

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.23/2
20 October 2004

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية
اجتماع الخبراء المعني بالنهوض بالقدرة التنافسية على
التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
جنيف، ٦-١٠ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٤
البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

مذكرة قضايا أعدتها أمانة الأونكتاد*

* قدمت هذه الوثيقة متأخرة في التاريخ المذكور أعلاه لأسباب تقنية.

خلاصة

ناقشت لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية، خلال دورتها الثامنة المعقودة في جنيف (١٢-١٥ كانون الثاني/يناير ٢٠٠٤)، مذكرة القضايا المعنونة "خيارات سياسة عامة لتعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم" (TD/B/COM.3/58)، التي توصي بتحديد خيارات سياسات ملموسة يمكن أن تعتمد عليها البلدان النامية لتعزيز القدرة التنافسية للمشاريع. وقررت اللجنة مواصلة عملها في هذا المجال مع التركيز على النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما في ذلك من خلال إقامة روابط ممكنة مع سلاسل العرض الدولية.

ويتمثل الشغل الشاغل لدى البلدان النامية فيما يتعلق بقدرتها على المشاركة في التجارة العالمية في عدم قدرتها على المنافسة دولياً. وتحتاج البلدان النامية إلى تسوية المعوقات المتعلقة بالعرض، وبناء قدرة وطنية على الإنتاج وإقامة هياكل أساسية فعالة في مجالي التجارة والنقل. وينص توافق آراء ساو باولو على ما يلي: "يتطلب بناء القدرات الإنتاجية وتعزيز القدرة التنافسية الدولية بذل جهد جماعي ومتضافر، ولا سيما من قبل البلدان النامية المعنية، وكذلك من قبل بلدان المنشأ والمستثمرين والمجتمع الدولي ككل". ويشارك العديد من أصحاب المصلحة على نحو متفاوت في النهوض بالقدرة التنافسية للبلدان النامية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

وتدرس هذه الورقة السياسات والإجراءات التي يمكن أن تتخذها الحكومات، والقطاع الخاص والمجتمع الدولي من أجل المساعدة على تحسين القدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. والروابط القائمة بالشركات عبر الوطنية حرةً بعناية خاصة، نظراً إلى أن العناصر الفاعلة في القطاع الخاص تضطلع بدور ريادي متزايد في عالم الإنتاج، والتجارة والتمويل. وبعد التطرق بإيجاز إلى مفهوم القدرة التنافسية على التصدير، يبين الجزء الأول الإطار الدولي المتغير، الذي يؤدي إلى فرص ومخاطر جديدة بالنسبة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويلخص الجزء الثاني الطرق الممكنة المتوفرة لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم للوصول إلى الأسواق الدولية ثم يتناول بالدرس الأساس المنطقي للنهوض بصادرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر وإقامة الروابط مع دوائر الأعمال التجارية. ويقترح الجزء الثالث توصيات في مجالات السياسات العامة لصالح مختلف أصحاب المصلحة من القطاعين العام والخاص المسؤولين عن تمكين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من التصدير الناجح.

المحتويات

الصفحة

٤	مقدمة
٥	أولاً - القدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: سياق جديد للمنافسة العالمية
٥	ألف - مناقشة موجزة لمفهوم القدرة التنافسية على التصدير
٦	باء - الفرص والمخاطر الجديدة بالنسبة إلى وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى الأسواق العالمية
٧	ثانياً - الأنشطة التصديرية لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: الدور الاستراتيجي للروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
٧	ألف - الأنماط التقليدية لتدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق الصادرات .
٨	باء - الدور الاستراتيجي للروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
٩	جيم - الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد وروابط المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بالشركات عبر الوطنية: الفوائد والتكاليف المحتملة
١١	ثالثاً - توصيات بشأن اعتماد سياسات عامة من أجل النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
١١	ألف - توصيات إلى الحكومات بشأن سياسات عامة
١٥	باء - توصيات إلى القطاع الخاص
١٧	جيم - توصيات للمجتمع الدولي
٢٠	الخاتمة
٢٢	المراجع

مقدمة

١- تعتبر التجارة والاستثمار منذ عهد بعيد وسيلتين هامتين للنهوض بالتنمية. ذلك أنهما يفتحان أسواقاً جديدة ويمكنان من توسيع القدرة الإنتاجية وتحقيق مستويات أعلى من الدخل والعمالة. ومن أحد الشواغل الأساسية للبلدان النامية تجاه مشاركتها في التجارة العالمية هو عدم قدرتها على المنافسة. وتحتاج تلك البلدان إلى تجاوز المعوقات المتصلة بالعرض وبناء القدرة الإنتاجية على الصعيد الوطني فضلاً عن هياكل أساسية فعالة في مجالي التجارة والنقل، والمشاركة الكاملة في استراتيجية متسقة للنهوض بالصادرات والاستثمار. ويجب على التجارة العالمية، لكي تكون أداة حقيقية للتنمية، أن تستحث حلقة إيجابية محلياً تشمل الصادرات المتنوعة ذات القيمة المضافة الأعلى وفرص العمل الأفضل مكافأة. غير أن الزيادات وحدها في حجم الصادرات لا تضمن التنمية. واستناداً إلى تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢ "تتيح زيادة القدرة التنافسية للبلدان النامية تنويع إنتاجها، ومن ثم عدم الاعتماد على تصدير عدد قليل من السلع الأساسية، وارتفاع سلم المهارات والتكنولوجيا من أجل الحفاظ على ارتفاع الأرباح. كما تمكن من تحقيق المزيد من وفورات الحجم والنطاق في الإنتاج بإتاحة أسواق أوسع وأكثر تنوعاً" (الأونكتاد ٢٠٠٢ أ). ويعني ذلك تنويع سلة الصادرات، وتعزيز نسب أعلى من نمو الصادرات على مر الزمن، والارتقاء بالمحتوى التكنولوجي والمهارات التي يتضمنها نشاط التصدير، وتوسيع قاعدة الشركات المحلية القادرة على المنافسة عالمياً.

٢- وتستند القدرة التنافسية لبلد ما على التصدير إلى مشاريع محلية، بما في ذلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وتستند القدرة التنافسية للشركة على التصدير إلى قدرتها على استدامة أو توسيع موقعها في الأسواق الدولية - سواء كان ذلك بصفة مباشرة أو غير مباشرة - بتزويد تلك الأسواق بمنتجات ذات نوعية عالية في حينها وبأسعار تنافسية. ويتطلب ذلك المرونة في سرعة الاستجابة للتغيرات التي يشهدها الطلب والمهارات بغية الإفلاح في إدارة تباين المنتجات من خلال إقامة قدرة ابتكارية وقنوات تسويق فعالة (الأونكتاد ٢٠٠٢ ب).

٣- وتمثل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أكبر قسط من الإنتاج في قطاع التصنيع بل حصة أكبر في قطاع الخدمات، في البلدان المتقدمة والبلدان النامية على السواء. وهي تساهم بما يربو على ٥٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي وأكثر من ٦٥ في المائة من مجموع العمالة في البلدان ذات الدخل العالي (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ٢٠٠٤ أ). وفي البلدان النامية، فإن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مسؤولة عن توفير القسط الأكبر من العمالة وفرص توليد الدخل ويمكن اعتبارها الحافز الرئيسي للتخفيف من حدة الفقر. كما يمكن لمرونة وتخصص المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن يسهما، في بعض الحالات، في تكيف نظم الإنتاج الوطنية وتنوعها.

٤- وفي التجارة الدولية، فإن إسهام المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في العائدات المباشرة من التصدير أقل بداهة ويتباين تبايناً شديداً، حتى في اقتصادات البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. وعلى سبيل المثال، تسهم تلك المشاريع بحصة وافرة في الصادرات المصنعة لشرقي آسيا (٥٦ في المائة لمقاطعة تايوان الصينية، وما يربو على ٤٠ في المائة في الصين وفي جمهورية كوريا، وأكثر من ٣١ في المائة في الهند)، في حين أن دورها هامشي في أقل البلدان نمواً، وبخاصة في أفريقيا، ولا تتوفر معلومات تذكر لتوثيق التجارة العابرة للحدود ودون الإقليمية. والسؤال الرئيسي المطروح هو إذا ما كان بإمكان نسبة أكبر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المنافسة في الاقتصادات النامية الوصول إلى سلاسل الإنتاج الإقليمية والعالمية.

٥- ويمكن النهوض بالقدرة على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية، وذلك، في جملة أمور، عن طريق إقامة روابط ملائمة بين التجارة والاستثمار، والأنشطة السابقة واللاحقة للإنتاج والخدمات لدى الشركات عبر الوطنية وغيرها من كبرى الشركات. وتؤدي تلك الروابط في قطاع الأعمال التجارية أصلاً دوراً متزايد الأهمية في شرائح مختلفة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية، التي يمكن بدورها أن ترتقي في السلم التكنولوجي والإداري وتصبح جزءاً من سلاسل الإنتاج العالمية المتكاملة.

٦- وخلال الأربع سنوات الماضية، حللت لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية خيارات شتى على صعيد السياسة العامة لزيادة عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتعزيزها في البلدان النامية. وأعدت أمانة الأونكتاد عدداً من مذكرات القضايا بشأن موضوع تعزيز القدرة الإنتاجية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتحسين قدرتها على المنافسة^(١). وأنجز قسط كبير من العمل أيضاً بشأن موضوع القدرة التنافسية لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الصعيد الدولي، وبخاصة في إقامة الروابط بين تلك المشاريع في البلدان النامية والفروع الأجنبية للشركات عبر الوطنية^(٢). وتستند هذه الوثيقة إلى الأعمال السابقة الذكر غير أنها تعمق تحليل السياق الجديد للقدرة على المنافسة العالمية وتركز على الخيارات في مجال السياسة العامة على الصعيدين الوطني والدولي بهدف النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما في ذلك من خلال إقامة روابط مع الشركات عبر الوطنية.

