

مدى أهمية المدخل المقاولاتي في تدويل نشاطات الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

The importance of the entrepreneurial approach in the internationalization of the activity of small and medium industries Algeria

جعفر صليحة

غقال الياس

جوامع اسماعين

جامعة بسكرة - الجزائر

جامعة بسكرة - الجزائر

جامعة بسكرة - الجزائر

myaymen@yahoo.fr

ilyes.ghoggal@univ-biskra.dz

Smain.djouamaa@univ-biskra.dz

Received: 30/10/2018

Accepted:30/11/2018

Published:30/12/2018

ملخص:

أصبحت المقاولاتية أو زيادة الأعمال من أهم مفاتيح النجاح في العصر الحديث في قطاع الأعمال، ذلك أن روح المبادرة التي يتميز بها الأفراد الراغبين في النجاح مع التطور الكبير في عالم الأفكار يجعل المقاولاتية مدخل مهم جدا يسعى كل أصحاب الصناعات الصغيرة والمتوسطة والذين يؤمنون بالمجازفة وروح الفردية هو الملاذ الأخير أو ربما الأمن من أجل نجاحهم في تدويل نشاطات شركاتهم وتمكينها من الوصول العالمية. ولقد أبدى الكثير من المفكرين الإقتصاديين إهتمامهم بهذا المدخل - خاصة للصناعات الصغيرة والمتوسطة - وحاولوا وضع نظريات متكاملة تبحث في أهمية المدخل المقاولاتي وخاصة لأصحاب أو رواد الصناعات الصغيرة والمتوسطة.

في هذه الورقة سوف يحاول الباحثين التعريف بنظرية المنظم الدولي (المقاول الدولي، أو رائد الأعمال الدولي) التي بحثت في هذا المجال. وسوف تكون إشكالية هذه الورقة حول، ما مدى أهمية المدخل المقاولاتي في تدويل نشاطات الصناعات الصغيرة والمتوسطة؟ سوف نحاول من جهة أخرى معرفة مدى قدرة أو رغبة الصناعات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في تبني هذا المدخل من أجل تدويل نشاطها في الخارج، وفتح منافذ دولية لها.

الكلمات المفتاحية: التدويل، الصناعات الصغيرة والمتوسطة، المدخل المقاولاتي، نظرية المنظم الدولي.

تصنيف JEL: O14, K23, L26.

Abstract:

Becoming an entrepreneur or entrepreneurship the most important keys to success in the modern business era, so that the spirit of the initiative, which is characterized by people who want to succeed with the great development in the world of ideas makes entrepreneurial entry is very important to seek by all owners and those who believe in person at risk and the spirit of small and medium industries is or may be a last resort to ensure the success of the internationalization of their activity and allow global access.

And have shown a lot of interest for this input economic thinkers - especially small and medium enterprises - and tried to develop an integrated theory are looking at the importance of entrepreneurship and private entry to the owners or small and medium-sized entrepreneurs

In this article, researchers are trying to promote international organizer of theory (International Consultant, or a company of international standing), which has examined this area, and risks being problematic on this paper, the importance of entry activity entrepreneurship in the internationalization of small and medium-sized enterprises? We will try to find from the point of ability or willingness of small and medium industries in the Algerian adopt this approach in order to internationalize their overseas operations, and the opening of international end markets.

Keywords: internationalization of small and medium industries, entrepreneurial entry, organized international theory

JEL Classification: O14, K23, L26.

* مرسل المقال: جوامع اسماعين.

المقدمة العامة:

يعتبر منذ وقت ليس بالقريب بدأ العالم يتحسس الزيادة الكبيرة في إرتباط علاقاته ومصيره، مع بعضه البعض وبدأ يتأكد أن الإقتصاد بمختلف مظاهره وظواهره، وكذا مؤسساته، يتجه إلى خلق قرية صغيرة تتأثر بدرجة عالية بمختلف التفاعلات أينما كانت، ومع التسارع الجارف للتطورات العلمية وخاصة في مجالي الإعلام والإتصال وأيضا المواصلات والنقل، لم يعد من الممكن التحدث عن الدول والجغرافيا والإنتماء وغيرها من الثوابت التي أصبحت غير ثابتة، وأكد الإقتصاد أيضا أنه بمقدوره تغيير البديهييات والمسلّمات وإملاء صورة جديدة للعلاقات لم يكن بالإمكان تصور حدوثها خلال فترة سابقة.

المحور الأول: ماهية التدويل:

من المهم قبل تفصيل موضوع بحثنا هذا أن نعطي القارئ مجموعة من التعاريف التي تبين ظاهرة التدويل، وتفصلها عن من سواها في مجال النشاط الدولي للشركات

تعرف عملية التدويل بأنها "زيادة إندماج الشركة في الأنشطة الدولية، وما يرتبط بذلك من تغيير في الخطط والإستراتيجيات، وفي الهيكل الإداري والتنظيمي، وفي الموارد المالية والبشرية للشركة، بما يتناسب مع البيئة الدولية التي تعمل بها"¹.

"يشير مفهوم تدويل الشركات إلى عملية التطور والتوسع التي تقوم بها الشركات في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي"² حسب Kotler و Dubois يعرفان مصطلح التدويل على كونه تطوير المنتجات والخدمات للدخول في الأسواق الخارجية³.

