

إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في التعاقدات الحكومية
"دراسة تحليلية مقارنة في ضوء القانون رقم ١٨٢
لسنة ٢٠١٨م والقانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م"

إعداد

دكتور / كريم سيد أبو العزم
أستاذ القانون العام المساعد
كلية القانون – جامعة أم القيوين
الإمارات العربية المتحدة

٢٠٢٢م

٧٣٨ مجلة القانون والاقتصاد – عدد خاص بمؤتمر الكلية السنوى بعنوان دور
المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر فى تحقيق التنمية المستدامة
رؤية مصر ٢٠٣٠ يومى ٧-٨ نوفمبر ٢٠٢٢

الإطار العام للبحث

تقوم حكومات الدول المختلفة بالإنفاق على مشترياتها من أجل تلبية احتياجاتها من السلع والخدمات، حيث يعتبر القطاع الحكومي هو الشاري الأكبر في السوق، وبالتالي فإنه يمكن تحفيز مشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية، حيث تقوم الشركات الصغيرة والمتوسطة بتوظيف ما يقرب من ٦٠٪ إلى ٧٠٪ من القوى العاملة^(١). كما أن الشركات الصغيرة والمتوسطة تمثل نسبة ٩٩٪ من إجمالي مؤسسات الاتحاد الأوروبي^(٢)، حيث تشكل نسبة كبيرة جداً نظراً لما تحققه هذه الشركات من مزايا متعددة قد تشجع الدول النامية والآخذة في النمو على تشجيع ظهور هذه الشركات.

ومن هنا تظهر أهمية الاهتمام بالشركات الصغيرة والمتوسطة وتمييزها وإزالة الحواجز والعوائق التي تحول دون الدخول في السوق، ويتعاضد أهمية إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية، إذ أن هذه المشاركة تمكنها من المساهمة في تطوير أعمالها وتوسيع نشاطها والازدياد في النمو، وبالتالي خلق فرص عمل جديدة وتعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني والحد من الممارسات الاحتكارية في عمليات التعاقدات الحكومية.

(1) The World Bank, SMEs for Job Creation in the Arab World: SME Access to Financial Services, Washington D.C., No. 20433, 2012, p.29.

ووفقاً لتقديرات الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء بمصر، فقد تم توظيف حوالي ٧٢٪ من القوى العاملة بالقطاع الخاص في المشروعات الصغيرة والمتوسطة في عام ٢٠١٤م، أما في عام ٢٠١١م فقد بلغت هذه النسبة ٧٥٪، ويراجع في ذلك:

Hala El Said, M. Al Said and Chahir Zaki, Small and Medium Enterprises in Egypt: New Facts from a New Dataset, Journal of Business and Economics, Volume 5, Number 2, pp. 142-161.

(2) Helen Reijonen, Timo Tammi and Jani Saastamoinen, SMEs and Public Procurement: Does Entrepreneurial Orientation Make a Difference?, International Small Business Journal, Volume 34, Issue 4, 2016, p.469.

وفي إطار هذا المبحث سوف يتم بيان المقصود من الشركات الصغيرة والمتوسطة، كما سيتم تناول مزايا إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية ودورها في الحد من الممارسات الاحتكارية في هذا المجال وكذا دور هذه الشركات في خلق فرص العمل، كذلك سيتم عرض كيفية إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية من خلال العرض لبعض التجارب الدولية المتنوعة التي تقوم بإشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة لديها في عمليات التعاقدات الحكومية والمتمثلة في تجربة دولتي الهند وجنوب افريقيا، وأخيراً بيان للحالة المصرية في هذا المجال.

المشكلة البحثية

يمكن تحديد المشكلة البحثية في التساؤل التالي:

كيف يمكن إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عقود التعاقدات الحكومية في مصر في ضوء الخبرات والتجارب الدولية؟ وإلى أي مدى يمكن أن يسهم ذلك في تحقيق أهداف التنمية المستدامة؟

ويتفرع عن هذا التساؤل الرئيس ثلاثة تساؤلات فرعية؛ وهما على النحو التالي:

(١) ما المقصود بالشركات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر؟

(٢) ما هو أهم المزايا التي يمكن أن يحققها فوز الشركات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر بأحد عقود الدولة؟

(٣) ما هي أهم التجارب الدولية في مجال إشراك الشركات الصغيرة

والمتوسطة في عقود الدولة وكيف يمكن الاستفادة من ذلك في الحالة

المصرية؟

تقسيم البحث

ومن ثم سوف يتم العرض لهذا المبحث من خلال أربع نقاط على النحو

التالي:

■ أولاً: تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة.

- ثانياً: دور الشركات الصغيرة والمتوسطة في عقود الدولة.
- ثالثاً: التجارب الدولية في إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عقود الدولة (الهند، جنوب أفريقيا).
- رابعاً: دور الشركات الصغيرة والمتوسطة في التعاقدات العامة في مصر.

٧٤٢ مجلة القانون والاقتصاد – عدد خاص بمؤتمر الكلية السنوى بعنوان دور
المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر فى تحقيق التنمية المستدامة
رؤية مصر ٢٠٣٠ يومى ٧-٨ نوفمبر ٢٠٢٢

أولاً

تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة

إن تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة من التعريفات التي تختلف من دولة إلى أخرى وذلك على حسب السياسات والتشريعات السائدة في هذه الدول^(١). حيث يتم تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة في بعض الدول على أساس عدد الموظفين بهذه الشركات، كما أنه في بعض الدول الأخرى يتم تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة بالنظر إلى حجم استثمارات هذه الشركات، وفي دول أخرى يتم تعريفها على أساس حجم المبيعات السنوية، وفي بعض الدول الأخرى يتم الجمع بين أكثر من معيار لتعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة مثل عدد الموظفين وحجم مبيعات الشركة أو عدد الموظفين ورأسمال الشركة، وذلك على النحو التالي:

قد تم تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة في جنوب افريقيا على أساس معيار واحد فقط وهو عدد الموظفين، حيث عرفت الشركات الصغيرة بأنها تلك الشركات التي تمتلك أقل من خمسين موظفاً، بينما الشركات المتوسطة عُرِفَت بأنها التي تمتلك ما يقل عن مئة موظفٍ بصفة عامة وتصل إلى منتي موظفٍ في مجالات التعدين والكهرباء^(٢).

أما في دولة الهند فقد تم تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة على أساس حجم استثمارات الشركة فقط، فالشركات الصغيرة هي تلك التي يقل حجم استثماراتها عن ٧٥٠ ألف دولار أمريكي سنوياً، أما الشركات المتوسطة فهي

^(١)Abdel Nasser H. Zaied, Barriers to E-Commerce Adoption in Egyptian SMEs, International Journal of Information Engineering and Electronic Business, Volume 4, Issue 3, July 2012, p.9.

^(٢)Chapter 1 From Act No.102 of 1996: National Small Business Act, 1996.

تلك التي يتراوح حجم الاستثمار بها بين ٧٥٠ ألف إلى ٢٥ مليون دولار أمريكي سنوياً^(١).

أما في مصر فقد عرف القانون المشروعات الصغيرة على أساس حجم العمالة بهذه الشركات بالإضافة إلى حجم رأس مالها وأيضاً حجم الأعمال السنوي، حيث عرفها بأنها " كل مشروع يبلغ حجم أعماله السنوي مليون جنيه ويقل عن ٥٠ مليون جنيه، أو كل مشروع صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٥٠ ألف جنيه ويقل عن ٥ ملايين جنيه. أو كل مشروع غير صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٥٠ ألف جنيه ويقل عن ٣ ملايين جنيه"^(٢).

كما قام المشرع المصري بتعريف المشروعات المتوسطة على أنها "كل مشروع يبلغ حجم أعماله السنوي ٥٠ مليون جنيه ولا يجاوز ٣٠٠ مليون جنيه، أو كل مشروع صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٥ ملايين جنيه ولا يجاوز ١٥ مليون جنيه. أو كل مشروع غير صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٣ ملايين جنيه ولا يجاوز ٥ ملايين جنيه"^(٣)، وهو بذلك قد جمع بثلاثة معايير في تحديد المقصود بالمشروعات المتوسطة كما

(1) International Trade Centre, SME and Export-Led Growth: Are There Roles for Public Procurement Programs, A Practical Guide for Assessing and Developing Public Procurement Programs to Assist SMEs, p.45.

(٢) المادة رقم (١) من القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م بإصدار قانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر، الجريدة الرسمية، العدد ٢٨ مكرر (و) في ١٥ يولييه سنة ٢٠٢٠م. المادة رقم (١) من قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٦٥٤ لسنة ٢٠٢١م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م، الوقائع المصرية، العدد ١٣ مكرر (أ) في ٥ ابريل ٢٠٢١م.

(٣) المادة رقم (١) من القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م بإصدار قانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر، مرجع سبق ذكره. المادة رقم (١) من قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٦٥٤ لسنة ٢٠٢١م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م، مرجع سبق ذكره.

