

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.23/3
23 December 2004

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية

اجتماع الخبراء المعني بتعزيز القدرة التنافسية التصديرية

للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

جنيف، ٨-١٠ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٤

تقرير اجتماع الخبراء المعني بتعزيز القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

المعقود في قصر الأمم، جنيف

خلال الفترة من ٨ إلى ١٠ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٤

المحتويات

الصفحة	الفصل
٢	أولاً- موجز مقدم من الرئيس
١٣	ثانياً-
	المرفق
١٤	

الفصل الأول

موجز مقدم من الرئيس

- ١ - قام اجتماع الخبراء المعني بتعزيز القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بدراسة مختلف أنماط تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق التصدير كما قام بمناقشة السياسات والتدابير التي يمكن أن تساعد على تعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وتم تكريس اهتمام خاص لمسألة الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي أصبحت تعتبر بصورة متزايدة وسيلة تمكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من إيجاد حل لمشكلها التقليدي وهو تأمين إمكانية الوصول إلى بعض الموارد الحاسمة كالتمويل، والتكنولوجيا، والكفاءات الإدارية، والأسواق الجديدة.
- ٢ - وبين مدير شعبة الأونكتاد للاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع في بيانه الاستهلاكي أن شبكات الإنتاج المتكاملة بشتى أشكالها والتعاون الأفقي والعمودي القائم بين الشركات قد يساعد على زيادة الطاقة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بفضل التداؤب والفعالية الجماعية. ولاحظ أن الإطار الدولي المتغير قد يدعو إلى الاعتقاد بأن الجزء الأكبر من نمو الصادرات سيحدث في المستقبل داخل الشركات عبر الوطنية وسلاسل القيمة العالمية أو حولها. والارتباط بالشركات عبر الوطنية قد يعود بالمنفعة على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ولكنه قد ينطوي أيضاً على مخاطر وتكاليف ينبغي معالجتها بإقرار السياسات والتدابير الملائمة. وركز المدير على أهمية وجود قطاع محلي قوي من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم "الجاهزة لإقامة شراكات" وأن يكون هذا القطاع قادراً على الاستفادة من شبكات الإنتاج العالمية المتكاملة.
- ٣ - وقال أيضاً إن العولمة عرضت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لمخاطر وإن القليل من بينها، حتى في البلدان المتقدمة، تمكن من بناء قدرة تنافسية تصديرية بدون دعم من الحكومة - ومن هنا كانت أهمية اجتماع الخبراء في تزويد الحكومات والقطاع الخاص والمجتمع الدولي بمعلومات موثوقة عن السياسات العامة بهدف المساعدة على تحسين القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وكان من المهم أيضاً البحث في سبل أخرى لتدويل شركات البلدان النامية، وبخاصة لدراسة كيف يمكن أن تصبح عناصر فاعلة عالمية بفضل الاستثمار في الخارج.
- ٤ - وقامت رئيسة فرع الاستثمار والقدرة التنافسية للشركات، التابع لشعبة الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع، بعرض البند ٣ من جدول الأعمال المعنون "تعزيز القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم". وركزت على الفرص والتحديات الجديدة الموجودة في مجال تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم نتيجة عملية العولمة السريعة، الأمر الذي يضع مقرري السياسات في العالم النامي أمام تحديات جديدة. ويتم، نتيجة انهيار السياسات التدخلية، والقواعد المتفق عليها في منظمة التجارة العالمية وفي اتفاقات دولية أخرى، التخلي تدريجياً عن عدد من التدابير المباشرة المستخدمة في الماضي (قيود تجارية، رصد تدفقات الاستثمار الأجنبي

المباشر الوافدة، شروط المحتوى المحلي المحددة للشركات الأجنبية المنتسبة). وفي الوقت نفسه، ظهر في التسعينات توافق في الآراء بشأن ضرورة إيجاد حل مرّن يجمع بين تدخل الدولة، وحرية السوق، والسياسات الكلية والجزئية، وضرورة إقامة شراكات بين القطاعين العام والخاص، بغية تنمية مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم دينامية ومصدرة.

٥- وقدم الخبير مذكرة المعلومات الأساسية (TD/B/COM.3/EM.23/2) التي أعدها الأمانة لتيسير مناقشات الاجتماع، ووجه الانتباه إلى ثلاث أولويات رئيسية فيما يتصل بتوصيات السياسات العامة المقدمة بشأن تعزيز القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وكانت الأولوية الأولى تتعلق بدور الحكومات الوطنية في تمكين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة، بما يشمل الحرص على تساوق سياسات الاقتصاد الكلي والسياسات الصناعية الجزئية، وإيجاد بيئة وطنية مشجعة للتصدير بالنسبة إلى المشاريع المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتعيين أجزاء الأسواق العالمية والشبكات التصديرية للشركات الكبرى التي يمكن للمشاريع المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم الوصول إليها، وتيسير تحالفات وشراكات تجارية مستهدفة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات الكبرى، وتعزيز الشراكات المعقودة بين القطاعين العام والخاص لتزويد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات المستقبل المشجع بخدمات التنمية التجارية والخدمات المالية الفعلية.

٦- وكانت الأولوية الثانية تتعلق بدور العلاقات بين المؤسسات في تمكين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة. وعُيّنت جهات القطاع الخاص التالية بوصفها تتسم بأهمية خاصة في مثل تلك الأنشطة: الشركات التجارية، والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصنّعة، والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المدوّلة، وتكتلات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة وقطاعاتها المصدرة، والروابط التجارية، وخدمات التنمية التجارية، والخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات المالية. وكانت الأولوية الثالثة تتعلق بدور الوكالات الدولية في زيادة القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية بمساعدتها على الاشتراك بصورة فعلية في المناقشات الجارية بشأن اتفاقات الاستثمار والتجارة.

