

تعزيز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية قطاع الصادرات

ط.د. ياسين غجاتي جامعة حسبية بن بوعلی – الشلف.

Y.ghadjati@univ-chlef.dz

أ.د. قدور بن نافلة جامعة حسبية بن بوعلی – الشلف.

K.bennafla@univ-chlef.dz

ملخص:

تميل معظم الدراسات والبحوث الأكاديمية وكذا السياسة العامة للدول إلى كفة المؤسسات الكبيرة الحجم، التي عرفت ازدهاراً في العقود القليلة الماضية استجابةً لتنامي العلاقة القائمة بين الأعمال الاقتصادية والمجتمع. كما أن التركيز بشكل أساسي على مؤسسات الكبيرة يعد أمراً طبيعياً وكان متوقعاً نظراً لعدة اعتبارات، أبرزها إمكانياتها الكبيرة التي تسمح لها بالولوج إلى الأسواق الخارجية بكل أريحية لاسيما مع التسلح بمبادئ فلسفة التسويق الدولي. وبمقابل ذلك، يتوفر عدد قليل من المؤلفات التي اهتمت بدراسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع تبين قدرتها على اقتحام الأسواق وتعزيز مشاركتها في ترقية الصادرات وتداول السلع والخدمات ولما حتى الخوض في مسالة قدرتها التنافسية في مواجهة المؤسسات الكبرى.

تواجه في الغالب معظم الدول صعوبة في تحديد تعريف موحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بسبب تباين مقوماتها، ناهيك عن اختلاف مستويات التصنيف رغم ثبات نفس المعايير المعتمدة في ذلك والمتمثلة أساساً في قيمة الأصول، عدد العمال، معدل دوران وهيكل الملكية. حاولت هذه الدراسة سد هذه الثغرة البحثية الواضحة من خلال تقديم التعريف الأمثل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالاعتماد على مقارنة تعاريف الهيئة الدولية وكذا البلدان مع تحديد الخصائص المميزة لهذا النوع من المؤسسات وكذا العمل على إبراز أهميتها بالنسبة لاقتصادات الدول لاسيما النامية منها وتعزيز دورها في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.

الكلمات المفتاحية:

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التسويق الدولي، التصدير، التدويل.

Abstract:

Most academic studies and research, as well as the general policy of states, tend to favor large-scale institutions, which have flourished in the past few decades in response to the growing relationship between economic business and society. Focusing primarily on large enterprises is normal and was expected due to several considerations, most notably their great capabilities that allow them to access foreign markets comfortably, especially with the principles of international marketing philosophy. On the other hand, there are few literatures concerned with the study of small and medium enterprises with their ability to break into the markets and enhance their participation in the promotion of exports and the internationalization of goods and services and not even delving into the issue of their competitiveness in the face of large enterprises.

Mostly, most countries face difficulty in defining a unified definition of small and medium enterprises due to the differences in their components, not to mention the different levels of classification despite the stability of the same standards adopted in this regard, represented mainly in the value of assets, number of workers, turnover rate and ownership structure. This study attempted to fill this clear research gap in providing a unified definition of small and medium enterprises, while identifying the distinctive characteristics of this type of enterprise, as well as working to highlight its importance for the economies of countries, especially developing ones, and their role in promoting their exports.

key words:

Small and medium enterprises, international marketing, export, internationalization

مقدمة:

على عكس نظيرتها، تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستقرار نسبي كونها كيانات اقتصادية ساهمت فعلياً في خلق فرص للعمل مع امتصاص للبطالة، حيث بدأ يُنظر إليها على أنها صمام أمان لصمود الاقتصاد عند مواجهة التحديات الراهنة. وقد أدى ذلك بالعديد من الدول إلى تغيير سياساتها العامة وتوجيهها نحو استهداف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومرافقتها بشكل مكثف وهو ما نجده داخل الاتحاد الأوروبي (EU) ومختلف البلدان الآسيوية والإفريقية الهادفة إلى تعزيز ريادة الأعمال باستمرار قصد خلق وظائف جديدة وزيادة فرص الالتحاق بالعمل وكذا تحقيق التنمية الاقتصادية خارج قطاع المحروقات. وفي سياق متصل بهذا الطرح، يتعين أولاً التعرف وعن كثب على ما يحمله مصطلح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من معاني إلا أن هذا المبتغى اصطدم أمام حاجز عدم وجود تعريف موحد لاقى الإجماع لهذا النوع من المؤسسات وكذا عدم إبراز كفاءة وفعالية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خدمة الأسواق الخارجية وتأمين قدرتها التنافسية وأهميتها الاقتصادية والاجتماعية. وعلى ضوء ماسبق، يمكن طرح الإشكالية التالية:

كيف تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات؟

ولتبسيط أكثر للإشكالية المطروحة، يمكن صياغة الأسئلة الفرعية التالية:

- ماذا يُقصد بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وماهي صفات الواجب توفرها في مُنشئها؟
- فيما تتمثل أهم المعايير المستخدمة في تصنيف المؤسسات وماهي مختلف أنواعها؟
- ماهي خصائص ومميزات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة القادرة على التصدير؟