فعل في تعريفه للمشروعات الصغيرة وهذه المعايير هي حجم العمالة بهذه الشركات بالإضافة إلى حجم رأس مالها وأيضاً حجم الأعمال السنوي.

وقد عرف البنك الدولي الشركات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على معياري العمالة وحجم مبيعات الشركة السنوية، فعرف الشركات صغيرة الحجم بأنها تلك الشركات التي يقل عدد موظفيها عن ٥٠ موظفاً وتبلغ قيمة مبيعاتها السنوية أقل من ١٠ ملايين يورو أو أن تقل الميزانية الإجمالية لهذه الشركات عن ١٠ ملايين يورو، بينما الشركات متوسطة الحجم هي تلك التي تمتلك أقل من ٢٥٠ موظفاً وتقل مبيعاتها السنوية عن ٥٠ مليون يورو أو أن تقل الميزانية الإجمالية السنوية لهذه الشركات عن ٤٣ مليون يورو. وهذا التعريف هو ما اعتمده المفوضية الأوروبية في تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة.

ومن الملاحظ في معظم تعريفات الشركات الصغيرة والمتوسطة تركيزها على عنصر حجم العمالة بجانب عنصر آخر مثل التعريف الذي اعتمده المشرع المصري والبنك الدولي والمفوضية الأوروبية، أما معظم الدول التي لا تعتمد في تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة على عنصر العمالة فقد تعتمد على عنصر حجم الاستثمار مثل دولة الهند.

وبالتالي فإنه من الصعب أن يتم وضع تعريف محدد للشركات الصغيرة والمتوسطة حيث أن هذا التعريف لتلك الشركات يختلف باختلاف السياسات المتبعة في كل دولة وكذلك التشريعات السائدة فيها، ولكن ليس هذا فحسب وإنما يختلف أيضاً باختلاف حجم الاقتصاد وعمّا إذا كان اقتصاد ناشئ أم من الاقتصاديات الكبيرة.

وعلى جانب آخر يُعد تقديم تسهيلات ومساعدات للشركات الصغيرة والمتوسطة للمشاركة في السوق بصفة عامة والمشاركة في عمليات التعاقدات الحكومية بصفة خاصة إحدى سياسات الحكومات التي تتخذها نظراً لما تحققه هذه الشركات من مزايا مختلفة، وهذا هو ما سيتم تناوله في النقطة التالية.

ثانياً

دور الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية

تؤدي الشركات الصغيرة والمتوسطة دوراً اقتصادياً هاماً في العديد من البلدان الصناعية، ولكن فرص هذه الشركات تُعد محدودة للغاية في المشاركة في المشتريات العامة^(١)، ومن شأن تشجيع مشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة في المشتريات العامة أن يخلق وضعاً أفضل لكلا الطرفين الحكومة من جانب والشركات الصغيرة والمتوسطة من جانب آخر، ومن خلال إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في المشتريات الحكومية يمكن تحقيق عدد من المزايا والتي تتمثل في الاسهام في خلق فرص العمل والتنمية الاقتصادية والحد من الممارسات الاحتكارية للشركات الكبرى في عمليات التعاقدات الحكومية، فمشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة تزيد من المنافسة وتضمن عدم اعتماد القائم بالشراء على عدد قليل من الشركات الكبيرة فقط^(٢).

ومن المؤكد أن هناك حاجة قوية للشركات الصغيرة والمتوسطة للدخول في سوق المشتريات الحكومية حيث أن حجم المشتريات الحكومية للسلع والخدمات في كل دول العالم تتيح فرصاً كبيرة لهذه الشركات للعمل كموردين حكوميين. والواقع أن المشتريات الحكومية هي أحد المجالات الحاسمة لتنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة وذلك وفقاً لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية هذا من جانب. وعلى جانب آخر فإن طرق الشراء التنافسية التي تستخدم للحصول

(1) Ruth Fee, Andrew Erridge and Sean Hennigan, SMEs and Government Purchasing in Northern Ireland: Problems and Opportunities, European Business Review, Volume 14, Issue 5, 2002, pp. 327-330.

(2) Timothy S. Reed, Patricia G. Luna and William C. Pike, Evaluation Balancing Socioeconomic and Public Procurement Reform Goals: Effective Metrics for Measuring Small Business Participation in Public Procurement. In Khi. V. Thai and Others (Editors), Challenges in Public Procurement: An International Perspective, Florida: PrAcademics Press, 2004, pp.85-86.

على السلع والخدمات والبنية التحتية والأعمال تتضمن عدداً من التحديات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة في مراحل مختلفة من دورة المشتريات الحكومية مثل (مرحلة ما قبل تقديم العطاءات، وعدم كفاية الإعلان، والتعقيد في إجراءات التقديم في عمليات التعاقدات الحكومية، وغياب الشفافية في هذه العمليات، صعوبة الحصول على التمويل اللازم، والتأمينات الابتدائية والنهائية) وهو ما يتطلب تدخل الحكومات لإزالة هذه التحديات^(١). وفي ضوء ذلك سيتم تناول دور الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية من خلال النقاط التالية:

(١) مزايا إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية.

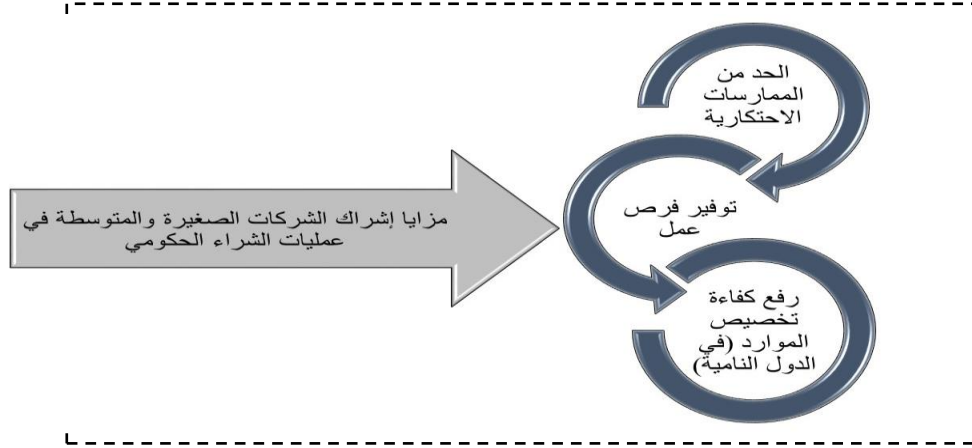
(٢) التحديات المواجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية.

(٣) سياسات تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية.

(١) مزايا إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية

إن تقديم الحكومة لسياسات تدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة من شأنه تحقيق عدد كبير من الفوائد والمزايا بصفة عامة، بل أن دعم هذه الشركات للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية من شأنه أن يحقق مزايا أكثر، وسيتم توضيح هذه المزايا من خلال الشكل التالي:

⁽¹⁾Happiness Anton Huka, Contribution of Public Procurement to the Success of Small and Medium Enterprises: A Case of SMEs in Moshi Municipality, The International Journal of Business & Management, Volume 4, Issue 3, March 2016, pp. 146-147.



شكل رقم (١)

مزايا إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية

المصدر: إعداد المؤلف.

ويبين الشكل السابق أن توفير سياسات تدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة للدخول إلى السوق الحكومية عن طريق الاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية يحقق أكثر من فائدة وميزة بالنسبة للحكومة وهذه المزايا تمثلت في الحد من الممارسات الاحتكارية وتوفير فرص عمل وتعمل على رفع كفاءة تخصيص الموارد، وذلك على النحو التالي:

- **الحد من الممارسات الاحتكارية،** حيث إن سياسات التعاقدات الحكومية التي تدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة من شأنها أن تساعد على زيادة حدة المنافسة في الأسواق الحكومية بين الشركات الصغيرة والمتوسطة من جانب وبين الشركات الكبرى من جانب آخر. كما أن استخدام الحكومة لسياسات دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في هذا المجال من شأنه أيضاً أن يُساعد على خفض أسعار العطاءات المقدمة في عمليات

التعاقدات الحكومية والذي يسهم بشكل مباشر في تقليل وترشيد الإنفاق الحكومي، بالإضافة أيضاً أن من شأن ذلك أن يُحد من هيمنة الشركات الكبرى على عمليات المشتريات الحكومية بما يمنع الممارسات الاحتكارية في هذا المجال^(١).

■ **المساهمة في توفير فرص عمل**، حيث يساهم النمو السريع للشركات الصغيرة والمتوسطة في خلق وظائف جديدة في اقتصاديات الدول النامية بصفة عامة. حيث تعتمد هذه الشركات على العمالة المكثفة، وتميل إلى توزيع الدخل بصورة أكثر عدالة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة. فهي تلعب دوراً هاماً في خلق فرص العمل بما يخفف من حدة الفقر إذ إنها كثيراً ما توفر فرص عمل مقابل أجور معقولة للعمال. كما تُساعد على توليد فرص العمل وذلك من خلال تقديم التدريب واستخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة والذي يساعد على تعزيز تنمية هذه الشركات. الأمر الذي يعود بالنفع مرة أخرى في خلق المزيد من الوظائف^(٢).

