

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/75
26 January 2006

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية
لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية
الدورة العاشرة
جنيف، ٢١-٢٤ شباط/فبراير ٢٠٠٦

"تعزيز الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لتعزيز القدرة الإنتاجية لشركات البلدان النامية: منظور السياسات العامة"

مذكرة قضايا أعدتها أمانة الأونكتاد*

موجز تنفيذي

يمكن أن تكون الروابط التجارية بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم واحدة من أسرع الوسائل وأكثرها فعالية لتحديث المؤسسات التجارية المحلية، وتيسير نقل التكنولوجيا والمعارف والمهارات، وتحسين الممارسات التجارية والإدارية، وتيسير الوصول إلى الأموال والأسواق. فالروابط القوية تمكّن من تعزيز كفاءة الإنتاج، ونمو الإنتاجية، والقدرات التكنولوجية والإدارية، وتنوع الأسواق أمام الشركات المحلية. غير أن إقامة روابط مستدامة لا يتحقق من تلقاء نفسه كنتيجة مباشرة لوجود الشركات عبر الوطنية، وإنما يحتاج إلى مشاركة كافة أصحاب المصلحة: مشاركة الحكومات بالسياسات الداعمة، وكذلك مشاركة الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم برؤيتها والتزامها.

وتناقش مذكرة القضايا هذه الخيارات المتاحة المتعلقة بالسياسات العامة وكيفية وضع الإطار المناسب المتعلق بالسياسات لتعزيز الروابط التجارية. ويبرز الجزء الأول منها إمكانية قيام الحكومات بالاختيار فيما بين مختلف مستويات التدخل المتعلق بالسياسات وفقاً لاحتياجات كل بلد وظروفه الخاصة. ويتناول الجزء الثاني الحاجة إلى اعتماد نهج شمولي يتعلق بالسياسات العامة من أجل بناء الروابط، كما يتناول الآثار المترتبة على كل نوع من سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات الصلة.

* قُدِّمت هذه الوثيقة في التاريخ المبين أعلاه بسبب حدوث تأخير في تجهيزها.

المحتويات

الصفحة	الفقرات
٣	أولاً - مقدمة..... ١٠- ١
٥	ثانياً - المستويات المختلفة للتدخل المتعلق بالسياسات العامة في مجال الروابط التجارية ٢١-١١
٨	ثالثاً - مجالات السياسات العامة المتعلقة ببناء الروابط..... ٦٠-٢٢
٩	ألف - تحسين مناخ الاستثمار تيسيراً لإقامة الروابط التجارية..... ٣٢-٢٥
١١	باء - اجتذاب الاستثمار الأجنبي بطريقة استراتيجية..... ٤٢-٣٣
١٣	جيم - تعزيز القدرة الاستيعابية المحلية..... ٤٩-٤٣
١٤	دال - تطوير جهات توريد محلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم..... ٦٠-٥٠
١٧	رابعاً - الممارسات الفضلى في تعزيز الروابط التجارية من منظور سياسة عامة..... ٦٩-٦١
٢٠	خامساً - الاستنتاجات..... ٧٦-٧٠
٢١	المراجع.....

أولاً - مقدمة

١- ينص توافق آراء ساو باولو على ما يلي: "من الضروري تهيئة بيئة دولية مواتية للبلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية لكي تتمكن من الاندماج بنجاح في الاقتصاد العالمي. ومما يتسم بنفس القدر من الأهمية حاجة هذه البلدان إلى بناء قدرات توريدية أقوى تستجيب لطلب السوق، والنهوض بتطوير التكنولوجيا ونقلها، وتشجيع الربط الشبكي بين المؤسسات، وزيادة الإنتاجية، وتحسين القدرة التنافسية لمؤسساتها" (الفقرة ٣٦).

٢- وأثناء آخر دورة عمل مؤلفة من أربع سنوات (٢٠٠٠-٢٠٠٤)، ركز الأونكتاد على قضايا تتصل بكيفية زيادة القدرة التنافسية للشركات المحلية في البلدان النامية، وبخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ويرد في المصنّف المعنون "Improving the Competitiveness of SMEs through Enhancing the Productive Capacity" (تحسين القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق تعزيز الطاقة الإنتاجية) (الأونكتاد، ٢٠٠٥) تقييماً لنتائج مجموعة من اجتماعات الخبراء التي نُظمت بشأن مواضيع تعتبر حاسمة لنمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، كتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، والتحديث التكنولوجي، والقدرة التنافسية على التصدير، وتطوير جهات التوريد المحلية.

٣- وعند افتتاح دورة العمل الجديدة في أوائل عام ٢٠٠٥، اتفقت الدورة التاسعة للجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية على أن تدويل مؤسسات الأعمال، وبخاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وسيلة ضرورية لتعزيز القدرة التنافسية لشركات البلدان النامية. ويتضمن هذا استراتيجيات تعالج جوانب الضعف الهيكلي العامة، فضلاً عن تدابير خاصة لتعزيز الأشكال المتكاملة لشبكات الإنتاج والتوزيع الدولية، مثل الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية، والتجمعات، وسلاسل القيمة العالمية، والاستثمار المباشر المتجه إلى الخارج.

٤- ولا يوجد في البلدان النامية سوى عدد محدود من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المهيأة للظروف الجديدة والمنافسة المتزايدة في الأسواق العالمية، والقادرة بذلك على الاستفادة من العولمة عن طريق الاستثمار المباشر في الخارج (الأونكتاد، ٢٠٠٥ ب). ويزيد تحرير التجارة من قدرة المصنّعين وتجار التجزئة الأجانب المستقرين على غزو أسواق نائية وغير متطورة ويصعب على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم البقاء أو، على الأقل، الحفاظ على مركزها التجاري في السوق المحلية، وفي السوق العالمية عند الاقتضاء (الأونكتاد، ٢٠٠٤).

٥- وتتمثل إحدى الفرص الناشئة لخصي الثمار المحتملة للتجارة العالمية في إدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في سلاسل الإنتاج الدولية في مختلف مراحل القيمة المضافة، وذلك بطرق منها إقامة روابط مع الشركات الكبيرة والشركات التابعة الأجنبية. وربما كانت هذه الروابط هي الطريقة المثلى أمام قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، أو على الأقل ذلك الجزء التابع له الذي يتمتع بأعلى إمكانات النمو، للوصول إلى سلسلة من الموارد الحرجة التي يفتقر إليها وأهمها الوصول إلى الأسواق الدولية والتمويل والتكنولوجيا والمهارات الإدارية والمعارف.

٦- وهذا تحد كبير أمام العديد من البلدان النامية، وعلى كل من سلطات البلدان المضيفة وبلدان المنشأ دور أساسي تؤديه للتأكد من إقامة روابط مفيدة للطرفين: ويعني هذا بوجه عام أنها تستطيع المساعدة في التغلب على

عدم اتساق المعلومات، ودعم قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على عقد الروابط، وتشجيع الشركات عبر الوطنية على عقد شراكات مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (OECD, 2005). ووفقاً للال (Lall, 1994) ربما يسفر تطوير جهات توريد محلية ومقاولين محليين من الباطن عن تهيئة سلسلة من العوامل الخارجية (كالتعجيل بنشر التكنولوجيا، وزيادة التخصص، وزيادة المرونة الصناعية)؛ وهذا يشكل قضية رابحة لتعزيز مجموعات كاملة من الأنشطة والسياسات العامة ذات الصلة.

٧- وقد أعدت أمانة الأونكتاد مذكرة القضايا هذه من أجل الدورة التاسعة للجنة. والهدف منها هو مناقشة الخيارات المتاحة المتعلقة بالسياسات لتعزيز الروابط التجارية وكيفية وضع الإطار المناسب المتعلق بالسياسات العامة. وهي تعتمد على تقرير توليقي شامل (Altenburg, 2005) وسلسلة من الدراسات المتعلقة بدراسات بحالات إفرايدية قطرية عن أفضل الممارسات لتعزيز الروابط التجارية، أُجريت في عام ٢٠٠٥ في إطار المشروع المشترك بين الوكالة الألمانية للمساعدة التقنية والأونكتاد بعنوان "تعزيز التعاون فيما بين الشركات في شمال شرق البرازيل". ويهدف المشروع إلى تعزيز كفاءة قطاع مؤسسات الأعمال المحلي عن طريق إقامة روابط عادلة ومستدامة بين الشركات الأجنبية التابعة والشركات عبر الوطنية البرازيلية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية، وتعميق تلك الروابط.

٨- وتضم سلسلة دراسات الحالات إفرايدية القطرية التي أُجريت في إطار الدراسة الاستقصائية العالمية التي نفذها الأونكتاد كلا من أوغندا (Zake et al., 2005)، وجنوب أفريقيا (Robbins, 2005)، وماليزيا (Rasiah, 2005)، والمكسيك (Ruiz Durán, 2005)، والهند (Narain, 2005)، وسينشورها الأونكتاد في أوائل عام ٢٠٠٦ (UNCTAD, forthcoming). وهي تهدف إلى معرفة المحددات الأساسية لإقامة الروابط، وزيادة فهم الظروف التي تجعل إنشاء الروابط بين الشركات عبر الوطنية ومؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم دافعاً رئيسياً للنمو الاقتصادي وقناة فعالة لنقل التكنولوجيا والمعرفة الأجنبية. وغايتها النهائية بصفة خاصة هي تحديد الاستراتيجيات والسياسات الفعالة الهادفة إلى استغلال الروابط بين الشركات عبر الوطنية ومؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة الحجم لصالح البلدان المضيفة.

٩- وتستند مذكرة القضايا هذه إلى فرضيتين رئيسيتين. أولاً، إن إقامة روابط مستدامة لا يتحقق من تلقاء نفسه كنتيجة مباشرة لوجود الشركات عبر الوطنية، وإنما يتطلب مشاركة كافة أصحاب المصلحة: مشاركة الحكومات بالسياسات الداعمة، وكذلك مشاركة الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم برؤيتها والتزامها. وثانياً، إن تقييم فعالية المبادرات الرامية إلى تعزيز الروابط المستهدفة وتحديد أفضل الممارسات ذات الصلة لا يمكن أن يتحققا بصورة منعزلة دون فهم السياسات التي يستندان إليها. وبالفعل، يمكن أن تتعرض الأسباب الرئيسية لنجاح أو فشل المبادرات الرامية إلى تعزيز روابط بعينها في بعض البلدان لتأويل خاطئ إذا لم تُرسم بدقة الصورة الكاملة للمزيج القائم بين الاستثمار الأجنبي المباشر ذي الصلة والسياسات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

١٠- وهكذا، يتناول الجزء الرئيسي من مذكرة القضايا هذه الحاجة إلى اعتماد نهج شمولي يتعلق بالسياسات العامة من أجل بناء الروابط، كما يتناول الآثار المترتبة على كل نوع من سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات الصلة. وفي البداية، يبرز جزء أكثر عمومية إمكانية قيام الحكومات بالاختيار فيما بين مختلف مستويات التدخل المتعلقة بالسياسات وفقاً لاحتياجات كل بلد وظروفه الخاصة، بينما

يعرض جزء ختامي الاستنتاجات الأولية التي انتهت إليها بحوث الأونكتاد بشأن أفضل الممارسات لتعزيز الروابط التجارية من منظور السياسات العامة.

