

Distr.: General  
11 February 2013  
Arabic  
Original: English



## مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

### مجلس التجارة والتنمية

اجتماع الخبراء بشأن تقييم أثر الشراكات بين القطاعين

العام والخاص في التجارة والتنمية في البلدان النامية

جنيف، ٢٦-٢٨ آذار/مارس ٢٠١٣

البند ٣ من جدول الأعمال المؤقت

تقييم أثر الشراكات بين القطاعين العام والخاص في التجارة والتنمية في البلدان النامية

### الشراكات بين القطاعين العام والخاص من أجل تعزيز مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة

#### مذكرة أعدتها أمانة الأونكتاد

موجز

يمكن أن تؤدي الشراكات بين القطاعين العام والخاص دوراً هاماً في ضمان أن تفضي المشاركة في السلاسل العالمية للقيمة إلى نمو وتنمية مستدامين في البلدان النامية. ويمكن للشراكات بين القطاعين العام والخاص أن تيسر تعزيز قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية على التوريد على المستوى المحلي كي تنخرط فعلياً في السلاسل العالمية للقيمة وتزيد مشاركتها فيها. وتهدف هذه المذكرة إلى تحديد الوسائل والأساليب الخاصة التي يمكن بها للشراكات التي تقام بين القطاعين العام والخاص والتي تضم شركات عبر وطنية أن تساعد على تحقيق هذا الهدف في البلدان النامية، بما في ذلك من خلال تطوير البنية التحتية وإقامة روابط بين المنتجين المحليين والسلاسل العالمية للقيمة، وخاصة في قطاع الزراعة والسلع الأساسية، بغية استخلاص الدروس لرسم السياسات العامة. وتبحث المذكرة أيضاً الأساليب التي يمكن بها للشراكات بين القطاعين العام والخاص أن تساهم في المسؤولية الاجتماعية للشركات وفي مشاركة المرأة في هذه السلاسل. وهي تفصّل الممارسات الجيدة، المستمدة خصوصاً من برنامج الأونكتاد للروابط التجارية.

## المحتويات

الصفحة	
٣	مقدمة.....
٤	أولاً - بنية السلاسل العالمية للقيمة وأثرها على التجارة .....
٥	ثانياً - تعزيز القدرة على التوريد ومشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة ..
٨	ثالثاً - الأنواع المختلفة للشراكات بين القطاعين العام والخاص ودورها في إدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة .....
١٥	رابعاً - جعل السلاسل العالمية للقيمة شاملة للجميع اجتماعياً.....
١٦	ألف - القضايا الجنسانية.....
١٩	باء - المسؤولية الاجتماعية للشركات .....
٢٠	خامساً - الآثار المترتبة على صعيد السياسات العامة، وقضايا مطروحة للنقاش.....
٢٥	المراجع.....

## مقدمة

١- يمكن أن يشير مصطلح الشراكة بين القطاعين العام والخاص إلى أي ترتيب تعاوني بين مؤسسات أو جهات فاعلة لا تستهدف الربح من القطاعين العام والخاص. ويمكن لتجميع الموارد العامة والخاصة في تلك الشراكة أن يضيف قيمة إلى أية عملية معينة استناداً إلى الميزة النسبية لكل شريك.

٢- وفي الأصل، كان التعاون بين القطاعين العام والخاص يركز، بالدرجة الأولى، على مشاريع البنية التحتية، إلا أن السنوات الأخيرة شهدت زيادة في اهتمام البلدان النامية بمفهوم أوسع بكثير لذلك التعاون، كما يتبين ذلك من بيانات شهيرة مثل "البيان المشترك بشأن توسيع وتعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص"، الذي تم الاتفاق عليه في المنتدى الرفيع المستوى المعني بفعالية المعونة الذي عقد عام ٢٠١١ في بوزان.

٣- ويمكن لترتيبات الشراكة بين القطاعين العام والخاص المقامة مع شركات محلية تابعة للشركات عبر الوطنية أن تؤدي دوراً هاماً في تعزيز قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية في مجال التوريد على المستوى المحلي وإضافة قيمة إلى المنتجات وأن تكفل على هذا النحو أن يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في إدماج الشركات المحلية في السلاسل العالمية للقيمة. وتواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية بشكل خاص تحدياً مزدوجاً فيما يتعلق بمشاركتها في هذه السلاسل: فلديها قدرة توريد وقدرة تكنولوجية غير كافية لتلبية معايير الشركات عبر الوطنية ومتطلباتها، وتواجه صعوبات تشغيل من قبيل عدم كفاية البنية التحتية للنقل، وارتفاع تكاليف الطاقة الكهربائية الذي يؤثر على تكاليف الإنتاج. وعلاوة على ذلك، لا تتوفر للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، غالباً، سوى قدرة محدودة على إقامة علاقات فعالة في الشبكات الدولية. وقد تساعد الشراكات بين القطاعين العام والخاص على معالجة هذه التحديات وعلى تحسين أساليب الإدارة ومعايير المسؤولية الاجتماعية للشركات في السلاسل العالمية للقيمة.

٤- وتسلط مذكرة القضايا هذه الضوء على مختلف الخيارات والقضايا التي يمكن أن ينظر فيها واضعو السياسات في مجال إقامة الشراكات مع القطاع الخاص، لا في الصناعات التكنولوجية المتقدمة المرتبطة عادة بالسلاسل العالمية للقيمة فحسب، وإنما في مختلف القطاعات أيضاً، بما فيها قطاعات الصناعات الأساسية والزراعة والسلع الأساسية والبنية التحتية. ويحلل في الفصل الأول أثر السلاسل العالمية للقيمة على صادرات البلدان النامية. وتحلل في الفصل الثاني التحديات والفرص القائمة أمام مشاركة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية. ويسلط الضوء في الفصل الثالث على نماذج مختلفة لاستخدام الشراكات بين القطاعين العام والخاص لتحسين قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على المشاركة في تلك السلاسل. وتُبحث في الفصل الرابع الإمكانيات التي تنطوي عليها

الشراكات بين القطاعين العام والخاص في مجال التغلب على المصاعب القائمة في تحسين مشاركة المرأة وسياسات المسؤولية الاجتماعية للشركات في السلاسل العالمية للقيمة. ويسلط الضوء في الفصل الخامس على الآثار المترتبة على صعيد السياسات وعلى القضايا التي يمكن للمشاركين في اجتماع الخبراء إخضاعها للمزيد من البحث والاستقصاء.

## أولاً - بنية السلاسل العالمية للقيمة وأثرها على التجارة

٥ - تشمل السلاسل العالمية للقيمة جميع المهام والأنشطة المشتتة دولياً التي يتم القيام بها من جانب الشركات أو العمال لنقل منتج أو خدمة من مرحلة التصور إلى المستعمل النهائي. والسلاسل العالمية للقيمة أداة مفيدة لتقييم المعوقات القائمة أمام اندماج البلدان في الاقتصاد الدولي، سواء أكانت هذه المعوقات ذات صلة بالسوق أم بالسياسات العامة. وقد برز تحليل السلاسل العالمية للقيمة كمادة هامة مع قيام الشركات في عدد من الصناعات تدريجياً بعملية "تقطيع دقيق" لسلاسل إنتاجها إلى مهام وأنشطة غير ظاهرة يمكن تأديتها في أماكن منفصلة. ومن الأمثلة النموذجية على ذلك صناعة الإلكترونيات والسيارات والآلات. وهكذا يتم بصورة تقليدية تحليل الأنشطة على طول السلاسل العالمية للقيمة بوصفها تشمل وضع التصور، والتصميم، والإنتاج، والتسويق، والتوزيع، والبيع بالتجزئة، والبحث والتطوير، بما في ذلك إدارة النفايات وإعادة تدويرها. وتقاس مشاركة أي بلد في السلاسل العالمية للقيمة بمدى القيام بهذه الأنشطة في اقتصاده، ومدى إضافة قيمة إلى الخطوات السابقة في السلسلة، وتصدير قيمة مضافة إلى الخطوات اللاحقة.

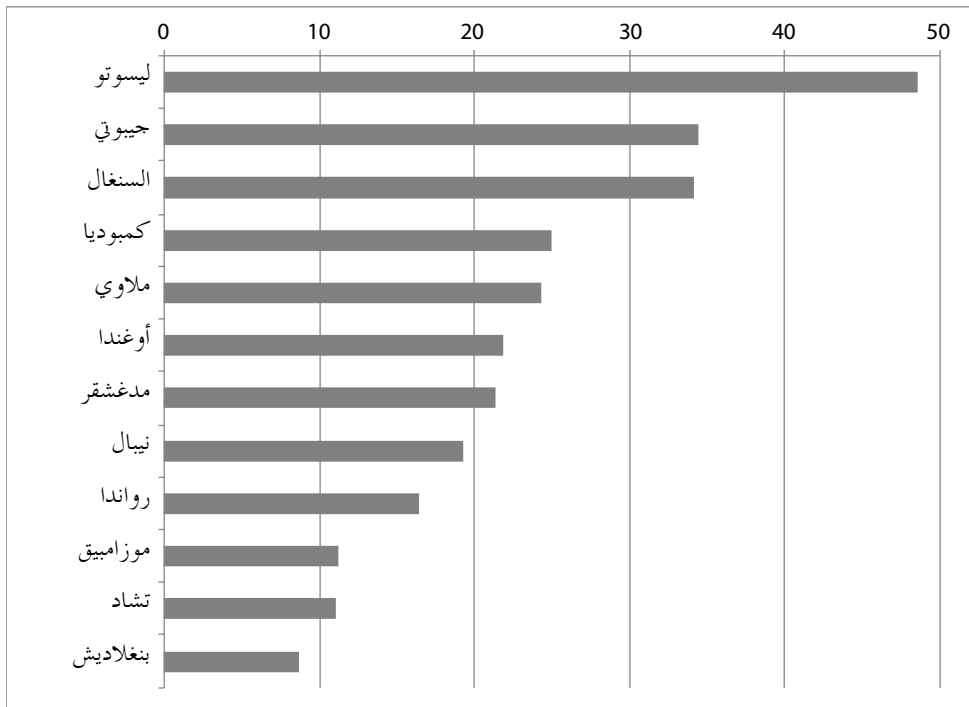
٦ - وتبين الأعمال التي قام بها الأونكتاد مؤخراً بشأن السلاسل العالمية للقيمة والمعلومات المستمدة من قاعدة بياناته الجديدة الخاصة بهذه السلاسل والمتعلقة بالتجارة والاستثمار المنطويين على قيمة مضافة، أن السلاسل العالمية للقيمة تشمل الأنشطة الاقتصادية في مختلف القطاعات، بما في ذلك القطاع الأولي، وجميع الصناعات، بما في ذلك الصناعات الأساسية المهيمنة غالباً في البلدان النامية. وحتى أقل البلدان نمواً تجهز قيمة مضافة أنتجت في بلدان ثالثة وتُدخلها في صادراتها. وهذه القيمة المضافة الأجنبية يمكن أن تنتجها أنشطة عارضة في السلسلة (كالأقمشة اللازمة لإنتاج الملابس مثلاً) أو صناعات أخرى تشمل الخدمات. فعلى سبيل المثال، تستخدم صادرات ليسوتو من الملابس قيمة مضافة أنتجت في مقاطعة تايوان الصينية (أقمشة) وفي الهند (حياكة) وفي ملاوي وبوتسوانا (منسوجات)، فضلاً عن قيمة مضافة أنتجها قطاع البيع بالجملة في عدد من البلدان الأوروبية. وقد تكون القيمة المضافة الأجنبية في صادرات البلدان النامية كبيرة جداً وتزيد على ٤٠ في المائة حتى في بعض من أقل البلدان نمواً (الشكل ١) ما يؤكد أن أقل البلدان نمواً تشارك، هي الأخرى، مشاركة متزايدة في السلاسل العالمية للقيمة.

