TD/B/42(1)/2
TD/B/WG.7/4

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

تقرير الفريق العامل المخصص المعني بدور المشاريع في التنمية عن دورته الأولى

**المعقودة بقصر الأمم في جنيف،
في الفترة من ٣ إلى ٧ نيسان/أبريل ١٩٩٥**

الأمم المتحدة

Distr.
GENERAL

TD/B/42(1)/2
TD/B/WG.7/4
4 May 1995
ARABIC
Original: ENGLISH

تقرير الفريق العامل المخصص المعني بدور المشاريع في التنمية عن دورته الأولى

المعقودة بقصر الأمم في جنيف،
في الفترة من ٣ إلى ٧ نيسان/أبريل ١٩٩٥

المحتويات

الفصل		الفقرات	الصفحة
	مقدمة	١ - ٣	٢
أولا-	دور الدولة في تهيئة بيئة تمكن من تعزيز المقاولة والتنمية المتواصلة للمشاريع، ولا سيما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فيما يتعلق بالمواضيع التالية:		
	(أ) الاطار التنظيمي وهيكل الحوافز		
	(ب) تنمية الموارد البشرية		
	(ج) بناء المؤسسات والدعم المؤسسي		
	(د) القطاع غير الرسمي وإدماجه في الاقتصاد الرسمي		
	(البند ٣ من جدول الأعمال)		
	و		
	تنمية الصادرات ودور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، مع إيلاء المراعاة الواجبة للميزات الممكنة الناشئة عن عملية العولمة (البند ٤ من جدول الأعمال)	٤ - ١٤	٣
الثاني-	مسائل أخرى	١٥	٨
الثالث-	أعمال الجلسة العامة الرابعة (الختامية)	١٦ - ٢٢	٩
الرابع-	المسائل التنظيمية	٢٣ - ٢٨	١٠

المرافق

الأول-	جدول الأعمال المؤقت للدورة الثانية للفريق العامل المخصص	١٢
الثاني-	موجز أعدته الأمانة لأبرز النقاط التي أثيرت في المناقشات	١٣
الثالث-	العضوية والحضور	٢٢

مقدمـــة

١- عقد الفريق العامل المخصص المعني بدور المشاريع في التنمية دورته الأولى من ٣ إلى ٧ نيسان/أبريل ١٩٩٥ في قصر الأمم، في جنيف. وعقد الفريق العامل المخصص أثناء الدورة أربع جلسات عامة وسبعة جلسات غير رسمية.

ألف - البيان الافتتاحي

٢- أشار **الموظف المسؤول عن الأونكتاد**، لدى الترحيب بالمشتركين في الدورة، إلى الدراسات القطرية القيمة التي أعدتها الحكومات اسهاما في المداولات. وقال إن المسائل قيد النظر - التجارة، والاستثمار، والتكنولوجيا، فضلا عن الجوانب الاجتماعية - هي في صميم عملية التنمية. وعلى ضوء التغييرات الرئيسية في الاقتصاد العالمي، والاختتام الناجح لجولة أوروغواي، وإنشاء منظمة التجارة العالمية الجديدة، فمن المناسب مناقشة التحرير الاقتصادي والترابط العالمي والاقليمي للانتاج والتسويق والتوزيع، لأن العوامل الأساسية في جميع هذه التطورات هي المشاريع، لا سيما المشاريع في القطاع الخاص. وتمثل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أكثر من ٩٠ في المائة من المؤسسات في معظم البلدان. وهي عنصر حاسم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومنشئة صافية لمراكز العمل حتى في فترات الانتكاس. وبوصفها منتجة للثروة، فإنها احدى الوسائل الرئيسية لاستئصال الفقر.

٣- وأضاف أن العديد من المؤسسات الكبيرة، إزاء تكثيف المنافسة والعولمة والتخصص الخاضع للتكنولوجيا، أخذت في تحويل المهام والمكونات إلى المؤسسات الصغيرة. لذلك، فإن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، نظرا لقدرتها على التكيف والمرونة بسبب حجمها، هي في وضع يمكنها من مساعدة التجديد في طليعة المنافسة. وبالاضافة إلى ذلك، فإن أوجه الترابط التي تشكلها على الصعيد المحلي تساعد على تعزيز اقتصادات تخصص مرن؛ وعلى الصعيد العالمي، فقد أقامت صلات لغرض تنمية الصادرات، إذ تتشارك مع مؤسسات أجنبية لإمداد أسواق التصدير. وبغية استيعاب هذه التنمية، فقد أنشأت الحكومات فيما أنشأته مناطق لتجهيز الصادرات، ومناطق اقتصادية خاصة، ومثلثات نمو. وأضاف أن بيئة قانونية وتنظيمية داعمة لتنمية المشاريع والصادرات تعتبر ضرورية وكذلك التدابير التي تساعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على التغلب على العوائق القائمة في وجه جهودها التدويلية. ويمكن أن تساعد دراسة الخبرات القطرية على تحديد العناصر الأساسية لبيئة تمكينية كهذه. وفيما يتعلق بتصميم وتنفيذ برامج الدعم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي لا تخنق مبادرات القطاع الخاص، فإن السياسات والاستراتيجيات الأفضل لدعم مختلف أنواع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والمؤسسات، والدور العائد لكل من القطاعين العام والخاص - هي مسائل قد ترغب الدورة في استكشافها، إلى جانب العوامل التي تحدد نجاح المناطق الصناعية مثل العمل الشاق، والقدرة على المقاولة، وثقة المجتمع المحلي، والدعم المؤسسي. وبالاضافة إلى ذلك، ونظرا لتأثير المشاريع الصغرية على اقتصادات البلدان النامية، فقد يكون من المفيد النظر في السياسات والتدابير التي من شأنها أن تساعد تلك المشاريع على الاندماج في الاقتصاد الرسمي. وأعرب عن ثقته بأن المبادلات والخبرات المتقاسمة أثناء الدورة قد تؤدي إلى تحديد "أفضل الممارسات" وغيرها من العناصر الحيوية في السياسة على الصعيدين الوطني والدولي التي يمكن أن تعزز دور المشاريع في تنشيط التنمية.

الفصل الأول

دور الدولة في تهيئة بيئة تمكن من تعزيز المقاولة والتنمية المتواصلة للمشاريع، ولا سيما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فيما يتعلق بالمواضيع التالية:

(أ) الاطار التنظيمي وهيكل الحوافز
(ب) تنمية الموارد البشرية
(ج) بناء المؤسسات والدعم المؤسسي
(د) القطاع غير الرسمي وإدماجه في الاقتصاد الرسمي

(البند ٣ من جدول الأعمال)

و

تنمية الصادرات ودور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، مع إيلاء المراعاة الواجبة للميزات الممكنة الناشئة عن عملية العولمة

(البند ٤ من جدول الأعمال)

٤- كانت الوثيقتان التاليتان معروضتين على الفريق العامل المخصص عند نظره في هذين البندين:

"إقامة بيئة تمكن من تنمية المشاريع، ولا سيما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم"، تقرير من إعداد أمانة الأونكتاد (TD/B/WG.7/2)؛

"دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في تنمية الصادرات"، تقرير من إعداد أمانة الأونكتاد (TD/B/WG.7/3)؛

٥- وأشار رئيس وحدة التخصيص وتنمية المشاريع، إلى المسائل الهامة التي أثارها الموظف المسؤول عن الأونكتاد في بيانه التمهيدي، ولاحظ أن التقريرين المذكورين المرتكزين على تحليلٍ لخبرات البلدان وتحليلٍ للوثائق قد حاولا الرد على بعض هذه الأسئلة. ولا شك في أن المناقشات التي جرت في أثناء الدورة، والدروس التي استخلصت والنظرات المتعمقة التي اكتسبت من التجارب العملية قد كانت كلها مصدر إثراءٍ. وأضاف أن الوثيقة TD/B/WG.7/2 قد عالجت المسائل المتعلقة بدور الدولة في إقامة بيئة تمكن من تنمية المشاريع، عن طريق استكشاف الاطار التنظيمي والحوافز، وتنمية الموارد البشرية، وبناء المؤسسات والدعم المؤسسي، فضلا عن إدماج القطاع غير الرسمي في الاقتصاد الرسمي. وأضاف أن الوثيقة TD/B/WG.7/3 تعالج السياسات الهادفة إلى تنمية الصادرات، والدور الحيوي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتأثير

تفاعل العولمة مع عملية تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وأضاف أنها تغطي أيضا المبادرات والتدابير السياسية التي تدعم تطوير صادراتها مع الاشارة إلى مخططات محددة وإلى دور المؤسسات العامة وشبكات القطاع الخاص. ونوقشت أيضا أمثلة على أنشطة الدعم المقدم من المنظمات الدولية والمانحين، وذلك إلى جانب مسألة تنمية أسواق محدودة لسلع معينة. وختم كلمته مشددا على أهمية التعاون بين الشركات، مثلا في سياق المشاريع المشتركة، والتعاقد من الباطن، والترخيص، وإقامة التحالفات، وإنشاء شبكات تسويق، والتخصص المرن، ورفع المستوى الصناعي والتكنولوجي، وتنمية الصادرات والتنافس، فهذه عناصر أساسية لاستفادة البلدان والمؤسسات عن عولمة وتحرير الاقتصاد العالمي.

