

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/EM.19/2
20 July 2006

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا المالية المتصلة بذلك

اجتماع الخبراء المعني ببناء القدرات الإنتاجية

جنيف، ٤-٦ أيلول/سبتمبر ٢٠٠٦

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

بناء القدرات الإنتاجية في البلدان النامية

مذكرة من أمانة الأونكتاد*

موجز

ليست الإصلاحات الجارية في البلدان النامية بالمشمرة دائماً لما يُتوقع منها من مزايا من حيث الاندماج الناجح في الاقتصاد العالمي. فكثيراً ما تكون المؤسسات التجارية في العديد من البلدان النامية عاجزة عن التعامل مع الفرص المتاحة. ونتيجة لذلك، من الشائع المسلم به حالياً أن الاستفادة من العولمة تقتضي وضع مجموعة تكميلية من السياسات المتعلقة ببناء القدرات من أجل التصدي للقيود التي تواجهها الشركات المحلية فيما يتعلق بالعرض. ذلك أن التغلب على هذه القيود يستلزم بذل جهود متواصلة في التنمية وتحسين مستوى المساعدة الإنمائية الرسمية. وفي الآن ذاته، من شأن الاستثمار الأجنبي المباشر أن يساهم في تطوير القدرات الإنتاجية إذا اقترن بسياسات تشجع الاستثمار المنتج، ونقل التكنولوجيا، وتطوير المؤسسات التجارية وتوحيد السلاسل الإنتاجية. وتقف هذه المذكرات على السياسات الرامية إلى تعزيز مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في بناء القدرات، وتشدد على ضرورة تحسين الارتباط القائم بين المساعدة الإنمائية الرسمية والاستثمار الأجنبي المباشر.

* قُدِّمت هذه الوثيقة في التاريخ المذكور أعلاه نتيجة التأخر في تجهيزها.

المحتويات

الصفحة

٣		مقدمة
٤		أولاً - القيود المتعلقة بالقدرة على العرض
٥		ألف - البيئة التنظيمية
٧		باء - القدرة الاستيعابية
٨		جيم - الهياكل الأساسية
١١		ثانياً - قدرات الاستثمار الأجنبي المباشر في بناء القدرة الإنتاجية
١١		ألف - القدرة على المنافسة في التصدير عبر الاستثمار الأجنبي المباشر
١٣		باء - الروابط
١٦		جيم - التكنولوجيا والمهارات
١٧		ثالثاً - السياسات الأفقية والعمودية لبناء القدرات
٢٠		رابعاً - الآثار المترتبة في المساعدة الإنمائية

مقدمة

١- تتيح العولمة للبلدان النامية فرصاً وتضع أمامها تحديات. فهناك بلدان نجحت في تكوين مزايا تنافسية والاندماج في الاقتصاد العالمي، غير أن بلداناً أخرى عديدة، لا سيما أقل البلدان نمواً^(١)، واجهت صعوبات في جذب المستثمرين الأجانب والتفاعل مع الفرص السانحة في أسواق التصدير، رغم استمرار عملية تحرير التجارة وتدفق رؤوس الأموال محلياً وخارجياً. لذلك، ثمة حاجة تدعو إلى اتخاذ تدابير تكميلية.

٢- خضعت السياسات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر إلى تغييرات كبيرة لم يسبق لها مثيل. فحسب الدراسات الاستقصائية السنوية التي يعدها الأونكتاد من أجل تقرير الاستثمار العالمي، سنت الحكومات منذ عام ١٩٩١ ما يزيد على ٢٠٠٠ من التدابير المتعلقة بالسياسة العامة من أجل جعل اقتصاداتها أكثر جاذبية للمستثمرين الأجانب، مقابل اتخاذها ١٥٠ تدبيراً فقط من التدابير الأكثر تقييداً. وكثيراً ما تطورت سلطات الاستثمار التي كانت في السابق معنية بالتدقيق في البحث عن المستثمرين وفرض شروط الأداء فأصبحت وكالات لتشجيع الاستثمار. ووقعت الحكومات أيضاً ٢٣٩٢ معاهدة استثمارية ثنائية، و٢٥٥٩ معاهدة للازدواج الضريبي و٢١٢ اتفاقاً استثمارياً دولياً آخر. ونتيجة لذلك، يتمتع المستثمرون الأجانب عموماً بالمعاملة نفسها التي يعاملون بها حيثما استثمروا.

٣- وكان لهذه التغيرات الطارئة على مستوى السياسة العامة أثر في تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر: ذلك أن حصة الوارد من هذا الاستثمار إلى البلدان النامية في الناتج المحلي الإجمالي تضاغت في العقد الماضي ثلاثة أضعاف مقارنة بالعقدين الماضيين. غير أن هذا التحسن يظل أقل من المتوقع من حيث حصة هذا الاستثمار في التدفق العالمي، نظراً لعملية التحرير الكبيرة نسبياً التي جرت في البلدان النامية. وتظل حصة مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة لأقل البلدان نمواً محصورة في واحد في المائة من الإجمالي العالمي، وإن كان الاستثمار الأجنبي المباشر يقوم بدور أكبر نسبياً^(٢). بل زيادةً على كمية الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق إلى البلدان النامية، ثمة مخاوف بشأن نوعيته وما يرتبط بذلك من مسألة استدامته. وإذا كانت أسباب هذه الخيبة معقدة ومرتبطة بالبلدان أحياناً، من المسلم به عموماً الآن أن عدم القدرة على العرض في البلدان النامية عامل حاسم.

٤- على هذه الخلفية، وعلى نحو ما تقرر في مؤتمر الأونكتاد الحادي عشر (ساو باولو، ٢٠٠٤)، يتمثل أحد الأهداف الرئيسية لعمل الأونكتاد في "مساعدة البلدان النامية، وبخاصة أقل البلدان نمواً، في تصميم وتنفيذ سياسات فاعلة لبناء القدرة الإنتاجية والقدرة التنافسية الدولية، على أساس المعالجة المتكاملة لقضايا الاستثمار، ومسؤولية الشركات، ونقل التكنولوجيا والابتكار، وتطوير المؤسسات التجارية وتيسير الأعمال التجارية (بما في ذلك النقل وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات)، والقدرة التنافسية، والتنوع والقدرة التصديرية، من أجل المحافظة على مستوى عالٍ من النمو وتعزيز التنمية المستدامة" (TD/412، توافق آراء ساو باولو، الفقرة ٤٩). وتركز هذه المذكرة على الجوانب المتعلقة بالاستثمار، والتكنولوجيا والمؤسسات التجارية في بناء القدرات. أما الجوانب الأخرى، لا سيما المتعلقة منها بالخدمات اللوجستية، وتيسير التجارة والنقل، وتطبيقات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، فتُعالج في اجتماعات مستقلة لخبراء الأونكتاد (١٣ تموز/يوليه ٢٠٠٦ و١٦-١٨ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٦).

(١) الأونكتاد (التقرير القادم)، تقرير أقل البلدان نمواً لعام ٢٠٠٦: تنمية القدرات الإنتاجية.

(٢) بلغت حصة أقل البلدان نمواً من مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي ٢٤ في المائة عام ٢٠٠٤.

أولاً - القيود المتعلقة بالقدرة على العرض

٥- تجد بلدان نامية عديدة أنفسها غير قادرة على المنافسة في قطاعات ربما كان لها فيها امتياز نسبي لو اختلف الأمر؛ فتكاليف الإنتاج مرتفعة، ونوعية المنتج متدنية، وإيصال السلع إلى الأسواق بطيء وغير واضح المعالم. وكثيراً ما يكون جوهر المشكلة في الاقتصاد لا في المؤسسة التجارية. والتحدي الماثل في ذلك هو رفع الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج، ويعني ذلك اتباع نهج يتجاوز مسألة رفع الإنتاجية في كل مؤسسة تجارية أو قطاع، بل يعمد إلى ما هو أوسع وأشمل فيرفع الإنتاجية على الصعيد القطري. هناك حاجة إلى بناء القدرات وإلى سياسات تجعل من الاقتصاد ككل موضعاً تنافسياً للإنتاج، وتمكن المؤسسات التجارية جميعها من أن تضاهي في الاقتصاد الأسواق العالمية نداءً لند مع الشركات المنتمة إلى الاقتصادات الأكثر تقدماً.

٦- تعد القيود المتعلقة بالقدرة على العرض عقبات اقتصادية تعترض الشركات عندما تحاول تلبية طلبات الأسواق، والتجديد، وزيادة الإنتاجية والمنافسة في الأسواق المحلية والخارجية. وتجسد القيود المتعلقة بالقدرة على العرض التخلف الشامل الذي يصيب اقتصاداً ما وتحلّى في أشكال متنوعة على النحو التالي:

- عدم دقة البيئة التنظيمية (أي القوانين، والأنظمة والوكالات)؛
- ضعف مؤسسات القطاع العام (مثل التعليم، والتدريب، والدعم التكنولوجي)؛
- صغر القطاع الخاص (أي نقص أصحاب المؤسسات التجارية وذوي المهارات من المهنيين، لا سيما في قطاعي المصارف وخدمات الموردين)؛
- وجود قاعدة محدودة للموارد (أي البشرية والمالية)؛
- ضعف الهياكل الأساسية وعدم كفايتها (أي الطرق، والموانئ، والمنافع، والاتصالات السلكية واللاسلكية).

