها من التحكم في المخاطر والتكاليف بشكل أكثر فعالية. على سبيل المثال، تم تبني أنظمة معلوماتية متقدمة لتحسين إدارة الموارد، وتقنيات إنتاج حديثة لزيادة الكفاءة، واستراتيجيات تسويق رقمي للوصول إلى أسواق جديدة. كما استفادت هذه الدول من بنية تحتية مالية قوية تتيح سهولة الوصول إلى التمويل.

من ناحية أخرى، لا تزال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية تواجه تحديات كبيرة. تشمل هذه التحديات نقص الوصول إلى التمويل، البنية التحتية غير المتطورة، والبيئة التنظيمية غير الداعمة. غالبًا ما تفتقر هذه المؤسسات إلى الموارد اللازمة للاستثمار في الابتكار والتقنيات الحديثة، مما يحد من قدرتها على المنافسة على الصعيدين المحلي والدولي. إلى جانب ذلك، تعاني العديد من الدول النامية من عدم استقرار اقتصادي وسياسي، مما يزيد من صعوبة عمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

للحد من هذه المشاكل، يتعين على الدول النامية تبني سياسات وإجراءات تهدف إلى دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. يمكن تحقيق ذلك من خلال تحسين الوصول إلى التمويل، على سبيل المثال، عبر إنشاء صناديق تمويل خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتقديم قروض ميسرة، وتطوير آليات ضمان القروض. بالإضافة إلى ذلك، يمكن تحسين البنية التحتية وتبسيط الإجراءات البيروقراطية لتسهيل إنشاء وتشغيل هذه المؤسسات.

المبحث الأول: مفهوم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية

تُعَدُّ المؤسَّسات الصغيرة والمتوسطة أمرًا أساسيًا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية على مستوى العالم، خاصة في الدول النامية. ولذا، فقد ارتفعت أهمية هذا القطاع لدى المخطِّطين والاقتصاديين، إذ أصبحت الاقتصادات العالمية تعتمد بشكل كبير على دوره في تعزيز التنمية عبر مختلف المجالات والمستويات. وقد تبوأت هذه المؤسسات موقعًا رائدًا، وأثبتت قوتها من خلال الخصائص التي تميزها.

ونظرًا للبيئة التجارية المتغيرة التي تعمل فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية، فإن التطورات في السياسات التجارية والاقتصادية والحكومية، وكذلك التحولات الأخيرة في التبادل التجاري، تؤثر بشكل كبير على أدائها واستدامتها".

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

لا يوجد تعريف دقيق للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فالمؤسسات التي تعتبر في الدول المتقدمة صغرى، تعتبرها الدول النامية كبرى، كما يوجد أكثر من تعريف في الدولة الواحدة، و لقد تبنت الدول معايير مختلفة لتعريفها و من أهم المعايير الشائعة: معيار العمال، معيار رأس المال، معيار المبيعات و الإيرادات، معيار الإنتاج، معيار التقنية المستخدم، معيار استهلاك الطاقة و لكن أكثر المعايير شيوعا هو عدد العاملين بها، ورغم هذا الاختلاف يمكن إعطاء بعض نذكر منها:

- عرفها المشرع الجزائري على أنها:" مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات و التي تشغل من 01 إلى 250 فرد ولايتجاوز رقم أعمالها السنوي 04 ملايير دينار و لا تتجاوز حصيلته السنوية مليار دينار جزائري و تستوفي معيار الاستقلالية"[1]؛
- حسب القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر الصادر في ديسمبر 2001 , المادة 04 , تعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بانها مؤسسة انتاج السلع او

[1] طالب سومية شاهيناز ، جعدي شريفة، غزال مريم، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ـ دراسة استطلاعية، مجلة إيليزا للبحوث و الدراسات، المجلد 06، العدد 02، 2021، ص 205.

الخدمات , تشغل من 1 الى 250 شخص , لا يتجاوز رقم اعمالها السنوي2 مليار دينار , او لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار ,و تستوفي معايير الاستقلالية .[1]

– أما لجنة الأمم المتحدة التنمية الصناعية فتعرف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول النامية على أنها:" كل مؤسسة يعمل بين أقل من 90 عامل، أما بالنسبة للدول المتقدمة فتكون فالمؤسسة الصغيرة و المتوسطة إذا كانت تشغل أقل من 500 عامل"؛

مما سبق يمكن تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بأنها:" المؤسسات المستقلة التي توظف أقل من عدد معين من المستخدمين و يختلف العدد حسب الدولة، فالأكثر شيوعا للحد الأعلى للعاملين في المؤسسات المتوسطة هو 250 عاملا.

التعاريف المختلفة حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و تصنيفها .

تختلف الآراء حول وجود تعريف دقيق و شامل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة حيث يختلف التعريف بين دولة و اخرى باختلاف امكانياتها و قدرتها الاقتصادية , و مراحل نموها , و المستوى التقني فيها , و فيما يلي نورد بعض التعاريف كالتالي :

– تعريف المانيا :تعرف المانيا المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على انها كل منشاة تمارس نشاطا اقتصاديا ,ويقل عدد العمال فيها عن 200عامل. [2]

- مصر : عرف بنك التنمية الصناعية في مصر المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بانها تلك المؤسسات التي لا يزيد راس المال الثابت للمستثمر فيها عن 350 الف جنيه , و ارتفع هذا الحد الى 420 الف جنيه عام 1983 , و الى نصف مليون جنيه عام 1984 . [3]

[1] اسماعيل بوخاوة و عبد القادر عطوي ," التجربة التنموية في الجزائر و استراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة , "بحوث و مناقشات الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الدول المغاربية التي نظمتها جامعة فرحات عباس –سطيف ايام 25-28 ماي 2003 ص 16

[2] سمير علام , ادارة المشروعات الصناعية , كلية التجارة : جامعة القاهرة ' القاهرة ص6

[3] سعد عبد الرسول محمد , مرجع سابق , ص 302

جدول رقم(1): معايير التصنيف بين المؤسسات مصغرة الصغير و المتوسطة في الجزائر

المعايير الصنف	عدد العمال	رقم الأعمال السنوي	الحصيلة السنوية (مليون دينار)
مؤسسة مصغرة	من 1 إلى 9	أقل من 20 مليون دينار	أقل من 10
مؤسسة صغيرة	من 10 إلى 49	أقل من 200 مليون دينار	أقل من 100
مؤسسة متوسطة	من 50 إلى 250	من 200 مليون إلى 2 مليار	من 100 إلى 500

المصدر: بلونيس محمد، هادف محمد، واقع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر و دورها في محاربة البطالة، مذكرة ماستر في اقتصاديات العمل، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة تبارت، 2019/2018، ص 6.

المطلب الثاني: الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة " لها أهمية كبيرة في الاقتصاد لعدة أسباب[1]:

توليد الوظائف: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل كبير في خلق فرص العمل وتوفير الوظائف للسكان المحليين. فهي غالبًا ما تكون مرونة وقادرة على التكيف بسرعة مع احتياجات سوق العمل المتغيرة، مما يعزز معدلات التوظيف.

تعزيز الابتكار والإبداع: غالبًا ما تكون المشاريع الصغيرة والمتوسطة مركزًا للإبداع والابتكار. حيث يكون لديها القدرة على تبني التكنولوجيا الجديدة وتطوير منتجات وخدمات جديدة بشكل أسرع وبتكلفة أقل مقارنة بالشركات الكبيرة.

تنشيط الاقتصاد المحلي: تعزز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التنوع الاقتصادي وتعمل على توزيع الثروة والدخل بشكل أكثر تكافؤًا داخل المجتمعات المحلية. كما أنها تعزز التجارة المحلية وتحفز الاستهلاك المحلي.

تعزيز الاستقلالية الاقتصادية: بتعزيز القدرة على العمل والإنتاج في المجتمعات المحلية، تقلل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الاعتماد على الاقتصادات الخارجية وتعزز الاستقلالية الاقتصادية للبلدان.

[1] سعد عبد الرسول محمد , الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي , المكتب العلمي للنشر و التوزيع , مصر , 1998 ص 38.

تعزيز التنمية المستدامة: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورًا هامًا في تحقيق التنمية المستدامة، حيث تساهم في توفير فرص العمل وتعزيز التوازن الاقتصادي والاجتماعي والبيئي.

بشكل عام، يمكن القول إن المشاريع الصغيرة والمتوسطة تشكل النسيج الأساسي للاقتصاد، حيث تعمل على تعزيز النمو الاقتصادي وتحقيق الاستقرار الاقتصادي في الأمم المختلفة.

تلعب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دورا هاما في الاقتصاديات المتقدمة و النامية، وتقاس أهميتها بمؤشرات عديدة منها نسبة مساهمتها في الاقتصاد الوطني في الميادين التالية:[1]

ـ العمالة الموظفة؛

ـ العدد الإجمالي للمؤسسات؛

ـ الناتج المحلي الإجمالي؛

ـ القيمة المضافة المحققة.

عموما يمكن القول إن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، تؤدي في الدول النامية و المتقدمة على حد سواء أدوارا و أهمية اقتصادية تتجلى في:[2]

ـ تعد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة عاملا هاما في برامج مقاومة البطالة عندما تزداد حدتها؛ نتيجة الإدخال السريع للآلية في قطاعات معينة من الاقتصاد القومي؛

ـ تنخفض تكلفة فرصة العمل بها، مقارنة بالمؤسسات الكبيرة؛ حيث أشارت إحدى الدراسات أن تكلفة فرصة عمل واحدة في مؤسسة كبيرة يمكن أن توفر ثلاث فرص في المؤسسة الصغيرة؛

ـ المساهمة في التنمية الاقتصادية من خلال تشابك العمليات الصناعية؛

[1] بن نذير نصر الدين، الأهمية الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ص 7.
[2] بلونيس محمد، هادف محمد، مرجع سابق، ص 10.

