

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/69
4 January 2005

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة
للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية
لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية
الدورة التاسعة
جنيف، ٢٢-٢٥ شباط/فبراير ٢٠٠٥
البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

الروابط وسلاسل القيمة والاستثمار الصادر^(١): أنماط تدويل المشاريع
الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية*

مذكورة من إعداد أمانة الأونكتاد

* قدمت هذه الوثيقة في التاريخ المذكور أعلاه بسبب حدوث تأخر تقني.

خلاصة

ذُكر في توافق آراء ساو باولو أنه ينبغي للأونكتاد أن يواصل عمله بشأن تطوير المؤسسات، آخذاً في اعتباره التطورات في البيئة الاقتصادية الدولية، وأن يولي اهتماماً خاصاً للبعد الدولي من أجل تحديد الفرص المتاحة لإحراز التقدم في مجال التنمية الاقتصادية والعقبات التي تعترض سبيل هذا التقدم. وفي العقود الأخيرة، أثرت العولمة تأثيراً كبيراً على بيئة أعمال المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية لدرجة أن بقاءها أصبح يتوقف أكثر فأكثر على قدرتها التنافسية الدولية. وبات من الأهمية بمكان، من منظور السياسة العامة، فهم الظروف التي يمكن أن تتيح لمؤسسات البلدان النامية، وبخاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فرص الاستفادة من عمليات التدويل، والتساؤل عما إذا كانت هذه الفرص ستسفر عن ظهور شكل تعاون جديد ومتبادل المنفعة بين الجنوب والجنوب.

وتتناول مذكرة القضايا هذه التطورات الرئيسية في مجال تدويل المؤسسات لتحديد العوامل الرئيسية التي يمكن أن تعزز قدرة تنافس مؤسسات البلدان النامية على الصعيد الدولي بالنظر إلى البيئة المتغيرة وسرعة العولمة. وتناقش الفرص والتحديات التي تثيرها العولمة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية وكيف يمكن لهذه المؤسسات أن تستفيد من هذه الفرص على خير وجه لتصبح هي نفسها أطرافاً فاعلة على الصعيد الدولي. وبوجه خاص، تناقش المذكرة الاتجاهات الحديثة في الاستثمار الصادر من مؤسسات البلدان النامية كوسيلة للحصول على الأصول الاستراتيجية، والتكنولوجيا، والمهارات، والموارد الطبيعية والوصول إلى الأسواق وتحسين الكفاءة. كما أنها تنظر في الأشكال التي يمكن أن تأخذها شبكات الإنتاج المتكاملة مع الإشارة بوجه خاص إلى الروابط القائمة بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وسلاسل القيمة العالمية.

المحتويات

الصفحة

٤	مقدمة
٥	أولاً - العولمة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: التحديات والفرص
٧	ثانياً - التدويل من خلال الاستثمار الصادر من مؤسسات البلدان النامية
١٥	ثالثاً - سلاسل القيمة العالمية كوسيلة لرفع مستوى قدرات المؤسسات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم
٢٠	الاستنتاجات
٢١	المراجع

مقدمة

- ١ - أعاد توافق آراء ساو باولو، الذي اعتمده الأونكتاد الحادي عشر في حزيران/يونيه ٢٠٠٤، تأكيد ما سبق أن طلبته خطة عمل بانكوك، وهو أنه ينبغي للأونكتاد أن يساعد البلدان النامية في تصميم وتنفيذ سياسات فاعلة لبناء القدرة الإنتاجية والقدرة التنافسية الدولية (توافق آراء ساو باولو، الفقرة ٤٩) لدعم جهودها في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر وزيادة الاستفادة منه.
- ٢ - وعلى مدى الأعوام الأربعة الأخيرة، نظم الأونكتاد سلسلة اجتماعات للخبراء بشأن القضايا ذات الصلة بقدرة تنافس المؤسسات المحلية، وبخاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما في ذلك قدرة تنافسها على التصدير، مع التركيز بوجه خاص على الروابط القائمة بين المؤسسات التجارية. ولتقييم النتائج التي تم التوصل إليها، وضعت الأمانة خلاصة وافية عنوانها "تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق تعزيز القدرة الإنتاجية". ومن رسائلها الرئيسية أن مفهوم القدرة التنافسية مفهوم شامل وأن المزايا التنافسية مزايا تنشأ أساساً بإجراءات وسياسات جماعية متعمدة لا تتناول مستوى الاقتصاد الكلي فحسب، بل وكذلك المستويين المتوسط والصغير.
- ٣ - ويمكن تعريف القدرة التنافسية بأنها قدرة بلد ما على إنتاج السلع وتوفير الخدمات التي تلي متطلبات الأسواق الدولية والعمل في نفس الوقت على الحفاظ على مستوى الدخل الحقيقي للسكان والارتقاء به على المدى الطويل (UNCTAD 2003a). وتبين التجارب أن بإمكان البلدان النامية أن تنجح في تصدير سلع صناعية مركبة دون اللجوء إلى شبكات الشركات عبر الوطنية إذا كانت قادرة على بناء قاعدة القدرات التكنولوجية المحلية اللازمة. ومع ذلك، فإن تغير الوضع الدولي قد يشير إلى أن الجزء الأكبر من نمو الصادرات سيتحقق في المستقبل، بشكل مباشر أو غير مباشر، في الشركات عبر الوطنية وسلاسل القيمة المضافة.
- ٤ - وقد يكون الإدماج في سلاسل القيمة العالمية وإقامة روابط مع الشركات عبر الوطنية وسائل مهمة بالنسبة للمؤسسات المحلية، وبخاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فيما يتعلق بالحصول على بعض الموارد الأساسية مثل التمويل والمهارات التكنولوجية والإدارية. ومع ذلك، قد يتطلب الأمر اعتماد سياسات وتدابير ملائمة لمواجهة المخاطر والتكاليف التي تنطوي عليها عملية الإدماج هذه. ويمثل الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من مؤسسات البلدان النامية وسيلة أخرى للحصول على الموارد الاستراتيجية.
- ٥ - وتنظر هذه الورقة في قضايا ذات صلة بتدويل مؤسسات البلدان النامية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر وسلاسل القيمة العالمية. وبعد النظر في الفرص التي تتيحها العولمة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية وما تثيره من مخاطر بالنسبة لها، تناقش الورقة الاتجاهات الأخيرة في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر لمعرفة أمور من بينها ما إذا كان نوع الاستثمار هذا يختلف عن ذلك الوارد من مؤسسات البلدان المتقدمة، وما إذا كان يمثل فرصة حقيقية للتعاون بين الجنوب والجنوب. كما أنها تنظر في الطريقة التي يمكن بها للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تسير على مسار التدويل المباشر أن تصل إلى الأسواق العالمية بالاندماج في السلاسل العالمية للإنتاج والتوزيع.

أولاً - العولمة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: التحديات والفرص

٦- أدخلت العولمة، على مدى العقود الأخيرة، تعديلات كبيرة على شروط المنافسة بين المؤسسات في سائر أنحاء العالم، على الصعيدين الدولي والمحلي على السواء. وتتيح البيئة الدولية الجديدة فرصاً عديدة من حيث ما يتعلق بالحصول على التكنولوجيات الجديدة، والمهارات، ورؤوس الأموال والوصول إلى أسواق المنتجات، وتحقيق وفورات الحجم وخفض تكاليف عقد الصفقات وتكاليف البحث والتطوير. ولانخفاض الحواجز التجارية الناتج عن تحرير التجارة والانفتاح تأثير إيجابي على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لأنه ييسر توسعها في الأسواق الدولية واندماجها في شبكات الإنتاج وسلاسل التوريد الدولية ويعزز فرص نموها.

٧- وفي الوقت ذاته، تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم منافسة أكبر في الأسواق المحلية والأسواق الدولية على السواء. فعلى الصعيد المحلي، تتعرض هذه المشاريع لمنافسة الواردات والمستثمرين الأجانب الجدد وتوسع المؤسسات المحلية الكبيرة. وقد تواجه أيضاً منافسة أشد في البلدان النامية على أسواق الصادرات والاستثمار الأجنبي والموارد (ويغناراجا ٢٠٠٣).

٨- وتتوقف قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على جني الفوائد الممكنة من العولمة على مدى استعدادها لتلبية شروط السوق الجديدة ومواجهة المنافسة المتزايدة على السوق العالمية. وبشكل عام، فإن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية ليست على درجة الاستعداد اللازم، وقليلة هي المؤسسات التي يسمح لها وضعها اليوم بالاستفادة من العولمة.

٩- ووفقاً لويغناراجا (٢٠٠٣)، فإن نسبة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تتيح لها العولمة زيادة صادراتها وحفز نموها تتراوح فقط بين ٥ و ١٠ في المائة. ويتفاوت حجم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الأكثر تنافساً ودينامية بين البلدان النامية. فنسبة المشاريع الدينامية الصغيرة والمتوسطة الحجم أكبر فيما يبدو في آسيا عنها في مناطق نامية أخرى، ويرجح أن تكون أصغر من ذلك بكثير في أفريقيا ومنطقة الكاريبي وأمريكا الوسطى وجنوب آسيا.

