



دور نشاطات التدويل في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

"دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس"

The role of internationalization activities in the development of small and medium enterprises A comparative study between Algeria and Tunisia

د.فارس طلوش،

جامعة أم البواقي (الجزائر)،

تاريخ الاستلام: 2019/11/07 تاريخ القبول: 2019/12/22 تاريخ النشر: 2019/12/31

الملخص:

تهدف هذه الورقة إلى إستعراض توجه حقق نتائج إيجابية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من الدول خاصة النامية منها، فالعديد منها شكلت لها سوقها المحلية جانب مثير لنشاطاتها وتطورها رغم إجراءات الدعم الحكومية، غير أن توجه العديد منها إلى الأسواق الخارجية حقق لها النجاح من خلال العديد من أشكال التدويل الشائعة اليوم، وما أثبت ذلك واقعا الإحصائيات التي بينت المردودية المحفزة لذلك، أين لعبت أوجه الدعم والتوجيه المتأتية من هيئات دولية وإقليمية دورا في ذلك، ومن أمثلة ذلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية، مستغلة في ذلك فرص الدعم والتوجيه هناك، والتي تعد اليوم نماذج مرجعية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة- التدويل- تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تصنيفات JEL : M13 ، M16 ، F4.

Abstract:

This paper aims to review a trend that has achieved positive results for small and medium projects in many countries, Many of them have shaped their domestic market as a disincentive to their activities and development, despite government support measures, however many of them have been successful in overseas markets through many forms of internationalization today, this has been proved in practice by statistics that have shown a stimulating cost-effectiveness, one example is the small and medium Tunisian companies in the European market, taking advantage of support and mentoring opportunities, these are examples of success for Algerian businesses.

Keywords: Small Business - Internationalization- Small Enterprise Development.

JEL Classification Codes: M13, M16, F4.

المؤلف المرسل: فارس طلوش، الإيميل: mehditellouche@yahoo.fr

مقدمة:

تسعى العديد من الدول خاصة النامية منها، ضمن إطار التحولات الاقتصادية التي عرفتها وتعرفها، إلى الإهتمام أكثر بالمؤسسات بمختلف أحجامها نظرا لكونها أساس إنتاج الثروة، وبتخصيص أكثر المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمتوسطة، حيث أثبتت التجارب نقص فعالية المؤسسات الكبيرة في تحقيق ذلك، نتيجة للنمط الإداري والإقتصادي المتبع والتي ترجع ملكية معظمها للدولة، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعد اليوم سواء في الدول المتطورة أو النامية أو السائرة في طريق النمو أساس تحقيق الثروة وتعظيمها والنمو والتنمية الاقتصادية المنشودة، وما أثبت ذلك المؤشرات الاقتصادية في عموم الدول، وتركيزه الجهاز الحكومي على سياسات وإجراءات مشجعة على هذا النمط من المؤسسات، وكذلك من طرف هيئات عالمية مهمة بالشأن التنموي العالمي وبالارتقاء بالمؤشرات الاقتصادية، بالتقدم إليها تحفيزات مالية وتقنية وإجرائية.

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إرتبط بخصائصها ومميزاتها عنصر النجاح في كثير من الأحيان، مقترنا بعنصر الابتكار والإبداع والتكيف السريع غير خطر مع المتغيرات البيئية ومع ظروف المنافسة السائدة، والسعي المستدام نحو التوسع خاصة ضمن إطار خارج حدود البلد الأم، وهذا بأشكال عديدة كالتصدير، القيام بإستثمارات مباشرة، الدخول في تحالفات إستراتيجية وشراكات بمساهمات تقنية أو تموينية، وهو ما إنعكس لكثير منها بمردودية تجارية ومالية مشجعة، أفضل مما كانت عليه في موقعها الجغرافي الأصلي، وهذا نتيجة لمجموعة من المحفزات والفرص، وهذا في الكثير من الدول ومن الأمثلة الواقعية التي شكلت نموذج للنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية عند إستهدافها للأسواق الأوربية بشكل خاص، حيث بينت عمليات الإستطلاع التي قامت بها الهيئات الحكومية، فعالية عمليات التدويل للإرتقاء أكثر بالنشاطات الصغيرة والمتوسطة، غير أن ذلك النجاح والفعالية لم يتحقق في الواقع الجزائري نتيجة لجملة من المثبطات التي يجب تحديد معالمها، ومعالجة جوانب القصور فيها لتحقيق المرغوب، كما تحقق ذلك في كثير من الأقطار، أين يمكن ضمن هذا الطرح عرض التساؤل الرئيسي التالي:

- كيف تسهم الأوجه المختلفة لنشاطات التدويل في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ حيث سنحاول عرض هذه المساهمة إنطلاقا من التوضيحات المتحققة بطرح الأسئلة التالية:

- ماهي آليات ونشاطات التدويل المعتمدة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟
- ماهي أهم إنعكاسات نشاطات التدويل على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟
- ماهي إنعكاسات نشاطات التدويل على كل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل من تونس والجزائر؟

إنطلاقا من التصور العام للإشكالية والأسئلة التي تفرعت عنها يمكن طرح الفرضيات التالية:

- تعدد نشاطات التدويل توجه للإرتقاء أكثر بنشاطات ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- يعد النموذج التونسي للتدويل مرجعا ناجحا للإرتقاء بنشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي يمكن الأخذ به في الحالة الجزائرية وفي العالم.

- أهمية الدراسة:

يعد الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليوم، التوجه الذي أخذت به العديد من الدول سواء المتطورة منها أو النامية أو السائرة في طريق النمو، وهذا لخصوصيتها وكفائتها في الإستثمار المنخفض التكاليف من رأس المال، ولدورها في إمتصاص البطالة، ومساهمتها الفعالة في عمليات الإبتكار والتطوير الذي مس العديد من المنتجات وأساليب ومكونات الإنتاج، وما أثبت ذلك المؤشرات الاقتصادية الحكومية والدولية، لسعيها الدائم نحو النمو في الأرباح والأصول والقوى العاملة، فقد أبرزت عمليات التدويل فعالية لذلك، نظرا للفرص والإمتميازات المتحققة من وراء ذلك، غير أننا لا ننفي فشل بعضها، وهو ما يجعل من إستقراء عوامل النجاح لبعضها مهما للأخذ به كنموذج مرجعي يتم العمل عليه.

- أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى إستعراض دور التدويل ومختلف العوامل المحلية والدولية المساعدة عليه في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أين أثبتت العديد من الدراسات فعالية هذا التوجه في الإرتقاء أكثر بعمل والنشاطات الاقتصادية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، سواء الصادرة من الهيئات الإقليمية والدولية المهتمة بالشأن الاقتصادي، أو من طرف التقارير المحلية الدولية التي أثبتت عمليات التدويل فعاليتها بالنسبة للمشاريع

الصغيرة والمتوسطة، ومن ذلك النموذج التونسي الذي يعد مرجعي بالنسبة للدول العربية والمغرب العربي، وأقل شئنا بالنسبة للنموذج الجزائري الذي يعاني من بعض القصور في ذلك نتيجة لمجموعة من المتبطات التي يجب تصحيحها وتقويمها.