ـ في قطاع الصناعة المؤسسات الكبيرة و المؤسسات الصغيرة تتعاون فيما بينها؛ فالمؤسسات الصغيرة لا تقوم فقط بإنتاج معظم الأجزاء التكوينية التي تغذي خطوط التجميع الكبيرة، و إنتاج التشكيلة الواسعة من التجهيزات الصناعية، بل تستخدم بشك واسع أيضا كثيرا من منتجات المؤسسات الكبرى؛

ـ تنمية الصادرات: تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بشكل مباشر و غير مباشر في دعم و تنمية الصادرات، فالإحصائيات المتاحة تشير إلى أن هذه المؤسسات ملك أهمية بلغة في الاقتصاد العالمي بالنسبة للتصدير المباشر[1]، قد يبدو للوهلة الأولى أن حديثنا يبتعد قليلا عن الواقع، فكيف للمؤسسات الصغيرة أن تعمل على تنمية الصادرات بإمكانياتها المحدودة و قلة رأسمالها؟ إن ذلك يتحقق بقيامها بالإنتاج المباشر أو غير المباشر، و ذلك من خلال قيامها بدور المشاريع المغذية للمؤسسات الكبيرة، مما يؤدي إلى خفض تكاليف الإنتاج، و القدرة على المنافسة في الأسواق العالمية؛

ـ المساهمة في القيمة المضافة و الناتج المحلي الإجمالي: تساهم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة مساهمة جوهرية في مخرجات التصنيع، و تولد اكثر من 50% من القيمة المضافة في عدد من دول منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية (OCDE).[2]

المطلب الثالث: خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في لبلدان النامية

يمكن تلخيص خصائص المؤسسات الصغيرة و المتوسطة فيما يلي:[3]

ـ يغلب على أنشطتها طابع الفردية في مجال الإدارة و التخطيط و التسويق و خاصة الصغيرة منها و في كثير من الأحيان تكون عائلية من حيث الإدارة و العاملين؛

. بساطة الهيكل التنظيمي حيث الإدارة المباشرة من قبل صاحب المشروع فضلا عن تخطيط و إدارة الإنتاج و التسويق و العمليات المالية؛

---

[1] نيوزاد عبد الرحمان الهيتي، الصناعات الصغيرة و المتوسطة في دول مجلس التعاون الخليجي: الوضع القائم و التحديات المستقبلية، مجلة المال و الصناعة، بنك الكويت الصناعي، الكويت، العدد 24، 2006، ص 14.

[2] بن نذير نصر الدين، مرجع سابق، ص10.

[3] حكيم شبوطي، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية ـ دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 2006.2007، ص 07.

ـ لا يحتاج العاملين غلى مؤهلات عالية للعمل في هذه المشاريع لمحدودية رأس المال المستثمر و بساطة التكنولوجيا المستخدمة؛

ـ تتمتع بقدر من التكيف وفقا لظروف السوق سواء من حيث كمية الإنتاج أو نوعيته، مما يعني القدرة على مواجهة الصعوبات في أوقات الأزمات الاقتصادية و فترات الركود؛

ـ تواضع جودة الإنتاج عند المقارنة مع الصناعات الكبيرة التي غالبا ما تتميز بتطورها لتكنولوجي و حداثة نظم إدارة المعلومات.

حيث تتمتع ببعض الخصائص الفريدة التي تميزها وتجعلها جزءًا أساسيًا من الاقتصادات هناك:

مرونة التكيف: تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية غالبًا ما تكون مرنة وقادرة على التكيف بسرعة مع التحديات الاقتصادية والبيئية المتغيرة. يعود ذلك جزئيًا إلى الطبيعة الديناميكية للبيئة الاقتصادية في هذه البلدان.

دور العائلة: في كثير من الحالات، تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية تدير بواسطة العائلة. يعني هذا أن هناك عوامل مثل التفاني والالتزام الشخصي تلعب دورًا مهمًا في نجاحها.

القيود المالية: غالبًا ما تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية صعوبات في الحصول على التمويل اللازم لتشغيلها وتوسيع نشاطها. قد تكون البنوك والمؤسسات المالية التقليدية غير متاحة بشكل كافٍ، مما يضطرها إلى الاعتماد على مصادر تمويل بديلة مثل التمويل الذاتي أو التمويل من الأقارب والأصدقاء.

التأثير الاجتماعي: تلعب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية دورًا مهمًا في تعزيز التنمية المحلية وخلق فرص العمل، وبالتالي تساهم في تحسين مستويات المعيشة للسكان المحليين.

التحديات القانونية والتنظيمية: قد تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية تحديات قانونية وتنظيمية تتعلق بالتراخيص والضرائب واللوائح البيئية وغيرها، مما يزيد من التحديات التي تواجهها في عملها اليومي[1].

[1] نيوزاد عبد الرحمان الهيتي، المرجع نفسه ، ص 16

المبحث الثاني: آثار الانفتاح التجاري على مستقبل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يلعب الانفتاح التجاري دورا هاما في تطوير وتنمية التبادل التجاري للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و سنتطرق في هذا المبحث إلى دراسة السياق الاقتصادي و التجاري للبلدان النامية، تحليل آثار الإنفتاح التجاري على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و كذا تأثير السياسات الحكومية.

المطلب الأول: دراسة السياق الاقتصادي و التجاري للبلدان النامية

من المعترف به عموما أن اقتصاديات البلدان النامية تعاني من معوقات خاصة منشأها التفاعل بين العوامل العديدة المرتبطة بحجم هذه البلدان، و تشترك هذه البلدان في عدد من المشاكل الهيكلية: صغر حجم سكانها، و بالتالي صغر حجم أسواقها؛ و ضيق و ضعف قاعدة مواردها و تعرضها لمخاطر الكوارث الطبيعية؛ و اعتمادها على تصدير مجموعة صغيرة من المنتجات الأولية في الحصول على النقد الأجنبي، كما ان رأس المال المحلي اللازم للاستثمارات الإنتاجية يعد محدودا بصفة عامة، و باختصار، تعد القاعدة اللازمة لتحقيق الإيرادات فيها ضيقة، و تمثل الزراعة العمود الفقري لكثير من اقتصاديات البلدان النامية، و تعد المصدر الرئيسي لمعيشة السكان بالإضافة إلى كونها من المصادر الرئيسية لحصيلة الصادرات.[1]

وباختصار، تشترك البلدان النامية في خصائص معينة قد تعوق اندماجها في الاقتصاد العالمي و تقلل من قدرتها على الاستفادة من الفرص الناشئة عن التحرير متعدد الأطراف لتجارة المنتجات الزراعية، و هذه الخصائص هي:

- صغر حجم السكان، مما يجعل من المستحيل عليها تحقيق وفورات الحجم و التخصص في العمالة؛
- ضيق قاعدة الموارد الطبيعية، مما يجعلها تعتمد على استيراد السلع الاستهلاكية و الرأسمالية، و يعرض اقتصادياتها للكوارث و المخاطر الطبيعية؛
- ارتفاع درجة تركيز الصادرات على عدد قليل من المنتجات الزراعية الأولية، و منتجات الغابات و مصادر الأسماك، و التعدين مما يجعل هذه البلدان النامية عرضة للتأثر بالتقلبات الشديدة في حجم الإنتاج و مستوى الأسعار.

[1] اقتصاديات البلدان النامية الصغيرة: خصائصها و درجة تعرضها للمخاطر، على الموقع التالي (https://www.fao.org)، (2024/04/02، 10.45).

في الخمسينيات والستينيات من القرن الماضي ازدهرت الدعوة إلى الحمائية عبر سياسة إحلال الواردات من منطلق المعطيات الخاصة بمتطلبات التنمية الاقتصادية في الدول النامية، إلا أن ما ترتب من آثار سلبية على النمو الاقتصادي نتيجة التشدد في سياسات الحماية التجارية، دفع باتجاه العودة إلى الدعوة إلى تحرير التجارة الخارجية، حيث تحقق اجتماع وسع خاصة تسعينيات القرن الماضي على مزايا الانفتاح الاقتصادي على الخارج، لاسيما مع النجاح الذي شهدنه الدول التي انتهجت سياسة تشجيع الصادرات و على ارتباطه ببقية القطاعات الأخرى كقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، حيث تلعب السياسات التجارية دورا في تطوير و تنمية التبادل التجاري لهذه المؤسسات[1].

حيث تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل عديدة، منها ما هو خارج عن إرادة المؤسسة وإدارتها بسبب ارتباطها بالأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تمر بها الدول، وهي مشاكل يصعب حلها أو تغييرها من طرف إدارة المؤسسة بل يجب التأقلم معها. وهناك مشاكل أخرى داخلية ترتبط أساسًا بنشاط وعمل المؤسسة، ويمكن حصرها في[2]:

أولا : التمويل

و هي في مقدمة المشاكل التي تواجهها هذه المؤسسات، إذ أن صغر حجم هذه المؤسسة تجعل من الصعب

حصولها على الفروض المصرفية الأسباب عديدة منها ارتفاع احتمال المخاطرة وعدم وجود ضمانات كافية لدى أصحابالمؤسسات مقابل الفروض، فضلاء للمؤسسة والنبل بمستقبلها. من العلام الوعي العرق ومنهم الاقتصادية الصوفي السجلات العامية التي تعكس الوضع المالي والتجارية

ثانيا : لمشاكل الاقتصادية السياسية

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مشاكل نتيجة التوجهات الحكومية، خاصة في الدول النامية التي تحولت حديثًا إلى النظام الرأسمالي أو الدول الاشتراكية التي تأثرت بتطبيق أنظمة مثالية نظريًا ولكن غير قابلة للتطبيق عمليًا. حيث لم تُؤسس برامج لتوجيه هذه المؤسسات أو تقديم المساعدة المالية والفنية لها، ولم تُمنح إعفاءات ضريبية في حال اتخاذها أوضاعًا رسمية لممارسة نشاطها.

[1] بابا حامد كريمة، مداخلة بعنوان:" أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي الأول حول:" عصرنة المؤسسات الاقتصادية الجزائرية: البديل الاقتصادي الفعال لقطاع المحروقات، جامعة المسيلة، الجزائر، 2018، ص 40.