أولاً: تطور التاريخي لصياغة تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

ارتبط تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإسهامات الدول الأوروبية باعتبارها موطن الثورة الصناعية الذي مهد لبداية ظهور ونشأة المؤسسات، حيث قدمت المفوضية الأوروبية عدة اقتراحات في شكل توصيات لخصت المسار التعريفي لهذا النوع من المؤسسات كما يلي:¹

- **توصية CE / 280/96 الصادرة عن المفوضية الأوروبية بتاريخ 3 أبريل 1996:**

في هذه المرحلة، تم تقسيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى فئتين فقط: مؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم. وتشير توصية سنة 1996 إلى اعتماد أربعة معايير: عدد الموظفين، دوران العمل، وإجمالي الميزانية السنوية ومعيار الاستقلالية، حيث تضمن هذا المعيار الأخير المؤسسات التي لا تمتلك 25% أو أكثر من رأس المال. تؤكد هذه التوصية بشكل خاص على معيار عدد العمال، مع تحديد أن معيار عدد الأشخاص المستخدمين هو بالتأكيد أحد أهم المعايير ويجب فرضه كمعيار إلزامي.

- **توصية CE 361/2003 الصادرة عن المفوضية الأوروبية بتاريخ 6 ماي 2003:**

بعد المحاولة الأولى للتعريف، أصدرت المفوضية الأوروبية خلال سنة 2003 توصية جديدة تحتوي على تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ساري المفعول. في هذه التوصية، التي تم تبنيها بتاريخ 6 ماي 2003 ودخلت حيز التنفيذ في الفاتح من جانفي 2005، فإن التحديث الرئيسي مقارنة بما كانت عليه في عام 1996 هو إدخال مصطلح "المؤسسة" في التعريف كمنشأة صغيرة ومتوسطة، ويجب أن تكون بالضرورة جزءاً من فئة الشركات. وبشكل أكثر تحديداً، تنص التوصية في المادة الأولى منها على أن "المؤسسة تعتبر أي كيان يمارس نشاطاً اقتصادياً، بغض النظر عن شكله القانوني. ويشمل هذا على وجه الخصوص، الأشخاص الذين

¹ - El Madani, A. (2018). SME policy: Comparative analysis of SME definitions. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 8(8), p.108-109.

يعملون لحسابهم الخاص والشركات العائلية التي تعمل في الصناعة الحرفية أو الأنشطة والشركات أو الجمعيات التي تمارس نشاطاً اقتصادياً بانتظام.

بالرغم من شمولية هذا التعريف المقدم من طرف المفوضية الأوروبية (European commission) للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه وصف بالغير مرضي وتعرض لعدة انتقادات متعلقة بصعوبة التنفيذ، وقدم المجلس الأوروبي ثلاث توجيهات إصلاحية بعد عام 2003 تعكس تعريفاً مختلفاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتناسب مع نطاق دول الإتحاد الأوروبي.

- أولاً، تم تقديم توجيهه EU 34/2013 / بتاريخ 26 يونيو 2013 بشأن البيانات المالية، كما يقسم هذا التوجيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مؤسسات متناهية الصغر وصغيرة ومتوسطة الحجم، مع عتبات أقل بكثير من عتبات تعريف سنة 2003.
- ثانياً، تم تقديم توجيهه EU 65/2014 / بتاريخ 15 ماي 2014 بشأن أسواق المالية، حيث حدد هذا التعريف تقسيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بناءً على متوسط قيمتها السوقية على أساس أسعار نهاية السنوات التقويمية الثلاثة الأخيرة.
- ثالثاً، أحدث الاقتراحات المقدمة في إطار توجيهات البرلمان الأوروبي قدم بتاريخ 18 جانفي 2018 وتعلق بشأن النظام المشترك لضريبة القيمة المضافة يقترح تعريفاً محدداً للمؤسسات الصغيرة: "أي شخص خاضع للضريبة داخل الإتحاد الأوروبي ولا يزيد حجم مبيعاته السنوية عن 2 مليون يورو".

ثانياً: مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتقسيماتها:

لم تلقى التعاريف المقدمة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) قبولاً عالمياً بسبب تباين معايير التصنيف، حيث يختلف تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من بلد لآخر وبين المنظمات الدولية وكذا المجتمع الأكاديمي فيما بينهم. غالباً ما يتم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقمياً أو على وجه التحديد إحصائياً لتصنيف المؤسسات التي يتراوح عدد العاملين فيها من 1 إلى 100 عاملاً وفي بعض الحالات إلى 250 عاملاً كحد أقصى. تتضمن "المؤسسات الصغيرة الحجم" عادةً ما بين 5-10 عمال كحد الأدنى وبحد أقصى محصور بين 50-100 عاملاً. بينما الحد الأعلى "للمؤسسات المتوسطة الحجم" عادة ما يتراوح بين 100 و 250 عاملاً¹.