1- المفاهيم المحددة للتدويل وأشكاله:

يعود سطوع ظاهرة التدويل إلى بدايات سنوات الستينات من القرن الماضي من طرف الشركات الكبرى، والتي إنتقلت إلى المؤسسات الصغرى مع بدايات القرن الحالي، حيث خضع مفهوم التدويل للعديد من المفاهيم، ومن التي لاقت القبول من طرف المتخصصين في التجارة الدولية نذكر (Johanson, J. & Vahlne, J.-E., 1990, 11-24).

- إستراتيجية تدفع الشركات إلى النمو على الصعيد الدولي للإستفادة من المزايا التي تقدمها مختلف البلدان.

- عملية الإلتزام بزيادة الموارد وإتخاذ تدابير إضافية لتوسيع العمليات في الأسواق الخارجية، بإعطاء بعد دولي وثقافي للوظائف الأساسية للمؤسسة بغية تحقيق النمو.

إن التدويل هو ظاهرة واعية ومنظمة، تحقق للمؤسسات عمليات الخضوع في الوقت المناسب مع متطلبات العملاء الأجنبي وبالتكيف مع قيود وحقائق البيئة العالمية، بما يسمح لها بالحفاظ على نشاطاتها وتحسين آدائها، حيث تتجلى أشكال التدويل المنتشرة في (Josée St Pierre, 2009, p11):

- التدويل التجاري: يعد من أهم أبعاد عمليات التدويل، فهو يشير إلى منهجية الأنشطة الدولية المتعلقة بتدفق البضائع من أجل الحصول على منفذ أو حصة في السوق الدولية، والمتحلية بشكل رئيسي في الأنشطة التقليدية، المتمثلة خصوصا في نشاطات التصدير والإستثمار المباشر، فهذه الأشكال تستجيب مع الحاجة إلى النمو، وللحد من المخاطر الاقتصادية، وإطالة دورة حياة المنتج ولإستفادة من الفارق المتعلق بالسعر والجودة والدراية الاقتصادية.

- التدويل التكنولوجي: يخص الأنظمة والمعدات الموجهة للنظام الصناعي، فهو يتعلق بالإستثمار في المعدات التقنية العالية الأداء، ومن الإستفادة من المؤهلات الخاصة بالموظفين الذين يكونون بعدد قليل، فجل المؤسسات الناشطة ضمن هذا المجال حاليا هي من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تكون محتبرات للإبتكار أكثر من كونها مؤسسات.

- التدويل التنظيمي: أساس هذا النمط من التدويل هو الإستفادة من المهارات الفنية للموظفين، سواء من أجل التشغيل أو التدريب أو إعادة صياغة خطط العمل في مؤسسات إدارية أو إقتصادية في إقليم جغرافي خارجي، أو تنفيذ ممارسات مناسبة في إدارة الموارد البشرية، تحديث نظم المعلومات، تدعيم وتطوير أنشطة المراقبة، إستخدام تقنيات إدارية أكثر تطورا لتلبية إحتياجات أكثر تعقيدا، نشر ثقافات وممارسات تشجع التحديث المستمر لمهارات الموظفين من خلال التعليم المستمر.

2- العوامل الدافعة لعمليات التدويل بالنسبة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتجلى أهم دوافع القيام بعمليات التدويل بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة

في (Jean Louis Perrault,2016,p12):

- المهارات الشخصية للمالك أو المدير: إن أساس تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو سعي صاحبها إلى القيام بعمل ريادي، من أجل تحقيق أرباح في سياق من التعقيد وعدم اليقين، حيث حدد العديد من المتخصصين عددا من الخصائص المتعلقة بأصحاب المؤسسات والتي تدفعهم إلى القيام بعمليات التدويل ومنهم هتشينسون، أين برر ذلك بشكل رئيسي في رؤية صاحب المشروع الذي يصوغ شخصيته وتجربته لممارسة نشاطات في الخارج، ومن ذلك إدراكه وفهمه الجيد للسلوكيات والإختلافات في الأسواق الخارجية، والتي تعد كعامل رئيسي للقيام بعمليات التدويل.

وبما يتماشى مع ذلك فالقيام بالتحسين المستمر في المشروع، يؤدي إلى تطوير كفاءة صاحبه وإلى إكسابه رؤية دولية، كما يمكن أن يثير فضوله وإهتمامه لإستشكاف أسواق غير معروفة، كما أن القادة الأكثر تعليما يطورون مهاراتهم للعمل بفعالية في سياق عدم اليقين، فموقف صاحب المؤسسة وقدرته على تحمل المخاطر، يتم النظر إليه حاليا من العوامل الرئيسية المساهمة في القيام بنشاطات التدويل.

- **المحددات الداخلية للمشروع:** يتطلب النجاح على الساحة الداخلية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إتقان عدد من الممارسات، وإعتماد أساليب معينة من العمليات والتنظيم والتي بدونها قد يتعرض بقائها للخطر، إلى جانب القدرة على الابتكار التي تسمح لهذه المؤسسات ببناء ميزة تنافسية، فوفقا لشهادات العديد من قادة الأعمال الذين قاموا بنشاطات التدويل، تبين أهمية القدرات الإستراتيجية الداخلية في تحقيق النجاح، ومن ذلك القدرات الشبكية للعمل مع الآخرين، القدرة على الإستجابة لمطالب عملاء محددين، القدرة على الإستجابة لبيئة معابدة والتكيف مع متغيرات هذه البيئة، وكذلك القدرة على توفير الموارد الرئيسية والتي ستمكن المؤسسة من بناء ميزة تنافسية.

- **الإستفادة من شبكة المعلومات والدعم الخارجي:** تتيح العديد من الهيئات العالمية المتخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بوجه خاص، إمكانيات للقيام بعمليات التدويل لا تتحقق للمؤسسات كبيرة، سواء كانت هذه الهيئات أممية أو تكتلات إقليمية، والتي تسهم كلها في القيام بإبتكارات تكنولوجية وتنظيمية من خلال تقديم دعم مالي وتقني، ومن الإستفادة من مزايا سياسية وإقتصادية ، وهذا لبناء وزيادة القدرة التنافسية، وتسهيل التغلغل إلى مختلف الأسواق، فهذه المزايا خلقت رؤى جديدة للعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للقيام بنشاط التدويل.

