

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.28/3
22 December 2006

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة المشاريع وتيسير الأعمال التجارية والتنمية

اجتماع الخبراء المعني بأفضل الممارسات وخيارات السياسة

العامة في تعزيز الروابط التجارية بين المشاريع الصغيرة

والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية

جنيف، ٦-٨ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٦

تقرير اجتماع الخبراء المعني بأفضل الممارسات وخيارات السياسة العامة في تعزيز الروابط التجارية بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية

المعقود في قصر الأمم، بجنيف، في الفترة

من ٦ إلى ٨ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٦

المحتويات

الصفحة	الفصل
٣	الأول - الملخص المقدم من الرئيس
١١	الثاني - المسائل التنظيمية
	المرفق
١٢	الحضور

الفصل الأول

الملخص المقدم من الرئيس

١ - ركز اجتماع الخبراء على تنمية الروابط التجارية وتحقيقها بصورة فعالة. واتفق الخبراء على وجود حاجة إلى زيادة التعاون على مستوى السياسات والتنفيذ بغية تهيئة بيئة تفضي إلى تنمية المشاريع المحلية. ونظر الاجتماع أيضاً في دور الأونكتاد والمناخين في برامج المساعدة التقنية المرتكزة على شراكات بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وأبدى الخبراء ملاحظة مفادها أن جميع برامج النهوض بالروابط التجارية تحتوي على عنصر يتعلق ببناء القدرات في جانب التوريد وأشاروا إلى الدور المفيد الذي تؤديه وكالات التيسير في رفع مستوى إمكانات الشركات الموردة. وأشار الخبراء مع التقدير إلى نوعية الأشخاص المرجعيين والآراء السديدة لدى المشاركين من القطاع الخاص. وحدد الاجتماع عوامل النجاح الرئيسية في مجال تنمية المشاريع عن طريق الروابط التجارية التي يمكن أن تتصدى للمعوقات التي تواجهها البلدان النامية وخاصة أقل البلدان نمواً.

دور السياسات

٢ - اتفق الخبراء على أن من الضروري اتباع نهج سياسي منظم بشأن بناء الروابط التجارية في البلدان النامية. وهذا يشمل تحسين البيئة الاستثمارية العامة وسياسات محددة بشأن النهوض بالروابط. فالبيئة التنظيمية والمؤسسية التي تعمل الشركات في ظلها تؤثر على قدرتها على المبادرة بإجراء تحسينات في الإنتاجية عن طريق التخصص الأمثل للمدخلات، ونقل التكنولوجيا، والقدرة على توليد الآثار التبعية. وتؤكد معظم مبادرات السياسات في هذا المجال على السياسات الأفقية مثل فرض الضرائب، والهياكل الأساسية، والحد من الروتين، وحماية الملكية الفكرية، وسياسات المنافسة، والتمويل، والتدابير التي تؤثر على القدرة التنافسية الإجمالية للاقتصاد. وأشار أحد الخبراء إلى أن الجهود الرامية إلى الحد من عبء الروتين الواقع على القطاع الخاص هي جهود ضرورية، وخاصة بسبب أن تكاليف الروتين تُلقى على عاتق المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بعبء أشد وطأة بكثير منه على الشركات الأكبر. ولوحظ، على سبيل المثال، أن ٤٥ في المائة من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم غير الرسمية في جنوب أفريقيا تود دخول الاقتصاد الرسمي ولكن تنبسطها في ذلك المتطلبات التنظيمية. ويمكن لنظام مستقر وداعم في مجال التعريفات أن يساعد أيضاً في تعزيز الروابط التجارية.

٣ - وأشار الخبراء إلى الدور الهام للاستثمار في بناء القدرات الإنتاجية. وينبغي أن تسعى مبادرة المعونة من أجل التجارة إلى دمج العنصر الاستثماري، الذي ينبغي أن يضم السياسات المعززة لنقل التكنولوجيا وتنمية مؤسسات الأعمال وترسيخ قدم السلاسل الإنتاجية. وعُرضت في الاجتماع توصيات تقرير فرقة العمل التابعة لمنظمة التجارة العالمية والمعنية بمبادرة المعونة من أجل التجارة وهو التقرير الذي اعتمد مؤخراً. وقيل إن الأونكتاد ينبغي أن يشترك بنشاط في مبادرة المعونة من أجل التجارة.

٤ - واتفق الخبراء على أن اتباع سياسات محددة هو أمر يساعد في النهوض بالروابط التجارية. وهذه السياسات تشمل اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر اجتذاباً استراتيجياً، وتعزيز القدرات الاستيعابية والقدرة التنافسية للمشاريع المحلية. وقيل إن الدعم المؤسسي الوافي ووضع برنامج متخصص للروابط الصناعية، كما في

حالة ماليزيا، قد أسهما فيما حدث في ماليزيا من النهوض بالروابط التجارية بنجاح. فقد قدمت الحكومة الماليزية حوافز لتعزيز الروابط الصناعية وتمويلًا لتطوير التكنولوجيا وأنشأت مراكز لتطوير المهارات ونفذت مبادرات أخرى مثل تقديم المعلومات وخدمات المصاحبة والاستثمارات العابرة للحدود بغية زيادة قدرات المشاريع الماليزية على إقامة وتعميق الروابط التجارية مع الشركات التابعة الأجنبية في البلد وربما في الخارج.

