

Distr.
GENERALTD/B/COM.3/51
20 December 2002ARABIC
Original: ENGLISHمؤتمر الأمم المتحدة
للتجارة والتنمية

مجلس التجارة والتنمية

لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية

الدورة السابعة

جنيف، ٢٤-٢٨ شباط/فبراير ٢٠٠٣

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

تحسين القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
عن طريق تعزيز القدرة الإنتاجية
تقرير أعدته أمانة الأونكتاد

خلاصة

إن القدرة التنافسية في نظر كافة البلدان شرط أساسي من أجل الحفاظ على مستويات عالية من الدخل والعمالة. وقد عرّفت على أنها قدرة بلد ما على إنتاج السلع وتوفير الخدمات التي تلبّي متطلبات الأسواق الدولية والعمل في نفس الوقت على الحفاظ على مستوى الدخل الحقيقي للسكان والارتقاء به على المدى الطويل. وتناول عدد من التقارير السنوية التي أعدت مؤخراً مسألة القدرة التنافسية، وهذه التقارير هي: تقرير الاستثمار العالمي للأونكتاد، ٢٠٠٢، وتقرير التنمية الصناعية لمنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، ٢٠٠٢/٢٠٠٣، وتقارير القدرة التنافسية العالمية للمحفل الاقتصادي العالمي. ومع أن تركيز كل تقرير من هذه التقارير يختلف اختلافاً طفيفاً عما سواه، إلا أنها تتفق جميعها على أن بناء القدرات المحلية يشكل عنصراً من العناصر المهمة في تحسين القدرة التنافسية. ويذكر تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢ ما يلي: "إذا ما أريد للبلدان النامية أن تعزّز قدرتها التنافسية، فسوف يتعيّن عليها أن تعزّز قدراتها وتعمل على اجتذاب وتنشيط الفعاليات التي تتناسب مع ما لديها (أو ما تفتقر إليه) من موارد والعمل على الارتقاء بها عبر الزمن". ولا يخوض أي من هذه التقارير في تفاصيل بشأن السياسات وبرامج الدعم اللازمة لتعزيز القدرة الإنتاجية على صعيد المشاريع، لا سيما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويسعى هذا التقرير إلى سد هذه الفجوة ويتفحص البنية الأساسية التي يجب على البلدان النامية أن توفرها، إذا ما أرادت لمشاريعها المحلية أن تصبح تنافسية. وأهداف التقرير هي إيجاد توافق في الآراء بشأن ماهية القدرة التنافسية على الصعيد الوطني وعلى صعيد المشاريع، وتحديد عوامل هذه القدرة، ودراسة السياسات والتدابير التي يمكن للحكومات أن تعتمد بها بغية تعزيز القدرة التنافسية للمشاريع. وفي هذا الخصوص، يقدم التقرير توجيهات سياسة عامة بدلاً من تدابير سياسة دقيقة مفروضة، كيما يتسنى للبلدان النامية رسم معالم الطريق من أجل تحقيق القدرة التنافسية على المستوى الصغري آخذة في الاعتبار الظروف الخاصة بكل بلد.

المحتويات

الصفحة

٣	١- المفهوم العام للقدرة التنافسية	٣
٣	١-١ على الصعيد الوطني	٣
٥	٢-١ القدرة التنافسية الجماعية	٥
٥	٣-١ على صعيد المشاريع	٥
٦	٤-١ أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم	٦
٧	٥-١ الفائزون في القدرة التنافسية الصناعية	٧
٩	٢- السياسات وبرامج الدعم الصغيرة لبناء القدرة التنافسية لدى المشاريع	٩
٩	١-٢ القدرة التنافسية كاستراتيجية طويلة الأمد	٩
١٠	٢-٢ الحوار بين القطاع العام والقطاع الخاص	١٠
١١	٣-٢ حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على خدمات تنمية الأعمال التجارية ...	١١
١٢	٤-٢ وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى التمويل	١٢
١٤	٥-٢ الجمع بين خدمات تنمية الأعمال التجارية والتمويل	١٤
١٤	٦-٢ الوصول إلى التكنولوجيا	١٤
١٥	١-٦-٢ التكتلات	١٥
١٧	٢-٦-٢ الروابط	١٧
١٨	٣-٦-٢ تمويل التكنولوجيا	١٨
١٩	٧-٢ تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتجارة الإلكترونية	١٩
	٣- التساوق في السياسات: السياسات والبرامج المحلية لبناء القدرات بالمقارنة مع القواعد والممارسات الدولية	٢١

١ - المفهوم العام للقدرة التنافسية

١-١ على الصعيد الوطني

١ - إن القدرة التنافسية في نظر كافة البلدان شرط أساسي من أجل الحفاظ على مستويات عالية من الدخل والعمالة. ويمكن تعزيز القدرة التنافسية للبلدان النامية من تنويع مصادر إنتاجها كي لا تبقى رهينة عدد محدود من صادرات السلع الأساسية، ولكي تتمكن من ارتقاء سلم المهارات والتكنولوجيا، ويعد ذلك أمراً أساسياً للحفاظ على ارتفاع الأجور وتحقيق مستوى أعلى من وفورات الحجم وتوسيع نطاق الإنتاج (تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢، الصفحة ١١٧). ويمكن تقييم القدرة التنافسية إما على الصعيد الوطني أو على صعيد المشاريع. وقد عُرِّفت على الصعيد الوطني على أنها قدرة بلد ما على إنتاج السلع وتوفير الخدمات التي تلي متطلبات الأسواق الدولية والعمل في نفس الوقت على الحفاظ على مستوى الدخل الحقيقي للسكان والارتقاء به على المدى الطويل (الولايات المتحدة، اللجنة الرئاسية المعنية بالقدرة التنافسية الصناعية). ويعتقد عادة أن القدرة على التنافس في الأسواق الدولية تعتمد على سياسات وظروف الاقتصاد الكلي (السياسات التجارية وأسعار الصرف وغير ذلك) كما تعتمد على الميزة النسبية للبلد، أي ما يتوفر لديه من عوامل الإنتاج (من الأراضي والعمالة ورؤوس الأموال). ولهذا القاعدة بعض الاستثناءات. فقد أصبحت سنغافورة على سبيل المثال من أكثر البلدان قدرة على التنافس في العالم بفضل ما اعتمدته من سياسات بعيدة النظر تضمنت الاستثمار في المؤسسات وفي الموارد البشرية واجتذبت الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التعويض عن افتقارها إلى الموارد الطبيعية ورؤوس الأموال.

٢ - ويعتقد عموماً بأن تطور التكنولوجيا يلعب دوراً مهماً في القدرة التنافسية الاقتصادية. غير أن خبراء الاقتصاد يتجنبون عادة، بل ويمانعون علناً في بعض الأحيان، ربط التحليلات الاقتصادية بالمناقشات المستفيضة للمسائل التكنولوجية (Efendioglu, 2001). وتميل النهج التجريبية التي يعتمد عليها هؤلاء الخبراء إلى قياس التغيرات التكنولوجية والتقنية من حيث أثرها على "الإنتاجية". وإن عدم وجود علاقة يمكن قياسها (في المدى القصير على الأقل) بين التغير في مستوى الإنتاجية والتطورات التكنولوجية، قد جعل من الصعب تقييم أثر التكنولوجيا على التنمية الاقتصادية ومعدل النمو والقدرة التنافسية تقيماً سليماً.

٣ - ويطلق بول كروغمان (Krugman, 1994) على مفهوم القدرة التنافسية الوطنية تسمية "الهاجس الخطير". ويقول إن ذلك خليك برفض السياسات التي تجذب صناعات التكنولوجيا الرامية بحجة أنها ليست بالضرورة صناعات عالية الإنتاجية فهذه حالة أخرى من المساواة بين التكنولوجيا والإنتاجية وإغفال التأثيرات "الخارجية" للتكنولوجيا على إنتاجية الصناعات التي تستخدمها. ولا شك في أهمية استحداث التكنولوجيا وتكييفها وابتكارها، بيد أن انتشار هذه التكنولوجيا واستخدامها قد يكون أكثر أهمية بالنسبة للبلدان النامية.

والتكنولوجيات الجديدة كتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتكنولوجيا الأحيائية إنما هي تكنولوجيات تشمل أكثر من مجال، ويمكن أن يؤدي تطبيقها في الأنشطة التقليدية من مجالات الزراعة والصناعات التحويلية والخدمات إلى ثورة في العمليات وفي أساليب الأعمال التجارية، مما يؤدي إلى زيادة كل من الإنتاجية والقدرة التنافسية.

٤- كما أن كروغمان يشك في قدرة الحكومات على التدخل في الأسواق المختلة وبالتالي فهو يعارض وضع استراتيجية للقدرة التنافسية. بيد أن استراتيجية ترمي إلى بناء قدرة تنافسية إذا ما أحسن تصميمها وتطبيقها فإنها لا تصبح حاجساً خطيراً بل تنمية وطنية صالحة.

٥- ولا تعتمد القدرة التنافسية على التعديلات في الاقتصاد الكلي أو على توافر الموارد الطبيعية فحسب، بل تعتمد أيضاً على القدرة على تحقيق إنتاجية عالية عن طريق توزيع هذه الأصول (من موارد بشرية وأصول رأسمالية ومادية) واستغلالها خير استغلال. ومراعاة العوامل الأساسية للاقتصاد الكلي لن تؤدي بالضرورة إلى قدرة تنافسية، لا سيما إذا كان قطاع المشاريع ضعيفاً، أي إذا كانت القدرة الإنتاجية (العرض) منخفضة أو معدومة. وكما يقول بورتر "إذا أردنا ترجمة السياسات السليمة على المستوى الكلي إلى اقتصاد متزايد الإنتاجية عندئذ لا بد من إدخال تحسينات في الوقت ذاته على الاقتصاد الصغري" (Porter, 2000). وتتطلب أنماط التنافس الجديدة سياسات وتدابير صغرية نشطة تهدف إلى تشكيل مواقع صناعية جديدة، ويتعين على المشاريع أن تعيد هيكلة أنشطتها ومرافقها وأن تكتسب عمالة ماهرة.