٧- وتم في النقاش الذي جرى نتيجة ذلك تناول المسائل التالية بمزيد من التفصيل: مفهوم القدرة التنافسية التصديرية، ومختلف أنماط تدويل الشركات، والروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وسلاسل القيمة العالمية كمنطلق لبناء القدرة التنافسية التصديرية، وأهمية إقامة حوار بين القطاعين العام والخاص لتعزيز القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ودور الحكومات والحيز المتروك للسياسة الوطنية في الإطار الدولي الجديد.

مفهوم القدرة التنافسية التصديرية

٨- تم خلال الاجتماع تحليل جوانب متنوعة من مفهوم القدرة التنافسية التصديرية. وأفاد أحد الخبراء أن الشركة القادرة على التنافس هي شركة تحدد بوضوح ما ينبغي إنتاجه ولأي جهة يجب إنتاجه، وتتمكن من تدبير

الأمر المتصلة باقتناء الموارد وتوزيعها بفعالية وكفاءة لبلوغ أغراضها الإنتاجية والتسويقية، وتتمكن بالتالي من بناء قدرة تفاوضية. ولوحظ أن الشركة القادرة على التنافس هي شركة تدير مواردها إدارة سليمة، من حيث: المعلومات والدراية الفنية؛ والأصول البشرية والمالية والمادية؛ والشبكات والعلاقات. وتوجد أيضاً بيئة خارجية (وطنية ودولية) تسهم بصورة إيجابية أو سلبية في القدرة التنافسية للشركة. فيجب، بالتالي، إيجاد أسلوب للجمع بين التدابير المحلية والتدابير الدولية بغية تعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٩- وأوضح المتحدث آخر الإطار التحليلي للتقرير الذي وضعه المحفل الاقتصادي العالمي بشأن القدرة التنافسية. فيحاول التقرير، باستخدام مؤشر القدرة التنافسية على النمو، توجيه الانتباه إلى مواطن القوة والضعف لعدد كبير من البلدان، بما يشمل البلدان النامية. ويستند التقرير إلى بيانات رقمية ودراسات استقصائية عن شركات من كافة القطاعات في البلدان المعنية. ويتم بعد تجهيز تلك البيانات تصنيف البلدان على أساس عناصر ثلاثة، هي: مؤشر التكنولوجيا، ومؤشر بيئة الاقتصاد الكلي، ومؤشر المؤسسات العامة. ويهدف التقرير في نهاية المطاف إلى إعطاء فكرة عن إدراك القطاع الخاص للوضع الاقتصادي في البلدان، ويوجه الانتباه إلى مجالات تستوجب بذل جهود لتحسين قدرة الشركات على التنافس.

١٠- وناقش المشتركون في الاجتماع المنهجية المتبعة للتوصل إلى استنتاجات التقرير وبحوثاً في فائدة تصنيف بلدان، هياكلها الإنتاجية ومستويات تطورها الاقتصادي والتكنولوجي مختلفة، بموجب مستويات مؤشرات متشابهة. وقيل إن المؤشر يوفر معلومات هامة للعديد من البلدان وأنه يمكن للبلدان أن تستخدمه لمقارنة نفسها ببلدان شبيهة. واقترح أيضاً أخذ عاملين إضافيين في الاعتبار وهما عامل الهيكل الأساسي وعامل التجارة غير المشروعة.

١١- وتمت أيضاً مناقشة مفهوم القدرة التنافسية التصديرية على مستوى التكتلات. وشملت المسائل الخاصة التي نوقشت: تغير أنماط التكتلات، والدوافع المختلفة المؤدية إلى التغيرات، وكيف يجب على بلدان الشمال والجنوب أن ترد على تلك التغيرات.

١٢- ولقد تحولت التكتلات مما كان يسمى بالتكتلات غير النشطة القليلة التفاعل إلى تكتلات قائمة على تعاون داخلي أقوى وأصبحت تندمج أكثر فأكثر في سلاسل القيمة العالمية. ويوجب هذا التطور على الشركات في البلدان المتقدمة إعادة هيكلة نفسها واستحداث منتجات جديدة، وذلك يعني في أغلب الأحيان تغيير الاتجاه والتحول من التصنيع إلى الخدمات. فالقدرة على المنافسة تعني القدرة على بناء سلسلة كاملة معقدة من القيم اللوجستية التي يصعب على الجهات المنافسة تكرارها. ولقد عُيّن عامل "الزمن" في هذا المجال عاملاً له قيمة استراتيجية. وبدأ التطور اللوجستي يتسم بأهمية متزايدة بالنسبة إلى البلدان النامية إذ إن التمكن من تزويد السوق في غضون فترات زمنية قصيرة للغاية بدأ يصبح شرطاً أساسياً لتدعيم المركز التنافسي. وأثيرت مسألة ضرورة مساعدة الشركات على تحويل أعمالها التجارية، وبيّنت المناقشة أن الحكومات الإقليمية هي أكثر الجهات تأهيلاً لتوفير المساعدة التي تتسم بأكبر قدر من الفعالية في هذا الصدد.

مختلف أنماط تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

١٣- وجه عدد من المتحدثين الانتباه إلى أن الشركات عبر الوطنية تؤدي دوراً متزايد الأهمية في النمو الاقتصادي للبلدان النامية وذلك بممارسة تأثير قوي على هياكل الإنتاج سواء من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر أو عن طريق التجارة. ويشكل ظهور شركات رائدة كبرى تهديداً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من حيث وجود منافسة أشد، وعقبات أكبر لدخول الأسواق، وعدم تكافؤ القوى في سلاسل القيمة. ولكن ذلك يتيح أيضاً فرصاً تجارية جديدة للابتكار كما يتيح أسواقاً جديدة للتصدير بفضل الروابط الإنتاجية والتصديرية مع الشركات الكبرى وبفضل التفاعل فيما بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم نفسها. وتم التركيز على أهمية الإمكانات المتاحة لإقامة شراكات بين الشركات الرائدة والوكالات الإنمائية. ولكن ينبغي، على الرغم من الفوائد العديدة التي يمكن أن يجنيها الطرفان، عدم تجاهل ما قد يوجد من مشاكل ومصالح متضاربة.