٧- يقتضي التصدي لهذه القيود المتعلقة بالقدرة على التوريد بناء القدرات على مستوى طائفة واسعة من المجالات. فعلى سبيل المثال، ثمة حاجة في مجال التجارة إلى تقديم الدعم الكافي عند وضع السياسات التجارية على الصعيد الوطني، إضافة إلى المشاركة الفعالة في منظمة التجارة العالمية (ومن ذلك الانضمام إليها عند الاقتضاء) وإبرام الاتفاقات الثنائية والإقليمية. وثمة حاجة أيضاً إلى بناء مؤسسات تكميلية، لا سيما الحاجة إلى إحداث إجراءات ومؤسسات فعالة للاستيراد والتصدير، والتأمين، والمدفوعات، والتخليص الجمركي، وإلى اتخاذ ترتيبات للعبور بالنسبة لعدد من البلدان غير الساحلية. وتدعو الحاجة كذلك إلى توسيع شبكة النقل، ومنها الطرق والسكك الحديدية والموانئ الجوية والبحرية والداخلية، والأنابيب. وإذا كان بناء الهياكل الأساسية المادية قد تترتب عليه نفقات كبرى، فإن إقامة الهياكل الأساسية البرمجية (من سياسات وإجراءات ومؤسسات) كثيراً ما يكون أصعب.

٨- وعلى غرار ذلك، ثمة حاجة في مجال الاستثمار إلى دعم ملائم لبناء القدرات على وضع إطار لسياسات جذابة وتهيئة بيئة تنظيمية ممتازة، وإنشاء مؤسسات مشجعة للاستثمار ذات كفاءة. وفي البلدان التي يعد فيها القطاع

الخاص المحلي صغيراً (ومتميزاً بارتفاع حصة الشركات العاملة في القطاع غير الرسمي)، تدعو الحاجة إلى وضع برامج لتطوير تسيير المؤسسات التجارية ودعمها^(٣). وفي معظم البلدان تدعو الحاجة إلى تنمية الموارد البشرية وإيجاد نظم وطنية ديناميكية للتجديد بحيث تربط مؤسسات العلوم والتكنولوجيا بالقطاع المنتج. وبطبيعة الحال، تعد الهياكل الأساسية، لا سيما المتعلق منها بالتزويد بالطاقة بصورة موثوقة، أمراً أساسياً للنشاط الإنتاجي.

ألف - البيئة التنظيمية

٩- يتوقف بناء القدرة الإنتاجية في نهاية المطاف على استثمار مؤسسات القطاع الخاص، بما فيها الشركات الأجنبية، وتعد قدرتها على الاستثمار ورغبتها فيه إلى حد كبير من مهام البيئة التنظيمية التي تعمل فيها هذه المؤسسات.

١٠- يشير الأونكتاد في استعراض سياسات الاستثمار لما يزيد على ٢٠ بلداً نامياً إلى أن الأنظمة الخاصة بالاستثمار الأجنبي المباشر (أي القواعد المنظمة لدخول المستثمرين الأجانب وقبولهم والمقاييس المتعلقة بمعاملة الشركات الأجنبية المنتسبة) ما فتئت تقل عرقلتها لتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يجسد الاتجاه العام نحو تحرير أنظمة الاستثمار الأجنبي المباشر على صعيد البلدان النامية. وفي الآن ذاته، ثمة عامل مفسد ويتمثل في مجموعة تدابير التشغيل العامة التي تمس جميع الأعمال التجارية، بما فيها الاستثمار الأجنبي المباشر (غير أنها ليست معدة صراحة للمستثمرين الأجانب). وهكذا فإن حالات نقص المعاملة أو المعاملة التمييزية للمستثمرين الأجانب أقل وتيرة الآن. غير أن الأمر ليس كذلك بالنسبة للبيئة التنظيمية العامة والإدارة الحكومية لعملية تنظيم الأعمال التجارية. ويبين الجدول ١ طائفة من المقاييس والسياسات العامة التي تتدخل في النشاط الاستثماري.

الجدول ١ - المقاييس والسياسات العامة التي تؤثر في سلوك المستثمرين

القيود	مجال السياسة العامة
نظام ضريبي مرتفع وغير تنافسي تعثره صعوبات كبيرة على مستوى التفسير. وعدم كفاية شبكة المعاهدات الضريبية.	السياسة الضريبية
شيوع التهرب منها، وتقييم تعسفي و/أو فاسد لها.	إدارة الإيرادات
تقلب الأسعار وصعوبة الوصول إلى السوق. وأسعار صرف غير موجودة في السوق.	ضبط صرف العملات
وجود ضوابط متصلة منافية للسوق مع فرض شروط تنظيمية غير تنافسية. ورسوم ملكية للأراضي غير مقبولة في المصارف بشكل تام.	الأراضي والعمالة
احتكار فاسد من جانب القطاعين الخاص والعام.	سياسة المنافسة

(٣) الأونكتاد (٢٠٠٥). اجتماع الخبراء المعني بتعزيز القدرة الإنتاجية لشركات البلدان النامية عن طريق التدويل، ٥-٧ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥، ملخص أعده الرئيس (TD/B/COM.3/EM.26/3)، ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (٢٠٠٦). معجم استقصائي للمؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة بشأن "إزالة العقبات أمام الأسواق الدولية" <http://www.oecd.org/dataoecd/47/54/35772896.pdf> (٣ تموز/يوليه ٢٠٠٦).

مجال السياسة العامة	القيود
تصاريح العمل والإقامة للأجانب	اختبارات عسيرة لأسواق العمل. معاملة تعسفية وغير واضحة المعالم.
التنظيم القطاعي	قواعد غير تنافسية أو عدم وضوح الرؤية لدى المستثمرين فيما يتعلق بالحقوق والواجبات.
حماية الملكية الفكرية	ضعف النظام القانوني و/أو شيوع إساءة الاستعمال.
التنظيم البيئي	عدم دقة التوجيه القانوني للمستثمرين فيما يخص الالتزامات والمسؤوليات.
إدارة الشركات ومعايير المحاسبة	وجود ثغرات ومواطن غموض كثيرة.
سيادة القانون	نظام عدالة تجارية بطيء أو غير واضح المعالم. بيئة قانونية وشخصية غير آمنة.

المصدر: الأونكتاد، "فعالية التدابير المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر" (TD/B/COM.2/EM.13/2)، ٢٢ نيسان/أبريل ٢٠٠٣.

١١- رغم أن الحكومات اعتمدت المزيد من السياسات الاستثمارية الأكثر ملاءمة للأعمال التجارية، فإن تطبيق هذه السياسات والممارسات في الحياة اليومية من شأنه أن يثني المستثمرين. وبشكل خاص، كثيراً ما يكون ضعف القدرة على تطبيق القوانين والأنظمة بشكل شفاف وواضح جوهر المشاكل على مستوى الحكامة. ويبدو أن هناك إدراكاً للمشكلة وتقبلاً لها بشكل عام: وما يشير إلى ذلك ارتفاع درجة تقبل الحكومات لتوصيات الأونكتاد في استعراضات سياسات الاستثمار. وفي الآن ذاته، من المسلم به أن الحلول تقتضي بناء للقدرة المؤسسية في الأجل الطويل. وتشير تجربة برنامج الأونكتاد المتعلق بالإدارة السليمة في مجال ترويج الاستثمار إلى جدوى وفعالية الأنظمة الإلكترونية والرسوم البيانية للزبائن (وتلك ممارسة جيدة رائدة في آسيا) من أجل تحسين عمل المؤسسات وتوجيهها نحو التركيز على الخدمات. ومن شأن وكالات ترويج الاستثمار أن تقوم أيضاً بدور هام في مجال الدفاع عن السياسات داخل الحكومة، وذلك موضوع سيتناوله الأونكتاد بشكل مستقل في اجتماع للخبراء من المقرر عقده في جنيف يومي ٢٣ و ٢٤ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٦.

١٢- إن حقوق الملكية القابلة للإنفاذ، واستقلالية الجهاز القضائي، وفعالية سياسة المنافسة ودقة الأنظمة تساهم جميعاً في تهيئة بيئة تشعر فيها الشركات بالثقة إزاء النظام السياسي المعمول به. وعلى النقيض من ذلك، فإن تطبيق القواعد المعقدة بطريقة غير شفافة يفسح المجال أكثر أمام موظفي الدولة لممارسة السلطة التقديرية. وتشير تقارير البنك الدولي لتقييم مناخ الاستثمار وتقارير تسيير الأعمال التجارية إلى البيروقراطية وفرط الإجراءات الإدارية بوصفهما من أكبر العراقيل التي تعترض الاستثمار في العديد من البلدان.

١٣- ولسياسة المنافسة الفعالة، والتنظيم والسلطة أهمية في إنجاح برامج واستراتيجيات الخصخصة من أجل نقل النشاط الإنتاجي من القطاع العام إلى الخاص. وفي هذا المجال، للأونكتاد برنامج لإسداء المشورة في ميدان السياسة العامة وبناء القدرات ويدعم الأونكتاد فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بقانون المنافسة وسياساتها، الذي يشكل منتدى لتبادل التجارب وإجراء الأقران لاستعراضات طوعية لسياسة المنافسة، مكملة لاستعراضات سياسة الاستثمار التي يجريها الأونكتاد.

١٤- ثم إن وجود نظام متين للإبلاغ المالي في القطاع الخاص مهم أيضاً لكي تسير الأسواق بشكل فعال. فالمؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة تحرم من القروض بسبب عدم وجود بيانات مالية موثوقة تطالب المصارف وغيرها من مؤسسات الائتمان بتقديمها بصفقتها جزءاً من طلبات القروض. ولذلك فإن المؤسسات التجارية الأكبر التي تزود المستثمرين المحتملين، محليين ودوليين، بتقارير مالية موثوقة وقابلة للمقارنة عالمياً يكون لها سبق عند التنافس على جذب الاستثمار. وبالتالي ينبغي لتعزيز الجوانب المؤسسية والتقنية للهياكل الأساسية المعنية بالإبلاغ المالي في القطاع الخاص - من قبيل مقاييس المحاسبة ومراجعة الحسابات - أن يشكل جزءاً لا يتجزأ من استراتيجية بناء القدرات الإنتاجية. وما فتئ فريق الخبراء العامل الحكومي الدولي المعني بالمعايير الدولية للمحاسبة والإبلاغ يشكل داخل الأونكتاد منتدى للدول الأعضاء من أجل التداول والتوصل إلى توافق في الآراء بشأن تعزيز الهياكل الأساسية للإبلاغ في شركاتها، بما في ذلك من خلال بناء القدرات عبر مشاريع للتعاون التقني.