٦- وشدد مثل **اليابان** على أهمية المشاريع عامة في خلق فرص العمالة، ومكاسب الانتاجية، والتقدم التكنولوجي، وتخفيف معوقات ميزان المدفوعات، والتنويع الاقتصادي. وإذا كانت المشاريع الكبيرة تميل إلى أن تكون مكثفة رأس المال، فإن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هي مكثفة العمالة وبالتالي فإن إحدى ميزاتها الكبيرة هي خلق فرص العمل. وهي في الغالب تكمل المشاريع الكبيرة عن طريق تقوية انتاج هذه الأخيرة. ويمكنها احتماليا أن تغير البنية الاقتصادية لبلد ما عن طريق الروابط التي تنشئها. وأضاف ان الاتجاه نحو العولمة يوفر فرصا للبلدان النامية كي تنشئ صناعاتها المحلية. ويمكن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تقدم اسهاما حاسما لهذه العملية، لا سيما عن طريق روابط الامداد التكميلية مع المؤسسات عبر الوطنية. وذكر بعض الحواجز التي تعيق المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من تنمية نفسها بنفسها، ومن بينها النقص في المعلومات السوقية وفي معرفة تقنيات الادارة العصرية، وعوائق الموارد البشرية، والصعوبات في الحصول على رؤوس الأموال. ولهذا السبب، ينبغي للحكومات أن تخلق بيئة مؤاتية، والتعاون الدولي أمر هام في هذا الشأن. وقد ركز اجتماع وزاري لبرنامج العمل من أجل التعاون الاقتصادي عقد في أوزاكا في عام ١٩٩٤ على ضرورة تعزيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم السليمة باعتبارها أساس الاقتصادات.

٧- ثم وصف سياسة بلده لتعزيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بأنها مرنة ومكيفة ديناميا على البيئة المتغيرة المحلية والدولية. وقال إن النهج المتبع يكمن أساسا في عدم التدخل. وتسعى السياسة الصناعية إلى بناء وتثبيت القدرات على مستوى المؤسسات عن طريق التكامل العمودي، والنتيجة هي بنية هرمية متعددة الطبقات. وأضاف ان المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تواجه في اليابان خيارا بين التدويل أو التحول إلى صناعات مكثفة المعرفة. وهكذا فإن التوجيه الاداري هو آخر مبادرة في السياسة العامة. وأشار أيضا إلى إنشاء وكالة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في عام ١٩٤٨ بوصفها تدبيرا داعما. وقد وفرت المؤسسات المالية الحكومية قروضا رأسمالية قصيرة وطويلة الأجل إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بمعدلات تقل عن معدلات السوق. وتم إعتماد قوانين وتدابير قانونية مختلفة لتيسير تنميتها. وأشار أخيرا إلى مساعدة التعاون التقني التي يوفرها بلده عن طريق قبول متدربين من البلدان النامية لمتابعة دروس عن تنمية الصناعات الصغيرة. ويجري النظر الآن في توفير قرض إلى مصرف غرامين في بنغلاديش.

٨- وأعرب ممثل **فرنسا**، متحدثا باسم **الاتحاد الأوروبي**، عن امتنانه لكون الأونكتاد يعالج المسألة الهامة المتمثلة في دور المؤسسات، ولا سيما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم باعتبارها حاسمة في النمو والتنمية. وقال إن الموضوعين اللذين يعالجهما الفريق العامل المتخصص هما متكاملان، أي دور الدولة ودور

المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في تنمية الصادرات. وما يدل على أهمية عمل الفريق هو أن نتيجة الدورة الحالية سوف تكون بدون شك من المدخلات القيمة لأعمال الأونكتاد التاسع، لا سيما فيما يتعلق بالبند ٣ من جدول الأعمال المؤقت للمؤتمر. وفي الختام، هنأ الأمانة على الدرجة الرفيعة للوثائق المعدة للدورة، والتي جاءت في الوقت المناسب.

٩- وقال ممثل **الفلبين** إن الوثائق المعدة للدورة ربما كانت الأكثر شمولا حول هذا الموضوع حتى الآن، وقد جرى تقديرها حق التقدير. ويرتدي عمل الفريق أهمية بالغة نظرا لكون المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تشكل ٩٠ في المائة من جميع المشاريع في الغالبية العظمى للبلدان، لا سيما البلدان النامية. وتشكل المساعدة المقدمة لها عنصرا حاسما في الإسراع بالعملية الانمائية. وأضاف أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تلعب منذ زمن بعيد دورا حيويا في اقتصاد بلده، وكانت السياسة الوطنية ذات تأثير بالغ على تنميتها. وبما أن التركيز أصبح الآن على النمو الموجه نحو التصدير، فقد أخذت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تتحول نحو الصادرات، وفقا لدرجة ادراكها وقدراتها. ويعتبر تشجيعها في هذا المسعى عنصرا رئيسيا في سياسة البلد البعيدة الرؤية والموجهة نحو السوق. ولهذا الغرض، بدأ إنشاء التعاونيات والدعم الاستئماني مع التركيز على استراتيجيات التنمية الريفية. وقد شكل التشريع، مثل القانون الجمهوري ٦٨١٠، "شرعة كبرى" للمشاريع التجارية الريفية ومنحها العديد من المنافع.

١٠- ولفتت ممثلة **رومانيا** الانتباه إلى أهمية المسائل التي يعالجها الفريق، وشكرت الأمانة على تقاريرها الموضوعية. ثم أشارت إلى ثلاث نقاط ذات صلة خاصة بالمناقشات الجارية. أولا، ينبغي أن تكون أعمال الفريق موجهة نحو العمل الموضوعي، وفقا لروح كرتاخينا، بحيث تؤدي إلى توصيات عملية مفيدة لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية وفي البلدان التي هي في طور الانتقال. ثانيا، يؤمل في التعلم من خبرة الآخرين في التنفيذ الفعلي للبرامج الانمائية الاقليمية والطرق والوسائل لتعزيز الصادرات عن طريق المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ومع أن بلدها قد أنشأ الاطار القانوني، إلا أنه لا تزال تنقصه الخبرة التي قد تمكنه من دعم تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ونص القانون على نشر المعلومات المالية والسوقية ويساعد في التدريب والدعاية. ثالثا، يمكن للفريق أن ينظر في كيفية تعزيز التعاون الدولي على الصعيد الحكومي الدولي وعلى صعيد المؤسسات بغية تنشيط النمو عبر المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

١١- وقال ممثل **ألمانيا** إن بلده مدين بقوته الاقتصادية، في المقام الأول، لليد العاملة الماهرة. والعوامل الرئيسية لفعاليتها هي تدريب القوة العاملة وجديتها، ومؤهلاتها الادارية والامكانيات التي يوفرها الاقتصاد السوقي الاجتماعي. ويجمع النظام السوقي بين المبادرات الفردية ومبادئ التقدم الاجتماعي. وقال إن القانون الأساسي يضمن حرية المؤسسات الخاصة والملكية الخاصة بوصفها حقوقا أساسية تمارس للصالح العام. وللحكومة وظيفة تنظيمية في الأساس، تحت شعار "أقل قدر من التدخل الحكومي عند الامكان، وأكبر قدر من التدخل الحكومي عند الاقتضاء". وتفرض قوات السوق السلع والخدمات والأسعار. والمنافسة هي الشرط المسبق لتشغيل آلية السوق. وقد صدر أول قانون لقمع المعوقات للمنافسة في عام ١٩٥٧، ويخضع الكارتلات لمراقبة عبر مكتب الكارتلات الاتحادي. وأضاف ان الدولة تسعى إلى ضمان أن لا تؤدي المنافسة إلى شروط غير مقبولة على الصعيد الاجتماعي. ويخضع الوصول إلى السوق لأحكام قانونية في بضعة قطاعات. ولا تخضع بعض قطاعات الاقتصاد تماما إلى لزوم الربح، مثلا في مؤسسات الدولة في ألمانيا الشرقية سابقا،

علما بأن النية تتجه إلى دمجها تدريجيا في النظام السوقي. وقال إن سوق العمل تتميز أيضا باللعبة الحرة للقوى السوقية. وأما النقابات وأرباب العمل الذين يأخذون بالتفاوض الجماعي الحر فيضطلعون بمسؤولية كبيرة في الاقتصاد ككل. وينظر إلى الاستثمار المرتفع كمفتاح أساسي لحل مشكلة العمالة التي تأزمت بسبب العبء المالي المتمثل في إعادة بناء اقتصادات الولايات الاتحادية الجديدة. وتلتزم الحكومة بتعزيز قوى السوق عبر الحوافز مع تخفيض تأثير الدولة على الاقتصاد. وختم قائلا إن ألمانيا تشجع التجارة العالمية الحرة وترفض جميع أنواع الحمائية. وفي الواقع، فإن ألمانيا تعتمد اعتمادا كبيرا على الأسواق المفتوحة، إذ إن صادراتها تمثل ثلث ناتجها القومي الاجمالي. وختم كلامه بالتشديد على أن الأسواق المفتوحة والتجارة العالمية الحرة تعتبر مصلحة حيوية للمقاولين.