١٤- وتوجب البيئة الدولية الحالية إقامة روابط مع الشركات الرائدة لكي تتمكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من البقاء. ويجب على الوكالات الإنمائية أن تأخذ في الاعتبار التغيرات الحاصلة في هياكل الإنتاج وأن تسعى لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على أن مواكبة الظروف الجديدة. وأثار أحد الخبراء مسألة حماية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على ضوء السلطة المتزايدة التي تكتسبها الشركات عبر الوطنية.

١٥- وناقش المشاركون في الاجتماع قضية عملية تتعلق بالتفاعل بين شركة متعددة الجنسيات ومشاريع محلية صغيرة ومتوسطة الحجم. وتم التركيز على العوامل التالية بوصفها عوامل تتسم بأهمية خاصة: إقامة علاقات طيبة مع الجهات الموردة المحلية، والحفاظ على سمعة جيدة للشركة، والالتزام بوجود الشركة في البلد لأجل طويل، واعتماد كلا الطرفين على نمو ونجاح الآخر، ونقل الكفاءات والمعارف. ونوقشت مسألة اللجوء إلى إحلال الواردات عوضاً عن تشجيع الصادرات كأسلوب لزيادة القدرة التنافسية للشركات المحلية في البلدان النامية، وجادل المشاركون في الاجتماع أن تلك العملية قد تكون غير مجدية ومكلفة على الأجل الطويل وأنه يمكن أن تعتبر حمائية، وأنها ستكون في أغلب الحالات غير مطابقة لشروط منظمة التجارة العالمية. ونوقشت أيضاً مسألة معرفة ما إذا كان يمكن حل مشكل الأسواق المحلية الصغيرة جزئياً بإنشاء تكتلات تجارية أوسع تشترك فيها بلدان نامية أصغر.

١٦- وأكدت الوفود أهمية وجود شركات رائدة بالنسبة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وأشار إلى آيرلندا بوصفها مثالاً عن المساهمة الهامة التي يمكن لتلك الشركات أن تسهم بها لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية. ووفرت صناعة الألبسة في سري لانكا أمثلة أخرى عن التحالفات الناجعة مع شركات رائدة. ولكن وجه الانتباه مع ذلك إلى أن المشاريع المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم تولى في أغلب الأحيان أولوية أدنى من تلك التي تولى للشركات المتعددة الجنسيات لدى تعزيز المؤسسات.

١٧- وجرت أيضاً مناقشة التكتلات وسلاسل القيمة كوسيلة لتدويل المؤسسات. وركز أحد المتحدثين على أهمية ارتقاء سلم القيم - بالتحويل من الأنشطة ذات القيمة المضافة المتدنية إلى أنشطة ذات قيمة مضافة أعلى. ولوحظ أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المتجمعة في تكتلات هي في موقف أفضل من الشركات المنفردة نتيجة ما تستمده من منافع كالفعلالية الجماعية، وأن الروابط الداخلية ما عادت تكفي، وأنه ينبغي، عوضاً عن ذلك، التركيز أيضاً على الروابط الخارجية، حيث أصبح إدماج التكتلات في سلسلة القيمة العالمية ضرورة ما انفكت تزداد إلحاحاً يوماً بعد يوم. وأشار إلى الدراسات التي أنجزت بشأن التكتلات والنهوض بمستواها في أمريكا اللاتينية. وتبين الأدلة أن أوجه التفاوت القطاعي تؤثر إلى حد كبير في عملية النهوض بالمستوى.

١٨- وجرت مناقشة مختلف الأساليب لتشجيع على النهوض بمستوى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وذكر برنامج المكسيك التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، وهو يركز على تدريب الموردين لتمكينهم من تلبية معايير ولوائح الشركات الرائدة كما يركز على سياسات الاقتصاد الكلي، كالحوافز الضريبية. وتم، بالإضافة إلى ذلك، توجيه الانتباه إلى ضرورة التدريب وتنمية روح المبادرة فضلاً عن بناء المؤسسات والقدرات في البلدان النامية.

١٩- وتطرق متحدث آخر إلى مسألة اتحادات التصدير كوسيلة لتعزيز صادرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وعُرف اتحاد التصدير بأنه تحالف طوعي للشركات يهدف إلى تعزيز وتيسير تصدير السلع والخدمات إلى الأعضاء المنتسبين إليه. والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الأطراف في هذا النوع من التحالفات هي عادة مشاريع توجد لديها سلعة تستوفي المعايير الدولية، أو تتوافر لها خبرة معينة على الصعيد الدولي، أو تجد أن التدويل أبسط تكلفة من أن تخوض فيه بمفردها. وقيل إن الأسباب الداعية إلى الترويج لاتحادات التصدير هي الحد من المخاطر، وتحسين الربح العائد، وزيادة الفعالية، واكتساب المعارف. وتوجد اتحادات تصدير في العديد من البلدان الصناعية وقد بدأت تظهر في بلدان نامية كبلدان أمريكا اللاتينية على سبيل المثال. ولما كان تكوين اتحاد للتصدير تترتب عليه معاملات باهظة التكلفة يستغرق وقتاً طويلاً بالنسبة إلى الشركات، فقد تكون البرامج الموضوعة لتيسير إنشاء تلك التحالفات (كالبرنامج الذي وضعته منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)) مفيدة.

