

Distr.
GENERALTD/B/COM.3/EM.7/2
16 April 1999
ARABIC
Original: ENGLISHمؤتمر الأمم المتحدة
للتجارة والتنمية

مجلس التجارة والتنمية

لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية، والتنمية
اجتماع الخبراء المعني بالخدمات المالية وغير المالية المستدامة
لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
جنيف، ٢-٤ حزيران/يونيه ١٩٩٩
البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

توفير الخدمات المالية وغير المالية المستدامة لتنمية
المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

ورقة قضايا أعدتها أمانة الأونكتاد

موجز تنفيذي

هناك توافق آراء واسع حول أهمية روح المبادرة بوصفها القوة الدافعة لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وحول الاعتراف بأن ازدهار المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وروح المبادرة يتطلب توفير الأوضاع الصحيحة. وهذا الأمر يقتضي جعل الحاجات المحددة للمشاريع في مركز عملية تقرير السياسات، والاعتراف بأنه يجب مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لا لكونها صغيرة فحسب بل أيضا لأنها يجب أن تتصف، على مستوى القدرات/الإمكانات، بالكفاءة والابتكار والقدرة على المنافسة في السوق الوطنية، وكذلك على المستوى الدولي. وقد أدت عمليات مختلفة - مثل الإزالة التدريجية للطابع الرأسي للإنتاج الصناعي، والخصوصية، والتحرير - إلى فتح كوات سوقية جديدة تتوفر للشركات الصغيرة إمكانات لاستغلالها.

بيد أن الافتقار إلى مهارات إنشاء المشاريع والمهارات التقنية، وعدم كفاية الدراية الإدارية والتجارية، والافتقار إلى المعدات والمرافق المناسبة (أي المعوقات "الداخلية")، والوصول المحدود إلى المعلومات المتعلقة بالأسواق وعمليات الإنتاج الابتكارية والتكنولوجية، وتقييد فرص الوصول إلى الائتمان والتمويل (أي معوقات "الوصول")، كلها عوامل تهمش صغار المنتجين المحليين وتستبعدهم إلى حد كبير من المشاركة في الأسواق العالمية. وللتغلب على هذه العقبات، يلزم توفير خدمات تقنية واستشارية رفيعة المستوى عن طريق نظم أو هيكل دعم، بما يمكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية - التي تعتمد على المدخلات الخارجية أكثر بكثير من الشركات الكبيرة الحجم - من المنافسة والتكيف مع البيئة الاقتصادية المحلية والدولية المتغيرة بسرعة.

ويمكن، بوجه خاص، تحديد خمس خدمات تجارية رئيسية تمثل عناصر استراتيجية رئيسية لزيادة القدرة التنافسية على مستوى الشركات: خدمات برمجيات الحاسوب وتجهيز المعلومات، وخدمات البحث والتطوير والخدمات التقنية، وخدمات التسويق، وخدمات الأعمال التجارية، وخدمات تنمية الموارد البشرية. وهذا التأكيد يتعارض بوضوح مع الاعتقاد السائد - المعروف في المؤلفات بـ "نهج الحد الأدنى" - ومفاده أن الحصول على التمويل هو كل ما يحتاج إليه منشئو المشاريع لتحقيق النجاح. أما التأكيد الراهن على الخدمات غير المالية فيستند، بدلا من ذلك، إلى أن التمويل ضروري لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ولكنه غير كاف.

توفير الخدمات المالية وغير المالية المستدامة لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

توطئة

سلّمت لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية، خلال دورتها الأولى، بالدور الجوهرى الذي تؤديه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في حفز التنمية الواسعة القاعدة والمنصفة والمستدامة، فضلاً عن دور البيئة الاقتصادية العالمية المتغيرة وما يحدثه هذا التغيير من ضغوط على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وفي ضوء ما تقدم، اتفقت اللجنة، في دورتها الثالثة (٢٣ - ٢٧ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٨)، على عقد اجتماع خبراء حول تطوير خدمات محلية مستدامة وتدابير دعم دولية تضم خدمات مالية وغير مالية، وتنمية الموارد البشرية، والوصول إلى المعلومات، وتقييم فرص الحصول على التكنولوجيات، وذلك بغية تحسين وتعزيز تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وتوفر ورقة القضايا هذه معلومات أساسية عن أفضل الممارسات في مجال توفير الخدمات والوصول إلى المعلومات، والتكنولوجيا والتمويل، لتيسير إجراء مناقشة مثمرة خلال الاجتماع.

مقدمة

١- يقوم الكثير من البلدان النامية والصناعية بتنفيذ سياسات لتعزيز ودعم تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وهي تسلم بوجه عام بأن هذه المشاريع لا تحتاج إلا إلى مقادير متواضعة من رأس المال لتوليد أعمال أكبر بصورة متناسبة، ولتنشر النشاط الاقتصادي في جميع أنحاء البلد والمساعدة على توزيع فوائد التنمية الاقتصادية. ونتيجة لذلك، شرعت في برامج متنوعة لتعزيز تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وتشمل هذه البرامج:

(أ) اعتماد السياسات الاقتصادية المناسبة لحفز المشاريع الصغيرة والمتوسطة والحجم وإزالة العوائق التي تعترض نموها؛

(ب) وضع الأطر القانونية والضريبية لحماية المنشآت التجارية الصغيرة؛

(ج) زيادة فرص حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على التمويل المؤسسي؛

(د) دعم إنشاء 'خدمات لتطوير الأعمال التجارية' من أجل مساعدة المشاريع الصغيرة على التغلب على شوائب السوق وعلى نقص فرص الوصول إلى التكنولوجيا والمعلومات، وتمكينها من المنافسة على نحو أكثر فعالية.

٢- وتتناول هذه الورقة تدابير الدعم المالية وغير المالية، على السواء. ويركز الفصل الأول على أفضل الممارسات في تقديم الخدمات غير المالية أو خدمات تطوير الأعمال التجارية. وتولى اهتماماً خاصاً إلى الآليات الفعالة التي تساعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الحصول على الدراية التكنولوجية وعلى رفع مستوى هذه الدراية. وبالإضافة إلى ذلك، تناقش التحديات الجديدة الناشئة عن التطورات السريعة في تكنولوجيات المعلومات والاتصال. ولقد أصبحت المعارف ووسائل إيلاؤها، في مجال المنافسة العالمية، عوامل إنتاج أساسية إلى جانب رأس المال والقوى العاملة، وأصبحت تطبق تطبيقاً متزايداً على جميع أطوار عملية الإنتاج. ويركز الفصل الثاني على المواضيع المالية: العقبات الرئيسية أمام الحصول على الائتمان، والحلول التي تم تحديدها بالفعل، والتدابير العملية الإضافية التي يمكن أن تكمل على نحو فعال الحلول القائمة.

الفصل الأول

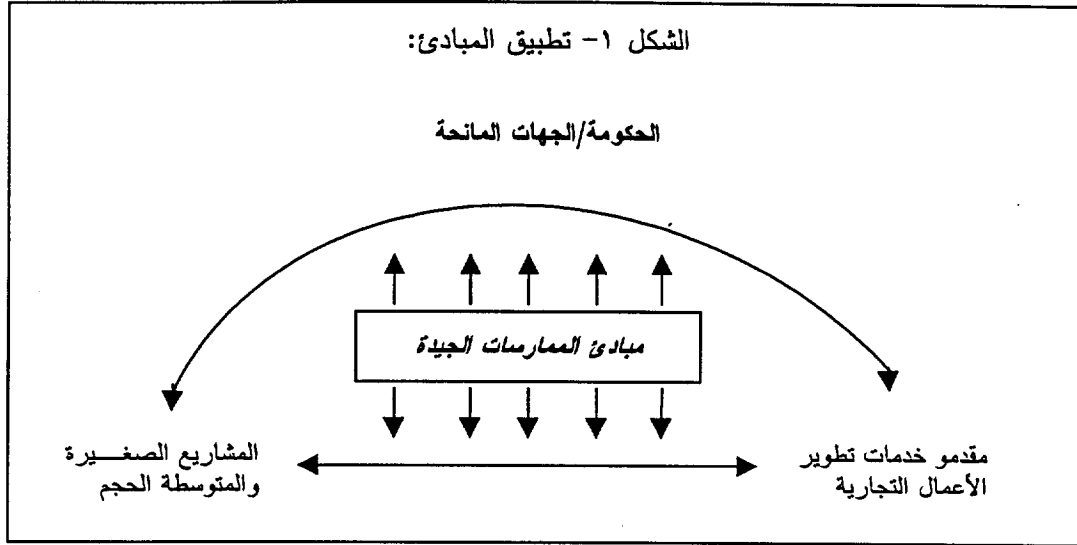
أفضل الممارسات في تقديم الخدمات غير المالية

ألف - إنشاء صناعة فعالة لخدمات تطوير الأعمال التجارية

٣- هناك متطلبات موضوعية هامة في تنظيم تقديم خدمات تطوير الأعمال التجارية. وحتى الآن، تمثلت تجربة تقديم خدمات تطوير الأعمال التجارية، أكثر ما تمثلت، في دعم هذه الخدمات من قبل الجهات الحكومية، وذلك بوجه عام في ميدان التدريب والتسويق والمجالات المتصلة بالتكنولوجيا، إلا أن هذه الخدمات لم تكن ناجحة جداً. وقد اتصفت بعدم كفاية الموظفين وبسوء الإدارة وتبين أنها مكلفة وأنها لم تقد إلا عدداً قليلاً من المشاريع في مناطق جغرافية محدودة. وكانت خدمات تطوير الأعمال التجارية، التي كثيراً ما تقدمها الوكالات الحكومية والمؤسسات شبه الحكومية، خدمات قائمة على العرض من دون تقييم الحاجات الحقيقية لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٤- ومن المسلم به الآن أن قطاع المشاريع الصغيرة يتطلب خدمات لتطوير الأعمال التجارية حديثة وفعالة وقائمة على الطلب؛ وبناءً على ذلك، شرع معظم الوكالات الحكومية المتخصصة والجهات المانحة في إعادة هيكلة نظام دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بصورة كاملة. ومن المؤسف أن أداء خدمات تطوير الأعمال التجارية لم يخضع قط لأي تقييم شامل ومنهجي، بعكس الخدمات المالية التي يسهل تقييمها من حيث الحصول على القروض وتسديدها. ولم يظهر عدد من المبادئ الرئيسية للممارسات الجيدة إلا في الأونة الأخيرة، وذلك بفضل جهود الجهات المانحة الدولية والهيئات الحكومية والعلماء والعاملين في هذا المجال الذين تتوفر لديهم خبرة "عملية". ومن بين هذه المبادئ:

- الاتجاه نحو الطلب والتكيف مع حاجات المستفيدين؛
- لا مركزية القرار (من يستطيع القيام بماذا على أفضل وجه)؛
- اتباع نهج مركز واستراتيجي وجماعي؛
- التوجه نحو السوق وجدية العمل؛
- استرداد التكاليف؛
- الدعم المتبادل بين الخدمات وبين العملاء؛
- الاستدامة (المالية والمؤسسية)؛
- الرصد وقياس الأداء.