١٢- وأشار ممثل مصر إلى الاصلاحات الاقتصادية التي باشرها بلده، وقال إنه يرغب في إضافة بعض التعليقات على ملاحظات المتحدثين السابقين، نظرا لأهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وأضاف ان الدولة لم تعد ملتزمة مباشرة بالنشاط الاقتصادي. وبما أن الديمقراطية الاقتصادية تسير جنبا إلى جنب مع الديمقراطية السياسية، فينبغي إزالة أي حواجز في وجه التقدم في القطاع الخاص. ومنذ إدخال الاصلاحات الاقتصادية وتنفيذ برامج الخصخصة، تحولت مهمة الحكومة إلى إعادة هيكلة الشركات العامة وإدراجها في قائمة الشركات المتعامل بها في البورصة. وقد ارتكز التشريع الجديد على الخبرة الناجحة في بلدان أخرى، كاليابان مثلا. وقد أتاحت الاصلاحات للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تستفيد من أراض أعطيت لها بالمجان في المناطق الريفية، وأن تتمتع بإعفاءات من الضرائب لمدة ١٠ سنوات. وقد انشئ صندوق اجتماعي للتنمية بغية تيسير إنشاء ونمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وختم قائلا إن وثائق الأونكتاد كانت مفيدة، وينبغي تشجيع القيام بمزيد من الدراسات والمشورة التقنية الاضافية. وأسهب في الحديث عن خبرة بلده في تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تم تدعيمها بإنشاء الصندوق الاجتماعي للتنمية مؤخراً. ومن بين الأهداف الرئيسية تعزيز الكفاءة الاقتصادية وإيجاد فرص العمل. وفي هذا الصدد، توجه عناية خاصة إلى النهوض بالمرأة وحماية البيئة. ومهمة الصندوق الخاصة هي تيسير إنشاء مشاريع جديدة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتوسيع المشاريع القائمة منها. ويستند اختيار المشاريع إلى المعايير التالية: إمكانيات توسيع نطاق العمالة، ووجود فرص متواصلة، والقدرة التكنولوجية، واحتمالات التنمية المستديمة، ونوعية الإدارة. وفيما يتعلق بتقديم القروض إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، تتاح أسعار فائدة تفضيلية بنسبة ٩ في المائة سنوياً، بالمقارنة بالمعدل النموذجي البالغ ١٦ في المائة. ويجري توفير هذه القروض بمساعدة المنظمات غير الحكومية. وتشمل العقبات التي تواجه ما يلي: تحديد أصحاب المشاريع المؤهلين، والروتين البيروقراطي، والافتقار إلى الأموال، ومشاكل التسويق والتوزيع، والقوة الاحتكارية للشركات عبر الوطنية.

١٣- قدم ممثل جنوب أفريقيا استعراضاً عاماً للعملية الجارية في بلده لتحديد دور الدولة في تهيئة بيئة مؤاتية للأعمال التجارية الصغيرة، وأكد أن حكومته ملتزمة بتحقيق الاقتدار والنمو الاقتصاديين. وإن وجود الملايين من أبناء جنوب أفريقيا الذين يعانون من البطالة أو العمالة الناقصة يتطلب إيجاد فرص عمل وتوليد نمو مستديم ومنصف. ومن المفهوم أن المحرك الحقيقي لهذا النمو هو القطاع الخاص، إلا أن الحكومة يجب عليها المساعدة في تهيئة البيئة المؤاتية. وإن تعزيز قطاع المشاريع الصغيرة هو إحدى الأولويات التي تقرر أن يتصدى لها برنامج التعمير والتنمية. وتعتبر المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والمصغرة الناجحة عاملاً حاسماً بالنسبة لإيجاد فرص العمل، والنمو الاقتصادي، والتنمية المنصفة. وفي بلده ما يزيد على ٠٠٠ ٨٠٠

من هذه المشاريع، وهي تستخدم حوالي ربع اليد العاملة. وذكر العوامل اللازمة لنجاح استراتيجية لتعزيز هذه المشاريع: وجود بيئة قانونية وتنظيمية، وإمكانية الوصول إلى الأسواق والتمويل، وتوفير أماكن تجارية في متناول أصحاب الأعمال، واكتساب المهارات والحصول على التكنولوجيا الملائمة. ومن المجموعات التي تتطلب عناية خاصة سكان المناطق الريفية المحرومة والنساء. ثم لفت الانتباه إلى بعض العوامل المهملة ذات الصلة بتنمية هذه المشاريع، مثل المشتريات الحكومية والتعاقد الحكومي من الباطن، ومخططات ضمان الائتمان المتخصصة، وبرامج التدريب المحددة القطاع. ويعيد النظر بلده في إطار لسياسة تنمية هذه المشاريع بالتشاور مع أصحاب الأعمال الصغيرة والمجتمعات المحلية. وأشار في هذا الصدد إلى التقرير الأبيض الذي أعدته الحكومة مؤخراً عن الاستراتيجية الوطنية لتنمية وتعزيز الأعمال الصغيرة في جنوب أفريقيا. وأبلغ الفريق أيضاً بانعقاد المؤتمر الوطني لتنمية الأعمال الصغيرة مؤخراً، وذكر أنه سيجري وشيكاً إنشاء مديرية رئيسية لتنمية الأعمال الصغيرة داخل وزارة التجارة والصناعة. وحدد أخيراً الأهداف الداعمة لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والمصغرة في جنوب أفريقيا حيث ستتولى الحكومة مهمة التنسيق الشامل في تعزيزها. والهدف الرئيسي هو "تهيئة بيئة مؤاتية للمشاريع الصغيرة".

١٤- وتناول ممثل **اثيوبيا** الكلمة لاستكمال الوثيقة القطرية (TD/B/WG.7/Misc.10)، فقال إنه يجري حالياً إعداد دراسات تهدف إلى تحسين سياسة الأراضي الحضرية، وإنه تم في هذه الأثناء حل قضية الأرض. وأضاف أن سياسة إيجار الأراضي الحضرية زودت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بالأرض اللازمة بحيث لا يوجد تمييز بين المشاريع الكبيرة والصغيرة. وحددت وكالة التخصيص المشاريع التي سيتم تخصيصها بنهاية حزيران/يونيه ١٩٩٥، وهي تتألف من أربعة قطاعات: الفنادق؛ والتجزئة والتجارة؛ والزراعة؛ والصناعة. وأعطيت الأولوية للمشاريع التي تقل أصولها عن ٢٠ مليون بر (٣,٣ مليون دولار تقريباً)، وهي تشمل ما بين ٥١ و٧٥ في المائة من جميع المشاريع التي سيتم تخصيصها. وللتخفيف من عدم توازن مستوى التنمية بين المناطق، قررت الحكومة منح حوافز تفاضلية، مما يعزز الاستثمار في المناطق الأقل تقدماً.

الفصل الثاني

مسائل أخرى

١٥- قالت ممثلة كوستاريكا إن حكومتها تهتم اهتماما عظيما بالمسائل قيد النظر من قبل الفريق العامل المخصص. وأعلنت أن بلادها كانت قد أحالت وثيقة عن دور المؤسسات في التنمية الوطنية وكان يجري تعميمها تحت الرمز TD/B/WG.7/Misc.15. وتضمنت هذه الوثيقة معلومات عن تشريع في كوستاريكا يتصل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما فيها المؤسسات بالغة الصغر في الحجم، وكذلك معلومات عن الحوافز الضريبية القائمة. ومن المقرر تقديم هذه الوثيقة رسميا في الدورة الثانية للفريق العامل المخصص، فهي تصف الركائز الأساسية لسياسة الحكومة إزاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

الفصل الثالث

أعمال الجلسة العامة الرابعة (الختامية)

ألف- إجراء اتخذه الفريق العامل المخصص

١٦- قرر الفريق العامل المخصص في الجلسة العامة الرابعة (الختامية) في دورته الأولى أن يحيط علما بالموجز الذي أعدته الأمانة والذي يغطي مداولات الاجتماعات غير الرسمية، وأن يرفق هذا الموجز بتقرير الدورة (المرفق الثاني).

باء- بيانات ختامية

١٧- تكلم الناطق بإسم **مجموعة أمريكا اللاتينية** (الأرجنتين) فأثنى على الخبراء المدعوين وعلى الأمانة لما بذلوه من جهد كبير لجعل الدورة مفيدة ومجزية. وأثنى بالمثل على رئيس الفريق لما وفره من جو ودي ساد بفضل قدرته القيادية.

١٨- ولاحظ المتكلم باسم **المجموعة الافريقية** (الجزائر) أن مؤهلات الرئيس وتجربته ساهما مساهمة عظيمة في انجاز الأعمال المفيدة التي تمت في أثناء الدورة. وكان تبادل التجارب المتعلقة بتشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة مثمرا للغاية. وبالمثل، كان تحليل النقاط قيد البحث قيما على نحو خاص. وختم كلمته بالاعراب عن الشكر للأمانة لما قدمته من وثائق ذات نوعية جيدة.