٥ - وأشار الخبراء إلى أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التابعة للبلدان النامية قد أثبتت في بعض الحالات قدرتها على أن تصبح هي نفسها جهات فاعلة عالمية مما يسهم في بناء القدرات المحلية عن طريق التعاون بين الجنوب والجنوب. وينبغي للأونكتاد أن يساعد في تحقيق فهم أفضل للأوضاع التي يمكن في ظلها تحقيق أقصى زيادة في الفوائد المحتملة للاستثمار المتجه إلى الخارج من جانب البلدان النامية والتقليل إلى أدنى حد من عوامل المخاطر بغية تدعيم القدرة التنافسية للمشاريع. وأشار أيضاً إلى أن الموردين يضطرون إلى مواجهة منافسة أكبر وأنه كثيراً ما يكونون مطالبين بالعمل كموردين إقليميين وعالميين في إطار شبكات الشركات عبر الوطنية.

٦ - ويمثل تعزيز الشراكة بين القطاعين العام والخاص مجالاً هاماً آخر من مجالات النهوض بالروابط التجارية. وهذا يمكن أن يشمل ترتيبات زيادة الحوار بين القطاعين العام والخاص وإدراج احتياجات الصناعة في عملية صياغة السياسات، وتحسين تركيز السياسات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وأنشطة الدعوة. وينبغي لمنظمات الأعمال - مثل غرف التجارة وأندية الصناعة ومنتديات أنشطة الأعمال - أن تتولى زمام عملية زيادة التعاون فيما بين الشركات الكبيرة في مجال تشجيع التوحيد القياسي لمعايير السلامة والمتطلبات البيئية والمتطلبات الأخرى المتعلقة بالموردين. فزيادة الوعي وتحسين الحوار فيما بين شتى أصحاب المصلحة على الصعيد الوطني والمحلي، بما في ذلك البلديات وأصحاب المصلحة من القطاع الخاص، يمكن أن يحقق نتائج إيجابية في تناول القضايا العملية العاجلة، فضلاً عن القضايا الأعم المتعلقة بالبيئة التنظيمية والمناخ الاستثماري.

٧ - وقد ثبت أن تنمية روح تنظيم المشاريع مثل ما هو منصوص عليه في برنامج تطوير المشاريع: "إمبريتيك" (EMPRETEC) هو أمر مفيد للغاية في إيجاد ثقافة تغيير وفي هئية العقلية الصحيحة لدى منظمي المشاريع، الأمر الذي يرفع مستوى مهاراتهم والباعث لديهم وموقفهم تجاه العمل. وحدد الخبراء دور عملية تنظيم المشاريع بوصفه حاسم الأهمية وأشاروا إلى فعالية برنامج "إمبريتيك" في كثير من البلدان. و"إمبريتيك" هو برنامج متكامل لبناء القدرات أقامه الأونكتاد لمساعدة منظمي المشاريع الواعدين على إقامة مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم تكون ابتكارية وقادرة على المنافسة دولياً وذلك عن طريق التدريب المحدد والخدمات الاستشارية في مجال مهارات تنظيم المشاريع. ورحب الخبراء بإطلاق مبادرة إقليمية للربط الشبكي بعنوان "منتدى أفريقيا لبرنامج إمبريتيك" بغية تنشيط هذا البرنامج في أفريقيا، وهي مبادرة أُنْفِق عليها في الاجتماع الدولي لمديري "إمبريتيك" عُقد في جنيف في الفترة من ١ إلى ٣ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٦. وتشمل هذه المبادرة تحديد أفضل الطرق لتعبئة الموارد، ووضع استراتيجية فعالة بشأن الاتصالات والتسويق، وتدعيم البرامج القائمة وإقامة برامج جديدة في أفريقيا. ودعا الخبراء الأونكتاد إلى زيادة جهوده الرامية إلى تعزيز وتوسيع برنامج "إمبريتيك" ودعوا الشركاء في التنمية إلى تقديم الدعم المناسب.

٨ - وأشار الخبراء إلى أنه توجد، على مستوى المشاريع، الحاجة إلى توسيع نطاق ورفع مستوى قدرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لكي يمكن أن تصبح شريكة فعالة للشركات عبر الوطنية. وتعتمد القدرات الاستيعابية والإنتاجية اعتماداً قوياً على التفاعلات مع بيئة الشركات، مثل توافر أشخاص متعلمين لديهم مهارات

إدارية وهندسية، ونوعية الخدمات الأساسية والهياكل الأساسية (الجامعات، ووجود قطاع مالي متنوع، ومؤسسات البحث والتدريب المتخصصة، وما إلى ذلك) ونظام الحوافز الأساسي لدى المؤسسات المعنية. ويمكن للتنمية العنقودية وتحديد مواقع سلاسل التوريد والربط الشبكي للشبكات أن تيسر جميعاً النهوض بالروابط التجارية مع مجموعة أكبر من الشركات، مما يولد وفورات الحجم ويكفل تحقيق تأثير فعال.

