

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

الأونكتاد



تقرير
أقل البلدان نمواً ٢٠١٨
استعراض عام



ريادة الأعمال لإحداث التحوّل الهيكلي -
بعيداً عن واقع سير الأعمال كالمعتاد



الأمم المتحدة

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

تقرير أقل البلدان نمواً ٢٠١٨

استعراض عام

ريادة الأعمال لإحداث التحوّل الهيكلي -
بعيداً عن واقع سير الأعمال كالمعتاد



الأمم المتحدة

نيويورك وجنيف، ٢٠١٨

ملاحظة

تتألف رموز وثائق الأمم المتحدة من حروف وأرقام. ويعني إيراد أحد هذه الرموز الإحالة إلى إحدى وثائق الأمم المتحدة.

ليس في التسميات المستخدمة في هذا المنشور ولا في طريقة عرض مادته ما يتضمن التعبير عن أي رأي كان للأمانة العامة للأمم المتحدة بشأن المركز القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة أو لسلطات أي منها، أو بشأن تعيين تخومها أو حدودها.

كل إشارة إلى الدولار (\$) تعني دولار الولايات المتحدة، و"البليون" يعني ألف مليون.

يجوز اقتباس المادة الواردة في هذا المنشور أو إعادة طبعها دون استئذان، ولكن يُرجى التنويه بذلك، مع الإشارة إلى رقم الوثيقة. وينبغي إرسال نسخة من المنشور الذي يتضمن النص المقتبس أو المعاد طبعه إلى أمانة الأونكتاد.

يصدر الاستعراض العام الوارد أدناه أيضاً كجزء من تقرير أقل البلدان نمواً ٢٠١٨ (UNCTAD/LDC/2018).

UNCTAD/LDC/2018 (Overview)

يمكن الاطلاع على هذا الاستعراض العام أيضاً على الإنترنت
بجميع اللغات الرسمية الست للأمم المتحدة على العنوان التالي www.unctad.org/ldcr.

تمهيد

ليس في العالم مكان تَمَسَّ فيه الحاجة إلى إحداث تحوّل اقتصادي جذري أكثر من أقل البلدان نمواً، التي تجد نفسها أمام تحدٍّ يتمثل في مراكمة القدرات الإنتاجية بسرعة غير مسبوقة، في مواجهة إعادة توجيه الإنتاج العالمي المتسارعة والتحوّل الرقمي، بغية تحقيق أهداف التنمية المستدامة بحلول عام ٢٠٣٠.

وتؤدي زيادة الأعمال المفضية إلى التحوّل دوراً محورياً في التغيير الاقتصادي الجذري المنشود. ويبيّن تقرير أقل البلدان نمواً ٢٠١٨: زيادة الأعمال لإحداث التحوّل الهيكلي - بعيداً عن واقع سير الأعمال كالمعتاد كيف أن زيادة الأعمال المفضية إلى التحوّل تولّد العديد من الابتكارات الاجتماعية والاقتصادية التي تشكّل الأساس للتنمية المستدامة. فزيادة الأعمال المفضية إلى التحوّل تؤدي إلى إيجاد منتجات ونماذج تجارية جديدة؛ وإلى إتاحة فرص للعمل اللائق؛ ويؤدي نجاح تلك المشاريع إلى إحداث تحسن كبير في نوعية الحياة، وإلى تعزيز الاستدامة المالية أيضاً. ويقدم رواد ورائدات الأعمال النشطون مساهمة أكبر في تراكم الثروة وتوزيعها.

بيد أن ما تعانيه أقل البلدان نمواً من تخلف وأشكال مشاركة غير مواتية في التجارة العالمية يحول دون ظهور رواد ورائدات الأعمال النشطين الساعين إلى اقتناص الفرص والمطلوب وجودهم لإحداث التحوّل الهيكلي المنشود. فندرة رواد ورائدات الأعمال المحليين النشطين يقوِّض التحوّل الهيكلي ويؤدي في نهاية المطاف إلى إضعاف الإمساك بزمام الأمور وطنياً وتقويض الأثر الذي يمكن أن يحدثه بلوغ أهداف التنمية المستدامة في أقل البلدان نمواً.

وضعف زيادة الأعمال النشطة تنطوي على انعكاسات وخيمة على أقل البلدان نمواً، ذلك أن سياسة التشجيع على زيادة الأعمال كثيراً ما تُستَنَفَر باعتبارها وسيلة لمواجهة البطالة وحالاً للاختلالات الهيكلية. وهذا النوع من السياسة هو في كثير من الأحيان طريقة منقوصة في تعزيز زيادة الأعمال النشطة والقوية التأثير، وهو ما يتطلب نهجاً استراتيجياً منفصلاً ودعمًا مقصوداً طويل الأمد يستلزمان عملاً منسقاً ومنسجماً وسياسات ذكيّة في طائفة من مجالات العمل ذات الصلة.

ويتضمن تقرير أقل البلدان نمواً ٢٠١٨ حُججاً مقنعة لانتهاج نهج يركز على التحوّل الهيكلي بالنسبة لسياسة التشجيع على زيادة الأعمال في أقل البلدان نمواً. ويشدد التقرير على سياسة التشجيع على زيادة الأعمال القائمة على إقرار جوهري بوجود تفاوتات في مساهمة مختلف أصناف زيادة الأعمال لإحداث التحوّل الهيكلي وخلق الثروة. ويؤسس هذا التقرير لموقف أكثر حيوية وفعالية للدولة في توجيه ظهور زيادة محلية نشطة للأعمال مفضية إلى التحوّل. والأمر المهم أن التقرير يناشد أقل البلدان نمواً عدم التغاضي عن الدور المحوري والتكميلي الذي تضطلع به المؤسسات الكبرى، إلى جانب المؤسسات المتوسطة والصغيرة الحجم، بحيث تستطيع أقل البلدان نمواً وضع استراتيجيات يُقصد بها دعم زيادة الأعمال ذات التأثير. إن هذا التقرير، بتشجيعه مقررسي السياسات في أقل البلدان نمواً على تجنب السياسات التي قد تقلل من شأن فوائد زيادة الأعمال، إنما يقدم مساهمة قيّمة في الجهود التي تبذلها أقل البلدان نمواً لإضافة القيمة إلى مساعيها الرامية إلى تنفيذ خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠.

Muhammad Naitany

موخيسا كيتويي
الأمين العام للأونكتاد

استعراض عام

التنمية المستدامة والتحول الهيكلي وريادة الأعمال

لقد كُرِّست التنمية المستدامة بوصفها هدفاً عالمياً في خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠ التي أقرها المجتمع الدولي في عام ٢٠١٥ باعتبارها رؤية طموحة لرسم الاستراتيجيات والسياسات الإنمائية لجميع البلدان، بما فيها أقل البلدان نمواً. وتقتضي التنمية المستدامة إعادة تشكيل جذرية لأنماط الإنتاج والاستهلاك، وإحداث تغييرات في العلاقة بين المجتمعات والبيئة الطبيعية. وبذلك تتطلب إحداث تحول هيكلي في الاقتصادات، لا سيما في أقل البلدان نمواً، وهو ما يستلزم الانتقال إلى الأنشطة والقطاعات الاقتصادية ذات الإنتاجية العالية من أجل معالجة التحديات التقليدية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية بطريقة جديدة تراعي الاعتبارات البيئية.

ويجمع مفهوم التنمية المستدامة بين ثلاثة أبعاد للاستدامة - بعد اقتصادي وبعد اجتماعي وبعد بيئي - وتشدد خطة عام ٢٠٣٠ على وحدة هذه الأبعاد وتأزرها. وتعكس هذه النظرة ثلاثية الأبعاد الإدراك الذي مؤداه أن التركيز حصراً على النمو الاقتصادي يفضي إلى تجاهل وربما إعاقة التنمية الاجتماعية وحماية البيئة. لذلك فهي تتطلب نهجاً متكاملًا إزاء الشواغل الإنمائية، يجمع بين اقتصاد متنام ومستدام وحماية البيئة وتلبية الاحتياجات الأساسية. وقد شددت البيانات السياسية المتعاقبة التي أصدرتها الدول الأعضاء في الأمم المتحدة على حق وواجب البلدان المتقدمة والنامية على السواء في تنفيذ استراتيجيات التنمية المستدامة، والإقرار في الوقت نفسه أيضاً بالحيز السياسي المطلوب.

وما فتئ الأونكتاد يشدد على أهمية التحول الهيكلي الاقتصادي للقضاء على الفقر وإحداث تنمية طويلة الأمد في أقل البلدان نمواً. ويشير التحول الهيكلي إلى تحويل عوامل الإنتاج - لا سيما الأرض والعمل ورأس المال - من أنشطة وقطاعات ذات إنتاجية وقيمة مضافة ضعيفة إلى أنشطة وقطاعات ذات إنتاجية وقيمة مضافة عالية، وهي في العادة مختلفة من حيث الموقع والتنظيم، ومن حيث التكنولوجيا أيضاً. وتتيح هذه العملية للاقتصاد توليد أنشطة دينامية جديدة باستمرار تتميز بإنتاجية أعلى وفعالية أعظم.

وبذلك تكون خطة عام ٢٠٣٠ خطة مفضية إلى التحوّل ما دامت تتطلب إحداث تغيير جذري في العمليات الاقتصادية وفي أساليب الإنتاج والاستهلاك والنقل وأنماط الحياة. وهي تتطلب أيضاً إحداث تحوّل في العلاقات الاجتماعية الاقتصادية ضمن مختلف المجتمعات، وكذلك إزاء النظام البيئي الطبيعي، للتركيز على بلوغ الأهداف المجتمعية ضمن حدود الاستدامة البيئية.

وفي هذا السياق، تحتاج أقل البلدان نمواً إلى إجراء عملية تحوّل هيكلية مماثلة للتحوّلات التاريخية التي جرت في البلدان المتقدمة وفي اقتصادات الأسواق الصاعدة. وفي كل الأحوال، يتعين عليها الشروع في هذه العملية انطلاقاً من وضعية تتسم بأوجه ضعف هيكلية شديد، مع توخي نهج يجتنبها تكرار الانعكاسات البيئية السلبية التي وقعت في الماضي. وقد أصبح هذا التحوّل الهيكلي شرطاً لا غنى عنه بالنسبة لأقل البلدان نمواً لتحقيق الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للتنمية المستدامة وبلوغ أهداف التنمية المستدامة.

والتنمية الريفية في أقل البلدان نمواً ضرورة ملحة، لأن دور قطاع الزراعة في اقتصادات أقل البلدان نمواً لا يزال طاعياً، إذ يستوعب ثلثي القوى العاملة ويولّد نحو ٢٢ في المائة من الناتج الاقتصادي في المتوسط، مقارنةً بنسبة ٨,٥ في المائة في البلدان النامية الأخرى. وهذا ما يجعل تحوّل الاقتصادات الريفية مسألة مركزية بالنسبة للتحوّل الهيكلي العام في أقل البلدان نمواً.