وفي هذا الإطار، قدمت المنظمات الدولية والعديد من الدول تعريفها الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. والملاحظ وجود عدة اختلافات بين هذه التعريفات. الجدول أدناه يوضح تحليل مقارنة لتعريفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك حسب معيار: عدد العمال، الميزانية ورقم الأعمال المحقق.

الجدول رقم (01): مقارنة تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الهيئة الدولية.

منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية	البنك الدولي	الإتحاد الأوروبي	
< 10	< 10	< 10	عدد العمال
	< € 3 m	< € 2 m	رقم الأعمال

1. Menberu, A. (2018). Assessment of access to finance and its availability for SMEs in Addis Ababa (Doctoral dissertation, Addis Ababa University). P.11.

المؤسسات متناهية الصغر (المصغرة)	الميزانية	< € 2 m	< € 3 m
المؤسسات الصغيرة	عدد العمال	< 50	< 50
	رقم الأعمال	< € 10 m	< € 10 m
	الميزانية	< € 10 m	< € 10 m
المؤسسات المتوسطة	عدد العمال	< 250	< 250
	رقم الأعمال	< € 50 m	< € 15 m
	الميزانية	< € 43 m	< € 15 m

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على مواقع مختلف الهيئة الدولية.

من خلال قراءة المعلومات المدرجة في الجدول أعلاه، تبين اتفاق بين منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية والبنك الدولي والمفوضية الأوروبية في تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ثلاث فئات هي: المؤسسات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة الحجم. كما تم اعتماد نفس قيم التعداد العمالي أثناء تقسيم المؤسسات بينما كان الاختلاف في مبالغ الميزانية ورقم الأعمال المحقق. الشيء الملفت للنظر أن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية فرضت قيوداً فقط للتصنيف من حيث عدد العمال ولم تأخذ رقم الأعمال المحقق ولا الميزانية بعين الاعتبار. بينما تُعرّف المفوضية الأوروبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تلك المؤسسات التي تظم أقل من 250 شخصاً وحققت رقم أعمال أقل من 50 مليون يورو وتبلغ إجمالي ميزانيتها أقل من 43 مليون يورو. قد لا ينطبق هذا التعريف على جميع البلدان لأن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتبر كبيرة في بلد ما قد لا تكون كذلك في بلد آخر.

فعلى الساحة الدولية، اختلفت أيضاً التعريفات المطروحة للمشروعات الصغيرة من دولة الأخرى باختلاف إمكاناتها وقدراتها وظروفها الاقتصادية والاجتماعية، ومدى التقدم التكنولوجي السائد ومرحلة النمو التي بلغتها. فالمشروع الذي يعتبر صغيراً في الولايات المتحدة أو اليابان قد يشير إلى مشروع كبير الحجم في دولة أخرى نامية، بل وإنه في داخل الدولة الواحدة ذاتها يختلف تقييم حجم المشروع بحسب مرحلة النمو.¹

وفي هذا السياق، قامت الولايات المتحدة الأمريكية بعدة إجراءات من شأنها مساعدة الأعمال الصغيرة والمتوسطة على تحقيق النمو وكذا المحافظة على المشاريع المستقلة قصد تعزيز المنافسة الاقتصادية ومكافحة تشكيل الاحتكار، حيث بادرت إدارة الأعمال الصغيرة (SBA) - بصفتها وكالة حكومية مستقلة تمنح الدعم لأصحاب المشاريع والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة - بتقديم تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس نوع الوظيفة وليس لعدد الموظفين والميزانية ورقم الأعمال المحقق، حيث تم مراعاة أهمية النشاط بالنسبة للاقتصاد الأمريكي. فعلى سبيل المثال، تم تصنيف مؤسسة مصنعة للسجاد تظم ما يصل إلى 1500 عاملاً كمؤسسة متوسطة الحجم، في حين لا يمكن أن تظم مؤسسة صغيرة تنشط في مجال صناعة منتجات المطحنة أكثر من 500 عاملاً. وبذلك، لا يوجد تعريف موحد صالح لجميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

¹ - محمد حامد الصياد (2006)، التأمينات الاجتماعية والعاملين بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة منظمة العمل العربية، من 7.

في الولايات المتحدة باستخدام معيار التعداد العُمالي. وبمقابل ذلك، لم يعتمد تعريف الشركات الصغيرة والمتوسطة في اليابان على قطاع النشاط فحسب، بل يمتد أيضًا ليشمل قيمة رأس المال وعدد الموظفين.¹