٩- ويمكن أيضاً لمدارس علوم الأعمال أن تؤدي دوراً في تيسير إقامة الروابط التجارية بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم عن طريق مساعدة هذه المشاريع في زيادة فهمها لبرامج الروابط وتنمية الموارد البشرية وتحسين القدرات الإدارية. فقد تكفل مشروع اضطلع به في مدرسة أعمال في البرازيل بإقامة وتنسيق شبكة شراكة تجمع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم مع الشركات الأكبر بغية تحسين القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية ودعم الروابط التجارية المستدامة.

عوامل النجاح الرئيسية لبرامج الروابط الرئيسية

١٠- اتفق الخبراء على عدم وجود تماثل بين أي برنامجين من برامج إقامة الروابط وعلى أنه يتعين في أي برنامج ناجح من برامج الروابط التجارية أن يأخذ في الاعتبار السمات المحددة للبيئة الاقتصادية للبلد المستهدف. وأشاروا إلى عدم وجود نموذج واحد ينطبق على الجميع وإلى أن أي برنامج يتطلب، لهذا السبب، استعراضاً تفصيلياً وخطة تنفيذ فردية. ومع ذلك حدد الخبراء مجموعة مبادئ توجيهية يتعين أن توضع في الاعتبار فيما يتعلق بأي برنامج ناجح من برامج تشجيع الروابط التجارية.

١١- وأشار الخبراء إلى أن أحد الشروط الأساسية الحاسمة للأهمية للقيام على نحو ناجح بتنفيذ برنامج للروابط التجارية هو وجود بيئة اقتصادية كلية مساعدة تتيح الاستقرار الاقتصادي وتحد من المخاطر التي قد تحدث للشركات المشاركة فيه. وفضلاً عن ذلك، ولضمان تطوير روابط ناجحة، يتعين وجود كتلة حرجة من الشركات في جانب الموردين وجانب المشترين على السواء. وثمة شرط آخر لضمان تحقيق نتائج ناجحة من برامج الروابط التجارية هو الالتزام الطويل الأجل من جانب جميع المشاركين فيه. إذ لا يمكن في العادة تحقيق نتائج في الأجل القصير مما يجعل من المطلوب بصورة حتى أكثر جوهرية وجود التزام طويل الأجل من جانب جميع المشاركين. وفي هذا الصدد، أكد أحد الخبراء على أهمية وجود عملية اختيار صارم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وكذلك للشركات عبر الوطنية عند تنفيذ برنامج للروابط التجارية، وإقامة مرحلة تجريبية، والحاجة إلى وجود جهة متصدرة. وفي حالة المبادرات التي تقودها الشركات، يوجد في العادة شخص واحد لديه الاختصاص والرغبة في تحقيق نجاح المشروع. وفي حالة البرامج الوطنية؛ يكون من الأمور الحاسمة الأهمية وجود قائد للبرنامج من القطاع الخاص ويمكنه أن يتحدث "لغة" الشركات عبر الوطنية.

١٢- وقد أظهرت الأدلة المأخوذة من آيرلندا وأوغندا أن مما له أهمية كبيرة وجود برنامج تجربي يشجع التقبل العام للبرنامج عن طريق تزويد المشاركين المحتملين بالأدلة على تحقيق فوائد. واتضح أيضاً أن من الأمور الحاسمة الأهمية في أوغندا إشراك المؤسسات المالية وتقديم تسهيلات ائتمانية من أجل رفع مستوى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في سياق تنمية الروابط التجارية. ويتسم الجانب المالي بأهمية حاسمة في جميع برامج الروابط التجارية المتجهة إلى الخلف. فبدون إمكانية الحصول على ائتمان، لا يمكن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن

تلتزم ببرنامج من هذا القبيل، بالنظر إلى أنه يكون من الضروري لكي ترفع مستواها القيام بطائفة من المبادرات المتعلقة باحتياز التكنولوجيا والتدريب لا تستطيع أن تمولها بمفردها.

١٣ - وأكد الخبراء على أن برنامج تشجيع الروابط التجارية يتعين أن يقوده القطاع الخاص بينما يؤدي القطاع العام دور الميسر بغية تطوير روابط فعالة عن طريق آليات الدعم، والتمويل، والرصد. وعندما تركز الروابط التجارية على الأساس المنطقي التجاري، فإنها تسمح بتحقيق وضع يكسب فيه جميع أصحاب المصلحة في البرنامج. وأفضل طريقة لضمان اشتراك الشركات عبر الوطنية في نهج مشترك بين مؤسسات الأعمال يتناول أفكار واحتياجات الشركات عبر الوطنية بخصوص مورديها من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. ومن ثم أشار الخبراء إلى ضرورة إشراك الشركات عبر الوطنية في عملية اختيار مورديها. ولضمان تحقيق نتائج مفيدة للجميع، يتعين أن تكون لدى الموردين والمشتريين أهداف مشتركة كما ينبغي أن تكون مشاركتهم قائمة على أساس طوعي.