١٥- ومن الضروري أن يسود الاستقرار سوق التأمين وإعادة التأمين بالنسبة للنشاط الاستثماري والتجاري، غير أن بلداناً نامية عديدة تفتقر إلى التنوع في منتجات التأمين وإلى القدرة التنظيمية. ولذلك يقدم الأونكتاد المساعدة إلى البلدان من أجل تطوير ما يلزم من قوانين وسلطة تنظيمية في مجال التأمين. إضافة إلى ذلك، ونتيجة انضمام البلدان إلى منظمة التجارة العالمية والمشاركة في مفاوضات الاتفاق العام المتعلق بتجارة الخدمات، قُدمت الطلبات لمساعدة البلدان على وضع سياسات وطنية في مجال التأمين.

١٦- وعلى الصعيد الإقليمي، استحدثت المبادرة الجديدة لتنمية أفريقيا مرفق تهيئة المناخ الاستثماري في أفريقيا، الذي يعد شراكة جديدة بين القطاع الخاص والعام يركز على تحسين المناخ الاستثماري في القارة. ويرمي هذا المرفق إلى جعل أفريقيا مكاناً أفضل للأعمال التجارية عبر إزالة العقبات التي تعترض الاستثمار المحلي والأجنبي والترويج لأفريقيا بوصفها وجهة جذابة للاستثمار. ويحظى هذا المرفق بدعم المبادرة الجديدة لتنمية أفريقيا وبتأييد رؤساء الدول الأفريقية. ويعد مرفق تهيئة المناخ الاستثماري اتحاداً مستقلاً ذا تمثيل أفريقي قوي في مجلس الأمناء. ويُدار المرفق وفقاً لمبادئ تجارية. واستحدثت المبادرة الجديدة أيضاً آلية لاستعراض الأقران من أجل دعم الإصلاحات المتعلقة بالأطر التنظيمية للاستثمار في أفريقيا.

باء - القدرة الاستيعابية

١٧- حتى البلدان النامية المتقدمة نسبياً التي لها قاعدة تصنيعية متزايدة تواجه صعوبات في استكشاف الفرص الجديدة للتصدير، واستيعاب مسألة نقل التكنولوجيا، وفي الاستفادة من فائض التعاقد من الباطن وما يتصل بذلك من روابط تجارية واستثمارية. وعلى صعيد المؤسسات التجارية، تعد القدرة الاستيعابية شديدة التوقف على التفاعل مع بيئة الشركات، مثل وجود أشخاص مثقفين ذوي مهارات إدارية وهندسية، وجودة الخدمات العامة الأساسية وتطور الهياكل الأساسية (من جامعات، وقطاع مالي متنوع، ومؤسسات متخصصة للبحث والتدريب، وما إلى ذلك) ووجود نظام متأصل لحفز المؤسسات المعنية. وفي أقل البلدان نمواً، قد يكون القطاع الخاص صغيراً وفي مرحلة التكوين، كما أن بعض مؤسسات الدعم الأساسية قد لا يوجد. لذا فإن تحسين القدرة الاستيعابية يقتضي جهوداً في مجالات واسعة، تتدرج من تنظيم المشاريع وتطوير المؤسسات التجارية إلى التكنولوجيا والسياسة التعليمية.

١٨- والسياسة التعليمية محور جميع الاستراتيجيات الرامية إلى زيادة القدرة الاستيعابية. ففي حالة الهند كان نجاحها في قطاع تكنولوجيا المعلومات (وبصورة متزايدة في قطاعات أخرى للتكنولوجيا المتطورة مثل التكنولوجيا البيولوجية) عائداً إلى حد كبير إلى وضع سياسات تعليمية هادفة. ولربما كان الاستثمار في القدرات الإدارية مهماً أهمية الاستثمار في المهارات التكنولوجية. فالشركات عبر الوطنية الموجودة في الهند وماليزيا، على سبيل المثال، لا تجد صعوبة كبرى في توظيف مديرين ومهندسين ممتازين.

١٩- ومما يكتسي أهمية وجود وسطاء سوقيين في توجهاتهم، من قبيل الجهات المقدمة لخدمات تطوير الأعمال التجارية. فتوسع شركات البلدان النامية يعوقه العديد من العراقيل الداخلية في الشركات نفسها، ومنها نقص المهارات على مستوى تنظيم المشاريع والإدارة، ومحدودية الوصول إلى التمويل وارتفاع تكاليفه، وغياب خدمات الدعم في مجال تطوير الأعمال التجارية، وصعوبة الحصول على المعلومات المتعلقة بالفرص السانحة في الأسواق^(٤). وتكشف دراسات استقصائية عديدة في مجال الأعمال التجارية أن وجود التمويل هو أهم عامل يحدد معدل بقاء الشركات في كل من البلدان المتقدمة والنامية. بعد ذلك تأتي الحاجة إلى خدمات تطوير الأعمال التجارية، ومن ذلك إسداء المشورة في مجال التدريب، وتقديم المساعدة التقنية والإدارية، والتسويق، والهياكل الأساسية المادية، والدفاع عن السياسة العامة.

٢٠- ونظراً إلى أهمية التشجيع على تكوين منظمين للمشاريع وتعزيزهم في البلدان النامية والانتقال من الاقتصاد غير الرسمي إلى الرسمي، ثمة العديد من البرامج الوطنية والمدعومة من المانحين المتعلقة بالمؤسسات التجارية الصغرى والمتوسطة. ويشكل أكثر هذه البرامج فعالية جزءاً من إطار شامل متماسك للسياسة العامة يراعي الأدوار المتكاملة للحكومة والقطاع الخاص وأوساط المانحين. ويرمي هذا النهج الكلي إلى وضع سياسات أفقية ترمي إلى تهيئة بيئة ملائمة للأعمال التجارية وإشاعة مناخ إيجابي للاستثمار.

جيم - الهياكل الأساسية

٢١- يزيد ضعف الهياكل الأساسية من تكلفة الأعمال التجارية. فنقص الطرق وعدم كفاية المرافق في الموانئ وضعف شبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية يضاف إلى المشاكل اللوجستية ويعيق أيضاً قدرة الشركات على مساهمة شروط الطلب في الأسواق النائية. وقد تناولت الدراسات بشكل جيد الآثار السلبية لضعف الهياكل الأساسية في تكاليف الإنتاج، وتكاليف النقل، والصادرات، والتخفيف من وطأة الفقر والتنمية بشكل أعم^(٥). وتتفاقم هذه المشاكل في البلدان غير الساحلية والبلدان التي تعيش مرحلة ما بعد النزاع. فعلى سبيل المثال، كشفت دراسة للأونكتاد بشأن البلدان غير الساحلية أن "[البلدان النامية غير الساحلية] تنفق في المتوسط على النقل (وخدمات التأمين) من إيرادات صادراتها حوالي ضعفي النسبة المئوية التي تنفقها البلدان النامية عموماً، وثلاثة

(٤) الأونكتاد (٢٠٠٥). تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات التجارية الصغرى والمتوسطة عبر تحسين القدرة الإنتاجية (UNCTAD/ITE/TEB/2005/1).

(٥) البنك الدولي (٢٠٠٣). مشاركة القطاع الخاص في الهياكل الأساسية في البلدان النامية: الاتجاهات، والآثار، والدروس المستفادة.

أضعاف النسبة التي تنفقها البلدان المتقدمة"^(٦). وفي أنحاء من أفريقيا، تعد التجارة في السلع مع الجيران أعلى من التجارة مع أوروبا.

٢٢- بإمكان الاستثمار الأجنبي المباشر أن يساهم في تطوير الهياكل الأساسية. غير أن ذلك يقتضي فتح القطاعات في وجه الاستثمار الأجنبي المباشر - من طاقة، ونقل، ومصارف، وتأمين. ففي الأنحاء التي وقع فيها ذلك، ساعد الاستثمار الأجنبي المباشر في توليد الطاقة، والاتصالات السلكية واللاسلكية وتطوير الموانئ وإدارتها. وتيسر الاستثمار الخاص في الهياكل الأساسية بفضل علاقات الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ووجود الاستثمار التكميلي للقطاع العام والمساعدة الإنمائية الرسمية.

٢٣- في العقد الماضي شكل الاستثمار في الاتصالات السلكية واللاسلكية النصف تقريباً من كامل الاستثمار الأجنبي المباشر في ميدان الهياكل الأساسية. وتم ذلك بفعل جاذبية تحرير السياسة العامة، لا سيما في تخصيص المؤسسات المملوكة للدولة. واقتترنت عمليات الاستثمار الناجحة بتدابير حكومية لإدخال المنافسة إلى خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية وإنشاء وكالات تنظيمية مستقلة. وكان الاستثمار فيما بين بلدان الجنوب مهما في تطوير الهياكل الأساسية.

٢٤- كان القصد من الخصخصة ومختلف أشكال الشراكة بين القطاعين العام والخاص التخفيف على الحكومات من عبء القيود المالية والمؤسسية في بناء القدرات وتقديم الخدمات في مجال الهياكل الأساسية. وفي العديد من الحالات، اقترنت مشاركة القطاع الخاص بتحسين كبير على مستوى كل من الخدمات والحصول عليها. غير أنه بالرغم من الاهتمام الكبير الذي ظهر في المرحلة الأولى، تظل علاقات الشراكة بين القطاعين العام والخاص في مجال الهياكل الأساسية دون مستوى الذروة الذي كانت عليه عام ١٩٩٧ من حيث القيمة. وتشير التجربة المكتسبة على مدى أزيد من عقدين من الشراكة بين القطاعين العام والخاص إلى أن العديد من "مشاريع الهياكل الأساسية إما أنه غير قابل للاستمرار تماماً، أو أنه غير مربح إذا لم تُفرض رسوم تزيد بشدة من صعوبة تعميم الوصول إلى الخدمات"^(٧).