٥- **الاتجاه نحو الطلب والتكيف مع حاجات المستفيدين.** من الأهمية بمكان إقامة حوار مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ومساعدتها على تحديد حاجاتها الخاصة وعلى تقييمها وعلى تعزيز روابطها بمؤسسات الدعم وشركات تقديم الخدمات المحلية. ومن وجهة النظر المنهجية، أظهرت الأدلة المتعلقة بالجهود الماضية أن اتباع نهج القطاع الفرعي يتصف بأهمية أكبر ويحقق نجاحاً أكبر في تركيز المساعدة والخدمات الاستشارية على مشاكل التكنولوجيا والتسويق المشتركة التي تواجهها المشاريع، الأمر الذي يعني تركيز التدخل على النظام الإنتاجي المحلي بدلاً من تركيزه على صغار المنتجين الفرديين. ويمكن لنهج القطاع الفرعي هذا أن يوفر الخدمات على نحو أكثر فعالية من حيث الكلفة حيثما يواجه مجموع المستفيدين من نفس القطاع الفرعي مشاكل مشتركة في تنظيم الإنتاج والتسويق وصعوبات تقنية متماثلة يمكن معالجتها بالعمل الجماعي. وفي بعض الحالات، حيثما تنزع المنشآت التجارية الصغيرة إلى التركز في أماكن قريبة من بعضها البعض، وفرت خدمات تطوير الأعمال التجارية خدمات إدارية وخدمات تسويق أو شراء أو إعلام مشتركة أو تسهيلات حاسوبية أو تقنية مشتركة مصممة وفقاً للحاجات المحلية.

٦- **النهج المركز والاستراتيجي والجماعي.** تدل التجربة على أن خدمات تطوير الأعمال التجارية يمكن أن تكون بالغة الفعالية من حيث الكلفة عندما تُقدم إلى تكتلات من المنشآت التجارية الصغيرة العاملة في أماكن جغرافية متقاربة ويمكن أن توفر فرصاً فريدة لتشجيع أو تعزيز الصلات بين المشاريع الصغيرة نفسها. وحيثما يتسم النظام الإنتاجي المحلي بارتفاع مستوى الروابط فيما بين الشركات، وذلك أساساً من خلال وجود علاقات بين العميل/المورد واتفاقات تعاقد من الباطن رسمية وغير رسمية، لا يمكن في الواقع إقامة حلقة حميدة بشكل دائم إلا إذا كانت جميع أجزاء النظام تعمل عملاً ناجعاً ومبتكراً ودينامياً ومرناً. ويمكن القول إن الشركات التي تتصف بالكفاءة تتيح للشركات الأخرى في النظام شراء المدخلات بأسعار أدنى؛ وإن الشركات التي تتصف بالدينامية والابتكار تمكن الشركات الأخرى من الاطلاع باستمرار على آخر الأفكار فيما يتعلق بالتكنولوجيا والإبداع، وإن الشركات التي تتصف بالمرونة والتي تقدم اجابات سريعة تسرع قدرات جميع الشركات التي أقامت معها علاقات توريد أو تعاقد

من الباطن^(١) ولضمان احتفاظ كامل تكتل أو كامل شبكة الشركات بقدرة جماعية من هذا القبيل والاحتفاظ بالميزة التنافسية، من الضروري ضمان اتجاه تحسينات مستمرة. ويمكن لمراكز الخدمة التقنية أن ترصد هذه التحسينات وتقودها وتنسقها^(٢).

٧- لا مركزية القرار. إذا وضعت في الاعتبار الضغوط الزمنية المفروضة على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، يجب أن تكون خدمات تطوير الأعمال التجارية، قدر المستطاع، قريبة مادياً من صاحب المشروع الصغير الحجم، ومتاحة له ببسر. وهذا الأمر يتطلب أقصى درجة ممكنة من اللامركزية الرأسية والإقليمية في تنظيم خدمات تطوير الأعمال التجارية حسبما تسمح الظروف بذلك. وحيثما تكون خدمات تطوير الأعمال التجارية معروفة بالفعل وحيثما تقويها وتطلبها السوق، ينبغي للمؤسسات الحكومية ألا تقدم الخدمات مباشرة وإنما أن تستخدم بصورة غير مباشرة هياكل الدعم المحلية. وحيثما تكون خدمات تطوير الأعمال التجارية هامة من الناحية الاستراتيجية ولكن لم يتم تكييفها بعد مع الحاجات المحلية، ثبت أن الجهود المشتركة التي بذلتها المؤسسات العامة والخاصة كانت اجابات مؤسسية فعالة. وقد تركزت النهج التي اتبعت في السنوات الأخيرة، وخاصة في البلدان الأكبر، على إنشاء مراكز لدعم الأعمال التجارية في مختلف مناطق ونواحي البلد حيثما كان هناك عدد من المستفيدين المحتملين يبرر إنشاءها. وتعتبر هذه المراكز، من وجهة النظر العامة، مراكز خدمات مجمعة متخصصة قطاعياً في بعض الأحيان، يتاح فيها لأصحاب المشاريع الوصول إلى مجموعة كاملة من الخدمات والمدخلات (مثل التدريب على إنشاء المشاريع، والمعلومات، والتمويل، ومراقبة الجودة، والتصميم، والربط الشبكي، والخدمات الاستشارية) اللازمة لإنماء منشآتهم التجارية ومواجهة الضغوط الخارجية التي يزداد طابعها التنافسي. وكما أوضح من قبل، يمكن زيادة المدى والفعالية من حيث الكلفة إلى أقصى حد عندما يتم العمل داخل مجموعة مستهدفة محددة مسبقاً في منطقة معينة الحدود.

٨- التوجه نحو السوق وجدية العمل. بسبب القيود وحالات الفشل التي واجهتها المؤسسات العامة في الماضي في مجال تقديم خدمات تطوير الأعمال التجارية، يولي الاهتمام الآن، أكثر فأكثر، إلى إمكانية زيادة اشتراك القطاع الخاص في تقديم الخدمات إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويشمل القطاع الخاص في هذه الحالة منظمات التجارة أو الصناعة، كغرف التجارة، والرابطات التجارية، ولكنه يمكن أن يشمل أيضاً المؤسسات شبه العامة، ودور الاستشارة الخاصة، والمنظمات غير الحكومية. وفي بعض الحالات، يمكن تعزيز الروابط المباشرة بين الشركات الأكبر المستعدة لتوفير المساعدة والمشورة، والمنشآت التجارية الصغيرة. ويمكن أن يتم ذلك إما عن طريق الصلات التجارية أو التبادلية، مثل التعاقد من الباطن أو حق الامتياز، أو عن طريق قيام الشركة الكبيرة بدور مورد المواد الأولية أو الوسيطة، الأمر الذي يفضي إلى توفير المشورة والمساعدة للشركات الأصغر. ويمكن أيضاً أن يتخذ شكل صلات إقليمية رسمية منظمة بين مجموعات الشركات الكبيرة، مثلما حدث في المملكة المتحدة وبعض بلدان أوروبا الشرقية، أو شكل وكالات مشاريع أو غير ذلك من أنواع الرابطات، مثل تلك الموجودة في كينيا أو جنوب أفريقيا، إذا لم نذكر سوى هذين المثالين. ووضعت في بعض البلدان الآسيوية مخططات لتبني الشركات الصغيرة من قبل "شركات متبنية" أكبر تستطيع تقديم المساعدة والمشورة بشأن طائفة كاملة من القضايا والمشاكل. وقد لاقت تلك المخططات بعض النجاح.

٩- استرداد التكاليف. إن خدمات تطوير الأعمال التجارية باهظة الكلفة، وخاصة إذا قدمت خدمات الاستشارة والارشاد إلى كل بلد على حدة. وكما أشير سابقاً، يمكن تخفيض بعض التكاليف بتقديم الخدمات إلى مجموعات من المنشآت التجارية المتماثلة الموجودة في نفس القطاع الفرعي أو الواقعة احداها بالقرب من الأخرى. وحيثما تكون هناك حاجة إلى الإعانات، كما قد يكون عليه الحال في السنوات الأولى من عملية تطوير خدمات الأعمال التجارية، ينبغي أن تكون تلك الإعانات انتقالية ومتناسبة مع قابلية الشركات المعانة للاستمرار. وكلما تطورت المنشآت التجارية المستفيدة من الخدمات و"تخرجت"، كلما وجب عليها أن تسد جزءاً من النفقات^(٣). ولقد كانت مسألة الإعانات، سواء لأغراض التدريب أم الخدمات التقنية والاستشارية، محل مناقشة، واسعة. ولا شك بأن أولئك الذين يشاركون في دورة تدريبية أو برنامج دعم يشعرون بالتزام أكبر إذا ساهموا، جزئياً على الأقل، في تكاليف الدورة أو البرنامج. ومن ناحية أخرى، توجد حجج قوية تدعو إلى تقديم شكل ما من أشكال الإعانة إلى المنشآت التجارية الصغيرة جداً أو البالغة الصغر من أجل تغطية جزء من الرسم، شريطة تقديم مساهمة ما من جانب المشارك^(٤). وبوجه عام، يصعب على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تقدر في البداية الحاجة إلى خدمات تطوير الأعمال التجارية وفعاليتها ولذا، فإنها قد ترغب عن الدفع. ولكي تبلغ خدمات تطوير الأعمال التجارية مستويات متزايدة من استرداد التكاليف، يجب على المنشآت التجارية الصغيرة أن تحسن الربحية والانتاجية من خلال الخدمات، الأمر الذي يخلق لدى هذه المنشآت الرغبة في دفع أسعار أعلى للحصول على خدمات إضافية. ونتيجة لـ "أثر الإثبات"، قد يطلب عملاء آخرون الخدمات، وقد يرغبون في دفع أسعار أعلى منذ البداية، أو قد يظنون بحاجة إلى إعانة إلى أن يختبروا الفوائد مباشرة. وعلى أية حال، يمكن اعتبار ازدياد استرداد التكاليف وحجم قاعدة العملاء مؤشرين لنجاح مقدمي خدمات تطوير الأعمال التجارية.