١٤ - وسلط الخبراء الأضواء على أهمية إقامة شبكة معلومات تتسم بالكفاءة والاستدامة بغية التغلب على الثغرات القائمة في مجال المعلومات. واتفقوا في هذا الصدد على أهمية خدمات تطوير نشاط الأعمال. وأمثلة هذه الخدمات تشمل مركز "جينيليم" (Genilem) في سويسرا، و"إمبريتيك" الأرجنتين، و"إنتربرايز" (مشروع) أوغندا، فضلاً عن برنامج التعجيل بالمشاريع الصغرى (Micro-enterprise Acceleration Programme) الذي أتاحه معهد التعجيل بالمشاريع الصغرى التابع لشركة هيوليت باكارد. ويمكن لخدمات تطوير نشاط الأعمال أن تحقق قدراً لا غنى عنه من الابتكار ورفع مستوى التكنولوجيا، وخاصة بما يعود بالنفع على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. كما تساعد هذه الخدمات شركات التوريد المحتملة على تلبية المتطلبات التقنية والمتطلبات الأخرى التي تحددها الشركات عبر الوطنية.

١٥ - وتبين التجربة الخاصة بأيرلندا أن أي برنامج لتعزيز الروابط التجارية يتعين أن يتغير ويتطور على مر الزمن. ففي أيرلندا، مرّ البرنامج المعني بعملية تطور من كونه برنامجاً تقليدياً لتعزيز الروابط التجارية يقدم الدعم إلى المشاريع المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم، إلى برنامج يعتمد على التعاقد الخارجي بالنظر إلى أن الموردين المحليين لم يعودوا قادرين على المنافسة من حيث التكاليف. وفي البلدان النامية، ينبغي دائماً في برامج تعزيز الروابط التجارية أن تتكيف تبعاً للأوضاع المحلية واحتياجات التنمية.

١٦ - ووافق الخبراء على أن الدروس الرئيسية المستفادة من البرامج الناجحة لتعزيز الروابط التجارية تشمل ما يلي:

- الروابط التجارية تشكل عنصراً هاماً من عناصر بناء القدرات الإنتاجية وينبغي أن تشكل جزءاً من مبادرة المعونة من أجل التجارة.
- من الضروري للروابط التجارية وجود إطار ملائم متناسق من السياسات. ويلزم أيضاً اتخاذ تدابير استباقية محددة في مجال اجتذاب الاستثمارات وتيسيرها وكذلك في مجال تنمية المشاريع.
- يلزم رسم خرائط لسلاسل القيمة بغية تيسير الروابط التجارية. كما يمكن أيضاً لأوجه التضافر مع مبادرات التنمية العنقودية أن تدعم فعالية برامج تعزيز الروابط التجارية.

- ينبغي تصميم برامج تعزيز الروابط التجارية بحيث تعزز القدرات الاستيعابية للمشاريع المحلية. وينبغي أن تتطور هذه البرامج بصورة دينامية لكي تتناول المنتجات والخدمات ذات القيمة الإضافية الأعلى وتشكل منطلقاً لعملية إضفاء الطابع الدولي على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.
- ينبغي أن تتناول تنمية الروابط التجارية احتياجات التمويل الخاصة برفع مستوى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لكي تلي المتطلبات التقنية والمتطلبات الأخرى لدى الشركات المشترية.
- ينبغي ألا يركز تعزيز الروابط التجارية على الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم فحسب بل ينبغي أن يطور أيضاً العلاقة الشركائية بين الشركات الأهلية.
- يتعين توسيع نطاق برامج تعزيز الروابط التجارية بغية تجنب عدم التوازن بين التكاليف والفوائد المتحققة.
- دعماً للفوائد المتحققة من الروابط التجارية، توجد حاجة إلى وكالة/مؤسسة للتيسير، وإن كان البرنامج ينبغي أن يقوده القطاع الخاص.
- توجد حاجة إلى تنسيق أعمال شتى الوكالات المتعددة الأطراف والوكالات الثنائية التي تزود المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم بالمساعدة التقنية بغية تحقيق أوجه التضافر في العمل. فأوجه التضافر بين البرامج الثنائية والمتعددة الأطراف - كما طورها الأونكتاد والوكالة الألمانية للتعاون التقني في البرازيل - تشكل ممارسة جيدة يمكن استنساخها.

