

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.31/2
8 August 2007

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية

اجتماع الخبراء المعني بتعزيز مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة

الحجم التابعة للبلدان النامية في السلاسل العالمية للقيمة

جنيف، ١٨-١٩ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٧

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

تعزيز مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

في السلاسل العالمية للقيمة

مذكورة من إعداد الأمانة

موجز تنفيذي

تستعرض هذه المذكرة الآثار السياسية الناجمة عن تعزيز مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة. ورغم أن تدابير السياسة العامة قد تختلف على الصعيد الوطني وحسب الصناعة، فإن دراسات الحالات الفردية التي أنجزها الأونكتاد أكدت الحاجة إلى تعزيز القدرة التوريدية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وإلى النهوض بمستوى أنشطتها بغية تحقيق أقصى ما يمكن من الفوائد من اندماجها في نظم الإنتاج الدولية. كما أبرزت الحاجة إلى قيام حكومات البلدان النامية باستعراض الاستراتيجيات القائمة المتعلقة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وترويج الصادات لكي تكفل تكييف هذه الاستراتيجيات مع الواقع الجديد واستجابتها لمتطلبات الأسواق العالمية. وتدفع هذه المذكرة بأن تهيئة بيئة مؤاتية للأعمال شرط لازم لتمكين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من المنافسة بنجاح على صعيد عالمي. وللحكومات ودوائر الأعمال والجهات المانحة الدولية دور تؤديه في مساعدة البلدان النامية في تعزيز قدراتها الإنتاجية باعتماد برامج هادفة لتقديم المساعدة في مجال السلاسل العالمية للقيمة، ويُفضّل أن تتخذ هذه البرامج شكل شراكات بين القطاعين العام والخاص.

المحتويات

الصفحة

٣		أولاً - مقدمة
٣		ثانياً - نتائج خلصت إليها دراسات الحالات الإفرادية التي أنجزها الأونكتاد
٤		ألف - قطاع أجزاء السيارات
٦		باء - قطاع البرمجيات
٧		جيم - قطاع الإنتاج السينمائي والسمعي والبصري
١٠		ثالثاً - الآثار المتعلقة بالسياسة العامة
١٢		ألف - تنمية المهارات
١٤		باء - الارتقاء بمستوى التكنولوجيا
١٥		جيم - حماية حقوق الملكية الفكرية
١٧		دال - الجودة والمعايير
١٨		هاء - الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
١٩		واو - المجموعات والتنمية الإقليمية
٢٠		رابعاً - الاستنتاجات والقضايا الواجب تناولها من قبل الخبراء
٢٣		References

أولاً - مقدمة

١- وافق مجلس التجارة والتنمية، في دورته التنفيذية الحادية والأربعين (١٨-٢٠ نيسان/أبريل ٢٠٠٧) على أن تدعو لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية إلى عقد اجتماع خبراء بشأن "تعزيز مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التابعة للبلدان النامية في السلاسل العالمية للقيمة". ولهذا الغرض أعدت أمانة الأونكتاد مذكرة القضايا هذه.

٢- تشير السلاسل العالمية للقيمة إلى الأنشطة الإنتاجية المترابطة التي تقوم بها الشركات في مواقع جغرافية متعددة (الأونكتاد، ٢٠٠٦ أ). وعلى الرغم من أن واضعي السياسات أصبحوا يدركون جوانب عدة من السلاسل العالمية للقيمة، ولا سيما العوامل المحددة الأساسية وهيكل الإدارة، إدراكاً أفضل، لم يجرَ حتى الآن أي بحث متعمق بشأن أثر هذه السلاسل على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في كل من البلدان المتقدمة والنامية. وفي الفترة الأخيرة، أعدت الفرقة العاملة المعنية بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتطوير المشاريع التابعة لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي مشروع بحث، بالتعاون مع الأونكتاد وشركاء من الجامعات السويسرية، بعنوان "تعزيز مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة" يهدف إلى إلقاء الضوء على هذه القضايا^(١).

٣- وتستند التوصيات المتعلقة بالسياسات العامة المقدمة في هذه المذكرة إلى دراسات ومصادر متعددة. ويتمثل المصدر الرئيسي في سلسلة من دراسات الحالات الفردية التي قام بها الأونكتاد في إطار مشروع بحث مشترك بين الأونكتاد ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي وجامعة كل من فريبورغ وجنيف. وتحلل دراسات الحالات الفردية الفرص المتاحة أمام الموردّين المحليين للشركات عبر الوطنية التي تنشط في صناعات مختارة في البلدان النامية والقيود التي يواجهونها. وتستند التوصيات المتعلقة بالسياسات العامة أيضاً إلى بيان الإجراءات الذي أقرته البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي خلال المؤتمر العالمي المعني بتعزيز دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة، المعقود في طوكيو خلال شهر أيار/مايو ٢٠٠٧.

٤- والهدف الرئيسي لهذه المذكرة هو تقديم مجموعة من الخيارات المتعلقة بالسياسات العامة لمساعدة الموردّين من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية على الاندماج في السوق العالمية. ولضمان فعالية المبادرات المتعلقة بالسلاسل العالمية للقيمة، يجب أن يكون هناك تفاعل بين الحكومات والشركات المحلية والأجنبية. لذلك من المهم أن تحرص الحكومات على إنشاء قنوات اتصال متينة مع الشركات الرائدة والعناصر الفاعلة الرئيسية الأخرى في مجال السلاسل العالمية للقيمة.

ثانياً - نتائج خلصت إليها دراسات الحالات الفردية التي أنجزها الأونكتاد

٥- شملت دراسات الحالات الفردية قطاع السيارات (تويوتا في جنوب أفريقيا، وفولكسفاغن في المكسيك، وتاتا موتورس في الهند)، وقطاع البرمجيات (مايكروسوفت في مصر وIBM في فييت نام) وقطاع الإنتاج السينمائي والسمعي البصري (كاراكول في كولومبيا، ونومترو في نيجيريا). والهدف من هذا الاختيار هو تغطية مناطق مختلفة من العالم

(١) تولت حكومة سويسرا تمويل البحث في إطار الشبكة الجامعية الدولية بجنيف.

وتركيز الدراسة على قطاعات وشركات ناشئة أو قادرة على المنافسة لدى مجموعة مختارة من البلدان المضيفة. واعتمدَ لأغراض الدراسة استبيانٌ لجمع المعلومات حول القضايا الرئيسية التالية: (أ) إدراك السلاسل العالمية للقيمة أو فهمها؛ (ب) التعاون في مجال السلاسل العالمية للقيمة وأنواع الروابط التي تنطوي عليها هذه السلاسل؛ (ج) أهمية المهارات التكنولوجية، والمعايير وحقوق الملكية الفكرية؛ (د) الدور المتوقع من الحكومات. وجرى تناول هذه القضايا في مقابلات متعمقة أُجريت مع ١٠ إلى ١٥ موردًا لكل شركة من الشركات عبر الوطنية المختارة. وتتناول هذه الدراسات بالبحث في قطاعات متباينة هيكلية، وبالتالي لا يمكن تعميم نتائجها أو اعتمادها للمقارنة بين الصناعات. فالنتائج التي خلصت إليها الدراسات، هي نتائج خاصة بصناعات بعينها ومرتبطة بهيكل الصناعة ومراحل التنمية التي بلغتها كل صناعة والسلوكيات الشرائية للشركات الرائدة في صناعة معينة. وتوفر النتائج معلومات مفيدة عن موردي الشركات عبر الوطنية في البلدان النامية وتقدم مؤشرات على الشروط المتعلقة بهم، وبالتالي يمكن أن تساعد في تحديد سياسات عامة أساسية لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

ألف - قطاع أجزاء السيارات

٦- تأثر قطاع أجزاء السيارات تأثيراً شديداً جراء تطور السلاسل العالمية للقيمة. وتعتمد عدة شركات عبر وطنية مُصنّعة للسيارات على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية كمصادر لتزويدها بأجزاء السيارات. ومع وصول الشركات عبر الوطنية المُصنّعة للسيارات إلى أسواق جديدة، سيتوجب على الموردين من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية التكيف مع طلبات شركات الصنع الدولية العملاقة. وبشكل عام، تميل شركات صنع السيارات إلى التوحيد. فالشركات عبر الوطنية المُصنّعة للسيارات بصدد إجراء تخفيض كبير في عدد مورديها بغية تحسين قدرتهم التنافسية. وأصبحت تعتمد بشكل متزايد على عدد محدود من موردي الصف الأول القادرين على توفير أجزاء السيارات على نطاق عالمي وبمعايير "تصنيع الأجهزة الأصلية" (الأونكتاد، ٢٠٠١). ومع تواصل هذا الاتجاه في مجال الإمدادات، يزداد حجم الموردين من الصف الأول ليصبحوا شركات عبر وطنية قائمة بذاتها (يورغينس، ٢٠٠٣). وقد تمخض هذا التغيير عن ديناميكية جديدة في الصناعة وأصبح صغار الموردين المحليين مُجبرين على التكيف.