٢٠- وناقش المشتركون في الاجتماع ما يمكن اتباعه من نهج لوضع استراتيجية تصديرية للشركات المشمولة في سلسلة من سلاسل القيمة. وأبرزت المناقشة التي استندت إلى حالة عرضها مركز التجارة الدولية أن الاستراتيجية التي توضع لتعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يجب أن تأخذ في الاعتبار ثلاثة مستويات، هي: (أ) إدارة المؤسسة؛ (ب) وشروط دعم التجارة في القطاع؛ (ج) والأسواق. ويجب، أيضاً، أن تمر الاستراتيجية بأربع مراحل تنفيذية، هي: (أ) تقييم الأسواق والظروف؛ (ب) وتشخيص الوضع الراهن؛ (ج) ودراسة الخيارات؛ (د) ووضع استراتيجية. وينبغي، بالإضافة إلى ذلك، أن تستند الاستراتيجية إلى مفهومي التجارة الرائدة في السوق والنمو التجاري، وكذلك إلى تحكم الجهات المستفيدة، والأفكار، والشراكات العاملة. وركز المحاضر على الأثر الإيجابي المترتب على البرنامج في صناعات معينة موجودة في بلدان مختلفة كصناعة المطاط في سري لانكا على سبيل المثال.

٢١- وركز أحد الخبراء أثناء المناقشة على المشاكل التي تواجهها بلدان جزرية صغيرة نائية لدى تصدير منتجاتها. ووجه الانتباه إلى مشاكل هامة يواجهها بلده في ترويج منتجاته بسبب المسافة التي تبعده عن أسواق التصدير الهامة. وسأل المحاضرين أن ينظروا في تلك المسائل ويفكروا في استراتيجيات تساعد تلك البلدان على التغلب على عقباتها.

٢٢- وفيما بعد، عرض متحدث حالة قطرية حدثت في إطار معين تتصل بالجهود المبذولة للنهوض بالصادرات في تونس عن طريق خدمات مستهدفة لتنمية المشاريع. وأوضح مهمة دار المصدر التونسية وهي عبارة عن مركز يسمح بعقد اجتماعات والقيام بتبادلات بين تجار تونسيين وتجار أجانب والجمع بين كافة الأطراف المساهمة في التصدير، بما يشمل مركز النهوض بالصادرات، والاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية، والاتحاد التونسي للفلاحة والصيد البحري، ونادي المصدرين. ويعتبر المركز مصلحة متعددة الخدمات تساعد على تعيين كافة السلطات والمنظمات التي تهم المصدرين والمستثمرين. وهو مكلف بدور النهوض بالصادرات بتيسير الاتصالات والشراكات بين المؤسسات التونسية والزبائن الأجانب. ويشترك الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية والاتحاد التونسي للفلاحة والصيد البحري، وهما الهيئتان الرئيسيتان اللتان تمثلان القطاع الخاص في تونس، اشتراكاً كاملاً في تحديد عناصر الاستراتيجية التصديرية. وتشمل الخدمات التي يوفرها مركز النهوض بالصادرات توفير إمكانية الحصول على معلومات تجارية هامة وتنظيم معارض تجارية.

٢٣- ولقد أبرز العرض المقدم عن التجربة التونسية أهمية إقامة شراكات فيما بين منظمات ترويج التجارة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وذلك بصفة خاصة لوضع برامج ترويجية واستراتيجيات قطاعية. وأوصي بتوجيه الأنشطة التي تضطلع بها منظمات ترويج التجارة في البلدان النامية إلى وضع تدابير ملائمة وتوفير التدريب عوضاً عن تقديم المساعدة والإعانات المالية.

الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وسلاسل القيمة العالمية: منطلق لبناء القدرة التنافسية التصديرية؟

٢٤- قام المشتركون في الاجتماع بمناقشة وضع شركة هندية كبرى لصناعة السيارات وأحد مورديها من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، كمثال محدد عن الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وسلاسل القيمة العالمية كأسلوب لبناء القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٢٥- وركزت المناقشة على الدور المتنامي لصناعة قطع غيار السيارات في الهند التي أصبحت شركاتها تزود بصورة متزايدة الأسواق الأجنبية الكبرى بقطع غيار السيارات. وعزي هذا التطور إلى تحسن النوعية والإنتاجية في الشركات الهندية لصناعة السيارات، مما يسهل إلى حد كبير إقامة روابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٢٦- وتم، فيما يتعلق بتعيين العناصر الأساسية الحاسمة لإقامة الروابط، التركيز على ضرورة التعاون بين الحكومات (وهو تعاون قد يفيد في إيجاد بيئة مؤاتية، وخفض الضرائب، وخفض التكاليف اللوجستية، وتقليص التأخير الإداري)، وبين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تتوافر لها قدرات على التوريد. ويجب أيضاً توفير الدعم الكامل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لأن الأغلبية الساحقة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي لا يمكنها تلبية الشروط التي تضعها الشركات عبر الوطنية تظل معزولة تماماً.

٢٧- وقبل بيان خصائص الروابط الرئيسية مع الموردين، وخطط الاستعانة بمصادر خارجية لأكبر شركة مصنعة للسيارات في الهند، وجه المحاضر الانتباه إلى التغيرات الطارئة على الاقتصاد الهندي في غضون العقد الماضي والتي كان لها تأثير عميق في صناعة السيارات في البلد. ولقد تغيرت البيئة التجارية في الهند تغيراً هيكلياً فتحوّلت من الاقتصاد المركزي القائم على أساس إحلال الواردات والتكامل الرأسي والمنافسة المحلية المحدودة (مرحلة ما قبل التحرير الاقتصادي) إلى اقتصاد مفتوح تستعين فيه الشركات أكثر فأكثر بمصادر خارجية لتصنيع العناصر المركبة والقطع كاستراتيجية أساسية لاكتساب ميزة تنافسية.