أولاً - القدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: سياق جديد للمنافسة العالمية

ألف - مناقشة موجزة لمفهوم القدرة التنافسية على التصدير

٧- نظراً إلى أنه لا يمكن لمشروع ما أن ينتج في فراغ، فلا يمكن قياس قدرته على المنافسة إلا في إطار فئات مختلفة من المجالات السوقية على الصعد دون الوطنية، والوطنية، والفوق وطنية. ويحكم الاستخدام الأمثل لموارده الرأسمالية (التمويل، والتكنولوجيا والعمل) قدرته على احتراق أي مجال من تلك المجالات السوقية الثلاثة. ويعتبر متكاليف وراملوغان وأوياراً (٢٠٠٣) أن القدرة على المنافسة تتجسد في سمات الشركة، وذلك أساساً من خلال ما يلي:

- الكفاءة والفعالية الجارية لاستعمال الموارد؛
- والاستعداد والقدرة على الربط بين الربح ونمو القدرة من خلال الاستثمار المتواصل؛
- والقدرة على الابتكار في مجالي التكنولوجيا والتنظيم وبالتالي تحسين كفاءة وفعالية الإنتاج.

٨- وتحدد الميزات التنافسية، التي يجب أن تقاس مقارنة بالمنتجات المنافسة في الأسواق، بمدى كفاءة وفعالية الأسواق السائدة للمنتجات، والعمل ورأس المال. وتشير القدرة على تنظيم المشاريع إلى استحداث مجموعات وابتكارات إنتاجية جديدة تقوم بدور القوى الحافزة، والتي تستمر في إنشاء ميزات وفرص تنافسية جديدة من أجل تحقيق الربح والنمو.

٩- ويؤيد ماير - ستامر (١٩٩٥) الرأي القائل بأن القدرة على المنافسة تُؤد على صعيد الشركة، غير أنها تُستمد جزئياً من سياق منهجي، إذ تنشأ من أنماط معقدة من التفاعل بين الحكومة والمشاريع وغيرها من العناصر الفاعلة، وتتخذ

بالتالي أشكالاً مختلفة في كل مجتمع. وتبعاً لذلك، فإن استراتيجيات استحداث المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يحددها بالضرورة البلد والسياق. وسيكون لكل بلد تحدياته، وفرصه وأولوياته الخاصة للتغيير، وتباين الموارد المتاحة للتنفيذ حسب البلد.

١٠ - وتستفيد الشركة من العوامل الخارجية القائمة على وجود قدرة تكنولوجية وقدرة تنافسية على التصدير على الصعيد الوطني. ويشدد لال (٢٠٠٠، ص. ٢١) على أن "القدرة التكنولوجية الوطنية هي أكثر من مجموع قدرات فرادى الشركات في بلد ما. فهي نظام ابتكاري، يشمل العوامل الخارجية والتآزر اللذين تولدهما عملية التعلم، وطرائق إدارة الأعمال التجارية، والمعارف والمهارات القائمة في المؤسسات ذات الصلة".

١١ - وبإمكان الشركات تحقيق القدرة التنافسية الخارجية عن طريق الصادرات، واستدامة التنوع و/أو تحسين نوعية الإنتاج، والارتقاء بالتكنولوجيا والمهارات، وتوسيع قاعدة الشركات المحلية للقدرة على المنافسة إقليمياً وعالمياً. وتتوقف استطاعة شركة ما المنافسة في الأسواق الخارجية على قدرتها على عرض منتجات جيدة في حينها بأسعار تنافسية والاستجابة بسرعة إلى التغيرات في الطلب باستحداث قدرات ابتكارية واستراتيجيات سوقية.

١٢ - وناقشت دراسات تجريبية قليلة العلاقة القائمة بين قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التنافسية على الصعيد المحلي وعلى التصدير. والقضية الأساسية لهذا النقاش هي ما إذا كان ينبغي لتلك المشاريع أن تصبح قادرة على المنافسة في السوق الوطنية أولاً، قبل النظر (بطريق عفوية أو غيرها من الطرق) في تدويلها عن طريق الصادرات.

باء - الفرص والمخاطر الجديدة بالنسبة إلى وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى الأسواق العالمية

١٣ - ففتح ازدواج عمليتي العولمة والتحرير، إلى جانب التقدم السريع في تكنولوجيات المعلومات والاتصالات، حقبة جديدة في مجالات السياسات الحكومية، وتنظيم المشاريع وفروع العلم المتعددة الأطراف. ويبدو أن السياسات العامة القائمة على التنمية المحلية، وتدخل الدولة والاستعاضة عن الواردات بدأت تفقد مكانتها ليحل محلها نهج أكثر تحرراً في أغلبية البلدان النامية. وفي الوقت ذاته، برز نظام إنتاج عالمي جديد تفتح فيه المشاريع، وبخاصة الشركات عبر الوطنية، إلى التخصص على نحو أضيق في أعمالها التجارية الأساسية والتعاقد مع شركات أخرى للقيام ببعض الوظائف، موزعة إياها دولياً للاستفادة من الفوارق في التكاليف والسوقيات. وعلى الصعيد المتعدد الأطراف، وقّع العديد من حكومات البلدان النامية على التزامات تقيدها في منهج متعدد الأطراف وتحد من استقلال سياساتها الاقتصادية الوطنية المتبعة لصالح مشاريعها.

١٤ - وقد يسمح الجمع بين عولمة التجارة وتحريرها بمزيد من وفورات الحجم والنطاق لصالح شريحة قليلة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم القادرة على المنافسة أصلاً، وعلى أقل تقدير إزاء أحد الأسواق العالمية المهيمنة (الولايات المتحدة، أو الاتحاد الأوروبي أو اليابان/شمال شرق آسيا). ويمكن للعولمة أن تمكن تلك المشاريع من تحسين حصولها على معلومات نموذجية عن الأسواق ووصولها إلى أسواق أكثر اتساعاً وتنوعاً. كما يمكنها أن تيسر قرباً مادياً أو افتراضياً جديداً بين المشترين على الصعيد العالمي والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية التي لها سوق متخصصة قائمة أو تثبت ابتكاراً وقدرة على النجاح في مجال الأعمال التجارية على صعيد الأسواق المحلية ودون الإقليمية/الإقليمية. ويصح ذلك أيضاً بصفة متزايدة على قطاع الخدمات، كما يتجلى من حالة صناعة البرمجيات في الهند. واستناداً إلى تقرير الاستثمار

العالمي لعام ٢٠٠٤، فإن صنع منتجات الخدمات كافة توزع دولياً في الوقت الراهن بطريقتين: من خلال إقامة الفروع الأجنبية ("إبقاء الإنتاج داخل الشركة") أو التعاقد مع طرف ثالث مقدم للخدمات ("التعاقد الخارجي")، على أساس الميزات المقارنة لمواقعفرادى الشركات واستراتيجيات النهوض بقدرتها على المنافسة (الأونكتاد ٢٠٠٤ أ).

١٥- ومن جهة أخرى، يمكن للمنافسة العالمية أيضاً أن تتحدى الأغلبية الساحقة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية البحتة التي تكون منتجاتها ومبيعاتها، في أكثرية الأحيان، محلية ومجزأة جداً. ويزيد تحرير التجارة من قدرة المصنعين وتجار التجزئة الأجانب المتمكنين على غزو أسواق نائية وغير متطورة ويجعل من الصعب بصورة متزايدة على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم البقاء أو الحفاظ على مركزها التجاري محلياً، وفي السوق العالمية، عند الاقتضاء. وإضافة إلى ذلك، فإن الانهيار السريع للحواجز التجارية واستراتيجيات التدويل للشركات عبر الوطنية تجعل من الأصعب على الشركات المحلية، ولا سيما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، أن تكون مؤهلة باعتبارها متعهدة منتظمة وإدراجها كوحدات في نظم الإنتاج المحلية. وعلاوة على ذلك، فإن إدارة الأسواق العالمية تفتح إلى الدعوة، وكذلك من خلال المؤسسات التجارية والمالية المتعددة الأطراف، إلى سياسات كلية تتجاهل إلى حد بعيد الظروف الاقتصادية الصغيرة التي يحتاج إليها من أجل إقامة بيئة ممكنة سلسلة لصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

ثانياً - الأنشطة التصديرية لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: الدور الاستراتيجي للروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

ألف - الأنماط التقليدية لتدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق الصادرات

١٦- ما انفك التصدير يشكل الأداة التقليدية لتدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. غير أنه توجد طرق أخرى تشهد أهميتها تزايداً. حيث يمكن أن يجري في الوقت الراهن تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من خلال عدد من الأنشطة العابرة للحدود، بما في ذلك الاستثمار الدولي والمشاركة في تحالفات استراتيجية، وشراكات وترتيبات إقامة الشبكات، التي تؤثر في شتى الوظائف التجارية التي تتراوح بين البحث وتطوير المنتجات وبين التوزيع (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ٢٠٠٤ ب). وسترکز هذه الورقة على أنشطة التصدير، إلى جانب مراعاة إمكانية تفاعل وتضافر أشكال التدويل المختلفة هذه. وهناك طرق أو استراتيجيات مختلفة لوصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى الأسواق الخارجية عن طريق التصدير:

- أثبتت بعض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المستقلة^(٣) والعالية المهارة قدرتها القوية على التصدير من خلال أسواق متخصصة ومنتجات ذات سمات شديدة الوضوح. ويجذب المشترين الأجانب بالخصوص المنتجون المحليون. ويتعلق الأمر بعدد قليل جداً من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أساساً في اقتصادات منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي وفي بعض الاقتصادات الناشئة، حيث أصبحت تلك المشاريع ذات التكنولوجيا المتطورة أو القائمة على المعارف مصدرة عالمياً. بل إن البعض منها أصبحت شركات عبر وطنية صغيرة في حد ذاتها (فوجيتا ١٩٩٨)، تستثمر في أسواق ما وراء البحار إما للإنتاج محلياً أو لاستحداث خدمات عالية المهارات لما بعد البيع قريبة من العملاء. وأسست تلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، التي كانت تملكها أسرة في البداية، على كم هائل من

التجارب والدراية. غير أنه لا يوجد توافق في الآراء بشأن الظروف التي توضح الطريقة التي أصبحت بموجبها مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم في البلدان النامية مثل البرازيل والهند وجمهورية كوريا وجنوب أفريقيا مستثمرة في الخارج، وينبغي أن يتناول الموضوع بمزيد من التمحيص.