٦- وتتوقف القدرة التنافسية للبلدان على قدرتها الإبداعية الاقتصادية وفقاً لما جاء في "تقرير القدرة التنافسية العالمية لعام ٢٠٠٠". وتقاس القدرة الإبداعية الاقتصادية باستخدام أحد المؤشرات التكنولوجية (مؤشر الابتكارات ومؤشر نقل التكنولوجيا) وأحد مؤشرات بدء الأعمال التجارية. ويشمل هذا الأخير سهولة البدء بأعمال من هذا القبيل والحصول على القروض دونما ضمانات إضافية والحصول على رأس مال المجازفة.

٧- وبعض البلدان يحتل مرتبة عالية من مؤشر التكنولوجيا، إلا أنها تتراجع فيما يتعلق بسهولة البدء بعمل تجاري ما. ويؤيد ذلك في بعض الحالات انخفاض معدل نمو العمالة، كما هو الحال في أوروبا، حيث يمكن أن يستغرق البدء بعمل تجاري ما مدة تصل إلى ٣٥ يوماً (انظر الجدول ١ في الإضافة لهذه الوثيقة). فعلى سبيل المثال بلغت معدلات نمو العمالة في العقد المنصرم في فرنسا، نسبة ٠,٥ في المائة سنوياً، وبقيت في مستوى الصفر في ألمانيا، بينما انخفضت بنسبة ٠,١ في المائة في إيطاليا، وذلك مقارنة بنسبة ١,٥ في المائة في الولايات المتحدة، حيث يمكن البدء بأعمال تجارية في غضون أيام معدودة (تقرير القدرة التنافسية الأوروبية لعام ٢٠٠٢).

٢-١ القدرة التنافسية الجماعية

٨- لئن كان من المفيد عملياً تفريق الإسهامات النسبية لكل من السياسات الكلية والجزئية في بناء القدرة التنافسية والتمعّن في هذه الإسهامات، فإن من المفيد أيضاً تضمين مفهوم "القدرة التنافسية الجماعية" عند تصميم التحسينات المناسبة لإدخالها على البيئة الصغيرة أو بيئة الأعمال التجارية. وتنطوي القدرة التنافسية الجماعية على افتراض أساسي هو أن المزايا التنافسية ناجمة إلى حد كبير عن أعمال جماعية مقصودة وليست مجرد نواتج لقوى السوق الخفية.

٩- ويتميّز مفهوم القدرة التنافسية الجماعية بمعلمين بارزين، أولهما تأكيده على أهمية المستوى الأوسط بالإضافة إلى المستويين الصغير والكلي. ويشمل المستوى الأوسط النظم المحلية بما فيها من سياسات ومؤسسات مقدمة للدعم. وثانيهما أن التفاعل أو الترابط فيما بين مختلف العوامل على مختلف المستويات وتعاون هذه العوامل في تصميم وتنفيذ السياسات والمؤسسات والبرامج المقدمة للدعم هو من أهم جوانب القدرة التنافسية الجماعية.

١٠- ومن المثير للاهتمام أن لال (٢٠٠١) يقترح إطاراً يوضح فيه محدّدات القدرة التنافسية للمشاريع يذكرنا بمفهوم بورتر الشهير الذي تصوره في هيئة "معين"^(١)، ولكنه يضع الحكومة في قلب العملية عوضاً عن اعتبارها متغيّراً خارجياً. ويبين "مثلث" القدرة التنافسية الذي وضعه لال تفاعل المنشآت مع ثلاث مجموعات من المتغيرات (الخوافز والعوامل والمؤسسات)، تنتمي اثنتان منها بالدرجة الأولى إلى المستوى الأوسط. ويعني ذلك من منظور السياسة أنه إلى جانب الحاجة إلى سياسات كلية (كضمان استقرار أسعار العملات وأسعار الصرف والسيطرة على التضخم وتشجيع انفتاح الأسواق عن طريق التدرج في تخفيض التعريفات الجمركية وتوفير البنى التحتية الفعالة وحماية حقوق الملكية)، فإن التنمية الصناعية الناجحة تستند أيضاً إلى تدابير تراعي ظروف الأسواق من أجل زيادة كفاءة مؤسسات المستوى الأوسط والتفاعل فيما بينها. وينبغي لهذه التدابير أن تتبع نهجاً لا مركزياً ومرناً ينطلق من القاعدة إلى القمة ويكون مصمماً لتحقيق الغرض المنشود.

٣-١ على صعيد المشاريع

١١- إن القدرة التنافسية للمشاريع، وفقاً لما يذهب إليه آلتبرغ وآخرون (١٩٩٨)، هي القدرة على الاحتفاظ بمكانة في الأسواق بوسائل عديدة، منها تزويد منتجات ذات نوعية جيدة في الوقت المحدد وبأسعار تنافسية وذلك من خلال اكتساب مرونة الاستجابة بسرعة لما يطرأ من متغيرات في الطلب ومن خلال ضمان تميز المنتجات عن غيرها عن طريق بناء قدرات ابتكارية ونظام تسويق فعّال. وإن الفرق بين القدرة التنافسية لمشروع ما والقدرة التنافسية لبلد من البلدان، هو أن المشروع سيختفي من السوق إذا ما بقي عاجزاً عن التنافس لفترة طويلة، لا

يفلس البلد مهما ساءت إدارته أو مهما عجز عن التنافس. وعندما يفقد بلد ما قدرته التنافسية فإن ذلك ينعكس في تدهور ظروف رفاهه ولكنه لا يختفي من السوق.

١٢ - وتستند القدرة التنافسية وفقاً لما يقوله بورتير، إلى زيادة إنتاجية المشاريع الخاصة ببلد ما (أي زيادات مستمرة في القيمة المضافة). ولتحقيق هذه الزيادات المستمرة في القيمة المضافة يتعين على المشاريع أن تغير الطرائق التي تتبعها في التنافس: حيث يجب أن تنتقل من مزايا نسبية (أي اليد العاملة الرخيصة وغير ذلك) إلى مزايا تنافسية، وهي القدرة على التنافس على صعيد التكلفة والتنوعية في آن واحد، والتسليم والمرونة. وتتوقف القدرة التنافسية للمشاريع على بيئة الأعمال التجارية ومدى تطور عمليات الشركة، بما في ذلك التعاون فيما بين الشركات. ويمكن أن يُنظر إلى البيئة الصحيحة في مجال الأعمال التجارية من زاوية السياسة ومن زاوية المؤسسات - فهل كافة المؤسسات والقوانين متوفرة لإيجاد بيئة أعمال تجارية مؤاتية؟ أو يمكن أن يُنظر إليها من زاوية المشروع - فما هي السياسات وهياكل الدعم اللازمة من أجل تعزيز قدرة المشروع؟

١٣ - وتناول عدد من التقارير السنوية التي أُعدت مؤخراً مسألة القدرة التنافسية، وهذه التقارير هي: تقرير الاستثمار العالمي للأونكتاد، ٢٠٠٢، وتقرير التنمية الصناعية لمنظمة الأمم المتحدة الصناعية (اليونيدو)، ٢٠٠٢/٢٠٠٣، وتقارير القدرة التنافسية العالمية للمحفل الاقتصادي العالمي (١٩٧٩-٢٠٠٢). ومع أن تركيز كل تقرير من هذه التقارير يختلف اختلافاً طفيفاً عما سواه (شركات عبر وطنية، تنمية صناعية، تدخل الحكومات)، فإنها تتفق جميعها على أن بناء القدرات المحلية يشكل عنصراً من العناصر المهمة في تحسين القدرة التنافسية. ويذكر تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢ على سبيل المثال، ما يلي "إذا ما أُريد للبلدان النامية أن تعزز قدرتها التنافسية، فسوف يتعين عليها أن تعزز قدراتها وتعمل على اجتذاب وتنشيط الفعاليات التي تتناسب مع ما لديها (أو ما تفتقر إليه) من موارد والعمل على الارتقاء بها عبر الزمن". ولا يخوض أي من هذه التقارير في تفاصيل بشأن السياسات وبرامج الدعم اللازمة لتعزيز القدرة الإنتاجية على صعيد المشاريع، لا سيما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ولذلك، وحرصاً على استكمال الصورة عن القدرة التنافسية، يتفحص هذا التقرير البنية الأساسية التي يجب على البلدان النامية أن توفرها، إذا ما أرادت لمشاريعها المحلية أن تصبح تنافسية.

١-٤ أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

١٤ - لا بد من البرهان على جدوى دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من أجل حمل الحكومات على التركيز على السياسات الكلية والجزئية، لا سيما المتعلقة منها بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ومع الإقرار عموماً بأن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تسهم بنصيب وافر في الاقتصاد المحلي، فإن قلة من الحكومات قامت بوضع سياسات لتعزيز مساهمة هذه المشاريع أو زيادة قدرتها التنافسية، ومعظم الحكومات لا تملك حتى إحصاءات موثوقة بما عن هذه المشاريع. ويعزى شح الإحصاءات بشأن هذه المشاريع إلى عدد من الأسباب

المعروفة جيداً وهي: الافتقار إلى تعريف موحد وارتفاع تكاليف الإحصاءات الصناعية، وتقاعس العديد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن التسجيل وبقاؤها خارج دائرة الاقتصاد الرسمي. ولربما قام الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بأشمل عملية في قياس مساهمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في اقتصاد بلدهما. ويبين الجدول ٢ (الإضافة) حصة كل مشروع صغير أو متوسط الحجم في إجمالي عدد المشاريع ومعدلات العمالة والناتج في بلدان متقدمة ونامية مختارة. وعادة ما تشكّل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم نسبة ٩٩ في المائة تقريباً من إجمالي المشاريع، وتستأثر بنسبة عمالة تتراوح من ٤٤ إلى ٧٠ في المائة ونسبة ٥٠ في المائة من المصنوعات التحويلية. وتكشف الأرقام التي تشمل البلدان النامية بهذا الشأن، على الرغم من أنها مشكوك فيها، عن نفس الوضع: حيث يبدو أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تستأثر بنسبة ٩٨ في المائة من إجمالي المشاريع، وبنسبة ٥٠ إلى ٨٠ في المائة من العمالة الصناعية و ٥٠ في المائة من المصنوعات التحويلية.