[2] الأستاذ الدكتور عمر فرحاتي،الملتقى الوطني حول الشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - جامعة الشهيد حمة العصر الوادي . 2017-2018

ثالثا : مشاكل الخبرة التنظيمية ونقص المعلومات :

تتمثل هذه المشاكل في نقص المعلومات والافتقار إلى الخبرة التنظيمية التي تمكّن أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مواجهة مشاكلهم أو مساعدتهم على التوسع في أعمالهم. كما أن انعدام الخبرة والمهارة اللازمة في تحليل هذه المشاكل يؤدي بطبيعة الحال إلى ضعف مردودية هذه المؤسسات وارتفاع احتمال فشلها. من بين المشاكل الأساسية التي تواجه المستثمرين مشكلة العقار الصناعي، ويعود ذلك إلى غياب سياسة واضحة المعالم لتنظيم البنية التحتية والحصول على العقار الصناعي، خاصة في ظل الحالة السيئة التي وصلت إليها المناطق الصناعية من حيث التنمية والتسيير والتقييم.

المشاكل المتعلقة بالتسويق تتضمن انخفاض جودة السلع بسبب نقص المهارة والعمالة المؤهلة وضعف الرقابة على الجودة. هذا يؤدي إلى عدم قدرة المؤسسات على إنتاج سلع وفق المقاييس والمعايير المطلوبة. بالإضافة إلى ذلك، عدم القيام بالبحوث التسويقية وتحديد معلومات السوق المستهدفة يفاقم هذه الصعوبات، مع تفضيل الجهات الحكومية وبعض الفئات لمنتجات أخرى[1].

رابعا : مشكلة العقار الصناعي:

يعتبر شكلة العقار الصناعي من بين المشاكل الأساسية التي تواجه المستثمرين الجدد، وذلك بسبب انعدام سياسة واضحة لتنظيم آليات الحصول على العقار الصناعي، خاصة إذا نلاحظ الحالة السيئة التي وصلت إليها المناطق الصناعية من حيث التنمية والتسيير والتنظيم[2].

خامسا:الجباية والبيروقراطية الإدارية

الجباية:

على الرغم من الإجراءات المتخذة لتخفيف الأعباء الجبائية على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن المستثمر في هذا القطاع ما زال يعاني من ارتفاع نسبة الضرائب على الأرباح ومن مختلف الاشتراكات المفروضة عليهم.

[1] الأستاذ الدكتور عمر فرحاتي،المرجع سابق ص 7
[2] الأستاذ الدكتور عمر فرحاتي،المرجع سابق ص 8

البيروقراطية الإدارية:

بطء وتعقيد الإجراءات الإدارية يعد من بين العوامل الأساسية التي تعيق نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطورها. يعاني هذا القطاع أيضًا من تعدد الجهات التفتيشية والرقابية مثل الجهات الصحية، والعمالية، والضمان الاجتماعي، والدوائر الضريبية والجمركية، والجهات المهتمة بالمواصفات ومقاييس الجودة، الخ[1].

المطلب الثاني : التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في العقد الأخير من القرن العشرين، ساهمت التغيرات في الأنظمة والأدوات الاقتصادية في إعادة تشكيل معادلة القوى السياسية والاقتصادية على الصعيد العالمي. كما أن التطورات التكنولوجية والتغيرات السريعة في أذواق المستهلكين ستؤثر بشكل حتمي على المؤسسات الكبيرة والصغيرة على حد سواء، سواء من حيث رؤيتها المستقبلية للأهداف والأنشطة أو للأسواق.

تحديات تنموية تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التغيرات العالمية المتسارعة، ومن أبرزها[2]:

أولا : التكتلات الاقتصادية واتجاه نحو الاندماج

يتمثل التمييز الحالي في الساحة العالمية في توجه العديد من الدول نحو الانضمام في اتفاقيات اقتصادية وتكتلات لزيادة القوة التنافسية. فالسوق الأوروبية الموحدة وغيرها تعكس زيادة الاندماج لتعزيز التنافسية وتعزيز القوة الاقتصادية لهذه الدول.

[1] شعلي بلال، محرز صالح، أساليب دعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، الملتقى الوطني حولالمؤسسات الإقتصادية الجزائرية وإستراتيجيات التنويع الإقتصادي في ظل إرتفاع الأسعار ، جامعة 08 ماي 1945 قالمة يومي 25-26أفريل ،2017 ص.06

[2] الأستاذ الدكتور عمر فرحاتي،المرجع نفسه 10

ثانيا: التركيز على الاندماج والتحالف

يتميز عالم الأعمال بزيادة التركيز على الاندماج والاستحواذ والتحالف، وهذا يمكن أن يعزز المواقف التنافسية للمؤسسات من خلال تجميع الموارد وزيادة الفعالية وتحقيق أرباح أكبر.

بشكل عام، فإن تكتلات الأسواق والاندماج يمكن أن يكون لها تأثير كبير على قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة، وبالتالي فإن إدارتها وتكيفها مع هذه التحديات ستكون حاسمة لنجاحها في البيئة الاقتصادية العالمية المتغيرة.

تتميز النظام الاقتصادي العالمي الجديد بوجود ما يُعرف بثورة المعلومات، والتي تمثل ثورة علمية في مجال المعلومات، حيث أصبحت تمثل الأساس المادي للنظام الاقتصادي الجديد، وتلعب دوراً محورياً في تشكيله ومحرك التغيير في جميع أجزائه. تظهر مخرجات ثورة المعلومات بالنسبة لأسواق العالم بتقارب هذه الأسواق بشكل كبير، وتغيير شكل الملكيات، وتشجيع الاندماج بين المؤسسات الصغيرة في محاولة للاستجابة لمتطلبات البيئة العالمية.

أحد أهم المتطلبات هو الإنتاج المتخصص والإنتاج بحجم كبير لتحقيق ما يُطلق عليه بوفرة الحجم، وذلك من أجل تخفيض التكلفة وزيادة المقدرة التنافسية على المستوى العالمي.

ثالثا: التطور التكنولوجي والتقدم التقني

أدى التقدم التكنولوجي إلى تسهيل عمليات الاتصال والانتقال بين الدول وزيادة سرعة أداء المعاملات الاقتصادية الدولية سواء التجارية أو المالية. كما أدى إلى تجاوز الحدود السياسية للدول واتساع الأسواق بصورة جعلت المنتجات تأخذ الصفة العالمية، وتشابه أنماط الاستهلاك في العالم بين شعوب مختلفة الثقافات.

تحتل التكنولوجيا العالية اهتمام المؤسسات حيث تسعى لتطبيق الأساليب الإنتاجية المعتمدة على التكنولوجيا لزيادة جودة المنتجات وتحسين الأداء الإنتاجي داخل المؤسسات، مما يُحسن ويُدعم المزايا التنافسية التي تتمتع بها مقارنة بالمنافسين.

التقدم التقني في مجال الاتصال وتبادل المعلومات والتقنيات الحديثة، والفضائيات، أدى إلى تقليل المسافات، مما جعل العالم قرية صغيرة حيث تلاشت المسافات جغرافيا وحضاريا، وأصبحت المؤسسات تعمل في بيئة عالمية شديدة

التنافس. يمكن رؤية المنتج الذي يظهر في دولة ما وفي نفس الوقت يتوفر في جميع أسواق العالم، حيث تنقل طرق وكيفيات إنتاجه عبر الفضائيات والأقمار الصناعية وشبكات الإنترنت[1].

فيما يتعلق بالتجارة، سعت دول العالم إلى توسيع دائرة التجارة الدولية وجعلها عالمية من خلال إنشاء الاتفاقيات العامة للتجارة والتعريفة الجمركية، التي حلت محلها منظمة التجارة العالمية في عام 1995. هذا التحرير في التجارة العالمية يمثل تحديًا كبيرًا بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة تلك التي تنتمي لدول العالم الثالث.

رابعا: العولمة

يُرتبط ازدياد المنافسة العالمية بظهور ما يعرف بمتطلبات الجودة العالمية، وذلك من أجل تحسين التجارة العالمية بشكل يحافظ على رفع مستوى جودة المنتجات المتداولة فيها. مع نشوء مفهوم الجودة العالمية، أصبحت جميع شهادات الجودة الممنوحة من منظمات عالمية للتوحيد القياسي تعتبر وثيقة دولية للتجارة العالمية، مما يتيح للدول الأعضاء في المنظمة تحديد القواعد لدخول السلع والخدمات ذات الجودة المنخفضة إلى أسواقها دون أن يتعارض ذلك مع التزامات المنظمة.

خامسا : الخصخصة

في إطار مسار الاقتصاد العالمي في القرن الواحد والعشرين، يُفترض أن يكون النظام العام مبنيًا على آليات السوق وفعاليات جهاز الثمن، وتفاعل قوى العرض والطلب، وهذا يعني أن الاقتصادات العالمية تتجه نحو تبني نماذج اقتصادية تعتمد على السوق والتنافسية[2].

[1] الأستاذ الدكتور عمر فرحاتي،المرجع سابق ص13

[2] مودع مروة، آليات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دراسة حالة الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEMفرع بسكرة خلال الفترة (2004-2015)، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلومالإقتصادية تخصص: ماليـــة ونقـــــود، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015-2016، ص.52

المطلب الثالث : ايجابيات و سلبيات الانفتاح التجاري على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في البلدان النامية

أولا :تاثيرات إيجابية

زيادة فرص الوصول إلى الأسواق: يُتيح الانفتاح التجاري للشركات الصغيرة والمتوسطة دخول أسواق جديدة، محليًا ودوليًا، ممّا يُوسّع قاعدة عملائها ويُعزّز مبيعاتها وأرباحها.

تحفيز الابتكار والكفاءة: تُواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة في ظلّ بيئة تنافسية عالمية حافزًا لتطوير منتجات وخدمات مبتكرة، وتحسين كفاءتها الإنتاجية، وتبني تقنيات حديثة، ممّا يُعزّز قدرتها على التنافس.

جذب الاستثمار الأجنبي: يُشجّع الانفتاح التجاري الاستثمار الأجنبي المباشر في الشركات الصغيرة والمتوسطة، ممّا يُوفّر لها رأس المال اللازم للتوسّع، وخلق فرص عمل جديدة، وتطوير تقنياتها.