٢٨- وبدأت الاستعانة بمصادر خارجية وإدارة سلسلة القيمة تؤديان دوراً رئيسياً في هذا الإطار حيث لم يكن بمقدور الشركات عبر الوطنية أن تصبح تنافسية دون أن تكون لها قاعدة من الموردين القادرين على التنافس. ولقد مكنت الاستعانة بموردين خارجيين معينين الشركات الكبرى من تعزيز مرونتها الاستراتيجية، والتركيز على الكفاءات الأساسية، وزيادة تلك الكفاءات عن طريق التعليم المتبادل واستخدام التكنولوجيا لتحقيق التكامل في مجال المنتجات.

٢٩- ويجب لإنشاء قاعدة من الموردين الأكفاء انتهاز نهج ثلاثي لتنمية روابط الموردين. ويقوم هذا النهج على (أ) تشجيع الشراكات التكنولوجية العالمية في مجال القطع والنظم، بما يشمل الاشتراك في تطوير المنتجات؛ (ب) وتحسين القدرات والكفاءات من حيث الجودة والإنتاجية والتكلفة؛ (ج) وإتاحة فرص تجارية للجهات البائعة القادرة على التنافس "بترشيد البيع"، أي بتدعيم الشركات القادرة على التنافس والاستعاضة عن الشركات غير القادرة على التنافس.

٣٠- ويتألف الدعم المقدم من الشركات عبر الوطنية لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على أن تصبح جهات موردة قادرة على التنافس، من العناصر الثلاثة التالية: إعلان مركزها كجهة موردة، وتوفير الدعم التقني لها لأغراض التطوير والجودة، وتوجيه المشاريع، والدعم الآلي، والدعم المالي، ودعم التدريب، وضمان الفرص التجارية، ودعم المواد الخام.

٣١- ويوجد عنصر آخر ساعد الشركات على النمو، وهو أن الشاري ما عاد يستعين بمصادر خارجية لمجرد تصنيع القطع بل أصبح يستعين بها لتجميع مركبات كاملة أيضاً. ولقد كلف فريق من كبار الموظفين بمسؤولية

رصد مدى تحسين المورد نوعية السلع ومدى التقدم الذي أحرزته في تطبيق ممارسات ذات مستوى عالمي، وهو نظام عاد بمنافع حمة على المورد.

٣٢- وذكر المتحدث، فيما يتعلق بحصة الصادرات، أن تجارة الصادرات هي تجارة هامشية في الوقت الحالي ولكنه أشار أيضاً إلى الإمكانات الهائلة المتاحة للتصدير إلى البلدان المتقدمة. وذكر بين العوامل التي تعوق زيادة الطاقة التصديرية، تكاليف الاقتراض الباهظة، وتكاليف الفساد، والمنافسة الشديدة التي تفرضها بلدان أخرى في مجال الأسعار.

٣٣- وكانت الأسئلة والتعليقات الموجهة إلى المشتركين في الاجتماع تتصل في أغلب الأحيان بمسألة التمويل. ورد أحد المحاضرين على سؤال وجه لمعرفة ما إذا كانت الحكومات تمول الأنشطة المشجعة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في الهند، وبين أنه ينبغي في رأيه ألا تمول الحكومة أبداً أي صناعة بصورة مباشرة. وقال إنه يمكن للحكومات أن توفر للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم رأسمالاً (قرضاً مرتجعاً) لمساعدتها على مباشرة المشروع كما يمكن لها أن تدعم أسعار الفائدة. واستصوب أن تقدم مؤسسات مالية إنمائية التمويل الأصلي الطويل الأجل وأن تليها في ذلك المصارف التجارية بعدما توطد المؤسسة نفسها. ولاحظ محاضر آخر أنه يمكن للشركات عبر الوطنية أن تضع مع المصارف ترتيبات تصديق لتمكين الموردين من الحصول على الأموال من المصارف فور شروعاتهم في التوريد. ووجه أحد المندوبين الانتباه إلى أن الشرط القانوني الذي يقضي بأن تسدد الشركات عبر الوطنية المبلغ المستحق للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموردة لها في غضون ٣٠ يوماً شرط ثبت أنه ناهج لل غاية في بلده.

٣٤- وطرح أحد المندوبين سؤالاً على الهيئة بشأن دور اتفاق بازل الثاني وصعوبة فرز مخاطر المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والمخاطر المتصلة بالشركات عبر الوطنية. وقيل رداً على هذا السؤال إن اتفاق بازل الثاني ليس نظاماً مستقراً وهو ينطوي على قيود عديدة ولا سيما فيما يتعلق بالمواقف الأضعف. وبغية تحسين فرز المخاطر يجب على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والمصارف التجارية والمركزية في كل بلد معني أن تعالج هذه المسألة لكي لا تفرض المصارف قيوداً يمكن تفاديها وللتمكن من تناول توصيات اتفاق بازل الثاني على مراحل.

٣٥- واستفسر أحد الخبراء عن الخطط التي ربما وضعتها شركة صناعة السيارات الهندية للتوسع والاستعانة بمصادر خارجية في الأسواق الأفريقية. وأجاب المتحدث قائلاً إن القارة الأفريقية بأكملها هي سوق هامة بالنسبة إلى الشركة وأن خطط التوسع لإقامة هذا النوع من التعاون بين بلدان الجنوب موجودة في الواقع.

٣٦- وكانت سياسة تنمية الصادرات الماليزية موضوع دراسة إفراية أخرى مقدمة أثناء الاجتماع. فوصفت ماليزيا بأنها بلد كثير الاعتماد على التصدير وبلد شهد تطوراً سريعاً باتجاه الاقتصاد القائم على المعرفة. والدعم المقدم إلى قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم دعم كبير حيث تسعى الشركات عبر الوطنية والحكومة على حد سواء لتقليص التفاوت الموجود على مستوى الكفاءات بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية. وتوجد تكتلات ولكنها تفقد من أهميتها لأن الشركات أصبحت تلجأ بصورة متزايدة إلى إقامة اتصالاتها عن طريق شبكة الويب العالمية.