ويؤدي التوسّع في القدرات الإنتاجية دوراً محورياً في التنمية المستدامة. وحسب الأونكتاد، يشمل مفهوم القدرات الإنتاجية الموارد والقدرة على قيادة الأعمال وروابط الإنتاج، التي تحدد مجتمعاً قدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات. وبذلك يكون تعزيز القدرات الإنتاجية بمثابة بعدٍ رئيسي للنمو والتحوّل الهيكلي، وهو ما يتأتى من خلال ثلاث عمليات مترابطة هي: تراكم رأس المال والتقدم التكنولوجي والتغيّر الهيكلي. ومن ثم، فإن تطوير القدرات الإنتاجية يتأثر حتماً بطبيعة التفاعل بين رواد ورائدات الأعمال والدولة والأسواق.

وريادة الأعمال ظاهرة متنوعة ومتعددة الأوجه جرى تصوّرها بطرق شتى. فالتعاريف السلوكية لمفهوم ريادة الأعمال تعرّف رائد(ة) الأعمال بأنه منسّق الإنتاج وعامل تغيير عن طريق الابتكار. أما التعاريف المهنية فتتصوّر ريادة الأعمال بأنها نتيجة اختيار الفرد بين العمل بأجر أو العمل لحسابه الخاص على أساس تقييم العوائد المتأتمية في كل حالة. وهذا التصور الثاني شكّل في سياق البلدان المتقدمة النمو. غير أن عمل الفرد لحسابه الخاص في أقل البلدان نمواً ليس

مسألة اختيار بقدر ما هو نتيجة لظروف سوق العمل السائدة والافتقار إلى البدائل. ومن هنا تكمن أهمية التفريق بين زيادة الأعمال بحكم الضرورة أو بحكم الاختيار.

ومعظم تعاريف زيادة الأعمال تجمعها عناصر مشتركة، لا سيما الابتكار، واقتناص الفرص، وخلق الفرص، والمخاطرة، والحصافة في اتخاذ القرار، وتطوير المنظمات التجارية. ويحدث النشاط الريادي أساساً في الشركات الخاصة أو في العمل الحر، ولكن كذلك في المؤسسات المملوكة للدولة والتعاونيات والمنظمات غير الحكومية. وأكثر الأشكال التنظيمية شيوعاً التي يحدث فيها النشاط الريادي هو الشركة التي تشمل تشكيلة واسعة من الأنواع، بما في ذلك الشركات المملوكة محلياً والشركات عبر الوطنية، والشركات الخاصة والمؤسسات المملوكة للدولة، والشركات من مختلف الأحجام والأعمار، العاملة في جميع قطاعات النشاط الاقتصادي.

ويإمكان زيادة الأعمال، لا سيما بفضل بعدها الابتكاري، تقديم مساهمة كبيرة في سبيل التحوّل الهيكلي بطرق شتى. فهي، أولاً، آلية مهمة لنقل موارد الإنتاج من الأنشطة الاقتصادية ذات القيمة المضافة والإنتاجية الضعيفة إلى الأنشطة ذات القيمة المضافة والإنتاجية العالية، سواء في الزراعة أو الصناعة أو الخدمات. وإمكانها، ثانياً، تحفيز الاستثمار والمساهمة في بناء اقتصاد قائم على المعرفة، وهو ما يؤدي دوراً أساسياً في النمو الاقتصادي. وثالثاً، حتى الابتكارات في الإنتاج غير القابلة للاستمرار التي تولّد سلعاً أو خدمات أو تكنولوجيات إنتاج أو نماذج تجارية جديدة بالنسبة لوضع معيّن بإمكانها أن تقدم معلومات قيّمة عن التكاليف يستفاد منها في القرارات الريادية المستقبلية، بما في ذلك أنشطة رواد ورائدات الأعمال الآخرين. وتكتسي جميع هذه الآثار أهمية بالغة في أقل البلدان نمواً التي تكون في المرحلة الابتدائية للتحوّل الهيكلي. لذا فإن زيادة الأعمال شرط لا غنى عنه لتحقيق التنمية المستدامة.

ويساهم النشاط الريادي أيضاً بصورة مباشرة في النمو الاقتصادي وذلك بالتحفيز على خلق فرص عمل، وتحسين المهارات، والتشجيع على الابتكار التكنولوجي، وإمكانه زيادة الإنتاجية عن طريق تشجيع المنافسة. وبالتالي، فإن الفروق في مستوى زيادة الأعمال أو في أصناف هذا النشاط يمكن أن تؤثر تأثيراً كبيراً على الأداء الاقتصادي وعلى التحكم في عوامل الإنتاج التقليدية، وهي الأرض والعمل ورأس المال. فالنمو الاقتصادي، علاوة على الفوائد المتأتية منه من حيث زيادة الدخل، عنصر مهم في التحوّل الهيكلي. بيد أن رواد ورائدات الأعمال والشركات، على اختلافهم، يتفاوتون من حيث مساهماتهم في التحوّل الهيكلي وفي النمو الاقتصادي. وعلى وجه الخصوص، قد يخلف النشاط الريادي الحيوي الذي تحركه الفرص آثاراً إيجابية كبيرة في هذا

الصدد، بينما يكون رواد ورائدات الأعمال الذين تحركهم الضرورة ويكافحون من أجل البقاء عادة أقل ابتكاراً ويمارسون في الغالب أنشطة ذات إنتاجية ضعيفة وقيمة مضافة ضعيفة وينتجون سلعاً وخدمات تقليدية بتكنولوجيا موجودة سلفاً. ولذلك فإمكانيات نموهم محدودة، ومعظم الشركات المرتبطة بهذا الصنف من النشاط مشاريع بالغة الصغر وتبقى كذلك. ومثل هذه الأنشطة، رغم أهميتها لبقاء رواد ورائدات الأعمال أنفسهم، لا تولّد منافع واسعة ذات شأن. وقد يتحول رواد ورائدات الأعمال الذين يكافحون من أجل البقاء إلى رواد ورائدات تحركهم الفرص ويكون لهم بالتالي تأثير إيجابي أكبر، لكن هذا لا يحدث إلا نادراً.

وتولّى المساهمة النسبية التي يقدمها مختلف أصناف رواد ورائدات الأعمال والشركات في التحوّل الهيكلي وفي تحقيق الأهداف الإنمائية الأخرى اعتباراً كبيراً في عملية صنع السياسات. وتخصيص الموارد والسياسات الصناعية الرأسية الموجهة نحو قطاعات أو أنشطة اقتصادية معيّنة ينبغي أن يستهدف بالدرجة الأولى الشركات التي تملك الإمكانيّة الأكبر للمساهمة في التحوّل الهيكلي. وبالمثل، ينبغي أن تهدف السياسات الأفقية على نطاق الاقتصاد بأكمله إلى تهيئة بيئة مناسبة لظهور أصناف رواد ورائدات الأعمال الذين يملكون الإمكانيّة الأكبر للمساهمة في التحوّل الهيكلي.

ويتأثر مستوى ونوعية ريادة الأعمال في بلد ما بعوامل فردية واجتماعية معاً. فثمة عدد من العوامل الخاصة بطبائع الفرد تؤثر في استعداده للانخراط في نشاط ريادي، وتدخل في ذلك السمات النفسية والاجتماعية والشخصية، وكذلك الخصائص الديمغرافية مثل السن والجنس والمهارات المعرفية. ويفسّر النهج الشخصي السلوكيات الريادية بأنها تعكس سلوكيات مثل الرغبة في تحقيق النجاح، وخوف محدود من الفشل، والانفتاح على التجارب، والوعي، والانفتاح على الآخرين، والكياسة، والمثابرة في مواجهة الفشل، والتفطن للفرص والتحرك لها. وقد بينت بحوث مقارنة بين الجنسين أن ميل النساء للبدء بأعمال تجارية قد يختلف عن ميل الرجال لأسباب ثقافية أو بسبب التمييز.

وريادة الأعمال تقتضي في العادة تدخل الأفراد لكنها تحدث ضمن سياق اقتصادي واجتماعي ذي وقع كبير على أصناف الرواد والرائدات الذين يظهرون وعلى فرصهم في النجاح. فمن جهة، يستطيع رواد ورائدات الأعمال المفعمون بالحيوية والابتكار المساهمة في النمو وفي التحوّل الهيكلي. ومن جهة أخرى، يمكن أن تؤدي سمات البيئة الواسعة، بما في ذلك هيكل الاقتصاد المحلي وديناميته، إلى إحداث أثر كبير على أنواع المشاريع التي يمكن إقامتها وتشغيلها

بنجاح. ويتعلق الأمر بوجه خاص بالموقع الجغرافي للنشاط الريادي، وتحديدًا بالمناطق الريفية أو الحضرية في أقل البلدان نمواً، وكذلك بمستوى تطور الاقتصاد الوطني وخصائصه الهيكلية. والعديد من السمات الهيكلية لاقتصادات أقل البلدان نمواً، بما في ذلك التطور المحدود للقطاع المالي وقصور البنية التحتية وعدم التطور المؤسسي ومستويات الخطر العالية وعدم تمكين المرأة، قد تؤدي إلى إضعاف ريادة الأعمال وتطور المشاريع. وأخيراً، يؤثر التوسع الحضري المحدود ودور قطاع الزراعة المفرط تأثيراً كبيراً في طبيعة المشاريع في أقل البلدان نمواً.

إجراء تقييم دقيق للوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً

لقد أصبحت ريادة الأعمال بصفة متزايدة موضع تركيز خطاب السياسة الإنمائية، وهي تُقدّم في برنامج العمل لصالح أقل البلدان نمواً للعقد ٢٠١١-٢٠٢٠ وفي برنامج عمل أديس أبابا للمؤتمر الدولي الثالث لتمويل التنمية؛ على أنها سبيل مهم لتنمية القطاع الخاص، وتوليد العمالة، لا سيما للنساء والشباب. بيد أن تحليل مسألة ريادة الأعمال يعجّ بالتعقيدات وبمشاكل مرتبطة بالقياس، خاصة في أقل البلدان نمواً، وهو ما يكبح البحث المتعلق بدور هذا النشاط في التنمية الاقتصادية.

وتشمل المؤشرات الواسعة الاستعمال المتعلقة بريادة الأعمال مدى ممارسة الأعمال الحرة؛ وملكية أو إدارة أو إقامة المشاريع التجارية الجديدة؛ وعدد التسجيلات الجديدة من الشركات ذات المسؤولية المحدودة. بيد أنه إضافة إلى التغطية المحدودة من حيث البيانات، تتأثر هذه المؤشرات أيضاً تأثيراً كبيراً بمستويات التنمية، وهو ما يحد من جدوى استخدامها وسيلة غير مباشرة لريادة الأعمال. وفضلاً عن ذلك، فإن المؤشرين الأولين العامين مترابطين سلباً مع المؤشر الثالث الضيق. وينتج عن ذلك مستويات عالية من ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً وفقاً للمؤشرين الأولين، لكن مستويات متدنية وفقاً للثالث.

وتبلغ نسبة الأعمال الحرة مستويات عالية في أقل البلدان نمواً، إذ تمثل نحو ٧٠ في المائة من مجموع العمالة مقارنة بنسبة ٥٠ في المائة في بقية البلدان النامية، وهي نسبة لا تتراجع إلا ببطء؛ ونصف السكان تقريباً يشاركون إما في المرحلة الأولية لإطلاق المشروع الريادي أو يعملون في شركات قائمة. ومع ذلك، لما كان العاملون لحسابهم الخاص والعاملون في المشاريع الأسرية

يشكلون ٩٧ في المائة من الأعمال الحرة، فثمة شريحة صغيرة جداً من الأعمال الحرة يمكن اعتبارها ريادية حقاً.