٧- ويبين نطاق السلاسل العالمية للقيمة، الذي يشمل جميع الصناعات والأنشطة الاقتصادية والترابط بين الجهات الفاعلة في السلسلة، الكيفية التي يمكن بها للمشاركة في السلاسل أن توفر للشركات المحلية في البلدان النامية فرصاً للارتباط بالجانب الأمامي أو الخلفي من المهام والأنشطة العارضة في السلاسل المذكورة. على أن زيادة المشاركة في هذه السلاسل ووجي أقصى الفوائد الإنمائية منها يتطلبان تنمية القدرات الإنتاجية، بما في ذلك البنية التحتية والتكنولوجية، والمهارات، والدراية العملية. وثمة دور يمكن أن يقوم به القطاع العام، بالتعاون مع الشركات العاملة في القطاع الخاص، في تسهيل تنمية هذه القدرات الإنتاجية بغية المشاركة في السلاسل العالمية للقيمة وفي التغلب على إخفاقات السوق التي تبطئ هذه التنمية.

الشكل ١

القيمة المضافة الأجنبية في صادرات نخبة من أقل البلدان نمواً، ٢٠١٠

(بالنسبة المئوية)



المصدر: الأونكتاد، قاعدة بيانات إيورا الخاصة بالسلاسل العالمية للقيمة (تصدر قريباً).

## ثانياً - تعزيز القدرة على التوريد ومشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة

٨- تعد المعوقات المتعلقة بالقدرة على التوريد واحدة من أهم المشكلات المستمرة التي تواجهها التنمية، إذ إنها تعطل مشاركة الشركات المحلية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم

في السلاسل العالمية للقيمة. وتكون الشركات المحلية غير قادرة في كثير من الأحيان على الاستجابة للطلب المحتمل، سواء جاء هذا الطلب من أحد المشتريين الدوليين في السوق المحلية أم من السوق الأجنبية. ويعد نقص الموارد المالية ومهارات إنشاء المشاريع ومهارات الإدارة، والكفاءات، والعاملين المدربين، وكذلك الحواجز المتعلقة بالتسويق والمنتجات والأسعار (الافتقار إلى قدرة تنافسية فيما يخص الأسعار، وصعوبات تلبية المعايير والمتطلبات الخاصة بالمنتجات) والحواجز المتعلقة بالتوزيع والشؤون اللوجستية (بما في ذلك الوصول إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات) أمثلة على مختلف المعوقات التي تواجهها الشركات على صعيد القدرة<sup>(١)</sup>.

٩- وقد ركزت الدراسات المقارنة التي أجريت في الماضي بشأن القدرة التنافسية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الانتباه إما على شركات فردية أو على مجموعات شركات، إلا أنه أصبح يُسَلَّم اليوم بأن علاقات سلاسل القيمة تؤدي دوراً حاسماً وأن القدرة على المنافسة لا تعني فقط شركة مفردة أو مجموعة مفردة من الشركات وإنما تعني السلسلة برمتها. وفي السلاسل العالمية للقيمة، تقود الشركات الكبرى بصورة متزايدة شركاءها التجاريين المحليين في أعلى السلسلة وأسفلها. وتنشأ هيمنة هذه الشركات من تمتعها بقدرات محددة، وعلى الأخص القدرة على الابتكار، من أجل إنشاء علامات تجارية أو تنسيق عملية الإنتاج و/أو التوزيع بأكملها. فالشركات عبر الوطنية - وهي الشركات التي تتولى نموذجياً زمام القيادة - تطلب باستمرار من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموردّة تحسين كلفة عمليات الإنتاج ونوعيتها وطاقتها وتكييفها. ولذا، فإن فهم خصائص السلاسل العالمية للقيمة ومتطلباتها عنصر حاسم في تحديد التحديات والفرص القائمة أمام المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم للمشاركة في تلك السلاسل والارتقاء بهذه المشاركة.

١٠- وكانت الحكومات المضيفة، في الماضي، تعتمد على سياسات أكثر قسراً لإنشاء روابط، مثل متطلبات المحتوى المحلي، وفرض قيود على عدد المديرين المغتربين، لا بل وضع أحكام إلزامية بشأن نقل التكنولوجيا. وقد تحوّل هذا النهج الآن إلى العمل مع القطاع الخاص حيث تتمثل السياسات الحكومية في إزالة العقبات أمام قيام تفاعل أكبر بين الشركات الأجنبية والمحلية. وتشمل هذه العقبات "فجوة المعلومات" من جانب كل من المشتريين والموردين بشأن فرص الربط، و"فجوة القدرة" بين متطلبات الشركات التابعة للشركات الأجنبية وقدرة الشركات المحلية على الإمداد.

١١- وفي الوقت الحالي، لا يزال العديد من البلدان ذات المستويات المختلفة من التنمية الاقتصادية يلجأ إلى متطلبات المحتوى المحلي، على الرغم من تقييد هذه المتطلبات بموجب قانون منظمة التجارة العالمية. ويبيّن الكثير من الدراسات أن متطلبات المحتوى المحلي لا توفّي النتائج

(١) انظر الأونكتاد (٢٠٠٥)، اجتماع الخبراء المعني بتعزيز القدرة الإنتاجية لشركات البلدان النامية عن طريق التدويل، ٥-٧ كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٥ (TD/B/COM.3/EM.26/3).

المتوقعة إذا لم ترتبط بسياسات اقتصادية سليمة وبتحليل قائم على التجربة العملية. ولا يمكن لمتطلبات المحتوى المحلي أن تسهّل تنمية القدرة على التوريد وأن تعزز المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية القادرة على التنافس في السوق العالمية إلا بموجب شروط معينة. وهذه الشروط هي شروط خاصة بالبلد والقطاع والتكنولوجيا. وبالإجمال، لا يجوز أن يكون معدل المحتوى المحلي تقييداً إلى حدّ الإفراط، ويلزم أن يُقرن ببرامج تعلّم (انظر الإطار ١).

#### الإطار ١

تعزيز الآثار الجانبية للاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية البنية التحتية المحلية: حالة قطاع البناء في زامبيا

حافظت زامبيا، وهي من أكبر البلدان المنتجة للنحاس في العالم، على متوسط معدل سنوي لنمو الناتج المحلي الإجمالي بلغ نحو ٦ في المائة خلال العقد الماضي. وشهد البلد طفرة في الاستثمارات العامة والخاصة في البنية التحتية في قطاعي إنشاء الطرق والبناء، وهي طفرة تعزى أساساً إلى متطلبات قطاعها التعدين الآخذ في الازدهار. ويعد قطاع إنشاء البنية التحتية الصناعة التي تتصف بأكثر معدل نمو في زامبيا، إذ إنه يساهم في نحو ١٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي بالقيمة الحقيقية، وهو يجذب الاستثمار الأجنبي المباشر من بلدان مثل الصين وماليزيا وجنوب أفريقيا.

ولكن، في الوقت الذي تتنافس فيه شركات مقاولات البناء عبر الوطنية الكبيرة هذه الواحدة مع الأخرى على الفوز بعروض حكومية واسعة النطاق لبناء الطرق السريعة والمجمعات الصناعية ومراكز التسويق والملاعب الرياضية الجديدة في زامبيا، ثمة خشية من تهميش مقاولي البناء التابعين للمشاريع البالغة الصغر المحلية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلد. والواقع، كما يقدر أحد الخبراء الزامبيين، أن مقاولي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلد يمثلون أكثر من ٩٠ في المائة من العدد الكلي للشركات في القطاع، ولكنهم لا يمثلون سوى ١٠ في المائة من حيث قيمة العقود فيه. ولما كان الكثيرون منهم يواجهون مجموعة من المعوقات في مجال تحسين قدراتهم التكنولوجية والإدارية ويواصلون الاعتماد على أساليب بناء تجاوزها الزمن، فقد اضطروا لممارسة أنشطة ذات قيمة مضافة منخفضة، مثل بناء دور السكن على نطاق ضيق، وكانوا غير قادرين على التعلّم والتطور من خلال الدخول في ترتيبات تعاقد من الباطن مربحة مع الشركات عبر الوطنية التي تنال حصة الأسد من فرص قطاع البناء في البلد وعطاءاته.

وقامت حكومة زامبيا مؤخراً، رغبة منها في تعزيز القدرة الإنتاجية لمقاوليها المحليين، بوضع مجموعة من حصص المحتوى المحلي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الزامبية، مع توفير معاملة تفضيلية وحد أدنى معيّن من حصص المشاركة في العطاءات العامة بموجب القانون رقم ٩ لعام ٢٠٠٦ الخاص بالتمكين الاقتصادي للمواطن والصك التشريعي رقم ٣٦ لعام ٢٠١١ بشأن الشراء التفضيلي. غير أن التجربة تدل على أن قواعد المحتوى المحلي في حد ذاتها قد لا تكون كافية لتعزيز الآثار الجانبية للاستثمار الأجنبي المباشر من حيث التعلّم

والروابط الخلفية، ما لم يتم إدراج تلك القواعد في صلب استراتيجية تنمية صناعية مستهدفة أوسع. وإذا استخدمت في قطاع يتمتع بالحماية مع عدم وجود ضغوط تنافسية قوية للاستثمار في مجال الارتقاء بالقدرات، فإنها قد تؤدي إلى إيجاد مشاريع صغيرة ومتوسطة الحجم غير ناجعة تثقل كاهل الاقتصاد بتكاليف عالية أو تكنولوجيات تتجاوزها الزمن أو مهارات زائدة عن الحد، فيكون ضررها في نهاية المطاف أكثر من نفعها.