١٠- الدعم المتبادل بين الخدمات وبين العملاء. ينبغي ملاحظة أن استرداد التكاليف أسهل في بعض خدمات تطوير الأعمال التجارية منه في خدمات أخرى. فبعض هذه الخدمات، مثل خدمات التسويق والتكنولوجيا والمحاسبة والخدمات القانونية، أثبتت بوضوح ربحيتها المحتملة أو قابليتها للاستمرار مالياً. وهناك خدمات أخرى، مثل الحصول على المعلومات والتدريب، ليست مربحة بنفس القدر، بسبب آثار الاستفادة المجانية أو بسبب عدم وجود إدراك واضح للحاجة إليها. وهذا يعني أن الإيرادات المتأتية من خدمات تطوير الأعمال التجارية القابلة للاستمرار يمكن أن تمول عدداً من الخدمات التكميلية التي تعتبر أقل قابلية للاستمرار ولكن التي يعتقد أن لها أثراً مفيداً على المشاريع المشاركة أو على السوق برمته. ويمكن تقديم هذه الخدمات، في أطر تجارية كلياً، بدافع الربح البحث. وفي العادة، يتبع مقدمو الخدمات الذين يرغبون في عرض خدمات لتطوير الأعمال التجارية غير قابلة للاستمرار واحداً من النهج التالية لتغطية التكاليف، أو مجموعة منها مجتمعة: (أ) تمويل الخدمات المقدمة إلى صغار العملاء من الخدمات المقدمة إلى كبارهم؛ (ب) تمويل الخدمات الأقل قابلية للاستمرار من الخدمات الأكثر قابلية للاستمرار؛ (ج) الحصول على دخل عن طريق نشاط مولد للدخل لا صلة له بالخدمة؛ (د) إيجاد مورد أو مشترٍ يرغب في تحمل جميع تكاليف توفير الخدمة أو جزءاً منها لأنه سيستفيد من تحسين أداء المشاريع الصغيرة؛ و(هـ) استخدام أموال الجهات المانحة أو الحكومية^(٥).

١١- الاستدامة. يفترض، في جميع هذه المخططات، أنه يتم رصد تقديم الخدمات وتمويلها وأن الهدف النهائي هو بلوغ الاستدامة. ولا يوجد حتى الآن توافق آراء بشأن المعنى المحدد لتعبير "الاستدامة" فيما يتصل بمقدمي خدمات تطوير الأعمال التجارية. فقد يعني بلوغ حالة تصبح فيها المشاريع التي تستخدم خدمات تطوير الأعمال التجارية مستعدة لأن تدفع الكلفة الكاملة (المباشرة وغير المباشرة) لهذه الخدمات. ولكن قد يقول البعض إنه يتم بلوغ "الاستدامة" عندما يغطي المستفيدون جميع التكاليف المباشرة للخدمة الاستشارية. وفي حالة اشتراك الجهات المانحة، يمكن تفسير الاستدامة بأنها الوصول إلى نقطة يتم فيها وضع حد لاشتراك الجهة المانحة، إما من خلال الاستغلال التجاري للخدمات أو من خلال ترتيب مناسب للاستعاضة عن دعم الجهة المانحة بموارد وطنية أو خاصة أخرى. وإذا كانت خدمات تطوير الأعمال التجارية تقدم لصالح المشاريع الصغيرة جداً، فإن هذا الهدف قد يكون أقل واقعية. وإذا كان من المتعذر بلوغه، فيجب أن يكون هناك عندئذ فهم واضح لتبرير الدعم الطويل الأجل، كأن يستند هذا التبرير إلى أن الخدمات تقدم إلى مجموعة مستهدفة تعاني كثيراً من الحرمان بسبب الأوضاع الاقتصادية أو الاجتماعية أو السياسية الماضية. ومع ذلك، يتوقع في معظم الحالات أن يسعى مقدمو خدمات تطوير الأعمال التجارية إلى تحقيق الاستدامة، وإن كان من المسلم به أن هذا الأمر قد يستغرق زمناً أطول مما كان مقرراً في مراحل التخطيط وأن من المحتمل ألا يتحققاً في فترة تقل عن عشر سنوات.

١٢- الرصد ومؤشرات الأداء. تجري مناقشة عدد من المعايير التي يمكن استخدامها لرصد وقياس أداء خدمات تطوير الأعمال التجارية على جميع المستويات. وينبغي أن يشمل الرصد التقييم المنتظم للأثر المباشر لخدمات تطوير الأعمال التجارية على الشركة فيما يتعلق بالتحسينات التي يتم إدخالها على الناتج والنوعية والربحية والمبيعات. وينبغي أيضاً تقييم الأثر على المستوى المتوسط، أي مدى إنشاء أو تعزيز مؤسسات يعول عليها وفعالة قادرة على تأمين استمرار خدمات ناجحة لتطوير الأعمال التجارية. تتصف بالنجاح. وأخيراً، ينبغي التفكير بعض الشيء في أثر خدمات تطوير الأعمال التجارية على مستوى الاقتصاد الكلي، أي ما إذا كانت قد حدثت زيادة في العمالة أو الصادرات أو ما إذا تم إدخال تكنولوجيات جديدة. وعلى نحو أكثر تحديداً، ينبغي أن تتناول معايير الأداء القياسية الجوانب الكيفية والكمية التالية: المدى المتناول (عدد الأفراد والمشاريع والمنظمات التي وصل إليها برنامج خدمات تطوير الأعمال التجارية)؛ والأثر (على المشروع والسوق والقطاع)؛ والكفاءة (تكلفة ومعدل تحويل المدخلات إلى مخرجات)؛ والفعالية (تحقيق أهداف البرنامج الشاملة من حيث الأهداف الإنمائية وتقديم خدمات ذات نوعية مقبولة بتكلفة دنيا)؛ والاستدامة (مدى إمكان تمويل الخدمة المقدمة عن طريق رسوم العملاء، ودرجة دوام التغييرات الناتجة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ودرجة التمويل الذاتي للمنظمة التي تقدم الخدمات)^(١).

باء - توفير التكنولوجيا لتنمية المشاريع والصغيرة الحجم

١٣- يقال في كثير من الأحيان إن العولمة والتحرير قد أتاحتا للشركات في البلدان النامية فرصاً جديدة لاحتياز التكنولوجيا من الخارج وإن ازدياد القدرة التنافسية في أسواق التكنولوجيا جعل التكنولوجيا أرخص وأيسر منالاً. ويمكن أن يحدث ذلك فعلاً في بعض الصناعات والقطاعات، بينما تظل التكنولوجيا في صناعات وقطاعات أخرى باهظة الكلفة ويصعب على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في العالم النامي الوصول إليها. وينطوي احتياز

التكنولوجيات والقدرات التكنولوجية اللازمة لامتلاك ناصية هذه التكنولوجيات على قدر من الوقت والجهد والتكاليف والمخاطر وعلى عمليات تفاعل معقدة بين الشركات، وبين الشركات والمؤسسات^(٧).

١٤- ويتخذ احتياز التكنولوجيا أشكالاً مختلفة، تشمل عمليات الشراء والامتياز والترخيص والتحالفات الاستراتيجية فيما بين الشركات، ونقل التكنولوجيا بموجب برامج التعاون التقني. إلا أن النقل الفعلي للتكنولوجيا لا يتوقف على إمكانية الوصول إلى هذه التكنولوجيا وعلى أحكام وشروط احتيازها فحسب، بل أيضاً على أوضاع الطلب المحلية وعلى البناء المسبق للقدرات التقنية والإدارية التي تحدد قدرة الشركات على أن تستوعب التكنولوجيا المحتازة وأن تبرع فيها. فعلى جانب الطلب مثلاً، يعتبر صغر حجم معظم الشركات والأسواق في البلدان النامية، وضعف نظم التوزيع وقنوات التسويق، والافتقار إلى هياكل الدعم، عوائق أمام الحصول على التكنولوجيا. وكثيراً ما يتم إهمال هذه القضايا عندما تركز المناقشات المتعلقة بسياسات تعزيز نقل ونشر أنواع التكنولوجيا، أكثر ما تركز على جانب العرض.

١٥- وتشمل بعض العوائق الرئيسية الافتقار إلى القدرات والمهارات المحلية اللازمة لانتقاء أنواع التكنولوجيا واحتيازها وتكييفها واستيعابها، والعوائق المالية، وعدم معرفة أنواع التكنولوجيا المتاحة، وعدم توفر معلومات عنها. ولا تتوفر إلا لعدد قليل من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم قدرات في مجال الربط الشبكي والرصد تمكنها من الوصول إلى المعلومات التكنولوجية ومن تقييمها. والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، سواء أكانت في البلدان النامية أم البلدان المتقدمة، تنزع بوجه عام إلى النفور من المخاطر، وبخاصة عندما يتعلق الأمر بالأخذ بمبتكرات قائمة على أنواع جديدة من التكنولوجيا. وعلى الرغم من هذه القيود، بدأت تظهر أشكال جديدة من التعاون التكنولوجي فيما بين الشركات تنطوي على فوائد متبادلة طويلة الأجل وتتعدى الكسب المالي القصير الأجل. والسمة المشتركة لهذه الأشكال الجديدة من التعاون هي تقاسم القدرات في مجال استحداث منتجات وتكنولوجيات وأساليب إنتاجية جديدة، أو إنتاج وتسويق منتجات جديدة^(٨). وهذا الأمر جلي بوجه خاص في التكنولوجيا البيولوجية وتكنولوجيات المعلومات، حيث تطورت الروابط بين المشاريع المحلية والشركات الأجنبية بين الشمال والجنوب، والجنوب والجنوب على السواء^(٩). وشاعت أيضاً الشراكات والشبكات بين الشركات ومؤسسات البحث والتكنولوجيا في بلدان الجنوب وبين الشمال والجنوب. ومن الأمثلة الجيدة على هذا النوع من الشبكات شبكة البحث والإرشاد الزراعي، وشبكة حراجة التنمية الريفية، وشبكة التكنولوجيا البيولوجية للمنيهوت^(١٠).

١٦- وجدير بالذكر أن نقل التكنولوجيا ليس إلا جزءاً من العملية. فيعتبر تعلم الشركات، على نطاق واسع، السبيل إلى نقل ونشر التكنولوجيا الفعليين وإلى تعزيز القدرة الابتكارية لدى الشركات كأساس للنمو الصناعي والقدرة على المنافسة في المجال الدولي. بيد أن التعليم لا يحدث بمعزل عن غيره، ولكنه يعتبر، من منظور الابتكار، نشاطاً لا يحدث إلا عندما تكون هناك تفاعلات فيما بين الشركات وبين الشركات ومورديها وعملائها وهياكل الدعم المحلية، مثل مراكز البحث والتطوير والإنتاجية، ومؤسسات الائتمان، والجامعات، ومقرري السياسات.

١٧- وهذا يعني، في الواقع، أن الحكومات يجب أن تشرع في عملية تعلم مستمرة وأن تسعى إلى صوغ وتكييف سياسات لحفز ودعم التغيير والابتكار التكنولوجيين على مستوى الشركات وإلى إنشاء بيئة تفضي إلى التعلم. ومن الواضح أن الشركات المختلفة تتعلم بمعدلات مختلفة وأنه ليس باليسير على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم اتباع استراتيجيات ابتكارية. ومن منظور السياسة العامة، بالتالي، يلزم أن تكون هناك مرونة في أنواع أدوات السياسة المستخدمة، وتوقيتها، وتسلسلها. وستكون ديناميات السياسات - أي التفاعل بين السياسات والحوار الذي يشمل جميع الجهات الفاعلة الرئيسية في عملية تنمية المشاريع - مفيدة جداً. وسيكون تماسك السياسات مفيداً جداً هو الآخر، إذ إنه يعزز و/أو يخفف قوى السوق ومن ثم، يقلل إلى أدنى حد من الاثار المتعارضة لدى وضع البارامترات التي تتخذ المشاريع داخلها القرارات المتعلقة بالابتكار والاستثمار والتصدير^(١١).