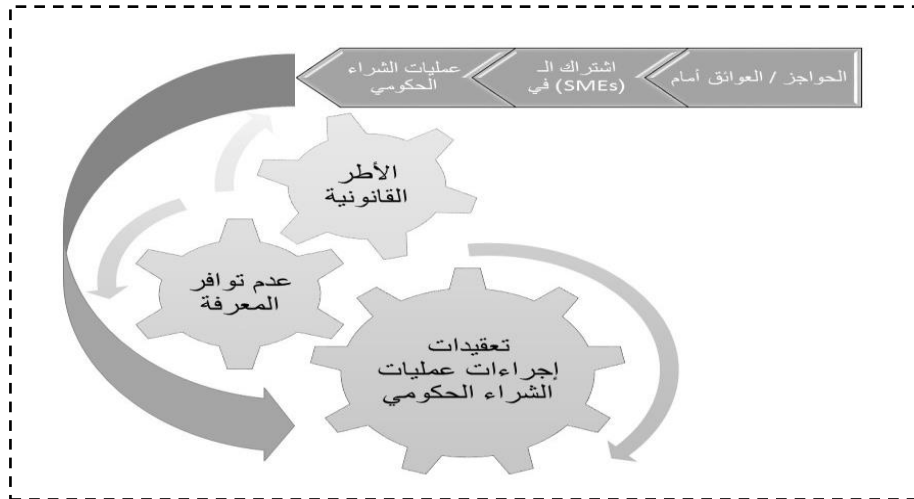
■ **الإسهام في رفع كفاءة تخصيص الموارد في البلدان النامية**، حيث تميل الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى تبني الأساليب الإنتاجية كثيفة العمالة بما يعكس وضع تلك البلدان من حيث وفرة قوة العمل وندرة رأس المال، وتدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة بناء القدرات الإنتاجية الشاملة، فهي تساعد على استيعاب الموارد الإنتاجية على كافة مستويات الاقتصاد وتساهم في إرساء أنظمة اقتصادية تتميز بالديناميكية والمرونة تترابط فيها الشركات الصغيرة والمتوسطة. وهي تنتشر على نطاق جغرافي أوسع من

(1) ELON STRÖMBÄCK, Contract Size and Small Firms Competition in Public Procurement, pp. 1-3, https://www.usbe.umu.se/digitalAssets/166/166941_ues914.pdf. (Retrieved on: 21/8/2022, 6:11 PM).

(2) The World Bank, SMEs for Job Creation in the Arab World: SME Access to Financial Services, Washington D.C., No. 20433, 2012, p.7.

الشركات الكبيرة، وتدعم تطور ونمو روح المبادرة ومهاراتها وتساعد على تقليص الفروق الاقتصادية بين المناطق الحضرية والريفية^(١).

(٢) التحديات الموجهة للشركات الصغيرة والمتوسطة للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية على الرغم من أن الشركات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن تحقق عدداً كبيراً من المزايا عند الدخول في السوق بصفة عامة والسوق الحكومي بصفة خاصة من خلال الاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية، إلا أن دخول هذه الشركات في عمليات التعاقدات الحكومية يقابله عدد من التحديات التي تعوق ذلك، وهذه التحديات تشمل ثلاث تحديات رئيسة والذي تضمنها الشكل التالي:



شكل رقم (٢)

العوائق أمام اشتراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية

المصدر: إعداد المؤلف.

(١) منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، التقرير السنوي ٢٠١٥، فيينا، ٢٠١٦م، ص ٣٥-٣٠.

ويظهر في هذا الشكل ثلاث تحديات رئيسة تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة والتي قد تمنعها أو تحد من مشاركتها في العمليات التي تتعلق بالمشتريات الحكومية، وقد تمثلت هذه التحديات أو الحواجز فيما يلي:

- **عدم توافر المعرفة**، حيث يُعد أحد أهم التحديات أو الحواجز التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة في معظم الدول للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية بصفة عامة هو عدم توافر المعلومات الكافية عن هذه العمليات بالنسبة لتلك الشركات، فعدم استهداف هذه الشركات للسوق الحكومي أدى إلى محدودية المعرفة بعمليات التعاقدات الحكومية وكيفية الاشتراك فيها، وهو الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى عدم دخول أو عدم اهتمام الشركات الصغيرة والمتوسطة في هذه العمليات^(١)، فالشفافية والإفصاح عن المعلومات عن المناقصات وعمليات الشراء أحد أهم المعوقات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة نحو دخولها في عمليات التعاقدات الحكومية، وعلى سبيل المثال الاعتياد على طرح المناقصات المحدودة عن طريق توجيه الدعوات دون طرح تلك المناقصات بالطريقة العامة عن طريق النشر بالجرائد والوسائل الإلكترونية. وقد أكدت ذلك المفوضية الأوروبية في توجيهاتها بشأن المشتريات العامة خلال الخمسة عشر عاماً الماضية^(٢).

- **الأطر القانونية**، حيث أن هناك العديد من التشريعات المختلفة في معظم الدول تقف حائلاً دون دخول الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية ويرجع ذلك إلى عدد من الأسباب والتي تتمثل في عدم قدرة هذه الشركات على الدخول في عمليات التعاقدات الحكومية نظراً لضخامة العملية، حيث أن مثل هذه العمليات

(1) Caroline Perry, Supporting SME Access to Public Procurement Opportunities, Northern Ireland Assembly, December 2011, p.10.

(2) Caroline Nicholas and Michael Fruhmann, Op.Cit, p.341.

تتطلب تأمينات وضمادات مالية كبيرة تفوق إمكانيات هذه الشركات، بالإضافة أيضاً إلى متطلبات سابقة الخبرة أو الأعمال كإحدى شروط الاشتراك في هذه العمليات، وهو الأمر الذي تعجز الشركات الصغيرة والمتوسطة عن تقديمه نظراً لحدائثة نشأتها وعدم اشتراكها في عمليات شراء حكومي من قبل. حيث يشكل حجم العقود التي تطرحها الجهات الحكومية حاجزاً أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة للدخول في عمليات التعاقدات الحكومية، فقد أكدت العديد من الدراسات أن مشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية يرتبط ارتباطاً عكسياً بحجم هذه العمليات (العقود)، فكلما زاد حجم العقد كلما انخفضت نسبة مشاركة هذه الشركات في عمليات التعاقدات الحكومية وكذلك كلما انخفض حجم العقد كلما ارتفعت نسبة مشاركة هذه الشركات في عمليات التعاقدات الحكومية^(١).

■ **إجراءات الشراء المعقدة**، حيث أن عمليات التعاقدات الحكومية دائماً ما تتضمن إجراءات كثيرة في معظم الدول وكثرة هذه الإجراءات تجعل الشركات الصغيرة والمتوسطة غير راغبة في الاشتراك في هذه العمليات والدخول فيها نظراً لاستغراق هذه العمليات وقتاً طويلاً، بالإضافة أيضاً إلى تعقيد إجراءاتها هذا من جانب، كما أنه من جانب آخر فإن هذه الشركات ليس لديها خبرة كبيرة في شأن المناقصات الحكومية وهو الأمر الذي لا يساعدها على دخول هذه العمليات نظراً لأنها ستخاطر بقيمة كبيرة من رأس مالها في هذه العمليات وطوال مدة

(1)Timo Tammi, Jani Saastamoinen and Helen Reijonen, Market Orientation and SMEs Activity in Public Sector Procurement Participation, Journal of Public Procurement, Volume 14, Issue 3, Fall 2014, pp. 306-308.

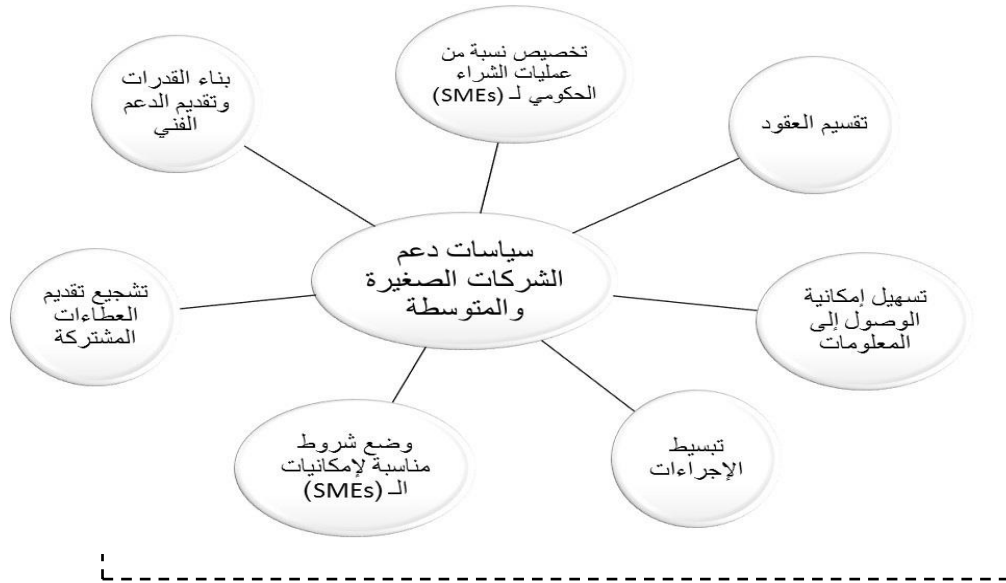
إجراء المناقصة، هذا بالإضافة إلى أن كل ذلك يمثل عبئاً كبيراً على هذه الشركات التي تعتمد بالأساس على سرعة دوران رأس المال^(١).
فالعقبات الإدارية التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة عند الاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية من أكثر العقبات التي تصيب تلك الشركات بالنفور من الدخول في مثل تلك العمليات، وذلك لوجود العديد من الإجراءات الإدارية المعقدة وتعدد تلك الإجراءات باختلاف مراحل المناقصة أو الممارسة، وتعد مرحلة إعداد العطاءات وتقديهما من أكثر المراحل تعقيداً بالنسبة لهذه الشركات^(٢).

