

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/26
TD/B/COM.3/EM.7/3
26 July 1999
ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة المشاريع وتيسير العمليات التجارية والتنمية

تقرير اجتماع الخبراء المعني بالخدمات المالية وغير المالية المستدامة لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

المنعقد في قصر الأمم، جنيف، من ٢ إلى ٤ حزيران/يونيه ١٩٩٩

المحتويات

الصفحة

٢	أولاً- ما اتفق عليه من استنتاجات وتوصيات
٦	ثانياً- الموجز الذي أعده الرئيس
٢١	ثالثاً- المسائل التنظيمية
	المرفق
٢٣	الحضور

أولاً- ما اتفق عليه من استنتاجات وتوصيات

ألف - الخدمات المالية

إن اجتماع الخبراء،

١- إذ يقر بأن المؤسسات المالية تجد صعوبة في خدمة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم نظراً لكبر المخاطر وارتفاع تكاليف المعاملات التجارية وقلة الموظفين ذوي الخبرة وتفصيل عملاء أكبر وأكثر إدراكاً للأرباح؛

٢- وإذ يعترف بأن تقديم الخدمات المالية يجب أن يكون مرتبطاً ارتباطاً وثيقاً بتوريد خدمات تنمية الأعمال التجارية بما يتيح تحسين قابلية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم للحياة والنمو من جهة ويعزز قدراتها على سداد القروض من جهة أخرى، فضلاً عن تخفيض ما يترتب على تقديم هذه القروض من تكاليف؛

٣- وإذ يدرك أنه، إذا لم تنتج للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إمكانية الحصول على التمويل اللازم، لن يتسنى لها مباشرة أعمالها أو النمو أو الشروع في الابتكارات المستمرة الضرورية من أجل التنافس في الاقتصاد الوطني والعالمي؛

٤- وإذ تلاحظ أنه لا بد من تلبية الاحتياجات المالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بالاعتمادات والبرامج المالية المناسبة؛

٥- وإذ تلاحظ كذلك عدم وجود أدوات موحدة تتيح للمصارف وأسواق رأس المال تعيين أداء المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتقديره؛

يدعو

الحكومات والمجتمع الدولي إلى:

١- تعزيز قدرة مؤسساتهم المالية على خدمة جميع العملاء ذوي الجدارة الائتمانية، بما في ذلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وينبغي لهم توخي المرونة في تعديل شروط اللوائح التنظيمية عند الضرورة، مما يتيح للمصارف تخدم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بشكل أفضل. كما ينبغي لهم التشجيع على الأخذ بممارسات إبداعية حيثما يكون ذلك مجدياً، من قبيل الإقراض الجماعي واستخدام آليات مثل تأثير الأقران على بعضهم البعض، وربط المدخرات بالائتمان، وإمكانية مواصلة الائتمان؛

٢- النظر في آليات إبداعية أخرى، من قبيل مخططات ضمان الائتمان، ونظم تقدير درجة الجدارة الائتمانية، ونظم حساب الائتمانات وتسجيلها، مما قد يعمل على تخفيض ما يترتب على المعاملات من تكاليف، والايجار الذي قد يقلل من الطلب على النفقات الرأسمالية على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وينبغي استكشاف إمكانية أن تُطرح في السوق حافظات قروض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بوصفها سندات للاكتتاب، مما يعمل على زيادة حجم الأموال المتاحة للإقراض لتلك المشاريع؛

٣- تجنب التدخلات المعانة غير المستدامة التي قد تعمل على تشويه الأسواق المالية؛

٤- تشجيع مؤسسات الإقراض على إقامة توازن حكيم بين الأسهم المالية التي يساهم بها المشروع الصغير والمتوسط من جهة ورأس المال المقترض المقدم لتغطية كلفة المشروع التجاري من الجهة الأخرى، بغية زيادة المصلحة الشخصية للمقاوول في المشروع التجاري وزيادة التزامه فيه، فضلاً عن التقليل من عبء خدمة الدين؛

٥- تشجيع وتيسير تحديث وتنويع القطاع المالي المحلي بهدف التشجيع على إيجاد مدخرات وطنية وحشد هذه المدخرات واستخدامها بكفاءة في صالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة؛

ويدعو الأونكتاد إلى:

٦- تعيين وترويج نهج إبداعية، بما فيها تلك المستخدمة من قبل مؤسسات الائتمان البالغ الصغر، التي يمكن أن تستخدمها المؤسسات المالية العادية للتقليل من مخاطر الإقراض للمشاريع الصغيرة والمتوسطة ومن التكاليف المترتبة على هذا الإقراض، وتقديم تقرير عن ذلك إلى اللجنة بالسرعة الممكنة؛

٧- مواصلة عمله على تقديم توصيات داعية إلى ايجاد نظام محاسبة يتيح للمشاريع الصغيرة والمتوسطة إعداد معلومات مالية وتجارية شفافة وموثوقة وموحدة يمكن استخدامها في تقييم الائتمانات وتقدير درجات الجدارة الائتمانية وحساب مبالغ الائتمانات وتسجيلها، وكذلك لأغراض التنظيم الداخلي، وتقديم تقرير عن ذلك إلى اللجنة بالسرعة الممكنة؛

٨- تعيين واختبار طرق الربط بين الأموال المخصصة للائتمان والايجار والرساميل السهمية والاستثمارية من جهة، وبين المشاريع الصغيرة والمتوسطة ذات الجدارة الائتمانية التي اجتازت نظاماً للفرز المسبق وبناء القدرات من قبيل برنامج إمبريك أو التي عينتها مؤسسات التمويل البالغ الصغر، إذا سمحت الموارد الخارجة عن الميزانية بذلك؛

٩- تعيين واختبار الخدمات الإبداعية التي يمكن تكييفها وتطبيقها على المشاريع الصغيرة والمتوسطة، بالعمل المشترك مع مؤسسات التمويل البالغ الصغر وغيرها من المؤسسات وبالتعاون الوثيق مع دوائر خدمات تنمية الأعمال التجارية المحلية، إذا سمحت الموارد الخارجة عن الميزانية بذلك. وينبغي للأونكتاد تدوين ما يخلص إليه من نتائج في هذا الشأن وإبلاغ اللجنة بها.

باء- الخدمات غير المالية

إن اجتماع الخبراء،

١- إذ يقر بأن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة دوراً جوهرياً تؤديه في توليد الدخل وتوزيعه، وإيجاد الوظائف، وتخفيف الفقر، والتنمية المجتمعية؛ وإدماج البلدان النامية، لا سيما أقل البلدان نمواً، إدماجاً كفوئاً في الاقتصاد العالمي؛

٢- وإذ يدرك أن كثيراً من المشاريع الصغيرة والمتوسطة غير قادرة على تقديم كل ما يمكنها تقديمه من مساهمة لاقتنارها إلى فرص الوصول إلى الأسواق والتمويل والتكنولوجيا والمهارات التجارية؛

٣- وإذ يلاحظ أن باستطاعة خدمات تنمية الأعمال التجارية ذات الفعالية والكفاءة أن تساعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة على حل هذه المشاكل المتعلقة باتاحة فرص الوصول، وأنه يمكن النهوض بتنمية هذه الخدمات بإقامة حوار بين القطاعين العام والخاص وإبرام اتفاقات التعاون بينهما، استناداً إلى اتباع نهج تتصف بالشفافية والمنهجية التجارية؛

يدعو

الحكومات والمجتمع الدولي إلى:

١- اعتماد ونشر وتكييف مع السياق المحلي المبادئ التالية المتعلقة بحسن الممارسة لدى النهوض بخدمات التنمية التجارية من أجل تعزيز روح المقابولة وتحسين الانتاجية وحشد المدخرات المحلية واستخدامها بكفاءة.

٢- ينبغي لخدمات التنمية التجارية أن تكون:

(أ) مستجيبة للطلب ومقدّمة على نحو لا مركزي عند الإمكان من قبل من يكون بإمكانهم التفهم الوثيق لاحتياجات العميل؛ كما ينبغي لها أن تكون مصممة تحديداً من أجل الفئات المستهدفة والأوضاع المحلية؛

(ب) أن تكون مركزة واستراتيجية ومقدمة، حيثما يكون ذلك مجدياً، على أساس جماعي وعلى أساس فردي عندما تسمح بذلك البيئة التجارية والحجم والأوضاع المحلية؛

(ج) أن تكون موجهة صوب الأسواق وذات منهجية تجارية؛

(د) أن ترمي إلى استرداد التكاليف تدريجياً؛

(هـ) أن تقدّم في سياق استراتيجية واضحة لبلوغ الاستدامة في غضون فترة زمنية معقولة.