الوصول إلى المعرفة والتكنولوجيا: يُسهّل الانفتاح التجاري على الشركات الصغيرة والمتوسطة الوصول إلى المعرفة والتكنولوجيا المتقدمة من البلدان المتقدمة، ممّا يُعزّز قدرتها على الابتكار، ويُحسّن جودة منتجاتها وخدماتها.

ثانيا : تاثيرات سلبية

المنافسة المتزايدة: قد تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية صعوبة في التنافس مع الشركات الكبيرة من البلدان المتقدمة، خاصة في sectorsحساسة مثل الصناعات التحويلية.

التأثيرات المالية: قد تُعرّض الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تتعامل مع التجارة الدولية لمخاطر مالية ناتجة عن تقلبات أسعار الصرف.

ضعف القدرات: قد تفتقر الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية إلى القدرات والمهارات اللازمة للاستفادة من فرص الانفتاح التجاري بشكل كامل، مثل مهارات التسويق، وإدارة سلسلة التوريد، والتفاوض التجاري.

المبحث الثالث: دراسات حول الإنفتاح التجاري على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر و بعضالدول النامية

المطلب الأول : الانفتاح التجاري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دولة الجزائر

يعتبر الاقتصاد الجزائري منفتحا مقارنة مع معدلات إنفتاح بعض الدول النامية، بحيث يقول بعض الإقتصاديون في هذا أن أي دولة تصل فيها نسبة واردا إلى الناتج المحلي الإجمالي حوالي 20%تعتبر دولة منفتحة اقتصاديا ،كذلك إذا وصلت نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي إلى حوالي40%فإن الدولة تعتبر منفتحة (طالب، 2018، صفحة 238) والمعطيات الموضحة في الجدول رقم 01تعرض لنا أهم الإحصائيات التي عرفتها التجارة الخارجية الجزائرية بين 2000 و2014

الجدول **رقم02**: تجارة الجزائر الخارجية بين 2000 _ 2014

السنوات	نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي(%)	نسبة الواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي(%)	نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي(%)	التجارة الخارجية (المليارات دولار أمريكي	الواردات (المليارات دولار أمريكي	الصادرات (المليارات دولار أمريكي	الناتج المحلي الإجمالي المليارات دولار أمريكي
2000	56.95	16.74	40.20	31.204	9.173	22.031	54.79
2001	53.09	18.15	34.94	29.072	9.94	19.132	54.75
2002	46.88	18.26	28.62	30.834	12.009	18.825	65.76
2003	56.21	19.94	36.26	38.146	13.534	24.612	67.86
2004	58.49	21.32	37.16	49.912	18.199	31.713	85.33
2005	64.30	19.72	44.57	66.358	20.357	46.001	103.2
2006	64.99	18.33	46.66	76.069	21.456	54.613	117.03
2007	65.04	20.47	44.57	87.794	27.631	60.163	134.98
2008	69.46	23.08	46.37	118.777	39.479	79.298	171
2009	61.57	28.63	32.94	84.491	39.294	45.197	137.21
2010	60.49	25.10	35.39	97.526	40.473	57.053	161.21
2011	60.36	23.62	36.74	120.736	47.247	73.489	200.02
2012	57.09	22.71	34.37	119.356	47.49	71.866	209.06

209.75	65.917	54.852	120.769	31.42	26.15	57.57	2013
209.85	62.88	58.58	121.466	29.41	27.39	56.81	2014

المصدر : المركز الوطني للإعلام الالي و الإحصاء ،البنك الدولي، الديوان الوطني للإحصاء

تحليل

يوضح الجدول نمو الناتج المحلي الإجمالي والتجارة الخارجية لدولة معينة من عام 2000 إلى 2014. شهدت هذه الفترة زيادة مستمرة في الناتج المحلي الإجمالي من 54.79 مليار دولار أمريكي في عام 2000 إلى 209.85 مليار دولار أمريكي في عام 2014، مما يعكس نمواً اقتصادياً مطرداً. تذبذبت الصادرات بين ارتفاعات وانخفاضات، حيث بلغت ذروتها عند 79.298 مليار دولار أمريكي في عام 2008، في حين زادت الواردات بشكل مستمر تقريباً، مما يشير إلى زيادة الاعتماد على السلع والخدمات المستوردة. نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي ظلت مرتفعة، مما يعكس انفتاحاً كبيراً على الاقتصاد العالمي. تُظهر هذه البيانات أهمية تبني سياسات تدعم التنويع الاقتصادي وزيادة القدرة التنافسية للصادرات لتعزيز النمو الاقتصادي المستدام.

المطلب الثاني : الانفتاح التجاري في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول النامية

جدول رقم03: نسب الانفتاح التجاري (Trade Openness) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول النامية

سنة	نسبة الانفتاح التجاري	الدولة
2022	45%	الهند
2022	40%	البرازيل
2022	35%	جنوب أفريقيا
2022	30%	نيجيريا
2022	50%	إندونيسيا

المصدر : https://www.unido.org/

البنك الدولي (World Bank)

تحليل جدول رقم 03 :يوضح نسب الانفتاح التجاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول النامية لعام 2022، ويبرز التفاوت في مستوى انخراط هذه المؤسسات في التجارة الدولية. تتصدر إندونيسيا القائمة بنسبة 50%، تليها الهند بنسبة 45%، ما يشير إلى سياسات داعمة ومشجعة للتجارة الخارجية في هاتين الدولتين. البرازيل وجنوب أفريقيا تسجلان نسبتي 40% و35% على التوالي، مما يعكس انخراطًا جيدًا ولكنه أقل نسبيًا في الأسواق العالمية. أما نيجيريا، فتسجل النسبة الأدنى بـ30%، مما يسلط الضوء على التحديات الكبيرة التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هناك، مثل نقص التمويل والبنية التحتية غير المتطورة. بشكل عام، يعكس الجدول أهمية السياسات الحكومية والبنية التحتية في تعزيز أو تقييد الانفتاح التجاري، ويؤكد على الحاجة إلى تحسينات في بعض الدول لدعم نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وزيادة انخراطها في التجارة الدولية.

جدول رقم04: عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركة في التجارة الدولية

سنة	عدد المؤسسات المشاركة	الدولة
2022	500,000	الهند
2022	400,000	البرازيل
2022	300,000	جنوب أفريقيا
2022	200,000	نيجيريا
2022	600,000	إندونيسيا

المصدر : منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) https://www.oecd.org/

تحليل جدول رقم 04 :يوضح الجدول عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركة في التجارة الدولية لعام 2022 في عدد من الدول النامية، حيث تتصدر إندونيسيا القائمة بـ 600,000 مؤسسة، تليها الهند بـ 500,000 مؤسسة، ثم البرازيل بـ 400,000 مؤسسة، وجنوب أفريقيا بـ 300,000 مؤسسة، وأخيراً نيجيريا بـ 200,000 مؤسسة. تعكس هذه الأرقام مستوى انخراط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التجارة العالمية، حيث يظهر بوضوح أن إندونيسيا والهند تتمتعان ببيئة تجارية نشطة وداعمة تسهل مشاركة هذه المؤسسات في الأسواق الدولية. على النقيض، تسلط الأرقام الأدنى في نيجيريا الضوء على التحديات الكبيرة التي تواجهها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مثل نقص التمويل والبنية التحتية غير الكافية. تعكس هذه البيانات أهمية تبني سياسات حكومية داعمة وتطوير البنية التحتية وتعزيز الوصول إلى التمويل لتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الانخراط بفعالية أكبر في التجارة الدولية، مما يسهم في تعزيز النمو الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة في هذه الدول.

جدول رقم05: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي(GDP)

سنة	نسبة المساهمة في GDP	الدولة
2022	30%	الهند
2022	25%	البرازيل
2022	20%	جنوب أفريقيا
2022	15%	نيجيريا
2022	35%	إندونيسيا

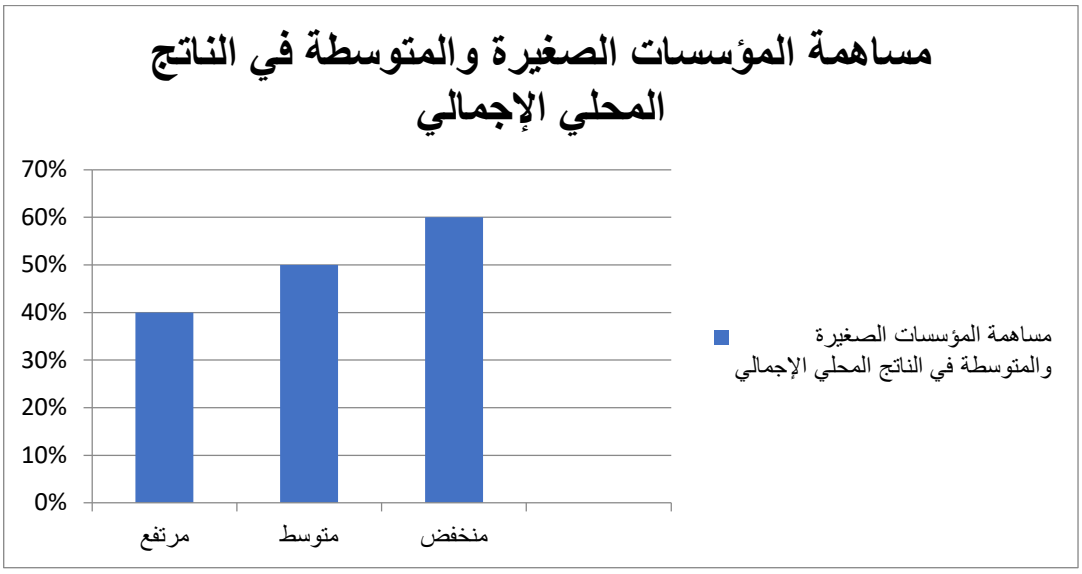
المصدر: منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)https://www.unido.org

تحليل جدول رقم 05 : يوضح الجدول مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي (GDP) لعام 2022 في بعض الدول النامية، حيث تتصدر إندونيسيا القائمة بنسبة 35%، تليها الهند بنسبة 30%، ثم البرازيل بنسبة 25%، وجنوب أفريقيا بنسبة 20%، وأخيراً نيجيريا بنسبة 15%. تعكس هذه النسب الدور الحيوي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم الاقتصاد المحلي، خاصة في إندونيسيا والهند حيث تشكل هذه المؤسسات جزءًا كبيرًا من الناتج المحلي الإجمالي، مما يشير إلى بيئة عمل مواتية وسياسات حكومية داعمة. بالمقابل، تبرز النسبة المنخفضة في نيجيريا التحديات التي تواجهها هذه المؤسسات، مثل نقص التمويل والبنية التحتية الضعيفة، مما يحد من قدرتها على المساهمة في الاقتصاد. يشير هذا التفاوت إلى الحاجة لتطوير سياسات داعمة وتحسين البيئة الاقتصادية في الدول ذات المساهمة المنخفضة لتعزيز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة.