وبالنسبة لأهم الظروف المساهمة في إنتقال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى نشاطات التدويل نذكر (Observatoire des pme europeenes,2014,p06):

- زيادة عدد المنافسين في أسواق السلع والخدمات والتي سمحت إلى الوصول إلى عرض موسع من المنتجات، ما خلق للعملاء فرصة زيادة متطلباتهم من الجودة والسعر والوقت وسرعة الإستبدال.

- توفر تقنيات متطورة منخفضة التكاليف تتيح تجديد المنتجات وتقلل من عمرهم، برر الحاجة إلى أيدي عاملة متخصصة ومنخفضة التكاليف، أين يتحقق ذلك بشكل خاص في المؤسسات الناشطة في الدول النامية.

- إلغاء العديد من الحدود والقيود الجمركية والإعتماد على إقتصاد الوفرات، أجبر المؤسسات على القيام بالرصد المنتظم والشامل لتوقع ردود أفعال المنافسين بسرعة.

فالضغوط العالمية التي مكنت من تحقيق تنافسية في بيئة أعمال أقل قمعية، ولدت ضغوط رهيبية على المؤسسات الكبيرة، وكذلك التوجه إلى المنتجات الأقل تكلفة أدى بهذه المؤسسات إلى مراجعة نظمها وطرقه إنتاجها من أجل خفض التكاليف فيها، الأمور التي مكنت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأن تصبح لاعبا نشطا في السوق الدولي، كون متطلب تطوير القدرات للإستجابة بسرعة لإحتياجات العملاء مع تحسين الجودة وخدمات ما بعد البيع، يتحقق بشكل سريع في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لقدرتها على إكتشاف الموظفين المبدعين والمتحمسين والملتزمين، وكذلك على تطوير المهارات الإستراتيجية بما يتماشى مع المستهلكين المرتقبين.

3- مختلف أشكال التدويل المعتمدة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص بجيازها لموارد محدودة خاصة العامل المالي، ما يجعلها أكثر هشاشة وعرضة للخطر، وهو يشكل لها عامل مفرمل للقيام بنشاطات التدويل، غير أن العامل الأكثر تحفيزا وتشجيعا هو عامل المرونة

والقدرة على التأقلم مع الأسواق الخارجية، وخاصة فيما يخص عنصر الابتكار والتطوير وخلق منتجات جديدة، ما يؤدي بها إلى القيام بأشكال محددة من ظاهرة التدويل، والمتجلية خصوصا في (Rapport sur le commerce mondial,2016,p64):

- القيام بالتوريد: تعد العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مصدر رئيسي للتوريد للعديد من المؤسسات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة في بلدان أخرى، خاصة من الدول النامية إلى الدول المتطورة، فإذا أخذنا التقرير الصادر من طرف الإتحاد الأوروبي في سنة 2014 حول نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الإتحاد الأوروبي، ف18% من الموردين بالنسبة للمؤسسات الكبيرة هم من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خارج البلد الأم، كما أن 16% فقط من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم ببيع منتجات هائية في الأسواق الخارجية، و13% منها تقوم بتمثيل مؤسسات كبرى في الخارج، وحسب نفس التقرير ف25% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول الإتحاد لها نشاطات خارج بلدها الأم.

- القيام بعمليات التصدير المباشر: والتي يكون الغرض منها سد الفجوة في موارد معينة أو منتجات هائية، وفقا لذلك فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بدراسة الفجوات فيما يخص التمويل بالمواد الأولية والمنتجات النهائية في بعض الدول، ومنه تتوجه لسد تلك الفجوة التي تحقق منها ميزة نسبية، وبما يشكل لها فرصة للنمو والإزدهار، والقيام بالتصدير بالنسبة لهذه المؤسسات يكون وفق نمط متقطع، كونها تخضع للتلمذة الصناعية وتعتمد على عامل المرونة والفرصة المتاحة للولوج إلى تلك الأسواق المستهدفة.

- القيام بالتمديد: من خلال تكوين شبكة في الخارج مع مؤسسات أخرى بغض النظر عن حجمها، وهذا للقيام باستثمارات غير ملموسة (تبادل المعلومات)، ويكون ذلك بوجه خاص بالإعتماد على نموذج الشبكات الذي يطبق بشكل كبير في ميدان التكنولوجيا، فالعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسعى إلى الإنتماء إلى شبكات لتطوير التكنولوجيا ما يعد توجهها لتدويل نشاطاتها، كما توفر الشبكات المتنامية إليها

معلومات لكيفية الوصول إلى العديد من الأسواق، إضافة إلى التعرف على إحتياجات وقدرات الشركاء المتفاعلين في الشبكة، وكيفية إنشاء إتفاقيات معهم، ومن الأمثلة التطبيقية لآلية العمل وفقا لذلك، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعاملة مع إريكسون العالمية للإتصالات.

فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ووفقا للشكلين السابقين، تبدأ بنشاط التدويل ضمن عمليات تصدير غير منتظم، ثم إنشاء ممثلين مستقلين ووكلاء، ليتم إنشاء فروع مبيعات، ليتم في الأخير إنشاء مرفق إنتاجي، وهذا بعد تجاوز ما يسمى بالمسافة النفسية، وهي العوامل التي تمنع أو تزعج من تدفق المعلومات ما بين المؤسسة والسوق المستهدف، ومن ذلك عامل اللغة، الثقافة، النظم السياسية والإقتصادية، مستوى التعليم، مستوى التنمية الاقتصادية.

4- تحليل العلاقة بين التدويل وتحسين الأداء بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة:

بالنسبة للربط الآلي لدور نشاطات التدويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتحسين الأداء، فلا يوجد إلى حد الآن إجابات مطلقة أو جوانب منهجية أو كمية للتقييم، بإستثناء عرض الحقائق الواردة من دراسات مختلفة، لا تقوم بالتحليل الكامل لجميع مكونات التدويل، وهذا ما يفسر النتائج المقدمة في الأدب الإقتصادي، التي تعتمد في قياس الربط بين المتغيرين، التدويل والنمو بتقدير شدة العلاقة وقياس التباين، كما أنه ووفقا لطبيعة هيكل ونشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون من الصعب توضيح المجموعة الكاملة من التأثيرات المتوقعة، للعلاقة بين المتغيرين.

فإذا أعتدنا على التحليل من خلال المستوى الجزئي (على مستوى المؤسسات)، فالدراسات الإستقصائية تعد الجانب الوحيد المتاح لقياس أثر فعالية عمليات التدويل على نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من خلال القيام بمقابلة مع صاحب المؤسسة أو تقديم إستبيان، فإذا أخذنا اليابان فتقييم فعالية عمليات التدويل بالنسبة للمشاريع

الصغيرة والمتوسطة، يكون من خلال إجراء مسح لخمس سنوات بتوجيه إستبيان (إلكتروني) لكل صاحب مؤسسة، وهذا بالتركيز على الصادرات غير مباشرة، الصادرات المباشرة، الإستثمار المباشر.