١٥- والقدرة التنافسية التصديرية هي في غالب الأحيان من أهم المؤشرات بمفردها عن القدرة التنافسية. وهي لا تقتصر على تحقيق معدل صادرات أعلى فحسب، بل تشمل أيضاً قدراً أعلى من تنوع الصادرات وزيادة في ما تحتويه من تكنولوجيات ومهارات. كما تضم "قاعدة متزايدة الاتساع من المشاريع المحلية القادرة على التنافس على الصعيد العالمي، وهكذا تتعزّز القدرة التنافسية ويصاحبها عموماً ارتفاع في مستوى الدخل" (تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢، الصفحة ١١٧). وتتباين مقدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على المساهمة في الصادرات بشكل واسع - ما بين ١٠ و ٦٠ في المائة (انظر الجدولين ٣ و ٤ في الإضافة). وتمثّل هذه المقدرة المتباينة بحد ذاتها مؤشراً على الكيفية التي يمكن بها للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تكون تنافسية أو أن لا تكون في سياق الاقتصاد العالمي، وعلى احتمال الحاجة إلى اتخاذ تدابير داعمة معينة من أجل تحسين أداء هذه المشاريع.

٥-١ الفائزون في القدرة التنافسية الصناعية

١٦- وصف بعض الخبراء ثلاث مراحل من القدرة التنافسية هي: اللحاق والمواكبة والسبق. وتابع الأونكتاد مؤخراً عدداً من البلدان التي أبليت بلاء حسناً في ميدان القدرة التنافسية التصديرية الإجمالية، إذ إنها سرعان ما زادت حصتها في الأسواق وارتقت إلى الاضطلاع بأنشطة متقدمة (انظر الجدول ٥ في الإضافة). وتكشف زيادة الحصة في الأسواق عن قدرة تنافسية دينامية وعن قدرة البلد على "السبق" من حيث التكنولوجيا والتجارة (تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢، الصفحة ١٤٩).

١٧- واستحدثت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) لوحة لمقارنة الأداء الصناعي التنافسي، تمكّن المرء من تحديد "الفائزين" أو السباقين. وتستند هذه اللوحة إلى عدد من المؤشرات التي تقاس بها القدرة الإنتاجية الصناعية لبلد ما وقدرته التنافسية الصناعية. وتقاس القدرة التنافسية الصناعية على أساس معدل الصادرات من

الصناعات التحويلية لكل فرد. ووجدت اليونيدو أن عدد البلدان النامية التي طورت هيكلها الصناعي لتمكينه من إنتاج مصنوعات كثيفة التكنولوجيا بين عامي ١٩٨٥ و ١٩٩٨ لم يتجاوز ١٦ بلداً. ويتركز نشاط الإنتاج الصناعي والصادرات من المصنوعات التحويلية في العالم النامي تركيزاً عالياً. وتستأثر البلدان النامية الخمسة التي هي في المقدمة بنسبة ٦٠ في المائة من الإنتاج الصناعي و ٦١ في المائة من صادرات الصناعات التحويلية على التوالي. ويمكننا التحليل المتعمق الذي أجرته اليونيدو بشأن عوامل الأداء الصناعي من تحديد "العناصر المشتركة" في أمثلة النجاح ومن استنباط تصنيف للقدرة التنافسية الاستراتيجية (Efendioglu, 2001).

١٨ - وللقدرة التنافسية الاستراتيجية، حسبما يذكر أفندي أوغلو، جانبان رئيسيان هما: القدرة على البقاء على مقربة من طلائع التكنولوجيا ونظم الإنتاج الدولي المتكاملة (السبق)، والقدرة على استيعاب التغير في الصناعات القديمة والجديدة والمرونة في ذلك (اللاحق/المواكبة).

١٩ - وإن مستوى العمالة الماهرة والجهود التكنولوجية التي تنعكس في نفقات البحوث والتطوير التي تتحملها المشاريع الإنتاجية وواردات التكنولوجيا والبنى التحتية، هي من بين عوامل الأداء والقدرة الصناعية التنافسية. وقد استخدمت البلدان الـ ١٦ التي حددتها اليونيدو استراتيجيات متباينة لتحقيق أدائها الصناعي. ولا غرابة في أن بلدان شرق آسيا تحتل أعلى مستوى من القدرة التنافسية الصناعية - حيث تفوق قدرة بلدان أمريكا اللاتينية بأكثر من الضعفين. إن الجهود التكنولوجية المحلية التي تقاس بنفقات البحث والتطوير التي تتحملها المشاريع الإنتاجية هي من أكثر العوامل اتساقاً وأهمية، كما تزداد في هذا الشأن أهمية عامل الاستثمار المباشر الأجنبي. وكشف تحليل للعوامل المنفردة عن تخلف أمريكا اللاتينية عن الركب من حيث الجهود التكنولوجية المحلية. وتكاد شرق آسيا تحتل المرتبة الأولى في كل المتغيرات تقريباً، أما أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى فهي دوماً في المرتبة الأخيرة. ويوفر التحليل الذي أجرته اليونيدو بشأن الأداء الصناعي والعوامل الدافعة إليه عناصر ممكنة في استراتيجية من أجل تحقيق القدرة التنافسية (Richard, 2002).

٢٠ - وهناك استنتاج آخر على درجة من الأهمية وهو أن ترتيب المفاضلة في الأداء كان مستقراً إلى حد ما عبر الزمن، ومع ذلك فقد تمكن عدد من البلدان من تحقيق طفرات كبيرة بفضل اندراجها في نظم الإنتاج العالمي للمنتجات كثيفة التكنولوجيا. ومع أن هذه الطفرات ساهمت في نمو الصناعة والصادرات في هذه البلدان، شأن الفلبين والمكسيك مثلاً، فإن ذلك لا يعني أن هذه البلدان قد بنت القدرات اللازمة لاستمرار النمو في المستقبل. وقلّة من البلدان النامية هي التي تمكنت من بناء قدرات محلية قوية. وهكذا، تتفق دراسات كل من الأونكتاد واليونيدو على أن المكاسب في حصص كل من الأسواق قد تكون مؤقتة نتيجة الأفضلية في الوصول لأسواق أو الدخول مؤخراً في سلسلة ما من سلاسل التوريد. ويجب أن تستند هذه المكاسب إلى تطوير المهارات البشرية والتكنولوجيات إذا كان لها أن تستمر.

٢١- وكما أسلفنا فإن بلدان شرق آسيا في مقدمة بلدان العالم النامي في مكافحة المقاييس المتعلقة بالأداء. وثمة حقيقة أخرى بارزة وهي ليست مجرد مدى اختلاف هذه الاقتصادات "الثابتة" المتمكنة عن باقي اقتصادات العالم النامي بل ومدى اختلاف كل منها عن الآخر. ومع أن عوامل الأداء حُدِّدت تحديداً واضحاً، فقد عملت هذه البلدان على توليفها بأساليب عديدة مختلفة. وهكذا يبدو من التجربة أنه قد لا يكون هناك طريق أوحد نحو النجاح في المجال الصناعي. (تقرير التنمية الصناعية لليونيدو، ٢٠٠٢/٢٠٠٣).

٢٢- وهناك على النقيض من ذلك، بلدان أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى التي خسرت حصتها التي كانت قليلة أصلاً من الإنتاج الصناعي العالمي ومن الصادرات. وما زالت مستويات التصنيع فيها منخفضة جداً، كما تدهورت عبر الزمن التركيبة التكنولوجية فيما يتعلق بالقيمة المضافة للصناعات التحويلية وفيما يتعلق بالصادرات. ولم تشهد ذلك غير هذه المنطقة.

٢٣- ويقول لال، مع إن التفاوت والتهميش من السمات البارزة في دوائر الصناعة. ولكن التنمية الصناعية ليست حاصل تكافؤ الربح والخسارة: حيث يمكن لكافة البلدان أن تستفيد من زيادة الإنتاج والتجارة. ويتطلب التصنيع الناجح من البلدان أن ترتبط بالاقتصاد العالمي واستغلال الموارد التي يقدمها من أجل تحسين القدرات المحلية والقدرة التنافسية. ويستلزم هذا الارتباط مبادرات قوية، وليس مجرد الانفتاح السليبي، والأمر منوط بالبلدان أساساً كي تعتمد إلى بناء القدرات اللازمة. وهكذا يجب على السياسات والبرامج الرامية إلى تعزيز القدرة التنافسية أن تتمركز حول بناء قدرات إنتاجية على صعيد المشاريع داخل البلد.

٢- السياسات وبرامج الدعم الصغيرة لبناء القدرة التنافسية لدى المشاريع

٢-١ القدرة التنافسية كاستراتيجية طويلة الأمد

٢٤- إن الهدف الرئيسي لاستراتيجية القدرة التنافسية هو تحسين الوضع الهيكلي للبلد في الاقتصاد العالمي عن طريق الارتقاء بالأنشطة الحالية وإدماج مهارات جديدة وأنشطة كثيفة الاستخدام لرأس المال. وينبغي للرؤية الوطنية لبلد ما أن تبني على توافق الآراء فيما بين الأطراف المعنية على الصعيد الوطني وعلى أساس الوعي بالأهداف الوطنية والخطوات التي يتعين اتخاذها لتحقيق هذه الأهداف. وينبغي أن يبتدئ ذلك بتقييم مواطن القوة والضعف في السياسات والبرامج والهياكل القائمة على كافة المستويات (الكلية والأوسط والصغرى). ومن ثم ينبغي للأطراف المعنية تصميم السياسات والبرامج التي من شأنها أن تساهم في زيادة القيمة المضافة للإنتاج الوطني بناء على هذا التقييم.

٢٥- إن الدعوة إلى تدخل الحكومة لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تستند إلى أن حالات الإخفاق العديدة في الأسواق تمنع المشاريع المحلية من بناء قدراتها نظراً لتعذر حصولها على التمويل والمعلومات والتكنولوجيا ووصولها إلى الأسواق. ولا بد من سياسات وبرامج معينة وأطر مؤسسية ملائمة لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم كيما تتغلب على حالات الإخفاق هذه. ويقول تشودنوفسكي (٢٠٠١)، إن التمتع بالقدرة التنافسية يتطلب من الشركات، الكبيرة منها والصغيرة، في البلدان النامية أن تعمل على بناء قدراتها الذاتية وأن تعززها تعزيزاً مستمراً. ويمكن تطبيق هذه القدرات على الأنشطة القائمة لزيادة قيمتها ولتصنيع منتجات جديدة والبدء بتقديم خدمات جديدة يمكنها التنافس في ساحة الاقتصاد العالمي.