١٩- وقال الناطق بإسم **المجموعة باء** (سويسرا) إن تجربة الرئيس ولطف مزاجه كانا مصدر ارتياح للجميع. وعلاوة على ذلك، فقد ساهمت قدرته على تلخيص النقاط البارزة مساهمة عظيمة في تيسير المناقشات وفهم المسائل. وتتطلع المجموعة باء بتوق إلى التعاون في أعمال الدورة الثانية.

٢٠- وتكلم ممثل بنغلاديش بإسم **المجموعة الآسيوية** فشكر الرئيس والمكتب لكل ما بذلوه من جهد لجعل الدورة تجربة مجزية وأثنى أيضا على الأمانة لمساهماتها الحيوية.

٢١- وقال ممثل **الصين** إن التجربة الثرية للرئيس ومهاراته الدبلوماسية كان لهما دور هام في نجاح هذه الدورة. فتبادل الآراء والتجارب الذي تم ينطوي على آثار مفيدة لوضع سياسات أفضل إزاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتعزيز نمو هذه المشاريع في جميع البلدان، لا سيما في البلدان النامية. وختم كلمته بالاعراب عن شكره للرئيس وللمكتب وللمشاركين في أفرقة المناقشة وللأمانة لما بذلوه من جهود ممتازة.

٢٢- وتكلم ممثل **فرنسا** باسم **الاتحاد الأوروبي**، فلاحظ الاهتمام الشديد الذي أبداه المشاركون في أعمال الفريق، وكذلك القدرة الواضحة التي أبداها الفريق في معالجة مسألة هامة بهذا العمق. وقال إن الاتحاد الأوروبي يعلق أهمية عظيمة على أعمال الفريق ويتطلع بتوق إلى الدورة الثانية.

الفصل الرابع

المسائل التنظيمية

ألف - افتتاح الدورة

٢٣- افتتح الموظف المسؤول عن الأونكتاد الدورة الأولى للفريق العامل المخصص في ٣ نيسان/أبريل ١٩٩٥.

باء - انتخاب أعضاء المكتب

٢٤- ذكّر الموظف **المسؤول عن الأونكتاد** أنه، عملاً بالمادتين ١٨ و١٩ من النظام الداخلي للجان الرئيسية التابعة للمجلس، وبعد مشاورات مع المنسقين الاقليميين، يجب انتخاب رئيس الفريق من بين ممثلي البلدان الأعضاء في المجموعة جيم. وإثر مقرر من المجلس، تم الاتفاق أيضاً على أنه، فيما يتعلق بالأفرقة العاملة المخصصة، يبقى رئيس وأعضاء المكتب المنتخبين في مناصبهم طيلة مدة الفريق العامل المخصص.

٢٥- وفي جلسته العامة الأولى المعقودة في ٣ نيسان/أبريل ١٩٩٥، انتخب الفريق العامل المخصص أعضاء مكتبه كما يلي:

الرئيس: السيد أنطوني هيل (جامايكا)

نواب الرئيس: السيد ج. يمباو (الفلبين)
السيد ر. وبر (سويسرا)
السيد ف. سكلييياروف (الاتحاد الروسي)
السيد م. محمد سالم (مصر)
السيدة ف. فونسيكا (فنزويلا)

المقررة: السيدة هـ. بوث دي جيوفاني (المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وايرلندا الشمالية)

جيم - اقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل

٢٦- في جلسته العامة الأولى المعقودة في ٣ نيسان/أبريل ١٩٩٥، أقر الفريق العامل المخصص جدول أعماله (TD/B/WG.7/1) كما يلي:

١- انتخاب أعضاء المكتب

٢- إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل

٣- دور الدولة في تهيئة بيئة تمكن من تعزيز روح المبادرة والتنمية المتواصلة للمشاريع، لا سيما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فيما يتعلق بالمواضيع التالية:

(أ) الاطار التنظيمي وهياكل الحوافز؛

(ب) تنمية الموارد البشرية؛

(ج) بناء المؤسسات والدعم المؤسسي؛

(د) القطاع غير الرسمي وادماجه في الاقتصاد الرسمي؛

٤- تنمية الصادرات ودور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مع إيلاء المراعاة الواجبة للميزات الممكنة الناشئة عن عملية العولمة

٥- جدول الأعمال المؤقت للدورة الثانية للفريق العامل المخصص

٦- مسائل أخرى

٧- اعتماد تقرير الفريق العامل المخصص المقدم الى مجلس التجارة والتنمية.

دال - جدول الأعمال المؤقت للدورة الثانية للفريق العامل المخصص

(البند ٥ من جدول الأعمال)

٢٧- أقر الفريق العامل المخصص، في الجلسة العامة الرابعة (الختامية) في دورته الأولى، جدول الأعمال المؤقت لدورته الثانية. (للاطلاع على نص جدول الأعمال المؤقت، انظر المرفق الأول).

واو - اعتماد تقرير الفريق العامل المخصص المقدم الى مجلس التجارة والتنمية

(البند ٧ من جدول الأعمال)

٢٨- اعتمد الفريق العامل المخصص، في الجلسة العامة الرابعة (الختامية) المعقودة في ٧ نيسان/أبريل ١٩٩٥، مشروع تقريره (TD/B/WG.7/L.1 وAdd.1) وأذن للمقرر أن يكمل التقرير بحيث يظهر أعمال الجلسة العامة الختامية.

المرفق الأول

جدول الأعمال المؤقت للدورة الثانية للفريق العامل المخصص

١- انتخاب أعضاء المكتب

٢- إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل

٣- التفاعلات بين تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والأسواق المالية والنظم المصرفية:

(أ) توليد الادخارات المحلية

(ب) الوصول إلى الأسواق المالية وغيرها من مصادر التمويل

٤- تحديد المجالات التي يمكن فيها تقوية التعاون التقني دعماً لوضع سياسة تعزيز دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

٥- مسائل أخرى

٦- اعتماد تقرير الفريق العامل المخصص المقدم إلى مجلس التجارة والتنمية.

المرفق الثاني

موجز أعدته الأمانة لأبرز النقاط التي أثيرت في المناقشات

المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في إطارها الصحيح

١- تقوم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بدور رئيسي في العملية الإنمائية. فهي تمثل، في معظم البلدان، أكثر من ٩٠ في المائة من المشاريع وأكثر من ٥٠ في المائة من مجموع العمالة والمبيعات والقيمة المضافة. وتوفر بيئة لنشوء المقاولين. وبما أنها تعتمد على كثافة اليد العاملة فإنها تشكل مصدرا هاما لفرص العمل. فبتوفيرها فرص الاستخدام الذاتي أو استخدام الآخرين وتوفير سلع أساسية بأسعار معقولة للفقراء، تساعد في مكافحة الفقر؛ كما تعزز هيكل الأسرة بتمكينها المرأة. وعن طريق تشجيع الوفورات الشخصية واستخدام الوفورات المتحققة تساعد في تعبئة الوفورات المحلية. وهي قادرة على استخدام الموارد التي لا تدخل في العملية الإنمائية بدونها. كما تساهم بجزء بارز من إجمالي الصادرات بل بمعظم الصادرات في بعض البلدان معززة بذلك النمو القائم على الصادرات. ومن خلال التعاون بين المشاريع، ترفع مستوى المهارات؛ وتستطيع أن تحقق التخصص المرن بفضل طابعها المرن والابتكاري. وسوف تزداد أهميتها حتما لأن عملية العولمة والتحرير تؤدي إلى لجوء المشاريع إلى مصادر خارجية للحصول على مدخلات ومهام الإنتاج ولأن شبكات هذه المشاريع تنتشر من خلال المشاريع المشتركة، والأحلاف، والتعاقد من الباطن، وترتيبات العمل بترخيص من الشركة الأم. ويستفيد الاقتصاد الوطني من خلال تدفقات التجارة والاستثمار والتكنولوجيا الناشئة عن هذه الصلات بين المشاريع. وتتسم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بالأهمية بصفة خاصة في أقل البلدان نموا التي أخذت تدخل في المرحلة الأولى من مراحل التنمية الصناعية.

٢- وبذلك يمكن لنمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن يعود بمنافع هامة من حيث خلق قاعدة صناعية تتسم بالمرونة والمهارة، وخلق صناعات جديدة، وتوسيع نطاق التجارة، وخلق استثمار محلي وأجنبي، والحصول على تكنولوجيا جديدة. ويمكن لتطور قطاع دينامي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن يساعد البلدان في التكيف بنجاح مع اقتصاد عالمي يشهد عملية عولمة وتحرير.

الإطار التنظيمي وهياكل الحوافز

٣- للدولة دور تقوم به في خلق بيئة تساعد في تطور المشاريع، بما فيها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وهذا يعني ضمنا خلق إطار على صعيد الاقتصاد الكلي مؤات لكسب ثقة قطاع الأعمال، وكذلك إيجاد إطار سياسي وتجاري سليم لنمو قطاع الأعمال. وهذه "الشروط الإطارية"، أي الاستقرار على صعيد الاقتصاد الكلي ووجود إطار سياسي وتجاري سليم، تعتبر حيوية بصفة خاصة لنمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، بالنظر إلى ضعفها النسبي إزاء الفعاليات الأقوى منها. وقد اعتمدت في بلدان عديدة سياسات تترقّب تدعيم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وذلك إلى جانب الدعم المؤسسي المناسب. وييسر الاستقرار على صعيد الاقتصاد الكلي التغير الهيكلي أو إعادة تشكيل الهياكل الصناعية بهدف إيجاد مشاريع قادرة على التنافس، بما فيها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ولذلك فإنه من المهم أن تصمم

برامج دعم تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تصميما مناسبا وأن تساهم هذه البرامج في الأنشطة الإنتاجية بحيث تكون حيادية من الناحية الضريبية ولا تقوّض استقرار الاقتصاد الكلي.