وفي إطار مبادرة للأمم المتحدة لفترة أربع سنوات (٢٠١٣-٢٠١٧) أطلقت حديثاً لتعزيز استدامة صناعة إنشاء البنية التحتية الزامبية وقدرتها على المنافسة، يعمل الأونكتاد مع مؤسسات زامبية محلية، مثل الوكالة الزامبية للتنمية، لاستكمال قواعد المحتوى المحلي في البلد ببرنامج روابط تجارية مستهدف لتمكين مقاولي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الزامبية من اكتساب أحدث مهارات البناء من خلال الآثار الجانبية للاستثمار الأجنبي المباشر. وحجر الزاوية في هذا البرنامج هو تعزيز المشاريع المشتركة والشراكات بين شركات مقاولات البناء عبر الوطنية ومنشئي المشاريع العقارية التابعين للقطاع العام الزامبي، مثل الهيئة الوطنية للإسكان، والهيئة الوطنية للمعاشات التقاعدية، التي يمكن فيها للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية أن تشارك كمشاريع متعاقدة من الباطن. ويتعين على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي ترغب في المشاركة في البرنامج أن تتقيد بمتطلبات أداء صارمة. وفي المقابل، ستتلقى دعماً مستهدفاً من الوكالة الزامبية للتنمية ومن الأونكتاد.

المصدر: الأونكتاد، إنشاء روابط تجارية في صناعة البناء الخضراء في زامبيا (يصدر قريباً).

١٢- ويهدف الكثير من البلدان النامية إلى تطوير سلاسل القيمة الزراعية لزيادة الأمن الغذائي والتغذية وتقوم هذه البلدان بإشراك القطاع الخاص في إدارة سلسلة الإمداد وتجهيز الأغذية التي تنطوي على قيمة مضافة من أجل أسواق المستهلكين في شراكة مع الحكومة المحلية والحكومة الوطنية. ففي نيجيريا مثلاً، بدأت الحكومة تعامل الزراعة بوصفها نشاطاً يشمل إنتاج الأغذية وتخزينها وتجهيزها والصناعة التحويلية في إطار سلاسل قيمة تبدأ بالمرعة وتنتهي بمائدة الطعام. ويجري تعزيز كلا الاستثمارات المحلية والأجنبية مع التركيز على سلاسل القيمة التي تتمتع فيها نيجيريا بميزة نسبية. ومن ثم، فإن تسخير الدراية العملية للقطاع الخاص وموارده من خلال إقامة الشراكات يمكن أن يحسن النواتج التجارية والإنتاجية على السواء.

### ثالثاً- الأنواع المختلفة للشراكات بين القطاعين العام والخاص ودورها في إدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة

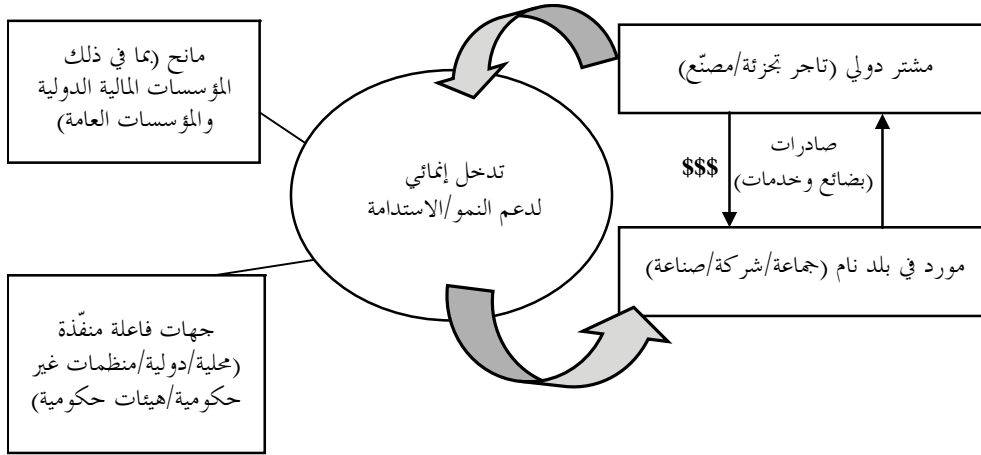
١٣- كما أشير إلى ذلك في الفقرة ٣ أعلاه، شهدت السنوات الأخيرة اهتماماً متزايداً من جانب البلدان النامية بمفهوم أوسع للتعاون بين القطاعين العام والخاص، مثلما تجلى في البيان



المشترك بشأن توسيع وتعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص (المتدى الرفيع المستوى الرابع بشأن فعالية المعونة لعام ٢٠١١، بوزان، جمهورية كوريا) وفي مبادرات مختلفة قدمتها جهات مانحة ثنائية ومتعددة الأطراف، وفي بحوث أجرتها جامعات شهيرة<sup>(٢)</sup>. ويمكن إقامة شراكات بين القطاعين العام والخاص في طائفة واسعة من القطاعات وأنشطة سلاسل القيمة، وقد تضم هذه الشراكات أحياناً ائتلافات معقدة من الشركاء، مثل الوكالات المانحة والمنظمات غير الحكومية.

الشكل ٢

ترتيبات الشراكة بين القطاعين العام والخاص لتعزيز مشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة



المصدر: Kindornay and Higgins (2012).

١٤ - وكمثال على ذلك، جاء مشروع تعزيز قدرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في إقليم سيشورا في بيرو نتيجة لحوار وتنسيق بين معهد إدارة المشاريع في بيرو والأونكتاد وبلدية سيشورا الإقليمية وغرفة تجارة سيشورا، والحكومة الإقليمية، وشركة Miski Mayo للتعدين المساهمة، وهذه الشركة الأخيرة تابعة لشركة Vale Rio Doce البرازيلية عبر الوطنية (انظر الإطار ٢). وتعمل شركة Vale، في إطار سياستها المتعلقة بمسؤوليتها الاجتماعية، على تنفيذ برنامج إينوفا الهادف إلى تطوير مصادر توفير المحتوى المحلي والقدرات لدى المنظمات المحلية، وتقييم تحالفات لتعزيز التنمية المستدامة.

(٢) انظر مثلاً Harvard Kennedy School Corporate Social Responsibility Initiative and Business Action for Africa (2011).

## الإطار ٢

إقامة شراكات بين القطاعين العام والخاص لتعزيز السلاسل العالمية المستدامة للقيمة -  
حالة استثمار في قطاع التعدين في بيرو

في عام ٢٠١٠، أجرت شركة Miski Mayo للتعدين المساهمة استثماراً في مشروع كبير للتنقيب عن فلزات غير حديدية - مشروع بايوفار - يشتمل على استغلال مكامن الفوسفات بوصفها المدخل الرئيسي في إنتاج مختلف أنواع الأسمدة وتجهيز المركّبات وتصديرها. ويقع المشروع في إقليم سيشورا بمحافظة بيورا، وقد بلغ الآن مرحلة الاستغلال بعد أن قضى أربع سنوات في إقامة البنية التحتية للتعدين.

وولدت مرحلة التشييد هذه دينامية لم يسبق لها مثيل في الاقتصاد المحلي، أدت إلى زيادة فرص العمل وتعزيز نمو المشاريع المحلية وإنشاء مشاريع جديدة وجذب منشئي المشاريع ورجال الأعمال من المنطقة وخارجها. ويشغل مشروع التعدين حالياً نحو ٧٥٠ عاملاً ولكن شركة Vale كانت تشغل وقت الذروة في الفترة ٢٠٠٨-٢٠٠٩ عدداً يصل إلى ٤ ٠٠٠ عامل في بناء المرافق الأساسية للتعدين. إلا أنه يقدر أن هذه الأعمال المباشرة التي نشطت الطلب المحلي قد خلقت أيضاً وظائف إضافية غير مباشرة في قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الساعي إلى توفير سلع وخدمات ذات جودة أعلى لتلبية هذا الطلب المتزايد.

وتفيد غرفة تجارة بيورا بأن المنطقة تلقت استثماراً يزيد على ٢٩٥ مليون دولار، وبأن ٢٠ في المائة من هذه التدفقات ترتبط بامتيازات منحتها Proinversion - وهي الوكالة الوطنية لترويج الاستثمار - في مشروع بايوفار. وعلاوة على شركة Vale، هناك مستثمرون آخرون من بينهم شركة الفوسفات للمحيط الهادئ (Cementos Pacasmayo S.A.A.) وشركة Juan Paulo Quay S.A.C. (بيرو) وشركة Americas Petrogas (كندا).

ويرتبط بهذا الاستثمار صندوق اجتماعي أنشئ لتمويل برامج اجتماعية من أجل تنفيذ مشاريع التنمية المستدامة، وكأولوية أولى للتنمية البشرية، توفير خدمات أساسية للمساعدة على الحد من مستويات سوء تغذية الأطفال وزيادة جودة التعليم وخدمات الصحة والمرافق الصحية الأساسية. والأولوية الثانية هي تنفيذ المشاريع الإنتاجية كالتشييد والصيانة وإصلاح الطرق الريفية وإتاحة إمكانية الوصول إليها، وتعزيز البنية التحتية الزراعية والبنية التحتية للاتصالات السلكية واللاسلكية وتطوير سلاسل القيمة، بين أمور أخرى. ونتيجة ذلك، تتوفر فرص تجارية وفرص عمل للمقاولين وللمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم للانخراط في سلسلة قيمة شركة التعدين إذا ما طوروا كفاءتهم وقدرتهم التنافسية التجارية. ويعتزم المشروع تعزيز قدرات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في إقليم سيشورا - بتمويل من الوكالة الكندية للتنمية الدولية والشركة الرائدة - أن يوجد، كنتائج نهائية في عام ٢٠١٧، فرص عمل محلية وأن يزيد الدخل في بناء سلسلة القيمة في مشروع

بايوفار للتنقيب عن الفوسفات من خلال تعزيز الوحدات التجارية المحلية والعمل على إطلاق مبادرات تجارية جديدة وتعزيز قدرات الموظفين المحليين من أجل التشجيع على إنشاء مشاريع طلابية جديدة وتعزيز الأعمال التجارية القائمة في سلسلة القيمة.