- بإمكان المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أيضاً الوصول إلى الأسواق الخارجية باستغلال الفرص التي يوفرها الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد أو الشركات المحلية الكبرى لإشراك تلك المشاريع في نشاط التصدير غير المباشر. وبإمكان تلك المشاريع، بغية تعزيز قدرتها التصديرية، أن تقيم روابط مع الشركات عبر الوطنية أو الشركات المحلية المصدرة الكبرى وبالتالي الاندماج في سلاسل الإنتاج العالمية. وازداد حجم هذه المجموعة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السنوات الأخيرة - والتي توجد أساساً في بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي و(بدرجة أقل) في بلدان شرق آسيا وعلى نحو أكثر هامشية في بلدان أميركا اللاتينية - وبخاصة بسبب النمو الهائل لظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يشاهد منذ بداية التسعينات وتعاضد دور الشركات عبر الوطنية في الإنتاج والتجارة العالميين. وفيما يتعلق بأقل البلدان نمواً، فإنه من الأصعب الوقوف على أنماط تدويل تلك المشاريع، بسبب ندرة أو غياب الاستثمار الأجنبي المباشر في أكثريتها (باستثناء ذلك الاستثمار الذي يستهدف السلع الأساسية المحلية والموارد الطبيعية) وبسبب عدم توفر أو تدي نوعية البيانات عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية عامة ونظيراتها المصدرة خاصة.

- للتكثيف والتشبيك أيضاً إمكانية تيسير قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الوصول إلى الأسواق الخارجية و منافسة كبرى الشركات على قدم المساواة. وبإمكان التعاون بين الشركات، الذي يشمل تقسيماً أكفأ للعمل، أن يؤدي إلى تخصص أكبر لدى الشركات الصغيرة، وإتاحة فرص وفورات الحجم والنطاق. وكانت شبكات الشركات الصغيرة أساساً، المتعاونة عن طريق التخصص والمقاولة من الباطن، سبب نجاح العديد من المناطق الصناعية في البلدان المتقدمة (مثل إيطاليا). وفي بعض البلدان النامية، توجد حالات نجاح مماثلة في قطاعات مثل الخزف، والملابس والجلود والأحذية، وقطع السيارات والمكونات الإلكترونية.

باء - الدور الاستراتيجي للروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

١٧- يمكن للبلدان النامية أن تفلح في الصادرات الصناعية المعقدة دون المرور من خلال شبكات الشركات عبر الوطنية إن هي تمكنت من إقامة القاعدة الأصلية اللازمة للقدرات التكنولوجية، كما أثبت ذلك مثلاً جمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية. غير أن تغير السياق الدولي، وتزايد دور الشركات عبر الوطنية في الإنتاج والتجارة على الصعيد العالمي، وارتفاع عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المدججة في سلاسل الإنتاج الدولية في مختلف مراحل القيمة المضافة، هي عوامل يمكن أن تشير إلى أن قسماً كبيراً من نمو الصادرات مستقبلاً سيتركز في نظم إنتاج الشركات عبر الوطنية أو حولها.

١٨- وتبعاً لذلك، شوهد تحول نمطي في النهج المتبع تجاه تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وفي حين درج في إطار الاقتصاد الكلاسيكي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على القول إنه كلما كانت الشركة الصغيرة أكثر

استقلالاً، كلما كان ذلك أفضل، فإن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية "مدعوة" اليوم إلى النمو من خلال روابط تابعة ومتكافلة مع شركات وتكتلات أكبر حجماً. وبعبارة أخرى، وبالرغم من أن العولمة لم تنل بصفة جذرية من النهج التقليدي - وبخاصة بسبب ارتباطه بعدد محدود جداً من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان المتقدمة وعدد أكبر في بلدان أخرى - فإنه لم يعد ينظر إلى استقلال تلك المشاريع على أنه البلسم الشافي.

١٩- وللأونكتاد دور رائد في تحليل أثر الاستثمار الأجنبي المباشر في القدرة التنافسية على التصدير لدى الشركات المحلية (الأونكتاد ٢٠٠٠ أ، ٢٠٠٠ ب، ٢٠٠١ ب). والحجة الأساسية هي أن الروابط القائمة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والأعمال التجارية تقوم بدور أهم عالمياً وينبغي أن تكون قادرة تدريجياً على تعزيز القدرة الإنتاجية للشركات المحلية في البلدان النامية، بما في ذلك قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أو على الأقل شرائحه الأكثر تبشيراً بالنجاح، كما هو الحال أصلاً في اقتصادات بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي وبعض الاقتصادات الناشئة. ويمكن لتلك الروابط أن تمثل طريقة تمكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من الحصول على بعض الموارد الحاسمة، وأهمها الوصول إلى الأسواق والتمويل والتكنولوجيا والمهارات الإدارية على الصعيد الدولي.

جيم - الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد وروابط المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بالشركات عبر الوطنية: الفوائد والتكاليف المحتملة

٢٠- صنف الأونكتاد وحل أربع فئات من الروابط القائمة بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: الروابط الخلفية مع الموردين، والروابط الآجلة مع الزبائن، والروابط مع الشركاء في التكنولوجيا، والآثار غير المباشرة الأخرى. ويمكن أن تكون لكل فئة من الروابط آثار مختلفة جداً في تنمية البلد المضيف ومشاريعه الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية. وحددت الروابط الخلفية مع الموردين على أنها تلك الروابط التي يمكن أن يكون لها أعمق الأثر لكنها الأصعب في إقامتها (الأونكتاد ٢٠٠٠ ب). وسيتطرق بقية هذا الفرع إلى هذا النوع من الروابط.

٢١- إن الفوائد الرئيسية للتعاقد الخارجي بالنسبة للفروع الأجنبية، أو حتى للشركات عبر الوطنية في مقارها، تشمل في المقام الأول، إتاحة الإمدادات في حينها، وهذا عنصر أصبح مهماً جداً في عالم يتسم بأساليب الإنتاج في الوقت المناسب. وعلاوة على ذلك، فإن الاستمداد من موردين محليين، في الاقتصادات المضيفة المتسمة بانخفاض كلفة العمل وارتفاع الرسوم الجمركية على الواردات، يمكن أن يخفض بنسبة هامة تكاليف الإنتاج. وحيثما كان الموردون متطورين تكنولوجياً، فباستطاعتهم تمكين الفروع الأجنبية من التركيز بصفة أكثر فعالية على الكفاءات الأساسية، مما يزيد من الفوائد التنافسية لوجود شركات دعم محلية فعالة. وتعتمد الشركات عبر الوطنية على الإمدادات ذات النوعية العالية والموحدة، ويحتل وجود شبكات الإمداد الوطنية أو دون الإقليمية أهمية متزايدة في قراراتها الاستثمارية واختيار مقارها (مركوسان ١٩٩٦، ويلر ومودي ١٩٩٢). ويمكن أن يحدث في بعض الأحيان أيضاً "نقل عكسي"، تتعلم بموجبه الشركات عبر الوطنية من المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم المتخصصة والقائمة على المعارف (فيلم تي فيلدي ٢٠٠٢، شو ويونغ ٢٠٠١). كما يمكن للروابط المتينة مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية أن تعزز صورة الشركات عبر الوطنية وبالتالي تؤدي إلى استدامة نموها.

٢٢- وبإمكان الموردين المحليين أيضاً أن يستفيدوا من إقامة الروابط مع الفروع الأجنبية. والفائدة المباشرة هي الأثر الإيجابي في الناتج والعمالة في الشركات الموردة التي تقام بينها وبين الفروع روابط. ويمكن في بعض الحالات أن تكون الآثار غير المباشرة، التي كثيراً ما تتضمن تبادل معلومات ومعارف ومهارات تقنية، أكثر أهمية. وبين الأونكتاد الطريقة التي وضعت بها الشركات عبر الوطنية وفروعها استراتيجيات متكاملة بين الأعمال التجارية^(٤)، تقدم للموردين والمتعاقدين من الباطن نماذج مختلفة من الدعم التقني والبشري والمالي (الأونكتاد ٢٠٠٠، أ، ٢٠٠١ ب).