٢٥- وأثبتت التجربة أيضاً أنه إذا كان باستطاعة مشاركة القطاع الخاص التخفيف على الحكومات من عبء النفقات الرأسمالية الكبرى، فإن هذه المشاركة تزيد أيضاً من المطالب على القدرة المؤسسية للحكومات على تنظيم القطاع، ورصد أداء الشركاء في القطاع الخاص بشأن التزاماتهم التعاقدية، وإنشاء هيئة فعالة للمنافسة. فوجود بيئة تنظيمية ملائمة وعاملة بشكل جيد على مستوى الهياكل الأساسية قد يساعد في تعبئة الاستثمار المحلي والأجنبي.

٢٦- وإضافة إلى المسائل المتعلقة بالتنظيم والخصخصة، يعد قياس القدرة على التنافس ضرورياً حتى تكون مشاريع الهياكل الأساسية الأكثر فعالية في الحد من القيود المحددة للقدرة. ويوصي تقرير استعراض سياسة

(٦) الأونكتاد (٢٠٠٣). لحة في الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية غير الساحلية، الصفحة ٢.

(٧) Stiglitz and Charlton (2006). *Aid for Trade: A report for the Commonwealth Secretariat*, p. 26

الاستثمار في كينيا بقياس كل خدمة أساسية مقارنةً بنوعية هذه الخدمات وتكلفتها في أقوى منافس إقليمي (جنوب أفريقيا)، مع إنشاء أهداف متعلقة بالقياس وإعطاء الأولوية لاحتياجات المستثمرين.

٢٧- إن بناء الهياكل الأساسية أو إعادة بنائها هدفٌ إنمائي طويل الأمد يتعين تمويله بصورة مشتركة بين صناديق القطاع العام، ومستثمري القطاع الخاص وأوساط المانحين. ومن المبادرات الحديثة اقتراح إنشاء صندوق للهياكل الأساسية في أفريقيا واتحاد دولي للهياكل الأساسية.

٢٨- ومن شأن تحسين الهياكل الأساسية البرمجية أن يكون فعالاً من حيث التكلفة وسريعاً مع تطبيق تكنولوجيا المعلومات. فعلى سبيل المثال، من النظم الإدارية القائمة على تكنولوجيا المعلومات المتدنية التكلفة التي وضعها الأونكتاد لتيسير التجارة والنقل النظام الآلي للبيانات الجمركية ونظام المعلومات المسبقة عن البضائع. وتشمل الأشكال الأخرى للدعم في مجال الهياكل الأساسية البرمجية تقديم المساعدة في المفاوضات بشأن اتفاقات التجارة العابرة في آسيا الوسطى وأفريقيا، ومساعدة الأونكتاد في إنشاء وتعهد اتفاقات النقل الآلي الإقليمي في أفريقيا ومنطقة شرق أفريقيا التابعة للسوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الأفريقي، مما يمكن من إقامة تجارة أقليمية كبيرة. ومن شأن البرامج الرامية إلى القضاء على العقبات البرمجية التي تعترض التجارة والاستثمار وإلى تعزيز التعاون الإقليمي، مثل مبادرة طريق الحرير لآسيا الوسطى، أن تساعد في إنشاء الأسواق الكبرى الحاسمة في جلب الاستثمار في مجال الهياكل الأساسية المادية.

٢٩- وتعد الهياكل الأساسية التكنولوجية وثيقة الصلة بقدرة المؤسسات التجارية على المنافسة. ومن الأمثلة على ذلك محاضن الأعمال التجارية، والمجمعات الصناعية ومجمعات العلوم والتكنولوجيا، ومراكز الإنتاج. وتشمل كل مرحلة من مراحل المشروع المتعلق بالهياكل الأساسية، من التخطيط ومروراً بالصيانة، تقييم وتطبيق طائفة واسعة من التكنولوجيات والتقنيات الإدارية، وبالتالي يكون من شأنها أن تشمل عناصر للتعليم وبناء القدرات.

٣٠- وتواجه البلدان الخارجة من اضطرابات أهلية أو حالات نزاع قيوداً شديدة للغاية في إعادة بناء القدرة المؤسسية والهياكل الأساسية. وبينما كانت الاستثمارات في كثير من الأحيان سريعة في استعادة النشاط في المجالات التي تدر مكاسب سريعة (مثل خدمات الهاتف النقال المركزة على المناطق الحضرية)، فإن التحدي الرئيسي الذي يواجه البلدان في مرحلة ما بعد النزاع يظل متمثلاً في جلب الاستثمار المستدام. فالعوامل السياسية والاجتماعية المحلية أول العوامل الضرورية لإعادة بناء المؤسسات واستتباب السلام والاستقرار، غير أن بإمكان الاستثمار أن يقوم بدور أيضاً. فعلى سبيل المثال، يعد إحداث المبادئ المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات ووضع ممارسات التشغيل التي تتفادى التوتر بين الفئات أمراً مهماً. وقد أعدت مبادرة برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والأونكتاد للاستثمار في السلام من أجل التشجيع على الاستثمار بوصفه أداة لاستتباب السلام والاستقرار في البلدان في مرحلة ما بعد النزاع. ويقترح تقرير استعراض سياسة الاستثمار في رواندا، على سبيل المثال، سبلاً لإعادة بناء الرصيد البشري، الذي تأثر بشدة بسبب الإبادة الجماعية التي وقعت عام ١٩٩٤.

ثانياً - قدرات الاستثمار الأجنبي المباشر في بناء القدرة الإنتاجية

٣١- سلط مؤتمر الأونكتاد الحادي عشر الضوء على دور الاستثمار، بما فيه الاستثمار الأجنبي المباشر، في بناء القدرات الوطنية في مجال العرض التي تعد محورية للتنمية وأساسية لاستغلال الفرص التي يتيحها النظام التجاري المتعدد الأطراف^(٨). تقول الفقرة ٣٧: "يتيح الاستثمار الأجنبي المباشر إمكانات لاستخدام المدخرات الأجنبية ولنقل المعرفة والتكنولوجيا، والارتقاء بمستوى الموارد البشرية، وتعزيز روح المبادرة في تنظيم المشاريع، واستحداث تقنيات جديدة في مجالي الإنتاج والإدارة، وتشجيع تعلم المؤسسات من خلال إقامة الروابط بين الشركات الأجنبية المنتسبة والمؤسسات المحلية". غير أنه ينبغي للسياسات الموجهة إلى جلب الاستثمار الأجنبي المباشر أن تُكَمِّل الجهود الرامية إلى بناء القدرات المحلية وتحسين المناخ الاستثماري، وإقامة أساس لقطاع خاص محلي نشيط.

ألف - القدرة على المنافسة في التصدير عبر الاستثمار الأجنبي المباشر

٣٢- يشجع بناء القدرة الإنتاجية التجارة والاستثمار، اللذين يساهمان، بدورهما، في العملية التي تتطور بها هذه القدرة. ويساعد التدويل في بناء القدرة، سواء أشمل الصادرات، أو الاستثمار الصادر أو إقامة روابط مع مستثمرين أجانب في الاقتصاد المحلي. "يعود التصدير بالفائدة على القدرات الكامنة في المنافسة: فهو يعرض المؤسسات التجارية إلى التعامل مع مقاييس أعلى، ويتيح لها فرص الوصول إلى المعلومات بشكل أسهل ويُخضعها إلى ضغوط أشد في مجال المنافسة، مما يشجع المؤسسات التجارية المحلية على بذل المزيد من الجهود الحثيثة لاكتساب مهارات وقدرات جديدة"^(٩). وتتيح الصادرات أيضاً وفورات الحجم لفائدة الأسواق المحلية الصغيرة نسبياً في العديد من البلدان النامية.

٣٣- غير أن تجربة العديد من البلدان النامية أثبتت أن تشجيع الصادرات وتعزيز الاستثمار الوارد والصادر أمر لن يجلب في حد ذاته تحسناً مستداماً في القدرة. ومع ذلك، من شأن ذلك أن يشكل دفعة قوية للشركات المحلية لتحسين قدرتها على المنافسة إذا قُرِن ذلك بسياسات حكومية تتصدى للمشكلة الكبرى لضعف القدرة وتقدم الدعم الهادف لتدويل الشركات المحلية.

٣٤- لقد قام جزء من نمو الصادرات في البلدان النامية الناجحة على تحسين استغلال المزايا الموجودة (الموارد الطبيعية، وتدني التكلفة)، بينما اعتمد جزء آخر من هذا النمو على إنشاء مزايا جديدة (المهارات، والقدرات التكنولوجية، وما إلى ذلك). وقد يقتضي تطوير القدرة على المنافسة في الصادرات الاستثمار في قدرات متنوعة الأشكال منها الشراء، والإنتاج، والهندسة، والتصميم، والتسويق وهلمَّ جراً. وقد تقوم الشركات عبر الوطنية بدور هام في بناء هذه القدرات. فهذه الشركات ليست معنية، بشكل مباشر وغير مباشر، في ثلثي التجارة العالمية،

(٨) توافق آراء ساو باولو (TD/412)، المرفق المتعلق بالشراكات الجامعة لعدة أطراف من أصحاب المصلحة.

(٩) الأونكتاد (٢٠٠٢). تقرير الاستثمار العالمي: الشركات عبر الوطنية والقدرة على المنافسة في التصدير، الصفحة ٢٠. من النص الإنكليزي.

كما فيها التجارة داخل الشركات وعمليات الأطراف الثالثة فحسب، بل "إن جميع الدلائل تشير إلى أن دور الشركات عبر الوطنية في التصدير في البلدان المضيفة، عبر الاستثمار الأجنبي المباشر وترتيبات عدم المساهمة في رأس المال، سيزداد نمواً أيضاً"^(١٠). وتشارك الشركات عبر الوطنية في صادرات البلد المضيف عبر كل من إنشاء الفروع المنتسبة المرتبطة بشبكات الإنتاج الدولية وإحداث ترتيبات تعاقدية مع الموردين المحليين، تتجاوز العلاقات الحرة التقليدية. فحتى بالنسبة للسلع الأساسية مثل البن أو الكاكاو أو التبغ أو الشاي، تترع الشركات عبر الوطنية إلى التحكم في التسويق، والنقل والتوزيع.