أما التحليل على المستوى الكلي (المجاميع الاقتصادية) فيكون بالإعتماد على المؤشرات المستقاة من الأدب الإقتصادي وكذلك من الدراسات الأكاديمية المختلفة، أو الجمعية من وكالات التنمية الاقتصادية، وهذا بالإعتماد على قواعد البيانات للعديد من الدول، والتي تعتمد بشكل رئيسي في تقييم نشاط التدويل، بقياس معدل دوران التصدير والذي يحتسب كنسبة من إجمالي عمليات التصدير ككل، وبالنسبة للإستثمار الأجنبي المباشر، فيتم قياس حجم التحويلات المالية لهذه المؤسسات، غير أن ذلك لا ينفي العديد من المحاولات التي جرت لبناء مؤشرات لقياس أثر التدويل، والتي تخص بشكل رئيسي جوانب معين كتطور هيكلها وأنشطتها، ومن تلك الجهود ما تم وضعه من طرف مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية (UNCTAD) أين تتم قياس فعالية عملية التدويل في نمو نشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال مؤشرات على المستوى الجزئي وأخرى على المستوى الكلي، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول(01) مؤشرات قياس أثر التدويل على نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا

لUNCTAD:

على المستوى الجزئي	
	- قيمة الأصول الخارجية مقارنة بقيمتها على المستوى المحلي.
	- حصة المبيعات الخارجية من إجمالي المبيعات.
	- حصة العمالة الأجنبية من إجمالي العمالة المستخدمة.
	- عدد الأسواق الأجنبية المهنية المستهدفة.
	- نسبة الملكية الأجنبية أو الإدارة في الشركة.
	- قيمة البحث والتطوير التي تتم على المستوى الخارجي.
	- سيطرة المشروع على الشبكة الدولية في حالة المفاوضة من الباطن.
	- مدى مساهمة المشروع المحلي في الإدارة بالنسبة للمؤسسة الأجنبية في

حالة الإعفاءات والتراخيص.	
<p>- عدد المؤسسات التي تقوم بالتصدير المباشر وقيمة الصادرات.</p> <p>- عدد المؤسسات المستثمرة وقيمة استثماراتها.</p> <p>- عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعاقدة مع مؤسسات أجنبية من الباطن وقيمة مبيعاتها.</p> <p>- عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعاونة مع الخارج تحت مسمى المؤسسات المشتركة والتحالفات الإستراتيجية.</p>	<p>على المستوى الكلي</p>

Source:Rapport UNCTAD sur le pme,2014.

فالتقييم على المستوى الجزئي يواجه إشكالية في التقييم كونه يكون على أساس كمي، والذي يعد صعب، كون الأعمال التجارية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة تتطور باستمرار، وهي لا تحتفظ بسجلات مفصلة عن أنشطتها.

أما بالنسبة للمؤشرات على المستوى الكلي التي أثبتت فعالية ظاهرة التدويل في نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال العقدين الماضيين، فهي التي تكون عبر تقارير كلية لحجم النشاط الكلي لنشاطاتها مجتمعة، والتي لا تكون وفق جانب صريح وتدقيق كمي، ولكن ضمن إجراءات متخذة مشجعة، كما هو مبين في الشواهد التالية:

- لاحظت الإقتصاديات المختلفة أن الإستثمارات المباشرة في الخارج من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تزايد مستمر، وهذا في البلدان النامية أو التي تمر إقتصادياتها بمرحلة إنتقالية على حد سواء، وما أثبت ذلك الزيادة السنوية للتدابير الهامة المتخذة من طرفها لتسهيل الولوج إلى تلك الأسواق، فوفقا لإحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتنمية، فقد بلغ عدد التعديلات التي أدخلت على السياسات سنويا من أجل تشجيع وتسهيل تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ضمن هذا النطاق من الدول، من 66 سنة 1992، إلى 150 سنة 2001، والتي تخص بشكل خاص الإعفاءات والتحفيزات الضريبية والمالية والدعم التقني، فلقد بينت لجنة المؤسسات وتسيير الأعمال التجارية والتنمية في دورتها التاسعة المنعقدة في فيفري

2005 بجنيف، أن تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هو أحد العوامل الرئيسية لتعزيز القدرة التنافسية، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجدت نفسها مضطرة للتخلي عن سلوكيات الإنطواء المريح في الأسواق المحلية (Revue internationale de pme, 2012).

- في عام 2014 مثلت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للبلدان النامية مجتمعة 11% من الأسهم العالمية للإستثمار الأجنبي المباشر، حسب تقارير منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية OCDE، كما لاحظ مرصد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأوروبية ضمن دراسة أجريت عام 2013، أن القرائن المالية بينت أن التواجد لهذا النمط من المؤسسات في الأسواق الأجنبية، يمكنها من القيام بأنشطة أقوى وأكثر قابلية للحياة، مقارنة بتلك التي تضع إستراتيجية قائمة على البقاء فقط في السوق المحلية.

- وفقا لآخر مسح قامت به منظمة التعاون الإقتصادي لآسيا والمحيط الهادي سنة 2015، فمساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كان مهما بالمقارنة مع إجمالي نشاطات التدويل في العديد من الدول المختارة، مثلما هو موضح في الجدول التالي:

جدول(02) مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إجمالي بعض نشاطات التدويل:

<p>أجرت كندا دراسة إستقصائية عن تمويل ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عام 2012، حيث أظهرت النتائج أن 10.4% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشطة في كندا، تقوم بعمليات التصدير سواء كان ذلك سلعا مادية أو خدمات، ما مثل 4.4% من قيمة الصادرات العامة، كما أن 26% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستورد بعض مدخلات عملياتها الإنتاجية من مشاريع صغيرة في دول أخرى خاصة من أمريكا اللاتينية، بينما الإستثمار المباشر في دول أجنبية فكان من طرف 4770 مشروع صغير ما يمثل 0.8% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل عام، والذي ارتفع بعد عام واحد إلى 14874 مؤسسة بما يعادل 3.2% من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خاصة ضمن إطار المقابلة من الباطن.</p>	<p>كندا</p>
--	-------------

اليابان	وفق المسح الذي تم في اليابان، ف18.9% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بالمناولة من الباطن مع مؤسسات كبيرة أو صغيرة أجنبية، و3% منها تقوم بعمليات تصدير مباشر.
كوريا الجنوبية	بلغت عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بنشاطات التصدير في كوريا 87800، بقيمة قدرت ب95.9 مليار دولار، وفيما يخص الإستثمار المباشر فقد بلغت عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة 4265 منها 1351 إستثمار جديد حققت ما قيمته 2.4 مليار دولار.
ماليزيا	قام أكثر من 6000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة ناشطة في الصناعات التحويلية بعمليات تصدير حققت 43.4 مليار دولار.
البيرو	قدرت عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة 3082 والتي حققت ما قيمته 1.6 مليار دولار.
الفلبين	قدرت عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة 72321 تشط خصوصا في قطاعات الزراعة والغابات ومصايد الأسماك والتحويل والتي حققت ما قيمته 1.2 دولار كإيراد.
الصين	بلغت عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي قامت بعمليات التصدير 68639 بقيمة قدرت ب47.5 مليار دولار.
تيلاندا	بلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة 44684، حققت 77.1 مليار دولار.
وم أ	بلغت عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المصدرة 298000 حققت إيرادات قدرت ب499 مليون دولار.

