

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

الأونكتاد

تقرير

أقل البلدان نمواً، ٢٠١٨



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



الأمم المتحدة



تقرير أقل البلدان نمواً، ٢٠١٨



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



© الأمم المتحدة، ٢٠١٨
جميع الحقوق محفوظة

تقدّم الطلبات المتعلقة باستنساخ الاقتباسات أو النسخ التصويري إلى مركز تراخيص حقوق النشر في العنوان التالي:

.copyright.com

وتوجه جميع الاستفسارات الأخرى المتعلقة بالحقوق والتراخيص، بما فيها الحقوق الفرعية، إلى العنوان التالي:

United Nations Publications, 300 East 42nd Street,

New York, New York 10017,

United States of America

Email: publications@un.org

Website: un.org/publications

ليس في التسميات المستخدمة في هذا المنشور أو في طريقة عرض المواد على أي خريطة مشمولة به، ما يتضمن التعبير عن أي رأي كان للأمم المتحدة بشأن المركز القانوني لأي بلد أو إقليم أو مدينة أو منطقة، أو لسلطات أي منها، أو بشأن تعيين تخومها أو حدودها.

منشور للأمم المتحدة صادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية

UNCTAD/LDC/2018

eISBN: 978-92-1-047444-3

ISSN: 1010-8157

Sales No. A.18.II.D.6

شكر وتقدير

تولى الأونكتاد إعداد تقرير *أقل البلدان نمواً*، ٢٠١٨. وتلقى التقرير مساهمات من كل من: رولف تريغر (قائد الفريق)، بينيسواري بولاكي، إغنياس كولاردو-إنغليز، بيير أنكونتري، لاكوب مونتيروسا، تويابورسا أوزوسي، ماداساميراجا راجالينغام، ماتوفي ريبا، جيوفاني فالنسيسي، ستيفاني ويست (أعضاء الفريق) وأنجز العمل تحت الإشراف العام لبول أكويومي، مدير شعبة الأونكتاد المعنية بأفريقيا وأقل البلدان نمواً والبرامج الخاصة.

وعُقد في جنيف اجتماع في يومي ١٦-١٧ أيار/مايو ٢٠١٨، من أجل إجراء استعراض أقران لفصول محددة في التقرير، فضلاً عن استعراض التقرير في مجمله. والتأم في ظل الاجتماع اختصاصيون في ميادين ريادة الأعمال والسياسات الإنمائية وتطوير المؤسسات والتجارة الدولية والسياسات الاجتماعية والتنمية الصناعية وبناء القدرات. وهؤلاء المشاركون هم: أندريس إيروي، (مركز التجارة الدولية)، فيصل بالعيد (المعهد العالي للدراسات الدولية والتنمية)، فانينا فاربر (المعهد الدولي للتنمية الإدارية)، آبي م. كدير (جامعة شيفيلد)، ماسيميليانو لاماركا (منظمة العمل الدولية)، آرثر مينسات (مركز التنمية التابع لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي)، أحمد مختار (منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة)، بينديكت موسينغيلي (السوق المشتركة لشرق أفريقيا والجنوب الأفريقي)، دوناث أولومي (جامعة دار السلام)، تاييوا سامانغا (الجماعة الإنمائية للجنوب الأفريقي)، رايموند سائر (مركز التنمية الاقتصادية والاجتماعية)، فرانك فان رومبي (منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية)، سوزان اولوف (مكتب الأمم المتحدة للممثل السامي لأقل البلدان نمواً والبلدان النامية غير الساحلية والدول الجزرية الصغيرة النامية)، ديفيد وودوارد (خبير استشاري مستقل)، إضافة إلى أعضاء فريق التقرير وزملاء الأونكتاد التالية أسماؤهم: بول أكويومي، ليسا بورغاتي، ميلاسوا شيريل - روبسون، جونور روي دافيس، موسي ديليغن، فولغا فارينيلي، استيفاني غاري، تامارا غريغويل دي فارياس، كريستوفر جيمس، أميناتا لوم، آرثر ماكليين، إميلي ميسيل، جنفير نكورينيزا، باتريك نوكيدي أوساكوي، فيليب روداز، إيميليا سانتوس بولينو، ميشيلا سوميرير، أنتيباس تواتام، أنيدا يوباري.

كذلك، قدم مساهمات وتعليقات فنية على المسودة الأولى للتقرير كل من أيمن الطرايشي (المجلس الدولي للأعمال التجارية الصغيرة)، ولوي جاك فيليون (جامعة مونترال لدراسات الأعمال) ودونا كيلى (كلية بابسون)، وديفيد وودوارد (خبير استشاري مستقل). وقدم برونو كاسيللا (الأونكتاد) بيانات عن مشاركة أقل البلدان نمواً في السلاسل العالمية للقيمة استناداً إلى قاعدة بيانات أيورا التابعة للأونكتاد.

وأعد فيصل بلعيد وجون ستروذر ودينا نزيكو ورقات معلومات أساسية من أجل التقرير.

وتولت دائرة الدعم الحكومي الدولي في الأونكتاد تحرير النص.

وتولت ناديج هادجيمان تصميم الغلاف. وأنجزت بالتعاون مع سونيا بلاشير، تصميم الرسوم المعلوماتية.

وتولى ماداساميراجا راجالينغام مهام تجهيز التصميم العام والرسوم البيانية والنشر المكتبي.

ملاحظة

يمكن اقتباس المادة الواردة في هذا المنشور أو إعادة طبعها دون استئذان، ولكن يرجى التنويه الوافي إلى ذلك. وينبغي موافاة أمانة الأونكتاد بنسخة من المنشور الذي يتضمن النص المقتبس أو المعاد طبعه، وذلك على العنوان التالي:

.Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland

ويمكن أيضاً مطالعة الاستعراض العام المُعد لهذا التقرير في وثيقة مستقلة مدرجة على الإنترنت بجميع اللغات الرسمية الست للأمم المتحدة على العنوان التالي: www.unctad.org/ldcr.

النص الرئيسي

جرى آخر اطلاع على جميع المواقع الشبكية المشار إليها في هذا التقرير في حزيران/يونيه ٢٠١٨، وعلى قواعد البيانات في شباط/فبراير ٢٠١٨.

يشير تعبير (دولار) (\$) إلى دولارات الولايات المتحدة، ما لم يُذكر خلاف ذلك.

يشير تعبير "بليون" إلى ١ ٠٠٠ مليون.

تشير معدلات النمو والتغيرات السنوية إلى المعدلات المركبة.

قيمة الصادرات مقدّرة على أساس "تسليم ظهر السفينة"، وقيمة الواردات مقدّرة على أساس "السعر شاملاً التكلفة والتأمين والشحن"، ما لم يُذكر خلاف ذلك.

تشير الشرطة (-) المستخدمة بين تاريخين يمثلان سنتين، مثلاً ١٩٨١-١٩٩٠، إلى كامل الفترة المشمولة، بما فيها أول سنة وآخر سنة، أما الشرطة المائلة (/) بين سنتين، مثلاً ١٩٩١/٩٢ فتشير إلى سنة مالية أو محصولية.

يشير تعبير "أقل البلدان نمواً" في كافة أنحاء التقرير إلى البلدان المدرجة في قائمة الأمم المتحدة لأقل البلدان نمواً.

يشير أيضاً تعبير "بلد" و"اقتصاد" إلى أقاليم أو مناطق، حسب مقتضى الحال.

الجداول

تشير النقطتان (..) إلى عدم توافر البيانات أو أن الإبلاغ عنها لم يجر على حده.

تشير النقطة الواحدة (.) إلى عدم انطباق البيانات على الحالة.

تشير الشرطة (-) إلى أن قيمة المبلغ صفر أو لا تُذكر.

الكسور العشرية والنسب المئوية لا تضاف بالضرورة إلى المجاميع بسبب التدوير إلى أرقام صحيحة.

المحتويات

iv		ملاحظة
ix		تصنيفات
x		ما هي أقل البلدان نمواً؟
xiii		تمهيد
I		استعراض عام

١		التنمية المستدامة والتحول الهيكلي وريادة الأعمال	الفصل الأول
٣		ألف - مقدمة	
٣		باء - التنمية المستدامة والتحول الهيكلي	
٩		جيم - ريادة الأعمال كمفهوم	
١٣		دال - ريادة الأعمال والتحول الهيكلي	
١٥		هاء - محددات ريادة الأعمال	
١٨		واو - استنتاج	

٢١		نحو إجراء تقييم دقيق للوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً	الفصل الثاني
٢٣		ألف - مقدمة	
٢٣		باء - قياس ريادة الأعمال	
٢٩		جيم - ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً: حقائق منمجة	
٤٣		دال - القطاعات الرئيسية في أقل البلدان نمواً: القطاع غير الرسمي والمؤسسة الريفية	
٤٩		هاء - عدم تجانس الشركات والتحول الهيكلي	
٥٦		واو - ملاحظات ختامية	

٦١		البُعد المحلي لريادة الأعمال في نظم الإنتاج العالمية	الفصل الثالث
٦٣		ألف - مقدمة	
٦٣		باء - سلاسل القيمة العالمية وريادة الأعمال	
٦٨		جيم - مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية	
٨٠		دال - سلاسل القيمة العالمية وما بعدها	

٩٣		ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً: القيود الرئيسية وأطر السياسات الحالية	الفصل الرابع
٩٥		ألف - مقدمة	
٩٥		باء - القيود على نشوء الشركات ونموها	
١٠٣		جيم - العقبات الرئيسية التي تواجه المؤسسات	
١١٦		دال - الأطر الحالية للسياسات في مجال ريادة الأعمال والتحول الهيكلي	

١٢٧		سياسات ريادة الأعمال المفضية إلى التحول	الفصل الخامس
١٢٩		ألف - مقدمة	
١٢٩		باء - مبادئ السياسات	
١٣٨		جيم - سياسات ريادة الأعمال	
١٤٧		دال - ريادة الأعمال في إطار السياسات الاقتصادية العامة	
١٥٦		هاء - ريادة الأعمال والدولة التنموية	
١٦١		واو - موجز واستنتاجات	

١٦٥		المرفقات
١٧١		المراجع

الأشكال

١١	ريادة الأعمال: الأغراض والوكلاء.....	١-١
٢٦	عدد المشاهدات المتاحة لإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، ٢٠٠٨-٢٠١٧.....	١-٢
٢٨	النصيب التقديري للفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي، والمقاييس الشائعة لريادة الأعمال.....	٢-٢
٢٩	العمل لحساب الذات كحصة من إجمالي العمالة في أقل البلدان نمواً والبلدان النامية الأخرى، متوسط الفترات، ١٩٩٠-٢٠١٧.....	٣-٢
٣٠	العمل لحساب الذات بحسب حالة التوظيف، كحصة من إجمالي العمالة في أقل البلدان نمواً، ٢٠١٧.....	٤-٢
٣١	ريادة الأعمال في المرحلة المبكرة وريادة الأعمال المستقرة، آخر سنة متاحة.....	٥-٢
٣٢	تصورات السكان البالغين بشأن ريادة الأعمال، آخر سنة متاحة.....	٦-٢
٣٣	مؤشر الدافع وتوقعات النمو لرواد أعمال المرحلة المبكرة، آخر سنة متاحة.....	٧-٢
٣٥	حجم الاقتصاد الموازي كحصة من الناتج المحلي الإجمالي، ٢٠١٣-٢٠١٥.....	٨-٢
٣٥	مؤشر الدافع في عدد مختار من أقل البلدان نمواً، وبحسب مجموعات البلدان، آخر سنة متاحة.....	٩-٢
٣٧	التكوين القطاعي في المرحلة المبكرة لريادة الأعمال وأنشطة الأعمال المستقرة، في مجموعات مختارة من أقل البلدان نمواً، آخر البيانات المتاحة.....	١٠-٢
٣٧	أهمية المرحلة المبكرة لريادة الأعمال مقارنة بأنشطة الأعمال المستقرة، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً، آخر سنة متاحة.....	١١-٢
٣٨	معدلات توقف أنشطة الأعمال، آخر سنة متاحة.....	١٢-٢
٣٩	أسباب خروج أنشطة الأعمال، مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً، آخر سنة متاحة.....	١٣-٢
٤١	رواد أعمال المرحلة المبكرة ورواد الأعمال المستقرين بحسب مجموعات البلدان والعمر، آخر سنة متاحة.....	١٤-٢
٤٢	الفجوات المتصلة بنوع الجنس في إجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، آخر سنة متاحة.....	١٥-٢
٤٣	الفجوات المتصلة بنوع الجنس في الشركات ذات المسؤولية المحدودة المسجلة حديثاً، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً، ٢٠١٦..	١٦-٢
٤٤	تكوين القطاع غير الرسمي بحسب حجم المؤسسة على أساس عدد العاملين، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً.....	١٧-٢
٤٤	تكوين قوة العمل في القطاع غير الرسمي بحسب حجم المؤسسة، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً.....	١٨-٢
٤٦	الأسباب الرئيسية لعدم تسجيل مؤسسة القطاع غير الرسمي، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً.....	١٩-٢
٥٢	حصة الشركات في العينة بحسب عدد العاملين الدائمين المتفرغين.....	٢٠-٢
٥٣	حصة العمالة بحسب نوع المنشأة.....	٢١-٢
٦٤	مسار ريادة الأعمال لاكتشاف الفرصة واستغلالها.....	١-٣
٦٦	منحنى مقرر نمطي لسلاسل قيمة عالمية مدفوعة بعملية أمامية للإنتاج حسب الطلب.....	٢-٣
٧٠	اندماج أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية، بحسب مجموعات البلدان، ٢٠١٧.....	٣-٣
٧٥	نحو معدل أكبر لإضافة القيمة في صناعات المنسوجات والملابس في أقل البلدان نمواً.....	٤-٣
٩٥	الحواجز التي تعترض نمو الشركات.....	١-٤
٩٨	معدلات البطالة في أقل البلدان نمواً بحسب العمر، ٢٠١٨.....	٢-٤
١٠٢	القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم بحسب ركيزة القدرة، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً.....	٣-٤
١٠٤	تكاليف وإجراءات بدء نشاط أعمال في أقل البلدان نمواً، مقارنة بالمتوسط العالمي، ٢٠١٥-٢٠١٧.....	٤-٤
١٠٥	مصادر تمويل عمليات التشغيل اليومي في المؤسسات غير الرسمية، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً.....	٥-٤
١٠٦	الائتمان المحلي المتاح للقطاع الخاص في أقل البلدان نمواً كحصة من الناتج المحلي الإجمالي، ٢٠٠٤-٢٠٠٦ و ٢٠١٤-٢٠١٦.....	٦-٤
١٠٩	استخدام الإنترنت بحسب المجموعة القطرية والعمر ونوع الجنس.....	٧-٤
١١٠	العلامة المُحرزة والتصنيف في إطار مؤشر الأونكتاد لجاهزية مزاوله معاملات التجارة الإلكترونية بين مؤسسة تجارية ومستهلك، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً، ٢٠١٧.....	٨-٤
١١٤	البند والبند الفرعية لإطار التقييم المتعلق بتطوير ريادة الأعمال النسوية.....	٩-٤

١٠-٤	التغطية المواضيعية في سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم: حصة أقل البلدان نمواً في كل عنصر من العناصر المواضيعية للسياسات	١١٩
١-٥	مدفوعات المساعدة الإنمائية الرسمية إلى أقل البلدان نمواً بحسب القطاع، ٢٠١٦-٢٠٠٧	١٤٩
٢-٥	مدفوعات المساعدة الإنمائية الرسمية إلى أقل البلدان نمواً، ٢٠١٦	١٥٠

أشكال الأطر

١-٢	عرض تخطيطي للإطار المفاهيمي للمرصد العالمي لريادة الأعمال	٢٥
١-٣	أقل البلدان نمواً الرئيسية الخمسة المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر (أ) حسب القيمة بـ ١٠٠ دولار في عام ٢٠١٧؛ و(ب) حسب الحصة بالنسبة المئوية في الناتج المحلي الإجمالي عام ٢٠١٦	٧٠
١-٤	المرأة وأنشطة الأعمال ومؤشرات القانون: متوسط العلامات المحرزة في أقل البلدان نمواً	١١٢

الأطر

١-٢	الإطار المفاهيمي للمرصد العالمي لريادة الأعمال ومصطلحاته الرئيسية	٢٥
٢-٢	عدم تجانس الشركات والتحوّل الهيكلي: منهجية تحليلية	٥٠
١-٣	مستقبل سلاسل القيمة العالمية	٦٦
٢-٣	اتجاهات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى أقل البلدان نمواً	٧٠
٣-٣	سلاسل القيمة المحلية للصادرات الزراعية الرئيسية في أقل البلدان نمواً المصدرة للأغذية والمنتجات الزراعية	٧٢
٤-٣	موقع كمبوديا في سلسلة القيمة العالمية لصناعة الإلكترونيات	٨٠
٥-٣	ريادة الأعمال في وجه الصعاب	٨٣
٦-٣	الثورة البيروفية في فنون المأكولات	٨٩
١-٤	النساء وأنشطة الأعمال والقانون	١١٢
٢-٤	دراسات إفرادية بشأن ريادة الأعمال النسوية في أقل البلدان نمواً	١١٣
٣-٤	سياسة واستراتيجية لتطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة في إثيوبيا: مراحل تطور المؤسسة	١٢٠
١-٥	فنلندا: تاريخ لسياسات ريادة الأعمال مرتفعة النمو	١٣٠
٢-٥	جمهورية كوريا: إنعاش الاقتصاد عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم	١٣٣
٣-٥	شيلي: تسخير الهجرة لأغراض ريادة الأعمال	١٣٥
٤-٥	الهند: البحث عن مخالفين مبدعين لتدعيم ثقافة ريادة الأعمال والابتكار	١٣٦
٥-٥	بنغلاديش وأوغندا: صناعة الصيدلانيات في أقل البلدان نمواً	١٤١
٦-٥	رواندا: توفير التمويل لتطوير أنشطة الأعمال والابتكار والبحث	١٤٧
٧-٥	مبادرة الأونكتاد لتوفير التجارة الإلكترونية للجميع	١٥٣
٨-٥	رواندا: شركات القطاعين العام والخاص في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات	١٥٨

الجدول

٢٧	 ترابط سبيلمان الترتيبي الزوجي على نطاق مقاييس ريادة الأعمال في ١٠٨ بلدان	١-٢
٥٤	 نتائج الانحدار للمتغير المساعد (المربعات الصغرى المزدوجة المراحل): حجم الشركة والأداء في أقل البلدان نمواً	٢-٢
٥٥	 نتائج الانحدار: خصائص الشركات وأدائها في أقل البلدان نمواً	٣-٢
٦٥	 أنواع التحسين الاقتصادي في سلاسل القيمة العالمية	١-٣
٩٦	 العوامل الداخلية المؤثرة على النمو في الشركات الصغيرة	١-٤
١٠١	 مؤشرات الدراسات الاستقصائية للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم	٢-٤
١١٥	 بوركينافاسو: الركائز والأهداف الأساسية للاستراتيجية الوطنية لتعزيز ريادة الأعمال النسوية	٣-٤
١٢٢	 مسح للمؤسسات الحكومية في أقل البلدان نمواً المكلفة بتطوير المؤسسات	٤-٤
١٣٨	 إطار لخيارات سياسات ريادة الأعمال المفضية إلى التحول في أقل البلدان نمواً	١-٥

الجدول الإطارية

١١٢	 المرأة وأنشطة الأعمال ومؤشرات القانون: أقل البلدان نمواً التي أحرزت علامات تقل عن ٥٠ على مقياس يتراوح بين صفر و ١٠٠	١-٤
-----	---	-----

المرفقات

١٦٦	 البلد وسنة التغطية في بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال	١
١٦٧	 البلد وسنة التغطية في مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال	٢
١٦٨	 مجموعة إجراءات موصى بها في إطار سياسات ريادة الأعمال وإرشادات التنفيذ	٣

تصنيفات

◀ أقل البلدان نمواً

ما لم يُشر إلى خلاف ذلك، صُنِّفت أقل البلدان نمواً في هذا التقرير طبقاً لمجموعة معايير جغرافية وهيكلية. وبناء عليه، ضُمّت البلدان الجزرية الصغيرة الأقل نمواً الواقعة جغرافياً في أفريقيا أو آسيا إلى جزر المحيط الهادئ لتشكّل مجموعة البلدان الجزرية الصغيرة الأقل نمواً، استناداً إلى أوجه التشابه الهيكلي القائمة فيما بينها. وضُمّت مدغشقر وهايتي كدولتين لجُزريّتين كبيرتين إلى مجموعة البلدان الأفريقية الأقل نمواً.

وأُسفر ذلك عن المجموعات التالية:

البلدان الأفريقية الأقل نمواً وهايتي:

إثيوبيا وإريتريا وأنغولا وأوغندا وبنن وبوركينا فاسو وبوروندي وتشاد وتوغو وجمهورية أفريقيا الوسطى وجمهورية تنزانيا المتحدة وجمهورية الكونغو الديمقراطية وجنوب السودان وجيبوتي ورواندا وزامبيا والسنغال والسودان وسيراليون والصومال وغامبيا وغينيا وغينيا - بيساو وليبيريا وليسوتو ومالي ومدغشقر وملاوي وموريتانيا وموزامبيق والنيجر وهايتي.

البلدان الآسيوية الأقل نمواً

أفغانستان وبنغلاديش وبوتان وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وكمبوديا وميانمار ونيبال واليمن.

البلدان الجزرية الصغيرة الأقل نمواً

توفالو وتيمور - ليشتي وجزر سليمان وجزر القمر وسان تومي وبرينسيبي وفانواتو وكيريباس.

◀ مجموعات أخرى للبلدان والأقاليم

البلدان المتقدمة النمو

إسبانيا وأستراليا واستونيا وإسرائيل وألمانيا وأندورا وأيرلندا وآيسلندا وإيطاليا والبرتغال وبرمودا وبلجيكا وبلغاريا وبولندا وتشيكيا وجبل طارق وجزر فارو والدانمرك ورومانيا وسان بيير وميكولون وسان موريينو وسلوفاكيا وسلوفينيا والسويد وسويسرا وغرينلاند وفرنسا وفنلندا وقبرص والكرسي الرسولي وكرواتيا وكندا ولافتيا ولكسمبرغ وليتوانيا ومالطة والمملكة المتحدة لبريطانيا العظمى وأيرلندا الشمالية والنرويج والنمسا ونيوزيلندا وهنغاريا وهولندا والولايات المتحدة الأمريكية واليابان واليونان.

بلدان نامية أخرى

جميع البلدان النامية (حسب تصنيف الأمم المتحدة) من غير أقل البلدان نمواً.

ما هي أقل البلدان نمواً؟

٤٧ بلداً

تعتبرها الأمم المتحدة حالياً "أقل البلدان نمواً".

هناك ٤٧ بلداً تعتبرها الأمم المتحدة حالياً أقل البلدان نمواً. وهذه البلدان هي: إثيوبيا وإريتريا وأفغانستان وأنغولا وأوغندا وبنغلاديش وبنن وبوتان وبوركينا فاسو وبوروندي وتشاد وتوغو وتوفالو وتيمور - ليشتي وجزر سليمان وجزر القمر وجمهورية أفريقيا الوسطى وجمهورية تنزانيا المتحدة وجمهورية الكونغو الديمقراطية وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وجنوب السودان وجيبوتي ورواندا وزامبيا وسان تومي وبرينسيبي والسنغال والسودان وسيراليون والصومال وغامبيا وغينيا وغينيا - بيساو وفانواتو وكمبوديا وكيريباس وليبيريا وليسوتو ومالي ومدغشقر وملاوي وموريتانيا وموزامبيق وميانمار ونيبال والنيجر وهايتي واليمن.

كل ٣ سنوات

تستعرض لجنة السياسات الإنمائية قائمة أقل البلدان نمواً كل ثلاث سنوات، وتشكل اللجنة من فريق خبراء مستقلين يرفع تقاريره إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي. ويجوز للجنة السياسات الإنمائية أن توصي في التقارير التي تقدمها إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي بإضافة بلدان إلى قائمة أقل البلدان نمواً أو رفعها منها (وهو ما يسمى بالخروج من القائمة). وقد استخدمت اللجنة المعايير الثلاثة التالية في آخر استعراض أجريته في آذار/مارس ٢٠١٨:

- (أ) **مقياس نصيب الفرد من الدخل القومي**، بالاستناد إلى المتوسط التقديري لنصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي في ثلاث سنوات، واستخدام عتبة قدرها ١ ٠ ٢٥ دولاراً لتحديد البلدان التي يمكن إضافتها إلى القائمة، وعتبة قدرها ١ ٢٣٠ دولاراً للحالات التي يمكن فيها للبلد الخروج من فئة أقل البلدان نمواً؛
- (ب) **مقياس الأصول البشرية**، ويشتمل على مؤشر مركّب (مؤشر الأصول البشرية) بالاستناد إلى مؤشرات التغذية (النسبة المئوية للسكان الذين يعانون نقص التغذية)؛ ومعدل وفيات الأطفال (تحت خمس سنوات لكل ١ ٠٠٠ من المواليد الأحياء)؛ ومعدل وفيات الأمهات (لكل ١ ٠٠٠ من المواليد الأحياء)؛ ومعدل الالتحاق بالمدارس (المعدل الإجمالي للالتحاق بالمدارس الثانوية)، ومعدل الإلمام بالقراءة والكتابة (معدل الإلمام البالغين بالقراءة والكتابة)؛
- (ج) **مقياس الضعف الاقتصادي**، ويشتمل على مؤشر مركّب (مؤشر الضعف الاقتصادي) بالاستناد إلى مؤشرات الصدمات الطبيعية (مؤشر عدم استقرار الإنتاج الزراعي؛ نسبة ضحايا الكوارث الطبيعية)؛ والصدمات المتصلة بالتجارة (مؤشر عدم استقرار صادرات السلع والخدمات)؛ التعرّض المادي للصدمات (نسبة السكان الذين يقطنون مناطق واطئة)؛ والتعرض الاقتصادي للصدمات (حصة الزراعة والحراجة ومصايد الأسماك في الناتج المحلي الإجمالي؛ مؤشر تركّز الصادرات السلعية)؛ وصغر الحجم (الحساب اللوغاريتمي للسكان)؛ وبُعد الموقع (مؤشر البُعد).

وتُستخدم لهذه المعايير الثلاثة عتبات مختلفة لتحديد البلدان التي يمكن أن تُضاف إلى قائمة أقل البلدان نمواً والبلدان التي يمكنها الخروج من فئة أقل البلدان نمواً. ويكون البلد مؤهلاً لإضافته إلى القائمة إذا استوفى عتبات الإضافة لجميع هذه المعايير الثلاثة، ولم يكن عدد سكانه يزيد على ٧٥ مليون نسمة. ويؤدي التأهل للإضافة إلى القائمة إلى الدخول عملياً في فئة أقل البلدان نمواً في حالة قبول حكومة البلد المعني الاندراج في هذه الفئة.

ويكون البلد مؤهلاً عادة للخروج من القائمة إذا استوفى عتبات الخروج بموجب معيارين اثنين على الأقل من المعايير الثلاثة في استعراضين متتاليين على الأقل من الاستعراضات التي تجري للقائمة كل ثلاث سنوات. غير أنه إذا ارتفع متوسط ثلاث

سنوات من نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي لواحد من أقل البلدان نمواً إلى مستوى يبلغ على الأقل ضعف عتبة الخروج (أي ٤٦٠ دولار)، وإذا اعتُبر هذا الأداء مستداماً، يُعدّ البلد مؤهلاً للخروج بصرف النظر عن المعدل الذي يسجله تحت المعيارين الآخرين. ويشار إلى هذه القاعدة عموماً بمسمى قاعدة الخروج على أساس الدخل وحده.

◀ ٥ بلدان خرجت من فئة أقل البلدان نمواً

هي بوتسوانا، في كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٤، وكابو فيردي، في كانون الأول/ديسمبر ٢٠٠٧، وملديف، في كانون الثاني/يناير ٢٠١١، وساموا، في كانون الثاني/يناير ٢٠١٤، وغينيا الاستوائية، في حزيران/يونيه ٢٠١٧.

وفي قرار اعتمدته الجمعية العامة في كانون الأول/ديسمبر ٢٠١٥، أيدت توصية لجنة السياسات الإنمائية لعام ٢٠١٢ بخروج فانواتو، من القائمة على أن تُراعى الانتكاسة التي واجهها البلد بسبب إعصار بام الاستوائي في آذار/مارس ٢٠١٥. وقررت الجمعية العامة أن يجري - على أساس استثنائي - تأجيل خروج فانواتو من فئة أقل البلدان نمواً حتى كانون الأول/ديسمبر ٢٠٢٠.

وفي شباط/فبراير ٢٠١٦، أيدت الجمعية العامة توصية اللجنة في عام ٢٠١٥ بخروج أنغولا في قرار حددت بموجبه شباط/فبراير ٢٠٢١ تاريخاً لخروج أنغولا من فئة أقل البلدان نمواً. ومثّل هذا القرار إجراءً استثنائياً لمراعاة الضعف الشديد لاقتصاد أنغولا المعتمد على السلع الأساسية حيال تقلبات الأسعار.

وفي قرار للمجلس الاقتصادي والاجتماعي في حزيران/يونيه ٢٠١٨، دُكر المجلس بتوصية اللجنة في عام ٢٠١٢ بخروج توفالو من فئة أقل البلدان نمواً، وأرجأ إلى موعد غايته ٢٠٢١ نظر المجلس في مسألة خروج هذا البلد. وفي القرار نفسه، أرجأ المجلس الاقتصادي والاجتماعي أيضاً إلى موعد غايته ٢٠٢١ نظره في خروج كيريباس في أعقاب الاستعراض الذي أجرته اللجنة لقائمة أقل البلدان نمواً في آذار/مارس ٢٠١٨، وأوصت فيه بإعادة تصنيف كيريباس خارج فئة أقل البلدان نمواً.

وأوصي أيضاً في الاستعراض الذي اجري لهذه الفئة في عام ٢٠١٨، بخروج كل من بوتان وسان تومي وبرينسيبي وجزر سليمان. وأيد المجلس الاقتصادي والاجتماعي هذه التوصيات الثلاث في تموز/يوليه ٢٠١٨، لكنه لم يوص بإعادة تصنيف اثنين من أقل البلدان نمواً انتهت لجنة السياسات الإنمائية في آذار/مارس ٢٠١٨، للمرة الثانية إلى أنهما مؤهلان فنياً للخروج (هما نيبال وتيمور - ليشتي) بعد أن قبلت اللجنة الالتماس الذي قدمه هذان البلدان بإرجاء القرار المتعلق بمسألة خروجهما من الفئة حتى عام ٢٠٢١.

وأخيراً، انتهى في استعراض عام ٢٠١٨ لقائمة أقل البلدان نمواً إلى أن ثلاثة بلدان آسيوية كانت شبه مؤهلة للخروج من فئة أقل البلدان نمواً هي: بنغلاديش وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وميانمار. وفي حين استند شبه التأهل لإعادة التصنيف بالنسبة لجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية إلى تحسّن الأداء وبلوغه مستوى زاد على اثنتين من عتبات الخروج الثلاث، مثلما الحال في معظم حالات الخروج السابقة (نصيب الفرد من الدخل القومي والأصول البشرية)، مثلت بنغلاديش وميانمار أولى الحالات التاريخية لشبه التأهل للخروج من الفئة عبر تحقيق أداء مرتفع في إطار معايير الخروج الثلاثة (نصيب الفرد من الدخل القومي والأصول البشرية والضعف الاقتصادي).

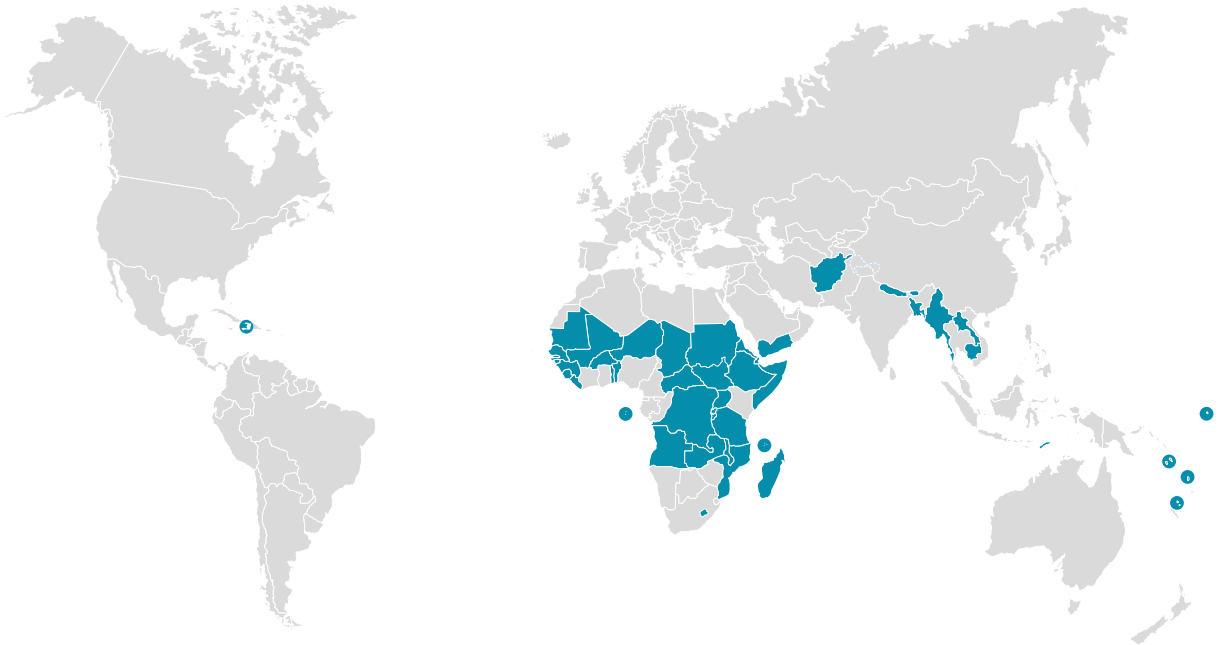
وبعد أن يؤيد المجلس الاقتصادي والاجتماعي والجمعية العامة توصية خروج البلد، يستفيد البلد الخارج من فئة أقل البلدان نمواً بفترة سماح (ثلاث سنوات عادة) قبل خروجه النهائي منها. وتصمم هذه الفترة، التي يظل البلد فيها مندرجاً في فئة أقل البلدان نمواً، لتمكينه وشركائه الإنمائيين والتجاربيين من الاتفاق على استراتيجية للانتقال السلس، حتى لا يؤدي الفقدان المُرتقب للاندراج في هذه الفئة إلى إرباك عملية التقدم الاقتصادي والاجتماعي فيه. ويلمّح تدبير الانتقال السلس عموماً إلى تمديد امتياز كان البلد مستحقاً له بفضل انتمائه إلى فئة أقل البلدان نمواً لعدد آخر من السنوات بعد خروجه من هذه الفئة.

توقعات الخروج الراهنة ورؤية اسطنبول لعام ٢٠١١

يتشكل الأفق العام للخروج عقب الاستعراض الذي أجرته لجنة السياسات الإنمائية في آذار/مارس ٢٠١٨ لقائمة أقل البلدان نمواً على النحو التالي:

- (أ) خمس حالات للخروج تشمل: أنغولا وبوتان وسان تومي وبرينسيبي وجزر سليمان وفانواتو، تحدد بالفعل تاريخ الخروج لاثنتين منهما هما: فانواتو (كانون الأول/ديسمبر ٢٠٢٠)، وأنغولا (شباط/فبراير ٢٠٢١)؛
- (ب) حالتان افتراضيتان للخروج، ترتفعان بقرار من الدول الأعضاء هما: كيريباس وتوفالو؛
- (ج) حالتان أُرجأت لجنة السياسات الإنمائية النظر في مسألة خروجهما هما، نيبال وتيمور - ليشتي؛
- (د) ثلاث حالات شبه مؤهلة للخروج (وربما تكون مؤهلة تماماً للخروج في عام ٢٠٢١) هي: بنغلاديش وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وميانمار.

ومحصلة ذلك وجود ١٢ من أقل البلدان نمواً كانت في عام ٢٠١٨ مؤهلة أو شبه مؤهلة للخروج من فئة أقل البلدان نمواً. وبإضافة هذه الحالات المؤهلة الاثنتي عشرة إلى البلدين اللذين خرجا منذ عام ٢٠١١ (ساموا وغينيا الاستوائية) ومراعاة إضافة جنوب السودان إلى قائمة أقل البلدان نمواً في عام ٢٠١٢، يحقق الأداء العام للخروج بحلول عام ٢٠١٨ معدل تأهل قدره ٢٩ في المائة. وسيبقى هذا السيناريو دون تغيير حتى عام ٢٠٢٠ حيث إنه من المقرر أن يجري الاستعراض المقبل للجنة السياسات الإنمائية في عام ٢٠٢١. وينخفض مستوى هذا الأداء للخروج والأهلية عن رؤية عام ٢٠١١ التي حددتها الدول الأعضاء المجتمعمة في اسطنبول وابتغت "تمكين نصف عدد أقل البلدان نمواً من استيفاء معايير الخروج من هذه الفئة بحلول عام ٢٠٢٠"، على نحو ما ورد في الفقرة ٢٨ من برنامج العمل لصالح أقل البلدان نمواً للعقد ٢٠١١-٢٠٢٠.