٣٥- وليس دور الشركات عبر الوطنية في التجارة العالمية مجرد نتيجة لاستعانة الشركات الأم بمصادر خارجية من أجل تزويد السوق المحلي بثمن أرخص. فموجب قانون النمو والفرص في أفريقيا، الذي يتيح لمعظم المنتجات الأفريقية الوصول إلى أسواق الولايات المتحدة معفاة من الجمارك، استثمرت شركات النسيج والألبسة من آسيا في أفريقيا من أجل التصدير إلى الولايات المتحدة. والواقع أن معظم الزيادة السريعة التي طرأت على الصادرات بموجب قانون النمو والفرص في أفريقيا من البلدان الأفريقية القليلة نسبياً التي استفادت من هذه المعاملة التفضيلية قد جاء عبر الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات عبر الوطنية. ومن ناحية يحدد الدور البارز للشركات عبر الوطنية في التجارة العالمية طبيعة التحدي الذي تواجهه البلدان النامية في سعيها إلى بناء القدرة الإنتاجية وتحسين القدرة على المنافسة في الصادرات.

٣٦- وبإمكان المستثمرين الأجانب المساعدة في التغلب على العقبات التي تعترض الصادرات. فكثيراً ما تشارك الشركات عبر الوطنية في طائفة من الأنشطة لتطوير الموردين، بما في ذلك المساعدة بتصميم المنتجات، والإمداد بالقطع، وإدارة الجرد، والاختبار، والتعليب والخدمات اللوجستية الخارجية. ومن خلال شركائها المنتسبة في أقل البلدان نمواً، بإمكان الشركات عبر الوطنية أن تساعد الموردين بالتمويل وأن تقدم التكنولوجيا. وبإقامة شراكات مع المستثمرين الأجانب أو زبائن الشركات عبر الوطنية، تستطيع البلدان النامية التغلب على الحواجز غير التعريفية التي تأخذ شكل مقاييس صحية نباتية وصحية، كما هو الشأن بالنسبة لبعض الصادرات المتعلقة بالزراعة والبستنة من أفريقيا. وتستطيع الشركات عبر الوطنية، من خلال برامجها في مجال المسؤولية الاجتماعية للشركات، أن تساعد الموردين في الوفاء بالشروط القانونية وطلبات المستهلكين بتقديم التوجيه في تحسين الإدارة البيئية والممارسات المتبعة في مجال العمل. ولقد تناولت الدراسات هذه الأنشطة المتعلقة بتطوير الموردين في الاقتصادات المصدرة الآسيوية الناجحة^(١١).

٣٧- ليست التنمية التصديرية في توجهها مجرد مسألة لتوسيع إجمالي الصادرات. هي أيضاً توسيع للصادرات من حيث المنتج والسوق وتطوير لعنصر التكنولوجيا والمهارات في النشاط التصديري من أجل زيادة القيمة المضافة المحلية وبالتالي الزيادة في الدخل الوطني. وليس نمو الصادرات بفعل الشركات عبر الوطنية دليلاً بالضرورة على ازدياد القدرة على المنافسة في التصدير. فإذا لم يرافق النشاط التصديري للشركات عبر الوطنية تحسن في قدرة

(١٠) الأونكتاد (٢٠٠٢). تقرير الاستثمار العالمي: الشركات عبر الوطنية والقدرة على المنافسة في التصدير، الصفحة ١١٨ من النص الإنكليزي.

(١١) البنك الدولي (٢٠٠٥). تقرير التنمية في العالم، الصفحة ٦٥.

الشركات المحلية على التوريد، فسيظل خطر زوال هذه الصادرات إذا غادرت الشركات عبر الوطنية قائماً دائماً. فصادرات السنغال من المنتجات البستانية مثلاً تراجعت بنسبة ٨٠ في المائة بعد مغادرة المستثمر الذي طور القطاع^(١٣). ويزداد هذا الخطر شدة حينما يكون الاستثمار مستفيداً من الوصول التفضيلي المحدد بزمان كما هو الشأن بموجب اتفاقاً النمو والفرص في أفريقيا. وتشير دلائل طريفة إلى أن بعض المستثمرين يبادرون بتخفيض عملياتهم تدريجياً تحسباً لنهاية القواعد الليبرالية الأصلية المنصوص عليها في اتفاق النمو والفرص في أفريقيا بعد عام ٢٠٠٧^(١٣).

٣٨- وتعني الطبيعة العابرة أحياناً لبعض صادرات الشركات عبر الوطنية أن التحسن الدائم لقدرة البلد المضيف على المنافسة في الصادرات لن يتأتى إلا عبر تعزيز استراتيجي للاستثمار، يشمل توجيه الاستثمار الأجنبي المباشر والالتزام بالحفاظ على الموقع موقعاً أولياً للاستثمار والاحتفاظ بالمستثمرين الحاليين مع رفع سلسلة القيمة. ولضمان استدامة التقدم، على الشركات المحلية المشاركة في هذه العملية. ولهذا الغرض، ساهم الأونكتاد في إعداد استراتيجيات لتوجيه المستثمرين في كينيا وبيرو، ترمي إلى دعم وكالات تعزيز الاستثمار وتواصلها مع أصحاب المصلحة. ثم إن تطوير الروابط القائمة بين الشركات المنتسبة الأجنبية والشركات المحلية ذو أهمية قصوى أيضاً.

باء - الروابط

٣٩- تنشأ الروابط عندما تقيم الشركات المنتسبة الأجنبية التابعة للشركات عبر الوطنية علاقات مع الشركات المحلية تتجاوز نطاق العلاقات الحرة التقليدية للموردين. وتشمل هذه العلاقات روابط خلفية مع الموردين، وروابط مع الشركاء التكنولوجيين، وروابط أمامية مع الزبائن وغير ذلك من آثار الفوائد العرضية. وتقتضي الشروط الصارمة المتعلقة بالجودة وآجال التسليم من الشركات عبر الوطنية في كثير من الأحيان العمل بشكل وثيق مع الموردين المحليين من خلال تقديم التدريب، وإدارة مراقبة الجودة، ونقل التكنولوجيا بل حتى المساعدة المالية. وفي أفضل الحالات، "بإمكان شبكة كثيفة من الروابط أن تعزز فعالية الإنتاج، ونمو الإنتاجية، والقدرات التكنولوجية والإدارية وتنويع السوق للشركات المعنية... [مما] يؤدي بدوره إلى فوائد عرضية يستفيد منها باقي الجهات في الاقتصاد المضيف ويساهم في إحداث قطاع نشيط للمؤسسات التجارية"^(١٤).

٤٠- وكما أوضح الأونكتاد ذلك، يتوقف وجود روابط بين الشركات المنتسبة الأجنبية والشركات المحلية على تنفيذ السياسات التي تزيد من الاستثمار المحلي وتيسر نقل التكنولوجيا والمهارات، مُعطية الأولوية إلى تحسين نوعية الموردين المحليين؛ وجذب الشركات عبر الوطنية التي قد تؤدي استراتيجيتها المتعلقة بالشركات إلى تطوير الموردين المحليين؛ وإيجاد شركات قادرة على الوفاء بمعايير الإنتاج التي تفرضها الشركات عبر الوطنية. وتشمل البيئة المواتية

(١٢) Agarwal, Manhoman and Jozefina Cutura (2004), *Integrated Framework for Trade-Related Technical Assistance*, World Bank Operations Evaluation Department, p. 48

(١٣) يسوق استعراض سياسة الاستثمار في كينيا (UNCTAD/ITE/IPC/2005/8، الصفحة ٨٧) مثال شركات الألبسة السريلانكية العاملة في كينيا التي لم تلتزم بأي استثمار بعد عام ٢٠٠٧.

(١٤) الأونكتاد (٢٠٠١)، تقرير الاستثمار العالمي: تعزيز الروابط، الصفحة ٢١.

أيضاً إنشاء مجمع لليد العاملة الماهرة من خلال برامج التعليم والتدريب ومواصلة الحوار بين القطاعين العام والخاص بشأن برامج تطوير المؤسسات التجارية الفعالة. ولرابطات الأعمال التجارية أيضاً دور هام في تيسير وتحسين صياغة الروابط.

٤١ - وتشارك الشركات المنتسبة الأجنبية في برامج وضع الروابط حينما يكون ذلك ممكناً تقنياً ومفيداً تجارياً. فالبرنامج الناجح مفيد لكل من الشركات الأجنبية والمحلية ويساهم في تطوير المؤسسات التجارية بشكل أعم. ففي الماضي كان الحكومات المضيفة تعتمد على سياسات قسرية أكثر في إنشاء الروابط، مثل الشروط المتعلقة بنسبة العنصر المحلي، وتقييد عدد المديرين الأجانب، بل حتى شروط إلزامية بشأن نقل التكنولوجيا. غير أن النهج قد انتقل بشكل عام إلى العمل مع القطاع الخاص، حيث تتمثل السياسات الحكومية في إزالة العقبات التي تعترض التواصل بقدر أكبر بين الشركات الأجنبية والمحلية. ومن هذه العقبات كل من "الثغرة الحاصلة في المعلومات" من جانب البائعين والموردين بشأن فرص الروابط و"الثغرة في القدرات" التي تفصل بين شروط الشركات المنتسبة الأجنبية وقدرة الشركات المحلية على التوريد. وفي قائمة تتضمن الممارسات الجيدة، جُمعت الخبرة المكتسبة من التجربة الأولى للأونكتاد في مساعدة البلدان (المربع ١).

