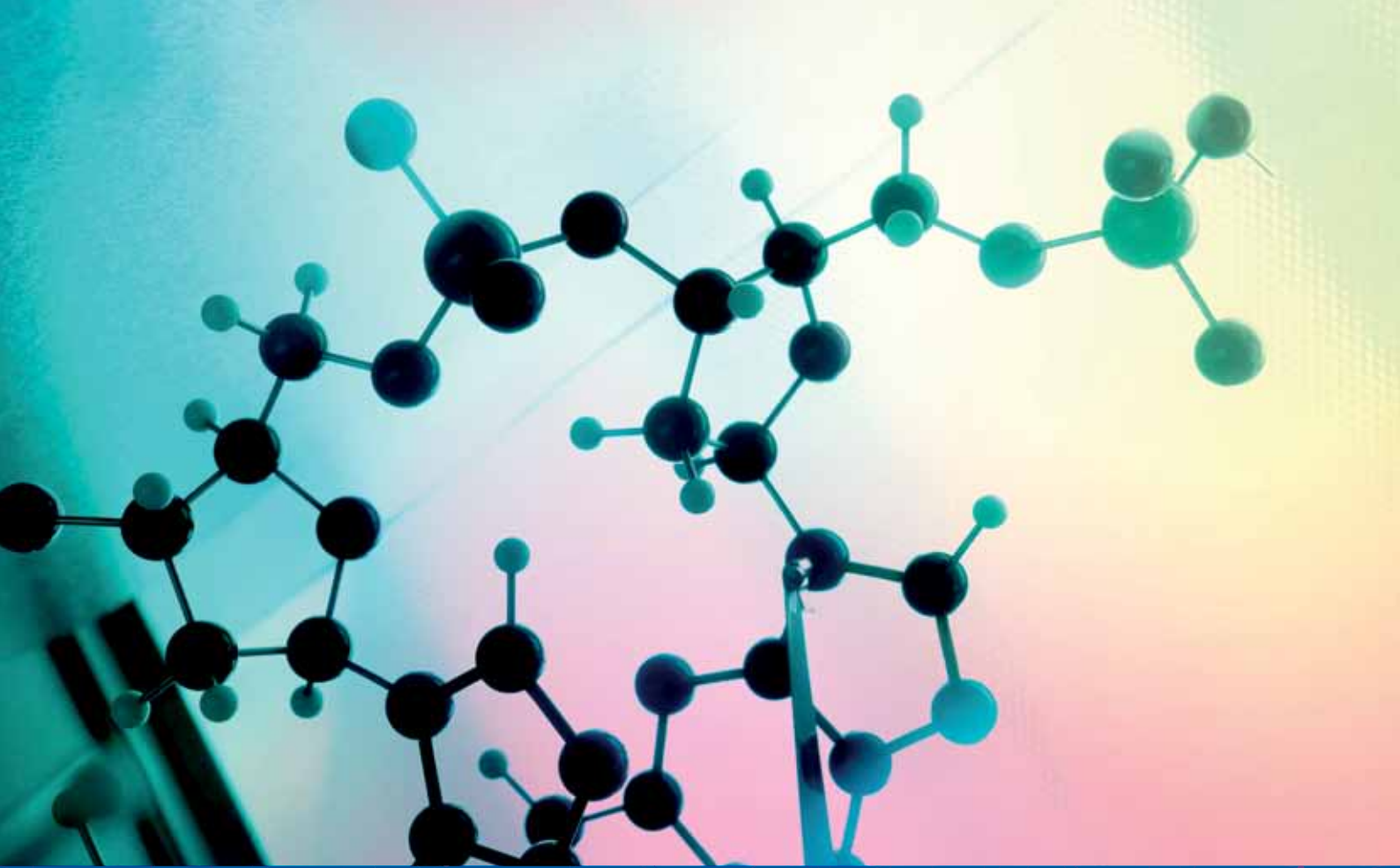


2015

آفاق القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام

ملخص تنفيذي

الاتصال والمنافسة والتغيير من أجل النمو الشامل



مركز
التجارة
الدولية



ديمومة أثر التجارة

جميع الحقوق محفوظة لمركز التجارة الدولية ٢٠١٤

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

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

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

هاتف: +٤١-٢٢ ٧٣٠ ٠١١١

فاكس: +٤١-٢٢ ٧٣٣ ٤٤٣٩

البريد الإلكتروني: itcreg@intracen.org

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

ملخص تنفيذي

الاتصال والمنافسة والتغيير من أجل النمو الشامل

- الجزء الأول. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والأسواق العالمية: الحلقة المفقودة لتحقيق النمو الشامل..... 1
1. فهم ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة..... 1
2. سبب أهمية "الوسط المفقود"..... 2
3. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الحلقة المفقودة لإحداث النمو الشامل..... 3
4. الانخراط في سلاسل القيمة الدولية..... 4
5. التدويل بالطريقة الأنيقة: أهمية القدرة التنافسية..... 5
6. مواجهة تحديات التدويل..... 6
7. مؤسسات صغيرة لكن أعدادها هائلة: تجميع الموارد وبناء العلاقات..... 8
8. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومبادرات السياسات العامة..... 9
- الجزء الثاني. القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: تقييم تجريبي..... 11
- يرد أيض أ في آفاق القدرة التنافسية لدى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 2015..... 14
14. ملفات البلدان..... 14
15. الخبراء المفكرين..... 15
15. دراسة الحالات..... 15

ملخص تنفيذي

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

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

1. فهم ماهية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

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

أشكال وأحجام متنوعة

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

حجم المؤسسات والقوام الهيكلي للأنظمة الاقتصادية

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

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

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

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

2. سبب أهمية "الوسط المفقود"

من الصعب تحقيق النمو

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

يعمل التوزيع المتوازن لأحجام المؤسسات على تحفيز التنافس

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

3. المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الحلقة المفقودة لإحداث النمو الشامل