٣) سياسات تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية

يمكن أن تضع الحكومات بعض السياسات من خلال تشريعاتها في سبيل تشجيع ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة للدخول والاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية والتي قد تتمثل في السماح بتقسيم العقود كبيرة الحجم بين هذه الشركات وكذلك العمل على تقديم الدعم الفني والمشورة ولتمثل في تدريب العاملين بهذه الشركات وكذلك تخفيف شروط الاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية وتبسيط إجراءات هذه العمليات مع إعطاء أفضلية للعطاءات المشتركة بالإضافة إلى إمكانية تخصيص نسبة من المشتريات الحكومية لهذه الشركات بالإضافة إلى العمل على سهولة وصول هذه الشركات لكافة المعلومات اللازمة للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية. ويعبر الشكل التالي عن السياسات التي تدعم دخول الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية:

(1) Caroline Perry, Op.Cit, pp.11-12.

(2) Radek Jurcik, Small and Medium Size Enterprises (SME) and public procurement, Recent Researches in Applied Economics and Management, Volume I, p.337.



شكل رقم (٣)

سياسات دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية

المصدر: إعداد المؤلف.

وفي الشكل السابق يتضح السياسات التي يمكن أن تلعب دوراً كبيراً في تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة على الاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية وذلك من خلال الآتي:

- وضع استراتيجية للمشتريات الحكومية تضمن تخصيص نسبة من عقود التعاقدات الحكومية لكل جهة حكومية لصالح الشركات الصغيرة والمتوسطة، أو تخصيص نسبة من قيمة كل عقد تبرمه الشركات الكبرى لصالح الشركات الصغيرة والمتوسطة عن طريق التعاقد من الباطن وأن يكون هذا التعاقد أيضاً تحت إشراف الجهة الإدارية لضمان حسن تنفيذ الأعمال كضمان للشركات الصغيرة والمتوسطة. فعلى سبيل المثال أقرت الولايات المتحدة الأمريكية قانوناً يلزم الوكالات الاتحادية بتخصيص نسبة

مئوية من إجمالي إنفاقها على المشتريات للموردين من الشركات الصغيرة والمتوسطة وذلك كمعاملة تفضيلية لتلك الشركات^(١).

- تبسيط إجراءات التعاقد الحكومي من خلال دمج بعض الإجراءات وتقليل المدد بين تقديم العطاءات وتقييم العروض وترسية العملية وإجراء التعاقد، حيث تعد الإجراءات البيروقراطية الكثيرة والمعقدة أحد أسباب عزوف الشركات الصغيرة والمتوسطة عن التعامل مع الجهات الحكومية بصفة عامة، والدخول في عمليات التعاقدات الحكومية بصفة خاصة^(٢).
- إدخال الأساليب والوسائل الإلكترونية في عمليات التعاقدات الحكومية من خلال إعداد منظومة متكاملة لذلك والذي من شأنه أن يزيد من عملية تبسيط الإجراءات^(٣) ونقص تكاليف إعداد العطاءات بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة وكذلك تحقيق المزيد من الشفافية^(٤).
- كذلك وضع آلية بسيطة تتميز بالدقة والسرعة في تسوية المنازعات التي قد تنشأ بسبب عمليات التعاقدات الحكومية وعقودها بين الجهات الحكومية والشركات الصغيرة والمتوسطة، حيث يعد تعقيد النظام القضاء من أسباب

(1)Max V. Kidalov and K. Snider, U.S and European Public Procurement Policies for Small and Medium Sized Enterprises (SME): A Comparative Perspective, Journal of Business and Politics, Volume 13, Issue 4, 2011, pp. 1- 41.

(2)Anthony Flynn and Paul Davis, The Policy – Practice Divide and SME – Friendly Public Procurement, Journal of Environment and Planning C: Government and Policy, Volume 34, 2016, p. 559.

(3)Marcos Ozorio de Almeida, Role of ICT in Diminishing Collusion in Procurement, International Public Procurement Conference (Italy: Rome, 21-23 September 2006), p.493.

(4)Knut Leipold and Others, The World Bank e-Procurement for the Selection of Consultants: Challenges and Lessons Learned, Journal of Public Procurement, Volume 4, Issue 3, 2004, p.327.

النفور عن التعاملات في عقود التعاقدات الحكومية^(١) لاسيما وأن هذه الشركات قد لا تستطيع تحمل تكلفة مصروفات التقاضي.

■ تقديم البرامج التدريبية والمشورة الفنية للشركات الصغيرة والمتوسطة وذلك من ناحيتين، أولهما: هو رفع قدرات ومهارات العاملين بهذه الشركات، حيث أن هذه الشركات تواجه قصوراً في العمالة الفنية المدربة^(٢)، وكذلك تواجه نقصاً في أنظمة التدريب المهني والتعليمي، وثانيهما: هو تقديم البرامج التدريبية على كيفية الدخول في عمليات التعاقدات الحكومية بداية من إعداد العطاءات ومتطلبات هذه العمليات وانتهاءً بالتعاقد وتنفيذ العقد^(٣).

■ تقديم التمويل اللازم والدعم المالي، فيعد التمويل وتوافر السيولة المالية إحدى العقبات التي تواجه أصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن التغلب عليها من خلال تقديم تسهيلات ائتمانية في منح القروض سواء من حيث فترة السداد أو من حيث تخفيض أسعار الفائدة. وقد يكون الدعم المالي من خلال المشاركة في عقود القرض بين البنك وهذه الشركات حتى يمكن تقسيم وتوزيع المخاطر التي قد تنجم عن تنفيذ عقود التعاقدات الحكومية، كما يمكن تقديم التسهيلات المالية للشركات الصغيرة والمتوسطة من جانب الجهات الحكومية المتعاقدة وذلك بصرف دفعة مقدمة عند التعاقد، وكذلك أن تراعي الجهات الحكومية المشتري عدم تباعد فترات دفع مستحقات هذه الشركات أثناء تنفيذ العقد وعند الانتهاء من التنفيذ. بالإضافة إلى ذلك فإن قيمة التأمينات سواء الابتدائية أو النهائية

^(١)Caroline Nicholas and Michael Fruhmann, Op.Cit, p.336.

^(٢)Lorenif F. Foresti, Rafael S. Arantes and Vinício Rossetto, The Use Of Public Procurement Power To Promote The Development of Small Businesses: The Brazilian Experience, Chapter 15 in Advancing Public Procurement: Practices, Innovation and Knowledge Sharing, International Public Procurement Conference (Italy: Rome, 21-23 September, 2006), p.335.

^(٣)Caroline Nicholas and Michael Fruhmann, Loc.Cit.

تمثل إحدى العقبات المالية التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة، وذلك لصعوبة حصول تلك الشركات على تمويل كبير يؤمن لها الدخول في عمليات التعاقدات الحكومية والذي يرجع بالأساس لصغر حجم رأس المال وبالتالي تعجز عن تقديم ما يفيد عن قدرتها المالية^(١).

■ وأمام ارتفاع تكاليف الاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية سواء من حيث التأمينات والقدرة المالية أو من حيث القدرة على الحصول على التمويل، فيمكن للجهات الحكومية المشتريّة القيام بتفكيك عقودها الكبيرة الحجم لزيادة فرص حصول الشركات الصغيرة والمتوسطة على عقود حكومية والتي تسمح لتلك الشركات بالتنافس فيما بينها على جزئيات هذه العقود وبالتالي يمكن من خلال هذه الوسيلة تسهيل حصول الشركات الصغيرة والمتوسطة على عقود حكومية.

■ ويمكن تسهيل اشتراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية أيضاً عن طريق خفض تكلفة وثائق المناقصة أو الممارسة (دفاتر الشروط والمواصفات) عن طريق بيعها بالتكلفة الحقيقية لها، حيث أن ارتفاع قيمة وثائق المناقصة قد يحول دون الدخول في عمليات الشراء والذي يرجع إلى خوف من عدم الفوز بالمناقصة وبالتالي خسارة مبلغ هذه الوثائق^(٢).