٧- وتكشف دراسات الحالات الإفرادية أن العديد من الموردين المحليين المستقلين لم يتوصلوا إلى إقامة روابط مع شركاء عالميين في مجال الإمداد، كما أنهم لم يتمكنوا من تحسين قدراتهم على نحو يجعلهم قادرين على تلبية معايير "تصنيع الأجهزة الأصلية". ورغم أن بعض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ظلت متخلفة عن الركب بسبب هذا القصور، فقد أُتيحت أمامها فرص جديدة لكي تلتحق بالصف الثاني من الموردين. ولاغتنام هذه الفرص، يجب على الموردين المحليين أن يستجيبوا لتوقعات الشركات عبر الوطنية وشركائها المختصين بتصنيع الأجهزة الأصلية من حيث الجودة، ومعايير التوريد ومواعيد التسليم. وعموماً، يجب على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم النشطة في صناعة أجزاء السيارات أن تواصل تحسين عملياتها للحفاظ على قدرتها التنافسية على الصعيدين المحلي والدولي. ويرد في الفقرات التالية موجز للنقاط البارزة التي أفرزتها دراسات الحالات الإفرادية:

١- المكسيك

٨- تمثل فولكسفاغن ثاني أكبر شركة لصنع السيارات في المكسيك، وراء نيسان. وتبين من خلال المقابلات التي أُجريت مع الموردين المحليين من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أنه لا يوجد مشروع واحد تمكن من بلوغ درجة

التدويل انطلاقاً من الروابط التي تصله بالسلاسل العالمية للقيمة. ففي واقع الأمر، لا تمتلك هذه المشاريع أي ميزة نسبية محددة في مجال التكنولوجيا. وإضافة إلى ذلك، إن قدرتها على تمويل عملية التدويل محدودة للغاية، ذلك أن هذه المشاريع لا تكاد تدبر أمرها لإجراء التحسينات اللازمة بغية مواكبة الطلبات المتزايدة لزبائنهم. وأكد معظم شركات الأعمال التي شملتها المقابلات أن المكسيك تشهد منافسة حادة نتيجة خطط التشغيل اللامركزي للشركات عبر الوطنية. وأعلنت شركات كبرى أنها تقوم في معظم الحالات باستيراد المدخلات من الخارج ولا تضيف لمنتجاتها أي قيمة محلية تذكر. بيد أن بعض هذه الشركات، وتحديداً FTE مكسيكانا وجونسون كونترولز، أكدا أنهما يقدمان المساعدة إلى مورديهما لزيادة القيمة المضافة من المدخلات المحلية (الإطار ١).

الإطار ١ - التعاون بين الصنفين الأول والثاني من موردي شركة فولكسفاغن في المكسيك

قامت شركات تُعد من بين موردي الصف الأول لشركة فولكسفاغن، مثل FTE مكسيكانا وجونسون كونترولز، بمساعدة موردين من الصف الثاني في تحسين الجودة بحصولها على شهادة استيفاء معيار المنظمة الدولية لتوحيد المقاييس ISO/TS 16949، وهو المعيار المرجعي لنظم إدارة الجودة في قطاع السيارات، الذي يستند إلى المعيار ISO 9001. وواجه الموردون من الصف الثاني صعوبات لاستيفاء متطلبات الجودة التي كانت أكثر صرامة من المعايير المحلية. وأكد معظم الموردين من الصف الأول في المكسيك أن دورهم في سلسلة التوريد العالمية قد توسع وتعمق منذ أن شرعوا في النهوض بمستوى الموردين من الصف الثاني. وأصبحوا مسؤولين عن وضع المواصفات المتعلقة بالمنتج وعن تقديم المشورة إلى مصانع فولكسفاغن بشأن إدارة المنتج.

المصدر: الأونكتاد، دراسة حالة إفرادية، من إعداد روبرت دوران (٢٠٠٦).

٩- وإضافة إلى ذلك، أشارت بعض الشركات عبر الوطنية إلى أنها اتخذت تدابير إضافية لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في زيادة مشاركتها في السلاسل العالمية للقيمة. وتشتمل هذه التدابير على توفير مرافق البحث، وتقديم الدعم من أجل الحصول على الشهادات وتوفير التمويل والتدريب اللازمين لتنمية الصادرات. وفي الختام، أعرب مديرو الشركات عبر الوطنية عن تقديرهم لإنشاء مجمع صناعي جديد قرب مصنع فولكسفاغن في بويلا، إضافة إلى ثلاث مجمعات أخرى أنشئت في ولاية تلاكسكالا المجاورة، التي اتخذها عدد كبير من الموردين المحليين مقراً لهم. وتتألف شبكة الموردين التابعة لشركة فولكسفاغن في تلاكسكالا من ٥٦ مورداً من الصنفين الثاني والثالث، أكثرهم من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، يشغلون نحو ١٥٠.٠٠٠ عامل.

٢- جنوب أفريقيا

١٠- تمثل تويوتا منذ فترة طويلة أول شركة لإنتاج السيارات في جنوب أفريقيا، حيث تحظى بمعاملة تفضيلية في مجال الوصول إلى المستهلكين المحليين في ظل ارتفاع تعريفات الاستيراد. وأفضى برنامج تحرير التجارة في جنوب أفريقيا، الذي تسارع تنفيذه في عام ١٩٩٤، إلى تهيئة بيئة سياسية أكثر انفتاحاً هدفها تشجيع الصادرات. بيد أن شركة تويوتا جنوب أفريقيا لم تشرع في استكشاف فرص التصدير ولم تنضم إلى نظام الإمداد العالمي التابع لشركة تويوتا لصنع السيارات (Toyota Manufacturing cooperation) إلا في الفترة الأخيرة. ومكّن هذا التحول شركة

تويوتا جنوب أفريقيا من تحقيق زيادة كبيرة في إنتاجها. وقد أنشأت هذه الشركة مصنعاً لصنع نموذجين، هما Hilux و Corolla.

١١ - ومن الجوانب الرئيسية لعملية إعادة الهيكلة، زيادة القيمة المضافة المحلية. فبعد أن تحول المصنع من إنتاج سبعة نماذج مختلفة، بكميات منخفضة نسبياً، إلى إنتاج نموذجين رئيسيين، بكميات عالية، توصل بفضل الطلبات الكثيرة إلى زيادة القيمة المضافة في بعض مجالات سلسلة التوريد. وأكدت جميع الشركات ارتفاع مستويات المنافسة، الذي يعزى في بعض الحالات إلى بحث شركة تويوتا جنوب أفريقيا عن موردين جدد قادرين على تلبية معايير أكثر صرامة فيما يتعلق بالتكنولوجيا والاستثمار والجودة. واعتبرت معظم الشركات أن أشد الأخطار التي تهدد قدرتها على المنافسة ترتبط بالبدايل المستوردة أو بنقل شركات التوريد عبر الوطنية أو الشركات التابعة لها التي تملك المنتج الأصلي أو تكنولوجيا الإنتاج إلى مواقع جديدة. وحتى الشركتان المملوكتان لشركات عبر وطنية أفادتاً بأنه لم يعد غير مألوف أن تتنافس على عقود التوريد وحدات تتبع لنفس المجموعة، ولكنها تقع في أماكن مختلفة. وفي هذا السياق، أصبحت الاتفاقات السابقة بشأن التكنولوجيا مجردة من الأهمية.

١٢ - ورأت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أنه ينبغي للحكومة أن توجه اهتماماً أكبر لتنمية المهارات، وسياسة الهجرة، وحوافز الاستثمار، وتطوير التكنولوجيا وإصلاح قانون العمالة. ويعتقد مجموع الشركات التي شملتها المقابلات أيضاً أنه ينبغي للحكومة أن تدعم التعاون بين الشركات، ولا سيما بإنشاء آليات كنادي قياس الأداء (Benchmarking Club) الذي وضع لتعزيز مجموعة ديربان لشركات الإمداد بأجزاء السيارات، والذي يمكن اتخاذه نموذجاً.

باء - قطاع البرمجيات

١٣ - تشمل البرمجيات طائفة واسعة من المنتجات والتطبيقات. وتكون نسبة الوزن إلى القيمة منخفضة جداً بالنسبة للعديد من منتجات البرمجيات، وهو ما يسمح بنقل حلقة من حلقات سلسلة الإنتاج إلى مواقع مختلفة في شتى أنحاء العالم بسهولة نسبية. وإضافة إلى ذلك، تمثل مراقبة المعايير التقنية عاملاً حاسماً يدفع تنمية السلاسل العالمية للقيمة. ويمكن للشركات الرائدة أن تضع معايير تجعلها قادرة على استقطاب الزبائن والحفاظة عليهم. وترتبط البرمجيات أيضاً ارتباطاً وثيقاً بخدمات الاتصالات، ولا سيما الهواتف المتنقلة والأجهزة اللاسلكية. ويتكون قطاع البرمجيات من عديد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ومن عدد قليل من العناصر الفاعلة الكبرى. وهذه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ولا سيما المشاريع الصاعدة، توظف عادة أقل من ٥٠ عاملاً. ويرتبط جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى قطاع البرمجيات بعدد من العوامل الرئيسية كحجم السوق المحلية، والقرب من الزبائن، ووجود مجموعة من العمال ذوي المهارات وتوفر الإمكانية لتوسيع نطاقها، وأنواع التكتلات القائمة في قطاع البرمجيات.

١٤ - وشركات البرمجيات العالمية هي أسرع الشركات نمواً في العالم وكثيراً ما تكون أكثرها دينامية من حيث ابتكار المنتج وعملية الإنتاج. وهي أيضاً التي تحفز نمو القطاعات الأخرى. وتعد البرازيل والصين والهند والمكسيك أهم البلدان النامية المصدرة لمنتجات وخدمات التكنولوجيا العالية والمعلومات. ولمصر من الإمكانات ما يؤهلها للالتحاق بمصاف هذه البلدان. وقد كشفت دراسة الحالة الإفرادية المتعلقة بمصر الإمكانات المتاحة أمام مشاريعها الصغيرة والمتوسطة الحجم لدخول السلاسل العالمية للقيمة والتحديات التي تواجهها في هذا الصدد.

مصر

١٥- تخصصت صناعة البرمجيات في مجالين اثنين: (أ) شركات تقوم بترجمة برمجيات نمطية تابعة لعلامات تجارية رائدة إلى اللغة العربية، وتتولى أيضاً تكييف الوصلة البينية للمستعملين؛ و(ب) شركات تعرض على مستعملي البرمجيات النمطية في المنطقة مجموعة شاملة من خدمات الدعم. ولا يقتصر ذلك على إدخال أجيال جديدة من البرمجيات وصونها، بل يشمل إدارة مراكز الاتصال التي تدعم مستعملي البرمجيات النمطية، ولا سيما تشكيلة منتجات مايكروسوفت. ولمصر مزايا عديدة كوجهة خارجية. فالبلد يقع في منطقة توقيت واحدة مع أوروبا وبإمكانه أن يفتخر بنظامه للاتصالات الذي يعمل بالألياف البصرية ويتسم بالوصول الميسر إلى شبكة واسعة النطاق عبر الحزمة العريضة التي تشكل عنصراً بالغ الأهمية في مجال الاستعانة بالمصادر الخارجية. ويتميز البلد أيضاً بتوفر المهارات وبتكاليف عمالة تنافسية. وإضافة إلى ذلك، تشهد سوق تطوير البرمجيات في الشرق المتوسط نمواً سريعاً. كما أن حجم السوق يبرر تطوير التطبيقات الشخصية وإصدار الصيغ العربية لمجموعات البرمجيات الدولية الرئيسية وعرضها على المستعملين في مصر ومعظم بلدان الشرق الأوسط.