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

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

...والنتيجة أنها تدفع أجوراً متدنية

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

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

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

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

. من خلال التدويل مثلاً حيث تزداد إنتاجية المؤسسات الدولية

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

4. الانخراط في سلاسل القيمة الدولية

الطرق التي تؤدي إلى التدويل

يوجد العديد من المزايا المحتملة لمشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في سلاسل القيمة الدولية، كما هو موضح في كتابات بعض المؤلفين الذين يسردون "قائمة طويلة من تلك المزايا". على مستوى الاقتصاد الكلي، يوجد فرص لتوفير الوظائف، وتحسين الدخل، وتحسين ظروف العمل، وتنوع الإنتاج والصادرات. أما على مستوى الاقتصاد الجزئي، فتستطيع سلاسل القيمة الدولية المساعدة على زيادة فرص الحصول على تمويل، وتقصير فترات الإنتاج، وتقليل الاضطرابات التي تعطل الإنتاج، وتقليل المخزون، وتحسين الجودة وخدمة العملاء، وتسريع الابتكار، وتقليل المخاطر.

تزداد فرص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بدء التصدير عند مشاركتها في سلاسل الإنتاج على المستوى المحلي والدولي على حد سواء. كشفت دراسة عن المؤسسات الإيطالية عن أن احتمالية قيام الشركات التي يتراوح عدد الموظفين فيها من 1-9 أشخاص، و 10-49 شخصاً، و 50-249 شخصاً ازدادت بنسبة 98%، و 34%، و 34% على التوالي، في حالة انخراطها في إحدى سلاسل التوريد. ويشير ذلك إلى أن المؤسسات الصغيرة بصفة خاصة قد تستفيد من انخفاض تكاليف الدخول إلى الأسواق، وفورات الحجم عن طريق الانخراط في سلاسل القيمة الدولية.

كما أن استيراد المنتجات الوسيطة يسهم في زيادة الإنتاجية

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

الانخراط في سلاسل القيمة الدولية لا يضمن زيادة الأداء الاقتصادي

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

تتوقف طريقة انخراط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قدرتها التنافسية

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

5. التدويل بالطريقة الأنيقة: أهمية القدرة التنافسية

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

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

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

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

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

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

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

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_22980