أما بالنسبة للجزائر لم يكن هناك تعريف رسمي لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في قبل عام 2001. التعريف الوحيد الذي كان موجودًا قبل ذلك الوقت تم اقتراحه من قبل المكتب الوطني للإحصاء (NOS) والذي أشار إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تقوم بإنتاج السلع وتقدم الخدمات وتوظف ما لا يزيد عن 250 عاملاً. هنا كان عدد الموظفين هو المعيار الوحيد قيد الدراسة. في عام 2001 وقعت الجزائر شراكة مع الاتحاد الأوروبي وسرعان ما ظهرت إرشادات حول الشركات الصغيرة والمتوسطة وأدت إلى اعتماد التعريف الأوروبي للشركات الصغيرة والمتوسطة الذي أقره الاتحاد الأوروبي Union 1996. بموجب هذا التعريف، تُعرّف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بصرف النظر عن شكلها القانوني، على أنها "أي شركة تنتج سلعةً وتقدم خدمات وتوظف ما بين 1 إلى 250 شخصًا، مع حجم مبيعات سنوي لا يتجاوز 02 مليار دينار جزائري أو إجمالي الميزانية العمومية لا يتجاوز 500 مليون دينار جزائري." يستخدم هذا التعريف، الذي يميز بوضوح بين الشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، أربعة معايير؛ عدد الموظفين، وإجمالي معدل الدوران، وإجمالي الميزانية العمومية والاستقلالية. يعني معيار الاستقلال أنه لا يمكن امتلاك أكثر من 25٪ من رأس المال أو حقوق التصويت في الشركات الصغيرة والمتوسطة من قبل منظمة أخرى ولا يمكن عقدها بالاشتراك مع عدة منظمات.

جدول رقم (02): تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

الدولة	حجم المؤسسة	عدد العمال	معايير أخرى
الجزائر	متناهية الصغر (مصغرة)	ما بين (1-9) عامل	رقم الأعمال لا يتعدى 20 مليون دينار والعميلة المعوية لا تفوق 10 مليون دج.
	الصغيرة	من 10 إلى 49 عامل	رقم الأعمال لا يتعدى 200 مليون دينار والحصيلة المطوية لا تفوق 100 مليون دج.
	متوسطة الحجم	من 50 إلى 250 عامل	رقم الأعمال 200، 2000 مليون دبي والحصيلة السنوية 100- 500 مليون دج.

Source: MISMEP (2012)

كما قدم Lepoutre and Heene مجموعة من الصفات والخصائص الواجب توفرها في الأشخاص أصحاب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، والمتمثلة أساساً في:²

- التعامل بصدق مع العملاء وشركاء الأعمال والتحلي بالنزاهة مع المنافسين داخلياً وخارجياً.

¹ - Dilger, R. J. (2012). Small business size standards: A historical analysis of contemporary issues.p.29.

² - Lepoutre, J., & Heene, A. (2006). Investigating the impact of firm size on small business social responsibility: A critical review. Journal of business ethics, 67, p.259.

- مراعاة صحة، سلامة ورفاهية العمال والعملاء.
- العمل على تحفيز القوى العاملة من خلال توفير فرص التدريب والتطوير.
- يؤدي دور "المواطن الصالح" داخل المجتمع المحلي.
- المحافظة على الموارد الطبيعية والبيئة.

علاوة على ما سبق، يجب وضع تعريف مركب (تعريف إحصائي مقبول عالمياً وتعريف مشترك للسياسات العامة) يعتمد على تنفيذ سياسة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الصلة بالنظام البيئي الكلية للبلاد. هذه النقطة الأخيرة هي شرط أساسي لضمان وجود سياسة فعالة لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وظهورها بشكل ريادي مزدهر. كما تختلف السياسات العامة التي تستهدف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دولة إلى أخرى وتبعاً لذلك، يتعين تحديد صنف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقاً للبلاد الذي يتم فيه تنفيذ السياسة من أجل ضمان تحقيق نتائج جيدة.¹

ثالثاً: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية:
في العديد من البلدان، تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عاملاً اقتصادياً مهماً نظراً لتزايد عددها وكذا ارتفاع نسبة الإدماج الوظيفي من إجمالي العمالة الصناعية. فعلى سبيل المثال، لقد وثقت الأبحاث الحديثة أن العديد من المؤسسات الصغيرة التي تم إنشاؤها حديثاً تقوم بتصدير حصة كبيرة من مبيعاتها.²

وفي سياق ذلك، أدى إنشاء المزيد من المؤسسات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية بشكل طبيعي إلى زيادة عدد عمال المؤسسات الصغيرة، حيث بلغ التعداد العمالي خلال سنة 2022 في المؤسسات صغيرة بالولايات المتحدة 61.7 مليون عاملاً. وهذا يعني أن موظفي المؤسسات الصغيرة يشكلون ما نسبته 46.4% من إجمالي عدد الموظفين الأمريكيين، وبالرغم من أن هذا يمثل زيادة بنسبة 0.82 في المائة من 61.2 مليون عاملاً سجل بسنة 2021، إلا أنها تعتبر واحدة من أبطأ الزيادات على مدار السنوات القليلة الماضية. وبالمقارنة مع معدلات النمو لسنتي 2020 و2021 والمقدرة بـ: 0.99 في المائة و 1.17 في المائة على التوالي. وتجدر الإشارة إلى أن الاقتصاد الأمريكي أضاف 3.8 مليون موظف في المؤسسات الصغيرة إلى قوته العاملة بمعدل زيادة وصل إلى 6.6 في المائة على مدار الفترة الممتدة من سنة 2017 إلى غاية 2022.³

تقدم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً كبيراً في اقتصادات الدول سواء المتقدمة منها أو السائرة في طريق النمو من خلال مساهمتها الفعالة في توليد فرص العمل وتفعيل التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وفي هذا الصدد، يشير أحدث تقرير لمفوضية الاتحاد الأوروبي إلى أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساهم بشكل كبير في الاقتصاد الأوروبي، 99% من إجمالي المؤسسات تعد صغيرة ومتوسطة الحجم، توفر حوالي 75 مليون منصب عمل سنوياً. تركز هذه المؤسسات بقطاعات النسيج، البناء والأثاث التي تمثل الصناعات الأبرز في توفير أعلى نسب للوظائف (80%).