مراكز الأونكتاد للابتكار وتنمية المشاريع

تهدف مراكز الأونكتاد للابتكار وتنمية المشاريع إلى تعزيز التعاون المحلي لحفز الابتكار المستمر لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويمكن اعتبارها رداً مؤسسياً جديداً على تحدي زيادة الارتقاء التكنولوجي في شركات التصنيع في البلدان النامية. وتقوم هذه المراكز، أساساً، بمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على تحديد مشاكلها التكنولوجية وبالتالي، تعبئة الموارد اللازمة لحلها.

ولقد استحدثت مراكز الابتكار وتنمية المشاريع منهجيتها الخاصة من حيث أدوات التشخيص، وهي أدوات صممت لتحديد الاختناقات الحقيقية والحلول المناسبة ولكنها تعتمد على مؤسسات تنمية التكنولوجيا القائمة سابقاً وعلى أنشطة دعم الأعمال التجارية من أجل التدخل على مستوى الشركات. وهي لا تستعين بالدراسة والخبرة الخارجية إلا بصورة استثنائية انطلاقاً من أن الموارد التقنية والإدارية والمالية المحلية موجودة فعلاً ويمكن تعبئتها لدعم عملية الابتكار.

وباختصار، تعتبر مراكز الابتكار وتنمية المشاريع نوعاً من السماسرة الشبكيين الذين يعززون أوجه التآزر ويوجدون الروابط بين الشركات والعناصر الأخرى التي يتكون منها نظام الابتكار المحلي. ويبدأ الدعم لبرامج من هذا القبيل - وهي برامج تعمل الآن في كوت ديفوار وغانا وجمهورية تنزانيا المتحدة وزمبابوي وأوروغواي - بالتزام الحكومات المحلية ومنظمات المانحين الدولية، على السواء.

١٨- ولبناء قدرة محلية لنقل التكنولوجيا والابتكار، ثمة أشكال مختلفة من التعاون والشبكات والتكتلات قد تكون ذات فائدة. وهي تمكن الشركات من تقاسم المخاطر والتكاليف ومن الوصول إلى الأسواق كما أنها تربط المشاريع الصغيرة والمتوسطة والكبيرة من خلال تبادل المعلومات (ذات الطبيعة التكنولوجية والتسويقية مثلاً) والعلاقات التجارية. والواقع أنه مع تزايد عدد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي لديها إمكانات للمشاركة في السوق

الدولية، أثبت التعاون فيما بين الشركات فعاليتها في المساهمة في تمكين الشركات من التكيف مع البيئة التنافسية الدولية الجديدة.

١٩- ويعد الاتفاق الذي تم بين شركة أرجنتينية للمواد الصيدلانية (ELEA SA) ومؤسسات البحث والتطوير الكوبية - (Centro de Ingeniería Genética y Biotecnología (CIGB) و (Centro de Inmunología (CIM) و Finlay Institute و Centro Nacional de Biopreparados و Molecular - مثلاً ناجحاً عن التعاون بين الجنوب والجنوب. فقد أنشأت هذه المؤسسات الكوبية قدرة صناعية قوية في مجال البحث والتطوير ولكنها واجهت حواجز هائلة عند تسويق منتجاتها. وعلى الرغم من أن هذا الاتفاق تركز حول قيام أحد الشركاء بتسويق منتجات استحدثها وأنتجها شركاء آخرون (بلغت مبيعات شركة ELEA من اللقاح المضاد لالتهاب السحايا المنتج في كوبا ١,١ مليون دولار أمريكي في عام ١٩٩٧)، فإن القدرات التقنية للشريك الأرجنتيني ودعمه المالي أتاحا للشريك الكوبي إجراء اختبارات لللقاح يحتمل أن تعزز احتمالاته السوقية المرتقبة في الأرجنتين وغيرها. والواقع أن مركز CIGB وافق على تسويق أنواع مختلفة من المستحضرات الصيدلانية البيولوجية التي أنتجها في الأرجنتين حصراً عن طريق شركة ELEA. ومما يثير الاهتمام جداً أن شركة ELEA ومركز CIM عقدا اتفاق بحث لتطوير وتسويق منتج مضاد للسرطان استناداً إلى تكنولوجيا طورها مركز CIM أصلاً. وأقيم، على أساس شبكة من مؤسسات البحث والأخصائيين في الأرجنتين، مشروع في الأرجنتين من أجل القيام بمختلف المراحل اللازمة لوضع الصيغة النهائية للمنتج الجديد وإقراره من قبل السلطات الصحية.

٢٠- وينبغي أيضاً تعزيز أو تطوير هياكل الدعم التقنية والتجارية، مثل مختبرات البحث والتطوير، ومراكز نقل التكنولوجيا، ومرافق مراقبة الجودة، وهيئات الترويج للصادرات. وينبغي تصميم تلك الهياكل لتوفير معلومات عن أنواع التكنولوجيا المتاحة وضمان نقلها بصورة فعالة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويمكن لهياكل الدعم المستندة إلى المبادرات القائمة أن تخلق إطاراً يمكن أن يتم فيه ما يلزم من عمليات تحديد وتقييم وتكييف ومتابعة بعد النقل. ويمكن أن تضمن هذه العمليات أن يزيد نقل التكنولوجيا من القدرة التكنولوجية في الشركات ومؤسسات البحث والتكنولوجيا المحلية على السواء، وأن يعزز التفاعل اللازم بينها لحفز عملية الابتكار ومدّها بأسباب البقاء. وسوف تتوقف الطبيعة المحددة لهياكل دعم من هذا القبيل، بما في ذلك مشاركة القطاعين العام والخاص، على مستوى التنمية والقدرة التكنولوجية في كل بلد.

جيم - تيسير الوصول إلى تكنولوجيات المعلومات والاتصالات

٢١- انتشرت تكنولوجيات المعلومات والاتصالات في جميع القطاعات الاقتصادية، ومنها قطاعات السلع الأولية والمصنوعات والخدمات. وإن انتشار هذه التكنولوجيات، الذي تسارع منذ أوائل الثمانينات، وتزايد اعتمادها من قبل الشركات في القطاعات الانتاجية، غيرا نظام الانتاج وتنظيم العمل وأثرا في العمالة والقدرة على المنافسة في المجال الدولي. وشملت النتائج تحسينات في النوعية وتخفيضات في الكلفة. وساهمت تكنولوجيات المعلومات والاتصالات أيضاً في جعل المزايا النسبية لانخفاض تكاليف اليد العاملة عاملاً من عوامل تحديد القدرة التنافسية أقل أهمية نسبياً،

له آثار بعيدة المدى بالنسبة للبلدان النامية. وعلى وجه الاجمال، خلقت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تحديات للشركات كافة، وخاصة فيما يتعلق بتوفر البرمجيات المناسبة، والافتقار إلى المعايير، ونقص المدراء والموظفين، والاستثمار الكثيف الذي تتطلبه هذه التكنولوجيات.

٢٢- وأصبحت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المتقدمة متيسرة ومترابطة على نحو أكبر وأخذت تظهر طائفة جديدة واسعة من التطبيقات التي توفر فرصاً جديدة لتوليد وإدارة المعلومات التي يمكن تصميمها وفقاً لحاجات المستعملين والتي يمكن أن تساهم في بلوغ الأهداف الإنمائية. وعلى الرغم من هبوط التكاليف ومن فرص الدخول الجديدة المقترنة بتطوير البرمجيات، فإن معظم الابتكارات والتطبيقات المتصلة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات تحدث في البلدان الصناعية. ولم يصبح سوى عدد قليل من الاقتصادات المصنعة حديثاً والنامية جزءاً من هذا الاتجاه على مدى السنوات الأخيرة، بتطويره، في مرحلة مبكرة، قدرات في هذا الميدان. وهكذا نجحت بلدان أو اقتصادات مثل الصين وماليزيا وجمهورية كوريا وسنغافورة وإقليم تايوان الصيني في إنتاج معدات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. ووجدت بلدان نامية أخرى، مثل الهند وعدة بلدان في أمريكا اللاتينية، أساليب لاستغلال أسواق تطوير البرامج الجاهزة.

٢٣- وقد رُوج لشبكة انترنت بوصفها وسيلة تمكن البلدان النامية من الانضمام إلى هيكل المعلومات العالمي. وعلى الرغم من أن التقديرات المتعلقة بمعدل نمو استخدام شبكة انترنت عالية جداً، فإن أكبر معدلات النمو تتركز في البلدان الصناعية. وتشير بعض البيانات إلى أن ما يقرب من ٩٠ في المائة من مستخدمي الشبكة هم من أعلى شرائح السكان دخلاً وتعليماً. وعلى وجه الاجمال، فإن الوصول إلى شبكات وخدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات واستخدام معدات هذه التكنولوجيات في البلدان النامية والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية لا يزالان محدودين جداً مقارنة بالبلدان الصناعية. وهذا الأمر صحيح بالنسبة لأقل البلدان نمواً والمناطق الريفية من بلدان أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. وإذا اقتصرنا على ذكر بعض الأمثلة، فإن معدل استخدام شبكة انترنت في عام ١٩٩٨ بلغ ٠,٠١ في المائة من مجموع السكان في باراغواي والهند والفلبين، و٢-٢,٥ في المائة في إقليم تايوان الصيني وجمهورية كوريا والكويت، بينما بلغ ٦,٥ في المائة في فرنسا و٩,٦ في المائة في اليابان و١٨ في المائة في استراليا و٣٥ في المائة في فنلندا^(١٣).

٢٤- وعلى وجه الاحتمال، يمكن أن تكون أصغر الشركات، أكبر الجهات الرابحة من اقتصاد المعلومات العالمية الناشئة، وذلك، بطبيعة الحال، شريطة أن تلبي نوعية منتجاتها وقدرة هذه المنتجات على المنافسة المعايير الدولية. وتتيح التجارة الالكترونية بوجه خاص للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إمكانيات لم يسبق لها مثيل لتنافس في الأسواق العالمية ولتحريك تحالفات استراتيجية وتحالفات ربط شبكي مع الجهات الفاعلة الأخرى في أنحاء العالم. ويتيح "انعدام المسافة" إمكانيات جديدة للتجارة فيما بين الصناعات وللشراكات عبر الحدود وللتحالفات الاستراتيجية. وتتيح التجارة الالكترونية القائمة على شبكة انترنت إمكانيات فعالة من حيث الكلفة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من أجل الاعلان عن منتجاتها والاتصال بالمشتريين والموردين على النطاق العالمي.