٣٧- وأوضح أحد المتحدثين مختلف المراحل التي يتم المرور بها لتنمية صادرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، كما أوضح الدور الذي تؤديه الشركات عبر الوطنية والحكومات والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم نفسها في هذه التنمية. وسرد، أيضاً، قصة نجاح إحدى الشركات الماليزية مبيناً كيف ساعدت الحكومة والشركات عبر الوطنية في هذه الحال بالذات على جعل الشركة شركة مصدرة قادرة على التنافس. فعولة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تقتضي من كافة الأطراف أن تبذل جهوداً منسقة. ومن المهم أيضاً بالنسبة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تسعى لتنمية قدراتها بصورة مستمرة. ويمكن للشركات عبر الوطنية أن تساعدنا بأساليب شتى كتوفير التدريب وإشراكها في الأبحاث والمعارف ومعاملتها كجهات شريكة كاملة.

٣٨- ولدى مناقشة الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، أعرب عن قلق إزاء خطر فرض الشركات عبر الوطنية تكاليف إضافية على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في فترات الركود الاقتصادي. وأفاد محاضر بأن أحد السبل المتاحة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لحماية نفسها من هذا الخطر قد يكون بتنوع قاعدة زبائنها والارتباط بشركات في أرجاء مختلفة من العالم. فنظراً إلى أن الركود لا يصيب جميع الأسواق في نفس الوقت عادة، يمكن بهذا الأسلوب تخفيف الآثار السلبية المترتبة عليه. وقد يكون اللجوء إلى التكتلات التجارية الكبرى أسلوباً آخر لخفض المخاطر بالنسبة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٣٩- وذكرت أيضاً أهمية نوعية الروابط المقامة مع الشركات عبر الوطنية. فتعرض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم للمخاطر يعتمد إلى حد كبير على مركزها في سلسلة القيمة. وأكثر الأعمال التجارية معاناة من شروط السوق الجديدة هي عادة الأعمال التجارية التي تقوم بأنشطة تقع في أسفل السلسلة بينما تكون فرص النجاح المتاحة للشركات التي تصنع النواتج النهائية أكبر بكثير. وذكر كمثال على ذلك الأثر المترتب في صناعة المنسوجات في بعض البلدان على إلغاء اتفاق المنسوجات المتعددة الألياف في عام ٢٠٠٥.

دور الحكومات: ما هو الحيز المتروك واللازم للسياسة العامة في الإطار الدولي الجديد؟

٤٠- شكك أحد المتحدثين، أثناء هذه الجلسة، في فكرة شائعة مفادها أن الحيز السياسي المتروك للحكومات للنهوض بقطاع مشاريعها الصغيرة والمتوسطة الحجم في إطار العولمة الجديد، هو حيز ضيق. وبين، على العكس من ذلك، أنه يوجد للسياسة العامة حيز ما انفك يتوسع في إطار الاقتصاد المفتوح. فتم خلال التسعينات إنجاز عملية قوية وعميقة لتحرير الاقتصاد وإلغاء الضوابط التنظيمية والخصخصة في بلدان أمريكا اللاتينية، وغيّرت هذه العملية معالم المنطقة وبيئة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم رأساً على عقب. وسُجل نتيجة ذلك تقلص هائل في العمالة الصناعية وازدياد كبير في عمالة القطاع غير الرسمي، واتسع، أيضاً، التفاوت في الإنتاجية بين الشركات الكبرى والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وفي نفس الوقت، ازداد حجم الصادرات والواردات ازدياداً كبيراً للغاية (مبيناً انفتاح الاقتصاد للتجارة) في حين بقي التفاوت في الإنتاجية بين شركات أمريكا اللاتينية وشركات الولايات المتحدة، على سبيل المثال، على حاله تقريباً.

٤١- ويجب في هذا الإطار أن تكون السياسات العامة موجهة إلى إيجاد حل للمشاكل الناجمة عن عدم التجانس الهيكلي المتزايد، وإلى إعادة إدماج الأشخاص من القطاع غير الرسمي في القطاع الرسمي، وتقليص التفاوت في الإنتاجية مع البلدان الأخرى. ويمكن للشركات عبر الوطنية أن تساهم في حل المشكلة فيما يخص مجموعة معينة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لا تمثل سوى جزء ضئيل من الكل. ولا يمكن للحكومات أن تعتمد على الشركات عبر الوطنية لحل مشاكل العمالة والفقر والتفاوت في الإنتاجية. فتوجد في إطار العولمة الجديد حاجة إلى وضع سياسة نشطة كما يوجد حيز متزايد الاتساع لتطبيقها.

٤٢- وعين أحد المتحدثين العقبات التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على مستويات ثلاثة هي: الكلي والوسطي والجزئي. فعلى مستوى الاقتصاد الكلي، كان لاستقرار أسعار الصرف وارتفاع أسعار الفائدة أثر كبير في أنشطة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وعلى مستوى الاقتصاد الوسيط، أدى عدم التجانس المتزايد بين الشركات الكبرى والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى إضعاف الروابط مع الشركات الرسمية والمصدرة. وعلى مستوى الاقتصاد الجزئي، وضع التفاوت التكنولوجي المتزايد مع الشركات الكبرى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مقام متدنٍ للغاية في ترتيب شبكات سلاسل الإنتاج الدولية.