٢٣- غير أن احتمال إسهام روابط الأعمال التجارية في النهوض الحقيقي بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية لا يجري بطريقة آلية. كما أن البلد المضيف لا يستفيد على نحو متساوٍ من جميع الروابط. وبإمكان الروابط الاحتكارية مع سلاسل الإنتاج القائمة أن تؤدي إلى ممارسات مضادة للمنافسة وإلى ظروف غير منصفة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية. وعادة ما يكون موردو المنتجات أو الخدمات المتطورة ذات القيمة المضافة العالية في وضع أفضل للاستفادة من الروابط. وقد يضطر موردو السلع ذات الكلفة المتدنية والبسيطة والشديدة التأثير بالأسعار الذين تتوفر لديهم قدرات تكنولوجية وإدارية محدودة على تحمل مخاطر حسيمة، كإمكانية مواجهة ممارسات مضادة للمنافسة، ومراكز مساومة غير متكافئة، وتبعية مفرطة وتهديد بالإفلاس في قطاعات أو قطاعات فرعية حيث تكون الفروع الأجنبية "غير مقيدة" وقادرة على الانتقال إلى أماكن تكون فيها التكاليف أدنى حالما تشهد الأجيال ارتفاعاً. وعلاوة على ذلك، يمكن أن يلجأ إلى التعاقد الخارجي كطريقة لتحويل الضغوط الاجتماعية والبيئية إلى شركات الموردين في أماكن تكون فيها معايير العمل والبيئة أدنى (الأونكتاد ٢٠٠٠، أ، ٢٠٠١ ب).

٢٤- ولا تعني أنشطة الفروع الأجنبية دوماً نقل التكنولوجيا والدراية إلى البلد المضيف. ففي عدد من بلدان أمريكا اللاتينية، أدت عمليات اقتناء الشركات عبر الوطنية أو فروعها مشاريع مخصصة في قطاعي الاتصالات السلكية واللاسلكية والطاقة إلى انخفاض - بل إغلاق - مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم في قطاع الهندسة وغيرها من أنواع موردي دعم الأعمال التجارية على الصعيد الوطني (كاتز ١٩٩٩).

٢٥- وهذه التأثيرات المختلفة للاستثمار الأجنبي المباشر والروابط في البلد المضيف مردها أن ممارسات التعاقد الخارجي تتباين حسب خصائص الصناعة والبلد المضيف وكذلك مواقف الشركات عبر الوطنية إزاء التعاقد من الباطن مع الشركات المحلية بشأن صنع عوامل الإنتاج. ونظراً إلى الفجوات القائمة في مجالي المعارف والإنتاجية، فقد لا يكون للموردين المحليين القدرة على تلبية احتياجات الشركات عبر الوطنية. كما يمكن لنوعية الاستثمار الأجنبي المباشر أن تؤدي دوراً هاماً في استدامة نمو موردي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والمقاولين من الباطن. وعلاوة على ذلك، يمكن أن تكون روابط الأعمال التجارية أكثر جدوى في بعض الصناعات ذات التكنولوجيا الرفيعة مقارنة بأخرى. وإلى حد الآن، ركزت الدراسات أساساً على صناعتي السيارات والإلكترونيات. ويشكل هذان القطاعان محركي النمو في شتى الشركات الكبرى والصغيرة في البلدان المتقدمة والنامية على السواء. ولم يستكشف بعد ما إذا كان ينبغي تشجيع روابط مماثلة وجعلها أكثر انتظاماً في قطاعات أخرى. وعلى سبيل المثال، يمكن لصناعة الزراعة والأغذية أن تؤدي دوراً هاماً في الانطلاق الاقتصادي وفي الحد من الفقر في أكثرية المواقع، وبخاصة في أقل البلدان نمواً. وقد تكون مجالات أخرى مثل السلع الأساسية، والطاقة وغيرها من الموارد الطبيعية أقل انفتاحاً أو استعداداً لإقامة روابط تستند إلى تلك الترتيبات. وعليه، يمكن للسياسات الوطنية أن تؤدي دوراً انتقالياً يصحح أو يوازن تلك الفجوات وحالات التفاوت.

ثالثاً - توصيات بشأن اعتماد سياسات عامة من أجل النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

٢٦- ولد السياق الدولي المتغير تحديات جديدة لدى واضعي السياسات في العالم النامي، تختلف عن التحديات التي تواجهها اقتصادات شرق آسيا عندما شرعت في النهوض بالقدرة التنافسية لدى مشاريعها الوطنية. ويلغى تدريجياً عدد من التدابير المباشرة التي كانت تستعمل سابقاً (مثل فرض قيود تجارية، ورصد تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وشروط المحتوى المحلي المفروضة على الفروع الأجنبية) نتيجة انحسار سياسات التدخل وكذلك بسبب القواعد المتفق عليها في سياق منظمة التجارة العالمية وغيرها من الاتفاقات الدولية.

٢٧- وخلال التسعينات برز توافق في الآراء بشأن ما يلي:

- يمكن للأسواق الخاصة والاستراتيجيات القائمة على التصدير أن تسهم في الإقلاع الصناعي والنمو السريع في البلدان النامية، بما في ذلك قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم فيها، كما هو الشأن في بعض اقتصادات شرق آسيا.
- يلزم جمع مرن بين تدخل الدولة وحرية السوق، وتبادل تجاري حر وحماية انتقالية مختارة، إلى جانب مزيج دقيق من السياسات على الصعيدين الكلي والصغير جدا والشراكات بين القطاعين العام والخاص، من أجل النهوض بتنظيم المشاريع المحلية وإنشاء مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم حيوية قادرة على التصدير.

٢٨- كما يوجد توافق في الآراء بشأن الحاجة إلى إسهام مختلف أصحاب المصلحة بدرجات متفاوتة في تعزيز القدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. ويشمل أصحاب المصلحة هؤلاء الحكومات، والقطاع الخاص والمجتمع الدولي. وتأسيساً على تجارب البلدان التي أفلحت في النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، تقدم هذه الورقة توصيات بشأن سياسات عامة إلى مختلف أصحاب المصلحة هؤلاء.

ألف - توصيات إلى الحكومات بشأن سياسات عامة

٢٩- إعلان التزام بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: يمكن لوجود التزام حكومي واضح وقوي بدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية ذات الطاقة التصديرية بصفة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الروابط، أن يشكل دلالة إيجابية للمستثمرين المحتملين.

٣٠- إطار متماسك للسياسات العامة: إن تصميم إطار سياسات متماسك يهدف إلى تعزيز الاستثمار، والمنافسة، ونقل التكنولوجيا، واستحداث المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يتطلب اتساق السياسات القطاعية والسياسات المتخذة على صعيد الشركة بغية النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير مع السياسات الجاري تنفيذها على الصعيد الوطني (مثل السياسات التي تتعلق بالاستقرار الاقتصادي الكلي، والضرائب، وتحرير التجارة والأنظمة المتعلقة بالأعمال التجارية).

وبإمكان التغيرات الأساسية في السياسات العامة أن تهدد حتى بقاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إذا لم تمكن هذه الأخيرة من الوقت الكافي للتكيف ولم تنفذ تدابير لتيسير تكيفها، مثلما يتجلى ذلك من تجارب العديد من البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية التي اعتمدت تدابير للتكيف الهيكلي وتحرير التجارة. وفضلاً عن ذلك، ينبغي وضع شبكات أمان اقتصادية ومالية لمنع الآثار المدمرة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الناتجة عن حالات الاختلال الاقتصادي الكلي والمالي على غرار ما حدث خلال الأزمات الأخيرة في شرق آسيا أو الأرجنتين.

٣١- إنشاء بيئة مؤاتية للأعمال التجارية لصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: يعتبر إنشاء وتعزيز تطوير بيئة مؤاتية للأعمال التجارية تمكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من الشروع في التصدير، أو المساعدة على توطيد أنشطة تلك المشاريع المصدرة أصلاً، أمراً حاسماً. ويتضمن ذلك ما يلي:

- تبسيط السياسات والإجراءات في قطاع الاستيراد والتصدير؛
- مكافحة الفساد والبيروقراطية اللذين يعيقان نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وطاقاتها التصديرية؛
- إنشاء أو إصلاح المؤسسات الإدارية والقانونية بغية تأمين إطار قانوني مستقر تعمل فيه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتيسير بيئة أعمال تجارية غير احتكارية وتنافسية؛
- إقامة هياكل أساسية عامة ملائمة، وبخاصة في قطاع النقل، والطاقة، والاتصالات السلكية واللاسلكية وغيرها من الهياكل الأساسية اللازمة لتمكين التجارة المحلية والخارجية (مثل مختبرات الاختبار والتصديق). وعندما تتولى المشاريع الخاصة توفير خدمات المنافع العامة، على غرار ما يوجد فعلاً في أكثرية البلدان، يمكن التشديد على تعزيز وكالات التنظيم المكافحة للاحتكار.

٣٢- سياسة ترمي إلى التحسين المستمر للميزات المقارنة في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر: ينبغي للبلدان النامية أن تتفادى الاعتماد على الأجور المتدنية وحدها، وأن تشجع إيجاد مزايا محلية تدريجياً تستند إلى المعارف بهدف تحسين عوامل الإنتاج المتطورة والمتخصصة وتحقيق الأغراض التكنولوجية من خلال إقامة روابط مع الفروع الأجنبية. وقد تزول الميزات المقارنة في اجتذاب رأس المال عن طريق الكلفة المتدنية لليد العاملة غير الماهرة عندما تعرض بلدان أخرى معايير عمل أدنى أو عندما يرتفع سعر العملة الوطنية. ويمكن أن تسحب الإعانات موارد من أنشطة أخرى وتؤدي إلى سباق للحصول على الإعانات بين الأماكن المتنافسة دون المساعدة على تحسين العوامل الكامنة وراء القدرة على المنافسة. ويشمل الاستثمار الأجنبي المباشر ذو النوعية المتدنية الشركات ذات الروابط القليلة مع القطاع المحلي، والاحتمال الضعيف للآثار غير المباشرة للتكنولوجيا والآفاق القصيرة المدى (الأونكتاد ٢٠٠١ ب).