والقيم المجتمعية السائدة فيما يتعلق بالانخراط في النشاط الريادي في أقل البلدان نمواً مواتية للغاية، وإن كان هناك اختلال ظاهر بين التفاؤل الهائل للسكان بوجه عام والواقع الأكثر تعقيداً الذي يعيشه الذين أقاموا بالفعل مشاريع تجارية والذين أضحت تطلعاتهم لخلق فرص عمل محدودة بصفة عامة.

والتمييز الأبرز بين المشاريع في أقل البلدان نمواً هو بين تلك التابعة للقطاع النظامي وتلك التابعة للقطاع غير النظامي. ومن الصعب تقدير مدى انتشار المشاريع غير النظامية؛ ويتيح حجم الاقتصاد الموازي، الذي تقدر حصته من الناتج المحلي الإجمالي بنحو ٣٥ في المائة، مؤشراً معتدلاً على ذلك. ثم إن الفارق المضاعف عشر مرات بين المؤشرات العامة للنشاط الريادي وإنشاء الشركات ذات المسؤولية المحدودة يبرز أيضاً مدى هيمنة المشاريع غير النظامية.

ويوجد تمييز وثيق الصلة بما سبق، وإن لم يكن هناك وجه للمقارنة، هو التمييز بين المشاريع التي تحركها الفرص وتلك التي تحركها الضرورة. ويكتسي ذلك أهمية خاصة لأن الصنف الأول من المشاريع هو الذي يحدث التحوّل الهيكلي أساساً. ففي المتوسط، يفوق عدد رواد ورائدات الأعمال المبتدئين في أقل البلدان نمواً الذين يرون أن الفرص هي التي تحركهم بـ ١,٧ مرة عدد الذين تحركهم الضرورة، مقارنة بـ ٢,٨ في البلدان النامية الأخرى؛ وتتراوح نسبة رواد الأعمال المبتدئين الذين تحركهم الضرورة في أقل البلدان نمواً بين ٢٢ في المائة في إثيوبيا و٤٧ في المائة في ملاوي وفانواتو، والبقية هم ممن تحركهم الفرص أو من ذوي دوافع تجمع بين الاثنين. على أن الطبيعة غير الموضوعية للإبلاغ الذاتي توحى بأن هذه الأرقام تقلل على الأرجح من حجم الأعمال الريادية التي تحركها الضرورة.

والابتكار محدود بين رواد ورائدات الأعمال في أقل البلدان نمواً، والمشاريع التي تحاكي أنشطة قائمة هي المهيمنة بوجه عام. وثمة في المتوسط ١٥ في المائة فقط من رواد ورائدات الأعمال المبتدئين في أقل البلدان نمواً الذين يبلغون عن استحداث منتج جديد أو خدمة جديدة، مقارنةً بـ ٢٤ في المائة في البلدان النامية الأخرى، كما أن انخراط الموظفين في النشاط الريادي محدود للغاية هو الآخر.

وتحدث الأنشطة الريادية في أقل البلدان نمواً بصورة رئيسية في القطاعات التي تتميز بانخفاض مستوى الحواجز عند دخولها وبمحدودية متطلباتها من حيث المهارات، وبالأخص في الخدمات الموجهة للاستهلاك مثل تلك التي تشمل البيع بالتجزئة والسيارات والإقامة والمطاعم والخدمات الشخصية والصحة والتعليم والخدمات الاجتماعية والترفيهية. أما الانخراط في الأنشطة المفضية إلى قدر أكبر من التحول، مثل قطاعات البناء والصناعة التحويلية والنقل والاتصالات والخدمات العامة والبيع بالجملة والخدمات الموجهة لقطاع الأعمال، فهو محدود بدرجة أكبر. ويعني ذلك أن الإمكانات الريادية في أقل البلدان نمواً تترجم في نطاق محدود فقط إلى مشاريع تجارية ابتكارية قادرة على أداء دور تحفيزي في التحول الهيكلي.

وفضلاً عن ذلك، فإن الصورة العامة لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً يغلب عليها النشاط الريادي في مراحلها الابتدائية. ففي غالبية أقل البلدان نمواً التي توجد بيانات بشأنها، يبلغ عدد رواد ورائدات الأعمال المبتدئين ضعف عدد رواد ورائدات الأعمال المستقرين، وهو ما يعكس وجود معدلات عالية نسبياً من المشاريع التي تتوقف عن النشاط ومعدلات منخفضة من المشاريع التي تقدر على البقاء والاستمرار. فقد أبلغ نحو ١٤ في المائة من الراشدين في أقل البلدان نمواً عن تخليهم عن نشاط تجاري في العام السابق، مقارنةً بـ ٦ في المائة في البلدان النامية الأخرى، والسبب الرئيسي هو تدني الربحية.

ويشكل الشباب البالغ ما بين ١٨ و ٢٤ عاماً نسبة ٢٨ في المائة في المتوسط من رواد ورائدات الأعمال المبتدئين ونسبة ١٧ في المائة من رواد ورائدات الأعمال المستقرين في أقل البلدان نمواً، مقارنةً بنسبة ١٧ في المائة و ٧ في المائة على التوالي في البلدان النامية الأخرى، وهو ما يعكس ضخامة فئة الشباب بين سكان أقل البلدان نمواً. وفئة الذين يبلغون من ٢٥ إلى ٣٤ عاماً هي المهيمنة بين رواد ورائدات الأعمال من كل الفئات العمرية في جميع البلدان، غير أن أقل البلدان نمواً تتميز بالتراجع السريع في حجم الفئات الأكبر سناً، لا سيما بين رواد ورائدات الأعمال المبتدئين، ما يؤدي إلى خفض متوسط عمر رواد ورائدات المشاريع فيها.

وتتسم أقل البلدان نمواً أيضاً بتدني مستويات التحصيل التعليمي في أوساط رواد ورائدات الأعمال المبتدئين؛ فنسبة الذين أكملوا التعليم الثانوي لا تتجاوز ١٢ في المائة مقارنةً بنسبة ٣٦ في المائة في البلدان النامية الأخرى. غير أن حداثة سن رواد ورائدات الأعمال نسبياً في أقل البلدان نمواً توحي بأن هذه النسبة يمكن أن تزداد سريعاً مع ارتفاع معدلات الالتحاق بالتعليم.

ويبدو توزيع الجنسين في الأنشطة الريادية التي لا تزال في مراحلها الابتدائية متوازناً في أقل البلدان نمواً، إذ إن متوسط نسبة النساء إلى الرجال هي ٠,٩٤ مقارنة بنسبة ٠,٧٧ في البلدان النامية الأخرى ونسبة ٠,٦١ في البلدان المتقدمة والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقالية. غير أن ذلك قد يعكس وجود نسبة مفرطة من رائدات الأعمال اللاتي تصارعن من أجل البقاء في أقل البلدان نمواً، ذلك أن معدل النساء إلى الرجال في أوساط رواد ورائدات الأعمال الذين تحركهم الفرص متماثل في فئات البلدان الثلاث جميعاً. لكن توزيع الجنسين من حيث تسجيل الشركات ذات المسؤولية المحدودة غير متكافئ في أقل البلدان نمواً أكثر مما هو عليه في بلدان العالم الأخرى.

والقطاع غير النظامي في أقل البلدان نمواً تهيمن عليه المشاريع البالغة الصغر التي تشغل أقل من خمسة موظفين والمشاريع الصغيرة الحجم التي تشغل ما بين خمسة إلى تسعة موظفين، وهما تمثلان على التوالي نسبة ٧٤ في المائة ونسبة ٢٠ في المائة من المجموع. والبقية هي مشاريع متوسطة الحجم. وتصل نسبة العمال الذين لا يتقاضون أجراً، وهم أفراد الأسرة في العموم، ٣٨ في المائة من اليد العاملة في المشاريع غير النظامية، ويقبل اللجوء إلى مثل هذه اليد العاملة بشدة في معظم الحالات كلما كبر حجم المشروع. وعدم التكافؤ بين الجنسين سمة ظاهرة؛ فخمسون في المائة من النساء العاملات لا يتقاضين أجراً، مقابل ٣٣ في المائة من الرجال، والحالات التي تملك فيها النساء الحصة الأكبر من شركاتهن لا تتجاوز ٣٠ في المائة.

وإذا كان معظم رواد ورائدات الأعمال بحكم الضرورة ينشطون في القطاع غير النظامي، فهناك بعض رواد ورائدات الأعمال الذين تحركهم الفرص يختارون أيضاً البقاء في القطاع غير النظامي لأسباب استراتيجية تعزى إلى التكاليف والمنافع المرتبطة بتسجيل المشروع وفق الصبغ الرسمية. والتكاليف المالية وغير المالية لعملية التسجيل هذه هي جزء من هذا الحساب، علماً بأن هناك عوامل أخرى لا تقل أهمية، منها عدم وجود معلومات عن عملية التسجيل والشكوك القوية إزاء المنافع وليس إزاء التكاليف. وقد تُقرّر بعض المشاريع البقاء في القطاع غير النظامي لاستكشاف التكاليف أو للتأكد من قابلية نموذج أعمالها للبقاء قبل تكبد تكاليف التسجيل الثابتة. ولعل هذا يفسّر سبب تحقيق المشاريع النظامية التي أُخرت تسجيلها الرسمي أداءً في وقت لاحق أفضل من تلك التي سجّلت نفسها أثناء مرحلة الانطلاق.

وتكتسي المشاريع الريفية أهمية قصوى في التحوّل الهيكلي في أقل البلدان نمواً، وهي تختلف اختلافاً كبيراً عن المشاريع الحضرية. ومعظم رواد ورائدات الأعمال الريفيين يجمعون بين

الإنتاج الزراعي وأنشطة غير زراعية، سالكين نسقاً معقداً ومتعدد الأبعاد لتنويع الدخل، تحكمه الرغبة في تخفيف المخاطر وطابع المهنة الموسمي وزيادة الدخل معاً.

ويزداد الدخل الريفي من الأنشطة غير الزراعية في جميع مناطق الصحراء الكبرى الأفريقية، لكن يغلب تركزه لدى الأسر الريفية الأغنى، ويبقى أقل أهمية من الدخل الزراعي عموماً. وكما في المناطق الحضرية، يغلب تركُّز المشاريع الريفية الجديدة في الأنشطة ذات الحواجز المنخفضة عند دخولها، مثل أنشطة البيع والمتاجرة، وليس في القطاعات التي تفضي إلى قدر أكبر من الأنشطة التحويلية. وتكون روابط الاستهلاك مع الزراعة هي السائدة في المرحلة الأولية للنشاط التحويلي، غير أن أنشطة توريد المدخلات الزراعية وتحويل المنتجات الزراعية تزداد أهمية مع تقدم التنمية الريفية.