٤- أما الإطار التجاري، بما فيه القواعد والقوانين والأنظمة التي تحكم إنشاء الشركات وعملياتها وكذلك إجراءات الإنفاذ القانوني، فمن الضروري له أن يكون واضحا، ومستقرا، ومعروفا مسبقا، وفعالا. وكقاعدة عامة، ينبغي لهذا الإطار أن ينطبق على جميع الشركات بغض النظر عن حجمها. غير أنه بالنظر إلى محدودية موارد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فإنه يمكن تبسيط بعض القواعد الإدارية مثل قواعد تسجيل الشركات، وتقليل الوقت الذي يستغرقه ذلك، على ان تكون تكلفة التسجيل ضئيلة أو مجانية للمشاريع التجارية الصغيرة، بما فيها المشاريع بالغة الصغر، وذلك بغية تيسير تسجيلها وتشجيع البدء بمشاريع تجارية جديدة. وعلاوة على ذلك، يمكن تبسيط اجراءات دفع الضرائب للمشاريع التجارية الصغيرة وذلك بفرض ضريبة صغيرة مقطوعة بدون الحاجة إلى تقديم كشوف ضريبية أو الاحتفاظ بحسابات مفصلة، وهذا الإجراء مستخدم في الهند.

٥- وقد يكون من الضروري استعراض الإطار التنظيمي بصورة دورية بغية إجراء تحليل لاحق لأثر القوانين والأنظمة التجارية على تطور المقاولة وقطاع الأعمال، وبغية تحديد سبل لإزالة القيود المفروضة على النشاط التجاري أو تخفيفها. وفي هذا الصدد، يمكن الاشارة إلى إنشاء لجنة تشريعية لقطاع الأعمال في النرويج لهذا الغرض. وفي موريشيوس، يقوم المجلس الاستشاري الذي أنشئ بموجب قانون الصناعات الصغيرة، باستعراض التدابير بصورة منتظمة، بما فيها الحوافز التي ترمي إلى تشجيع تطور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وفي الصين، تستعرض الأنظمة التجارية وتحسن بصورة منتظمة، وتؤخذ في الاعتبار في أثناء ذلك مصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٦- ومن الضروري استعراض الحوافز الضريبية وغيرها بغية تحديد فائدتها. وكما هي الحال في البرازيل مثلاً، تشير الأدلة إلى أن وجود بيئة ميسرة توجد فيها الظروف الصحيحة لتطور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يعتبر أهم من الحوافز الضريبية لهذه المشاريع. وعلاوة على ذلك، قد يشمل هذا الاستعراض الحوافز الضريبية التي تستهدف اجتذاب الاستثمار الأجنبي، اذ إن هناك أدلة، وردت في دراسة استقصائية أجريت في المملكة المتحدة على سبيل المثال، تشير إلى أن هذه الحوافز تؤثر تأثيراً ضئيلاً على قرارات المستثمرين الأجانب في اختيار موقع الاستثمار. ولا بد من التساؤل عما إذا كانت البلدان النامية تفقد ايرادات ضريبية بتقديمها مثل هذه الحوافز دون وجود ما يستدعي ذلك.

٧- وينبغي للأنظمة التي تتعلق بالحماية البيئية، على سبيل المثال، أن توفر الدعم الممكن للحوافز القائمة على أساس السوق لا أن تحل محلها، على أن تضع في اعتبارها المشاكل التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في الامتثال لهذه الأنظمة.

بناء المؤسسات والدعم المؤسسي

٨- حيثما تنجح الدولة في خلق بيئة تمكن الأسواق من السير على نحو مناسب وكفء، فلا تعاني المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من الضرر بسبب حجمها بالمقارنة مع المشاريع الكبيرة، قد تكون

السياسة الأفضل إزاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هي سياسة "الحد الأقصى من الانفتاح والحد الأدنى من التدخل" (أقل قدر ممكن من التدخل من قبل الحكومة، والقدر اللازم من هذا التدخل فقط). وهناك حالات، كما في ايطاليا، أدى هذا النهج فيها إلى خلق درجة كبيرة من الاستقلال والاعتماد على الذات في أوساط المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وعزز تطورها ولم يعرقله. وفي أية حال، ينبغي للدولة إذا لم تكن قادرة على تقديم المساعدة أن تمتنع على أقل تقدير عن ايجاد صعوبات في وجه عمليات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وذلك بالافراط في تنظيمها أو الافراط في فرض الضرائب عليها أو بمحاباة المشاريع الكبيرة على حساب المشاريع الصغيرة التي قد تضطر جراء ذلك إلى الخروج من السوق.

٩- غير أنه عندما تشوب السوق شوائب أو عيوب، كما في حالة سيطرة المؤسسات القائمة على الأسواق أو على شبكات المؤسسات، أو عندما تؤدي سياسات محاباة المشاريع الكبيرة، أو سير الأسواق على نحو غير كفؤ، إلى ارتفاع التكاليف أو تدني النوعية أو عدم توفر المدخلات الأساسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بحيث لا تستطيع المؤسسات الجديدة في السوق أو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التنافس على قدم المساواة مع غيرها، قد ينبغي للحكومة أن تتدخل لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم باتخاذ تدابير ترمي إلى تصحيح العيوب أو إزالة الشوائب من السوق. وأحد هذه التدابير هو إيجاد برنامج لضمان القروض يمكنه أن يقوم بدور هام في تغيير المواقف والممارسات في المصارف التجارية مما يزيد فرص الحصول على الاعتمادات للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. أما في الاقتصادات التي تمر في مرحلة انتقالية، فقد اكتسبت إعادة تشكيل المشاريع الكبيرة أهمية خاصة، وذلك بجعلها أصغر حجماً وأكثر قدرة على التنافس وأكثر مرونة. غير أنه ينبغي حصر هذا الدعم بإيجاد بيئة "قائمة على التساوي" الغرض النهائي منها ايجاد مشاريع قادرة على التنافس في الأسواق المحلية والأجنبية. وعلاوة على ذلك، ينبغي إبقاء هدف مكافحة الفقر أو ايجاد فرص العمل مستقلاً عن هدف إيجاد مشاريع قابلة للبقاء ومتسمة بالكفاءة. وينبغي استخدام وسائل أخرى خلاف دعم المشاريع لإيجاد فرص العمل أو مكافحة الفقر. وعلاوة على ذلك، هناك أدلة، كما في اليابان والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية، تشير إلى أن ازالة القيود عن المؤسسات التجارية، بما في ذلك الحواجز التي تعترض الدخول إلى السوق، وتعزيز التنافس يمكنهما أن يزيدا فرص العمل.

١٠- أما أوجه فشل السوق فلا تنحصر فقط بالعيوب في الأسواق المالية أو غيرها من الأسواق. فنقص الهياكل الأساسية للاتصالات، بما في ذلك الطرق والاتصالات السلكية واللاسلكية، يسبب أشكالاً أخرى من أشكال فشل السوق. فالاتصالات السلكية واللاسلكية تعتبر بالفعل عصب الحياة للنشاط التجاري؛ فالأسواق لا تستطيع أن تعمل بدون تدفقات فعالة للمعلومات. ولا يمكن تصور اقامة الشبكات التي تعتبر ضرورية لتطور وتحديث المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بدون وجود اتصالات سلكية ولاسلكية كافية. وبالمثل، فإن عدم وجود طرق ملائمة يعني أنه لا يمكن التعاقد من الباطن مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في المناطق الريفية، مما يحرم هذه المشاريع مما يتصل بذلك من منافع.

١١- وقد تتخذ أشكال فشل السوق طابعاً مختلفاً في البلدان التي لا تزال تسير في اتجاه اقتصاد السوق وحيث لم تتم بعد اقامة الأسس لمثل هذا الاقتصاد. وبالاضافة إلى أشكال مختلفة من أشكال فشل السوق، بما فيها "الفشل في مجال المعلومات"، فإن الإطار التجاري قد لا يتسم بغياب القوانين الأساسية فحسب بل أيضاً بغياب الإنسجام والاستقرار في القوانين القائمة.

١٢- ومع ذلك فإن من المسلم به أنه قد توجد حالات تحتاج فيها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى مساعدة خاصة من الدولة. وقد تنشأ هذه الحاجة عندما تكون كلفة الامتثال للمعايير البيئية مثلاً أو ازدياد كلفة رأس المال بسبب سوء الإدارة على صعيد الاقتصاد الكلي أثقل على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم منها على المشاريع الكبيرة على نحو غير متناسب. وعلاوة على ذلك، فإن القروض المدعومة التي تقدمها مؤسسات مالية في اليابان أنشئت لتلبية حاجات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تقدم في حالات خاصة مثل تحديث مرافق الانتاج، وتغيير موقع المصنع أو تحويل النشاط التجاري في أعقاب تغيير هيكلي.