تمهيد

ليس في العالم مكان تمسّ فيه الحاجة إلى تحوّل اقتصادي جذري أكثر من أقل البلدان نمواً، التي تجد نفسها أمام تحدٍ يقتضي منها مراكمة القدرات الإنتاجية بسرعة غير مسبقة في مواجهة عملية متلاحقة لإعادة توجيه الإنتاج العالمي وتحقيق التحول الرقمي، حتى يكون بمقدورها بلوغ أهداف التنمية المستدامة بحلول عام ٢٠٣٠.

وتحتل ريادة الأعمال المفضية إلى إحداث التحول صميم هذا التغيير الاقتصادي الجذري المنشود. ويبين تقرير أقل البلدان نمواً ٢٠١٨: ريادة الأعمال لإحداث التحوّل الهيكلي - بعيداً عن واقع سير الأعمال كالمعتاد، كيف تولّد ريادة الأعمال التحويلية العديد من الابتكارات الاجتماعية والاقتصادية التي تشكل أساس التنمية المستدامة. فريادة الأعمال التحويلية تخلق منتجات ونماذج أعمال جديدة، وتتيح فرص العمل اللائق، ويؤدي نجاحها إلى تحسينات أعم في نوعية الحياة بل وفي تعزيز الاستدامة المالية. كما يقدم رواد ورائدات الأعمال الفعّالون مساهمة كبيرة في تراكم الثروة وتوزيعها.

بيد أن تخلف التنمية في أقل البلدان نمواً والأشكال غير المواتية لمشاركتها في التجارة العالمية تعوق ظهور رواد ورائدات الأعمال المفعمين بالنشاط الساعين وراء الفرص الذين يحتاجهم التحول الهيكلي. فندرة رواد ورائدات الأعمال الفعّالين يعرّض التحول الهيكلي للخطر ويؤدي في نهاية المطاف إلى إضعاف الملكية الوطنية وتوهين التأثير الذي يمكن أن يحدثه تحقيق أهداف التنمية المستدامة في أقل البلدان نمواً.

ويسبب ضعف ريادة الأعمال الدينامي عواقب جسيمة على أقل البلدان نمواً التي توظف سياسات ريادة الأعمال عادة كوسيلة بديلة لمواجهة البطالة وتقويم الاختلالات الهيكلية. غير أن هذا النوع من السياسات يكون في كثير من الأحيان قاصراً عن تعزيز ريادة الأعمال الدينامية عالية التأثير، التي تتطلب اتباع نهج استراتيجي متميز، وتوفير رعاية مُستهدفة طويلة الأجل تستلزم عملاً منسقاً ومنسجماً و سياسات ذكية في طائفة من المجالات السياساتية ذات الصلة.

ويتضمن تقرير أقل البلدان نمواً ٢٠١٨ حججاً مقنعة للأخذ بنهج في سياسة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً محوره التحول الهيكلي. ويشدد التقرير على سياسة لريادة الأعمال تقوم على إقرار جوهرية بتفاوت مساهمة مختلف أنواع ريادة الأعمال في تحقيق التحول الهيكلي وخلق الثروة. ويؤسس التقرير لموقف أكثر فعالية واستباقية للدولة في توجيه عملية نشوء ريادة الأعمال الدينامية والتحويلية المحلية. وفي جانب مهم أيضاً، يناشد التقرير أقل البلدان نمواً عدم التغاضي عن الدور المحوري والتكميلي الذي تضطلع به المؤسسات الكبيرة إلى جانب الدور الذي تؤديه المؤسسات المتوسطة الحجم والصغيرة، لكي يكون بمقدور هذه البلدان وضع استراتيجيات مدروسة لريادة الأعمال المحققة للأثر. وهذا التقرير، بتشجيعه مقرر السياسات في أقل البلدان نمواً على تجنب السياسات التي قد تقلل من منافع ريادة الأعمال، يقدم مساهمة قيّمة في جهود أقل البلدان نمواً من أجل إضافة قيمة إلى مساعيها الرامية لتنفيذ خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠.

مويسا كيتوبي
الأمين العام للأونكتاد



استعراض عام

التنمية المستدامة والتحول الهيكلي وريادة الأعمال

كُرسَت التنمية المستدامة كهدف عالمي في خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠، التي أقرها المجتمع الدولي في عام ٢٠١٥ كروية طموحة لتشكيل الاستراتيجيات والسياسات الإنمائية لجميع البلدان، بما فيها أقل البلدان نمواً. وتقضي التنمية المستدامة إعادة التشكيل الجذري لأنماط الإنتاج والاستهلاك، وإحداث تغييرات في العلاقة بين المجتمعات والبيئة الطبيعية. وتتطلب من ثم التحويل الهيكلي للاقتصادات، لا سيما في أقل البلدان نمواً، وهو ما يستلزم الانتقال إلى الأنشطة والقطاعات الاقتصادية ذات الإنتاجية المرتفعة من أجل معالجة التحديات التقليدية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية بطريقة جديدة تراعي الاعتبارات البيئية.

ويربط مفهوم التنمية المستدامة بين ثلاثة أبعاد للاستدامة - بعد اقتصادي وبعده اجتماعي وبعده بيئي - وتشدد خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠ على وحدة هذه الأبعاد ودعم بعضها البعض. وتعكس هذه النظرة ثلاثية الأبعاد الإدراك بأن التركيز الحصري على النمو الاقتصادي يتجاهل التنمية الاجتماعية وحماية البيئة وربما يؤدي إلى إعاقتها. ولذلك، تتطلب نهجاً متكاملًا إزاء الشواغل الإنمائية يجمع بين اقتصاد متنامٍ ومستدام وحماية البيئة وتلبية الاحتياجات الأساسية. وشددت البيانات السياسية المتعاقبة للدول الأعضاء في الأمم المتحدة على حق البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية وواجبها في تنفيذ استراتيجيات التنمية المستدامة، والإقرار في الوقت نفسه بضرورة إتاحة حيز السياسات الذي يتطلبه ذلك.

وما فتئ الأونكتاد يشدد على أهمية التحويل الهيكلي الاقتصادي للقضاء على الفقر وتحقيق تنمية طويلة الأجل في أقل البلدان نمواً. ويشير التحويل الهيكلي إلى تحويل عوامل الإنتاج - لا سيما الأرض والعمل ورأس المال - من أنشطة وقطاعات ذات إنتاجية وقيمة مضافة منخفضة إلى أنشطة وقطاعات ذات إنتاجية وقيمة مضافة مرتفعة، وهي تختلف عادةً من حيث الموقع والتنظيم ومن حيث التكنولوجيا أيضاً. وتتيح هذه العملية للاقتصاد توليد أنشطة دينامية جديدة باستمرار تتميز بإنتاجيتها العالية وفعاليتها الكبيرة.

وبذلك تكون خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠ خطة تحويلية، ما دامت تتطلب إحداث تغيير جذري في العمليات الاقتصادية وفي أساليب الإنتاج والاستهلاك وسبل النقل وأنماط الحياة. وتتطلب الخطة أيضاً إحداث تحول في العلاقات الاجتماعية الاقتصادية داخل مختلف المجتمعات وكذلك إزاء النظام البيئي الطبيعي، من أجل التركيز على بلوغ الأهداف المجتمعية ضمن حدود مستدامة بيئياً.

وفي هذا السياق، تحتاج أقل البلدان نمواً أن تباشر عملية للتحويل الهيكلي مماثلة للتحولات التاريخية التي جرت في البلدان المتقدمة النمو وفي الاقتصادات السوقية الصاعدة. على أنها تحتاج إلى الشروع في هذه العملية منطلقاً من وضعية تتسم بأوجه ضعف هيكلي شديد، وأن تتبع طريقة تتجنب بها تكرار الانعكاسات البيئية السلبية التي وقعت في الماضي. وقد أصبح هذا التحويل الهيكلي شرطاً لا بد منه لأقل البلدان نمواً لتحقيق الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للتنمية المستدامة، وبلوغ أهداف التنمية المستدامة.

وتكتسي التنمية الريفية في أقل البلدان نمواً أهمية ملحّة لأن قطاع الزراعة في اقتصادات أقل البلدان نمواً لا يزال يؤدي دوراً طاعياً، إذ يستوعب ثلثي اليد العاملة ويولّد نحو ٢٢ في المائة من الناتج الاقتصادي في المتوسط، مقارنة بنسبة ٨,٥ في المائة في البلدان النامية الأخرى. وهو ما يجعل تحويل الاقتصادات الريفية محورياً في التحويل الهيكلي العام لأقل البلدان نمواً.

ويؤدي التوسع في القدرات الإنتاجية دوراً مركزياً في التنمية المستدامة. وقد أفاد الأونكتاد بأن مفهوم القدرات الإنتاجية يشمل الموارد وقدرات ريادة الأعمال وروابط الإنتاج، التي تحدد مجتمعة قدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات. وبذلك يكون تعزيز القدرات الإنتاجية بمثابة بُعد رئيسي للنمو والتحويل الهيكلي، وهو ما يتأتى من خلال ثلاث عمليات مترابطة هي، تراكم رأس المال والتقدم التكنولوجي والتغير الهيكلي. ومن هنا، يتأثر تطوير القدرات الإنتاجية بشكل حتمي بطبيعة التفاعل بين رواد الأعمال والدولة والأسواق.

وريادة الأعمال ظاهرة متنوعة ومتعددة الأوجه، صيغت مفاهيمياً بطرق شتى. فالتعريفات السلوكية لريادة الأعمال تعرّف رائد (رائدة) الأعمال بأنه منسق إنتاج ووكيل عن طريق الابتكار. أما التعاريف المهنية فتفهم ريادة الأعمال على أنها نتيجة اختيار الفرد بين العمل بأجر أو العمل لحسابه الخاص على أساس تقييم العوائد المتأتية في كل حالة. وقد صيغ التصور الثاني مع وضع حالة البلدان المتقدمة النمو بعين الاعتبار. غير أن عمل الفرد لحسابه الخاص في أقل البلدان نمواً، ليس مسألة اختيار بقدر ما هو نتيجة لظروف سوق العمل السائدة وقلة البدائل. ومن هنا تكمن أهمية التفريق بين ريادة الأعمال على أساس الضرورة أو ريادة الأعمال على أساس الاختيار.

وتتقاسم معظم تعاريف ريادة الأعمال عناصر مشتركة، لا سيما الابتكار واقتناص الفرص وخلق الفرص والإقدام على المخاطرة والحصافة في اتخاذ القرار وتطوير منظمات الأعمال. ويحدث النشاط المرتبط بريادة الأعمال أساساً في شركات خاصة أو في العمل لحساب الذات، وكذلك في المؤسسات المملوكة للدولة والتعاونيات والمنظمات غير الحكومية. لكن أكثر الأشكال التنظيمية شيوعاً التي يحدث فيها نشاط ريادة الأعمال هو الشركة، التي تشمل تشكيلة واسعة 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.

وبإمكان نشاط ريادة الأعمال، لا سيما بفضل بُعده الابتكاري، أن يقدم مساهمة كبيرة في عملية التحول الهيكلي بعدة طرق. فهو أولاً، آلية مهمة لنقل موارد الإنتاج من الأنشطة الاقتصادية ذات القيمة المضافة والإنتاجية المنخفضة إلى الأنشطة ذات القيمة المضافة والإنتاجية المرتفعة، سواء في الزراعة أو الصناعة أو الخدمات. وبإمكانه ثانياً، تحفيز الاستثمار والمساهمة في بناء اقتصاد قائم على المعرفة، وهو ما يؤدي دوراً أساسياً في النمو الاقتصادي. وثالثاً، يمكن حتى لابتكارات الإنتاج غير القابلة للاستمرار التي تستهلك سلعاً أو خدمات أو تكنولوجيات إنتاج أو نماذج أعمال جديدة بالنسبة لوضع معين، أن تقدم معلومات قيمة عن التكاليف يُستفاد منها عند اتخاذ القرارات بشأن نشاط ريادة الأعمال في المستقبل، بما في ذلك أنشطة رواد أو رائدات الأعمال الآخرين. وتكتسي جميع هذه الآثار أهمية بالغة في أقل البلدان نمواً التي تكون موجودة في المرحلة المبكرة للتحول الهيكلي. ومن هنا، تمثل ريادة الأعمال شرطاً لا بد منه لتحقيق التنمية المستدامة.

ويساهم نشاط ريادة الأعمال أيضاً بصورة مباشرة في تحقيق النمو الاقتصادي، بالتحفيز على خلق فرص العمل وتحسين المهارات وتشجيع الابتكار التكنولوجي، وبإمكانه أيضاً زيادة الإنتاجية عن طريق تشجيع المنافسة. وبالتالي، فإن الفروق في مستوى نشاط ريادة الأعمال أو في أنواعها يمكن أن تؤثر تأثيراً كبيراً في الأداء الاقتصادي والتحكم في عوامل الإنتاج التقليدية، وهي الأرض والعمل ورأس المال. فالنمو الاقتصادي، علاوة على فوائده في زيادة الدخل، عنصر مهم في التحول الهيكلي. بيد أن رواد ورائدات الأعمال والشركات على اختلاف أنواعهم يتفاوتون في مساهماتهم في تحقيق التحول الهيكلي والنمو الاقتصادي. وعلى وجه الخصوص، قد يخلف نشاط ريادة الأعمال الدينامي الذي تحرّكه الفرص أثراً إيجابياً كبيراً في هذا الصدد، بينما يكون رواد ورائدات الأعمال الذين تحرّكهم الضرورة ويصارعون من أجل البقاء أقل ابتكاراً عادة ويعملون في الغالب في أنشطة منخفضة الإنتاجية ومنخفضة القيمة المضافة وينتجون سلعاً وخدمات تقليدية بتكنولوجيات موجودة. ولذلك، تكون إمكانية نموهم محدودة وتظل معظم الشركات المرتبطة بهذا النشاط على مستوى المؤسسات المتناهية الصغر. ومثل هذه الأنشطة رغم أهميتها لبقاء رواد ورائدات الأعمال أنفسهم، لا تولّد منافع واسعة ذات شأن. وقد يصبح رواد ورائدات الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء رواداً ورائداتاً للأعمال تحرّكهم الفرص ويحدثون تأثيراً أكثر إيجابية، لكن حالات حصول ذلك نادرة.

وتحظى المساهمات النسبية التي يقدمها رواد ورائدات الأعمال والشركات على اختلاف أنواعهم في تحقيق التحول الهيكلي والأهداف الإنمائية الأخرى، باعتبار كبير في صنع القرار. وينبغي أن تكون عمليات تخصيص الموارد والسياسات الصناعية الرأسية الموجهة نحو قطاعات أو أنشطة اقتصادية معيّنة مستهدفة بالدرجة الأولى الشركات التي تملك الإمكانية الأكبر للمساهمة في إحداث التحول الهيكلي. وبالمثل، ينبغي أن تهدف السياسات الأفقية على نطاق الاقتصاد إلى تهيئة بيئة مناسبة لظهور نوعيات ريادة الأعمال التي تنطوي على إمكانيات تحقيق المساهمة الأكبر في التحول الهيكلي.

ويتأثر مستوى ونوعية نشاط ريادة الأعمال في البلد، بالعوامل الفردية والمجتمعية. فثمة عدد من العوامل الخاصة بطبائع الفرد تؤثر في استعداده للانخراط في نشاط لريادة الأعمال، ويدخل ضمن ذلك السمات النفسية والاجتماعية والشخصية، والخصائص الديمغرافية كالسنّ ونوع الجنس والمهارات المعرفية. ويفسّر النهج القائم على الشخصية السلوكيات المتعلقة بريادة الأعمال على أنها تعكس سلوكيات مثل الرغبة في تحقيق النجاح وقلة الخوف من الفشل والانفتاح على التجارب والوعي والانفتاح على الآخرين والتلاؤم معهم والإصرار في مواجهة الفشل والتفطّن للفرص والتحرك لاغتنامها. ويبيّن بحوث تقارن بين الجنسين أن نزوع النساء لاستهلال عمل تجاري يمكن أن يتفاوت عن نزوع الرجال لأسباب ثقافية أو بسبب التمييز.

وتقتضي ريادة الأعمال في العادة انخراطاً من جانب الأفراد، لكنها تحدث ضمن سياق اقتصادي واجتماعي ذي وقع كبير على نوعيات رواد الأعمال البازغين وفرصهم في النجاح. فمن جهة، يستطيع رواد ورائدات الأعمال المبتكرون المفعمون بالحيوية المساهمة في النمو والتحول الهيكلي. ومن جهة أخرى، يمكن أن تؤدي السمات البيئية الأوسع، بما في ذلك هيكلية ودينامية الاقتصاد المحلي إلى إحداث أثر رئيسي على أنواع المؤسسات التجارية التي يمكن إنشاؤها وتشغيلها بنجاح. ويتعلق الأمر بوجه خاص بالموقع الجغرافي لنشاط ريادة الأعمال، لا سيما من حيث كونه في مناطق ريفية أو مناطق حضرية في أقل البلدان نمواً، ويتعلق أيضاً بمستوى الخصائص الإنمائية والهيكلية للاقتصاد الوطني. ويميل العديد من السمات الهيكلية لاقتصادات أقل البلدان نمواً، بما في ذلك محدودية النمو المالي وقصور البنية التحتية وقلة التطور المؤسسي ومستويات الخطر العالية وعدم تمكين المرأة، إلى إضعاف روح ريادة الأعمال وتطور المؤسسات. وأخيراً، ربما كان التوسع الحضري المحدود والدور المفرط لقطاع الزراعة سمتين تنطويان أيضاً على أثر كبير على طبيعة المؤسسات في أقل البلدان نمواً.

إجراء تقييم دقيق للوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً

أصبح نشاط الأعمال موضع تركيز متزايد لخطاب السياسة الإنمائية ويجرى تقديمه في برنامج العمل لصالح أقل البلدان نمواً للعقد ٢٠١١-٢٠٢٠، وفي برنامج عمل أديس أبابا للمؤتمر الدولي الثالث لتمويل التنمية، على أنه سبيل رئيسي لتنمية القطاع الخاص وتوليد العمالة لا سيما للنساء والشباب. على أن تحليل موضوع ريادة الأعمال يعجّ بالتعقيدات وبمشاكل القياس خاصة في أقل البلدان نمواً، وهو ما يكبح البحث في دوره في التنمية الاقتصادية.

وتشمل المؤشرات الواسعة الاستعمال المتعلقة بريادة الأعمال، مدى اتساع نطاق العمل لحساب الذات؛ وتملك أنشطة الأعمال الجديدة أو إدارتها أو إقامتها، وعدد التسجيلات الجديدة للشركات ذات المسؤولية المحدودة. بيد أنه إضافة إلى محدودية التغطية بالبيانات، تتأثر هذه المؤشرات تأثيراً كبيراً أيضاً بمستويات التنمية، الأمر الذي يحدّ من فائدة استخدامها كوسيلة غير مباشرة لتقييم ريادة الأعمال. وفضلاً عن ذلك فإن المؤشرين الأولين الواسعي النطاق، يترابطان سلباً بالمؤشر الثالث الضيق النطاق. وينتج عن ذلك مستويات عالية لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً وفقاً للمؤشرين الأولين، ومستويات متدنية وفقاً للمؤشر الأخير.

ويوجد في أقل البلدان نمواً مستوى عالٍ من العمل لحساب الذات، إذ يستأثر بنحو ٧٠ في المائة من مجموع العمالة مقارنة بنسبة ٥٠ في المائة في البلدان النامية الأخرى، كما أنه لا يتراجع إلا ببطء؛ وينخرط نصف السكان تقريباً إما في المرحلة المبكرة لنشاط ريادة الأعمال أو في عمل تجاري قائم. إلا أنه نظراً إلى أن العاملين لحسابهم الخاص والعاملين في الأعمال الأسرية يشكلون ٩٧ في المائة من العمل لحساب الذات، لا توجد سوى شريحة صغيرة للغاية من العاملين لحسابهم الخاص يمكن اعتبارها منخرطة في ريادة الأعمال عن حق.

وتتسم القيم المجتمعية إزاء المهن المرتبطة بريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً بأنها مؤاتية للغاية، وإن كان هناك انفصام ظاهر بين التفاؤل الكبير الذي يبديه عموم السكان، والواقع الأكثر تعقيداً الذي يعيشه من أقاموا بالفعل أنشطة للأعمال والذين تتسم تطعاتهم إلى فرص العمل بمحدوديتها بصفة عامة.

ويتبدى التمييز الأكثر وضوحاً فيما بين مؤسسات الأعمال في أقل البلدان نمواً بين المؤسسات التابعة للقطاع الرسمي والمؤسسات الموجودة في القطاع غير الرسمي. ومن الصعب تقدير مدى انتشار المؤسسات غير الرسمية؛ ويتيح حجم الاقتصاد الموازي الذي تقدّر حصته في الناتج المحلي الإجمالي بنحو ٣٥ في المائة، مؤشراً معتدلاً دالاً على ذلك. كذلك، يُبرز الفارق الذي يبلغ عشرة أضعاف بين المؤشرات الواسعة النطاق لريادة الأعمال، وبين إنشاء الشركات ذات المسؤولية المحدودة مدى هيمنة المؤسسات غير الرسمية.

أما التمييز الأوثق صلة، وإن لم يكن هناك وجه للمقارنة بينه وبين التمييز السابق، فهو بين المؤسسات التي تحركها الفرص وتلك التي تحركها الضرورة. ويكتسي ذلك أهمية خاصة لأن النوع الأول من المؤسسات هو الذي يدفع إلى التحول الهيكلي بالأساس. وفي المتوسط، يفوق عدد رواد ورائدات الأعمال المبتدئين في أقل البلدان نمواً الذين يعتبرون أنفسهم مدفوعين بالفرص ١,٧ مرة على عدد رواد ورائدات الأعمال الذين تحركهم الضرورة، مقابل عدد مقارن يبلغ ٢,٨ في البلدان النامية الأخرى؛ كما أن نسبة رواد ورائدات الأعمال المبتدئين الذين تحركهم الضرورة في أقل البلدان نمواً تتراوح بين ٢٢ في المائة في إثيوبيا و٤٧ في المائة في ملاوي وفانواتو، وتتمثل البقية أما في رواد ورائدات الأعمال الذين تحركهم الفرص أو بدوافع تجمع بين الفرصة والضرورة. على أن الطبيعة غير الموضوعية للإبلاغ الذاتي توحى بأن هذه الأرقام تقلل على الأرجح من حجم ريادة الأعمال التي تحركها الضرورة.

وتقل مساحة الابتكار بين رواد ورائدات الأعمال في أقل البلدان نمواً، ويغلب على أنشطة الأعمال بوجه عام محاكاة الآخرين وتقليد الأنشطة القائمة. ولا يزيد متوسط رواد ورائدات الأعمال المبتدئين في أقل البلدان نمواً الذين يبلغون عن استحداث منتج جديد أو خدمة جديدة على ١٥ في المائة، مقارنة بنسبة ٢٤ في المائة في البلدان النامية الأخرى، كما أن انخراط الموظفين في نشاط ريادي محدود للغاية هو الآخر.

وتحدث أنشطة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً بصورة رئيسية في القطاعات التي تتميز بانخفاض مستوى حواجز الدخول ومحدودية متطلباتها من المهارات، وبالأخص الخدمات الموجهة للمستهلكين، كالأنشطة المتصلة بالبيع 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 والمرافق العامة والبيع بالجملة والخدمات الموجهة لقطاع الأعمال، فتتسم بقدر أكبر من المحدودية. ويعني ذلك أن إمكانات ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً لا تُترجم إلى أنشطة أعمال ابتكارية قادرة على أداء دور تحفيزي في التحول الهيكلي إلا على نطاق محدود.

وفضلاً عن ذلك، فإن الوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً يبدو عليه غلبة المراحل الابتدائية للنشاط الريادي. ففي غالبية أقل البلدان الأقل نمواً التي توجد بشأنها بيانات، يبلغ عدد رواد ورائدات الأعمال المبتدئين أكثر من ضعف عدد رواد ورائدات الأعمال المستقرين، وهو ما يعكس معدلات عالية نسبياً لتوقف الأعمال ومعدلات منخفضة لبقائها. فقد أبلغ نحو ١٤ في المائة من البالغين في أقل البلدان نمواً عن خروجهم من نشاط أعمال في العام السابق، مقارنة بنسبة ٦ في المائة في البلدان النامية الأخرى، كما أرجع السبب الرئيسي لذلك إلى انخفاض الربحية.

ويشكل الشباب البالغ من العمر بين ١٨ و ٢٤ عاماً نسبة ٢٨ في المائة في المتوسط من رواد ورائدات الأعمال المبتدئين و ١٧ في المائة من رواد 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 السكان في أقل البلدان نمواً. وتغلب فئة السكان الذين يبلغون من العمر بين ٢٥ و ٣٤ عاماً على رواد ورائدات الأعمال في مجموعات البلدان كافة، لكن أقل البلدان نمواً تتميز بتراجع أسرع في ثقل الفئات الأكبر سناً لا سيما رواد ورائدات الأعمال في المرحلة الابتدائية، مما يفسح المجال لهيمنة الفئة العمرية المتوسطة الأقل سناً.

وتوجد في أقل البلدان نمواً أيضاً مستويات منخفضة بوجه خاص للتحصيل التعليمي بين أوساط رواد ورائدات الأعمال المبتدئين؛ فنسبة من أكملوا مرحلة ما بعد التعليم الثانوي لا تتجاوز ١٢ في المائة بالمقارنة بنسبة ٣٦ في المائة في البلدان النامية

الأخرى. لكن ارتفاع أعداد الشباب نسبياً بين رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً يوحي بإمكانية زيادة هذه النسبة بسرعة مع زيادة معدلات الالتحاق بالتعليم.

ويبدو توزيع الجنسين في نشاط ريادة الأعمال الموجود في مرحلته المبكرة متوازناً في أقل البلدان نمواً، ويبلغ متوسط نسبة النساء إلى الرجال ٠,٩٤، مقارنة بنسبة ٠,٧٧ في البلدان النامية الأخرى ونسبة ٠,٦١ في البلدان المتقدمة النمو والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقال. لكن ذلك قد يعكس النسبة المفرطة لانتشار أشكال ريادة الأعمال التي تصارع من أجل البقاء بين النساء في أقل البلدان نمواً، لأن معدل النساء إلى الرجال فيما بين رواد ورائدات الأعمال الذين تحركهم الفرص مماثل لدى فئات البلدان الثلاث. لكن توزيع الجنسين من حيث تسجيل الشركات ذات المسؤولية المحدودة غير متكافئ في أقل البلدان نمواً بقدر أكبر مما هو عليه عالمياً.

وتهيمن على القطاع غير الرسمي في أقل البلدان نمواً المؤسسات المتناهية الصغر التي تشغل أقل من خمسة عاملين والمؤسسات الصغيرة التي تشغل ما بين خمسة إلى تسعة عاملين، وتمثلان، على التوالي، نسبة ٧٤ في المائة و ٢٠ في المائة من الإجمالي. وتمثل البقية في مؤسسات متوسطة الحجم. وتصل نسبة العمال غير المأجورين، وهم من أفراد الأسرة في العموم، ٣٨ في المائة من اليد العاملة في مؤسسات القطاع غير الرسمي، وفي معظم الحالات، يقل اللجوء إلى هذه العمالة بشدة كلما كبر حجم المؤسسة. كما أن عدم التكافؤ بين الجنسين سمة ظاهرة؛ فهناك ٥٠ في المائة من العاملات لا يتقاضين أجراً مقارنة بنسبة ٣٣ في المائة من الرجال، ولا تملك النساء الحصة الأكبر من شركاتهن إلا في ٣٠ في المائة من الحالات.

ولئن كان معظم رواد ورائدات الأعمال الذين تحركهم الضرورة ناشطين في القطاع غير الرسمي، هناك أيضاً بعض رواد ورائدات الأعمال الذين تحركهم الفرص يختارون البقاء في القطاع غير الرسمي لأسباب استراتيجية تستند إلى التكاليف والمنافع التي ترتبط بإضفاء الطابع الرسمي على المؤسسة. وتدخل التكاليف المالية وغير المالية لعملية التسجيل كجزء من هذا الحساب، علماً بأن هناك عوامل أخرى لا تقل عنها أهمية، منها عدم وجود معلومات عن عملية التسجيل والشكوك القوية إزاء المنافع أكثر منها إزاء التكاليف. وقد تقرر بعض المؤسسات البقاء في القطاع غير الرسمي للسعي لاستكشاف التكاليف أو التأكد من قابلية نموذج الأعمال للبقاء، قبل تكبد تكاليف التسجيل الثابتة. وربما يفسر ذلك سبب تحقيق المؤسسات الرسمية التي أحرزت تسجيلها أداءً أفضل في وقت لاحق يفوق أداء المؤسسات التي سجلت نفسها أثناء مرحلة النشوء.

وتكتسي المؤسسة الريفية أهمية قصوى للتحويل الهيكلي في أقل البلدان نمواً، وهي تختلف اختلافاً كبيراً عن المؤسسة الحضرية. ويجمع معظم رواد ورائدات الأعمال الريفيون بين الإنتاج الزراعي وإدارة مؤسسة غير زراعية، سالكين نسقاً معقداً ومتعدد الأبعاد لتنويع الدخل، توجهه الرغبة في التخفيف من المخاطر، والطابع الموسمي، وزيادة الدخل.

ويتجه الدخل الريفي غير الزراعي إلى التزايد في جميع مناطق أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، لكن يغلب عليه التركيز لدى الأسر الريفية الأكثر ثراءً، ويظل مع ذلك أقل من الدخل الزراعي عموماً. وكما هو الحال في المناطق الحضرية، تميل المؤسسات الريفية الجديدة إلى التركيز في الأنشطة ذات الحواجز المنخفضة، كأنشطة البيع والمتاجرة، وليس في القطاعات المؤدية إلى قدر أكبر من التحوّل. وتغلب الروابط بين الاستهلاك والزراعة على المرحلة الأولى للتحوّل، لكن أنشطة الإمداد بالمدخلات الزراعية وتجهيز المنتجات الزراعية تصبح أكثر أهمية مع تقدم التنمية الريفية.

وتهيمن المؤسسات المتناهية الصغر على المؤسسات الريفية في أقل البلدان نمواً، وتشتأثر بنسبة ٩٥ في المائة من الشركات في البلدان الأفريقية الأقل نمواً؛ وتجنح إلى أن يكون تواجدها طاعياً في المناطق القريبة من المدن حيث تكون إنتاجيتها مرتفعة أيضاً بوجه عام. ويمثل القرب من الأسواق الحضرية عامل مهم أيضاً في نجاح المؤسسة، مثل العوامل المتصلة بالحجم وملكية الأرض، وإلى حد أقل العوامل المتصلة بنوع الجنس والمستوى التعليمي والدخل السابق و/أو ثروة رائد أو رائدة الأعمال، فضلاً عن الحصول على التمويل. ويرتفع بين المؤسسات الريفية مستوى الدوران ومعدل الخروج، ويُعد طابع الموسمية محدداً مهماً أيضاً في إنتاجية المؤسسة وقدرتها على البقاء. ولا يعتبر العامل المتعلق بنوع الجنس محدداً ذا شأن في أرجحية إدارة مؤسسة غير

زراعية، لكن المؤسسات التي تملكها النساء تكون أقل إنتاجية في المتوسط من المؤسسات التي يملكها للرجال، الأمر الذي يعكس ربما وجود قيود أعظم على استخدام وقت المرأة.

ويؤدي رأس المال الاجتماعي والترابط الشبكي والثقة دوراً حاسماً في زيادة الأعمال الريفية، إما كحواجز أو كعوامل مساعدة. فالشبكات، مثل جمعيات وتعاونيات المزارعين وهيئات تسويق منتجاتهم، كثيراً ما تتقدم الصفوف للترويج لسياسات التنمية الريفية مثل خدمات الإرشاد الزراعي والتوعية، كما يحدث على سبيل المثال في حالة الأعمال التجارية الزراعية أو الحصول على الائتمان الريفي.

وأجري في إطار إعداد تقرير أقل البلدان نمواً، ٢٠١٨، *ريادة الأعمال لإحداث التحول الهيكلي بعيداً عن واقع سير الأعمال كالمعتاد*، تحليل لتقييم آثار خصائص الشركات العاملة في القطاع الرسمي غير الزراعي، باستثناء المؤسسات المتناهية الصغر، على أدائها من حيث نمو العمالة والإنتاجية. وأكدت مجموعة البيانات المستخدمة هيمنة المؤسسات الصغيرة، وإن كان توزيع العمالة بين المؤسسات أكثر توازناً؛ حيث بلغ متوسط حصة العمالة ٢٠ في المائة في المؤسسات الصغيرة و ٣٠ في المائة في المؤسسات المتوسطة الحجم و ٤٧ في المائة في المؤسسات الكبيرة. وشكلت النساء نسبة ٢٧ في المائة من إجمالي العاملين المتفرغين، وانخفضت النسبة قليلاً بحسب حجم المؤسسة.

وقد توصل التحليل على وجه العموم إلى وجود علاقة موجبة كبيرة بين حجم الشركة ونمو إنتاجية العمل. فالشركات القديمة تشهد نمواً أسرع في الإنتاجية، كما أن حجم الشركة وعمرها يحددان أثراً سالباً كبير على نمو العمالة. وقد يعكس ذلك توجهاً نحو زيادة كثافة العمالة لدى الشركات الصغيرة والشركات حديثة العهد التي لم تبلغ بعد حداً أدنى من الكفاءة، وتظل من ثم في طور التوسع.

وثمة رأي آخر يؤكد أثر حجم الشركة على نمو الإنتاجية، لكنه يشير إلى أن هذا النمو يكون مدفوعاً إلى حد كبير بشركات الصناعة التحويلية، في حين أن الأثر الموجب لعمر الشركة لا يعدو كونه أثراً ضعيفاً. وتتمتع الشركات الصغيرة بمعدل نمو العمالة أعلى بكثير من الشركات المتوسطة والكبيرة الحجم، ويبدو مرة أخرى، أن العامل المرتبط بعمر الشركة كايح لنمو العمالة إلى حد كبير. على أن للابتكار صلة موجبة وكبيرة بنمو الإنتاجية في شركات الصناعة التحويلية، وبنمو العمالة في العينة الكاملة وفي العينتين الفرعيتين.

ويبدو باستمرار أن الحصول على التمويل يعزز قدرة الشركات على خلق فرص العمل، في حين أن خبرة المديرين تقترن بتراجع طفيف في نمو العمالة، فيما عدا شركات الخدمات. ويقترن وجود النساء في مناصب الإدارة العليا إلى حد كبير بنمو أسرع في الإنتاجية عموماً وفي قطاع الخدمات بذاته؛ ويقترن التصدير بنمو أسرع في نمو العمالة عموماً وفي قطاع الصناعة التحويلية بذاته. وتشير النتائج أيضاً إلى وجود نمو أسرع في الإنتاجية في المؤسسات التي بدأت نشاطها وهي غير مسجلة.

وتبرز هذه النتائج الأدوار المميزة التي تؤديها الشركات بمختلف خصائصها في عملية التحول الهيكلي. فالشركات الأصغر والأحدث عهداً تكتسي أهمية حاسمة في خلق فرص العمل، لكن الشركات الأكبر تبدو في وضع أفضل للتحفيز على زيادة كثافة رأس المال وزيادة الإنتاجية. وبذلك تكون استدامة التحول الهيكلي مرهونة بوجود نظام إيكولوجي متوازن بشكل جيد يشمل الأنواع المتعددة للشركات، المتصلة بشبكة كثيفة لروابط الإنتاج. وفي هذا الصدد، يمكن تفهم الحماسة إزاء المؤسسات الناشئة والمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، لكن ذلك كثيراً ما يبدو مبالغاً فيه لا سيما بالنظر إلى معدلات بقاء هذه المؤسسات.

البُعد المحلي لريادة الأعمال في التوجهات العالمية الكبرى

بات يُنظر الآن على نطاق واسع إلى التجارة الدولية على أنها المصدر الأول للدينامية الإنمائية، واستُعيض إلى حد كبير عن السياسة الصناعية في البلدان النامية بسياسة تجارية. وتكمن المسألة الإنمائية الحاسمة بالنسبة لأقل البلدان نمواً في معرفة المدى الذي يمكن أن تساعد به الفرص التي تتيحها سلاسل القيمة العالمية على المساعدة في تحفيز ريادة الأعمال المطلوبة لدفع عجلة التحول الهيكلي، وكيفية عمل ذلك.

ويُعتقد أن سلاسل القيمة العالمية تنطوي على ميزات مهمة، وتتيح للبلدان التخصص في وظائف معينة أو حزمة من المهام بدلاً من التخصص في صناعات بعينها. لكن البحوث التي تسعى إلى تأكيد الميزات المفترضة لسلاسل القيمة العالمية في تحفيز ريادة الأعمال المحلية، ضئيلة على نحو يثير الدهشة. وينصب التركيز الأكبر للبحوث على المكاسب المتأنية على صعيد العمالة والربح وفرص التعلم لفرادى الشركات، فضلاً عن المكاسب المتأنية من حصائل العملات الأجنبية. وبذلك يمكن استخلاص القليل من الاستنتاجات بشأن المنافع التي يحتمل أن تأتي بها سلاسل القيمة العالمية لريادة الأعمال أو للتوسع المستدام في القواعد الصناعية في أقل البلدان نمواً أو للتنمية المستدامة دون النظر في ملكية الشركات المستفيدة من سلاسل القيمة العالمية.