¹ - El Madani, A. (2018). SME policy: Comparative analysis of SME definitions. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 8(8), 103-104.

² - Ciešlik, J., Kaciak, E., & Welsh, D. H. (2012). The impact of geographic diversification on export performance of small and medium-sized enterprises (SMEs). Journal of International Entrepreneurship, 10, P.78.

³ - Tambunan, T. T. (2022). Development of MSMEs and Their Main Constraints. In Fostering Resilience through Micro, Small and Medium Enterprises: Perspectives from Indonesia (pp. 13-36). Singapore: Springer Singapore.p.13.

وعلى صعيد آخر، تحوز المؤسسات الصغيرة في الولايات المتحدة -التي يقل عدد عمالها عن 100 عاملاً - على الحصة التوظيف الأكبر والتي بلغت 99% من إجمالي عدد الأشخاص العاملين¹. وخلال سنة 2014 خلقت الشركات الصغيرة أكثر من نصف الوظائف بالولايات المتحدة واستمر ذلك إلى أن وصل إلى 60% بسنة 2019، كما ساهمت أيضاً في تشغيل 52% من موظفي القطاع الخاص من صافي الوظائف الجديدة ولذلك تعتبر المؤسسات الصغيرة مهمة للولايات المتحدة لأنها توظف غالبية القوى العاملة، مما قد يؤثر على الفعالية الاقتصادية².

وحسب تقديرات البنك الدولي بحلول سنة 2030، ستكون هناك حاجة إلى 600 مليون وظيفة مما يجعل تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أولوية عالية للعديد من الحكومات في جميع أنحاء العالم وذلك قصد استيعاب القوى العاملة العالمية المتنامية لاسيما وأن معظم الوظائف الرسمية يمكن توليدها من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة والتي تستطيع خلق 7 من أصل 10 وظائف جديدة³.

رابعاً: خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

- وتتمثل خصائص المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الآتي:
- أ. الملكية: وهي مملوكة لعائلة واحدة ولدى معظمها خطط لتغيير الملكية.
 - ب. صنع القرار القيادي: قراراتهم فعالة من خلال دوافع وسلوك مدير المؤسسة.
 - ج. أنماط التنظيم: العمل داخل المنظمة واضح وفرق العمل تنجز العمل المنوط بها.
 - د. العملاء: ستكون هناك علاقة مباشرة بين العملاء والعاملين في المشروع.
 - هـ. القيم: تعتبر القيم من أهم الأمور بالنسبة لصاحب المشروع لترسيخ اتجاهات المؤسسة.
 - و. التمويل: يجب أن يعتمد على التمويل الذاتي بسبب صعوبة تقديم ضمانات للحصول على القروض.
 - ز. مكانة السوق: يتم تأسيسها بالاعتماد على السوق المحلي ولها حصة في السوق.
- خامساً : إيجابيات وسلبيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تتمتع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمجموعة من الخصائص تميزها عن غيرها من المؤسسات، حيث يعد البعض منها بمثابة مزايا ايجابية بينما تعبر الأخرى عن نقاط سلبية⁴.

أ – الإيجابية:

- متطلبات رأسمالية صغيرة الحجم؛
- التخصص في الإنتاج حجماً ونوعاً؛
- انخفاض درجة مخاطرة التي من الممكن أن تتعرض لها المؤسسة؛
- الحاجة إلى خدمات البنية الأساسية بشكل محدود؛
- الاعتماد على الخامات المحلية والإقليمية؛

1 - Tate, T. D., & Randall, P. M. (2021). Do performance goals and development, feedback and recognition, and a climate of trust improve employee engagement in small businesses in the United States. *International Business Research*, 14(1), p.2.

2- Small Business Administration (2019) : (www.sba.gov).

3- World Bank SME Finance: Development news, research, data | World Bank.

4 - غسان البلبل، "ورشة العمل الإقليمية حول تسهيل التجارة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة" 6-7 نوفمبر 2006 بيت الأمم المتحدة، بيروت، ص 11.

تعزيز دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية قطاع الصادرات

- اعتمادها أكثر على العمالة بدلاً من حجم الاستثمارات؛
- المهل القصيرة لإعداد دراسات الجدوى والتأسيس؛
- تميزها بمرونة عالية تساعد على البقاء والتكيف مع احتياجات السوق؛
- سرعة مردود رأس المال المستثمر.