٤٣- ويجب أن تُضَمَّن السياسات العامة استراتيجية للنهوض بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تأخذ في الاعتبار كيفية تفاعل المستويات الكلية والوسطية والجزئية مع بعضها وكيفية تأثير كل واحدة منها في الأخرى. وقد تعمل السياسة العامة في اتجاهات ثلاثة: (أ) يمكن أن تستخدم الأموال القطاعية (المجمعة بعبارة ضرائب من الشركات عبر الوطنية والشركات الكبرى على سبيل المثال) لتشجيع الجامعات والشركات الكبرى والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على العمل معاً في مجال التكنولوجيا. وذكر مثلاً على ذلك ١٤ تجربة من هذا القبيل تمت في البرازيل وقال إن باب النقاش مفتوح في شيلي بشأن استخدام إتاوات تدفعها الشركات عبر الوطنية في قطاع التعدين لتمويل التكنولوجيا؛ (ب) ويمكن اللجوء إلى سياسة قائمة على الطلب لإيجاد طلب محلي بفضل سياسات الاقتصاد الكلي الملائمة بدون الاعتماد على الصادرات فقط لإنعاش الإنتاج وبتشجيع الشركات الكبرى على الارتباط بمشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم بإدراج هذا البند في شروط العطاءات العامة؛ (ج) ويمكن أن تستخدم سياسة التنافس لا لحماية المستهلكين فحسب بل لحماية المنتجين أيضاً.

٤٤- وفي المناقشة التي جرت فيما بعد أعيد تأكيد أهمية دور الحكومات والحيز السياسي في تعزيز القدرة الإنتاجية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وتكلم بعض الخبراء عن تجربتهم في مجال التدابير المنفذة في بلدانهم. وبرزت مسألة استدامة التدخلات الحكومية كمسألة تثير قلقاً مشتركاً. وأبلغ عن صعوبات عديدة مواجهة في إنشاء وتعزيز قاعدة الموردين المحلية حتى عندما توجد شركات عبر وطنية. وقيل إنه إذا كان بمقدور الشركات عبر الوطنية أن تؤدي دوراً هاماً في رفع مستوى القدرات التكنولوجية، فإن مصالحها ليست دائماً متماشية ومصالح البلدان المضيفة. لذا كانت السياسات الوطنية هامة لحل وتفادي المشاكل التي قد تنجم عن تضارب هذه المصالح.

واعترف في هذا الإطار بمساهمة القطاع غير الرسمي الملموسة وأعرب عن الاعتقاد بأنه ينبغي أن يسهم هو الآخر في الجهود العام المبذول للنهوض بالصادرات.

٤٥- وتناول العرض التالي إعانات التصدير في قانون منظمة التجارة العالمية من وجهة نظر بلد نام. وبعد تقديم لمحة عامة عن الاتفاقات ذات الصلة المعقودة في إطار الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات) ومنظمة التجارة العالمية، تطرق المتحدث إلى مسألة تأثير إعانات التصدير في تنمية بلد معين. وبين أنه لم يتم إثبات أن إعانات التصدير تساعد بالفعل على تنمية اقتصاد البلدان. واقترح، كنهج يتسم بدرجة أكبر من الفعالية، تقييم الأثر الفعلي المترتب على إعانات التصدير في مستوى التنمية الذي يصل إليه البلد، ودراسة إمكانية إعادة إدراج فئة من الإعانات التي لا يمكن اتخاذ إجراء بشأنها في الإطار القانوني لمنظمة التجارة العالمية، والاشتراك بنشاط في مفاوضات بشأن نظم خاصة بالإعانات في قطاع الخدمات.

٤٦- وشدد المحاضر مرة أخرى في المناقشة على ضرورة تركيز البلدان النامية على اقتراح بشأن إعادة إدراج فئة من الإعانات التي لا يمكن اتخاذ إجراء بشأنها (الضوء الأخضر) وعلى فتح باب المفاوضات بشأن الإعانات المقدمة في قطاع الخدمات حيث لا توجد قواعد محددة لذلك. ويمكن للبلدان أن تركز على الإعانات المخصصة للهيكل الأساسية، وهي إعانات تتسم بأهمية أساسية لاكتساب قدرة تنافسية ولا تحظرها الاتفاقات الدولية.

٤٧- وأبرز ممثل المنظمة العالمية للملكية الفكرية دور حقوق الملكية الفكرية في قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على التنافس. فالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، حتى تلك الموجودة في البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، لا تدرك بصفة عامة أهمية قواعد الملكية الفكرية. ولقد بينت دراسة استقصائية أجريت في بلدان متقدمة مثل المملكة المتحدة وبلجيكا أن الأغلبية الساحقة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لا تشعر بضرورة تسجيل علاماتها التجارية ولا تستخدم حقوق الملكية الفكرية. ويشكل ذلك تحدياً بالنسبة إلى القطاع الخاص نظراً إلى أن قيمة الشركة تكمن اليوم في أصولها غير الملموسة. فتوجد بناء عليه حاجة إلى توعية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بمهمية الملكية الفكرية وزيادة إلمامها بهذا الموضوع إذ لا يمكن لحكومات وشركات البلدان النامية أن تنشئ الحيز السياسي الضروري لتعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلا عن طريق الإلمام بالسياسات الموجودة وبالنظام القائم.

٤٨- ووجه الانتباه أثناء المناقشة إلى أن تسجيل البراءات والاحتفاظ بها يحمل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تكاليف باهظة. وتميل تلك التكاليف إلى الازدياد في حال ظهور مشاكل قانونية تتعلق بإحدى البراءات. ويمكن التساؤل بناءً عليه إلى أي مدى تزيد الملكية الفكرية قدرة الشركات الأصغر على التنافس فعلياً. وأحد المشاكل الرئيسية التي تزيد التكاليف في أوروبا هو تعدد اللغات في المنطقة، مما يجعل من الصعب أيضاً وضع براءة خاصة بالجماعة الأوروبية.