(1)Ibid, p.338-339.

(2)Ibid, p.335-336.

ثالثاً

التجارب الدولية في إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية (الهند، جنوب إفريقيا)

تتعدد التجارب الدولية التي شرعت في سياسات تدعم إشراك الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية، حيث أن هناك دولاً قدمت تسهيلات أمام هذه الشركات للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية ودول أخرى خصصت لهم نسبة من عمليات المشتريات الحكومية ودول أخرى ساهمت في تقديم البرامج التدريبية وتقديم المشورة الفنية في هذا المجال. وفي ضوء ذلك سيتم عرض لتجربتي دولتي (الهند وجنوب إفريقيا)، وذلك نظراً لما حققته هاتين التجربتين من نجاح كبير في هذا المجال حيث أن نسبة الاستثمارات للشركات الصغيرة والمتوسطة مرتفعة جداً وهو ما يشجع على الاستفادة من هاتين التجربتين، وذلك على النحو التالي:

(١) جمهورية الهند

قد سبق وأن تم بيان تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة والقائم على أساس حجم استثمارات الشركة فقط، حيث إن الشركات الصغيرة هي تلك التي يقل حجم استثماراتها عن ٧٥٠ ألف دولار أمريكي سنوياً، أما الشركات المتوسطة فهي تلك التي يتراوح حجم الاستثمار بها بين ٧٥٠ ألف إلى ٢٥ مليون دولار أمريكي سنوياً^(١).

كما أن حجم قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في دولة الهند يبلغ حوالي ٤٥٪ من الناتج الصناعي، ٤٠٪ من إجمالي الصادرات، كما يأتي هذا القطاع في المستوى الثاني كأكبر مجال بالنسبة لحجم العمالة في الهند. وتمثل

^(١)International Trade Centre, Op.Cit, p.45.

الشركات الصغيرة والمتوسطة حوالي ٨٤٪ من إجمالي الشركات العاملة في الهند وتتمركز في حوالي عشر ولايات رئيسية، هذا من جانب^(١).

وعلى جانب آخر فقد استغلت دولة الهند الانتشار الكبير للشركات الصغيرة والمتوسطة من أجل تحقيق عدد من الأهداف من خلال تقديم سياسات تدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال اعتماد سياسات لتسهيل إشراكها في السوق الحكومية من خلال المشتريات العامة، وقد اشتملت هذه السياسات مجموعة من الإجراءات والقرارات على مختلف المستويات القانونية والمؤسسية والإجرائية وذلك في سبيل دعم تلك الشركات، وذلك على النحو التالي^(٢):

- قامت دولة الهند بتحديث نظام المشتريات الحكومية الخاص بها، حيث أصدرت قانون المشتريات الحكومية في مايو عام ٢٠١٢م. وقد استهدف قانون المشتريات الحكومية بدولة الهند نسبة ٢٠٪ من إجمالي المشتريات العامة بها لتكون من نصيب الشركات الصغيرة والمتوسطة^(٣).
- كما تم إنشاء الشركة الوطنية للصناعات الصغيرة (NSIC)^(٤) لتقوم بالتنسيق مع جميع الشركات الصغيرة والمتوسطة وتقديم الدعم اللازم لها بشرط القيام أولاً بتقديم الشركات الصغيرة والمتوسطة للتسجيل لديها، ثم تقدم الشركة الوطنية للصناعات الصغيرة مساعداتها من خلال عدد من الوظائف والمهام الموكول إليها والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

(1)The Varhad Group, MSME: The Opportunity Knocks, June 2013, <http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/resources/MSMETHThe%20Opportunity%20Knocks%20sharing%20ver.pdf>.

(Retrieved on: 26/7/2022, 7:15 PM).

(2)International Trade Center, SME and Export-Led Growth: Are There Roles for Public Procurement Programmes?, https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/wkshop_tanz_jan03/itcdemo3_e.pdf.

(Retrieved on: 26/7/2022, 7:45 PM).

(3)The Public Procurement Act No.58 of 2012, India.

(4)NSIC: The National Small Industries Corporation.

(١) تبسيط تسجيل الشركات الصغيرة والمتوسطة لدى الشركة الوطنية للصناعات الصغيرة.

(٢) تقديم المساعدات والدعم الفني لرجال الأعمال والموظفين العاملين لديهم من خلال تقديم التدريب اللازم على إجراءات عمليات التعاقدات الحكومية وإعداد العطاءات وتقديمها وكافة الإجراءات والعمليات المتعلقة بالمشتريات العامة.

(٣) تخفيض تكاليف التعاقد مع الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية.

(٤) تقديم نسخ من كراسات الشروط والمواصفات الفنية والمالية مجاناً للشركات الصغيرة والمتوسطة، حتى لو كانت هذه الكراسات تقدم برسوم.

(٥) الإعفاء من تقديم ضمانات للعطاءات عند التقديم في عمليات التعاقدات الحكومية، وكذلك الإعفاء من تقديم ضمانات الأداء عند الفوز بعملية التعاقدات الحكومية ومنح العقد، بالإضافة إلى تقديم بعض الإعفاءات الضريبية.

(٦) تقديم تسهيلات ائتمانية بأسعار فائدة أقل من الأسعار التجارية السائدة في السوق.

ولكن يجب أن يُلاحظ أن كل تلك الامتيازات المقدم لصالح الشركات الصغيرة والمتوسطة لدعم وتسهيل اشتراكها في عمليات التعاقدات الحكومية والفوز بها مرهون بتسجيلها لدى الشركة الوطنية للصناعات الصغيرة.

كما الشركات الصغيرة والمتوسطة في الهند لا يتعدى نصيبها من عمليات التعاقدات الحكومية قبل عام ٢٠١٢م سوى ٥٪ من إجمالي تلك العمليات، واستهدف قانون المشتريات العامة الجديد وكذلك الإجراءات التي اتخذتها

الحكومة الهندية إلى رفع تلك النسبة إلى ٢٠٪ من إجمالي المشتريات العامة في الهند بحلول عام ٢٠٢٠م^(١).

٢) جمهورية جنوب إفريقيا

سبق وأن تم بيان المقصود بالشركات الصغيرة والمتوسطة في جنوب إفريقيا، حيث يتم تحديدها على أساس معيار واحد فقط وهو عدد الموظفين، حيث عُرِفَت الشركات الصغيرة بأنها تلك الشركات التي تمتلك أقل من ٥٠ موظفاً، بينما الشركات المتوسطة عُرِفَت بأنها التي تمتلك ما يقل عن مئة موظفٍ بصفة عامة وتصل إلى مئتي موظفٍ في مجالات التعدين والكهرباء^(٢).

ويبلغ حجم قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في دولة جنوب إفريقيا حوالي ٤٤٪ من إجمالي الشركات العاملة في القطاع الخاص، وتساهم بحوالي ٣٢.٧٪ من الناتج المحلي الإجمالي، كما يساهم هذا القطاع بحوالي ٦٦.٤٪ من إجمالي حجم العمالة بدولة جنوب إفريقيا^(٣).

ويُعد قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة من القطاعات التي جذبت حكومة جنوب إفريقيا من أجل وضع سياسات تفضيلية لدعم هذه الشركات لإشراكها في عمليات المشتريات العامة، وقد اشتملت هذه السياسات عدداً من القرارات والقوانين والتي بدأت منذ عام ٢٠٠٠م، وتمثلت فيما يلي:

(1)The Varhad Group, MSME: The Opportunity Knocks, June 2013, <http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/resources/MSMETHThe%20Opportunity%20Knocks%20sharing%20over.pdf>. (Retrieved on: 27/7/2022, 2:30 PM).

(2)Chapter 1 From Act No.102 of 1996: National Small Business Act, 1996.

(3)International Trade Center, SME and Export-Led Growth: Are There Roles for Public Procurement Programmes?, https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/wkshop_tanz_jan03/itcdemo3e.pdf. (Retrieved on: 27/7/2022, 3:10 PM).

- إصدار قانون المشتريات العامة في عام ٢٠٠٠م ووضع سياسة تفضيلية للشركات الصغيرة والمتوسطة وذلك بتخصيص نسبة ٢٠٪ من إجمالي المشتريات الحكومية التي لا تزيد قيمتها عن ٥٠٠ ألف روبية، ١٠٪ من إجمالي المشتريات الحكومية التي تتعدى هذا المبلغ^(١).
- إصدار اللائحة الإطارية لسياسات المشتريات العامة التفضيلية في عام ٢٠١١م بهدف تحسين مشاركة القطاعات غير القادرة على الدخول في عمليات التعاقدات الحكومية بصفة عامة، وتحسين مشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة، وذلك بتخصيص نسبة ٢٠٪ من إجمالي المشتريات الحكومية التي لا تزيد قيمتها عن مليون روبية، ١٠٪ من إجمالي المشتريات الحكومية التي تتعدى هذا المبلغ^(٢).
- إنشاء مركز لتعزيز المشروعات الصغيرة (CSBP)^(٣) وذلك من أجل تيسير زيادة فرص الشركات الصغيرة والمتوسطة في الحصول على الخدمات التي تحتاجها في مجالات التمويل والتدريب وفي ضوء ذلك تم إسناد مجموعة من الوظائف لهذا المركز يمكن تلخيصها فيما يلي^(٤):
 - (١) تقسيم العقود الحكومية الصغيرة على الشركات الصغيرة والمتوسطة.
 - (٢) تحديد المشروعات التي يمكن للشركات الصغيرة والمتوسطة تنفيذها مجتمعين كشركة واحدة.
 - (٣) إنشاء مركز لتقديم المشورة والدعم الفني للشركات الصغيرة والمتوسطة بالنسبة للمناقصات الحكومية والتي اشتملت على تقديم المعلومات

(1) Preferential Procurement Policy Framework Act No.5 of 2000, South Africa.