ب - السلبية:

- محدودية القدرات الذاتية للتوسع والتطور؛
- محدودية إمكانية استعمال التكنولوجيا المتطورة؛
- عدم استفادتها من وفورات الحجم؛
- عدم دقة وتوفير قواعد البيانات المتاحة لها وعليها؛
- تكون غالباً من الصناعات المغذية لصناعات أخرى؛
- توحيد الملكية والإدارة؛
- أهمية سمعة المالك والمالكين المديرين للشركة.

سادساً: دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتعلقة بالتمويل:

بسبب الضوائق المالية التي تعاني منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يمثل التمويل عاملاً أساسياً في دورة حياة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي يمكن أيجازها في مراحل التالية:¹

- **المرحلة الأولى (بداية النشاط):** تستهل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشاطها بمواجهة عدة تحديات أبرزها صعوبة التمويل وتعد المصادر الخارجية أفضل الحلول بسبب نقص المدخرات الشخصية التي قد تُعرض المؤسسة للوقوع في حالة عجز مالي نتيجة عدم كفاية التمويل الذاتي.
- **المرحلة الثانية (النمو):** في هذه المرحلة تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بطلب التمويل من البنوك وسحب على المكشوف لمواجهة المشاكل المتعلقة بالتمويل ومع ذلك تعتبر الديون قصيرة الأجل الممنوحة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير كافية قياساً بالديون طويلة الأجل التي ستكون أكثر ملاءمة، حيث يتم تمويلها من خلال الاكتتاب أو تداول الأسهم.
- **المرحلة الثالثة (الاستحقاق):** يصبح التمويل طويل الأجل في هذه المرحلة ومناسب للوفاء بالمتطلبات بسبب بيع أسهم الشركة. يعتبر هذا فقدان السيطرة على إدارة الشركة (الإستقلالية).
- **المرحلة الرابعة (الانكماش):** تظل معظم الشركات في حالة انكماش بسبب انخفاض الإيرادات مما يتيح تصفية الشركة أو الاستيلاء عليها من قبل شركة أكبر حجماً.

سابعاً: مشكلات التمويل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عدة عقبات، أبرزها: ²

- زيادة أعباء الضرائب والرسوم؛
- ارتفاع درجة المخاطرة؛
- ارتفاع تكلفة التأمينات؛

¹ - Albayrak, C. A., Gadatsch, A., & Olufs, D. (2009). Life cycle model for IT performance measurement: A reference model for small and medium enterprises (SME). Proceedings, Springer Berlin Heidelberg , pp. 180-191.

² - Ali Ahmed, M., & Mustafa Sajid, N. (2022). The Role of Small and Medium Enterprises in Achieving Sustainable Development of Drinking Water Purification. P. 5.

- ارتفاع معدل الفائدة؛
 - نقص رأس المال؛
 - الاعتماد بشكل أساسي على الاقتراض؛
 - ارتفاع معدلات التضخم؛
 - ارتفاع التكاليف الثابتة؛
 - ضعف القدرات المالية للمنشآت الصغيرة يجعلها في موقع ضعيف في منافسة المنشأة الكبيرة؛
 - صعوبة الحصول على القروض؛
 - ارتفاع تكلفة الأجور والرواتب؛
 - استخدام القروض في أغراض أخرى؛
 - سوء الإدارة المالية وقلة الخبرة الإدارية؛
 - عدم إحراز تقدم في بعض حكومات الدول النامية في أي برامج منظمة أو طويلة المدى لتوجيه ودعم المشاريع الصغيرة فنياً ومالياً؛
 - المبالغة في الضمانات من قبل البنوك والمؤسسات المالية؛
 - تقلبات أسعار الصرف؛
 - قلة مؤسسات التمويل وقلة الدعاية لها؛
 - ارتفاع تكاليف دراسة الجدوى التي تقوم بها مكاتب المحاسبة للنظر فيها؛
 - صعوبة الرقابة المالية؛
 - تقلب التدفقات المالية الوافدة.
- ثامناً - أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
- تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من المحركات الرئيسية للنمو الاقتصادي والتخطيط المستقبلي، وتمثل إحدى دعائم التنمية الأساسية في أي دولة في العالم وتتبع أهميتها من النقاط الأساسية التالية:¹
- خلق مناصب عمل وامتصاص البطالة؛
 - استقطاب اليد العاملة في الدول الصناعية تستقطب بين 60 و70% من اليد العاملة، فيها تستوعب المؤسسات الصغيرة أكثر من 70% من اليد العاملة في الدول النامية؛
 - تعتبر قيمة مضافة للاقتصاد؛
 - حجم استثماراتها يسمح بالمشاركة في تكوين الاقتصاد الحر؛
 - تساهم في تلبية بعض احتياجات الصناعات الكبيرة؛
 - كونها ذات ميزة تنافسية نسبية يمكن للشركات الكبرى الاستفادة منها لتسويق المنتجات من خلالها؛
 - اكتساب مهاراتها التنظيمية (نظراً لصغر حجمها)؛
 - قدرتها على الابتكار (استخدام التكنولوجيا المحلية) التعرف على أحوال السوق لقربها من المتعاملين؛

¹ - نبيل جواد (2007)، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" مجد المؤسسة الجامعية للدراسات بيروت، ص. 11.