١٠- وكثير من الحواجز التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم قائم على الصعيد الوطني. فسياسة المنافسة، والأطر التشريعية والتنظيمية، والبنى الأساسية للاتصالات، والبحوث وسياسة التعليم كلها عوامل تؤثر على مدى استعداد المشاريع الصغيرة والمتوسطة لدخول السوق العالمية (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ٢٠٠٤). ومع ذلك، ورغم شدة أهمية هذه المشاريع بالنسبة للبلدان النامية، على الأقل من حيث مساهمتها في مجالي العمالة والنمو، فإن الحكومات لا توليها غالباً الاهتمام اللازم، وتميل إلى تحييد المؤسسات الأكبر حجماً (دونغانا ٢٠٠٣).

١١- ومع أن عدداً كبيراً من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لا يزال يعتمد اعتماداً أساسياً على الأسواق المحلية، فإن نسبة المشاريع التي تزاوّل أعمالها على الصعيد الدولي آخذة في الزيادة. إذ باتت تشترك أكثر فأكثر في الأحلاف الاستراتيجية والمشاريع المشتركة مع غيرها من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ومع الشركات

المتعددة الجنسيات الأكبر حجماً. ويتيح لها التواصل الشبكي الجمع بين مرونة المؤسسات التجارية الصغيرة الحجم وما تقدمه المؤسسات الكبيرة من مزايا، مثل وفورات الحجم. فإنشاء روابط مع الشركات عبر الوطنية ومع مشاريع أخرى صغيرة ومتوسطة الحجم يمنح المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية فرصاً كبيرة للتوسع في إنتاجها وزيادة نموها. وتتيح لها علاقاتها مع الشركات عبر الوطنية إمكانية الحصول على المعارف والتكنولوجيات الجديدة والاستثمار.

١٢- وتزايد وجود الشركات عبر الوطنية في الأسواق المحلية بالبلدان النامية لا يعود دائماً بالنفع على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. فوفود جهات فاعلة جديدة يعني زيادة حدة التنافس. هذا فضلاً عن أن الشركات عبر الوطنية لا تختار بالضرورة الموردين المحليين للتزود بالمنتجات والخدمات. ففي أمريكا اللاتينية، تسببت حيازة شركات عبر وطنية أو مؤسسات فرعية تابعة لها للمؤسسات مخصصة في قطاعي الاتصالات والطاقة في تدهور حالة مشاريع هندسية صغيرة ومتوسطة الحجم بل وإفلاسها هي وأنواع أخرى من الشركات الداعمة للمشاريع التجارية. كما أن تحرير التجارة قد أتاح لعدد من المؤسسات الفرعية الأجنبية استيراد منتجات وسيطة من سلاسل توريدها المعولة بالفعل أو من سلاسل أخرى راسخة القدم، بدلاً من الحصول عليها محلياً. ولذلك، تتناقص القدرة المحلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أو تزول في قطاع التصنيع أو قطاع الخدمات (كاتز ٢٠٠١).

١٣- ويعني تحرير التجارة أيضاً زيادة المنافسة على الصعيد الدولي. وثمة مشكلة أخرى هي التعريفات العالية التي لا تزال تفرض على منتجات كثيرة ذات أهمية بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. وتبين الأدلة أن تحرير التجارة لم يحقق حتى في منطقة آسيا والمحيط الهادئ المكاسب الكبيرة المتوقعة لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وفي كثير من البلدان، تناقص الطلب على المنتجات المحلية لصالح المنتجات المستوردة وتسببت المنافسة في إفلاس عدد كبير من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (دونغانا ٢٠٠٣).

١٤- وقد سهل تحرير الأسواق المالية على المؤسسات الأكبر حجماً من بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الوصول إلى أسواق رأس المال الدولية. فإمكانية الحصول على رأس المال لا تزال تمثل مشكلة عويصة بالنسبة لغالبية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية، وهي مشكلة تحد جدياً من إمكانية تحسين قدرتها التنافسية. ولا ترجع هذه المشكلة فقط إلى قلة المعلومات المتعلقة بالإمكانات المتاحة، بل وكذلك إلى صغر حجم المؤسسات، الذي يصعب عليها الحصول على رأس المال الذي تحتاج إليه. وبما أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تعد أطرافاً مقترضة شديدة المخاطر، فعموماً ما تكون نسبة الفوائد التي يتعين عليها دفعها أعلى بكثير من تلك التي تدفعها المؤسسات الأكبر حجماً؛ وتتعدى هذه النسبة ٣٠ في المائة في كثير من البلدان الأفريقية (كواكو ٢٠٠٣). وما نخشاه البلدان النامية أيضاً هو أن يكون لنظام بازل الجديد الثاني، الذي يحدد الإطار لتنظيم إدارة رؤوس الأموال ومواجهة المخاطر، تأثير سلبي على قدرة المصارف المحلية المحدودة أصلاً على إقراض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، لأنه سيفرض على المصارف التجارية معدلات إقراض أعلى وأكثر تقييداً (الأونكتاد ٢٠٠٤ أ). وسيتطلب الأمر اتخاذ تدابير مالية محددة لتحسين الحالة المالية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المتجهة نحو التصدير وتيسير توسعها المستمر في الأسواق العالمية نتيجة لذلك.

الإطار ١

حالة أمريكا اللاتينية

إن قطاع السيارات في البرازيل مثال لما نتج عن تحرير التجارة من آثار أدى فيه تحرير الواردات إلى توجه مؤسسات فرعية أجنبية إلى مصادر توريد قائمة على المستوى العالمي أكثر من توجيهها إلى مصادر التوريد القائمة محلياً. فعدد المشاريع الوطنية الصغيرة والمتوسطة الحجم والمصانع الوطنية الأكبر حجماً المنتجة لقطع الغيار قد هبط من ٢٠٠٠ في ١٩٩٠ إلى ٧٥٠ في ١٩٩٣. ويمكن ملاحظة وجود اتجاه مماثل في صناعة السيارات في الأرجنتين. وكثيرة هي اقتصادات أمريكا اللاتينية التي عانت من "التناقض بين الوصول إلى مستويات التكنولوجيا الدولية العالية لتصميم المنتجات والوسائل التقنية، والقيام في الوقت ذاته بتجميع المكونات المستوردة بدلاً من تصنيعها محلياً" (كاتز ٢٠٠١). ومدينة غوادالجارا مثال آخر لذلك، وهي مدينة مكسيكية سريعة النمو تضم مؤسسات فرعية تابعة لشركات عبر وطنية ذات وجهة تصديرية في صناعة الإلكترونيات. وقد تتبع عدد من الموردين العالميين العديد من الشركات عبر الوطنية الرائدة في مجال الإلكترونيات. وبالنسبة لبعض المنتجات الوسيطة، لم يكن هناك أي مورد محلي أو مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم للتعاقد معها من الباطن، ولكن بالنسبة لمنتجات أخرى، لم تتمكن المؤسسات المحلية من مواجهة المنافسة الجديدة أو تم شراؤها من جانب مستثمرين أجانب.

المصدر: الأونكتاد (٢٠٠٠)؛ كاتز (٢٠٠١).

١٥- ومن المشكلات الرئيسية الأخرى التي تؤثر على تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم قلة الموارد وعدم ملائمة بيئة العمل. ففي أفريقيا وأمريكا اللاتينية بوجه خاص، لا تفضي بيئة العمل دائماً إلى الشروع في تنفيذ المشاريع، وهي تفتقر بوجه عام إلى خدمات الدعم اللازمة (الأونكتاد ٢٠٠٠ ب). وبالإضافة إلى ذلك، تحول بيئة العمل، في كثير من البلدان النامية، دون توسع مشاريع صغيرة وتحولها إلى مشاريع متوسطة الحجم تزداد فرصها لإقامة روابط مع مؤسسات أكبر حجماً ومع شركات عبر وطنية.

١٦- وثمة عائق رئيسي آخر هو تزايد عدد معايير الإنتاج المعتمدة على الصعيد الدولي وصعيد الشركات فيما يتعلق بالتكنولوجيا، والصحة، والجودة والبيئة. وهناك اتجاه لأن تصبح هذه المعايير نوعاً جديداً من الحواجز التجارية التي تعترض سبيل توسع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من البلدان النامية في الأسواق الدولية وتحد من فرص تحولها إلى مشاريع موردة للشركات عبر الوطنية.

ثانياً - التدويل من خلال الاستثمار الصادر من مؤسسات البلدان النامية

١٧- ظهر اتجاه جديد منذ عقد الثمانينات لخروج الاستثمار الأجنبي المباشر من البلدان النامية. ومن المفترض أن يشهد هذا الاتجاه مع تناقص الحواجز في العالم النامي لخروج الاستثمار الأجنبي المباشر. وقد يمثل ذلك فرصة للبلدان النامية التي تسعى إلى اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر لأن مؤسسات البلدان النامية تميل إلى الاستثمار في

الاقتصادات النامية أكثر بكثير من نظيراتها من البلدان المتقدمة. والواقع أن الأمر لا يزال يتطلب تحليل الأثر الحقيقي لهذه الظاهرة.

١٨- ولا يتساوى اشتراك جميع المناطق النامية في تدفقات الاستثمار الدولية الآخذة في الظهور. فقد كانت آسيا (خاصة شرق وجنوب شرق آسيا) أكبر منطقة مستثمرة في الخارج على الإطلاق، تليها أمريكا اللاتينية وأفريقيا (جنوب أفريقيا). وإذا كانت بعض الاقتصادات النامية مثل ماليزيا وجمهورية كوريا ومقاطعة تايوان الصينية وسنغافورة قد وطدت مركزها بالفعل كبلدان مستثمرة في الخارج، فقد أصبحت بلدان أخرى مثل الصين وجنوب أفريقيا وشيلي أطرافاً حديثة نسبياً في مجال الاستثمار الخارجي. وقد سجلت بلدان أخرى مثل الهند والمكسيك والبرازيل والأرجنتين التي كانت مؤسستها قد استثمرت في الخارج منذ سنوات عديدة زحماً جديداً في تدفقاتها الخارجية في التسعينات بعدما ركبت إبان عقد الثمانينات.