٣٣- استهداف الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات الوجهة التصديرية: ينبغي أن يرتبط اختيار المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة الواجب دعمها والشركات عبر الوطنية الواجب اجتذابها بالأهداف الإنمائية للبلد، بدل تقديم مساعدة عشوائية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم و/أو اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر عامة. ولا ينبغي أن يقتصر الاستهداف على مبادرة واحدة بل ينبغي أن يمثل استراتيجية تستعرض على مر الزمن بالاعتماد على ظروف السوق المتطورة وعلى الاستراتيجيات الخاصة. ويتضمن الاستهداف المخاطر التي تتصل بقدرة الحكومة على التنبؤ بأنواع المشاريع المحلية والاستثمار الأجنبي المباشر التي يرجح أن يكون لها أفضل الآثار في القدرة

التنافسية الوطنية على التصدير. وللتخفيف من حدة هذه المخاطر، من اللازم النهوض بحوار متواصل بين أصحاب المصلحة؛ وإيجاد توافق في الآراء لدى منظمي المشاريع الوطنيين، والنقابات، وواضعي السياسات والمجتمع المدني؛ وإدماج السياسات الرامية إلى النهوض بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة واجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر وإدراجه في استراتيجية إنمائية وطنية شاملة (الأونكتاد ٢٠٠٢).

٣٤- الحوافز أو الإعانات الرامية إلى دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة: يمكن أن ينظر في تقديم الدعم المباشر لبعض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم حتى تكون جاهزة للتصدير و/أو ربطها بشركاء محليين أو أجانب. ويمكن لتلك التدابير أن تتخذ عدداً من الأشكال:

- حوافز أو إعانات مباشرة. تبدو الحوافز الضريبية وغيرها من الحوافز المالية أكثر مؤاتاة للسوق وأجدي وأفضل أداءً، وبخاصة في البلدان النامية حيث تشجّح موارد الميزانية والموارد الضريبية. ونادراً ما تؤدي الإعانات أكلها، باستثناء بعض الأشكال المباشرة للدعم مثل مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الوصول إلى المعارض التجارية البعيدة أو إلى بعض المصادر المحددة للمعلومات عن الأسواق المناسبة. ويرد في الفرع الثالث جيم أدناه تناول الشرعية الدولية للحوافز والإعانات.
- الحوافز أو الإعانات غير المباشرة الرامية إلى تيسير عمل المؤسسات العامة و/أو الخاصة فضلاً عن الجهات الميسرة للأعمال التجارية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في قطاع التصدير. غير أن التجربة أثبتت أن الوكالات العامة للنهوض بالصادرات، في العديد من البلدان النامية، تفتقد إلى القدرة المهنية وكذلك إلى المصداقية والظهور لدى أكثرية منظمي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وعليه، ينبغي للحكومات والجهات المانحة الدولية أن تنظر في تمويل الوكالات العامة أو شبه الحكومية، وبخاصة عندما تكاد مؤسسات التيسير هذه لا توجد في القطاع الخاص، على غرار ما يوجد في العديد من البلدان النامية، بسبب تدني طلب الأعمال التجارية المحلية على تلك الخدمات.

٣٥- التدابير الرامية إلى تحسين حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة على التمويل:

- إنشاء إطار عمل للسياسات، إلى جانب المصارف المركزية المعنية، من أجل توجيه الموارد الكافية إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة. ويمكن أن يشمل ذلك: إتاحة الائتمان مباشرة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من المصارف التي تملكها الدولة؛ وحوافز السيولة للمصارف التجارية التي تمنح قروضاً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (التخفيض في متطلبات الاحتياطي، والاستفادة من حدود الخصم، وما سواهما)؛ إعانات سعر الفائدة؛ برامج ضمان؛ وما إليها.
- تحسين المركز التفاوضي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تجاه التكتلات الكبرى عندما تكون تلك المشاريع من مورديها. ويمكن أن يشمل ذلك تدابير مثل تقديم المساعدة القانونية للموردين المتفاوضين بشأن عقود، وتوفير الحماية القانونية من الممارسات غير المنصفة، وتقصير آجال الدفع للموردين المحليين عن طريق التشريعات أو الحوافز الضريبية، وتشجيع الشركات الكبرى على تقديم الدعم المالي لمورديها من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق الحوافز الضريبية.

٣٦- التدابير الرامية إلى تشجيع الشركات عبر الوطنية على إقامة روابط مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: تتضمن تلك التدابير، بشرط أن تكون قدرات الموردين المحليين كافية لتلبية احتياجات المستثمرين الأجانب بكفاءة، ما يلي:

- تدابير تقادم مثل الرسوم الجمركية المرتفعة على الواردات، أو مستلزمات المحتوى المحلي، أو قواعد المنشأ. غير أن هذه الأنواع من التدابير يجري حالياً إلغاؤها تدريجياً نتيجة للتغيرات الطارئة على سياسات البلدان المضيفة ابتغاء لاستراتيجيات اقتصادية ذات توجه سوقي، وكذلك بسبب الالتزامات الدولية، وبخاصة اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة الصادر عن منظمة التجارة العالمية.
- الحوافز. وتشمل الفوائد مثل الإعفاءات الضريبية، وإمكانية اعتبار التكاليف المتعلقة بإقامة الروابط نفقات تخصم من الضرائب، ومنح المستثمرين الأجانب وضعاً خاصاً يحق لهم بموجبه تلقي أنواع مختلفة من الحوافز الضريبية أو المالية. غير أنه يجب التزام العناية للاستفادة من الحوافز التي تتواءم مع الالتزامات الدولية (مثل اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة والاتفاق المتعلق بالإعانات والتدابير التعويضية) وتفاذي منح حوافز في حالات وتقام فيها تلك الروابط حتى عند عدم وجود تلك الحوافز.
- الترتيبات التعاقدية مع المستثمرين الأجانب، مثل صفقات الخصخصة وامتيازات التراخيص. يمكن أن تتيح تلك الترتيبات للحكومات المضيفة فرصاً لتشجيع على إقامة روابط محلية بإدماج هذا العنصر في عملية التفاوض (الأونكتاد ٢٠٠١ ب).

٣٧- النهوض بالمشاريع التجارية الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق الشراكات بين القطاعين العام والخاص: يعتبر النهوض بالشراكات بين القطاعين العام والخاص نهجاً أحدث لربط مختلف أنواع العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية. وبإمكان الحكومات أن تتصل بالشركات المحلية والشركات الأجنبية الكبرى لتصميم مؤسسات أو أدوات محددة بغية تقديم خدمات معينة للمشاريع الصغيرة أو المتوسطة الحجم المصدرة أو التي تبشر بالنجاح. ويمكن لتلك الشراكات أن تتخذ أشكالاً مختلفة، بما فيها مرافق التدريب، ومراكز تحديث التكنولوجيا، ومختبرات البحث والاختبار، والمراكز العلمية، وأموال الاستثمار، والمنشآت الصاعدة، والحاضنات، وما سواها. وبإمكان الحكومات المحلية والبلديات أن تؤدي أيضاً دوراً في دعم طائفة أوسع من منظمي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحليين، والتشجيع على إقامة منشآت صاعدة، وتعزيز إدراكها للتحديات الخارجية الجديدة في مجال الأعمال التجارية، والارتقاء بها لتصبح قادرة على المنافسة دولياً، وإقامة روابط بينها وبين الوكلاء الاقتصاديين الأكبر حجماً في الأسواق المحلية والأجنبية. ولا ينبغي لهذه التدخلات أن تقتصر على خطاب النوايا وأن تركز على عاصمة البلد فقط، بل ينبغي أن تطل أيضاً المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في جميع المحافظات والمقاطعات عن طريق تعزيز أنشطة النهوض بالأعمال التجارية للمؤسسات الصغيرة والوسطى.

٣٨- تدابير تتخذها حكومات بلدان المنشأ لزيادة منافع الاستثمار الأجنبي المباشر: يشدد توافق آراء ساو باولو، الذي توصل إليه جميع ممثلي البلدان الأعضاء في الأونكتاد الحادي عشر، على أهمية سياسات بلدان المنشأ والتدابير المتخذة لتشجيع الاستثمار ونقل التكنولوجيا والاستفادة إلى أبعد الحدود من منافع الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف. وتشمل هذه التدابير جمع ونشر المعلومات عن فرص الاستثمار في البلدان النامية، وتشجيع نقل التكنولوجيا، وتوفير

مختلف أشكال الحوافز المالية والضريبية والمساعدة على التخفيف من حدة المخاطر بتوفير التأمين الذي قد لا تغطيه عادة السوق الخاصة (الأونكتاد ٢٠٠٤ ب).

باء - توصيات إلى القطاع الخاص

٣٩- كما يمكن النظر في طائفة واسعة من التدابير ضمن تقديم الأعمال التجارية للخدمات فيما بينها بهدف تعزيز قدرات التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وتشمل العوامل الأساسية والتدابير الممكنة ما يلي:

٤٠- **البيوت التجارية:** بإمكان البيوت التجارية التي تسيطر على شبكات تجارية وقنوات توزيع هائلة عبر الحدود، أن تبذل مزيداً من الجهود لتشجيع أنشطة التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من البلدان النامية. وبإمكانها أن تقدم لتلك المشاريع مختلف أشكال المساعدة على التسويق وتيسير الوصول إلى الأسواق والحصول على معلومات عن المنتجات وواردات ذات نوعية عالية. وإضافة إلى ذلك، يمكن لمؤسسات التجارة أن تقدم لتلك المشاريع الوثائق التجارية، والتأمين والائتمان الضروريين للإفلاح في المعاملات التجارية. وبإمكانها أيضاً أن تمكن تلك المشاريع من الوصول إلى الائتمان الطويل المدى للارتقاء بالإنتاج والتكنولوجيا. بل يمكن أن تنظر الشركات التجارية في الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المباشرة بالنجاح من أجل تنويع أنشطتها هي و/أو الإنتاج محلياً بغية تحقيق أرباح عند التصدير. وينبغي للشركات التجارية زيادة الاستمداد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم كما ينبغي لها أن تنظر في أن تستقر في عدد أكبر من البلدان النامية، وبخاصة في أقل البلدان نمواً.