١٣- وقد أنشأت بضع حكومات مثل حكومة اندونيسيا وفرنسا وكندا والمملكة المتحدة وزارات أو إدارات للمؤسسات التجارية الصغيرة تكون بمثابة حفّاز أو "مانعة صواعق" لتطوير السياسة العامة للحكومة دعماً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

١٤- أما تطوير السياسة العامة المتعلقة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم فيحتاج إلى إنشاء عملية تشاور مع القطاع الخاص والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، تشمل منظماتهما. ومع أن تصميم برامج دعم فعالة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يتباين بتباين خصوصية الحالات والسياسات القطرية، فإنه من الممكن تحديد بعض المبادئ العامة لهذا الغرض.

١٥- أولاً، من الضروري لتنظيم خدمات الدعم أن يقوم على أساس السوق، وبعبارة أخرى، ينبغي لخدمات الدعم أن تكون استكمالاً لا تكراراً لمبادرات أو خدمات القطاع الخاص في مجالات مثل التدريب، والمعلومات المتعلقة بالسوق، والمشورة التجارية، وتسويق الصادرات، أو رفع المستوى التكنولوجي. ولتوفير خدمات الدعم يمكن أن يكون مكلفاً؛ فهناك اذن حاجة إلى ضمان أن تكون هذه الخدمات فعالة من حيث التكاليف وأن تعكس نفقاتها القيمة الحقيقية لها في السوق. وفيما يتعلق بخدمات المشورة التجارية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تدخل مجال العمل للمرة الأولى، يمكن المحاججة بأنه ينبغي تقديم هذه الخدمات بكلفة معتدلة ومقابلة أي دعم يقدم بزيادة لاحقة في الايرادات الضريبية.

١٦- ثانيا، ينبغي إيلاء الاهتمام لتحسين الإطار السياسي والتجاري لتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وذلك بتحديد شوائب السوق والقيود التنظيمية المفروضة على تطور قطاع الأعمال، واقتراح صيغ لتحسين هذه الحالة.

١٧- ثالثاً، ينبغي لخدمات الدعم أن تساعد في تعزيز توفر المدخلات الأساسية والانتفاع بها على نحو فعال، هذه المدخلات التي تحتاج إليها عادة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما في ذلك التمويل والمرافق المادية والمعدات. ويمكن للتدابير الرامية إلى التغلب على ضعفات أسواق عرض المدخلات أن تقوم بدور هام في زيادة توفر هذه المدخلات للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. أما التعاون على المستوى المحلي أو الاقليمي، مثلاً في مجال تقاسم تكاليف البحث والاستحداث وتطوير خدمات الدعم الأساسية، فيمكن أن يعود بمنافع هامة.

١٨- رابعا، من الضروري توجيه الاهتمام إلى تشجيع أو رعاية التعاون بين المؤسسات بغية رفع مستوى المهارات، وزيادة القدرة التكنولوجية، وفرص الانتاج والتجارة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من خلال الشبكات التي تربط بين المؤسسات. وفي بعض البلدان، أقامت الحكومة ترتيباً للتعاقد من الباطن لهذا الغرض، كما في ماليزيا. أما التعاون بين المؤسسات، بما في ذلك التعاقد من الباطن بين الشركات الأجنبية والمحلية وفيما بين الشركات المحلية، بالاضافة إلى الروابط التجارية والاستثمارية والتكنولوجية بينها، فيتيح للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تحديث نفسها؛ كما يعرّض ذلك المشاريع إلى شدة التنافس الدولي وإلى عمليات ومقتضيات السوق الدولية. وقد اعتمدت عدة بلدان، منها تايلند وسنغافورة، سياسات ترمي إلى تشجيع المستثمرين الأجانب على اقامة صلات بالشركات المحلية من خلال ترتيبات التعاقد من الباطن. غير أنه ينبغي التزام الحذر وتجنب الافراط في الاعتماد على العقود من الباطن. فهذا الافراط في الاعتماد عليها، بالإضافة إلى الفشل في مجال المعلومات، أدى إلى صعوبات جدية لعدد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي فقدت فجأة عقودها المبرمة من الباطن عندما انخفض الطلب على منتجات الشركات المتعاقد معها، كما كانت الحال في موريشيوس. ويمكن أيضاً تشجيع المناطق الصناعية وتقديم الدعم لها بغية جني منافع التخصص المرن.

١٩- وقد تعهد ادارة خدمات الدعم هذه إلى وكالة رئيسية. وينبغي للقطاعين العام والخاص أن يشاركا في المجالس التنفيذية لهذه الوكالات. ففي موريشيوس، يرأس هذه الوكالة ممثل عن القطاع الخاص. وفي بعض البلدان تقدم المؤسسات الخاصة العديد من خدمات الدعم ومن هذه المؤسسات على سبيل المثال سبري (SEBRAE) في البرازيل. وأما التنسيق بين أنشطة الوكالة الرئيسية وأنشطة المؤسسات المتخصصة، مثلاً في مجالات تطبيقات الأتمتة، والعلم والتكنولوجيا، وتكنولوجيا المعلومات، وتحسين الانتاجية، وبحوث الصناعة والمعايير، فمن شأنه أن يساعد في ضمان وجود نهج منسق أو متكامل ازاء المساعدة. فالمساعدة المالية لشراء المعدات، على سبيل المثال، ينبغي ادماجها في الدعم التقني لتشغيل المعدات عند الاقتضاء اذا اريد لهذه المساعدة أن تكون فعالة. وفي المملكة المتحدة، على سبيل المثال، يدمج برنامج الصلات التجارية (Business Links) بين مجموعة واسعة ومتنوعة من الخدمات تتراوح بين المشورة التجارية وخدمات التصدير في مؤسسات تستطيع كل واحدة منها أن تقوم بذلك كله. أما تطوير مجموعات البرامج المناسبة للاستخدام في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، كما في مجال المحاسبة على سبيل المثال، فيمكن أن يساعد في تخفيض تكاليف تطبيق تكنولوجيا المعلومات وبالتالي تشجيع هذا التطبيق في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، مما يساعد هذه المشاريع في تحسين عملياتها وتخفيض تكاليفها. أما الصلات بين المؤسسات فيمكن إقامتها من خلال شبكة انترنت العالمية (Internet World Wide Web) أو من خلال شبكة نقاط التجارة العالمية (Global Trade Point Network).

تنمية الموارد البشرية

٢٠- ساهم الاستثمار في التعليم الأساسي مساهمة بارزة في تطور مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم ذات قدرة تنافسية ووجهة تصديرية كما في اقتصادات شرقي آسيا. وفي النرويج، يؤخذ بتعليم المقاولة انطلاقاً من المدارس الابتدائية حتى المستوى الجامعي بغية جعل النظام التعليمي، بالتعاون مع القطاع الخاص، منتجا لفرص العمل. غير أن النظام التعليمي يميل في بلدان عديدة إلى تخريج طالبي عمل بدلا من تخريج صانعي فرص للعمل. وعلاوة على ذلك، تعطى للمقاولة قيمة اجتماعية متدنية في بلدان عديدة. وفي بعض البلدان،

تزداد هذه المشكلة تعقيدا بنسب المشاريع الخاصة إلى مالكين أجانب. وبالتالي فإنه من الضروري إحداث تغيير في الصورة والمواقف إذا أريد إعطاء المقاولة قيمة اجتماعية وإذا أريد تشجيعها.

٢١- وبالاضافة إلى التعليم الأساسي، توجد حاجة إلى تطوير المهارات المطلوبة في قطاع الأعمال التجارية وذلك من خلال برامج التدريب واعادة التدريب، بما في ذلك التدريب المهني والتدريب على الصنعة. وقد وضعت ألمانيا نظاما للتدرب على الصنعة يجمع بين التعليم النظري في مؤسسات متخصصة وبين التدريب في أثناء العمل في المعمل. وبرامج التدريب هذه يمكن أن تقدمها الحكومة أو القطاع الخاص بدعم مالي من الحكومة عند الاقتضاء، وذلك من خلال ترتيبات داخل المؤسسة الواحدة أو بين المؤسسات. ويوجد في كندا برنامج تدريبي شامل بتمويل من الحكومة تديره منظمة غير حكومية يشكل الآن جزءا من المنهاج في معظم الجامعات والكليات. وهناك برنامج أمبريتك (EMPRETEC) الذي يديره الأونكتاد بالتعاون مع ادارة دعم التنمية والخدمات الادارية، والذي ساعد بلدانا نامية في تحديد وتطوير مواهب في مجال المقاولة.

المشاريع الصغيرة للغاية والقطاع غير الرسمي

٢٢- تقوم المشاريع الصغيرة للغاية بدور اقتصادي واجتماعي هام من حيث تشجيع المقاولة، وإيجاد فرص للاستخدام الذاتي، وفرص عمالة أخرى لا سيما للفقراء، ومن حيث توفير الخدمات والسلع الضرورية بأسعار معقولة للفقراء. وكثيرا ما تكون هذه المشاريع الصغيرة للغاية هي نفسها نتيجة للفقر وظروف البطالة. غير أن هذه المشاريع ليست جميعها مرتبطة بالفقر. ومع ذلك، فهي ترتبط بوجه عام، في أحيان كثيرة، بالقطاع غير الرسمي من حيث أنها تعمل خارج إطار النظام الرسمي للأنظمة والضرائب، غير أنه لا يصح القول بأن جميع هذه المشاريع تفعل ذلك.