ومعظم المشاريع الريفية في أقل البلدان نمواً مشاريع بالغة الصغر، وهي تمثل نسبة ٩٥ في المائة من الشركات في أقل البلدان نمواً في أفريقيا، ويكثر وجودها في المناطق القريبة من المدن حيث تكون الإنتاجية عالية بوجه عام أيضاً. والقرب من الأسواق الحضرية عامل محدد مهم أيضاً في نجاح المؤسسة، شأنه شأن حجم المشروع وحياسة الأرض، وكذلك بدرجة أقل عوامل الجنس والمستوى التعليمي والدخل السابق لرائد المشروع و/أو ثروته، فضلاً عن عامل الحصول على التمويل. ويُشار في هذا الصدد إلى ارتفاع مستوى الدوران ومعدل الخروج من السوق بين المشاريع الريفية. ويعد الطابع الموسمي محددًا مهماً أيضاً في إنتاجية المشروع وبقائه. ولم يثبت أن نوع الجنس عامل مهم في تشغيل مشروع غير زراعي، غير أن المشاريع التي تملكها نساء أقل إنتاجية في المتوسط من المشاريع التي يملكها رجال، وهو ما قد يُعزى إلى وجود قيود أكبر على استخدام المرأة للوقت.

ويؤدي رأس المال الاجتماعي والترابط الشبكي والثقة دوراً حاسماً في أنشطة زيادة الأعمال الريفية، سواءً باعتبارها حواجز أو عوامل مساعدة. فالشبكات مثل جمعيات المزارعين وتعاونياتهم وهيئات تسويق منتجاتهم كثيراً ما تتصدّر جهود الترويج لسياسات التنمية الريفية مثل خدمات الإرشاد والتوعية، كما قطاع الأعمال التجارية الزراعية، والحصول على الائتمان الزراعي.

وقد أُجري تحليل في إطار تقرير أقل البلدان نمواً لعام ٢٠١٨ لتقييم آثار خصائص الشركات العاملة في القطاع الرسمي غير الزراعي، باستثناء المشاريع البالغة الصغر، على أدائها من حيث العمالة ونمو الإنتاجية. وتؤكد مجموعة البيانات المستخدمة هيمنة المشاريع الصغيرة الحجم، وإن كان توزيع العمالة أكثر توازناً؛ حيث يبلغ متوسط حصة العمالة نسبة ٢٠ في المائة

في المشاريع الصغيرة الحجم و ٣٠ في المائة في المشاريع المتوسطة الحجم و ٤٧ في المائة في المشاريع الكبيرة. وتشكل النساء نسبة ٢٧ في المائة من العاملين بدوام كامل، وتتناقص هذه النسبة قليلاً بحسب حجم المشروع.

وعلى العموم، توصل التحليل إلى وجود علاقة إيجابية كبيرة بين حجم الشركة ونمو إنتاجية اليد العاملة. فالشركات القديمة تشهد نمواً أسرع بكثير في الإنتاجية، كما أن حجم الشركة وعمرها لهما أثر سلبي كبير على نمو العمالة. وقد يعكس ذلك توجهاً نحو ازدياد كثافة اليد العاملة في الشركات الصغيرة والشركات الأحدث عهداً التي لم تبلغ بعد حداً أدنى من الفعالية ولذلك فهي تظل في طور التوسع.

ويؤكد رأي آخر أثر حجم الشركة على نمو الإنتاجية، لكنه يشير إلى أن هذا النمو يعزى إلى حد كبير إلى شركات الصناعة التحويلية، في حين أن الأثر الإيجابي لعمر الشركة لا يعدو أن يكون ضعيفاً. وتتمتع الشركات الصغيرة بمعدل نمو عمالة أعلى بكثير مما هو عليه لدى الشركات المتوسطة والكبيرة الحجم، في حين أن عامل عمر الشركة يبدو مرة أخرى أنه يكبح نمو العمالة إلى حد كبير. ويبدو أن للابتكار صلة إيجابية ومهمة بنمو الإنتاجية في شركات الصناعة التحويلية، وبنمو العمالة في طائفة العينات كلها وفي العيتين الفرعيتين كليهما.

ويبدو أن الحصول على التمويل يعزز دائماً قدرة الشركات على خلق فرص العمل، في حين أن خبرة الإداري تقترن بتراجع نمو العمالة قليلاً، فيما عدا شركات الخدمات. ووجود النساء في المناصب الإدارية العليا يقترن إلى حد كبير بنمو أسرع في الإنتاجية، بوجه عام وفي قطاع الخدمات وحده؛ ويقترن التصدير بنمو أسرع في العمالة، بوجه عام وفي الصناعة التحويلية وحدها. وتشير النتائج أيضاً إلى وجود نمو أسرع في الإنتاجية في المشاريع التي بدأت كمشاريع غير مسجلة.

وتبرز هذه النتائج الأدوار المميزة التي تؤديها الشركات بمختلف خصائصها في عملية التحوّل الهيكلي. فالشركات الأصغر والأحدث عهداً تكتسي أهمية حاسمة من حيث خلق فرص العمل، لكن الشركات الأكبر تبدو في وضع أفضل للتحفيز على تكتيف رأس المال وزيادة الإنتاجية. وبذلك تكون استدامة التحوّل الهيكلي متوقّفة على وجود بيئة متوازنة للغاية تشمل الأنواع المتعددة للشركات، المتصلة في شبكة كثيفة من روابط الإنتاج. وفي هذا الصدد، يمكن تفهّم ما تتيّره المشاريع الناشئة والمشاريع البالغة الصغر والصغيرة والمتوسطة الحجم من حماس، لكنه كثيراً ما يبدو مبالغاً فيه، لا سيما بالنظر إلى معدل بقاء هذه المشاريع.

البعد الريادي المحلي للتوجهات العالمية الكبرى

لقد بات يُنظر الآن إلى التجارة الدولية على أنها المصدر الأول للحبوية الإنمائية وكثيراً ما لجأت البلدان النامية إلى الاستعاضة عن السياسة الصناعية بالسياسة التجارية. والمسألة الإنمائية الحاسمة بالنسبة لأقل البلدان نمواً تكمن في معرفة مدى قدرة الفرص التي يمكن أن تتيحها سلاسل القيمة العالمية على المساعدة في تحفيز النشاط الريادي المطلوب لدفع عجلة التحوّل الهيكلي.

ويُعتقد أن سلاسل القيمة العالمية تنطوي على ميزات مهمة، إذ تسمح للبلدان بالتخصص في وظائف معيّنة أو حزمة من المهام بدلاً من التخصص في صناعات معيّنة. ومع ذلك فإن البحث لتأكيد الميزات المفترضة لسلاسل القيمة العالمية في تحفيز النشاط الريادي المحلي كان ضئيلاً على نحو يثير الدهشة. وينصب التركيز الأكبر للبحث على مكاسب التوظيف والربح وفرص التعلم للشركات الفردية، فضلاً عن المنافع التي يمكن جنيها من إيرادات النقد الأجنبي. وبذلك، يمكن استخلاص القليل من الاستنتاجات بشأن منافع سلاسل القيمة العالمية التي تعود على النشاط الريادي أو التوسع المستدام للقواعد الصناعية في أقل البلدان نمواً أو التنمية المستدامة، إذ لم تؤخذ في الاعتبار ملكية الشركات المستفيدة من سلاسل القيمة العالمية.

ويتطلب تقييم آثار المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على ريادة الأعمال لإحداث التحوّل الهيكلي فهم طبيعة وأسس عملية الارتقاء بالمستوى الاقتصادي المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية إلى حد كبير. والمراحل الأولية لعملية الارتقاء بالمستوى، أي الارتقاء بعملية الإنتاج والمنتج، هي في العادة خطوات أولية للتحوّل الهيكلي. وبكل الأحوال فإن المرحلتين الأخيرتين، أي الارتقاء الوظيفي والارتقاء القطاعي، تشهدان على إنجاز هذا التحوّل وتحديثان إما بالتقدم المطرد أو بتحقيق قفزات نوعية. غير أن آفاق الارتقاء بالمستوى الاقتصادي ضمن سلاسل القيمة العالمية ليست بالأمر البسيط. فهي تتأثر بالبيئة المعقدة وغير المؤكدة لسلاسل القيمة العالمية ويمكن أن تعوقها أو تيسرها أنماط الحوكمة وعلاقات القوة ضمن سلاسل القيمة العالمية، التي غالباً ما تميل لصالح الشركات الرائدة. ويواجه رواد ورائدات الأعمال في أقل البلدان نمواً أيضاً مستوى عالياً من المنافسة في عناصر سلاسل القيمة العالمية المتاحة على نحو أكبر لأقل البلدان نمواً وعوائق هيكلية تعترى بيئات الأعمال المحلية. وتبعاً لذلك، قد يصعب على رواد ورائدات الأعمال في أقل البلدان نمواً، بخلاف من هم في البيئات الأكثر تطوراً، استغلال فرص ريادية مرتبطة بسلاسل القيمة العالمية أو التكيف مع التغيرات الحاصلة في بيئة سلاسل القيمة العالمية ومن ثم يتعين عليهم التخلي عن فرص واعدة أو يضطرون إلى اعتماد استراتيجيات تنافسية غير مناسبة.

ومما يزيد من حدة مصيدة تخلف التنمية التي تواجهها أقل البلدان نمواً العراقيل المرتبطة بالتجارة، والتي ساهمت في جعل حصة أقل البلدان نمواً في التجارة العالمية تظل دون ١ في المائة منذ عام ٢٠٠٨. فتصاعد التعريفات الجمركية حاجز كبير أمام تجهيز المنتجات الزراعية وأمام الصناعة التحويلية أيضاً، وتواصل الذرى التعريفية في التأثير على قطاعات مهمة لأقل البلدان نمواً تتصل بسلاسل القيمة العالمية، مما يجعل الدخول التفضيلي إلى الأسواق عاملاً حاسماً لاندماجها في سلاسل القيمة العالمية. ويؤدي ذلك إلى جعل أقل البلدان نمواً عرضةً لاستراتيجيات تفادي التعريفات التي تتبعها الشركات الرائدة في سلاسل القيمة العالمية، مما يضيء على المشاركة في سلاسل القيمة العالمية قدراً كبيراً من الاضطراب وعدم اليقين، لا سيما في قطاعات الصناعة التحويلية الخفيفة.

وتشكل أقل البلدان نمواً في الغالب مصدراً للمدخلات المطلوبة لصادرات البلدان الأخرى في العديد من القطاعات، وهو ما يعكس إلى حد كبير مدى اعتمادها على صادرات السلع الأولية وتركزها المترابدين في تشكيلة صادراتها ووجهاتها. وتتميز مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية أيضاً بالتركز على إنتاج السلع المتداولة تجارياً التي يسهل تأجيل شرائها، مما يجعلها معرضة بشدة لصدمة الطلب العالمية.

والسبيل الرئيسي لدخول أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية هو من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، وعنصر ريادة الأعمال فيه أجنبي بالأساس. وتفاوت أهمية هذا النمط بحسب المنتجات، وهو متركز في سلاسل القيمة العالمية المرتبطة بالصناعة التحويلية أكثر منه بالزراعة، حيث لا تزال التجارة الدولية تكتسي أهمية لكن سلاسل القيمة العالمية تميل إلى الاضطلاع بدور محدود.

وتهيمن على القطاعات الزراعية في أقل البلدان نمواً في العادة المزارع العائلية، والمزارع الصغيرة، التي تتأثر بصورة مفرطة بتكاليف الامتثال المرتبطة بتشكيلة متنوعة من التدابير غير التعريفية، المترواحة بين معايير النظافة والصحة والتعقب ومعايير المنتج الأخلاقية والعمالية والبيئية. غير أن أقل البلدان نمواً بإمكانها استغلال أسواق زراعية متخصصة، لا سيما من خلال التنافس التجاري الحر.