ونجد زيزا شي سينيك ZIZAH CHE SENIK لخصت أهم التعاريف والمفاهيم حول التدويل في جدول كما يلي:

الجدول رقم (03): ملخص لأهم تعاريف ومفاهيم التدويل

الكاتب	تعريف التدويل
والش وليوستارينين (1997 و 1988) Welch & luostarinen	"عملية زيادة مشاركة في العمليات الدولية"
بيميش BEAMISH (1990)	"العملية التي من خلالها تبدأ الشركات بزيادة وعيهم من التأثيرات المباشرة وغير المباشرة من المعاملات الدولية على مستقبلهم، قبل الانتقال لإنشاء وإجراء المعاملات مع البلدان الأخرى"
أندرسون ANDERSEN (1997)	عملية تكييف معاملات التبادل مع الأسواق الدولية
كالوف وبيميش calof & beamish (1995)	عملية تكييف عمليات الشركات (استراتيجية وبناء، والموارد، الخ) مع البيئة الدولية
نايدو، كافوسجيل، مورتى وشاركار NAIDU, GRIFFITH & SHARKAR (1997)	تدويل هو عملية تدريجية حيث تطور شركة شبكة من العلاقات التجارية العالمية
جافالجي، غريفيث ووايت JAVALGI, GRIFFITH & WHITE (2003)	العملية يتم من خلالها تتحرك شركة العاملة في السوق المحلي إلى الأسواق الدولية

Source : zizah che senik, *models, processes, and factors influencing internationalization: the case of malaydian smes*, (thesis doctor of philosophy of Murdoch university, 2010) p42

بعد تقديم مجموعة من التعاريف لعملية تدويل نشاط الشركات يتوجب علينا تقديم مخاطر التدويل التي يجب على كل مقال أو رائد أعمال دولية أن يكون واعيا بها ومدركا لإحتمال الوقوع فيها وكيف يمكنه تجنبها؟
الأخطار التي تواجه الشركة عند التدويل:

على الرغم من الحوافز أو المحفزات والدوافع والعوامل التي تساعد وترغب الشركات في تدويل نشاطها، لكن تجد نفسها أمام مخاطر عديدة ومتنوعة تجعل هذه العملية ليست بالسهولة التي قد نجدها عند العمل في السوق المحلية، وأغلب مخاطر التدويل قد تكون في الدولة المضيفة، لكن البعض منها قد تواجهه الشركة في البلد الأم (خطر فقدان سوقها الوطني تجاه سوقها الدولي.....).

وتتنوع هذه المخاطر من أخطار أو مخاطر سياسية إلى إقتصادية إلى إجتماعية ثقافية، وتشكل الأخطار السياسية والإقتصادية أهم هذه المخاطر وأشدّها تأثيراً على الشركة ومستقبلها في سوق ما، ونعتقد أن كلما ابتعد السوق المستهدف على الدولة الأم إزدادت المخاطر والعكس صحيح، وأيضا كلما كان البلد متقدما قلت الأخطار السياسية بالمقارنة بالبلد النامي.

عرف ستون وسورج المخاطر السياسية نتيجة لتدخل الحكومات (عادة حكومات الدول المضيفة "تنشأ من تصرفات الحكومات الوطنية التي تتدخل في أو تمنع صفقة أعما، أو تغيير في بنود الإتفاقيات، أو تتسبب لشركة مملوكة كليا أو جزئيا للأجانب في مصادرة ممتلكاتها"⁴

"خلال السنوات التسع من 1968 وحتى 1976 تعرضت 1535 شركة من 22 دولة مصدرة للإستثمارات الأجنبية لمصادرة ممتلكاتها في 511 حادثة منفصلة بواسطة 76 دولة مضيفة، وقد تكون ظاهرة المصادرة أو التأميم قد إنخفضت خلال الثمانينات"⁵

"لاقت معاداة عملية القيام بالأعمال خارج البلاد شعبية كبيرة في الولايات المتحدة، وعرف عدد من السياسيين، على الأقل الأذكياء منهم، أن عملية القيام بالأعمال خارج البلاد بهدف تقليص كلفة الإنتاج أمر جيد، فإذا أرسلت الدولة أعمال الإنتاج إلى الخارج، خفضت سعر الكلفة. وبالتالي، فإذا قامت شركة ما بإرسال أعمال الإنتاج إلى خارج البلاد، تمكنت من تخفيض الكلفة الإنتاجية وقدمت سلعا وخدماتها بنسبة أرخص، فإذا طبقت الحكومة هذه السياسة فسيتم الإدخار وتخفيض معدلات الضرائب ويخصص مال أكثر لمشاريع المدارس.....، مما يعزز الإقتصاد العالمي"⁶

"إن إنشاء فرع أجنبي، يلزمه إستثمار مباشر في الدولة الأجنبية المضيفة"⁷
 "وفي الحقيقة يجادل بعض الملاحظين بأن أي تأثير للإستثمار الأجنبي المباشر على الدولة المضيفة -سواء كان تكلفة أو منفعة- سوف يكون له تأثير معاكس على الدولة الأم"⁸

تتنوع المخاطر التي تتعرض لها الشركة الراغبة في تدويل نشاطها بين مخاطر الدولة المضيفة ومخاطر في الدولة الأم وكذا مخاطر داخل الشركة نفسها (مقاومة التغيير مثلا)، ولعل مخاطر الدولة المضيفة تأخذ أكبر نصيب يواجه الشركة ويزداد حجمه أو ينقص حسب إنتماء هذه الدولة إلى تكتل دولي ما أو هي دولة متقدمة أو نامية، وحسب علاقتها بالدولة الأم نفسها. المخاطر الإقتصادية: إن المخاطر الإقتصادية التي تواجه الشركة عند تدويل نشاطها كثيرة جدا ومتشعبة، وتختلف من بلد إلى آخر، وكل شركة تسعى لتدويل نشاطها لا بد أن تواجه كل أو بعض هذه المخاطر.

01 القيود المفروضة على المستثمرين الأجانب: هناك قيود لا حصر لها يعاني منها المستثمر الأجنبي في البلد المضيف تعرقل هذا المستثمر أو الشركة على ممارسة نشاطه بالحريّة الكافية التي قد ينشدها عند رغبته تدويل نشاطه في بلد ما منها: قيود على نسبة الأسهم التي يمكن لمستثمر أجنبي أن يملكها في شركة محلية.

• القيود المفروضة على أنواع الأعمال التي يمكن أن المستثمرين الأجانب أن يقوب بها، وتلك التي لا يمكنه القيام بها
 • القيود على الملكية، ويقصد بها تحديد الملكية في البلد وما يصاحب ذلك من عدم الإستقرار أو التوسع أو المفاضلة بين بدائل مختلفة.