٢٥- ومع ذلك، فإن مثل هذه الامكانيات قد يظل بعيداً عن متناول العديد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم - ولا سيما في البلدان النامية - إذا لم يستوف عدد معين من الشروط المسبقة ولم يوفر عدد معين من المهارات. ومن بين هذه: الوصول إلى هيكل أساسي للاتصالات يمكن التعويل عليه وفعال من حيث الكلفة؛ والقدرة على اتقان أساليب التجارة الدولية والتجارة الالكترونية؛ والقدرة على إدخال محتوى وطني في النماذج التجارية الأنكلو - ساكسونية الغالبة؛ والقدرة على توفير ضمانات فعلية بشأن مدفوعات وتدابير وقائية ضد التخلف عن الدفع. والواقع أن نشر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات يتوقف، إلى حد كبير، على توفر مهارات لتشغيل النظم القائمة على هذه التكنولوجيات فضلاً عن القدرة على استيعابها وإدارتها. ويتطلب استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الفعال إدخال البرامج الجاهزة والمعدات الرقمية إلى جانب اجراء تحويل عميق في التنظيم الداخلي للمشروع وارتباطاته بالأسواق والموردين. وينطوي استيعاب تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لا على قدرات تقنية فحسب بل أيضاً على قدرات فعلية في مجال التخطيط والتنظيم.

٢٦- ولا بد من وجود تدابير وأنشطة متماسكة ومتمشية مع استراتيجيات التنمية من أجل مواجهة المشاكل المذكورة أعلاه ومساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الوصول إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في البلدان النامية والاقتصادات المارة بمرحلة انتقالية. ووجود قدرات تخطيط وتنظيم فعلية ومهارات إدارة فيما يتعلق بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات يعتبر، على سبيل المثال، أمراً حاسماً على مستوى المشروع. أما على مستوى الصناعة، فإن إنشاء شبكات الكترونية، وقواعد بيانات مشتركة، وخدمات قيمة مضافة متنوعة تعجل بالمعاملات، يعتبر أمراً أساسياً. وهناك مجال كبير أمام الحكومات للتأثير في تنمية صناعة محلية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتعزيز نشرها وذلك، مثلاً، من خلال وضع المعايير، والبحث عن مصادر في الخارج، وتطبيق سياسات المنافسة. وتساعد تدابير من قبيل الحماية القانونية للمعلومات السرية، وضمان الأمن للمعاملات الالكترونية، ووضع المعايير، على إيجاد بيئة تمكينية للأخذ بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

الفصل الثاني

توفير الخدمات المالية لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

ألف - العقبة الرئيسية أمام التمويل

٢٧- بعد أن سلمت حكومات كثيرة بأن قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحدودة على الوصول إلى الائتمان تعد عائقاً رئيسياً أمام الانتاج والنمو، أخذت توجه الأموال العامة إلى تلك المشاريع عن طريق المؤسسات المالية المتخصصة، مثل المصارف الائتمانية الزراعية والصناعية. وبالإضافة إلى ذلك، شجعت المصارف التجارية على اقراض هذا القطاع عن طريق حصص القروض، والاعانات، والتخفيضات الضريبية، والضمانات ضد التخلف عن الدفع. وعلى الرغم من كثافة الاعانات، لم تنجح مصارف التنمية التي أنشأتها الحكومات في البلدان النامية نجاحاً كبيراً في الوصول إلى المستفيدين المراد الوصول إليهم. ولم يتمكن الكثير من مؤسسات التمويل الإنمائي من العمل بصورة مجزية مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم كعملاء دين وحيدين لها. وأصبحت مؤسسات أخرى إما مؤسسات معتمدة على الإعانات أو مؤسسات معسرة بسبب الصعوبات المتصلة بالادارة والصعوبات الاستراتيجية.

٢٨- ويقول بعض الخبراء إن فشل برامج الائتمان المباشر نجم عن الدور المحدود لقوى السوق في تحديد أسعار الفائدة وعن عدم تعبئة الادخارات في تصميم برامج الائتمان. ويضاف إلى ذلك أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان التي تفتقر إلى أسواق رأس مال نشطة ومنظمة وإلى جهات وسيطة ذات خبرة وإلى بيئة تنظيمية مواتية تجد صعوبة في جمع رأس المال المتوسط والطويل الأجل. ونتيجة لذلك، تعتمد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، في معظمها، على رأسمالها الخاص لبدء أنشطتها ومدها بأسباب البقاء. وعلى سبيل المثال، تستخدم نسبة تتراوح بين ٥٩ و ٩٨ في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان الافريقية أصولها الشخصية لرسملة مشاريعها^(٤).

٢٩- ولا يوجد أيضاً إلا القليل من الأمثلة الناجحة عن مؤسسات التمويل الإنمائي التي أثبتت قدرتها على العمل بصورة مجزية مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ومن بين هذه المؤسسات the Corporación Andina de fomento (CAF) وهي مؤسسة مالية متعددة الأطراف خاصة تشجع التنمية المستدامة والتكامل الاقليمي من خلال جذب الموارد الرأسمالية لتوفير خدمات مالية متعددة للقطاعين العام والخاص في البلدان الحائزة للأسهم. وبعد عملية اصلاحات داخلية جذرية، حققت المؤسسة المذكورة، في عام ١٩٩٧، أعلى مستوى من الموافقات في تاريخها (٢,٩ مليار دولار أمريكي) وكذلك أعلى مستوى من الأرباح الصافية. ووسعت ونوعت عملياتها جغرافياً، وأقرت برنامج طوارئ لتمويل مشاريع إعادة بناء إثر الكوارث التي سببها إعصار النينيو، ووظفت في سوق الولايات المتحدة أكثر إصدارات السندات قدرة على المنافسة فيما يتصل بهيكل هامش الدين والأجل.

٣٠- وجدير بالملاحظة أن قطاع المصارف التجارية لا يبدي بوجه عام الكثير من الاهتمام بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لأن صغر حجم القروض، وارتفاع تكاليف المعاملات، والافتقار إلى الضمانات الإضافية المحسوسة، وعدم وجود بيانات مالية جيدة، كل ذلك يجعل عمليات تقييم مخاطر المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مكلفة وصعبة. يضاف إلى ذلك أن المصارف تفتقر إلى الخبرة اللازمة لإجراء تقييم ناجح لإمكانات المشاريع ولقدرة المقترض على السداد. وهناك عنصران آخران يساهمان في معاناة المصارف التجارية في إقراض المشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم: ارتفاع معدل إفلاس هذه المشاريع، واعتمادها الشديد على فرد واحد هو صاحب المشروع. ونتيجة لكل هذه العوامل، لا تستطيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تأمين قروض مصرفية بأحكام مرضية وتتلقى، بدلا من ذلك، تمويلاً قصير الأجل إلى حد كبير لتلبية حاجاتها الطويلة الأجل.

باء - الخدمات المالية المتاحة وحدودها

١- قطاع الخدمات المالية الرسمي

٣١- يعاني القطاع المالي الرسمي من العوائق التالية التي تحول دون ازدياد فرص حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الأجل على رأس المال:

- انخفاض الأرباح أو تحقيق خسائر لدى التعامل مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وحدها؛
- وجود سوق غير كامل للأدوات المالية، وبخاصة للدين الطويل الأجل؛
- طول فترات التنفيذ، بدءاً من طول المفاوضات والتجهيز وانتهاءً بالإقرار؛
- بطء الاستجابة للحاجات المتغيرة، وذلك بسبب التغيرات في البيئة؛
- وجود منتجات مالية غير مصممة وفقاً لطلب الزبون؛ و
- تقديم خدمات لتلبية حاجات مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم فردية.

وتزداد حدة هذه العقبات في البلدان النامية التي لديها أسواق رؤوس أموال ضعيفة، ووسطاء ماليون يفتقرون غالباً إلى الخبرة المطلوبة، أو بيئات تنظيمية وسياسية غير مستقرة.

٢- قطاع الخدمات المالية غير الرسمي

٣٢- يؤدي التمويل غير الرسمي دوراً كبيراً في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وهو يشمل تقديم رأس المال من مقرضي الأموال الفرديين، والادخارات المتبادلة، ورابطات القروض، وشركات التضامن. ويتميز القطاع المالي غير الرسمي بما يلي:

- المرونة والسرعة؛

- ارتفاع تكاليف المعاملات؛
- ارتفاع أسعار الفائدة المفرط (مثلا ١٩٢ في المائة في نيجيريا)؛
- صغر حجم القروض وصغر أجلها؛ و
- ارتفاع معدلات السداد بسبب إخضاع مقدمي الطلب لفحص أدق، ورصد القروض الصارم، والقرب من المقرض، والضغط الأدبي.

٣- المؤسسات المالية المستقلة والمصارف الإنمائية

٣٣- أنشأ العديد من البلدان مؤسسات مالية مستقلة لتوفير الائتمان للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وحدها. ويتميز أداء المؤسسات المالية الخاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وأداء المصارف الإنمائية بما يلي:

- ضعف الربحية؛
- ارتفاع التكاليف الإدارية بسبب ملكية الدولة؛
- توسيع الخدمات أفقياً لتشمل المساعدة التقنية والتدريب وما إلى ذلك؛
- توسيع الخدمات لتشمل تقديم القروض إلى المشاريع الكبيرة؛
- الاعتماد على الاعانات الحكومية، والحل أو التصفية.

٤- مخططات الضمان

٣٤- أنشأ العديد من الحكومات والمؤسسات المالية الدولية مخططات ضمان لتشجيع المصارف التجارية على إقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بتزويدها بضمانات ضد التخلف عن الدفع. وتُفرض غالباً علاوة بين ١ و٣ في المائة لقاء الضمانات التي تصل إلى ٨٠ في المائة. ولقد كانت تجربة مخططات ضمان المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، حتى الآن، متباينة. فقد فشل بعضها ونجح القليل منها وكانت الاستدامة على المدى الطويل، بوجه خاص، إحدى المشاكل الرئيسية، لأن معظم الأموال تقدمها الجهات المانحة والحكومات. وتشمل معظم صناديق الضمان الاستثمارات في المرافق الانتاجية ولا يوجد إلا عدد قليل منها مستعد لضمان تمويل رأس المال العامل. وفي الكثير من الحالات مُنحت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التمويل بغرض الاستثمار إلا أنها لم تتمكن من جمع الأموال لتنفيذ الاستثمار لأنه اعتُبر أن ضمانات تمويل رأس المال العامل تنطوي على درجة كبيرة من المخاطر.