ثانياً - المستويات المختلفة للتدخل المتعلق بالسياسات العامة في مجال الروابط التجارية

١١ - من المعروف على نطاق واسع أن القدرة التنافسية والنمو الاقتصادي بالبلدان النامية يتوقفان إلى حد كبير على قدرة نظامها الصناعي على النهل من المصادر الدولية للمعرفة واستيعاب هذه المعارف واستخدامها بهدف استغلال مواردها بفعالية أكبر (Lall, 2002). وبالنظر إلى أن تعقد الأنماط السائدة اليوم في تكامل سلسلة القيمة على الصعيد العالمي لا يزال يتزايد، وأنه يبدو أن الحواجز التي تعترض الدخول إلى الأسواق من حيث رؤوس الأموال والمهارات والهياكل الأساسية التكنولوجية ما انفكت تتنامى، يتفق العديد من ممثلي الحكومات والقطاع الخاص من البلدان النامية على ضرورة إنشاء مؤسسات خاصة ووضع سياسات صناعية انتقائية لتلبية متطلبات التكامل العالمي.

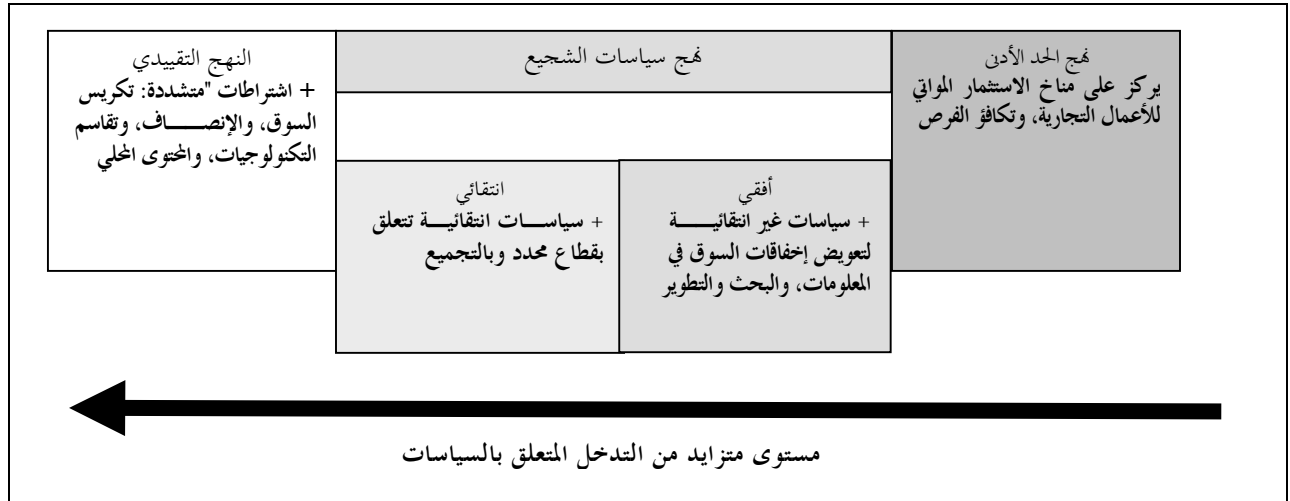
١٢ - غير أن بعض الأكاديميين والممارسين يعارضون هذا الرأي، مشيرين إلى أن السياسات الصناعية، وبخاصة إذا ما كانت انتقائية، "تبدو وكأنها مقامرة". فكلما كُبر الطموح وضعفت الإدارة السليمة، بُدّت فرص النجاح. ويفترض هذا أنه ينبغي توخي الحذر في اللجوء إلى التدخلات الانتقائية (World Bank, 2005). ومن هذا المنطلق، يبدو أن الحوافز الرامية إلى تشجيع المستثمرين أنسب من التدابير الإلزامية، ويُذكر أن السياسات الأفقية أفضل من الأدوات البالغة الانتقائية التي تستفيد منها مؤسسات أعمال أو قطاعات فرعية معينة.

١٣ - ويمكن اعتبار السياسات الرامية إلى تعزيز الروابط التجارية جزءاً لا يتجزأ من السياسات الصناعية، وبالتالي يمكنها أن تتراوح بين مبادرات أكثر سلبية يتم بموجبها الربط بين الشركات التابعة الأجنبية القائمة والشركات المحلية وتيسير هذه العملية، وبين التزام نشط مع استهداف شركات وإخضاع الروابط لشروط محددة. ويتوقف نطاق الخيارات هنا أيضاً على الأهداف الاقتصادية والسياسية الإجمالية، والمستوى العام للتنمية الاقتصادية. ويمكن لكل حكومة ترغب في الحصول على دعم لتطوير صناعات معينة، مع ما يترتب عليه ذلك من آثار غير مباشرة في مجال التعلم، أن تستخدم سياسات تركز على هذا الهدف أكثر من الحكومات التي تستهدف في المقام الأول تحسين اقتصادها بوجه عام. وعلاوة على ذلك، تتطلب السياسات الانتقائية قطاعاً خاصاً قوياً يتسنى فيه "اختيار أفضل الشركات" التي تتفق توجهاتها مع الأهداف العامة للسياسات.

١٤ - ووفقاً للمؤلفات الصادرة في هذا الشأن، يوجد أربع مستويات للتدخل المتعلق بالسياسات العامة (الشكل ١).

١٥ - فأما نهج الحد الأدنى، فيركز على الدعائم الأساسية لمناخ الاستثمار، مثل ضمان حقوق الملكية، وتيسير إنفاذ العقود، وإزالة الحواجز الإدارية التي تعترض دخول المستثمرين. وينبغي أن تكون الأسواق المحلية مفتوحة أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، كما ينبغي ضمان معاملة المستثمرين الأجانب والوطنيين على قدم المساواة. ومن المتوقع أن تتزايد الروابط بمرور الوقت مع نمو قدرات منظمي المشاريع المحليين والقوة العاملة المحلية في عملية طبيعية من اكتساب المهارات، لا تتطلب بالضرورة دعماً محدداً من السياسات العامة (Moran, Graham and Blomström, 2005).

الشكل ١ - مستويات تزايد التدخل المتعلق بالسياسات العامة



المصدر: (Altenburg (2005).

١٦ - وأما نهج التشجيع، مع التركيز على السياسات العامة/الأفقية، فهو يتسم بقدر من صفة التدخل أكبر قليلاً من نهج الحد الأدنى، حيث يعترف بالحاجة إلى التعويض عن إخفاقات الأسواق المضللة. فعلى سبيل المثال، قد تحتاج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم دعماً محدداً، حيث إنها تواجه عادة العديد من المصاعب في الوصول إلى المعلومات والتكنولوجيا، مع ما لذلك من آثار سلبية ليس فقط على هذه الفئة من الشركات، وإنما أيضاً على نظام الإنتاج في البلد بوجه عام. غير أنه، وفقاً لهذا النهج، ينبغي أن تكون التدخلات غير انتقائية، وذلك مثلاً بتقديم ضمانات ائتمانية أو تدريب وأموال للبحث والتطوير دون تمييز بين الشركات أو المناطق أو الأنشطة. ويمكن أيضاً أن تشجع السياسات العامة الأفقية على بناء روابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تكون الائتمانات المدعومة من أجل كسب الوقت المهدر بين تسليم المنتج وسداد المستهلك لثمنه ("التعميل") مفيداً للمتعهدين الصغيري الحجم الذين يواجهون عادة مشاكل بسبب تأخر الدفع أو شروط دفع غير مناسبة.

١٧ - وينادي الكثيرون من رجال الصناعة باتباع نهج تشجيع أكثر استباقية، يستند أكثر ما يستند إلى السياسات العامة/الانتقائية. ويشمل ذلك تقديم الدعم لأنشطة أو مجموعات شركات معينة ("اختيار الأفضل") تُعد ذات أهمية استراتيجية. وتسند هذه الأهمية الاستراتيجية غالباً إلى الصناعات المتوقعة أن تخلق امتيازات من حيث العائد من ابتكاراتها وآثارها التكنولوجية غير المباشرة (مثل التكنولوجيا الحيوية أو تكنولوجيا المعلومات والاتصالات)، كما تسند إلى تجمعات الشركات الواعدة. والفكرة هي أن يتم الاستثمار في هذه الأنشطة أو التجمعات الناشئة من أجل تعزيز الكيانات الصناعية الوليدة، لكسب مزايا أصحاب السبق. غير أن السياسات الانتقائية يمكن تطبيقها أيضاً لتحقيق أهداف اجتماعية - سياسية معينة، منها مثلاً تعزيز العمل الإيجابي.

١٨ - وفي حين أن النهج السالفة الذكر تؤكد على الحوافز المقدمة لتشجيع المستثمرين على التصرف بطريقة معينة، فإن النهج التقييدي يطبق أدوات "متشددة" تتعلق بالسياسات العامة، مثل تكريس السوق لشركات معينة

(كالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أو الشركات الحكومية أو الشركات المملوكة لفئات عرقية معينة)، فضلاً عن الاشتراطات المفروضة على المستثمرين الأجانب بهدف إقامة حد أدنى من الإنصاف الوطني، أو تحديد محتوى محلي معين، أو عقد اتفاقات لتقاسم التكنولوجيات، أو وضع أهداف تصدير إلزامية (ما يسمى بتدابير الاستثمار المتعلقة بالتجارة).

١٩- وينبغي الإشارة إلى أن السياسات "المتشددة" من النوع الأخير لا تتماشى مع أحكام منظمة التجارة العالمية، وبالتالي، فإن نطاقها ضيق إلى حد كبير. ويرجع بعض السبب في إلغائها إلى سوء أدائها في غالبية البلدان. وقد حجبت السياسات التقييدية المنتجين غير الفعالين عن المنافسة (الصحية)، وكثيراً ما أدى ذلك إلى تقليل القدرة التنافسية الدولية والسعي إلى تحقيق العائدات بممارسة أنشطة غير منتجة.