جدول رقم06: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي حسب مستوى الدخل(الدراسات والتقارير الصادرة عن صندوق النقد الدولي)

مستوى الدخل	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي
مرتفع	40%
متوسط	50%
منخفض	60%

المصدر :(/https://www.monshaat.gov.sa)



شكل 01 :مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الناتج المحلي(من إعداد الطلبة بناء على جدول رقم 06)

تُظهر هده الدراسة اتجاهاً واضحاً لازدياد مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطةفي الناتج المحلي الإجمالي (GDP) مع ارتفاع مستوى الدخل.

في الدول ذات الدخل المرتفع:

- تصل مساهمةالشركات الصغيرة والمتوسطةفي الناتج المحلي الإجمالي إلى نسبٍ ملحوظة، تتجاوز 40%في العديد من الحالات.
- تُعدّ هذه المؤسسات عصب الاقتصاد، حيث تُساهم بشكلٍ فعّال في خلق فرص العمل، وتعزيز الابتكار، وتنويع الاقتصاد، وتحقيق الاستقرار الاقتصادي.

في الدول ذات الدخل المتوسط:

- تتراوح مساهمة الشركات الصغيرة والمتوسطةفي الناتج المحلي الإجمالي بين 40%و 50.%
- تلعب هذه المؤسسات دورًا حيويًا في دعم النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل، خاصةً في الاقتصادات الناشئة.

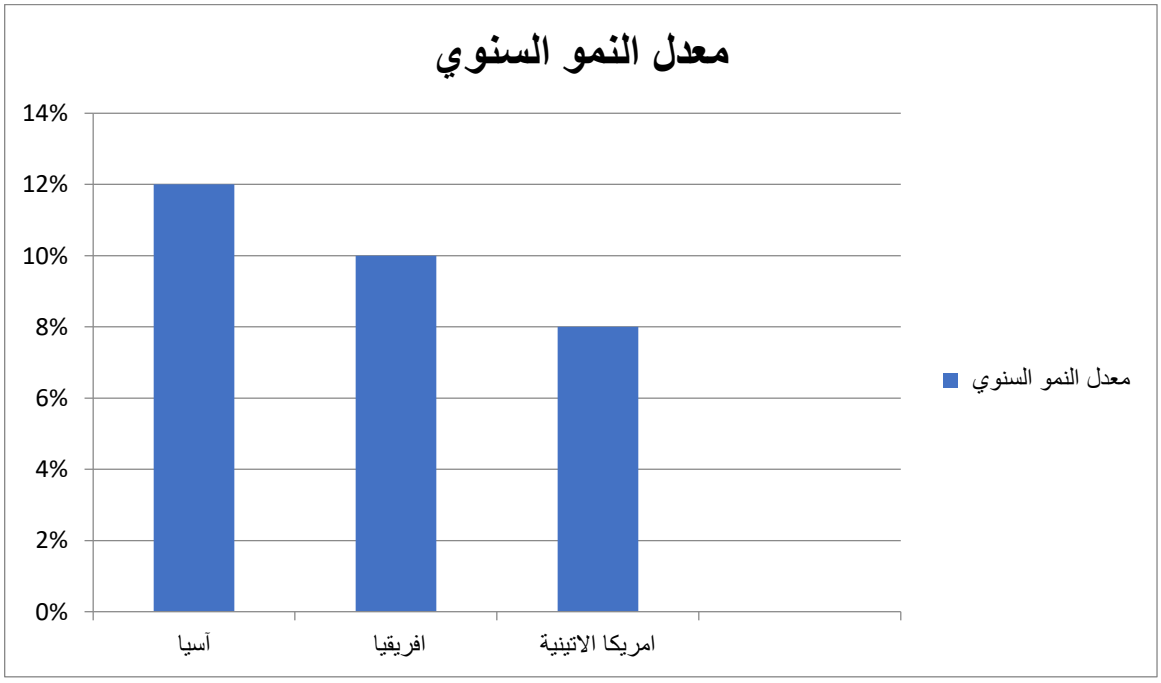
في الدول ذات الدخل المنخفض:

- تصل مساهمةالشركات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي إلى نسبٍ مرتفعة، تتجاوز 60%في بعض الأحيان.
- تُعدّ هذه المؤسسات أساسية لمكافحة الفقر وتحقيق التنمية الاقتصادية في هذه الدول.

جدول رقم 07: نمو تجارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب (صندوق النقد الدولي)

المنطقة	معدل النمو السنوي
آسيا	12%
إفريقيا	10%
أمريكا اللاتينية	8%

المصدر: https://www.monshaat.gov.sa



الشكل 02 :معدل نمو السنوي(من إعداد الطلبة بناء على جدول رقم 07)

يُعدّ نموّ تجارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مؤشرًا هامًا لقياس صحة الاقتصاد العالمي وحيويته. تُساهم هذه الشركات بشكل كبير في خلق الوظائف، وتوفير السلع والخدمات، وتعزيز الابتكار، وتُشكل ركيزة أساسية للتنمية المستدامة.

معدلات النمو السنوي:

- آسيا: تُشير التوقعات إلى أنّ منطقة آسيا ستشهد أعلى معدل نمو لتجارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال السنوات القادمة، حيث من المتوقع أن يصل إلى 12% سنويًا. ويعود هذا النمو اللافت إلى عوامل متعددة، من بينها ازدياد عدد السكان ذوي الطبقة المتوسطة، وتزايد الإنفاق الاستهلاكي، وتنامي التجارة الإلكترونية، وانفتاح الأسواق الجديدة.

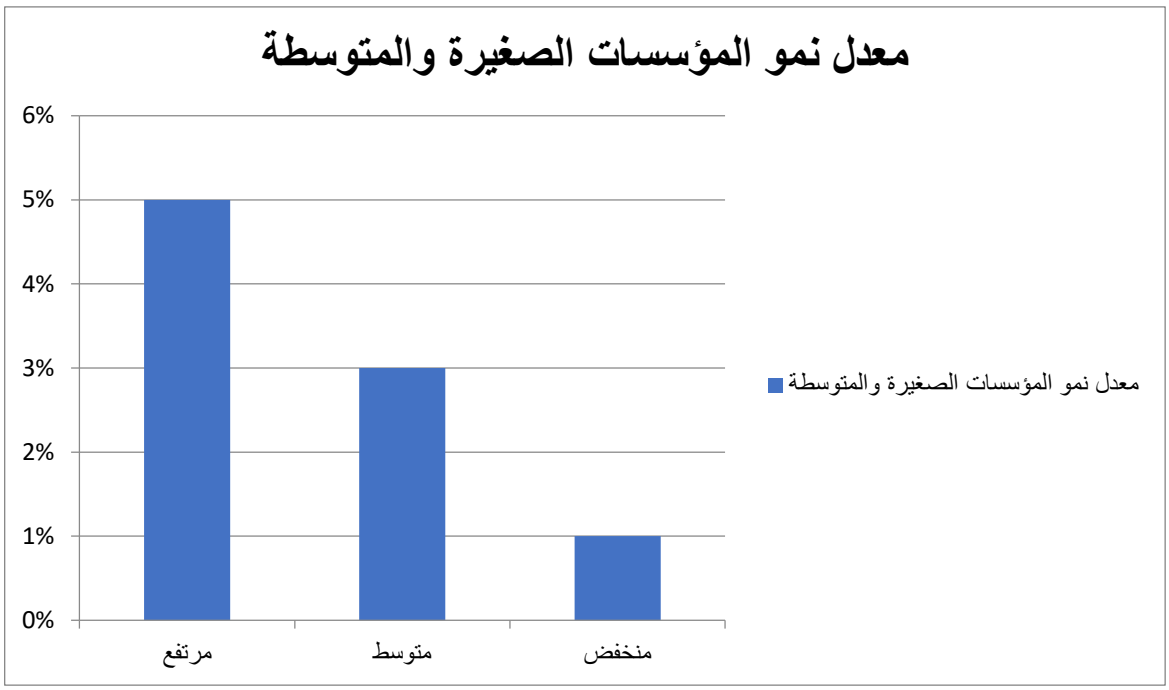
- إفريقيا: تُعدّ إفريقيا قارةً تتمتع بإمكانيات هائلة لنموّ تجارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مع توقع وصول معدل النمو السنوي إلى 10%. ويدعم هذا النمو العوامل السكانية المواتية، وتزايد استخدام الهواتف المحمولة، وتنامي الاستثمارات في البنية التحتية.

- أمريكا اللاتينية: من المتوقع أن يصل معدل النمو السنوي لتجارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية إلى 8%. ويُعزى هذا النمو إلى الاستقرار الاقتصادي النسبي في المنطقة، وازدياد دخول الطبقة المتوسطة، وتزايد الاهتمام بقطاع ريادة الأعمال.