١٩- وقد عين دانيغ وآخرون (١٩٩٦) وجود موجتين من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من مؤسسات البلدان النامية. وخلال الموجة الأولى (في الستينات والسبعينات)، كانت مؤسسات آسيا هي الأكثر وجوداً (كوريا، وهونغ كونغ، وسنغافورة، وماليزيا، والهند) وأمريكا اللاتينية (الأرجنتين، والمكسيك، والبرازيل) وكانت تُستحث أساساً بعوامل البحث عن الكفاءة والأسواق وتوجه أساساً إلى بلدان نامية أخرى، أغلبها بلدان مجاورة لها. أما الموجة الثانية لخروج الاستثمار الأجنبي المباشر من البلدان النامية، فقد بدأت في نهاية السبعينات وقادتها مؤسسات من هونغ كونغ، ومقاطعة تايوان الصينية، وسنغافورة وكوريا، في حين تراجع مركز مؤسسات من أمريكا اللاتينية والهند، على الأقل في بداية هذه الموجة (دانيغ وآخرون ١٩٩٦).

٢٠- وحدث في هذه الموجة الثانية تغير أساسي في طابع وحافز الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية، وأصبحت له أهداف استراتيجية أكبر وبت يبحث عن الأصول ويتجه أكثر إلى البلدان المتقدمة وإلى بلدان نامية في مناطق أخرى. وفي رأي دانيغ أن الموجة الثانية من الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية قد نتجت عن تحرير الأسواق، وعولمة النشاط الاقتصادي، وعن التقدم الاقتصادي الهائل الذي تحقق داخل القطاعات، وأن ذلك قد أثر على هيكل الاقتصاد العالمي. ويؤكد أيضاً أن البلدان التي تقود هذه الموجة الثانية هي تلك التي سارت على مسار التنمية الصناعية^(٢)، وشهدت نمواً اقتصادياً وقامت بعملية إعادة هيكلة وحققتم تنمية سريعة.

٢١- ومنذ أوائل التسعينات، ظهرت بلدان نامية جديدة (أو عادت مرة أخرى إلى الظهور) كمصدر تدفقات مهمة للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر: بلدان أمريكا اللاتينية مثل الأرجنتين والبرازيل وشيلي والمكسيك، وكذلك الصين والهند وجنوب أفريقيا. وأكثر الحالات الملفتة هي حالة الصين التي استطاعت أن تصبح واحدة من أهم البلدان المستثمرة في الخارج بين البلدان النامية في غضون فترة زمنية قصيرة جداً.

الإطار ٢

الاتجاهات الأخيرة في الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الصين

الصين الآن واحدة من أكبر البلدان المصدرة للاستثمار الأجنبي المباشر من بين البلدان النامية، وارتفعت حصتها من مجموع الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية ارتفاعاً هائلاً من ٠,٢ في المائة في ١٩٨٥ إلى ٤,٣ في المائة في ٢٠٠٣ (الأونكتاد ٢٠٠٤ ب). والقوى الرئيسية الدافعة هي إمكانية الوصول إلى أسواق الموارد الطبيعية، وحياسة الأصول الاستراتيجية مثل التكنولوجيا المتقدمة والمعارف في مجال الصناعة التحويلية، وتعزيز صادرات الصين. والاستثمارات الصينية في الخارج منتشرة في جميع أنحاء العالم. ومع أن أمريكا الشمالية (الولايات المتحدة وكندا) لا تزال الوجهة الرئيسية وأنها تلقت ٢٢ في المائة من الاستثمار الأجنبي المباشر المعتمد والصادر من الصين في عام ٢٠٠١، فقد تناقص نصيب هذه المنطقة مقارنة بعام ١٩٩١ عندما بلغ ٤٦ في المائة. وظهرت أهداف جديدة مهمة للاستثمارات الصينية في الخارج، من بينها أفريقيا جنوب الصحراء والكتلة السوفياتية السابقة والشرق الأوسط وأمريكا اللاتينية.

وكانت الدولة توجه في البداية الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من الصين، وكانت المؤسسات الحكومية والمؤسسات الخاضعة لتنظيمها هي الوحيدة التي كان يحق لها الاستثمار في الخارج. ومع تحرير السياسات التقييدية في أواخر الثمانينات، أجيحز للمؤسسات غير الحكومية الاستثمار في الخارج شريطة أن تكون لديها رؤوس أموال كافية ومعارف تقنية وتشغيلية وشريك ملائم لإقامة مشروع مشترك. وشهد هذا العقد ترسخ استراتيجية الصين ذات الوجهة الخارجية. فتم تشجيع المؤسسات التي تنتج سلعاً صناعية خفيفة (مثل المنسوجات) والآلات والمعدات الكهربائية على إنشاء مشاريع تصنيعية في الخارج قادرة على تجهيز المواد الخام الصينية أو على تجميع قطع مصنوعة في الصين لحفز الصادرات الصينية في نهاية الأمر.

وفي آونة أحدث، عكفت حكومة الصين بنشاط على تهيئة الظروف لإقامة شراكة استراتيجية مع بعض بلدان أمريكا اللاتينية. فخلال الزيارة الرسمية التي قام بها رئيس الصين إلى البرازيل والأرجنتين في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٤، أعلن عن عقد صفقات تجارية واستثمارية بعدة مليارات من الدولارات. ووقع على عقد مع الأرجنتين لزيادة التعاون في ميادين النفط والغاز، والتعدين، وتكنولوجيا الفضاء، والتعليم، والسياحة، والسكك الحديدية والتجارة. ونُظر في إقامة مشاريع تعاون ومشاريع مشتركة مع البرازيل في مجالات التعدين، والنفط، والكهرباء، والهواتف المحمولة، والخطوط الجوية والتجارة.

المصدر: وونغ وتشان (٢٠٠٣)؛ الأونكتاد (٢٠٠٣ ب)؛ وحدة المخابرات الاقتصادية (٢٠٠٤).

٢٢- واشتداد حدة المنافسة يحتم أكثر فأكثر على المؤسسات زيادة الاستثمار في الأسواق الخارجية للحفاظ على قدرتها التنافسية أو تعزيبها. فالاستثمار في الخارج يمنح مؤسسات البلدان النامية إمكانية الحصول على موارد جديدة وأصبح يشكل بالنسبة لمؤسسات كثيرة جزءاً مهماً من استراتيجيتها. ويعني بالنسبة للبلدان النامية المتلقية مصدراً جديداً للحصول على رأس المال والتكنولوجيا والمهارات.

٢٣- وتشير معظم المؤلفات الموجودة التي تتناول أثر الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من مؤسسات البلدان النامية على اقتصادات البلدان النامية المضيفة له إلى الموجتين الأوليين المذكورتين أعلاه. ومع ذلك، كثيرة هي النتائج المستمدة من المؤلفات السابقة التي لا تزال لها صلة. وفي هذا الصدد، يوافق كثير من المؤلفين على أن معظم الآثار العامة التي تتحملها البلدان النامية من جراء الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من مؤسسات البلدان النامية مماثل على الأرجح لتلك الناجمة عن الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان المتقدمة، بينما يعين عدد منهم أيضاً وجود خصائص محددة تشير إلى وجود أثر من نوع مختلف.

٢٤- فعلى سبيل المثال، يفيد كومانر بأن محدودية موارد المؤسسات في البلدان النامية من حيث رؤوس الأموال والقدرات التقنية والإدارية تجعلها تحتاج في أحيان كثيرة إلى البحث عن شركاء في البلدان المضيفة قادرين على الإسهام برؤوس أموال وموارد استراتيجية أخرى والتوسط لدى السلطات المحلية (كومانر ١٩٨٢). ولذلك، فإنها تميل أكثر من نظيراتها من البلدان المتقدمة إلى إقامة روابط مع مؤسسات محلية. ويعني هذا في واقع الأمر زيادة الاندماج في الاقتصاد المحلي، وهو ما قد يكون له فائدة خاصة لتنمية المشاريع المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٢٥- وبالإضافة إلى ذلك، قد تكون لمؤسسات البلدان النامية مزايا تنافسية في استخدام التكنولوجيات الناضجة وإنتاج سلع بأسعار تنافسية. ولذلك، فإن التكنولوجيات التي تنقلها هذه المؤسسات تلائم بوجه عام ظروف البلدان النامية إلى حد أكبر لكونها تعتمد اعتماداً كبيراً على اليد العاملة ولأنها يمكن أن تستخدم بكفاءة المدخلات المحلية المتاحة. هذا فضلاً عن أن المزايا التي تتمتع بها مؤسسات البلدان النامية في استخدام هذه التكنولوجيات الناضجة ضعيفة عموماً وبإمكان المؤسسات المحلية الراغبة في اللحاق بها أن تتغلب عليها بسرعة، وهو ما قد يمثل حافزاً للنهوض بالمستوى التكنولوجي المحلي (ويلز ١٩٨٣؛ كومانر ١٩٨٢). وأخيراً، يفيد كومانر بأن الشروط التي تفرضها مؤسسات البلدان النامية لنقل التكنولوجيا أكثر ملاءمة عموماً للبلدان المضيفة عن الشروط التي تفرضها مؤسسات البلدان الصناعية.