٣- والحكومات التي تكون بصدد التحول من نهج يحركه العرض إلى نهج يحركه الطلب مدعوة إلى النظر فيما يلي:

(أ) التركيز على وظائف أساسية تنهض بها الدولة (مثل الصحة، والتعليم، والقانون والنظام، والتدريب الأساسي، وشبكات المعلومات) بغية إيجاد بيئة مؤاتية للأعمال التجارية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة؛

(ب) تيسير خدمات الأعمال التجارية، بدلاً من تقديمها مباشرة، وتوسيع نطاق سوق القدرات المحلية؛

(ج) تجنب تشويه سوق خدمات الأعمال التجارية المحلية؛

(د) ضمان تحديد معايير الجودة والمعايير الأخلاقية من أجل مقدمي خدمات الأعمال التجارية؛

(هـ) إيجاد بيئة تُمنح فيها حوافز لبناء القدرات فيما بين المقاولين من أجل استخدام التكنولوجيا وتكييفها وتطويرها ودعم البحث والاستحداث والخدمات الفنية.

٤- ينبغي للحكومات والمجتمع الدولي تشجيع مقدمي خدمات الأعمال التجارية على اعتبار هذه الاستراتيجيات بمثابة منح اعانات غير مباشرة، وتنويع للمنتجات والعملاء، والاضطلاع بأنشطة شتى لتوليد الإيرادات بغية التقليل إلى أدنى حد من إمكانية إعطاء الأولوية للعملاء الذين يدفعون مبالغ أكبر، بحيث تهمل المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي يديرها مقاولون يعتبرون في كثير من الأحيان "محرومين" (مثل المقاولات، والمقاولين من الشباب، وسكان الأرياف).

ويدعو الأونكتاد إلى:

٥- الإسهام في زيادة فعالية وكفاءة مقدمي خدمات الأعمال التجارية بوضع مؤشرات لقياس أداء أنشطتهم من حيث نطاقها ومداهما وأثرها واسترداد تكاليفها واستدامتها، وتقديم تقرير عن ذلك إلى اللجنة في أقرب فرصة.

٦- القيام، استناداً إلى دراسة حالات، بتعيين الطرق التي يمكن فيها لخدمات التكنولوجيا أن تصبح أداة فعالة في تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتعيين خدمات تنمية الأعمال التجارية التي يمكن تقديمها للنهوض بالمستوى الصناعي للتجمعات.

ثانيا - الموجز الذي أعده الرئيس

١- أعاد نائب الأمين العام للأونكتاد، لدى افتتاح اجتماع الخبراء، التأكيد على أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من حيث توليد الدخل وإتاحة فرص العمل والتخفيف من وطأة الفقر. بيد أنه قال إن العديد من هذه المشاريع لم تتمكن من استغلال كامل طاقاتها نظراً لمختلف القيود والحواجز، بما في ذلك ضيق سبل الوصول إلى الأسواق والأموال والتكنولوجيا وغيرها من أنشطة وخدمات دعم الأعمال التجارية وبناء القدرات. وقد زادت كل من العولمة والتحرير مشكلات "الوصول التقليدية" تفاقماً: حيث تزايد اعتماد الإنتاج باطراد على المعارف، ونشأت المنافسة القائمة على الابتكار المتواصل والأسعار على حد سواء. وبالتالي فإنه يتعين على أصحاب المشاريع الذين يأملون بالتنافس في البيئة الاقتصادية العالمية أن يتقنوا التصميم، ويتمتعوا بمعرفة واسعة النطاق لظروف الأسواق والتكنولوجيا، ويواصلوا الابتكار على أساس مستمر.

٢- لكنه، من ناحية أخرى، اضطرت العديد من البلدان النامية إلى التصدي لطرق وسبل توفير المساعدة الفعالة لقطاعات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم فيها فيما يتعلق بمشكلات "الوصول" هذه. وكان هناك اتفاق في الآراء في هذا السياق على أنه مما لا شك فيه أن خدمات تنمية الأعمال التجارية المناسبة يمكن أن تزيد من قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على المنافسة. وعليه فإنه يتعين أن يركز اجتماع الخبراء جهوده على تحديد أفضل الممارسات في تقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويُعتبر الاجتماع بمثابة متابعة لمؤتمر آذار/مارس ١٩٩٩ المنعقد في ريو دي جانيرو بعنوان **إقامة صناعة عصرية وفعالة لخدمات تنمية الأعمال التجارية**، الذي رعاه بنك التنمية للبلدان الأمريكية، والبنك الدولي ومنظمة العمل الدولية إضافة إلى لجنة الوكالات المانحة لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وكانت الأفكار الصادرة عن المؤتمر في ريو والاستنتاجات التي توصل إليها وسيلة لوضع دراسة قضايا من جانب الأونكتاد بعنوان **توفير الخدمات المالية وغير المالية المستدامة لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم**.

٣- وجاء اجتماع الخبراء نتيجة للتعاون الوثيق بين شعبتين مختلفتين في الأونكتاد: هما شعبة الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع التجارية، وشعبة البنية التحتية للخدمات من أجل التنمية والكفاءة التجارية.

٤- وأكد مدير شعبة الاستثمار والتكنولوجيا وتنمية المشاريع التجارية على الدور الحيوي الذي تلعبه خدمات تنمية الأعمال التجارية المقدمة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وخصوصاً لأن أفضل ممارسات الأوس لم تعد صالحة لمواجهة تحديات البيئة التنافسية المعولمة اليوم. وتواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم حالياً ضغوطاً هائلة كي تكون، وتظل، ابتكارية، مما يتطلب قدراً أكبر من الموارد والروابط وإقامة الشراكات والفعالية داخل الأونكتاد وخارجه مما هو متوفر لها أو يمكنها الوصول إليه حالياً.

٥- وكان من بين قضايا خدمات تنمية الأعمال التجارية التي سيناقشها اجتماع الخبراء وسيلة تحديد أكثر مقدمي الخدمات كفاءة، وكيفية تقييم أدائهم، وتوفير الإعانات المناسبة لهذه الخدمات، وسبل ووسائل حصول العملاء

"الحديين"، كأصحاب المشاريع من الشباب أو الريف أو النساء، على الدعم الكافي لأعمالهم التجارية. ومن بين الصعوبات التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في الوصول إلى الخدمات المالية كانت المخاطر الشديدة التي يفترض المقرضون وجودها، وارتفاع تكاليف المعاملات بسبب انعدام المنهجيات الفعالة لتقييم المخاطر، وقلّة المعلومات المناسبة، من قبيل سجلات المحاسبة وغيرها من المستندات المالية، المتاحة من جانب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم نفسها، وكذلك ميل المقرضين إلى تفضيل كبرى الشركات المقترضة.

٦- وكان من المهم بالنسبة إلى الاجتماع الخلوص إلى توصيات ملموسة، لا سيما بخصوص مبادئ الممارسات الجيدة من جانب مقدمي الخدمات، للأعمال التجارية ومؤشرات الأداء الواجب اختبارها واستخدامها، والتدابير الواجب تنفيذها لتفادي استبعاد العملاء الحديين، والممارسات الجيدة في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وما يمكن أن يفعله الأونكتاد في هذا الميدان في المستقبل.

٧- وافتتحت الدورة الأولى من الاجتماع غير الرسمي بتقديم عرضين من جانب خبيرين بشأن دور خدمات تنمية الأعمال التجارية في مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على زيادة قدرتها التنافسية في الأسواق المحلية والعالمية. ومن بين القضايا التي تم النظر فيها: '١' الاحتياجات الحقيقية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والسبل الفعالة لتلبيتها، '٢' إذا كان ينبغي على المؤسسات الحكومية أن تصبح مقدمة خدمات مباشرة أو أن تقدم مساعدات غير مباشرة عن طريق هياكل الدعم المحلية، و'٣' كيف يمكن تنفيذ مبادئ اتخاذ القرارات على أدنى مستوى عملي ممكن والاستدامة على النحو الأفضل.

خدمات تنمية الأعمال التجارية

٨- قدم أحد الخبراء لمحة عن المبادئ الأساسية للممارسات الجيدة في تقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والتي كانت وضعتها لجنة الوكالات المانحة لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد تم تجسيد هذه المبادئ في إطار تتقاسمه كل من الوكالات المانحة والمؤسسات الحكومية العاملة حالياً في ميدان خدمات تنمية الأعمال التجارية، وتم تحديد هذه المبادئ على الوجه التالي:

(أ) ينبغي أن تكون خدمات تنمية الأعمال التجارية ذات صبغة تجارية وأن يحركها الطلب. وهذا ينطوي، أولاً، على قيام علاقة تجارية (وليست خيرية) بين مقدمي الخدمات وعملائهم، وثانياً، على أهمية تحديد مقدمي الخدمات المناسبين (مثل أولئك الذين يمكن لهم تقييم احتياجات عملائهم على نحو مباشر من حيث الهيكل والثقافة وما إلى هنالك)، من أجل التعامل مع النوع الصحيح من العملاء، واتباع نهج تكفل تسعير المنتجات على نحو تنافسي وتطويرها، وثالثاً، ضرورة وجود أو اعتماد النظم الصحيحة للمراقبة؛