(2) Preferential Procurement Regulations 2011, Government Gazette Staatskoerant, Republic of South Africa: Pretoria, 8th June 2011, Volume 552, Number 34350.

(3) CSBP: Centre for Small Business Promotion.

(4) Preferential Procurement Regulations 2011, Op.Cit.

اللازمة عن المناقصات وكيفية الإعداد لها واستكمال وثائق المناقصة وذلك قبل بدء العملية، أما بعد بدء العملية ومنح العقد فيتم دائماً توفير الاستشارات المتعلقة بكيفية التنفيذ.

٤) تقييم قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على تنفيذ عقود المشتريات الحكومية.

٥) تقييم الاحتياجات التدريبية للشركات الصغيرة والمتوسطة ووضع برامج تدريبية وفقاً لاحتياجاتهم الفعلية في ضوء التقييم السابق وذلك من أجل رفع قدراتهم الفنية في الاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية.

وفي ضوء السياسات التي نفذتها حكومة دولة جنوب إفريقيا، فقد أسفر ذلك عن وصول نسبة مشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى ما يقرب من ٧٥٪ من إجمالي عمليات التعاقدات الحكومية^(١).

^(١)International Trade Center, SME and Export-Led Growth: Are There Roles for Public Procurement Programmes?, https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/wkshop_tanz_jan03/itcdemo3e.pdf. (Retrieved on: 27/7/2022, 3:10 PM).

رابعاً

دور الشركات الصغيرة والمتوسطة في المشتريات الحكومية في مصر

يمثل حجم الشركات الصغيرة والمتوسطة في مصر أكثر من ٩٧٪ من جميع الشركات غير الزراعية، وحوالي ٧٥٪ من العمالة في القطاع الخاص بالإضافة إلى اعتماد الحكومة على قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لتوليد فرص عمل جديدة وتعزيز النمو الاقتصادي وتخفيف حدة الفقر بين مختلف الفئات في المجتمع. لذلك فإن هناك حاجة قوية لخلق جيل من أصحاب المشاريع الصغيرة والتي يمكن أن تقود جهود مصر للتنمية المستدامة وذلك من خلال دعم وتسهيل إشراكها في المشتريات الحكومية^(١).

وحتى يتم بيان دور الشركات الصغيرة والمتوسطة في المشتريات الحكومية في جمهورية مصر العربية سيتم التركيز على الحوافز التي قدمتها الدولة المصرية لهذه الشركات ثم التحديات التي تواجه هذه الشركات للدخول في عمليات التعاقدات الحكومية وذلك على النحو التالي:

١) الحوافز والتيسيرات المقررة لتنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة في مصر

في النصف الثاني من عام ٢٠٠٤م صدر قانون تنمية المنشآت الصغيرة^(٢) ولائحته التنفيذية^(٣)، ومن بعده القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م بتنمية

(١)Ministry Of Foreign Trade, Developing A Procurement Reform Program Supporting SME Development In Egypt,in <http://www.mof.gov.eg/MOFGallerysource/English/SME/Research-studies/4.pdf>. p.4.(Retrieved on:29/7/2022, 8:40 AM).

(٢) القانون رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤م بإصدار قانون تنمية المنشآت الصغيرة، الجريدة الرسمية، العدد ٢٤ تابع (أ) في ١٠ يونية سنة ٢٠٠٤م.

(٣) قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ١٢٤١ لسنة ٢٠٠٤م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤م، الوقائع المصرية، العدد ١٥٢ (تابع) ب في ٨ يوليه ٢٠٠٤م.

المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر^(١) ولأئحته التنفيذية^(٢)، والذي وقرر في المادة الأولى من مواد إصداره انطباقه على المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، على عكس القانون السابق الصادر عام ٢٠٠٤م والذي قرر في المادة الأولى من مواد إصداره سريانه على المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر ولم يذكر المنشآت أو الشركات المتوسطة.

وقد عرف القانون ولأئحته التنفيذية المشروعات الصغيرة على أساس حجم العمالة بهذه الشركات بالإضافة إلى حجم رأس مالها وأيضاً حجم الأعمال السنوي، حيث عرفها بأنها " كل مشروع يبلغ حجم أعماله السنوي مليون جنيه ويقل عن ٥٠ مليون جنيه، أو كل مشروع صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٥٠ ألف جنيه ويقل عن ٥ ملايين جنيه. أو كل مشروع غير صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٥٠ ألف جنيه ويقل عن ٣ ملايين جنيه"^(٣).

كما قام المشرع المصري بتعريف المشروعات المتوسطة على أنها "كل مشروع يبلغ حجم أعماله السنوي ٥٠ مليون جنيه ولا يجاوز ٣٠٠ مليون جنيه، أو كل مشروع صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال المستثمر بحسب الأحوال ٥ ملايين جنيه ولا يجاوز ١٥ مليون جنيه. أو كل مشروع غير صناعي حديث التأسيس يبلغ رأسماله المدفوع أو رأس المال

(١) القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م بإصدار قانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر، مرجع سبق ذكره.

(٢) قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٦٥٤ لسنة ٢٠٢١م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م، الوقائع المصرية، العدد ١٣ مكرر (أ) في ٥ ابريل ٢٠٢١م.

(٣) المادة رقم (١) من القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م بإصدار قانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر، مرجع سبق ذكره. المادة رقم (١) من قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٦٥٤ لسنة ٢٠٢١م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م، مرجع سبق ذكره.

المستثمر بحسب الأحوال ٣ ملايين جنيه ولا يجاوز ٥ ملايين جنيه^(١)، وهو بذلك قد جمع بثلاثة معايير في تحديد المقصود بالمشروعات المتوسطة كما فعل في تعريفه للمشروعات الصغيرة وهذه المعايير هي حجم العمالة بهذه الشركات بالإضافة إلى حجم رأس مالها وأيضاً حجم الأعمال السنوي.

وقد أتاحت اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير والمتناهية الصغر فرصة للدخول في عمليات التعاقدات الحكومية، حيث خصص نسبة لا تقل عن ٢٠٪ من الاحتياجات السنوية للوزارات وأجهزتها والهيئات العامة ووحدات الإدارة المحلية لصالح المشروعات المتوسطة وكذلك نسبة لا تقل عن ٢٠٪ لصالح المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر من أجل شراء المنتجات، أو تنفيذ الأعمال الفنية، أو الخدمات، أو الدراسات الاستشارية، أو مقاولات الأعمال اللازمة لها^(٢).

ومنذ عام ٢٠٠٤م وحتى عام ٢٠٢٠م لم يصدر أية قرارات أخرى تدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة للدخول في عمليات التعاقدات الحكومية، بالإضافة إلى وجود تحديات كبيرة أمام دخول مثل هذه الشركات في المناقصات الحكومية، وهو الأمر الذي يتطلب مزيد من التيسيرات لهذه الشركات في هذا المجال، حيث إن قانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ولأئحته التنفيذية قد تضمن عدد من الحوافز والمساعدات للشركات الصغيرة والمتناهية الصغر بصفة عامة، ولم يتضمن سياسات أوسع فيما يتعلق بعمليات التعاقدات الحكومية حيثُ أكتفى فقط بتخصيص نسبة لا تقل عن ٢٠٪ من الاحتياجات السنوية للوزارات وأجهزتها والهيئات العامة ووحدات

(١) المادة رقم (١) من القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م بإصدار قانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر، مرجع سبق ذكره. المادة رقم (١) من قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٦٥٤ لسنة ٢٠٢١م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م، مرجع سبق ذكره.

(٢) المادة (٧٧) من قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٦٥٤ لسنة ٢٠٢١م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م، مرجع سبق ذكره.

الإدارة المحلية لصالح المشروعات المتوسطة وكذلك نسبة لا تقل عن ٢٠٪ لصالح المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر.

وبالتالي فإن السياسات التشجيعية لهذه الشركات لم يكن لها دورٌ كبيرٌ فيما تواجهه هذه الشركات من عقبات وحواجز في عمليات التعاقدات الحكومية وهو الأمر الذي يمنعها من المخاطرة والدخول في مثل تلك العمليات سواء كان ذلك في القانون الصادر عام ٢٠٠٤م ولأئحته التنفيذية أو القانون الصادر عام ٢٠٢٠م ولأئحته التنفيذية، وسيتم عرض تلك التحديات في النقطة التالية.