• قيود على تحويلات العملة الأجنبية.

• قيود على إعادة تحويل رأس المال والأرباح.

• تأخر طويلا للعودة إلى الوطن.

• قيود على إعادة قيمة صافي.

• قيود على تحويل الأرباح بالعملة الأجنبية.

02 دور الدولة في الاقتصاد: درجة تدخل الحكومة

• مراقبة الأسعار.

• التسعير لاستغلال الموارد الطبيعية.

• تنظيم الاحتكارات.

• مركز منطقة واسعة.

03 عدم الاستقرار الاجتماعي

• الهياكل السياسية الهشة.

• مستوى التنظيم في شركة صغيرة.

• عدم القدرة على تنظيم الاقتصاد وإجراء الإصلاحات.

• عدم وجود المؤسسات والروح الديمقراطية.

04 العلاقات المضطربة مع المنظمات الدولية

• العلاقات المضطربة مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي.

• العلاقات المضطربة مع الامم المتحدة.

• العلاقات المضطربة مع المنظمات العالمية المتخصصة، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، بنك التسويات الدولية، منظمة التجارة العالمية... وغيرها.

عدم التزام اللوائح البيئية لا تتوافق مع الشروط والمعايير البيئية في بلد معين، تصبح الشركة معرضة لخطر الانتقادات أو مقاطعة في الأسواق الأخرى، وخاصة في الأسواق الصناعية، وهذا يمكن أن يؤثر على مستوى النتائج التقديرية للشركة، أو حتى يكلفها غرامات كبيرة.

05 علاقة مضطربة مع المستثمرين الأجانب

• عدم الالتزام بقواعد الاستثمار الثنائية.

• مصادرة خفية من الدخل المتعلقة بأداء الشركات.

* المواقف العدائية من النخب والمجتمع تجاه الاستثمار الأجنبي المباشر.

• التصريحات العدائية من الطرفين.

• برامج معادية.

06 موقف عدائي تجاه أجنبي

• العنف ضد الأجانب.

• التعصب تجاه الأجانب.

• قيود على العمالة الوافدة.

07 إحجام الدول المضيفة لكشف المعلومات الموثوقة

• غياب الشفافية.

• تقدير في معظم القرارات السياسية والاقتصادية.

المحور الثاني: نموذج المدخل المقاولاتي

هناك العديد من النماذج والنظريات التي إهتمت بشكل مستفيض بظاهرة التدويل ولعل أهمها المدخل المقاولاتي (المنظم الدولي)، التي ركزت على أهمية هذا الأخير في التوجه الدولي للشركات خاصة الصغيرة منها.

"كما أن جان باتيست ساي (1767-1832) قاده خلفيته في دوائر الأعمال إلى تمجيد الدور المميز بل الحاسم للمنظم الرجل الذي يتصور مشروعاً ما أو يتولى مسؤوليته، ويرى الفرصة ويغتنمها، فيكون القوة المحركة للتعبير والتحسين في الميدان الاقتصادي"¹⁰.

بيتر دروكر عام 1985 عرف المبادر أو الريادي أو المقاول بأنه الشخص الذي يستطيع أن ينقل المصادر الاقتصادية من إنتاجية منخفضة إلى إنتاجية عالية.

"روح المبادرة (المقاولاتية) هي العملية التي من خلالها يقوم الأفراد من خلال جهودهم الذاتية ومن خلال المنظمات التي هم صانعي القرار الرئيسيين فيها، بالسعى بنشاط لتوليد والتقاط قيمة جديدة في السوق"¹¹

"من أجل تسهيل إجراء تقييم على أساس عالي، فمن المهم أن نفهم مفهوم ريادة الأعمال بعبارات عامة وشاملة كأى ظاهرة اقتصادية، النشاط المقاولاتي يجمع بين الابتكار ومخاطر مدروسة لخلق قيمة جديدة للشركة، مما يخلق قيمة جديدة أيضا في السوق والمجتمع"¹²

عرف جوزيف شومبيتر: ريادة الأعمال (المقاولاتية) "الفعل الإبداعي للجمع بين الإمدادات الحالية من الوسائل الإنتاجية في طرق جديدة، وقد عرض أصناف من نتائج المقاولاتية التي تتضمن منتجات جديدة، طرق إنتاج جديدة، وأسواق جديدة، مصادر جديدة للإمدادات من السلع الوسيطة، ومنظمات جديدة"¹³

ريادة الأعمال الدولية: خلق القيمة عبر الحدود الوطنية

ارتباط بين الابتكار والتصدير والاستيراد: أدلة من الشركات الصغيرة والمتوسطة الهولندية

المقاولاتية عبر الحدود: cross-border entrepreneurship

أصبحت ريادة الأعمال عبر الحدود ظاهرة أكثر انتشارا في العقود الماضية وتقليديا، كانت الشركات المتعددة الجنسيات أساسا مسؤولة عن تدفقات التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)، ومع ذلك، فإن الزيادة الأخيرة في تدفقات التجارة والاستثمار الدوليين ينبع أساسا من الشركات التي تستخدم لتركز بالدرجة الأولى على الأسواق المحلية وليس من الشركات التي هي بالفعل لاعبين عالميين

"توسيع وتسريع المقاولاتية عبر الحدود ينبغي النظر إليها في ضوء التغيرات الكبيرة التي حدثت في عقود الماضي والتي أدت إلى تخفيض تكاليف المعاملات للقيام الأعمال التجارية الدولية"¹⁴

عرف مكدوغال وأوفيات Oviatt and McDougall، المقاولاتية الدولية بأنها "اكتشاف، ووضع، والتقييم، واستغلال فرص عبر الحدود الوطنية لخلق السلع والخدمات في المستقبل"¹⁵

مولر وتوماس Mueller and Thomas "المقاولين هم أكثر ابتكارا من غير المقاولين"¹⁶

مكدوغال وأوفيات Oviatt and McDougall "الابتكار مهم في تمكين تصدير المشروع الجديد"¹⁷