٢٣- وهناك مسألة رئيسية تتعلق بالمشاريع الصغيرة للغاية وهي مسألة وجودها في القطاع غير الرسمي، ومدى ما يمكن أن يُعزى ذلك إلى "فشل التنظيم". ففهم أسباب ذلك يمكن أن يساعد في وضع سياسات يمكن أن تساعد هذه المشاريع الصغيرة للغاية في القطاع غير الرسمي على النمو أو الانتقال تدريجيا إلى القطاع الرسمي بدون القضاء على دورها الاقتصادي والاجتماعي الهام، أو دون أن يحدث ما أسوأ من ذلك، أي إجبارها على اللجوء إلى أنشطة غير مشروعة، على أن يكون مسلماً به أن ليست جميع هذه المشاريع ترغب في النمو أو في الانضمام إلى القطاع الرسمي. ولهذا الغرض يمكن اتخاذ مجموعة متنوعة من التدابير، بما فيها توفير التمويل والمرافق المادية، وكذلك تبسيط اجراءات التسجيل وتخفيض كلفة الامتثال الإداري. وإنشاء مرافق مادية للمشاريع الصغيرة للغاية في القطاع غير الرسمي يمكن أن يساعدها في جعل عملياتها رسمية وأن يوفر لها كذلك الاستقرار والبيئة التي تتيح لها الحصول على القروض وشراء الأصول. ففي اكوادور، مثلا، حصلت هذه المشاريع الصغيرة للغاية على فرص الحصول على التمويل وغيره من المنافع وذلك من خلال التسجيل. ومع أن التسجيل ينطوي على التزام ضريبي، إلا أن المشاريع غير القادرة على دفع هذه الضرائب تمنح اعفاء منها وتستطيع العمل بصورة رسمية دون القلق الناشئ عن الضرائب. وفي الصين، تميل السلطات إلى ترك المشاريع الصغيرة للغاية وشأنها. وفي التحليل الأخير، فإن البرامج التي ترمي إلى تعزيز التعليم الأساسي ورفع مستوى المهارات قد تكون السبيل الأكثر فعالية إلى مساعدة المشاريع الصغيرة للغاية على الاندماج في القطاع الرسمي. ويمكن للاستثمار في هذه البرامج أن يعود بفوائد طويلة الأجل من حيث تعزيز المقاولة وزيادة المنافسة وتوسيع قاعدة الايرادات الضريبية.

دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
في تنمية الصادرات

٢٤- توجد في اقتصادات شرقي آسيا عالية الأداء، على سبيل المثال، أدلة تشير إلى أنه يمكن تحقيق التنمية الاقتصادية السريعة والناجحة من خلال سياسات ترمي إلى تعزيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات الوجهة التصديرية. وهذه الأدلة تشير إلى أن الطريق إلى التنمية هو من خلال زيادة الصادرات لأن الايرادات المتأتية منها تؤدي إلى جملة أمور منها تيسير التغير الهيكلي ودعم رفع معدلات النمو بتعزيز القدرة على الاستيراد، مما يعني ضمنا أنه قد يكون من اللازم تركيز السياسة العامة للحكومة والموارد المتوافرة، التي كثيرا ما تكون محدودة، على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي لديها القدرة على الاستمرار والطاقة للتحديث والنمو إلى مشاريع تصديرية ناجحة. ويمكن التمييز بين نوعين من النهج في هذا الصدد، النوع الذي تتبعه جمهورية كوريا التي حددت المصدّرين المحتملين من بين تلك المشاريع، وذلك في إطار صناعات تصديرية مستهدفة، وأدخلتهم في برنامج للتحديث، والنوع الذي تتبعه اليابان حيث تقوم الشركات التجارية بدور هام في تشجيع نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدّرة. وقد تكون التجربة الاقتصادية لشرقي آسيا ذات معنى لأفريقيا؛ فهي ليست معجزة ولا سرا تجاريا.

٢٥- وتنطوي عملية تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى مشاريع تصدير على عدد من العوامل. فبالاضافة إلى وجود بيئة مؤاتية لنمو القطاع الخاص، بما في ذلك الجوانب المتعلقة بالاقتصاد الكلي، والسياسة العامة، والقانون، والتنظيم، قد يلزم اتخاذ مبادرات وتدابير مناسبة في مجال السياسة العامة بغية تيسير أو دعم جهود المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجال التصدير.

تدابير دعم تنمية الصادرات

٢٦- يمكن لتوفر الدعم المتمثل في التسهيلات الائتمانية أو التدريب أو المعلومات أو المشورة أو الدعم التقني أن يؤثر تأثيرا حاسما في التغلب على القيود أو في خلق الثقة لا سيما في أوساط المشاريع الجديدة في مجال التصدير أو الانتشار في الخارج. ويتعين على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تعمل وتفكر انطلاقا من منظور دولي، وتحتاج إلى المهارات الصحيحة، بما فيها مهارات الادارة والتسويق، والمعلومات عن الأسواق المحتملة (مثل معايير التوضيب والنوعية، وطاقة السوق والتنافس فيه، والتدابير والاجراءات التجارية، وما إلى ذلك) كما تحتاج إلى قنوات لدخول الأسواق الأجنبية، لا سيما في المرحلة الأولى. ويمكن للشبكات التي تجمع بين المؤسسات أن تكون مصدرا هاما للمساعدة في بعض المجالات المذكورة أعلاه. وبالفعل، كثيرا ما يكون التصدير مسألة اقامة اتصالات وإنشاء شبكات بين المؤسسات.

٢٧- ومن الضروري أن تراعي أنشطة تنمية الصادرات المبادئ نفسها الوارد وصفها أعلاه (انظر الفقرتين ٨ و٩) لضمان أن تكون هذه الأنشطة مولّدة للتجارة لا مصدر تشويه لها. ويمكن للشفافية والتوافق الدولي في الآراء بشأن الدور المناسب للدولة أن يساعدا في التقليل إلى الحد الأدنى من مخاطر أن تصبح المؤسسات دون لزوم عرضة للمنازعات التجارية. وعندما تكون أنشطة تنمية الصادرات قائمة على مبادئ اقتصادية سليمة يمكنها أن تساعد في خلق مناخ من الدعم العام لسياسات التجارة المفتوحة.

٢٨- ويعتبر التصدير مسألة نوعية وسعر. فهو ينطوي على تصدير سمعة البلد المعني. فإذا تضررت هذه السمعة وجد المصدرون منها عندئذ صعوبة أكبر في التصدير أو قد يعانون من تدني الأسعار وقد لا يتمكنون من الحصول على القيمة السوقية الكاملة لمنتجاتهم. ومع أن الشركات الكبيرة قد لا تعاني بالقدر نفسه من حالة كهذه، لأنها تستطيع بنفسها بناء سمعة لعلاماتها التجارية، إلا أنه من المرجح أن تعاني من ذلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم حتى إذا راعت منتجاتها معايير النوعية الصحيحة. فالخدمات التي تقدم في هذا المجال، مثل مراقبة النوعية وتحسين الانتاجية من خلال مرفق مركزي مشترك، يمكن أن تكون بالتالي على جانب عظيم من الأهمية. وعلاوة على ذلك، فإن مراعاة معايير النوعية تعني أيضا أن أنه من الممكن أن تواجه هذه المنتجات منافسة من المنتجات المستوردة. وبالفعل، فإن المسألة في اقتصاد عالمي يشهد عملية عولمة وتحليل ليست مسألة اتباع سياسة احلال محل الواردات أو سياسة تشجيع الصادرات بل انتاج سلع تراعي المعايير العالمية ويمكن عرضها على السوق المحلية وعلى الأسواق الأجنبية على حد سواء.

٢٩- وبالإضافة إلى مراعاة النوعية، تحتاج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم العاملة في مجال التصدير إلى التعرف على رغبات ومتطلبات الأسواق الأجنبية بغية التمكن من انتاج سلع تفي بتلك الحاجات. وبالاضافة إلى المعلومات التي يمكن الحصول عليها من المعارض التجارية ومن الشركات التجارية الأجنبية يمكن الحصول على معلومات مفيدة من اقامة شبكات تجمع بين الشركات المحلية وشركائها الأجانب الذين يعرفون أسواقهم جيدا، ومن إبرام عقود من الباطن مع شركات أجنبية، ومن جمع معلومات عن الأسواق الأجنبية بواسطة البعثات التجارية في الخارج أو بواسطة شبكات الشركات. ويعتبر السياح الأجانب مصدرا آخر من مصادر المعلومات المتعلقة برغبات الأجانب المتعلقة بالتصميم والنوعية. والقدرة على التكيف مع الأذواق المتغيرة ومع تغير حجم الطلب وذلك بالانتاج خلال فترات قصيرة، مكنت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في بالي بإندونيسيا من اقامة صناعة مزدهرة للملابس وسوقا خاصا بمنتجاتها. وهناك أيضا امكانية قيام سوق في الولايات المتحدة خاصة بالمنتجات الأفريقية، بما فيها ما يسمى المنتجات والملابس الموحدة التقليدية الأفريقية.