SOURCE: Bernadine Zhang Yuhua, SME ,internationalization and Measurement, APEC Policy Support Unit , POLICY BRIEF No. 12, March 2015.

يتضح لنا من هذا المسح أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها مكانة هامة في الأعمال الدولية في الوقت الراهن، ومرد ذلك بشكل رئيسي الإيرادات المتحققة من عمليات التدويل مقارنة بممارسة النشاط على المستوى المحلي، خاصة المحفزات البيئية والسوقية.

– الإستقصاء الذي قامت به منظمة التعاون الإقتصادي والتنمية على عينة من أصحاب هذه المؤسسات والتي شملت شقا في الدول المتطورة وأخرى في دول في طريق النمو، بالتركيز على تحسن رقم الأعمال بعد القيام بعمليات التدويل، دون ذكر القيمة التي تعد جانب حرج بالنسبة للقائمين عليها، حيث كانت النتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول التالي:

جدول(03) التحسن في رقم أعمال للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة نتيجة القيام بالتدويل:

السنة	2000	2006	2012
عدد المديرين المستجوبين	436	580	1700
نسبة التحسن في رقم الأعمال	49%	62%	67%

Source: UNCTAD, rapport 2015.

فالتائج المتحصل عليها متأينة من الإستجواب عبر مقابلات هاتفية الهاتف ومن خلال إستبيانات عبر البريد الإلكتروني، والتي بينت كلها فعالية ذلك، دون التقييم الكمي لقيمة الصادرات، نظرا لطبيعة وخصوصية هذه المؤسسات التي لا تقدم أي تفصيل عن ذلك.

– الدراسة الفرنسية التي تمت في سنة 2016 على 289 مؤسسة صغيرة ومتوسطة تقوم بنشاطات التدويل، بينت أن النشاط الخارجي لهذه المؤسسات، مكنها من تحقيق نمو في مبيعاتها ب20%، وبالتركيز على مؤسستين توظفان 5 و10 على التوالي كانت الزيادة في الإيرادات 15 و25% على التوالي.

– الإستطلاع الذي أجراه بنك HSBC حول نجاح تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في شرق آسيا، فوفقا لإجابات المستجوبين فأهمية التدويل في تحقيق النمو، يرجع للعديد من العوامل، ف54% يرون أن الحصول على المعلومات الكافية حول

المستهلكين يعد سبيلا للنجاح، أما 42% فيرون ضرورة توافر المعلومات الكافية حول المنافسين والإجراءات المنظمة.

فهذه المسوحات والإستقصاءات من طرف الهيئات الدولية أو الحكومية، يلعب دورا رئيسيا في رسم السياسات المساعدة، وتقييم أوجه أشكال المساعدة المقدمة إليها، وكذلك تحديد أشكال التدويل الأكثر فعالية للتشجيع عليها والقطاعات الأكثر إستهدافا، بما يمكن من تحقيق ميزة تنافسية، وفيما يخص القطاعات الأكثر إستهدافا من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص نشاطات التدويل، وإذا أخذنا دول الإتحاد الأوروبي بخصائصها المتباينة، فقد بين مسح تم إجرائه سنة 2010 والذي يعد الوحيد حاليا، الميادين التي تعد مجال جذب لهذه المؤسسات بالنسبة إلى هذا النشاط، والذي تم على عدد من العينات المحددة في كل دولة والتي قسمت إلى ستة مجموعات، كما هو موضح في الجدول التالي.

جدول(04) قيمة العينات من الدول التي شملها المسح:

المجموعة	عدد العينة المختارة في كل دولة
المجموعة 1	إيطاليا(623)، ألمانيا(622)، إسبانيا(621)، فرنسا(620)، المملكة المتحدة (612).
المجموعة 2	فلندا(178)، النرويج(174)، الدنمارك(197)، السويد(223)، أيسلندا(118).
المجموعة 3	بلجيكا(221)، هولندا(303)، لكسمبورغ (191).
المجموعة 4	التشيك (210)، سلوفاكيا (200)، سلوفينا(220)، المجر(206).
المجموعة 5	رومانيا (317)، بلغاريا (293).
المجموعة 6	النمسا (233)، كرواتيا(220)، قبرص(125)، إستونيا (221)، اليونان (243).

Source: European Commission, Internationalization of European SMEs, 2010.

فالمسح المقام حاول ضمان تغطية 150 مؤسسة على الأقل في العينة من عينات المجموعة الأولى، و50 من المجموعات المتبقية، والتي تمت من خلال مقابلات مع أصحاب هذه المؤسسات، والنتائج المتحصل عليها كانت موضحة في الجدول التالي:

جدول (05) القطاعات المستهدفة من عمليات التدويل مم-ص-م في دول الإتحاد الأوروبي:

عدد المؤسسات	القطاع	عدد المؤسسات	القطاع	عدد المؤسسات	القطاع
851	البناء والأشغال العمومية	209	النشر والإشهار	142	التعدين
381	بيع السيارات	230	الصناعة الكيماوية	268	الصناعة الغذائية
1146	تجارة التجزئة	259	صناعة الآلات الصناعية	235	صناعة النسيج
540	الفندقة	162	مكونات قطع الغيار	214	صناعة الخشب
		346	العقارات	346	الإعلام الآلي

Source: European Commission, Internationalization of European SMEs, 2010.

يتضح لنا أن جل نشاطات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيما يخص عمليات التدويل، تركز على تصدير المنتجات النهائية، وكذلك على النشاط في قطاع البناء والعقارات، وكذلك الإستثمارات التي تخص قطاعات التي تعتمد على التكنولوجيا الحديثة كصناعة الآلات والصناعة الكيماوية.