(كيبيل، لوسون، سميث، مور ويلكنسون Keeble, Lawson, Smith, Moore and Wilkinson) "المشاريع الجديدة التي تمتلك منتجات أو خدمات جديدة وقاعدة تقنية قوية هم أكثر قدرة لدخول الأسواق الخارجية"¹⁸

هناك عدة تعاريف للمنظم (المقاول) (الريادي) وفي إطار هذه الدراسة فإن المنظم هو الفرد أو مجموعة الأفراد القادرة على تأسيس وإدارة المشروعات (الشركات) التي تعمل عبر الحدود، وتحمل المخاطر المرتبطة بها، ويطلق عليه المنظم الدولي (المقاول الدولي) Transnational Entrepreneur وقد يكون المنظم هو مالك الشركة أو الإدارة العليا بها، ولا تبدأ عملية التدويل دون توافر المنظم الدولي داخل الشركة.

خصائص المنظم الدولي

يتسم المنظم الدولي بثلاث خصائص رئيسية وهي: ما يعد المحرك الأساسي لعملية التدويل وهي:

القدرة على التحكم في موارد الشركة بالأسواق الدولية: وهي قدرة المنظم الدولي على التحكم في موارد الشركة، من رأس المال المادي والبشري والمعرفي في الأسواق الدولية، ويرتبط ذلك بالقدرة على تحمل المخاطر والتي تتزايد مع تزايد الخبرات المكتسبة، وبالتالي يتحمل المنظم الدولي مسؤولية القيام بالمبادرات في الأسواق الدولية بهدف إنشاء تكوينات جديدة داخل تلك الأسواق، لتعظيم الاستفادة من الموارد والمعلومات والمعرفة المتاحة للشركة.

القدرة على الإدارة الإستراتيجية لوحدة وفروع الشركة: وهي القدرة على توظيف موارد الشركة في الفروع المختلفة على نحو كفاء، في تأسيس وإدارة الأنشطة الدولية، والقدرة على منافسة الشركات الأخرى العاملة في الأسواق الدولية.

القدرة على إكتشاف وإستغلال الفرص المتاحة في الأسواق الدولية: تؤثر قدرة المنظم على إكتشاف وإستغلال الفرص المتاحة - في الأسواق الدولية- في نجاح وإستمرار أعمال الشركة مستقبلا - بأكثر مما تؤثر على الوضع الحالي للشركة. يتم تحديد الأسواق التي تعمل بها الشركة بناء على قدرة المنظم الدولي على تأسيس الشبكات الإجتماعية التي تربط بين الشركة والمؤسسات السياسية والإجتماعية في الأسواق الدولية، وكذلك شبكات الأعمال التي تربط بين الفروع المختلفة للشركة وبين الشركة وغيرها من الشركات، وذلك نظرا لأهمية تلك الشبكات في توفير المعلومات اللازمة لإدارة الأنشطة الدولية في تلك الأسواق. يمتلك المنظم الدولي المهارات اللازمة لإدارة شبكة العمل والموارد الخاصة بالشركة على المستوى الدولي، ويكتسب المنظم الدولي تلك المهارات من خلال الخبرات السابقة للمنظم والخبرات المكتسبة من الإشتراك في الأنشطة الدولية.

أسباب تفاوت أداء المنظم الدولي:

يتفاوت أداء المنظمين على المستوى الدولي سواء كانوا من نفس الدولة أو من دول مختلفة، بما يؤثر على عملية التدويل، وذلك كما يلي:

تفاوت أداء المنظمين الدوليين من نفس الدولة:

يختلف أداء المنظمين الدوليين من نفس الدولة بإختلاف قدراتهم على الإشتراك في الأطر المؤسسية الخاصة بالإنتقال من الأسواق المحلية إلى الأسواق الدولية وهي:

الإشتراك مع الخبراء الإداريين والماليين في الأعمال الدولية: تختلف قدرة المنظمين الدوليين من الدولة نفسها على الإحتكاك بالخبراء الدوليين في مجال الإدارة الحديثة للأعمال، والقدرة على إكتساب الخبرات اللازمة لتطوير الإطار المؤسسي والهيكل التنظيمي للشركة، والعمل في أسواق رأس المال الدولية، وداخل شبكات التمويل الدولية.

الإهتمام بإجراء الأبحاث الدولية والإشتراك في الإعلام العالمي: يتفاوت إهتمام المنظمين الدوليين بالمشاركة في مراكز الأبحاث الدولية وفي الإعلام العالمي، بهدف توفير أحدث البيانات والمعلومات عن الأسواق العالمية.

الحصول على المعرفة من المؤسسات التعليمية الدولية: يختلف المنظمون الدوليون في قدرتهم على إكتساب المعارف والمهارات اللازمة للإحتراف في مجال إدارة الأعمال، وفي قدرتهم على التدريب داخل المؤسسات التعليمية المتخصصة على المستوى الدولي.

تفاوت أداء المنظمين الدوليين من الدول المختلفة:

يختلف أداء المنظمين الدوليين من الدول المختلفة نتيجة إختلاف الأطر المؤسسية داخل كل دولة، بما يؤثر على الهيكل التنظيمي والقواعد المنظمة لعملية إتخاذ القرار داخل الشركات، ويشمل ذلك: إختلاف النظم السياسية، هيكل وطبيعة أداء المؤسسات الحكومية، والتشريعات والقوانين المنظمة للإنتاج والتوزيع وسوق العمل وسوق رأس المال، ودور المؤسسات التمويلية، وحجم المنافسة داخل كل سوق، بالإضافة إلى التنظيمات والقواعد التي تحكم العلاقة بين الشركات وبين العمالة وأصحاب الأعمال.

تختلف مخاطر التدويل بين الشركات المختلفة ضمن هذا النموذج بإختلاف مهارات وكفاءة المنظمين الدوليين داخل كل شركة وحجم الخبرات العلمية اللازمة للعمل دوليا، بالإضافة إلى الأطر المؤسسية والهيكل التنظيمية للشركات وبيئة العمل الدولية.