المصدر: IPAE (2013), *Proyecto de fortalecimiento de proveedores locales y PYMES de Sechura*.

١٥- وتبين حالة بيرو أن الشراكات بين القطاعين العام والخاص هي حقائق معقدة تتميز غالباً بقوى دفع متعددة. فقد تعمل الشراكات في قطاع ما في إطار ولايات حكومية، في حين أن الأنشطة في قطاع آخر يمكن أن تتصل بالمسؤولية الاجتماعية للشركات أو ببرامج تمولها الجهات المانحة. وتصنف البحوث الحديثة الشراكات بين القطاعين العام والخاص تبعاً للطرف الذي أنشأ في البداية هذه الشراكات (Kindornay and Higgins, 2012). وهذه الفئات التحليلية هامة بوجه خاص من منظور السياسة العامة، عندما توجد حاجة إلى تحديد أهداف هذه الأنواع من الشراكات والمستفيدين منها وأصحاب المصلحة فيها، وفي نهاية المطاف، أنواع الحوافز الواجب اعتمادها لحفز هؤلاء.

### شراكات يقودها القطاع العام

١٦- يُطلق الكثير من الشراكات بين القطاعين العام والخاص من جانب مؤسسات القطاع العام. وهذه الشراكات معقدة في كثير من الأحيان وتشتمل على مشاركة من جانب حكومات بلدان نامية وجهات فاعلة من القطاع الخاص في البلدان المتقدمة والبلدان النامية على السواء، ومؤسسات بحوث، ورابطات للقطاع الخاص، وتحكمها غالباً هيكل متعددة أصحاب المصلحة مثل اللجان التوجيهية. فمعهد إمبرابا مثلاً، الذي يعد أهم معهد عام للبحوث الزراعية في البرازيل، يمثل حالة مثيرة للاهتمام لمؤسسة عامة تقوم بصورة استباقية بإنشاء شراكات بين القطاعين العام والخاص في البلدان المتقدمة والبلدان النامية على السواء. وتقيم إمبرابا أيضاً شراكات مع الشركات عبر الوطنية للقيام بأعمال بحث وتطوير مشتركة بشأن التكنولوجيات الجديدة (تتاح بعدها للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية لاستخدامها على نطاق أوسع)، والحصول على تكنولوجيات زراعية ذات تراخيص حصرية من شركات مثل BASF و Monsanto لإدماجها في عروضها الخاصة بالمنتجات، وتصديق وتسويق ترخيص تكنولوجياتها الخاصة في الخارج (الأونكتاد، ٢٠٠٩).

### شراكات تقودها الجهات المانحة

١٧- تعتبر الشراكات بين القطاعين العام والخاص، نموذجياً، نتيجة مبادرات ثنائية لجهات مانحة ثنائية ترمي تحديداً إلى هذا الغرض. ويكون للجهات المانحة، في معظم الحالات، برنامج أو صندوق محدد، يوفر بصورة أساسية تمويلاً مشتركاً وتقاسماً للمخاطر بخصوص مبادرات القطاع الخاص التي يعتبر أنها تنطوي على مستوى عالٍ من المخاطر التجارية ولكنها يمتثل أن

تفضي إلى نواتج إيجابية هامة. ومن الأمثلة على ذلك Developpp في ألمانيا<sup>(٣)</sup> وبرنامج الشركات التجارية للوكالة الدانمركية للتنمية الدولية<sup>(٤)</sup>، وبرنامج الشراكة الفنلندية في فنلندا<sup>(٥)</sup>، ومعونة الولايات المتحدة للبرنامج العالمي للتخالف من أجل التنمية الدولية<sup>(٦)</sup>. إلا أنه يجدر بالملاحظة أن الكثير من هذه المبادرات مقيدة بمشاركة الشركات المحلية للبلد المانح.

### شركات تقودها الشركات

١٨ - في بعض الحالات، تشرع الشركات عبر الوطنية هي نفسها، بصورة استباقية، في إقامة شركات بين القطاعين العام والخاص، بحيث تقلل من تكاليف الشراء المحلية أو تنفذ برامج لتطوير قدرة الموردين. فعلى سبيل المثال، أصبحت شركة شيفرون أول شركة نفطية غربية تدخل في مشروع مشترك - Tengizchevroil (TCO) - مع كازاخستان لتطوير حقل تنجيز النفطي في منطقة أتيرو. وتسعى حكومة كازاخستان إلى الاعتماد على قاعدة مواردها الطبيعية الغنية لتنويع الاقتصاد وتعتبر تطوير الأعمال التجارية الصغيرة بمثابة استراتيجية رئيسية. ويحدد فريق تطوير الأعمال التجارية الصغير التابع لمشروع TCO المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية التي لديها إمكانات لتوريد المنتجات والخدمات إلى مشروع TCO، ويعطي تلك المشاريع الأولوية لتزويدها بالدعم المالي وتعزيز قدرة الصناعة التحويلية المحلية على إحداث قيمة مضافة. وقد ازدادت المشتريات المحلية لمشروع TCO باطراد من سنة إلى أخرى، وكان ٦٨ في المائة من الإنفاق الإجمالي على هذه المشتريات في عام ٢٠١٠ لفائدة الشركات المحلية في كازاخستان<sup>(٧)</sup>.

### شركات تقودها المنظمات غير الحكومية

١٩ - يمكن أيضاً أن تقوم جهات غير حكومية، في البداية، بإطلاق شركات بين القطاعين العام والخاص لتعزيز القيمة المضافة المحلية والتنمية، إذ تسعى هذه الجهات بصورة استباقية إلى إقامة شراكة مع الشركات عبر الوطنية ومؤسسات من القطاع العام بشأن القيام بعمليات تدخل لصالح التنمية، فعلى سبيل المثال، قامت مؤسسة بيل وميلندا غيتس في بداية عام ٢٠٠٩ بمقاربة شركة كوكاكولا وعرضت عليها تقييماً للسوق يبين وجود فائدة تجارية واضحة من تطوير الإمدادات المحلية لفاكهتي المانجا والغراناديليا في كينيا وأوغندا. وبعد مفاوضات استغرقت ١٠ أشهر، دخل الطرفان في شراكة لمدة أربع سنوات من أجل تطوير السوق. وتقوم المؤسسة بتمويل

(٣) متاح على الموقع <http://www.developpp.de/en/index.html> (accessed 6 February 2013).

(٤) متاح على الموقع <http://um.dk/en/danida-en/activities/business/partnerships/> (accessed 6 February 2013).

(٥) متاح على الموقع <http://www.finnpartnership.fi/www/en/index.php> (accessed 6 February 2013).

(٦) متاح على الموقع <http://idea.usaid.gov/gp/about-gda-model> (accessed 6 February 2013).

(٧) متاح على الموقع [http://www.tengizchevroil.com/en/responsibility/kazakhstan\\_content.asp](http://www.tengizchevroil.com/en/responsibility/kazakhstan_content.asp) (accessed 6 February 2013).

Techno Serve، وهي منظمة غير حكومية، لتنظيم المزارعين وتزويدهم بخدمات الإرشاد الزراعي وتسهيل حصولهم على التمويل. وتتحمل شركة كوكاكولا ٥٠ في المائة من التكلفة الإجمالية للمشروع وتوفر سوقاً للفاكهة المنتجة. وفي عام ٢٠١٠، أصبح شراب المانجا سريع التحضير الذي تنتجه الشركة أول عصير يستخدم "بوريه" يتم الحصول عليها محلياً لأجل الصادرات والسوق الكينية من شركة تجهيز استطاعت تحسين مرافقها الإنتاجية نتيجة لهذا المشروع. وأتاح المشروع تدريب المئات من عمال الإرشاد الزراعي الحكوميين واستفاد منه أكثر من ٥٠.٠٠٠ من صغار المزارعين<sup>(٨)</sup>.

٢٠- وتبرز بعض نماذج الشراكات بين القطاعين العام والخاص القابلة للتعميم بوصفها ممارسات جيدة لقطاعات محددة، بصرف النظر عن الائتلاف الأصلي للجهات الفاعلة التي أنشأتها، وهذه علامة مشجعة على النضج الذي بلغه النشاط في هذا المضمار. ولدى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي لا تستطيع الوصول إلى السلاسل العالمية للقيمة، كما لدى لصغار المزارعين الذي لا يستوفون اشتراطات كبار المشترين الزراعيين الفرصة للاستفادة من الاستثمار المشترك بين القطاعين العام والخاص في مجالات التدريب وتطوير البنية التحتية وإحداث تغييرات في سياسات الشراء لدى الشركات. وإن البرامج الخاصة بتعزيز القدرة على التوريد تجعل من الأسهل على صغار المزارعين أن تُجمَع منتجاتهم مع المنتجين الآخرين وأن تشتري من قبل مشترين كبار كما تجعل من الأسهل على مؤسسات الأعمال الصغيرة أن تنافس للفوز بعقود سلسلة التوريد وأن تفوز بهذه العقود.