منظور القطاع الخاص

١٧- قدم بعض الخبراء حجة مفادها أنه توجد في الوقت الحاضر بيئة دينامية وإيجابية للتعاون بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية. إذ تقوم الشركات على نحو متزايد بإطلاق مبادرات جديدة كجزء من برامجها المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات ونزعتها الخيرية. وعلى سبيل المثال، فإن المبادرات التي يقودها القطاع الخاص بخصوص التنمية المستدامة من أجل تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية تشكل على نحو متزايد جزءاً من برامج المسؤولية الاجتماعية للشركات الفردية وإن كانت قد جاءت أيضاً نتيجة لمبادرات التكامل الإقليمية والعالمية. ومن الأمثلة التي ذكرها الخبراء في هذا الصدد الميثاق العالمي الذي عقده الأمم المتحدة وهيئة الأعمال التجارية من أجل أفريقيا وهي رابطة للشركات عبر الوطنية الكبيرة العاملة في القارة.

١٨- وأشار إلى أن الشركات عبر الوطنية الناجحة والمحقة لأرباح التي تعمل بطريقة شفافة وقابلة للمساءلة يمكن أن تكون محركات للنمو الاقتصادي والتنمية المستدامة. ومن الناحية الأخرى، فإن شركات عبر وطنية كبيرة تقوم على نحو متزايد بتنفيذ برامجها الخاصة بها المتعلقة بتنمية الموردين من أجل رفع مستوى مهارات ومعايير شبكاتها الاستراتيجية التي تضم الموردين المحليين من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (مثلاً شركة "باسف" (BASF) في البرازيل). ومن الناحية الأخرى، فإن نماذج الأعمال التجارية الابتكارية والقائمة على سلاسل القيمة المتمثلة في نهج "قاعدة الهرم" قد ثبت أنها مفيدة في تعزيز التنمية المستدامة من منظور اجتماعي و/أو بيئي وفي دعم

المنتجين الصغيري الحجم جداً في المناطق الريفية (مثلاً شركة "ساب ميلر" (SAB Miller) في زامبيا). كما أن نشاط الأزياء ذات الطابع الأخلاقي هو مجال ناشئ تفتح فيه أمام المنتجين من البلدان النامية فرص عديدة. وأشار إلى أنه يمكن البلدان النامية، بالإضافة إلى إنتاج القطن، أن تشترك في كامل سلسلة القيمة للتجارة المنصفة المتعلقة بالمنسوجات والملابس. فهذا القطاع من السوق لم يعد مجالاً محصوراً، وهو يتيح الآن فرصاً تجارية واستثمارية متنامية. وقد تقرر في آخر عرض تجاري للأزياء ذات الطابع الأخلاقي في باريس، نُظم في تشرين الأول/أكتوبر ٢٠٠٦، أن يجري إنتاج جميع المنتجات التي تحمل بطاقة "أزياء ذات طابع أخلاقي" على نحو يمثل لاتفاقيات منظمة العمل الدولية ولمعايير الحماية البيئية ويسهم في تحقيق التنمية المستدامة عن طريق مشاريع التنمية على مستوى المجتمع المحلي.

١٩- واتفق الخبراء على أنه يلزم بذل مزيد من الجهود لزيادة الوعي بالممارسات الجيدة فيما يتعلق بإسهامات الشركات في النهوض بالروابط التجارية، بما في ذلك قضايا مثل: كيفية دمج المبادرات المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات في استراتيجيات الشركات؛ وكيفية دمج تعليم وتدريب موظفي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في الأنشطة الداخلة ضمن المسؤولية الاجتماعية للشركات؛ وكيفية نقل أفضل الممارسات المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات إلى المستهلكين وإلى الجمهور؛ وكيفية الموازنة بين الأولويات في مجال الأعمال والأنشطة المتصلة بمسؤولية الشركات.

٢٠- وفي البلدان المتقدمة والبلدان النامية على السواء تميل الشركات عبر الوطنية ميلاً متزايداً إلى اعتبار بناء شبكات الموردين من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على أنه استثمار طويل الأجل. وشرح ممثلون من القطاع الخاص أن الشركات عبر الوطنية على نطاق العالم تتخصص في وظائفها الأساسية وتغير أنماطها المتعلقة بالتوريد، فتزيد من المحتوى المحلي في البلدان التي يوجد لديها موردون قادرين والتي يجري رصد وقياس الأوضاع فيها بواسطة نظم مراجعة الحسابات. وفي هذا الصدد، فإن تلبية متطلبات الشركات عبر الوطنية تشكل شرطاً أساسياً لاندماج المشاريع المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم في سلاسل القيمة العالمية. وهذا يفتح فرصاً كما يفتح مخاطر أمام المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من البلدان النامية. إذ ينبغي لهذه المشاريع أن تفكر تفكيراً عالمياً وأن يكون لديها الرؤية والالتزام معاً لكي تصبح ذات قدرة تنافسية. ويمكن أن تمثل تنمية الروابط التجارية فرصة تحقق الكسب لكل من الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم تتيح لها التصدي للمعوقات.