ونخلص مما سبق إلى وجود أكثر من نموذج لتفسير عملية التدويل، وقد إختلفت تلك النماذج فيما بينها من حيث أهم العناصر المؤثرة على عملية التدويل فالبعض إعتبر أن عنصر إكتساب المعرفة والخبرة العملية في الأسواق الدولية هي العنصر الرئيسي في عملية التدويل، بينما ركزت نماذج أخرى على المزايا المتوافرة داخل كل من الشركة والموقع الذي تعمل به، وإهتمت نماذج أخرى بالعلاقات التبادلية ودور المنظم وأهمية تطوير المنتجات كأساس لعملية التدويل.

إختلفت النماذج والنظريات أيضا فيما بينها في تحديد الوقت اللازم توافره للإنتقال من العمل على المستوى المحلي إلى المستوى الدولي، فقد ذكرت بعض النماذج أن عملية التدويل تحتاج إلى وقت طويل حتى يمكن الإنتقال من العمل محليا إلى

العمل دوليا على مراحل متتابعة، بينما أشارت نماذج أخرى إلى إمكانية بدء العمل دوليا بصورة مباشرة وسريعة، كما أكدت بعض النماذج إلى أن الوقت اللازم يتوقف على قدرة الشركة على بناء العلاقات داخل الشبكات المختلفة، وتوافر المنظم الدولي داخل الشركة واكتساب المزايا على مستوى الشركة.

المحور الثالث: الشركات الجزائرية والمقاولاتية الدولية:

تبدأ المقاولاتية من المبادرة الفردية أو روح المبادرة الفردية عادت في المؤسسات الصغيرة أو ذات الإمكانات البسيطة والطموح الكبير لتكبر مع الوقت في إطار مغامرة من أجل النجاح، لكن في العالم الخارجي قد لا تجد هذه الشركات الصغيرة مكانتها دون منظم دولي يعرف جيدا ماذا يرود من تدويل شركته، وفي هذا الإطار سوف نقدم بعض المفاهيم المحدودة لهذا النور من الشركات أو المقاولات التي ترغب في ممارسة نشاطها دوليا.

ماهية الصناعات الصغيرة والمتوسطة

لقد تعددت المفاهيم المحددة لماهية الصناعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة، وفقا لطبيعة المعيار المستخدم في التعريف ولكنها تتقارب كلها، واشتملت هذه المفاهيم على حزمة من المعايير من أهمها:¹⁹

1- عدد العمالة في المؤسسة

2- حجم رأس المال المستثمر

3- المستوى التقني المستخدم

4- طبيعة الملكية والمسؤولية الإدارية

5- حجم الإنتاج والقيمة المضافة

6- قيمة المبيعات والحصة السوقية

ونظرا لكم الهائل من التعاريف في كل دول العالم و"حتى في داخل الدولة نفسها حيث تشير بعض الدراسات إلى وجود أكثر من 55 تعريف للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في 75 دولة"²⁰.
سوف نختار أهمها:

فبالنسبة للبنك الدولي يعرف المشروعات الصغيرة بأنها "المشروعات الصغيرة التي يعمل بها حتى 50 عامل وإجمالي الأصول والمبيعات حتى 03 مليون دولار، والمشروعات المتناهية الصغر حتى 10 عمال والمبيعات الإجمالية السنوية حتى 100 ألف دولار وإجمالي الأصول حتى 10 آلاف دولار، بينما المشروعات المتوسطة حتى 300 عامل وإجمالي الأصول والمبيعات حتى 10 مليون دولار"²¹

ولقد عرف مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة المؤسسات الصغيرة بأنها "تلك المشروعات التي يعمل بها من 20 إلى 100 فرد والمتوسطة تلك التي يعمل بها من 101 إلى 500 فرد، وأيضا قسم تصنيف المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى فئة الشركات الصغيرة وهي التي يعمل بها 100 عامل فأقل وفئة الشركات المتوسطة التي يعمل بها من 100 عامل وأقل من 1000 عامل"²²

ويتحتم علينا هنا تعريفها وفق المعايير التي إعتدتها الدولة الجزائرية:

"تعرف الصناعات الصغيرة والمتوسطة مهما كانت وضعيتها القانونية على أنها كل مؤسسة إنتاجية للسلع والخدمات تشغل من 01 إلى 250 شخص، يكون رقم أعمالها السنوي لا يفوق 2 مليار دينار جزائري أو تقدم مجموع ميزانيتها السنوية بحيث لا تفوق 500 مليون دينار"²³

إعداد الخطة لتدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

لن يكون من السهل على مؤسسة صغيرة ومتوسطة، النجاح في السوق الدولية، دون إعداد خطة متكاملة لتدويل نشاطها، لا تهمل فيها أبسط التفاصيل مهما كانت صغيرة لكن قد تكون لها فرص في النجاح أو خطري يؤدي للفشل، وتعتمد هذه الخطة على خطوات متنوعة ومتكاملة، تؤدي في النهاية لبناء تصور صحيح للنجاح في التوجه نحو تسويق منتجات المؤسسة بدرجة عالية من الكفاءة. ويكون بناء هذه الخطة معتمد على الطريقة التالية:

1- تحديد رسالة المشروع والأهداف الرئيسية: ستكون المؤسسة قادرة على الدخول لعالم التدويل.

إذا قامت بوضع رسالة واضحة للمشروع ككل وحددت أهدافها من التوجه الدولي بحيث تكون قادرة على التنبأ بدرجة عالية من اليقين من قدراتها على النجاح دوليا.

2- تحليل موقف المشروع: إن تحديد موقف المشروع (المؤسسة) في مختلف الجوانب قدرات المؤسسة ككل، الفرص والمخاطر المتوقعة من العالم الخارجي وخصائص البيئة الدولية المتوجهة إليها وأصحاب المصالح لهذه المؤسسة (الشركاء، العمال، وكل الأطراف التي لها مصلحة داخل المؤسسة.