٤٢ - وتثبت تجربة أنجح الاقتصادات المضيفة من حيث تعزيز الروابط أن بإمكان الشركات عبر الوطنية أن تقوم بدور كبير في بناء القدرات عبر برامج تضعها الحكومة المضيفة. وقد وضع عدد من النهج الابتكارية بشأن إنشاء الروابط كانت وراءها شركات عبر وطنية مثل هيتاشي، وإنتل، وموتورولا، وفليس وتويتوتا ويونيليفر، على سبيل المثال لا الحصر. ولم تنشأ هذه النهج الابتكارية بصورة عفوية (الأونكتاد، ٢٠٠٥)^(١٥). فعلى سبيل المثال، عادة ما يعد برنامج تطوير الصناعات المحلية في سنغافورة القمة في تعزيز الروابط. ذلك أن الشركات الأجنبية تشجع على الدخول في عقود طويلة الأجل مع موردين محليين من أجل مساعدتهم في تطوير منتجاتهم وعملياتهم، من خلال إعارة موظفي الشركات عبر الوطنية على سبيل المثال. وفي ماليزيا، لجأت الحكومة إلى مزيج من الحوافز الضريبية لتشجيع الشركات عبر الوطنية والتدريب لفائدة الشركات المحلية (عبر مركز بينانغ لتطوير المهارات مثلاً).

المربع ١ - قائمة الأونكتاد للممارسات الجيدة في إنشاء الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمؤسسات التجارية الصغرى والمتوسطة

- تشجيع برامج تعزيز الروابط، وإطلاقها ودعمها؛
- دعم أنشطة الروابط بواسطة النظم الداخلية للشركات عبر الوطنية؛
- تقديم التمويل وإتاحة الوصول إلى الأسواق؛
- تقديم الانطباعات، والإشراف والإرشاد؛

(١٥) الأونكتاد (٢٠٠٥). تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات التجارية الصغرى والمتوسطة عبر تحسين القدرة الإنتاجية. UNCTAD/ITE/TEB/2005/1.

- تشجيع التنمية البشرية؛
 - المساهمة في نقل التكنولوجيا؛
 - دعم التكتلات، والربط الشبكي وغير ذلك من أشكال التعاون؛
 - تشجيع تنظيم الشركات ضمن فئات؛
 - دعم المصدرين، والمنتجين الزراعيين والتوازن بين الجنسين؛
 - تشجيع الروابط مع كيانات غير تجارية.
- المصدر: الأونكتاد (٢٠٠٦). مبادئ توجيهية لبرامج الروابط بين مؤسسات الأعمال التجارية،
UNCTAD/ITE/TEB/2005/11.

٤٣- لم تكن البلدان النامية جميعها ناجحة في دمج الشركات عبر الوطنية الأجنبية ضمن الاقتصاد المحلي عبر الروابط. فكما هو الشأن بالنسبة لتحرير التجارة، لن يكون تشجيع الشركات عبر الوطنية على الاستثمار حاملاً في حد ذاته لمزايا الروابط بالضرورة. صحيح أن عدة بلدان ازدهرت على حساب برامج الروابط الاستباقية، غير أنه كثيراً ما كانت الأدلة نادرة على وجود روابط من الاستثمار الوارد بالنسبة لمعظم البلدان الأخرى. فالعديد من قيود التوريد التي تعرقل الشركات المحلية في صادراتها تصعب على الشركات نفسها أيضاً البيع إلى الشركات المنتسبة الأجنبية المنتجة للأسواق المحلية. ومن هذه القيود نقص الموارد المالية والإدارية وضعف مراقبة الجودة وإدارة الجرد^(١٦).

٤٤- وعادة ما تكشف استعراضات برامج الروابط التي لم تنجح أن نقص آليات الدعم لمساعدة شركات التوريد المحتملة على تحقيق المقاييس التي تشترطها الشركات المشتريّة هو السبب الأول وراء الفشل، إلى جانب نقص تنمية الموارد البشرية والتدريب الإداري للعمل بالتكنولوجيات الجديدة وتطوير المهارات اللازمة للانتقال إلى الأسواق الدولية، وعدم كفاية الوصول إلى التمويل للتمكن من شراء معدات جديدة للإنتاج والتدريب أو التوسع كما هو مطلوب. ومن أهداف البرنامج المتكامل لبناء القدرات (Empretec) الذي وضعه الأونكتاد المساعدة في ترتيب روابط مفيدة بشكل متبادل بين الشركات الوطنية والأجنبية. ومنذ ١٩٨٨، عزز هذا البرنامج قدرات فردية على تنظيم المشاريع لما يزيد على ٨٠ ٠٠٠ منظم للمشاريع في ٢٦ بلداً. وبشكل عام، يكشف البرنامج عن منظمين للمشاريع واعددين؛ ويزودهم بالتدريب الرامي إلى تعزيز سلوكهم في تنظيم المشاريع ومهاراتهم التجارية؛ ويساعدهم في الوصول إلى الروابط المفيدة مع الشركات الوطنية والأجنبية الكبرى؛ ويضع نظاماً للدعم في الأجل الطويل من أجل تيسير نمو شركاتهم وزيادة طابعها الدولي (المربع ٢).

(١٦) الأونكتاد (٢٠٠١). تقرير الاستثمار العالمي: تعزيز الروابط، الصفحة ١٧٣.

المربع ٢ - مميزات مراكز إمبريتيك

يشدد البرنامج المتكامل لبناء القدرات على إقامة ورشة واحدة، تقدم تحت سقف واحد سبل الوصول إلى التدريب الملائم والخدمات الاستشارية والإعلامية عبر فرقة صغيرة من المدربين والمستشارين التجاريين العالية كفاءتهم. وتساعد المراكز التجارية المؤهلة بمهنيين منظمي المشاريع في وضع خططهم التجارية وتنفيذها، وضمان التمويل، وتسيير شركاتهم، كما تمكنهم مما هو أهم من ذلك وهو الربط الشبكي والدخول في شراكات على الصعيدين الوطني والدولي. وعلاوة على ذلك، تتيح المراكز التجارية الوصول إلى شبكات مقدمي الخدمات المحليين والإقليميين التي تشمل أنشطة أخرى غير موجودة في المراكز التجارية. واستحدثت المراكز نظاماً مشتركاً للمعلومات الإدارية. وحسب النتائج الأولية، تلقى المشاركون في البرامج قروضاً مصرفية، ونفذوا خططاً تجارية، وطوروا صادرات وتلقوا دعماً في إطار المتابعة. ففي شيلي على سبيل المثال، أكد أزيد من نصف المشاركين أنهم زادوا من نوعية الإنتاج ومن ربحيته. وفي أوروغواي، ساعد برنامج بروإكس إمبريتيك الشركات المشاركة في تهيئة صادراتها، وأحدث ٧٤ في المائة من المستفيدين من المساعدة إدارة للصادرات.

المصدر: Empretec Chronicle, 2004.

٤٥ - وثمة برنامج آخر يدعى أفريقيا المؤسسات التجارية، وهو مبادرة إقليمية لمكتب البرنامج الإنمائي في أفريقيا أعدت لتقديم إطار إقليمي لتيسير وتنسيق أنشطة الدعم المقدم للقطاع الخاص في أفريقيا وزيادة قدرة المحليين على تنظيم المشاريع في أفريقيا. فعلى سبيل المثال، تعد أوغندا المؤسسات، التي أنشئت طبقاً لنموذج إمبريتيك، برنامجاً عملياً أنشئ بشراكة بين الحكومة والأونكتاد والبرنامج الإنمائي لدعم المؤسسات التجارية الصغرى والمتوسطة من أجل تحسين إنتاجيتها، ونموها وقدرتها على المنافسة وتعزيز الروابط مع الشركات عبر الوطنية من خلال تطوير سلاسل التوريد. وفي ٢٠٠٥، وقعت شركة كينيارا لمنتجات السكر المحدودة وأوغندا المؤسسات التجارية على صفقة للروابط التجارية لدعم مزارعي قصب السكر الأوغنديين لمدة ٢٤ شهراً. وبموجب هذه الصفقة، التي ساهمت شركة كينيارا لمنتجات السكر المحدودة في تمويلها، ستقدم المساعدة من أجل تحسين النوعية، وتماسك العرض، والوفاء بالعقود، وحكامة الشركات وأخلاقيات الأعمال التجارية، من بين أمور أخرى. وستساعد أوغندا المؤسسات التجارية أيضاً على وضع خطة تجارية من ثلاث سنوات من أجل توحيد حكامة الشركات وتطوير الأعمال التجارية والمهارات الإدارية.

جيم - التكنولوجيا والمهارات

٤٦ - في الاقتصاد الحر المفتوح، تزداد القدرة على المنافسة ارتباطاً بالقدرة على دمج التكنولوجيا الجديدة والممارسات الإدارية. وبوسائل عديدة يمكن تحقيق القدرة على اكتساب التكنولوجيات ونشرها والتحكم فيها إضافة إلى القدرة على التجديد. ومن هذه الوسائل إقامة روابط مع شبكات الابتكار التابعة للشركات عبر الوطنية، وبالتالي تحسين القدرات التكنولوجية، مما يحسن بدوره قدرة البلد المضيف على المنافسة في الصادرات.