الجدول ١ مخططات الضمان

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• تشجع المصارف على إقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ولولاها لرفضت إقراضها• القروض أطول أجلا واشتراطات الضمانات الإضافية أقل• أقل ضررا من تزويد المقرضين بأموال رخيصة ومدعومة | المزايا |
| <ul style="list-style-type: none">• تمنع المصارف في تقاسم المخاطر - إذ إن اتخاذ المصارف موقفاً مفرطاً في التساهل يؤدي إلى ارتفاع معدلات التخلف عن الدفع• عدم إعلان المصارف عن فوات الاستحقاق في الوقت المناسب• صرف وقت كبير وعدم كفاءة في معالجة المطالبات وتسويتها• الاعتماد على الأموال الميسرة الشروط - يعتمد معظم مخططات الضمان على إعانة/تدخل الدولة• التكاليف التراكمية للقرض والضمانة تكون باهظة عادة• تحتاج إلى إدارة ناجحة وصارمة وقدرة استثمارية• تفتقر صناديق الضمان التي تديرها الدولة، غالباً، إلى الاحتراف وتعتمد على الدولة لتغطية الخسائر | المشاكل الملاحظة |

٥- التاجير

٣٥- التاجير المالي هو اتفاق تعاقدى يسمح للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم باستخدام أصل من الأصول مقابل تأدية مدفوعات دورية للمؤجر. وتعتبر مدفوعات التاجير كلفة تشغيل أكثر منها كلفة تمويل لأن شركة التاجير تحتفظ بملكية الأصل. وتعتمد شركة التاجير على قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على توليد الإيرادات النقدية أكثر من اعتمادها على أصولها، أو قاعدتها الرأسمالية أو تاريخها الائتماني. وتشترط ترتيبات التاجير النموذجية ١٠ في المائة من كلفة الأصل كضمان وتنتهي بعد فترة من ثلاث إلى خمس سنوات. وثبت أن التاجير وسيلة مبتكرة تتيح للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الحصول على رأس المال المتوسط الأجل. وعلاوة على ذلك، تستفيد هذه المشاريع في البلدان النامية من نقل التكنولوجيا بالإضافة إلى التمويل المتوسط الأجل. ووفرت للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ترتيبات تاجير بشأن أصول مثل الأنوال، ومعدات خطوط الإنتاج، ونظم الطاقة الشمسية^(١٥).

الجدول ٢ التأجير

| | |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>المزايا</p> | <ul style="list-style-type: none"> • تكاليف الحصول على البيانات المالية والتاريخية عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أدنى • تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم اشتراطات أقل صرامة من حيث الضمانات الاضافية أو التأمينات • ترتب عقود التأجير بسرعة أكبر من القروض التقليدية • يمكن للمشاريع الحصول على التمويل التأجيري على نحو أكثر سهولة من القروض المصرفية • كانت عمليات التخلف عن الدفع طفيفة إذ أبلغ المؤجرون عن معدلات تخلف تتراوح بين ٢ و ٧ في المائة |
| <p>المشاكل الملاحظة</p> | <ul style="list-style-type: none"> • لا تستفيد من التأجير سوى نسبة مئوية متواضعة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، إذ تستبعد منها المشاريع التي تستخدم وسائل الانتاج التقليدية أو المعدات المتخصصة • ينبغي غالباً إنشاء شركات متخصصة للحصول على التأجير |

٦- صناديق رأس المال الاستثماري

٣٦- رأس المال الاستثماري هو آلية استثمار توفّر للشركات الناشئة رأس المال السهمي والمساعدة في مجال الإدارة، على السواء. وبما أن الشركات المستهدفة تستحدث منتجات وخدمات جديدة، تقوم شركات رأس المال الاستثماري بتمويل تكاليف استهلال أنشطتها أو توسيعها أو احتيازها. وينتشر استخدام رأس المال الاستثماري كمصدر رأس مال سهمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الأسواق الناشئة، وتتلقى بعض الصناديق رؤوس أموال أولية تصل إلى ٥٠٠ مليون دولار أمريكي. ولأن نمو رأس المال الاستثماري ظاهرة حديثة، من السابق جداً للأوان تقييم أداء معظم الصناديق. بيد أن التقارير الأولى تشير إلى أن أداء معظم صناديق رأس المال الاستثماري كان سيئاً. وقد عزى فشلها إلى الافتقار إلى الإدارة المختصة وإلى فرص الاستثمار. وهناك وسيلتان لتحسين صناديق رأس المال الاستثماري هما رفع مستوى الإدارة وتحسين الاتصال بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وشركات رأس المال الاستثماري.

الجدول ٣ صناديق رأس المال الاستثماري

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• توفر رأسمالاً سهماً مرناً وطويلاً الأجل• يحقق كل من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم برأس مال ساهمي صغير ومعدّ وفقاً لطلب المشروع• يشارك المدراء في تشغيل المشروع الصغير والمتوسط الحجم وإدارته• تتطور الصناديق غالباً لتقدم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم منتجات مالية أخرى مثل التمويل التاجيري، وتمويل رأس المال العامل والتصدير | <p>المزايا</p> |
| <ul style="list-style-type: none">• يعطي الكثير من مبادرات رأس المال الاستثماري نتائج سيئة. فعلى سبيل المثال، أبلغت صناديق رأس المال الاستثماري التابعة لشركة التمويل الدولية عن عائدات تتراوح بين -١ و٥ في المائة سنوياً في الثمانينات^(١٦)؛ وهناك شركات رأس مال استثماري كثيرة ترعاها وكالة الولايات المتحدة للتنمية الدولية أصبحت معسرة أو صفت^(١٧)• البلدان التي لا توجد لها أسواق أسهم نشطة لا توفر الفرصة لتحقيق العائد والسيولة العاليتين اللذين تسعى إليهما شركات رأس المال الاستثماري• تتصف إدارة الصناديق بعدم الكفاءة وعدم الخبرة• يعد إيجاد مدراء لشركات رأس المال الاستثماري في البلدان النامية تحدياً رئيسياً كما دلت على ذلك تجارب شركات التمويل الدولية• سيولة بطيئة للمعاملات؛ وعدم استخدام جميع أصول الصندوق نظراً إلى أن مديري الصندوق غير مدركين للفرص الاستثمارية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم• افتقار المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى الوعي بوجود صناديق رأس المال الاستثماري• ممانعة أصحاب المشاريع في البلدان النامية في تقاسم الملكية مع ممولين خارجيين• صعوبة في جذب الموارد الصحيحة والعملاء الصحيحين؛ وعدم تعود المستثمرين على الاستثمار في صناديق يديرها آخرون وتركز على المنشآت التجارية القليلة المخاطر• صعوبة في الاستثمارات القائمة في البلدان التي توجد لديها أسواق رؤوس أموال غير متطورة | <p>المشاكل الملاحظة</p> |

٧- التمويل بضمان المخزون

٣٧- إن التمويل بضمان المخزون يمكن الشركة من زيادة رأس مالها القصير الأجل ومن ثم، تحسين شروط نمو الأرباح. ويستخدم التمويل بضمان المخزون، المعروف أيضاً بالتعميل، لتغطية رأس المال العامل استناداً إلى الحاجات الدورية للمنشأة التجارية، أو يستخدم لبناء المخزون مرة واحدة في السنة ولتصفيته في وقت لاحق من

السنة، أو لبيعها أثناء السنة. وعندما يستخدم المخزون كضمان إضافي، تبلغ قيمة التمويل بوجه عام قرابة ٥٠ في المائة من كلفة الاستبدال الراهنة.

الجدول ٤

التمويل بضمان المخزون

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • يستخدم المخزون كضمان إضافي • يتيح للشركة شراء البضائع بسعر مواتٍ أو في وقتٍ مواتٍ • يسمح بإنتاج منتج موسمي طوال السنة • هو أيسر منالاً من القروض المصرفية | <p>المزايا</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • يجب أن تكون المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم قادرة على تقديم توقع بالإيرادات النقدية، وبالميزانية التشغيلية، وأرقام دوران المخزون • يجب غالباً إنشاء مؤسسات متخصصة للقيام بالتمويل • سوء نوعية المخزون | <p>المشاكل الملاحظة</p> |

جيم - الدروس المستمدة من الائتمان الصغير

٣٨- إن العقبات التي تقترن في كثير من الأحيان بإقراض المشاريع البالغة الصغر - وهي ارتفاع التكاليف، وانخفاض العائدات، والافتقار إلى عمليات الكشف المالية الموحدة، وعدم وجود الضمانات الإضافية - تحد أيضاً من قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الوصول إلى المصارف التجارية. وقد ظهرت خلال السنوات العشر الماضية سلالة جديدة من المؤسسات المالية على مستوى القاعدة الشعبية. وتختص مؤسسات التمويل الصغير في الوصول إلى صغار أصحاب المشاريع وهي على الأغلب غير منظمة ولا تستهدف الربح. وقد استطاعت، من خلال الابتكار والتجربة، استحداث تقنيات لتوفير خدمات مالية بصورة مجزية لصغار أصحاب المشاريع على مقياس لم يكن يحلم به سابقاً.

٣٩- ولتحقيق الاستدامة والنمو، تلجأ هذه المؤسسات إلى الاقراض التجاري ولكن غير التقليدي. وقد ركزت جهودها على تطوير منتجات الإقراض، وتحسين تكنولوجيا الائتمان، والتقليل من المتأخرات والتكاليف الإدارية المقترنة بإقراض المشاريع البالغة الصغر. وباختصار، فإن العوامل الرئيسية التي أدت إلى نجاح برامج الائتمان الصغير هي: (أ) سرعة الاستجابة؛ (ب) التعرض للمنافسة؛ (ج) تقديم الخدمة وفقاً لطلب الزبائن؛ (د) معرفة حاجات الزبائن؛ (هـ) مشاركة الزبائن؛ (و) الخبرة.

٤٠- والسبب الأساسي لهذا النجاح هو أن مؤسسات التمويل الصغير قريبة من الزبائن. فهي، بفضل منظورها السوقي، تتفهم أفضليات مجموعة الزبائن وتصمم المنتجات التي تلبيها. وعلى الرغم من أن مؤسسات التمويل

الصغير تدار في أغلب الأحيان بصورة غير رسمية وأنها غير معروفة في كثير من الأحيان لدى الأسواق المالية الرسمية، فإن معدلات سدادها مرتفعة جدا (٩٧ في المائة). ويرجع ذلك بصورة رئيسية إلى أنها تعمل على مستوى القاعدة الشعبية وتعتمد على الضغط الاجتماعي والأدبي لضمان السداد. ويتيح لها قربها من مقدمي الطلبات تقييم حاجاتهم ومخاطرهم تقييما أفضل.