(ب) ويتعين أن يتوفر لمقدم خدمات تنمية الأعمال التجارية نهج واضح إزاء استدامة الخدمات، كأن يتمتع برؤية محددة ودقيقة للوضع المقترح على المدى الطويل. وثمة ضرورة لأن يضع كل من مقدمي الخدمات

والدولة والمانحين أهدافاً يريدون بلوغها. ومن الممكن أن يتفاوت مستوى الإعانات، أو مستوى الاستدامة المتوخى، تفاوتاً كبيراً بين البلدان المعنية، وذلك رهناً بدور الدولة في دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وبتوفر المساعدات من الجهات المانحة؛

(ج) يتعين أن تركز خدمات تنمية الأعمال التجارية وتقديمها، حيثما أمكن، على الجماعات بدلاً من العملاء الأفراد. غير أنه في مراحل حاسمة الأهمية معينة من تنميتها قد تحتاج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى خدمات ذات صبغة أكثر شخصية ومعدلة حسب طلب العميل. وينبغي أن يتم تحديد مستوى الإعانات أو الاستدامة استناداً إلى وعي استراتيجي وفهم دقيق لما يتقنه مقدمو الخدمات المحليون أكثر من غيره، وإلى هوية مجموعة العملاء الأساسية، ومن الذي ينبغي تطوير الشبكات المناسبة معه بغية تفادي الازدواجية التي تتسم بها الجهود الحالية الآن، وذلك بين أمور أخرى؛

(د) ينبغي أن تقوم خدمات تنمية الأعمال التجارية على المشاركة والملكية والتفاعل الوثيق بين مقدمي الخدمات وعملائهم من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وبما أن الملكية (الشخصية) هي صفة متميزة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فينبغي أن يتحلى بها مقدمو خدمات تنمية الأعمال التجارية إذا أرادوا فهم احتياجات عملائهم على نحو أفضل؛

(هـ) ينبغي أن تعزز خدمات تنمية الأعمال التجارية على نطاق الامتداد - بما في ذلك الوصول إلى المزيد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتسهيل وتشجيع التعلم "الطبيعي" (أي التعلم من المشاريع التجارية الأخرى بدل المستشارين)؛

(و) ينبغي تقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية وفقاً لمبدأ اتخاذ القرارات على أدنى مستوى عملي ممكن. وهذا المبدأ يحدد هوية من يمكن أن يقوم بعمل ما على أفضل وجه ممكن، وينطوي على نظرة ناقدة للدور المتوخى للدولة (وهل يتطابق هذا الدور مع ما ينبغي أن تقوم به الدولة؟).

٩- ويتفاوت دور الدولة في تعزيز خدمات تنمية الأعمال التجارية وقدراتها في هذا المجال تفاوتاً ملحوظاً بين بلد وآخر. غير أنه ثمة وظيفة أساسية للدولة ينبغي أن تتضمن العناصر الحاسمة الأهمية من "الصورة الأعم" مثل الحفاظ على استقرار الاقتصادات الكلية، وسيادة القانون والأنظمة (بما فيها تلك المتعلقة بحقوق الملكية)، وتوفير البنية الأساسية والخدمات الأساسية (مثل المنافع، والصحة، والتعليم، والبحوث، والتطوير، والتدريب، وتيسير التوريد، ونشر المعلومات ووضع المعايير، إلى ما هنالك). وبدون هذه العناصر فإن تقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لن ينجح عن أقصى أثر ممكن ولن يكفل زيادة قدرتها على الاستمرار. وبصورة عامة، يتعين على الحكومات إذن أن تقوم بدور ميسر الأعمال لا دور مقدم خدمات تنمية الأعمال التجارية المباشر. وأن تحفز تنمية الأسواق بدلاً من الاعتماد على الإعانات، وأن تتجنب التدخلات المسببة للاعوجاج، وأن تعزز القطاع الخاص باعتباره الوسيلة الرئيسية لتنمية الأعمال التجارية والابتكار والقدرة على التنافس.

١٠- وفي العرض الذي تلا ذلك أشار خبير آخر إلى ضرورة إيجاد خدمات لتنمية الأعمال التجارية تقوم على الطلب في الأسواق وعلى الاحتياجات الحقيقية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. حيث إن النهج الحكومي التقليدي كان يتجه إلى التركيز على إنشاء العديد من مؤسسات وهيئات لتقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية التي يحرّكها العرض وتعتمد على الأكاديميين الشباب أو الموظفين الحكوميين الشباب لتقديم الخدمات. وقد أثبتت هذه التدخلات عدم نجاعتها في أغلب الأحيان، وكثيراً ما كانت نوعية الخدمات المقدمة غير مرضية أو غير مناسبة. وثمة مطالب ملحة لخدمات تنمية الأعمال التجارية في مجال نقل التكنولوجيا، لكن معظم خدمات تنمية الأعمال التجارية التي يحرّكها العرض لم تحقق سوى النزر اليسير في هذا الميدان. وكان يرجع ذلك في الماضي بصورة رئيسية إلى نوعية العاملين الذين يقدمون هذه الخدمات.

١١- ويمكن تحسين تقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية والنهوض بأثرها إذا ما تم تركيزها بصورة أكبر على المستفيدين المستهدفين، مثل اختيار العملاء والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على أساس قطاعي بدل مجرد التركيز على حجم أو نطاق المشاريع التجارية المعنية. وبالإضافة إلى ذلك فإن توفير خدمات تنمية الأعمال التجارية لمجموعات أو لكتل بدل من كل مشروع لوحده، من شأنه أن يكون أكثر فعالية بالنسبة لتكاليفه وبالتالي مستديماً. أما المشكلة الواجب التغلب عليها في هذا النهج فهي مسألة السرية التجارية، باعتبار أن بعض المشاريع التجارية التي تشارك في أي مجموعة قطاعية بعينها يمكن أن تكون من المتنافسين المباشرين في السوق ذات الصلة.

١٢- وفي حين أنه ينبغي على الحكومات القيام بدور تسهيلي بدلاً من المشاركة كجهة مقدمة لخدمات تنمية الأعمال التجارية بصورة مباشرة، فينبغي تشجيعها أيضاً على الاعتماد على مقدمي خدمات تنمية الأعمال التجارية الحاليين أو المحتملين الموجودين في الأسواق، مثل المستشارين المهنيين، وأساتذة الجامعات وحتى العاملين في الشركات الكبرى، أو الاستفادة من شبكات أو اتحادات الأعمال التجارية المتاحة، مثل غرف التجارة والصناعة وغير ذلك من التجمعات القطاعية.

١٣- وكان من المهم النظر في الأهداف الأصلية لخدمات تنمية الأعمال التجارية وأثر تلك الخدمات على الاقتصاد ككل، بالنسبة للعمالة على سبيل المثال والمنتجات والصادرات. ويمكن أن يكون استرداد التكاليف والاستدامة مؤشرين مهمين، لكن الواقع أن مستويات الإعانات الحكومية المرتفعة كانت شائعة حتى في البلدان الصناعية. ومن ثم تحدث الخبير عن إمكانيات تقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية ولا سيما من قبل العملاء الكبار إلى العملاء الصغار، أو من ناحية رسوم الخدمات الأكثر قدرة على الاستمرار (مثل إسداء المشورة بشأن القضايا القانونية والحسابية والتسويقية والتكنولوجية) في توفير الإعانة الشاملة لتقديم تلك الخدمات التي تولد قدراً أقل من الدخل، مثل خدمات التدريب والخدمات الاستشارية وغيرها من أنشطة بناء القدرات.

١٤- وتم خلال المناقشات التي أعقبت تقديم العروض، بحث واسع النطاق للدورين المختلفين والنسبيين للحكومة والقطاع الخاص في خدمات تنمية الأعمال التجارية. وقد شكك معظم الخبراء بصورة خاصة بالدور المحدود الذي

تقوم به الحكومات إذا اقتصر، كما سبق القول، على تيسير تنمية وتشغيل الجهات التي تقدم خدمات تنمية الأعمال التجارية. وإنه يتعين على الحكومات اتخاذ بعض القرارات الحاسمة الأهمية في مجال السياسة العامة والدخول في مفاوضات رسمية تمس مختلف القطاعات الاقتصادية والجهات المقدمة للخدمات بما فيها خدمات تنمية الأعمال التجارية، وبذا فإنه لا يمكن لها أن تكون مجرد ميسر لخدمات تنمية الأعمال التجارية القائمة فعلياً. وشدد خبير آخر على أهمية قيام الحكومات بدور مقدم خدمات تنمية الأعمال التجارية المباشر في الأماكن والمناطق التي لا توجد فيها مثل هذه الخدمات، كما هو الحال بالنسبة للعديد من البلدان الأفريقية وبعض الاقتصادات الانتقالية. وكذلك تطرق إلى ذكر الأهمية السياسية لمجموع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ومختلف أوجه القصور في الأسواق. وأن هذه الحقائق السياسية والاقتصادية والهيكلية تتطلب تدخل الحكومات، بما في ذلك من خلال تقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية بصورة مباشرة، وأنها تعني أيضاً أن الانتقال من خدمات تنمية الأعمال التجارية التي يحركها العرض إلى تلك القائمة التي يحركها الطلب يمكن أن يكون عملية تدريجية.