٢١- بيد أن القوة التفاوضية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وما يتصل بها من تحديات تتباين تبايناً كبيراً فيما بينها، تبعاً لمكانتها وتخصصها داخل السلسلة. وفي حالة الموردين المتخصصين أو صغار المنتجين الذين لديهم دراية أو معدات متخصصة جداً، تكون المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم واقعة تحت ضغط يدفعها إلى الحفاظ على معرفتها عن طريق حماية الملكية الفكرية والابتكار على نحو متواصل للحفاظ على بضع شراكات استراتيجية. وفي حالة المتعاقدين من الباطن الكبار، تسعى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم سعياً حثيثاً مستمراً إلى البقاء على اتصال بالمستهلك النهائي وكثيراً ما تفاجأ بعمليات خفض التكاليف ورفع مستوى المعايير التي تبادر بها الشركات عبر الوطنية. ولذلك فإن مما له أهمية حاسمة إقامة برامج للمساعدة تُصمم تبعاً للاحتياجات وذلك في ضوء الاحتياجات والظروف المحلية المختلفة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وأشار الخبراء إلى الحاجة إلى استهلال عملية تحديد مواقع سلاسل القيمة وتنسيق برامج الأعمال إقليمياً لكي تكون مضاهاية للاستراتيجيات الإقليمية للشركات عبر الوطنية.

٢٢- ويمكن للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أن تستفيد من برامج التنمية المستهدفة، كما تجلّى ذلك في مشروع من المشاريع الصغيرة أو المتوسطة الحجم في الأردن يتخصص في إعادة تدوير البلاستيك. وقد تلقت هذه الشركة مساعدة من برنامج الترابطات الوطني الذي يشكل أحد عناصر برنامج رفع المستوى والتحديث في الأردن، وهو ما يشكل جهداً مشتركاً بين القطاعين العام والخاص في الأردن يتولى رئاسته وزير الصناعة والتجارة وتقوم بالتنسيق بشأنه غرفة الصناعة الأردنية. وبفضل برنامج الترابطات الوطني، تمكنت الشركة المذكورة من زيادة قاعدة معرفتها وتوسيع قاعدة زبائنها وتحسين نوعية منتجاتها وعمليات الإنتاج لديها وتمويل ٣٠ في المائة من مشاريع التوسع بها مما جعلها تصبح القائد في هذا القطاع. وكما اتضح من البرنامج الصربي لتنمية الموردين فإن غرف التجارة، فضلاً عن وكالات ترويج الصادرات، يمكن أن تكون جهات فاعلة رئيسية في تنمية الموردين المحليين ذوي القدرة التنافسية. وإن إشراك الشركات عبر الوطنية في المرحلة الاستثمارية الأولية وفي بدء برامج تعزيز الروابط التجارية وتنفيذ آليات تقاسم التكاليف في جانب الشركات عبر الوطنية وجانب المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم هما أمران قد أوصي بهما باعتبارهما تدبيرين رئيسيين لضمان نجاح جميع مبادرات تعزيز الروابط التجارية.

دور المساعدة الإنمائية

٢٣- سلّم الخبراء بالدور المفيد للمنظمات الإنمائية الدولية في بناء القدرات الإنتاجية وتقديم المساعدة التقنية إلى كثير من البلدان النامية. وأثفق أيضاً على أنه ينبغي حدوث استجابة تركز على مجموعة مشتركة من المبادئ، مع التسليم في الوقت نفسه بالدور الفريد لكل برنامج. وبصورة خاصة وافق ممثلو المنظمات والوكالات الدولية على مبدأ تحسين التنسيق ودعم الشراكة. وأشار إلى أنه قد يحدث قدر من التداخل في المساعدة التقنية على الصعيد القطري، وخاصة فيما يتعلق ببرامج المعونة الثنائية. وللبلدان المتلقية دور هام، في هذا الصدد، توديه في تنسيق أعمال شتى الوكالات المتعددة الأطراف والوكالات الثنائية التي تزودها بمساعدة تقنية.

٢٤- وقد قام برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والمؤسسة المالية الدولية ومنظمة العمل الدولية ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) ومركز التجارة الدولية والوكالة الألمانية للتعاون التقني بإقامة برامج مختلفة تستهدف قضايا محددة تتعلق بتنمية القطاع الخاص. وعرض برنامج الأمم المتحدة الإنمائي مبادرة "آرت" (ART): دعم الشبكات الإقليمية والمواضيعية للتعاون من أجل التنمية البشرية) وهي المبادرة التي تهدف إلى التنمية المحلية المرتكزة على دعم القدرات الإنتاجية ورفع مستوى سلسلة التوريد، وذلك بالتعاون مع جهات صاحبة مصلحة مثل المناطق والبلديات ومؤسسات الأعمال المحلية في تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية. وتعمل المبادرة كميسرٍ بخصوص إنشاء شراكات بين القطاعين العام والخاص. وتتراوح خدماتها الرئيسية بين تقديم المساعدة التقنية مثل التدريب والمشورة لمنظمي المشاريع المحليين إلى إسداء المشورة للوزارات المحلية بشأن تحسين الأطر التشريعية والتنظيمية. وتقوم أيضاً الوكالة الألمانية للتعاون التقني بتنفيذ مشروع فينكولس في البرازيل (Projecto Vinculos) - وهو نشاط مشترك مع الأونكتاد يجمع بين نهج الوكالة المتعددة الأطراف ونهج الوكالة الثنائية.