٤١- **الشركات عبر الوطنية:** بإمكان الشركات عبر الوطنية وفروعها الأجنبية، في قطاع التصنيع، أن تعزز جهودها من أجل دفع أو توجيه تحسين القدرة على المنافسة لدى بعض الموردين والمقاولين من الباطن المختارين محلياً في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وفي حين سيكون الاستثمار المباشر في تلك المشاريع نادراً، فإن الروابط القائمة بين الأعمال التجارية ستتخذ مسارات أخرى من خلال مختلف أشكال نقل الدراية. وينبغي للشركات عبر الوطنية المسؤولة اجتماعياً أن تولي مزيداً من العناية لآثار التناضح التزوي الناتجة عن أنشطة أعمالها التجارية المحلية. وينبغي لها أن تتحمل مسؤوليات أكبر لا فقط تجاه نظيراتها المباشرة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بل كذلك أيضاً عندما تظل الظروف الاقتصادية والتعليمية والتكنولوجية والاجتماعية هامشية.

٤٢- **المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تعمل فعلاً كموردة للشركات عبر الوطنية:** تمنح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموردة العاملة عن كثب مع الشركات عبر الوطنية إلى الاستثمار في المراكز الإقليمية أو دون الإقليمية التي تعمل فيها الشركات عبر الوطنية. وبذلك، فإن تلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تستمد احتياجاتها من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية، التي يمكنها بدورها أن تستفيد من دراية تلك المشاريع. ولم تدرس دراسة مستفيضة إمكانية تعميق تلك الروابط القائمة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى حد الآن. لذلك ينبغي للشركات عبر الوطنية والحكومات الأجنبية والمحلية أن تتناول بالتحليل أنواع الأدوات العامة والخاصة التي يمكن أن تُيسر تلك الروابط.

٤٣ - **مجموعات المشاريع:** بإمكان مجموعات المشاريع والمقاطعات، مثلما ورد في الفقرة ٢١، أن تعزز قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على المنافسة في الاقتصاد العالمي عن طريق تنظيم شبه جماعي وتخصص بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وينبغي أن تسهم الحكومات الوطنية، والسلطات المحلية، والشركات عبر الوطنية ورابطات المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم في الجهود الرامية إلى تحديد التقسيم الأمثل للعمل بين فرادى تلك المشاريع، والشركات الكبرى والحكومات المركزية/المحلية في البلدان النامية للتمكين من تكرار النجاحات التي حققتها أفضل مجموعات المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم في مجال التصدير والمقاطعات الصناعية، (أسوة بما يوجد في إيطاليا وتايوان).

٤٤ - **رابطات الأعمال التجارية:** توجد رابطات قليلة محددة ومثثلة لمشاريع الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية، ويقل عدد تلك الرابطات التي تقتصر على الأعمال التجارية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجال الاستيراد والتصدير. وينبغي لتلك المشاريع أن تشارك على نحو أنشط في رابطات الأعمال التجارية، وغرف التجارة واتحادات أصحاب العمل. وينبغي التركيز على كفاءة تلك المؤسسات لما لها من صلة بالنهوض بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٤٥ - **الخدمات المالية وغير المالية لتطوير الأعمال التجارية:** يمكن أن يؤدي الحصول اليسير على الخدمات المالية وغير المالية دوراً في دعم بعض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات الوجهة التصديرية أو الرامية إلى تعزيز الطلبات الأجنبية النظامية. وبإستثناء بعض أقل البلدان نمواً، فإن استحداث خدمات تطوير الأعمال التجارية العالية المهارة لاستيفاء احتياجات التدريب المالية والتقنية لصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يخضع لقوى السوق أساساً، وأكثرية تلك الخدمات هي خدمات خاصة، سواء كانت مستقلة أو مدججة في شركات تصنيع كبيرة الحجم أو تنتمي إلى قطاع الخدمات. ومن الناحية غير المالية، فإنه كثيراً ما تكون المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة مستعدة لدفع ثمن النوعية الجيدة والخدمات التقنية المتخصصة في مجالات مثل الأسواق الأجنبية والمعلومات عن المنتجات، وتصميمها وأنماطها والآلات والتكنولوجيا الملائمة، والتدريب المتخصص، ومراقبة النوعية، والقواعد والاختبار، والتسويق، والتكيف، والتعليب، والاتصالات والإعلان، والنقل والشحن، وخدمات ما بعد البيع، وحقوق الملكية الفكرية وغيرها من القضايا التعاقدية، وما سواها. وقد تمكن إتاحة خدمات تطوير الأعمال التجارية محلياً شركة صغيرة من التركيز على نوعية إنتاجها وعلى تنظيمها وإدارتها الداخليين. وفي حالة عدم إتاحتها، يمكن للمشتريين والمصنعين الأجانب و/أو الحكومات الوطنية والجهات المانحة الدولية أن تقوم بذلك.

٤٦ - **الجمع بين خدمات الدعم المالية وغير المالية:** ينبغي تقليص الفصل الكامل بين مقدمي الخدمات المالية والتقنية بهدف تحسين الاقتراب من الاحتياجات الحقيقية المتنوعة لمصدري المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم. وينبغي تعبئة الطرق والسبل وكذلك الإرادة داخل القطاع الخاص، بل كذلك بضغط من الحكومات والوكالات المانحة ومشاركتها، بغية الإفلاح في القيام بتقييمات جدية وفعالية مشتركة لعملاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة. ولتحقيق ذلك، ينبغي للمؤسسات المالية الاعتماد على خبرة مقدمي الخدمات التقنية في تقييم مصداقية أعمال تجارية صغيرة مصدرة، لا فقط على أساس حساباتها المالية وضمائمها المقترحة لدعم طلب ائتمان. ويمكن تقليص مخاطر الائتمان، وتكاليف الصفقات وبالتالي نسب الفوائد إذا كانت المؤسسات المالية مستعدة لاستحداث علاقة عمل مع مقدمي خدمات تطوير الأعمال التجارية القادرين على تقييم خصائص فرادى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وينبغي للمصارف ومقدمي خدمات

تطوير الأعمال التجارية استكشاف الجمع بين الخدمات المالية والتقنية وعملها كفريق واحد على نحو أكثر انتظاماً للاستجابة لاحتياجات التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٤٧ - **المصارف التجارية وجماعات ومؤسسات الائتمان غير النظامية:** يمكن للمصارف الأجنبية وعملاتها من كبرى الشركات (الشركات المحلية والشركات عبر الوطنية) أن تصدر ضمانات ائتمان دولية لصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم العاملة أصلاً في الصادرات الجيدة وغيرها من المشاريع المعروفة جداً لديها. وفي بعض البلدان النامية، وفي الوقت الذي يجنح فيه نقص التوجه إلى المصارف إلى الدوام، يمكن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة أن تبادر بنفسها أو أن تصبح أعضاء في جماعات الائتمان غير النظامية. ذلك أن مؤسسات الائتمان غير النظامية نمت أحياناً لترقى إلى درجة أهمية المصارف النظامية.

جيم - توصيات إلى المجتمع الدولي

٤٨ - **ينبغي أن تكون مسؤولية الشركات عبر الوطنية وروابط الأعمال التجارية لصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة جزءاً من جدول أعمال الميثاق العالمي للأمم المتحدة:** برزت قضية مسؤولية الشركات عبر الوطنية، خلال التسعينات، للمرة الأولى في إطار موضوع مسؤوليتها العالمية الاجتماعية والبيئية. ومنذ عهد أقرب، فسّر المفهوم تفسيراً دولياً على نحو أكثر تنوعاً ومعنى إنمائي أوسع نطاقاً منذ انطلاق الميثاق العالمي للأمم المتحدة عام ٢٠٠٠^(٥). وبإمكان الشركات عبر الوطنية وغيرها من الشركات الكبرى أن تؤدي دوراً أكثر حفزاً في تعزيز تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية، وبخاصة قدرتها على المنافسة، عن طريق مختلف أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر وروابط الأعمال التجارية. ومن أجل تحسين الاستفادة من منافع العولمة وفي الوقت نفسه التخفيف من حدة آثارها السلبية المحتملة، ينبغي للمجتمع الدولي، إلى جانب كبرى الشركات، استحداث شراكات بين القطاعين العام والخاص من أجل المنفعة الحقيقية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وسيسهم المجتمع الدولي بذلك في تعزيز الأمن الاقتصادي والاجتماعي على صعيد المجتمع المحلي. وينبغي أن تستهدف تلك الشراكات أيضاً تحسين لياقة ونوعية العمل في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية - لا فقط في المشاريع المرتبطة مباشرة بالمشتريين والمستثمرين الأجانب، بل في جميع مراحل سلسلة الإنتاج، من المستوى العالمي إلى المستوى المحلي.