٢٦- ومع ذلك، قد تكون لمؤسسات البلدان النامية أيضاً آثار سيئة على البلدان المضيفة لها. فعلى سبيل المثال، قد لا تكون هذه المؤسسات قادرة، بسبب قلة مرافق البحث والتطوير، على مواصلة تزويد المؤسسات الفرعية التابعة لها أو شركائها في المشاريع المشتركة بأحدث التكنولوجيات التي تفي بالمعايير الدولية (ويلز ١٩٧٧). ومع اعتراف كومانر بوجاهة هذه الحجة، فإنه يؤكد أيضاً أن معظم المؤسسات الكبرى في البلدان النامية قد أحرز تقدماً كبيراً في حيازة تكنولوجيات جديدة ويرجح أنها ستستمر في الحصول عليها للبقاء في السوق (كومانر ١٩٨٢).

٢٧- وفي رأي بعض المؤلفين أيضاً أن مؤسسات البلدان النامية تتجه، على الأقل في أولى مراحل توسعها في الخارج، إلى الاعتماد بشدة على الموظفين المغتربين لشغل المناصب الإدارية والفنية بدلا من تعيين مواطنين من البلدان المضيقة، لأنها لم تنشئ بعد النظم التي تستخدمها مؤسسات البلدان الصناعية لنقل مهارات الإدارة إلى موظفيها (كومار ١٩٨٢؛ ميكرو ١٩٧٧). ويؤكد كومار مع ذلك أن هذه الحالة تتغير عموماً في مرحلة لاحقة مع تراكم الخبرة المكتسبة في الخارج ومع الضغوط التي تمارسها البلدان المضيقة.

٢٨- وبوجه عام، ومع تجاوز الاعتبارات المتعلقة بالآثار الإيجابية أو السلبية التي تقع على الاقتصادات النامية المضيقة، يتوقع أن يؤدي نمو مؤسسات البلدان النامية وزيادة أنشطتها في العالم النامي إلى تقوية العلاقات الاقتصادية بين البلدان النامية. ويتوقع عموماً أن تقوى الشراكة بين مؤسسات البلدان النامية وأن يتعزز إدماج مؤسسات البلدان الأقل تقدماً في سلسلة قيمة المستثمرين الخارجيين من الجنوب. ومع ذلك، وكما هو الحال بالنسبة للاستثمار الأجنبي المباشر بوجه عام، فإن الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من البلدان النامية لا يسهم أوتوماتيكياً في تنمية المشاريع في البلدان النامية المضيقة، ولا بد من زيادة دراسة كيفية استفادة البلدان النامية من زيادة الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد من بلدان نامية أخرى، من وجهة نظر السياسة العامة.

٢٩- وقد أصبحت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادرة من البلدان النامية، التي لم تكن لها أهمية تذكر حتى أوائل التسعينات، تمثل أكثر من عشر مجموع الاستثمارات العالمية ونحو ٦ في المائة من إجمالي التدفقات العالمية في ٢٠٠٣ (٨٥٩ مليار دولار و ٣٦ مليار دولار على التوالي) (الأونكتاد ٢٠٠٤ ب). وقد خضعت تقليدياً للشركات عبر الوطنية. على أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بدأت تظهر في الآونة الأخيرة كمشاريع تستثمر في الخارج، خاصة في آسيا، وبات إسهامها بهذا المعنى يشكل عاملاً متزايد الأهمية للنمو الاقتصادي (تشو ٢٠٠٣).

٣٠- ولا تزال البيانات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم محدودة. والبلد الذي يمكن أو توجد فيه هذه البيانات هو جمهورية كوريا. وقد شهد هذا البلد في الآونة الأخيرة زيادة كبيرة في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من جانب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. إذ ارتفعت نسبة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم النشطة في مجال الاستثمار الأجنبي من ١٦ في المائة من مجموع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في ٢٠٠٠ إلى ٣٧,٦ في المائة في ٢٠٠٢ (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ٢٠٠٤). وغالبية البلدان المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من جمهورية كوريا هي بلدان نامية أخرى، وأساساً من آسيا (الأونكتاد ١٩٩٨).

٣١- ومن ثم، يمكن اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم استثماراً مكماً لذلك الذي تقدمه الشركات عبر الوطنية فيما يتعلق بنقل الموارد الإنتاجية والتكنولوجية، وهو استثمار يمكن أن يسهم في تعزيز نمو البلدان النامية وقدرتها على المنافسة (تشو ٢٠٠٣). وثمة خصائص معينة مثل زيادة المرونة، والقدرة على خدمة مجتمعات صغيرة، والتكنولوجيات التي تعتمد نسبياً على كثافة اليد العاملة وزيادة إمكانية التكيف مع الأوضاع الاقتصادية المحلية، يمكن أن تجعل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، في بعض الحالات، أكثر ملاءمة للأوضاع القائمة في بلدان نامية أخرى عن الشركات عبر الوطنية (دونغانا ٢٠٠٣).

٣٢- ويمكن أن يسهم الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في زيادة قدرة التنافس الدولية لقطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان الأم والبلدان المضيفة على السواء. فهو يتيح فرصاً وفوائد جديدة لا للمؤسسة المستثمرة وشريكها فحسب، بل ولمؤسسات أخرى أيضاً من خلال الروابط الأمامية والخلفية وتترتب عليه من ثم آثار غير مباشرة من حيث ما يتعلق بالتكنولوجيا والمعارف والإنتاجية. كما أن هذا الاستثمار قادر على سد "الوسط المفقود" بتعزيز نمو المشاريع المتوسطة الحجم. وتبين الأدلة أن من الأرجح أن يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، مقارنة بذلك الصادر من المؤسسات الكبيرة، إلى تحقيق آثار مضاعفة بفضل الروابط القائمة مع الصناعة المحلية (الأونكتاد ١٩٩٨). وما لا ينبغي إغفاله مع ذلك هو المخاطر التي يمكن أن تترتب على الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، مثل إبعاد مؤسسات محلية في البلد المضيف إذا كانت عاجزة عن الاستجابة لزيادة المنافسة المفروضة من جانب المستثمرين الأجانب.

الإطار ٣: القوى المحركة للاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من مؤسسات البلدان النامية

الرغبة في استكشاف وفتح أسواق جديدة أو تأمين إمكانية الوصول إلى أسواق أجنبية بالتحايل على الحواجز التجارية: هذه هي حالة المشاريع التجارية التي تعمل في الخارج في المراحل الأولية لتنمية بلد تنمية اقتصادية، وهو ما يساعد على تعزيز الصادرات عن طريق التسويق والتوزيع في البلدان المضيفة.

الإشباع في السوق المحلية: قد ينشأ عن زيادة المنافسة في السوق المحلية أو عن زيادة القدرة على الإنتاج زيادة كبيرة على المستوى المحلي.

تأمين إمكانية الحصول على المواد الخام والموارد الطبيعية: يشمل ذلك القيام باستثمارات في البنى الأساسية (طرق، وسكك حديدية، ومرافق الموانئ) لتيسير التجارة.

اشتداد حدة المنافسة عن طريق الأسعار: إزاء اشتداد حدة المنافسة المستحثة بالأسعار، يمكن للمؤسسات البلدان النامية أن تختار نقل بعض مرافق إنتاجها إلى بلدان نامية أقل كلفة.

زيادة القدرة التنافسية محلياً: إلى جانب "الفوائد الخاصة بالملكية"، دفعت زيادة المنافسة في السوق المحلية بعض المؤسسات الكبيرة من البلدان النامية إلى الاتجاه إلى الخارج للعمل بالقرب من زبائنهم وزيادة فرص نموها في الأسواق الخارجية.

الحاجة إلى مزايا تنافسية قابلة للصمود على الصعيد العالمي: يجوز لمشاريع البلدان النامية، لكي تصبح قادرة على المنافسة على الصعيد العالمي، أن تقوم باستثمارات أجنبية مباشرة في أصول استراتيجية بنقل بعض أنشطة الإنتاج إلى أسواق البلدان المتقدمة الرئيسية وذلك لحيازة التكنولوجيا المتقدمة، ومعارف التصنيع، وأساليب التسويق الحديثة وخبرة الإدارة، فضلاً عن تفادي السياسات الحمائية.

٣٣- وترد في الإطار ٣ (في الصفحة السابقة) عوامل كثيرة تدفع إلى خروج الاستثمار الأجنبي المباشر من البلدان النامية.

٣٤- ويفيد مسح أجراه الأونكتاد (١٩٩٨) بشأن خصائص الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من مشاريع آسيوية صغيرة ومتوسطة الحجم بأن أسباب استثمار هذه المشاريع في الخارج هي أساساً نفس أسباب استثمار المؤسسات الأكبر حجماً، وإن تفاوتت الأهمية النسبية لبعض العوامل. ويمكن تقسيم هذه العوامل إلى أربع مجموعات رئيسية هي: العوامل السلبية (ارتفاع التكاليف في السوق المحلية)، والعوامل الإيجابية (فرص النمو، وانخفاض تكاليف الإنتاج، والحوافز الحكومية)، والعوامل الإدارية (التمتع بالمهارات والمعارف للتدويل بنجاح) وأخيراً، عوامل الحظ (التواجد في المكان الملائم في الوقت الملائم، والدعوة إلى تزويد زبون في الخارج بإمدادات أو إلى تشكيل حلف مع شريك أجنبي).