- قدرتها على إنتاج سلع وخدمات تعتبر مدخلاً لإنتاج سلع وخدمات أخرى (تعظيم الاستفادة من الخامات المحلية)؛

تاسعاً: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات:

تعتمد الفلسفة التسويقية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أساس كيفية تجسيد أهدافها التسويقية المراد بلوغها، تحقيق هذا المبتغى مرهون بقدرتها على حجز مكانة ضمن الأكثر تميزاً في الأسواق المستهدفة وذلك من خلال خلق أفضل القيم المميزة وتسليمها للزبائن، حيث يعتبر التوجه نحو الأسواق الخارجية من خلال التصدير بمثابة تطبيق مفهوم التسويق الدولي الذي أصبح يعد جزءاً مهماً من ثقافة المؤسسة ودلالة كذلك على التوجه الاستراتيجي لفكر القائمين على الإدارة الجيدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة بعدم إهمال الإجراءات المتعلقة بإقامة البحوث التسويقية وإعداد دراسة السوق للسلع أو الخدمات وكذا جمع وتحصيل المعلومات المرتبطة بالزبائن الحاليين والمحتملين.¹

ولذلك، اعتبرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها تمثل عينة من المؤسسات المهمة بالمشاريع التي لا تتطلب إنتاج أو تصنيع منتجات تحمل علامة تجارية قوية تسمح لها بالدخول في المنافسة الدولية بمفردها.² وتشير الدراسات المتعلقة بالتجارة الدولية أن للشركات متعددة الجنسيات دور مهم في ذلك، في حين أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اجتذبت مؤخراً اهتماماً أوسع وهذا يعكس حقيقة أن العديد من البلدان - لا سيما تلك التي تعاني من عجز في ميزان المدفوعات - قد حاولت زيادة الأنشطة الدولية لمؤسساتها الصغيرة والمتوسطة وجعلها قادرة على المنافسة من أجل تعزيز النمو الاقتصادي، وخفض مستوى البطالة وتحقيق التوسع الجغرافي للأنشطة الاقتصادية عبر حدود الدولة بالاعتماد على التدويل الاقتصادي في حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية وبداية ظاهرة العولمة.³

الخلفية النظرية لأبحاث التسويق الدولي أكدت أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمتلك موارد أقل من المؤسسات الكبيرة وهو أحد أسباب زيادة الاهتمام بمرافقتها خلال الأونة الأخيرة ولذلك فإن أبحاث التسويق الدولي عادة ما تقوم على افتراض أن المؤسسات الصغيرة أقل قدرة على المنافسة في الأسواق الدولية من المؤسسات الكبيرة. وهو ما أكدته Abby and Slater (1989) عند دراستهم لمستويات الموارد المالية والتكنولوجية والبشرية، أين توصلوا إلى أن نقص مثل هذه الموارد في المؤسسات الصغيرة من شأنه أن يقلل من القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة في الأسواق الدولية. كما إتبع Katsikias (1996) نفس هذا النهج، ويفترض على وجه الخصوص أن المؤسسات الصغيرة أقل قدرة من الشركات الكبيرة على الاستجابة بفعالية لاحتياجات العملاء في أسواق التصدير. ومع ذلك، فإن النتائج التجريبية للعلاقة المباشرة بين حجم المؤسسة وأداء التصدير قد أعطت نتائج متضاربة. أفاد Zou and Stan (1998) في دراستهم أن 9 من أصل 37 دراسة وجدت علاقة إيجابية بين حجم المؤسسة والمقاييس المختلفة لأداء الصادرات، أي أن المؤسسات الأكبر هي الأكثر نجاحاً. في المقابل، حددت 5 دراسات علاقة سلبية (الشركات الصغيرة الأكثر نجاحاً) و23 من أصل 37 دراسة أفادت بعدم وجود علاقة مهمة بين حجم المؤسسة وأداء التصدير. وبذلك، تبدو الحجج قوية حول حقيقة المؤسسات الصغيرة بأنها تعاني من صعوبات في النجاح بأسواق التصدير ولكن لا يوجد دليل قاطع

¹ - إلهام فخري طميعة (2009)، التسويق في المشاريع الصغيرة، مدخل إستراتيجي، (عمان، الأردن، دار المناهج للنشر والتوزيع، ص.ص: 59-60.

² - Aldawsari, A. (2022). Global Value Chains and Small and Medium Enterprises: Challenges and Growth in the Developing Countries.p.1681.

³ - Gjellerup, P. (2000), "SME support services in the face of globalisation", concerted action seminar, Opening address, Conference Proceedings, Danish Agency for Trade and Industry, Copenhagen, p. 16.