3- تحديد الأهداف التدويلية: من الأهداف التدويلية المهمة في الأسواق الدولية حصة المؤسسة من السوق، مكانة وسمعة المؤسسة والمنتج، رقم الأعمال المرغوب، أو هامش الربح الذي يمكن أن يتحقق ولهذا يجب عند إعداد خطة للتوجه الدولي أن تحدد المؤسسة وبدقة أهدافها التدويلية، وأيضا تحديد الأسواق المستهدفة وكيفية تصميم وبناء إستراتيجية التدويل

4- تصميم إستراتيجية تسويقية: إن تصميم إستراتيجية تسويقية دولية لمؤسسة صغيرة ومتوسطة يتطلب إدراك جيد بقدراتها على مستوى كل عناصر المزيج التسويقي، وكيفية المزج بينها بحدود قدراتها المادية والبشرية حتى توفق في الإستغلال الأمثل لقدراتها.

5- إعداد برامج العمل: يكون إعداد برامج العمل خاصة على مستوى الموارد البشرية والتنظيم الجيد للعلاقات بين البيئة الدولية والمحلية، ومدى قدرة المؤسسة في التحكم في الإتصالات.

6- إعداد الموازين: بعد إنهاء العمليات السابقة على المؤسسة أن تعد الموازين المناسبة لقدراتها والكافية للدخول في عالم التدويل

7- المتابعة والمراقبة: تعتبر المتابعة والمراقبة بمثابة التغذية العكسية للمؤسسة لإصلاح ما يمكن أن تكون أخطأ في تقديره عند بناء خططها التدويلية

أسباب فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الأسواق الخارجية

إن احتمال فشل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تكون عالية في بداية نشاطها ولهذا يجب عليها العمل، بجهد للبقاء في السوق والتحول إلى الأسواق الدولية، لزيادة فرص بقائها رغم المخاطر الكبيرة المتوقعة من هذه الأسباب مايلي:²⁴

1-2. عدم كفاءة الإدارة: لعل هذا العامل من أهم عوامل فشل هذا النوع من المؤسسات لأن الإدارة في هذه المؤسسات هي غالبا من ملاك المؤسسات وليست لديهم التكوين المناسب لإدارة مؤسستهم وقيادتها لدخول الأسواق الدولية والنجاح فيها. وتوجيه هذه الإدارة في العالم الخارجي بيئة مختلفة تحتتم عليها السرعة في التعلم واتخاذ القرار والدراية التامة بخصائص السوق المراد تسويق منتوجاتها فيه.

2-2. نقص الخبرة: عندما لا تكون المؤسسة خبيرة في قضايا التدويل فإنها ستفشل بسرعة في إقناع المستهلكين الدوليين بمنتوجاتها مهما كانت ذات جودة عالية، حيث لا تعرف كيف تقدم وتقعن هؤلاء بخصائص منتوجها وفعاليتها وكذلك الحال مع جميع عناصر المزيج التسويقي الدولي، الذي يتطلب خبرة محلية طويلة ليأتي بنتائج جيدة عند التوجه الدولي.

2-3. سوء الإدارة المالية: تتطلب العملية التدويلية إمكانيات مالية كبيرة قد تفوق بأضعاف إحتياج المؤسسة للأموال في تسويق منتوجها في الداخل، وإذا كانت هناك سوء إدارة في جانب المالية مع الحجم البسيط للمؤسسة فإن هذا يؤدي حتما إلى عجز المؤسسة على تسيير إدارتها المالية وفق متطلبات التدويل

2-4. إفتقار إلى التخطيط الإستراتيجي: عند الدخول للعالم الخارجي يجب على المؤسسة وضع تخطيط إستراتيجي طويل الأمد لتنافس نظرائها الدوليين وإذا كان هناك إفتقار إلى تخطيط إستراتيجي محكم فإنها حتما لن تستطيع التدويل بسهولة.

2-5. لنمو غير المسيطر عليه: قد يحدث أن المؤسسة تصل إلى مكانة مهمة داخل الأسواق الدولية لكنها ليست مهيمنة نفسها على السيطرة على هذا النمو الكبير نسبيا بالمقارنة مع حجمها مما قد يكون سبب فشل توسعها الدولي.

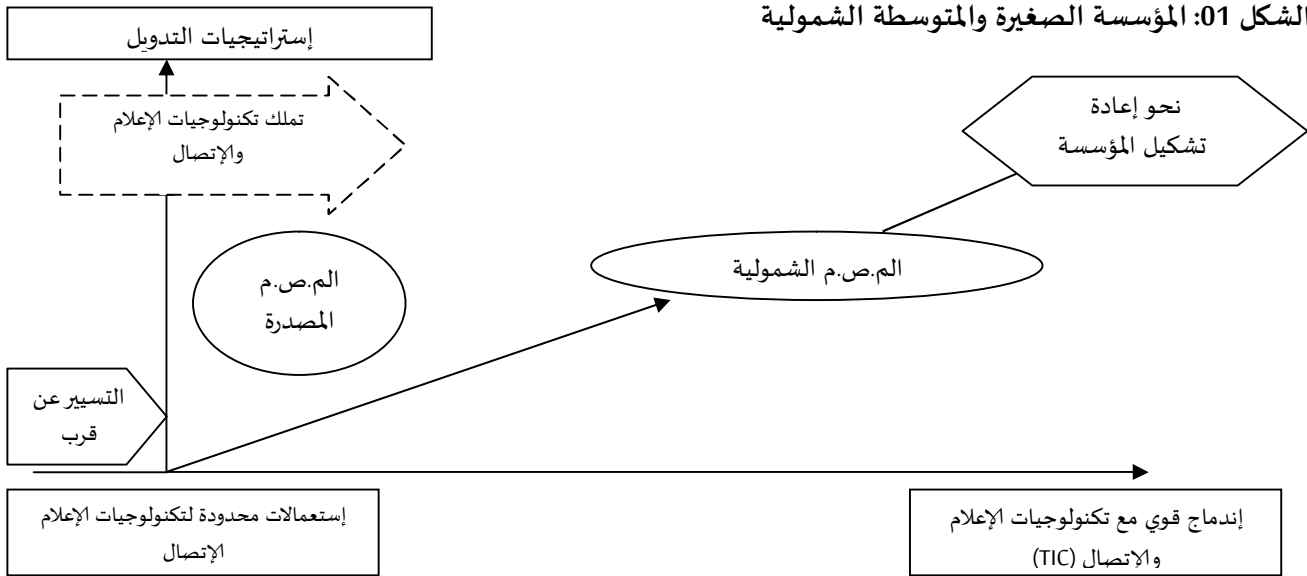
2-6. الموقع غير الملائم: في كثير من الأحيان تقع المؤسسة ضحية عدم إختيارها موقع ممتاز في العالم الخارجي يمكنها من تسويق منتوجها بنجاح هذا الإختيار يؤدي إلى الفشل رغم توفيرها كل المعطيات الضرورية الأخرى.