٢٦- وعلى الرغم من استخدام عدد من أدوات السياسة على صعيد المشاريع في بعض البلدان النامية، فهناك مجال واسع لتحديد التدابير الرامية إلى تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتطبيق تلك التدابير، بما في ذلك عن طريق رأس المال المغامر، ومن أجل إقامة روابط بين المشاريع الأجنبية والمشاريع المحلية، ومن أجل تشجيع البحث والتطوير ونشر التكنولوجيا وتكييفها وإجادة استخدامها. بيد أن معظم البلدان النامية لا تمتلك تكنولوجيا ولا سياسات على صعيد المشاريع، ويشكل اعتماد هذه التكنولوجيا والسياسات في المستقبل القريب تحدياً بالنسبة لهذه البلدان. وترد تدخلات السياسة الممكنة (بحروف مائلة) في الأجزاء التالية.

٢٧- وتجنباً لاحتمال الوقوع في حالات إخفاق في التنسيق، من المهم استحداث مؤسسات لتحديد معالم الجهود المتعددة والمبادرة بها على المستويات الكلي والأوسط والصغرى. وهناك طلب متزايد بشأن تصميم مؤسسات ملائمة كيما تعنى بالتكنولوجيا وسياسات المشاريع التي تجاهلتها إلى حد كبير تعليمات ما يعرف باسم "توافق آراء واشنطن"، وتجنب العودة إلى الممارسات الحمائية باسم القدرة التنافسية (Chudnovsky, 2001).

٢-٢ الحوار بين القطاع العام والقطاع الخاص

٢٨- ينبغي أن يبتدئ رسم أي إطار سياسة فعال للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بإجراء تقييم للوضع الراهن لتحديد القيود الحقيقية والحلول الممكنة. وإن إحدى الطرائق الناجعة لتحديد هذه القيود هي من خلال التفاعل والحوار بين القطاع العام والقطاع الخاص، مما يؤدي بالتالي إلى خلق بيئة مؤاتية وتعزيز اتساق السياسات. والحكومات بحاجة إلى الاعتراف والقبول بدور منظمات القطاع الخاص ومركزها بوصفها شركاء في عملية التنمية ولسان حال مشاريع القطاع الخاص.

٢٩- بل وقد تكون نوعية مثل هذه العلاقة في العمل بين القطاعين العام والخاص ميزة تنافسية في حد ذاتها بالنسبة للبلد. وفي الواقع فقد قيل إن المنافسة فيما بين المشاريع في عالم آخذ بالاعتماد المتبادل على نحو متزايد، إنما هي في كثير من الأحيان منافسة فيما بين النظم المختلفة للعلاقات بين الحكومة والقطاع الخاص.

٣٠- وينبغي أن يُجرى الحوار بصفة دورية وأن يكون ممثلاً، أي ينبغي أن تشارك فيه كافة الأطراف المعنية وأن يكون له جدول أعمال معلن. ويمكن بل وينبغي تنظيم موعد إجراء هذا الحوار والمشاركة فيه ومكان انعقاده لضمان إشراك الأطراف المعنية ذات الصلة فيه. ومن المعقول أن يكون الحوار أكثر تواتراً بحكم كونه الأقرب إلى الأعمال التجارية الفردية، أي على الصعيد المحلي (المستوى الأوسط).

٣-٢ حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على خدمات تنمية الأعمال التجارية

٣١- حولت الحكومات والجهات المانحة الدولية خلال العقد المنصرم اهتمامها بشكل متزايد من مجرد عرضها تقديم المساعدة المالية إلى توفير خدمات تنمية الأعمال التجارية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، معترفة بأن تقديم الدعم المالي لوحده ليس كافياً لبلوغ قدرة تنافسية مستدامة.

٣٢- وخدمات تنمية الأعمال التجارية هي كافة أنواع خدمات الدعم المقدمة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما في ذلك تقديم المساعدة في مجال التدريب والاستشارة والشؤون التقنية والإدارية وفي مجال التسويق والبنى التحتية المادية والدعوة إلى اعتماد السياسة. وتهدف هذه الخدمات بوجه خاص إلى مساعدة المشاريع الصغيرة في التغلب على أوجه القصور في الأسواق وسبل الوصول غير الوافية إلى التكنولوجيا، فضلاً عن العمل بصفة أكثر تنافسية وبكفاءة أكبر في الأسواق المحلية والعالمية.

٣٣- وطرأت مؤخراً تطورات وظهرت ابتكارات في ميدان خدمات تنمية الأعمال التجارية في محاولة لجعلها أكثر فعالية من حيث التكلفة ولوصولها إلى عدد أكبر من الأعمال التجارية على نحو مستدام. وكانت التدخلات المبكرة لهذه الخدمات تتألف من خدمات باهظة التكلفة ومدفوعة بعامل العرض تقدمها وكالات حكومية قلما تمكنت من تلبية الاحتياجات الحقيقية لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أو من تنفيذ استراتيجيات للخروج من المشاريع القائمة على الإعانة الكاملة.

٣٤- وبدأت اللجنة المعنية بالوكالات المانحة من أجل تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في عام ١٩٩٧ بوضع مبادئ توجيهية جديدة بشأن تصميم خدمات تنمية الأعمال التجارية وتقديم هذه الخدمات، بهدف رفع مستوى الفعالية والتوعية والقدرة على استدامة تدخلات هذه الخدمات. وأقر المجتمع الدولي فيما بعد سلسلة من المبادئ المتعلقة بالممارسات الجيدة، التي كان من بينها مبدأ الفرعية ومبدأ توجه الأسواق ومبدأ استرداد التكاليف.

٣٥- وتستند هذه المبادئ التوجيهية إلى الاعتراف بأن المؤسسات الحكومية ينبغي ألا تكون جهات مقدمة للخدمات بشكل مباشرة، بل ينبغي لها أن تستفيد من هياكل الدعم المحلية استفادة غير مباشرة. وينبغي للجهود المشتركة التي تبذلها مؤسسات القطاع العام والقطاع الخاص أن تقدّم استجابات مؤسسية فعّالة، عندما تكون

خدمات تنمية الأعمال التجارية مهمة استراتيجياً إلا أنها غير مكيفة بعد للاحتياجات المحلية أو لم يعترف بها بعد المنتفعون المستهدفون.

٣٦- ومن منظور السياسة فإن الاعتماد قدر المستطاع على القطاع الخاص في تقديم خدمات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هو أمر مهم، من أجل تقليل أوجه التشوه في الأسواق والازدواجية وانعدام الكفاءة إلى الحد الأدنى. ولذلك ينبغي للحكومات أن: (أ) تركز على الجوانب المتعلقة بالطلب على أسواق خدمات تنمية الأعمال التجارية؛ (ب) وتعمل على استبدال توفير الخدمات توفيراً مباشراً بتطوير شبكة من الميسرين/الوسطاء؛ (ج) واستخدام الإعانات استخداماً هادفاً ومقيداً من حيث الزمن.

٣٧- ويمكن تنفيذ استراتيجيات إعانات عبر القطاعات عندما تكون هناك حاجة إلى الإعانات، مثلما هو الحال بالنسبة لتطوير خدمات تنمية الأعمال التجارية في الأعوام المبكرة أو بالنسبة لجماعات مستهدفة محرومة بشكل خاص. وبوسع الرسوم المتأتية من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الأكبر والمربحة بشكل أكثر على سبيل المثال، أن تقدم الإعانة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الأفقر، أو بوسع الرسوم المتأتية من خدمات مربحة معينة كخدمات المحاسبة أن تقدم الإعانة للخدمات المقترنة بالخسارة كاللدريب مثلاً. غير أنه ينبغي للإعانات أن تكون دائماً انتقالية وينبغي للأعمال التجارية أن تغطي جزءاً من التكاليف حتى في المراحل المبكرة. وإن لم يكن ذلك ممكناً، ينبغي أن يكون لدى صانعي السياسة فهم واضح لمبررات تقديم الدعم الحكومي الطويل الأمد وأن تكون مستعدة لتحمل التكاليف.

٣٨- كما أن هناك متطلبات موضوعية مهمة في مسألة تنظيم تقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية ترتبط أساساً بالطبيعة الجماعية لعمليات التنمية الاقتصادية وبأبعادها الإقليمية الراسخة. وتبين الأدلة أن النهج دون القطاعية أو نهج سلسلة القيم أو نهج العناقيد غالباً ما تكون أوثق صلة بهذا المجال وأوفر نجاحاً. ويمكن أن تكون خدمات تنمية الأعمال التجارية باهظة التكاليف، وخاصة إذا ما قُدمت فرادى، كما يمكن تقليص بعض التكاليف عن طريق القيام بمحاولات لتشغيل الخدمات بالنسبة لمجموعات من الأعمال التجارية المتشابهة التابعة لقطاع فرعي بذاته أو إذا ما كانت مواقعها قريبة بعضها من بعض. وهكذا يمكن للخدمات المقدمة أن تكون أكثر تآزراً ويكون تأثيرها أوضح رؤية عندما يُعنى بطائفة المنتفعين من هذه الخدمات ممن يعانون من مشاكل مشتركة ويواجهون صعوبات تقنية مماثلة بطريقة جماعية.

٢-٤ وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى التمويل

٣٩- حُدد التمويل في كثير من الاستقصاءات المتعلقة بأنشطة الأعمال التجارية بوصفه أهم عامل يقرر بقاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ونموها في البلدان النامية والمتقدمة على السواء. وبالرغم من أهمية المشاريع

الصغيرة والمتوسطة الحجم بالنسبة لاقتصادات كل من البلدان النامية والمتقدمة، فإنها ما فتئت تواجه مصاعب في الحصول على الائتمانات الرسمية أو المساهمة في رأس المال. والمصارف التجارية والمستثمرون غير متحمسين لخدمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لعدد من الأسباب، من بينها ما يلي:

- ينظر الدائنون والمستثمرون إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم باعتبارها من الجهات المقترضة ذات المخاطر العالية نظراً لعدم كفاية أصولها وانخفاض رسميتها، وضعفها أمام تقلبات السوق، وانخفاض معدلات البقاء؛
- عدم تساوق المعلومات الناجم من افتقار المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى سجلات محاسبية، وعدم كفاية بياناتها المالية أو خطط أنشطتها يجعل من الصعب على الدائنين والمستثمرين تقييم مدى جدارة مقترحات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحتملة بالائتمان؛
- ارتفاع التكاليف الإدارية وتكاليف المعاملات الخاصة بإقراض أو استثمار مبالغ صغيرة، لا يجعل من تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم نشاطاً مربحاً.