٤٩ - **السياسات الوطنية مقابل الالتزامات الدولية:** ثمة مسألة هامة ينبغي أن تحظى لدى المجتمع الدولي بعناية خاصة وهي استقلال السياسات التي يجب أن تعتمد عليها الحكومات الوطنية لدعم صناعاتها المحلية، وبخاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويمكن النظر في السياسات الوطنية المحددة والانتقالية إما لتعزيز الاندماج التدريجي لتلك المشاريع في سلاسل الإنتاج العالمية كلما أمكن ذلك، أو في حالات أخرى، لحماية تلك المشاريع بصفة انتقائية من المنافسة العالمية الحادة. وعند الاختيار بين الحوافز والإعانات الممنوحة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة، فإن توافرها مع الاتفاقات الدولية القائمة وتطابقها القانوني لها يحتاجان إلى مزيد الاستكشاف.

٥٠ - **حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على التمويل:** ينبغي للمجتمع الدولي أن يضطلع بدور أنشط في تيسير حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على التمويل. ويمكن تحقيق ذلك بالطرق التالية:

• تعزيز ائتمان التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتمويلها على المدى الطويل بموجب النظام الجديد لاتفاق بازل الثاني: ينبغي للمجتمع الدولي أن يساعد على جمع أفضل الممارسات لدى المؤسسات المالية الوطنية والدولية في تيسير حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لا فقط على ائتمان التصدير القصير المدى بل كذلك على قروض طويلة المدى لتوسيع قدرات التصدير لدى تلك المشاريع. وينبغي تنقيح قضية الكفالات والضمانات عند منح القروض. وينبغي أن يدعى المشترون الأجانب، والشركات عبر الوطنية وغيرها من جهات الربط بالأعمال التجارية بصفتها جهات ميسرة أو ضامنة. كما ينبغي النظر في القضية الحساسة لاتفاق بازل الثاني تحت إشراف مصرف التسويات الدولية بالقياس إلى السياسات الصناعية والسياسات المتبعة تجاه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وتحشى البلدان النامية من أن يؤدي فرض نسب أعلى وأكثر تقييداً للإقراض على المصارف التجارية إلى بعض الآثار السلبية في القدرة المحدودة أصلاً للمصارف المحلية على إقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

• التنسيق بين مؤسسات الدعم المالي وغير المالي: بإمكان المجتمع الدولي أن يدعم مباشرة أو يدعو إلى مضاعفة التجارب النموذجية في هذا المجال، مثل مؤسسة إميريتيك التابعة لغانا. وقد وسع هذا البرنامج التابع للأونكتاد في غانا حافظته من خدمات تطوير الأعمال التجارية لتشمل خدمات مالية ويدير أربع خطط لتيسير حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الائتمان: الإمداد بالائتمان لتقديم قروض للمشاريع الصغيرة والصغيرة جداً؛ وخطة ضمان متبادل تكفل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بعضها البعض عند الاقتراض من المصارف على أساس صندوق أنشئ بفضل مساهمات مشتركة منتظمة؛ واتفاقات مع مؤسسات مالية مختارة لتمكين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من الحصول بسرعة على التمويل على المدين المتوسط والطويل بأسعار فائدة تفضيلية؛ وصناديق النهوض بالصادرات والاستثمار المصممة لتحسين القدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بأسعار فائدة مقارنة متدنية (الأونكتاد ٢٠٠٣ ج).

• تحسين برامج تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في المؤسسات المالية المتعددة الأطراف: ينبغي تحسين برامج تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي استحدثتها هذه المؤسسات من خلال وزارات المالية الوطنية والمصارف المركزية، وذلك باتباع الطرق التالية:

– ينبغي النظر في مدى وحدود تضمّن تلك البرامج للقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والتمويل، والدروس المستفادة منها.

– يمكن للتمويل المتعدد الأطراف أن يؤدي دوراً أكبر أهمية في تيسير تمويل التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في إطار الاتفاقات التجارية الإقليمية والإقليمية ودون الإقليمية القائمة.

– بإمكان مجموعة صندوق النقد الدولي/البنك الدولي والحكومات أن تعزز استكشاف الحاجة المؤقتة لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة لشبكات الأمان، وبخاصة عند فشل الأسواق المالية العالمية و/أو الوطنية، مثلما حدث في الأزمات التي شهدتها الأرجنتين، وشرق آسيا، وروسيا وتركيا.

الإطار ١

برويكس - إمريتيك: دعم جهود الشركات المحلية لتحقيق القدرة التنافسية على التصدير

برويكس برنامج دعم للتصدير تنجزه إمريتيك أوروغواي بالتعاون مع الأونكتاد، ومصرف التنمية للبلدان الأمريكية ومصرف الولاية الشرقية لأوروغواي. وبفضل المنهجيات التي كسبتها إمريتيك أوروغواي من اتحاد كاتالونيا للنهوض بالتجارة، وهو الوكالة الحكومية المعنية بتدويل المشاريع الكاتالونية، تختار إمريتيك أوروغواي وتُدرّب الشركات بهدف مساعدتها على تطوير القدرات اللازمة لتصبح شركات مصدرة. وهدف البرنامج هو مساعدة الشركات المشاركة لا فقط حتى تكون قادرة على التصدير بل كذلك بإحداث تغيير دائم في رؤية الشركة واستراتيجيتها.

وتعتمد كل شركة على مساعدة خبير تجاري أجنبي. وتتراوح المدة بأكملها بين ١٨ و ٢٤ شهراً وتقسّم إلى ثلاث مراحل:

المرحلة ١: التشخيص: تقييم قوى الشركة ومواطن ضعفها والفرص المتاحة أمامها والتهديدات المحدقة بها بالنظر إلى استراتيجيتها لدخول الأسواق الخارجية.

المرحلة ٢: خطة التصدير: تمثل هذه المرحلة العنصر الأساسي لنظام برويكس. وتتضمن تعريف جميع العناصر، والتدابير، والأدوات والأهداف المتعلقة بتطوير نشاط التصدير، انطلاقاً من تحديد المنتج أو المنتجات المزمع تصديرها إلى تعريف أساليب الدفع.

المرحلة ٣: تنفيذ الخطة ورصدها: تنفذ الخطوات المذكورة في المرحلة ٢، وتُرصَد وتُكيّف مع واقع السوق.

واستناداً إلى تقرير التقييم الذي أنجزته إمريتيك أوروغواي، أفلح المشروع في تحقيق النتائج التالية: كان عدد المشاريع المشاركة ٨٣ مشروعاً (مقابل ٤٠ متوقعاً)؛ دُرّب ١٦ خبيراً استشارياً (بدل ١٠ متوقعين)؛ بادرت ٧٣ في المائة من الشركات إلى التصدير؛ استحدثت ٨٢ في المائة من الشركات كاتالوغاً جديداً، أو موقعاً على شبكة الإنترنت أو كاتالوغاً إلكترونياً؛ أنشأت ٧٤ في المائة من الشركات إدارة تعنى بالتصدير؛ وقيمت ٩٠ في المائة من الشركات البرنامج تقييماً إيجابياً.

المصادر: إمريتيك أوروغواي (٢٠٠٣)، التقييم النهائي لبرنامج برويكس - إمريتيك، قيمة إنريكيه باريبار، أيلول/سبتمبر؛ موقع إمريتيك على الشبكة العالمية: www.empretec.net (٢٠٠٤).

٥١ - المجالات الأخرى التي يكون فيها للمجتمع الدولي دور يؤديه:

- **التجارة بين الجنوب والجنوب:** تشجيع الاستثمار الخارجي بين الجنوب والجنوب، ومساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية على تطوير التجارة بين الجنوب والجنوب، بما في ذلك الصفقات عبر الحدود والصغيرة الحجم بين أقل البلدان نمواً، إلى جانب إمكانية تقديم الشركات عبر الوطنية وغيرها من الشركات الكبرى العاملة في بلدان الجوار الدعم التقني.
- **الهياكل الأساسية التجارية:** دعم الشراكات العامة والخاصة في تمويل الهياكل الأساسية التجارية في البلدان النامية.
- **الحواجز التجارية:** إزالة ما تبقى من حواجز تجارية، بما في ذلك التعريفات الجمركية المفروضة على منتجات من أقل البلدان نمواً والتدابير الحمائية إزاء التعاقد الخارجي بشأن الخدمات.
- **برامج التدريب:** إتاحة أو الاشتراك في تمويل برامج محددة للتدريب على إقامة المشاريع مع التركيز على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تبشر بالنجاح حتى تكون جاهزة للتصدير (انظر الإطار ١). وثمة حاجة، في إطار تلك البرامج، إلى إدكاء الوعي بالأهمية المتزايدة لحقوق الملكية الفكرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة.

الخاتمة

٥٢ - خللت هذه الورقة كيفية النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية وحددت ثلاث طرق يمكن بموجبها لتلك المشاريع أن تصل إلى الأسواق الخارجية عن طريق الصادرات: المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المستقلة المتخصصة في أسواق معينة وذات المنتجات البارزة؛ والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي ترتبط بالشركات عبر الوطنية أو بالشركات المحلية المصدرة الكبرى؛ والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تشكل جزءاً من مجموعات أو شبكات بهدف تعزيز قدرتها التنافسية الخارجية.