٣٥- والحوافز الرئيسية التي تدفع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى الاستثمار في الخارج هي، بوجه خاص، فرص استكشاف أسواق جديدة ومتنامية، فضلاً عن الاستفادة من تكاليف الإنتاج المنخفضة. ويؤثر عاملاً الحظ والإدارة تأثيراً كبيراً أيضاً على القرارات التي تتخذها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم للاستثمار في الخارج. ولئن كانت عوامل الإدارة تتسم بأهمية خاصة بالنسبة للمشاريع المتوسطة الحجم، فإن لعوامل الحظ أهمية أكبر بالنسبة للمشاريع الصغيرة. ويقل فيما يبدو تأثير العوامل السلبية، مثل ارتفاع التكاليف وزيادة المنافسة في السوق المحلية، على استثمار المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في الخارج، مقارنة بعوامل أخرى. ويبدو أن للعوامل الإيجابية التي توفرها الحكومات (مثل حوافز الاستثمار المختلفة) أهمية كبيرة بالنسبة للمشاريع المتوسطة والكبيرة الحجم وأنها تفوق بكثير ما تمثله بالنسبة للمؤسسات الصغيرة (الأونكتاد ١٩٩٨).

٣٦- وفضلاً عن ذلك، فإن بعض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي هي مشاريع تتعاقد من الباطن، تتبع المؤسسات الكبيرة التي توردها لها منتجاتها وذلك متى قامت هذه المؤسسات بتدويل أنشطتها والانتقال إلى الخارج. ولدى كثير من الشركات عبر الوطنية الآن علاقات وثيقة مع مورديها. وتتبع زبائنها في الخارج، تكون المشاريع الموردة على علم عادة بوجود سوق لمنتجاتها (دونغانا ٢٠٠٣).

٣٧- وأكثر أشكال الاستثمارات شيوعاً التي تقوم بها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هي تلك التي تتمثل في إنشاء عمليات شراكة وشبكات مع المشاريع المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم القائمة بالفعل في البلد المضيف، خاصة في شكل مشاريع مشتركة. فنحو نصف مقدار الاستثمارات الأجنبية التي قامت بها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في آسيا هو في شكل شراكة أو حلف (الأونكتاد ١٩٩٨). أما استثمارات التجهيز، فإنها أقل شيوعاً لأنها تنطوي عموماً على مخاطر والتزامات مالية أكبر بكثير بالنسبة للمؤسسة المستثمرة. فباللجوء إلى المشاريع المحلية القائمة، يستفيد المستثمر من المعارف والاتصالات المحلية بينما يستفيد فيه الشريك المحلي من الحصول على رأس المال والتكنولوجيا والتدريب. والأرجح أن تنشئ المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، روابط مع المشاريع الصغيرة وأن توردها محلياً بمدخلات الإنتاج. وتتخذ القرارات الاستراتيجية والمالية أيضاً في أغلب الأحيان في البلد المضيف. وهناك عوامل أخرى لها أهمية أكبر في نظر المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هي تدريب الموظفين غير المؤهلين والمديرين المحليين لتوفير منتجات تمشي واحتياجات السوق المحلية (الأونكتاد ١٩٩٨).

٣٨- وهناك فيما يبدو اتجاه لقيام المشاريع الأصغر حجماً في البلدان النامية بالاستثمار في البلدان المجاورة لها. ويرجع ذلك أساساً إلى عوامل من أمثال قرب الموقع الجغرافي والروابط الثقافية والإثنية. وما تؤدي إليه العلاقات التجارية والروابط الإثنية والثقافية هو زيادة معرفة حالة الأسواق المجاورة. واستثمار المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في هذه الأسواق يقلل تكاليف جمع المعلومات المتعلقة بالأسواق الأجنبية (الأونكتاد ٢٠٠٤ ب). ففي آسيا، ازدادت تدفقات الاستثمار داخل المنطقة، خاصة في شكل المشاريع المشتركة، زيادة كبيرة، وهو تطور يسره وعززه إنشاء أطر دون إقليمية للتعاون الاقتصادي مثل رابطة أمم جنوب شرق آسيا (دونغانا ٢٠٠٣).

٣٩- والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تستثمر في الخارج هي عادة تلك التي تحقق أكبر نسبة نمو. وهي تشكل نسبة بسيطة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ولكنها تسهم إسهاماً كبيراً في النشاط الاقتصادي. كما أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي اكتسبت بالفعل قدرًا من الخبرة الدولية هي التي تقوم على الأرجح بالاستثمارات الأجنبية. والاستثناء هو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات التكنولوجيا العالية والأكثر ميلاً إلى الاستثمار في الخارج رغم قلة خبرتها الدولية. ويمثل التصدير وإصدار التراخيص عادة الخطوتين الأوليين لدخول الأسواق الأجنبية. ويتبين من التجربة أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تدوّل أنشطتها عادة أسرع من المؤسسات الكبيرة. وبالنسبة للمشاريع الآسيوية الصغيرة والمتوسطة الحجم، فإن المدة التي تنقضي بين إنشائها وقيامها بأول نشاط دولي هي ٧,٠ سنة مقابل ٩,٣ سنوات بالنسبة للمؤسسات الكبيرة (الأونكتاد ١٩٩٨). وبما أن الاستثمار الأجنبي المباشر هو آخر خطوة في عملية تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فمن مصلحة الحكومات أن تشجع أشكالاً أخرى من النشاط الدولي للوصول في نهاية الأمر أيضاً إلى رفع مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر الذي تقوم به المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٤٠- وكثيرة هي المعوقات والحواجز التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في الخارج. فهناك مشاكل داخل المؤسسات ذاتها وفي البلدان المضيفة وبلدان الأم على السواء. أما المشاكل الداخلية الشائعة، فهي أوجه القصور القائمة على مستوى الإدارة وقلة الخبرة الدولية. وثمة مشكلة رئيسية تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المستثمرة هي قلة المعلومات المتعلقة بفرص الاستثمار والأوضاع المحلية. وتمثل أوجه عدم اليقين في مجال الاقتصاد الكلي والفساد مشكلتين رئيسيتين للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي يزداد تأثرها عموماً بهذه المشاكل وما تفرضه من تكاليف إضافية عن تأثر المؤسسات الأكبر حجماً بها.

٤١- ومن العوامل الأخرى المعوقة والمضاعفة للتكاليف سوء حالة البنية التحتية، وبخاصة شبكة الاتصالات والنقل، والفوارق الثقافية، ومحدودية فرص الحصول على التمويل. وبالإضافة إلى ذلك، فإن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ليست بوجه عام على علم بالنظام القانوني واللوائح النازمة للاستثمارات، ونادراً ما تكون بيئة السياسة العامة كافية لتشجيعها على الاستثمار. وثمة عائق رئيسي آخر تواجهه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هو صعوبة العثور على شريك مناسب. وبما أن غالبية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تستثمر في الخارج تبحث عن مشاريع محلية صغيرة ومتوسطة الحجم لإقامة شراكات معها، فمن المهم أن تشجع البلدان المضيفة تطوير قطاعات مشاريعها الصغيرة والمتوسطة الحجم لكي تكتسب المشاريع المحلية القدرة على تشكيل أحلاف أو مشاريع مشتركة مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تستثمر من الخارج (تشو ٢٠٠٣؛ الأونكتاد ١٩٩٨).

٤٢ - على أن عدداً من البلدان قد شرع في تيسير عملية تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بتغيير السياسات واللوائح لتكون أكثر ملاءمة للمؤسسات الأصغر حجماً. فعلى سبيل المثال، ألغيت في بلدان مثل إندونيسيا وتايلند وماليزيا الشروط المتعلقة بالحد الأدنى لحجم الاستثمارات الأجنبية. وكانت هذه الشروط تطبق في بلدان كثيرة، جزئياً لحماية مشاريعها الصغيرة والمتوسطة الحجم من المنافسة الأجنبية. ويجري كذلك إنشاء وكالات ذات شبك واحد لتعزيز الاستثمار الأجنبي المباشر وذلك من أجل خفض عدد الإجراءات الإدارية (تشو ٢٠٠٣؛ الأونكتاد ١٩٩٨).

٤٣ - وإذا أريد للاستثمار الصادر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن يتضاعف وأن تكون له آثار مفيدة، فلا بد من بذل الجهود داخل المشاريع ذاتها وعلى المستويين الحكومي والدولي لتهيئة بيئة عمل مؤاتية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وتنميتها. وينبغي اتخاذ إجراءات في بلدان المنشأ والبلدان المضيفة على السواء. فبلد المنشأ يمكن أن يعزز الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بتزويد المشاريع المحلية بعوامل مثل المهارات اللازمة، والخدمات المالية، والحوافز والمعلومات الدقيقة المتعلقة بالفرص التجارية. وفي البلد المضيف، من المهم وضع وتنفيذ سياسات لتشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على أن تكون شريكة ملائمة للاستثمار الأجنبي المباشر وعلى توفير هياكل أساسية فعالة للمستثمرين الأجانب فضلاً عن إمكانية الحصول على الخدمات والمعلومات اللازمة. ومن الأهمية بمكان أيضاً تهيئة بيئة تعاونية بين الحكومات. وعلى المنظمات الدولية أن تلعب هنا دوراً مهماً (الأونكتاد ١٩٩٨).