ولتقييم الآثار التي ترتبها المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على ريادة الأعمال التي تبتغي التحول الهيكلي، يتعين فهم طبيعة وأسس عملية التحسين الاقتصادي المرتبط إلى حد كبير بسلاسل القيمة العالمية. وتكون المرحلتان الأوليان لعملية التحسين، أي تحسين العمليات والمُنتج، هما في العادة أولى خطى التحول الهيكلي. لكن المرحلتين الأخيرتين، أي التحسين الوظيفي وتحسين العلاقات بين القطاعات، هما المرحلتان اللتان تؤثران في معظم الحالات على إنجاز هذا التحول، كما أنهما تحدتان إما بالتدرج أو بالوثب. غير أن احتمالات تحسين المستوى الاقتصادي ضمن سلاسل القيمة العالمية ليست بالأمر البسيط. فهي تتأثر بالبيئة المعقدة غير اليقينية لسلاسل القيمة العالمية ويمكن أن تعوقها أو أن تيسرها نماذج الحوكمة وعلاقات القوى ضمن سلاسل القيمة العالمية، التي غالباً ما تكون أميل لصالح الشركات الرئيسية. ويخضع رواد ورائدات الأعمال في أقل البلدان نمواً أيضاً لقيود صارمة جراء المستوى المكثف للخصائص التنافسية لعناصر سلاسل القيمة العالمية المتاحة بقدر أكبر لأقل البلدان نمواً، فضلاً عن العوائق الهيكلية التي تعترض بيئات الأعمال المحلية. وتبعاً لذلك، وبخلاف رواد ورائدات الأعمال في البيئات الأكثر تطوراً، قد يكافح رواد ورائدات الأعمال في أقل البلدان نمواً من أجل استغلال فرص ريادة الأعمال المتصلة بسلاسل القيمة العالمية، أو من أجل التكيف مع التغيرات في بيئة سلاسل القيمة العالمية، ويصبح متعباً عليهم من ثم التخلي عن فرص واعدة أو الاضطرار إلى اللجوء إلى اتباع استراتيجيات تنافسية دون المستوى.

ويزيد من حدة مصيدة تخلف التنمية التي تواجهها أقل البلدان نمواً، العراقيل المرتبطة بالتجارة التي ساهمت في إبقاء حصة أقل البلدان نمواً في التجارة العالمية دون نسبة ١ في المائة منذ عام ٢٠٠٨. فتصاعد التعريفات الجمركية يمثل حاجزاً كبيراً أمام تجهيز المنتجات الزراعية والصناعة التحويلية، وتواصل التعريفات القسوى التأثير على قطاعات مهمة متصلة بمصالح أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية، مما يجعل الدخول التفضيلي إلى الأسواق عاملاً حاسماً من أجل اندماجها في هذه السلاسل. ويؤدي ذلك إلى ضعف أقل البلدان نمواً أمام استراتيجيات الشركات الرئيسية في سلاسل القيمة العالمية للقفز بالتعريفات، مما يعطي المشاركة في هذه السلاسل قدراً كبيراً من عدم التقيد وعدم اليقين لا سيما في قطاعات الصناعة التحويلية الخفيفة.

وتشكل أقل البلدان نمواً المصدر الغالب للمدخلات المطلوبة لصادرات البلدان الأخرى في عديد من القطاعات، وهو ما يعكس إلى حد كبير اعتمادها على صادرات السلع الأساسية، والتركز المتزايد في تشكيلة صادراتها ووجهات هذه الصادرات. وتتميز مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية أيضاً بالتركز في إنتاج السلع القابلة للمتاجرة التي يمكن تأجيل شرائها بسهولة، مما يجعلها معرضة بشدة لصدمات الطلب العالمي.

والنمط السائد لدخول أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية هو من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، ومن ثم يكون عنصر ريادة الأعمال أجنبي بالأساس. وتختلف أهمية هذا النمط بحسب المنتجات، ويتركز في سلاسل القيمة العالمية

المرتبطة بالصناعة التحويلية أكثر منه في سلاسل القيمة العالمية المرتبطة بالزراعة، التي لا تزال التجارة الدولية فيها تكتسي أهمية، لكن سلاسل القيمة العالمية تميل إلى أداء دور محدود فيها.

وتهيمن على القطاعات الزراعية في أقل البلدان نمواً عادة الحيازات الصغيرة والمزارع العائلية، التي تتأثر بصورة مفرطة بتكاليف الامتثال المرتبطة بتشكيلة متنوعة من التدابير غير الجمركية، المتروحة بين معايير النظافة والصحة وتتبع مسار المنتج والمعايير الأخلاقية ومعايير العمل والبيئة. غير أنه بإمكان أقل البلدان نمواً استغلال أسواق زراعية متخصصة، لا سيما من خلال التجارة في ظل المنافسة الكاملة.

ورغم أهمية الزراعة في أقل البلدان نمواً، وتمتعها بميزات نسبية ظاهرة في هذا القطاع، فإن مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية المتصلة بقطاع الزراعة 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 على تخفيف بعض القيود المتعلقة بالامتثال، رغم أن ذلك أدى في الغالب إلى حصر صغار المزارعين في مواقف تفاوضية ضعيفة. بيد أن الزراعة التعاقدية تسهل أيضاً ممارسة الشركات الرئيسية في سلاسل القيمة العالمية ووسطائها سلطة سوقية على المنتجين. وثمة دلائل على وجود أشكال جديدة وتركز متزايد للاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الزراعة سيحد من نطاق أشكال الارتباط غير المقيّد مع المنتجين المحليين، وهي أشكال تتسم عموماً بأنها مؤقتة بقدر أكبر لريادة الأعمال المحلية.

ومن المرجح أيضاً أن تظل الزراعة قطاعاً استراتيجياً في أقل البلدان نمواً، ويظل المسعى الرامي إلى تعزيز موقف المزارعين والأعمال الريفية هدفاً مشروعاً لبرامج التنمية الريفية في أقل البلدان نمواً، مثلما الحال في سائر البلدان النامية الأخرى والبلدان المتقدمة النمو.

وفي قطاع الصناعة التحويلية، يجري إدماج أقل البلدان نمواً على نحو متزايد في شبكات الإنتاج المرتبطة بسلاسل القيمة العالمية في قطاع إنتاج الملابس، خاصة في شرق آسيا، وقد عاد ذلك عليها بالفائدة على صعيد العمالة لا سيما عمالة النساء، كما ساعد في النمو السريع للصادرات. ورغم تحسّن احتمالات فرص العمل أمام النساء اللاتي كن مستبعدات في السابق من أسواق العمل الرسمية، أدى تأنيث هذا القطاع في كثير من الأحيان إلى تكريس ظروف العمل السيئة وحدوث نقص هيكلي في المساواة بين الجنسين، مع استغلال فجوة الأجور بين الرجال والنساء كمصدر لتحقيق ميزات على صعيد التكاليف.

وتظل القيمة المضافة في قطاع المنسوجات عرضة للتقلبات في معظم أقل البلدان نمواً، وتبقى احتمالات التحسين الاقتصادي محدودة بشكل جسيم، رغم أنها تزيد قليلاً في المناطق التي يطبق مستثمرو سلاسل القيمة العالمية فيها استراتيجيات نقل الأنشطة إلى مواقع مجاورة، باستهداف البلدان المجاورة لاستخدامها في تزويد اسواقهم الإقليمية. وتهيمن على إدماج أقل البلدان نمواً في شبكات الإنتاج جهات أجنبية، ويعكس سجل تدعيم ريادة الأعمال المحلية أداءً ضعيفاً. وفي عدد قليل من أقل البلدان نمواً سهل احتمال وجود سلسلة توريد محلية أشكالا أخرى من التنافس التجاري الحر أو الاستثمار الأجنبي المباشر غير السهمي، كالتعاقد من الباطن. لكن استعداد رواد ورائدات الأعمال في أقل البلدان نمواً لكي يصبحوا مصنعين مبتكرين للمعدات أو مصممين مبتكرين في صناعة المنسوجات لا يزال بدايياً وينحصر حالياً بالأساس في قطاعات غير متطورة نسبياً.

وتتسم المنافسات العالمية في الأسعار بشدتها في صناعة المنسوجات، وتشكل عائقاً حقيقياً أمام أقل البلدان نمواً للحفاظ على مواقعها في سلاسل القيمة العالمية والإبقاء على انخفاض الأجور. وتتسبب أوجه الضعف في البنية التحتية والتسهيلات التجارية أيضاً في إعاقة قدرة أقل البلدان نمواً على المنافسة، ويميل ذلك إلى أن يكون في صالح الشركات الكبيرة والشركات التي تشكل بالفعل جزءاً من شبكات للموردين، وهو الحال أيضاً بالنسبة لمتطلبات الحجم والمرونة. وبذلك يواجه رواد ورائدات الأعمال في أقل البلدان نمواً، الذين يشغلون عموماً مؤسسات صغيرة الحجم، عراقيل أمام مشاركتهم في سلاسل القيمة العالمية في قطاع الملابس لا قبل لهم باجتيازها غالباً.

ورغم الميزة التي تتسم بها سلاسل القيمة العالمية المتصلة بصناعة الإلكترونيات، من ناحية زيادة التعقد وإمكانات تطوير المهارات، تنطوي مشاركة بعض أقل البلدان نمواً في هذا القطاع على خصائص مماثلة لمشاركتها في سلاسل القيمة العالمية في قطاع الملابس.

وتعاني أقل البلدان نمواً من قيود على قدراتها في مجال اجتذاب سلاسل القيمة العالمية التي تنطوي على درجات متفاوتة من إمكانية التحسين الاقتصادي. وتشارك في معظمها في الأجزاء منخفضة القيمة من سلاسل القيمة العالمية مما يبدد منافعتها المحتملة بفعل ضغوط المنافسة الحادة ويحد من الإمكانية المتاحة أمام فرص ريادة الأعمال. وتنطوي مشاركة أقل البلدان نمواً على آثار مباشرة وظاهرة قصيرة الأجل تتعلق بوجود الاستثمار الأجنبي المباشر ونمو العمالة والصادرات، لكن الآثار طويلة الأجل على بناء القدرات واستدامة القاعدة الصناعية المحلية أقل ظهوراً. وفضلاً عن ذلك، فإن الأدوات المستخدمة على نطاق واسع لدعم المشاركة في سلاسل القيمة العالمية قد تصرف الانتباه عن الأولويات الأعلى المتمثلة في بناء القدرات الإنتاجية وتيسير أنشطة ريادة الأعمال المحلية، مما قد يعمل في غير صالح المستثمرين المحليين ويؤدي إلى نشوء هياكل للسوق المحلية معيقة لازدهار ريادة الأعمال التحويلية.

ومن الضروري زيادة المحافظة على القيم المتأنية من سلاسل القيمة العالمية حتى يتسنى حشد الموارد المحلية المطلوبة، لكن التنافس الممكن بين استراتيجيات الشركات الرئيسية والسياسات الرامية إلى التمكين لريادة الأعمال وتحقيق التحسين، قد تزيد حدة أوجه العجز الهيكلي في أقل البلدان نمواً. وفي أحسن الأحوال، يظل الاحتمال المدعى به بشأن إمكانية أن يحقق نموذج سلاسل القيمة العالمية عملية تصنيع سريعة وازدهاراً في ريادة الأعمال، غير مثبت. وقد تؤدي المشاركة في سلاسل القيمة العالمية إلى تفاقم خطر خروج بلدان من فئة أقل البلدان نمواً دون أن تكون قد أنجزت التحول الهيكلي المطلوب لاستدامة التقدم الإنمائي.

وتبرز الفرص التي تتيحها المشاركة في سلاسل القيمة العالمية والتحديات التي تثيرها أهمية حيوية مزيج متوازن من المؤسسات من مختلف الأحجام، بدلاً من التركيز المفرط على المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة في أقل البلدان نمواً. فالمؤسسات الكبيرة في وضع أفضل بصورة عامة لاستيعاب أضرار التكلفة التي تواجهها أقل البلدان نمواً، وبوسعها في كثير من الأحيان أن تؤدي دور الحواضن لمواهب ريادة الأعمال، وأن تساعد على نقل المعارف الضمنية.

وتعزز المسائل المحيطة بمشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية من أهمية رواد ورائدات الأعمال ذوي التأثير الكبير القادرين على التغلب على عراقيل تحقيق التحسين المضاف في أقل البلدان نمواً. والأمثلة علىفرادى رواد ورائدات الأعمال الذين تغلبوا على هذه العراقيل موجودة في أقل البلدان نمواً وفي البلدان النامية الأخرى، وبإمكان صناع القرار الاستفادة من آثار محاكاة هذه المشاريع لإطلاق ريادة الأعمال التحويلية، وبناء أوجه تآزر بين ابتكار السياسة والاستثمار العام. وتتضمن الأهداف الاجتماعية كالححد من الفقر وزيادة الأمن الغذائي التركيز غالباً على الشرائح الأكثر حرماناً، لكن تشجيع ريادة الأعمال يتطلب أيضاً اهتماماً بالأفدر على إقامة أنشطة أعمال مزدهرة وقابلة للبقاء.

وقد تكون الميزة النسبية الظاهرة لبلد ما مؤشراً مفيداً وأداة لوضع السياسات فيما يتعلق بالمشاركة في سلاسل القيمة العالمية، لكن الهدف الرئيسي في أقل البلدان نمواً هو ضمان تطور الميزة النسبية الظاهرة إلى ميزة نسبية دينامية تتماشى مع أهداف التنمية المستدامة. ولما كان ضعف نشاط ريادة الأعمال المحلية في أقل البلدان نمواً يخلق العراقيل أمام تحقيق مكاسب من المشاركة في سلاسل القيمة العالمية، فإن معنى ذلك ضرورة تعطيل الميزة النسبية الظاهرة لإطلاق عملية التحول الهيكلي. وربما تستفيد أقل البلدان نمواً على نحو أفضل بانتهاج استراتيجية صناعية متنوعة تستهدف على نحو متزامن القطاعات التي تتطلب مهارات منخفضة والقطاعات التي تتطلب مهارات عالية، والتماس أشكال الاندماج غير السهمي في سلاسل القيمة العالمية، التي تنطوي غالباً على احتمالات أعلى لإحداث آثار جانبية إيجابية بالمقارنة بالأشكال الأخرى للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية التي تنطوي على هياكل حوكمة أكثر تقييداً.

وتحبذ التجارة والإنتاج المعاصرين المهارات عالية المستوى وريادة الأعمال النقيضة للمعتاد. وتتبدى المنافسة العالمية على رأس المال البشري ذي المهارات العالية في إنشاء برامج في العديد من البلدان النامية والبلدان المتقدمة النمو لاجتذاب رواد الأعمال والمبتكرين من ذوي المواهب والتأثير الكبير. ومما يكتسي أولوية في أقل البلدان نمواً، تكييف الاستراتيجيات التي تركز على المهاجرين والمغتربين حتى يمكنها منافسة هذه البرامج. وبإمكان أقل البلدان نمواً الاستفادة من إتاحة المزيد من الفرص والحوافز للمهاجرين المؤقتين أو الدائمين من ذوي المهارات العالية ورواد الأعمال ذوي التأثير الكبير للعودة من البلدان المتقدمة النمو التي قصدوها. وثمة فرص للاستفادة من برامج وتجارب البلدان النامية الأخرى والبلدان المتقدمة النمو. في إيجاد برامج هادفة مصممة بصورة جيدة تسعى إلى مضاهاة المهارات وإمكانية نقل التكنولوجيا وريادة الأعمال الدينامية مع الاحتياجات الإنمائية، كفيل على الأرجح بتحقيق النتائج المرجوة.

ويلاحظ أخيراً أن صادرات الخدمات من أقل البلدان نمواً تتركز بشكل مهيمن في السياحة. وقد يكون تعزيز الروابط مع قطاع الزراعة والقطاعات الإبداعية أو الثقافية على وجه الخصوص استراتيجية فعالة لتشجيع على ريادة الأعمال والتحول الهيكلي. ومن الممكن أن تؤدي إعادة توجيه التنمية السياحية في أقل البلدان نمواً بعيداً عن ميلها إلى التركيز المفرط على تلبية أسواق الصادرات، واستغلال نهج جديدة وابتكارية للنهوض بالقيمة المضافة المحلية وتعزيز مشاركة ريادة الأعمال على الصعيد المحلي، أن يحدث أثراً مضاعفاً من حيث الاستثمار والتحسين والإثراء في القطاعات الثلاثة جميعاً.

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

أحد المنطلقات المهمة للسياسات الرامية إلى تعزيز التحول الهيكلي عن طريق ريادة الأعمال، تتمثل في فهم العراقيل الداخلية والخارجية الرئيسية التي تعترض نمو مؤسسات الأعمال.

وهناك إقرار متزايد بأن أكبر العراقيل الداخلية تتمثل في عوامل نفسه، مثل التزام رواد الأعمال بتحقيق النمو. وتشمل العوامل الأخرى التي يُستشهد بها على نطاق واسع، القدرة التنظيمية ومستويات التمويل وقلة الطلبات والمبيعات و/أو القدرة التسويقية، والمنتجات و/أو الخدمات المعروضة.

أما العراقيل الخارجية على الصعيد الوطني فتشمل مناخ الأعمال الذي يمكن أن تنشأ عنه تكاليف إنتاج مباشرة وغير مباشرة ومستترة للشركات تثنيها عن اكتساب التكنولوجيات الجديدة وتكبح الاستثمار وتُضعف القدرة التنافسية وتقلص حجم الأسواق. ويمكن أن تكون سوق العمل هي الأخرى عائقاً كبيراً، لأن عدم وجود شبكات الأمان الاجتماعي أو مصادر الدخل البديلة يدفع بالكثيرين من غير القادرين على إيجاد العمل المأجور إلى التوجه في كثير من الأحيان إلى أنشطة غير رسمية للعمل لحساب الذات، وهي أنشطة تتميز بانخفاض الإنتاجية وتدني معدلات البقاء. ويترتب على التمتع بإمكانية الوصول إلى الأسواق، بما في ذلك أسواق التصدير، أثر مباشر على إنتاجية الشركات وربحياتها ونموها وقدرتها على البقاء. وثمة أدلة تجريبية، في أقل البلدان نمواً وغيرها من الأماكن، على أن شركات التصدير تتمتع، عند تساوي جميع الأوضاع، بمستويات إنتاجية أعلى من الشركات غير المصدرة داخل الصناعة نفسها.

وتمثل لوائح الدخول عنصراً رئيسياً في الهيكل التحفيزي الذي يؤثر في إقامة مؤسسات جديدة وإضفاء الطابع الرسمي عليها، وظهور المؤسسات الناشئة القادرة على منافسة الشركات القائمة وتحدي نماذج أعمالها. ولأمد طويل، اعتُبرت تكاليف الدخول مفرطة الارتفاع عائقاً أمام إنشاء الشركات في كثير من البلدان النامية، ولا يزال ذلك هو واقع الحال في العديد من أقل البلدان نمواً رغم وجود أدلة على حدوث بعض التحسن. وفي الفترة ٢٠١٥-٢٠١٧، كانت تكاليف المؤسسات الناشئة في أقل البلدان نمواً تمثل في المتوسط ٤٠ في المائة من نصيب الفرد من الدخل، مقارنة بالمتوسط العالمي البالغ ٢٦ في المائة. وبالإضافة

إلى ذلك، تتجاوز تكاليف بدء نشاط أعمال نصيب الفرد السنوي من الدخل في سبعة من البلدان الأقل نمواً الستة والأربعين التي تتوافر بشأنها البيانات. وفي بعض من أقل البلدان نمواً، يتعين على النساء استيفاء إجراءات إضافية لبدء نشاط أعمال.

ويشكل الحصول على التمويل عائقاً كبيراً أمام رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً. ففرص حصول الشركات غير الرسمية بوجه خاص على تمويل من المقرضين الرسميين محدودة. وتشكل الأموال الداخلية إلى حد بعيد المصدر الرئيسي لتمويل عمليات التشغيل اليومي. تليها عادة ائتمانات وقروض الموردين من الأقارب والأصدقاء. وتضطلع الجهات المالية، سواء الرسمية كالمصارف ومؤسسات التمويل المتناهي الصغر، أو غير الرسمية كالمقرضين، بدور محدود باستمرار ولا يبدو حضور مؤسسات التمويل المتناهي الصغر ملموساً إلا في حفنة من البلدان الأقل نمواً. وقد يكون عدم إتاحة فرص كافية للحصول على التمويل عائقاً مكبلاً للإنتاجية ولبقاء المؤسسة، ولا سيما في المناطق الريفية حيث يعد توفير الائتمان وإمكانية الحصول عليه حاسمين لنجاح المؤسسات الزراعية وغير الزراعية.

وما لم تتمتع المؤسسات في أقل البلدان نمواً بفرص الحصول على الطاقة العصرية الميسورة التكلفة والكفؤة، لن تتمكن لا من المنافسة في الأسواق العالمية ولا من الاستمرار والتوسع في الأسواق الوطنية، بسبب قصور الإنتاجية. وتعاني ثلاث من كل أربع شركات في أقل البلدان نمواً من انقطاع الكهرباء المتكرر. وفي أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى، تعادل فترات توقف الإمداد الكهربائي نحو ثلاثة أشهر من الإنتاج الضائع سنوياً، وهو ما يؤدي إلى فقدان نحو ستة في المائة من حجم التعامل ولجوء نحو نصف المؤسسات الرسمية إلى استخدام مولدات الكهرباء، الذي تنشأ عنه تكاليف إضافية. فتحسين سبل الحصول على الطاقة والمياه شرط ضروري لتنمية سلاسل القيمة للأعمال التجارية الزراعية، وهو ما قد يفضي إلى إطلاق العنان لفرص ريادة الأعمال في المناطق الريفية. ويؤدي القصور في الحصول على الطاقة أيضاً إلى مضاعفة حدة القصور في المساواة بين الجنسين جراء العراقيل القائمة على نوع الجنس التي تعرقل مشاركة النساء في التحول الهيكلي وأنشطة ريادة الأعمال.

ويمكن أن تؤدي زيادة فرص الحصول على تكنولوجيات المعلومات والاتصالات واستخدامها الفعال، إلى دعم ريادة الأعمال والتحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً. وعلى سبيل المثال، يمكن استخدام الهواتف المحمولة لزيادة الإنتاجية الزراعية والتصدي لتحديات معينة يواجهها المزارعون، كالاقتدار على المعلومات ومحدودية فرص الوصول إلى الأسواق. ورغم التقدم المذهل الذي تحقق في الآونة الأخيرة في انتشار استعمال الهواتف المحمولة، تظل أقل البلدان نمواً مع ذلك متأخرة كثيراً عن سائر البلدان على صعيد إتاحة البنية التحتية المتصلة بتكنولوجيات المعلومات والاتصالات، كالوصول إلى الإنترنت. وقد تمكن ١٧,٥ في المائة فقط من السكان في أقل البلدان نمواً من الوصول إلى الإنترنت في عام ٢٠١٧، مقارنة بنسبة ٤١,٣ في المائة في البلدان النامية و ٨١ في المائة في البلدان المتقدمة النمو.

وتتسم الفجوة بين الجنسين في استعمال الإنترنت باتساعها في أقل البلدان نمواً، مقارنة بالبلدان النامية والبلدان المتقدمة النمو، كما ازدادت اتساعاً في الفترة ٢٠١٣-٢٠١٧. أما الفجوة الرقمية بين أقل البلدان نمواً والبلدان النامية فهي أضيق بكثير في أوساط الشباب البالغ من العمر ١٥ إلى ٢٤ عاماً. وتنطوي هذه النماذج في استخدام الإنترنت على انعكاسات مهمة في استخدام تكنولوجيات المعلومات والاتصالات لأغراض تحفيز ريادة الأعمال بين النساء والشباب وتعزيز التجارة الإلكترونية. فبإمكان التجارة الإلكترونية أن تتيح فرصاً أوسع على صعيد ريادة الأعمال والتنمية في أقل البلدان نمواً إن استطاع عدد أكبر من المنتجين والمستهلكين في هذه البلدان الاتصال بمنصات التجارة الإلكترونية وإن أثبتت السياسات الرامية إلى بناء قدرات ريادة الأعمال والقدرات الإنتاجية نجاحاتها. وفي أقل البلدان نمواً، تشمل الحواجز الشائعة التي تحول دون نمو التجارة الإلكترونية، عدم كفاية تطور خدمات الاتصالات، وقصور البنية التحتية للطاقة والنقل، وتخلف تكنولوجيا الصناعة المالية، وعدم تطور مهارات التجارة الإلكترونية، والقيود المالية على مشاريع التجارة الإلكترونية والمؤسسات الناشئة في ميدان التكنولوجيا، وقصور أو ضعف الاستراتيجية الوطنية العامة في مجال التجارة الإلكترونية.

وتقوم في أقل البلدان نمواً عراقيل على أساس نوع الجنس تعوق مشاركة النساء في الأنشطة الاقتصادية، وهو أمر ناشئ إلى حد كبير عن التمييز الجنساني في القوانين والتقاليد والممارسات. وتحول هذه القيود دون حصول النساء على المدخلات

والموارد، الذي يحد من استعدادهم للانخراط في أنشطة ريادة الأعمال وفرصهن في النجاح فيها. ويتطلب تحرير طاقة المؤسسات التي تملكها النساء ليس فقط استعراض المجالات التي توجد فيها قيود قائمة على أساس نوع الجنس، بل أيضاً النظر في مدى تفاعل هذه القيود وما يترتب عليها من آثار مركبة. ومن ذلك مثلاً، أن الاشتراط على المرأة في بعض البلدان الحصول على موافقة الزوج لكي تتمكن من بدء نشاط أعمال لا يزيد من الأعباء الإدارية فحسب بل يقلص أيضاً بشكل كبير نسبة المؤسسات التي تملكها النساء. ويبقى عمل النساء وانخراطهن في ريادة الأعمال مقيداً بالقانون في كثير من أقل البلدان نمواً؛ فهناك ٣٢ من هذه البلدان تعمل بقوانين تمنع النساء من العمل في وظائف معينة، وتفرض ستة منها إجراءات إضافية على النساء إن أردن استغلال نشاط أعمال. ويمكن أن يؤدي تعديل هذه القوانين واللوائح إلى تحسين أداء الشركات التي تملكها النساء.

ويوجد في أقل البلدان نمواً عدد قليل نسبياً من الاستراتيجيات الإنمائية الوطنية التي تتجه بشكل صريح إلى اعتبار التحول الاقتصادي الهيكلي ركيزة، لكن العديد من هذه الاستراتيجيات يتضمن سياسات ترمي إلى تحقيق جوانب من هذا التحول. وتتضمن جميع الاستراتيجيات الإنمائية الوطنية القائمة في ٤٤ بلداً من أقل البلدان نمواً التي توجد بشأنها بيانات، إشارات متعددة إلى ضرورة دعم ريادة الأعمال، ويرد معظمها في إطار الركيزة الاقتصادية، لكنها ترد أيضاً في إطار الركيزة الاجتماعية، ويتضمن الكثير منها 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 تقريباً، يُنظر إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على أنها محركات محتملة للنمو الاقتصادي ومصادر لفرص العمل والدخل من أجل تقليص الفقر، لكن القليل من هذه البلدان يتوخى اتخاذ تدابير لدعم المؤسسات الكبيرة. كذلك، تتسم الإجراءات السياسية المحددة لتشجيع ريادة الأعمال أو تحسين ثقافة ريادة الأعمال بمحدوديتها بوجه عام وغموضها في بعض الأحيان. وثمة ثغرات ملحوظة تعتري الاستراتيجيات الإنمائية في مجالات وضع سياسات تجميع المؤسسات، وإجراء مناقشات بشأن خطوط التماس بين السياسات المتعلقة بالصناعة والتجارة والاستثمار والتكامل الإقليمي وريادة الأعمال.

ويكون التعبير عن التماس بين ريادة الأعمال والتحول الهيكلي أوضح في السياسات الصناعية الوطنية عنه في الاستراتيجيات الإنمائية على وجه العموم، لكن نحو نصف إجمالي أقل البلدان نمواً لم يُصغ بعد سياسة في هذا الخصوص. ولم يول سوى اهتمام قليل لمحددات ريادة الأعمال، لكن هناك طائفة واسعة من النهج يُتوخى اتباعها لوضع المؤسسات في صميم التنمية الصناعية. وتشمل جميع أطر السياسات الصناعية في البلدان الأقل نمواً العشرين التي تملك مثل هذه الأطر، مزيجاً من السياسات الصناعية الرأسية والأفقية والوظيفية، رغم أن التفريق فيما بينها في أغلب الأحيان غير واضح بما فيه الكفاية، كما أن الخطاب بشأن أوجه التآزر بينها ضعيف نسبياً، فضلاً عن أن أنواع المؤسسات التي يتعين تعزيزها لم يبين بالوضوح الكافي.

وتتفاوت أهداف سياسات ريادة الأعمال وتطوير المؤسسات تفاوتاً كبيراً، وهي ذات منحى اقتصادي واجتماعي معاً. وبالإضافة إلى ذلك غالباً ما يشوب الاستراتيجيات الإنمائية الوطنية وسياسات تطوير المؤسسات والسياسات الصناعية الوطنية عدم الانسجام من حيث الفترات التي تشملها هذه الاستراتيجيات والسياسات. ولم يُصغ نحو نصف إجمالي أقل البلدان نمواً حتى الآن سياسة لتطوير ريادة الأعمال، في حين تملك بقية البلدان سياسة لتطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، أو ميثاقاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. وقد وضعت بوركينا فاسو وغامبيا وجمهورية تنزانيا المتحدة استراتيجيات وطنية كاملة لريادة الأعمال.

ويتبع معظم أقل البلدان نمواً نهجاً عاماً إزاء دعم ريادة الأعمال، ولا يميّز بين مختلف أنواع المؤسسات لأغراض وضع السياسات. ويركز التدخل السياسي بالدرجة الأولى على تحسين فرص الحصول على التمويل وتهيئة بيئة تمكينية للأعمال عن طريق تحسين الأطر القانونية والتنظيمية والمؤسسية والسياسية.

ويتعين توسيع نطاق سياسات ريادة الأعمال، بحيث لا تشتمل فحسب على تهيئة البيئة التمكينية للأعمال، وإنما أيضاً التمكين لإيلاء أولوية أكبر للتحول الهيكلي في الخطط والرؤى الإنمائية الاستراتيجية لأقل البلدان نمواً، وتحقيق قدر أكبر من التواءم بين الخطط الإنمائية والسياسات الصناعية وسياسات تطوير ريادة الأعمال في سبيل تحقيق التحول الهيكلي. وينبغي أن

تتضمن سياسات تطوير ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً إطاراً للرصد والتقييم يتيح تقدير النتائج قياساً إلى مؤشرات للأداء، ويتيح تضمين السياسات الدروس المستفادة من النجاحات والإخفاقات. ويجب أن يكون الدعم العام مستمراً على مدار مختلف مراحل دورة حياة المؤسسة، في ضوء الإقرار بأن تعهد المؤسسات التجارية وتطويرها يكتسي نفس الأهمية التي يكتسيها إطلاق هذه المؤسسات. وينبغي أن تكون أولويات السياسة متفاوتة أيضاً خلال مسار عملية التحول الهيكلي، مع تناقص أهمية بعض أشكال الدعم نتيجة زيادة مكاسب القطاع الخاص، وازدياد أهمية أشكال أخرى نتيجة تطور احتياجات المؤسسات.

سياسات ريادة الأعمال المفضية إلى التحول

يحتاج تسخير ريادة الأعمال لإحداث التحول الهيكلي، وجود سياسات لدعم واستدامة المؤسسات الدينامية والابتكارية التي تمثل أهمية مركزية للتحول الهيكلي، بدلاً من تشجيع إقامة المشاريع لا لشيء إلا لذاتها. ويتطلب ذلك سياسات ومؤسسات وهيكل تحفيزية فعالة لتطوير المؤسسات من أجل التأثير في مسار الشركات على مدار الوقت ودعم استدامتها وتعظيم مشاركتها في التحول الهيكلي والتنمية المستدامة.

ويكتسي السياق الأوسع لسياسات المؤسسات أهمية حاسمة. ويتعين أن تكون سياسات ريادة الأعمال جزءاً لا يتجزأ من مجموعة أوسع من الاستراتيجيات والسياسات الرامية إلى إحداث التحول الهيكلي والتنمية المستدامة، بما يجعل التنسيق والانسجام ووجود نهج لعموم الحكومة مطلباً ضرورياً. ويُعتبر التعاون والتشاور والحوار بين القطاعين العام والخاص مسائل مهمة أيضاً، ويتطلب تعزيز قدرات القطاعين العام والخاص بما يتماشى مع الأهداف الإنمائية. كذلك، يؤدي التعاون على الصعيد الدولي والعمل الإنمائي الإقليمي والمساعدة الإنمائية الرسمية والتعاون فيما بين بلدان الجنوب أدواراً على جانب كبير من الأهمية.

ولا بد أن تكون الخطط الإنمائية والسياسات الصناعية وسياسات تطوير المؤسسات في أقل البلدان نمواً موجهة بشكل أقوى بما يتماشى مع هدف التحول الهيكلي. ويتطلب ذلك سياسات لتطوير ريادة الأعمال والمؤسسات مميزة بوضوح ومصممة بفعالية على نحو يلائم الظروف الوطنية ومراحل التحول؛ وسياسات صناعية رأسية وأفقية ووظيفية؛ وسياسات داعمة في عديد من مختلف القطاعات، مع تحري التنسيق الفعال لكفالة الانسجام فيما بينها. وينبغي أن تشمل سياسات تطوير المؤسسات في أقل البلدان نمواً إطاراً للرصد والتقييم مدعوماً بمواءمة بين الأطر الزمنية للسياسات المختلفة.

وتبين تجارب البلدان التي سجلت نتائج ناجحة على صعيد التحول الهيكلي الأثر المتوقع للمبادرات التي تقودها الحكومات ومنافع برامج تطوير ريادة الأعمال الواسعة والمتنوعة القائمة على نهج شمولي يسند الحوار والتعاون بين القطاعين العام والخاص. وتشمل الدروس المستفادة أيضاً الإقرار بأهمية العوامل التالية: تحقيق التكامل بين البرامج، وبين برامج تطوير ريادة الأعمال والسياسات التجارية؛ والجمع بين الاستمرارية إزاء التغييرات السياسية المحلية والمرونة في التعامل مع أي عيوب في تصميم البرامج؛ وكفالة الاستقلالية والشفافية والمساءلة لتجنب الوقوع رهينة المصالح الشخصية.

ويحتاج الأمر أيضاً إلى التفريق الواضح بين أنواع المؤسسات التجارية، بحسب حجمها وطبيعتها ودوافعها، من أجل تصميم حوافز سياساتية تتوافق مع دور كل منها في إحداث التحول الهيكلي. وثمة أهداف سياساتية مهمة تشمل استيعاب رواد ورائدات الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء في أنشطة اقتصادية ذات إنتاجية مرتفعة، عن طريق استحداث فرص عمل في مؤسسات أكثر دينامية وتحولية، وإعطاء الأولوية لدعم المؤسسات الأكثر حيوية وابتكاراً التي تحركها الفرص. وينبغي تشجيع وتسهيل إضفاء طابع رسمي على المؤسسات. والهدف الرئيسي من ذلك ليس هو القضاء على القطاع غير الرسمي، بل تعظيم مشاركة المؤسسات الموجودة حالياً في القطاع غير الرسمي في التحول الهيكلي. وقد يكون من المناسب اتباع نهج تدريجي يستنير بالظروف المحددة في الاقتصاد المعين، يجري التركيز فيه على تحسين فهم مسألة إضفاء الطابع الرسمي على المؤسسة وجعلها مسألة ميسورة ومرغوبة ومعالجة العراقيل التي تواجهها المؤسسات غير الرسمية في تحقيق المستويات الضرورية للإنتاجية.

وغالباً ما تنشغل سياسات ريادة الأعمال بإنشاء مؤسسات الأعمال، والمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة، لكن توسع المؤسسات 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 العاملين. وينبغي أيضاً تعزيز الروابط بين المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة، من أجل دعم سلاسل القيمة الوطنية والإقليمية، وإتاحة فرص التحسين والنمو في المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

وينبغي أن يكون دعم المؤسسات مفصلاً بما يتناسب مع احتياجاتها المحددة ويعكس مختلف مراحل دورة حياتها المعتادة، سواء في مرحلة بدء مؤسسة الأعمال أو تثبيتها أو توسيعها أو في معالجة الفشل الذي قد يصادفها. وينبغي الإبقاء على الدعم لفترة كافية لتمكين المؤسسة من النمو والصمود أمام دورات وتقلبات الأسواق، وتحديد معايير واضحة للأداء تحسباً لإمكانية توقف الدعم والاستحقاقات الأخرى. ويقدم إطار الأونكتاد لسياسات ريادة الأعمال الأساس لوضع استراتيجية فعالة في مجال ريادة الأعمال من أجل تشجيع إطلاق أنشطة أعمال ناشئة وتوسيع نطاق المؤسسات الدينامية، كما يتطلب وجود سياسات تعالج العراقيل العديدة التي تواجهها الشركات في أقل البلدان نمواً.

ويمكن أن تنبثق عن نهاية دورة حياة المؤسسة، كبدايتها، معلومات مفيدة لبقية الاقتصاد. ويوسع الاستراتيجيات الناجحة في مجال ريادة الأعمال أن تتيح التعلم إلى أقصى حد من إخفاقات المؤسسات من خلال التشجيع على نشر المعلومات ودعم عملية استكشاف ريادة الأعمال. وبدلاً من إنكار إمكانية الإخفاق، ينبغي أن تشمل برامج تطوير ريادة الأعمال استراتيجية خروج للمؤسسات المخففة بغية تقليل التكاليف وتعظيم المنافع.