الجدول ٥

التقنيات الجديدة في التمويل الصغير

| التسعير القائم على السوق | تخفيض تكاليف المعاملات والتكاليف الإدارية | النهج غير التقليدية للتقليل من المخاطر |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>◀ تستند أسعار الإقراض على أسعار السوق أكثر منه على الإعانات</p> <p>◀ تعتبر كلفة عدم الحصول على الائتمان، بالنسبة لمعظم المقترضين الصغار، أكبر من كلفة فائدة الاقتراض، مما يتيح لمؤسسات التمويل الصغير تغطية التكاليف المقترنة بالإقراض الصغير</p> | <p>◀ عمليات مبسطة ولا مركزية لتقديم طلبات الإقراض وإقرار القروض وتحصيلها</p> <p>◀ في برامج الإقراض الجماعي، يقوم المقترضون أنفسهم بعملية الموافقة، فينقحسون بعضهم بعضا ويقرون الائتمان بموافقة من المجموعة</p> | <p>◀ حلت تقنيات الحفز على التسديد محل اشتراطات الضمانات الإضافية أو التحليلات التي تستغرق الكثير من الوقت والباهظة الكلفة</p> <p>◀ يقدم للزبائن دافع للتسديد من خلال الضغط الأدبي والوعد باستمرار الحصول على الائتمان وزيادة فرصة الحصول عليه</p> |

٤١- بيد أن هذه الاكتشافات التي توصلت إليها مؤسسات التمويل الصغير لم تتأت من دون تكلفة. فقد ذكر البنك الدولي في استعراضه للنظم المالية في الاقتصادات الناشئة لعام ١٩٨٩، أن الكثير من مؤسسات التمويل الصغير في البلدان النامية معسر وأن بعضها قد فشل بالفعل^(١٨). ويرجع فشلها أو اعتمادها على الإعانات، في كثير من الأحيان، إلى أنها كثيراً ما أدرجت في مشاريع التمويل الصغير مؤسسات لم يكن لديها تطلع واضح نحو تحقيق الاستفادة المالية الكاملة في الأجل المتوسط^(١٩). وعانت وكالات التمويل الصغير، التي كانت أيضا وكالات حكومية، بوجه عام من سرعة دوران العاملين، والانقطاع في القيادة، وعدم تحديد المهام، وعدم مرونة الاجراءات. وعلاوة على ذلك،

فإن المؤسسات التي لا يدعمها القطاع الخاص كثيرا ما افتقرت إلى مهارات الإدارة المالية التي تحتاج إليها مؤسسات التمويل الصغير لتكون ناجحة. وكثيرا ما حوّلت مخططات الائتمان الحكومية أموال الحافطة إلى مؤسسات بالغة الصغر تتصف بمخاطر إفسار عالية وبانخفاض العائدات.

٤٢- وعلى الرغم من أن الحاجات المالية المتوسطة إلى الطويلة الأجل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تختلف عن الحاجات الائتمانية القصيرة الأجل والسريعة للمشاريع البالغة الصغر، هناك دروس يمكن أن تكون مفيدة في تحسين حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على التمويل. وربما كان أحد الدروس الهامة توفير الخدمات المالية للعملاء بدلا من المستفيدين. وعلاوة على ذلك، فإن الانتقال من الخدمات المدعومة إلى الخدمات المستدامة المسعرة حسب السوق يمكن أن يخدم العملاء خدمة أفضل على المدى البعيد. وينبغي أيضا لمقدمي الخدمات المالية إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن ينظروا في تحويل عبء تحليل القروض إلى العملاء عن طريق الإقراض الجماعي، فضلا عن إنشاء نظام تقييم للائتمان.

٤٣- إن نجاح برامج الائتمان الصغير علم مؤسسات التمويل الصغير أن برامج الإقراض ينبغي أن تُدار كمنشآت تجارية لا كأعمال إحسان. كما أن نجاحها أرسى الأساس لمخططات إقراض ابتكارية يمكن تصورها في حالة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، كالإقراض الجماعي، والتقليل من مخاطر التخلف عن الدفع عن طريق آليات إنفاذ قائمة على الحوافز (مثل الضغط الأدبي، وربط المدخرات بالائتمان، والوعود باستمرار الائتمان). والعمل الرئيسي لمؤسسات التمويل الرسمية، التي تتراوح بين المصارف التجارية وشركات رأس المال الاستثماري، هو كسب المال بتوفير الخدمات المالية. ويتوقف بقاؤها على قيد الحياة وتوسعها على تحقيق أقصى قدر من الربح، وإن المؤسسة التي تدار باحتراف سوف تنفر إلى الأبد من الأعمال التجارية عندما لا تستطيع أن تقيّم مخاطرها وعائدها المحتمل. ولا يمكن اتخاذ قرارات تجارية متينة في حال عدم وجود معلومات موثوقة وشفافة. وإذا لم يتم تأمين تسديد القروض، فإن استدامة الخدمة المالية سوف تتعرض دائما للخطر.

٤٤- ومن ثم، لا يمكن التقليل من أهمية المعلومات المالية الجديرة بالثقة. فوجود بيانات جديرة بالثقة وشفافة عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أمر أساسي لتيسير الحصول على التمويل، نظرا لأن مثل هذه البيانات تشرح إمكاناتها ومخاطرها واحتياجاتها. ولكي يقوم الدائنون والمستثمرون والضامنون بتخصيص رأس المال، فإنهم يحتاجون إلى الحصول على معلومات يُركن إليها. وإن كلفة الحصول على هذه المعلومات بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم كلفة عالية لأن لغة الاتصال التجاري - المحاسبة والإبلاغ - غير موحدة. ففي الكثير من البلدان، إن قواعد المحاسبة والإبلاغ الخاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم قد وضعت للشركات الكبيرة أو المدرجة في البورصة. وتحتاج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى قواعد للمحاسبة والإبلاغ تكون كافية للدائنين والمستثمرين ومحصلي الضرائب والمدراء، من دون أن تكون مرهقة بشكل مفرط. ويحتاج الأمر إلى نظام دولي للمحاسبة والإبلاغ خاص بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

الاستنتاجات

٤٥- لأن كانت الخدمات المالية تعتبر، في كثير من الأحيان، المعوق الرئيسي لتنمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، فإن هذا القطاع يحتاج أيضاً إلى خدمات أخرى. وكلما كانت الأسواق ذات الطابع التقليدي الأكبر مشبعة وكلما احتاج الأمر إلى مهارات جديدة وأسواق جديدة وأنواع جديدة من التكنولوجيا، كلما كانت زيادة الانتماء وحدها غير كافية على وجه الاحتمال لتعزيز نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتنميتها. فالتمويل قد يحل مشاكل السيولة أو يؤدي إلى توسيع النشاط القائم، ولكنه يصعب أن يزيد الانتاجية وكفاءة التشغيل والقدرة على المنافسة. وإذا أراد صغار المنتجين الاستفادة من فتح كوات سوقية ذات قيمة مضافة أعلى والتحول في نهاية المطاف من الانتاج بطريق "التقليد" إلى الانتاج بطريق الأخذ بالابتكار والتغيير المستمرين، فإنهم يحتاجون عندئذ إلى مشورة تجارية وتقنية إضافية.

٤٦- وقد ظهرت منذ أواسط التسعينات ابتكارات في تصميم خدمات الأعمال التجارية وتقديمها. وتدل التجربة على أنه يمكن جعل هذه الخدمات أكثر فعالية من حيث الكلفة وأكبر أثراً مما كانت عليه من قبل. وقد ثبت أن اعتماد مبادئ الممارسة الجيدة، مثل مبدأ لا مركزية القرار ومبدأ الاستدامة، أمر جوهري في هذا الشأن نظراً إلى استخدام آليات السوق استخداماً أكبر. وهذا يعني أن التدخل المثالي لدعم خدمات تطوير الأعمال التجارية يقتضي استخدام وتعزيز قدرة القطاع الخاص الحالية على تقديم الخدمات، وحفز إيجاد سوق لخدمات تطوير الأعمال التجارية، وجدية في العمل، ومطالبة العملاء بأن يدفعوا على الأقل جزءاً من كلفة الخدمات. وبالإضافة إلى ذلك، ينبغي أن يكون هذا التدخل:

- موجهاً نحو الطلب وليس نحو العرض؛
- لا مركزياً وليس مركزياً؛
- مستهدفاً التكتلات المحلية وليس المشاريع الفردية.

٤٧- وعلى وجه الخصوص، ثبت أن نقل التكنولوجيا ونشرها أمران جوهريان لتعزيز القدرة الابتكارية لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ولكن أيضاً لحفز إنشاء سوق محلي ودولي لمنتجاتها وبالتالي، لخدمات تطوير الأعمال التجارية. وإن نقل ونشر التكنولوجيا وحدهما لن يمكنا الشركات المحلية من إقامة عملية تغيير مستمر لأن اقتناء التكنولوجيا باهظ الكلفة ومحفوف بالمخاطر إلى حد كبير، وخاصة في البلدان النامية. ومن الأمور الجوهرية بناء القدرة المحلية وحفز أوجه التأزر التي تدعم الابتكار في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويمكن أيضاً تيسير هذه العملية بإنشاء مراكز للتكنولوجيا للقيام بأعمال إنمائية استناداً إلى نتائج البحوث الأساسية الصادرة عن الجامعات ومخططات تشجيع روح المبادرة، وحوافز الابتكار الحكومية، وصناديق رأس المال الاستثماري للشركات ذات التكنولوجيا الرفيعة، ومرافق البحث والتدريب المتخصصة على المستوى القطاعي.

٤٨- ويجب على الحكومات أيضاً أن تحسّن البنية الأساسية للتكنولوجيا - ولا سيما الاتصالات السلكية واللاسلكية - إذا أريد للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تستفيد من الفرص التي تتيحها تكنولوجيات المعلومات والاتصال. واستناداً إلى بيانات حديثة عن الربط بشبكة إنترنت، إن نشر تكنولوجيات المعلومات والاتصال في البلدان النامية يقتضي بوضوح دعماً قوياً من جانب الدولة. وهذا الدور هام بوجه خاص في المجالات الأربعة التالية:

- سياسات المنافسة (حفز المنافسة المفتوحة في خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية الأساسية والوصول إلى شبكة الإنترنت)؛
- التدريب (توفير إمكانيات للمواطنين لتلقي تدريب مهني في المشاريع الناشطة فعلاً في التجارة الإلكترونية)؛
- ظهور ثقافة محلية للتجارة الإلكترونية (إعادة ابتكار وتكييف سمات وقواعد التجارة الإلكترونية، بدلاً من استيرادها، لكي تكون مكيفة حقاً مع حاجات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية)؛
- إنشاء "دوائر ثقة" شاملة للقطاعات (تضم جميع الجهات التي تدعم التجارة - مثل المصدرين والمستوردين والمصارف وشركات التأمين والذباثن وشركات النقل ومقدمي خدمات الاتصالات وهيئات تيسير التجارة وغرف التجارة - في "دوائر الثقة" المحلية، بشرط أن تصبح الثقة عنصراً أساسياً للنجاح عندما تصبح العلاقات التجارية والالتزامات التعاقدية إلكترونية).

٤٩- وأخيراً، ما زال هناك الكثير مما يجب عمله لزيادة تدفق التمويل إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وللتغلب على الصعوبات المتأصلة التقليدية (بدرجة رئيسية، ارتفاع تكاليف المعاملات، والافتقار إلى ضمانات إضافية). والواقع أن الانتقال إلى المعلومات عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في معظم البلدان النامية يعوق جهود مؤسسات التمويل الإنمائي الهادفة إلى تقييم فرص الاستثمار وحاجات التمويل. ويضاف إلى ذلك أن عدم وجود معلومات محاسبية يجعل من الصعب تقييم إمكانيات ومخاطر المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لأغراض القروض والاستثمارات على السواء. ومن الصعب على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تجمع رأس مال في أسواق رأس المال السهمي، ولا سيما صناديق رأس المال الاستثماري، بسبب الافتقار إلى المعلومات المالية وإلى سجلات الإنجازات.