١٥- وسلط خبراء آخرون الأضواء على الدور التيسيري للحكومات، ففي تايلند، على سبيل المثال، تم سن تشريع للنهوض بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وبذل الجهود لتنسيق خطط العمل من أجل تنمية هذه المشاريع. وستتم دعوة مقدمي خدمات تنمية الأعمال التجارية الحاليين والمحتملين داخل القطاع الخاص إلى المشاركة كأعضاء في لجنة النهوض بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتحديد نوع خدمات تنمية الأعمال التجارية الواجب توفيرها. وبالإضافة إلى ذلك فإن الحكومات ستنشئ صندوقاً لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ودعم جميع الأنشطة، بما في ذلك توفير خدمات التدريب، لصالح هذه المشاريع. وأما في سياق النهوض بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فقد تطرق النقاش أيضاً إلى أهمية القطاع الخاص كمصدر لخدمات تنمية الأعمال التجارية في تلبية الاحتياجات الشديدة للتنوع للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. لكنه قيل بأن مقدمي الخدمات من القطاع الخاص ليسوا جميعاً مؤهلين على النحو الكافي وإنه سيكون هناك دور للحكومات في تنظيم نوعية ومعايير وأسعار خدمات تنمية الأعمال التجارية والإشراف عليها. وتطرق خبير آخر إلى التجارب الناجحة التي خاضتها حكومة إسرائيل بوصفها مقدم (مباشر) لخدمات تنمية الأعمال التجارية من خلال مخطط احتضان المهاجرين الجدد، والاسهام الإيجابي للتدريب التقني الذي قدمه الجيش من أجل تطوير المهارات في مجال الأعمال التجارية والمبادرات وإقامة الشبكات.

١٦- وينبغي أن لا يكون للاستدامة واسترداد التكاليف مثل هذه الأهمية عندما تتعرض الاقتصادات إلى فترات من التراجع الاقتصادي أو عندما لا تكون الأسواق متطورة بما فيه الكفاية بعد، وفي هذه الحالات يتعين أن تراعي تدابير خدمات تنمية الأعمال التجارية الأهداف الاجتماعية، مثل فرص العمل والتخفيف من وطأة الفقر. وبالإضافة إلى ذلك فإن القدرة على دفع تكاليف الخدمات يرجح أن تتفاوت فيما بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ووفقاً لنوع الخدمة المقدمة، باعتبار أن كل نوع من الخدمات له هيكل تكاليف مختلف. ولدى تناول هذه المشاغل، ينبغي أن تكون الاستدامة واسترداد التكاليف على وجه العموم الهدف الذي يضعه كل مقدم لخدمات تنمية الأعمال التجارية نصب عينيه. وتكتسي هذه المسائل أهمية كبرى، لا بسبب عجز الجهات المانحة والحكومات عن الاستمرار في دعم خدمات تنمية الأعمال التجارية إلى ما لا نهاية فحسب، بل لأن التجارب تبين أن الأعمال التجارية تتخذ أهمية أقصى

عندما تكون مدفوعة الأجر وأن مقدمي الخدمات يُجبرون بذلك على تحسين خدماتهم بغية تبرير تقاضي هذه الرسوم عليها.

١٧- وعلى الرغم من أن هذه الأهداف لا يمكن بلوغها إلا بصورة تدريجية وعلى مراحل في البلدان النامية، فإنه يظل من المهم تحديد أهداف للاستدامة وللبدء بالعمل لتحقيقها على نحو تدريجي. ومن الممكن أن تتطلب خدمات تنمية الأعمال التجارية تقديم الإعانات لفترة طويلة. ولهذا السبب فإن تحدي الاستدامة ينطوي على وضع رؤية للمستقبل، فالنقائات في القدرة على الدفع تتيح فرصاً للإعانات المتبادلة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم القادرة على دفع تكلفة الخدمات وتلك العاجزة عن الدفع. وبالإضافة إلى ذلك فقد يرغب مقدمو خدمات تنمية الأعمال التجارية في النظر بتشغيل خدمات غير ذات صلة ببعضها البعض ومدرة للربح بغية توفير الإعانة للخدمات الأقل ربحية ولكنها خدمات حيوية وتكلفتها أكبر من أن يتحملها معظم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

١٨- وسلّم الخبراء، وأعادوا التأكيد على، الدور الإيجابي الذي يمكن أن تضطلع به الحكومات في تعزيز تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. فأولاً وقبل كل شيء، ينبغي أن تبذل الحكومات أقصى جهود ممكنة لتوفير المرافق والخدمات الأساسية. وثانياً، فإنه ثمة دور للدولة في وضع ورصد معايير ونوعية خدمات تنمية الأعمال التجارية. وفي بعض أقل البلدان نمواً ثمة ضرورة لتقديم إعانات حكومية لخدمات تنمية الأعمال التجارية، على الرغم من أن مثل هذه المساعدات ينبغي أن يُحدّد هدفها على وجه الدقة وأن يتم تخفيضها بصورة تدريجية بعد فترة معينة من الزمن. وثالثاً يمكن أن ينطوي التدخل الحكومي المباشر في خدمات تنمية الأعمال التجارية على فائدة في مجال نقل التكنولوجيا وتدابير بناء القدرات ذات الصلة بها، وخصوصاً إذا تم تنفيذه بالتعاون مع مؤسسات البحوث والتدريب.

١٩- وتعتبر بعض التجارب الغربية في مجال خدمات تنمية الأعمال التجارية مفيدة في هذا السياق، وخصوصاً منها تلك المتصلة بمخططات حدائق العلوم/حدائق التكنولوجيا التي تم تنفيذها بالمشاركة الفعالة للجامعات ومؤسسات المستوى الثالث الأخرى. بيد أن معظم التجارب الأوروبية في خدمات تنمية الأعمال التجارية، رغم أنها مفيدة كأمثلة، من شأنها أن تكون محدودة الجدوى بالنسبة للبلدان الأقل نمواً، وبالتالي فإنها لا تعدّ على العموم جديرة بالتركاز جملة وتفصيلاً أو دون قيد أو شرط. وقد أثبتت بعض مخططات الاتحاد الأوروبي المتعلقة بالابتكار في مجال المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم فعالية كبيرة، وقد تنطوي دراسة سجل أدائها في هذا الميدان على قدر من الفائدة للبلدان النامية.

تعزيز سبل الوصول إلى التكنولوجيا

٢٠- لقد تناول العرضان اللذان قُدا في الدورة الثانية من الاجتماع غير الرسمي مختلف آليات وسياسات تحسين سبل الوصول، ورفع مستوى المعارف وتعميم الابتكارات على الشركات الصغيرة، مع إيلاء اهتمام خاص لتكنولوجيا المعلومات. ومن بين القضايا التي ناقشها الخبراء في هذه الدورة ما يلي: '١' السياسات والتدابير التي ينبغي أن

تعتمدها الحكومات لتيسير سبل وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى التكنولوجيات والدراسة وحفز الابتكار؛ '٢' المهارات التي تتطلبها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية لحياسة وتشغيل نظم المعلومات، وكيفية تنمية هذه المهارات؛ و'٣' كيف يمكن للشبكات والشراكات أن تعزز سبل وصول البلدان النامية إلى المعلومات.

٢١- وقد خبيران سرداً لتجارب نوعية في كوستاريكا وغانا وزمبابوي فيما يتعلق بتقديم خدمات تنمية الأعمال التجارية للقدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والمسائل المتصلة بوصول هذه المشاريع إلى التكنولوجيا والدراسة. وقد أولي اهتمام خاص لاستخدام الأدوات التشخيصية التي طورتها مؤسسة التنمية التكنولوجية والصناعية في كوستاريكا بغية وضع خطط لتحسين القدرة التنافسية والتي تشمل إجراءات محددة يتعين أن تنفذها كل شركة مصنعة بغية رفع المستوى التكنولوجي. وثمة جانب مهم في تنفيذ خطط القدرات التنافسية ألا وهو مرحلة المتابعة، التي تضم استعراضاً لمؤشرات الأثر وتقييم قابلية الشركات للاستدامة.

٢٢- وقد أثبتت تجارب مراكز الأونكتاد لتنمية الابتكارات والمشاريع التجارية في غانا وزمبابوي ضرورة التعاون والعمل المشترك بين مقدمي الخدمات التكنولوجية والإدارية والمالية المحليين العاملين حالياً، بما في ذلك الاتحادات التجارية. ويعتبر هذا التعاون والترابط أمراً أساسياً في النهوض بثقافة الابتكارات والدينامية التكنولوجية في المشاريع الصناعية. وتركز مراكز تنمية الابتكارات والمشاريع التجارية اهتمامها بصورة خاصة على الحاجة لتجنب الازدواجية والعمل على إقامة علاقات "شبكات" وسمسة فيما بين مختلف مقدمي الخدمات.