٢٠- ويبدو أن بعض الاقتصاديين يعتبرون شرط المحتوى المحلي "أداة مفيدة وضرورية للغاية من وجهة نظر البلدان النامية" (Narain, 2005, p. 45). ويدفع آخرون بأن "من الصعب تبين كيفية قيام البلدان المضيفة التي لديها استثمار أجنبي مباشر باستغلال إمكاناتها بالكامل في غياب الاستراتيجيات المتمثلة في قواعد المحتوى المحلي، والحوافز الرامية إلى تعميق التكنولوجيات والمهام، وتشجيع التصدير، وما إلى ذلك (Lall and Narula, 2004)، أو تبين أن إلغاء تدابير الاستثمار المتعلقة بالتجارة معناه "إسقاط السلم بعد الوصول إلى القمة" أمام منشدي التحديث التكنولوجي، كما جاء في كتاب (Chang, 2004) "kicking away the ladder".

٢١- ومع ذلك، فأمام الحكومات بالفعل إمكانات لتطبيق سياسات عامة تساهم في بناء الروابط. والعوامل التالية تساهم في ذلك:

- لا تحظر قواعد منظمة التجارة العالمية كافة عمليات التدخل الانتقائي، ولا تزال بعض البلدان تفرض قيوداً معينة على الاستثمار الأجنبي المباشر. فحكومة الهند، مثلاً، وضعت حداً أقصى على الاستثمار الأجنبي في الهياكل الأساسية وقطاعات خدمية أخرى منها تجارة التجزئة (Narain, 2005).
- تتطلب العمليات التي تجريها الشركات عبر الوطنية عادةً التزامات حكومية معينة، مثل "الاستثمار في الهياكل الأساسية، والحوافز الضريبية، والتمويل من المؤسسات شبه الحكومية، ومختلف أشكال الموافقة القانونية تتراوح بين الموافقة البيئية والموافقة على العمليات التجارية. ونقاط التفاعل هذه هي التي استخدمتها مثلاً حكومة جنوب أفريقيا لـ "تشجيع" الشركات عبر الوطنية على العمل مع الأعمال التجارية المحلية" (Robbins, 2005).
- يمكن أن تستفيد حكومات البلدان النامية من زيادة الوعي في بعض البلدان الصناعية بالعلاقات الأخلاقية للأعمال التجارية بغية تشجيع الشركات عبر الوطنية على المساهمة في تحسين نقل التكنولوجيا (Robbins, 2005, p. 60).
- تنص اتفاقات التجارة الحرة الثنائية والإقليمية عادةً على قواعد تجارية إقليمية مختلفة. وهكذا يكون للبلدان الاختيار بين تفضيل الشروط الأكثر تشدداً أو الأقل تشدداً في المفاوضات التجارية الثنائية والإقليمية. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تتفق التكتلات التجارية الإقليمية على سياسات تشرط المحتوى الإقليمي (Ruíz Durán, 2005).

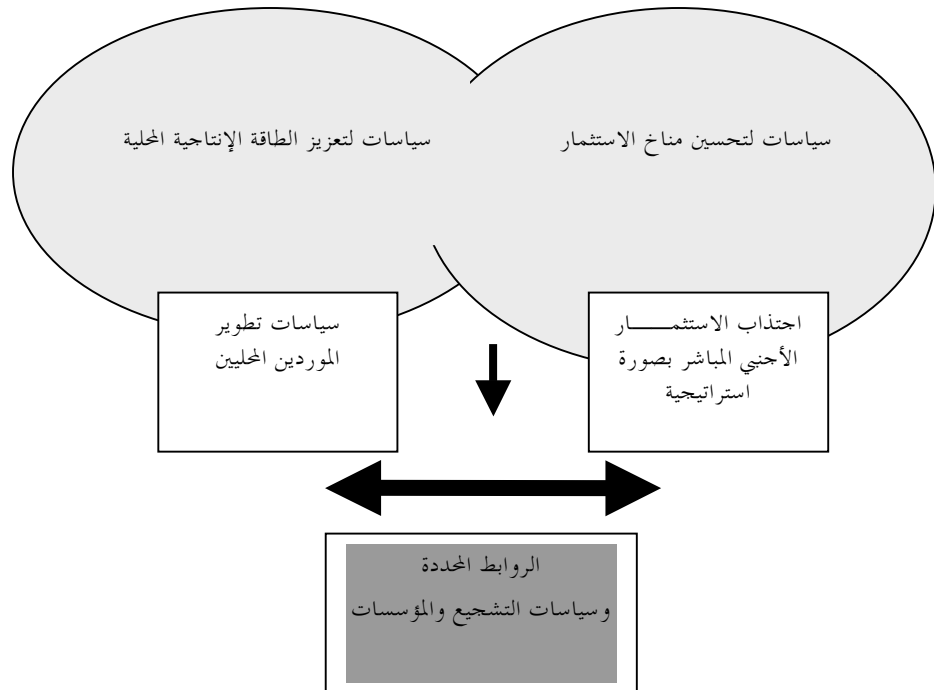
ثالثاً - مجالات السياسات العامة المتعلقة ببناء الروابط

٢٢ - يمكن التفرقة بين أربعة مجالات رئيسية من مجالات السياسات العامة، لها أهمية خاصة لبناء الروابط: يتصل اثنان منهما بمجال الاستثمار الأجنبي المباشر (على مستوى أعم وآخر أكثر تحديداً)، ويتصل الآخران بمجال المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (أيضاً بتناول مستوى أعم وآخر أكثر تحديداً). وهذه المجالات، كما هو مبين في الشكل ٢، هي:

- "تحسين مناخ الاستثمار" و"اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة استراتيجية"، من جانب الاستثمار الأجنبي المباشر؛
- و"تعزيز القدرة الاستيعابية المحلية" و"تطوير جهات توريد محلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم"، من جانب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٢٣ - ومن المرجح أن تعزيز الروابط التجارية لن يكون ناجحاً إلا إذا اتُبع نهج شمولي يتعلق بالسياسات العامة - أي إذا تم استهداف كافة العوامل المؤثرة في الروابط. ويبقى السؤال المطروح إذن هو معرفة المجال الذي ينبغي أن تركز عليه كل وكالة أو منظمة. ومن المتوقع أيضاً أن يختلف دور المؤسسات الوسيطة، مثل خدمات تطوير الأعمال التجارية، ووكالات تشجيع الاستثمار، ومراكز تطوير الاقتصاد المحلي، تبعاً لخيارات السياسات المتبعة.

الشكل ٢ - إطار تحليلي لتحليل نهج شمولي يتعلق بالسياسات العامة تجاه بناء الروابط



المصدر: استناداً إلى النموذج الذي قدمه ألتنبرغ (Altenburg (2005)).

٢٤- وتبين الأجزاء التالية الآثار الرئيسية المترتبة على مجالات السياسات الأربعة ذات الصلة التي تم تحديدها، والطريقة التي يمكن بها، إذا ما نُفذت بأسلوب متكامل، أن تؤدي إلى إقامة روابط تجارية.

ألف - تحسين مناخ الاستثمار تيسيراً لإقامة الروابط التجارية

٢٥- تضع المؤلفات الصادرة عن الاستثمار الأجنبي المباشر الكثير من التركيز على أهمية تهيئة "المناخ المواتي للاستثمار" كشرط مسبق أساسي للاستثمار الأجنبي. ويوجد العديد من التعاريف المختلفة التي تقدم أشكالاً متمثلة لمناخ الاستثمار الموجود في كل بلد، ولكنها تشير كلها إلى عوامل خارجية يواجهها القطاع الخاص عند الاستثمار، أو، في النهاية، للـ "مؤسسات والسياسات العامة والبيئة التنظيمية التي تعمل في إطارها الشركات" (Dollar et al., 2003). والافتراض الضمني لحتوى هذه التعاريف هو أن سيادة القانون، والمساواة في معاملة المستثمرين المحليين والأجانب، وقلة مستويات الفساد، وبساطة الإجراءات الإدارية، ويسر أنظمة العمل تشكل العناصر الرئيسية للمناخ المواتي للاستثمار، وأن على الحكومات المستعدة لتهيئته أن تضع في اعتبارها عدداً من المسائل الرئيسية.

٢٦- أولاً، تتطلب تهيئة بيئة مستقرة وأمنة توضيح ملكية الأراضي وحقوق الملكية الأخرى، وتيسير إنفاذ العقود، والحد من الجريمة، وعدم المصادرة إلا بتعويض مناسب. وثانياً، يشكل تحسين الأنظمة الداخلية والنظام الضريبي، فضلاً عن النظم القانونية والضريبة المطبقة على الحدود أحد دواعي القلق لغالبية الأعمال التجارية التي تريد الاستثمار. وثالثاً، فإن في تحسين التمويل عن طريق إعداد أنظمة مصرفية سليمة ومواجهة قضايا المعلومات وتعزيز حقوق الدائنين وأصحاب المصلحة ودعم إنشاء وتنافس المؤسسات المالية المناسبة ما يدعم المستثمرين المحتملين. ورابعاً، يشكل توفير الهياكل الأساسية التي يمكن التحويل عليها بأسعار في المتناول شرطاً أساسياً لاجتذاب الاستثمارات.

٢٧- ومن التدابير التي يشجع اللجوء إليها في مناخ الاستثمار مؤشر الحرية الاقتصادية الذي تنشره مؤسسة التراث (Heritage Foundation) بصورة سنوية. ووفقاً لهذا المؤشر، تتمثل الحرية الاقتصادية في "عدم وجود قسر أو قيد حكومي على إنتاج السلع والخدمات، وتوزيعها واستهلاكها، يتجاوز المدى الضروري ليتسنى للمواطنين حماية الحرية نفسها والحفاظ عليها. وحين يبدأ القسر الحكومي ... التدخل بما يتجاوز حماية الفرد والممتلكات، فإنه يهدد بتقويض الحرية الاقتصادية" (Heritage Foundation, 2005).

٢٨- وبالفعل، يمكن أن تؤثر تكاليف ومخاطر التدخل الحكومي المفرط أو المتعسف في الأسواق على الأعمال التجارية الصغيرة غير الرسمية بقدر ما يؤثر (بل وأكثر مما يؤثر) على المستثمرين الأجانب ومؤسسات الأعمال الكبيرة، لأن الأعمال التجارية الكبيرة صوتاً سياسياً أضعف وفرصاً أقل في رفع دعاوى قضائية، وموارد داخلية أقل لتحمل أعباء الامتثال للأنظمة القانونية. فعلى سبيل المثال، خلصت دراسة شاملة أجريت على أحد عشر بلداً من بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي إلى أن تكاليف الامتثال الإداري عن الموظف الواحد في أصغر المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تزيد عن خمسة أمثالها في أكبرها (OECD, 2005).