5-قراءة في تجربة تونس لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تعد تونس من أهم دول شمال إفريقيا التي إستطاعت مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة، القيام بنشاطات التدويل، فالبدايات الأولى لهذه العملية كانت في منتصف سنوات الثمانينات من القرن الماضي، من طرف شباب مبدعين إكتشفوا أسواق محفزة في كل من السنغال، كوت ديفوار، وليبيا، وهذا خلال جولاتهم الدراسية، أين قاموا بالإستثمار فيها بإنشاء مشاريع صغيرة خاصة في قطاع الصناعات الكيماوية، ثم تلى ذلك التوجه نحو الأسواق الأوروبية، بالتركيز على عمليات التصدير بشكل خاص، وما شجع التوجه نحو هذه الأسواق، هي الإستثمارات الأجنبية المباشرة الناشطة في تونس، والتي أعطتها الخبرة اللازمة للولوج إلى تلك الأسواق، حيث عرفت عمليات التدويل رواجاً بين هذا النمط من المؤسسات في بداية القرن الحالي، ولكنها تراجع منذ سنة 2012، والجدول التالي يبين تطور تحويل الأموال من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للإستثمار في الخارج حسب إحصائيات البنك المركزي التونسي.

جدول(06) التحويلات المالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة التونسية إلى الخارج (مليون دينار)

السنة	2001	2003	2004	2005
قيمة التحويلات	20.9	70	50	160

المصدر: وزارة الصناعة والمؤسسات الصغرى والمتوسطة التونسية.

يتضح التطور المضطرب وفقاً لظروف معينة فيما يخص التحويلات المالية، ولكنها تعكس التوسع المقبول للتدويل من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ومن العوامل المهمة التي ساعدت على تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية، إتفاقية التجارة الحرة الموقعة مع الإتحاد الأوروبي في سنة 2008، وبشكل رئيسي الإتفاقية التي تسهل ولوج المؤسسات الاقتصادية إلى دول الإتحاد الأوروبي الموقعة في 12 نوفمبر 2012، والتي تعطي مجال تفضيل للمشاريع التونسية للدخول إلى السوق

الأوروبي، ما أدى إلى ارتفاع عمليات التصدير، ف44% من هذه المؤسسات تقوم بعمليات التصدير.

وما يشار إليه بالنسبة لتونس أن 71% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي ملك للتونسيين، و18% لأجانب مقيمين، و11% مشاريع مشتركة ما بين التونسيين والأجانب، أين يعد الأجانب من أهم المصدرين كونهم يسعون إلى إستغلال المزايا التنافسية المتحققة لتونس خاصة فيما يخص إنخفاض تكلفة العمالة والمواد الأولية، وكذا إنخفاض العملة التونسية مقارنة بالعملة الأساسية للتصدير وهي الأورو، وهو شكل حافظا للمستثمرين المحليين على القيام بذلك، أين حققت المؤسسات التونسية ضمن الإستثمار المباشر في العديد من الأسواق، ما بين سنتي 2016 و2017 638.71 مليون أورو، إضافة على عمليات التصدير المباشر للعديد من المنتجات خاصة الفلاحية منها والحرفية.

إن محفزات القيام بعمليات التدويل بالنسبة للمشاريع التونسية، هو السعي للإستفادة من محفزات السوق الأجنبية والأوروبية منها على وجه التحديد، خاصة من أجل الحصول على العملة الصعبة، والتحفيزات الجبائية المقدمة من الحكومة التونسية لأصحاب المؤسسات، وهو ما إنعكس على الناتج المحلي الإجمالي بشكل عام، كون 70% من النسيج الصناعي التونسي عبارة عن مؤسسات صغيرة ومتوسطة، توظف أكثر من 50% من عدد القوى الناشطة، حيث تتجلى أهم أشكال الدعم المقدمة من طرف الحكومة التونسية في الدعم الفني والمالي، أين يتم منح 1 دينار لكل 10 دنانير تصدير، إضافة إلى مبلغ في حدود 150000 دينار تونسي موجه إلى: (Union tunisienne de l'industries du commerce et de l'artisanat, 2016, p76)

- دراسة جدوى نشاط تلك المؤسسات في الخارج، إضافة إلى تكاليف إقتناء قاعدة بيانات لعملاء محتملين، أو إقتناء دراسات سوق نفذت بالفعل.

- تسديد الرسوم القانونية والتسجيل ورسوم إستئجار مبنى لمدة أقصاه 12 شهر.

- المساهمة في تكاليف وكالات التسويق والإتصالات لتنظيم أحداث لإطلاق النشاطات، وتسديد تكلفة المساعدات الفنية في حالة اللجوء إلى مستشار محلي في الدولة المستهدفة لإستقطاب عملاء هناك.
- تسديد نفقات السفر والإقامة في البلد المستهدف لرجل الأعمال ومعاونيه المقربين خلال سنة إطلاق المؤسسة.
- الزيادة في قيمة المبالغ القابلة للتحويل بحرية، من قبل المؤسسات المصدرة في حالة الزيادة في الكمية المصدرة.
- فالدعم المالي لهذه النمط من المؤسسات في حالة القيام بنشاطات التدويل المختلفة، يكون بتقدم إعانات مباشرة، أو من خلال الحصول على قروض ميسرة أو كلاهما معا، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول(07) معدلات ومجالات الدعم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بالتدويل

قيمة القرض المساعد	معدل الدعم	النشاط
50%	30%	- إنشاء علامة تجارية خاصة وحمايتها. - المشاركة في المناقصات الدولية. - المشاركة في التظاهرات الإنتاجية في الخارج.
40%	40%	- تطوير مجموعة من المنتجات موجهة للأسواق الخارجية. - السعي لإقامة وحدة إنتاجية في الخارج أو أنشطة مساعدة لعمليات التصدير.
	50%	- إنشاء موقع إلكتروني للمشروع
50%		- القيام بإشهار أو طبع كتالوج

Source: le courrier de l'industrie n^o 139, tunis, mars2019.

ممكن هذا الدعم العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الولوج للعديد من الأسواق الخارجية سواء من أجل التصدير المباشر أو بالقيام بإستثمار مباشر، كما

يوضح الجدول التالي أهم مجالات التدويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية في سنة 2017:

جدول (08) مجالات عمليات التدويل بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة التونسية (2017)

النشاط	التصنيع	تكنولوجيا الإعلام والاتصال	الخدمات	التجارة الخارجية	الحرف	الزراعة والصيد
النسبة	46.92%	23.29%	19.18%	6.51%	2.74%	1.37%

Source :www.tunisienindustrie.nat.tn

فالجانب الأكثر إستهدافا، هي المنتجات النهائية التي تمتاز بميزة سعرية وهيكلية والموجهة خصوصا إلى الأسواق الأوروبية والإفريقية، وبالنسبة للقيمة المتحققة من نشاطات التدويل في بعض القطاعات فهي موضحة في الجدول التالي:

جدول (09) مردودية نشاطات التدويل لم-ص-م التونسية في 2017 (مليون دينار):

المنتوجات	القيمة	معدل الزيادة بالنسبة للسنة السابقة
- الزيوت	142	60%
- الصناعات الميكانيكية والكهربائية	47	19.3%
- مواد البناء	86	7%
- المنتوجات الكيميائية	65	-

Source: le courrier de l'industrie n⁰ 139,tunis,mars2019.