وبغض النظر عن أهمية الزراعة في أقل البلدان نمواً، وتمتعها بميزات نسبية ظاهرة في هذا القطاع، فإن مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية هذه محدودة بوجه عام أكثر مما هي عليه في قطاعات أخرى. وقد ساعد النمو الكبير في الزراعة التعاقدية على إدماج بعض صغار المزارعين

في سلاسل القيمة العالمية، وهو ما ساعد بدوره على تخفيف بعض القيود المتعلقة بالامتثال، رغم أن ذلك أدى في الغالب إلى حصر صغار المزارعين في مواقع ليس لهم فيها سلطة تفاوضية تُذكر. بيد أن الزراعة التعاقدية تسهّل أيضاً ممارسة سلطة سوقية على المنتجين من قِبَل شركات سلاسل القيمة العالمية الرائدة ووسطائها. ويلاحظ ظهور أشكال جديدة للاستثمار الأجنبي المباشر في الزراعة وتركيز متزايد سيُحدّ من إمكانية إيجاد أشكال أكثر مرونة من الارتباط مع المنتجين المحليين، والتي هي عموماً موالية أكثر لريادة الأعمال المحلية.

ومن المرجح أيضاً أن تظل الزراعة قطاعاً استراتيجياً في أقل البلدان نمواً، ويظل تعزيز موقع المزارعين والمشاريع الريفية هدفاً مشروعاً لبرامج التنمية الريفية في أقل البلدان نمواً، كما في سائر البلدان النامية والبلدان المتقدمة.

وفي قطاع الصناعة التحويلية، تندمج أقل البلدان نمواً على نحو متزايد في شبكات الإنتاج المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية المتصلة بإنتاج الملابس، خاصة في شرق آسيا، وقد عاد ذلك بالفائدة على صعيد العمالة، لا سيما عمالة النساء، وعلى صعيد نمو الصادرات بسرعة. وبرغم تحسن آفاق توفير فرص عمل للنساء اللائي كن مستعدات في السابق من أسواق العمل الرسمية، فإن تأنيث هذا القطاع أدى في كثير من الأحيان إلى ترسيخ ظروف العمل السيئة وإلى عدم المساواة الهيكلية بين الجنسين، مع استغلال فجوة الأجور بين الجنسين كمصدر لتحقيق ميزات على صعيد التكاليف.

وتظل القيمة المضافة في قطاع المنسوجات بعيدة المنال في معظم أقل البلدان نمواً وتبقى احتمالات الارتقاء بالمستوى الاقتصادي محدودة للغاية، وإن كانت أفضل قليلاً عندما ينتهج المستثمرون في سلاسل القيمة العالمية استراتيجيات نقل الأنشطة إلى مواقع مجاورة، باستهداف البلدان المجاورة لتزويد أسواقهم الإقليمية. وعملية إدماج أقل البلدان نمواً في شبكات الإنتاج تهيمن عليها بشدة جهات أجنبية، وسجل تعزيز ريادة الأعمال المحلية ضعيف للغاية. وفي عدد قليل من أقل البلدان نمواً، سهّل احتمال وجود سلسلة توريد محلية أشكالاً أخرى من التنافس التجاري الحر أو الاستثمار الأجنبي المباشر غير السهمي، مثل التعاقد من الباطن. ولكن استعداد رواد ورائدات المشاريع في أقل البلدان نمواً ليصبحوا مصنّعين أصليين للمعدات أو مصممين أصليين في صناعة المنسوجات لا يزال ضعيفاً وينحصر حالياً بشكل رئيسي في قطاعات غير متطورة نسبياً.

والمنافسة في الأسعار على الصعيد العالمي على أشدها في صناعة المنسوجات، مما يشكل عائقاً حقيقياً أمام أقل البلدان نمواً للحفاظ على مواقعها في سلاسل القيمة العالمية ويسبب انخفاضاً في الأجور. وتتسبب أوجه الضعف في البنية التحتية وفي التسهيلات التجارية أيضاً في إعاقة قدرة أقل البلدان نمواً على المنافسة ويميل ذلك إلى أن يكون في صالح الشركات الكبرى وتلك التي تشكل أصلاً جزءاً من شبكات الموردين، كما هو الحال بالنسبة لمتطلبات الحجم والمرونة. وبذلك يواجه رواد ورائدات المشاريع في أقل البلدان نمواً، الذين يديرون مشاريع صغيرة الحجم في العموم، حواجز لا يمكن التغلب عليها أمام المشاركة في سلاسل القيمة العالمية المتعلقة بالملبوسات.

وبغض النظر عن الميزة التي تنطوي عليها زيادة التعقيد وإمكانات تطوير المهارات التي تتسم بها سلاسل القيمة العالمية المتصلة بالإلكترونيات، فإن مشاركة بعض أقل البلدان نمواً في هذا القطاع تنطوي على خصائص مماثلة لمشاركتها في سلاسل القيمة العالمية المتصلة بالملبوسات.

وتعاني أقل البلدان نمواً من موانع تقيد قدرتها على اجتذاب سلاسل القيمة العالمية التي تتسم بدرجات متفاوتة من القدرة على الارتقاء بالمستوى الاقتصادي. فهي في معظمها تشارك في عناصر منخفضة القيمة من سلاسل القيمة العالمية، حيث تبعد ضغوط المنافسة الحادة الفوائد المحتملة وحيث فرص الأعمال الريادية محدودة. وتنطوي مشاركة أقل البلدان نمواً على آثار مباشرة وظاهرة قصيرة الأمد فيما يتعلق بوجود استثمارات أجنبية مباشرة وبالعمالة ونمو الصادرات، لكن التأثيرات طويلة الأمد على بناء القدرات وعلى استدامة القاعدة الصناعية المحلية تبقى أقل ظهوراً. وفضلاً عن ذلك، فإن الأدوات السياسية المستخدمة على نطاق واسع لدعم المشاركة في سلاسل القيمة العالمية قد تصرف الانتباه عن أولويات أعلى تتمثل في بناء القدرات الإنتاجية وتيسير الأنشطة الريادية المحلية، وقد تكون في غير صالح المستثمرين المحليين، وتؤدي إلى هياكل سوقية محلية كفيلة بإعاقة ازدهار ريادة الأعمال المفضية إلى التحول.

والاحتفاظ بحصة أكبر من سلاسل القيمة العالمية ضروري لحشد الموارد المحلية المطلوبة، غير أن النزاع الممكن بين استراتيجيات الشركات الرائدة والسياسات التي تمهد لبيئة تمكينية لريادة الأعمال والارتقاء بالمستوى قد يفاقم العجز الهيكلي في أقل البلدان نمواً. وفي أحسن الأحوال، تبقى الإمكانيات المزعومة لنموذج سلاسل القيمة العالمية لتحقيق التصنيع السريع وازدهار ريادة الأعمال غير مثبتة. وقد تؤدي المشاركة في سلاسل القيمة العالمية إلى تفاقم خطر خروج بلدان من فئة أقل البلدان نمواً دون تحقيق التحول الهيكلي التنموي المستدام.

وتبرز الفرص والتحديات المرتبطة بالمشاركة في سلاسل القيمة العالمية أهمية الحصول على مزيج متوازن من المشاريع من مختلف الأحجام، بدلاً من التركيز المفرط على المشاريع البالغة الصغر والمشاريع الصغيرة الحجم في أقل البلدان نمواً. فالشركات الأكبر أفضل بصورة عامة لاستيعاب عيوب التكلفة التي تواجهها أقل البلدان نمواً ويمكنها في كثير من الأحيان أن تؤدي دور الحاضنة للمواهب الريادية وتساعد على نقل المعارف الضمنية.

والمسائل المحيطة بمشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية تعزز أهمية رواد ورائدات الأعمال ذوي التأثير الكبير القادرين على التغلب على العراقيل التي تواجهها أقل البلدان نمواً في سبيل الارتقاء بالمستوى الاقتصادي. وتوجد في أقل البلدان نمواً وفي غيرها من البلدان النامية أمثلة على رواد ورائدات الأعمال الذين تغلبوا على هذه العراقيل وبإمكان صانعي السياسات الاستفادة من الآثار العملية لمثل هذه المشاريع لإطلاق مشاريع ريادية مفضية إلى التحوّل وبناء أوجه التآزر بين السياسات المبتكرة والاستثمار العام. والأهداف الاجتماعية، كالححد من الفقر وتعزيز الأمن الغذائي، كثيراً ما تنطوي على التركيز على الشرائح الأكثر حرماناً، غير أن التشجيع على زيادة الأعمال يتطلب أيضاً توجيه الاهتمام إلى الذين هم أقدر على إقامة مشاريع مزدهرة وقابلة للبقاء.

وقد تكون الميزة النسبية الظاهرة لبلد ما مؤشراً مفيداً وأداةً من أدوات وضع السياسات فيما يتعلق بالمشاركة في سلاسل القيمة العالمية، غير أن الهدف الرئيسي في أقل البلدان نمواً هو ضمان تطور الميزة النسبية الظاهرة وتطوير ميزة نسبية حيوية بما يتماشى مع أهداف التنمية المستدامة. ولما كان ضعف ريادة الأعمال محلياً في أقل البلدان نمواً ينطوي على عراقيل تحول دون تحقيق مكاسب من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، فإن ذلك يعني ضرورة تعطيل الميزة النسبية الظاهرة لإطلاق عملية التحوّل الهيكلي. وقد يكون من الأفضل لأقل البلدان نمواً أن تنتهج استراتيجية صناعية متنوعة تستهدف في آن واحد القطاعات التي تتطلب القليل من المهارات وتلك التي تتطلب مهارات عالية، والتماس أشكال الاندماج في سلاسل القيمة العالمية غير القائمة على المساهمة، والتي تنطوي غالباً على احتمالات أعلى لإحداث تداعيات إيجابية مقارنةً بالأشكال الأخرى للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية ذات هياكل الحوكمة الأكثر تقييداً.

وتحتد أشكال التجارة والإنتاج المعاصرة مستوى عالياً من المهارات وروحاً حيوية في ريادة الأعمال. وتشهد على المنافسة العالمية على رأس المال البشري ذي المهارات العالية إقامة برامج في العديد من البلدان النامية والبلدان المتقدمة لاجتذاب رواد الأعمال والمبتكرين من ذوي المواهب والتأثير الكبير. ومما يكتسي أولوية في أقل البلدان نمواً تكييف الاستراتيجيات التي تركز

على المهاجرين والمغتربين لمنافسة هذه البرامج. وبإمكان أقل البلدان نمواً الاستفادة من إتاحة المزيد من الفرص والحوافر للمهاجرين المؤقتين أو الدائمين من ذوي المؤهلات العالية ولرواد الأعمال ذوي التأثير الكبير للعودة من البلدان المتقدمة التي قصدوها. وثمة فرصة للاستفادة من برامج وتجارب بلدان نامية وبلدان متقدمة أخرى. فإيجاد برامج هادفة ومصممة بصورة جيدة، تسعى إلى ملائمة المهارات وإمكانية نقل التكنولوجيا وزيادة الأعمال النشطة مع الاحتياجات الإنمائية، كفيل على الأرجح بتحقيق النتائج المرجوة.