٢٩- ولذلك فإن القيود المتمثلة في الأعباء التنظيمية الثقيلة وغيرها من القيود التي تُفرض على مؤسسات الأعمال الخاصة قد تحد من فرص إقامة الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسط الحجم بطرائق مختلفة:

(أ) قد تخيف المستثمرين الأجانب والمحليين على السواء، فتبعدهم. غير أن الاستثمارات الخاصة كحصة من الناتج المحلي الإجمالي تكاد تكون تضاعفت بعد أن أدخلت الصين والهند إصلاحات على مناخ الاستثمار؛ كما أنها تضاعفت بأكثر من المثلين في أوغندا (البنك الدولي، ٢٠٠٥).

(ب) وقد تمنع الآثار التكنولوجية غير المباشرة الناجمة عن الاستثمار الأجنبي المباشر. فعلى سبيل المثال، ربما امتنعت الشركات عبر الوطنية عن إحضار أحدث تكنولوجياتها إلى البلد المضيف إذا ما أرغمها على أن يكون لها شريك من مؤسسات الأعمال الوطنية. وفي هذا المجال، يؤكد راسيا (Rasiah, 2005) على الآثار الضارة المترتبة على سياسة تقييد الهجرة التي تتبعها ماليزيا في آمال البلد في اقتحام الصناعات الكثيفة الاعتماد على المعارف.

(ج) وقد تتسبب في حواجز لا داعي لها أمام دخول الشركات الجديدة، مما يقلل المنافسة ويبطئ حركة الأعمال التجارية للشركات، التي لا غنى عنها لنمو الإنتاجية والقدرة التنافسية. وعلاوة على ذلك، فملاك المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يعمدون كثيراً إلى جعل أعمالهم التجارية صغيرة الحجم وغير رسمية، ويرجع بعض السبب في ذلك إلى تجنب الضرائب، كما يرجع إلى الرغبة في الهروب من دفع الرشاوى والمعاملة التعسفية التي يلقونها من الموظفين الحكوميين. غير أن هذا يجعلهم غير مؤهلين لعقد غالبية علاقات المقاوله من الباطن مع مؤسسات الأعمال الرسمية الأكبر حجماً.

الجدول ١- تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل، ومؤشر الحرية الاقتصادية،

ومؤشر سهولة مزاولة الأعمال في بلدان نامية مختارة

تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل			
(بملايين الدولارات)			
البلد	٢٠٠٤	مؤشر الحرية الاقتصادية لعام ٢٠٠٥، المرتبة بين ١٥٥ بلداً	مؤشر سهولة مزاولة الأعمال لعام ٢٠٠٦، المرتبة بين ١٥٥ بلداً
الصين	٦٠ ٦٣٠	١١٢	٩١
البرازيل	١٨ ١٦٦	٩٠	١١٩
المكسيك	١٦ ٦٠٢	٦٣	٧٣
الهند	٥ ٣٣٥	١١٨	١١٦
ماليزيا	٤ ٦٢٤	٧٠	٢١
جنوب أفريقيا	٥٨٥	٥٦	٢٨
أوغندا	٢٣٧	٧٤	٧٢

المصدر: قاعدة بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر/الشركات عبر الوطنية التابعة للأمم المتحدة (www.unctad.org/fdistatistics)؛ Heritage Foundation/Wall Street Journal: 2005 Index of Economic Freedom; World Bank: Doing Business in 2004: Creating Jobs.

٣٠- ومع ذلك، ورغم جميع هذه الأدلة وهذه الحجج الوجيهة، لا توجد علاقة واضحة بين ارتفاع مستويات الحرية الاقتصادية وارتفاع مستويات الاستثمار الأجنبي. وبين الجدول ١ مستويات تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الداخل والمراتب التي حققتها في مناخ الأعمال التجارية خمسة بلدان وردت في الدراسة الاستقصائية التي أعدها الأونكتاد وكذلك بلدان رائدان في استقبال الاستثمار الأجنبي المباشر (الصين والبرازيل). وبين الجدول مثلاً أن الصين التي تشكل أكبر جهة تستقبل الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي بفارق شاسع إنما تشغل المركز الثاني عشر بعد المائة بين البلدان الـ ١٥٥ في مؤشر الحرية الاقتصادية. وهناك جهات أخرى رائدة في استقبال الاستثمار الأجنبي المباشر حققت أيضاً أداءً سيئاً.

٣١- ومن الواضح، فيما يتعلق باجتناب الاستثمار الأجنبي المباشر، أن هناك عناصر أخرى على نفس الدرجة من أهمية مستوى الضوابط القانونية، بل وأكثر أهمية منه. فالاستقرار السياسي، وحجم السوق، والنمو الاقتصادي، وجودة الهياكل الأساسية، والقدرات التكنولوجية، والمستوى العام للتعليم، وجودة البيئة، تشكل عوامل أخرى حاسمة. ولتحقيق معايير مقبولة مثلاً فيما يتعلق بالصحة والسلامة وحماية البيئة والتماسك الاجتماعي، تضع الحكومات شروطاً تفرض على الأعمال التجارية والمواطنين الامتثال بموجبه إلى معايير اقتصادية - واجتماعية - معينة، وكثيراً ما تلجأ في ذلك إلى نظام ضريبي يعتمد التمايز كحافز للامتثال.

٣٢- وبوجه عام، فإن البلدان التي تنتهج سياسة استباقية نسبياً تجاه الصناعة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، فتدخل بذلك كثيراً في تخصيص الاستثمارات الخاصة وبالتالي تشغل مرتبة منخفضة في مؤشر الحرية الاقتصادية، لا تؤدي أداءً سيئاً من حيث نمو الناتج المحلي الإجمالي، والتطور التكنولوجي مقارنة ببلدان على مستوى مرتفع من "الحرية الاقتصادية" وتنتهج سياسات الحد الأدنى فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي المباشر. وفي عينة البلدان التي اخترناها، يفوق نجاح الهند وماليزيا الواضح، على سبيل المثال، في اللحاق بالتطور التكنولوجي الحديث بنجاح المكسيك وجنوب أفريقيا، رغم أن هذين البلدين يشغلان مركزاً متقدماً من حيث "الحرية الاقتصادية". وبذلك يبدو أن إزالة الضوابط الاقتصادية والقضاء على البيروقراطية لا يشكلان سوى جزء من البرنامج.

باء - اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر بطريقة استراتيجية

٣٣- كما هو مذكور فيما سبق، يتزايد خضوع المنافسة العالمية لهيمنة الشركات عبر الوطنية، وتجعل هذه الشركات أماكن تنفيذ مختلف مهام كل سلسلة من سلاسل القيمة المضافة في بلدان مختلفة. وفي الوقت نفسه، يتزايد تحول غالبية خطوط الإنتاج إلى خطوط كثيفة الاعتماد على المعارف، وتتزايد التفرقة بينها، فتبتدى زيادة تعقد المراحل المختلفة لسلسلة القيمة. وتتطلب كل مرحلة مزيجاً مختلفاً من عوامل الإنتاج، كثيراً ما يكون بالغ الخصوصية.

٣٤- فكما أن تكنولوجيات النقل والمعلومات والاتصالات الجديدة تمكّن الشركات عبر الوطنية من الفصل بين عمليات الإنتاج ومن تنفيذها في أماكن مختلفة، فإن الشركات عبر الوطنية تعيد التفكير بانتظام في المصفوفة المعقدة المتمثلة في عاملي السعر والابتكار، التي توجهها في خياراتها المتعلقة بالمكان. ومن وجهة نظر البلدان النامية، فإن هذا الوضع المعقد الجديد يجعل اجتذاب الاستثمار الأجنبي الطموح المناسب مع عوامل الإنتاج الوطنية المتاحة واستراتيجية التصنيع مسعى بالغ الأهمية، يتطلب كذلك الكثير من الجهد (Mytelka and Barclay, 2004).

٣٥- لقد أصبح اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر عنصراً رئيسياً للسياسات الصناعية في البلدان النامية في جميع أنحاء العالم. ويفرّق الأونكتاد (١٩٩٩ و ٢٠٠١) بين ثلاثة أجيال من سياسات اجتذاب الاستثمارات: فتح الأسواق أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، والتسويق للنشط للموقع عن طريق وكالة لتشجيع الاستثمار، والبرامج المركزة لاستهداف مجموعات فرعية محددة من الشركات عبر الوطنية.

٣٦- ولقد فتحت غالبية البلدان أسواقها أمام الاستثمار الأجنبي المباشر وضمنت معاملة متساوية لرؤوس الأموال الوطنية والأجنبية. والهند واحد من البلدان القليلة نسبياً التي لا تزال تفرض قيوداً كبيرة على المستثمرين الأجانب، وإن كان يقال إن تحريراً كبيراً للتجارة فيها سيتحقق غالباً في غضون السنوات القليلة القادمة (Narain, 2005). وتكاد تكون كافة البلدان قد أنشأت وكالات لتشجيع الاستثمار من أجل اجتذاب المزيد من الاستثمار الأجنبي. غير أن ميزانياتها ونطاق أنشطتها ونوعية خدماتها تختلف اختلافاً كبيراً. وهناك ثلاثة جوانب من الاختلافات مبينة أدناه، تستحق تسليط الضوء عليها بصفة خاصة.

٣٧- فبعض البلدان تستخدم حوافز ضريبية سخية لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر. وينطبق هذا بصفة خاصة على البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، كما ينطبق على بعض البلدان النامية الكبيرة. وتتضمن الحوافز تخفيض الضريبة العادية على الدخل، والإعفاءات الضريبية، والتعجيل بخفض العملة، وبدلات الاستثمار/إعادة الاستثمار، وتخفيضات في اشتراكات الضمان الاجتماعي. وقد منحت البرازيل، مثلاً، مجموعة حوافز تبلغ ١٣٣ ٠٠٠ دولار عن الوظيفة الواحدة التي توفرها شركة رينو و ٣٤٠ ٠٠٠ دولار عن الوظيفة التي توفرها شركة مرسيدس - بتز، في حين أن الهند دفعت حوافز قدرها ٤٢٠ ٠٠٠ دولار عن الوظيفة الواحدة لشركة فورد (Mytelka and Barclay, 2004).

٣٨- ولا تقوى غالبية البلدان النامية على المشاركة في هذه المباراة المكلفة بين المواقع. ومع ذلك، فجنوب أفريقيا تقدم أيضاً منحة استثمار مباشر تهدف إلى التشجيع على نقل المصانع إلى جنوب أفريقيا. وتغطي المنحة تكاليف نقل المعدات ومكاتب الإدارة. وعلاوة على ذلك، يقدم برنامج استثمار استراتيجي حوافز لكبار المستثمرين الذين يتوقع أن تكون لأنشطتهم آثار إيجابية كبيرة على البلد المضيف، من حيث إيرادات القطع الأجنبي مثلاً، وزيادة الصادرات والتعلم التكنولوجي (Robbins, 2005).