وتتطلع المؤسسات المملوكة للدولة أيضاً بدور في تحفيز ريادة الأعمال لإحداث التحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً، بسبل منها زيادة فرص الحصول على الخدمات العامة، لا سيما التزويد بالطاقة والمياه وخدمات تكنولوجيات المعلومات والاتصالات والنقل؛ وإتاحة السلع العامة والمتميزة؛ وتوليد الأموال العامة؛ والحد من السيطرة الخاصة و/أو الأجنبية على الاقتصاد؛ ودعم القطاعات ذات الأولوية؛ وإطلاق صناعات جديدة؛ ومراقبة تراجع الصناعات الآفلة. ويكتسي دور المؤسسات المملوكة للدولة أهمية خاصة عندما يكون القطاع الخاص المحلي ضعيفاً ولا تكون هناك مصلحة كبيرة تُرتجى من المستثمرين الأجانب، وهي ظروف كثيراً ما توجد في أقل البلدان نمواً. لكن الظروف التي تمكن هذه المؤسسات من إثبات فعاليتها قلما تكون معتادة في أقل البلدان نمواً مما يبرز الحاجة إلى وجود أطر حوكمة للمؤسسات المملوكة للدولة تساندها آليات للأداء والتعلم من التغذية المرتدة وأطر للرصد والتقييم، وأحكام للأفول أو خطط للخروج.

وقد يكون من المفيد إدراج تدابير خاصة لصالح النساء والشباب في سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، إلا أنه ينبغي أن تهدف هذه التدابير بالدرجة الأولى إلى معالجة العراقيل المحددة التي يواجهها رواد الأعمال من النساء والشباب في الحصول على المدخلات والموارد المطلوبة لنجاح نشاطهم الريادي. وقد تكون العراقيل التي تواجه ريادة الأعمال النسوية عائقاً محدداً أمام تحقيق التحول الريفي.

وفي هذا السياق، تكتسي أهمية خاصة في أقل البلدان نمواً مسألة المدى الذي تتحمل عنده الدولة التنمية وظائفها على صعيد ريادة الأعمال، حيث يعاني القطاع الخاص من الضعف بسبب الافتقار إلى الدعم المؤسسي وأوجه القصور الإعلامي والتنسيقي. كذلك، تتطلب الأهمية التي يكتسيها الابتكار بالنسبة لعملية التحول الهيكلي أن تأخذ الدولة بنهج داعم لريادة الأعمال وأن تكون طامحة في تطلعاتها وقادرة على قيادة العملية الإنمائية. ويشمل ذلك أيضاً توظيف استثمارات عامة محددة المهمة كفيلة باستحداث أسواق جديدة وتشكيلها وإتاحة رؤوس أموال طويلة الأجل لقطاعات يتغاضى عنها مستثمرو القطاع الخاص من أجل بعث الزخم فيها تدريجياً.

وتتسم قدرات القطاع العام بالمحدودية في كثير من أقل البلدان نمواً، إلا أنه بالإمكان اكتساب هذه القدرات تدريجياً، وإحدى وظائف الدولة التنموية هي على وجه التحديد التحفيز على اكتساب مثل هذه القدرات. ومن بين هذه القدرات تعزيز

أوجه التآزر واستغلال أوجه التكامل مع القطاع الخاص. وبذلك، يتعين وجود نهج عملي واستراتيجي وتدرجي وتطوري، بما يزيد قدرات القطاع العام بالتوازي مع زيادة الانخراط تدريجياً في التحفيز على إحداث التحول الهيكلي، عن طريق إجراء الإصلاحات المؤسسية المناسبة محلياً والاستفادة من مراكز الامتياز وتعزيز تعلّم السياسات ورعاية التحالفات المساعدة على إحداث التغيير.

وفي هذا السياق، يشمل دور الدولة في التشجيع على ريادة الأعمال، إجراء تحسينات في اللوائح التنظيمية بما في ذلك إجراء الاستعراضات وتحليلات الأثر، كما يمتد هذا الدور ليشمل بقدر أكبر بذل الجهود لمعالجة العراقيل التي يواجهها رواد ورائدات الأعمال من خلال الاستثمار العام في البنية التحتية واتخاذ تدابير لتحسين الحصول على التمويل، ورعاية تجمعات المؤسسات وتعزيز القدرات التكنولوجية فيما بين الشركات، وتمكين الشركات من استغلال فرص الرقمنة وتشجيع تطوير مهارات ريادة الأعمال في النظم التعليمية.

ويكتسي الاستثمار العام في البنية التحتية أهمية خاصة في أقل البلدان نمواً، لا سيما في قطاعات النقل وتيسير التجارة وتكنولوجيات المعلومات والاتصالات وإمدادات الطاقة. وبغية إتاحة مستوى الاستثمار المطلوب للحصول على الطاقة المفصلة إلى التحول، يتعين استغلال أوجه التآزر بين القطاعين العام والخاص.

وبإمكان المصارف الإنمائية الوطنية الاضطلاع بدور مهم في تمويل التحول الهيكلي. فيمكنها دعم الدولة التنموية بتمويل المشاريع المشتركة بين القطاعين العام والخاص والمؤسسات المملوكة للدولة وتمويل أعمال تطوير البنية التحتية وتقديم قروض تفضيلية أو ضمانات ائتمانية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم العاملة في القطاعات ذات الأولوية. على أن وجود أطر فعالة على صعيدي التنظيم والحوكمة شرط مهم لكي تؤدي هذه المصارف مهامها بنجاح، مع التعلّم من التجارب السابقة.

وبإمكان الدولة أيضاً الاضطلاع بدور مفيد بمشاركتها مع القطاع الخاص في تقديم رأس المال الاستثماري لرواد ورائدات الأعمال من أجل أنشطة البحث والتطوير والابتكار في القطاعات المحددة، وتقديم ضمانات ضد المخاطر في المراحل الأولى للأنشطة الابتكارية. ويمكن توجيه الدعم العام أيضاً لاستهداف أنشطة ريادة الأعمال والمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة من خلال وكالات متخصصة تابعة للدولة، وأن يمول ذلك الدعم على أساس تقاسم التكاليف بين القطاع الخاص المحلي والقطاع الخاص الدولي والدولة. وفي البلدان الأقل نمواً التي تتمتع بعائدات كبيرة من مواردها الطبيعية، يمكن أن تساعد صناديق الثروة السيادية التي تُخضع لإدارة جيدة في اجتذاب المزيد من الاستثمارات الخاصة الطويلة الأجل لتوظيفها في قطاعات استراتيجية.

ويمكن للمناطق الاقتصادية الخاصة والمجمعات الصناعية أن تتيح وسيلة للتخفيف من العوائق التي تحدّ بشدة من إنتاجية الشركات، بالتصدي على نحو شمولي للعراقيل المادية وغير المادية المتعددة المتصلة بالبنية التحتية ضمن مجال محدد. وبإمكان هذه الأدوات إن فصلت بما يناسب العوائق المكبلة التي يواجهها المنتجون وسُخّرت لتشجيع الابتكار المستمر ونشوء تجمعات المؤسسات، أن تولّد آثاراً تبعية إيجابية لا سيما في البلدان التي تعاني ثغرات كبيرة في بنيتها التحتية. بيد أن هذه الاحتمالات تتوقف على العمل تدريجياً من أجل إنشاء شبكة مكثفة للروابط فيما بين مؤسسات الأعمال وبين مؤسسات الأعمال والمؤسسات الداعمة، من حيث أنشطة المراحل الأولى والمراحل النهائية، ونشر المعارف والدراية العلمية.

ويمكن تعزيز القدرات التكنولوجية التي تحتاجها الشركات من أجل استمرارها وازدهارها عن طريق منح الحوافز المالية وغير المالية للابتكار على مستوى الشركات، وسياسات المشتريات الحكومية، والتدريب، ومراكز البحث العامة الداعمة للابتكار في قطاعات بعينها، وتخصيص جوائز عامة للابتكار. وتُستخدم برامج التسريع ومحاضن الأعمال والمجمعات العلمية ومراكز البحوث التكنولوجية استخداماً واسعاً لإعطاء دفعة البداية لريادة الأعمال مرتفعة النمو. ويكتسي أهمية قصوى أيضاً كفالة الانسجام والتنسيق بين السياسات الصناعية والسياسات المتعلقة بالعلم والتكنولوجيا والابتكار، وينبغي أن تكون السياسات المتصلة بحقوق الملكية الفكرية مصمّمة بحيث تكفل حقوق براءة الاختراع مكافأة المخترعين والمبتكرين المجازفين، بينما تحدد بوضوح شروط نقل براءات الاختراع من أجل التشجيع على مواصلة النشاط الابتكاري.

ومن الضروري لأقل البلدان نمواً سد الفجوة الرقمية الآخذة في الاتساع بين البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية، لتفادي المزيد من التهميش في الاقتصاد العالمي. ويتطلب ذلك استثمارات إضافية كبيرة من القطاعين العام والخاص. كما أن دعم التحول إلى الرقمنة عن طريق مساعدة المؤسسات على تسخير تكنولوجيات المعلومات والاتصالات والانخراط في الاقتصاد العالمي الرقمي القائم على المعرفة، جدير أيضاً بتلقي دعم سياساتي أكبر. وللدولة دور ريادي في هذه العملية، بمشاركتها في توظيف الاستثمارات ومن خلال سياساتها للمشتريات العامة. وينبغي إيجاد سياسات للجاهزية الإلكترونية لتمكين الشركات المحلية من الوصول إلى أسواق التجارة الإلكترونية واستغلالها.

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



حفز ريادة الأعمال
تطوير قدرات إنتاجية



الشركات الدينامية تحدث تأثيراً مرتفعاً
في التحويل الهيكلي



الفصل

1



التّمية المستدامة
والتحول الهيكلي وريادة الأعمال

الفصل ١

التنمية المستدامة والتحول الهيكلي وريادة الأعمال

٣	ألف - مقدمة
٣	باء - التنمية المستدامة والتحول الهيكلي
٣	١- التنمية المستدامة
٥	٢- التحول الهيكلي كمفهوم
٦	٣- التنمية المستدامة والتحول الهيكلي
٧	٤- تحويل الاقتصادات الريفية في أقل البلدان نمواً
٨	٥- القدرات الإنتاجية
٩	جيم - ريادة الأعمال كمفهوم
٩	١- التعاريف
١٠	٢- وكلاء ريادة الأعمال
١٢	٣- ريادة الأعمال والابتكار
١٣	دال - ريادة الأعمال والتحول الهيكلي
١٣	١- تأثير ريادة الأعمال على التحول الهيكلي والنمو
١٤	٢- ريادة الأعمال المفضية إلى التحول
١٥	هاء - محددات ريادة الأعمال
١٥	١- تأثير الهياكل الاقتصادية والاجتماعية
١٦	٢- المحددات على مستوى الأفراد
١٨	واو - استنتاج

ألف- مقدمة

يرجع التركيز على ريادة الأعمال في هذا الإصدار من سلسلة تقرير أقل البلدان نمواً، إلى الرؤية التي تتوخاها السلسلة بشأن تحقيق التنمية المستدامة عن طريق تطوير القدرات الإنتاجية وتحقيق التحول الهيكلي للاقتصاد. ويُعدّ الابتكار، كنشاط ريادي، عنصراً أساسياً في تحقيق التحول الهيكلي الذي يستتبع تحويل عوامل الإنتاج من أنشطة اقتصادية تقليدية إلى أنشطة اقتصادية ذات قيمة مضافة وإنتاجية مرتفعة. ومن هنا، أصبحت ريادة الأعمال شرطاً لا غنى عنه لتحقيق التنمية المستدامة. ويصدق هذا الحال على البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية الأخرى^(١)، ويصدق بقدر أكبر على أقل البلدان نمواً التي تحتاج بدرجة أشد بكثير إلى إنجاز تحول اقتصادي جذري.

ويوفر الهدف العالمي لتحقيق التنمية المستدامة، على النحو المنصوص عليه في خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠ التي أقرها المجتمع الدولي في عام ٢٠١٥، توجهات للاستراتيجيات والسياسات الإنمائية للبلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية، بما يشمل أقل البلدان نمواً. وتتضمن التنمية المستدامة إعادة التشكيل الجذري لأنماط الإنتاج والاستهلاك وإجراء تغييرات في العلاقة بين المجتمعات والبيئة الطبيعية. وتتطلب من ثم إحداث تحول هيكلي في الاقتصادات، لا سيما في أقل البلدان نمواً، لأن هدف تحقيق التنمية المستدامة يحتاج إلى اتباع طريقة جديدة في معالجة التحديات التقليدية التي تواجه التحول الاقتصادي الهيكلي لأغراض التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مع تعميم المنظور البيئي ومراعاة عنصر الاستدامة في الوقت نفسه.

ويشكّل الفصل الأول الأساس المنطقي الذي يبنّي عليه التقرير، والإطار المفاهيمي الذي يشكل قاعدة الأساس للفصول التالية. وفي الفرع باء، يجري تعريف التنمية المستدامة وتحديد صلتها بالتحول الهيكلي، ويناقش الفرع جيم مفاهيم بديلة لريادة الأعمال والمعنى الذي يُستخدم به المصطلح في التقرير. وفي الفرع دال، تجمع المناقشة المتعلقة بمساهمة ريادة الأعمال في تحقيق التنمية المستدامة بين هذين المفهومين، أما الفرع هاء فيتصدى للمحدّدات الفردية والسياقية لريادة الأعمال. ويُختتم الفصل بالفرع واو الذي يقدم للفصول المتبقية للتقرير.

باء- التنمية المستدامة والتحول الهيكلي

قطع المجتمع الدولي على نفسه التزاماً بالسعي إلى تحقيق التنمية المستدامة، وكرّس هذا الالتزام في خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠. وفي الوقت الراهن، تعكف جهات فاعلة عديدة على وضع الاستراتيجيات والسياسات الضرورية لانتهاج هذا السبيل، بما في ذلك السلطات دون الوطنية والمنظمات الدولية والمنظمات غير الحكومية والقطاع الخاص. وتجاهد أقل البلدان نمواً من أجل الانطلاق في مسار نحو تحقيق التنمية المستدامة تلتزم خلاله بتحقيق أهداف التنمية المستدامة التي أرسّتها خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠، وبلوغ أهداف التنمية الواردة في برنامج العمل لأقل البلدان نمواً للعقد ٢٠١١-٢٠٢٠ (برنامج عمل اسطنبول) المعتمد في عام ٢٠١١ في مؤتمر الأمم المتحدة الرابع المعني بأقل البلدان نمواً. وسعيًا إلى فهم معنى هذا التوجه الاستراتيجي، والأسباب التي تجعله يقتضي وجود التحول الهيكلي وريادة الأعمال، يشير هذا الفرع إلى مفهوم التنمية المستدامة وعلاقته بالتحول الهيكلي.

١- التنمية المستدامة

تُستمد الصياغة التقليدية للتنمية المستدامة كمفهوم من تقرير اللجنة العالمية المعنية بالبيئة والتنمية التابعة للأمم المتحدة، الصادر في عام ١٩٧٨، المعروف أيضاً باسم تقرير برونتلاند، والمعنون "مستقبلنا المشترك"، ومؤداها:

أن التنمية المستدامة هي تنمية تسعى إلى تحقيق احتياجات الحاضر دون الإخلال بقدرة أجيال المستقبل على تحقيق احتياجاتها. وهي تشمل على مفهومين أساسيين:

- مفهوم "الاحتياجات"، ولا سيما الاحتياجات الأساسية للفقراء في العالم، التي ينبغي إلباءها أولوية عالية؛
- مفهوم "القيود"، التي تفرضها الحالة التي يكون عليها التنظيم التكنولوجي والاجتماعي على قدرة البيئة على الوفاء باحتياجات الحاضر والمستقبل.

ومؤدى هذا التعريف هو أن تحسين الظروف في العالم النامي يتطلب وجود اقتصاد متنمٍ ومستدام يتكامل مع الحماية

الدول الأعضاء في الأمم المتحدة أكدت تحمّلها التزام تحقيق التنمية المستدامة

و١٦٩ غاية، جرى اعتمادها في إطار خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠.

وفي الوثيقة الختامية لمؤتمر قمة الأمم المتحدة لاعتماد خطة التنمية لما بعد عام ٢٠١٥، المعنونة "تحويل عالمنا: خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠" (الفقرة ١٣)، جرى التشديد على وحدة الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للتنمية المستدامة والتعاضد القائم فيما بينها على النحو التالي "وثمة اعتراف في مجال التنمية المستدامة بأن القضاء على الفقر بجميع صوره وأبعاده، ومكافحة انعدام المساواة داخل البلدان وفيما بينها، وحفظ كوكب الأرض وتحقيق النمو الاقتصادي المطرد والشامل والمستدام، وتعزيز الإدماج الاجتماعي، أمور مترابطة متصل بعضها ببعض".

وعلاوة على ذلك، وزعت خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠ الأهداف والغايات على هذه الأبعاد على نحو متكافئ. وبشكل أهم، شددت الخطة على التكامل والتعاضد فيما بين هذه الأهداف والغايات، التي تُعتبر متكاملة وغير قابلة للتجزؤ في ضوء "الارتباط العميق القائم فيما بينها واشترائها في عناصر عديدة على نطاق الأهداف والغايات الجديدة" (الفقرة ١٧). وعلى سبيل المثال، يعتبر الهدف ٧ الذي يرمي إلى - ضمان حصول الجميع بتكلفة ميسورة على خدمات الطاقة الحديثة الموثوقة والمستدامة - شرطاً مسبقاً لتحقيق العديد من الأهداف المتصلة بالصحة والتعليم والتنمية الاقتصادية، على النحو الذي أبرزه الأونكتاد (٢٠١٧أ).

وبالرغم من الترابط القائم بين هذه الأبعاد الثلاثة للتنمية المستدامة، يمكن أن توجد أيضاً مبادلات بين مختلف مكونات الخطة. فيمكن، على سبيل المثال، أن تكون هناك تجاذبات بين توليد العمالة وزيادة الإنتاجية، أو أن يؤدي التصنيع في البلدان التي تتسم بندرة الأراضي إلى نقص الأراضي المتاحة للزراعة أو يدفع إلى إزالة الغابات أو فقدان التنوع البيولوجي، أو أن يؤدي إنشاء البنية التحتية المادية إلى تشريد السكان من مناطق المشاريع. ولا بد من التفاعل مع هذه المبادلات بتوظيف آليات من قبيل التكنولوجيات المناسبة، والبنية التحتية الكفؤة بيئياً، ووضع لوائح تنظيمية لتطبيق التكنولوجيات النظيفة، وتعزيز مؤسسات سوق العمل (باسنيت وبهاتشاريا، ٢٠١٥).

البيئية ويلبي الاحتياجات الأساسية. ويستتبع ذلك عملية للتغيير تكفل التناغم بين استغلال الموارد واتجاه الاستثمارات، ووجهة التنمية التكنولوجية والتغيرات المؤسسية، لكي يتاح لجميع هذه العناصر تعزيز إمكانات الحاضر والمستقبل لتلبية احتياجات البشر وبلوغ أمانهم. ويذهب هذا المفهوم في النهاية، إلا أن التركيز الحصري على النمو الاقتصادي يتجاهل التنمية الاجتماعية والحماية البيئية ويعيق تحقيقهما.

وبمرور الوقت، أصبح تعريف التنمية المستدامة أكثر شمولية، وبات يربط بين جوانب التنمية الثلاثة وهي: التنمية الاقتصادية والإدماج الاجتماعي والاستدامة البيئية. وتؤكد هذا المفهوم الثلاثي الأبعاد للتنمية المستدامة في الوثيقة المعنونة "المستقبل الذي نصبو إليه"، التي صدرت كوثيقة ختامية لمؤتمر الأمم المتحدة للتنمية المستدامة لعام ٢٠١٢ (مؤتمر ريو ٢٠٠٠). وجدير بالملاحظة أن هذا المفهوم الموسع لا ينطبق على البلدان النامية وحدها بل يشمل أيضاً البلدان المتقدمة النمو.

ويصور التلخيص الوارد فيما يلي نهجاً مفيداً لفهم أهمية تضمين الجوانب البيئية والاقتصادية والاجتماعية للتنمية المستدامة داخل النظم في وقت متزامن (بيورفيس وجرانغر، ٢٠٠٤):

- تحتاج الاستدامة البيئية إلى تعهد قاعدة موارد راسخة ودائمة، ومنع إنضاب الموارد غير المتجددة (كالوقود الأحفورية) وحفظ التنوع الأحيائي.
- تحتاج الاستدامة الاقتصادية إلى إدارة إنتاج السلع والخدمات بمعدل متواصل دون التسبب في حدوث تفاوتات فيما بين الكيانات التنظيمية.
- تحتاج الاستدامة الاجتماعية إلى تحقيق العدالة الاجتماعية في تخصيص السلع (كالغذاء) والخدمات (كالتعليم والصحة) والاهتمام بنوع الجنس والتعاون الحكومي.

وطلب مؤتمر ريو ٢٠٠٠ صياغة مجموعة لأهداف التنمية المستدامة من أجل إرشاد خطة التنمية لما بعد عام ٢٠١٥، وهو العام الذي مثل الإطار الزمني لإنجاز الأهداف الإنمائية للألفية. وأسفرت هذه العملية عن وضع ١٧ هدفاً للتنمية المستدامة

التحول الهيكلي المؤاتي ينجم عن تحويل الموارد إلى الأنشطة ذات الإنتاجية المرتفعة

ويسلط التوصيف الوارد أعلاه الضوء على التغييرات التي تحدث في تكوين المجاميع الاقتصادية، كالمنتج أو العمل أو الطلب، لكنه يتسم بحياد نسبي. فهو لا يشير إلى الاتجاه الذي يقود الاقتصاد إليه تحويل الموارد، ولا يُظهر على وجه الخصوص ما إذا كان الاقتصاد يتطور نحو أشكال وهيكل مرغوبة اجتماعياً. ولذلك طرح بعض المؤلفين مفهوماً معيارياً مشيرين إلى أن "البُعد المعياري للتغيير الهيكلي يؤكد دائماً وجود الرغبة في الوجهة التي يتخذها التغيير". وعلى سبيل المثال يعرف أوكامبو (٢٠٠٥)، وأوكامبو وفوس (٢٠٠٨)، وإدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية التابعة للأمم المتحدة (٢٠٠٦)، التغيير الهيكلي بأنه "قدرة الاقتصاد على التوليد المتواصل لأنشطة ديناميكية جديدة تتميز بارتفاع الإنتاجية وتزايد عوائد النطاق" (اليونيدو، ٢٠١٣).

وينتج هذا التحول الهيكلي المرغوب (الذي يشار إليه أحياناً بمسمى التغيير الهيكلي) عن تحويل عوامل الإنتاج - وخاصة العمل ورأس المال والأرض - من الأنشطة والقطاعات ذات الإنتاجية والقيمة المضافة المنخفضة إلى الأنشطة والقطاعات ذات الإنتاجية والقيمة المضافة المرتفعة والكفاءة العالية، وهي أنشطة تختلف إجمالاً من حيث الموقع والتنظيم ومن الناحية التكنولوجية (رودريك، ٢٠١٣). وينجم هذا التحول عن عمليتين متميزتين هما: تحويل الموارد داخل القطاعات، وهو يحدث أساساً بتطبيق تكنولوجيات أرقى (كالانتقال من زراعة الكفاف إلى المحاصيل عالية القيمة)، وتحويل الموارد فيما بين القطاعات (من الزراعة إلى الصناعة التحويلية على سبيل المثال) (الأونكتاد، ٢٠١٤). ومن هنا يمكن أن يوصف أيضاً بأنه "تحسينات في الهيكل الاقتصادي من خلال التنوع، وزيادة القدرة على إنتاج منتجات وخدمات عالية التكنولوجية، وارتفاع الإنتاجية، وزيادة القدرة على المنافسة العالمية، والتوسع في عمالة القطاع الرسمي" (المركز الأفريقي للتحول الاقتصادي، ٢٠١٤).

ومن الأهمية بمكان أن يجري التمييز بين نوع التغيير في تكوين الأنشطة والقطاعات الاقتصادية أيّاً ما كان، من ناحية، وبين نوع التحول المرغوب من المنظور الاقتصادي، من ناحية أخرى، لأنه ليس من المسلّمات أن يكون مآل

وشددت البيانات اللاحقة للدول الأعضاء في الأمم المتحدة المتعلقة بالسياسات على حق الدول وواجبها في اتباع استراتيجيات للتنمية المستدامة. وأقرت الدول الأعضاء في خطة التنمية لعام ٢٠٣٠ على نحو واضح "بأن كل بلد يتحمل المسؤولية الرئيسية عن تحقيق تنميته الاقتصادية والاجتماعية" (الفقرة ٤١)، وأقرت أيضاً بالحيز السياساتي المطلوب وقالت إنها "سوف تحترم الحيز الذي تشغله السياسات الوطنية الرامية إلى تحقيق النمو الاقتصادي المطرد والمستدام الذي يشمل الجميع، لا سيما في الدول النامية، مع الحفاظ على الاتساق مع القواعد والالتزامات الدولية ذات الصلة" (الفقرة ٢١).

٢- التحول الهيكلي كمفهوم

لطالما أكد الأونكتاد (٢٠٠٦؛ ٢٠١٤) على ما يكتسبه التحول الاقتصادي الهيكلي من أهمية في سبيل القضاء على الفقر وتحقيق التنمية الطويلة الأجل في أقل البلدان نمواً. وقد شهدت السنوات الأخيرة زيادة في الاهتمام بالتحول الهيكلي فيما بين مقرري السياسات الإنمائية المحليين والدوليين، إلى مستوى لم يُلاحظ منذ ستينيات القرن الماضي (تي فيلدي، ٢٠١٣)، ويعزى ذلك بالدرجة الأولى إلى "أن فشل النمو الكمي في قذح زناد التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حوّل الاهتمام إلى نوعية عملية النمو والتغيير الهيكلي والسعي للحاق بالمسيرة" (نوبلر، ٢٠١١). وتضاعف هذا الاهتمام جراء الجهود المبذولة لتنفيذ خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠.

ويشير التغيير الهيكلي في الاقتصاد تقليدياً إلى "تغيير في أوزان العناصر التي يتكون منها مجموع كلي" (لاندسمان، ١٩٨٨)، وعلى وجه الخصوص الناتج والعمل والتجارة والطلب (لاندسمان وآخرون، ٢٠٠٣). ورغم أن "الاستخدام الأكثر شيوعاً (للهيكل) في تاريخ التنمية والاقتصاد يشير إلى الأهمية النسبية التي تكون عليها قطاعات قائمة في الاقتصاد من ناحية الإنتاج واستخدام العامل" (سيركوين، ١٩٩٨)، جرى أيضاً تعريف التغيير الهيكلي باعتباره "تغيير في تكوين وتوزيع الأنشطة الاقتصادية في الأجل الطويل" (منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، ٢٠١٣). وينشأ هذا التغيير الهيكلي عن نقل عوامل الإنتاج (لا سيما العمل ورأس المال والأرض) بين الأنشطة والقطاعات الاقتصادية، مما يؤدي إلى تغييرات مناظرة في تكوين العمل والمنتج، وإجمالاً في تكوين التجارة. وهذه المواضيع حاضرة بوضوح في بحوث وسياسات التنمية منذ ستينيات القرن الماضي على الأقل.

إحداث التحول يحتاج إلى مهاجمة المسببات الجذرية للمشاكل والتفاوتات

الخطوات الجريئة المفضية إلى التحول، التي تلزم بصورة ملحة للانتقال بالعالم نحو مسار قوامه الاستدامة والقدرة على الصمود".

وتترتب على هذا الالتزام عواقب بعيدة المدى. وفي وقت لاحق، لاحظ معهد الأمم المتحدة لبحوث التنمية الاجتماعية (٢٠١٦) أن "التحول يقتضي مهاجمة المسببات الجذرية التي تولد المشاكل والتفاوتات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية وتعيد إنتاجها، وعدم الاكتفاء بالتعامل مع عوارضها".

ومن هنا يحتاج تحقيق التنمية المستدامة بأبعادها الثلاثة إلى إحداث تغيير جذري في العمليات الاقتصادية وأساليب الإنتاج وفي الاستهلاك والانتقال وأنماط العيش. ويشتمل ذلك على تحويل العلاقة بين المجتمعات والبيئة الطبيعية والتركيز على تحقيق أهداف اجتماعية داخل الحدود البيئية. ويقتضي تحقيق أهداف التنمية المستدامة أيضاً تغيير العلاقات الاجتماعية وتوزيع الموارد داخل البلدان وفيما بينها، تماشياً مع أهداف الإدماج، وعدم ترك أحد خلف الركب، وتقليل التفاوتات الاقتصادية والاجتماعية والجنسانية. وسوف يحتاج ذلك إلى إجراء تغييرات مؤسسية وسياساتية عميقة. وتنطبق التغييرات الاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية المتأتبة عن ذلك على جميع البلدان، بصرف النظر عن مستوى التنمية الذي تكون قد بلغته.

وفي أقل البلدان نمواً، تتجاوز هذه التغييرات حدود الحتمية التاريخية لإحداث التحول الهيكلي اللازم لبلوغ التنمية الاقتصادية والاجتماعية، على نحو ما يوضحه هذا الفرع. فهذه البلدان تحتاج إلى إجراء تحولات اقتصادية واجتماعية تتجانس مع المحددات البيئية. كما تحتاج إلى اجتياز عملية للتحول الهيكلي عبوراً إلى أشكال الإنتاج والاستهلاك الأكثر حداثة وكفاءة ذات القيمة المضافة المرتفعة أشبه بعمليات التحول التاريخية التي مرت بها البلدان المتقدمة النمو والاقتصادات السوقية الصاعدة. إلا أنه يتعين عليها أن تحقق ذلك بأسلوب تتحاشى فيه تكرار العواقب البيئية السلبية التي تسببت فيها هذه العمليات في بلدان أخرى.

وقد دأب الأونكتاد على مناداة أقل البلدان نمواً لاتباع استراتيجيات للتنمية الاقتصادية تركز على تطوير القدرات الإنتاجية وتحسينها وتنويع أنشطتها الاقتصادية على نحو يحقق التحول الهيكلي لاقتصاداتها التي تتميز ببراء نمو العمالة

التغيير الهيكلي قيادة الاقتصاد إلى تشكيل جديد مرغوب فيه للتنمية المستدامة. وقد شهدت أقل البلدان نمواً على وجه العموم تحويلاً للعمالة من الأنشطة الزراعية المنخفضة الإنتاجية إلى الخدمات الحضرية المنخفضة الإنتاجية، واستمرار ذلك على مدى الأجل المتوسط. ورغم أن إنتاجية هذه الخدمات أعلى حدياً من الإنتاجية الزراعية، فأنها لم تصل إلى حد التحول الهيكلي، ووُصف ذلك في بعض السياقات في أقل البلدان نمواً في أفريقيا بأنه "مكاسب ساكنة وخسائر دينامية" (دي فريس وآخرون، ٢٠١٥). أما عمليات التحول الهيكلي الناجحة، ومنها على سبيل المثال عمليات التحول الهيكلي في البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية الأخرى كالصين وفيت نام، فاستتبع على خلاف ذلك نقل العمالة الريفية إلى أنشطة الصناعة التحويلية المتسمة بمعدلات إنتاجية مرتفعة (الأونكتاد ٢٠١٤). وثمة نماذج أخرى لتحول هيكلي لا يكون تطوره ماضياً في الاتجاه الاجتماعي المرغوب في أقل البلدان نمواً، مثل التراجع المبتر عن الصناعة المشاهد منذ ثمانينيات القرن الماضي و"العودة إلى الاعتماد على تصدير المنتجات الأولية" الذي حدث في فترات زمنية مختلفة، بما فيها مؤخراً خلال فترة ارتفاع الأسعار الدولية للسلع الأساسية (٢٠٠٣-٢٠١١).

وبعبارة أعم، لا يقتصر التحول الهيكلي على المجال الاقتصادي، وإنما له أيضاً جوانب اجتماعية واسعة النطاق. ولذلك يتصف التحول الاقتصادي إجمالاً بأربع خصائص رئيسية (تيمر، ٢٠٠٧) كما يلي:

- انخفاض حصة الزراعة في الناتج الاقتصادي والعمالة.
- ارتفاع حصة الصناعة والخدمات الحديثة.
- هجرة من المناطق الريفية إلى المناطق الحضرية.
- تحول ديمغرافي يستتبعه نمو سكاني مؤقت ومتسارع للوصول إلى مستوى توازن جديد.

٣- التنمية المستدامة والتحول الهيكلي

أبرزت الدول الأعضاء في ديباجة الوثيقة المعنونة "تحويل عالمنا: خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠" الطابع التحويلي لهذه الوثيقة الختامية، وأعلنت "تصميمها على اتخاذ

٤- تحويل الاقتصادات الريفية في أقل البلدان نمواً

حسبما لوحظ أعلاه، يتمثل أحد الملامح الرئيسية الأخرى للتحول الهيكلي في انخفاض حصة الزراعة في كل من الناتج والعمل. وفي أقل البلدان نمواً، لا تزال هذه العملية في مرحلتها الأولية أيضاً في معظم هذه البلدان. فالزراعة تواصل القيام بدور غير متناسب في اقتصادات أقل البلدان نمواً، وتولد ٢٢ في المائة من الناتج الاقتصادي في المتوسط مقارنة بنسبة ٨,٥ في المائة في البلدان النامية الأخرى و١,٣ في المائة في البلدان المتقدمة النمو. كما أن دورها في توفير العمالة لا يزال كبيراً. فالزراعة تمتص ثلثي القوى العاملة في أقل البلدان نمواً، وهو رقم يماثل حصة الريف في إجمالي السكان، بينما يقل هذا الرقم عن ٧ في المائة في معظم البلدان المتقدمة النمو. وحتى بحلول عام ٢٠٣٠، يُتوقع أن يواصل أكثر من نصف عدد السكان في أقل البلدان نمواً (٥٦,٥ في المائة) العيش في المناطق الريفية، الأمر الذي يجعل تحويل الاقتصادات الريفية محورياً في التحويل الهيكلي العام لأقل البلدان نمواً ويُبرز "حتمية التنمية الريفية" (الأونكتاد، ٢٠١٥).

ويحدث التحول الريفي جزئياً بحفز التغيير في الطلب المرتبط بالنمو الاقتصادي والتوسع الحضري، الذي يشجع على إنتاج منتجات زراعية ومنتجات أخرى تنسم بقدر أكبر من التنوع وارتفاع القيمة. ولا بد أن يتزايد معدل الإنتاجية الزراعية لكي تسهم الزراعة بفعالية في التحويل الهيكلي، بدلاً من أن يقتصر نموها على زيادة العمالة أو استخدام الأرض أو زيادة أسعار السلع الأساسية، مثلما بدا عليه الحال في الماضي القريب (الأونكتاد، ٢٠١٥)، الصندوق الدولي للتنمية الزراعية؛ ويغنز، ٢٠١٦). ومؤدى ذلك النظر إلى الزراعة كششاط أعمال في الأساس وليس فقط سبيلاً للعيش، وتحسين روابطها بالفرص السوقية والعرض وسلاسل القيمة العالمية وتدعيم قدرة المؤسسات الزراعية على اغتنام هذه الفرص. وتُعتبر التنمية الزراعية المبنية على زيادة الإنتاجية الزراعية، وريادة الأعمال التي تعوّل هذه التنمية عليها شرطاً حاسماً للتحويل الهيكلي لا سيما في أقل البلدان نمواً.

ويقوم أيضاً داخل المناطق الزراعية تمييز مهم بين المناطق الموجودة على مقربة من مناطق وأسواق حضرية وتتمتع بوصلات جيدة من ناحيتي النقل واللوجستيات، والمناطق الأكثر نأياً وتهميشاً التي تغلب عليها عادةً العمليات صغيرة النطاق (المزارع العائلية بالغة الصغر) (ويغنز، ٢٠١٦).

(الأونكتاد، ٢٠٠٦، الأونكتاد ٢٠١٣، الأونكتاد، ٢٠١٤). وتعزز خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠ الحاجة إلى هذه الاستراتيجيات، من منطلق أن التحول الهيكلي أساسي لتمكين أقل البلدان نمواً من بلوغ أهداف التنمية المستدامة على نطاق أبعاد التنمية المستدامة الاقتصادي والاجتماعي والبيئي. ويشير عديد من أهداف التنمية المستدامة (كالأهداف ٢ و ٨ و ٩ و ١١) إلى ملامح محددة للتحول الهيكلي بشكل مباشر؛ بينما تتصل أهداف أخرى (كالأهداف ٣ و ٤ و ٥ و ٧ و ١٧) بسبل تحقيقها. ويتوقف تحقيق الهدفين ١٠ و ١٦ على الأرجح على نجاح عملية التحول الهيكلي المتجه على مسار مرغوب فيه، بينما تسهم الأهداف ٦ و ١٢ و ١٣ و ١٤ و ١٥ في تحقيق الاستدامة البيئية. ويبدو أخيراً أن السبيل الاقتصادي المستدام الوحيد للقضاء على الفقر (الهدف ١) هو توليد العدد الكافي من الوظائف للقوة العاملة مشفوعاً بأجور تزيد على خط الفقر، ومضاهاة ذلك بتحقيق إنتاجية - أي تحقيق تحول هيكلي موجه صوب التصدي للفقر (الأونكتاد، ٢٠١٥). وبدون اتباع هذا النهج لإحداث التحول الهيكلي، لن يمكن ضمان تحقيق الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للتنمية المستدامة.