وأخيراً، يلاحظ أن صادرات الخدمات من أقل البلدان نمواً تتركز تركيزاً شديداً في السياحة. وقد يكون تعزيز الروابط مع قطاع الزراعة والقطاعات الإبداعية أو الثقافية على وجه الخصوص بمثابة استراتيجية فعالة للتشجيع على ريادة الأعمال وعلى التحوّل الهيكلي. ومن شأن إعادة توجيه تنمية السياحة في أقل البلدان نمواً من تركيزها المفرط حالياً على تلبية أسواق الصادرات، فضلاً عن استغلال نهج جديدة وابتكارية للنهوض بالقيمة المضافة المحلية وتعزيز ريادة الأعمال على الصعيد المحلي، أن يحدث أثراً مضاعفاً من حيث الاستثمار والارتقاء والإثراء في القطاعات الثلاثة جميعاً.

أنشطة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً: العوائق الرئيسية وأطر السياسات الحالية

ثمة نقطة انطلاق مهمة للسياسات الرامية إلى تعزيز التحوّل الهيكلي من خلال أنشطة ريادة الأعمال تتمثل في فهم العراقيل الرئيسية الداخلية والخارجية التي تعترض نمو مؤسسات الأعمال.

وهناك إقرار متزايد بأن أكبر العراقيل الداخلية هي عوامل نفسية، مثل التزام رواد الأعمال بتحقيق النمو. وتشمل العوامل الأخرى التي تذكر كثيراً القدرة الإدارية، ومستويات التمويل، وقلة الطلبات، والمبيعات و/أو القدرة التسويقية، والمنتجات و/أو الخدمات المعروضة.

أما العراقيل الخارجية على المستوى الوطني فتشمل مناخ الأعمال الذي يمكن أن تنشأ عنه تكاليف إنتاج مباشرة وغير مباشرة ومستترة بالنسبة للشركات، وهو ما يثنيها عن اكتساب تكنولوجيات جديدة، ويكبح الاستثمار، ويضعف القدرة التنافسية، ويقلص من حجم الأسواق. ويمكن أن تكون سوق العمل عائقاً كبيراً هي الأخرى، لأن عدم وجود شبكات أمان اجتماعي أو مصادر دخل بديلة يدفع بالكثير من الناس غير القادرين على إيجاد عمل يراتب إلى التوجه

في كثير من الأحيان إلى مزاولة أنشطة حرّة غير نظامية تتميز بتدني الإنتاجية وتدني معدلات الاستثمار. ويترتب على إمكانية الوصول إلى الأسواق، بما في ذلك أسواق التصدير، أثر مباشر على إنتاجية الشركات وربحيته ونموها واستمرارها. وثمة أدلة تجريبية، في أقل البلدان نمواً وفي غيرها من الأماكن، على أن شركات التصدير تتمتع، في أوضاع التكافؤ على الضعّد كافة، بمستويات إنتاجية أعلى من الشركات غير المصدّرة العاملة في القطاع نفسه.

وتمثل لوائح الدخول عنصراً رئيسياً في الهيكل التحفيزي الذي يؤثر في إقامة مؤسسات تجارية جديدة وتسجيلها رسمياً وفي ظهور مشاريع ناشئة قادرة على منافسة الشركات القائمة وتحدي نماذج أعمالها التجارية. وقد اعتبرت تكاليف الدخول المفرطة لأمد طويل بمثابة عائق يمكن أن يحول دون إقامة شركات في العديد من البلدان النامية وهذا ما هو عليه الحال في العديد من أقل البلدان نمواً رغم ظهور بعض علامات التحسن. وفي الفترة ٢٠١٥-٢٠١٧، كانت تكاليف المشاريع الناشئة في أقل البلدان نمواً المتوسطة تمثل ٤٠ في المائة من دخل الفرد، مقارنةً بالمتوسط العالمي البالغ ٢٦ في المائة. وبالإضافة إلى ذلك، تتجاوز تكاليف إطلاق مشروع دخل الفرد السنوي في سبعة من البلدان الـ ٤٦ الأقل نمواً التي تتوفر بيانات بشأنها. وفي بعض أقل البلدان نمواً، يتعين على النساء إتمام إجراءات إضافية لإطلاق مشروع تجاري.

ويشكل الحصول على التمويل عائقاً كبيراً أمام زيادة الأعمال في أقل البلدان نمواً. وفرص حصول الشركات غير النظامية بوجه خاص على التمويل من المقرضين الرسميين محدودة. وتشكل الأموال الداخلية بلا منازع المصدر الرئيسي لتمويل العمليات اليومية، تليها عادة ائتمانات الموردين وقروض الأقارب والأصدقاء. وتضطلع الجهات المالية سواء كانت رسمية، مثل المصارف ومؤسسات التمويل الصغير، أو غير رسمية، مثل المقرضين، بدور ما زال محدوداً وليس لمؤسسات التمويل الصغير حضور مهم على ما يبدو إلا في حفنة من أقل البلدان نمواً. وعدم إتاحة فرص كافية للحصول على التمويل قد يكون عائقاً مكثلاً للإنتاجية ولاستمرار المؤسسة، لا سيما في المناطق الريفية، حيث يعد توفر الائتمان وإمكانية الحصول عليه حاسماً لنجاح المشاريع الزراعية وغير الزراعية على السواء.

وما لم تتمتع المشاريع في أقل البلدان نمواً بفرص الحصول على الطاقة العصرية والميسورة التكلفة والموثوقة والفعالة، فلن تتمكن لا من المنافسة في الأسواق العالمية ولا من الاستثمار والتوسع في الأسواق الوطنية، بسبب ضعف الإنتاجية. وتعاني ثلاث من كل أربع شركات في أقل البلدان نمواً من الانقطاع الكهربائي المتكرر. وفي أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، تعادل فترات انقطاع

الكهرباء نحو ثلاثة أشهر من توقف الإنتاج سنوياً، وهو ما يؤدي إلى فقدان نحو ٦ في المائة من حجم التعامل، وإلى لجوء نحو نصف مشاريع الأعمال الرسمية إلى استخدام مولدات، وهو ما ينشأ عنه تكاليف إضافية. فتحسين الحصول على الطاقة والمياه شرط ضروري لتنمية سلاسل القيمة لمشاريع الأعمال الزراعية، وهو ما قد يفضي إلى تحرير فرص ريادة الأعمال في المناطق الريفية. ويؤدي القصور في فرص الحصول على الطاقة أيضاً إلى زيادة أوجه اللامساواة بين الجنسين الناجمة عن العراقل القائمة على نوع الجنس، من خلال تقييد مشاركة النساء في التحوّل الهيكلي وفي أنشطة ريادة الأعمال.

ويمكن أن تؤدي زيادة فرص الحصول على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات واستخدامها استخداماً فعالاً إلى دعم نشاط الأعمال الحرة والتحوّل الهيكلي في أقل البلدان نمواً. فعلى سبيل المثال، يمكن استخدام الهواتف المحمولة لزيادة الإنتاجية الزراعية والتصدي لتحديات معيّنة يواجهها المزارعون، مثل الافتقار إلى المعلومات ومحدودية فرص الوصول إلى الأسواق. ورغم التقدم المذهل الذي تحقق في الآونة الأخيرة من حيث انتشار استعمال الهواتف المحمولة، تظل أقل البلدان نمواً مع ذلك متأخرة كثيراً عن سائر البلدان على صعيد إتاحة الهياكل الأساسية المتصلة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، مثل الحصول على الإنترنت. فقد تمكن ١٧,٥ في المائة فقط من السكان في أقل البلدان نمواً من الحصول على الإنترنت في عام ٢٠١٧، مقابل ٤١,٣ في المائة في البلدان النامية و ٨١ في المائة في البلدان المتقدمة.

والفجوة بين الجنسين في استعمال الإنترنت أوسع في أقل البلدان نمواً مما هي عليه في البلدان النامية والبلدان المتقدمة، وزادت اتساعاً في الفترة ٢٠١٣-٢٠١٧. أما الفجوة الرقمية بين أقل البلدان نمواً والبلدان النامية فهي أضيق بكثير في أوساط الشباب البالغ من ١٥ إلى ٢٤ عاماً. وأنماط استخدام الإنترنت هذه تنطوي على انعكاسات يمكن أن تكون كبيرة من حيث استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لتحفيز ريادة الأعمال بين النساء والشباب، وتعزيز التجارة الإلكترونية. ومن شأن التجارة الإلكترونية أن تتيح فرصاً أوسع على صعيد ريادة الأعمال والتنمية في أقل البلدان نمواً إذا كان باستطاعة عدد أكبر من المنتجين والمستهلكين الارتباط بمنصات التجارة الإلكترونية. وإذا أثبتت السياسات الرامية إلى بناء القدرات الريادية والإنتاجية نجاعتها. والحواجر الشائعة التي تحول دون نمو التجارة الإلكترونية تشمل القصور في تطور خدمات الاتصالات، والقصور في البنية التحتية للطاقة والنقل، وتخلف قطاع التكنولوجيا المالية، وعدم تنمية المهارات في مجال التجارة الإلكترونية، والقيود المالية على مشاريع التجارة الإلكترونية وعلى المشاريع الناشئة في الميدان التكنولوجي، وقصور أو ضعف الاستراتيجية الوطنية العامة في مجال التجارة الإلكترونية.

وتوجد في أقل البلدان نمواً عراقيل مرتبطة بنوع الجنس تعوق مشاركة المرأة في الأنشطة الاقتصادية، وهو أمر ينبشأ إلى حد كبير عن التمييز الجنساني في القوانين والتقاليد والممارسات. وتحول هذه القيود دون حصول المرأة على المدخلات والموارد، وهو ما يحد من استعدادها للانخراط في أنشطة ريادة الأعمال ومن فرص نجاحها فيما تأتبه من أنشطة تتعلق بريادة الأعمال. وتحرير طاقة المشاريع التي تملكها نساء يقتضي فحص مواضيع وجود القيود القائمة على نوع الجنس والنظر كذلك في تفاعل هذه القيود وآثارها مجتمعةً. ومن ذلك مثلاً أن اشتراط حصول المرأة في بعض البلدان على موافقة زوجها لكي تتمكن من إطلاق مشروع تجاري لا يزيد من الأعباء الإدارية فحسب بل يقلص كثيراً من عدد المشاريع التي تملكها نساء. ويبقى عمل المرأة وانخراطها في ريادة الأعمال مقيداً بالقانون في العديد من أقل البلدان نمواً؛ ففي ٣٢ بلداً من هذه البلدان قوانين تمنع المرأة من ممارسة مهن معينة، وتفرض ستة من أقل البلدان نمواً إجراءات إضافية على المرأة إذا ما أرادت إطلاق مشروع تجاري. ويمكن أن يؤدي إصلاح هذه القوانين واللوائح إلى تحسين أداء الشركات التي تملكها نساء.