ثالثاً - سلاسل القيمة العالمية كوسيلة لرفع مستوى قدرات المشاريع المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم

٤٤ - لقد أشير في الجزء السابق إلى أن الأمر يتطلب من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تستثمر في الخارج لاكتساب القدرات التنافسية وتعزيزها أن تكون لديها بالفعل قدرات تكنولوجية على درجة عالية نسبياً. على أن مؤسسات كثيرة في البلدان النامية تفتقر إلى هذه القدرات. وربما كانت إحدى وسائل إدماج هذه المؤسسات إدماجاً مفيداً في الاقتصاد العالمي هي إدراجها في سلاسل القيمة الدولية.

٤٥ - وسلاسل القيمة هي عبارة عن شبكات تتألف من مؤسسات تتعاون مع بعضها على امتداد الدورة الكاملة التي يتطلبها نقل المنتج من مرحلة تصميمه وخلال المراحل الوسيطة لإنتاجه وصولاً إلى مرحلة تسليمه للمستهلك النهائي، وإن اقتضى الأمر، التخلص منه بعد استعماله. ولا ينصب اهتمامها فقط على عمليات التجهيز داخل شركة واحدة، بل تتعامل مع عدة مؤسسات كائنة في أماكن مختلفة ومرتبطة ببعضها بعضاً في إطار سلسلة من السلاسل. وهناك روابط قائمة بين موردين ومشتريين معينين، وتيسر هذه الروابط تدفق المعلومات المتعلقة بالأسواق، وكفاءة عمليات الإنتاج والعمليات اللوجستية الممكنة. والحالة المثالية هي تلك التي يطلب فيها المشترون كميات كبيرة من المنتجات ويكفلون ثبات هذه الكميات والأسعار التي يدفعونها (هامفري ٢٠٠٤).

٤٦ - وتضيف كل حلقة من حلقات السلسلة قيمة معينة إلى المنتج النهائي. وبما أن اهتمام سلاسل القيمة لا ينصب فقط على تحويل المدخلات تحويلاً مادياً داخل مؤسسة من المؤسسات، فإنها تسمح بتحقيق عوائد اقتصادية

من الحلقات المختلفة التي تتألف منها سلسلة القيمة. وقد انتقل مصدر تحقيق العوائد الاقتصادية الرئيسية، أكثر فأكثر، من أنشطة ذات صلة بالإنتاج إلى أنشطة تخرج عن هذا المجال مثل التصميم وتطوير المنتجات والعلامة التجارية والتسويق (مابلينسكي ٢٠٠٠؛ الأونكتاد ٢٠٠١).

٤٧ - ويتمثل التحدي الذي يواجهه المنتجون داخل سلاسل القيمة في تحديد كيفية ومكان تركزهم (في أية سوق) لجني فوائد العولمة على أفضل وجه. وفي كثير من الحالات، تشترك المؤسسات بالفعل في الأسواق العالمية، ولكن على مستوى ضعيف جداً من حيث القيمة الاقتصادية المضافة. وما تحتاج إليه هذه المؤسسات لاكتساب قدرات التنافس هو الاستثمار في رفع مستوى أنشطتها لزيادة عوائدها. وهذه عملية معقدة، ولكن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لا تعتمد دائماً على نفسها فقط في ذلك. فهناك مصلحة كبيرة للشركات عبر الوطنية في إمكانية الاعتماد على مجموعة من الموردين المتنافسين للحصول على المدخلات التي تحتاج إليها، والمؤسسة الكبيرة القائمة بالشراء هي التي تدعم عادة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموردة لها لرفع مستوى أنشطتها. ويقدم الإطار ٤ (الوارد في الصفحة التالية) مثالاً لبرنامج دعم تحديث المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم قامت بتنفيذه شركة تانا، وهي أكبر شركة لتصنيع السيارات في الهند.

٤٨ - وليس من السهل دائماً إيجاد الطريقة السليمة للدخول في سلاسل القيمة وتحقيق أكبر العوائد الممكنة. ووفقاً لكابلينسكي وموريس (٢٠٠١)، هناك مساران رئيسيان لإدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في الاقتصاد العالمي، ويشيران إليهما بالمسار البطيء والمسار السريع. والمسار البطيء هو ما يصفانه بمسار "الإفكار المتنامي". ويحدث هذا عندما تتناقص عوائد المؤسسة رغم زيادة نشاطها الاقتصادي (مثلاً إذا لم يكن هناك مناص من زيادة الصادرات إلا بخفض الأجر، أو إذا انخفضت أسعار الصادرات بسرعة أكبر من ارتفاع أحجامها).

٤٩ - وتبين الأدلة الملموسة أن حالة مؤسسات كثيرة قد ساءت بعد توسع اشتراكها في الأسواق العالمية. وبالمثل، هناك بلدان تتدهور شروط تبادلها التجاري في بعض الحالات رغم ارتفاع نشاطها الاقتصادي الشامل. وأساس المشكلة في هذه الحالات هو أن المؤسسات تخصص غالباً في أسواق شديدة التنافس وفي أنشطة قليلة القيمة المضافة. وحواجر الدخول في هذه الأسواق متدنية نسبياً، ومع زيادة المنافسة، تجد هذه المؤسسات نفسها في وضع بالغ الهشاشة تتآكل فيه عوائدها في شكل من أشكال "السباق نحو القاع" (منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ٢٠٠١). فعندما يزداد عدد المؤسسات القادرة على تحويل مدخلات مادية إلى منتجات عالية الجودة بكلفة زهيدة ويمارس عليها ضغط بعد ذلك لتقليل تكاليف إنتاجها أكثر فأكثر، تتدهور معدلات التبادل التجاري لصادرات المنتجين في البلدان النامية (كابلينسكي ٢٠٠٠).

٥٠ - على أن الأدلة تبين أيضاً أن هناك حالات استفادت فيها مؤسسات أو مناطق أو بلدان استفادة كبيرة من انخفاض حواجز التجارة العالمية. ومن كبار المستفيدين شرق آسيا (بعد عقد الستينات) والصين والهند (منذ عام ١٩٨٠) (كابلينسكي وموريس ٢٠٠١). وقد استطاعت هذه البلدان سلك "المسار الصعب" وهو مسار الاندماج في الاقتصاد العالمي حيث كانت مؤسساتها قادرة بوجه عام على التنافس بنجاح في الأسواق الآخذة في العولمة.

٥١ - وما ينبغي توضيحه هو أن مزاوله أنشطة في حلقات السلسلة التي ترتفع فيها مستويات القيمة المضافة ستقلل إلى حد كبير من احتمال تزعزع مركز المؤسسات. والواقع أن القدرة على الابتكار وتحسين المنتجات باستمرار وتطوير عملية تجهيزها أمر رئيسي للاشتراك بفائدة في حلقات القيمة الدولية. على أن ما ينبغي أخذه في الاعتبار عند التحدث عن رفع

مستوى أنشطة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في سياق سلسلة القيمة هو أن التحديث قد يشمل إعادة تنظيم داخل كل حلقة من حلقات السلسلة، فضلاً عن احتمال القيام بعملية إعادة توزيع وظيفية للأنشطة في إطار السلسلة.

الإطار ٤: تجربة شركة تاتا موتورز في رفع مستوى سلسلة القيمة

شركة تاتا موتورز المحدودة شركة أنشئت عام ١٩٤٥ وهي الآن أكبر شركة لتصنيع السيارات في الهند. ولديها عمليات تجميع في بنغلاديش وماليزيا وجنوب أفريقيا وتصدر إلى أكثر من ٧٠ بلداً في أوروبا وأفريقيا وأمريكا الجنوبية والشرق الأوسط وآسيا وأستراليا. وخضع اقتصاد الهند في الآونة الأخيرة لتغير هيكله فانقل من اقتصاد موجه تسوده بدائل الواردات والتكامل الرأسي والقدرة المحلية المحدودة إلى اقتصاد حر تمثل استراتيجيته الرئيسية في زيادة استعانة المؤسسات بمصادر إمداد خارجية للحصول على ميزة تنافسية. وقد أثر هذا التغيير تأثيراً كبيراً على صناعة السيارات، إذ بات مفهوم سلاسل القيمة وتنظيمها وإدارتها يلعب دوراً رئيسياً تتحدد معه قدرة تنافس المؤسسات. فعلى سبيل المثال، ضاعفت شركة تاتا موتورز إلى حد كبير لا فحسب كمية القطع التي تتعاقد عليها في الخارج، بل وكذلك محتوى قيمتها. وتحولت استراتيجية الشركة من التعاقد الخارجي على بعض الأنشطة والعمليات في فترة ما قبل التحرير إلى التعاقد الخارجي على قطع ومجاميع في أوائل التسعينات، وتشترك الآن المؤسسات الموردة لها في استحداث نظم وتطوير التكنولوجيا.

ولما كانت شركة موتورز المحدودة عاجزة عن الحفاظ على ميزتها التنافسية إزاء عدم وجود قاعدة موردين متنافسين لديها، فقد تم وضع نهج من ثلاث نقاط لتنمية ورفع مستوى أنشطة المؤسسات الموردة لها لضمان وجود تدفق فعال لعملية التصنيع داخل سلسلة القيمة:

- تشجيع عمليات الشراكة التكنولوجية العالمية، بما في ذلك الاشتراك في تطوير المنتجات؛
- تحسين قدرات وكفاءات المؤسسات الموردة من حيث النوعية والإنتاجية والتكاليف؛
- توفير فرص عمل (ترشيد الموردين بإزالة المؤسسات غير التنافسية ودعم المؤسسات التنافسية).