٢٣- وكانت هذه المراكز قد وضعت لنفسها أيضاً هدفاً استرداد كامل التكاليف خلال خمس سنوات، ويتم تحقيق هذا الهدف بتزويد مجموعة الشركات المستهدفة في المرحلة المبدئية من عملها بخدمة التشخيص المجانية (القائمة على أدوات التشخيص التي طورتها مؤسسة التنمية التكنولوجية والصناعية، بين جهات أخرى)؛ وبعد ذلك يتم تقاضي أجر على أساس حصيلة عملية التشخيص والتفاوض حول الوفورات المتوقع أن تحققها كل شركة مع المشروع التجاري العميل ذاته. وقد أثبت هذا النهج نجاحه لأن هذه العملية شجعت الشركات على تحديد مشاكلها، وتم بمساعدة مراكز الأونكتاد لتنمية الابتكارات والمشاريع التجارية وضع الحلول الابتكارية لها. واستطاعت تلك المراكز خلال هذه العملية إثبات نفسها للشركة ذات الصلة والفوز بثقتها، مما سهل التفاوض حول الأجر. وكان يتوقع أن يصبح استرداد التكاليف أيسر وأسهل حالما يتوفر لهذه المراكز مجموعة من العملاء الراضين وسمعة راسخة تسمح لها بالبدء في تقاضي الأجر عن جميع خدماتها. وتشكل تجربة مراكز تنمية الابتكارات والمشاريع التجارية هذه مثلاً مفيداً عن كيفية التعامل مع مسألة ما إذا كان ينبغي تقاضي الأجر ومتى وكيف.

٢٤- وتوضح تجربة هذه المراكز أيضاً سلبيات وإيجابيات النهج القطاعي في مقابل النهج المتعدد القطاعات لتوفير خدمات تنمية الأعمال التجارية. ففي غانا مثلاً كان التركيز ينصب على قطاع أضيق نسبياً في مجال تجهيز الأخشاب، في حين أنه في زمبابوي كان الهدف الرئيسي هو مساعدة الشركات في مختلف القطاعات. وقد اتضح الآن

أن النهج القطاعي يتسم بمزايا أكثر بكثير، وخصوصاً فيما يتعلق بفرص استرداد التكاليف، غير أن هذا النهج لا يعتبر النهج الأفضل إذا كان القطاع المختار غير ديناميكي.

٢٥- ويعتبر موضوع إدارة الأداء ومؤشراته موضوعاً صعباً ومعقداً لم يكد الاجتماع يأتي على ذكره. والمسألة المهمة ذات الصلة بقياس الأداء كانت هي ما الذي يجب قياسه. فهناك العديد من الاحتمالات مثل النطاق والمدى والأثر واسترداد التكاليف والاستدامة. ويبدو أن برنامج التنمية التكنولوجية والصناعية يركز بصورة أكبر على مسائل الأثر ويثير سؤالاً مهماً عن أنواع المؤشرات الواجب استخدامها. وأطلع ممثل الأمانة الخبراء على أنه ثمة مؤتمر عملي منعقد حالياً بشأن قياس الأداء ودعاهم إلى الاتصال بالأمانة إذا كانوا مهتمين بنتيجته أو بالمشاركة في مؤتمر متابعة تنظمه لجنة المانحين ويزمعه عقده في هانوي في أوائل عام ٢٠٠٠.

٢٦- وفيما يتعلق بسبل وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى التكنولوجيا والدراية، طُرح اقتراح بأنه ثمة سبيلين لمعالجة هذه المشكلة - نقل التكنولوجيا من البلدان المتقدمة إلى النامية، وتنمية القدرات المحلية، مع إيلاء المزيد من الاهتمام لتبادل المعارف والمعلومات فيما بين البلدان التي تتماثل مستويات التنمية فيها. غير أن الخبراء اتفقوا عموماً على أنه ليس هناك خيار بين نهجين متميزين في واقع الأمر. وإنه لا فائدة من التركيز على استيراد التكنولوجيا الأجنبية لأن الشركات المحلية قد لا تتوفر لها قدرة الاستيعاب اللازمة لاستخدام التكنولوجيا على نحو فعال. وبالتالي فإن نقل التكنولوجيا من الخارج يجب أن يتم بالتزامن مع مبادرات لتنمية القدرات التكنولوجية المحلية. وإن للاستثمار الأجنبي المباشر دوراً مهماً يلعبه في نقل التكنولوجيا إلى البلدان النامية، وبالتالي فإن قضية الحوافز الاستثمارية وحماية الملكية الفكرية تستحق عناية فائقة في ضوء الحاجة لتعزيز سبل وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى التكنولوجيا والدراية. وإنه يمكن في بعض الحالات النظر في عنصر "التجارة المكافئة" (المقايضة) أيضاً لتكملة الأشكال التقليدية للاستثمار الأجنبي المباشر. ويتم تطبيق هذا النهج إلى حد ما في آسيا.

٢٧- ولدى السعي لتعزيز القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، يتعين على كل بلد تقييم احتياجاتها الخاصة بها. فبعض البلدان تجد على سبيل المثال أن حدائق العلوم أنسب شيء بالنسبة لها، في حين تختار بلدان أخرى الحاضنات. ومهما يكن من الأمر، فإن هذا التقييم المحلي ضروري، لأنه بدونها لا يمكن لأي دعم خارجي أن يحقق الأثر المتوخى ضمن الإطار الزمني المنشود.

٢٨- وتمت مناقشة دور الجهات المانحة فيما يتعلق بنقل التكنولوجيا وبناء القدرات التكنولوجية المحلية أيضاً. وقيل إنه يمكن للجهات المانحة أن تضطلع بدور هام في تعزيز القدرات المحلية، مع أنه في وقت ما سيلزم توفير رأس المال للتكنولوجيات المستحدثة محلياً لتسويقها تجارياً. وقد يكون من الأفضل للبلدان أن تحاول رفع مستوى صناعاتها عن طريق الجهود المحلية والتعاون فيما بين شركاتها هي قبل السعي إلى الحصول على المساعدة التقنية الخارجية. فقد أصبحت شيلي، على سبيل المثال، من خلال جهودها الخاصة طرفاً فاعلاً رئيسياً على النطاق العالمي في صناعتي السلمون والنبيد.

٢٩- واختتمت أمانة الأونكتاد النقاش بتقديم عرض عن تجارة الإلكترونيات، التي تمثل تحدياً ومجموعة من الفرص في الوقت ذاته للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وكانت من أهم جوانب القلق والصعوبة بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في هذا السياق تتعلق بسبل الوصول والدراسة والثقة، والتوزيع الفعال، والبنية الأساسية للاتصالات والسياسة التنافسية التي اعتُبرت جميعها قضايا ذات أهمية حاسمة ينبغي أن توليها السياسات العامة الأهمية اللازمة.

٣٠- وثمة قيد رئيسي آخر على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية ألا وهو القدرة على إنتاج محتويات المواقع على الشبكة الإلكترونية العالمية النطاق، وأُعرب عن القلق إزاء الفجوة المتسعة باطراد بين البلدان المتقدمة والنامية من حيث قدرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الانخراط في التجارة الإلكترونية. وجرى التشديد على ضرورة أن تعمل البلدان النامية على تنمية "ثقافة التجارة الإلكترونية" أولاً. وإنه سيكون من المهم بصورة خاصة التغلب على انعدام التشريعات التي يمكن أن تستخدم إطاراً للتجارة الإلكترونية على الصعيدين العالمي والمحلي. ويعتبر الأمن عنصراً مركزياً فيما يتعلق بالثقة. ففي البلدان التي تعتبر التجارة الإلكترونية فيها أكثر تقدماً، لعبت الحكومات دوراً في إصدار التشريعات والنهوض بالحوار حول هذه القضية. وبالإضافة إلى ذلك فإن لمنظمات مثل المنظمة العالمية للملكية الفكرية والاتحاد الدولي للاتصالات السلوكية واللاسلكية دوراً واضحاً تلعبه في تنظيم التجارة الإلكترونية على الصعيد الدولي. كما أن لكيانات مثل البنوك وشركات التأمين مصلحة رئيسية أيضاً في عمليات التجارة الإلكترونية، وذلك بسبب مسؤولياتها المالية والتأمينية. ويمكن تصور تدخلها في ذلك الميدان إذا استمر انعدام التشريعات القابلة للتطبيق وما ينجم عن ذلك من اضطرابات.

٣١- وكان الأونكتاد قد خطط لسلسلة من حلقات العمل الوطنية والإقليمية للجمع بين مختلف أصحاب المصلحة بغية مقارنة الخبرات وحفز النقاش بشأن التجارة الإلكترونية في البلدان النامية استعداداً للمؤتمر الوزاري لمنظمة التجارة العالمية المقبل الذي سيعقد في سياتل في أواخر عام ١٩٩٩.