٤٧- وكما هو الشأن في الاستثمار الأجنبي المباشر وفي الروابط بشكل أعم، من العوامل الرئيسية المحددة لأثر التنمية في البلد المضيف قدرته الاستيعابية؛ وتصبح نوعية القدرات والمؤسسات المحلية عاملاً أولياً لتحديد القدرة على جذب الموارد الأجنبية واستخدامها. ويتضح من تجربة البلدان النامية الناجحة في استيعاب التكنولوجيا اتباع النهج التالي في مجال السياسة العامة: "بشكل من الأشكال (وبدرجات متفاوتة)، سعت هذه البلدان سعياً حثيثاً إلى جلب التكنولوجيا، والمعرفة، والناس ورأس المال من الخارج. لقد استثمرت بصورة استراتيجية في الموارد البشرية، وبخاصة مع التركيز الشديد على العلم والهندسة، واستثمرت في تطوير الهياكل الأساسية للبحث والتطوير (مثل المجمعات العلمية، والمختبرات العامة للبحث والتطوير، والحاضنات)، واستعملت شروطاً وحوافز في مجال الأداء كجزء من الاستراتيجية الشاملة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر في أنشطة مستهدفة، ونفذت بشكل استراتيجي سياسات لحماية [حقوق الملكية الفكرية]"^(١٧). وتعد الملكية الفكرية، والاستثمار والقوانين المتصلة بها عناصر مهمة لإيجاد إطار ملائم في القطاعات الرئيسية، مثل قطاع المنتجات الصيدلانية. ويقدم الأونكتاد المشورة وبناء القدرات إلى بلدان نامية مختارة بشأن كيفية هيكلة سياساتها للاستفادة من مواطن المرونة المتاحة إليها بموجب المعاهدات الدولية وبالتالي تطوير قدرات التوريد المحلية في قطاع المنتجات الصيدلانية.

٤٨- بإمكان الاستثمار الأجنبي المباشر أن يزيد بشكل مباشر من مخزون التكنولوجيا من خلال تقديم الآليات والمعدات، إضافة إلى تقديم المساعدة التقنية والمعرفة. ويعد وسيلة فعالة لنقل التكنولوجيا، بما أنه كثيراً ما يتضمن التزامات من المستثمرين في مجال المهارات، والمعلومات، والتكنولوجيات الأصلية، إضافة إلى رأس المال. غير أنه من أجل تحسين مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر، من المهم إقامة علاقات تواصل مع الشركات في القطاعات المعنية، ومع معاهد التكنولوجيا، والجامعات ومراكز تطوير الأعمال التجارية. وحيث تدفق المعلومات كثيف للغاية، تنشأ التكتلات بمعرفة جماعية داخل المجموعة ككل. ومن شأن الحكومات ورابطات الأعمال التجارية ووكالات تعزيز الاستثمار والصادرات أن تيسر عملية إنشاء التكتلات.

٤٩- ومن تدابير السياسة العامة الرامية إلى تيسير إنشاء التكتلات إقامة مناطق للتجارة الحرة، ومناطق اقتصادية متعددة المرافق، ومحاضن ومراكز للتكنولوجيا. ففي أوغندا وكينيا، بدأت منطقة اقتصادية متعددة المرافق في إطار متابعة استعراض سياسة الاستثمار. ويحدث تواصل تكنولوجي مع بلدان أخرى أيضاً. وترمي مبادرة اتخذت حديثاً على الصعيد متعدد الأطراف إلى بناء شبكة من مراكز متميزة، تتيح للمشاركين فرصاً أكثر للتعلم. وفي ٢٠٠٥، قام الأونكتاد، بالتعاون مع اللجنة المعنية بتسخير العلم والتكنولوجيا لأغراض التنمية التابعة للأمم المتحدة، بإطلاق مشروع أعد لانتقاء المتفوقين من المراكز المتميزة الحالية في البلدان النامية واستخدامها محطات إقليمية للتعلم بإمكانها جمع الموارد وإجراء أبحاث مشتركة في مجالات ذات أهمية بالنسبة للبلدان النامية.

ثالثاً - السياسات الأفقية والعمودية لبناء القدرات

٥٠- يقتضي تعزيز القدرة المحلية على التوريد بذل جهود في مجالات واسعة تساهم في هئية بيئة استثمارية جذابة. والتدابير الأفقية هي التي لها أثر في كامل المناخ الاستثماري. وهي بهذا الشكل شاملة للقطاعات وتمس

(١٧) الأونكتاد (٢٠٠٥). تقرير الاستثمار العالمي: الشركات عبر الوطنية وتدويل البحث والتطوير، الصفحة ٣٠.

جميع المستثمرين بطريقة غير انتقائية. وتتصل خصوصاً بالنظام الضريبي، والهياكل الأساسية، وخفض من كثرة الإجراءات الإدارية، وتطوير العمالة والمهارات، وحماية الملكية الفكرية، وسياسة المنافسة، والتمويل، وتطوير القطاع الخاص وتدابير أخرى تؤثر في القدرة الشاملة على المنافسة في اقتصاد ما. أما التدابير العمودية، فتستهدف قطاعات أو مجموعات معينة من القطاعات بل حتى شركات بعينها.

٥١- وقد تثمر هذه الإصلاحات الطويلة الأجل سنين بعد إجرائها. فالاستراتيجية التي اعتمدها حكومة غانا مؤخراً بشأن بناء القدرة الإنتاجية تثبت تعدد المواضيع التي يجب تناولها من أجل تحسين القدرات المحلية. وقد وضعت هذه الاستراتيجية حكومة غانا بشراكة مع أصحاب المصالح، بما في ذلك أوساط المانحين. وقد جُمعت المعونة في صندوق واحد، مما يسر تنفيذ الاستراتيجية ورصدها (المربع ٣).

المربع ٣ - مشروع بناء القدرة التوريدية لحكومة غانا

حسب حكومة غانا، تتوقف عملية التصنيع الموجهة من قبل الصادرات والأسواق المحلية على تطوير القدرة على التوريد بالأساس. لذلك يجب على غانا أن تطور قدرة على الإنتاج تكون كافية وتنافسية من أجل الاستفادة من فرص الوصول إلى الأسواق. وتشمل الصفات التي حررتها وزارة التجارة في مجال السياسة العامة ما يلي: تهيئة بيئة مستقرة على مستوى الاقتصاد الكلي؛ وتعزيز مشاريع الاستثمار الاستراتيجية (لكل من الشركات الأجنبية والمحلية)؛ تيسير الوصول إلى الائتمان؛ ودعم القطاعات الاستراتيجية؛ وتشجيع إنشاء وكالات الاستعلامات المالية؛ وتحديد وتعزيز الفرص المتاحة للروابط المفيدة اقتصادياً إلى جانب سلاسل الإنتاج والتوريد في القطاعات المنتجة الجديدة والحالية؛ وإنشاء مناطق صناعية وزراعية مزودة بالخدمات؛ وتبسيط عملية امتلاك الأراضي وضمان أمن حيازة الأراضي؛ وتقديم هياكل أساسية جيدة الصيانة وبأسعار تنافسية في جميع أنحاء البلد؛ وتشجيع استخدام الطاقة بشكل فعال ومستدام؛ ورصد موارد كبيرة للتعليم والتدريب في المجال التقني لتلبية لاحتياجات القطاع الخاص؛ وتعزيز التدريب الإداري المحسن، بما في ذلك ضمان النوعية والإدارة الكاملة للنوعية؛ والتشجيع على تحسين التكنولوجيا بواسطة الحوافز الضريبية؛ ونشر التطورات التقنية والعلمية في جميع أنحاء القطاع.

المصدر: وزارة التجارة والصناعة وتطوير القطاع الخاص في غانا.

٥٢- تواجه البلدان النامية، لا سيما أقل البلدان نمواً، التي اعتمدت السياسات الأفقية والتزمت بتحسين الحكامة مهمة كبرى غير أنها تصادف عراقيل في جهودها لمحدودية الموارد والقدرات. وكما هو واضح في حالة غانا، تتحسن فعالية السياسات الأفقية عندما يكون هناك تنسيق ويشارك أصحاب المصالح في وضع السياسات وتنفيذها. ويقتضي الأمر كذلك وضع إطار يستهدف النتائج في منحاه وآليات قوية للرصد والتقييم.

٥٣- وفي كولومبيا، أعد برنامج كوميبت لتعزيز التواصل فيما بين المؤسسات التجارية، والحكومات المحلية والوطنية، ونقابات العمال، والمجتمع المدني من أجل إحداث ثقافة القدرة على المنافسة. ووضع البرنامج هياكل عمودية وأفقية تضم ما يلي: خمس لجان وطنية تركز كل واحدة منها على جانب من جوانب القدرة على المنافسة؛ اتفاقات إقليمية تنظر في كيفية اندماج القطاعات بشكل أفضل عمودياً وكيفية التصدي الطرق المسدودة

في سلاسل التوريد؛ مجالس إقليمية معدة لحل المشاكل على الصعيد المحلي؛ نظام لتبادل المعلومات بشأن تجارب الإنتاجية؛ عقدة تيسر التنسيق بين مختلف جهات البرنامج^(١٨).

٥٤ - تبين التجربة أن التدابير الأفقية تعمل بشكل أفضل عندما يُضمّن البرنامج آراء المستثمرين واحتياجاتهم. ويصدق هذا القول بشكل خاص على سياسات التكنولوجيا. فبدون مساهمة من المستثمرين، لم تكن دائماً البلدان النامية التي لها تاريخ في تعزيز قاعدة علمية متينة قادرة على ترجمة هذه القدرة العلمية إلى تكوين المهارات، والتبادل التكنولوجي، والقدرة على المنافسة والنمو الاقتصادي. ويقتضي ذلك نظاماً وطنياً للابتكار مع تفاعلات بين الفاعلين الرئيسيين في نظام الإنتاج.

٥٥ - ولعدة بلدان أجريت لها استعراضات لسياسات الاستثمار تاريخ طويل من الدعم الحكومي للبحث العلمي مثل تترانيا، ومصر، وبيرو. فاستعراض سياسة الاستثمار في مصر (الصفحة ١٤) يرى أن البلد يفتخر بمخزون جاهز من الأفراد المتعلمين والمتخصصين، وبشبكة من مؤسسات البحث والتطوير، بعضها يركز بشكل جيد على البحث والتطوير في المجال الصناعي، وتاريخ طويل للالتزام الحكومي إزاء مؤسسات العلوم والتكنولوجيا وبتقديم الدعم المالي لها. غير أنه في الوقت نفسه، وكما هو الشأن في تترانيا وبيرو، لم تفعل هذه القاعدة العلمية الشيء الكثير لبناء القدرة الابتكارية للشركات المحلية. وتشمل مواطن الضعف ما يلي: عدم فعالية الهياكل الإدارية؛ وعدم كفاية الموارد؛ وضعف الروابط بين مؤسسات البحث والتطوير وقطاع الصناعة؛ ووجود سياسات تمويلية غير فعالة وغير حافزة؛ ووجود مؤسسات العلوم والتكنولوجيا في عزلة نسبية عن الأنشطة الاجتماعية الاقتصادية الأعم.