٣٩- وقدمت ماليزيا أيضاً إعفاءات ضريبية وتعريفية سخية، فضلاً عن مناطق صناعية خاصة مدعومة مالياً ومنسقة. وكانت مناطق التجارة الحرة ومخازن التصنيع المرخصة، بصفة خاصة، بالغة الأهمية في تصدير السلع المصنعة، رغم انخفاض أهميتها النسبية في أواخر الثمانينات مع انخفاض التعريفات التي تخضع لها غالبية صناعات تجهيز الصادرات في المناطق الجمركية الرئيسية.

٤٠- وتقوم بلدان أخرى باستهداف صريح لقطاعات معينة بل ولشركات عبر وطنية معينة. فحكومة ولاية بينانغ في ماليزيا مثلاً أدت دوراً استباقياً للغاية بـ "الطرق على الأبواب وتوجيه دعوات خاصة" طلباً للاستثمار الأجنبي المباشر، وهذا ما حقق نجاحاً باهراً على ما يبدو في تنمية تجمعات مؤسسات الأعمال المحلية، مع التركيز بصفة خاصة على المجموعة الأولى من رواد الشركات عبر الوطنية، مما جعل المنطقة معروفة في جميع أنحاء العالم.

٤١ - وثبت التجارب أن اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة استراتيجية أبعد من أن يكون مهمة سهلة. ففي جنوب أفريقيا مثلاً بُدلت جهود لاستهداف الاستثمار الأجنبي المباشر في قطاعات معينة، ولتشجيع أنشطة اقتصادية محلية تتمحور حول هذه الشركات الاستراتيجية. وباستثناء برنامج تطوير صناعة المحركات، كانت النتائج، مع ذلك، أقرب إلى أن تكون متواضعة. وفي بعض الحالات، لم يتسن اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المتوقعة، في حين أنه لم تتم إقامة روابط أمامية أو خلفية مهمة في حالات أخرى (Robbins, 2005).

٤٢ - وأخيراً، يقوم عدد أقل من البلدان بوضع استراتيجية متكاملة من خلال وكالاتها لتعزيز الاستثمار وهي استراتيجية تجمع بين التسويق واستهداف الشركات مع الرعاية اللاحقة وتطوير المنتجات (الأونكتاد، ٢٠٠٣). فعلى سبيل المثال، تسعى مؤسسة الاستثمار والتجارة في جنوب أفريقيا (TISA) لإقامة روابط مع الشركات الأكبر ذات القواعد الأجنبية بغية إيجاد أسواق تصديرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد أُنيطت بالموظفين العاملين في مؤسسة التجارة والاستثمار لجنوب أفريقيا ولاية تشجيع الشركات عبر الوطنية التي يتعاملون معها على استخدام الخبرة المحلية والتعاطي مع وكالة تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الوطنية الرئيسية لتسهيل مثل هذه الفرص (Lorentzen, 2005; Robbins, 2005).

جيم - تعزيز القدرة الاستيعابية المحلية

٤٣ - تبين الأدلة أنه حتى البلدان المتقدمة نسبياً كالمكسيك وماليزيا تواجه صعوبات كبيرة في استغلال الفوائد المحتملة الناجمة عن الآثار الثانوية التكنولوجية التي يولدها الاستثمار الأجنبي. وبعبارة أخرى، يتعذر بلوغ العتبة الدنيا للقدرة الاستيعابية التي تلزم لكي تستخدم داخلياً الخبرة المحتمل أن تتيحها الشركات عبر الوطنية، على الأقل ليس فيما يتعلق بالوظائف الأساسية المرتبطة بعملية إضافة القيمة. فما الذي يلزم عمله إذن لإنماء القدرة الاستيعابية؟

٤٤ - لا سهل، للأسف، تصنيف وتفعيل "القدرة الاستيعابية" للأغراض العملية التي يتوخاها واضعو السياسات. وحتى على مستوى الشركة نفسها تعتمد هذه القدرة على مجموعة معقدة من الخبرات والطاقات. والقدرة الاستيعابية على مستوى الشركة تعتمد إلى حد كبير على التفاعلات مع البيئة السائدة في الشركة منها مثلاً توافر الأشخاص المتعلمين ذوي الخبرات الإدارية والهندسية، ونوعية البنى التحتية الأساسية (مثل الطرق، والكهرباء) والمتقدمة (كالجامعات والقطاع المالي المتنوع والبحث التخصصي ومؤسسات البحث والتدريب وما إلى ذلك) ونظام الحوافز الذي يميز كافة المؤسسات المعنية. فتحسين القدرات الاستيعابية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم يتجاوز إلى حد بعيد، تبعاً لذلك، السياسة المتعلقة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في حد ذاتها. فسياسة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى جانب السياسة في مجال التكنولوجيا والسياسة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر والسياسات التعليمية وما إلى ذلك متداخلة وثيق التداخل ويتوجب اعتبارها عناصر نظام لا يقبل التجزئة.

٤٥ - ومما يزيد الأمور تعقيداً، أن اختلاف مستويات التنمية يستلزم اختلاف السياسات واختلاف مزيجها. لذلك وعلى نحو ما ذهب إليه الكاتبان لال ونارولا (٢٠٠٤، الصفحة ٤٣)، "للاستثمار في القدرات الاستيعابية عوائد متباينة في مراحل مختلفة من التنمية". وتمت سابقاً ملاحظة أن علاقات المورد مع الشركات عبر الوطنية على

صعيد الأنشطة الزراعية البسيطة أو خدمات التوزيع يمكن إقامتها بسهولة بالغة ومقتضياتها تقل بكثير عن المقتضيات في مجال التصنيع؛ وأن المنتجات الموجهة للأسواق المحلية المنخفضة الدخل قد تتطلب معايير أقل تطوراً من المعايير التي يتطلبها الإنتاج المعد للتصدير إلى أسواق منظمة التعاون والتنمية في المجال الاقتصادي؛ وأن استيعاب صناعة الملابس أيسر تدخلاً من استيعاب إنتاج الإلكترونيات.

٤٦ - لذلك تختلف اختلافاً كبيراً الاختناقات الواجب أن تتصدى لها سياسات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ففي حالة المنتجين الزراعيين المشتتين مكانياً يمكن أن يتمثل أنسب تركيز في مجال السياسة على تسهيل تنظيمات المنتجين ومواكبة المفاوضات التي تجريها مع الشركات عبر الوطنية، على حين أن الالتحاق بركب إنتاج الإلكترونيات قد يستلزم توفير البحث والتطوير التخصصيين والعروض التدريبية التي تقترب من برامج النهوض بتنظيم المشاريع.

٤٧ - ومع ذلك ينبغي إبراز جانبين أساسيين هما المؤثران في تشكيل القدرات الاستيعابية للبلدان وقطاعاتها المتصلة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٤٨ - أولهما، السياسة التربوية التي هي حيز الزاوية في كافة الاستراتيجيات الرامية إلى تنمية القدرات الاستيعابية. والحالة التي يمثلها نجاح الهند في صناعة تكنولوجيا المعلومات (وهو نجاح متزايد في قطاعات أخرى عالية التكنولوجيا مثل التكنولوجيا البيولوجية) كانت القوة الدافعة له إلى حد كبير متمثلة في السياسات التربوية الموجهة إلى هدف. وقد يكون للاستثمار في القدرات الإدارية من الأهمية نفس ما للخبرات التكنولوجية. فالشركات عبر الوطنية في كل من الهند وماليزيا على سبيل المثال لا تجد أية صعوبة في توظيف إداريين ومهندسين جديدين. وتبين الدراسة الإفرادية التي أجراها Penang أن "إدارة الشركات عبر الوطنية للإلكترونيات بالاعتماد على "العنصر المحلي" كان شرطاً مسبقاً مهماً للتطور اللاحق الذي شهدته صناعة قوية للتعاقد من الباطن محلياً. وتوافر الأشخاص المتعلمين مهم كذلك بالنسبة إلى الحكومات والجامعات ورابطات رجال الأعمال وما إلى ذلك لأن لكل جهة من هذه الجهات دوراً مختلفاً تلعبه في رصد تطور المعرفة الخارجية وتقييم أهميتها بالنسبة للتنمية الوطنية وتصميم الاستراتيجيات المتعلقة بالسياسة العامة تبعاً لذلك.

٤٩ - ثانياً، مسألة نظم الحوافز. إن المستويات العالية من الحوافز في شتى "مكونات" القدرات الاستيعابية لا تكفي في حد ذاتها. إذ الأهم هو التفاعل الذكي بين مختلف المؤسسات والسياسات. فعلى سبيل المثال تحتاج الشركات عبر الوطنية للحوافز المناسبة من أجل توظيف الخبرات المحلية ومؤسسات البحث هي بحاجة إلى حوافز لتسويق نتائج بحثها والقائمون على توفير الخدمات العامة يجب أن تكون لهم حوافز لكي يتصرفوا تصرف الوكلاء التجاريين. وفي هذا السياق فإن وجود وسائل تتميز بتوجهها السوقي مثل خدمات تطوير الأعمال التجارية تقوم بدور هياكل الدعم الوسيط له أهمية كبيرة إن لم نقل هو أساسي.

دال - تطوير جهات توريد محلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

٥٠ - إن متانة الروابط القائمة ما بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وقدرة البلدان والشركات على استغلال هذه الروابط لأغراض تحسين المستوى التكنولوجي يعتمدان على عوامل عديدة منها

على سبيل المثال الاستراتيجية التي تتوخاها الشركات عبر الوطنية والممكن أن تفضي بدرجة أكبر أو أقل إلى تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ووجود وكفاءة جملة من السياسات العامة الداعمة لاجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وتيسير بناء الروابط ونقل التكنولوجيا. بيد أن عامل المفاضلة المهم يكمن في قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية على الوفاء بالمعايير اللازمة وتقوم بالتوريد الموثوق وتستوعب التدفقات المعرفية بغية رفع مستواها تكنولوجياً.