٤٠ - ونتيجة لذلك، تفضل المصارف التجارية بوجه عام الشركات الكبيرة المقترضة التي تقدم خطط أنشطة أفضل ومعلومات مالية يعتد بها بقدر أكبر وتوفر فرصاً أكبر للنجاح ونسبة أعلى من الربح للمصارف ولها درجات ملء. وعندما تقدم المصارف فعلاً قروضاً إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فإنها تترع إلى تحميلها عمولة لقاء المخاطرة وتطبيق تدابير فرز أكثر صرامة، مما يرفع التكاليف من جميع الجوانب. وكثيراً ما تفضل المصارف التجارية في البلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقال إقراض الحكومة ومن ثم فإن القطاع العام يزاحم القطاع الخاص. وأخيراً، هناك أيضاً مشكلة إقراض المقربين و/أو الأصدقاء، التي تحول التمويل بعيداً عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٤١ - وفي السنوات الأخيرة، كانت المصارف التجارية الريادية في البلدان المتقدمة موفقة بوجه خاص في خدمة سوق المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. لقد تمكنت من زيادة حجم وربحية الإقراض إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مع تخفيض تكاليف ومخاطر الصفقات في نفس الوقت. وتمثلت استراتيجياتها في تحسين كفاءاتها الأساسية باعتماد تقنيات ائتمان متطورة مثل تسجيل درجات الجدارة، وأنظمة تعزيز الإدارة والمعلومات، واستحداث عمليات آلية عالية الكفاءة، ونظم تسويق وتوزيع ناجعة، وإقامة روابط وثيقة مع العملاء.

٤٢ - وبالرغم من أن بيئة الأعمال في البلدان النامية والبلدان المتقدمة تختلف في جوانب كثيرة، فإن مشاكل خدمة العملاء من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم متشابهة، وهي المخاطر العالية ظاهرياً والمشاكل المتعلقة بعدم تساوق المعلومات وارتفاع التكاليف الإدارية. ومن ثم فإن الابتكارات الحديثة في البلدان المتقدمة لتحسين وصول

المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى الائتمان يمكن أن توفر أفكاراً نيرة لمصارف البلدان النامية كيما تكون موجهة أكثر إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ولزيادة حجم ونوعية ما تقدمه من خدمات إلى هذا القطاع.

٤٣- ولتشجيع المصارف التجارية على إقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ينبغي للمصارف المركزية وهيئات معيّنة من منظمي الخدمات المالية أن تلعب دوراً نشطاً في هذا الصدد. وينبغي للحكومة وللمصرف المركزي وضع إطار للسياسات العامة لتوجيه أموال كافية إلى قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وعندما يحدد الاتجاه السليم لموردي رأس المال على نحو واضح، يمكن للهيئات النازمة استكشاف آليات تخصيص للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (أي تحديد الحصص والأهداف). ولا ريب في أن الشفافية المتزايدة سوف تؤثر على ممارسات المصارف التجارية في مجال الإقراض. فيمكن للمصرف المركزي، على سبيل المثال، أن يشترط الكشف عن تكوين حافظات القروض المصرفية بحسب الفئات المختلفة للمقترضين. ويمكن أيضاً للحكومة/المصرف المركزي النظر في مجموعة من التدابير الخاصة لصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (برامج الضمانات، أنظمة للكشف عن البيانات أكثر سهولة وشفافية، أنظمة تقييم تعتمد على تكنولوجيا المعلومات) لتخفيض المخاطر في نظر المصارف.

٥-٢ الجمع بين خدمات تنمية الأعمال التجارية والتمويل

٤٤- لقد تبين أن الجمع بين الخدمات المالية والخدمات غير المالية من خلال الشراكات وسيلة فعالة لتمكين المصارف من إقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وكثيراً ما يكون موفرو خدمات تنمية الأعمال التجارية في وضع أفضل من المؤسسات المالية لتحديد العملاء المحتملين، والتأكد من ملائمتهم الائتمانية، ونشر التقنيات المالية وتقنيات المحاسبة الملائمة، وفرز مقترحات المشاريع مسبقاً، ورصد عملية التسديد، وممارسة ضغط الأنداد، والإبقاء على اتصالات إفرادية طوال فترة التسديد بأكملها. ومن ثم، فإن التكامل بين مزودي خدمات تنمية الأعمال التجارية وبين الخدمات المالية يساعد على تقليل كل من المخاطر وتكاليف الصفقات للدائنين والمستثمرين، ويجعل الوصول إلى الائتمان والمساهمة في رأس المال أقل تكلفة وأقل تعقيداً بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٦-٢ الوصول إلى التكنولوجيا

٤٥- عندما يكون الاقتصاد محرراً ومنفتحاً، تتوقف القدرة التنافسية على نحو متزايد على القدرة على إدخال التكنولوجيات الجديدة وممارسات الإدارة الجديدة. فمنذ السبعينات، كان إنتاج المصنوعات وما زال معقداً للغاية ويعتمد على قدر كبير من المعرفة، حيث أصبحت الاستثمارات في الأصول غير الملموسة، مثل أنشطة البحث والتطوير وبرامج الحاسوب والتصميم والهندسة والتدريب والتسويق والإدارة، تلعب دوراً أكبر في إنتاج السلع

والخدمات (Mytelka,1999). وقد تجاوز ذلك تدريجياً ما يسمى بقطاعات التكنولوجيا العالية لإعادة تشكيل طيف واسع من الصناعات التقليدية، ومن ثم إنشاء قاعدة لتراكم التكنولوجيا وتزايد فرص تدارك ما فات، مما أدى إلى تنمية قدرات إنتاجية وطنية تنافسية في كثير من الاقتصادات الحديثة التصنيع من الفئة الأولى والفئة الثانية.

٤٦- إن الاقتصادات الحديثة التصنيع تعتبر أمثلة موفقة للنمو القائم على الصناعات التقليدية الموجهة للتصدير. وكانت هذه الصناعات في بادئ الأمر تركز على صناعة الملابس والمنسوجات والجلود والأحذية والدائن واللعب، ثم تحولت إلى "الجانب المنخفض التكنولوجيا في الصناعات الرفيعة التكنولوجيا" وبعضها حالياً من المصدرين الرياديين للتكنولوجيا في ميدان الإلكترونيات وتكنولوجيا المعلومات (Hobday,1995). إن هذا التقدم الخطي لا يمثل بالضرورة سلسلة ثابتة ولعله يرتبط إلى حد كبير بالظروف التاريخية والجغرافية. ومع ذلك، فإن المفتاح إلى النمو المستدام، يقتضي دائماً تغييراً هيكلياً من التكنولوجيات البسيطة إلى التكنولوجيات الأكثر تقدماً. وعندما تكون البلدان في طور اللحاق بالركب، فإن ذلك يتمثل بصفة رئيسية في القدرات على حل المشاكل التي تمكن الشركات من تحسين إنتاجيتها وتقليد وتكييف المنتجات؛ وعندما تسعى البلدان إلى مواكبة الركب، يكون الإرتقاء التكنولوجي داخل الشركات وتصبح التحسينات المستمرة في نوعية المنتجات من الأمور الجوهرية كيما لا تخسر المزايا التنافسية التي اكتسبتها مؤخراً. وأخيراً، عندما تتسابق البلدان، تصبح القدرة على التصميم واستحداث المنتجات والعمليات الجديدة أمراً حيوياً بالاستناد إلى كل من أنشطة البحث والتطوير وجهود الابتكار المتواصلة.

٤٧- إن القدرة على حيازة التكنولوجيات ونشرها واتقان استخدامها وكذلك القدرة على الابتكار، يمكن تحقيقها بطرق عديدة. وتتناول هنا طريقتين: الأولى هي التكتل والثانية هي التعاون فيما بين الشركات أو الروابط التجارية.

١-٦-٢ التكتلات

٤٨- يمكن زيادة القدرة التنافسية التصديرية إلى حد كبير في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من خلال تكوين التكتلات، لا سيما في الصناعات التقليدية والصناعات الراسخة. وتنبع الميزة التنافسية للشركات المتكتلة من مصدرين رئيسيين: مدى تعميق وتوسيع قاعدة المعارف في هذه الشركات كيما تشمل التصميم ورقابة النوعية والمعلومات ذات الصلة بالأسواق والتسويق، وإنشاء روابط مع مجموعة أوسع من مدخلات التكنولوجيا والفعاليات.

٤٩- ويرجع نجاح نموذج التكتل إلى مثال للنمو الداخلي القائم على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، الذي له جذور راسخة في المجتمعات المحلية وكثيراً ما يجمع بين القدرة التنافسية والاستقرار الاجتماعي. وهو يرجع

كذلك إلى أن المناطق التي فيها شبكات موحدة من الشركات الصغيرة المتخصصة، من الأرجح أن تخلق الظروف المواتية لزيادة الكفاءة والإنتاجية على المدى الطويل ومن ثم أن تكون جذابة للاستثمار المباشر الأجنبي.

٥٠ - ومع ذلك، ليست جميع التكتلات ابتكارية ودينامية. ومن ثم لا ينبغي أن ينظر إلى التكتلات باعتبارها "العلاج السحري" لاستراتيجيات القدرة التنافسية. فبعضها يقع في دوامة الركود والانحدار، بينما لا تتجسد إمكانات البعض الآخر أبداً على أرض الواقع ولا يتعدى مرحلة الجنين. وعرفت التكتلات بأكثر من أسلوب بوصفها مجموعة من الفاعليات الاقتصادية المركزة على طول سلسلة من القيم أو بوصفها تجمعات من الفاعليات المتخصصة قطاعياً داخل حيز جغرافي محدد. وبينما يجلب التقارب الجغرافي دائماً حداً أدنى من تبادل المعلومات فإنه لا يضمن إنشاء عملية لتقاسم المعارف أو بناء القدرات التكنولوجية. وبالمثل، فإن وجود عوامل خارجية سالبة مثل توفر عمالة ماهرة على النحو المناسب أو الحافز على المحاكاة لا يضمن وجود الفاعليات الحاسمة اللازمة لتشكيل نظام دينامي، أو وجود تعاون مكثف رسمي وغير رسمي يؤدي إلى كفاءة جماعية.