وبالإضافة إلى ذلك، تشمل المساعدة على النهوض بمستوى أنشطة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموردة لشركة تاتا موتورز المحدودة العناصر التالية: الإعلان عن حالة المورد، وتقديم المساعدة التقنية لتحقيق التنمية وتحسين النوعية، وتوجيه المشاريع، ودعم إنتاج المعدات، وتوفير الدعم المالي، والمساعدة على تنظيم دورات تدريبية، وضمان منافذ تجارية وتقديم دعم عيني للحصول على المواد الخام. وترصد هذه الشركة عبر الوطنية باستمرار جودة منتجات مورديها وعمليات التجهيز التي يقومون بها.

وقد استفادت المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموردة لشركة تاتا موتورز استفادة كبيرة من برنامج النهوض بأنشطتها. فقد ساعدها هذا البرنامج لا فحسب على تحقيق نموها بسرعة أكبر، بل وعلى إدارة الطابع الدوري لصناعة السيارات والصمود أمام فترات الركود أيضاً.

المصدر: عرضان قدمهما رادفي كانت وبيكاش موخرجي (الأونكتاد، اجتماع الخبراء المعني بتحسين القدرة التنافسية التصديرية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، جنيف ٢٠٠٤).

٥٢ - ولزيادة فهم ما تمنحه سلاسل القيمة من فرص وإمكانيات تحديث للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، لا بد من معرفة أن سلاسل القيمة ليست سلاسل متجانسة وأن فرص الأطراف المختلفة في حيازة إيرادات اقتصادية يمكن أن تتفاوت من سلسلة إلى أخرى. على أن هناك أساساً أربعة مسارات يمكن للأطراف الاقتصادية الفاعلة أن تسلكها إذا ما هددتها المنافسة (كابلينسكي ٢٠٠٠). وهذه المسارات لا تستبعد بعضها بعضاً وتشمل رفع مستوى (أ) عمليات التجهيز؛ (ب) المنتجات؛ (ج) المستوى الوظيفي؛ و(د) مستوى السلاسل.

٥٣ - وفي حين أن رفع مستوى عمليات التجهيز يتعلق بزيادة كفاءة عمليات التجهيز الداخلية في إطار المؤسسة (يمكن للمؤسسات، بإعادة تنظيم نظام الإنتاج أو تطبيق تكنولوجيا جديدة، أن تحول المدخلات المادية إلى نواتج مادية بمزيد من الكفاءة)، فإن رفع مستوى المنتجات يصف عملية تحسين منتجات قديمة أو طرح منتجات جديدة في الأسواق، أي الانتقال إلى خطوط إنتاج أكثر تطوراً تزداد فيها القيمة المضافة.

٥٤ - ورغم سهولة فهم عمليتي رفع مستوى التجهيز ومستوى المنتجات، فإنهما العمليتان اللتان تقل معهما إمكانيات تحقيق حصة أكبر من عوائد سلسلة القيمة. فقد بينت التجربة أنه حتى إذا قامت المؤسسات برفع مستواها في هذين المجالين، وتواصل تخصصها في حلقات سلسلة القيمة الخاضعة لمنافسة شرسة، فإن هناك احتمالاً كبيراً بأن يؤدي هذا التخصص إلى "إفقار متنام". ومع ذلك، ينبغي اعتبار عمليتي رفع مستوى التجهيز والمستوى الوظيفي شرطين ضروريين لاستمرار التمتع بالقدرة التنافسية أو توسيع نطاق الاشتراك في الاقتصاد العالمي ويمكن أن تكون هاتان العمليتان بمثابة نقاط انطلاق لزيادة التحديث في نظام سلسلة القيمة.

٥٥ - وتشير عملية رفع المستوى الوظيفي إلى زيادة القيمة المضافة بالحصول على وظائف جديدة أو التخلي عن وظائف قائمة لرفع مستوى التخصص العام في أنشطة الشركة. ورفع المستوى الوظيفي أمر أكثر تعقيداً نوعاً ما من رفع مستوى التجهيز والمنتجات لأنه يتطلب تغيير مجموعة الأنشطة التي تراول داخل كل حلقة من الحلقات مع إمكانية الانتقال أيضاً للدخول في حلقات أخرى من سلسلة القيمة (منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ٢٠٠١). ولما كان مصدر تحقيق الإيرادات الاقتصادية قد انتقل بوجه عام، كما سبقت الإشارة إلى ذلك أعلاه، من الإنتاج إلى أنشطة تقع خارج هذا المجال مثل التصميم وتطوير المنتجات والتسويق، فإن الانتقال إلى حلقات أخرى في السلسلة تتسم بارتفاع مستوى القيمة المضافة هو بلا شك وسيلة سليمة للنهوض بمستوى المؤسسات المحلية.

٥٦ - على أن حواجز الدخول في سلسلة القيمة قد تكون أحياناً شديدة الانخفاض ليتسنى للمؤسسات النهوض بمستواها. وأفضل وسيلة في هذه الحالة هي قيام المؤسسة برفع مستوى السلسلة. فهذه الطريقة تمكن المؤسسات من استخدام قدرات محددة اكتسبتها في أحد القطاعات للدخول في قطاع آخر. والتقدم الذي يحدث على هذا النحو بين القطاعات هو واحد من خصائص التصنيع في مقاطعة تايوان الصينية. فقد قام عدد من المؤسسات التايوانية بنقل كفاءتها من صناعة أجهزة الترانزيستور إلى صناعة الحاسبات، وبعد استخدام معارفها في صناعة أجهزة التلفزيون، انتقلت إلى صناعة شاشات الحواسيب الإلكترونية والحواسيب المحمولة وأخيراً إلى صناعة أجهزة التلفون WAP (بييتروبيلي وراوتيللي ٢٠٠٤).

٥٧- ورغم تعقد عمليتي رفع المستوى الوظيفي ومستوى السلسلة، فإنهما العمليتان اللتان تتيحان للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أفضل الإمكانيات لبناء قدراتها التنافسية. وقد تنشأ صعوبات لأن درجة التحديث، خاصة الانتقال إلى حلقات تضيف قيمة أعلى في السلسلة (مثلاً التسويق أو التصميم) تتوقف عادة إلى حد كبير على شكل ودرجة إدارة السلسلة. ويزداد تنسيق شبكات الإنتاج العالمية من جانب مؤسسات رائدة رئيسية (أغلبها مؤسسات الشراء) تحدد لا فحسب المؤسسات التي تشكل جزءاً من السلسلة، بل وكذلك الشروط التي يتعين على المنتجين استيفاؤها للاشتراك في هذه السلاسل، فضلاً عن رصد المعايير ومساعدة المنتجين على بلوغ هذه المعايير.

٥٨- وبما أن المجالات التي يتسنى فيها تحقيق إيرادات اقتصادية كبيرة هي في معظمها مجالات تحميها بشدة كبرى مؤسسات الشراء العالمية، فقد يكون من الصعب على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الوصول إلى ممارسة هذه الأنشطة (كابلينسكي ٢٠٠٠). ومع ذلك، ورغم تعقد عملية التحديث داخل السلسلة ومن سلسلة إلى أخرى، فإن مثال شركة تاتا وتجربة المؤسسات التايوانية يشهدان على إمكانية تنفيذ أنواع التحديث هذه.

٥٩- وختاماً، تبين الأدلة أن الاشتراك في سلاسل القيمة العالمية يتيح فرصاً جديدة لإدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إدماجاً مفيداً في الاقتصاد العالمي. على أن فوائد الاشتراك في سلسلة من سلاسل القيمة لا تتحقق أوتوماتيكياً. فالمطلوب من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم اتخاذ إجراءات استباقية ومواصلة البحث عن الفرص الكفيلة برفع مستوى أنشطتها مع مراعاة حقيقة مفادها أن المؤسسات الرائدة هي التي تتولى أكثر فأكثر تنسيق سلاسل القيمة وأنها هي التي تحدد أساساً لا فحسب نوع المؤسسات التي تشترك في السلسلة، بل وكذلك النطاق المتاح لأنشطتها في مجال التحديث. ويحتاج الأمر من ثم إلى اتخاذ إجراءات مشتركة من جانب الحكومات، والمؤسسات الرئيسية النازمة للسلاسل والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والمنظمات المتعددة الأطراف لتعزيز مركز المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في سلاسل القيمة العالمية.

٦٠- وللحكومات دور متعدد في هذا الصدد باعتبار أن الدعم الذي يمكنها تقديمه يتراوح بين إطلاع المنتجين على المخاطر والفرص المرتبطة بسلاسل قيمة محددة ومساعدتهم على الدخول في هذه السلاسل فضلاً عن استخدام أدوات محددة في مجال السياسة العامة لتيسير عملية التحديث داخل شبكات الإنتاج وفيما بينها (كابلينسكي ٢٠٠٠).

٦١- وبما أن إمكانية اعتماد المؤسسات النازمة للسلاسل الرئيسية على مجموعة من الموردين المتنافسين أمر يتسم بأهمية جوهرية لها، فيجب أن يتمثل دورها في تأمين حسن سير السلسلة. وكما يتبين من مثال شركة تاتا موتورز، هناك وسيلة شديدة الفعالية لتأمين وجود مجموعة ملائمة من الموردين هي تخصيص موارد لتوفير التدريب لسلسلة التوريد وتطويرها ومن ثم تزويد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بالمهارات اللازمة التي تكفل زيادة قدرتها التنافسية بشكل مستدام.