٥١- وعادة ما تكون الشركات عبر الوطنية مهتمة اهتماماً شديداً بالتخصص في الكفاءات الأساسية التي تميزها وهي عادة ما تكون مرتبطة بدراية فنية وقدرات محددة منها على سبيل المثال تصميم المنتجات وخلق صورة للمنتج والتسويق أو اللوجستيات. ومعظم الشركات عبر الوطنية حريصة على زيادة اقتصادات الحجم على صعيد الأعمال التجارية الأساسية هذه وهي تترع تبعاً لذلك، قدر ما أمكن، إلى الاستعانة بالخبرة الخارجية على صعيد الأنشطة التي ليست أساسية بالنسبة لها. وعلى سبيل المثال تخلت معظم شركات صنع السيارات عن إنتاج قطع غيار السيارات ومكوناتها لفائدة شركات متخصصة وهي لهذا السبب فقدت الخبرة ذات الصلة؛ كما تقوم الجهات المعنية بتجميع الحواسيب الشخصية بالاعتماد على خبرات موردين أخصائيين؛ ومصانع الجعة لم تعد تتعاطى إنتاج الشعير وشركات البيع بالجملة تعمل من خلال جهات مستقلة للبيع بالتجزئة.

٥٢- على هذا تكون الشركات عبر الوطنية وغيرها من الشركات الكبيرة الحجم، في سياق نظم الإنتاج الناضجة، متشابكة مع شركات مكملة معنية بالصناعات التحويلية والخدمات. وفي خضم ما يتولد عن ذلك من شبكات الإنتاج يمكن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تفي بمهمتين بالغتي الأهمية.

٥٣- أولاًهما، أنه يمكن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تكمل الشركات الكبرى في سلاسل قيمها مستغلة الميزات المتمثلة في المرونة وانخفاض تكاليف المعاملات بحكم وثوق الصلة بالعملاء والقدرة على اتخاذ القرارات بشكل أسرع على حين أن المؤسسات الأكبر تستغل ميزات حجم مختلفة. على هذا النحو تكون التنافسية مسألة تأمين المزيج المناسب من الشركات الصغيرة والكبيرة الحجم والتوزيع المواتي لعبء العمل الذي يجمع ما بين اقتصادات الحجم مع المرونة وميزات التخصص.

٥٤- ثانياً، يمكن لبعض المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تكون عوامل تغيير في نظام الإنتاج. فأوضاع الأسواق المتغيرة باستمرار تقتضي التكيف المتواصل للهياكل الصناعية. فالشركات الجديدة تطرح منتجات وعمليات جديدة على حين أن بعض الشركات القائمة ربما يكون عاجزاً عن المنافسة ومن ثم يضمحل من الأسواق فيفسح بذلك المجال للشركات التي تكيفت تكيفاً أفضل من أن تحتل مواقعها. وتساعد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وباستمرار على إشاعة الابتكار وتحدي طرق التعامل التجاري القديمة. ويتحول البعض منها إلى مؤسسات أكبر على حين أن البعض من المؤسسات الأكبر ربما يفشل أو يقرر التخلي عن بعض الأنشطة أو يتمخض عن شركات جديدة أصغر. وعملية الدخول والخروج والنماء والتدهور هذه تخلق مناخاً عاصفاً صحياً وتقتضي البحث الدائم عن الاستخدام الأكثر إنتاجية للموارد.

٥٥- بيد أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لا تلعب جميعها هذه الأدوار التكميلية وتسهم في نمو الإنتاجية وتعزيز تنافسية نظامها الإنتاجي أو سلسلة القيم التي تتوخاها. وهذا يصدق بوجه خاص على البلدان النامية حيث

الشرط الأعظم من المشاريع البالغة الصغر أو الصغيرة الحجم يركز على قلة من الأنشطة تتميز بانخفاض حواجز الدخول التي تواجهها ولذلك تكون المنافسة نشطة ويكون هناك عرض زائد وعوائد منخفضة. وغالباً ما تنطوي هذه الأنشطة على منتجات بالجملة منخفضة الجودة أو خدمات لفائدة المستهلك النهائي في أسواق منخفضة. ومثل هذه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عديمة الابتكار ولا تخلق أسواقاً جديدة ولا تستحث أي تغيير هيكلي كما إنها لا تطور كفاءات متخصصة تكمل الإنتاج كبير الحجم وتخلق أوجه تساند.

٥٦- وهذا التحليل تؤكد الدراسات الإفريقية القطرية الخمس. فكل بلد من البلدان يعاني من فجوة إنتاجية هائلة وتشهد قوي بين القطاعات الثانوية عالية الإنتاجية في الاقتصاد - وهي تضم الشركات عبر الوطنية وعدداً محدوداً من جهات التوريد المتوسطة الحجم ذات الكفاءة - وقطاع ثانوي قوامه المشاريع المنخفضة الإنتاجية بالغة الصغر والصغيرة تزود بالأساس الأسواق المحلية. وهناك في جنوب أفريقيا، نحو ١,٦ مليون "مشاريع" بالغة الصغر وصغيرة جداً قائمة جنباً إلى جنب مع ٦٥ ٠٠٠ مشروع من المشاريع المتوسطة الحجم والكبيرة (Robbins, 2005). ويبين Ruíz Durán (2005) بالنسبة للمكسيك أن الإنتاجية العمالية للشركات الصغيرة تقل عن نصف إنتاجية الشركات الكبيرة وفي حالة المشاريع البالغة الصغر تصل الإنتاجية إلى السدس. وهذا ينعكس في تباين في الأجور إذ يتقاضى العمال النشطون في شركات أكبر ما يقارب ضعف أجر العمال في الشركات الصغيرة ونحو ثلاثة أضعاف أجر عمال المشاريع البالغة الصغر.

٥٧- وجميع الدراسات القطرية تبين أن الشركات عبر الوطنية، فيما عدا قلة، لا ترغب في التعاون مع قطاع المشاريع البالغة الصغر والصغيرة. والمقابلات التي أجريت مع مديري الشركات عبر الوطنية في أوغندا على سبيل المثال تبرز عدداً من النقص المعزوة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في ذلك البلد ومنها: الافتقار إلى الجودة، ارتفاع كلفة الإنتاج، انعدام الموثوقية، الافتقار إلى الرخص التجارية ودفاتر الإيصالات والفواتير، وأرقام التعريف الضريبي، والحسابات المصرفية وأماكن العمل التجاري الثابتة أو الممكن تعقب أثرها، ومحدودية سبيل الوصول إلى التمويل والائتمان ومن ثم هناك تفضيل للمعاملات النقدية وهذه لا تقبلها العديد من الشركات عبر الوطنية (Zake وآخرون، ٢٠٠٥). وتبعاً لذلك، يفضل العديد من الشركات عبر الوطنية إما الاستيراد أو الشراء من الشركات الأخرى التابعة للشركات عبر الوطنية للبلد نفسه أو إنتاج المدخلات المطلوبة داخل المؤسسة نفسها بدلاً من الاستثمار في إقامة روابط مع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية.

٥٨- وخلاصة القول، إن الروابط القائمة فقط على انخفاض الأجور ومعايير العمل لا تشجع تعلم التكنولوجيا ونمو الإنتاجية ومن ثم قلما تكون أساساً للقدرة على التنافس باطراد. وإذا أرادت الحكومات أن تتبع استراتيجية "سهلة" لتطوير التكنولوجيا تمكنها من الانتقال إلى أنشطة ذات ريع أكبر فإن من اللازم أن تكون المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية قادرة على استيفاء المعايير التالية:

- أن تكون راغبة في النجاح وملزمة بالتعلم المتواصل؛
- أن تفي بأدنى معايير الكفاءة وتعمل باستمرار على تحسينها؛
- أن تحلل مواطن الضعف والقوة فيها وتضع استراتيجيات لتعزيز مزاياها النسبية؛

- أن تحدد الشركات عبر الوطنية الشريكة المناسبة التي يمكن توقع إقامة علاقة مستدامة معها؛
- أن تتفاوض بعناية على عقود مفيدة في الأجل الطويل واطاعة في اعتبارها أن الظروف الإطارية والعلاقات مع الشركاء تتغير مع مرور الزمن عادة؛
- أن تكون قادرة على التغير طبقاً للاحتياجات الناشئة في إطار هذه الشراكة وراغبة في ذلك؛
- أن تساهم بأصول محددة في الشركات عبر الوطنية الشريكة وعلى سبيل المثال أن تساهم فيها ليس فقط بإطلاعها على السياسة المحلية والأنظمة الحكومية وتعريفها بالأسواق المحلية التي هي معارف قد تتآكل عندما تتعلم الشركات عبر الوطنية كيف تتعامل مع الأسلوب المحلي للتجارة بل وكذلك بالمزايا الجديدة.

٥٩- والعديد من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية غير قادرة على استيفاء هذه المعايير. وعلى هذا ينبغي أن يشكل بناء القدرة المحلية وتطوير المهارات عنصراً أساسياً في برنامج للروابط التجارية. ومن شأن خدمات تطوير الأعمال التجارية أن يلعب دوراً مهماً في تسريع وتيرة تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية. لكن الجهات التجارية التي توفر خدمات تطوير الأعمال التجارية في العديد من البلدان النامية لا يهتم بصورة خاصة بتوفير خدمات الروابط التجارية بالنظر إلى انعدام الطلب والصعوبة في تحويل ثلاثة من أركان الأنشطة المتعلقة بالروابط التجارية (هي الإعلام وبناء القدرة والتمويل) إلى خدمات مُربحة (الأونكتاد، ٢٠٠٤).

وعلى هذا هناك مبرر في الأجل القصير للتدخل والدعم الحكوميين.

٦٠- كما أن قيام شراكات بين القطاع العام والقطاع الخاص أي بين الحكومة والشركات عبر الوطنية يمكن هو الآخر أن يساعد على تطوير القدرة المحلية على التوريد من خلال برامج التدريب والتوجيه. ويتم في سياق برامج النهوض بجهات التوريد هذه الاتفاق بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الكبيرة الحجم على مساعدة الجهات التي تورّد إليها في التحسين المتواصل للخبرات والتكنولوجيا. بل ينبغي إخضاع صفقة بالإعانة/الحوافز للحوار والجدل بين القطاع العام والقطاع الخاص.

رابعاً - الممارسات الفضلى في تعزيز الروابط التجارية من منظور سياسة عامة

٦١- تبين الاستقصاء العالمي الذي أجراه الأونكتاد تنوعاً كبيراً في الروابط وقدّم بعض الدراسات الإفرادية البالغة الفائدة للتنمية الناجحة. وتشمل عينة البلدان المختارة الأقاليم النامية الرئيسية الثلاثة وتدخل فيها بلدان تختلف في حجمها وفي مستوى التنمية السائد فيها وفيما تتميز به من حيوية اقتصادية وتكنولوجيا اختلافاً كبيراً. ولذلك فهي عينة مناسبة لتعيين طائفة واسعة من الممارسات الحسنة في مجال السياسات العامة الممثلة للبلدان المنخفضة الدخل والبلدان الأكثر تقدماً على حدٍ سواء ويتم تسليط الأضواء عليها فيما يلي.