سبل الوصول إلى الخدمات المالية

٣٢- افتتحت الدورة الثالثة للاجتماع غير الرسمي بعرض تمهيدي قدمته الأمانة حول التحديات والفرص الماثلة في تمويل تنمية المشاريع التجارية. وتظل سبل الوصول إلى رؤوس الأموال الكافية وفي الوقت المناسب أحد القيود الرئيسية على المشاريع التجارية المتناهية الصغر والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ومن بين العوامل المساهمة في ذلك نقص المعلومات الموثوقة عن أوضاعها المالية وعملياتها التجارية، ومختلف أوجه القصور في الأسواق المالية مما يؤدي إلى الانحياز نحو المقترضين الأكبر حجماً، وفرض رسوم على اقتراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بسبب شدة المخاطر، وكذلك الصعوبات التي تواجه بعض البلدان في سداد هذه القروض. وطالما بُذلت جهود منسقة لحل هذه المشكلة، لكن الأثر والمدى العامين لهذه المبادرات والبرامج، وخصوصاً تلك القائمة على جانب العرض، كانا محدودين. وقد أثبتت الائتمانات المعانة بصورة خاصة أنها باهظة التكلفة وتخلق

انحرافات في الأسواق المالية. كما أنها لم تترك متسعاً لظهور جهات تجارية فاعلة في الأسواق المالية وبالتالي لم تكن ذات فائدة للنساء والأقليات كمقترضين. وقد لعبت خدمات تنمية الأعمال التجارية في حالات معينة دوراً هاماً في تأمين الدعم المالي من المصارف وغيرها من المؤسسات المالية، حيث قُدمت الخدمات الداعمة التقنية والإدارية المناسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي طلبتها على أساس يتسم بالكفاءة والانتقائية والانتظام. وبالمثل فإن إدخال ممثلي المؤسسات المالية إلى مجالس الإدارة لخدمات تنمية الأعمال التجارية غير المالية يمكن أن يسهل سبل الوصول الأيسر إلى التمويل من جانب مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم مختارة.

٣٣- ومن بين أهم العبر الواجب استخلاصها من التمويل المتناهي الصغر هو الحاجة إلى تطبيق برامج انتماء على أساس تجاري لا على أساس خيري. وتساهم القروض الجماعية وغيرها من إجراءات وممارسات الإقراض المبتكرة مساهمة كبيرة في تخفيض نفقات المعاملات لكلا الطرفين. ويمكن تخفيض معدل العجز عن التسديد من خلال ضغوط النظراء، والعودة بالاستمرار في تقديم الائتمانات أو متابعتها، وتخصيص الائتمانات على أساس الادخارات. وقد تعرّض تمويل الأعمال التجارية برأس مال ذاتي أو مساهم إلى قيود شديدة بسبب نقص المعلومات المناسبة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم نفسها وكذلك نظم تقديم التقارير المالية الموحدة، ونقص تطوّر الأسواق والتسهيلات المالية المحلية، وانعدام التشريعات واللوائح ذات الصلة.

العبر المستخلصة من التمويل المتناهي الصغر

٣٤- تم بحث إمكانية تطبيق ممارسات التمويل المتناهي الصغر على تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مع الإشارة بصورة خاصة إلى تجارب مشروع كي - ريب K-Rep في كينيا، الذي كان فيما مضى منظمة غير حكومية تختص بالتمويل المتناهي الصغر، وتحولت مؤخراً إلى مصرف تجاري. واضطرت إلى توسيع نطاق الخدمات والنواتج المالية المعروضة نتيجة اتساع قاعدة الودائع، وتوسع العملاء من أصحاب الأعمال التجارية المتناهية الصغر إلى مشاريع تجارية صغيرة الحجم، واتجهوا إلى تنويع حافظات القروض لتوزيع المخاطر.

٣٥- ويمكن استخلاص عدة عبر من نجاح تجربة الكي - ريب (K-Rep) في خدمة المشاريع المتناهية الصغر. فقد ساهمت مختلف الطرائق المعروفة في إقلال المخاطر وتكاليف المعاملات، بما في ذلك:

(أ) النهج القائم على الجماعة والضمانات الجماعية؛

(ب) الوعد بزيادة حجم القروض الجديدة مع الزمن؛

(ج) تخفيض أسعار الفائدة على القروض اللاحقة؛

(د) استمارات التقييم المبسطة؛

(هـ) ربط قرارات تقديم الائتمانات بخدمات تنمية الأعمال التجارية على سبيل المتابعة؛

(و) استخدام معايير الأداء بدلاً من معايير الأصول لأغراض الضمان التبعي.

٣٦- ولم يكن الوصول إلى الائتمانات سوى واحد من احتياجات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم فقط. والواقع أن أصحاب المشاريع الذين قُدمت لهم خدمات تنمية الأعمال التجارية غير المالية كثيراً ما كانوا في حال أفضل من ناحية خدمة الدين في الوقت المناسب وتوسيع الأعمال التجارية. وقد ضمت هذه الخدمات غير المالية بناء القدرات في مجال الإدارة وغير ذلك من المهارات التجارية. وأثبت نهج الإقراض القائم على الجماعة كفاءته بالنسبة للمشاريع التجارية المتناهية الصغر من حيث إجراءات الإقراض المبسطة، وخفض تكاليف المعاملات، والرصد عن كثب والتسديد في الوقت المناسب (بما في ذلك من خلال ضغوط النظراء). غير أن هذا النهج لم يكن مناسباً تماماً فيما يتعلق بالقروض الكبيرة حيث كان من الضروري تأمين رهونات إضافية. وقد يتطلب الأمر معالجة مشاكل جديدة معينة لدى عرض الخدمات على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وذلك من قبيل تحديد أشكال مبتكرة للضمانات التبعية وضرورة تكييف القروض من احتياجات طالبيها.

٣٧- وعُرضت الدروس المستخلصة من مشروع المساعدة التقنية لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في غينيا - كوناكري. وقد انبثقت "3A Enterprises" في عام ١٩٨٨ عما كان في الأصل مشروع مساعدة تقنية متعدد الأطراف/ثنائي يدعمه برنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ومكتب التنمية الصناعية في المغرب. وكان المشروع قد نجح في تقديم الخدمات المالية وغير المالية إلى عدد كبير من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد تيسرت له سبل الوصول إلى مختلف مصادر الموارد المالية وكان عليه أن يتقيد بشروط متفاوتة إلى حد بعيد لاستخدام هذه الموارد (مثل أن أصحاب المشاريع المحتملين كان يتعين أن يقل سنهم عن ٤٠ عاماً وأن يكونوا من المعاقين، أو يكونوا أرباب أسر من الإناث). غير أنه مع ذلك وفر الدعم لقرابة ٩٠٠ مدير/مشروع أوجدت أكثر من ألفي وظيفة وساهمت في تغيير المواقف إزاء روح المبادرة من خلال تدريب أكثر من ٣٠٠ مدير.

٣٨- لكنه تعين بعد مضي بعض الوقت تناول مسألة إضفاء الصبغة المؤسسية على الخدمات التي تقدم عن طريق المشروع. وقد تتوج ذلك بإنشاء كيان مستقل، هو "3A Enterprises"، الذي عمل وفقاً لقواعد القطاع الخاص في الوقت الذي كان يستفيد من بعض الدعم الحكومي. وقد ميز 3A Enterprises بين تقديم الائتمانات القصيرة الأمد إلى القطاع الخاص وبين الوظائف التي تنطوي على مخاطر (الائتمانات الاستثمارية وتقديم خدمات المشورة مجاناً). وقد بيّن مثاله للحكومات وللمؤسسات المانحة ولمنظمات التنمية أنه من المفيد تحديد شكليات معينة لتقديم الخدمات المالية وغير المالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، على أن تواكبها شكليات مؤسسية محددة تناسب الظروف السائدة عندئذ في البلدان ذات الصلة.

٣٩- وقد تم التشديد في النقاش الذي تبع ذلك على ضرورة رسم خدمات تكميلية وربط المصرفيين بخدمات تنمية الأعمال التجارية. وتبين أن نهج مجموعة النظراء إزاء تمويل المشاريع المتناهية الصغر يمكن تطبيقه على تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وأن حجم هذه المجموعات يعد حاسم الأهمية. فقد ضمت بعض مجموعات النساء وضمانات القروض الجماعية في إيطاليا، على سبيل المثال، عشرة أعضاء فقط لضمان الاتصال الأكثر انتظاماً. وأثيرت في هذا الصدد مسألة ما إذا كانت هذه الضمانات قابلة للتنفيذ من الناحية القانونية أم لا. وأوضح الخبير أن الضمانات في كينيا تعتبر ملزمة قانونياً وتستخدم فيها الصكوك القانونية التي تغطي الأملاك المنقولة.