٢٥- أما أنشطة مركز التجارة الدولية فهي متداخلة وتشكل جزءاً من المساعدة التي يقدمها المركز من أجل تنمية الصادرات وبناء القدرات. وأما مشاريع منظمة اليونيدو بشأن الروابط التجارية فيُضطلع بها أحياناً في إطار شراكة مع شركاء إنمائيين آخرين، وهي تشمل عنصر المسؤولية الاجتماعية للشركات. وقد طورت هذه المشاريع القدرات

التوريدية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في قطاعات مختارة، مثل صناعة قطع غيار السيارات في جنوب أفريقيا. ورفع مستوى هذه المشاريع إنما يستهدف دمج الموردين المحليين بنجاح في سلاسل القيمة العالمية.

٢٦- وأبرزت المؤسسة المالية الدولية دورها في تقديم المساعدة عبر مجموعة الأهداف المتوخاة من تعزيز الروابط التجارية ابتداءً من تنمية عمليات التوريد وسلاسل القيمة إلى أنشطة توليد الدخل والعمالة التي تنطوي على المجتمعات المحلية. وهي تتدخل بصورة رئيسية في المشاريع الرامية إلى تمويل التنمية، مثل التعدين وتشبيد الهياكل الأساسية والفنادق. وتؤدي هذه المؤسسة أيضاً دوراً في تيسير توفير التمويل للموردين ولكنها تحاول قصر دورها على إسداء المشورة إلى الشركاء في تعزيز الروابط التجارية بخصوص الحصول على التيسيرات الائتمانية والعمل كهمزة وصل وتحسين إدارة التدفقات النقدية للموردين والخبرة الفنية في هذا المجال. كما تساعد المؤسسة المالية الدولية الموردين في الوصول إلى عمليات تقديم العطاءات الإلكترونية والشراء عبر الإنترنت.

٢٧- ونوقشت أنشطة الأونكتاد في مجال تحليل السياسات والبحث والمساعدة التقنية كما سلم الخبراء بدوره الهام في تعزيز الروابط التجارية كجزء من جدول أعماله المتعلق بالتنمية. وطلب الخبراء إلى الأونكتاد مواصلة جهوده في هذا المجال والاشتراك بنشاط في مبادرة المعونة من أجل التجارة. فالأونكتاد يتمتع بوضع جيد يمكنه من تجميع مبادئ توجيهية بخصوص الممارسات الجيدة المتعلقة بتعزيز الروابط التجارية ومن المبادرة بنشر هذه الممارسات. وينبغي أيضاً أن يعمل الأونكتاد بشأن استحداث آلية تنسيق مع الجهات صاحبة المصلحة المعنية بتنمية الروابط التجارية، والمبادرة بإيجاد آلية للربط الشبكي للروابط التجارية، ووضع كتاب مرجعي بالأمر المتاح تقديمها من كل برنامج. ويمكن أيضاً تنسيق البرامج على الصعيد الإقليمي لمضاهاة الاستراتيجيات الإقليمية للشركات عبر الوطنية ومبادرات هذه الشركات بشأن الشراكة والتنمية المستدامة على الصعيدين الإقليمي والعالمي. وشجّع الأونكتاد على أن يبني على أوجه التكامل التي تتسم بها أعمال مراكز مشروع "إمبريتيك"، والتي يمكن أن تُدرج الروابط التجارية في أنشطتها الأساسية.

الفصل الثاني

المسائل التنظيمية

ألف - عقد اجتماع الخبراء

٢٨- عُقد اجتماع الخبراء المعني بأفضل الممارسات وخيارات السياسة العامة في تعزيز الروابط التجارية بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية في قصر الأمم بجنيف، في الفترة من ٦ إلى ٨ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٦.

باء - انتخاب أعضاء المكتب

(البند ١ من جدول الأعمال)

٢٩- انتخب اجتماع الخبراء، في جلسته الافتتاحية، العضوين التاليين للعمل في مكتبه:

الرئيس: السيد فريدريك آرثر (النرويج)

نائب الرئيس - المقرر: السيد داريو ثيلايا (الأرجنتين)

جيم - إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل

(البند ٢ من جدول الأعمال)

٣٠- أقر اجتماع الخبراء، في الجلسة ذاتها، جدول الأعمال المؤقت المعمم في الوثيقة TD/B/COM.3/EM.28/1. وبناء على ذلك، كان جدول أعمال الاجتماع على النحو التالي:

١- انتخاب أعضاء المكتب

٢- إقرار جدول الأعمال وتنظيم العمل

٣- أفضل الممارسات وخيارات السياسة العامة في تعزيز الروابط التجارية بين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات عبر الوطنية

٤- اعتماد تقرير الاجتماع.