٦٢- أولاً، تبين جميع الدراسات الإفرادية القطرية المتضمنة في الاستقصاء الذي أجراه الأونكتاد أن الجهود المبذولة على الصعيدين الحكومي والخاص تتطلب توجهاً واضحاً. إذ من الأهمية بمكان أن تكون هناك رؤيا بشأن الاتجاهات العالمية المهمة التي تسود التكنولوجيات والأسواق وهياكل الحكم. ومدى فهم الجهات المسؤولة عن

اتخاذ القرارات في الشركات وفي الحكومات على السواء للنماذج الراهنة في التنظيم الصناعي وإلزام هذه الجهات بالاتجاهات ذات الصلة وتصوراتها المسبقة للتكنولوجيات الناشئة وهياكل الأسواق والأسواق التنظيمية أمر حاسم الأهمية بالنسبة للقدرة على المنافسة.

٦٣- وماليزيا بلد من هذه البلدان ذات التركيز الواضح نسبياً في مجال السياسة العامة ويلعب فيها الاستثمار الأجنبي المباشر بوضوح دوراً بارزاً ضمن استراتيجيتها التصنيعية. واستناداً إلى (Rasiah (2005 "أُخذ الاستثمار الأجنبي المباشر مطيةً أساسيةً لانطلاق التصنيع - بتوليد الاستثمار والعمالة في البداية ثم التوسع لاحقاً في الصادرات والقطاع الأجنبي ومن بعد ذلك توخي تحسين المستوى وإقامة الروابط". وبمقتضى خطتها الصناعية الثانية (١٩٩٦-٢٠٠٥) ألزمت الحكومة نفسها "باستراتيجية تصنيع" واضحة التركيز على رفع المستوى التكنولوجي وتحقيق التكامل الأشمل على صعيد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في المجالات التنافسية. وتم بوجه أخص الأخذ ببرامج خاصة لمساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (أ) على التغلب على القيود التي يفرضها الحجم والنطاق؛ (ب) التقليل من مصاعب الحصول على المعلومات الأساسية اللازمة لاتخاذ القرارات المتعلقة بالأعمال التجارية والاستثمار؛ (ج) الانتفاع بمزايا البحث والتطوير؛ و(د) توطيد الروابط بين مختلف الصناعات وتعزيز الصناعات التابعة. بيد أن الاستثمار في البحث والتطوير كان منخفضاً إلى حد كبير ولا يسمح بتحقيق التحولات إلى مجتمع يعتمد على المعارف واتضح أن بعض العناصر الاستراتيجية (مثل تمويل رؤوس أموال المجازفة والبرامج العرضية الجامعية) غير ذات فاعلية.

٦٤- ثانياً، يكمن جوهر السياسة الحسنة لتعزيز الروابط في القدرة على اجتذاب الشركات الكبرى المهمة وتصميم سياسات تساعد على توزيع الاستثمارات تبعاً لذلك - مثل تخصيص استثمارات تُوظف في المهارات التي ستكون أساسية بالنسبة للنماذج المقبلة للتخصص الاقتصادي ضمن أنشطة تتميز بعلو القيمة المضافة، واستدرار مصادر المعرفة الأجنبية واستيعابها محلياً ودعم مجموعات واعدة وسلاسل قيمة وتعيين المزيج الصحيح الذي يجمع بين تحرير الاقتصاد والتوجيه. والتخطيط الاستراتيجي المستند إلى استقصاءات مُصممة تصميمياً حسناً ودراسات مرجعية ومساعدة متواصلة من أصحاب المصلحة من أجل تحديد الاتجاهات العامة، والكشف عن مواطن القوة ومواطن الضعف والفرص والتهديدات التي تُواجه في سياق دينامي ووضع السياسات الملائمة للقيام بمبادرات.

٦٥- وجنوب أفريقيا، على سبيل المثال، قد اعتمدت نهجاً استراتيجياً في مجال التنمية الصناعية وخلق الروابط. وأنجح سياسة خاصة بقطاع محدد تمثل في برنامج النهوض بصناعة السيارات ساعد على إحداث تجمعات تنافسية ومتكاملة نسبياً لشركات صنع السيارات. ومنذ عام ٢٠٠٤ اضطلعت جنوب أفريقيا كذلك ببرامج دعم تفي باحتياجات القطاعات في نخبة من القطاعات ذات الأولوية ولكن اتضح في النهاية أن هذه البرامج لاقت نجاحاً أقل مما كان يُتوقع (Robbins, 2005). ومع ذلك تظل جنوب أفريقيا مثلاً من الأمثلة الحسنة على بلد تركز فيه التوجه الصناعي الاستراتيجي بالأساس على تحسين المستوى التكنولوجي وتعميقه ولكن دون استبعاد الأهداف السياسية الرئيسية الأخرى (أي سياسة تمكين السود في المجال الاقتصادي التي تنتهجها جنوب أفريقيا). وبالإضافة إلى ذلك وحالما يتحقق توافق الآراء بشأن المبادئ التوجيهية للسياسة العامة الاستراتيجية يتجلى ذلك التوافق فوراً في البيانات العامة التي تصدر وفي أطر العمل المتعلقة بالسياسة العامة كما تنم عن ذلك حقيقة أن الوكالات ناشطة

في مختلف ميادين السياسة العامة مثل الاستثمار الأجنبي المباشر والنهوض بالتجارة ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والسياسة في مجال التكنولوجيا التي أنيط لجميعها دور بارز في بناء الروابط (Robbins, 2005).

٦٦- ثالثاً وإلى جانب الاستراتيجية الواضحة والوضوح في نقل هذه الاستراتيجية إلى شتى الفعاليات الاجتماعية المعنية، يكتسي التنسيق المؤسسي أهمية هو الآخر. وحيث يلزم إشراك فعاليات عديدة مختلفة في تنفيذ استراتيجية صناعية متماسكة (مثل وكالات تعزيز الاستثمار وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وغرف التجارة والجامعات والمنظمات البحثية وأخيراً وليس آخراً الشركات الصغيرة والكبيرة) من الأهمية بمكان تحسين تقاسم المعلومات والتعاون والعمل على ترتيب أدوار هذه الفعاليات وفق ما تقتضيه الاستراتيجية.

٦٧- وتدل الشواهد، في هذا الصدد، على أن عناصر السياسة العامة الخمسة التي تم إبرازها في الفرع ٣ من هذا الفصل بحاجة إلى إدماجها في إطار عام للعمل وإلا فإن الجهود ستذهب أدراج الرياح بفعل الازدواجية والمنافسة اللامنتجة بين الوكالات، ومن غير المحتمل أن تتحقق الغايات الاستراتيجية المتوخاة. وبالإضافة إلى ذلك تبين نفس الشواهد أن المؤسسات الوسيطة ذات التوجه السوقي مثل خدمات تنمية الأعمال التجارية ومراكز التنمية الاقتصادية ربما تكون أداة أساسية لتحسين دمج نظام الدعم.

٦٨- مثال ذلك أن رؤساء المؤسسات الحكومية السبع عشرة في جنوب أفريقيا العاملة في ميدان التجارة والصناعة شكلت مجلساً لمؤسسات التجارة والصناعة أهدافه تقاسم المعلومات وتحقيق التوافق والنهوض بالأنشطة المشتركة وتحسين التنسيق. وبالإضافة إلى ذلك هناك حوار على مستوى عالٍ يجري مع القطاع الخاص. وقد ساعد هذا الحوار على خلق جانب من توافق الآراء بين الجهات الفاعلة والحكومة والقطاع الخاص حول ضرورة العمل على تحسين آفاق المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من أجل تحسين الأثر التوزيعي (نتيجة) للتنمية الاقتصادية وبسبب أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مُعترف بها بوصفها محورية بالنسبة للمنافسة العامة التي يتمتع بها الاقتصاد ككل (Robbins, 2005، الصفحة ٢٩).

٦٩- وأخيراً ينبغي العمل على تعديل المبادرات الخاصة بالروابط على النحو الذي يتماشى مع مستوى التنمية السائد في البلد وخاصة من حيث تطوير الموارد البشرية والقدرة التكنولوجية. وينبغي أن تركز هذه المبادرات على نهج شامل ينطوي بشكل كلي ونظامي على جميع الخطوات المتنوعة التي تنطوي عليها عملية إقامة الروابط ألا وهي:

- تحديد تدابير تعزيز الاستثمار التي يكون غرضها النهائي دعم القدرة المحلية على التوريد وتحسين مستوى القدرات المحلية؛
- استهداف القطاعات الاستراتيجية الرئيسية المتميزة بقابليتها للنمو فضلاً عن الشركات الرئيسية (المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية على السواء) العاملة في تلك القطاعات؛
- تأمين التزام الحكومة بتخصيص الموارد والتسليم بالحاجة إلى مشاركة القطاع الخاص؛
- تعيين مقتضيات الشركات المشاركة لأجل إقامة الروابط؛

- تقديم المعلومات للشركات المشاركة عن نوع المهارات المطلوبة بغية إقامة روابط مع الشركات عبر الوطنية وإتمام إجراءات الاختيار المتعلقة بالشركة؛
- المقارنة بين مقتضيات الشركات المشاركة فيما يخص إقامة الروابط؛
- إعداد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لكي تصبح على أهبة الاستعداد للمشاركة من خلال خدمات تنمية الأعمال التجارية؛
- دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أثناء عملية التوجيه/التدريب التي تقوم بها الشركات عبر الوطنية؛
- رصد وتقييم أثر برنامج إقامة الروابط.

خامساً - الاستنتاجات

٧٠- ترمي مذكرة القضايا هذه إلى بيان، كما يدفع بذلك (Mytelka and Barclay 2004)، أن "تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر في الفرص المقبلة للحاق البلدان النامية بالركب هو أكبر بكثير من أهميته كمصدر لرأس المال ... وتأثير الشركات عبر الوطنية في فرص التعلم والابتكار ومن ثم في النمو والتنمية في البلدان النامية ليس له ما يوازيه ... ولذلك فإن عنصر التدفق لرأس المال في الاستثمار الأجنبي المباشر ليس هو أهم عنصر كما إنه لا يشكل، من منظور دينامي، أهم مساهمة يمكن أن يقدمها الاستثمار الأجنبي المباشر في التنمية ...".