وحسبما لوحظ أعلاه، يرتبط التحول الهيكلي إجمالاً بحدوث تحول ديمغرافي. ولا تزال أقل البلدان نمواً في معظمها تحتل المراحل الأولى لهاتين العمليتين اللتين تمضيان، على أحسن تقدير، بخطى وثيدة. والنتيجة المترتبة على ذلك هي توليفة للنمو السكاني السريع مع غلبة قطاع السكان من الشباب، وهو القطاع الذي أضاف إلى القوة العاملة، وسيواصل إضافة زهاء ١١ مليون نسمة سنوياً فيما بين الأعوام ٢٠١٠ و ٢٠٥٠، مما يستلزم توليد العمالة بنطاق مكافئ (الأونكتاد، ٢٠١٣).

وعليه، تواجه أقل البلدان نمواً تحدياً مزدوجاً يتمثل في تسريع التحول الهيكلي في اتجاه مرغوب فيه، وتوليد فرص العمالة. ومعنى ذلك إعادة توجيه الموارد الإنتاجية نحو الأنشطة ذات القيمة المضافة المرتفعة، وزيادة معدلات الإنتاجية داخل القطاعات بمعدلات أسرع من ذي قبل، والعمل في الوقت نفسه على ضمان أن يكون هذا التحول الهيكلي كثيفاً من حيث العمالة. ويستتبع ذلك ضرورة التصدي للتجاذب بين زيادة إنتاجية العمل (تقليل استخدام العمل بالنسبة للناتج) وتوليد فرص العمل (زيادة استخدام العمل عموماً)، وكلاهما يحتاج إلى تسريعه بمعدلات كبيرة تفوق المعدلات التاريخية، حتى يمكن القضاء على الفقر (الهدف ١)، وتوليد ما يكفي من الوظائف الأعلى إنتاجية والأفضل أجراً لتوظيف قوة عاملة متسارعة النمو (الأونكتاد، ٢٠١٣).

تواصل الزراعة أداء دور غير متناسب في الناتج الاقتصادي لأقل البلدان نمواً



وبحسب تعريف الأونكتاد (٢٠٠٦) فإن القدرات الإنتاجية هي "الموارد الإنتاجية، وقدرات ريادة الأعمال، وروابط الإنتاج التي تحدد مجتمعة قدرة بلد ما على إنتاج السلع والخدمات وتمكّنه من النمو والتطور". ويرد فيما يلي بيان لهذه المكونات الرئيسية الثلاثة:

- **الموارد الإنتاجية.** تشمل الموارد الطبيعية والموارد البشرية ورأس المال، المالي والمادي.
- **ريادة الأعمال.** تشمل الكفاءات والقدرات التقنية الأساسية التي تتيح للمؤسسات حشد الموارد بفعالية لأغراض الإنتاج والابتكار وتحسين المنتجات ونوعيتها، بما فيها القدرات التكنولوجية والقدرات الإدارية.
- **روابط الإنتاج.** تشمل الروابط الخلفية والروابط الأمامية، وتعميم الأفكار والمعارف المباشرة و/أو الضمنية فيما بين الشركات العاملة على امتداد سلسلة العرض.

وتعزيز القدرات الإنتاجية المحلية هو أحد مفاتيح التحول الهيكلي، ويحدث من خلال عملية التراكم الرأسمالي والتقدم التكنولوجي والتحول الهيكلي (على النحو الذي عُرف به في الفرع باء-٢) ويمكن أن يتيح التفاعل بين هذه العمليات الثلاث توسيع الآفاق الإنتاجية الممكنة وظهور سلع وخدمات جديدة وأنشطة ذات إنتاجية مرتفعة، وتطوير شبكات أكثر كثافة لروابط الإنتاج.

وفي المناطق الأولى، تكون الأنشطة الزراعية وغير الزراعية أكثر استعداداً لتجبر عملياتها عن طريق شراء تجار الجملة لمنتجاتها مباشرة، وتكون أيضاً مجهزة بشكل أفضل لتوسيع نطاق أنشطتها وتشكيلها في ريادة أعمال غير زراعية، سواء في الصناعة أو الخدمات.

ويمكن لزيادة الأجور في المناطق الريفية أن تلعب دوراً مهماً كسبب لتحويل الاقتصادات الريفية ونتيجة له. ويمكن لتسارع الهجرة من المناطق الريفية إلى المناطق الحضرية أن يتسبب في نقص العمالة في المناطق الريفية ويؤدي إلى زيادة الأجور (رغم أن ذلك كان في السنوات الأخيرة النمط الأشيع في آسيا عنه في أفريقيا أو أمريكا اللاتينية). ويمكن لحدوث هذا النقص في العمالة أن يؤدي إلى تقليل الفقر في المناطق الريفية عن طريق وضع حد أدنى للدخل الريفية، وتحويل الاستهلاك الريفي نحو منتجات زراعية وغير زراعية مرتفعة القيمة (ويغنز، ٢٠١٦). ويتسبب ذلك أيضاً في زيادة تكلفة العمالة الزراعية، الأمر الذي يشجع زيادة الاستعانة بالميكنة والتكنولوجيا، الذي يمكن بدوره أن يزيد إضافة القيمة. وباجتماع هاتين القوتين يمكنهما من ثم تحويل الميزة النسبية من القطاع الزراعي إلى القطاع غير الزراعي وتسهمان بذلك في التحول الهيكلي.

وقد أسهم التنوع، من الزراعة إلى ريادة الأعمال غير الزراعية، في تحسّن سنوي عام في إنتاجية العمالة الريفية بنسبة ٤,١ في المائة فيما بين عامي ٢٠٠١ و٢٠١٢ على نطاق عدد من أقل البلدان نمواً (دياو وآخرون، ٢٠١٧). وإلى جانب التوسع في القطاع غير الزراعي، يمكن أن يؤدي هذا التنوع أيضاً إلى تحسين إنتاجية العمالة الزراعية، مع انتقال العمالة من المؤسسات الزراعية إلى المؤسسات غير الزراعية.

٥- القدرات الإنتاجية

تؤدي القدرات الإنتاجية دوراً حاسماً في التنمية المستدامة. وقد بات التسليم بذلك يرد بشكل متزايد في مداولات السياسة وفي الأطر الدولية، مثل خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠ وبرنامج عمل اسطنبول لأقل البلدان نمواً، وكلاهما يشدد على القدرات الإنتاجية كأولوية.

ويعكس مفهوم القدرات الإنتاجية الإسهام الفكري لأنواع مختلفة من بحوث التنمية، ابتداءً من الاقتصاديين التنمويين المبتكرين حتى الفكر التطوري والهيكلية.

التفاعل بين رواد الأعمال وبين الدولة يؤثر على القدرات الإنتاجية

وعلى ذلك، تنعكس طبيعة التفاعل بين رواد الأعمال والدولة لا محالة على تطوير القدرات الإنتاجية. فالقرارات الاستثمارية التي يتخذها رواد الأعمال - إضافة إلى تأثيرها المباشر في حيابة قدرات ومعارف ريادة الأعمال، والابتكار وإنشاء الشبكات الحيوية لروابط الإنتاج - تؤثر أيضاً في تراكم الموارد الإنتاجية وتنعش الرابطة بين الربح - الاستثمار. وحسبما يظهر من المناقشة التي ترد في الفرع المقبل، تمنح هذه الاعتبارات طبيعة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً مكانة محورية في توقعاتها المتعلقة بالتحول الهيكلي.

جيم-ريادة الأعمال كمفهوم

١- التعاريف

ريادة الأعمال ظاهرة متشعبة متعددة الوجوه. وحسبما ذكر كاسون وآخرون (٢٠٠٨) فإنه "يصعب وجود أي جانب للسلوك الاقتصادي والاجتماعي غير متأثر بريادة الأعمال". وتبعاً لذلك، تختلف الصياغات المفاهيمية لريادة الأعمال وتُدرج تعاريفه مجمعة في ثلاث فئات هي: السلوكية والوظيفية والتركيبية (نوديه، ٢٠١٣).

التعاريف السلوكية لريادة الأعمال، وتعرف رائد الأعمال باعتباره منسق الإنتاج ووكيل التغيير الذي يتحقق بالابتكار (انظر الفرع جيم-٣). وتُستمد التعاريف المندرجة تحت هذه الفئة إجمالاً من التعريف المبتكر لشومبيتر (١٩٣٤؛ ١٩٤٢).

التعاريف الوظيفية وتصيغ مفهوم ريادة الأعمال باعتباره نتيجة اختيار يجريه الفرد بين العمل بأجر أو العمل لحساب الذات (لوكاس، ١٩٧٨؛ ميرفي وآخرون، ١٩٩١). وعليه، يُنظر إلى اختيار الفرد بأن يكون رائداً للأعمال، باعتباره نتيجة تقييم للعوائد التي يولدها العمل لحساب الذات (الأرباح إضافة إلى المكاسب غير المادية) مقارنة بالأجور والمكاسب الأخرى المتاحة من العمل المأجور. ويشير هذا التمييز إجمالاً إلى رواد الأعمال المدفوعين بالفرصة، وليس رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة (وهو تمييز يشرحه الفرع جيم-٢).

ويكتسي تدعيم القدرات الإنتاجية بأهمية خاصة لأقل البلدان نمواً، التي تنسم على وجه الإجمال بضعف القطاع الخاص المحلي والاعتماد الكثيف على صادرات السلع الأساسية ووجود هياكل اقتصادية غير متنوعة (الأونكتاد، ٢٠١٤؛ والأونكتاد ٢٠١٦). وإذا جرى تدعيم قاعدة النمو الاقتصادي في أقل البلدان نمواً وتعزيز نطاق إضافة القيمة على الصعيد المحلي وإطلاق مسيرة التنويع الاقتصادي، يمكن أن يهيئ تطوير القدرات الإنتاجية لهذه البلدان وسيلة مستدامة لتحسين الرفاه وتوليد العمالة المنتجة وتقليل الاعتماد على المعونة (الأونكتاد، ٢٠٠٦؛ والأونكتاد، ٢٠١٨).

وسلّمت الفقرة ٢٧ من خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠، بالروابط القائمة بين التنمية المستدامة والتحول الهيكلي والقدرات الإنتاجية ونصّت كما يلي:

سنعزز القدرات الإنتاجية للبلدان الأقل نمواً في القطاعات جميعاً، بوسائل من بينها التحول الهيكلي. وسنعمد سياسات تعزز القدرات الإنتاجية والإنتاجية؛ العمالة المنتجة؛ وتعميم الاستفادة من الخدمات المالية؛ والزراعة المستدامة والتنمية الرعوية وتنمية المصايد؛ والتنمية الصناعية المستدامة؛ واستفادة الجميع من خدمات الطاقة الحديثة المستدامة التي يمكن التعويل عليها بتكلفة ميسورة؛ ونُظم النقل المستدامة؛ وجودة البنيات التحتية وقدرتها على الصمود.

وفي حين أن محور التركيز الرئيسي بالنسبة للقدرات الإنتاجية هو الاهتمام بالقيود المتصلة بجانب العرض، يعتبر استغلال القدرات الإنتاجية مهماً أيضاً من أجل تحفيز الاستثمار على زيادتها ويتوقف ذلك على عوامل متصلة بجانب الطلب محلياً وعالمياً. ومن هنا، ترتفع أي زيادة مطردة في القدرات الإنتاجية بعملية تراكم سببية مدفوعة بزيادات متعاضدة على جانبي العرض والطلب. وتتحقق هذه الحلقة المثمرة محلياً بدرجة أساسية عن طريق توسيع فرص العمالة المنتجة، التي تغذي نمو الطلب المحلي، الذي يقود بدوره إلى مزيد من الاستجابة على جانب العرض، من خلال مضاعفات كينزيه (الأونكتاد، ٢٠١٤). أما على الصعيد العالمي، فتعتمد هذه الحلقة المثمرة على حيوية الرابطة بين الربح - الاستثمار - التصدير، حيث تجتذب ربحية القطاع القابل للمتاجرة استثمارات إضافية، الذي يسهم بدوره في زيادة تدفقات الصادرات ويخفف بشكل دينامي من أعباء موازين المدفوعات (الأونكتاد، ٢٠١٦ ب).

بوسع نوعيات مختلفة من الجهات الفاعلة والمنظمات الاضطلاع بأنشطة ريادة الأعمال

٢- وكلاء ريادة الأعمال

على ما توحى به المفاهيم الواسعة والمتعددة لريادة الأعمال حسبما ذكر أعلاه، تستطيع نوعيات مختلفة من الجهات الفاعلة والمنظمات القيام بأنشطة ريادة الأعمال. ويعطي الشكل ١-١ تصنيفاً إرشادياً لوكلاء ريادة الأعمال، بحسب غرض نشاط ريادة الأعمال المضطلع به وما إذا كان بدافع تحقيق الربح أو بدافع الحفاظ على البقاء. وهدف تحقيق الربح هو الهدف الذي يشيع ارتباطه على نطاق كبير بنشاط ريادة الأعمال، ويضطلع به إجمالاً رواد أعمال أفراد يعملون إما بمفردهم أو بوجه أعم داخل شركات إما أنشأوها بأنفسهم، (مؤسسات ناشئة) أو قائمة بالفعل (وهو ما يسمى غالباً بنشاط ريادة الأعمال الداخلي). ويمكن أن تتفاوت هذه الشركات من حيث الحجم (متناهية الصغر أو صغيرة أو متوسطة الحجم أو كبيرة) ونوع الملكية (محلية أو دولية أو مختلطة؛ خاصة أو عامة أو مختلطة) ودرجة إضفاء الطابع الرسمي (غير رسمية أو رسمية)، ويمكن أن يدخل نشاطها في أي من قطاعات النشاط الاقتصادي (الزراعة، الصناعة، الخدمات) وفي مناطق جغرافية مختلفة (الريف - الحضر).

وعلى الطرف الآخر من الطيف، يوجد رواد الأعمال غير الساعين للربح. ويتنغي هؤلاء على وجه العموم تحقيق أهداف اجتماعية وجماعية كالدعم المتبادل والعمل الجماعي وحماية البيئة والصالح الاجتماعي العام. وتضم هذه الطائفة التعاونيات والمنظمات غير الحكومية والإدارة العامة (مازوكاتو، ٢٠١٣؛ هونغيز، ١٩٩٦). ولا يعمل هؤلاء الوكلاء دائماً بنهج ريادة الأعمال، لكن إدراج أنشطتهم في هذا التوصيف من عدمه يتوقف على أساليب العمل والأهداف المحددة التي يلتزمها مديروها.

وأخيراً، قد يكون لدى بعض وكلاء ريادة الأعمال المحتملين أغراض مختلطة، تتراوح بين التماس الربح إلى التماس أهداف اجتماعية محض، والتماس مستويات مختلفة من الأغراض المختلطة بدءاً من الأهداف العامة المرغوبة اجتماعياً إلى تحقيق شكل ما من الربحية. ويشمل هؤلاء الوكلاء رواد الأعمال الاجتماعيين والمؤسسات المملوكة للدولة (الشكل ١-١).

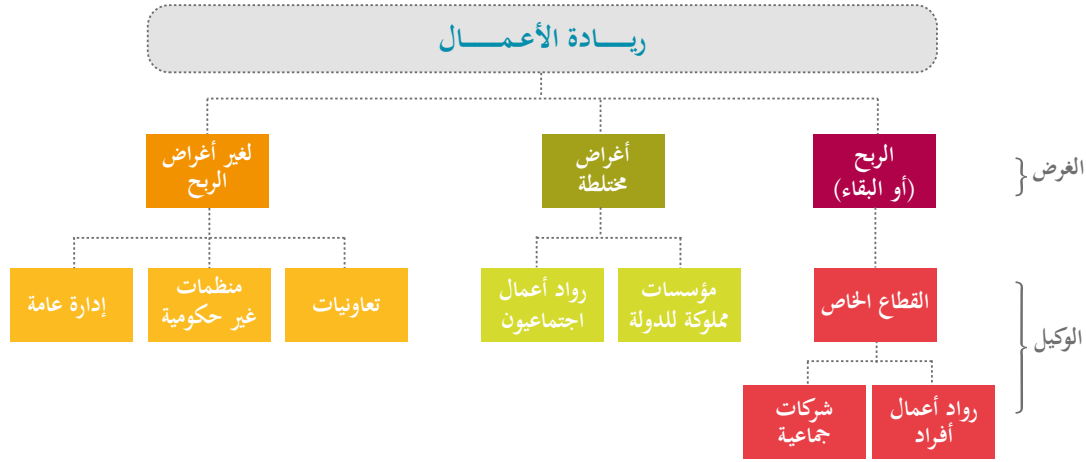
التعريفات التركيبية لريادة الأعمال، وهي تعريف اقترحها غريس ونوديه (٢٠١١)؛ ونوديه (٢٠١٣)؛ وسيزرمي وآخرون (٢٠١١). وحسبما ذهب سيزرمي وآخرون^(٢)، فإن نشاط ريادة الأعمال "يتألف من خلق فرص إيجابية والاعتراف بها واستغلالها داخل شركات قائمة (أو بإنشاء شركات جديدة) على نحو ينطوي على الابتكار - أو بتقديم تراكيب جديدة".

ويتقاسم معظم تعريفات ريادة الأعمال الموضحة أعلاه (وغيرها) عناصر مشتركة، وإن تفاوت تركيزها على هذه العناصر. ويظهر تنوع المفهوم بإحصاء العناصر التي يكثر تكرار ورودها فيه كما يلي:

- الابتكار. ويرد وصف لهذا العنصر في الفرع جيم-٣ أدناه.
- اغتنام الفرصة أو خلقها. يعرف رائد الأعمال بحسب تركيز هذا العنصر، بأنه شخص ييسر التكيف مع تغيير، بالتعرف على فرص واغتنامها لتحقيق مراجعة مربحة تنشأ عن معلومات معينة في الأسواق واقتراح وإجراء معاملات على هذا الأساس (كريزير، ١٩٧٣؛ كاسون، ٢٠٠٣). وينشأ هذا الانعدام في تناسق المعلومات على وجه العموم في حالات اختلال توازن الأسواق، وهي حالات تشجع في البلدان النامية ولا سيما في أقل البلدان نمواً.
- المخاطرة. حيث يقدم رواد الأعمال على المخاطرة لأنهم يواجهون أوضاع مظنة غير مؤمنة في إدارة الإنتاج (كانور، ١٩٧٩) خصوصاً عندما يُدخلون الابتكار.
- التقدير. حيث يمارس رواد الأعمال التقدير في اتخاذ قرارات حول توليفة الموارد وتخصيصها، واستخدام العناصر المعرفية (كاسون وآخرون، ٢٠٠٨). ويتخذون قرارات صعبة ومعقدة لا يقبل أشخاص آخرون على تحمّل المسؤولية عنها.
- إنشاء منظمات الأعمال. يركز هذا العنصر على أن معظم رواد الأعمال إما ينشؤون شركات (مؤسسات ناشئة) أو يزاوون أنشطتهم داخل شركات قائمة (تخصيص الموارد وزيادة التمويل واتخاذ القرارات وما إلى ذلك).

الشكل ١-١

ريادة الأعمال: الأغراض والوكلاء



المصدر: أمانة الأونكتاد.

والعمل الجماعي) كما أنهم أفضل في ممارساتهم الإدارية مقارنة برواد الأعمال المدفوعين بالضرورة (كالديرون وآخرون، ٢٠١٦). وعلى العكس من ذلك، يميل رواد الأعمال الذين تحركهم الضرورة إلى أن يكونوا أدنى في مستواهم المعرفي ومهاراتهم غير المعرفية، ويتركزون في أنشطة قليلة الإنتاجية وتكون لديهم توقعات نمو متواضعة. كما أن هدف البقاء - وليس تحقيق الربح - هو الهدف الأكثر انتشاراً فيما بين العاملين لحساب الذات وأصحاب المؤسسات الصغيرة في البلدان النامية، ولا سيما أقل البلدان نمواً (انظر الفصل الثاني). وبشكل حاسم، يكون الأكثر رجحاناً أن يأتي رواد الأعمال الذين تحركهم الفرصة بالابتكار (حسب التعريف الوارد في الفرع جيم -٣) أكثر من رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة. ولذلك يكون الأول على الأرجح هم وكلاء التحول الهيكلي مقارنة بالآخر (الفرع دال).

ويمكن الوقوف على تمييز آخر بين الأنواع المختلفة لرواد الأعمال بالنظر إلى الأثر الاقتصادي الناجم عن نشاط ريادة الأعمال. وبينما يميل الافتراض المعهود إلى أن نشاط ريادة الأعمال يسفر عن نواتج مرغوبة اجتماعياً (الفرع دال-١)، لا يعكس ذلك دائماً واقع الحال. فالدافع الأكثر أهمية لنشاط ريادة الأعمال الخاص هو تحقيق الربح، وتتوقف أنواع النشاط المولدة للربح على الأرجح على هيكل العوائد والمؤسسات ("قواعد اللعبة"). وتكون هذه الأنشطة هي الأكثر رجحاناً لاجتذاب مهارات ريادة الأعمال. والحالة التي تكون فيها ريادة الأعمال مرغوبة اجتماعياً هي الحالة التي يتجه فيها نشاط ريادة الأعمال إلى تبني الابتكار والتكنولوجيا ونشرهما وتوليد

ويولي الوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً الذي يستعرضه الفصلان الثاني والثالث تركيزاً رئيسياً لريادة الأعمال في القطاع الخاص. وفي حين تتجه تحليلات السياسة والتوصيات المشمولة بالفصل الخامس إلى التركيز على هذا القطاع من رواد الأعمال، تتضمن أيضاً إشارات إلى أنواع أخرى من وكلاء ريادة الأعمال.

وثمة اختلاف واسع بين رواد الأعمال الأفراد، الذين يصنفون عادةً وفقاً لقدراتهم (المعبر عنها إجمالاً بتحصيلهم التعليمي) ونوع جنسهم وأعمارهم (مع تمييز صغار رواد الأعمال بوجه خاص) وأماكنهم (الريف أو الحضر) والقطاع الذين يعملون فيه. ويكتسي أهمية خاصة في هذا المجال التمييز بين ما إذا كان دافع رائد الأعمال هو الفرصة أو الضرورة، وبالأخص في أقل البلدان نمواً. فرواد الأعمال الذين تحركهم الفرصة هم الذين يختارون أن يصبحوا رواداً للأعمال لأنهم وقفوا على فرصة لنشاط أعمال، بينما يُحمل رواد الأعمال الذين تدفعهم الضرورة على أن يصبحوا رواداً للأعمال بسبب انعدام البدائل، وبالأخص انعدام خيار العمل المأجور كمصدر للدخل.

ويرتب اختلاف هذه الأنواع من دوافع ريادة الأعمال تبعات مهمة، ليس فقط في أداء نشاط الأعمال، بل أيضاً في الأثر الاقتصادي والاجتماعي الأعم للمؤسسات. وعلى وجه العموم، يكون رواد الأعمال الذين تحركهم الفرصة أفضل أداءً في نشاط الأعمال (أرباح أعلى ونمو أقوى) ويتصفون بارتفاع مستوى تحصيلهم التعليمي وارتفاع مهاراتهم غير المعرفية (الوعي والمثابرة

الابتكار الذي يدخله رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً يكتسي أهمية حاسمة للتحوّل الهيكلي

الأنواع للابتكار في عمليات الإنتاج مصحوباً بخلق أو التوسع في شركة جديدة، الذي يكون مآله أن يدفع في النهاية بشركات موجودة إلى خارج السوق، في عملية سماها شومبيتر "التدمير الخلاق". وعليه، يكون رواد الأعمال المبتكرون هم وكلاء عملية مستمرة للتحويل الذاتي يتغير في ثناياها كل رائد أعمال استجابة لتقلب أحدثه رواد أعمال آخرون (ميتكاليف، ٢٠٠٦).

وثمة توجه ذائع لافتراض أن الابتكار يكون إيجابياً دائماً، ومن ثم يكون مرغوباً فيه اجتماعياً. وفي أغلب الأحيان، يكون ذلك هو واقع الحال. لكن هناك أوقاتاً يتسبب فيها الابتكار في آثار اجتماعية ضارة. ومن الممكن أن يفيد القلة على حساب الكثرة. ويتضمن ذلك في القطاع المالي، على سبيل المثال، حالات تتيح لجهات فاعلة اغتنام مكاسب كبيرة في الأجل القصير، لكنها تتسبب في مرحلة لاحقة في تكبيد المجتمع ككل تكاليف أكبر من ذلك بكثير. وتشمل الأمثلة في قطاع الصناعة التحويلية الابتكارات التي تخطط لتقادم أصول وتطبيق ابتكارات ينجم عنها نمو غير مستدام في الاستهلاك وتدهور بيئي. وبدلاً من السير باتجاه "التدمير الخلاق" الذي توخاه شومبيتر، تتسبب هذه الحالات في سير معاكس باتجاه "الخلق المدمر" (سويتي، ٢٠١٣). وتشير هذه النتائج الضارة المحتملة إلى أهمية أن تشمل السياسات منح حوافز تحث على الابتكارات البناءة اجتماعياً وتضع العراقيل أمام الأنواع الضارة منها.

ويكتسي الابتكار من النوع المرغوب فيه اجتماعياً أهمية على كافة مستويات التنمية، رغم اختلاف طبيعته وتبعاته بين المراحل المبكرة والمراحل المتأخرة لعملية التنمية. ومثلما يجعل انخفاض مستويات رأس المال المادي والبشري في أقل البلدان نمواً من تراكم العوامل مطلباً أساسياً للتنمية، يجعل الدور المحوري للابتكار في إحداث التحوّل الهيكلي منه مطلباً حاسماً للتنمية أيضاً. بيد أنه، وعلى خلاف الحالة في البلدان المتقدمة النمو (التي تكون فيها التغييرات الناجمة عن الابتكارات "جديدة على العالم" على وجه العموم ودافعة بالآفاق التكنولوجية نحو الخارج)، تتضمن الابتكارات في أقل البلدان نمواً على وجه الإجمال، إدخال أصناف وعمليات موجودة في أماكن أخرى بالفعل لكنها جديدة على السوق المحلية، مما يجعلها من ثم بعيدة عن الآفاق التكنولوجية على نطاق العالم (الأونكتاد، ٢٠٠٧). ولهذا السبب، يكتسي الابتكار أهمية للاقتصادات التي يكون النمو فيها مدفوعاً

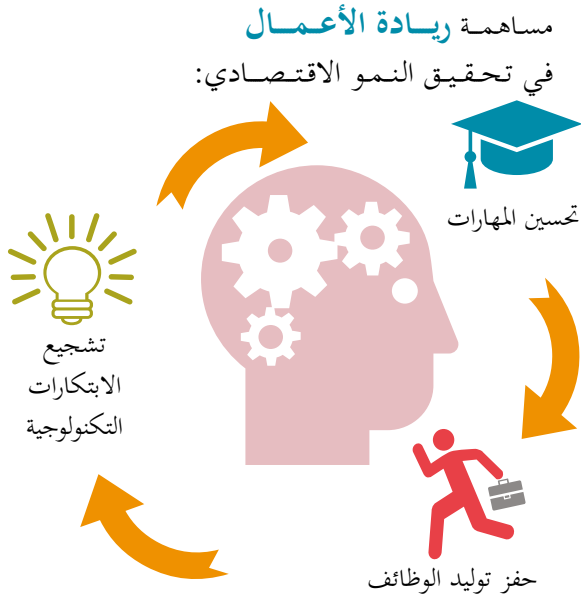
العمل وخلق نشاط اقتصادي جديد وتوسيع نطاق الوظائف والنمو الاقتصادي، وهي حالة وصفها بومول (١٩٩٠) بأنها "ريادة أعمال منتجة". لكن هيكل المكافآت في الاقتصاد قد يكون جاذباً لمهارات ريادة الأعمال نحو استخدامات غير منتجة (الإثراء بدون خلق ثروة جديدة) أو حتى صوب أنشطة هدامة (أنشطة إجرامية أو نهب). ولذلك يكون أحد الأدوار الأساسية للسياسات هو وضع هيكل للحوافز تنتج عنه عوائد مرتفعة للأنشطة الإنتاجية، ويؤدي من ثم إلى اجتذاب مهارات ريادة الأعمال إليها (الفصل الخامس).

وثمة تمييز آخر بين رواد الأعمال الذين يحققون تأثيراً مرتفعاً ورواد الأعمال الاعتياديين. ورواد الأعمال الذين يحققون تأثيراً مرتفعاً هم من النوع الشومبيتر، لأنهم يعرفون على الابتكارات وينفذونها في العملية الإنتاجية (أي يبتكرون) وتولّد شركاتهم تقدماً تكنولوجياً ووظائف وتحقق توسعاً قوياً (أكس، ٢٠٠٨). أما رائد الأعمال الاعتيادي فهو على العكس من ذلك، منخرط في "أنشطة تدخل في تنسيق ومواصلة مصلحة مستقرة جارية تكون فيها الجوانب المتعلقة بوظيفة الإنتاج المطبقة (وعلى الأرجح بدائل الاستخدام الراهن) معروفة جيداً، وتعمل في أسواق راسخة محددة بوضوح" (ليبينشتاين، ١٩٦٨).

ويمكن كذلك تمييز رواد الأعمال وما ينشئونه - من شركات - من منظور مستوى النجاح الذي يحققونه، وهو تمييز يتصل جزئياً بالفئات المختلفة الموضحة بالتفصيل أعلاه. وتتصف مسألة البقاء والنجاح بأهمية خاصة فيما بين المؤسسات الناشئة. وعلى وجه العموم، تصادف هذه الشركات معدلات فشل مرتفعة مقارنة بالشركات الأكثر نضجاً، لكن ما ينجو منها من الفشل يحقق أيضاً معدلات نمو أسرع (كريسي، ٢٠٠٦).

٣- ريادة الأعمال والابتكار

يحتل الابتكار مكانة محورية في تعريف ريادة الأعمال التحويلية الذي يؤخذ به في هذا التقرير. والتعريف التقليدي للابتكار هو تعريف شومبيتر (١٩٣٤) الذي يرى الابتكار على أنه "الحداثة في المنتجات وعمليات الإنتاج ومصادر الموارد الأولية والأسواق ونماذج الأعمال أو التنظيم". وتتمحور هذه الأنواع للابتكارات حول الإنتاج، ولا تترك دوراً للمستهلكين (ميتكاليف، ٢٠٠٦). وتنطوي على استعمال المنتجين لمعارف لا تكون موجودة في نطاق الاستعمال الراهن للشركات في عملياتها لإنتاج السلع والخدمات (أودريتش وكليباتش، ٢٠٠٦). وقد يكون إدخال هذه



ورأس المال) (كاسون وآخرون، ٢٠٠٦). وعلاوة على ما يأتي به النمو الاقتصادي من مكاسب في زيادة الدخل، يُعدّ من ناحية أخرى أحد العناصر المهمة في التحول الهيكلي.

بيد أن رواد الأعمال والشركات من مختلف الأنواع يتفاوتون في المساهمات التي يقدمونها للتحول الهيكلي والنمو الاقتصادي. وفي حين أن ريادة الأعمال الدينامية المدفوعة بالفرصة قد تحدث على وجه الخصوص آثاراً إيجابية على هذين الجانبين، يكون المصارعون من أجل البقاء "رواد الأعمال المدفوعون بالضرورة" غير مبتكرين عادةً ويمارسون على وجه الإجمال أنشطة منخفضة الإنتاجية والقيمة المضافة ويوفرون سلعاً وخدمات تقليدية باستخدام تكنولوجيات قائمة. وتتم احتمالات نموهم بمحدوديتها الشديدة ويظل معظمهم يعمل في المؤسسات المتناهية الصغر. ورغم أهمية هذه المؤسسات في تأمين بقاء رواد الأعمال أنفسهم وأسرهم، لا تولّد غالباً مكاسب مهمة أوسع نطاقاً. وقد يتحول رواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء إلى رواد أعمال مدفوعين بالفرصة، ويحدثون من ثم أثراً إيجابياً أكبر، بيد أن هذه الحالات نادرة الحدوث تماماً، وبالأخص في أقل البلدان نمواً.

وتسهم الشركات التي تدخل ابتكاراً جذرياً مرغوباً فيه اجتماعياً (مراعٍ للسياق الوطني أو المحلي) وتنطوي أيضاً على إمكانيات تحقيق نمو مرتفع، إسهاماً مباشراً ومهماً في التحول الهيكلي (وونغ وآخرون، ٢٠٠٥). وليس معنى ذلك أن هذه الشركات هي وحدها التي تمثل أهمية للتحول الهيكلي. فهناك شركات أخرى أقل أداءً وأصغر حجماً ربما تكتسي أهمية أيضاً

بتراكم العوامل، أسوة بالاقتصادات التي يكون النمو فيها مدفوعاً بتراكم المعارف.

دال- ريادة الأعمال والتحول الهيكلي

١- تأثير ريادة الأعمال على التحول الهيكلي والنمو

بوسع نشاط ريادة الأعمال، وعلى وجه الخصوص الابتكار (على النحو الذي جرى تعريفه به في الفرع جيم - ٣) أن يسهم بشكل حيوي في التحول الهيكلي عبر عدة طرق. فهو أولاً، آلية مهمة لتحويل الموارد الإنتاجية من الأنشطة الاقتصادية ذات القيمة المضافة والإنتاجية المنخفضة، إلى الأنشطة الاقتصادية ذات القيمة المضافة والإنتاجية المرتفعة، سواء في قطاعات الزراعة أو الصناعة أو الخدمات. وبذلك يمكن أن يتاح لنشاط ريادة الأعمال الابتكاري تقديم إسهام مباشر في التحول الهيكلي. ويتسنى لهذا النشاط أن يكون وسيلة لتطبيق تكنولوجيات جديدة ذات أداء أفضل و/أو نشرها. وفي كلتا الحالتين، تكون النتيجة على الأرجح هي تحقيق تحسينات في الإنتاجية.

وثانياً، يمكن لريادة الأعمال أن تحفز الاستثمار وتسهم في بناء اقتصاد مدفوع بالمعرفة بوسعه أن يؤدي دوراً محورياً في تحقيق النمو الاقتصادي (إغيون وهويت، ٢٠٠٥). وثالثاً، يمكن حتى لابتكارات الإنتاج غير القابلة للاستمرار (كإدخال سلع أو خدمات أو تكنولوجيات إنتاج أو نماذج أعمال جديدة على سياق يتسم بخصائصه المحددة) أن تتيح معلومات قيمة لاتخاذ قرارات تتعلق بريادة الأعمال في المستقبل، بما فيها القرارات التي يتخذها رواد أعمال آخرون اعتماداً على هذه الصيغة "لاستكشاف التكاليف" (هوسمان ورودريك، ٢٠٠٣). وتمثل هذه الآثار أهمية حاسمة في أقل البلدان نمواً التي تكون في المرحلة الأولية للتحول الهيكلي.

ويسهم نشاط ريادة الأعمال أيضاً في تحقيق النمو الاقتصادي، بتحفيز خلق الوظائف، وتحسين المهارات وتشجيع الابتكار التكنولوجي، ويمكن أن يسهم أيضاً في زيادة الكفاءة والإنتاجية عن طريق تشجيع المنافسة (إودريتش وفريتش، ٢٠٠٢؛ أودريتش وكليباتش، ٢٠٠٤؛ وونغ وآخرون، ٢٠٠٥؛ نوديه، ٢٠١١). وترتب الفروق في ريادة الأعمال أثراً مهماً على الأداء الاقتصادي والتحكم في عوامل الإنتاج التقليدية (الأرض والعمل

ريادة الأعمال التحويلية شرط لتحقيق التنمية المستدامة في أقل البلدان نمواً

والكيفية التي يرتبط بها بعضها ببعض الآخر. وأظهرت المناقشة أيضاً أن التحول الهيكلي والابتكار وريادة الأعمال، ولئن كانت تُرى على وجه العموم بشكل إيجابي وباعتبارها عناصر مساهمة في تحقيق التنمية المستدامة، يمكن أن تأتي بنتائج ضارة أحياناً، رهناً بكيفية تطور هذه العمليات في البلد المعين وعلى مدى فترة محددة من الزمن.

وقد توجد بعض أشكال لريادة الأعمال (أو الابتكار)، وإن لم تكن سلبية بالضرورة، غير قادرة ببساطة على تحقيق النمو والتحول الهيكلي (بريكسوف، ٢٠١٠). وتصدق هذه الحالة على وجه العموم على معظم رواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء، وهي حالة تشيع في أقل البلدان نمواً (الفصل الثاني).

وفي الوقت نفسه، أبانت المناقشة عن أن الابتكار وريادة الأعمال والتحول الهيكلي إن سارت في اتجاه مرغوب فيه اجتماعياً تكون عناصر ضرورية لتحقيق التنمية المستدامة، ولا سيما في حالة أقل البلدان نمواً. وتبعاً لذلك، يطرح هذا التقرير مفهوم "ريادة الأعمال المفضية إلى التحول". ويتألف هذا المفهوم من خلق الفرص الإيجابية والاعتراف بها والاستفادة منها داخل المنظمات القائمة (أو من خلال إنشاء منظمات جديدة) بطريقة تكفل مشاركة "الابتكار" - أو تتيح "تراكيب جديدة" تسهم في نهاية المطاف في تحقيق التحول الاقتصادي الهيكلي في البلد. ويعدّ هذا المفهوم لريادة الأعمال التحويلية من ثم شرطاً أساسياً لتحقيق التنمية المستدامة في أقل البلدان نمواً.