٥١ - وبالفعل، فإن التدخلات من خلال السياسات يمكن أن تلعب دوراً كبيراً في ميدان ترويج التكتلات، ولكن ذلك ينبغي أن يقتصر على إنعاش التكتلات القائمة أصلاً التي تتسم بإمكانية نمو عالية. ويتعين على القوى المحلية أن تنشط توليد العوامل الخارجية المشتركة وتوفير الخدمات الابتكارية والخدمات التي تضيف إلى القيمة، وأن تضع بذلك الأساس للنمو الداخلي. والعادات والممارسات التقليدية للفاعليات المحلية فيما يتعلق بالابتكار والتكنولوجيا تلعب أيضاً دوراً حاسماً في تحويل التكتلات البسيطة إلى أنظمة إنتاج تنافسية. والتدابير التي تركز على مجالات محددة (على سبيل المثال إنشاء المدارس التقنية، ومراكز البحوث، ومجالس تشجيع التصدير، والمعاهد التي تمنح شهادات نوعية) وآليات التحفيز (مثال ذلك، تعزيز رابطات الأعمال التجارية، مبادرات إعانة الصادرات، وترويج العلامات التجارية وصور المنتجات والمواقع الجديدة، وإنشاء تحالفات استراتيجية فيما بين الفاعليات العامة والخاصة) يمكن أن تلعب دوراً في تنشيط ودعم التغيير، والتدفقات الضمنية للمعارف والتعلم التفاعلي. وتبين التجارب الموفقة في كل من العالم المتقدم والعالم النامي أنه يمكن للتكتلات إذا ما توفرت لها مساعدة ملائمة على شكل مساعدة تكنولوجية ودعم مالي وبيئة حفازة، أن تنتج سلعاً ذات محتوى تكنولوجي رفيع وأن تصبح تنافسية على صعيد عالمي.

٥٢ - وعلى الرغم من أن التكتلات تعتبر بوجه عام نتيجة لتزوع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموجودة في نفس القطاعات الفرعية أو في قطاعات فرعية متشابهة إلى التقارب في مواقع النشاط، هناك أيضاً جهود منظمة لإقامة تكتلات ابتداء من الصفر، وذلك بصفة رئيسية من خلال رحبات علمية أو محاضن تقنية - وهي تجميع لعدد من المنشآت التجارية الصغيرة "الناشئة" التي تستخدم عادة تكنولوجيات أكثر تقدماً. وهي تقع في كثير من الأحيان بالقرب من الجامعات أو مؤسسات البحوث وتستفيد من المشورة والمساعدة التكنولوجيتين من جانب

هيئة التدريس في الكليات إلى جانب خدمات دعم إداري ذات طابع عملي أكبر يقدمها "الحاضن". وتقوم في العديد من الحالات بتبادل الآراء مع غيرهم من أصحاب المشاريع ذوي الاهتمام العملي أو التقني. ومع ذلك، فإن مآخذ هذه الأشكال من التجمعات المكانية، هي أنها كثيراً ما تفتقر إلى آليات فعالة لتنشيط الربط الشبكي فيما بين الشركات المتكتلة اصطناعياً، وتكون الإدارة فيها رديئة، بل والأهم من ذلك أنها، لا تسهم كثيراً في نمو الاقتصاد المحلي، بسبب انعزالها.

٢-٦-٢ الروابط

٥٣- إن الروابط فيما بين الشركات يمكن أن تكون مصدراً مهماً لنشر التكنولوجيا واتقان استخدامها. وهناك أنواع عديدة من الروابط - الخلفية، والأمامية، وأنشطة البحث والتطوير، والآثار غير المباشرة. والروابط الأكثر إثارة هي الروابط الخلفية بين المشاريع الكبيرة والصغيرة. وفي بعض الحالات تنشأ روابط أفقية من خلال أنشطة الربط الشبكي والتعاون الرسمي وغير الرسمي فيما بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية. وفي حالات أخرى، يمكن تنمية روابط رأسية مع الشركات الكبيرة التي تكون مستعدة لتقديم المساعدة والمشورة إلى مؤسسات الأعمال التجارية الصغيرة. والروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي من خلالها تنشئ الشركات عبر الوطنية سلاسل توريد تنافسية يمكن أن تساعد في وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى أسواق جديدة ومتنوعة وإلى المعلومات بشأن اتجاهات السوق، وحيازة تكنولوجيات ومهارات جديدة واتقان استخدامها، وحل المشاكل المتعلقة بالتدفقات النقدية والمشاكل المالية. ومن المهم للغاية أن تشارك الشركات عبر الوطنية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في خريطة طريقها التقنية حتى يتسنى لها أن تجهز نفسها وأن تكون مستعدة للتغيرات في اتجاهات السوق والتكنولوجيا.

٥٤- وتبين أمثلة بعض البلدان مثل آيرلندا وماليزيا والمكسيك والفلبين وجنوب أفريقيا وسنغافورة أن الأثر الإنمائي للروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يمكن أن يكون مفيداً في تحديث الصناعات المحلية وفي تنشيطها. ووفقاً لمنظمة اليونيدو (٢٠٠٢) فإن هذه البلدان رفعت مستوى قدراتها الإنتاجية المحلية وعززت أداءها الصناعي بالانضمام إلى سلسلة التوريد لدى الشركات عبر الوطنية. ومع ذلك، تبين التجربة أن ذلك لا يحدث تلقائياً، بل يقتضي شراكة بين جميع أصحاب المصلحة: وهم الحكومة والشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والوكالات التي تدعمها.

٥٥- وينبغي أن يكون للحكومة الرؤية والالتزام لإدماج روابط الأعمال التجارية في استراتيجيتها الإنمائية الإجمالية؛ وينبغي لها أن تتجذب الشركات عبر الوطنية المناسبة؛ وينبغي لها أن تضمن أن يكون لدى السكان المهارات المناسبة؛ وينبغي لها أن تمنح حوافز اقتصادية لكل من الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على السواء؛ وينبغي لها أن تدخل في حوار بين القطاعين العام والخاص كيما تكيف استراتيجيتها بصفة

مستمرة بما يتناسب مع الظروف المتغيرة. وينبغي للوكالات التي تقدم الدعم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تمنح دعماً انتقائياً لهذه المشاريع لجعلها جاهزة للشراكة من خلال تعزيز كفاءاتها الأساسية من حيث مهارات الإدارة والمهارات التقنية. وينبغي للشركات عبر الوطنية أن تعتمد منهجاً منتظماً لتوجيه ورعاية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وأن تكون مستعدة لتفويض المهام للمديرين المحليين الذين يعرفون أكثر من غيرهم كيفية العمل مع المشاريع المحلية. ولعل برنامج روابط الأعمال التجارية في ماليزيا واحد من أنجح البرامج التي تنمي قدرات وكفاءات الموردين وتوفر الفرص التجارية من خلال الشراكات بين الحكومة والشركات عبر الوطنية والوكالات الداعمة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٢-٦-٣ تمويل التكنولوجيا

٥٦- إن دور التمويل في قدرة المشاريع على حيازة التكنولوجيا ونشرها واتقان استخدامها قد أهمل إلى حد كبير. والصعوبات التي تواجهها هذه المشاريع في الحصول على التمويل تكون أكثر حدة عندما يتعلق الأمر بالحصول على تمويل للاستثمار في مجال التكنولوجيا، ذلك لأن نتائج الاستثمارات في التكنولوجيا، لا سيما في مشاريع البحث والتطوير التي تنشئ مشاريع طلابية في مجال التكنولوجيا أو تصدر منتجات جديدة أو تكييفها، غير أكيدة إلى حد كبير، أضف إلى ذلك أن العائدات المرجوة من الاستثمار لا تتحقق إلا بعد فترات طويلة.

٥٧- وتتسم أيضاً المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم القائمة على التكنولوجيا بعدد من الخصائص غير الجاذبة لمجتمع التمويل المصري المحلي، وهي:

- يرتبط نجاحها بنموها المحتمل الذي يصعب تقييمه والذي يستمد من المعارف العلمية والملكية الفكرية؛
- تفتقر في المراحل الأولى من حياتها إلى الأصول المادية التي يمكن استخدامها كضمان إضافي؛
- يكون سجل أداء منتوجاتها محدوداً أو منعدماً، وقلما تكون قد اختبرت في الأسواق، وتكون معدلات تقادمها عالية عادة.

٥٨- وتدل هذه العوامل ضمناً على أنها أشد تأثيراً من غيرها من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بعدم تناظر المعلومات بشأن احتمالات المخاطرة والإعسار، نظراً إلى أنه من شبه المستحيل على الجهات المالية أن تقدر الاحتمالات الممكنة لنتائج استثماراتها. وتلجأ الجهات المالية أحياناً إلى استشارة الخبراء بغية تقييم أو تقدير الاستثمارات التكنولوجية سعياً منها للحد من عدم تناظر المعلومات الكامن في هذا المجال.

٥٩- إن المخاطر العالية والطبيعة المتخصصة للمخاطر ذات الصلة بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم القائمة على التكنولوجيا تجعل من الصعب إن لم يكن من المستحيل على المصارف التجارية تمويل هذه المشاريع.

ولكن يمكنها، مع ذلك، أن تلعب دوراً مفيداً في تمويل عمليات الارتقاء بالتكنولوجيا لصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية، لا سيما إذا وفرت حوافز إضافية مثل ضمانات القروض.