٢١- وكمثال على ذلك، حدد تقرير أصدره مؤخراً المرفق الأفريقي للأسواق الشاملة التابع لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ٢٠١٢) ما أسماه "نموذج التكامل الخلفي" بوصفه أفضل نهج عملي لتسهيل اندماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة في القطاع الزراعي. ويُنظر إلى التكامل الخلفي، على نطاق واسع، على أنه أحد أنجع الوسائل لإشراك صغار المزارعين في سلسلة القيمة. وتنبع جاذبية النموذج، إلى حد كبير، من ديناميته المتمثلة في أنه "يعود بالفائدة على الجميع" لكونه يعالج معظم التحديات التي يواجهها صغار المزارعين، في الوقت الذي يحسّن فيه الاختناقات التي تواجهها الصناعة الزراعية. وقد استُخدم هذا النهج استخداماً واسعاً من قِبل شركات عبر وطنية مثل كوكاكولا، ونستله، وساميلير، ويونيليفر في شراكة مع وكالات تنمية ومنظمات غير حكومية ومؤسسات دعم عامة. فتقوم شركة الصناعة الغذائية بتشغيل صغار المزارعين وتساعدهم على تشكيل مجموعات منتجين، على رأس كل مجموعة منها مزارع رئيسي. وتبرم عقود بشأن سعر المنتج المراد توريده، وحجمه ونوعيته. وتحدد أدوار ومسؤوليات كل شريك بوضوح. وتقدم شركة الصناعة الغذائية الأرض، وسوقاً فورية، وائتماناً بشأن

(٨) OECD (2011), Project Nurture Case Study, متاح على الموقع

<http://www.oecd.org/aidfortrade/48367101.pdf> (accessed 6 February 2013)

المدخلات، ودعمًا تقنيًا، وخدمات إرشاد زراعي للمنتجين. وكثيراً ما تقدم أيضاً معلومات عن السوق إلى المزارعين وترشدهم لتلبية متطلبات السوق. ويقدم المنتجون الأرض، واليد العاملة، والمواد الخام، وأحياناً معارف السكان الأصليين، التي قد تشكل عاملاً حاسماً في نجاح المشروع بأكمله. أما الحكومات المشاركة في المشروع، فإنها تقدم السلع العامة وخدمات الإرشاد والبنية التحتية والحوافز. ويقدم الشركاء في التنمية، أحياناً، صناديق ضمان لتسهيل العملية، وتتعاقد مع مقدمي خدمات لتقديم الدعم التقني الإضافي إلى صغار المزارعين. ويعمل النموذج على أفضل نحو عندما تواجه الأطراف المحلية تحديات في عملياتها وتتطلع إلى حل يجعلها قادرة على المنافسة والإنتاج. وتشمل حوافز الحكومات والجهات المانحة الدخل الذي يولده المزارعون والضريبة التي يدفعها المجهزون والتنمية الاقتصادية الريفية.

٢٢- ويشار إلى أن برنامج الروابط التجارية الخاص بالأونكتاد، مثلاً، الذي عمل بنجاح بهذا النموذج عدداً من السنوات، قد أفاد آلاف مزارعي الشعير في أوغندا وموزامبيق بالتعاون مع الهيئة الأوغندية للاستثمار ومركز ترويج الاستثمار - وهما هيئتا ترويج الاستثمار العامتان في هذين البلدين - ومع الشركات المحلية التابعة لشركة ساميلير. وفي أوغندا، سجل البرنامج تضاعف الهوامش الصافية وفرص العمل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، أما في موزامبيق، فقد ازداد الدخل السنوي للمزارعين المشاركين أكثر من الضعف نتيجة للشراكة (الأونكتاد، ٢٠١١ ب).

٢٣- ويمكن للشراكات بين القطاعين العام والخاص أن تعزز إدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة من خلال تطوير البيئة التحتية. وهذا الأمر واضح كل الوضوح في قطاعي الزراعة والسلع الأساسية. فهناك الكثير من البنى التحتية التي لها آثار على العمل التجاري. فعلى سبيل المثال، تضطر بعض الشركات لاستخدام مولدات باهظة الكلفة نسبياً إذا كان لا يمكن التعويل على إمدادات الكهرباء، ومن الصعب تخزين منتجات قابلة للتلف أو إدارة عمليات الجرد على نحو فعال إذا كانت مرافق التخزين غير مناسبة. يضاف إلى ذلك أن نقص الطرق، وعدم كفاية مرافق الموانئ، وسوء شبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية لا تزيد من المشكلات اللوجستية فحسب، بل تحد أيضاً من قدرة الشركات على متابعة أحوال الطلب في الأسواق البعيدة لصادرات السلع والخدمات.

٢٤- وإذا كانت مشاركة القطاع الخاص يمكن أن تجنب الحكومات تكبد نفقات رأسمالية كبيرة، فإنها تضع أيضاً طلبات متزايدة على القدرة المؤسسية للحكومات لتنظيم القطاع ورصد أداء الشركاء الخاصين فيما يتعلق بالتزامهم التعاقدية، وإنشاء هيئة فعالة معنية بالمنافسة لضمان عدم قيام سلوك احتكاري. ومن شأن وجود بيئة تنظيمية مناسبة وتعمل بصورة جيدة في قطاع البنية التحتية تعبئة الاستثمار المحلي والأجنبي. وأحد المصادر الرئيسية للقدرة على المنافسة في سلاسل القيمة الخاصة بالمنتجات الزراعية والسلع الأساسية يتمثل في الوصول إلى بنية تحتية مادية ميسورة تشمل الإنتاج ضمن المزرعة (الري والطاقة)، والتبادل

التجاري الناجع (الاتصالات السلوكية واللاسلكية)، ونقل المنتج من باب المزرعة إلى مرافق التجهيز ومنها إلى بائعي الجملة (النقل وتخزين السوائب). وإن عدم وجود بنية تحتية مناسبة يمكن أن يحدو مثبطاً هائلاً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم وصغار المزارعين في البلدان النامية يجعلهم يحجمون عن الاستثمار في تدابير تعزز الإنتاجية والقيمة المضافة إذا أصبح نقل منتجهم إلى الأسواق الرئيسية باهظ الكلفة إلى حد لا يحتمل، أو إذا كانت خسائر النقل مرتفعة بسبب أحوال الطرق والتخزين.

٢٥- وثمة فرص عديدة لتوسيع دور نماذج الشراكات بين القطاعين العام والخاص في تطوير البنية التحتية للقطاع الزراعي وقطاع السلع الأساسية (الأونكتاد، ٢٠٠٨). ويتمثل التحدي الدائم في معرفة متى وأين يفضي اقتراح إقامة شراكات بين القطاعين العام والخاص إلى قيمة مضافة ومعرفة أفضل طريقة لصوغ ترتيبات مالية ومؤسسية لتعاون من هذا القبيل (وارنر وكاهان، ٢٠٠٨). وعلى سبيل المثال، فإن نظام تدبير المخاطر القائم على الحوافز في مجال الإقراض الزراعي في نيجيريا يدار بصورة مشتركة من قبل وزارة الزراعة والمصرف المركزي. ويهدف النظام إلى تحسين سلسلة القيمة الزراعية بحيث تنق المصارف ثقة أكبر في هذه الاستثمارات فتتوفر لها الحوافز التقنية والمالية التي تشجعها على الإقراض. ولتفادي الأخطاء الباهظة الكلفة، ينبغي لواعي السياسات أن يعتمدوا منذ البداية منظوراً إنمائياً للسلسلة العالمية للقيمة لدى تقييم فرص الاستثمار في البنية التحتية المادية وغير المادية المشتركة بين القطاعين العام والخاص، بحيث يضمنوا أن تكون المشاريع مدفوعة بالطلب ومرتبطة بحرية الوصول إلى الشبكات العالمية للإنتاج والتوزيع.

#### رابعاً- جعل السلاسل العالمية للقيمة شاملة للجميع اجتماعياً

٢٦- يحدث الإدماج في السلاسل العالمية للقيمة تغييراً. فعلى سبيل المثال، قد ينطوي هذا الإدماج، ضمن سلاسل القيمة الزراعية، على نقل نُظم الإنتاج التي تعتمد على معارف السكان الأصليين أو المعارف المحلية إلى عمليات تعتمد على المعارف التقنية لإحدى الشركات الرائدة من أجل تلبية المعايير الدولية وأفضليات المستهلك. وتنتقل نُظم التسويق غالباً من التفاعلات الآنية إلى علاقات أكثر تبعية ويمكن التنبؤ بها بشكل أكبر تحكمها ترتيبات تعاقدية. وقد يحتاج المزارعون، لإنتاج كميات أكبر تلي مواصفات المشترين الأكثر تطلباً (والمستهلكين النهائيين)، إلى المزيد من الأرض والائتمان، فضلاً عن المعارف والثقة والشبكات التي يمكن أن تسهل العلاقات المتكاملة أفقياً ورأسياً. وقد يحتاج المزارعون أيضاً، لتلبية المعايير العالمية لشهادات الاعتماد، إلى الحصول على الأرض والمياه والحصول بشكل مستقر وعلى المدى الطويل على الائتمان لدفع تكاليف عمليات التفتيش والتكاليف غير المباشرة.

## ألف - القضايا الجنسانية

٢٧- إن التحولات الوارد بيانها أعلاه، التي يمكن أن توفر لصغار المزارعين مزايا هامة من خلال زيادة دخلهم الزراعي، يمكن أن تؤثر أيضاً على دور كل من الرجل والمرأة وعلاقتها. فعلى سبيل المثال، إن الأخذ بتكنولوجيا وممارسات زراعية جديدة قد تكون له آثار مختلفة على الرجل والمرأة. وقد وجدت بعض البلدان أن الزراعة القائمة على حفظ التربة، أو التي تنطوي على حد أدنى من الحراثة يمكن، من ناحية، أن تعتق بعض النساء من مهام مثل إزالة الأعشاب الضارة، بينما تزيح فرص العمل المتاحة للنساء اللواتي لا يملكن الأرض واللواتي يعتمدن على الأجور التي يكسبها بوصفهن عاملات يوميات. وتشمل أمثلة أخرى حالات يتزع فيها الرجال، مع تحسن الفرص السوقية للمحاصيل الخاضعة للسيطرة النساء، إلى الاستحواذ على أنشطة النساء، والحد من حصولهن على الأرض مثلاً. ويضاف إلى ذلك أن ديناميات الأسرة المعيشية قد تتأثر في عملية إضفاء الصفة الرسمية على روابط السوق. فالمشاركة في الزراعة التعاقدية مثلاً قد تتطلب استخدام حساب مصرفي. ويمكن لفرادى المزارعين فتح حسابات مصرفية باسم المزارع المسجل، وهو عادة اسم الرجل. وهذا التحول في الممارسة الأسرية قد يحد من حصول المرأة على الدخل من خلال جعل حصولها عليه يتم بواسطة زوجها.