جدول رقم08: تأثير الانفتاح التجاري على معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

مستوى الانفتاح التجاري	معدل نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
مرتفع	5%
متوسط	3%
منخفض	1%

المصدر :https://www.monshaat.gov.sa



الشكل 03 : معدل نمو المؤسسات الصغيرة و المتوسطة(من إعداد الطلبة بناء على جدول رقم 08)

توضح الدراسات والأبحاث وجود علاقة إيجابية قوية بين مستوى الانفتاح التجاري و معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- بيانات تدعم العلاقة:

- ارتفاع معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى 5%في ظل انفتاح تجاري مرتفع.
- تحقيق معدلات نمو متوسطة تصل إلى 3%مع انفتاح تجاري متوسط.
- انخفاض معدلات النمو إلى 1%فقط في ظل انفتاح تجاري منخفض.

شرح العلاقة الإيجابية:

- اتساع الأسواق: يُتيح الانفتاح التجاري لهذه المؤسسات دخول أسواق جديدة عالميًا، ممّا يُؤدي إلى زيادة قاعدة عملائها و تحقيق مبيعات أعلى.

- تعزيز التنافسية: يُحفز الانفتاح التجاري المؤسسات على الابتكار وتطوير منتجاتها وخدماتها لتواكب المعايير العالمية وتُصبح أكثر تنافسية في السوق.

- جذب الاستثمارات الأجنبية :يُشجع الانفتاح التجاري دخول الاستثمارات الأجنبية إلى البلد، ممّا يُتيح لهذه المؤسسات الحصول على تمويل لازم لتوسيع أعمالها وتطوير مشاريعها.

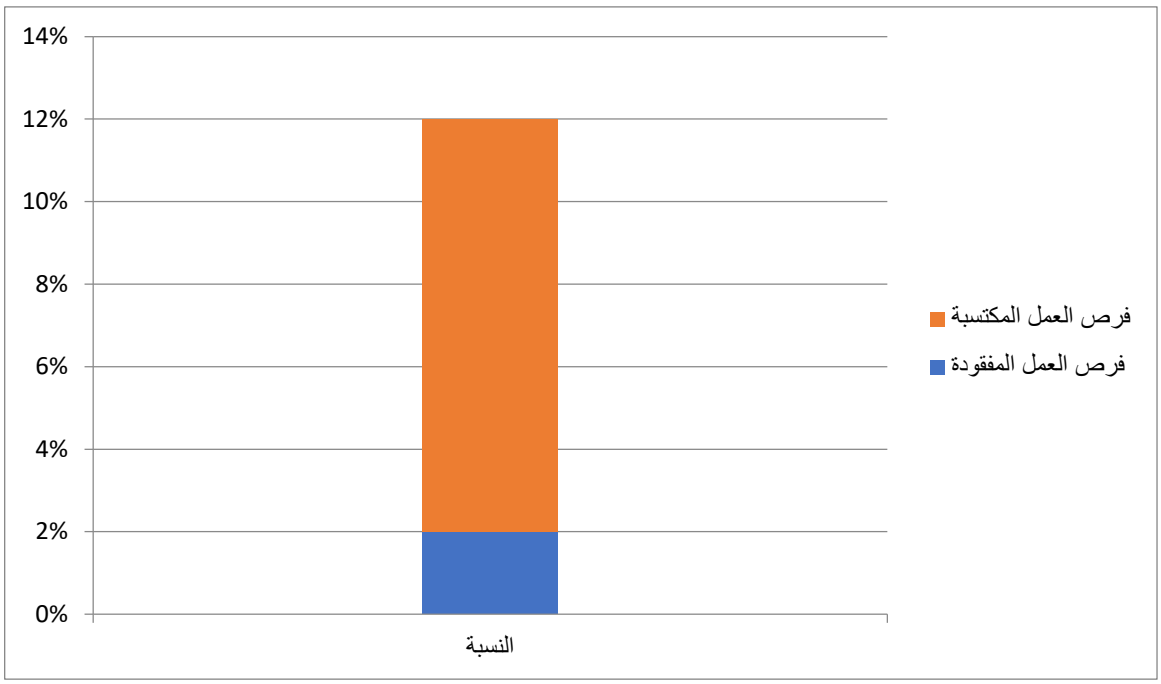
- نقل التكنولوجيا والمعرفة: يُتيح الانفتاح التجاري لهذه المؤسسات التعرف على أحدث التقنيات و اكتساب المعرفة من الشركات العالمية، ممّا يُساعدها على تحسين كفاءتها و إنتاجيتها.

- تخفيض تكاليف الإنتاج: يُؤدي الانفتاح التجاري إلى انخفاض تكاليف الإنتاج من خلال استيراد المواد الخام و المعدات بأسعار مناسبة، ممّا يُعزز ربحية هذه المؤسسات.

جدول رقم09: تأثير الانفتاح التجاري على فرص العمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الانفتاح التجاري	فرص العمل المفقودة	فرص العمل المكتسبة
النسبة	2%	10%

المصدر:https://www.monshaat.gov.sa



الشكل 04 :أثر الإنفتاح على فرص العمل(من إعداد الطلبة بناء على جدول رقم 09)

تحليل:

الفرص المكتسبة 10%

- خلق فرص عمل جديدة :أدى الانفتاح التجاري إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات، مما حفّز نمو قطاعات اقتصادية جديدة وخلق فرص عمل في مجالات مثل:

- التصدير :تُعزّز الصادرات الطلب على العمالة في مجالات الإنتاج والتغليف والنقل والخدمات اللوجستية.

- الاستثمار الأجنبي المباشر: تجذب الشركات الأجنبية استثماراتها إلى البلدان ذات الأسواق المفتوحة، مما يخلق فرص عمل في قطاعات متنوعة.

- الأنشطة المرتبطة بالتجارة :تزداد الحاجة إلى وظائف في مجالات مثل التخليص الجمركي والشحن والتأمين والخدمات المالية مع تنوع النشاط التجاري.

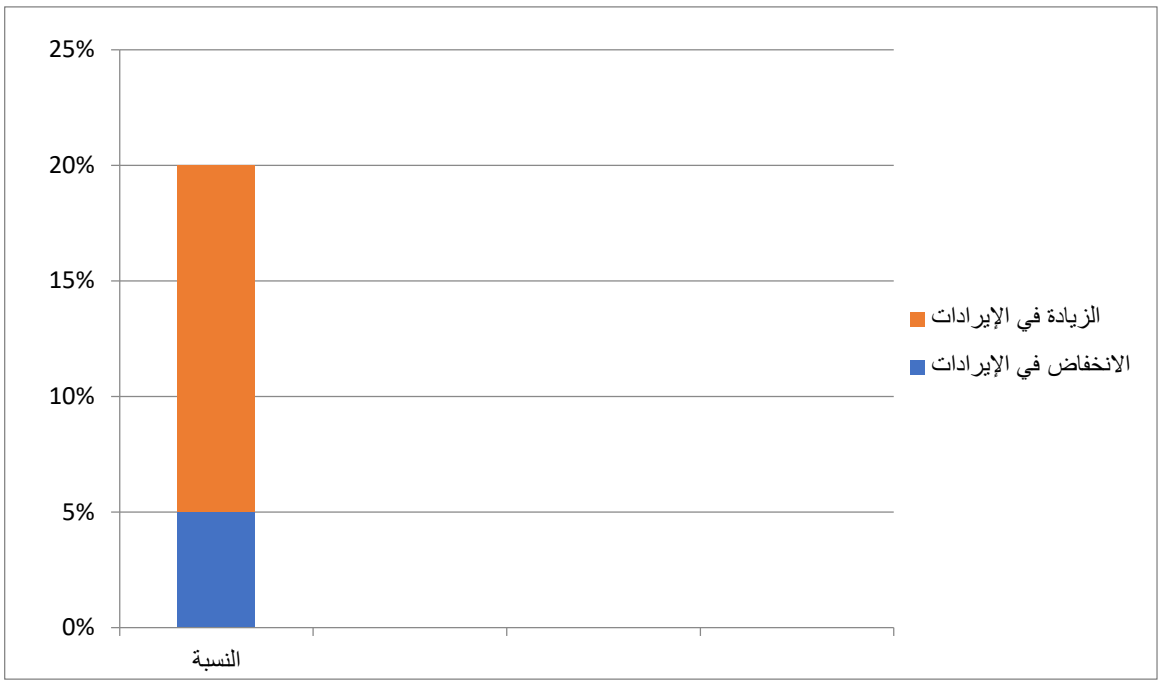
الفرص المفقودة 2%

- المنافسة من الواردات:قد تُؤدي المنافسة مع الواردات الأرخص إلى فقدان الوظائف في القطاعات ذات الصلة، خاصة تلك التي تتميز بكثافة العمالة وانخفاض القيمة المضافة.
- التغيرات التكنولوجية:قد تُؤدي التطورات التكنولوجية إلى أتمتة بعض المهام، مما يُقلّل من الحاجة إلى عمالة بشرية في بعض القطاعات.
- تحولات الاستهلاك:قد تُفضّل بعض الدول المنتجات الأجنبية بدلاً من المنتجات المحلية، مما يُؤثر سلبًا على فرص العمل في القطاعات الإنتاجية المحلية

جدول رقم10: تأثير الانفتاح التجاري على إيرادات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الانفتاح التجاري	الانخفاض في الإيرادات	الزيادة في الإيرادات
النسبة	5%	15%

المصدر: (https://www.monshaat.gov.sa:)



الشكل 05 :تأثير الانفتاح التجاري على إيرادات المؤسسات(من إعداد الطلبة بناء على جدول رقم10)

وفقًا للجدول رقم10:

- شهدت 15٪ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة زيادة في إيراداتها نتيجة للانفتاح التجاري.يُشير هذا إلى أنّ الانفتاح التجاري يُتيح لهذه المؤسسات فرصًا جديدة للنمو والتوسع من خلال الوصول إلى أسواق جديدة وتنويع قواعد عملائها.