٦٠- وفي القطاع الخاص يمثل رأس مال المغامرة الوسيلة الأنسب لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم القائمة على التكنولوجيا. ويكون ممولو رأس مال المغامرة على استعداد أكثر من المصارف لقبول مخاطر أعلى مقابل مكاسب محتملة كبيرة قد تنجم عن بيع أسهم في الشركة، وهي لا تتطلب ضمانات إضافية ويكون التمويل طويل الأجل أو متوسط الأجل. ومع ذلك، فإن الشروط اللازمة لإنشاء سوق ناشطة في توفير رأس مال المغامرة في بلد ما صعبة للغاية. وهي تشمل وجود سوق مالية على درجة من السيولة ومنظمة تنظيمياً جيداً، توفر للمستثمرين آلية تمكنهم من استعادة استثماراتهم ويكون في تلك السوق قدر وافر من المشاريع/الشركات التي تتسم بإمكانية نمو عالية. ومن ثم، فإن إمكانية توفر رأس مال المغامرة غير شائعة إلا في عدد صغير جداً من الاقتصادات (إسرائيل وإقليم تايوان الصيني والولايات المتحدة).

٦١- ولكن من الواضح أن تمويل القطاع الخاص بمفرده لا يمثل مصدر تمويل كافياً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم القائمة على التكنولوجيا لا سيما في البلدان التي تتسم بنظام مالي تهيمن عليه المصارف وتقاليد ضعيفة فيما يتعلق بالتمويل عن طريق إصدار الأسهم. ومن ثم، هناك حاجة إلى دعم مالي حكومي، في شكل منح وضمانات قروض وخصص في رأس المال مثلاً وذلك لتدارك بعض جوانب القصور في السوق بشأن تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم القائمة على التكنولوجيا وكذلك المشاريع الطلائعية القائمة على التكنولوجيا. وتدعو الحاجة بصفة خاصة إلى مشاركة الحكومة عندما يحول عدم اليقين وطول الوقت دون تدفق التمويل المعتاد. وعندما يمارس هذا التدخل ينبغي أن تدرس بعناية المخاطر المرتبطة بالتمويل الحكومي، مثل تشوهات السوق والمخاطر الأخلاقية والخيارات الخاطئة.

٧-٢ تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتجارة الإلكترونية

٦٢- إن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لا تؤثر على كل فرع بعينه في الصناعة فحسب بل تؤثر أيضاً على كل خدمة في الاقتصاد. وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات فريدة من حيث إنها تؤثر على كل شركة ومنظمة وكذلك على كل وظيفة داخلهما. وفي الوقت الحالي ما زال التغيير المؤسسي والتنظيمي متخلفاً عن التغييرات في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. ومع ذلك، فإن القطاعات المنتجة لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والمستخدم لها تستأثر بالجانب الأكبر من النمو الإجمالي في الإنتاجية في مجموعة واسعة من بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. وتظهر الآثار غير المباشرة الحقيقية لذلك في الصناعات التي تستخدم هذه التكنولوجيا. ومع ذلك، من الأهمية بمكان استيعاب تكنولوجيا المعلومات والاتصالات واستخدامها على نحو فعال لكي تظهر آثارها. فإذا لم تعتمد الحكومات في البلدان النامية إلى حل المشاكل المتعلقة بربط التكنولوجيا والوصول إليها وسد الفجوات في المهارات، فإن مشاريعها الصغيرة والمتوسطة الحجم ستفتقر إلى أداة هامة لاكتساب القدرة التنافسية. وفيما يتعلق بكثير من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، سيكون المصير تجارة إلكترونية أو لا تجارة.

٦٣- إن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات قادرة على تغيير النشاط الاقتصادي. فيمكن استخدامها لاستبدال الوسائل التقليدية للاتصالات، وإدارة الوثائق والمعلومات التجارية (قواعد البيانات)، وأداء العمليات التجارية المعتادة (مراقبة المخزون) والدخول في صفقات تجارية أو تجارة إلكترونية (بين شركة وأخرى أو بين شركة ومستهلك). وتقول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، إن الكثير من المشاريع الطلائعية التي كانت تباع و/أو تشتري على شبكة الإنترنت حصراً قد اختفت من السوق، وإن النمو في التجارة الإلكترونية كان أقل شأناً مما كان متوقعاً. وما زال استخدام الإنترنت من جانب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي لإبرام الصفقات التجارية محدوداً ويختلف تبعاً لمركز المستخدم في سلسلة التوريد (عميل أو مورد). والشراء أكثر شيوعاً من البيع بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويبدو أن استخدام شبكة الإنترنت للمشتريات يتأثر تبعاً لحجم الشركة. وتراوح قيمة المبيعات على شبكة الإنترنت في عام ٢٠٠٠ ما بين ٠,٤ في المائة و١,٨ في المائة من مجموع المبيعات في بعض بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي التي تقيس حالياً المبيعات الإلكترونية. والمبيعات بواسطة التبادل الإلكتروني للبيانات تبلغ على الأقل ضعف المبيعات عبر شبكة الإنترنت. والسبب الرئيسي في عدم إقبال الشركات على إبرام الصفقات إلكترونياً هو شعورها بأن التجارة الإلكترونية غير مناسبة لطبيعة نشاطها. إن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في حاجة إلى مساعدة لتكييف عملياتها التجارية بما يتفق والتجارة الإلكترونية. وذلك أمر صعب بسبب الفجوة بين مهارات العاملين الحالية في تكنولوجيا المعلومات والمهارات التي تحتاج إليها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وللتغلب على تحفظ المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ينظر صانعو السياسة في الاتحاد الأوروبي في عدد من الإجراءات (انظر الإطار ١).

الإطار ١- أعمال يمكن أن تقوم بها المؤسسات العامة

- استحداث كتيّب للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يتناول "التجارة الإلكترونية: كيف نقوم بها" (يشمل معلومات أساسية مثل كيفية حجز عنوان على شبكة الإنترنت، الخ)؛
- إعداد عروض إرشادية بشأن القضايا ذات الصلة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، تقدم معلومات سهلة الفهم معروضة على نحو واضح، عن استخدام الإنترنت كوسيلة لإبرام الصفقات أو عن أمثلة نموذجية من مشاريع أخرى صغيرة أو متوسطة الحجم؛
- فتح "مكتب خدمة" للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم حيث يمكنها الحصول على مساعدة مركزية؛
- تعميم (من خلال المؤسسات الوطنية أو الإقليمية) قائمة للجهات والمؤسسات التي يمكن الاتصال بها والتي توفر مساعدة في مجالات محددة.

المصدر: Booz-Allen & Hamilton, "G7 Global Marketing for SMEs" First Annual Conference, Bonn, 7-9 April 1997. From the website: <http://europa.eu.int/ISPO/ecommerce/sme/reports/wayforward.htm#wayforward>

٦٤- وبينما نجد أن التجارة الإلكترونية في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي هي مسألة تعزى إلى وعي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وقدرتها على تكييف العمليات التجارية التقليدية، فإن الاستعداد للتجارة الإلكترونية في البلدان النامية ما زال مرهوناً بصفة رئيسية بمسألة الارتباط بالشبكة والوصول إليها. ويقاس مدى هذا الارتباط بعدد منافذ الإنترنت، وأجهزة الحاسوب الفردية، وخطوط الهاتف الرئيسية والنقالة. ويمكن قياس إمكانية الوصول بعدد مستخدمي الإنترنت وتكلفة المكالمات المحلية. وهناك ثلاثة بلدان نامية فقط من بين ٢٥ بلداً على رأس القائمة في فهرس الأونكتاد لنشر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (انظر الجدول ٦، الإضافة ١): وهي هونغ كونغ، الصين (في المرتبة ٩)، وسنغافورة (في المرتبة ١٤)، وجمهورية كوريا (في المرتبة ٢٣). ويبين الفهرس الحكومات التي وضعت ونفذت استراتيجية رفيعة المستوى لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وهناك ٢٤ بلداً من بين أول ٥٠ بلداً لديها مثل هذه الاستراتيجيات. أما البلدان التي لم تدخل في عداد أول ٥٠ بلداً ولديها استراتيجيات فهي الأرجنتين (في المرتبة ٥٨)، بيرو (في المرتبة ٦٦)، كولومبيا (في المرتبة ٩٦)، الهند (في المرتبة ١٣٢). وبالرغم من أن هذه البلدان لديها استراتيجية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، فقد احتلت مرتبة أدنى لأن مدى الارتباط الشبكي فيها منخفض للغاية. ومن ثم، ينبغي للحكومات أن تضع استراتيجية وأن يكون لديها أيضاً الموارد لتمويلها.

٣- التساوق في السياسات: السياسات والبرامج المحلية لبناء القدرات بالمفارقة مع القواعد والممارسات الدولية

٦٥- إن توجيهات السياسة المبينة حتى الآن لتحقيق القدرة التنافسية على المستوى الصغري ينبغي تقييمها من حيث اتساقها مع الاتفاقات الدولية والإقليمية. إذ ربما تكون الحكومات مقيدة في قدرتها على تشجيع إدخال التحسينات الصغرية من خلال سياسات كلية مثل سياسات التكيف الهيكلي واتفاق بازل الثاني بشأن رؤوس الأموال وقواعد الاتحاد الأوروبي لإنشاء سوق مالية واحدة واتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن الإعانات، وغيرها من السياسات.

٦٦- إن النموذج الاقتصادي الجديد المتعلق بتحرير التجارة والخصخصة وإلغاء الضوابط التنظيمية والاستثمار المباشر الأجنبي كما تنادي به مؤسسات بريتون وودز يتجاهل إلى حد كبير ظروف الاقتصاد الصغري للتنمية وللمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ولم تحقق قواعد "توافق آراء واشنطن" النتائج المتوقعة من حيث النمو والإنتاجية والإنصاف والأثر البيئي في معظم البلدان النامية. فالتنمية لا تقتضي استقراراً في الاقتصاد الكلي واستقراراً سياسياً فحسب وإنما تقتضي أيضاً أسواقاً ومؤسسات تعمل على نحو سليم. ولم يشمل "توافق آراء واشنطن" سياسات ترمي في آن واحد إلى بناء المؤسسات وإلى إدخال تحسينات في الاقتصاد الصغري في مجالات المنافسة والتكنولوجيا والمشاريع.

٦٧- إن آثار السياسات الضريبية والنقدية المفرطة في التقييد يمكن أن تبطل آثار السياسات الصناعية والتحسينات في الاقتصاد الصغري. مثال ذلك عندما ساعد صندوق النقد الدولي تايلند على تفادي انهيار نظامها المصرفي، إذ أثرت السياسات التي كانت تستهدف إنقاذ النظام المالي على الاقتصاد المحلي وبوجه خاص على المشاريع الصغيرة والمتوسط الحجم، تأثيراً أكبر بكثير مما كان متوقعاً وذلك دون تحقيق الهدف الرئيسي، وهو إنقاذ الباهت.