٢٨- والجوانب المتعلقة بدور الرجل والمرأة في سلاسل القيمة الزراعية جوانب معقدة بوجه خاص لأن زراعة صغار الملاك الموجهة نحو السوق ما زالت تعتمد على الأسر المعيشية العاملة في الزراعة وعلى اليد العاملة في الأسرة. وإن خطر تهميش النساء المنخرطات في هذا القطاع قد يتطلب تدابير سياساتية تصحيحية، ولعل خير هذه التدابير هي تلك التي تتخذ منذ البداية بالتعاون الوثيق مع شركاء من الشركات. وقد وفر "إطار التشخيص المتكامل" في غامبيا مؤخرًا تحليلاً للبعد الجنساني لسلسلة قيمة مصائد الأسماك. فالتنمية الجارية لصناعة صادرات مصائد الأسماك في البلد قد تؤدي إلى إنشاء بنية مزدوجة في هذا القطاع، مع حدوث بعض التحول في الاستثمار من القطاع المحلي (التسويق والتوزيع المحليان للأسماك الطازجة والمنتجات المجهزة تقليدياً) إلى القطاع الموجه نحو التصدير (خصوصاً منتجات الأسماك الطازجة والمجمدة المتجهة إلى سوق الاتحاد الأوروبي). وهذه البنية المزدوجة للسلسلة هي مصدر محتمل لإجحاف يلحق بالنساء العاملات على نطاق ضيق من الصناعة (في التحفيف والتدخين والبيع بالتجزئة) اللواتي يعملن أساساً في القطاع المحلي. وقد يتم ذلك أيضاً على حساب السكان المحليين. ومن بين التوصيات، أشارت دراسة للأونكتاد حول تعزيز التكامل التجاري التشخيصي إلى ضرورة أن يولي تطوير البيئة التحتية احتياجات صغار العاملين الذين يؤدون دوراً اجتماعياً اقتصادياً جوهرياً (في المجال التغذوي) (ومن فيهم النساء) وضرورة وجود مخططات ائتمان متخصصة، وتدريب تقني لزيادة قدرات المرأة في مجال استخدام ممارسات التصنيع الجيدة وتجهيز منتجات مصائد الأسماك للتسويق ومناولتها والجوانب المتعلقة بجودتها وسلامتها.



٢٩- وما زال على المرأة أن تواجه في كثير من الحالات تحديات جسيمة تعيق مشاركتها في السلاسل العالمية للقيمة و/أو قيادتها لها، ومن هذه التحديات:

(أ) القوانين والسياسات والمؤسسات التمييزية فيما يتعلق بالحصول على الأرض والملكية العقارية والإرث؛

(ب) الفرص المحدودة للحصول على التعليم والتدريب التجاري اللازم؛

(ج) صعوبة الوصول إلى التمويل وإلى أسواق منتجاتها؛

(د) الافتقار إلى شبكات ومرشدين وفرص قيادة ذات أهمية جوهرية لنجاح الأعمال.

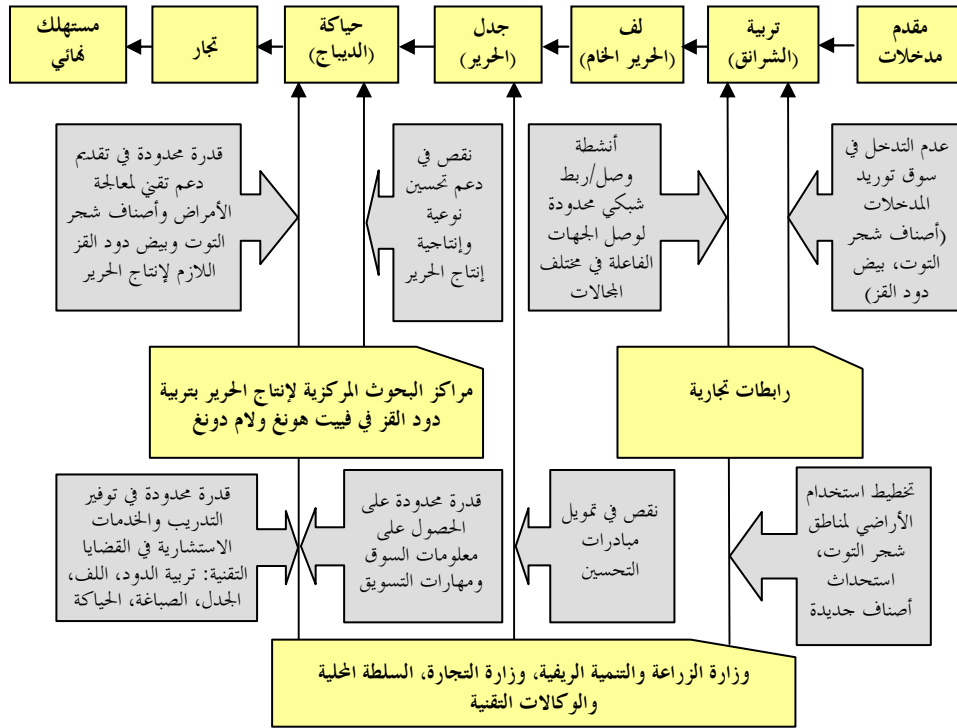
٣٠- وقد خطت عدة حكومات لبلدان نامية خطوات جريئة للتصدي لهذه القضايا. فعلى سبيل المثال، اعتمدت وزارة شؤون المرأة والشؤون الجنسانية والتنمية المجتمعية في زيمبابوي، في عام ٢٠٠٢، إطاراً واسع القاعدة لتمكين المرأة من الناحية الاقتصادية، يقوم على تحليل لسلسلة القيمة في ثلاثة قطاعات رئيسية هي الأعمال الزراعية، والتعدين، والسياحة. وقامت حكومة فييت نام والأمم المتحدة، اعترافاً منهنما بالحاجة إلى زيادة الدخل وإلى تعزيز فرص العمل لفقراء الريف في فييت نام، ولا سيما في أوساط النساء الريفيات المنشئات للمشاريع في الأقاليم الشمالية، بإطلاق برنامج مشترك للأهداف الإنمائية للألفية في عام ٢٠١٠، يهدف إلى تحسين مهارات المنتجين في خمس سلاسل للقيمة في قطاع الحرف اليدوية (انظر الإطار ٣).

الإطار ٣

سلاسل القيمة الخضراء في فييت نام

استخدم برنامج الأهداف الإنمائية للألفية المشترك بين فييت نام والأمم المتحدة - وهو البرنامج المشترك بشأن الإنتاج والتجارة المراعيين للبيئة من أجل زيادة الدخل وفرص العمالة لفقراء الأرياف - نهج سلاسل القيمة لتطوير سلاسل قيمة خضراء أفضل تكاملاً تراعي احتياجات الفقراء ومستدامة من الناحية البيئية، لتمكين صغار المنتجين والمزارعين من تحسين مهاراتهم ومنتجاتهم وربط هذه المنتجات بأسواق مربحة. ففي قطاع الحرف اليدوية، تشمل سلاسل القيمة ذات الأهمية الخاصة للارتقاء بمستوى الجماعات المستهدفة الفقيرة الخيزران/الروطان، وإنتاج الحرير بتربية دود القز، ومصنوعات عشبة البحر، وأدوات اللك، والورق المصنوع باليد. ومن بين هذه الحرف الخمس، توفر سلسلة القيمة الخاصة بإنتاج الحرير والديباج (البروكار) في إقليم بي أن دراسة حالة مثيرة للاهتمام اشتمل فيها البرنامج على مبادرات ناجحة لتعزيز قدرة المؤسسة ذات الصلة على مد تعاونيات المرأة بأسباب القوة وتحسين دخل أعضاء التعاونيات وأفراد أسرهم وسبل رزقهم. ويثبت دراسة سلسلة القيمة أن القطاع الفرعي لإنتاج الحرير والديباج تلقى بوجه عام القليل من الدعم من المؤسسات

ذات المستوى الأوسط مثل السلطات المحلية أو رابطات الأعمال أو معاهد الحراثة الزراعية أو وكالات ترويج التجارة، إذ لم تكن هناك سياسة محددة تنتهجها هذه المؤسسات.



المصدر: <http://www.greentrade.org.vn/mdl/valuechains>.

DARD: Department of Agriculture and Rural Development. DOT: Department of \*  
.Trade

وعلاوة على عمليات التدخُّل المستهدفة لتحسين نوعية المنتجات وزيادة الإنتاجية وربط المنتجين بالأسواق الدولية، أُتخذت إجراءات محددة لتعزيز قدرة قادة وأعضاء التعاونيات وقدرة مؤسسات الدعم المحلية. ومكّن البرنامج من تحسين مهارات الإدارة والتنظيم لقادة تعاونيات منسوجات هواتيين، وهم مجموعة من الحائكات اللواتي ينتمين إلى أقلية تاي الإثنية. ونتيجة لذلك، اكتسب أعضاء التعاونية ثقة من جديد وقدرة على التفاوض وتمكّن أيضاً من الوصول إلى أسواق كان سيتعذر عليهن خدمتها نظراً إلى صغر أحجام إنتاجهن وحقن وفورات حجم في شراء المواد الخام وتسويق منتجاتهن. وتلقّت التعاونية الدعم للمشاركة في المعرض الدولي لطراز الحياة في فييت نام (<http://lifestyle-vietname.com/>) في عامي ٢٠١١ و٢٠١٢، ولم يؤدّ ذلك إلى تحقيق مبيعات مباشرة في المعرض فحسب، وإنما، وهو الأهم، أتاح أيضاً للقائمتات على الإنتاج الفرصة للتواصل مع زبائن ومستوردين دوليين، مثل إيكيا.

وحقق عمل البرنامج المشترك تقدماً مع تحسين معارف ١ ٧٢٢ مزارعاً في مجال الزراعة والحراثة والحصاد من خلال التعلُّم في مدارس المزارعين. ويزيد البرنامج المشترك من

توافر البذور لـ ٤٨٧ مزارعاً من خلال المشاتل الزراعية ومناطق العرض. وعلى الرغم من أن بعض المحاصيل، مثل الروطان، تحتاج إلى مزيد من الوقت لتصبح مهيأة للحصاد، فإن العمل الذي تم حتى الآن في مجال إنتاج الحرير بتربية دودة القز أخذ يُؤتي نتائج جيدة في الأقاليم المستهدفة. وتجنّي الأسر المعيشية العاملة في الزراعة دخلاً إضافياً يبلغ زهاء ٦٠٠ ٠٠٠ دونغ فييتنامي شهرياً.

المصدر: الأمم المتحدة، وحكومة فييت نام (الوكالة الفييتنامية لترويج التجارة) (٢٠١٢)، أبحاث هنج سلسلة قيمة في التنمية الاقتصادية المحلية والتمكين الاقتصادي للمرأة - دراسة حالة من قرية هواتيين، فييت نام. متاحة على الموقع (<http://www.greentrade.org.vn>).