التجارب والمبادرات الوطنية

٤٠- لفت أحد الخبراء الانتباه إلى أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في الاقتصاد الياباني. وقال إنها تشكل ٩٨,٩ في المائة من مجموع عدد المشاريع وتوظف ٧٧,٦ في المائة من مجموع العمال. وكانت الحكومة قد أدركت الحاجة الملحة لتشجيع أنشطة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وللتحول من اقتصاد صناعي إلى اقتصاد يقوم على المعارف. ومن بين التدابير المالية والضريبية التي اتخذتها لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ما يلي:

- (أ) تقديم المعونات لتكاليف البحوث و التطوير؛
- (ب) توفير الضمانات للقروض عندما يقدمها "اتحاد ضمان الائتمانات"؛
- (ج) تقديم أموال رأس المال الاستثماري للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم؛
- (د) تخفيض الضرائب على استثمارات رؤوس الأموال؛
- (هـ) تقديم الائتمانات لاستئجار الآليات؛
- (و) تقديم القروض لتحديث المعدات،
- (ز) توفير القروض بأسعار فائدة منخفضة؛
- (ح) الاستثمار من جانب "شركة الاستثمارات التجارية الصغيرة"؛
- (ط) الإعفاءات الضريبية لـ "ملائكة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم"؛

(ي) الإعفاءات الضريبية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لتحويل الخسائر.

لكن الحكومة لم تقدم أية مساعدات مباشرة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٤١- وقدّم الخبراء موجزاً عن مجموعة من التدابير المالية المباشرة وغير المباشرة إضافة إلى ترتيبات مؤسسية متنوعة لتعزيز المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتشجيع التدريب في عدد من البلدان النامية. ففي تركيا، على سبيل المثال، تم تعريف المشروع الصغير على أنه مشروع يملك أصولاً يبلغ متوسط قيمتها ٢,٥ مليون دولار ويوظف ما يصل إلى ٥٠ شخصاً، والمشروع المتوسط الحجم، على أنه يوظف ١٥٠ شخصاً. غير أنه لا يوجد تعريف فريد (شامل وعالمي) للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ويسبب ذلك تعقيدات في تنفيذ برامج المساعدة المالية والتقنية. وتضم بعض حوافز النهوض بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أسعار فائدة منخفضة وإعفاءات ضريبية. لكن سوق رأس المال المساهم لم يكن راسخ الجذور في تركيا، لذا تم تصميم الحوافز ونظم الائتمانات الحكومية مع أخذ الصناعات والمشاريع التجارية الكبيرة في الحسبان. أما إحدى المشاكل المالية الرئيسية التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم فلم تكن تكلفة الائتمانات وإنما الوصول إليها. وفي بعض البلدان مثل باكستان تتناول وزارة حكومية المسائل المتصلة بتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، في حين أنه توجد في بلدان أخرى مؤسسات مالية وغير مالية متخصصة لخدمة وحماية مصالح هذه المشاريع.

الربط بين الأدوات المالية واحتياجات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

٤٢- ركزت الدورة الرابعة للاجتماع غير الرسمي على الممارسات والمنهجيات والأدوات التي من شأنها أن تحسن استدامة الخدمات المالية من أجل تنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وشملت القضايا قيد البحث '١' الدور الذي يتعين أن تلعبه الحكومات والقطاع الخاص والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في توفير الخدمات المالية و'٢' كيف يمكن توجيه الأموال السهمية الخاصة نحو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٤٣- وأوجز أول خبير لهذه الدورة أهمية التقارير المالية والمحاسبية الموحدة فيما يتعلق بوصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى الأموال. وقال إن المعلومات الشفافة والموحدة المتصلة بالأموال والمقدمة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تشكل عنصراً هاماً في الحصول على القروض من المصارف وفي التعاون مع الشركاء الآخرين. وبالإضافة إلى المؤشرات الكمية فإن العديد من الخصائص الأخرى للأعمال التجارية قيد البحث من شأنه أن يترك أثره على استعداد المصارف وغيرها من مؤسسات الائتمانات لتقديم التمويل إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ومن بين هذه الخصائص مؤهلات أصحاب المبادرات التجارية، بما في ذلك قدراتهم الإدارية ورؤيتهم لاستراتيجية الشركة. وإنه من شأن بناء القدرات أن تكون له أهميته في هذا الصدد باعتبار أن معظم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية كثيراً ما ينقصها الموظفون المدربون، والمحاسبون بشكل خاص، لضمان شفافية علاقاتها مع المصارف والشركاء التجاريين.

٤٤- وركز خبير آخر على قضية مخططات الضمان وغيرها من الأدوات المالية لتعزيز سبل حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على الائتمانات. وقال إنه يتعين أن لا يسعى أصحاب المبادرات التجارية إلى تمويل قدره ١٠٠ في المائة على شكل رأس مال مقترض وإنه ينبغي أن تكون حصة معينة تصل إلى ٢٥ في المائة من الموارد المطلوبة على شكل رأس مال مساهم. وإن رأس المال المساهم يمكن أن يكون مصدراً هاماً للتمويل. لكنه باعتبار أن مقدميه يتوقعون بطبيعة الحال عوائد مرتفعة في المستقبل، فإن أموالاً من هذا القبيل توجّه عادة إلى المشاريع التجارية التي توظّف التكنولوجيا الرقيقة. وثمة قيد محتمل آخر هو أن مقدم رأس المال المساهم قد يرغب في لعب دور فعال في إدارة المشروع التجاري. وعلاوة على ذلك فإن مرحلة البيع، عندما تتم تصفية رأس المال المساهم، يمكن أن تتجم عن مشاكل كبيرة بالنسبة لاستمرارية المشروع التجاري وبقائه. وقد يكون استئجار المعدات الانتاجية مع خيار شرائها بالنسبة للشركات التي لا تستطيع الاقتراض لشراء هذه المعدات خياراً مفيداً في هذا المضمار. وتعتمد جدواه إلى حد كبير على التشريعات القائمة والضرائب المفروضة والقواعد المحاسبية. وهناك مخططات لإيجار الشراء أيضاً يتم بموجبها تحويل ملكية المعدات بصورة تدريجية إلى المقرض.

٤٥- وتهدف مخططات ضمان الائتمانات إلى تقاسم المخاطر، باعتبار أن المقرض سيتم التعويض عليه عن كامل الخسارة الناجمة عن عدم تسديد القرض أو جزء منها. ولا تحبذ المصارف عادة تلك المخططات، حيث تفضل أن يكون لها سيطرة مباشرة على استرداد القروض. وقد حاولت معظم منظمات الضمان، وذلك بصورة رئيسية عن طريق الرسوم التي تتقاضاها على الضمانات، أن تغطي كافة النفقات الإدارية لأي مخطط بعينه من الدخل حال إنشاء الصندوق ذي الصلة. وتتفاوت هذه الرسوم عادة من ١ إلى ٤ في المائة من حجم القرض لكنها تعتمد في بعض الحالات على حجم الضمان. وبالإضافة إلى ذلك فإنه يمكن لنسبة من أموال الضمان المتاحة كسب الدخل للمنظمة التي تدير المخطط إذا تم استثمارها بشكل سائل نسبياً. غير أنه من الصعب عند بدء أية عملية أن يتنبأ الضامن سلفاً بالمستويات المحتملة (اللاحقة) للعجز عن سداد الدين بالنسبة لاستثمارات من هذا القبيل.

٤٦- وعلى العموم فإنه عندما يفتقد بلد ما لثقافة تسديد القروض فإن مخططات ضمان الائتمانات يمكن أن تلعب دوراً هاماً في التخفيف من المخاطر. وهي تناسب بصورة خاصة أصحاب المشاريع التجارية الذين تعتبر مشاريعهم سليمة وصالحة للاستمرار ولكنهم لا يستطيعون الاتيان بالضمانات المطلوبة. ويمكن تقييم مخططات الضمان على أساس إمكانية الإقراض الإضافي، مما يعني أن تقديم الضمانات يسفر عن زيادة كبيرة في تقديم القروض للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وأن المشاريع التي لم تستطع في الماضي الوصول إلى التمويل تصبح الآن قادرة على الحصول على الائتمانات ولا يمكن تقييم فعالية هذا المخطط بقدر معقول من الثقة إلا على المدى الطويل، أي بعد زهاء خمس سنوات من بدء العملية.

٤٧- وثمة انتقاد شائع لمخططات ضمان الائتمانات هو أنها تشكل "خطراً معنوياً". إذ إن وجودها من شأنه أن يضعف إرادة والتزام المقرضين على سداد القروض وإرادة والتزام المقرضين على تحصيل الدفعات بقدر من النشاط. ويمكن التغلب على هذه المشكلة بالاشتراط على أولئك الذين يحصلون على الائتمانات بتقديم أية ضمانات يستطيعون تقديمها وبأن يقدم الضمان عندئذ إلى أحد المصارف لتغطية الجزء غير المضمون من القرض. وبالإضافة

إلى ذلك فإنه يتعين على مؤسسة الإقراض تحمّل نسبة من خطر الاعسار الذي ينطوي عليها العجز عن سداد الدين، ويبدو أن أفضل الممارسات في هذا الصدد هي أن يتحمل المقرضون ما بين ٢٥ و ٤٠ في المائة من المخاطر، ولكن ليس أقل من ٢٠ في المائة على أية حال. وكثيراً ما تفقد المصارف اهتمامها في المخططات التي تضمن نسبة ٥٠ في المائة أو الخسارة المتكافئة، باعتبار أنه يتعين عليها عندئذ الخوض في كامل عملية الحصول على الضمانات لقاء حصتها من المخاطر. وثمة شيء أكيد على أية حال: هو أنه لا يمكن فرض مخططات ضمانات الإقراض على نظام مالي ضعيف يضم مؤسسات تنقصها الكفاءة وإطاراً قانونياً وتنظيماً قاصراً أو في ظل ثقافة تتغاضى عن عدم سداد القروض.