٥٣ - وشدّد بصفة خاصة على الروابط القائمة بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم كأداة لتعزيز القدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، بسبب الدور الريادي الذي تضطلع به الشركات عبر الوطنية بصورة متزايدة في الإنتاج العالمي، والتجارة والتمويل، وبسبب زيادة عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تُدرج في سلاسل الإنتاج الدولية. وفي ذلك إشارة إلى أن قسماً كبيراً من نمو الصادرات مستقبلاً سيتمركز في نظم الشركات عبر الوطنية أو حولها. ويتعاضد النظر إلى إقامة الروابط بالشركات عبر الوطنية على أنها طريقة تنتهجها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لحل مشكلتها التقليدية للوصول إلى بعض الموارد الحاسمة، وأهمها التمويل، والتكنولوجيا والمهارات الإدارية، فضلاً عن الأسواق الجديدة. ومع ذلك، وبالرغم من أنه يمكن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تستفيد من الارتباط بالشركات عبر الوطنية، فإن الأمر قد يتضمن مخاطر وتكاليف يمكن أن يحتاج إلى معالجتها عن طريق السياسات والتدابير الملائمة.

٥٤ - ويتطلب النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مشاركة مختلف أصحاب المصلحة في ذلك، بدرجات متفاوتة - الحكومات، والقطاع الخاص والمجتمع الدولي - وهي المستهدفة، في هذه الورقة، من التوصيات بشأن السياسات العامة.

٥٥ - وقد يرغب الخبراء في أن ينظروا في تناول القضايا التالية بالنقاش:

- هل تطرح العولمة تحديات جديدة للقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم؟
- هل ينبغي أن تكون القدرة على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عفوية أو يجب النهوض بها؟
- هل تعتبر القدرة التنافسية المحلية لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم شرطا مسبقا للقدرة التنافسية على التصدير، وهل تؤدي تلقائيا إلى زيادة القدرة الوطنية على التصدير؟
- ما هي أنواع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الأكثر اتجاهًا إلى التصدير والتي يمكن أن تصبح جاهزة بيسر لإقامة شراكة؟ كيف يمكن أن تستوفي بسرعة معايير التكنولوجيا والتنوعية الدولية؟
- هل يمكن لإقامة الروابط بالشركات عبر الوطنية أن تساعد على النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وكيف يمكن للشركات أن تسهم في بلوغ هذا الهدف؟
- هل تكفي التوصيات بشأن السياسات العامة المدرجة في هذه الورقة لتناول قضية القدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم؟

المراجع

Chew Y and Yeung HW (2001). The SME advantage: Adding local touch to foreign transnational corporations in Singapore. *Regional Studies* 35 (5): 431–448.

Fujita M (1998). *The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises*.

Boston/Dordrecht/London, Kluwer.

Katz J (1999). Reformas estructurales y comportamiento tecnológico. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Reformas Económicas series. LC/L.1170. Santiago de Chile.

Lall S (2000). Technological change and industrialization in the Asian newly industrializing economies: Achievements and challenges. In: Kim L and Nelson R. ed. *Technology, Learning and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*. Cambridge, Cambridge University Press.

Markusen A (1996). Sticky places in slippery spaces: A typology of industrial districts. *Economic Geography* 72: 293–313.

Metcalf JS, Ramlogan R and Uyarra E (2003). Economic development and the competitive process. Paper delivered at the Conferencia Internacional Sobre Sistemas de Inovação e Estrategias de Desenvolvimento para o Terceiro Milenio, November.

Meyer-Stamer J (1995). Micro-level innovations and competitiveness. *World Development* 23: 143–148.

منظمة التنمية والتعاون في الميدان الاقتصادي (٢٠٠٤ أ). النهوض بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لأغراض التنمية. وثيقة معلومات أساسية أعدتها الأمانة. المؤتمر الوزاري الثاني لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي المعني بالنهوض بتنظيم المشاريع وبالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الابتكارية في اقتصاد عالمي: في سبيل عولمة أكثر مسؤولية وشمولاً. استنبول - باريس، ٣-٥ حزيران/يونيه.

منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (٢٠٠٤ ب). تيسير وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى الأسواق الدولية. وثيقة معلومات أساسية أعدتها الأمانة. المؤتمر الوزاري الثاني لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي المعني بالنهوض بتنظيم المشاريع وبالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الابتكارية في اقتصاد عالمي: في سبيل عولمة أكثر مسؤولية وشمولاً. استنبول - باريس، ٣-٥ حزيران/يونيه.

الأونكتاد (٢٠٠٠ أ). إقامة الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لأغراض التنمية: القضايا/التجارب/أفضل الممارسات. وقائع المائدة المستديرة الخاصة بالشركات عبر الوطنية، والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والتنمية، الأونكتاد العاشر. بانكوك، ١٥ شباط/فبراير.

الأونكتاد (٢٠٠٠ ب). تعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من خلال إقامة الروابط. اجتماع الخبراء المعني بأوجه العلاقة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من ناحية والشركات عبر الوطنية من الناحية الأخرى بغية ضمان القدرة التنافسية لهذه المشاريع. جنيف، ٢٧-٢٩ تشرين الثاني/نوفمبر. TD/B/COM.3/EM.11/2.

الأونكتاد (٢٠٠١). تحسين القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية: دور التمويل، بما في ذلك التمويل الإلكتروني، في تدعيم تنمية المشاريع. مجلس التجارة والتنمية، لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية، والتنمية. جنيف، ٢٩ تشرين الأول/أكتوبر. TD/B/COM.3/EM.13/L.1.

الأونكتاد (٢٠٠١ ب). تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠١: تعزيز إقامة الروابط. نيويورك وجنيف، الأمم المتحدة. الأونكتاد (٢٠٠٢ أ). تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٢: الشركات عبر الوطنية والقدرة التنافسية على التصدير. نيويورك وجنيف، الأمم المتحدة.

الأونكتاد (٢٠٠٢ ب). تحسين القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق تعزيز القدرة الإنتاجية. مجلس التجارة والتنمية، لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية. جنيف، ٢٤-٢٨ شباط/فبراير. TD/B/COM.3/51.

الأونكتاد (٢٠٠٢ ج). تمويل التكنولوجيا لصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. مجلس التجارة والتنمية، لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية، جنيف، ٢٨-٣٠ تشرين الأول/أكتوبر. TD/B/COM.3/EM.16/2.

الأونكتاد (٢٠٠٣ أ). خيارات سياسة عامة لتعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. مجلس التجارة والتنمية، لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية، جنيف، ٨-١٢ كانون الأول/ديسمبر. TD/B/COM.3/58 و TD/B/COM.3/58/Corr.1.

الأونكتاد (٢٠٠٣ ب). سياسات وبرامج تطوير التكنولوجيا وإتقانها، بما في ذلك دور الاستثمار الأجنبي المباشر. مجلس التجارة والتنمية، لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية، جنيف، ٩ تموز/يوليه. TD/B/COM.3/EM.18/2.

الأونكتاد (٢٠٠٣ ج). تعزيز مساهمة القطاع الخاص للسكان الأصليين في التنمية الأفريقية: فرص التعاون الأفريقي الآسيوي. ورقة أعدتها أمانة الأونكتاد لاجتماع الخبراء والاجتماع الرفيع المستوى المشتركين بين برنامج الأمم المتحدة الإنمائي وإدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية في الأمم المتحدة لدعم مؤتمر طوكيو الدولي المعني بالتنمية في أفريقيا للسياسات الإقليمية لصالح تنمية القطاع الخاص في أفريقيا، المغرب، نيسان/أبريل.

الأونكتاد (٢٠٠٤ أ). تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠٤: التحول نحو الخدمات. نيويورك وجنيف، الأمم المتحدة.

الأونكتاد (٢٠٠٤ ب). توافق آراء ساو باولو، الدورة الحادية عشرة، ١٣-١٨ حزيران/يونيه، ساو باولو، TD/410.

Wheeler D and Mody A (1992). International investment location decisions: The case of US firms. *Journal of International Economics* 33: 57-76.

Willem Te Velde D (2002). Promoting TNC-SME linkages: The case for a global business linkage fund.

Overseas Development Institute (ODI), International Economic Development Group, Meetings Series, Autumn.

الحواشي

- (١) الأونكتاد ٢٠٠١ أ، ٢٠٠٢ ب، ٢٠٠٢ ج، ٢٠٠٣ أ، ٢٠٠٣ ب.
- (٢) صدرت وثيقة (الأونكتاد ٢٠٠٠ أ) ونوقشت خلال مائدة مستديرة خاصة بشأن "الروابط القائمة لأغراض التنمية بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم" المعقودة خلال الأونكتاد العاشر في بانكوك في شباط/فبراير ٢٠٠٠؛ وركز تقرير الاستثمار العالمي لعام ٢٠٠١ (الأونكتاد ٢٠٠١ ب) في جزئه الثاني على الروابط القائمة بين الفروع الأجنبية للشركات والشركات المحلية؛ وعقد في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٠ اجتماع خبراء عن العلاقة القائمة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية بغية تأمين قدرة تلك المشاريع التنافسية.
- (٣) المفهوم العام للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المستقلة هي تلك المشاريع التي لا تخضع لمراقبة مشروع آخر/مشاريع أخرى لا يكون/لا تكون مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم. والمراقبة هي سلطة مشروع في ممارسة تأثير مهيمن على مشروع آخر وفقاً لامتلاك حصة رأس مال هامة أو لعقد مبرم مع ذلك المشروع أو لمذكرة أو مواد الارتباط.
- (٤) تغطي الأعمال التجارية التي تبيع منتجات أو تقدم خدمات إلى أعمال تجارية أخرى.
- (٥) يسعى الميثاق العالمي إلى النهوض بمسؤولية سلوك الشركات حتى تكون الأعمال التجارية جزءاً من الحل لتحديات العولمة. وبذلك، يمكن للقطاع الخاص - بالاشتراك مع الأطراف الاجتماعية الأخرى - أن يساعد على إقامة اقتصاد عالمي أكثر استدامة وشمولاً.

— — — —