دال - الوثائق

٣١- كان وعروضاً على اجتماع الخبراء، من أجل نظره في البند الموضوعي من جدول الأعمال، مذكرة أعدتها أمانة الأونكتاد بعنوان "إقامة الروابط التجارية" (TD/B/COM.3/EM.28/2).

هاء - اعتماد تقرير الاجتماع

(البند ٤ من جدول الأعمال)

٣٢- أذن اجتماع الخبراء، في جلسته الختامية، للمقرر أن يعدّ التقرير النهائي للاجتماع تحت سلطة الرئيس.

المرفق

الحضور^(١)

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

الاتحاد الروسي	عمان
إسبانيا	غانا
أفغانستان	الفلبين
ألمانيا	فنزويلا
إندونيسيا	كولومبيا
أنغولا	كينيا
إيران (جمهورية - الإسلامية)	ليسوتو
البرازيل	المغرب
بلجيكا	المملكة العربية السعودية
بنغلاديش	موزامبيق
بيرو	مولدوفا
تايلند	النرويج
الجمهورية العربية السورية	هايتي
سويسرا	هنغاريا
الصين	الولايات المتحدة الأمريكية
طاجيكستان	اليمن
العراق	

٢ - وكانت المنظمتان الحكومتان الدوليتان ممثلتين في الاجتماع:

الاتحاد الأفريقي

المنظمة الدولية للفرانكفونية

(١) للاطلاع على قائمة المشتركين، انظر الوثيقة TD/B/COM.3/EM.28/INF.1.

- ٣- وكانت وكالة الأمم المتحدة التالية ممثلة في الاجتماع:
برنامج الأمم المتحدة الإنمائي
مركز التجارة الدولية
- ٤- وكانت الوكالات المتخصصة التالية والمنظمات ذات الصلة ممثلة في الاجتماع:
منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية
المنظمة العالمية للملكية الفكرية
منظمة التجارة العالمية
- ٥- وكانت المنظمتان غير الحكوميتين التاليتان ممثلتين في الاجتماع:
الاتحاد العربي للصناعات الهندسية
الاتحاد الدولي لنقابات العمال الحرة
- ٦- وحضر الاجتماع الخبراء المشاركون في المناقشة التالية أسماؤهم:
سعادة السيدة كلاوديا أوربي، السفيرة والممثلة الدائمة لكولومبيا لدى منظمة التجارة العالمية، جنيف
السيد باولو ريسيندي، مؤسسة دوم كابرال، البرازيل
السيد ماموهان سينغ، "ميدا" (MIDA)، ماليزيا
السيدة مونيكا فاثكويث، شعبة دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وزارة الصناعة والسياحة والتجارة، مدريد
السيد دافيد لَفَغروف، آيرلندا
السيد تشارلز أوسيسي، مدير مشروع أوغندا (Enterprise Uganda)
السيد إيفاندرو مازو، مدير المشروع، مشروع الروابط (Projecto Vinculos)، البرازيل
السيد كورين ميتشيل، مدير عمليات "إس بي بي" (SBP)، جنوب أفريقيا
السيدة ساندرين مواتيه، "جينيلم" (GENILEM)، جنيف

السيد ديديه فيليب، رئيس معهد "مايكرو - انتربرايز أكسيليريشن (Micro-enterprise Acceleration Institute)، سويسرا

السيدة كريستين تومبسون، مديرة قضايا السياسات، "ساميلر" (SABMiller plc)

السيد مارك ديفوسيه، مدير الشؤون الأوروبية والدولية، مؤسسة "باسف" (BASF)

السيد آلان شونينبيرغر، مؤسسة التشخيص الاقتصادي (Eco Diagnostic)

السيد فواز الموصلي، شركة الموصلي وشركاه (Mously and Company)

السيد ديجان تريفونوفيتش، غرفة التجارة، صربيا

السيد سوجاتا لامبا، وحدة الروابط العالمية، إدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، المؤسسة المالية الدولية (Global Linkages Unit, SME Department, IFC)

السيد رانير إنغيلز، الوكالة الألمانية للتعاون التقني (GTZ)

السيد خاي بيتكي، منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)

السيد هيرمان مانسون، مركز التجارة الدولية

السيد جيانكارلو كانزاني، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي

السيد لورون أكوثيرير، "غيرزي" (Gherzi)

السيد كريستيان كيمب غريفين، "إيدون" (EDUN)

السيد تون فان ليير، المدير العام لوسط أوروبا، "تمبرلاند" (Timberland)

السيدة مونيكا فوساتي، الأزياء ذات الطابع الأخلاقي (عن طريق مؤتمر فيديو)

— — — — —