٦٨- ومن الطرافة أن اليابان كانت أكثر قلقاً بشأن حالة الاقتصاد الصغري في تايلند وبشأن وقدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هناك على البقاء بعد انهيار نظام الائتمانات. ومرد ذلك إلى حد كبير أن اليابان أدركت بأن قدرة شركاتها عبر الوطنية على البقاء والمنافسة تعتمد على سلامة مورديها من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في تايلند (Régnier, 2000).

٦٩- ويبين تحليل أولي لآثار برامج التكيف الهيكلي والاقتصادي للبنك الدولي التي اضطلعت بها زمبابوي في الفترة من عام ١٩٩١ إلى عام ١٩٩٨ أنها أدخلت تغييرات أساسية في قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. فأولاً، كان هناك تزايد هائل في عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في المناطق الحضرية وانخفاض كبير في عددها في المناطق الريفية. وتزايدت العمالة الإجمالية في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عبر فترة برنامج التكيف الهيكلي والاقتصادي، على نحو غير متناسب في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في المناطق الحضرية. وثانياً، كان هناك تحول من سلع القطاع الرسمي ذات القيمة الأعلى إلى سلع القطاع غير الرسمي ذات القيمة المنخفضة التي تنتجها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويعتقد أن الانخفاض في الدخول الحقيقية لعملاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحتملين الناتج عن برنامج التكيف الهيكلي والاقتصادي قد أدى إلى زيادة الطلب على منتجات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم حيث تحول المستهلكون عن سلع القطاع الرسمي الأعلى سعراً. وأدى أيضاً تخفيض قيمة العملة إلى تحول المستهلكين إلى شراء سلع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بدلاً من الواردات الأعلى سعراً. وثالثاً، كان هناك انخفاض نسبي في عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الضالعة في الصناعة التحويلية، ويرجع ذلك جزئياً إلى زيادة توفر الواردات نتيجة لتحرير التجارة (بالرغم من ضعف قيمة دولار زمبابوي). وكان هناك تزايد كبير للغاية في عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الضالعة في التجارة (لا سيما البيع). وربما كان ذلك بسبب تحول العمال الذين فقدوا عملهم إلى البيع لأنه يتطلب مهارات أقل. ومن ثم فإن برنامج التكيف الهيكلي والاقتصادي تسبب في انزلاق إنتاج زمبابوي إلى أسفل سلسلة القيم، أي عكس الاتجاه اللازم لتحسين القدرة التنافسية. ورابعاً، تغير أيضاً دور النساء في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. فقد كانت النساء في وقت ما يملكن نحو ثلاثة أرباع جميع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في زمبابوي؛ وبحلول عام ١٩٩٨ كانت هذه النسبة أعلى من النصف بقليل. وربما تسبب تزايد المنافسة من جانب العمال المفصولين (وكان معظمهم من الذكور) في إغلاق بعض الأنشطة التجارية التي كانت تديرها النساء (McPherson, 2000).

٧٠- إن اتفاق بازل الثاني الجديد المقترح بشأن رؤوس الأموال الذي سوف يحل محل اتفاق عام ١٩٨٨ في عام ٢٠٠٧، يهدف إلى تنسيق المخاطر مع متطلبات رأس المال. ومع أن الاقتراح يمكن أن يحسّن أداء الأسواق المالية فقد يكون له أثر سلبي على تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على المدينين القصير والمتوسط. فأولاً، وفي إطار الاتفاق الجديد، قد يتغير مدى المخاطرة بتقديم القروض إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من نسبة ١٠٠ في المائة الحالية إلى ١٥٠ في المائة، ذلك أن القروض المقدمة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تبدو مخاطرة عالية للغاية وتكون عموماً مرهونة بضمانات غير كافية. ومع ذلك، هناك اقتراح بتخفيض مدى المخاطرة المقترنة بتقديم القروض إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والتي تقل عن مليون يورو من ١٠٠ في المائة إلى ٧٥ في المائة. فإذا ما زادت النسبة المرتبطة بالمخاطرة، فإن ذلك سيضطر المصارف إلى رفع علاوة المخاطر التي تفرضها على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. إن استخدام الدرجات لتقييم المخاطرة يمكن أن يؤثر أيضاً على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ذلك لأن تكلفة إعداد هذا التقييم عالية للغاية. إن شركات التقييم ستجد صعوبة في استخدام جداول وممارسات التقييم الحالية لتقييم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ذلك لأنها تفتقر بوجه عام إلى المعلومات التي توفر صورة المخاطرة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وإذا لم يكن لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تقييم للمخاطرة، فإن ذلك سيزيد من مدى المخاطرة. وكلما ارتفع مدى المخاطرة التي يتعرض لها المصرف ارتفعت الاحتياطات المطلوبة، وبما أن هذه الاحتياطات لا تحمي عادة سوى فائدة ضئيلة فإن المصارف تترع إلى تجنب إقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم كلياً.

٧١- وتشعر بعض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الأوروبية بالقلق لأن القطاع المصرفي سيطبق المبادئ التوجيهية الجديدة المتعلقة بالتقييم تطبيقاً صارماً مما سيجعل القروض الجديدة باهظة من حيث التكلفة والوقت. ووفقاً للمصرف النرويجي الألماني، فإن شركة واحدة من بين كل ثلاث شركات ألمانية تقول إن الوصول إلى الائتمان المصرفي أصبح أصعب مما كان. إن اتفاق بازل الثاني يُجبر المصارف على الإمعان في تفحص أوضاع عملائها، بما في ذلك تقدير احتمالات الإعسار لدى شركة ما وعوامل الضعف مثل مخاطر التشغيل والمقولة. وستصبح القروض أكثر تكلفة، وبوجه خاص كثيفة العمالة، إذا لم تعتمد المصارف طرائق ابتكارية لتقييم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وتشكو هذه المشاريع من أن الطلبات المتعلقة بتقديم التقارير المالية المفصلة في الوقت المناسب ستكون مكلفة للغاية. وبالمثل، سيكون من الصعب على المصارف في البلدان النامية تحمّل تكاليف العمليات المعقدة لتقييم المخاطر داخلياً. ويحدد اتفاق بازل الثاني قدراً أدنى من متطلبات رأس المال (إعانة) بالنسبة للمصارف التي تطبق داخلياً تقييمات مخاطر معقدة، دون إيلاء اهتمام كبير فيما إذا كانت هذه التقييمات مفيدة. إن العمليات الداخلية في حد ذاتها لا تحمي المصارف من القروض الرديئة.

٧٢- إن الاتفاق بشأن الدعم والإجراءات التعويضية المبرم في إطار منظمة التجارة العالمية ربما يضيق حيز السياسات الوطنية فيما يتعلق بتعزيز القدرة التنافسية على مستوى المشاريع. ويستخدم الاتفاق أربعة معايير لتحديد وجود دعم ما:

- ينبغي أن يكون إسهاماً مالياً؛
- ينبغي أن يكون إسهاماً من هيئة حكومية (أو عامة)؛
- ينبغي أن يحقق فائدة؛
- ينبغي أن يكون مخصصاً (مؤسسات أو صناعات أو مناطق معينة).

٧٣- لقد أدخلت المادتان ٨ و ٩ آلية على غرار "أضواء المرور" حيث تعطي أنواع الدعم المحظورة (لإحلال الصادرات أو الواردات أو الشروط المتعلقة بالمحتوى المحلي) الضوء الأحمر، بينما تكون أنواع الدعم ذات الضوء الأصفر قابلة لاتخاذ إجراء وأنواع الدعم ذات الضوء الأخضر غير قابلة لاتخاذ إجراء. وقد أصبح فرع الاتفاق العام بشأن الدعم والإجراءات التعويضية المتعلق بأنواع الدعم غير القابلة لاتخاذ إجراء لاغياً. وكان ذلك نتيجة لقرار اتخذته البلدان النامية لأنها رأت أن البلدان المتقدمة يمكن أن تستخدمها "كملاذ آمن". وقد خلق ذلك بيئة تفتقر إلى الأمن القانوني، حيث يمكن أن تتعرض الحكومات لمضايقات إجرائية قد يكون لها آثار ضارة على المساعدة التي يقدمها القطاع العام بشأن التكنولوجيا. ويوصي بعض خبراء البلدان النامية بتمديد فترة الانتقال للبلدان النامية بشأن الدعم الممنوح للتصدير وأن يعاد تصنيف الدعم الممنوح للتكنولوجيا بوصفه "غير قابل لاتخاذ إجراء" للبلدان النامية حصراً. وقيل أيضاً إن من المهم التفاوض على فئات خاصة بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لإدراجها في اتفاقات منظمة التجارة العالمية، حيث أهمل هذا القطاع إلى حد كبير الاتفاقات التجارية ويمكن أن يُنظر إلى ذلك باعتباره تدبيراً أفقياً من تدابير السياسة العامة لا يفضي إلى أي تشوه.

٧٤- وأوصى الأونكتاد في تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٢ بأن تكون بعض الحوافز التي تُمنح للشركات الأجنبية أو المحلية التي لها أثر إيجابي غير قابل لاتخاذ إجراء. وهذه الآثار الإنمائية من شأنها أن تنطوي على إنشاء روابط أكثر أو أعمق، وعلى توفير التكنولوجيا وتدريب الموردين المحليين وموظفيهم. ويمكن تخفيض الآثار المشوهة لهذه التدابير من خلال عمليات مفتوحة وشفافة تتضمن تقارير منتظمة وكشوفاً بتكاليف الحوافز المستخدمة، مصحوبة بتقييم لفعاليتها (Hughes and Brewster, 2002).

الحاشية

(١) وفقاً لما يذهب إليه مفهوم "معين" بورتر فإن القدرة التنافسية الاقتصادية تحدّد عن طريق نوعية أربعة من العوامل وهي ظروف الطلب في السوق المحلية، وظروف عوامل الإنتاج ومؤسسات الدعم، والاستراتيجية التي تتبعها الشركات المحلية والرؤية الخاصة بها، والصناعات الداعمة.