٢) التحديات التي تواجه الشركات الصغيرة والمتوسطة للدخول في عمليات التعاقدات الحكومية في مصر

لقد صدر القانون الذي ينظم عمليات المشتريات الحكومية في جمهورية مصر العربية والمتمثل في قانون المناقصات والمزايدات عام ١٩٩٨م وأعقبه صدور اللائحة التنفيذية له خالياً من أية سياسات تفضيلية للشركات الصغيرة والمتوسطة، وظل الأمر كذلك حتى إصدار قانون تنمية المنشآت الصغيرة في عام ٢٠٠٤م والذي خصص نسبة ١٠٪ من إجمالي تعاقدات كل وزارة وهيئة عامة ووحدة محلية وجهاز حكومي لصالح المنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر من أجل شراء المنتجات أو تنفيذ الخدمات والإنشاءات اللازمة لتلك الجهات، إلا أن قانون تنظيم التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة قد نص على تخصيص نسبة ٢٠٪ من عمليات التعاقدات الحكومية لصالح الشركات الصغيرة والمتوسطة. ثم صدر قانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير والمتناهية الصغر في عام ٢٠٢٠م وقام بتخصيص نسبة لا تقل عن ٢٠٪ من الاحتياجات السنوية للوزارات وأجهزتها والهيئات العامة ووحدات الإدارة المحلية لصالح المشروعات المتوسطة وكذلك نسبة لا تقل عن ٢٠٪ لصالح المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر.

إلا أنه على الرغم من تخصيص نسبة ١٠٪ بموجب قانون تنمية المنشآت الصغيرة في عام ٢٠٠٤م ونسبة ٢٠٪ بموجب قانون تنظيم التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة لصالح هذه الشركات وكذلك تخصيص نسبة لا تقل عن ٢٠٪ من الاحتياجات السنوية للوزارات وأجهزتها والهيئات العامة ووحدات الإدارة المحلية لصالح المشروعات المتوسطة وكذلك نسبة لا تقل عن ٢٠٪ لصالح المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر إلا أنه لازالت تلك الشركات تعاني من الدخول في عمليات التعاقدات الحكومية والفوز بإحدى هذه العمليات وذلك لوجود العديد من التحديات والحواجز التي تعوق ذلك والتي تتمثل فيما يلي:

التكاليف المالية المرهقة للاشتراك في المناقصات والممارسات الحكومية

حيث اشترط قانون المناقصات والمزايدات ولائحته التنفيذية تقديم تأمين ابتدائي كشرط للدخول في أي عملية مشتريات حكومية وقد حدد قيمة هذا التأمين بمبلغ يعادل ٢٪ من القيمة التقديرية للعملية في شكل نقدي أو شيك مقبول الدفع أو خطاب ضمان، وهو ما قد يمثل صعوبة للشركات الصغيرة والمتوسطة للقيام به نظراً لقلّة رأس مال هذه الشركات من جانب، واحتياج هذه الشركات أيضاً للسيولة المالية للوفاء بمتطلباتها حيث إن هذه الشركات تعتمد بالأساس في عملها على سرعة دوران رأسمالها.

كذلك فإن التأمين النهائي للعملية يكون بمبلغ يُعادل ٥٪ من قيمة العملية ويؤدى أيضاً في شكل نقدي أو شيك مقبول الدفع أو خطاب ضمان، وهو مبلغ كبير أيضاً بالنسبة لهذه الشركات. كما أنه عند بداية العملية يكون بيع كراسات الشروط في بعض الأحيان بمبالغ كبيرة، الأمر الذي يؤدي إلى عزوف الشركات الصغيرة والمتوسطة عن الدخول في عمليات التعاقدات الحكومية لعدم خسارة مبلغ كراسة الشروط وخاصةً أن الفوز بعمليات التعاقدات الحكومية ليس سهلاً.

عدم وجود حدود زمنية لأعمال اللجان

حيث إنه منذ الإعلان عن المناقصات أو الممارسات بأنواعها وحتى ترسية عملية الشراء وتوقيع العقد لم يُلزم قانون المناقصات والمزايدات جهة الإدارة بالانتهاء من هذه العمليات في وقت محدد، فلا يوجد جدول أو برنامج زمني إلزامي، هذا من جانب.

ومن جانب آخر فإن جميع اللجان التي يتم تشكيلها للقيام بمهام عملية الشراء غير ملتزمة بوقت محدد أيضاً لانتهاء من أعمالها ومن ضمن هذه اللجان (لجان فض المظاريف الفنية، لجان فض المظاريف المالية، لجان البت في العطاءات الفنية، لجان البت في العطاءات المالية)، هذا أيضاً بالإضافة إلى اللجان الفرعية التي قد تُشكل للقيام ببعض المهام مثل فحص العطاءات فنياً وتقديم تقرير عنها.

فترة الضمان بالنسبة لأعمال المقاولات

حيث إن فترة الضمان يظل خلالها التأمين النهائي سواء كان شيكاً أو مبلغاً نقدياً أو خطاب الضمان في حيازة الجهة الإدارية ولا يجوز للمقاول الحصول على هذا المبلغ، وتبلغ هذه الفترة عاماً من تاريخ التسليم الابتدائي، وهو ما يمثل عبئاً كبيراً على الشركات الصغيرة والمتوسطة لترك هذا المبلغ طوال فترة تنفيذ العملية التي قد تكون أكثر من عام بالإضافة إلى فترة العام، وهو ما يزيد من مخاوف هذه الشركات للدخول في عمليات التعاقدات الحكومية.

الاشتراطات والإجراءات الإدارية المعقدة للمناقصات والممارسات حيث إن قانون المناقصات والمزايدات ولائحته التنفيذية قد وضع بعض الشروط التي يتم استيفاؤها أولاً قبل الدخول في أي عملية شراء حكومي، ومن ضمنها سابقة الأعمال والقيود في بعض السجلات لدى بعض الجهات الأخرى، بالإضافة إلى إجراءات إعداد العطاءات والاشتراطات الكثيرة والتي قد تكون غير مفهومة من جانب الشركات الصغيرة والمتوسطة في كثير من الأحيان.

سلطات جهة الإدارة الإذعائية

حيث أن للجهة الإدارية في كثير من الأحيان أن تسحب الأعمال من المورد أو المقاول وتنفذ على حسابه ولها أن توقع جزاءات عليه وغرامات تأخير بنسب مرتفعة جداً وذلك إذا ما تأخر المورد أو المقاول عن تنفيذ التزاماته، وهو ما يزيد من مخاوف الشركات الصغيرة والمتوسطة والتي قد يحدث أن تتأخر عن التنفيذ في الموعد المحدد، هذا بالإضافة إلى سلطة الإدارة المطلقة في تعديل العقد بالزيادة أو النقصان بنسبة ٢٥٪ بذات الأسعار والشروط السابقة وهو ما قد يمثل تعسفاً ضد هذه الشركات وإرهاقاً لها، حيث أنها قد تكون غير قادرة على الوفاء بأكثر من المتفق عليه في العقد، أو أن تكون قد اشترت المواد اللازمة للتوريد أو المقاوله وتخفيض نسبة العقد يضر بها لقيامها بشراء المنتجات اللازم للتنفيذ بالفعل.

كل هذه الحواجز الموجودة بقانون الناقصات والمزايدات يجعل من الصعب إقدام الشركات الصغيرة والمتوسطة على الاشتراك بعمليات التعاقدات الحكومية، حيث ارتفاع المخاطر في هذه العمليات، وهو الأمر الذي يدعو إلى مزيد من الدعم لهذه الشركات لتشجيعها على الدخول في عمليات التعاقدات الحكومية من خلال إزالة الحواجز السابقة.

الخاتمة

لقد تم تناول سياسات دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية، حيث تم بيان تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة وكيفية اختلاف التعريفات لهذه الشركات باختلاف الدول، حيث أن كل دولة تتبع تعريفاً معيناً للشركات الصغيرة والمتوسطة على حسب السياسات المتبعة في كل دولة، ثم تم إظهار الدور الذي يمكن أن تلعبه الشركات الصغيرة والمتوسطة في السوق الحكومية من خلال المشتريات الحكومية والتحديات التي تقف حائلاً دون اشتراكها في عمليات التعاقدات الحكومية وكيفية التغلب على هذه التحديات من خلال بعض السياسات الهادفة إلى ذلك.

كما تم استعراض بعض التجارب الدولية بشأن تنفيذ سياسات لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية وهذه التجارب تمثلت في تجربتي دولتي الهند وجنوب إفريقيا. فقد تمثلت تجربة دولة الهند في إصلاح البنية القانونية للمشتريات العامة ووضع سياسة تفضيلية للشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية وذلك بتخصيص نسبة ٢٠٪ من إجمالي المشتريات الحكومية لصالح هذه الشركات وإنشاء شركة مخصصة لمساعدة هذه الشركات وتدريبهم بالإضافة إلى تقديم مزايا أخرى.