ويقدر أن أشكال ريادة الأعمال الأكثر رجحاناً لأن تكون تحويلية هي الأشكال المدفوعة بالفرص، مرتفعة التأثير^(٣) (على النحو المحدد أعلاه)، والابتكارية والمنطوية على إمكانات مرتفعة للنمو. ويُصبح مقرر السياسات في أقل البلدان نمواً الذين يجاهدون من أجل تحقيق التحول الهيكلي للاقتصاد، بتركيز الموارد الشحيحة (المالية والمؤسسية والإدارية والسياسية وما إليها) على ريادة الأعمال التحويلية، لأنها تنطوي على التأثير التحويلي الأقوى، بدلاً من بعثرة الموارد على عدد كبير من الشركات ذات الإمكانات المحدودة للنمو والابتكار (الفصل الخامس).

بقدر ما تسهم به في إنشاء روابط الأعمال (الخلفية والأمامية على حد سواء) مع الشركات المبتكرة. وتمثل روابط الأعمال جزءاً لا يتجزأ من تعريف القدرات الإنتاجية ذاته، ومن ثم يكون تطوير هذه الروابط جزءاً من تطوير القدرات الإنتاجية. وتُبرز هذه النظرة لقطاع المؤسسات أهمية الاختلاف في نوعية مؤسسات أقل البلدان نمواً، وبالأخص من ناحية الحجم. فقطاع المؤسسات الصحي الذي يفضي إلى التحول الهيكلي، هو قطاع يتألف من شركات في مختلف الأحجام.

وتمثل المساهمات النسبية التي يقدمها رواد الأعمال والشركات على اختلاف أنواعهم في التحول الهيكلي (وأهداف التنمية الأخرى) اعتباراً مهماً في صنع السياسات (الفصل الخامس). ولا بد أن يراعى في تخصيص الموارد والسياسات الصناعية الرأسمية (الموجهة صوب قطاعات أو أنشطة اقتصادية محددة) استهداف الشركات التي تنطوي على إمكانات كبيرة للمساهمة بالدرجة الأولى في التحول الهيكلي.

وتتحرك الصلة بين عموم الاقتصاد والبيئة الاجتماعية وريادة الأعمال على مسارين. وهو ما يعني أن السياق الاقتصادي والاجتماعي يؤثر في كثافة نشاط ريادة الأعمال، ويؤثر أيضاً في أنواع المؤسسات التي يمكن أن تتطور في سياق معين، وتوقعات نموها وقدرتها على الابتكار. ويتناول الفرع هاء-١ بالدراسة التأثير المرتبط بأنواع المؤسسات وتوقعات نموها وقدرتها على الابتكار.

وبإيجاز، ومن منطلق الدور الجوهري لنشاط ريادة الأعمال في إحداث التحول الهيكلي، تصبح ريادة الأعمال التحويلية (على النحو الذي ستعرف به لاحقاً) أساسية في تحقيق التنمية المستدامة، وبلوغ أهداف التنمية المستدامة في أقل البلدان نمواً. وتسلم خطة التنمية المستدامة لعام ٢٠٣٠ بالدور الذي تؤديه مختلف أنواع الكيانات والمنظمات التي يحتمل أن تنهض بمهام في مجال ريادة الأعمال، في السعي إلى تحقيق أهداف التنمية المستدامة على النحو التالي: "ونعترف بدور القطاع الخاص، على تنوع مؤسساته الممتدة من المؤسسات المتناهية الصغر إلى الشركات المتعددة الجنسيات، مروراً بالتعاونيات، وبدور منظمات المجتمع المدني والمنظمات الخيرية في تنفيذ الخطة الجديدة" (الفقرة ٤٢).

٢- ريادة الأعمال المفضية إلى التحول

ركز هذا الفصل حتى الآن على مفاهيم التنمية المستدامة والتحول الهيكلي والقدرات الإنتاجية والابتكار وريادة الأعمال

١- تأثير الهياكل الاقتصادية والاجتماعية

مع أن ريادة الأعمال تشمل عادة فرداً أو أكثر، تزاوُل دائماً في سياق اقتصادي واجتماعي معيّن. ويكون للبيئة التي يتطور فيها رواد الأعمال من ثم، تأثيراً قوياً على نوعية من يظهر في إطارها من رواد الأعمال وفرص نجاحهم. وعليه "تكون ريادة الأعمال الناجحة مسعى تعاونياً إلى حد كبير توسّط فيه الشبكات الاجتماعية، بنفس القدر الذي تكون به مسعى فردياً وتنافسياً محضاً" (كاسون وآخرون، ٢٠٠٦). وتتأثر ريادة الأعمال بقوة بالبيئة العامة التي تُبأشر فيها، بما في ذلك الهيكل الاقتصادي، والإطار المؤسسي، والبيئة الاجتماعية والثقافية التي تنهض فيها.

الهيكل الاقتصادي. لئن كان بوسع الأنشطة التي يضطلع بها رواد الأعمال الديناميون والابتكاريون (والمدفعون عادة بالفرصة) أن تسهم في التحويل الهيكلي والنمو الاقتصادي (على النحو الذي نوقش في الفرع دال)، يمارس هيكل الاقتصاد الوطني والمحلي أيضاً تأثيراً رئيسياً على نوع المؤسسات التي يمكن أن تنشأ وتعمل فيه. ويشير هذا التأثير تحديداً إلى النطاق الجغرافي الذي تُبأشر فيه أنشطة ريادة الأعمال ومستوى التنمية الذي بلغه الاقتصاد الوطني. كما أن أحد الجوانب المهمة على نحو خاص في البُعد المحلي هي التمييز بين المناطق الريفية والمناطق الحضرية، حسبما تجري مناقشته في الفصل الثاني.

ويفرض مستوى التنمية والخصائص الهيكلية للاقتصاد الذي تتطور فيه أنشطة ريادة الأعمال، نوع ريادة الأعمال التي يمكن أن تبزغ وأنماط نمو المؤسسات، ومن ثم أثرها الاجتماعي والاقتصادي. وتميل عدة خصائص هيكلية في اقتصادات أقل البلدان نمواً، كمحدودية التطور المالي وعدم كفاية البنية التحتية ومحدودية التطور المؤسسي وارتفاع مستوى المخاطر وعدم تمكين المرأة، إلى إبطاء ريادة الأعمال وتطوير المؤسسات. وعلاوة على ذلك، ينعكس التأثير الناجم عن محدودية الحضرة والدور غير متناسب الذي تؤديه الزراعة انعكاساً ملحوظاً على طبيعة المؤسسات في أقل البلدان نمواً.

وتتجه الصلة بين ريادة الأعمال ومستوى التنمية الذي بلغه البلد (مقاساً بنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي) إلى اتخاذ شكل حرف الـ U، حسبما انتهت إليه استنتاجات عدة بحوث (وينيكز وآخرون، ٢٠١٠؛ أكس وآخرون، ٢٠٠٨؛ غولين، ٢٠٠٨) مع زيادة غلبة أنشطة ريادة الأعمال عند مستوى الدخل المنخفض ومستوى الدخل المرتفع. لكن ذلك يعكس خصائص هيكلية مختلفة كلياً للاقتصادات على هذين الجانبين

وبأخذ مفهوم ريادة الأعمال التحويلية بعين الاعتبار أيضاً إمكانية الإسهام التحويلي للكيانات من غير الشركات، أي المنظمات من قبيل التعاونيات والمنظمات غير الحكومية والمؤسسات العامة التي يمكنها أيضاً أن تزاوُل أنشطة ريادة الأعمال (الشكل ١-١). لكن هذا التقرير يتجه إلى التركيز أساساً على الابتكار وريادة الأعمال التجارية، لكونها شكل ريادة الأعمال الأكثر انتشاراً، ونوع ريادة الأعمال الذي يحظى بشكل أساسي بالتأكيد في خطاب ونقاش السياسات الراهنين على الصعيد الدولي.

وفي المقابل لذلك، يستبعد مفهوم ريادة الأعمال التحويلية حالات الابتكار وريادة الأعمال والتغيير الهيكلي غير المرغوبة اجتماعياً، المذكورة سلفاً (كالخلق المدمر، وريادة الأعمال غير المنتجة، و"العودة إلى الاعتماد على المنتجات الأولية في التصدير").

هـ- محددات ريادة الأعمال

حسبما وضح من الفصل السابق، تتسبب الأنواع المختلفة لريادة الأعمال والشركات في آثار متباينة على الاقتصاد من خلال إسهاماتها في النمو والتحول الهيكلي. ويكون السؤال المهم حينئذ هو، ما الذي يحدد كثافة نشاط ريادة الأعمال في الاقتصاد المعين، وما هي أنواع المؤسسات ورواد الأعمال الذين يصعدون داخله؟ وهذا السؤال مهم لأن محددات نوع ريادة الأعمال ونوع المؤسسة هي التي تقرر بدورها في نهاية المطاف أنماط التغيير الهيكلي الذي سيجتازه الاقتصاد.

وتركز البحوث التي أجريت حول هذه المسألة عموماً على خطين للتفسير. يضع الخط الأول بؤرة تركيزه على النظام الإيكولوجي الذي ينشط فيه رائد الأعمال، أي خصائص الاقتصاد أو المجتمع أو البلد الذي يعمل فيه رائد الأعمال (كالهيكل الاقتصادي والمؤسسات والقيم الثقافية). ويشدد الخط الثاني على العوامل التي تؤثر في نزوع الشخص إلى المشاركة في نشاط لريادة الأعمال، ويُبرز عموماً أهمية السمات الشخصية لرواد الأعمال خاصة السمات الفردية كالشخصية والعوامل الديمغرافية والمهارات المعرفية والعوامل الوراثية. وبوسع جميع هذه العوامل أن تؤثر في فرص نجاح رائد الأعمال. ومن هنا يتأثر مستوى ريادة الأعمال ونوعيتها في البلد المعين بعوامل اجتماعية - اقتصادية، وعوامل شخصية.

الخصائص الهيكلية لاقتصادات أقل البلدان نمواً تتجه إلى إبطاء ريادة الأعمال

المتعارضين في سلم الدخل (الفصل الثاني). وتذهب غالبية البراهين العملية إلى التأكيد على أن ريادة الأعمال في بلدان الدخل المنخفض (بما فيها أقل البلدان نمواً) تتجه إلى الاستناد إلى الضرورة بقدر كبير، بينما تميل ريادة الأعمال في بلدان الدخل المرتفع إلى الاستناد إلى الفرصة في المقام الأول. وينعكس ذلك في رغبة كثير من العاملين لحساب الذات في أقل البلدان نمواً في الانتقال إلى العمل المأجور المكفول بقدر أكبر من الضمان، بينما يتجه نقيض ذلك إلى أن يكون هو سمة الحالة في بلدان الدخل المرتفع (لابورتا وشيليفر، ٢٠١٤؛ أكس وآخرون، ٢٠٠٨).

الإطار المؤسسي. يمارس الإطار المؤسسي

أيضاً تأثيراً قوياً على نوع ريادة الأعمال البازغة، ومن ثم على أثرها الاجتماعي الأعم بما في ذلك مساهمتها في التحول الهيكلي. ويكتسي وجود نظام وطني للابتكار حسن التشغيل (لندفال، ١٩٩٢؛ نيلسون، ١٩٩٣) داعم لقدرة امتصاص محلية (الأونكتاد، ٢٠١٤ ب) أهمية خاصة لريادة الأعمال التحويلية.

وحسبما ذهب كاسون وآخرون (٢٠٠٦)، فإن المؤسسات الأكثر رجحاناً لتدعيم ريادة الأعمال هي مؤسسات الاقتصاد السوقي الليبرالي: الملكية الخاصة، حرية الانتقال وتكوين الجمعيات مع الشركاء، كفالة السرية لمعلومات معينة في مجال الأعمال، حماية حقوق الملكية الفكرية، إنفاذ النظام القضائي لحقوق الملكية، استقرار العملة، الحكم الديمقراطي والانفتاح على الهجرة. وتسود هذه الشروط عادة في البلدان المتقدمة النمو، لكنها تختلف اختلافاً كبيراً عن الظروف المؤسسية والاقتصادية التي تسود أقل البلدان نمواً. كذلك، من غير المرجح إلى حد كبير أن يأتي نقل هذه المؤسسات ببساطة من سياق بلد متقدم النمو إلى أقل البلدان نمواً، بالنتيجة المرغوبة لتدعيم ريادة الأعمال التحويلية. فالافتقار ببساطة بالنقل المؤسسي إلى سياقات وطنية مختلفة اختلافاً جذرياً لن يحقق النتائج المتوقعة (الأونكتاد، ٢٠٠٩). وبناء عليه، من المهم أن يركز مقرر السياسة في أقل البلدان نمواً على بعض المؤسسات الحرجة القادرة على دعم ريادة الأعمال التحويلية (الفصل الخامس). ويشمل ذلك على وجه الخصوص، الإطار التنظيمي الوطني لدخول الشركات وخروجها، النظام المالي، والبنية التحتية، ونظام الطاقة (الأونكتاد، ٢٠١٧).

المواقف إزاء ريادة الأعمال. تختلف المجتمعات

عن بعضها بطرق عديدة، ويؤدي هذا الاختلاف إلى تبعات في المواقف التي تتخذها إزاء ريادة الأعمال. وتشمل الخصائص الاجتماعية التي تؤثر على كثافة ريادة الأعمال وتنوع أشكالها على نطاق البلدان (كاكيوتي وهاتون، ٢٠١٧) ما يلي:

- مساحة النفوذ: قبول الفروق في النفوذ والثروة (هوفستيد وبوند، ١٩٨٨).
- تجنب عدم اليقين: التسامح أو عدم التسامح مع انعدام اليقين وانعدام الأمن.
- إعلاء الجماعة المؤسسية: تشجيع التوزيع الجماعي للموارد والعمل الجماعي ومكافأته.
- إكبار الجماعة الفتوية: التعبير عن الفخر والولاء والتلاحم في المنظمات والأسر.
- المساواة بين الجنسين: توازن تقييم المجتمع للإنجاز والتعاون والطموح والرعاية والمصادقة.
- المنحى المستقبلي: تهمين المثابرة والحفاظ على التقليد واستيفاء الالتزامات الاجتماعية.
- المنحى الأدائي: تشجيع ومكافأة تحسين الأداء والامتياز.
- المنحى الإنساني: تشجيع ومجازاة الإنصاف والبر إزاء الآخرين.

٢- المحددات على مستوى الأفراد

تشتمل العوامل المؤثرة في نزوع الفرد إلى الانخراط في نشاط لريادة الأعمال على خصائص ديمغرافية، كالعمر ونوع الجنس والمهارات المعرفية، والسمات النفسية والاجتماعية والإثنية والمتعلقة بالشخصية. وتترتب على الدور الاقتصادي الذي تؤديه النساء آثار إنمائية مهمة أيضاً (دوفلو، ٢٠١٢). ومن المعروف على النطاق الواسع أن مشاركة النساء في التنمية تعاق دائماً بالأعراف والقواعد الاجتماعية التي تحول دون تمكينهن الاقتصادي والاجتماعي وتقلل من ثم مساهمتهم في عملية التنمية. ويصدق ذلك بصفة خاصة في أقل البلدان نمواً، ويقدر أشد في المناطق الريفية، التي يحال فيها عادة دون استفادة النساء من مقدراتهن الكاملة للمشاركة في تحقيق التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي بسبب العادات والتقاليد الاجتماعية، رغم مشاركتهن القوية في قوة العمل الريفية (الأونكتاد، ٢٠١٥).

تؤدي النساء دوراً اقتصادياً تنجم عنه آثار إنمائية رئيسية

الشخصية السلوكيات المتعلقة بريادة الأعمال حسب تجسدها في سمات محددة. وتصف بعض البحوث رائد الأعمال الناجح باعتباره شخصاً تملكه رغبة شديدة في تحقيق النجاح أو قدر بالغ الضالة من الخوف من الفشل (أتكينسون، ١٩٥٨). ويرى آخرون أن السلوكيات "المدفوعة" نحو ريادة الأعمال تتسم بدرجة عالية من النزوع للمخاطرة (باليش وباجبي، ١٩٩٥). وأشير أيضاً (كوستا وماك كير، ١٩٩٢) إلى أن المواقف من ريادة الأعمال يمكن وصفها باستخدام العوامل التالية: الانفتاح على التجارب، والوعي، والانفتاح على الآخرين، والتلاؤم والعصابية. ويشير العامل الأول إلى الفضول والابتكار، ويشير العامل الثاني إلى أهمية الكفاءة، ويزر العامل الثالث المهارات الاجتماعية لرواد الأعمال. أما التلاؤم والعصابية فتتعلق بفكرة الألفة والطبيعة التحليلية المقترنة بموقف الواثق.

وفي خط بحثي مستقل، نظر نهج المعرفة الاجتماعية بدلاً من ذلك في الكيفية التي يمكن أن يتجه بها رائد الأعمال إلى "التفكير بطريقة مختلفة". وأحد الأمثلة البارزة على ذلك هي نظرية عملية الإسناد. فمن الأمور المعتادة أن يستمر الناس في عمل الشيء الذي يكونون قد حققوا فيه النجاح، وأن يسعوا إلى تجنب الفشل. أما رواد الأعمال فإنهم أكثر مثابرة، ويتجاوزون القواعد السلوكية المتوقعة عند استهلال مشروع لريادة الأعمال أو الاستمرار فيه عند مواجهة المصاعب. وأحد التفسيرات المطروحة في هذا الخصوص هو أن هذا السلوك يعكس فكرة ترى أن الفشل في نشاط الأعمال أقل مدعاة للشعور بالعار من الأشكال الأخرى للفشل (شيفر ودافيس، ٢٠١٧).

وتميل المؤسسات والقواعد والأعراف السائدة في المجتمع إلى التأثير أيضاً في أنشطة ريادة الأعمال النسوية، وفي توقعات التوسع والنمو في المؤسسات التي تتولى النساء قيادتها. وتسلط البحوث القائمة على أساس نوع الجنس الضوء على الكيفية التي يؤثر بها عامل معين على النساء والرجال بطريقة مختلفة، وكيف انهما يبدوان أنماطاً سلوكية مختلفة في ريادة الأعمال. فعادة ما تأخذ النساء في حسابهن وهن تتخذن قرارات تتعلق بريادة الأعمال الاعتبار المتعلقة بالزواج وتنشئة الأطفال أو الأعراف الاجتماعية، أكثر مما يفعل الرجال، بينما يتأثر نشاط ريادة الأعمال الذي تؤديه النساء بالفروق والتفضيلات القائمة على أساس نوع الجنس والسمات الشخصية (كالتصورات المتعلقة بالفرص، وتفضيلات العمل لحساب الذات، وتجنب المخاطرة والثقة بالنفس) (غارسيا - كابريرا وغارسيا - سوتو، ٢٠٠٨؛ مينيتي ونوديه، ٢٠١٠). وربما اختلف نزوع النساء إلى استهلال نشاط أعمال عن نزوع الرجال لأسباب ثقافية أو لأسباب تمييزية (نيومارك وماكلين، ١٩٩٥).

ويفسر نهج الشخصية السلوكيات المتعلقة بريادة الأعمال، ويرى فيها انعكاساً لسمات من قبيل الرغبة في تحقيق النجاح وقلة الخوف من الفشل والانفتاح على التجارب والوعي والانفتاح على الآخرين والتلاؤم معهم والإصرار في مواجهة الفشل والتفطن للفرص المتصورة والعمل على اغتنامها. ورغم محورية السلوك بالنسبة لريادة الأعمال وإنشاء المشاريع الجديدة، لم تظهر حتى الآن نظرية متكاملة في مجال السلوك الريادي (تيجو وغارتير، ٢٠١٧).

وثمة مجموعة أخرى من الأدبيات ذات الصلة تحلل السلوك المتعلق بريادة الأعمال من منظور نفسي، وتوجد في ذلك مدرستان للتفكير (شيفر ودافيس، ٢٠١٧). ويصف نهج

واو- استنتاج

أبان هذا الفصل عن المساهمة الحاسمة التي تستطيع قيادة الأعمال ويتعين عليها أن تقدمها لمسيرة أقل البلدان نمواً نحو التنمية المستدامة، وهي المساهمة التي توفر المبرر المنطقي لتكريس هذا التقرير لموضوع قيادة الأعمال. وبالبناء على الإطار المفاهيمي الذي طرحه هذا الفصل، يقدم الفصل الثاني موجزاً للأدلة التجريبية المتعلقة بحالة قيادة الأعمال وسياقها في أقل البلدان نمواً، ويتناول بالتحليل المحددات الرئيسية لنمو المؤسسات

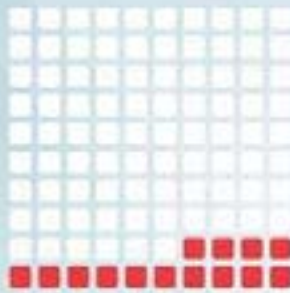
والإنتاجية في هذه البلدان. ويناقش الفصل الثالث الصلة بين قيادة الأعمال وطبيعة إدماج أقل البلدان نمواً في الاقتصاد الدولي، وبصفة خاصة من خلال سلاسل القيمة العالمية. ويعطي الفصل الرابع صورة للقيود التي تواجه قيادة الأعمال ونمو المؤسسات في أقل البلدان نمواً، ويستعرض البيئة السياسية والمؤسسية الراهنة لتطوير المؤسسات في أقل البلدان نمواً. ويختتم الفصل الخامس بتقديم مناقشة مفصلة لبدائل السياسات التي يمكن لحكومات أقل البلدان نمواً استخدامها لتعزيز قيادة الأعمال، ومساهمة قيادة الأعمال في التحول الهيكلي والتنمية المستدامة.

الحواشي

- (١) يشير تعبير "البلدان النامية الأخرى" في هذا التقرير إلى البلدان النامية على النحو الذي عرفت بها الأمم المتحدة، من غير أقل البلدان نمواً.
- (٢) يستند التعريف الوارد في هذا التقرير بشأن ريادة الأعمال التحويلية على التعريف التركيبي الذي صاغه سيزرماي وآخرون (٢٠١١) والمقتبس في الفرع جيم - ١.
- (٣) يتضمن ذلك، في جملة أمور ما يسمى "بشركات الغزال" وهي شركات مرتفعة النمو ولدت إيراداتها بمعدل لا يقل عن ٢٠ في المائة سنوياً لأربع سنوات أو أكثر، انطلاقاً من قاعدة موارد قيمتها ١٠٠ ٠٠٠ دولار على الأقل.

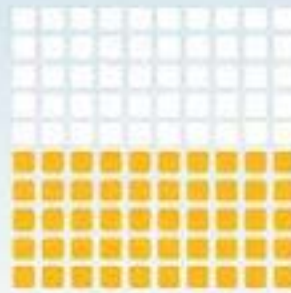
العمل لحساب الذات

الشكل الرئيسي "لريادة الأعمال" في أقل البلدان نمواً



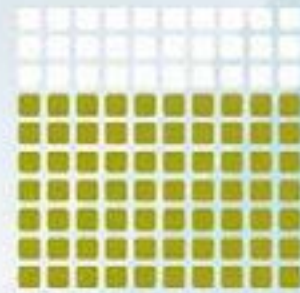
14%*

البلدان المتقدمة النمو



50%*

البلدان النامية الأخرى



70%*

أقل البلدان نمواً

* النسبة المئوية من إجمالي العمالة

مساهمات مختلفة

في التحول الهيكلي



الشركات الكبيرة

نمو مرتفع في الإنتاجية
وظائف أكثر استقراراً وأماناً
نمو منخفض في العمالة



الشركات الصغيرة والحديثة العهد

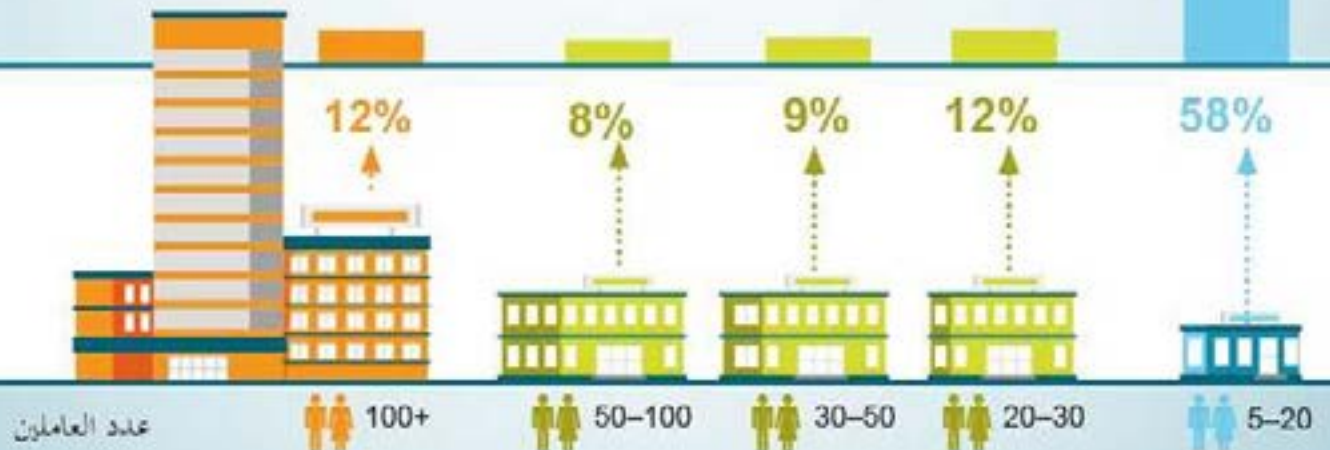


نمو أكبر في العمالة
معدلات منخفضة للبقاء



توزيع شركات القطاع الرسمي في أقل البلدان نمواً

يكشف عن "وسط مفقود"





الفصل

2



نحو إجراء تقييم دقيق للوضع العام
لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً

الفصل ٢

نحو إجراء تقييم دقيق للوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً

٢٣	ألف - مقدمة
٢٣	باء - قياس ريادة الأعمال
٢٩	جيم - ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً: حقائق منمذجة
٢٩	١- انتشار أنشطة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً
٣٣	٢- خصائص ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً
٤٠	٣- من هم رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً؟
٤٣	دال - القطاعات الرئيسية في أقل البلدان نمواً: القطاع غير الرسمي والمؤسسة الريفية
٤٣	١- القطاع غير الرسمي
٤٥	٢- المؤسسات الريفية غير الزراعية
٤٩	هاء - عدم تجانس الشركات والتحول الهيكلي
٥١	١- البيانات
٥٣	٢- النتائج التجريبية
٥٦	واو - ملاحظات ختامية

ألف- مقدمة

تحليل ريادة الأعمال حافل بالتعقيدات النظرية ومشاكل القياس

وقد جرى تنظيم بنية الفصل على النحو التالي: في الفرع باء، يجري توضيح التحديات الرئيسية التي تواجه قياس ريادة الأعمال ومحدودية البيانات ذات الصلة، وإبراز المدى الذي يتسبب به ذلك في الحد من المناقشات حول دور ريادة الأعمال في تحقيق التنمية الاقتصادية. وفي الفرع جيم، تقسم الأساليب المنهجية ومصادر البيانات المختلفة إلى ثلاثة أقسام من أجل إبراز الخصائص المحددة لأقل البلدان نمواً، من زاوية انتشار أنشطة ريادة الأعمال؛ وإبراز الملامح الرئيسية لريادة الأعمال، أي الرسمي مقابل غير الرسمي والفرصة مقابل الضرورة؛ وإبراز السمات الأساسية لرواد الأعمال. وفي الفرع دال، تُطرح نظرة مدققة على مجالين يكتسبان أهمية خاصة في أقل البلدان نمواً هما، القطاع غير الرسمي والشركات الريفية غير الزراعية. وفي الفرع هاء، يُقدّم تحليل يغلب عليه الطابع الرسمي لمحرركات أداء الشركات في أقل البلدان نمواً، يسلط الضوء على ضرورة وجود نهج دقيق لتطوير المؤسسات من أجل تسخير مساهمة القطاع الخاص في التحول الهيكلي ضمن سياق من عدم تجانس المؤسسات. وفي الفرع واو، تورد خلاصة موجزة ويسلط الضوء على اعتبارات تتعلق بالسياسات العامة.

باء- قياس ريادة الأعمال

يبدو تحليل ريادة الأعمال مثقلاً بالتعقيدات ومشاكل القياس، لا سيما في أقل البلدان نمواً، على نحو يعيق إجراء البحوث حول دورها في تحقيق التنمية المستدامة (أحمد وهوفمان، ٢٠٠٧؛ هيسلز ونودي، ٢٠١٧؛ نوديه، ٢٠١٣؛ أحمد وسيمور، ٢٠٠٨؛ ستروذر ونيزكو، ٢٠١٨). وقد ظل مفهوم ريادة الأعمال موضوعاً لمناقشات نظرية مطولة ومكثفة، تقع في تقاطع النظرية الاقتصادية مع استراتيجية أنشطة الأعمال، انبثقت عنها أنواع مختلفة لأدبيات تطرح تعاريف متضاربة مبنية على منظورات مفاهيمية ومؤسسية ووظيفية (كلابن، ٢٠٠٨؛ نوديه، ٢٠١٣).

ومن هنا، يقتضي تفسير الأدلة المتصلة بريادة الأعمال توخي الحرص، بسبب اختلاف طبيعة هذه النهج. فالمنظور المفاهيمي يركز على محددات اختيار رائد الأعمال الفرد لا بدء نشاط أعمال. ويتعامل المنظور بذلك مع الفرد باعتباره وحدة التحليل، ويلقي الضوء على الخصائص النفسية والتعليمية والاجتماعية والاقتصادية المرتبطة بالاختيار بين ريادة الأعمال

بابت ريادة الأعمال مجالاً لتركيز خطابات السياسة الإنمائية بصورة متزايدة، وجرى تقديمها في اتفاقات مختلفة، من برنامج عمل اسطنبول إلى خطة عمل أديس أبابا، كمسار رئيسي لتطوير القطاع الخاص وتوليد العمالة وخاصة للنساء والشباب. غير أنه لم يجر حتى الآن التوصل إلى توافق حول وضع تعريف لريادة الأعمال أو قياسها أو تحديد طبيعة الصلة بينها وبين عملية التنمية رغم تبصّرات المساهمات النظرية التي عالجت دور رواد الأعمال في الاستثمار والابتكار (انظر الفصل الأول).

وحسبما يُزعم، فإن هذه القضايا العامة تثير إشكالية أكبر في أقل البلدان نمواً، التي تتصف التعريفات النظرية لريادة الأعمال فيها بالإبهام بسبب خصائصها الهيكلية، من قبيل غلبة القوة العاملة الزراعية؛ ورجحان الشركات غير الرسمية صغيرة النطاق الأصعب على الرصد؛ ومحدودية التنوع الاقتصادي. ومن هنا ينطوي رسم خريطة دقيقة للوضع العام لريادة الأعمال بوجوهه المتعددة في أقل البلدان نمواً بأهمية حاسمة، من أجل تسخير ريادة الأعمال بفعالية في أغراض تحقيق التحول الهيكلي، ومواءمة سياسات المؤسسات مع الاستراتيجيات الإنمائية الأعم.

ويعرض هذا الفصل بعض الحقائق المنمذجة عن حالة ريادة الأعمال وتطور المؤسسات في أقل البلدان نمواً، ويقدم الحجة على أهمية إضافة دقة وخبكة للفهم الحالي بشأنهما، ويلاحظ ضرورة وضوح التعبير عن تبعات هذه الحالة فيما يتعلق بالتحول الهيكلي. وبغية احتواء مشكلة محدودية البيانات، اتُخذت خطوتان متكاملتان. في الخطوة الأولى، استُخدمت البيانات الوظيفية المستقاة أساساً من استقصاءات العمل والسكان، لتحديد الملامح الرئيسية لرواد الأعمال الأفراد وسماتهم وتطلعاتهم، بالاعتماد بالدرجة الأولى على الثنائيات التي يشيع استخدامها مثل الرسمي وغير الرسمي، والفرصة مقابل الضرورة؛ ودراسة دورة حياة المؤسسة من بدايتها حتى انقضاء أعمالها. وفي الخطوة الثانية، عُرضت معلومات تكسني طابعاً رسمياً أكبر بالاستناد إلى محددين رئيسيين لأداء الشركات، جرى استقاؤها تحديداً من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال. وتنتج هذه المسوحات إلى التركيز على المؤسسات الرسمية غير الزراعية، وتستبعد من ثم قسماً كبيراً من الاقتصاد، لكن ثراء البيانات الواردة فيها يسمح بإجراء تقييم أشد دقة لمساهمات الأنواع المختلفة للشركات في التحول الهيكلي.

ريادة الأعمال تظهر بأشكال مختلفة في الاقتصاد وتحدث آثاراً اقتصادية متميزة. ومن هنا تأتي الأهمية الحاسمة لرسم خريطة دقيقة لها

(ديساي، ٢٠١١). وثمة العديد من المؤشرات الوظيفية مع ذلك، أبرزها المؤشرات المستندة إلى الدراسات الاستقصائية للقوة العاملة، لا تتيح إجراء تقديرات للأبعاد الرئيسية لريادة الأعمال، كتوليد العمالة والابتكار واحتمالات تحقيق النمو (مارغوليس، ٢٠١٤)^(١). وهناك حاجة أيضاً لاستخدام مؤشرات مختلفة لتحليل محددات إضفاء الطابع الرسمي على المؤسسة والتعرف على الشركات التي تنطوي على احتمالات مرتفعة للنمو^(٢).

ومن جملة مقاييس ريادة الأعمال التي يشجع استخدامها على نطاق واسع، تأتي المقاييس التالية (ديساي، ٢٠١١؛ نوديه، ٢٠١٣؛ ستروذر ونيزكو، ٢٠١٨):

- حصة العمل لحساب الذات في إجمالي العمالة، وفقاً لإحصاءات منظمة العمل الدولية.
- أنشطة المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، المقدرة من المرصد العالمي لريادة الأعمال، والمعرفة بأنها حصة السكان البالغين العاكفين على عملية لابتداء نشاط أعمال، أو الذين يملكون و/أو يديرون نشاط أعمال جديد (الإطار ٢-١).
- كثافة أنشطة الأعمال الجديدة، المعدة في البنك الدولي على أساس المعلومات المستقاة من السجلات الوطنية لأنشطة الأعمال، والمعرفة بأنها التسجيلات الجديدة للشركات ذات المسؤولية المحدودة مقارنة بكل ١ ٠٠٠ من الأشخاص في سن العمل (١٥-٦٤ عاماً)^(٣).

وهناك مشكلة عملية مهمة تواجه رسم خريطة لحالة ريادة الأعمال في البلدان النامية، وبالأخص في أقل البلدان نمواً، هي نقص البيانات الموثوقة والقابلة للمقارنة الدولية، على عكس مجموعات المؤشرات المرتبة جيداً والمتواترة التحديث التي تتوفر لدى البلدان الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (أحمد وهوفمان، ٢٠٠٧). وعلى سبيل المثال، فإن البيانات المتعلقة بإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال

والعمل المأجور في ضوء العوائد المتوقعة بعد تقديرها قياساً إلى مخاطر كلا الخيارين. ويتجه المنظور المؤسسي بخلاف ذلك إلى التأكيد على إنشاء المؤسسات والديناميات المتعلقة بذلك، ويقيم متغيرات من قبيل معدلات المؤسسات الناشئة وانتشار الشركات ذات النمو المرتفع. وأخيراً يركز المنظور الوظيفي (الشومبيتر) على جوانب تبدو مخادعة بدرجة أكبر، وهي تحديداً دور رواد الأعمال في تحديد الفرص المحتملة واستثمار رأس مال لجني أرباح تتأني منها، ومن ثم حفز عملية للتدمير الخلاق (كلابن، ٢٠٠٨؛ شومبيتر، ١٩٣٤).

وتعكس هذه الاختلافات المفاهيمية في قياس ريادة الأعمال، وتقود إلى وضع مصفوفات متنافسة تجزئ أنشطة ريادة الأعمال بطرق مختلفة مباشرة أو بصورة غير مباشرة، على سبيل المثال إلى أنشطة أعمال رسمية وغير رسمية، وأنشطة أعمال مدفوعة بالضرورة وأخرى بالفرصة (ديساي، ٢٠١١). وبناء عليه، تقيس المؤشرات المتاحة كل شيء بدءاً من السمات الشخصية لرواد الأعمال، كنوع الجنس مثلاً، إلى نتائج عملية ريادة الأعمال، كمعدلات المؤسسات الناشئة مثلاً (هوفمان وآخرون، ٢٠٠٦). ومن هنا، يتعين توخي الحرص في توضيح السياقات المختلفة للمؤشرات وتأويلها ومقارنتها لما لذلك من أهمية حاسمة.