## باء- المسؤولية الاجتماعية للشركات

٣١- ثمة عنصر آخر من عناصر التغيير وهو اعتماد المسؤولية الاجتماعية للشركات في السلاسل العالمية للقيمة لضمان إمكانية تتبع أثر المدخلات والتقيّد بالمعايير والممارسات العالمية. غير أن التقيّد بقوانين المسؤولية الاجتماعية للشركات يطرح للكثير من المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية مجموعة جديدة من التحدّيات عندما تحاول هذه المشاريع الدخول إلى السلاسل العالمية للقيمة. فموردو المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية يفتقرون غالباً إلى القدرة والموارد والتكنولوجيا اللازمة لامثال متطلبات كبار المشترين الخاصة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات ويمكن أن يُستبعدوا من السلاسل العالمية للقيمة إذا كانوا غير قادرين على تنفيذ تدابير تصحيحية. وفي غياب تنسيق أكبر بين الشركات، تواجه المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم الموردة لزبائن متعددين عبء عدد كبير من عمليات مراجعة الحسابات الزائدة في معظمها عن الحد، وتحدّياً يتمثّل في تلبية سياسات متناقضة أحياناً في مجال المسؤولية الاجتماعية للشركات ومجال الشراء.

٣٢- وهناك تحدّيات أخرى قد تؤثر على بنية سلسلة القيمة: فمعظم المدوّنات تتناول الموردين عند مستوى الطبقة الأولى من سلسلة التوريد، بينما تترك جانبا الامتثال المتعلّق بالمشاكل الاجتماعية والبيئية القائمة على طول سلاسل قيمة معقدة قد تكون فيها القدرة على تعقب المنتجات محدودة. وتضيف بنية سلسلة التوريد وأسلوب التشغيل في مختلف قطاعات الصناعة مزيداً من التحدّيات عندما يتعلّق الأمر بالتوحيد القياسي للمدوّنات. فمنتجات مثل الكاكاو أو البن أو القطن أو زيت النخيل يتاجر بها تقليدياً وسطاء، الأمر الذي يعيق التفاعل المباشر بين الزبون والمورّد. وهذه العلاقات غير المباشرة، إلى جانب صعوبة تحديد طبيعة المنتج نفسه، تجعل من العسير أو المستحيل على الزبون أن يتتبع منشأ البضاعة. وينطبق ذلك بوجه خاص في حالة منتجات مثل الكاكاو أو البن اللذين تتألف قاعدة توريدهما من عدد كبير من صغار المزارعين.

٣٣- وأصبحت شواغل المستهلكين والمجتمع المدني تقود المسؤولية الاجتماعية للشركات، فزادت من صعوبة دخول الموردّين في البلدان النامية إلى السوق. وتقتضي تلبية هذه الطلبات، في كثير من الأحيان، رفع مستوى مهارات الإدارة. وإن البلدان التي تمد مشاريعها الصغيرة والمتوسطة الحجم بالقدرة على تلبية المعايير الدولية ستجعل هذه المشاريع في وضع أفضل للوصول إلى السلاسل العالمية للقيمة والنجاح فيها.

٣٤- وكمثال على ذلك، إن منهاج البحث المسؤول عن النظم الإيكولوجية لصناعات الأزياء ومستحضرات التجميل والحلي هو مبادرة دولية تجمع ما بين الأطراف الفاعلة ذات الصلة التي تشارك في السلاسل العالمية للقيمة في هذه الصناعات أو تؤثر فيها أو تنظمها أو تدعمها. ومن خلال الشراكات بين القطاعين العام والخاص، يدعو المنهاج الشركات في نهاية سلسلة الإمداد والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم على المستوى المحلي، وغيرها من أصحاب المصلحة الرئيسيين، إلى العمل على إنشاء قيمة يتم تقاسمها على طول سلسلة الإمداد من أجل تحسين العمليات التجارية والتنمية المستدامة. وتمثّل إحدى أهم وظائف الشراكات بين القطاعين العام والخاص بالنسبة إلى المنهاج المذكور في توفير قنوات للمزيد من تطوير المعارف وتقاسمها ونقلها عبر سلسلة القيمة برمتها، فضلاً عن تنفيذ أنشطة بناء القدرات الموازية على مستوى الموردّ والمنتج.

٣٥- وشهدت السنوات الأخيرة تزايد دور الشراكات بين القطاعين العام والخاص في المبادرات المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات. والكثير من هذه المبادرات - التي تجمع ما بين الحكومات والقطاع الخاص والمنظمات الحكومية الدولية والمجتمع المدني ووكالات التنمية - لا يركّز على مستوى الاقتصاد الجزئي فحسب، بل يدعم أيضاً الحكومات الوطنية في جهودها الهادفة إلى تنفيذ إطار سياساتي عام بشأن المسؤولية الاجتماعية للشركات يتيح لها احتياز ملكية الأنشطة المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات الجارية في بلدها (الأونكتاد ٢٠١٢).

## خامساً - الآثار المترتبة على صعيد السياسات العامة، وقضايا مطروحة للنقاش

٣٦- توفر القضايا التالية المتعلقة بالسياسات العامة مجموعة من النقاط المطروحة للنقاش أمام واضعي السياسات المهتمين بتعزيز الشراكات بين القطاعين العام والخاص من أجل جعل السلاسل العالمية للقيمة فعّالة وأداة مفيدة للتنمية المستدامة.

٣٧- قضايا مشتركة بين القطاعات:

(أ) إن وجود إطار مؤسسي وتنظيمي عالي الجودة أمرٌ جوهري لتعزيز التفاعل بين الاستثمار العام والخاص والجهات العاملة في التجارة، ولتحقيق الأهداف الإنمائية المصاحبة لذلك؛

(ب) إن الشراكات الناجحة بين القطاعين العام والخاص تسخر القوى الرئيسية لجميع الشركاء لزيادة النواتج الإجمالية والكفاءة. ويتعيّن على واضعي السياسات النظر في الوسائل والسبل الكفيلة بتعزيز أوجه التأزر واتخاذ ما يلزم لمواجهة التكاليف الإضافية وتكريس الوقت الكافي والتدابير اللازمة لبناء الثقة وتقاسم الفهم بين المشاركين (بولند، ٢٠١٢)؛

(ج) يتعيّن أن يكون لدى واضعي السياسات فهمٌ جيد لمقدار المخاطر التجارية الخاصة التي يرغبون في دعمها من خلال التدخّل الحكومي، وأن يقيموا هيكل الشراكات بين القطاعين العام والخاص على هذا الأساس، بما في ذلك وضع معايير تحفيز وآليات رصد وتقييم مناسبة؛

(د) يمكن للمزيد من التعاون الإقليمي أن يعزّز التفاعل بين القطاعين الخاص والعام في مختلف البلدان. فمن شأن إقامة تكامل إقليمي أوثق أن يساعد على إيجاد أسواق أكبر وبالتالي، أن يعزز فرص الاستثمار والتجارة. ويمكن أن يؤدّي التعاون الإقليمي أيضاً دوراً هاماً في زيادة فرص الوصول إلى الأسواق من خلال مشاريع البنية التحتية المتكاملة إقليمياً وفي إنشاء مؤسسات بحوث إقليمية؛

(هـ) يمكن للبلدان أن تنظر في إقامة شراكات بين القطاعين العام والخاص لتعزيز كفاءة النقل المحلي والإقليمي وتيسير التجارة وتدعيم البنية التحتية للاتصالات. وهذا الأمر يسهّل عمليات تبادل السلع والخدمات في سلسلة القيمة برمتها، فضلاً عن التفاعل فيما بين جميع الجهات صاحبة المصلحة في الشراكات بين القطاعين العام والخاص.

٣٨- تحسين مستوى المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: توجز في النقاط التالية قضايا تتعلق تحديداً بهدف تمكين المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من انتهاز الفرص الناشئة عن السلاسل العالمية للقيمة من خلال ترتيبات شراكات بين القطاعين العام والخاص:

(أ) تنمية المهارات: تُعدّ المهارات التقنية والإدارية للموردين المحليين المحتملين، فضلاً عن المواقف الصحيحة الواجب اتخاذها في مجال إنشاء المشاريع، سمات أساسية لمشاركة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية في السلاسل العالمية للقيمة. وعلى الحكومات أن تدعم البرامج التدريبية وأن تستثمر في التعليم في مجال إنشاء المشاريع من خلال برامج مثل برنامج إمبريتيك (Empretec) لإنشاء المشاريع الذي وضعه الأونكتاد لتزويد المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية بالأدوات المناسبة لتعزيز نموّها وتدويلها. وينبغي أن تكون البرامج التدريبية موجّهة تحديداً نحو متطلبات السلسلة العالمية للقيمة ومرتبطة بإنشاء مراكز لتطوير المشاريع لجعلها ذات أداء ناجح وإدماج الفئات المحرومة، كالنساء والشباب؛

(ب) رفع مستوى التكنولوجيا: تُعدّ القدرات التكنولوجية للشركات المحلية عوامل رئيسية تحدّد أهليتها لأن تكون شركات مورّدة للشركات الدولية. ويمكن أن تشمل

تدابير السياسة، إلى جانب توفير التدريب المستهدف بشأن فعالية استخدام التكنولوجيات في مختلف قطاعات الأعمال وعمليات الإنتاج، تعزيز التعاون بين الموردّين والشركات عبر الوطنية في البرامج الهادفة إلى تحسين مستوى التكنولوجيا. وإضافة إلى ذلك، يمكن أن ينظر واضعو السياسات في إنشاء مراكز تكنولوجيا لوجستية لتسريع نشر تكنولوجيات الإدارة الخاصة بالسلاسل العالمية للقيمة، بما في ذلك استخدام البطاقات الإلكترونية؛

(ج) الجودة والمعايير: أصبح التقيّد بالمعايير وشهادات الاعتماد الدولية الخاصة بكل من الجودة وأساليب التصنيع يتّسم بأهمية متزايدة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تريد الدخول إلى سلاسل القيمة الخاصة باللاعبين العالميين. ويمكن أن ينظر واضعو السياسات في تعزيز الوعي بالمعايير وشهادات الاعتماد الدولية وأن يجفّزوا، بالتعاون مع الشركات العالمية، عرض توفير تدريب يمكن أن يُحسّن قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية على أن تكون "مستعدة للشراكة" معها. وهناك متطلّبات مماثلة من حيث الامتثال يمكن أن يُمد نطاقها ليشمل المشتريات الوطنية؛

(د) تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: ما زالت صعوبة الحصول على التمويل تشكّل عقبة كأداء أمام الكثير من منشئي المشاريع الطموحين، ولا سيما في البلدان النامية. ويمكن للكثير من منشئي المشاريع في البلدان النامية الاستفادة من بناء القدرات المستهدفة في مجال الإلمام بالشؤون المالية ومن آليات الأداء الابتكارية التي تستخدم التكنولوجيات المصرفية الحديثة. وينبغي لواضعي السياسات أيضاً النظر في استخدام صناديق الضمان العام للتمكين من توفير التمويل الخاص لموردّي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في السلاسل العالمية للقيمة، بوسائل منها إقامة شراكة مع الشركات عبر الوطنية عبر آليات مثل التعميل. ومن المسوّغ أيضاً وضع برامج مخصصة للنساء المنشئات للمشاريع.