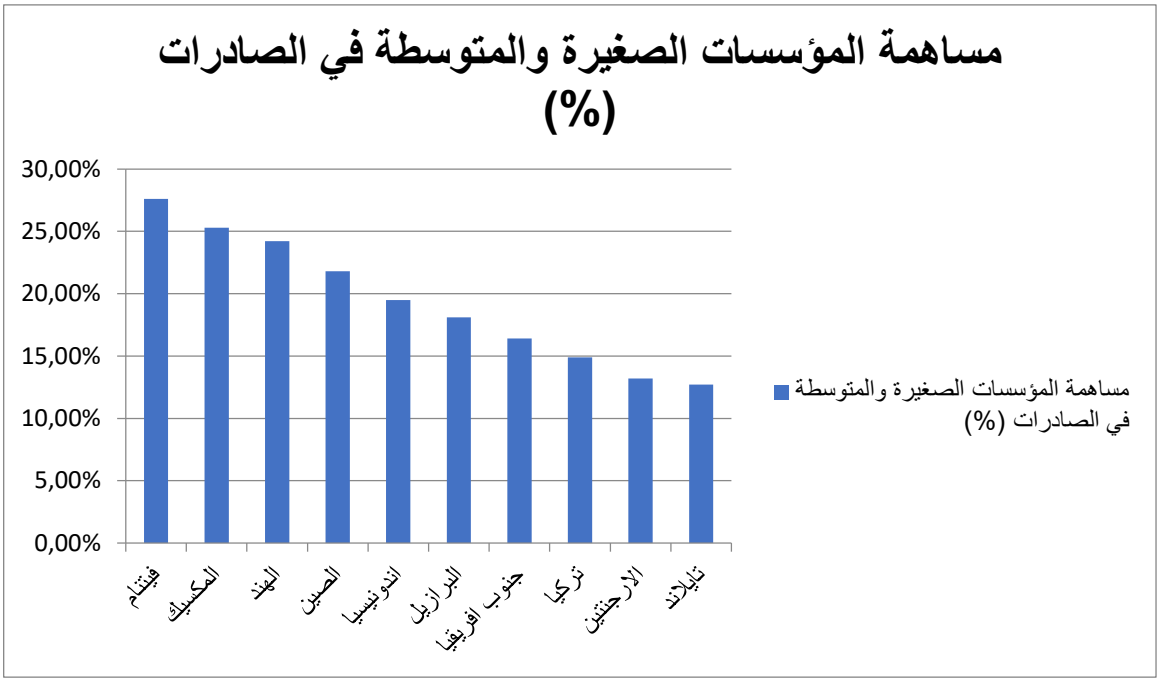
- في المقابل، واجهت 5٪ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انخفاضًا في إيراداتها بسبب الانفتاح التجاري.قد تُعزى هذه النتائج إلى ازدياد المنافسة من الشركات الأجنبية أو التغيرات في أسعار السلع والخدمات.

بشكل عام، يُظهر تحليل البيانات أنّ للانفتاح التجاري تأثيرًا إيجابيًا صافٍ على إيرادات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،ومع ذلك، من الضروري التأكيد على أنّ هذا التأثير يختلف من مؤسسة إلى أخرى.

جدول رقم11: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات حسب البلد

البلد	مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات(%)
فيتنام	27.6
المكسيك	25.3
الهند	24.2
الصين	21.8
إندونيسيا	19.5
البرازيل	18.1
جنوب إفريقيا	16.4
تركيا	14.9
الأرجنتين	13.2
تايلاند	12.7

المصدر: https://www.monshaat.gov.sa



الشكل 06:مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الصادر(من إعداد الطلبة بناء على جدول رقم11)

- تُظهر البيانات أن مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات تختلف اختلافًا كبيرًا بين البلدان.
- تتمتع فيتنام والمكسيك والهند بأعلى مساهمات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات، بينما تقل هذه المساهمة في البلدان الأخرى مثل الأرجنتين وتايلاند.
- يمكن أن تعكس هذه الاختلافات عوامل مختلفة مثل مستوى التنمية الاقتصادية، وسياسات الحكومة، وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نفسها.

خلاصة الفصل :

تناول الفصل الثاني تأثير الانفتاح التجاري على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية،حيث يوضح كيف أن الانفتاح التجاري يمكن أن يوفر فرصًا كبيرة لهذه المؤسسات من خلال الوصول إلى أسواق جديدة وزيادة الفرص التجارية، مما يعزز النمو والابتكار، ومع ذلك، يسلط الضوء أيضًا على التحديات التي تواجهها، مثل المنافسة الشديدة من الشركات الأجنبية وصعوبة التكيف مع المعايير الدولية، حيث يبين أهمية تبني سياسات داعمة من قبل الحكومات، وبذلك تشمل تقديم الدعم المالي، توفير التدريب، تحسين البنية التحتية، وتعزيز الابتكار، لضمان استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الفرص التي يتيحها الانفتاح التجاري والتغلب على التحديات لتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة.

خاتمة

يظهر جليًا أن التحولات الاقتصادية العميقة والسريعة، مثل اقتصاد السوق والعولمة، قد أدت إلى بروز نظام تجاري عالمي جديد يفرض على الدول النامية الانفتاح والتكامل مع الاقتصاد العالمي. ومن هنا، فإن الدول النامية لا يمكنها العيش في عزلة، بل يجب أن تتبنى سياسات انفتاح تجاري فعّالة لتحقيق النمو الاقتصادي المستدام. يمكن أن يؤثر الانفتاح التجاري بشكل كبير على مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية من خلال تنمية هذه المؤسسات وتفعيل دورها حتى تتمكن من أداء دورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

يعد التحول من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق خطوة حاسمة تتطلب إصلاحات جذرية في الهيكل الاقتصادي، مع التركيز على تعزيز وتطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. هذه المؤسسات تشكل العمود الفقري لاقتصاديات الدول النامية، حيث تساهم بشكل كبير في خلق فرص العمل، وزيادة الإنتاجية، وتحقيق النمو الاقتصادي. الانفتاح التجاري يمكن أن يوفر لهذه المؤسسات فرصاً أكبر للوصول إلى الأسواق العالمية، وتبني تقنيات حديثة، والاستفادة من الخبرات الدولية، مما يسهم في تعزيز قدراتها التنافسية.

بالتالي، يصبح الانفتاح التجاري ليس مجرد خيار بل ضرورة ملحة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ولكي تكون هذه السياسات فعالة، يجب أن تُعزز بإصلاحات هيكلية وسياسات دعم تهدف إلى تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مما يسهم في تحقيق التكامل الاقتصادي العالمي بفعالية وكفاءة. الدعم الحكومي والسياسات الاقتصادية المرنة يمكن أن تساعد في تقليل التحديات التي تواجه هذه المؤسسات، مثل نقص التمويل والبنية التحتية الضعيفة، مما يتيح لها النمو والازدهار في بيئة تجارية مفتوحة.

وفي نهاية المطاف، فإن تحقيق معدلات نمو عالية ومستدامة للدول النامية يتطلب نهجًا متكاملًا يشمل الانفتاح التجاري، والإصلاحات الاقتصادية، ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لضمان بناء اقتصاد قوي ومتنوع قادر على مواجهة التحديات والمنافسة في الساحة العالمية. من خلال هذا النهج، يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تصبح محركًا أساسيًا للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، مما يسهم في تحسين مستويات المعيشة والازدهار في الدول النامية.

استنتاجات وتوصيات

يُقدم تحليلنا المتعمق للانفتاح التجاري على مستقبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية رؤية شاملة تُبرز فرصًا واعدة وتحديات جوهرية.

- من منظور إيجابي، يُتيح الانفتاح التجاري لـ الشركات الصغيرة والمتوسطةدخول أسواق جديدة: محليًا وعالميًا، ممّا يُوسّع قاعدة عملائها ويعزّز إيراداتها وأرباحها.

- تحفيز الابتكار والكفاءة: من خلال تبني تقنيات حديثة وتحسين جودة المنتجات والخدمات، وتعزيز قدرتها على التنافس في السوق العالمية.
- جذب الاستثمار الأجنبي: لتمويل التوسّع وخلق فرص عمل جديدة، وتطوير تقنياتها، وتعزيز قدرتها على الابتكار.
- الوصول إلى المعرفة والتكنولوجيا: من البلدان المتقدمة لتعزيز قدراتها التنافسية وتطوير منتجات وخدمات جديدة تلبي احتياجات السوق العالمية.

التوصيات

لتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من اغتنام مزايا الانفتاح التجاري، وتجاوز التحديات التي تواجهها، نوصي بما يلي:

- سياسات حكومية داعمة وفعّالة:

خفض الرسوم الجمركية والقيود التجارية بشكل مدروس ومنهجي مع مراعاة قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على التكيف مع التغيرات.

- برامج دعم مخصصة لشركات الصغيرة والمتوسطة تُصمّم بعناية لتلبية احتياجاتها وتُقدم لها المساندة اللازمة في مختلف مراحل نموها.
- تحسين البنية التحتية لتسهيل حركة التجارة وتخفيض تكاليف النقل والخدمات اللوجستية.
- تعزيز قدرات الشركات الصغيرة والمتوسطة بشكل شامل
- برامج تدريبية متقدمة تُركّز على تنمية مهارات الشركات الصغيرة والمتوسطة في مجالات الإدارة، والتسويق، والتجارة الدولية، وإدارة سلسلة التوريد.
- خدمات تمويلية مُيسّرة تُوفّر الشركات الصغيرة والمتوسطة رأس المال اللازم للاستثمار والتوسّع وتحقيق أهدافها.
- ربط الشركات الصغيرة والمتوسطة بالسلاسل العالمية للقيمة لدمجها في الأسواق العالمية وتوسيع قاعدة عملائها.

- تشجيع ثقافة الابتكار والإبداع:

- برامج دعم البحث والتطوير تُساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة على تطوير منتجات وخدمات جديدة تُلبي احتياجات السوق وتُعزّز قدرتها على التنافس.
- حماية الملكية الفكرية لضمان حقوق الشركات الصغيرة والمتوسطة في ابتكاراتها وتشجيعها على الاستثمار في البحث والتطوير.
- خلق بيئة داعمة لريادة الأعمال تُحفّز الشركات الصغيرة والمتوسطة على المخاطرة وتجربة أفكار جديدة وتطوير أعمالها.