وثمة نوع متنامٍ من الأدبيات يوثق السبل التي تظهر بها ريادة الأعمال في المجتمعات بأشكال مختلفة وآثار اقتصادية متميزة (أحمد وهوفمان، ٢٠٠٧؛ بومول، ١٩٩٠؛ هيسلر ونوديه، ٢٠١٧؛ فيفاريللي، ٢٠١٦). لكن الفئات المحددة المختلفة لرواد الأعمال لا تستبعد إحداها الأخرى، وتتعاش معاً بدرجات متفاوتة في كل بلد. وفي ضوء عدم وجود قياس واحد قادر على الإحاطة بكل أشكال ريادة الأعمال، يتوقف رسم خريطة مسهية للوضع العام لريادة الأعمال وتعريف استراتيجيات السياسات العامة وأولوياتها بالضرورة على وجود نسق من المؤشرات التكميلية (أحمد وهوفمان، ٢٠٠٧؛ الأونكتاد، ٢٠١٢). ويكتسي ضمان تكامل المنظورين الوظيفي والمؤسسي بالذات أهمية حيوية من أجل كفالة التساوق والتواءم بين استراتيجيات ريادة الأعمال والسياسات الأعم لتطوير القطاع الخاص (الأونكتاد، ٢٠١٢).

وتختلف المؤشرات في مدى تلاؤمها مع مختلف السياقات وأنواع التحليل، ويعكس كل منها مزاياه وعيوبه ويكون عرضة لتحذيرات مختلفة. وفي أقل البلدان نمواً على سبيل المثال، ربما أدى انتشار الأنشطة غير الرسمية والعمل لحساب الذات إلى جعل المصفوفات الوظيفية أكثر تركيزاً على الأفراد الأوثق صلة من المصفوفات التي تستند إلى التسجيل الرسمي لأنشطة الأعمال

معلومات عن دوافع رائد الأعمال ويوجه إليه السؤال التالي: "هل انخرطت في هذه المؤسسة الناشئة من أجل اغتنام فرصة نشاط أعمال أو بسبب انعدام وجود خيارات عمل أفضل متاحة لك؟" (انظر العنوان الإلكتروني التالي: <https://www.gemconsortium.org/wiki/1177>). ومن شأن ذلك أن يتيح التمييز بين رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة ورواد الأعمال الذين تحركهم الفرصة.

المصدر: أمانة الأونكتاد، استناداً إلى المرصد العالمي لريادة الأعمال، ٢٠١٨.

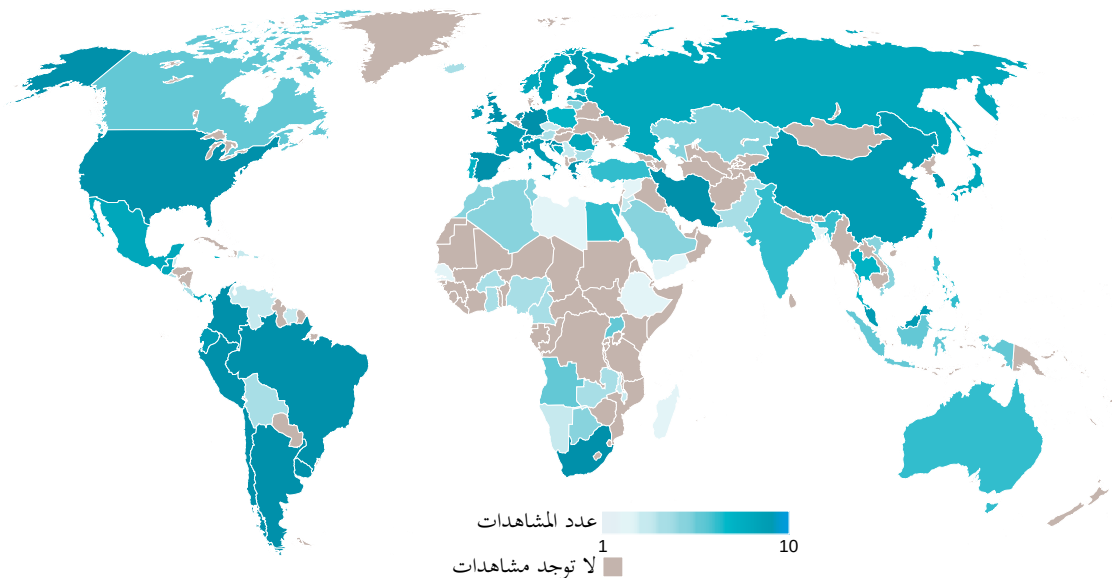
من السجل الرسمي للشركات ذات المسؤولية المحدودة، إلى تعريض القياس لبخس تقدير ريادة الأعمال في البلدان النامية التي يكون فيها هذا الإطار القانوني غير مألوف نسبياً.

وتظهر هذه الحاجة لتوخي الحرص في اللجوء إلى استخدام ترابط سبيرمان الترتيبي الزوجي لتحليل المشاهدات القطرية على صعيد ١٠٨ بلدان على نطاق المؤشرات الثلاثة (الجدول ٢-١). وثمة ترابط إيجابي شديد الارتفاع بين حصة العمل لحساب الذات وإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، وترابط سلبي بين كل منهما وبين كثافة أنشطة المرحلة الجديدة، التي تتسم بأهميتها الإحصائية لإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال. ويعكس ذلك الفرق بين كثافة أنشطة الأعمال الجديدة وإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، الذي يعطي رؤية أوسع لريادة الأعمال التي لا تتطلب تسجيلاً أو أطراً قانونية، مثلما تتطلب ذلك الشركات ذات المسؤولية المحدودة.

ويحتاج تفسير المقاييس الثلاثة باعتبارها دالات تقريبية على انتشار نشاط ريادة الأعمال إلى توخي الحرص أيضاً، لأنها وإن كانت تعبر عن هذا النشاط إلى حد ما، تعكس أيضاً بشكل جزئي اختلاف مستويات التنمية فيما بين الدول. وعلى الأرجح يمثل نشاط العمل لحساب الذات وإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، جزئياً على الأقل، الأهمية غير المتناسبة في البلدان النامية التي تكتسبها أنشطة تبدو ظاهرياً كأنشطة لريادة الأعمال، لكنها تفتقر إلى العنصر الحاسم للتدمير الخلاق الذي أبرزه شومبيتر، (١٩٣٤). وبخصوص العمل لحساب الذات، يميل تعريف ريادة الأعمال الذي يأخذ به المرصد العالمي لريادة الأعمال إلى الاتساع المتعمد؛ ويحتمل من ثم أن تدخل في إطاره الأنشطة صغيرة النطاق والأنشطة غير الرسمية التي تعبر عن طبيعة الصراع من أجل البقاء، وتتراوح بين أنشطة الأعمال العائلية والأنشطة الموسمية الريفية غير الزراعية. وفي المقابل من ذلك، يؤدي اعتماد مؤشر كثافة أنشطة الأعمال الجديدة على بيانات مستقاة

الشكل ١-٢

عدد المشاهدات المتاحة لإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، ٢٠٠٨-٢٠١٧



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، باستخدام بيانات مستقاة من المرصد العالمي لريادة الأعمال.

الأعمال، حسب تعريفها الموسع، تختلف بحسب السياقات وتعكس مظاهرها الخاصة بشكل جزئي في المراحل المختلفة للتنمية. ويتأكد هذا الرأي بالتجمع الملحوظ لأقل البلدان نمواً في كل قياس يرد في الشكل ٢-٢، واتسام هذه البلدان بتضاعف معدلات العمل لحساب الذات وإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، على غرار البلدان النامية الأخرى، وإن اقترن ذلك بمعدل كثافة لأنشطة الأعمال الجديدة لا يتجاوز ربع المتوسط المتحقق في البلدان النامية الأخرى.

وتتجانس هذه النتائج مع نتائج تجريبية سابقة ذهبت إلى أن الفرق بين المكونات الثانوية لإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال (رواد الأعمال الناشئون ورواد الأعمال الغضاض) وبين كثافة أنشطة الأعمال الجديدة هو فرق يتصل بالظروف المحلية المؤسسية والمتعلقة بأنشطة الأعمال، بعد تثبيت العوامل المتعلقة بمستويات التنمية الاقتصادية، التي تلعب أيضاً دوراً مهماً (أكس وآخرون، ٢٠٠٨؛ ديساي، ٢٠١١).

وتُبرز هذه النتائج ارتفاع مستوى حساسية التحليل للمؤشر المستخدم، بسبب الاتساع في تعدد وجوه ريادة الأعمال المعبر عنها في كل مؤشر. وإضافة إلى ذلك، تعكس النتائج بشكل جزئي الفروق المنهجية في طبيعة ريادة الأعمال عند مستويات التنمية المختلفة، على النحو الذي تظهره الصلة بين المقاييس الثلاثة، والنصيب التقديري للفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي (الشكل ٢-٢)^(٤). ويرتبط كل من العمل لحساب الذات (الشكل ٢-٢(أ))، وإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال (الشكل ٢-٢(ب))، ارتباطاً سلبياً بالنصيب التقديري للفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي عموماً، ويعكسان نمطاً متجانساً على وجه العموم مع الصلة التي يقال عنها والتي تتخذ شكل حرف اليو (U) المفترضة في الأدبيات (نوديه، ٢٠١٣؛ كواتارو وفيفاريللي، ٢٠١٥؛ وينكرز وثوريك، ١٩٩٩). أما كثافة أنشطة الأعمال الجديدة (الشكل ٢-٢(ج)) فيبدو، على العكس من ذلك، أنها تتزايد مع زيادة نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي، على الأقل بالنسبة للقيم المعقولة لهذا الناتج^(٥). ويشير ذلك إلى أن الآثار التي ترتبها ريادة

الجدول ١-٢

ترابط سبيران الترتيبي الزوجي على نطاق مقاييس ريادة الأعمال في ١٠٨ بلدان

حصة العمل لحساب الذات (النسبة المئوية من إجمالي العمالة)	إجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال	كثافة أنشطة الأعمال الجديدة
١		
حصة العمل لحساب الذات (النسبة المئوية من إجمالي العمالة)		
١		
١٠١٣,٠٠٠		
١٠٢٩,٠٠٠	٠,١٧٥-	١

المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، باستخدام بيانات مستمدة من إحصاءات منظمة العمل الدولية؛ المرصد العالمي لريادة الأعمال؛ قواعد بيانات البنك الدولي لممارسة أنشطة الأعمال.

ملحوظة: المشاهدات المسجلة على الصعيد القطري تشير إلى آخر سنة أتاحت فيها معلومات معاصرة؛ ويشير عدد النجوم، * و** و*** إلى النسب ١٠ و ٥ و ١ في المائة، على التوالي، لمستوى ارتفاع عدد المشاهدات.

المقياس السديد ذي الصلة بالاقتصاد الجزئي الذي يمكن أن يوفر معلومات عن الآليات المفترضة بدلاً من التعبير عن آثار منحولة أخرى. وبالنظر إلى أن مستوى التنمية قد يؤثر بقوة هو ذاته في مظاهر ريادة الأعمال، ربما قاد استخدام مصفوفات مختلفة ومحددات مختلفة للاقتصاد القياسي إلى نتائج مختلفة^(٦).

وتجسد الرسالة المتناقضة ظاهرياً الواردة في الشكل ٢-٢ "مفارقة الجزئي - الكلي" التي لاحظها هيسلر ونوديه (٢٠١٧) بشأن دور ريادة الأعمال في التنمية. فنظريات الاقتصاد الكلي توفر الأسباب التي تدفع للتوقع بأن تفضي بعض سمات ريادة الأعمال على الأقل إلى النمو الاقتصادي، غير أنه ينبغي توخي الحذر في تحديد

الشكل ٢-٢

النصيب التقديري للفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي، والمقاييس الشائعة لريادة الأعمال



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، باستخدام بيانات مستمدة من إحصاءات منظمة العمل الدولية، والمرصد العالمي لريادة الأعمال، وقواعد بيانات البنك الدولي لممارسة أنشطة الأعمال.

ملحوظة: تتضمن المشاهدات الخاضعة للدراسة على الصعيد القطري آخر سنة أتيح فيها مقياسان لريادة الأعمال على الأقل، ويُفترض أن توزيع الخطوط المنقطة تربيعي بما يتماشى مع الصلة المفترضة التي تتخذ شكل حرف البو (U) بين ريادة الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

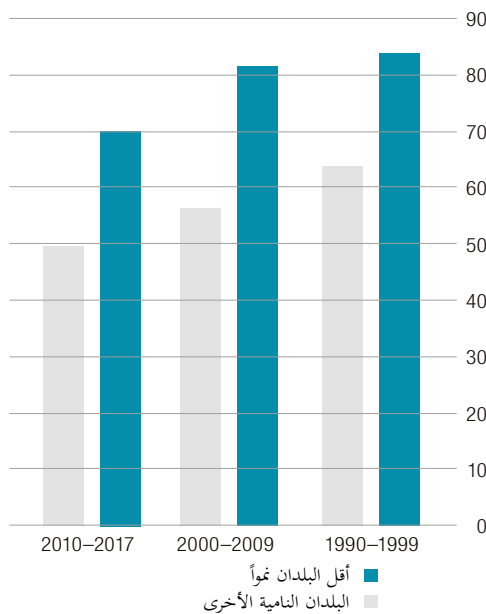
١- انتشار أنشطة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً

من الحقائق المؤتقة بشكل جيد أن العمل المأجور محدود نسبياً في أسواق العمل في أقل البلدان نمواً، وأن الأشكال المختلفة للعاملين لحساب الذات، بما يشمل أرباب الأعمال والمشتغلون لحسابهم الخاص والعاملون داخل الأسرة، ذائعة الانتشار وبشكل بارز في المناطق الريفية وفي القطاع غير الرسمي الحضري (مارغوليس، ٢٠١٤؛ الأونكتاد، ٢٠١٤؛ الأونكتاد، ٢٠١٥؛ البنك الدولي، ٢٠١٦). ويتسم معدل ممارسة العمل لحساب الذات في أقل البلدان نمواً بالارتفاع، حتى بمعايير البلدان النامية ذاتها، ويشكل ٧٠ في المائة من إجمالي العمالة، مقارنة بنسبة ٥٠ في المائة في البلدان النامية الأخرى، ويؤدي عدد تقديري بلغ ٢٦٨ مليوناً من العاملين لحساب الذات في عام ٢٠١٧ (الشكل ٣-٢). واتجه انتشار العمل لحساب الذات إلى الانخفاض بعض الشيء على مدى الوقت في كل بلد من أقل البلدان نمواً تقريباً^(٧)، لكن ذلك حدث بمعدل متباطئ نسبياً على نحو يوحي بأنه سيظل يشكل ملمحاً حاسماً لأسواق العمل في أقل البلدان نمواً في الأجل الطويل.

الشكل ٣-٢

العمل لحساب الذات كحصة من إجمالي العمالة في أقل البلدان نمواً والبلدان النامية الأخرى، متوسط الفترات، ١٩٩٠-٢٠١٧

(النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات قاعدة إحصاءات منظمة العمل الدولية.

رسم خريطة لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً يحتاج تثليثاً دقيقاً لمصادر المعلومات الشحيحة وتقييماً نقدياً للمؤشرات التكميلية

ويصبح رسم خريطة لحالة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً من ثم مسألة صعبة على نحو خاص، ويؤدي ذلك إلى تضيق نطاق المناقشات القائمة على الأدلة لاستراتيجيات ريادة الأعمال وتدابير السياسات. وتتعدّد هذه المسألة أكثر جراء الطبيعة المخادعة لكثير من أشكال أنشطة ريادة الأعمال الأشيع في أقل البلدان نمواً - وأبرزها المنشآت الصغيرة النطاق وأنشطة الأعمال غير الرسمية والأنشطة الريفية الموسمية غير الزراعية - من المنظور الإحصائي (مصرف التنمية الأفريقي وآخرون، ٢٠١٧؛ صندوق النقد الدولي، ٢٠١٨؛ الأونكتاد، ٢٠١٤ و ٢٠١٥). ولذلك يحتاج رسم هذه الخريطة إلى تثليث دقيق للمصادر الشحيحة للمعلومات، ابتداءً من مجموعات البيانات القليلة المتاحة إلى الدراسات الإفرادية النوعية، فضلاً عن إجراء تقدير نقدي للمؤشرات التكميلية. ومؤدّى ذلك إبراز أهمية تحسين القدرات الإحصائية لأقل البلدان نمواً، وتعزيز نوعية النظم المحلية لجمع البيانات، لتمكين مقرري السياسات من اتخاذ قرارات أكثر استنارة.

جيم - ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً: حقائق منمّجة

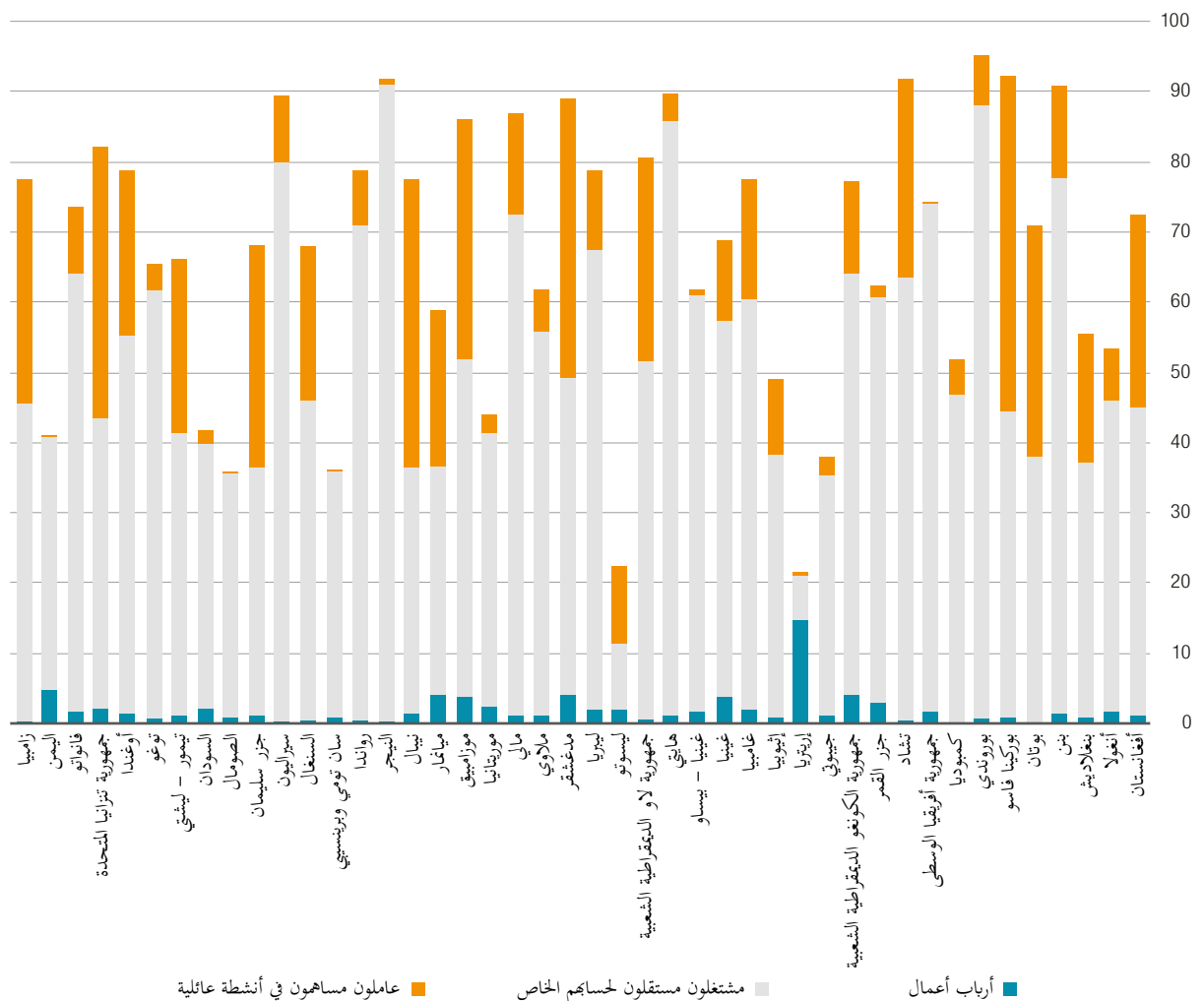
يسعى هذا الفرع إلى تحديد خصائص الوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً مع الأخذ بعين الاعتبار القيود المبيّنة في الفرع بء. وبالنظر إلى أن المسائل المتعلقة بالبيانات ذات الصلة تحول دون إجراء تقدير شامل لحالة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً، سيكون الهدف البديل المبتغى هو وضع باقي التحليل المشمول بهذا التقرير في إطار سياقي، عن طريق تسليط الضوء على أوجه التماثل وأوجه الاختلاف فيما بين أقل البلدان نمواً ومقارنتها بمجموعات البلدان الأخرى. وتنظر المناقشة على نحو خاص في طبيعة انتشار نشاط ريادة الأعمال وأنواعه في أقل البلدان نمواً وفي سمات رواد الأعمال. والأدلة المستعرضة هنا هي أدلة إحصائية محض كما أن أيّاً من المؤشرات المتاحة لا يتطابق بشكل تام مع التعريف العملي لريادة الأعمال حسبما جرت مناقشته في الفصل الأول. ومع ذلك، يمكن التقاط بعض المنظورات وتحديد بعض الحقائق المنمّجة حول أبعاد عديدة لريادة الأعمال تكتسي أهمية حاسمة للتحوّل الهيكلي.

البلدان نمواً (١٨٥ مليون شخص). أما العاملون المساهمون في أنشطة عائلية والغالبون على قطاع الزراعة، فمثّلوا ٢٨ في المائة (٧٦ مليون شخص). ومثّل أرباب الأعمال النسبة المتبقية وقدرها زهاء ٣ في المائة (قرابة ٨ ملايين شخص)^(٨). وعليه، ورغم الانتشار الواسع للعاملين لحساب الذات في أقل البلدان نمواً، يمكن اعتبار قلة قليلة منهم رواد أعمال عن حق، أو مشاركين في أشكال تقدمية لريادة الأعمال. وتقدر الدراسات التجريبية القائمة هذه النسبة بحوالي الثلث في البلدان النامية ككل (غينديلنغ ونيوهاوس، ٢٠١٢؛ غريم وآخرون، ٢٠١٢؛ مارغوليس، ٢٠١٤).

غير أن ذبوع انتشار العمل لحساب الذات لا يمثل بأي حال مؤشراً قطعياً على وجود مشهد مفعم بالحيوية لريادة الأعمال. فتحليل العمل لحساب الذات بحسب حالة التوظيف يكشف عن وضع أشد خطورة، وعلى الأخص من منظور التحول الهيكلي (الشكل ٢-٤). وتختلف فرادى الاقتصادات اختلافاً كبيراً في هذا الخصوص، إلا أنه بالإمكان تعريف الأغلبية الساحقة للعاملين لحساب الذات في أقل البلدان نمواً بقدر أكبر من الدقة بأنهم عاملون مستقلون لحسابهم الخاص، وفي عام ٢٠١٧، مثّلت هذه الفئة ما يقارب ٧٠ في المائة من العمل لحساب الذات في أقل

الشكل ٢-٤

العمل لحساب الذات بحسب حالة التوظيف، كحصة من إجمالي العمالة في أقل البلدان نمواً، ٢٠١٧
(النسبة المئوية)



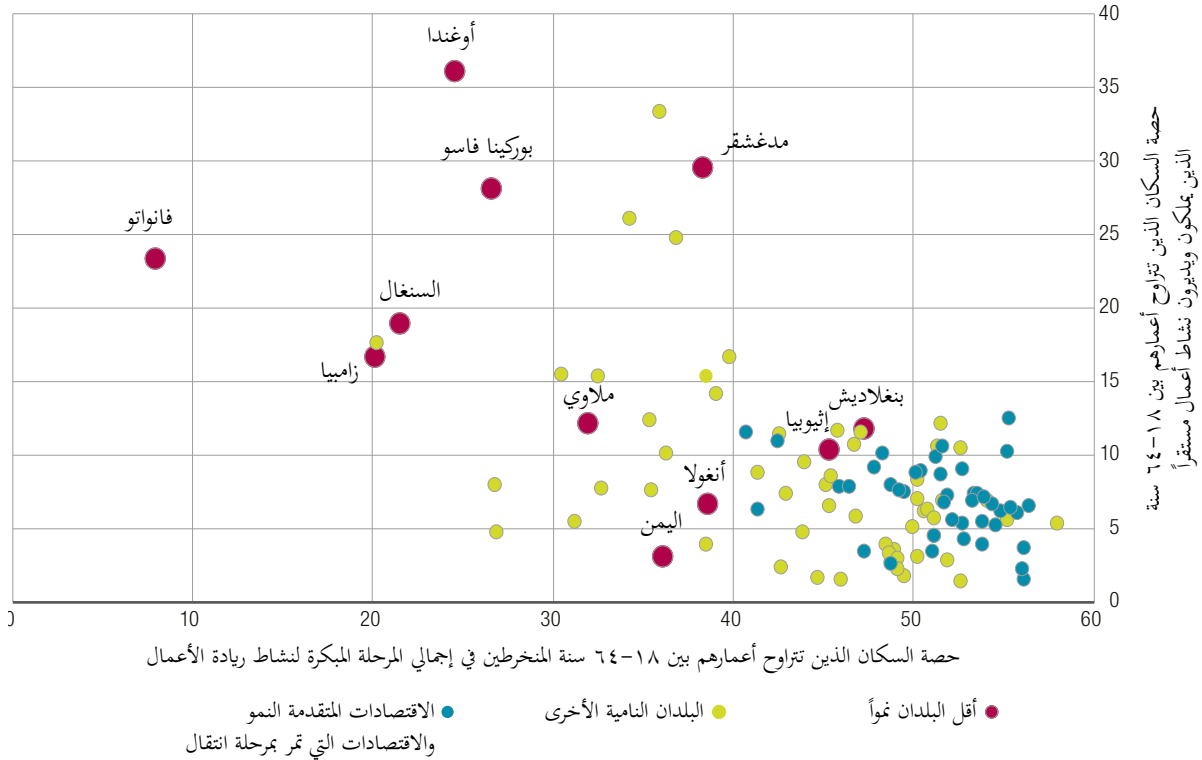
المصادر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من قاعدة بيانات إحصاءات منظمة العمل الدولية.

المرجح أن يتجه البالغون في أقل البلدان نمواً إلى الانخراط بنسبة مضاعفة، مقارنة بالبالغين في البلدان النامية الأخرى، في أنشطة لريادة الأعمال بحسب التعريف الموسع. ويقتزن تغلغل الوظائف المرتبطة بأنشطة الأعمال في أقل البلدان نمواً بقيم اجتماعية مؤاتية إزاء ريادة الأعمال؛ وقد أفاد البالغون بمتوسط غير مرجح يبلغ ٨٦ في المائة بأن رواد الأعمال الناجحين يحظون بمكانة عالية، وأفاد ٧٦ في المائة منهم بأن استهلال نشاط أعمال يمثل اختياراً مهنيّاً جيداً؛ وتسير هذه الآراء في اتجاه مؤيد يفوق ما هو قائم في البلدان النامية الأخرى والبلدان المتقدمة النمو (المرصد العالمي لريادة الأعمال، ٢٠١٧؛ والمرصد العالمي لريادة الأعمال، ٢٠١٨). كما أن نوايا ريادة الأعمال تبدو أكثر تفاؤلاً في أقل البلدان نمواً بمقارنتها بأي مكان آخر، وقد أفاد ٤٤ في المائة من البالغين من غير المنخرطين بالفعل في أنشطة لريادة الأعمال عن نيتهم استهلال نشاط أعمال في غضون ثلاث سنوات.

كذلك، تشير الدراسات الاستقصائية للمرصد العالمي لريادة الأعمال المتعلقة بالسكان البالغين إلى الانتشار الكبير في أقل البلدان نمواً لرواد أعمال المرحلة المبكرة ورواد الأعمال المستقرين، حسب التعريف الموسع (الشكل ٢-٥، وللاطلاع على تغطية بحسب البلدان والسنة في بيانات المرصد المستخدمة في الأشكال ٥-٢ إلى ٧-٢ و ٩-٢ إلى ١٥-٢، انظر المرفق ١)^(٩). ويشير المتوسط غير المرجح في أقل البلدان نمواً لأحد عشر التي تتاح البيانات بشأنها، إلى أن ما يقرب من نصف عدد السكان البالغين في المتوسط ينخرطون بشكل أو بآخر في نشاط لريادة الأعمال؛ وأن ٢٩ في المائة ينخرطون في إجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، بينما تبلغ نسبة المنخرطين في أنشطة الأعمال المستقرة ١٨ في المائة، مقارنة بنسبتي ١٦ و ٨ في المائة، على التوالي في البلدان النامية الأخرى، ونسبتي ٩ و ٧ في المائة، على التوالي، في البلدان المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال. ومن

الشكل ٢-٥

ريادة الأعمال في المرحلة المبكرة وريادة الأعمال المستقرة، آخر سنة متاحة (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال.

الواقع الأكثر تعقيداً الذي يعيشه الأشخاص الذين اتخذوا "قراراً لا رجعة فيه بريادة الأعمال" وانتقلوا بذلك من مرحلة النظر في

وتظهر بيانات المرصد أيضاً الانفصام بين التصورات المعممة بشأن عالم أنشطة الأعمال في أقل البلدان نمواً، وبين

الذين يبدون توقعات عالية لنمو العمالة في أقل البلدان نمواً: فواد الأعمال الذين يتوقعون توليد ست وظائف إضافية وأكثر خلال فترة خمس سنوات، لا تزيد نسبتهم عن ٩ في المائة، مقارنة بنسبة ٢١ في المائة في البلدان النامية الأخرى والبلدان المتقدمة النمو والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقال.

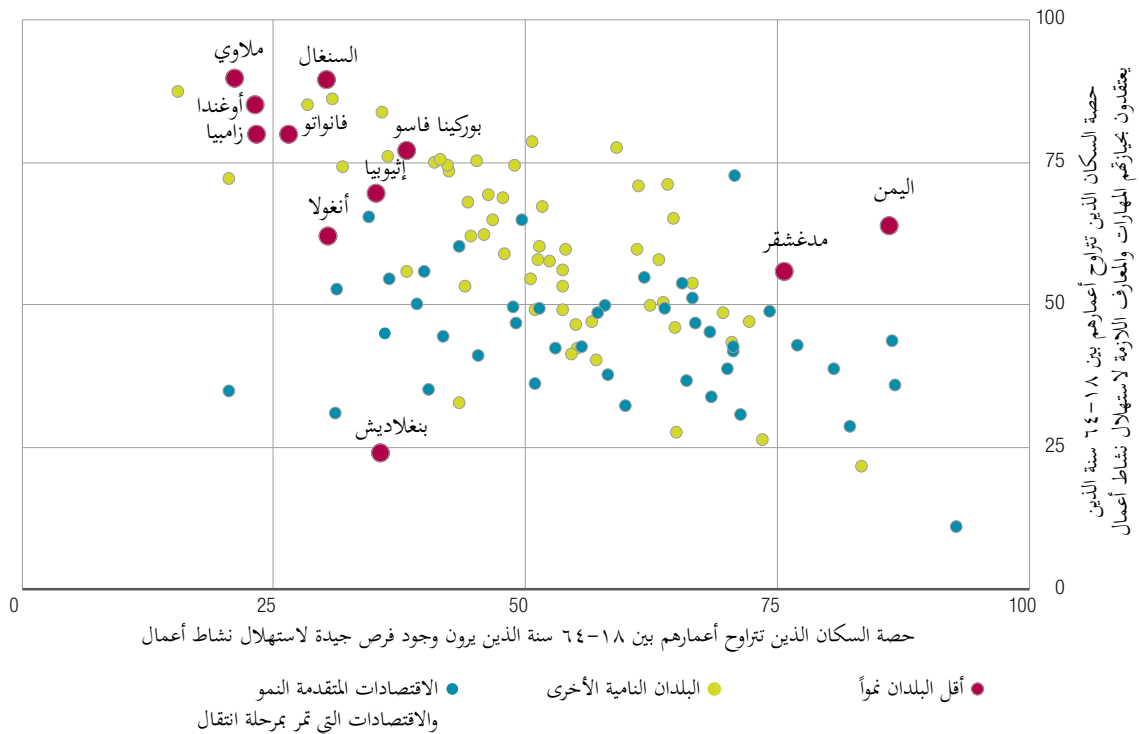
وينبغي التعامل بحرص مع البيانات التي تُستقى من الدراسات الاستقصائية المبنية على التصورات، ويعترف المرصد العالمي لريادة الأعمال بالقضايا المتصلة بموثوقية هذه البيانات، ولا سيما عند استخدامها في إجراء مقارنات بين البلدان في أوقات زمنية مختلفة (تيم، ٢٠١٨). وهناك أيضاً مسألة التبعية المرجعية، والدرجة التي يؤثر بها مستوى النشاط الاقتصادي نفسه وطبيعته على التصورات؛ ومن المعقول أن تكون كثرة أنشطة الأعمال الصغيرة قليلة الهوامش ومنخفضة حواجز الدخول قد تسببت في خلق تصورات مُبالغ فيها بشأن مدى توفر فرص الأعمال وسُبل اغتنامها.

إنشاء نشاط أعمال إلى الدخول فعلياً في معتك هذا النشاط (ديلانوي - غيوغين وفايولا، ٢٠١٨). وفي ثمانية من البلدان الأقل نمواً الأحد عشر التي تتوافر بشأنها البيانات، رأت أغلبية كبيرة من البالغين أن هناك فرصاً جيدة لاستغلال نشاط أعمال، وفي عشرة من هذه البلدان الأحد عشر رأوا أنهم يحوزون المهارات الضرورية لعمل ذلك (الشكل ٢-٦). غير أن هذه الآراء تبدو مفعمة بالتفاؤل، سواء بالأرقام المطلقة أو من منظور المعايير الدولية^(١٠). فالنفور من المخاطرة في أقل البلدان نمواً، المستدل عليه بشكل غير مباشر بمتغير "الخوف من الفشل" الذي يستند إليه المرصد، لا يختلف كثيراً عنه في مجموعات البلدان الأخرى^(١١).

وبالاستناد إلى مؤشر الدافع وتوقعات النمو، يبدو رواد الأعمال المبكرين في أقل البلدان نمواً أقل تفاؤلاً (الشكل ٢-٧). وبصرف النظر عن الانتشار الكبير للتحرك بدافع الضرورة أكثر منه بدافع الفرصة، على نحو ما نوقش في الفرع جيم-٢، تقل بصورة خاصة نسبة رواد الأعمال المبكرين

الشكل ٢-٦

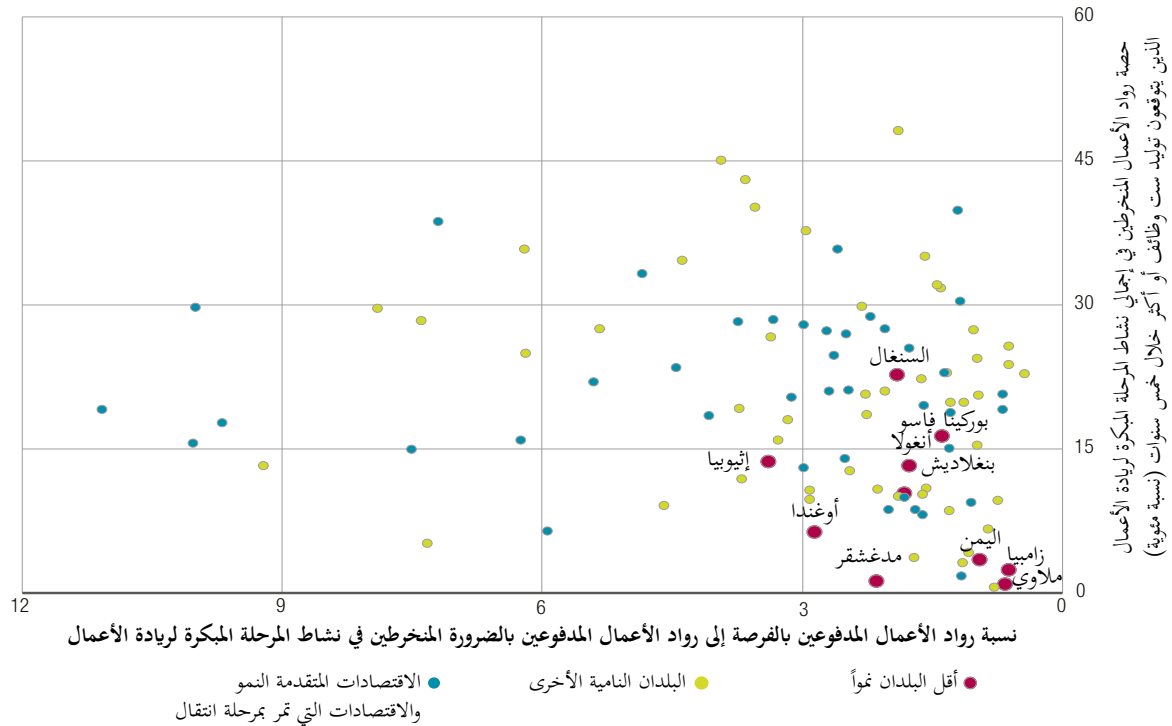
تصورات السكان البالغين بشأن ريادة الأعمال، آخر سنة متاحة (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال.

الشكل ٧-٢

مؤشر الدافع وتوقعات النمو لرواد أعمال المرحلة المبكرة، آخر سنة متاحة



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال.

ملحوظة: يمثل مؤشر الدافع، بحسب تعريف المرصد العالمي لريادة الأعمال، نسبة رواد الأعمال المدفوعين بالفرصة إلى رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة المنخرطين في إجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال.