٣٠- والخدمات الأخرى التي تقدمها بلدان مختلفة تقدم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة تشمل مرافق الائتمان، بما في ذلك ضمان القروض، والبرامج التدريبية، وتوفير الخبرة الفنية الادارية، وخدمات المعلومات والمشورة في مجال التصدير، وتنظيم المعارض التجارية. ومن الأمثلة على ذلك: مخطط لضمان قروض تمويل التصدير في اليابان للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لتأمين حصولها على خدمات تمويل الصادرات وتأمين الصادرات؛ وبرنامج المصدرين للمرة الأولى في كندا الذي يرمي إلى مساعدة المصدرين للمرة الأولى في اقامة شركة تصدير، كما يوجد في كندا برنامج التدريب على التصدير عبر الحدود وقاعدة بيانات بأسماء الشركات والمنتجات؛ وفي النرويج، يوجد برنامج استخدام مدراء تصدير يوفر خبراء استشاريين للشركات لمساعدتها في اقامة أعمالها في مجال التصدير، وكذلك برنامج الشبكة التجارية الذي يرمي إلى اقامة الأحلاف أو الشبكات بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في مجالات مثل أنشطة التصدير، والشراء، والبحث والاستحداث، وبرنامج لتقديم قروض لتسديد جزء من كلفة اقامة فروع مبيعات في الخارج للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم؛ وفي المملكة المتحدة، توجد شبكة الصلات التجارية التي ترمي إلى اقامة شبكة وطنية من مراكز يقدم كل واحد منها مجموعة خدمات كاملة وذلك لتزويد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما فيها الجهات المصدرة، بمجموعة متكاملة من الخدمات. وقد أنشأت عدة

بلدان أخرى أيضا خدمات لتقديم المعلومات والمشورة في مجال التصدير إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ومن تلك البلدان الصين واليابان وفرنسا وألمانيا وموريشيوس. أما تنظيم المعارض التجارية، الذي كثيرا ما يتم بالتعاون مع منظمات القطاع الخاص، فيوفر خدمة ذات قيمة عظيمة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم العاملة في مجال التصدير، إذ تُتيح لها الاتصال بالزبائن والشركاء التجاريين المحتملين.

٣١- أما الرسوم التي يتم تقاضيها مقابل هذه الخدمات فيمكن أن تكون متناسبة مع اجمالي الكلفة أو تتغير خلال فترة زمنية معينة. وفي بعض الحالات، يطلب إلى المصدرين الذين ينجحون في أعمالهم تسديد الحكومة عن حصتها (عندما لا تدفع هذه الرسوم كاملة في البداية) وذلك من ايراداتهم من الصادرات، كما هي الحال في برنامج المصدرين للمرة الأولى في كندا. وفي المملكة المتحدة، تدعم الحكومة مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في المعارض التجارية على ألا يقدم ذلك الدعم أكثر من ثلاث مرات في سوق معين، وبعد ذلك يتعين على هذه المشاريع أن تدفع الكلفة بالكامل. ومن الضروري ايلاء اهتمام خاص لتقييم الخدمات المقدمة وتحديد رسوم مناسبة لها؛ وكثيرا ما يُقيم المستفيدون الخدمات المقدمة لهم تقييما دون القيمة الحقيقية إلى أن يتسلمونها.

٣٢- ويمكن اتخاذ خطوات لوضع خطة اقليمية أو إطار اقليمي لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بغية تيسير التعاون بين المؤسسات في الانتاج والتجارة وغيرها من المجالات، وذلك بطرق منها إنشاء رابطات لهذه المشاريع أو اقامة شبكات بينها. ويمكن أن يساعد هذا التعاون في إزالة بعض الشوائب التي تكتنف تدفقات التجارة في أفريقيا، حيث تشحن الدراجات الهوائية المصنوعة في نيجيريا، على سبيل المثال، إلى المملكة المتحدة قبل تصديرها إلى غانا، كما يشحن القريدس من جمهورية تنزانيا المتحدة إلى سويسرا قبل تصديره إلى زمبابوي (والسبب في هذه الحالة الثانية يعود إلى اعتبارات أسعار الصرف للقطع الأجنبي). ويذكر أنه يجري حاليا وضع خطط للتعاون الإقليمي فيما بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لمنظمة التعاون الاقتصادي لأمريكا اللاتينية والمحيط الهادئ ورابطة دول جنوب شرقي آسيا. وعلاوة على ذلك، تقوم سابري (SABRAE) في البرازيل بإقامة صلات في منطقة المخروط الجنوبي تمكن وكالة الدعم من تقديم خدماتها المتنوعة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المصدرة والمستوردة، والجمع بينها داخل المنطقة. وبغية توسيع نطاق التجارة في سياق التعاون الإقليمي أو الأقاليمي، يمكن إنشاء شبكات للتجارة المكافئة.

اقتراحات بشان المزيد من الدراسات

٣٣- قدمت اقتراحات متنوعة بشأن المزيد من الدراسات، بما فيها دراسة لطابع وأسباب أوجه فشل السوق التي تكبح النمو المستمر للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في بلدان مختارة، بما فيها أقل البلدان نموا، وكذلك الصيغ المطلوبة لمعالجة أوجه الفشل هذه بالإشارة إلى جملة أمور منها دور التعاونيات، وكذلك طابع وطريقة التدخل الحكومي. ويمكن لهذه الدراسة أيضا أن تتناول أسباب فشل الأسواق التي تخدم القطاع الزراعي المحلي في أفريقيا في التطور إلى نظام سوق سليم وعادي. وهناك مجال آخر للدراسة هو القطاع غير الرسمي، لا سيما مدى التأثير الذي تركه فشل السوق أو "فشل التنظيم" على تطوره أو نموه كما تبين في البرازيل، على سبيل المثال.

المرفق الثالث

العضوية والحضور[أ]

١- مثلت في الدورة الدول التالية الأعضاء في الأونكتاد وفي الفريق العامل المخصص:

الاتحاد الروسي	الصين
أثيوبيا	غامبيا
الأرجنتين	فرنسا
ألمانيا	الفلبين
اندونيسيا	فنزويلا
البرازيل	الكاميرون
بنغلاديش	كوت ديفوار
بولندا	ماليزيا
بوليفيا	مدغشقر
تايلند	مصر
تركيا	المغرب
تونس	المكسيك
جامايكا	المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وايرلندا الشمالية
الجزائر	موريشيوس
الجمهورية التشيكية	النرويج
جمهورية تنزانيا المتحدة	نيجيريا
جمهورية كوريا	الهند
رومانيا	هندوراس
زامبيا	هولندا
زمبابوي	الولايات المتحدة الأمريكية
سلوفاكيا	اليابان
سويسرا	اليونان
شيلي	

٢- مثل الدول الأخرى التالية الأعضاء في الأونكتاد غير الأعضاء في الفريق العامل المخصص في الدورة مراقبون عنها:

اكوادور	العراق
البرتغال	قطر
بلغاريا	كوستاريكا
ترينيداد وتوباغو	ميانمار
جنوب أفريقيا	نيبال
سري لانكا	

٣- ومثلت في الدورة اللجنة الاقتصادية لأفريقيا.

ومثل في الدورة أيضا مركز التجارة الدولية، الأونكتاد/غات.

٤- ومثلت في الدورة الوكالات المتخصصة والوكالات ذات الصلة التالية:

منظمة العمل الدولية

منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية

ومثلت في الدورة أيضا منظمة التجارة العالمية.

٥- مثلت في الدورة المنظمات الحكومية الدولية التالية:

الاتحاد الأوروبي

مصرف التنمية الإسلامي

جامعة الدول العربية

منظمة الوحدة الأفريقية

٦- ومثلت في الدورة المنظمات غير الحكومية التالية:

الفئة العامة

الرابطة العالمية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

الاتحاد العالمي لرابطات الأمم المتحدة.

المشاركون في أفرقة المناقشة

السيد تشي بينغ ليم، مدير مكتب التعاون الاقتصادي في أمانة رابطة دول جنوب شرقي آسيا باندونيسيا.

السيد وليم فينسيث، أخصائي في التنمية الاقتصادية، شعبة الجنوب الأفريقي، بوكالة التنمية الدولية الكندية في كندا

السيد هالوارد هيرفيو، رئيس مكتب تحديث المشاريع، إدارة المهن، وزارة المشاريع والتنمية الاقتصادية، المسؤول عن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والتجارة والمهن بفرنسا

السيد حسين كياراتو، رئيس الفريق الاستشاري للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، اتحاد الصناعات التنزانية، جمهورية تنزانيا المتحدة

السيد زولتان رومان، رئيس الرابطة الهنغارية للمؤسسات التجارية الصغيرة، هنغاريا

السيد خوزيه كارلوس فييرا دي فيغيريدو، المدير والمشرف على سابري (SABRAE) بريو دي جانيرو في البرازيل.

حاشية

(أ) **للاطلاع على قائمة المشاركين، انظر** TD/B/WG.7/INF.1.

- - - - -