الفصل الثاني

المسائل التنظيمية

ألف - عقد اجتماع الخبراء

٤٩ - عقد اجتماع الخبراء المعني بتعزيز القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في قصر الأمم بجنيف، في الفترة من ٨ إلى ١٠ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٤.

باء - انتخاب أعضاء المكتب

(البند ١ من جدول الأعمال)

٥٠ - انتخب اجتماع الخبراء، في جلسته الافتتاحية، العضوين التاليين للعمل في مكتبه:

الرئيس: سعادة السيد أسعد عمر (أفغانستان)

نائب الرئيس - المقرر: السيد ديمتري غودونوف (الاتحاد الروسي)

جيم - إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل

(البند ٢ من جدول الأعمال)

٥١ - أقر اجتماع الخبراء، في الجلسة ذاتها، جدول الأعمال المؤقت المعمم في الوثيقة TD/B/COM.3/EM.23/1. وبناء على ذلك، كان جدول أعمال الاجتماع على النحو التالي:

١ - انتخاب أعضاء المكتب.

٢ - إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل.

٣ - تعزيز القدرة التنافسية التصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٤ - اعتماد تقرير الاجتماع.

دال - الوثائق

٥٢ - ^١عرضت على اجتماع الخبراء، للنظر في البند الموضوعي من جدول الأعمال، مذكرة أعدها أمانة الأونكتاد بعنوان "النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم" (TD/B/COM.3/EM.23/2).

هاء - اعتماد تقرير الاجتماع

(البند ٤ من جدول الأعمال)

٥٣ - أذن اجتماع الخبراء، في جلسته الختامية، للمقرر بأن يعد التقرير النهائي للاجتماع، تحت سلطة الرئيس.

المرفق

الحضور*

١ - حضر الاجتماع خبراء من الدول التالية الأعضاء في الأونكتاد:

الاتحاد الروسي	عمان
الأردن	غرينادا
أفغانستان	فانواتو
ألبانيا	فرنسا
ألمانيا	الفلبين
إندونيسيا	فيترويا
أنغولا	قيرغيزستان
إيران (جمهورية - الإسلامية)	كندا
آيرلندا	كولومبيا
إيطاليا	مدغشقر
بور كينا فاسو	مصر
بولندا	المكسيك
تركيا	منغوليا
الجزائر	موزامبيق
جمهورية مولدوفا	نيجيريا
سري لانكا	هندوراس
سلوفينيا	هنغاريا
السنغال	الولايات المتحدة الأمريكية
سويسرا	اليمن
الصين	

* للاطلاع على قائمة المشتركين، انظر الوثيقة TD/B/COM.3/EM.23/INF.1.

٢- وكانت المنظمة الحكومية الدولية التالية ممثلة في الاجتماع:

مركز الجنوب (South Center).

٣- وكانت وكالتا الأمم المتحدة التاليتان ممثلتين في الاجتماع:

اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي
مركز التجارة الدولية.

٤- وكانت الوكالة المتخصصة التالية ممثلة في الاجتماع:

المنظمة العالمية للملكية الفكرية

٥- وكانت المنظمات غير الحكومية التالية ممثلة في الاجتماع:

الفئة العامة

مهندسو العالم

المركز الدولي للتجارة والتنمية المستدامة

الاتحاد الدولي لسيدات الأعمال والمشتغلات بالمهن الحرة.

٦- وحضر الاجتماع المحاضرون التالية أسماؤهم:

السيد تيلمان ألتينبرغ، معهد التنمية الألماني، بون، ألمانيا

السيد لزهو بنور، مدير Pôle veille et prospective، مركز النهوض بالصادرات، بتونس

السيد ماريو سيمولي، اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي

السيد إيميليانو دوتش، معهد المنافسة، وحدة المستشارين الإسبانية، رابطة الشركات الاستشارية

الأوروبية، برلين، ألمانيا (The Competitiveness Institute, Spain Consultants Unit, Association)

(of European Consultancies, Berlin, Germany)

السيد روبرت جاكوبسون، نائب أقدم للرئيس، ديوان الرئيس، شركة Unilever، روتردام، هولندا

السيد رافي كانت، المدير التنفيذي، شركة تاتا موتورز، الهند

السيد أوغوستو لوبيز - كلاروس، كبير الاقتصاديين والمدير، المحفل الاقتصادي العالمي، جنيف، سويسرا

السيد بيكاش موخيرجي، رئيس شركة Oracle Auto Pvt، الهند

سايليندرا نارايين، الرئيس، المركز المعني بتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتمويل التنمية،
(Center for SME Growth and Development Finance)، مومباي، الهند

السيد بيترو بوريتي، معهد التجارة العالمي، بيرن، سويسرا

السيدة روبرتا رابيلوتي، أستاذة، جامعة Piemonte Orientale، نوفارا، إيطاليا

السيد فيليب رينييه، أستاذ، المعهد العالي للدراسات الإنمائية (GIDS/IUED)

السيد فابيو روسو، موظف التنمية الصناعية، فرع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، منظمة الأمم
المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، فيينا، النمسا

السيد غورإقبال سينغ جايا، المنظمة العالمية للملكية الفكرية

السيد روبرتو سميت - غيلبيسي، مركز التجارة الدولية، جنيف

السيد نيكولاس زيفيريس، الرئيس وكبير المهندسين، شركة الاستشارة والهندسة التطبيقية،
(Applied Consulting and Engineering Sdn. Bhd) ماليزيا

٧- وحضر الاجتماع المدعوون الخاصون التالية أسماؤهم:

السيد محمد بدره، المدير العام، البنك التجاري الدولي، القاهرة، مصر

السيد جوزيف نياموندا، مدير البرنامج، SADC-DFRC، غابورون، بوتسوانا

السيدة تينا سومر، التحالف الأوروبي للأعمال التجارية الصغيرة (European Small Business Alliance)،
بروكسل، بلجيكا.

— — — — —