١٦- تمارس مصر هيمنتها على السوق الإقليمية. فالمصريون، سواء كانوا مقيمين في مصر أو في الخليج، يستأثرون بنسبة ٨٠ في المائة من أنشطة تطوير البرمجيات في الشرق الأوسط. كما أن المنافسة بين الشركات المحلية شديدة وتسهم في عملية متواصلة لتحسين المنتجات، مما أتاح لبعض الشركات أن تبلغ أعلى مستوى في نظام الاعتماد التابع لشركة مايكروسوفت. وتبين دراسة الحالة الإفرادية أن الشركاء المصريين قد استفادوا من ارتباطهم مع مايكروسوفت واستخدموا هذه الشراكة للدخول إلى سوق الخليج. ويقوم الشركاء المصريون أيضاً بتقديم خدمات الدعم اللازمة لمايكروسوفت في شتى أرجاء العالم. إلا أن العديد من الشركات المصرية لم تبلغ درجة النضج الكافي لتصبح قادرة على المنافسة عالمياً. كما أثار التقدم المستمر لتكنولوجيا البرمجيات قضايا معقدة تتعلق بالسياسة العامة، كالحصول على المعلومات، والسيادة الوطنية والأمن الوطني، وإنفاذ القوانين وحماية الحياة الخاصة. وإضافة إلى ذلك، أبرزت المقابلات الحاجة إلى ما يلي:

(أ) إنشاء نظام تعليمي متين يرافقه تدريب مهني متواصل في القطاع الخاص؛

(ب) الشروع في بناء المجموعات من خلال الجمعيات العلمية والتكنولوجية ومنح جميع الشركات، الكبيرة والصغيرة على حد سواء، فوائد ومزايا ضريبية ومالية تنافسية؛

(ج) إنشاء روابط رسمية متينة بين النظم الوطنية للابتكار والتعليم القائمة على الصعيدين القطري والدولي والمؤسسات صاحبة "الممارسات الفضلى".

جيم - قطاع الإنتاج السينمائي والسمعي والبصري

١٧- تضطلع الاستوديوهات الكبرى في صناعة السينما بأربع وظائف تجارية منفصلة في وقت واحد، وهي تمويل الأفلام والأعمال التلفزيونية، وإنتاجها، وتوزيعها، وتسويقها وإعلانها. ورغم هيمنة الاستوديوهات الكبرى لإنتاج الأفلام في هوليوود، فإن العديد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تؤدي دوراً رئيسياً في تشغيل الصناعة وتحتل أسواقاً متخصصة هامة في عملية إنتاج الأفلام وتوزيعها.

١٨- وتقوم هذه العملية، من أعلى إلى أسفل، على عقود. وتسمح هذه العقود بالتفاعل بين المشاريع الكبرى والمشاريع الصغرى، عادة على أساس كل مشروع على حدة، وبالانسحاب من العقد في مرحلة محددة مسبقاً وحسب شروط واضحة. كما سمحت التكنولوجيات الجديدة بإنتاج أفلام "واقعية" للرسوم المتحركة، مما أتاح خيارات جديدة لإنتاج الأفلام التقليدية، وذلك بالجمع بين ممثلين سينمائيين حقيقيين ومشاهد للرسوم المتحركة. وقد أفضى ذلك إلى تغير هيكل سلسلة القيمة في صناعة السينما والتلفزيون وأتاح فرصاً أمام وافدين متخصصين جدد.

١٩- وشهدت صناعة التلفزيون تغيرات عميقة في مجال التوزيع منذ نشأة تكنولوجيا الاستقبال التلفزيوني عبر الساتل والتلفزيون الكابلي خلال الثمانينات من القرن الماضي، وما نتج عن هذه التكنولوجيا من انتشار للقنوات. وقد دفعت هذه التغيرات بالعديد من مقدمي الخدمات المحليين إلى توزيع منتجات وسائط الإعلام. وحصل في الفترة الأخيرة تغير هام تمثل في التحول من أشكال تناظرية إلى أشكال رقمية في مجال التوزيع بواسطة السواتل والكوابل الأرضية. ويشكل هذا التحول بالنسبة لمقدمي الخدمات التلفزيونية نعمة ونقمة في الآن نفسه. فبينما يتيح هذا التحول مزايا اقتصادية، فإنه يفضي أيضاً إلى اندماج قنوات التوزيع التلفزيوني "التقليدية" مع قنوات حديثة العهد كالإنترنت.

٢٠- وأُنجزت دراسة حالة إفرادية بشأن الصناعات الإبداعية في كولومبيا ونيجيريا.

١- كولومبيا

٢١- تُعدّ كولومبيا أحد أكبر الموردين للسلسلات "telenovelas"، وهي سلسلة تلفزيونية اكتسبت شعبية كبرى في بلدان عديدة لا تقتصر على منطقة أمريكا اللاتينية. وساهمت شعبية هذه المسلسلات في نشأة صناعة إنتاج سمعي بصري في كولومبيا تمخض عن "طلب متطور عال" (Porter، ١٩٩٠). وأشارت الشركات التي شملتتها المقابلات في كولومبيا إلى أن شروط الطلب التي يحددها الزبائن الأجانب أكثر صرامة من شروط الزبائن المحليين، وإلى أنه توجد منافسة قوية بين مقدمي الخدمات المحليين. ويشكل هذا الطلب المتطور عنصراً هاماً في حفز عملية الارتقاء بمستوى سلسلة القيمة في مجال الإنتاج السمعي البصري في كولومبيا.

٢٢- ويعمل منتجو أفلام الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد في كولومبيا كموردين من الصف الأول أو الصف الثاني في سلسلة القيمة. فهم موردون من الصف الأول بالنسبة لوكالات الإعلان وقنوات التلفزيون الوطني، وموردون من الصف الثاني بالنسبة للشركات المتخصصة. بمراحل ما بعد الإنتاج ومنتجي الأفلام الوطنية. وتعمل شركات إنتاج أفلام الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد كشركات تتمتع بالاستقلال التام فيما يتعلق باختيار مورديها وعمليات الإنتاج الخاصة بها. وسجلت حالة واحدة أوصت فيها قناة تلفزيونية كبرى مقرها في الولايات المتحدة باللجوء إلى مورد بعينه مقره في البرازيل، إلا أن الأمر لا يعدو كونه مجرد توصية لا ترقى إلى مرتبة الأمر الملزم.

٢٣- ويختلف مستوى التفاعل بين المستعملين ومنتجي أفلام الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد باختلاف فئة المستعمل. وبدأت المجموعات تتشكل وتتطور نتيجة التعاون بين الشركات والقرب الجغرافي. وترد فيما يلي بعض القضايا الرئيسية المتعلقة بالسياسة العامة التي حددها الشركات التي شملتتها المقابلات:

(أ) تشجيع المواهب المحلية (علماً بأن معظم برامج التدريب على إنتاج أفلام الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد تقدمها جامعات ومؤسسات خاصة، مما يشكل عائقاً رئيسياً أمام الأشخاص الموهوبين غير القادرين على تحمل رسوم دراسية عالية)؛

(ب) تخفيض الضرائب أو تيسير الحصول على القروض لاكتساب التكنولوجيا (المعدات والبرمجيات الحاسوبية) باعتبار أن المنتجات النهائية مخصصة للتصدير؛

(ج) تخفيف القيود الأمنية المفروضة على منح التأشيرات، لأنها تحول دون سفر المديرين للقيام بمهام تجارية؛

(د) تيسير توظيف عمال أجانب مؤقتين للاستفادة من المهارات المتخصصة الوافدة من الخارج.

٢- نيجيريا

٢٤- تعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من بين العناصر الفاعلة في صناعتي إنتاج وتوزيع الأفلام في نيجيريا. وتُعدُّ نيجيريا ثالث أكبر البلدان المنتجة للأفلام وراء الولايات المتحدة والهند، ويخضع قطاع إنتاج وتوزيع الأفلام فيها لهيمنة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد أفضى انتشار التكنولوجيا الرقمية وتكنولوجيات الاتصالات خلال التسعينات من القرن الماضي إلى النمو السريع للقطاع. ويُوزَّعُ نحو ٣٠ عنواناً جديداً كل أسبوع، ويبيع نحو ٥٠.٠٠٠ نسخة من الأفلام المتوسطة الجودة. أما الأفلام الناجحة، فيباع منها مئات الآلاف من النسخ بسعر متوسط يقدر بـ ٢ دولار/الفلم الواحد، وهو سعر معقول يقدر عليه معظم النيجيريين ويسمح للمنتجين بتحقيق عائدات استثمار جيدة. ويوجد في الوقت الراهن نحو ٣٠٠ منتج يروجون بين ١.٠٠٠ و ١.٥٠٠ فلم سنوياً. ويعرف عن المخرجين النيجيريين أنهم يعتمدون التكنولوجيات الجديدة حالما تصبح متاحة بسعر مقبول.

٢٥- وتتناول دراسة الحالة الإفرادية الفرع النيجيري لشركة إعلام من جنوب أفريقيا ونشأة مجموعة من الشركات النيجيرية لإنتاج الأفلام تدعى "Nollywood"، وهي مجموعة تعتمد على عدد من نجوم السينما النيجيريين. وتزود صناعة السينما النيجيرية بصورة رئيسية السوق المحلية، ذلك أن الأفلام تصور بعدة لغات محلية، ولو أن الأفلام الإنكليزية أصبحت تغطي شعبية متزايدة. ويشتمل مضمون السينما في نيجيريا على أنواع الأفلام المألوفة كالأفلام الرومانسية، إلى جانب بعض الأفلام الأكثر صلة بخصوصيات المجتمع المحلي كالأفلام التي تتناول الودونية "voodoo". وقنوات التوزيع الرئيسية هي أشرطة الفيديو وأقراص الفيديو المدججة. وفي الفترة الأخيرة دخلت إلى السوق شركة إعلام من جنوب أفريقيا تحتكر السوق المحلية لأفلام هوليوود. حيث تقوم بعرض أفلام هوليوود على عدد صغير من الشاشات في المراكز التجارية وتقوم بتوزيعها في شكل أقراص الفيديو الرقمية. وتشجع الحكومة النيجيرية هذه الشركة على دعم منتجي الأفلام المحليين. وكشفت المقابلات التي أجريت مع الشركة أن الضائقات التالية تعوق نشاط المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: (أ) انعدام التمويل؛ (ب) عدم وجود صناعة منظمة وجمعيات مهنية؛ (ج) عدم توفر المهارات الكافية وانعدام الاحتراف المهني؛ (د) انعدام الهياكل الأساسية؛ (هـ) ضعف نظام التوزيع.