2-7. نقص السيطرة على المخزون: في أثناء نجاح المنتج دوليا وإتساع الطلب عليه يكون من الضروري مقدرة المؤسسة على تفادي نقص هذا المخزون بدرجة لا تتناسب والطلب عليه في الأسواق الدولية مما يتطلب منها دراسة تامة لحجم الطلب وكيفية المقدرة على السيطرة على المخزون وفق قدرات المؤسسة الإنتاجية طبعاً، وأيضا تبني سياسة مخزون تناسب نوع المنتج وخصائص السوق المتجه إليها.

2-8. عدم القدرة على التحول: تقع المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في فخ الفشل إذا كانت غير قادرة أو مؤهلة للتحول من النشاط الذي تعمل فيه (تشكيلة منتجاتها) أو السوق أو كليهما، حيث قد تكون سلة منتجاتها في نهاية دورتها (دورة حياة المنتج) أو غير مناسبة للسوق الذي تعمل فيه أو لا تحمل المواصفات التي يطلبها البلد، وربما يكون هذا السوق الأجنبي صغير جدا مقارنة بحجم الإستثمارات التي إعتدتها الشركة للدخول فيه، أو منافسة قوية، كل هذا يحتم على المؤسسة التحول من هذا المنتج أو هذه السوق لكنها غير قادرة على التحول وبالتالي تقع فريسة عدم تهيئة نفسها في مراحل سابقة إلى التحول في الوقت المناسب أين لا تكون الظروف غير مناسبة للإستمرار.

وفي الأخير لقد "أظهرت الدراسات أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العالمية تميل إلى إتباع مسار بطيء وغير منظم في تدويل نشاطها بسبب ثقافة النفور من التعقيدات التنظيمية والخوف من فقدان الثروات العائلية وبالتالي، الشركات العائلية تميل إلى تنفيذ استراتيجيات متحفظة وعدم السعي بقوة التدويل"²⁵

الشكل 01: المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الشمولية



المصدر: DES PME exportatrices aux PME globales :apports des TIC (montreal colloque, afme juin06),p.08

الجدول رقم (02): عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المدولة

النسبة %	العدد	مؤسسات صغيرة ومتوسطة جزائرية
0.1	489	مؤسسات صغيرة ومتوسطة مدولة
99.9	454.909	مؤسسات صغيرة ومتوسطة محلية
100	455.398	المجموع

المصدر: دوار إبراهيم، آليات تدويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة 2001-2009 (رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الشلف، 2011)، ص105

في دول الإتحاد الأوروبي عشرين في المئة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تصدر منتجاتها للخارج، هذه النسبة ترتفع مع حجم المؤسسة: المصغرة (19 في المئة)²⁶، الصغيرة (32 في المئة)، المتوسطة (46 في المئة) وأما المبيعات فهي تتراوح بين 24 إلى 32 في المئة²⁷.

50 إلى 60 في المئة²⁸ من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الخمس سنوات الأخيرة نمت المنافسة بينها وبين المؤسسات المحلية.

من الأرقام السابقة نجد أن التنمية اللازمة للمنافسة مرتبطين بحيث المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في سعيها لتدويل نشاطها ستكون أمام مؤسسات محلية قوية لكن النتيجة تكون لتلك المؤسسات التي لها إستراتيجية عميقة في جانب التدويل.

جدول (03): الصناعات الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في الخارج

الإستثمار الأجنبي	عدد المشاريع	%	القيمة بالمليون دينار	%	عدد الأجراء	%
عن طريق الشراكة	37	0.2	372602	15.5	4723	2
إستثمار مباشر أجنبي	65	0.4	524989	21.9	6000	3
مجموع الإستثمار الأجنبي	102	1	897591	37	10723	5

http://www.pmeart-dz.org/ar/telch_documents/bulletin_2008_ar.pdf

النتائج

نمو طبقة من رجال الأعمال والإقتصاديين الجدد خلال الخمسة عشر سنة الأخيرة (2000، 2015)، ورغبتهم في النمو المتسارع، مع توافر إمكانيات مالية وتمويلية، غير محدودة وغير مستغلة، قد يساعد المؤسسات التي يملكونها على التوسع السريع في الأسواق الدولية، القفز على مراحل تدولية معينة.

عدم وجود سوق مالية كبيرة ونشطة في الجزائر، أبطأ عملية التدويل، وحرمان الشركات الجزائرية من الإستفادة من حجم ضخمة جدا من المدخرات غير المستغلة.

طبيعة الملكية الشركات الجزائرية الخاصة (عادة هي شركات عائلية، فردية)، العمومية (غير مستقلة ماليا عن الدولة الجزائري)، لم يسمح بقيام تحالفات واندماجات ذات أهمية تذكر، مما قلل من قدرة الشركات الجزائرية على التكتل في شكل مجموعات ضخمة وعملاقة.