- بناء قدرات الشركات الصغيرة والمتوسطة بشكل متكامل:

- برامج تدريبية متقدمة تُركّز على تنمية مهارات الشركات الصغيرة والمتوسطة في مجالات الإدارة، والتسويق، والتجارة الدولية، وإدارة سلسلة التوريد.
- خدمات تمويلية مُيسّرة تُوفّر الشركات الصغيرة والمتوسطة رأس المال اللازم للاستثمار والتوسّع وتحقيق أهدافها.
- ربط الشركات الصغيرة والمتوسطة بالسلاسل العالمية للقيمة لدمجها في الأسواق العالمية وتوسيع قاعدة عملائها.

- تحفيز الابتكار وريادة الأعمال:

- برامج دعم البحث والتطوير تُساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة على تطوير منتجات وخدمات جديدة تُلبي احتياجات السوق وتُعزّز قدرتها على التنافس.
- حماية الملكية الفكرية لضمان حقوق الشركات الصغيرة والمتوسطة في ابتكاراتها وتشجيعها على الاستثمار في البحث والتطوير.
- خلق بيئة داعمة لريادة الأعمال تُحفّز الشركات الصغيرة والمتوسطة على المخاطرة وتجربة أفكار جديدة وتطوير أعمالها.

- تعزيز التعاون والتواصل:

-إنشاء منصات لربط الشركات الصغيرة والمتوسطة ببعضها البعض لتبادل الخبرات والمعرفة ومشاركة أفضل الممارسات.

-تشجيع التعاون بين الشركات الصغيرة والمتوسطة في مجالات البحث والتطوير، والتسويق، وإدارة سلسلة التوريد.

-دعم إنشاء مجموعات الشركات الصغيرة والمتوسطة في مختلف القطاعات لتعزيز قدرتها على التمثيل والمناصرة.

- تبني التكنولوجيا الرقمية:

-توفير برامج تدريبية للشركات الصغيرة والمتوسطة لتعزيز مهاراتها في استخدام التكنولوجيا الرقمية لإدارة أعمالها، والتسويق لمنتجاتها، والتواصل مع عملائها.

-دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في تبني حلول التجارة الإلكترونية لبيع منتجاتها وخدماتها عبر الإنترنت.

-تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة على استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للترويج لعلاماتها التجارية والتواصل مع جمهورها.

- رفع مستوى الوعي بأهمية الانفتاح التجاري:

-برامج توعوية للشركات الصغيرة والمتوسطة لتوضيح مزايا الانفتاح التجاري وتحدياته وكيفية الاستفادة منه بشكل فعّال.

-حملات ترويجية تُسلّط الضوء على نجاحات الشركات الصغيرة والمتوسطة

-التي استفادت من الانفتاح التجاري.

-ورش عمل وندوات تُنظّم لمناقشة أفضل الممارسات للاستفادة من فرص الانفتاح التجاري.

- تعزيز دور القطاع الخاص:

- شراكة بين القطاعين العام والخاص لتطوير برامج وخدمات داعمة للشركات الصغيرة والمتوسطة
- تشجيع الشركات الكبيرة على دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة
- من خلال برامج التوجيه وال Mentoring
- دعم المؤسسات غير الحكومية لتقديم خدمات الاستشارات والدعم للشركات الصغيرة والمتوسطة

- دور المنظمات الدولية:

-تقديم المساعدة التقنية للحكومات لتطوير سياسات وبرامج فعّالة لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة

-برامج بناء القدرات للشركات الصغيرة والمتوسطة لتعزيز مهاراتها وقدراتها

الافاق المستقبلية

آفاق مستقبلية واعدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظلّ الانفتاح التجاري في البلدان النامية:

يُقدم الانفتاح التجاري فرصًا هائلة لنموّ وازدهار المؤسسات الصغيرة والمتوسطفي البلدان النامية ولكنه يتطلّب استعدادًا وتكيّفًا من قبل هذه المؤسسات للاستفادة من هذه الفرص والتغلّب على التحديات.

في ضوء التوصيات المقدّمة، نُتوقّع أن تشهد الشركات الصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية مستقبلًا واعدًا يتميّز بما يلي:

-زيادة الاندماج في الأسواق العالمية: مع دخول أسواق جديدة، وتوسيع قاعدة العملاء، وتحقيق إيرادات وأرباح أعلى.

-تحسين جودة المنتجات والخدمات: من خلال تبني تقنيات حديثة، وتعزيز الابتكار، وتلبية متطلبات السوق العالمية.

تحسين نظم التعليم والتدريب لتلبية احتياجات سوق العمل وتوفير العمالة الماهرة.

تعزيز التعاون بين الجامعات والمؤسسات البحثية والشركات لتطوير برامج تعليمية وتدريبية موجهة.

- تعزيز الشراكات والتعاون الدولي:
  - توقيع اتفاقيات تجارية ثنائية ومتعددة الأطراف لفتح أسواق جديدة وتعزيز التعاون الاقتصادي.
  - الاستفادة من برامج المساعدات الفنية والمالية المقدمة من المنظمات الدولية والدول المتقدمة.
  - التركيز على الاستدامة والتنمية المستدامة:
  - تبني سياسات اقتصادية توازن بين النمو الاقتصادي والحفاظ على البيئة.
  - دعم المشاريع الصديقة للبيئة وتشجيع الاستثمارات في الطاقة المتجددة والتكنولوجيا الخضراء.

- بتبني هذه التوصيات، يمكن للدول النامية تحقيق انفتاح تجاري فعّال يعزز النمو الاقتصادي ويحقق التنمية المستدامة، مع دعم قوي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر محركًا رئيسيًا للاقتصاد.

المصادر والمراجع

1/- الكتب:

- أبو شرار علي عبد الفتاح، 2007،" الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن.

- أمين سمير، "التطور غير المتكافئ -دراسة في التشكيلات الاجتماعية للرأسمالية المحيطة- "، الطليعة للطباعة والنشر، بيروت.

- جويدان الجمل جمال، التجارة الخارجية، مركز الكتاب الأكاديمي، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، الأردن، 2013.

- سعد عبد الرسول محمد، الصناعات الصغيرة كمدخل لتنمية المجتمع المحلي، المكتب العلمي للنشر و التوزيع , مصر , 1998.

2/- المذكرات:

- بورويس منى، خياط هبة، أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية لحالة الجزائر للفترة 1990، 2018، مذكرة ماستر في علوم التسيير، معهد العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، المركز الجامعي عبد الحفيظ بولصواف ميلة، الجزائر،2020/2019.

- سموك نوال، أثر الانفتاح التجاري على الاقتصاد الجزائري دراسة قياسية باستخدام نموذج التوازن العام القابل للحساب، أطروحة دكتوراه في العلوم تخصص اقتصاد كمي، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2019/2018.

- شبوطي حكيم، دور المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في تحقيق التنمية الاقتصادية ـ دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، 20062007.

3/- المجلات:

- بن زكورة العونية، مسعودي وهيبة، أثر الانفتاح التجاري خارج قطاع المحروقات على النمو الاقتصادي في الجزائر ـ دراسة قياسية 2014/2000، Maghreb Review of Economics and Management ، المجلد 04، العدد 01، 2017.

- طالب سومية شاهيناز، جعدي شريفة، غزال مريم، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ـ دراسة استطلاعية، مجلة إيليزا للبحوث و الدراسات، المجلد 06، العدد 02، 2021، سمير علام , ادارة المشروعات الصناعية , كلية التجارة : جامعة القاهرة، مصر.

- نيوزاد عبد الرحمان الهيتي، الصناعات الصغيرة و المتوسطة في دول مجلس التعاون الخليجي: الوضع القائم و التحديات المستقبلية، مجلة المال و الصناعة، بنك الكويت الصناعي، الكويت، العدد 24، 2006.

4 /- الملتقيات:

- بابا حامد كريمة، مداخلة بعنوان:" أداء المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، الملتقى الدولي الأول حول:" عصرنة المؤسسات الاقتصادية الجزائرية: البديل الاقتصادي الفعال لقطاع المحروقات، جامعة المسيلة، الجزائر، 2018.

5/- المنتديات:

- اسماعيل بوخاوة و عبد القادر عطوي ," التجربة التنموية في الجزائر و استراتيجية تنمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة , "بحوث و مناقشات الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة و المتوسطة في الدول المغاربية التي نظمتها جامعة فرحات عباس –سطيف ايام 25-28 ماي 2003.

- الأستاذ الدكتور عمر فرحاتي،الملتقى الوطني حول الشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر – جامعة الشهيد حمة العصر الوادي . 2018-2017

6/- المواقع الالكترونية:

- شروق علي الشهري، نشوى مصطفى محمد، أثر الانفتاح التجاري على المديونية الخارجية في جمهورية مصر العربية، على الموقع التالي (https://www.fac.hsu.edu.sa) (2024/03/26، 17.03).

- اقتصاديات البلدان النامية الصغيرة: خصائصها و درجة تعرضها للمخاطر، على الموقع التالي (https://www.fao.org، 02/04/2024)، .10.45)

- نسب الانفتاح التجاري (Trade Openness) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الناميةالمصدر : https://www.unido.org/

- عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المشاركة في التجارة الدولية، منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ((OECD https://www.oecd.org /

- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي (GDP) ، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) https://www.unido.org

- تجارة الجزائر الخارجية بين 2000 _ 2014 المركز الوطني للإعلام الالي و الإحصاء ،البنك الدولي، الديوان الوطنيللإحصاء.

- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي حسب مستوى الدخل(الدراسات والتقارير الصادرة عن صندوق النقد الدولي (/https://www.monshaat.gov.sa)

- نمو تجارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب (صندوق النقد الدولي

(/ (https://www.monshaat.gov.sa)

- تأثير الانفتاح التجاري على معدلات نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

(/https://www.monshaat.gov.sa)

- تأثير الانفتاح التجاري على فرص العمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتوسطة

(/https://www.monshaat.gov.sa)

- تأثير الانفتاح التجاري على إيرادات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتوسطة

(/https://www.monshaat.gov.sa)

- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات حسب البلد

(/https://www.monshaat.gov.sa)