٢٦- ومن الشواغل أيضاً أنشطة القرصنة. فقد التزمت حكومة نيجيريا باتخاذ ما يلزم من إجراءات مؤسسية لتعزيز حماية الملكية الفكرية. ومن بين المبادرات الرئيسية المتخذة في هذا الصدد، توفير التمويل اللازم لمنظمات كاهيئة النيجيرية المعنية بحقوق التأليف والنشر، والمجلس الوطني لمراقبة الأفلام وأشرطة الفيديو، وهيئة الإذاعة الوطنية، وشركة

الأفلام النيجيرية. وقد أنشأ وزير الإعلام والتوجيه الوطني صندوقاً لتمويل الأفلام غير التجارية. بيد أن هذه المبادرات الحديثة نسبياً ستستغرق فترة زمنية طويلة قبل أن تعطي أكلها.

ثالثاً - الآثار المتعلقة بالسياسة العامة

٢٧- تقوم البحوث المشتركة بين الأونكتاد ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بإرشادات مفيدة لتحديد المجالات ذات الأولوية بالنسبة لتدخل الحكومة. وتواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عقبات تُضعف قدرتها على الدخول إلى السلاسل العالمية للقيمة في كل من البلدان المتقدمة والنامية. وتشمل هذه العقبات ما يلي: (أ) الحاجة إلى تحسين القدرة في مجالي التكنولوجيا والابتكار؛ (ب) انعدام الموارد المالية والبشرية الكافية لإنجاز هذه العملية؛ (ج) انعدام القدرة على استيفاء المعايير وشروط الحصول على الشهادات؛ (د) ضرورة إدارة الأصول الفكرية إدارة أفضل، بما في ذلك حماية حقوق الملكية الفكرية عند الاقتضاء؛ (هـ) عدم تكافؤ القدرة على المساومة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وكبار المتعهدين؛ (و) الحاجة إلى التنوع للحد من التبعية لزبون واحد أو بضعة زبائن.

الجدول ١ - القضايا المتعلقة بالسياسة العامة: نتائج الدراسة الاستقصائية

القضايا المتعلقة بالسياسة العامة	دراسة الحالة الإفرادية
قطاع السيارات	
تحتاج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى تعزيز قدراتها التقنية الداخلية مع الحفاظ على أعلى مستوى ممكن من الدقة التقنية سعياً إلى بلوغ نسبة الصفر من الطلبات المرفوضة واحترام الجدول الزمني للتسليم. وتحتاج هذه المشاريع إلى الحصول على أحدث المعلومات التقنية ورأس المال الاستثماري اللازم لأنشطة التطوير والبحث واستحداث منتجات جديدة.	الهند - طاطا موتورز
يحتاج الموردون المحليون من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى مزيد من الدعم للقيام بعملية التعلم التي من شأنها أن تسمح لهم باستيفاء المعايير العالمية للجودة. وتود المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تكون ممثلة في عملية المساومة مع فولكسفاغن بغية تعزيز موقفها.	المكسيك - فولكسفاغن
يساور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم القلق إزاء قدرتها على الارتقاء بمستواها والاستجابة بسرعة بغية تسليم المنتجات ونظم الإنتاج على نحو يستجيب لتوقعات تويوتا من حيث معايير الجودة والتوريد ومواعيد التسليم. وتوجه هذه المشاريع الانتباه إلى حاجتها إلى مضاعفة الجهد في مجالات الاستثمار وتنمية المهارات وتطوير التكنولوجيا، وكذلك تعزيز السلامة والأمن وتحسين الهياكل الأساسية.	جنوب أفريقيا - تويوتا
البرمجيات	

القضايا المتعلقة بالسياسة العامة	دراسة الحالة الإفريقية
يساور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الانشغال إزاء بطء تنفيذ خطة تطوير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات التي أُطلقت في ٢٠٠٥-٢٠٠٦. وإن بطء تنفيذ الإصلاحات في قطاع التدريب بوجه خاص قد جعل الموردّين المحليين غير قادرين على تلبية الطلب. وعموماً، تعتبر المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن التدريب في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في فييت نام فوضوي، وأن التغييرات اللازمة في هذا القطاع ستستغرق فترة طويلة. وفي هذا الصدد، أثارت خطة تطوير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الجديدة للفترة ٢٠٠٦-٢٠١٠ عديد التطلعات.	فييت نام - IBM
تشدّد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على تنمية الموارد البشرية لزيادة عدد ذوي المؤهلات العالية، وهو ما يتطلب جهداً مركزاً من جانب الحكومة في مجال التعليم العالي، حتى تتمكن هذه المشاريع من توسيع أسواقها وزيادة نموها. وأنشطة بناء القدرات الرامية إلى تعزيز قدرات الشركات المحلية في المجالين الإداري والتقني من شأنها أن تجعلها قادرة على المنافسة بأكثر فعالية. ويمكن تعزيز البيئة العامة للأعمال التجارية عن طريق تحسين الخدمات التي تقدمها الحكومة وضمان القيام بعمليات استعراض سياسة الاستثمار.	مصر - مايكروسوفت
قطاع الإنتاج السينمائي والسمعي البصري	
تود المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تنتفع بيئة مواتية أكثر للأعمال التجارية، بما في ذلك ما يلي: (أ) مزايا ضريبية لاقتناء التكنولوجيا؛ (ب) إزالة القيود المفروضة على السفر لأغراض المهام التجارية والقيود المفروضة على العمال الأجانب في كولومبيا، ذلك أن هذه القيود تُضعف قدرة الشركات على تنمية أعمالها؛ (ج) زيادة تشجيع المواهب المحلية؛ (د) التشجيع على اكتساب مهارات اللغة الإنكليزية لتيسير إقامة الروابط بين الشركات وقنوات وشبكات التلفزيون الدولية.	كولومبيا - كاراكول
تعاني المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من انعدام الهياكل الأساسية الضرورية، مما أدّى إلى ارتفاع تكاليف أنشطة الأعمال. ويمكن التغلب على هذه الصعوبات المالية بواسطة تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر والاستثمارات المحلية وتخفيض الضريبة. كما تود المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تتضاعف الجهود لتحسين بيئتها التنظيمية، وذلك عن طريق التنفيذ الفعال للقوانين التي تحمي الملكية الفكرية.	نيجيريا - نو مترو

المصدر: الأونكتاد.

٢٨- ويبين الجدول أن توفر بيئة تجارية مواتية يشكل شرطاً لازماً لتشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الاندماج في السوق العالمية. ويرتبط توفر هذه البيئة التجارية المواتية باستقرار سياسات الاقتصاد الشامل

ووضع سياسات تكميلية مُحكمة التصميم في مجالات المنافسة، والتجارة والاستثمار الدوليين، والمالية، والعمالة والتعليم، بما في ذلك بناء قدرات الموارد البشرية لتهيئتها لعملية التدويل (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠٠٧). كما يُبرز البحث الحاجة إلى الأخذ بنهج منسّق من قبل مختلف المؤسسات التي تشارك بصورة مباشرة في تهيئة بيئة تمكينية مواتية لاندماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة. ويرى واضعو السياسات أن السلاسل العالمية للقيمة تطرح تحديات عديدة وأن طبيعتها وشكلها يجعلان من المستحيل أن تتولى وزارة بمفردها مهمة تيسير اندماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة. ويستوجب وضع وتنفيذ برامج الدعم التنسيق بين الوزارات المختلفة والتعاون الوثيق مع القطاع الخاص والمجتمع المدني.

٢٩- ومن الأركان الهامة الأخرى تطبيق القوانين واللوائح التنظيمية على أساس الشفافية والمساواة وكذلك تبسيط الإجراءات الإدارية وتبنيها، بما في ذلك قوانين الإفلاس وحقوق الملكية ونظام الضريبة ونظام منح التصاريح والتراخيص وإجراءات المصادقة على الامتثال للمعايير والإجراءات الفعالة لتسوية النزاعات (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠٠٧). بيد أنه يجب أيضاً أن تؤدي الحكومات ومجتمع الأعمال والمنظمات الدولية دورها في تصميم وتنفيذ برامج هادفة لتقديم المساعدة في مجال بناء قدرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لكي تتمكن من التغلب على التحديات التي تعترض طريقها نحو الدخول إلى السلاسل العالمية للقيمة أو الارتقاء بمكانتها في هذا الصدد. وتبيّن الفروع التالية مجالات التدخّل الرئيسية التي يمكن أن تنطبق على المبادرات الرامية إلى تنمية السلاسل العالمية للقيمة.

٣٠- وتستعرض الفروع التالية العناصر الرئيسية لبرامج تنمية التوريد وتدابير السياسات العامة التي يمكن أن تتخذها الحكومات لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الاندماج بشكل أفضل في السلاسل العالمية للقيمة.

ألف - تنمية المهارات

٣١- يشكل انعدام المهارات الكافية إحدى القضايا التي أثّرت في كافة دراسات الحالات الفردية. وهذا أمر ليس بالغريب في قطاع كأفلام الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد في كولومبيا، حيث لم يتجاوز القطاع والتكنولوجيا التي يعتمد عليها مراحل النشوء الأولى. ومع ذلك، يشير معظم دراسات الحالات الفردية إلى أن استجابة مؤسسات التدريب العامة للمتطلبات من المهارات الجديدة، وحتى للاحتياجات من المهارات الأساسية في بعض الحالات، هي استجابة متأخرة وغير كافية. أما الآثار المتعلقة بالسياسات العامة التي تشير إليها دراسات الحالات الفردية فيما يتصل بتنمية المهارات، فهي غير واضحة المعالم، حيث إنها ترتبط بوضع الموردين والصناعة التي ينشطون فيها. وفي هذا الصدد، يمكن تصوّر أربعة سيناريوهات للسلاسل العالمية للقيمة، وهي سيناريوهات توافق أربع أولويات مختلفة تتعلق بتدابير السياسة العامة الواجب اتخاذها.