وثمة في أقل البلدان نمواً القليل نسبياً من الاستراتيجيات الإنمائية الوطنية التي تعتبر التحوّل الاقتصادي الهيكلي صراحةً مسألةً أساسية، مع أن العديد من هذه الاستراتيجيات تتضمن سياسات ترمي إلى تحقيق جوانب من هذا التحوّل. وتتضمن جميع الاستراتيجيات الإنمائية الوطنية القائمة في ٤٤ بلداً من أقل البلدان نمواً التي توجد بيانات بشأنها العديد من الإشارات إلى ضرورة دعم ريادة الأعمال، ويرد معظمها في إطار الركيزة الاقتصادية، لكنها ترد أيضاً في إطار الركيزة الاجتماعية، وقد تتضمن سياسات محددة بوضوح لهذا الغرض. وتتعلق مجالات التدخل أساساً بتحسين مناخ الأعمال والحصول على التمويل وتسهيل التدريب والخدمات الاستشارية في مجال الأعمال. وفي ثلث أقل البلدان نمواً على الأقل، يُنظر إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على أنها يمكن أن تكون محركاً للنمو الاقتصادي ومصدراً لفرص العمل والدخل، من أجل الحد من الفقر، لكن القليل من هذه البلدان تعتمز اتخاذ تدابير لدعم المؤسسات الكبيرة. والإجراءات السياسية المتخذة تحديداً لتشجيع ريادة الأعمال أو النهوض بثقافة ريادة الأعمال محدودة بوجه عام وغامضة في بعض الأحيان. وثمة ثغرات جديدة بالملاحظة تعتري الاستراتيجيات الإنمائية وهي تشمل وضع سياسات فيما يتعلق بتصنيف المؤسسات ضمن مجموعات والمناقشات بشأن أوجه التفاعل بين السياسات المتعلقة بالصناعة والتجارة والاستثمار والتكامل الإقليمي وريادة الأعمال.

ويُعبّر عموماً عن علاقة التفاعل بين ريادة الأعمال والتحوّل الهيكلي في السياسات الصناعية الوطنية تعبيراً أوضح مما هو عليه في الاستراتيجيات الإنمائية، لكن نحو نصف أقل

البلدان نمواً لم تصُغ بعد سياسة بهذا الخصوص. ولا تُولى محدّدات ريادة الأعمال اهتماماً يُذكر، لكن ثمة طائفة واسعة من النّهج يُتوخى اتباعها لوضع المشاريع في قلب التنمية الصناعية. وتشمل جميع أطر السياسات الصناعية في أقل البلدان نمواً العشرين التي تملك مثل هذه الأطر مزيجاً من السياسات الصناعية الرأسيّة والأفقية والوظيفية، رغم أن التفريق بينها غير واضح بما فيه الكفاية في غالب الأحيان، وأن الخطاب بشأن أوجه التآزر بينها ضعيف نسبياً، وأن أنواع المشاريع التي يتعين تعزيزها لم تبيّن بما يكفي من الوضوح.

وتتفاوت أهداف سياسات ريادة الأعمال وتطوير المشاريع تفاوتاً كبيراً وهي ذات منحى اقتصادي واجتماعي معاً. وبالإضافة إلى ذلك، لا تتطابق في كثير من الأحيان الفترات التي تشملها الاستراتيجيات الإنمائية الوطنية وسياسات تطوير المشاريع والسياسات الصناعية الوطنية. ولا يزال نحو نصف جميع أقل البلدان نمواً لم يصغ بعد سياسة لتطوير نشاط ريادة الأعمال، في حين تملك بقية البلدان سياسة لتطوير المشاريع البالغة الصغر والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم أو ميثاقاً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد وضعت بوركينا فاسو وجمهورية تنزانيا المتحدة وغامبيا استراتيجيات وطنية كاملة بخصوص ريادة الأعمال.

وتنتهج معظم أقل البلدان نمواً نهجاً عاماً لدعم ريادة الأعمال، ولا تميّز بين مختلف أنواع المشاريع لأغراض وضع السياسات. ويركّز التدخل على صعيد السياسات بالدرجة الأولى على تحسين فرص الحصول على التمويل وتهيئة بيئة مناسبة لمشاريع الأعمال وذلك بتحسين الأطر القانونية والتنظيمية والمؤسسية والسياساتية.

ويتعين توسيع نطاق السياسات المتعلقة بريادة الأعمال بحيث يشمل ليس مجرد تهيئة بيئة مناسبة لمشاريع الأعمال، وإنما تهيئة الظروف لإعطاء المزيد من الأولوية للتحوّل الهيكلي في الخطط والرؤى الإنمائية الاستراتيجية لأقل البلدان نمواً وتحقيق قدر أكبر من الانسجام بين الخطط الإنمائية والسياسات الصناعية وسياسات النهوض بريادة الأعمال في سبيل تحقيق التحوّل الهيكلي. وينبغي أن تتوخى سياسات النهوض بريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً إيجاد إطار للرصد والتقييم يتيح تقدير النتائج بحسب مؤشرات الأداء و يتيح إدراج الدروس المستفادة من النجاحات والإخفاقات في السياسات. ويجب أن يقدم القطاع العام أيضاً دعماً ثابتاً طوال مختلف مراحل دورة حياة المشروع، في ضوء الإقرار بأن إدامة المشاريع وتطويرها لا يقلان أهمية عن إطلاقها. وينبغي أيضاً أن تتغير أولويات السياسات خلال مسار التحوّل الهيكلي، بحيث

تتناقص أهمية بعض أشكال الدعم مع اكتساب القطاع الخاص القوة وتزداد أهمية أشكال أخرى مع تطور احتياجات المشاريع.

سياسات ريادة الأعمال المفوضية إلى التحوّل

لكي يتسنى تسخير ريادة الأعمال لإحداث التحوّل الهيكلي لا بد من سياسات لدعم وإدامة المشاريع الحيوية والابتكارية التي تكتسي أهمية مركزية للتحوّل الهيكلي بدل التشجيع على إقامة مشاريع لا لشيء إلا لذاتها. ويتطلب ذلك سياسات فعالة لتطوير المشاريع ومؤسسات وهياكل تحفيزية بغية التأثير في مسار الشركات مع مرور الوقت، ودعم استدامتها، وجعلها تشارك بأقصى قدر ممكن في التحوّل الهيكلي وفي التنمية المستدامة.

ويكتسي السياق الأوسع للسياسات المتعلقة بالمشاريع أهمية حاسمة. ويتعين أن تكون سياسات النهوض بريادة الأعمال جزءاً لا يتجزأ من مجموعة أوسع من الاستراتيجيات والسياسات الرامية إلى تحقيق التحوّل الهيكلي والتنمية المستدامة، بما يجعل التنسيق والانسجام ووجود نهج لعموم الحكومة ضرورياً. ثم إن التعاون والتشاور والحوار بين القطاعين العام والخاص مسائل مهمة أيضاً، وتتطلب تعزيز قدرات القطاعين العام والخاص تماشياً مع الأهداف الإنمائية. وعلى الصعيد الدولي، تكتسي الجهود الإنمائية الإقليمية، والمساعدة الإنمائية الرسمية، والتعاون بين بلدان الجنوب أهمية قصوى أيضاً.

ولا بد أن تكون الخطط الإنمائية والسياسات الصناعية وسياسات تطوير المشاريع في أقل البلدان نمواً موجهة توجيهاً أقوى نحو تحقيق هدف التحوّل الهيكلي. ويتطلب ذلك سياسات للنهوض بريادة الأعمال والمشاريع تكون مميزة بوضوح ومصممة بفعالية على نحو يلائم الظروف الوطنية ومراحل التحوّل؛ وسياسات صناعية رأسية وأفقية ووظيفية؛ وسياسات داعمة في العديد من القطاعات المختلفة، مع تحري التنسيق الفعال لكفالة الانسجام. وينبغي أن تشمل سياسات تطوير المشاريع في أقل البلدان نمواً إطاراً للرصد والتقييم، مدعوماً بتحقيق المواءمة بين الأطر الزمنية للسياسات المختلفة.

وتبيّن تجارب البلدان التي سجلت نتائج طيبة على صعيد التحوّل الهيكلي ما للمبادرات التي قادتها الحكومات من أثر متوقع وما للبرامج الواسعة والمتنوعة من منافع للنهوض بريادة الأعمال على أساس نهج شمولي يسنده الحوار والتعاون بين القطاعين العام والخاص. وتشمل الدروس

المستفادة أيضاً لإقرار بأهمية العوامل التالية: تحقيق التكامل بين البرامج وبين برامج النهوض بزيادة الأعمال والسياسات التجارية؛ والجمع بين الاستمرارية إزاء التغييرات السياسية المحلية والمرونة في التعامل مع أية عيوب في تصميم البرامج؛ وكفالة الاستقلالية والشفافية والمساءلة بغية تجنب الوقوع رهينة المصالح الخاصة.

ويجب أيضاً التفريق بوضوح بين أنواع المشاريع، بحسب حجمها وطبيعتها ودوافعها، من أجل تصميم تدابير تحفيزية وفقاً لأدوار كل منها في التحول الهيكلي. وثمة أهداف سياسية مهمة تشمل استيعاب رواد الأعمال الذين يكافحون من أجل البقاء في أنشطة اقتصادية أكثر إنتاجية، عن طريق استحداث فرص عمل من جانب مشاريع أكثر حيوية وتساعد على إحداث التحول، وإعطاء الأولوية لدعم المشاريع التي تحركها الفرص الأكثر حيوية وابتكاراً. وينبغي تشجيع وتسهيل تسجيل المشاريع رسمياً. والهدف الرئيسي من ذلك ليس استئصال القطاع غير النظامي، بل جعل المشاريع المنتمية حالياً إلى القطاع غير النظامي تشارك في التحول الهيكلي مشاركة قصوى. وقد يكون من المناسب انتهاج نهج تدريجي، يستند إلى الظروف الخاصة باقتصاد ما، ويركز على تحسين فهم مسألة تسجيل المشاريع وجعلها ميسورة ومرغوبة ومعالجة العراقيل التي تواجهها المشاريع غير النظامية في تحقيق مستويات الإنتاجية اللازمة.

وغالباً ما تهتم سياسات النهوض بزيادة الأعمال بإنشاء المشاريع وبالمشاريع البالغة الصغر والصغيرة، لكن توسع المشاريع الكبيرة يحتاج أيضاً إلى دعم، بالنظر إلى دورها الحاسم في زيادة الإنتاجية، وتغيير أنماط الإنتاج، وخلق فرص العمل، وتعزيز مهارات ريادة الأعمال والقدرات الابتكارية بين الموظفين. وينبغي أيضاً تعزيز الروابط بين المشاريع البالغة الصغر والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والمشاريع الكبيرة، من أجل تعزيز سلاسل القيمة الوطنية والإقليمية وإتاحة فرص للارتقاء والنمو في المشاريع البالغة الصغر والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم.

وينبغي أن يكون الدعم الذي يقدم إلى المشاريع مفصلاً بما يناسب احتياجاتها المحددة وأن يعكس مختلف مراحل دورة حياتها العادية، سواء في نشأة مشروع الأعمال وتثبيتها وتوسيعها أو في إدارة الفشل. وينبغي الإبقاء على الدعم فترة كافية لتمكين المشروع من النمو والصمود في وجه دورات وتقلبات الأسواق، مع تحديد معايير واضحة تتعلق بالأداء تمهيداً لتقديم الدعم أو تحسباً لوقفه. ويقدم إطار الأونكتاد السياساتي لريادة الأعمال الأساس لاستراتيجية فعالة فيما يخص ريادة الأعمال للتشجيع على إطلاق مشاريع ناشئة، علماً بأن تعزيز توسع المشاريع النشطة يتطلب سياسات لمعالجة العراقيل العديدة التي تواجهها الشركات في أقل البلدان نمواً.