على أن المؤسسات الصغيرة دائماً ما تكون في وضعية غير قادرة على تحقيق النجاح في الأسواق الخارجية.¹

في بعض البلدان النامية الآسيوية (الهند وباكستان والصين تايوان وكوريا الجنوبية وتايلاند وإندونيسيا) لعبت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة في الصناعة التحويلية دوراً مهماً في الصادرات - بشكل مباشر أو غير مباشر - من خلال التعاقد من الباطن مع LEs أو الشركات متعددة الجنسيات. وبالرغم من أن مستوى مشاركة التصدير يختلف باختلاف البلد. أدت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصين الدور ريادي في الاقتصاد، حيث قدمت أكبر مساهمة في التصدير بنسبة 60 في المائة من إجمالي صادرات البلاد، تليها تايوان بنسبة 56 في المائة. بينما في جنوب آسيا، مالت حصة الصادرات في الهند إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يقرب 40 في المائة من إجمالي صادرات البلد.²

الخاتمة:

تعد محاولة توحيد تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مهمة صعبة للغاية بسبب اتساع فجوة التفاوت بين الدول المتقدمة والسائرة في طريق النمو، كما أن مصطلح "SME" أصبح أقل شيوعاً اليوم وبدأ يظهر في صورة الطراز القديم للمؤسسات خصوصاً مع ظهور الشركات الناشئة التي تعد أيضاً موضوع يفتقر لتعريف عالمي. ولذلك، يتعين وضع تعريف جديد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتضمن إدراج خصائص الشركات الناشئة. هذا الاقتراح من شأنه أن يوضح بشكل أفضل مفهومين مترابطين بشكل جوهري ويمنح فوائد مباشرة لهاتين الفئتين من الشركات خاصة وأن لهما مهمة مشتركة في مواجهة المؤسسات الكبيرة سيما في الأسواق الخارجية.

كما تم التأكيد على أن افتقار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى القوة المالية والتكنولوجية لا يسمح لها ببلوغ الإنتاج الوفير الموجه لخدمة المجتمع الكبير إلا أنها لن تقف أمامها كعقبات لتحقيق التميز وأثبتت قدرتها على المنافسة في مجال التسويق الدولي ويتعين على الدول المهتمة بترقية صادراتها خارج قطاع المحروقات دعم، مرافقة وقديم التسهيلات المالية قصد السماح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدخول مضمار المنافسة الدولية بكل قوة.

¹ - Nazar, M. S., & Saleem, H. M. N. (2009). Firm-level determinants of export performance. International Business & Economics Research Journal (IBER), 8(2).p.107.

² - [World Bank SME Finance: Development news, research, data | World Bank](#).

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

1. إلهام فخري طميلة (2009)، التسويق في المشاريع الصغيرة، مدخل إستراتيجي، (عمان، الأردن، دار المناهج للنشر والتوزيع).
2. غسان البلبل (2006)، "ورشة العمل الإقليمية حول تسهيل التجارة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة"، بيت الأمم المتحدة، بيروت.
3. محمد حامد الصياد (2006)، التأمينات الاجتماعية والعاملين بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة منظمة العمل العربية.
4. نبيل جواد (2007)، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" مجد المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت.

المراجع باللغة الأجنبية:

1. Tambunan, T. T. (2022). Development of MSMEs and Their Main Constraints. In *Fostering Resilience through Micro, Small and Medium Enterprises: Perspectives from Indonesia* Springer Singapore.
2. El Madani, A. (2018). SME policy: Comparative analysis of SME definitions. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(8).
3. Dilger, R. J. (2012). Small business size standards: A historical analysis of contemporary issues.
4. Lepoutre, J., & Heene, A. (2006). Investigating the impact of firm size on small business social responsibility: A critical review. *Journal of business ethics*.
5. Cieřlik, J., Kaciak, E., & Welsh, D. H. (2012). The impact of geographic diversification on export performance of small and medium-sized enterprises (SMEs). *Journal of International Entrepreneurship*.
6. Tate, T. D., & Randall, P. M. (2021). Do performance goals and development, feedback and recognition, and a climate of trust improve employee engagement in small businesses in the United States. *International Business Research*, 14(1).
7. Small Business Administration (2019) : (www.sba.gov).
8. World Bank SME Finance: Development news, research, data.
9. Albayrak, C. A., Gadatsch, A., & Olufs, D. (2009). Life cycle model for IT performance measurement: A reference model for small and medium enterprises (SME). *Proceedings, Springer Berlin Heidelberg*.
10. Ali Ahmed, M., & Mustafa Sajid, N. (2022). The Role of Small and Medium Enterprises in Achieving Sustainable Development of Drinking Water Purification.
11. Aldawsari, A. (2022). Global Value Chains and Small and Medium Enterprises: Challenges and Growth in the Developing Countries.
12. Gjellerup, P. (2000), "SME support services in the face of globalisation", concerted action seminar, Opening address, Conference Proceedings, Danish Agency for Trade and Industry, Copenhagen.
13. Nazar, M. S., & Saleem, H. M. N. (2009). Firm-level determinants of export performance. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 8(2).
14. Menberu, A. (2018). Assessment of access to finance and its availability for SMEs in Addis Ababa (Doctoral dissertation, Addis Ababa University).