٣٢- وتبيّن دراسة الحالة الفردية بشأن مورّدي أجزاء السيارات في جنوب أفريقيا الحاجة إلى دعم الشركات التي تواجه، بحكم نشاطها في صناعة مكتملة ومعولة، ضغطاً مستمراً من أجل الارتقاء بمستواها مع التخفيض في أسعارها في الوقت نفسه. وفي هذا السياق، فإما أن تكون الشركات قادرة على مجابهة التكاليف والأخطار الكبيرة التي تنطوي عليها عملية العوالة أو أن تنزل إلى مرتبة الموردين من الصف الثاني أو الثالث. ولدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة

الحجم التي تواجه مثل هذه التحديات، ينبغي للحكومة أن تكفل توفر مرافق التدريب الكافية. وتحتاج مراكز تنمية المهارات التي تتسم بالمرونة والقدرة على الاستجابة للاحتياجات المتغيرة إلى الدعم اللازم لإكساب موظفي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ما يلزم من مهارات إضافية للتعامل مع السوق العالمية. وفي هذا الصدد، يُعد النهج المتبع في جنوب أفريقيا مثلاً على أفضل الممارسات في الاستجابة لاحتياجات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجال تحسين مهارات عمالها (الإطار ٢).

الإطار ٢ - إنشاء هيئات تدريب قطاعية في جنوب أفريقيا

في عام ٢٠٠٤، أعادت حكومة جنوب أفريقيا افتتاح هيئات التدريب القطاعية، وهي نظام يهدف إلى اعتماد الجهات المقدمة للتدريب ومناهجها الدراسية، بما يكفل درجة كافية من الجودة. ويسهم كل صاحب عمل في صندوق تدريب قطاعي ويمكنه أن يسحب أموالاً من هذا الصندوق لدفع تكاليف الدورات التدريبية. وتجسد هيئات التدريب القطاعية جهداً لإنشاء نظام لتعزيز المهارات يستجيب مبدئياً لمقتضيات السوق وللتطور المستمر في الاحتياجات. وبما أن النظام لا يرتبط، لا بشكل حصري ولا بصورة رئيسية، بمؤسسات التدريب التابعة للقطاع العام، ولا بالتمويل الحكومي لتغطية نفقات التدريب، فإنه تمكن من الصمود إلى حد ما في وجه تقلبات الاعتمادات المخصصة في ميزانية الحكومة. بيد أن الشركات كشفت أن هذا النظام لم يثبت حتى الآن أنه يتميز بالمرونة والقدرة على الاستجابة بالقدر الذي كان يتمناه قطاع الأعمال التجارية.

المصدر: ماير - ستامر (٢٠٠٧).

٣٣ - وتشير دراسة الحالة الإفرادية بشأن موردي أجزاء السيارات في المكسيك إلى ضرورة الارتقاء بمستوى الموردين منخفضي الكلفة في الصناعات المكتملة، كلما انتقلت صناعة من مرحلة النمو إلى مرحلة النضج وبدأ الموردون يعانون من مجموعة من الأضرار المترتبة على التكلفة. وبما أن المشتريين سيشرعون في البحث عن موردين لهم بنية تكاليف مواتية، وجب أن يقوم أي جهد في مجال التحسين، يرمي إلى إبقاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية على شاشة رادار المشتريين العالميين، على أساس توقعات المشتريين وطلباتهم، وهياكل أسعار منافسي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويتمثل التحدي الرئيسي في تنفيذ برامج تدريب في مكان العمل لصالح العمال غير المؤهلين في مناطق صناعية خاصة، كالمناطق التي تنتشر فيها شركات التعاقد من الباطن (maquilas) وتوفير مجموعة من العمال ذوي المهارات الكافية يقبلون العمل مقابل رواتب تنافسية.

٣٤ - ولدعم الصناعات الناشئة، ينبغي لواضعي السياسات أن يتعاونوا تعاوناً وثيقاً مع الشركات الرائدة وأصحاب المشاريع المحليين لتهيئة بيئة تمكينية للمشاريع الصاعدة والأنشطة الاقتصادية الجديدة. ومن المهم مطالبة واضعي السياسات بالمرونة وسرعة الحركة والاستجابة. وعلى سبيل المثال، يرتبط قطاع البرمجيات في مصر بسلسلة من السلاسل العالمية للقيمة، وإن كان هذا الارتباط قائماً بصورة رئيسية في المراحل النهائية للإنتاج، حيث يتولى هذا القطاع تكييف مجموعات البرامج الحاسوبية القائمة وفقاً لمتطلبات السوق الإقليمية. ويتمثل التحدي المطروح أمام الشركات المصرية في الوصول إلى حلقات أخرى من سلسلة القيمة حيث توجد، كما تبينه التجربة الهندية، فرص أكثر

لإحداث وظائف جديدة وتحقيق حصائل التصدير. والحكومة المصرية أمامها فرصة لزيادة تحسين نظام التعليم من حيث سرعة الحركة والقدرة على الاستجابة لمعالجة النقص الكبير في المهارات الذي تعاني منه الصناعة.

٣٥ - ومع نشأة قطاع جديد، تحدث مجموعة من الآثار الإيجابية مثلما حصل في قطاع إنتاج أفلام الرسوم المتحركة الثلاثية الأبعاد في كولومبيا، حيث بدأ مدربون خواص يوفرون منتجات متخصصة ومتطورة في مجال التدريب. ويمكن للحكومات أن تيسر هذه العملية بالرجوع إلى التجارب التي أثبتت نجاحها، ولكن يجب عليها أن تتوخى الحذر اللازم حتى لا تتسبب في تشوه السوق ولا تضعف الدينامية الداخلية للقطاع الخاص. وعلى سبيل المثال، شرعت الجامعة الوطنية في كولومبيا في تنفيذ أول برنامج للدراسات الجامعية العليا في إنتاج أفلام الرسوم المتحركة، وقد أفضى ذلك إلى زيادة الدورات التدريبية الخاصة في إنتاج أفلام الرسوم المتحركة الثلاثية الأبعاد. وتتوفر في كولومبيا بالفعل فرصة حقيقية لدفع عجلة نمو قطاع ناشئ، وبالتالي الاستفادة أكثر فأكثر من موقعه القوي في سوق الإنتاج السمعي البصري الذي يستخدم اللغة الإسبانية. وفي هذا الصدد، تعتبر شركات كثيرة أن Proexport - وهي الوكالة الوطنية لتشجيع التجارة والاستثمار - هي المؤسسة الرئيسية لترويج الإنتاج الكولومبي من أفلام الرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد وإكسابه حصة في الأسواق الدولية عن طريق المشاركة في المعارض التجارية وتنظيم أحداث خاصة بهذه الصناعة لتشجيع المواهب المحلية.

باء - الارتقاء بمستوى التكنولوجيا

٣٦ - تقدم دراسات الحالات الفردية توصيات محددة تتعلق بالارتقاء بمستوى التكنولوجيا. وإن العامل الرئيسي الذي يحرك عملية الابتكار لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، هو بالأساس المشتري الأجنبي أو الشركة الرائدة في السلسلة العالمية للقيمة اللذان يقتضيان ابتكاراً مستمراً من جانب الموردين الراغبين في البقاء داخل سلسلة القيمة العالمية. وعلاوة على ذلك، ستحدد الشركة الرائدة التوجه العام للجهد الابتكاري سواء تعلق الابتكار بعملية الإنتاج أو بالمنتجات. وتتمثل أهم الإجراءات التي يمكن لحكومة ما أن تتخذها لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على استيفاء هذه الشروط في منح الحوافز وتعزيز نظم الابتكار الوطنية على الصعيد المحلي والإقليمي والقطاعي لتنمية القدرة على البحث والتطوير. وتشكل المساهمة النشطة للحكومة المصرية في النمو السريع الذي شهده قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في البلد مثلاً مفيداً (الإطار ٣).

الإطار ٣ - المبادرات الحكومية الرامية إلى دعم قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في مصر

قدمت وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات دعماً نشطاً لصناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بواسطة مبادرات متعددة:

(أ) إنشاء مجمعات شركات التكنولوجيا العالية (القرية الذكية) لتزويد المشاريع بمباني أساسية من طراز عالمي وبكلفة معقولة.

(ب) توفير إعانات بمبلغ قدره ٦٨ مليون دولار لدعم التدريب والتسويق وتطوير التكنولوجيا.

(ج) إنشاء شراكات مع الشركات الرئيسية النشطة في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، كسيمنس وألكاتل وسيسكو بغية تدريب خريجي الجامعات من المهندسين المختصين في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

(د) مبادرات خاصة لإتاحة الحواسيب الشخصية بكلفة معقولة (حاسوب شخصي لكل طالب وأسرته معيشية ومدرس، وما إلى ذلك).

(هـ) مبادرة "الإنترنت مجاناً"، وهي مبادرة تتيح للمصريين إمكانية الحصول على خدمات الإنترنت عن طريق الاتصال الهاتفي الآلي بالكلفة ذاتها للمكالمة الهاتفية المحلية (بواسطة اتفاق لتقاسم الإيرادات بين مقدمي خدمات الإنترنت في مصر والشركة المصرية للاتصالات).

المصدر: الأونكتاد، دراسة حالة إفرادية من إعداد أسد (٢٠٠٧).