٥٠- ومن بين التدابير التي يمكن أن تحسن فرص حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على التمويل:

- جمع وتحليل ونشر المعلومات بكفاءة؛
- توحيد عمليات الكشف المالي؛
- وضع نظام تقييم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم؛
- مواءمة الحاجات مع الأدوات المالية؛
- إيجاد أسواق رؤوس أموال محلية نشيطة؛
- إيجاد كتلة حرجة من أصحاب المشاريع يمكن أن توفر عائدات كافية لصندوق رأس المال الاستثماري.

المراجع

- Alcorta L., Plonski G., Rimoli C. (1998) "The experience of technological collaborations by Mercosur companies", the United Nations University, Intech.
- Asia-Pacific Economic Cooperation. (November 1994) "The APEC Survey on Small and Medium Enterprises", Chinese Taipei.
- Carter, Lawrence W. et al. (1996) "Investment Funds in Emerging Markets", Executive Summary, Lessons of Experience #2, International Finance Corporation, Washington, DC.
- Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development. (1997) "Business Development Services for SMEs: Preliminary Guidelines for Donor-Funded Interventions", World Bank, Washington, DC.
- Dawson, Jonathan. (1997) "Beyond Credit - The Emergence of High-impact, Cost-Effective Business Development Services", *Small Enterprise Development*, vol. 8, no. 3.
- Gallardo, Joselito. (1997) "Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises", Policy Research Working Paper Series, World Bank, Washington, DC.
- Gibson, Alan. (1997) "Business Development Services: Core Principles and Future Challenges", *Small Enterprise Development*, vol. 8, no. 3.
- Goldmark, Lara. (1998) "Sorting Out the truth: the Financial Viability of Business Development Services", International Conference on Building a Modern and Effective BDS Industry, Rio de Janeiro, 3-5 March 1999.
- Inter-American Development Bank. (1995) "Enterprise Development Strategy: Small- and Medium-Sized Enterprises".
- Levitsky, Jacob. (1995) "Support Systems for SMEs in Developing Countries: A Review", UNIDO Discussion Paper.
- Levitsky, Jacob (1997) "Credit Guarantee Schemes for SMEs - an International Review", *Small Enterprise Development*, vol. 8, no. 2.
- Mytelka L., Tesfachew T. (1998) "The role of policy in promoting enterprise learning during easy industrialization: lessons for African countries", UNCTAD, Geneva.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (1995) "Best Practice Policies for Small- and Medium-Sized Enterprises", Paris.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (1997) "Globalisation and Small- and Medium-Sized Enterprises", Paris.
- Puente T., Jesus, with Juan Llisterri and Jorge Rivas. (1998) "Inter-American Development Bank Group Activities Supporting Small and Medium Sized Enterprises (1990-1998)", Inter-American Development Bank.
- Sagari, Silvia B., with Gabriela Guidotti. (1992) "Venture Capital: Lessons from the Developed World for the Developing Markets", Discussion Paper No. 13, International Finance Corporation, Washington, DC.

الأونكتاد (١٩٩٥) "القضايا المتعلقة بحصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على التمويل"، الفريق

العامل المخصص المعني بدور المشاريع في التنمية. TD/B/WG.7/6.

الأونكتاد (١٩٩٨) "آثار البيئة الاقتصادية لما بعد جولة أوروغواي على تنمية المشاريع، بما في ذلك

قضايا السياسة العامة المتصلة بالتعاون والتكامل والربط الشبكي فيما بين الشركات: استنتاجات متفق عليها"، لجنة

المشاريع وتيسير التجارة والتنمية. TD/B/COM.3/L.9.

United States Agency for International Development. (1996) "The Venture Capital Mirage: Assessing USAID Experience with Equity Investment", USAID Program Operations and Assessment Report No. 17, Center for Development Information and Evaluation.

الحواشي

(١) J. Dawson (1997)

(٢) على الرغم من أن التكتلات تعتبر بوجه عام نتيجة لنزوع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموجودة في نفس القطاعات الفرعية أو في قطاعات فرعية متشابهة إلى جعل أماكنها قريبة من بعضها بعضاً، هناك أيضاً جهود منظمة لإقامة محاضن تقنية أو رحبات صناعية - تجميع المنشآت التجارية الصغيرة "الطلائعية" التي تستخدم في العادة تكنولوجيات أكثر تقدماً. وهي تقع في كثير من الأحيان بالقرب من الجامعات أو مؤسسات البحوث وتستفيد من المشورة والمساعدة التكنولوجيتين لأعضاء الكليات ومن خدمات دعم إداري ذات طابع عملي أكبر وتقوم في العديد من الحالات بتبادل الآراء مع أصحاب مشاريع آخرين ذوي تفكير علمي أو تقني. وتنتشر المحاضن والرحبات الصناعية من عدد من الأماكن في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية إلى جنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية وبعض البلدان التي تمر بمرحلة انتقالية. ويمكن لنخبة من منشئي المشاريع المؤهلين علمياً أو تقنياً، بفضل تلقي عون مناسب بشكل مساعدة تقنية ورأس مال استثماري ووجود بيئة حافزة، أن ينجحوا في إقامة مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم تنتج أصنافاً ذات محتوى تكنولوجي عال.

(٣) أقيمت في أماكن معينة في بعض بلدان أمريكا اللاتينية مراكز لتنمية المشاريع بمساعدة مصرف التنمية للبلدان الأمريكية، وهي تمول تكاليف توفير الخدمة الاستشارية. وفي المراحل الأولى من البرنامج، تمول نسبة أكبر من التكاليف من أموال المانحين والحكومات، وتخفض هذه النسبة كلما تقدم البرنامج. ويتعين على المشروع الذي يستفيد من الخدمة الاستشارية، منذ البداية، أن يدفع على الأقل جزءاً من الرسم لتغطية كلفة الخدمات. أما المركز فيقوم بانتقاء الخبراء الاستشاريين المعتمدين والموافقة عليهم، ويمكن للمشروع الذي يطلب المساعدة أن يختار عندئذ واحداً منهم من القائمة المعتمدة. ومن المفهوم بشكل عام أن الخبير الاستشاري المنتقى من القائمة مناسب من حيث الخلفية والنهج وأنه وافق على تقديم خدمات لقاء رسم متواضع نسبياً.

(٤) أبدي في الآونة الأخيرة اهتمام كبير باستخدام الإيصالات، وتمول كلفتها من صناديق المانحين العامة والخارجية والتي تغطي نسبة (عادة حوالي ٥٠ في المائة ولكن أحياناً أكثر) من تكاليف برنامج التدريب. ويمكن عندئذ إصدار هذه الإيصالات على أساس انتقائي لأولئك الذين سيقدمون مساهمتهم الخاصة والذين لديهم خلفية مناسبة والذين يعتبر أن لديهم الالتزام المطلوب للاستفادة. ولا يوجد سوى عدد قليل من الحالات الفعلية لاستخدام الإيصالات، وجرى بعض النقاش حول استخدامها كخدمات استشارية كذلك.

(٥) L. Goldmark (1998)

الحواشي (تابع)

(٦) لجنة الوكالات المانحة لتنمية المشاريع الصغيرة (١٩٩٧). وكانت اللجنة منذ عام ١٩٩٥ أنشطة بوجه خاص في ميدان خدمات تطوير الأعمال التجارية، ودعت إلى عقد عدد من المؤتمرات، وأصدرت عدداً من التقارير بشأن الموضوع. وأفاد الفرع الأول من هذه الورقة إلى حد كبير، من مساهمة جاكوب ليفسكي ومن المناقشات التي جرت في ريو دي جانيرو، ٢-٥ آذار/مارس ١٩٩٩، خلال المؤتمر الدولي حول "بناء صناعة حديثة وفعالة لتطوير الأعمال التجارية".

(٧) UNCTAD (1995), Science and Technology in the new global environment: implications for developing countries (UNCTAD/DST/8).

(٨) انظر أيضاً UNCTAD (1997) An Overview of activities in the Area of inter-firm cooperation: a progress report (UNCTAD/ITE/EDS/2); UNCTAD (1998) Selected policy issues, measures and programmes on inter-firm partnerships (TD/B/Com.3/EM.4/2); UNCTAD (1996) Exchanging experiences of technology partnership: the Helsinki meeting of experts (UNCTAD/DST/15).

(٩) انظر الأونكتاد، تقرير الاستثمار العالمي ١٩٩٦ (عن التكنولوجيات البيولوجية) و١٩٩٨ (عن تكنولوجيات المعلومات)؛ و L.Alcorta et al, (1998) عن التعاون التكنولوجي بين الشركات في منطقة المخروط الجنوبي.

(١٠) للاطلاع على تحليل مفصل لطبيعة شبكات بحوث الشمال - الجنوب وعملها، انظر R. J. Engelhard and Louk Box "Making North-South research Networks Work", UNCTAD, United Nations Commission on Science and Technology for Development (سيصدر قريباً).

(١١) L. Mytelka and T.Tesfachew (1998)

(١٢) يستند هذا الجزء من الورقة إلى عمل الأونكتاد السابق في مجال تكنولوجيات المعلومات والاتصالات، بما في ذلك: UNCTAD (1995), *Information Technology for development - ATAS X Bulletin* (UNCTAD/DST/10); UNCTAD (1993), *Information technology and international competitiveness: the case of construction services in industry* (UNCTAD/ITD/TEC/6), لجنة تسخير العلم والتكنولوجيا لأغراض التنمية، بما في ذلك تقرير الفريق العامل المعني بتكنولوجيات المعلومات والاتصالات لأغراض التنمية (E/CN.16/1997/4, 1997) و *Knowledge Societies: Information Technology for Sustainable Development*, منشور صدر باسم الأمم المتحدة، مطبعة جامعة أكسفورد، ١٩٩٨.

الحواشي (تابع)

- (١٣) للاطلاع على المزيد من البيانات عن الربط بشبكة انترنت واستخدامها في البلدان النامية، انظر الأونكتاد (١٩٩٨) "قضايا السياسة العامة المتصلة بإمكانية المشاركة في التجارة الإلكترونية"، T D/B/COM.3/16.
- (١٤) الأونكتاد (١٩٩٥) "القضايا المتعلقة بحصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على التمويل".
- Gallardo, Joselito. (1997) "Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises." (١٥)
- .Carter, Lawrence W. et al. (1996) "Investment Funds in Emerging Markets" (١٦)
- United States Agency for International Development (USAID). August 1996) "The Venture Capital Mirage: Assessing USAID Experience with Equity Investment". (١٧)
- .Word Bank (19989) "World Development Report 1989" (١٨)
- Asian Development Bank (1997) "Microenterprise Development: Not By Credit Alone". (١٩)