٧١- ويتضح على هذا النحو أن قدرة الحكومات على إدماج عنصر الاستثمار الأجنبي المباشر في سياق إنمائي أعرض أصبح ذا أهمية حاسمة، شأن تلك القدرة كشأن حريتها في تنفيذ المزيج الملائم من السياسات العامة والمحددة. وتبين هذه الورقة من ناحية، أنه ينبغي للحكومات أن تتدخل في السياسات الوظيفية الهادفة إلى تحسين مناخ الاستثمار وتوفير التوجيه الاستراتيجي وتنسيق السياسات العامة. كما تبرز من ناحية أخرى أنه ينبغي لها أن تنفذ تدابير أكثر تحديداً غايتها استهداف الاستثمار الأجنبي المباشر الاستراتيجي وتعزيز القدرة الاستيعابية المحلية. وعندها فقط تتاح لسياسات تعزيز إقامة الروابط المحددة والآليات المؤسسية فرصة النجاح إذا كان الهدف النهائي ليس هو عقد صفقات تجارية مشتتة بل التغلب في الأجل الطويل على نواحي قصور السوق التي تعوق التكامل بين الشركات المحلية والشركات الأجنبية وذلك على أساس منصف ومستدام.

٧٢- وفي هذا السياق، هناك فجوات عديدة وقضايا مثيرة للجدل بيدها التحليل الذي أُجري في هذه الورقة ومن الأدلة الاستقرائية المتأتية من استنتاجات الدراسات الإفرادية القطرية. ويعتزم الأونكتاد تناول هذه الأمور بصورة نشطة في أعماله المقبلة وتوفير نظرات ثاقبة تفيد الحكومات والمجتمع الإنمائي على حدٍ سواء.

٧٣- أولاً، هناك حاجة لإعادة النظر في مفهوم "الاستثمار الأجنبي المباشر" ذي النوعية وإدراج قضايا تتصل لا فقط بتوليد العمالة وأثر انتشار التكنولوجيا بل تتصل أيضاً بانخراط الشركات عبر الوطنية في الأجل الطويل فضلاً عن مدى ما يمكنها إقامته بشكل متبادل النفع من روابط مع جهات التوريد المحلية. وهذا يعني اعتماد نهج نوعي

بدلاً من النهج الكمي البحث، وإسناد دور بارز للفرص التي تُتاح من أجل التعلم والابتكار ومدى التشبيك والتفاعل مع الفعاليات الرئيسية في نظام الإنتاج المحلي وعدد الشركات التي تنشأ للاضطلاع بوظائف القيمة المضافة العالية مثل البحث والتطوير والتصميم ومراقبة النوعية وإصدار الشهادات.

٧٤- وترتبط بما تقدم الحاجة إلى إعادة النظر في أطر المنافسة القائمة وتقييم أداء الاقتصادات المحلية. وكما ورد ذكره، فإن العلاقة بين مؤشر الحرية الاقتصادية والنمو الاقتصادي ليست علاقة واضحة بجلاء كما أن المنشورات الحالية المتعلقة بالتنافسية لا تعكس بشكل ملائم عملية لحاق البلدان النامية بالركب. ويلزم أيضاً التسليم بالمؤشرات على مستوى الاقتصاد الجزئي مثل أداء قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وأدائه في المجال التجاري ومشاركته في نظم الإنتاج الدولية من خلال الروابط التي تقام بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ومستوى فعالية التنسيق المؤسسي وإلى أي حد جرى تنفيذ استراتيجيات التنمية المتكاملة وما تحقق من تقدم في شتى المجالات.

٧٥- وأخيراً تدعو الحاجة إلى فهم أفضل، على المستوى التشغيلي، لنوع الإطار المؤسسي والآليات الملموسة الممكن أن تُقام بغية التعزيز المتبادل النفع للروابط. وتبين هذه الدراسات الفردية أن هناك مبادرات متنوعة، ابتداء من برامج الدافع على إقامتها الجهة المانحة والقطاع الخاص والبرامج الحكومية للانتقال وانتهاء ببرامج متأتية من الشراكات بين القطاعين العام والخاص وتهدف إلى تحقيق الشراكات بين هذين القطاعين. وهناك منشورات عديدة صادرة عن الأونكتاد تؤكد وجود برامج لتطوير الجهات الموردة مستقلة استقلالاً كلياً تضطلع بها الشركات عبر الوطنية جرياً وراء تحقيق مصلحة ذاتية. وما هو معروف بدرجة أقل، من ناحية أخرى، هو الآثار المتولدة عن شتى طرق العمل التي تتبعها ونوع الأثر الممكن توقعه من كل منها.

٧٦- وجميع هذه المسائل ستُناقش في دورة اللجنة والغرض النهائي منها هو القيام، على أساس التجارب القطرية المختلفة، بتعيين كيفية تحديد مستوى التدخل المناسب في السياسات العامة من أجل بناء الروابط، فضلاً عن إحدى مزيج من السياسات التي تتبّع وفقاً لشتى مراحل التنمية والقدرة الاستيعابية الداخلية وطبيعة دور كافة أصحاب الشأن الرئيسيين في عملية إقامة الروابط.

المراجع

- Alfaro, L. and Rodríguez-Clare, A. (2003). Multinationals and Linkages: An Empirical Investigation. *Economia* (spring 2004).
- Altenburg, T. (2000). Linkages and Spill-overs between Transnational Corporations and Small and Medium-sized Enterprises in Developing Countries: Opportunities and Policies, in: UNCTAD, TNC-SME Linkages for Development, New York and Geneva 2000, pp. 3-61.
- Altenburg, T. (2005). Overview on International Good Practices in the Promotion of Business Linkages, paper prepared for UNCTAD/DITE, forthcoming.

- Altenburg, T. and von Drachenfels, C. (2005). A Critical Assessment of the “New Minimalist Approach” to Private–Sector Development. Paper presented at the 11th EADI General Conference, Bonn, 21–24 September.
- Chang, H.J. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategies in Historical Perspective*, London.
- Dollar, D. Hallward-Driemeier, M. and Mengistae, T. (2005). *Investment Climate and Firm Performance in Developing Economies*, Development Research Group, World Bank, Washington D.C.
- Giuliani, E., Pietrobelli C. and Rabellotti, R. (2005). Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters, in: *World Development*, vol. 33, no. 4, pp. 549–573.
- Heritage Foundation/Wall Street Journal (2005). *2005 Index of Economic Freedom*, Washington D.C.
- Hoekman, B.M., Maskus, K.E. and Saggi, K. (2005). Transfer of Technology to Developing Countries: Unilateral and Multilateral Policy Options, in: *World Development*, vol. 33, no.10, pp. 1587–1602.
- Ivarsson, I. and Alvstam, C.G. (2005). Technology Transfer from TNCs to Local Suppliers in Developing Countries: A Study of AB Volvo’s Truck and Bus Plants in Brazil, China, India and Mexico, in: *World Development*, vol. 33, no. 8, pp. 1325–1344.
- Lall, S. (1994). The East Asian Miracle: Does the Bell Toll for Industrial Strategy?, in: *World Development*, vol. 22, no. 4.
- Lall, S. (2002). Linking FDI and Technology Development for Capacity Building and Strategic Competitiveness, in: *UNCTAD, Transnational Corporations*, vol. 11, no. 3, pp. 39–88.
- Lall, S. and Narula, R. (2004). Foreign Direct Investment and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda?, in: *European Journal of Development Research*, vol. 16, no. 3, pp. 447–464.
- Laudridsen, L. (2004). Foreign Direct Investment, Linkage Formation and Supplier Development in Thailand during the 1990s: The Role of State Governance, in: *European Journal of Development Research*, vol. 16, no. 3, pp. 561–586.
- Lorentzen, J. (2005). The Absorptive Capacities of South African Automotive Component Suppliers, in: *World Development*, vol. 33, no. 7, pp. 1153–1182.
- Moran, Th. E., Graham, E.M. and Blomström, M., eds. (2005). *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Washington D.C.

Morris, M., Robbins, G. and Barnes, J. (2004). What should be the Role of Government in Fostering Clusters? Paper presented at the 50th Anniversary Conference Reviewing the First Decade of Development and Democracy in South Africa, Durban, South Africa, 21–22 October.

Mytelka, L. and Barclay L.A. (2004). Using Foreign Direct Investment Strategically for Innovation, in: European Journal of Development Research, vol. 16, no. 3, pp. 531–560.

Narain, S. (2005). Business Linkages between SMEs and TNCs: The Case of India, paper prepared for UNCTAD/DITE, forthcoming.

OECD (2005). Encouraging Linkages between Small and Medium-Sized Companies and Multinational Enterprises, DAF/INV/WD (2005)12/REV1, Paris.

Rasiah, R. (2005). Strategies and Policies on TNC–SME Linkages: The Case of Malaysia, paper prepared for UNCTAD/DITE, forthcoming.

Robbins, G. (2005). Strategies and Policies on TNC–SME Linkages: The Case of South Africa, paper prepared for UNCTAD/DITE, forthcoming.

Ruffing, L. (2005). Business Linkages and Millennium Development Goals, UNCTAD, forthcoming.

Ruíz Durán, C. (2005). Strategies and Policies on TNC–SME Linkages: The Case of Mexico, paper prepared for UNCTAD/DITE, forthcoming.

Scott-Kennel, J. (2004). Foreign Direct Investment: A Catalyst for Local Firm Development?, in: European Journal of Development Research, vol. 16, no. 3, pp. 624–652.

Slaughter, M.J. (2002). Does Inward Foreign Direct Investment Contribute to Skill Upgrading in Developing Countries?, CEPA Working Paper 2002-08.

Smarzynska, B.K. (2002). Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages, in: World Bank Policy Research Paper 2923, 2002.

الأونكتاد (١٩٩٩). تقرير الاستثمار العالمي: الاستثمار الأجنبي المباشر وتحديات التنمية، استعراض عام، نيويورك وجنيف.

الأونكتاد (٢٠٠١). تقرير الاستثمار العالمي: تشجيع الروابط، نيويورك وجنيف.

الأونكتاد (٢٠٠٣). تقرير الاستثمار العالمي: سياسات الاستثمار الأجنبي المباشر من أجل التنمية: من المنظورين الوطني والدولي، نيويورك وجنيف.

الأونكتاد (٢٠٠٤). النهوض بالقدرة التنافسية على التصدير لدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم،
TD/B/COM.3/EM.23/2.

UNCTAD (2005a). Improving the Competitiveness of SMEs through Enhancing Productive Capacity, UNCTAD/ITE/TEB/2005/1.

الأونكتاد (٢٠٠٥ ب). الروابط وسلاسل القيمة والاستثمار الصادر: أنماط تدويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية، TD/B/COM.3/69.

UNCTAD (forthcoming). Best Practices in the Promotion of Business Linkages: A Policy Perspective.

World Bank (2003). Doing Business in 2004: Understanding Regulation, Washington D.C.

World Bank (2005). World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone, Washington D.C.

Zake, F. et al. (2005). Survey on TNC–SME Linkages: The Case of Uganda, paper prepared for UNCTAD/DITE, forthcoming.

— — — — —