وبالنسبة لجنوب إفريقيا فقد خصصت نسبة ٢٠٪ لصالح الشركات الصغيرة والمتوسطة وذلك من عام ٢٠٠٠م إلا أنها بعد ذلك اعتمدت بعض السياسات التي تستهدف تشجيع هذه الشركات على الدخول في عمليات التعاقدات الحكومية وذلك من خلال إنشاء مراكز للمساعدة والتدريب على كل ما يخص المناقصات وإعداد العطاءات وهو الأمر الذي أدى إلى وصول نسبة مشاركة الشركات الصغيرة والمتوسطة في عمليات التعاقدات الحكومية حوالي ٧٥٪ من إجمالي عمليات المشتريات الحكومية.

أما عن الحالة المصرية بشأن سياسات دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة فقد تم التركيز على ما جاء به قانون تنمية المنشآت الصغيرة ولأئحته التنفيذية، وذلك من خلال عرض المزايا التي منحها القانون لهذه الشركات وكذلك التيسيرات المقدمة لهم بصفة عامة وذلك دون تخصيص أية مزايا أو دعم للاشتراك في عمليات التعاقدات الحكومية سوى تخصيص نسبة ١٠٪ من المشتريات الحكومية بكل جهة لصالح هذه الشركات منذ عام ٢٠٠٤م وحتى صدور قانون تنظيم التعاقدات التي تبرمها الجهات العامة عام ٢٠١٨م وأصبحت هذه النسبة ٢٠٪ من إجمالي عمليات التعاقدات الحكومية بكل جهة إدارية، ثم أصبحت هذه النسبة لا تقل عن ٢٠٪ من الاحتياجات السنوية للوزارات وأجهزتها والهيئات العامة ووحدات الإدارة المحلية لصالح المشروعات المتوسطة وكذلك نسبة لا تقل عن ٢٠٪ لصالح المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر.

ولكن هذه النسبة لا تحول دون باقي التحديات الأخرى التي تتمثل في التمويل والتعقيدات الإجرائية في عمليات الشراء وكذلك شروط الدخول في المناقصات بصفة عامة والتي تعجز هذه الشركات عن استيفائها.

قائمة المراجع

أولاً: باللغة العربية

أ- الوثائق

١. قانون رقم ٨٩ لسنة ١٩٩٨م بإصدار قانون تنظيم المناقصات والمزايدات، الجريدة الرسمية، العدد ١٩ (مكرر) في ٨ مايو ١٩٩٨م.
 ٢. قرار وزير المالية رقم ١٣٦٧ لسنة ١٩٩٨م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنظيم المناقصات والمزايدات رقم ٨٩ لسنة ١٩٩٨م، الوقائع المصرية، العدد ٢٠١ (تابع) في ٦ سبتمبر ١٩٩٨م.
 ٣. قانون رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤م بإصدار قانون تنمية المنشآت الصغيرة، الجريدة الرسمية، العدد ٢٤ تابع (أ) في ١٠ يونية سنة ٢٠٠٤م.
 ٤. قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ١٢٤١ لسنة ٢٠٠٤م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المنشآت الصغيرة رقم ١٤١ لسنة ٢٠٠٤م، الوقائع المصرية، العدد ١٥٢ (تابع) ب في ٨ يوليه ٢٠٠٤م.
 ٥. القانون رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م بإصدار قانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر، الجريدة الرسمية، العدد ٢٨ مكرر (و) في ١٥ يوليه سنة ٢٠٢٠م.
 ٦. قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٦٥٤ لسنة ٢٠٢١م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون تنمية المشروعات المتوسطة والصغير ومتناهية الصغر رقم ١٥٢ لسنة ٢٠٢٠م، الوقائع المصرية، العدد ١٣ مكرر (أ) في ٥ ابريل ٢٠٢١م.
- ب - المؤتمرات والندوات
١. منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، التقرير السنوي ٢٠١٥، فيينا، ٢٠١٦م.

ثانياً: باللغة الإنجليزية

A- Documentations

1. Act No.102 of 1996: National Small Business Act, 1996, South Africa.
2. Preferential Procurement Policy Framework Act No.5 of 2000, South Africa.
3. Preferential Procurement Regulations 2011, **Government Gazette Staatskoerant**, Republic of South Africa: Pretoria, 8th June 2011, Volume 552, Number 34350.
4. The Public Procurement Act No.58 of 2012, India.

B- Books

1. Reed Timothy S., Luna Patricia G. and Pike William C., Evaluation Balancing Socioeconomic and Public Procurement Reform Goals: Effective Metrics for Measuring Small Business Participation in Public Procurement. In Khi. V. Thai and Others (Editors), **Challenges in Public Procurement: An International Perspective**, Florida: PrAcademics Press, 2004.

C- Periodicals

1. El Said Hala, Al Said M. and Zaki Chahir, Small and Medium Enterprises in Egypt: New Facts From a New Dataset, **Journal of Business and Economics**, Volume 5, Number 2, pp. 142-161.
2. Fee Ruth, Erridge Andrew and Hennigan Sean, SMEs and Government Purchasing in Northern Ireland: Problems and Opportunities, **European Business Review**, Volume 14, Issue 5, 2002, pp. 326-334.
3. Flynn Anthony and Davis Paul, The Policy – Practice Divide and SME – Friendly Public Procurement, **Journal of Environment and Planning C: Government and Policy**, Volume 34, 2016, pp. 559-578.

4. Huka Happiness Anton, Contribution of Public Procurement to the Success of Small and Medium Enterprises: A Case of SMEs in Moshi Municipality, **The International Journal of Business & Management**, Volume 4, Issue 3, March 2016, pp. 146-152.
5. Jurcik Radek, Small and Medium Size Enterprises (SME) and public procurement, **Recent Researches in Applied Economics and Management**, Volume I, pp.335-339.
6. Kidalov Max V. and Snider K., U.S and European Public Procurement Policies for Small and Medium Sized Enterprises (SME): A Comparative Perspective, **Journal of Business and Politics**, Volume 13, Issue 4, 2011, pp. 1- 41.
7. Leipold Knut and Others, The World Bank e-Procurement for the Selection of Consultants: Challenges and Lessons Learned, **Journal of Public Procurement**, Volume 4, Issue 3, 2004, pp. 319-339.
8. Reijonen Helen, Tammi Timo and Saastamoinen Jani, SMEs and Public Procurement: Does Entrepreneurial Orientation Make a Difference?, **International Small Business Journal**, Volume 34, Issue 4, 2016, pp.468-486.
9. Tammi Timo, Saastamoinen Jani and Reijonen Helen, Market Orientation and SMEs Activity in Public Sector Procurement Participation, **Journal of Public Procurement**, Volume 14, Issue 3, Fall 2014, pp. 304-327.
10. Zaid Abdel Nasser H., Barriers to E-Commerce Adoption in Egyptian SMEs, **International Journal of Information Engineering and Electronic Business**, Volume 4, Issue 3, July 2012, pp.9-18.

D- Conferences

1. De Almeida Marcos Ozorio, Role of ICT in Diminishing Collusion in Procurement, **International Public Procurement Conference** (Italy: Rome, 21-23 September 2006).
2. Foresti Lorenif F., Arantes Rafael S. and Rossetto Vinício, The Use Of Public Procurement Power To Promote The Development of Small Businesses: The Brazilian Experience, Chapter 15 in Advancing Public Procurement: Practices, Innovation and Knowledge Sharing, **International Public Procurement Conference** (Italy: Rome, 21-23 September, 2006).

E- Reports and Studies

1. Caroline Perry, **Supporting SME Access to Public Procurement Opportunities**, Northern Ireland Assembly, December 2011.
2. International Trade Centre, **SME and Export-Led Growth: Are There Roles for Public Procurement Programs**, A Practical Guide for Assessing and Developing Public Procurement Programs to Assist SMEs.
3. The World Bank, **SMEs for Job Creation in the Arab World: SME Access to Financial Services**, Washington D.C., No. 20433, 2012.

F- Internet

1. ELON STRÖMBÄCK, **Contract Size and Small Firms Competition in Public Procurement**, https://www.usbe.umu.se/digitalAssets/166/166941_ues914.pdf.
2. Ministry Of Foreign Trade, **Developing A Procurement Reform Program Supporting SME Development In Egypt**,

3. <http://www.mof.gov.eg/MOFGallerysource/English/SMEResearch-studies/4.pdf>.
4. The Varhad Group, **MSME: The Opportunity Knocks**, June 2013, <http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/resources/MSME-The%20Opportunity%20Knocks%20sharing%20ver.pdf>.
5. www.etenders.gov.eg

٧٧٨ مجلة القانون والاقتصاد – عدد خاص بمؤتمر الكلية السنوى بعنوان دور
المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر فى تحقيق التنمية المستدامة
رؤية مصر ٢٠٣٠ يومى ٧-٨ نوفمبر ٢٠٢٢