٤٨- وقال مختلف الخبراء في معرض التعليق على تدخلات خبراء آخرين أنه ينبغي أن تلعب الحكومات دوراً مهماً في تيسير وصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى الموارد المالية، وخصوصاً من خلال تعزيز مؤسسات الائتمان. ومن الخيارات الممكنة لزيادة حجم موارد الائتمانات المتاحة حشد الأموال التعاونية، والمدخرات المحلية وغيرها من مصادر الأموال المحلية. ويعتبر عدم وجود رأس المال الذاتي وصعوبة الوصول إلى رأس المال الاستثماري من بين أكبر المشاكل التي تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وثمة خيار آخر هو استخدام التسجيل في السوق المالية لتعبئة رأس المال المساهم، كما حصل في "نظام الأسعار المؤتمتة للاتحاد الوطني للمتعاملين بالأسهم والسندات" (NASDAQ) (الولايات المتحدة). ومما لا شك فيه أنه ثمة فرصة لمساعدة المشاريع التجارية في تعاملاتها مع المصارف وغيرها من مؤسسات الائتمان، لدى إعداد خطط العمل التجاري، وانتقاء الشركاء، والاستعداد للوفاء بشروط التسجيل الصارمة في البورصة.

٤٩- وفي حين ينبغي أن لا تكون هناك توقعات بعوائد كبيرة من أنشطة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فإن ما تتركه عملياتها من أثر في تثبيت الدخل والعمالة يظل جديراً بالذكر مع ذلك. وتساعد إنشاء تسهيلات التحكم على تيسير عملية تسوية المنازعات بين المقرضين والمقرضين. ومن الأهمية بمكان أيضاً توحيد المعلومات المالية والإجراءات المحاسبية. وينبغي أن تكون العلاقات بين المصارف والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم شفافة وقائمة على الثقة المتبادلة. وبما أن نظم تقدير الملاءة وتقييم المخاطر تلعب دوراً إيجابياً في هذا المضمار فإنه ينبغي تشجيعها.

٥٠- ومن شأن أعمال الأونكتاد فيما يتعلق بالمحاسبة من أجل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تشكل دليلاً لوضع المعلومات المالية الموحدة التي يحتاجها المستثمرون والمقرضون ولأغراض الإدارة الداخلية أيضاً.

ثالثاً - المسائل التنظيمية

ألف - عقد اجتماع الخبراء

١- عملاً بالاستنتاجات المتفق عليها التي اعتمدها لجنة المشاريع وتيسير العمليات التجارية والتنمية في الجلسة الختامية لدورتها الثالثة في ١٤ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٩^(١) انعقد اجتماع الخبراء المعني بالخدمات المالية وغير المالية المستدامة لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في قصر الأمم، جنيف، من ٢ إلى ٤ حزيران/يونيه ١٩٩٩. وافتتح الاجتماع في ٢ حزيران/يونيه ١٩٩٩ السيد كارلوس فورتين، نائب الأمين العام للأونكتاد.

باء - انتخاب أعضاء المكتب

(البند ١ من جدول الأعمال)

٢- انتخب اجتماع الخبراء في الجلسة الافتتاحية الأعضاء التالية أسماؤهم للعمل كأعضاء في مكتبه:

الرئيس:	السيد ميغيل فون هوجن	(غواتيمالا)
نائب الرئيس - المقرر:	السيد بول فريكس	(بلجيكا)

جيم - إقرار جدول الأعمال

(البند ٢ من جدول الأعمال)

٣- واعتمد اجتماع الخبراء في الجلسة نفسها جدول الأعمال المؤقت المعمم بصفته الوثيقة TD/B/COM.3/EM.7/1. وبالتالي فقد كان جدول أعمال الاجتماع على الوجه التالي:

١- انتخاب أعضاء المكتب

٢- إقرار جدول الأعمال

٣- تنمية الخدمات المحلية المستدامة وتدبير الدعم الوطني والدولي بما فيها الخدمات المالية وغير المالية، وتنمية الموارد البشرية، وسبل الحصول على المعلومات وتقييم سبل الوصول إلى التكنولوجيات، بغية تحسين وتعزيز دور وقدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية ضمن إطار الحوار بين القطاع الخاص والقطاع العام

٤- اعتماد نتائج الاجتماع.

دال - الوثائق

٤- كان أمام اجتماع الخبراء لدى نظره في بند جدول الأعمال الموضوعي (البند ٣)، دراسة قضايا أمانتها الأونكتاد بعنوان "توفير الخدمات المالية وغير المالية المستدامة لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم" (TD/B/COM.3/EM.7/2).

هاء - اعتماد نتائج الاجتماع

(البند ٤ من جدول الأعمال)

٥- اعتمد اجتماع الخبراء في جلسته الختامية في ٤ حزيران/يونيه ١٩٩٩ ما انفق عليه من نتائج وتوصيات (انظر الفرع أولاً أعلاه)، ووافق على إدراج موجز الرئيس في تقريره (انظر الفرع ثانياً أعلاه)، وكلّف نائب الرئيس - المقرر بإعداد التقرير النهائي عن الاجتماع، وذلك تحت إشراف الرئيس.

(١) انظر تقرير لجنة المشاريع وتيسير العمليات التجارية والتنمية عن دورتها الثالثة (٢٠) (TD/B/45/15-TD/B/COM.3/20)، الفصل الأول، الفقرة ٢٠.

المرفق

الحضور*

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

السلفادور	الاتحاد الروسي
السودان	إثيوبيا
سويسرا	الأرجنتين
سيراليون	إسبانيا
شيلي	إسرائيل
الصين	إكوادور
غواتيمالا	ألمانيا
غينيا الاستوائية	إندونيسيا
الفلبين	أوغندا
فنلندا	إيران (جمهورية - الإسلامية)
فيت نام	إيطاليا
الكاميرون	باكستان
كوبا	البرازيل
كوت ديفوار	بربادوس
كولومبيا	بلجيكا
ليتوانيا	بلغاريا
ليسوتو	بنغلاديش
مالي	بنن
مصر	بولندا
المغرب	بوليفيا
المكسيك	بيرو
المملكة العربية السعودية	بيلاروس
المملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وأيرلندا الشمالية	تايلند
موزامبيق	تركيا
النرويج	تونس
نيبال	جزر سليمان
النيجر	الجمهورية العربية الليبية
نيجيريا	الجمهورية التشيكية
نيكاراغوا	جمهورية تنزانيا المتحدة
الهند	جمهورية كوريا
هولندا	رواندا
اليابان	رومانيا
اليمن	زيمبابوي
	سري لانكا

٢- وكانت المنظمات الحكومية الدولية التالية ممثلة في الاجتماع:

مجموعة دول أفريقيا والكاريببي والمحيط الهادي
وكالة التعاون الثقافي والتقني
منظمة العمل العربية
اتحاد المغرب العربي
أمانة الكومنولث
الجماعة الأوروبية
مركز الجنوب

٣- وكانت الوكالات المتخصصة والمنظمة ذات الصلة التالية ممثلة في الدورة:

منظمة العمل الدولية
الاتحاد الدولي للاتصالات
منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية
منظمة التجارة العالمية

٤- وكان برنامج الأمم المتحدة الانمائي ممثلاً في الاجتماع.

٥- وكانت المنظمات غير الحكومية التالية ممثلة في الاجتماع:

الفئة العامة

غرفة التجارة الدولية
الاتحاد المسيحي الدولي للمدراء التجاريين التنفيذيين
الاتحاد الدولي لنقابات العمال الحرة
الرابطة العالمية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم
الاتحاد العالمي لرابطات الأمم المتحدة
المعهد العالمي لمصارف الادخار

الخبراء

السيد أ. باه، مدير المشروع الوطني، مشروع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، غينيا
السيد أبيكو برو - هاموند، معهد كوماسي للتكنولوجيا والبيئة، مركز تنمية الابتكارات والمشاريع التجارية، غانا
السيد ألان جيبسون، مركز سبرنغفيلد لتنمية الأعمال التجارية، دَرَم، المملكة المتحدة
السيد خانتيفو كونغ، مدير Alliance 3 Development Partner، فرنسا
السيد جيكوب لفتسكي، مستشار، البنك الدولي
السيد خورخي مونغ، رئيس مؤسسة التنمية التكنولوجية والصناعية لأمريكا الوسطى، كوستاريكا
السيد كيمانتي موتوا، مدير مشروع، كينيا