٣٧- ويقدم إعلان عمل طوكيو (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠٠٧) بعض التدابير العملية لتشجيع القدرة الابتكارية لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية. وتشتمل هذه التدابير على ما يلي:

(أ) إنشاء مراكز لتكنولوجيا الإمدادات كمرفق للتجربة والاختبار بغية الإسراع بالتطبيق الكامل لتكنولوجيات وعمليات إدارة شبكة التوريد، بما في ذلك استخدام الرقاقات الإلكترونية لإنشاء شبكة توزيع سلسلة؛

(ب) تيسير الارتقاء بمستوى تكنولوجيا المنتجات والعمليات بتوفير الوصول إلى المعلومات المتعلقة بأفضل التكنولوجيات والعمليات المتاحة على الصعيد العالمي، واتخاذ مجموعة من تدابير الدعم المالي؛

(ج) تشجيع إقامة الشراكات بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والمنظمات الموجودة في الخارج والتي يمكن أن تساعد في تطوير أو نقل التكنولوجيا أو المنتجات أو العمليات أو الممارسات الإدارية الرائدة عالمياً.

جيم - حماية حقوق الملكية الفكرية

٣٨- تناولت الدراسة الاستقصائية، في جملة القضايا التي تناولتها، أهمية حقوق الملكية الفكرية. ويبدو أن انعدام القدرة على إعمال هذه الحقوق يشكل في بعض الحالات، ولا سيما في صناعة البرمجيات في فيت نام، عائقاً رئيسياً. وفي بعض الحالات الأخرى، اعتبرت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية أن هذه المسألة لا تتسم بأهمية كبرى. والملفت للانتباه، هو أن أكثر التشتيكات تتصل بقطاع أجزاء السيارات. حيث إن بعض مصنعي الأجهزة الأصلية يقومون بتسليم تصاميم أولية طورها مورد ما لمورد آخر، خلافاً لأخلاقيات المهنة. وتؤكد الدراسة أن أغلبية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية تفتقر إلى الوعي والقدرة اللازمين لحماية حقوقها الفكرية واستغلالها على نحو تام.

٣٩- ويتسم الربط بين الابتكار وحقوق الملكية الفكرية والتمويل بأهمية بالغة بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسط الحجم في الاقتصادات المتقدمة. حيث لا تحتاج هذه المشاريع إلى حماية ابتكاراتها الرائدة من أعمال القرصنة فحسب، بل إنها تعتمد أيضاً على حقوق الملكية الفكرية لجذب الاستثمار واستغلال ابتكاراتها تجارياً (ينسن، ٢٠٠٥). ويعتبر إعلان عمل طوكيو إصلاح حقوق الملكية الفكرية كعنصر أساسي لتعزيز النمو الاقتصادي، ويوصي الحكومات بتدعيم القيمة التي يمكن أن تكتسبها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بفضل الأصول الفكرية والملكية الفكرية.

٤٠- ومن منظور إنمائي، تبين الأدلة أن تعزيز حماية حقوق الملكية الفكرية قد ينتج عنه أثر إيجابي فيما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية (ليبولت، ٢٠٠٥). ورغم أن حماية حقوق الملكية الفكرية لا تشكل عصباً سحرياً لحل جميع المشاكل الإنمائية، فإن شروع حكومة ما في إنفاذ قوانين حقوق التأليف والنشر ومناهضة القرصنة من شأنه أن يحفز أنشطة اقتصادية جديدة، ولا سيما في القطاعات الناشئة. ويبين الإطار أدناه الدور الذي أدته المفوضية النيجيرية المعنية بحقوق التأليف والنشر في الحد من الانتهاكات الكثيرة لحقوق الملكية الفكرية في صناعة السينما (الإطار ٤).

الإطار ٤ - حماية حقوق الملكية الفكرية في صناعة السينما: الحالة النيجيرية

كشفت دراسة الحالة الإفرادية بشأن صناعة السينما في نيجيريا حاجة ماسة إلى الحد من التجاوزات والانتهاكات الكثيرة لحقوق الملكية الفكرية. ويقدر عدد محلات تأجير أفلام الفيديو التي تؤجر الأفلام المحلية والأجنبية دون ترخيص بـ ٣٥ ٠٠٠ محل. وخلال السنوات الأخيرة شهد نشاط القرصنة، ولا سيما التقليد، تراجعاً كبيراً نتيجة الاستراتيجيات النشطة التي وضعتها المفوضية النيجيرية المعنية بحقوق التأليف والنشر لدرء هذه الأنشطة. وتشتمل الجهود الرئيسية الرامية إلى تعزيز البيئة التنظيمية على ما يلي:

(أ) الموافقة على القانون المتعلق بالأقراص الضوئية في إطار المفوضية النيجيرية المعنية بحقوق التأليف والنشر؛

(ب) إنشاء المجلس المعني بالسينما في نيجيريا؛

(ج) مبادرة "نيجيريا في الأفلام" المتخذة من المجلس الوطني لمراقبة الأفلام وأشرطة الفيديو؛

(د) مبادرة العمل الاستراتيجي لمكافحة القرصنة المتخذة من المفوضية النيجيرية المعنية بحقوق التأليف والنشر، وهي مبادرة شنت في إطارها غارات قوية لمكافحة القرصنة أفضت إلى حجز وتدمير سلع مزيفة تقدر قيمتها بمليارات الدولارات؛

(هـ) قيام المفوضية النيجيرية المعنية بحقوق التأليف والنشر بتنقيح القانون المتعلق بتأجير أفلام الفيديو سعياً منها إلى ضمان امتثال جميع الأشخاص النشطين في تجارة الكراء والتأجير والإعارة والإقراض للمبادئ التوجيهية، وضمان حصول أصحاب حقوق التأليف والنشر على التعويض الواجب في حال استعمال أعمالهم.

المصدر: الأونكتاد، دراسة حالة إفرادية من إعداد أول (٢٠٠٧).

دال - الجودة والمعايير

٤١- ومن القضايا الأخرى التي تتسم بأهمية كبرى في سياق السلاسل العالمية للقيمة، الامتثال للمعايير. ويتعلق الأمر هنا بمعايير الجودة الخاصة بكل من المنتج وعملية الإنتاج. ويمكن التثبت من الامتثال لمعايير المنتج بواسطة اختبارها، في حين أن التأكد من الامتثال لمعايير عملية الإنتاج يتطلب مراجعة منتظمة لمنشآت الإنتاج ويرتبط عادةً بالحصول على شهادة التصديق على العملية، كالحصول على شهادة الامتثال لسلسلة المعايير ٩٠٠٠ للمنظمة الدولية للتوحيد القياسي. وقبل سنوات قليلة خلت، كان متوقعاً أن معايير عامة، كسلسلة المعايير ٩٠٠٠ للمنظمة الدولية للتوحيد القياسي، ستكون كافية لضمان الجودة بشكل مستمر، إلا أن الواقع لم يكن كذلك. فالشركات الرائدة ما فتئت تستخدم عدداً من المعايير المتعلقة بالعمليات الابتكارية أو المعايير الخاصة بكل صناعة. وبالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، يمكن أن تبلغ تكلفة الامتثال لمعايير مختلفة عديدة، ولا سيما فيما يتعلق بالإعداد للحصول على الشهادات، مستويات مرتفعة ولا يمكن تحملها في بعض الأوقات.

٤٢- وفي البلدان المصنعة المتقدمة، توجد نُظم متطورة لضمان الجودة وإصدار الشهادات والاعتماد ذات كلفة منخفضة نسبياً. ويشكل إصدار الشهادات مسألة من المسائل التي تدخل عادةً في نطاق اختصاصات الأخصائيين التقنيين، ونادراً ما يُنظر لهذه العملية كأحد المتغيرات الاستراتيجية. وعلى سبيل المثال، تُسند مهمة معاينة أجهزة القياس العادية إلى مقدمين مختصين لهذه الخدمة ينشطون في سوق تنافسية تكون الأسعار فيها منخفضة، حيث غالباً ما تقل تكلفة المعايرة السنوية عن ١٠٠ دولار. ويتنافس أيضاً العديد من مقدمي الخدمات في سوق إصدار شهادات نُظم إدارة الجودة، ولا تتجاوز كلفة إصدار هذه الشهادات بضعة آلاف من الدولارات بالنسبة إلى سلسلة المعايير ٩٠٠٠ للمنظمة الدولية للتوحيد القياسي.

٤٣- وتشهد بلدان نامية كثيرة حالة مختلفة تماماً. فالنُظم المتعددة المستويات التي تشمل إصدار الشهادات والاعتماد والمعايرة لا تزال في مرحلة النشأة. وتُقدّم هذه الخدمات المتخصصة بكلفة عالية من قِبَل بعض الجهات الاحتكارية. ونتيجة لذلك، شرّعت بعض البلدان النامية في تطوير نُظمها الوطنية لإصدار الشهادات والاعتماد والمعايرة. ومع ذلك، فمما يثير الجزع أن العديد من البلدان لم يشرع في تنفيذ سياسة بشأن المعايير والمقاييس وإصدار الشهادات. وهذا الوضع لا يترك للشركات في البلدان النامية خياراً آخر سوى تكبُّد تكلفة عالية للاستعانة بخدمات خبراء ومعاهد لإصدار الشهادات توجد مقرّاتهم في البلدان المصنّعة. (الإطار ٥).

الإطار ٥ - استيفاء معايير الجودة بواسطة الهيئات الدولية في المكسيك

تُبيّن حالة فولكسفاغن في المكسيك أن الشركات عبر الوطنية قد تكون عاملاً محركاً ورئيسياً لتطوير التكنولوجيا وتحسين الجودة. وعلى سبيل المثال، فرضت فولكسفاغن في بويلا قواعد بيئية أكثر صرامة وطلبت إلى جميع مورديها الحصول على شهادة "مصنع نظيف" التي يُصدرها المعهد الأوروبي لإصدار شهادات الجودة التابع لمجموعة SGS. وقد أدى ذلك إلى وضع معايير جديدة للصناعة المكسيكية التي بدأت منذ ذلك الحين في تزويد سوق الولايات المتحدة. وكان لتحسُّن الجودة أيضاً آثار عرضية إيجابية على الصادرات عموماً، حيث أمكن الحد من عدد عيوب الإنتاج بفضل الحصول على شهادة الجودة (سلسلة المعايير ٩٠٠٠ للمنظمة الدولية للتوحيد القياسي، لعام ٢٠٠٠)؛ والمعيار TS 16949 للمنظمة الدولية للتوحيد القياسي، ٢٠٠٢). ثم شرعت فولكسفاغن في إنتاج نماذج متطورة ومخصّصة للتصدير في مصانعها بالمكسيك.