ومن أوجه الدعم الخارجي للقيام بنشاطات التدويل الذي تستفيد منه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية نذكر:

- الصندوق الإسباني لمساعدة تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية، حيث تتجلى آلية الدعم المقدمة من طرفه في مساعدات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لاقتحام السوق الإسباني، حيث قدرت قيمتها سنة 2017، 75 مليون دينار تونسي، وبذلك أصبحت إسبانيا رابع مستورد لمنتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية. - الصندوق الفرنسي التونسي الذي تم إنشائه في جويلية عام 2016 لمدة 10 سنوات برأسمال قدره 20 مليون أورو، لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التونسية على ولوج الأسواق الخارجية، حيث تركز المساعدة على جوانب الحوكمة، ودراسة الأسواق الأكثر ربحية، مع العمل بشكل كبير على تحقيق إستقرار في الوظائف على المستوى المحلي، وهذا بالتركيز على قطاعات معينة كتكنولوجيا الإعلام والاتصال، المواد الصيدلانية، منتجات الطاقة المتجددة، خدمات السياحة، المنتجات الزراعية. -التعاون مع الإتحاد الأوروبي وفق برنامج EEN الذي يساهم في تسهيل ولوج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى الأسواق الأوروبية بالمساعدة على تصميم منتجات جديدة، إما من خلال شراكة أو بصفة فردية، حيث إستطاعت أن تساعد في 2018 362 مؤسسة كما حققت وساطات للعديد من المؤسسات مع 68 مؤسسة أجنبية كبيرة.

6- قراءة في التجربة الجزائرية في تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

مرت الجزائر بتحول إقتصادي عميق من الاقتصاد المخطط إلى إقتصاد السوق، ففي بداية التسعينيات من القرن الماضي عرفت تحول جذري بالنسبة لنمط المؤسسات المهتم بها لتحقيق الثروة، فمن المؤسسات العامة الكبيرة التي أسندت لها خطط التنمية إلى الاهتمام بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومنذ ذلك الحين ووفقا إحصائيات وزارة الصناعة، فقد عرف هذا النمط من المؤسسات تطورا كبيرا ضمن النسيج الصناعي بشكل عام، أين بلغت إلى غاية 30 جوان 2018، 1093170 مؤسسة، قامت بتصدير ما قيمته 1.98 مليار دولار، تجلت خصوصا في بعض المؤسسات الناشطة في المشتقات البترولية وهي مشاريع صغيرة عمومية، إضافة إلى مشاريع أخرى ناشطة في القطاع الفلاحي وبتشخيص أكبر في مجال قطاع التمور (72%) من المصدرين هم عبارة

عن مؤسسات صغيرة (www.liberte.algerie.com, le04/07/2019) ، وهذا من ضمن مجموع النشاطات التي تنشط فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر والموضحة في الجدول التالي:

جدول (10) أهم مجالات عمليات التدويل بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

الخدمات	التصنيع	البناء والأشغال العمومية	المحروقات	الفلاحة	مجال النشاط
%53.28	%15.56	%29.04	%0.47	%1.11	النسبة من المجموع الكلي

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية.

فمساهمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في نشاطات التدويل تعد هامشية، فعدددها لا يتعدى 4% من مجموع المؤسسات المصدرة، وحجم التصدير الذي يعد الشكل الرئيسي للتدويل لا يتعدى 2% والهياكل الوصية على نشاطات هذه المؤسسات المتحلية في وزارة الصناعة لا تحوز على أي إحصائيات حول تطور الهيكل لهذه المؤسسات، خاصة التي تقوم بعمليات التصدير خارج المحروقات وبشكل رئيسي تصدير التمور، إلا أن الإحصائيات المستمدة من وزارة التجارة بينت زيادة في نشاطاتها ما بين 2017 و 2018 بنسبة 22% فعالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تتميز بضعف في بنيتها وتزعرع مكانتها في السوق المحلية، فمالمال في السوق الأجنبي، وهذا على الرغم من حزمة الإجراءات التي قدمتها الجهات الوصية الجزائرية لتشجيع عمليات التصدير خارج المحروقات وهذا لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو المتوسطة أو الكبيرة، إلا أنها تبقى غير مستغلة، والتي تصب كلها في تسهيل إجراءات المعارف والتدريب المطلوب للتولوج إلى الأسواق الأجنبية، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول(11) أوجه الدعم الموجه للمشاريع الصغيرة والمتوسطة للقيام بعمليات الدعم:

الجانبا المستهدف من الإعانة	قيمة الإعانة من المبلغ الكلي
- الحصول على المعلومات حول إمكانيات وفرص التصدير.	25%
- الدراسات الموجهة لتحسين النوعية وتكييف المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.	50%
- إنشاء خلايا للتصدير محليا.	50%
- تكاليف تحضير تشخيص للتصدير.	10%
- تكاليف إنشاء حضور تجاري شخصي.	25%
- تكاليف إنشاء حضور تجاري جماعي (تجمع للمؤسسات).	50%
- التنقيب على الأسواق الخارجية للتصدير.	50%
- تكاليف متعلقة بإستعمال تقنيات الإعلام والإتصال الحديثة للتصدير.	100%
- تكاليف طبع ونشر سندات ترويجية للمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.	50%
- الأعمال الجامعية المساهمة في ترقية الصادرات.	50%
- تكاليف المنتجات المصدرة في الخارج.	80%
- تكاليف إنشاء علامات تجارية.	80%
- تكاليف تكوين متخصص حول تقنيات التصدير.	80%
- تكاليف المشاركة في معارض وصالونات مدرجة في البرنامج الرسمي لمشاركة الجزائر وفي حالة عدم الإدراج تنخفض إلى 50%.	80%
- تكاليف نقل المنتوجات الفلاحية، وفي حالة كونها سريعة التلف تنخفض إلى 50%.	80%

المصدر: وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية.