٥٦ - في بعض الحالات، كانت مراكز التكنولوجيا، والمحاضن، والمناطق الصناعية والمناطق العلمية وسائل مفيدة في مجال السياسة العامة، لا سيما بالنسبة للتكتلات النامية، وتعزيز الفعالية الجماعية، وخفض التكاليف الثابتة وتبادل الخدمات. وفي حالات أخرى، مكن التواصل مع مؤسسات البحث وإنشاء مراكز للخدمات التجارية من البحث وغير ذلك من الخدمات التخصصية الأخرى بشأن مجالات وحيث بالنسبة لاقتصاد التكتلات. ففي كولومبيا على سبيل المثال، لا تعد مراكز التكنولوجيا مجرد مختبرات للبحث والتطوير وإنما تعد مقدمة لخدمات الإرشاد الصناعي، حيث تشجع اقتناء التكنولوجيات الابتكارية وتقديم المساعدة في مجال التسويق والتمويل. ويسرت عدة سياسات لتشجيع المؤسسات التجارية الصغرى والمتوسطة أيضاً وصول هذه المؤسسات إلى خدمات تطوير الأعمال التجارية وإلى التمويل، إضافة إلى الوصول إلى التكنولوجيا والابتكار. وكانت هذه السياسات فعالة للغاية على صعيد التكتلات.

٥٧ - وتنطبق السياسات العمودية على قطاعات معينة، وتشجع التصنيع حسب دراسة أجراها الاتحاد الأوروبي مؤخراً^(١٩). وتتطور السياسات العمودية الآن من أجل استهداف أنشطة جديدة، ومكافأة منظمي المشاريع على

(١٨) الأونكتاد (التقرير المقبل). استعراض سياسة الاستثمار: كولومبيا.

(١٩) Jordi Gual and Sandra Jódar (2006). "Vertical Industrial Policy in the EU: An empirical analysis of the effectiveness of State Aid". ورقة مقدمة في مؤتمر المصرف الأوروبي للاستثمار بشأن وضع سياسة صناعية لأوروبا، لكسمبرغ، ١٩ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٦.

حسب النتائج القابلة للقياس، وتقديم الدعم لفترة بدء المشروع المحددة سلفاً، ودعم الأنشطة حسب سلسلة القيمة بدلاً من قطاعات محددة. فعلى سبيل المثال، تتضمن السياسة الصناعية الجديدة التي وضعها البرازيل عام ٢٠٠٤ مزيجاً من التدابير الأفقية والعمودية في آن واحد. وتستهدف التدابير العمودية أربعة أنشطة كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا حُددت على أنها خيارات استراتيجية (الإلكترونيات الدقيقة، البرمجيات، المنتجات الصيدلانية، والسلع الرأسمالية)، ستستفيد من الدعم المؤسسي في شكل تيسير للوصول إلى الائتمان وغيره من الحوافز.

رابعاً - الآثار المترتبة في المساعدة الإنمائية

٥٨ - خلاصة القول، يمس بناء القدرات جميع مجالات السياسة الإنمائية تقريباً وبالتالي يقتضي اتباع نهج متعدد الجوانب إزاء المساعدة الإنمائية. ذلك أن تزايد التسليم بالدور الذي بإمكان التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر القيام به في بناء القدرة المحلية على التوريد، إلى جانب كون العديد من البلدان النامية لا ترتبط بالاقتصاد العالمي إلا بشكل عرضي، أدى إلى الدعوة إلى وضع برنامج محسن للمعونة مقابل التجارة. فمن خلال مساعدة البلدان النامية على الاستفادة من الوصول إلى الأسواق في الخارج، يؤمل أن يؤدي تدفق التكنولوجيا وغيره من آليات التقييم إلى تحسن قدرة الشركات المحلية على المنافسة. وعادة ما كان للأونكتاد دور قيادي في تقديم هذه المساعدة المتعلقة بالتجارة.

٥٩ - اقترح مفهوم المعونة مقابل التجارة بوصفه وسيلة لبدء العملية الإنمائية من خلال إحداث دائرة قوية تجمع بين التجارة والقدرة المحلية. وتبين الدراسة التحليلية التي قام بها الأونكتاد بشأن المؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة، والروابط والقدرة على المنافسة في الصادرات أن بالإمكان تحقيق التحسن في القدرة عبر وضع برامج هادفة لدعم المؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة وإحداث روابط مع شبكات الشركات عبر الوطنية. وأساساً تقوم مبيعات الشركات المحلية إلى الشركات عبر الوطنية بدور الصادرات من حيث بناء القدرة المحلية على المنافسة. ونتيجة لذلك، فإن أي معونة موجهة لبناء القدرة على التوريد من أجل التصدير يجب أن تنظر في كيفية مواصلة تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية وكيفية تعزيز الروابط من أجل بناء القدرة على التوريد.

٦٠ - ويجسد معظم البحث التحليلي والتعاون التقني الذي قام به الأونكتاد هذه النظرة الشمولية للتجارة ولسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر. ولعل الاستراتيجية التي اعتمدها غانا مؤخراً بشأن القدرة على الإنتاج مفعمة بهذا النهج. ذلك أن هدفها تقديم المساعدة من أجل تطوير القدرة على التوريد بغية تغذية التصنيع الموجه إلى التصدير وكذا الموجه إلى السوق المحلية. وعلى غرار ذلك، تقدم استعراضات الأونكتاد لسياسات الاستثمار المشورة التي تتجاوز مجرد تقييم بيئة السياسة العامة لفائدة المستثمرين الأجانب، بما في ذلك تقديم توصيات في مجال السياسة العامة واقتراحات استراتيجية لتعزيز الاستثمار. ويقتضي تطوير الشبكات المحلية للصناعة أو الخدمات التي ستكون قادرة على الارتباط الفعال بشبكات الإنتاج العالمية تعزيز تنظيم المشاريع وتحسين القدرة على المنافسة على مستوى الشركات عبر إنشاء روابط متعلقة بالتكنولوجيا والأعمال التجارية. ويدعو هذا إلى استخدام المساعدة الإنمائية الرسمية بفعالية أكثر من أجل دعم جهود البلدان النامية الرامية إلى اتخاذ طائفة واسعة من التدابير الاستباقية لدعم نهج متكامل إزاء تعزيز التجارة والاستثمار من أجل التنمية.

٦١ - من الآليات الحالية الإطار المتكامل للمساعدة التقنية المتصلة بالتجارة، وهو برنامج متعدد الوكالات والمناخين من أجل مساعدة أقل البلدان نمواً على توسيع مشاركتها في الاقتصاد العالمي، على نحو ما عهد به المؤتمر

الوزاري لمنظمة التجارة العالمية الذي عقد في سنغافورة عام ١٩٩٦. وكجزء من هذه العملية، يمول هذا الإطار الدراسات التشخيصية بشأن التكامل التجاري لدراسة قدرات بلد ما وعقباته الكبرى التي تعوق تحسن أدائه التجاري. ويشارك الأونكتاد في الدراسات التشخيصية، التي كثيراً ما تتضمن تقييمات للمناخ الاستثماري.

٦٢- وأنشئت آلية موازية في بناء القدرات لأفريقيا بموجب البرنامج المتكامل المشترك للمساعدة التقنية من أجل بناء القدرات التجارية والمتصلة بميدان التجارة. وينفذ البرنامج بصورة مشتركة بين مركز التجارة الدولية، والأونكتاد ومنظمة التجارة العالمية ويرمي إلى جملة أمور منها تحسين صياغة السياسات التجارية وتنفيذ اتفاقات منظمة التجارة العالمية، وتعزيز قدرات البلدان الأفريقية في المفاوضات التجارية، وتقديم المعلومات التقنية الموثوقة بشأن المقياس والنوعية.

٦٣- والتزمت مجموعة الثمانية بدعم تحسين المناخ الاستثماري في إطار خطة العمل الأفريقية. وأطلق أيضاً مرفق مناخ الاستثمار من أجل أفريقيا التابع للمبادرة الجديدة لتنمية أفريقيا في حزيران/يونيه ٢٠٠٦ بولاية مدتها ست سنوات من أجل تحسين المناخ في جميع أنحاء أفريقيا. وبالإضافة إلى ذلك، سيشكل تنفيذ توصيات لجنة المملكة المتحدة من أجل أفريقيا دفعة كبيرة لبناء القدرات.

أسئلة للمناقشة:

- ما هي القيود الرئيسية المتعلقة بالعرض التي تواجه الشركات المحلية في كل البلدان النامية؟ وما هو أثرها في الصادرات وفي الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما هي تجارب الشركات وأفضل الممارسات للتصدي لهذه القيود؟
- ما هي مجالات السياسة العامة المتعلقة بالمؤسسات التجارية وبالاستثمار التي قد تكون الأكثر استفادة من المساعدة التقنية من حيث تقديم الحافز إلى الشركات عبر الوطنية لمساعدة الشركات المحلية على بناء القدرات؟
- ما هي الآثار المترتبة عن المساعدة الإنمائية؟ هل بإمكان الاستثمار أن يكون عنصراً مفيداً في مبادرة المعونة مقابل التجارة؟ ما هو الدور الذي يمكن للمنظمات الدولية أن تقوم به في تعزيز المؤسسات المحلية من أجل دعم برامج القدرة على التوريد؟ هل من أفق للتعاون بين بلدان الجنوب؟