المصدر: الأونكتاد، دراسة حالة إفرايدية من إعداد رويز دوران (٢٠٠٦).

٤٤ - وفي هذا السياق، ينبغي للحكومات أن تركز على إنشاء إطار تنظيمي يشجع نشأة مقدمي خدمات تجاريين ينشطون في أسواق تنافسية على نحو يؤدي إلى انخفاض أسعار الخدمات. واقترح إعلان عمل طوكيو (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠٠٧) أن تقدم الحكومات الدعم اللازم للموردين المحليين الذين يشرون في عملية التعلم التي تسمح لهم باستيفاء معايير الجودة العالمية، وذلك باتخاذ الإجراءات التالية:

- (أ) تقديم المعلومات والتدريب المهني لتنفيذ معايير الجودة المطلوبة بالنسبة لمنتجات التصدير؛
- (ب) تشجيع مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في عملية وضع المعايير عن طريق تقديم المعلومات بشأن أنشطة التوحيد القياسي والاعتماد؛
- (ج) تشجيع الشركات عبر الوطنية على اعتماد معايير منسقة في إطار الإجراءات المتعلقة بالشراءات، وتبليغ هذه المعلومة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم؛
- (د) الحرص على ألا تفرض النظم الوطنية لإصدار الشهادات أعباءً مفرطة على الشركات الصغيرة فيما يتعلق بإجراءات الامتثال، وتشجيع إصدار الشهادات الجماعية بالنسبة للشركات الصغيرة بتكلفة منخفضة، مع ضمان الثقة بنظم المراقبة، وتشجيع مبادرات وضع العلامات لزيادة الثقة مع تخفيض الكلفة.

هاء - الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

٤٥ - يُعد إنشاء روابط مستدامة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية واحداً من أنجع السبل لإدماج الموردين المحليين في السلاسل العالمية للقيمة. بيد أنه لم تكن البلدان النامية جميعها ناجحة في تشجيع هذه الروابط وجذب الشركات الأجنبية للاستثمار في الاقتصاد المحلي في المدى الطويل. ويبيّن تحليل البرامج الناجحة في مجال إقامة الروابط التجارية أن هذه الروابط تنوِّف على البيئة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية الواسعة (الأونكتاد، ٢٠٠٦ ب).

٤٦ - ويمكن للحكومات أن تيسر الروابط التجارية عن طريق تحسين مناخ الاستثمار وتقديم توجيهات استراتيجية وتنسيق السياسة العامة. وفي سياق تشجيع إقامة الروابط التجارية، يمكن اتخاذ تدابير محددة تستهدف الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يرمي إلى تعزيز القدرة الاستيعابية المحلية (الأونكتاد، ٢٠٠٦ ج) وفقاً لما أوصى به توافق آراء ساو باولو الذي أقرّ بحاجة البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية إلى "بناء قدرات توريدية أقوى تستجيب لطلبات السوق، والنهوض بتطوير التكنولوجيا ونقلها، وتشجيع الربط الشبكي بين المشاريع، وزيادة الإنتاجية وتحسين القدرة التنافسية لمشاريعها".

٤٧ - ومن منظور المساعدة التقنية، أُتخذت مبادرات عديدة لتشجيع إقامة الروابط، وهي مبادرات تتجسد في برامج بادرت بها الجهات المانحة أو الحكومات، وبرامج تدخل في نطاق الشراكات بين القطاعين العام والخاص. وعلى سبيل المثال، يهدف برنامج تشجيع الروابط التجارية للأونكتاد إلى تشجيع إنشاء شراكات مستدامة وتعود بمنفعة متبادلة بين فروع الشركات عبر الوطنية والشركات المحلية الكبرى، من ناحية أولى، والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، من ناحية ثانية، بغية تعزيز القدرة الإنتاجية والكفاءة والقدرة التنافسية وضمان استدامة العلاقات القائمة بينها. ويتولى

تنفيذ البرنامج مركز لخدمات تنمية الأعمال التجارية بوصفه ميسراً رئيسياً، وهو عادةً مركز إمبريتيك التابع للأونكتاد، بالتعاون مع الوكالة المحلية لتشجيع الاستثمار وعدد من الشركات عبر الوطنية والجهات المانحة المختارة. وهناك أيضاً برامج يُبادر بها القطاع الخاص، كبرامج تنمية الموردين التي تنفذها شركات عبر وطنية بشكل مستقل خدمة لمصالحها الخاصة، وفي بعض الأوقات في إطار برامجها المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات. وكلما كانت ثقافة تطوير المشاريع متطورة، أمكن إنشاء شركات محلية ذات جودة عالية قادرة على الاستفادة من وجود شركات أجنبية. كما يساعد تطوير التكنولوجيا والمهارات الملائمة في إقامة الروابط.

الإطار ٦ - استراتيجية شركة طاطا موتورز الثلاثية الجوانب لإقامة روابط مع الموردين المحليين

تُعتبر طاطا موتورز، الشركة الهندية لصناعة السيارات، شركة رائدة في مجال تشجيع إقامة "روابط التبعية" بين موردي مكونات السيارات، في كل من جامشيتور وبوني، وهما المركزان المعنيان بتنسيق عمليات الصُّنع التابعة للشركة. ومنذ عام ١٩٦٢، تستأثر الشركة بحصة ذات شأن في صُّنع سيارات الركوب والمركبات التجارية الخفيفة والثقيلة. كما تضطلع الشركة، بوصفها أكبر مصدر للسيارات في الهند، بعمليات تركيب في كلٍّ من ماليزيا وبنغلاديش وجنوب أفريقيا. وفي عام ٢٠٠٤، قامت شركة طاطا موتورز بشراء شركة داوو، وهي شركة من كوريا الجنوبية مختصة بصنع المركبات التجارية.

وتقدّم شركة طاطا موتورز إلى شبكة مورديها المحليين المحكّمة التصميم مجموعةً من خدمات الدعم التقني والاقتصادي لتطوير خدمات البيع، وتشتمل هذه المجموعة على استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ونظام لإدارة سلسلة القيمة. كما تولت طاطا موتورز الزمام في الاستعانة بمورديها المحليين من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم للحصول على ما يلزمها من مكونات. وما فتئت الشركة خلال العقود الثلاثة الأخيرة تطوّر وتحسّن النظام بغية تشجيع مورديها على اكتساب صبغة عالمية. وتستند استراتيجية طاطا الثلاثية الجوانب لتنمية الروابط مع الموردين المحليين على الأركان التالية: (أ) تشجيع الشراكات التكنولوجية العالمية (القطع والنظم)؛ (ب) وتحسين القدرات والكفاءات (من حيث الجودة والإنتاجية والتكلفة)؛ (ج) وإتاحة الفرص التجارية (ترشيد البيع).

المصدر: الأونكتاد، ٢٠٠٥.

واو - المجموعات والتنمية الإقليمية

٤٨ - لم تعد الحكومات الوطنية تنفرد لوحدها بأنشطة تطوير الأعمال التجارية ووضع السياسات ذات الصلة، بل أصبحت تشترك معها في ذلك مؤسسات محلية. وفي عدد متزايد من البلدان تشترك الحكومات المحلية مع عناصر مؤثرة أخرى في وضع المبادرات الاقتصادية، بما في ذلك تشجيع إنشاء المجموعات. وينبغي لهذه الكيانات أن تأخذ أيضاً في الاعتبار هيكل وتطور السلاسل العالمية للقيمة بغية دعم الموردين المحليين. وحسب الدراسة، يرى المشترون العالميون أن التعرف على مجموعات المنتجين أيسر من التعرف على المنتج الفرد. كما أن الشركات المنظمة في شكل مجموعات يمكن أن تتميز بكفاءات جماعية تجعلها مغرية بالنسبة للمنتجين العالميين (ماير - ستامر، ٢٠٠٧).

٤٩ - ومن المهم أن تشجع الحكومات الوطنية وتدعم أنشطة التنمية الاقتصادية المحلية. وتحتل العناصر المؤثرة المحلية مكانة مناسبة تجعلها قادرة على صياغة وتنفيذ أنشطة تعزيزية خاصة بكل موقع ومجموعة. ومع ذلك، من المهم بالنسبة

للعناصر المؤثرة المحلية أن تنشط على صعيد عالمي، كأن تقوم بإيفاد بعثات لدراسة طلبات المشتريين العالميين وقياس الأداء في مواقعها مقارنة بالمجموعات القائمة في أماكن أخرى من العالم. وتبين مجموعة ديربان لشركات الإمداد بأجزاء السيارات في جنوب أفريقيا أنه يمكن تحقيق نتائج إيجابية عن طريق العمل من منظور محلي والتفكير من منظور عالمي (الإطار ٧). وتحقيقاً لهذا الهدف، يمكن للحكومات الوطنية، مثلاً، أن تُخصص أموالاً لمبادرات التنمية المحلية على أساس تنافسي، أو أن تقدم إلى أصحاب المصلحة المحليين خدمات في مجال بناء القدرات (ماير - ستامر، ٢٠٠٣).

الإطار ٧ - حفز التعاون في إطار مجموعة ديربان لشركات الإمداد بأجزاء السيارات في جنوب أفريقيا

يعتبر مورّدو شركة تويوتا في جنوب أفريقيا أن مجموعة ديربان لشركات الإمداد بأجزاء السيارات، وفي بعض الحالات نادي قياس الأداء، (الذي يعمل بالتوازي مع مجموعة ديربان)، يمثلان إحدى أنسب الوسائل الكفيلة بتيسير التعاون فيما بين الشركات. وأشارت الشركات إلى الفوائد الكبيرة التي حققتها بفضل العمل المشترك. بيد أن هذه الشركات اعتبرت أيضاً أن هنالك حاجة للتفكير بشأن مجموعة من التدابير الاستراتيجية الطويلة المدى يمكن لها أن تتعاون بشأنها. ومن بين هذه المبادرات تنمية المهارات المتخصصة في الهندسة وإدارة الإنتاج، وكذلك في تطوير المنتج. وينتمي معظم هذه الشركات إلى جمعية صناعية أخرى على الأقل إضافة إلى عضويتها في مجموعة ديربان. ومن بين هذه الجمعيات، تعد الجمعية الوطنية لقطاع السيارات والمنتجين المنتسبين واتحاد صناعة الصُّلب والهندسة في جنوب أفريقيا أكبر عدداً من المشتركين. وترى الشركات أن هذه المؤسسات تعمل كمجموعات ضغط تتولى، على سبيل المثال، تمثيل مشرّكيها في المفاوضات وتدافع عن رأي الصناعة في مختلف المحافل الحكومية. وبينما أفضى قيام هذه الجمعيات إلى إقامة ربط شبكي بين الشركات، فإنها لم تقم بالضرورة بتنظيم تعاون نشط بين الشركات حول مسائل تتعلق بتلبية طلبات الزبائن. بيد أن هذه الشركات أقرت بأن مجموعة ديربان ونادي قياس الأداء هما أكثر الجهات قدرة على إضافة القيمة، وأكد بعض هذه الشركات أنهما لم تكن لتقدر على البقاء أو النمو لولا نادي قياس الأداء ومجموعة ديربان.