إضافة إلى التسهيلات البنكية والجمركية، فكل ذلك لم ليتم إستغلاله، فالغالبية العظمى من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تعاني من ضعف في بنيتها الهيكلية، وفي مكانتها في السوق المحلي فمالبال في السوق الأجنبي، فهي تخاف من المغامرة في

الأسواق الخارجية لنقص الدراية، إضافة إلى الخوف من التعقيدات القانونية والمالية، وهذا لكون جلها تحصلت على قروض بتسهيلات حكومية، إضافة إلى كون جل أصحابها ذوي التكوين المحدود، وجلهم لم يغادر التراب الوطني ولو ليوم واحد، فالمبال في ممارسة نشاط خارجي تحكمه العديد من القيود السياسية والإقتصادية والإجتماعية، فغالبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية تركز في الوقت الراهن على البيع على مستوى السوق المحلية فقط، حيث تنظر إلى الصادرات على أنها طريق محفوف بالمخاطر، ولها متطلبات تعجز عن توفيرها ومن ذلك تجنيد الموارد اللوجستية والإدارية، والإجراءات العملية من أجل تحصيل العائدات، والإجراءات الجمركية، بالإضافة إلى انشغالات عدم الدفع والمتابعات القضائية، ليأتي فيما بعد نقص المعلومات.

الخاتمة:

يعد تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لنشاطاتها من التوجهات التي أثبتت فعاليتها في الإرتقاء بنشاطاتها بشكل عام، وبمنطها التفكيرى والإدارى وبالتحول حتى من مشاريع صغيرة إلى مشاريع كبيرة بزيادة عدد عمالها ورقم أعمالها، وهذا إذا أخذنا هذين العامل كمؤشر للتصنيف، وهو ما أثبتته العديد من التجارب الواقعية في دول متطورة بشكل خاص، وفي دول نامية وسائرة في طريق النمو، فبالرغم من اعتماد عامل التقييم القائم على الإستطلاع والمقابلات الشخصية مع أصحاب هذه المؤسسات الذي قاموا بهذه المغامرة، فقد بينت معطيات كمية صدق ذلك، تجلت في التصريح برقم الأعمال المحقق خارجيا وقيمة التحويلات المالية والتوظيف المتزايد لعدد العمال، ما جعل العديد منها يخرج من دائرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فنشاط التدويل إنتقل وفق التحليلات الحالية، من المؤسسات الكبيرة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ضمن أنماط جديدة للتنافس حاليا، كالمقاولة من الباطن، الإبتكارات الصغيرة والمتوسطة للمشاريع الكبيرة، التمثيل الجغرافى للمؤسسات الكبيرة، إضافة إلى التصدير

المنخفض التكاليف للمنتوجات المبتكرة ضمن وقت ظرفي قصير ، وهو ما أثبتته الإحصائيات العالمية، خاصة إذا علمنا أن من بين أحسن 500 مؤسسة ناشطة دوليا حاليا، 49 منها عبارة عن مؤسسات صغيرة.

وبالنسبة للدول النامية خصوصا فالقيام بعمليات التدويل يحقق للمشاريع الصغيرة والمتوسطة إيرادات إضافية أكثر من عمليات التدويل نفسها، والتي تظهر في الإعانات الممنوحة لتشجيع هذا التوجه لديها وهذا ماليا وتقنيا، سواء كان مصدرها دوليا من الهيئات العالمية المهتمة كمنظمة الأمم المتحدة للتعاون والتنمية، أو إقليميا كالإتحاد الأوروبي، وكذلك على مستوى الدولة الأم التي تظهر بشكل خاص في التسهيلات الضريبية والبنكية، وإعانات مباشرة، وهو ما لمسناه في النموذج التونسي أين إستغلت العديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الفرص المتاحة محليا ودوليا، لبناء مكانة إقتصادية مقبولة، والذي إنعكس على المكانة التنافسية للدولة ككل، وهو ما لم يتحقق في المؤسسات الجزائرية، فالرغم من الإجراءات الداخلية المحفزة أفضل من تونس، لكنها لم تحقق الفعالية، ومرجع ذلك بشكل رئيسي إعتبار الإعانات الممنوحة كفرصة للحصول على الربح دون بذل مجهود حقيقي، وكذلك نقص الجدية بالنسبة للجهات الوصية لمراقبة الفعالية لذلك، فهي تركز على الإجراءات دون التركيز على النتائج، ما يجعل الأخذ بالنموذج التونسي كنموذج متوافق مع الوضع البيئي في الجزائر، وغيرها من التجارب الناجحة التي تتسم بنفس الخصائص البيئية كمعايير للتحويل إلى الأحسن، ومن الآليات المساعدة على تحقيق ذلك نذكر:

- إن إقامة دورات تدريبية منظمة وعالية المستوى لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتعرف على "أفضل الممارسات" الإدارية في التنمية الدولية والاستراتيجية والتمويل والخدمات القانونية وأنظمة الدعم للجهات الفاعلة وتبادل الخبرات، يعد من أنجح السبل لتحقيق تدويل ذو فعالية.

- تشجيع الشراكة ما بين الدول النامية لتشجيع ولوج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إليها بكل أريحية.
- العمل الجاد على الابتكار والتطوير كونها أساس نشاطات التدويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليوم.
- العمل على نظام الشبكات العالمية للنشاط الاقتصادي، والتي تساعد على عمليات التدويل بكل سهولة ويسر.
- التركيز على عمليات المرافقة المحلية والدولية للقيام بنشاطات التدويل.
- التركيز على الدعم التشغيلي للخدمات اللوجستكية والموارد البشرية التي تعتبر اليوم الرافعة لخلق القيم ونجاح إستراتيجيات إحتراق الأسواق الخارجية.
- التنقيب المستمر على آليات الدعم الدولية والإقليمية المساعدة على نشاطات التدويل.
- رفع الوعي حول الفوائد المتحققة من عمليات التدويل، خاصة في إطار الشراكة، المناولة، التصدير.
- التحسيس بأهمية نظم المعلومات الإلكترونية والتي تعطي تصورا مسبقا للفرص والعراقيل.
- إقامة حوار دائم ما بين أصحاب المؤسسات والجهات الوصية من أجل الإطلاع المستمر على الآثار المتحققة والإحتياجات الجديدة.

قائمة المراجع:

- وزارة الصناعة والمناجم الجزائرية.
- وزارة الصناعة والمؤسسات الصغرى والمتوسطة التونسية.
- Union tunisienne de l'industries du commerce et de l'artisanat, internationalisation des entreprises, octobre 2016,
- European Commission, Internationalization of European SMEs, 2010.
- le courrier de l'industrie n⁰ 139,tunis, mars2019.
- Observatoire des pme europeenes,15/01/2014
- Rapport UNCTAD sur le pme,2014.
- Rapport, UNCTAD 2015.
- Revue international de pme,vol25, n⁰1,2012.
- www liberte.algerie.com.
- www.tunisienindustrie.nat.tn .
- Jean-Louis Perrault, L'internationalisation des activités comme solution, université renne, France,2016.
- Josée St-Pierre, mondialisation et pme : l'internationalisation des activités comme solution, Institut de recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières ,2009,p11.
- Organisation mondiale du commerce,Le Rapport sur le commerce mondial,2016.