ليس هناك إهتمام كبير بالبحث والتطوير، في المؤسسات الجزائرية لتطوير منتجاتها (خاصة المشتغلة بقطاع المواد الأولية)، الذي من شأنه رفع درجة التحكم في أسواق هذه القطاعات وزيادة التوغل، الناتج عن الأسبقية في إمتلاك ميزة تنافسية. خاتمة

يؤكد النمو المحدود لقطاع الأعمال في الجزائر في ظل الإنفتاح الإقتصادي، أن أرباب العمل في الجزائر وما يحملونه من روح المقاولاتية، والإمكانيات المتاحة لهم خاصة المالية في السنوات الأخيرة، تؤكد أنه سوف يتجه الإقتصاد الجزائري ككل وبعض القطاعات خارج المحروقات إلى التدويل في وقت قياسي، وذلك نظرا لإحتكاك هؤلاء الإقتصاديين بالمحيط الدولي، وإكتشافهم لمزايا تدويل نشاط شركاتهم هي في غاية الأهمية.

ومن جهة أخرى ترغب الدولة الجزائرية ككل دول العالم الحديث، في التخلي عن الجزء الأكبر من مسؤوليتها الإقتصادية وحتى الإجماعية للفاعلين والشركاء الإقتصاديين، نظرا لكفاءتهم في هذا المجال بعكس الدول وكذا التفرغ، للممارسة نشاطاتها الرئيسية، ومن جهة أخرى هي مضطرة في ظل العولمة إلى الإنفتاح على العالم.

الهوامش

¹ ليلي جاد، وآخرون، دراسة تدويل الشركات المصرية، (القاهرة، مصر، الإدارة العامة للدراسات التنموية، مركز المعلومات ودعم القرار، مجلس الوزراء، 2006)، ص 18
² نفس المرجع، ص 9

³ Philippe Kotler, Bernard Dubois, **Marketing management**, 12^e édition, Nouveaux Horizons, Paris 2006, P 779

⁴ عبد الرحمن بن يوسف العاللي، إدارة المخاطر السياسية: وظيفة جديدة في الشركات متعددة الجنسيات. (مجلة جامعة الملك سعود، 4م، العلوم الإدارية (1)، 1992-1412)، ص ص 65-91

⁵ عبد الرحمن بن يوسف العاللي، المرجع نفسه، ص ص 65-91
⁶ كينيثي أوهمي، الإقتصاد العالمي: المرحلة الثانية، تحديات وفرص في عالم بلا حدود، ترجمة: مركز التعريب والبرمجة، (بيروت: لبنان، الدار العربية للعلوم، ط1، 2006)، ص 212

⁷ جون هدمسون، مارك هرنر، العلاقات الإقتصادية الدولية، ترجمة: طه عبد الله منصور، محمد عبد الصبور محمد علي، (الرياض: السعودية، دار المريخ، 1987)، ص 699

⁸ نفس المرجع، ص 739

⁹ Fatima BOUALAM, **L'investissement direct à l'étranger : le cas de l'Algérie**, (Thèse Doctorat en Sciences Economiques Faculté d'Economie, Université Montpellier I, 2010), pp 468-469

¹⁰ جون كينيث جالبريت، تاريخ الفكر الإقتصادي: الماضي صورة الحاضر، ترجمة: أحمد فؤاد بليغ، مراجعة: إسماعيل صبري عبد الله (الصفاء: الكويت، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، سلسلة عالم المعرفة، العدد 261، سبتمبر 2000)، ص 89

¹¹ Maria Minniti & Al. **Entrepreneurship: The Engine of Growth. Volume 1: People** (Connecticut. USA. Praeger Ed. 2007) p135

¹² Maria Minniti & Al. **Entrepreneurship: The Engine of Growth. Volume 1: People** (Connecticut. USA. Praeger Ed. 2007) p136

¹³ Maria Minniti & Al. **Entrepreneurship: The Engine of Growth. Volume 1: People** (Connecticut. USA. Praeger Ed. 2007) p136

¹⁴ Jolanda Hessels. **International Entrepreneurship: Value Creation Across National Borders**. (ERIM. Erasmus University Rotterdam. 2008) p10

¹⁵ Ibid, p 11

¹⁶ Ibid, p 107

¹⁷ Ibid, p 107

¹⁸ Ibid, p107

¹⁹ صالح صالح، أساليب وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الجزائري، (ندوة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الوطن العربي: الإشكاليات وأفاق التنمية، وورش العمل بعنوان "تقييم المشروعات الصغيرة والمتوسطة" القاهرة- مصر 18-22 جانفي 2004)، ص 167

²⁰ منظمة العمل العربية، المشروعات الصغيرة والمتوسطة كخيار للحد من البطالة وتشغيل الشباب في الدول العربية (مؤتمر العمل العربي الدورة الخامسة والثلاثون شرم الشيخ / مصر 23 فبراير-01 مارس 2007)، ص 10

²¹ سماح مصطفى عبد الغني، تفعيل دور المشروعات الصغيرة في خدمة أهداف التنمية الإقتصادية في مصر، (القاهرة، مصر، الإدارة المركزية للبحوث المالية والتنمية الإدارية، وزارة المالية، مجلة البحوث المالية، المجلد الأول، 2007)، ص ص، 198، 221

²² سماح مصطفى عبد الغني، نفس المرجع، ص ص، 198، 221

²³ المجلس الوطني الإقتصادي والإجتماعي، لجنة آفاق التنمية الإقتصادية والإجتماعية. تقرير مشروع من أجل تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، (الدورة العشرين الكاملة، جوان 2002)، ص 15

²⁴ ماجدة العطية. إدارة المشروعات الصغيرة. المرجع السابق، ص ص 21-22

²⁵ Edith Olejnik, **International Small and Medium-Sized Enterprises: Internationalization Patterns, Mode Changes, Configurations and Success Factors**, (Trier, Germany, Springer Fachmedien Wiesbaden 2014), p75

²⁶ Commission européenne, "l'internationalisation des PME" (Luxembourg , DG Entreprises Observatoire des PME Européennes, n°4/2003), p.09

²⁷ Ibid. p.09

²⁸ Ibid. p.10