ويمكن أن تتيح نهاية دورة حياة المشروع، مثلها مثل بدايتها، معلومات مفيدة لبقية الاقتصاد. ويمكن أن تتيح الاستراتيجيات الناجحة في مجال النهوض بزيادة الأعمال التعلم إلى أقصى ما يمكن من إخفاق المشاريع من خلال التشجيع على نشر المعلومات ذات الصلة ودعم عملية استكشاف ريادة الأعمال. وبدلاً من إنكار إمكانية الإخفاق، ينبغي أن تشمل برامج النهوض بزيادة الأعمال استراتيجية للخروج تستفيد منها المشاريع التي تخفق بغية تقليل التكاليف وتعظيم المنافع.

وتضطلع المشاريع المملوكة للدولة أيضاً بدور في تحفيز ريادة الأعمال من أجل التحوّل الهيكلي في أقل البلدان نمواً، بسبب منها زيادة فرص الحصول على الخدمات العامة، لا سيما التزويد بالطاقة والمياه وخدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والنقل؛ وإتاحة السلع العامة والنافعية؛ وتوليد الأموال العامة؛ والحد من السيطرة الخاصة و/أو الأجنبية على الاقتصاد؛ ودعم القطاعات ذات الأولوية؛ وإطلاق صناعات جديدة؛ ومراقبة تراجع الصناعات الآيلة للزوال. ويكتسي دور المشاريع المملوكة للدولة أهمية خاصة عندما يكون القطاع الخاص المحلي ضعيفاً ولا يثير لدى المستثمرين الأجانب اهتماماً يُذكر، وهي الظروف التي كثيراً ما توجد في أقل البلدان نمواً. على أن الظروف التي تمكن هذه المشاريع من إثبات فعاليتها قَلما تتوافر في أقل البلدان نمواً، الأمر الذي يبرز الحاجة إلى أُطر حوكمة للمشاريع المملوكة للدولة تسندها آليات لقياس الأداء والاستفادة من التعليقات، وأُطر للرصد والتقييم، وشروط الزوال أو خطط الخروج.

وقد يكون من المفيد إدراج تدابير خاصة لصالح النساء والشباب في سياسات تطوير المشاريع البالغة الصغر والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، لكن ينبغي أن تهدف بالدرجة الأولى إلى معالجة العراقيل المحددة التي يواجهها رواد المشاريع من نساء أو شباب في الحصول على المدخلات والموارد المطلوبة لنجاح مشاريعهم. وقد تكون العراقيل التي تواجهها المشاريع النسائية عائقاً محدداً أمام التحوّل الريفي.

وفي هذا السياق، تكتسي مسألة مدى تحمّل الدولة التنموية وظائفها على صعيد تشجيع ريادة الأعمال أهمية خاصة في أقل البلدان نمواً، حيث يعاني القطاع الخاص من الضعف بسبب الافتقار إلى الدعم المؤسسي وبسبب أوجه القصور الإعلامي والتنسيقي. وأهمية الابتكار بالنسبة لعملية التحوّل الهيكلي إنما تتطلب أن تأخذ الدولة بنهج مشجع على ريادة الأعمال وتتميز بالطموح والاستعداد لقيادة العملية الإنمائية والقدرة على ذلك. ويشمل ذلك أيضاً توظيف استثمارات عمومية محدّدة المهمة بكفيلة باستحداث وتشكيل أسواق جديدة وإتاحة رؤوس أموال طويلة الأجل لقطاعات يهملها المستثمرون الخواص، من أجل بعث الزخم فيها تدريجياً.

وقدرات القطاع العام محدودة في العديد من أقل البلدان نمواً، لكن بإمكانه اكتساب هذه القدرات تدريجياً، وإحدى وظائف الدولة التنموية هي على وجه التحديد التحفيز على اكتساب هذه القدرات. ومن بين هذه القدرات تعزيز أوجه التآزر واستغلال أوجه التكامل مع القطاع الخاص. وبذلك، يتعين اتباع نهج عملي واستراتيجي وتدرّجي وتطوّري، يتيح زيادة قدرات القطاع العام بالتوازي مع زيادة الانخراط تدريجياً في التحفيز على التحوّل الهيكلي عن طريق الإصلاحات المؤسسية المناسبة محلياً، والاستفادة من مراكز الامتياز، وتعزيز التعلّم في مجال رسم السياسات ورعاية التحالفات المساعدة على إحداث التغيير.

وفي هذا السياق، يشمل دور الدولة في مجال التشجيع على ريادة الأعمال إدخال تحسينات على اللوائح التنظيمية، بما يشمل المراجعة وتحليل الأثر، ويمتد هذا الدور ليشمل بذل الجهود لمعالجة العراقيل التي يواجهها رواد المشاريع، من خلال الاستثمار العمومي في البنية التحتية، واتخاذ تدابير لتحسين الحصول على التمويل، ورعاية مجموعات المشاريع، وتعزيز القدرات التكنولوجية لدى الشركات، وتمكين الشركات من استغلال فرص الرقمنة، والتشجيع على تطوير مهارات ريادة الأعمال ضمن النُظُم التعليمية.

ويكتسي الاستثمار العمومي في البنية التحتية أهمية خاصة في أقل البلدان نمواً، لا سيما في قطاعات النقل وتيسير التجارة، وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وإمدادات الطاقة. وإتاحة مستوى الاستثمار المطلوب للحصول على الطاقة وإحداث التحوّل يتعيّن استغلال أوجه التآزر بين القطاعين العام والخاص.

وبإمكان المصارف الإنمائية الوطنية الاضطلاع بدور مهم في تمويل التحوّل الهيكلي. فيمكنها دعم الدولة التنموية بتمويل المشاريع المشتركة بين القطاعين العام والخاص والمشاريع المملوكة للدولة، وتمويل أعمال تطوير البنية التحتية، وتقديم قروض تفضيلية وضمانات ائتمانية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم العاملة في القطاعات ذات الأولوية. على أن وجود أطر فعالة على صعيدي التنظيم والحوكمة مهم لنجاح هذه المصارف في أداء مهمتها، استناداً إلى تجارب الماضي.

وبإمكان الدولة أيضاً الاضطلاع بدور مفيد باشتراكها مع القطاع الخاص في تقديم رأس المال الاستثماري لرواد ورائدات الأعمال لتوظيفه في أنشطة البحث والتطوير والابتكار في قطاعات محددة وبتقديمها ضمانات إزاء المخاطر في المراحل الأولى للأنشطة الابتكارية.

ويمكن أن يستهدف الدعم العمومي أيضاً زيادة الأعمال والمشاريع البالغة الصغر والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم والمشاريع الكبيرة من خلال وكالات متخصصة تابعة للدولة، على أن يمول ذلك الدعم على أساس تقاسم التكاليف بين القطاع الخاص الدولي والمحلي والدولة. وفي أقل البلدان نمواً التي تتمتع بعائدات كبيرة من مواردها الطبيعية، يمكن أن تساعد ثروة الصناديق السيادية التي تخضع لإدارة جيدة في اجتذاب المزيد من الاستثمارات الخاصة الطويلة الأجل لتوظيفها في قطاعات استراتيجية.

ويمكن للمناطق الاقتصادية الخاصة والمجمعات الصناعية أن تتيح وسيلة للتخلص من العوائق الأشد التي تعوق إنتاجية الشركات وذلك بالتصدي على نحو شمولي للعراقيل المادية وغير المادية المتعددة المتصلة بالبنية التحتية ضمن منطقة معينة. وبإمكان هذه الأدوات، إذا ما فُصِّلت بما يناسب العوائق الشديدة التي يواجهها المنتجون وسُخِّرت لتشجيع الابتكار المستمر وظهور مجموعات مشاريع الأعمال، أن تولد آثاراً تبعية إيجابية، لا سيما في البلدان التي تعاني بنيتها التحتية من ثغرات كبيرة. بيد أن هذه الاحتمالات تتوقف على العمل تدريجياً على إيجاد شبكة مكثفة من الروابط فيما بين مشاريع الأعمال وبين مشاريع الأعمال والمؤسسات الداعمة من حيث أنشطة المراحل الأولية والنهائية ومن حيث نشر المعارف والدراية العملية.

ويمكن تعزيز القدرات التكنولوجية التي تحتاج إليها الشركات لاستمرارها وازدهارها عن طريق الحوافز المالية وغير المالية للابتكار على مستوى الشركات، وسياسات المشتريات الحكومية، والتدريب، ومراكز البحث العمومية لدعم الابتكار في قطاعات بعينها، وتخصيص جوائز عمومية لمكافأة الابتكار. وتُستخدم برامج التسريع، ومحاضن مشاريع الأعمال، والمجمعات العلمية، ومراكز البحوث التكنولوجية استخداماً واسعاً لإعطاء دفعة لريادة الأعمال عالية النمو. ومما يكتسي أهمية قصوى أيضاً الانسجام والتنسيق بين السياسات الصناعية والسياسات المتعلقة بالعلم والتكنولوجيا والابتكار، وينبغي أن تكون السياسات المتصلة بحقوق الملكية الفكرية مصممة بحيث تكفل منح حقوق براءة الاختراع للمخترعين والمبتكرين المجازفين وأن تحدد بوضوح في الوقت نفسه شروط نقل براءات الاختراع، للتشجيع على المزيد من النشاط الابتكاري.

وسد الفجوة الرقمية الآخذة في الاتساع بين البلدان النامية والبلدان المتقدمة أمر ضروري لأقل البلدان نمواً، بغية تفادي المزيد من التهميش في الاقتصاد العالمي. ويتطلب ذلك استثمارات إضافية كبيرة من القطاعين العام والخاص. ويجدر أيضاً زيادة دعم الرقمنة زيادة كبيرة، بسبل منها مساعدة المشاريع على تسخير تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وعلى الانخراط في الاقتصاد

الرقمي المعرفي العالمي. وللدولة دور ريادي في هذه العملية، بمشاركة في الاستثمار ومن خلال سياسات المشتريات العمومية. وينبغي إيجاد سياسات للجهازية الإلكترونية لتمكين الشركات المحلية من الوصول إلى أسواق التجارة الإلكترونية واستغلالها.

وأخيراً، ينبغي وضع سياسات للثقيف في مجال ريادة الأعمال تشمل اكتساب مهارات شخصية، مثل المثابرة والتواصل الاجتماعي والثقة في النفس، ومهارات متخصصة، مثل التخطيط في مجال الأعمال والثقافة المالية والمهارات الإدارية. ويمكن لعملية تطوير مهارات ريادة الأعمال أن تستفيد أيضاً من التحوّل من التعليم القائم حصراً على الحفظ والتلقين إلى التعليم الذي يستند إلى التعلّم التجريبي وحل المشاكل والعمل الجماعي والمجازفة والتفكير النقدي واشتراك الطلبة في الأنشطة المجتمعية. وتستدعي هذه التغييرات زيادة ميزانيات التعليم.