٦٢- وأخيراً، يمكن للمجتمع الدولي أن يدعم تحديث المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بتحديد وتعزيز برامج الشراكة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والشركات عبر الوطنية، والحكومات والمنظمات الدولية لمواصلة الحوار بين جميع الأطراف التي لها مصلحة في الأمر. ويمكنه بالإضافة إلى ذلك تقديم معلومات ذات صلة (مثل المعلومات المتعلقة بالأسواق والقطاعات) والإسهام بخبرته في مجالات بعينها (منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ٢٠٠١).

الاستنتاجات

٦٣- لقد هيأت البيئة الدولية الجديدة فرصاً جديدة لمؤسسات البلدان النامية. على أن إمكانية الاستفادة منها لم تكن متاحة إلا لنسبة بسيطة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم القائمة. فقد واجه العديد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم صعوبات متزايدة للتنافس بنجاح على الصعيدين المحلي والدولي. ولذلك، يلزم وضع سياسات ملائمة لتدويل قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية.

٦٤- وطالما اعتبر أن الميزة النسبية التي تتمتع بها البلدان النامية هي مواردها الطبيعية وانخفاض كلفة اليد العاملة فيها. وفي ظل الشروط التنافسية الجديدة التي أفرزتها العولمة والتحرير، انتقلت المزايا التنافسية إلى وظائف الإنتاج الأساسية وأصبحت تعتمد اعتماداً شديداً على المعارف في جميع قطاعات الاقتصاد.

٦٥- وبوجه خاص، يتطلب الأمر بكل وضوح زيادة فهم أسباب وصول بعض الشركات أو البلدان إلى سلك الطريق البطيء لاكتساب القدرة التنافسية ووصول شركات أو بلدان تجعل أخرى إلى سلك الطريق السريع، وما هي الخيارات المتاحة لدى مؤسسات البلدان النامية لتحديث أنشطتها في سبيل الحصول على إيرادات تسمح بتحقيق نمو مستدام. ولا بد في هذا الصدد من زيادة توضيح دور الشراكات العامة-الخاصة (بما في ذلك دور المجتمع الدولي) والظروف التي تقود المؤسسات إلى الدخول في نظم إنتاج محلية وإقامة علاقات طويلة الأجل مع الموردين.

٦٦- وقد أسفرت عملية التحرير وإلغاء الضوابط التنظيمية والخصخصة التي نفذت على نطاق واسع في كثير من البلدان النامية عن اشتداد، لا عن خفض، تدخل أدوات السياسة العامة على المستويات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. ويتطلب الأمر، بوجه خاص، اتخاذ تدابير عاجلة لتقليل التفاوت القائم في القطاع الصناعي، وإعادة إدماج العمال من القطاع غير الرسمي إلى القطاع الرسمي، وتقليل الفجوة الإنتاجية والتكنولوجية للمؤسسات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم على الصعيد الداخلي (بالنسبة للمؤسسات الكبيرة) والخارجي بالنسبة للاقتصاديات الخارجية.

٦٧- ويحتاج الأمر أيضاً إلى زيادة دراسة أنماط تدويل مؤسسات البلدان النامية، وأحدث اتجاهات الاستثمار الخارجي بين البلدان النامية، وآثارها الإيجابية على التنمية الاقتصادية وذلك بجمع بيانات على المستوى الاقتصادي الصغير وتحليل إمكانات نقل فوائد التكنولوجيا إلى مؤسسات البلدان المضيفة، فضلاً عن تقدير ظروف المشاريع المشتركة واتفاقات التعاون القائمة بين الجنوب والجنوب. وأخيراً، تدعو الحاجة إلى زيادة تحديد نوع القيود التي تنطوي عليها فعلاً الاتفاقات الدولية من وجهة نظر السياسة العامة، وحيز العمل الوطني المتروك لحكومات البلدان النامية خارج إعانات وحوافز (التصدير) لزيادة قدرة مؤسساتها المحلية على التنافس دولياً.

الحواشي

(١) لا تشير هذه الدراسة إلا إلى الاستثمار الأجنبي المباشر الصادر.

(٢) يفيد نموذج دانيغ بشأن مسار التنمية الصناعية بأن خروج ودخول الاستثمار الأجنبي المباشر من بلد من البلدان يتوقف جزئياً على مستوى نميته وأن البلدان تمر بمراحل كلما تطور اقتصادها المحلي (دانيغ ١٩٨٨).

المراجع

تشوج.ج. - و. (٢٠٠٣). Foreign Direct Investment: Determinants, Trends in Flows and Promotion Policies. نشرة تشجيع الاستثمار وتنمية المشاريع في آسيا والمحيط الهادئ، العدد ١، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لآسيا والمحيط الهادئ، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك.

دونغانا ب. ب. (٢٠٠٣). Strengthening the Competitiveness of Small and Medium Enterprises in the Globalization Process: Prospects and Challenges. نشرة تشجيع الاستثمار وتنمية المشاريع في آسيا والمحيط الهادئ، العدد ٢، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لآسيا والمحيط الهادئ، منشورات الأمم المتحدة، نيويورك.

دانيغ ج. ج. ح. (١٩٨٨). *Explaining International Production*. Unwin Hyman, London

دانيغ ج. ج. ح. وفان هوزيل ر. ونارولا ر. (١٩٩٦). "Explaining the New Wave of Outward FDI from Developing Countries: The case of Taiwan and Korea Research, Memoranda 009". مركز ماستريخت للأبحاث الاقتصادية بشأن الابتكار والتكنولوجيا.

وحدة المعلومات التابعة لـ مجلة الإيكونوميست (٢٠٠٤). Brazil/Argentina: China's long-term commitment. *Business Latin America*, 15 November

هامفري ج. (٢٠٠٤). *Upgrading in Global Value Chains*. Policy Integration Department، اللجنة العالمية المعنية بالبعد الاجتماعي للعولمة، ورقة العمل ٨٢، منظمة العمل الدولية في جنيف.

كابليينسكي ر. (٢٠٠٠). *Spreading the Gains from Globalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?* Institute of Development Studies, Working Paper 110, Sussex

كابليينسكي و. وموريس م. (٢٠٠١). *A Handbook for Value Chain Research*. Institute of Development Studies, Sussex

كاتز ج. (٢٠٠١). Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional. Serie Desarrollo Productive No. 103, LC/L.1578-P/E. لأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، تموز/يوليه.

كومار ك. (١٩٨٢). Third world multinationals: A growing force in international relations. *International Studies Quarterly* 26 (3):397-424

Enhancing capacities of small and medium enterprises for inter-firm and cross-border business: Lessons from COMESA/SADC Regions for Rest of Africa. International Conference on Trade and Investment. Maximising the Benefits of Globalisation .for Africa. Dakar, Senegal, 23-26 April. OECD

Direct Investment by firms from less developed countries. *Oxford* .ج. (١٩٧٧).
.Economic Papers 29 (3):442-457

منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (٢٠٠٤). *Facilitating SMEs Access to International Markets*. OECD Publications, Paris

Competitiveness and Upgrading in Clusters and Value Chains: .ج. وراييلوتي ر. (٢٠٠٤).
The Case of Latin America. The DTI/UNIDO Competitiveness Conference, An Institutional Approach to Competitiveness - The Critical Role of Institutions at the National and Regional .Level. Pretoria, South Africa, 7-11 June

الأونكتاد (١٩٩٨). *الدليل المتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر من جانب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: الدروس المستفادة من آسيا*. جنيف.

الأونكتاد (٢٠٠٠أ). *الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لمناقشة قضايا التنمية والتجارب وأفضل الممارسات*. مداوالات اجتماع المائدة المستديرة الخاص بشأن الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والتنمية، الأونكتاد العاشر، بانكوك، ١٥ شباط/فبراير.

الأونكتاد (٢٠٠٠ب). *أوجه العلاقة بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من ناحية والشركات عبر الوطنية من الناحية الأخرى بغية ضمان القدرة التنافسية لهذه المشاريع*. نتائج اجتماع الخبراء. TD/B/COM.3/EM.11/L.1، جنيف.

الأونكتاد (٢٠٠٣أ). *تحسين القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق تعزيز القدرة الإنتاجية* TD/B/COM.3/51/Corr.1.

China: An emerging FDI outward investor. Press release, .الأونكتاد (٢٠٠٣ب).
.UNCTAD/PRESS/EB/2003/08. 4 December

الأونكتاد (٢٠٠٤أ). *النهوض بالقدرة على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم*. مذكرة قضايا من إعداد أمانة الأونكتاد. TD/B/COM.3/EM.23/2، جنيف.

الأونكتاد (٢٠٠٤ ب). تقرير الاستثمار العالمي ٢٠٠٤، جنيف.

منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (٢٠٠١). إدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل القيمة العالمية: نحو إقامة شراكة من أجل التنمية. فرع تنمية القطاع الخاص، اليونيدو.

The Internationalization of firms from the developing countries. In Tamir Agmon .(١٩٧٧). ويلز ل. and Charles P. Kindleberger (eds.), *Multinationals from Small Countries*. MIT Press, Cambridge.

Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investments from Developing Countries. (١٩٨٣). ويلز ل. MIT Press, Cambridge.

Promoting SME Exports from Developing Countries. Paper presented at the .(٢٠٠٣). فيغناراغا ج. Regional Workshop on Trade Capacity Building and Private Sector Development in Asia. OECD and Government of Cambodia, Phnom Penh, 2-3 December.

China s outward direct investment: Expanding worldwide. *China: An International Journal*. (٢٠٠٣). وونغ ج. وتشان س. September: 273-301.