المصدر: الأونكتاد، دراسة حالة إفرادية من إعداد روبنس (٢٠٠٦).

٥٠ - ومن التحديات الرئيسية المطروحة أمام الحكومات، هو إنشاء قنوات للاتصال الوثيق مع الشركات والمجموعات النشطة في الصناعات الآخذة في النمو والمتراصة دولياً. وغالباً ما تسعى هذه الشركات إلى تجنب الاتصال مع الحكومات التي تعتبرها في بعض الأحيان حاجزاً وليس عنصراً ميسراً. فهذه الشركات لا ترى داعياً للضغط على الحكومة من أجل الحصول على الحماية أو الدعم. فالحكومات بحاجة إلى بذل الجهد اللازم لبناء المصدقية داخل القطاع الخاص والتعامل مع أصحاب المصلحة بطريقة بناءة وتحديد السبل العملية الكفيلة بتقديم الدعم. ويتضمن إعلان عمل طوكيو توصيات محددة موجهة إلى الحكومات بخصوص زيادة مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة عن طريق العمل الجماعي والتعاون.

رابعاً - الاستنتاجات والقضايا الواجب تناولها من قبل الخبراء

٥١ - رغم أنه من الصعب تحديد اتجاهات مشتركة في العالم المتنوع للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وبين القطاعات والمناطق، فإن دراسات الحالات الإفرادية قدمت إرشادات جديدة بشأن زيادة مشاركة المشاريع الصغيرة

والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة وتحسين أدائها. ومن النتائج التي أفرزتها الدراسة، هي أن المشاركة الناجحة في السلاسل العالمية للقيمة تضمن استقرار المشاريع: فالمشاريع الصغيرة القادرة على البقاء في سلسلة (سلاسل) القيمة رغم المنافسة الشديدة على الصعيد العالمي، أو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تتوصل إلى "اللقاح بالركب"، من شأنها أن تشهد توسعاً في أعمالها. ويقترن ذلك في حالات كثيرة بتحسين رأس المال التكنولوجي والبشري نتيجة التعرض الكبير للمعلومات وتزايد فرص الحصول عليها، والممارسات التجارية والتكنولوجيات. ويمثل التعاون داخل السلسلة عامل نجاح رئيسياً يحقق فوائد كبرى من حيث المركز وتدفق المعلومات وإمكانات التعلم.

٥٢- وتشير دراسات الحالات الإفرادية أيضاً إلى أن إدراك الشركة أنها جزء من سلسلة عالمية للقيمة، يشكل وظيفة من وظائف نشاط الإنتاج في قطاع معين و/أو موقع شركة ما في السلسلة. فالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تنشط في قطاع البرمجيات، على سبيل المثال، أكثر قدرة على فهم هيكل سلسلة القيمة التي تعمل فيها مقارنة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في القطاعات الأخرى، حيث لا يكون مفهوم السلاسل العالمية للقيمة دائماً سهلاً الإدراك. ويرجح أن يكون ذلك ناتجاً عن تعقّد شكل سلسلة القيمة (كما في قطاع السينما) أو عن كون المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تحتل مراتب أدنى في السلسلة، ولذلك تكون معرفتها بما يجري خارج نطاق محيطها المباشر معرفة محدودة (الموردون من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في قطاع صنع السيارات). ويمثل بناء الوعي نقطة انطلاق رئيسية لأي تدخل تقوم به الحكومة بغية زيادة مشاركة الموردّين المحليين في السلاسل العالمية للقيمة.

٥٣- وعموماً، يبيّن القدر الكبير من المؤلفات المتاحة بخصوص السلاسل العالمية للقيمة أن اقتصاداً معولماً يتيح إمكانية استحداث مزايا تنافسية في أي قطاع. فقد تمكّن بعض البلدان النامية من تنمية قطاعات تصديرية تشهد نجاحاً باهراً حتى في السلع الأساسية التقليدية. فصادرات منتجات البستنة أو الفواكه الطازجة تشهد ازدهاراً كبيراً نتيجة روابطها الوثيقة مع مشترين عالميين. وفي أماكن أخرى، كنيجيرويا وكمبوديا، تتيح صناعات الإنتاج السمعي - البصري فرصاً تصديرية هامة جديدة. وبناءً عليه، لا بد أن يفهم واضعو السياسات الفرص المتوفرة في كل من القطاعات المكتملة والناشئة من اقتصاداتهم التي تتيح للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إمكانية الاندماج في السلاسل العالمية للقيمة. ومن المهم أن تستعرض حكومات البلدان النامية أنشطتها القائمة فيما يتعلق بتعزيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتشجيع الصادرات، وأن تكيّف هذه الأنشطة حسب الواقع الجديد للأسواق العالمية ومتطلباتها.

٥٤- وفي الختام، يحتاج الموردّون المحليون إلى التحسين والابتكار المتواصلين للحفاظ على قدرتهم التنافسية داخل السلاسل العالمية للقيمة. ويتعين على الحكومات التي تسعى إلى تعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تضع تدابير طويلة المدى بدلاً من التدابير القصيرة المدى. ويمكن تقديم الدعم السياسي لأغراض تحسين التكنولوجيا وزيادة القيمة المضافة المحلية بغية تحقيق القدرة التنافسية الدولية فيما يتعلق بمنتجات وخدمات تشهد تطوراً متزايداً والحفاظ على هذه القدرة وتحسينها.

٥٥- ويُدعى الخبراء المشاركون في الاجتماع إلى النظر في المسائل التالية:

(أ) هل تكفي إصلاحات بيئة الأعمال التجارية لوحدها لزيادة مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة؟

- (ب) ما هي الخيارات الأخرى المتاحة في مجال السياسة العامة الكفيلة بزيادة مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التابعة للبلدان النامية في السلاسل العالمية للقيمة والمحافظة على هذه المشاركة؟
- (ج) كيف يمكن للحكومات أن تتناول في خططها الإنمائية المعوقات التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجال التوريد، وكيف يمكن للوكالات المانحة والشركاء في القطاع الخاص العمل جنباً إلى جنب بغية التخفيف من هذه المعوقات؟
- (د) كيف يمكن استحداث الفرص وتعزيز قدرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية بغية ضمان المشاركة الناجحة والارتقاء بالمستوى في السلاسل العالمية للقيمة؟
- (هـ) ما هي "أفضل الممارسات" في البرامج الناجحة المتعلقة بتنمية الموردين؟ وما هي العبر المتعلقة بالسياسة العامة التي يمكن استخلاصها من هذه الممارسات؟
- (و) ما هي السياسات التي أثبتت فعاليتها في تشجيع إنشاء المجموعات وإقامة الروابط بين الشركات عبر الوطنية والشركات المحلية؟
- (ز) كيف يمكن إدماج إنشاء المجموعات وإقامة الروابط في البرامج المتعلقة بتنمية الموردين؟

REFERENCES

- Assad T (2007). A perspective on Egyptian companies contribution in the global value chains in the information technology sector-experiences from Microsoft suppliers in Egypt. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- Jensen A and Pugatch M, eds. (2005). *“IPR and SMEs”, in Intellectual Property Frontiers: Expanding the Borders of Discussion*. Stockholm Network Publication.
- Jürgens U (2003). Characteristics of the European automotive system: Is there a distinctive European approach? Berlin, WZB (mimeo).
- Lippoldt D (2005). IPRs and Developing Countries: the Trade and Investment Dimensions. In *Intellectual Property Frontiers: Expanding the Borders of Discussion*. Jensen A and Pugatch M, eds. Stockholm Network Publication.
- Meyer-Stamer J (2003). Organizing the key elements of local economic development: The Hexagon concept. Mesopartner Working Paper, 3, Duisburg.
- Meyer-Stamer J (2007). Integrating Developing Country SMEs into Global Value Chains. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- Narain S (2006). *Participation of Domestic SMEs to the International Production Chain of Tata Motors*.
- OECD (2006). Enhancing the role of SMEs in global value chains: Conceptual issues. CFE/SME (2006)12/REV3.
- OECD (2007). Final draft synthesis report on global value chains. DSTI/IND(2007)5.
- OECD (forthcoming). *Tokyo Action Statement on Strengthening the Role of SMEs in Global Value Chains*. Paris.
- Ola K (2007). Assessing the participation of domestic SMEs to the cinema international production chain in Nigeria. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- Porter ME (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press.
- Robbins G (2006). A perspective on SMEs and global value chains in the South African automotive sector – Experiences from firms in KwaZulu-Natal Province. Paper prepared for UNCTAD.
- Ruiz Duran C (2006). Assessing the participation of domestic SMEs to the international production chain of Volkswagen in Mexico. Paper prepared for UNCTAD (mimeo).
- UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. New York and Geneva.
- UNCTAD (2005). *Improving the Competitiveness of SMEs through Enhancing Productive Capacity*. UNCTAD/ITE/TEB/2005/1, New York and Geneva.
- UNCTAD (2006a). Global value chains for building national productive capacities. TD/B/COM.3/79, New York and Geneva.
- UNCTAD (2006b). Developing business linkages. TD/B/COM.3/EM.28/2, New York and Geneva.
- UNCTAD (2006c). Promoting TNC-SME Linkages to Enhance the Productive Capacity of Developing Countries' Firms: A Policy Perspective. TD/B/COM.3/75.

- - - - -