(هـ) الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: يمكن أن تكون برامج الروابط الوطنية أداة فعّالة لإقامة علاقات طويلة الأمد بين الموردّين المحليين والشركات الكبرى. ويمكن أن تؤدّي الحكومات دوراً مركزياً في تحسين قدرة المشاريع المحلية على التوريد للشركات عبر الوطنية وفي المساعدة على نقل المشاريع المحلية إلى أسواق التصدير، مع مراعاة العناصر الخاصة بالبلد أو بالسوق، فضلاً عن العوامل المؤثرة الأخرى في السياقات الاقتصادية والثقافية والاجتماعية. وفي هذا السياق، يعدُّ إجراء حوار وتفاعل مستمر بين الأجهزة الحكومية والقطاع الخاص أمراً أساسياً لجعل الروابط مستدامة. كما تُعدُّ إقامة آليات دعم للشراكة بين القطاعين العام والخاص تشجّع جميع الجهات الرئيسية العامة والخاصة صاحبة المصلحة على الحوار والمشاركة أحد المتطلّبات ذات الدرجة القصوى من الأولوية؛

(و) مجموعات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم: من الأسهل على المشترين العالميين أن يحدّدوا مجموعات المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم من أن يحدّدوا فرادى

المنتجين. ويمكن للشركات الجمّعة أن تولّد أيضاً كفاءات جماعية تجعلها مغرية للإنتاج العالمي. ويمكن أن تدعم الحكومات إنشاء تجمّعات صناعية بتعزيز الشبكات فيما بين الشركات والروابط فيما بين المؤسسات على مستوى الجامعات ومؤسسات البحوث والمختبرات والمراكز التقنية. وينبغي أن يستهدف الإرشاد والربط الشبكي النساء المنشئات للمشاريع؛

(ز) حماية حقوق الملكية الفكرية: يفتقر غالبية الموردين المحليين في البلدان النامية إلى الوعي والقدرة والتمويل لحماية واستغلال أصولهم الفكرية والاستفادة بصورة كاملة من السلاسل العالمية للقيمة. ويمكن لواضعي السياسات النظر في زيادة الوعي بشأن حقوق الملكية الفكرية في أوساط المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، ومساعدة هذه المشاريع على أن تحتاز بصورة قانونية أصولاً للملكية الفكرية من الجامعات ومراكز البحوث؛ وأن تسهّل تقديم المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم لطلبات البراءات؛ وأن تعدّ مبادئ توجيهية للشركات عبر الوطنية بشأن المعاملة العادلة لحقوق الملكية الفكرية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٣٩- قضايا المسؤولية الاجتماعية للشركات المتعلقة بتشجيع الممارسات التجارية المسؤولة في السلاسل العالمية للقيمة: يمكن للشركات بين القطاعين العام والخاص المتعدّدة الجهات صاحبة المصلحة، من خلال وضع إطار سياسة فعّال يشجّع الممارسات التجارية المسؤولة، أن تساعد الشركات المحلية، ولا سيما المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، على تلبية طلبات المشترين العالميين المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات وضمن اتباع الشركات سلوكاً مسؤولاً من الناحيتين الاجتماعية والبيئية. ويمكن أن تشمل خيارات السياسات المتعلقة بتعزيز معايير المسؤولية الاجتماعية للشركات تعزيزاً فعّالاً في السلاسل العالمية للقيمة من خلال الشركات بين القطاعين العام والخاص ما يلي:

(أ) إدراج قضايا المسؤولية الاجتماعية للشركات في صلب برامج تنمية المشاريع الوطنية، مع المشاركة النشطة من جانب الحكومات الوطنية والشركاء من الشركات عبر الوطنية؛

(ب) مساعدة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في توفير إرشاد عمليّ بشأن المعايير الدولية، مع دعم المنظمات الدولية وشركاء الشركات عبر الوطنية من القطاع الخاص؛

(ج) الدعوة إلى إقامة شركات متعدّدة الجهات صاحبة المصلحة لتشجيع الشركات عبر الوطنية على مواءمة مدوّنات المسؤولية الاجتماعية للشركات على مستوى الصناعة وعلى تبسيط إجراءات التطبيق وترشيدها.

٤٠ - ويُدعى الخبراء المشاركون في الاجتماع كذلك إلى مناقشة القضايا التالية فيما يتعلّق بدور الشراكات بين القطاعين العام والخاص في ضمان أن تفضي المشاركة في السلاسل العالمية للقيمة إلى نمو وتنمية مستدامين:

(أ) ما هي المعوّقات الرئيسية التي تواجهها الشركات المحلية في البلدان النامية في جانب العرض؟ وماذا كان لها من تأثير على الصادرات وعلى الاستثمار الأجنبي المباشر؟ وما هي أفضل الممارسات لمعالجة مثل هذه المعوّقات؟

(ب) ما هي مجالات سياسة المشاريع والاستثمار التي يمكن أن تستفيد أقصى الاستفادة من المساعدة التقنية من حيث توفير حافز للشركات لتساعد الشركات المحلية على بناء قدراتها؟

(ج) كيف يمكن قياس قدرة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في البلدان النامية على بناء قدرتها المحلية على التوريد وعلى توليد قيمة مضافة من خلال مؤشّرات ذات صلة وقابلة للمقارنة؟ وما هي المصادر الإحصائية التي يمكن أن توفرّ بيانات قائمة على أدلة بشأن اتجاهات وأرقام فعالية السياسات الداعمة للشراكات بين القطاعين العام والخاص من أجل إدماج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية في السلاسل العالمية للقيمة؟

(د) ما هي أفضل الممارسات لنشر الممارسات المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات عبر خطوات الإنتاج في السلاسل العالمية للقيمة وكيف يمكن تزويد مورّدي المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم المحلية بالقدرة على تلبية المعايير الدولية؟ وما هو الدور الذي يمكن أن تؤدّيه الشراكات بين القطاعين العام والخاص في هذا السياق؟

(هـ) كيف يمكن للشراكات بين القطاعين العام والخاص تعميم منظور القضايا الجنسانية وتمكين المرأة من المشاركة في السلاسل العالمية للقيمة؟



Boland W (2012). An analysis of the hidden variables influencing the challenges and opportunities of implementing R&D and value-chain agricultural public-private partnerships in the developing world. Report prepared for the Syngenta Foundation and the Canadian International Development Research Centre. Available at <http://www.idrc.ca/EN/Documents/PPP-March-2012-Boland.pdf> (accessed 7 February 2013).

Fourth High-Level Forum on Aid Effectiveness (2011). Expanding and Enhancing Public and Private Cooperation for Broad-based, Inclusive and Sustainable Growth. 29 November to 1 December, Busan, Republic of Korea.

Harvard Kennedy School Corporate Social Responsibility Initiative and Business Action for Africa (2011). *Business Partnerships for Development in Africa: Redrawing the Boundaries of Possibility*. Available at [http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/BAARreport\\_2010.pdf](http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/BAARreport_2010.pdf) (accessed 7 February 2013).

Kindornay S and Higgins K (2012). Models for trade-related private sector partnerships for development. Preliminary report. Governance for Equitable Growth Program, the North-South Institute. Available at <http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2012/11/2012-Models-for-Trade-Related-Private-Sector-Partnerships-for-Development.pdf> (accessed 7 February 2013).

الأونكتاد (٢٠٠٨)، تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٨: الشركات عبر الوطنية وتحدّي البنية التحتية، منشورات الأمم المتحدة UNCTAD/WIR/2008. رقم المبيعات E08.II.D.23، نيويورك وجنيف.

الأونكتاد (٢٠٠٩)، تقرير الاستثمار العالمي، ٢٠٠٩: الشركات عبر الوطنية، والإنتاج الزراعي والتنمية، منشورات الأمم المتحدة UNCTAD/WIR/2009. رقم المبيعات E.09.II.D.15، نيويورك وجنيف.

UNCTAD (2010a). *Creating business linkages: A policy perspective*. United Nations publication. UNCTAD/DIAE/ED/2009/1. New York and Geneva.

UNCTAD (2010b). Partnering public and private investment for development. TD/B/C.II/MEM.3/8. Geneva. 23 November.

الأونكتاد (٢٠١١)، تقرير الاستثمار العالمي ٢٠١١: أشكال الإنتاج الدولي والتنمية غير القائمة على المساهمة في رأس المال، منشورات الأمم المتحدة، UNCTAD/WIR/2011. رقم المبيعات E.11.II.D.2، نيويورك وجنيف.

الأونكتاد (٢٠١١ب)، سياسات التكنولوجيا والابتكار وإنشاء وتطوير المشاريع لصالح الفقراء، TD/B/C.II/MEM.1/12، جنيف، ٨ تشرين الثاني/نوفمبر.

UNCTAD (2011b). Pro-poor technology, innovation and entrepreneurship policies. TD/B/C.II/MEM.1/12. Geneva. 8 November.

UNCTAD (2012). Corporate social responsibility in global value chains. In: *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*. United Nations publication. UNCTAD/WIR/2012. Sales no. E.12.II.D.3. New York and Geneva. p. 93-94.

UNDP (2012). *The Roles and Opportunities for the Private Sector in Africa's Agro-food Industry*. UNDP African Facility for Inclusive Markets. UNDP. Johannesburg.

Warner M and Kahan D (2008). Market-oriented agricultural infrastructure: Appraisal of public-private partnerships. ODI Project Briefing #9. Available at <http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/837.pdf> (accessed 6 February 2013).

---