٢- خصائص ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً

ثمة توافق متنامٍ على أن دور ريادة الأعمال في التنمية لا يمكن تحقيقه بالكامل من دون تبيان المساهمات المتنوعة التي يقدمها رواد الأعمال بمختلف أنواعهم (هيسلز ونوديه، ٢٠١٧؛ مرغوليس، ٢٠١٤؛ كواتراو وفيغاريللي، ٢٠١٥). وفي هذا السياق، تتحدد خصائص ريادة الأعمال إجمالاً باستخدام ثنائيات من قبيل المؤسسات الرسمية والمؤسسات غير الرسمية، ورواد الأعمال المدفوعون بالفرصة ورواد الأعمال المدفوعون بالضرورة. وهذه الفروق المفاهيمية وثيقة للغاية بالنسبة لأقل البلدان نمواً، التي يُلاحظ فيها هذا التقسيم بشكل بارز. ومع ذلك، فمن الناحية العملية ينطوي التمييز بين المؤسسات للأغراض التحليلية، وفقاً لمعايير إدارية، أو وفقاً لمعايير ذاتية في الأساس كالمعايير المستندة إلى الدوافع، على إشكاليات كما أن التنقل بين الفئات لا يعدّ بأي حال شيئاً غير مألوف. فمن الممكن أن يُصنّف طابع رسمي على مؤسسات القطاع غير الرسمي؛ ويمكن أيضاً لرواد الأعمال المدفوعين بالضرورة أن يقوموا، على مدار

ولذلك، يبدو الوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً، على وجه العموم، مختلطاً على النحو الذي عرضه هذا الفصل. وينخرط نصف إلى ثلثي القوة العاملة في أقل البلدان نمواً إجمالاً في أنشطة ظاهرية لريادة الأعمال، اعتماداً على المؤشر المستخدم، على نحو يوحي بوجود احتمالات كبيرة في مجال ريادة الأعمال. غير أن المساهمة المقدمة إلى التحول الهيكلي محدودة بشكل كبير، لأن حصة غير متناسبة من هذه الأنشطة تنحصر في أنشطة أعمال صغيرة النطاق تكون في الغالب أنشطة غير رسمية يمارسها المصارعون من أجل البقاء. ويزداد هذا الضعف بروزاً بانخفاض مستوى توليد الوظائف المتوقع من جانب رواد الأعمال أنفسهم. ولمعالجة هذه الحالة، يتعين تفكيك الاختلاط بين مختلف أنواع أنشطة ريادة الأعمال ومساندة الأنشطة التي تنطوي على احتمالات ابتكارية أكبر. ويكتسي ذلك أهمية خاصة لأن التحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً يحتاج على الأرجح إلى تدعيم الوضع العام لريادة الأعمال عن طريق توليد الوظائف في مؤسسات تنسم بقدر أكبر من الإنتاجية والابتكارية، حتى يتسنى امتصاص العاملين لحساب الذات المصارعين من أجل البقاء في عمل مأجور.

يشارك ما بين نصف إلى ثلثي القوة العاملة في أقل البلدان نمواً في أنشطة ظاهرية لريادة الأعمال مساهماتها في إحداث التحول الهيكلي محدودة

الوقت، بتطوير مؤسسات مدفوعة بالفرصة. وعلاوة على ذلك، لا تتناظر بأي حال أوجه التمييز بين الرسمي وغير الرسمي، وبين الدفع بالفرصة والدفع بالضرورة بالرغم من وثاقة الصلة بينها (أمين وإسلام، ٢٠١٥؛ ديساي، ٢٠١١). بيد أن إجراء مقارنة بين مصفوفات مختلفة لريادة الأعمال يمكن عند قرنها بالسياقات وتفسيرها بشكل ملائم أن تتيح تبصّرات مهمة في طبيعة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً.

(أ) الرسمي وغير الرسمي

يقع التمييز الأكثر وضوحاً بين المؤسسات الرسمية والمؤسسات غير الرسمية. ويعيق الافتقار إلى بيانات منهجية وشاملة إجراء تقييم رسمي، لكن الانتشار الواسع النطاق لريادة الأعمال غير الرسمية يمكن أن يقاس بشكل غير مباشر بالرجوع إلى حجم الاقتصاد غير الرسمي في أقل البلدان نمواً. وفي دراسة أجريت مؤخراً وشملت ١٥٨ بلداً، أشير إلى أن الاقتصاد الموازي (ويعرّف بأنه جميع الأنشطة الاقتصادية المخفية عن السلطات الرسمية لأسباب نقدية وتنظيمية ومؤسسية) يمثل في المتوسط قرابة ٣٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في أقل البلدان نمواً، مقارنة بنسبة مئوية قدرها ٢٧,٧ في المائة على نطاق العالم (الشكل ٢-٨). ومع ذلك، يوحى الحجم الصغير عادة للمؤسسات غير الرسمية، مقارنة بنظيراتها الرسمية، أنها تمثل نسبة أكبر بكثير في أنشطة الأعمال.

وينعكس انتشار المؤسسات غير الرسمية والصغيرة الحجم في أقل البلدان نمواً أيضاً في الانحراف بين مصفوفات ريادة الأعمال المستقاة من نهج وظيفي، وكثافة أنشطة الأعمال الجديدة المقاسة بعمليات التسجيل الجديدة للشركات ذات المسؤولية المحدودة. وخلافاً لانتشار الوظائف المرتبط بأنشطة الأعمال، تظل كثافة أنشطة الأعمال الجديدة في أقل البلدان نمواً منخفضة بشكل كبير بالمعايير الدولية، رغم وجود دلائل على اكتسابها بعض الدينامية^(١٧). وتكون قياسات ريادة الأعمال المعتمدة على رواد الأعمال الناشئين ورواد الأعمال الغضاض، أفضل عادة بحوالي عشر مرات من القياسات المعتمدة على

كثافة أنشطة الأعمال الجديدة، وهو ما يعني أن الغالبية العظمى لأنشطة الأعمال الجديدة لا تدخل ضمن الفئة الأخيرة (أكس وآخرون، ٢٠٠٨؛ ديساي، ٢٠١١).

(ب) الفرصة والضرورة

ينطوي التمييز بين رواد الأعمال المدفوعين بالفرصة ورواد الأعمال المدفوعين بالضرورة على أهمية خاصة في أقل البلدان نمواً، انطلاقاً من الدور المهم الذي تؤديه الفئة الأولى في عملية التحول الهيكلي (مصرف التنمية الأفريقي وآخرون، ٢٠١٧؛ بريكيسوفا، ٢٠١٠؛ ستروذر ونزيكو، ٢٠١٨). ورغم الترابط الشديد بين ثنائيات الرسمي وغير الرسمي وبين المدفوع بالفرصة والمدفوع بالضرورة، فإنها ليست متكافئة بأي حال لأن كثيراً من الأعمال التجارية المدفوعة بالفرصة قد تختار البقاء بعيدة عن الرادار في كنف القطاع غير الرسمي (أمين وإسلام، ٢٠١٥؛ انظر الفرع دال).

ورغم وجود بعض الفروق بين أقل البلدان نمواً، فإن مؤشر الدافع فيها على ما يبدو يتسم بالانخفاض عموماً ويعكس الارتفاع النسبي لحصة رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة. وفي أقل البلدان نمواً، يزيد عدد رواد الأعمال في المرحلة المبكرة الذين يصفون أنفسهم بأنهم مدفوعون بالفرصة بمقدار ١,٧ في المتوسط عن رواد الأعمال الذين يصفون أنفسهم بأنهم مدفوعون بالضرورة، مقارنة بمقدار ٢,٨ في البلدان النامية الأخرى و٣,٦ في البلدان المتقدمة النمو والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة انتقال (الشكل ٢-٩). وعلى الصعيد الوطني، تتراوح حصة رواد أعمال المرحلة المبكرة المدفوعين بالضرورة في أقل البلدان نمواً بين ٢٢ في المائة في إثيوبيا و٤٧ في المائة في ملاوي وفانواتو.

وثمة حاجة لتوخي جانب الحذر في تفسير هذه الأرقام بالنظر إلى صغر حجم العينة، وأيضاً وبقدر أكبر، بسبب الطابع غير الموضوعي للتمييز بين الدافع المستحث بالفرصة والدافع المستحث بالضرورة بالاعتماد على تصورات المستجيبين (الإطار ٢-١). فمثلاً، قد تكون امرأة تباع الذرة أو القهوة على قارعة الطريق، أو رجل ينتظر راكباً في ساحة السوق لتوصيله بدراجته البخارية، غانمين لفرصة سانحة في السوق، لكن نشاطهما التجاري ليس ابتكارياً ومن غير المحتمل أن يُحدث زيادة مهمة في الإنتاجية. ومثل هذا النشاط أقرب كثيراً إلى البطالة المقنّعة على النحو الذي عرّفه لويس (١٩٥٤)، منه إلى أنشطة الأعمال التحويلية.

الشكل ٢-٨

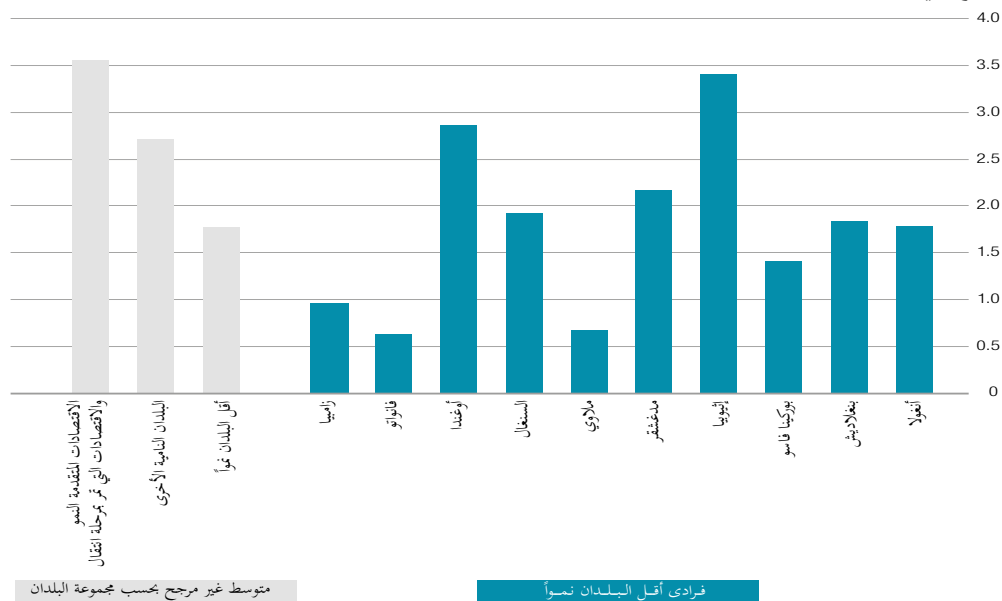
حجم الاقتصاد الموازي كحصة من الناتج المحلي الإجمالي، ٢٠١٣-٢٠١٥ (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات من صندوق النقد الدولي، ٢٠١٨.

الشكل ٢-٩

مؤشر الدافع في عدد مختار من أقل البلدان نمواً، وبحسب مجموعات البلدان، آخر سنة متاحة



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات مستقاة من قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال.

ملحوظة: يمثل مؤشر الدافع، حسب تعريف المرصد العالمي لريادة الأعمال، نسبة رواد الأعمال المدفوعين بالفرصة إلى نسبة رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة المنخرطين في إجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال.

(ج) الابتكار

أنشطة الأعمال المحاكية لغيرها هي المسار الأكثر ارتباطاً لرواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء في قطاعات تنسم بانخفاض حواجز الدخول وضعف الهوامش

نسبتهما في الخدمات الموجهة لأنشطة الأعمال على ٦ في المائة، و ٣ في المائة، على التوالي. كذلك، لا تنسم أنشطة القطاع الاستخراجي (وهي الزراعة والحراثة والمصايد والتعدين) بالأهمية إلا في بوركينا فاسو وأوغندا واليمن، وبدرجة أقل في بنغلاديش وفانواتو.

ويتناقض ذلك بشكل حاد مع الحالة القائمة في البلدان النامية الأخرى وفي الاقتصادات المتقدمة النمو، التي يؤدي فيها القطاع التحويلي والخدمات الموجهة لأنشطة الأعمال دوراً أبرز بكثير. ففي البلدان النامية الأخرى يمثل القطاع التحويلي ٢٣ في المائة في المتوسط من أنشطة رواد أعمال المرحلة المبكرة (وهو مستوى لم تحققه إلا بنغلاديش من جملة أقل البلدان نمواً) وتمثل الخدمات الموجهة لأنشطة الأعمال نسبة ١٠ في المائة. ويبدو التناقض أكثر حدة عند المقارنة بالاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال، ففي هذه الاقتصادات يعمل في المتوسط ٢٥ في المائة من رواد أعمال المرحلة المبكرة، في القطاع التحويلي و ٢٧ في المائة في قطاع الخدمات الموجهة لأنشطة الأعمال.

وتعكس هذه النتائج إلى حد كبير تواضع التقدم الذي أحرزته حتى الآن أقل البلدان نمواً نحو تحقيق التنوع الاقتصادي، كما تعكس تركّز توليد فرص التوظيف غير الزراعي في الخدمات منخفضة الإنتاجية التي لا تؤدي إلا إلى زيادة محدودة أو منعدمة في إنتاجية العمل (الأونكتاد، ٢٠١٥أ؛ والأونكتاد، ٢٠١٦أ). وقد ظهرت منذ منتصف العقد الأول للألفية بعض الدلائل على حدوث تحول هيكلية معزز للإنتاجية (ماكميلان وآخرون، ٢٠١٧). غير أن ما قدّم من دلائل في هذا السياق يوضح أن إمكانات ريادة الأعمال تترجم بقدر محدود إلى أنشطة أعمال ابتكارية قادرة على لعب دور حفاز في التحول الهيكلي واللاحق بالنمو والتنوع الاقتصادي في أقل البلدان نمواً. ويشير ذلك تساؤلات بخصوص تعريف ريادة الأعمال وقياسها، والإسهام الذي تقدمه الأنماط الراهنة لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً في التحول الهيكلي.

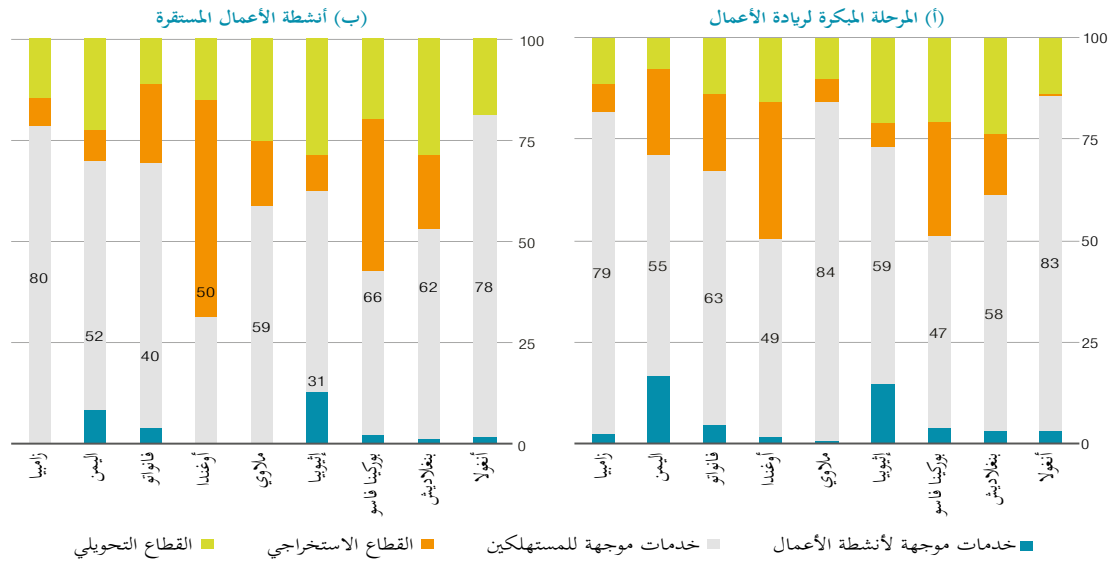
يعكس معدل حدوث الابتكار فيما بين رواد أعمال المرحلة المبكرة صورة مماثلة عموماً للصورة المتعلقة بالدوافع، بغض النظر عن الأساس المرجعي لماهية المنتجات الابتكارية والتصورات المتحيزة المحتملة بشأنها. وتوضح الدراسات الإفرادية التي أجريت في أقل البلدان الأفريقية نمواً، على سبيل المثال، أن "العمل التجاري المحاكى" الذي يقوم على تقليد أنشطة موجودة، ينتشر على المستويات الدنيا للتنمية ويشكل المسار الأكثر شيوعاً لدى رواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء (المرصد العالمي لريادة الأعمال، ٢٠١٥؛ هرينغتون وكيلي، ٢٠١٣؛ ووينغارد، ٢٠١٥). ويفيد ما لا يزيد في المتوسط على ١٥ في المائة من رواد أعمال المرحلة المبكرة في أقل البلدان نمواً عن إدخال منتج جديد أو خدمة جديدة لا توفرها إلا حفنة قليلة من أنشطة الأعمال الأخرى، وهي نسبة تقل كثيراً عن مثيلاتها في البلدان النامية الأخرى التي تصل إلى ٢٤ في المائة، وفي الاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال وتصل إلى ٢٨ في المائة^(١٣). كما أن الأنشطة الريادية التي يؤديها العاملون، ومن جملة أمثلتها، تطوير أو إطلاق سلع أو خدمات جديدة أو إنشاء وحدة أعمال جديدة، تنسم أيضاً بطابع أقل تكرارية في أقل البلدان نمواً مقارنةً بمجموعات البلدان الأخرى.

(د) التكوين القطاعي

تنعكس محدودية الابتكار على التكوين القطاعي للأنشطة في أقل البلدان نمواً، الذي تهيمن عليه أنشطة ذات حواجز دخول منخفضة ومتطلبات مهاراتي محدودة^(١٤). وفي أقل البلدان نمواً التسعة التي تتاح بشأنها البيانات، تتمثل معظم الأنشطة في خدمات موجهة إلى المستهلكين (كالخدمات الشخصية والخدمات الاجتماعية والترفيهية وخدمات تجارة التجزئة والسيارات وتوفير الإقامة والمطاعم والصحة والتعليم) وتمثل في المتوسط ٦٣ في المائة من أنشطة رواد أعمال المرحلة المبكرة، و ٥٧ في المائة من أنشطة الأعمال المستقرة (الشكل ٢-١٠). وعلى العكس من ذلك، لا تؤدي الأنشطة التي تمثل العمود الفقري للتحول الهيكلي، أي الأنشطة التي يصنفها المرصد العالمي لريادة الأعمال في إطار القطاع التحويلي (وهي التشييد والصناعة التحويلية والنقل والاتصالات والمرافق وتجارة الجملة) فضلاً عن الخدمات الموجهة إلى أنشطة الأعمال (وهي التمويل والتأمين والعقارات وكافة خدمات أنشطة الأعمال) إلا دوراً واهناً. ويعمل في القطاع التحويلي ما لا يزيد عن ١٥ في المائة من رواد أعمال المرحلة المبكرة و ٢٠ من أنشطة الأعمال المكثسة، ولا تزيد

الشكل ١٠-٢

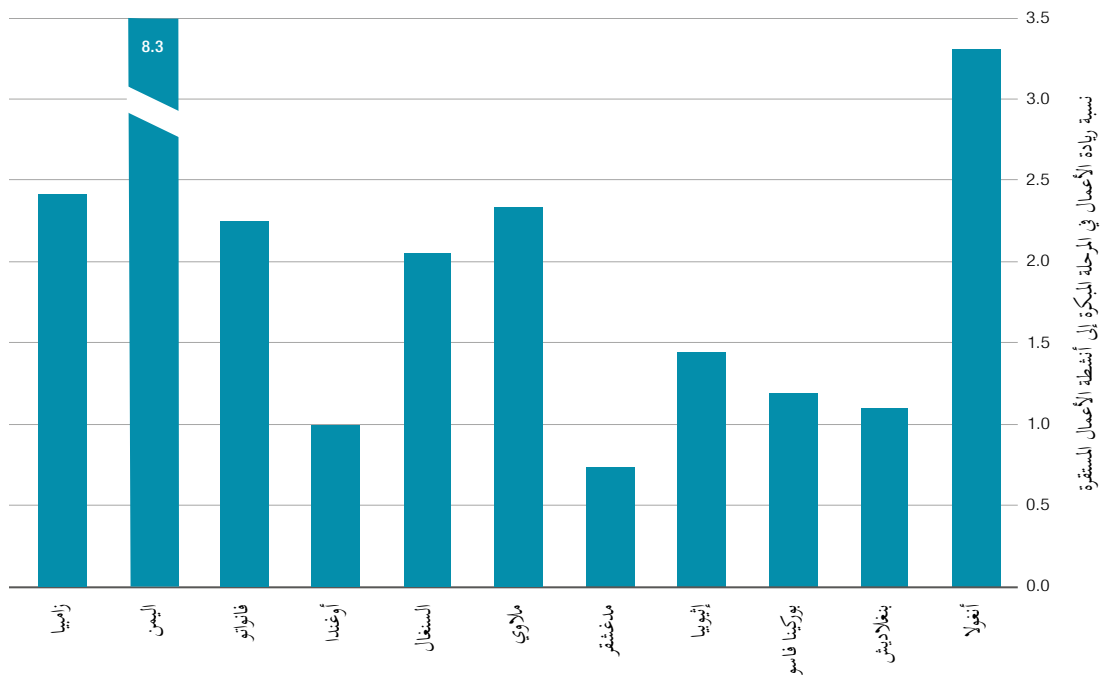
التكوين القطاعي في المرحلة المبكرة لريادة الأعمال وأنشطة الأعمال المستقرة، في مجموعات مختارة من أقل البلدان نمواً، آخر البيانات المتاحة (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال. ملحوظة: تشير الأرقام إلى مجموعات البيانات الوطنية الكاملة في قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال.

الشكل ١١-٢

أهمية المرحلة المبكرة لريادة الأعمال مقارنة بأنشطة الأعمال المستقرة، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً، آخر سنة متاحة



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من المرصد العالمي لريادة الأعمال. ملحوظة: تشير الأرقام إلى مجموعات البيانات الوطنية الكاملة في قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال.

أقل البلدان نمواً تسجل انخفاضاً في معدلات قدرة الشركات على البقاء وضالة أثرها التحويلي رغم الإمكانيات العالية لريادة الأعمال

(هـ) دورة الحياة

وفيفارللي، ٢٠١٥). وعلاوة على ذلك، وبافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، تقلّ معدلات البقاء بين الشركات التي تبدأ بأحجام صغيرة، وبالأخصّ أنشطة الأعمال منخفضة الهوامش التي يتوقف نجاحها إلى حد كبير على قدرتها على سد مكان استراتيجي في السوق أو اكتساب قدرة على الانخراط في التجارة الدولية (أغراول وأودريتش، ٢٠٠١؛ بيج وسوديروم، ٢٠١٥؛ وغنر، ٢٠١٣).

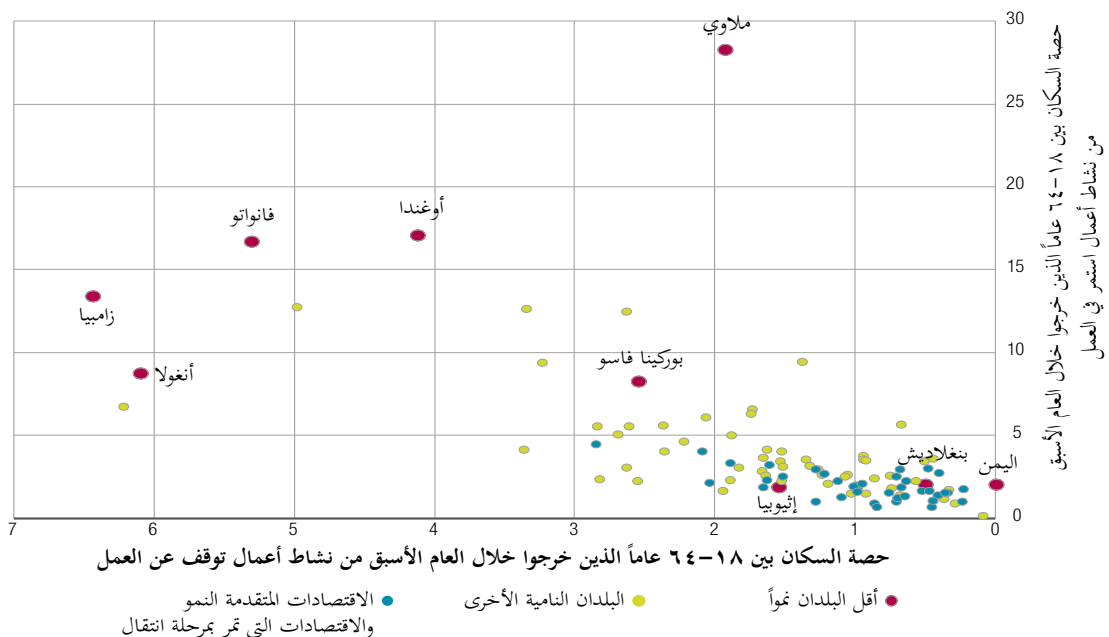
وتميل البيانات المتعلقة بتوقف الشركات إلى تأكيد هذه الشواغل، ولا سيما في بلدان موجودة في أفريقيا (هريغتون وكيلي، ٢٠١٣). وفي غالبية أقل البلدان نمواً التي تتاح بشأنها البيانات، ترتفع معدلات توقف أنشطة الأعمال، مع وجود بعض الاختلافات (الشكل ٢-١٢)^(١٥). ففي المتوسط، يفيد ١٤ في المائة من السكان البالغين في أقل البلدان نمواً عن خروجهم من نشاط أعمال في السنة الأسبق، مقارنةً بنسبة ٦ في المائة في البلدان النامية الأخرى و ٣ في المائة في الاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال. وفي معظم حالات الخروج، يتوقف وجود نشاط الأعمال نفسه (المحور الرأسي في الشكل ٢-١٢) على نحو يوحى بأن عوائق الاستدامة تشكل محركاً رئيسياً لتلك الحالة.

يميل الوضع العام لريادة الأعمال في كثير من أقل البلدان نمواً نحو المراحل المبكرة لريادة الأعمال، وإن اقترن ذلك بفروق كبيرة بين البلدان (الشكل ٢-١١). وفي ستة من أقل البلدان نمواً تتاح بشأنها البيانات (هي أنغولا وملاوي والسنغال وفانواتو واليمن وزامبيا) زاد عدد رواد أعمال المرحلة المبكرة، مقارنة برواد الأعمال المستقرين، بأكثر من الضعفين. وربما بدا كِبَر عدد المؤسسات الناشئة ومؤسسات الأعمال حديثة العهد، من حيث المبدأ، معبراً عن بيئة حيوية وتنافسية، لكن اقترانه بقلّة عدد أنشطة الأعمال المستقرة يمكن أن يكون أيضاً دالة على عجز الشركات عن البقاء وارتفاع مستويات توقفها. وتشير براهين الاقتصاد القياسي المتاحة إلى الانخفاض الشديد في معدلات البقاء، حيث يخرج من الأسواق أكثر من ٥٠ في المائة من الشركات الجديدة خلال السنوات الخمس الأولى لوجودها (جونسون، ٢٠٠٥؛ كواترaro

الشكل ٢-١٢

معدلات توقف أنشطة الأعمال، آخر سنة متاحة

(النسبة المئوية)



المصادر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من المرصد العالمي لريادة الأعمال.

ملحوظة: تشير الأرقام إلى مجموعات البيانات الوطنية الكاملة في قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال.

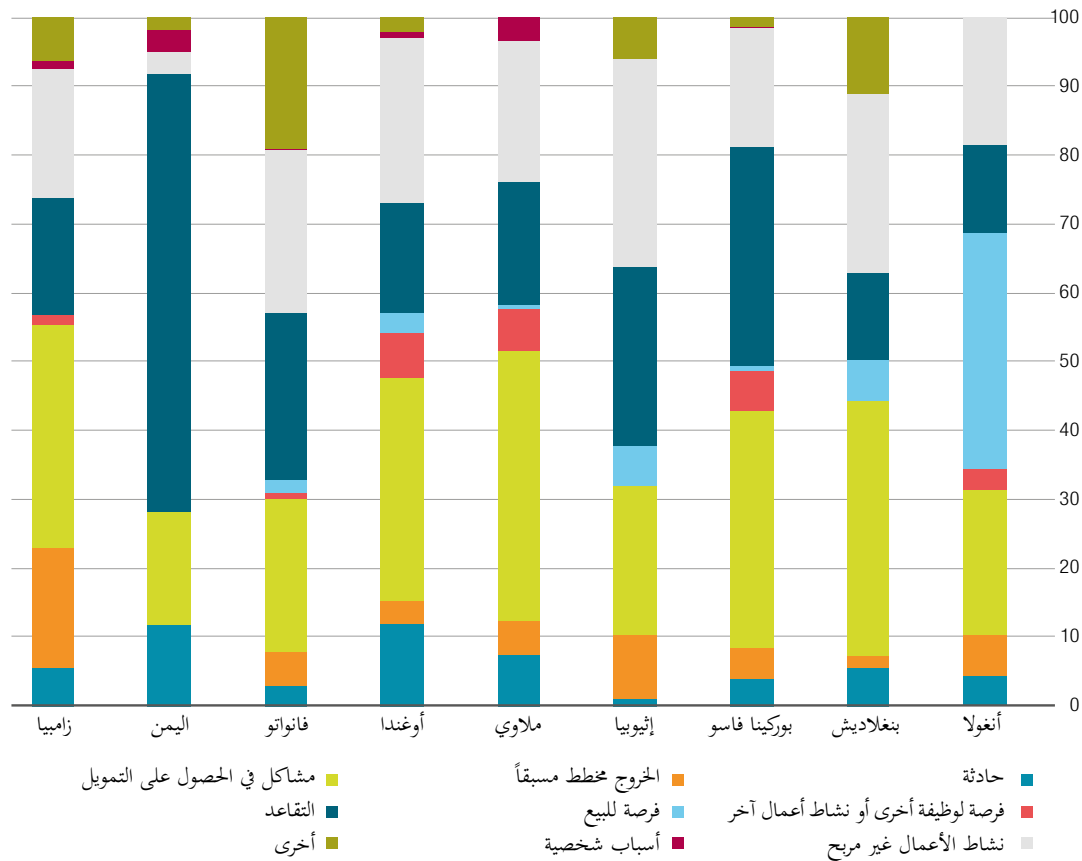
الفصل ٢: نحو إجراء تقييم دقيق للوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً

وفي بعض البلدان الأخرى، وأبرزها إثيوبيا وزامبيا، أوقف عدد كبير من الناس أنشطة أعمالهم لوجود فرص أفضل يبدو كثير من أنشطة الأعمال إلى جانبها أقل جاذبية كعمل يُمتَن. ويندر التخطيط المسبق لتوقف أنشطة الأعمال في أقل البلدان نمواً، أو أن يكون مدفوعاً بنيتة التقاعد، كما يبدو أن الأسباب الإيجابية التي تدفع في اتجاه الخروج، كوجود فرصة لبيع نشاط الأعمال لا تكتسي أهمية إلا في أنغولا دون غيرها. وتمثل القيود المالية صعوبة جسيمة لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً، إلا أنها تحتل أهمية أقل في تفسير الخروج من نشاط الأعمال عند مقارنتها بقلّة الربحية.

وتزيد الأسباب الرئيسية للخروج من إبراز الوضع. فالأسباب الشخصية والحوادث تمثل دوراً مهماً، أما المحرك الاقتصادي الأكثر أهمية للخروج فيتمثل حتى الآن في انخفاض الربحية. وفي المتوسط، يُرجع ٢٩ في المائة ممن توقفت أنشطة أعمالهم في أقل البلدان نمواً سبب خروجهم إلى عدم تحقيق الأرباح، ويمثل ذلك العامل الأكثر أهمية في خمسة من أقل البلدان نمواً التسعة التي تتاح بشأنها البيانات (هي بنغلاديش وبوركينا فاسو وملاوي وأوغندا وزامبيا). بمن في ذلك بعض ممن افترض أنهم أكثر نزوعاً إلى ريادة الأعمال (الشكل ١٣-٢).

الشكل ١٣-٢

أسباب خروج أنشطة الأعمال، مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً، آخر سنة متاحة (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من المرصد العالمي لريادة الأعمال.
ملحوظة: تشير الأرقام إلى مجموعات البيانات الوطنية الكاملة في قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال.

٣- من هم رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً؟

مثلما تسهم الخصائص الديمغرافية لرواد الأعمال في إلقاء الضوء على أنماط ريادة الأعمال والتحديات ذات الصلة التي تواجهها، يمكن أيضاً لهذه الخصائص كالعمر والتحصيل التعليمي ونوع الجنس، أن تساعد على تنوير مقرري السياسات، خاصة فيما يتصل بأهداف من قبيل القضاء على الفقر وتوليد العمالة وتمكين النساء.

(أ) العمر

تجعل الديناميات السكانية وتوجهات أسواق العمل مسألة توليد فرص العمل في أقل البلدان نمواً مطلباً حاسماً، وعلى الأخص للملايين الأحد عشر من الشباب الذين يدخلون سوق العمل كل سنة (الأونكتاد، ٢٠١٣). وينعكس هذا التحدّب الشبابي أيضاً بشكل جلي في الخصائص الديمغرافية لرواد الأعمال. ففي أقل البلدان نمواً التسعة التي تتاح بشأنها البيانات، يشكل صغار البالغين (٢٤-١٨ سنة) متوسطاً غير مرجح يبلغ ٢٨ في المائة من رواد الأعمال في المرحلة المبكرة، أي ضعف النسبة الموجودة في البلدان النامية الأخرى والاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال، والبالغة ١٧ في المائة و١٣ في المائة، على التوالي (الشكل ٢-١٤). وتبلغ هذه النسبة ذروتها في أقل البلدان نمواً التي تتميز بسرعة نموها الديمغرافي وهيكلها السكانية الشابة، كاليمن (٤٠ في المائة) وأوغندا (٣٨ في المائة) وزامبيا (٢٩ في المائة). وعند المقارنة بمجموعات البلدان الأخرى لمناظرة رواد الأعمال المستقرين يزداد الاختلاف بروزاً بينها؛ ففي المتوسط، يمثل صغار البالغين ١٧ في المائة من إجمالي رواد الأعمال المستقرين في أقل البلدان نمواً (وأكثر من ٣٠ في المائة في اليمن وزامبيا)، مقارنة بنسبة ٧ في المائة في البلدان النامية الأخرى، و٣ في المائة في الاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال. وربما لا يكون ذلك مفاجئاً، إذا أخذت بعين الاعتبار مستويات بطالة الشباب المرتفعة في كثير من أقل البلدان نمواً، لكن النواتج الاقتصادية الهزيلة والاحتمالات التي تحيط بقدرة أنشطة الأعمال التي تُنشأ هروباً من البطالة على البقاء (كواترازو وفيغاريللي، ٢٠١٥) يجعل هذا النمط مدعاة للقلق من منظور التحول الهيكلي.

ومن زاوية التوزيع العمري العام، تغلب الفئة العمرية ٢٥-٣٤ سنة على رواد أعمال المرحلة المبكرة في مجموعات الدول كافة. لكن أقل البلدان نمواً تتميز بانخفاض أكثر تسارعاً

رغم اقتراب معدل مشاركة النساء
من معدل مشاركة الرجال
في المرحلة المبكرة لريادة الأعمال



في وزن مجموعات السن الأكبر (٣٥-٤٤ و ٤٥-٥٤ و ٥٥-٦٤ سنة) بين رواد أعمال المرحلة المبكرة وبدرجة أقل بين رواد الأعمال المستقرين. وتشكل الفئة العمرية ١٨-٣٤ سنة غالبية رواد أعمال المرحلة المبكرة في أقل البلدان نمواً وأكثر من ثلثي رواد أعمال المرحلة المبكرة في بعض البلدان كإثيوبيا وملاوي وأوغندا. وفي مقابل ذلك، يتجه وزن المجموعات الأكبر سناً في توزيع رواد أعمال المرحلة المبكرة إلى التناقص بشكل أكثر تدرجاً في البلدان النامية الأخرى وبالأحرى في الاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال، التي تشكل فيها الفئة العمرية ٣٥-٤٤ سنة ثاني أكبر فئات رواد الأعمال حجماً. ومؤدى الخصائص العمرية المميّزة لأقل البلدان نمواً، هو وجود متوسط عمري بالغ الانخفاض لرواد الأعمال، وبالأخص رواد الأعمال المكورسين، أكثر منه في أي مكان آخر.

(ب) التعليم

تتنصف ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً أيضاً بانخفاض مستوى التحصيل التعليمي لرواد الأعمال قياساً إلى المعايير العالمية، وهي مستويات تتماشى مع الأنماط الشائعة بين السكان ككل. وفي المتوسط، لا تزيد نسبة رواد أعمال المرحلة المبكرة الحاصلين على تعليم عال على ١٢ في المائة، مقارنة بنسبة ٣٦ في المائة في البلدان النامية الأخرى، و ٥٠ في المائة في الاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال. لكن هذه المتوسطات تخفي فروقاً كبيرة فيما بين الدول، حيث تزيد النسبة على ٢٠ في المائة في إثيوبيا وأنغولا وتقل عن ٥ في المائة في بوركينا فاسو وملاوي واليمن.

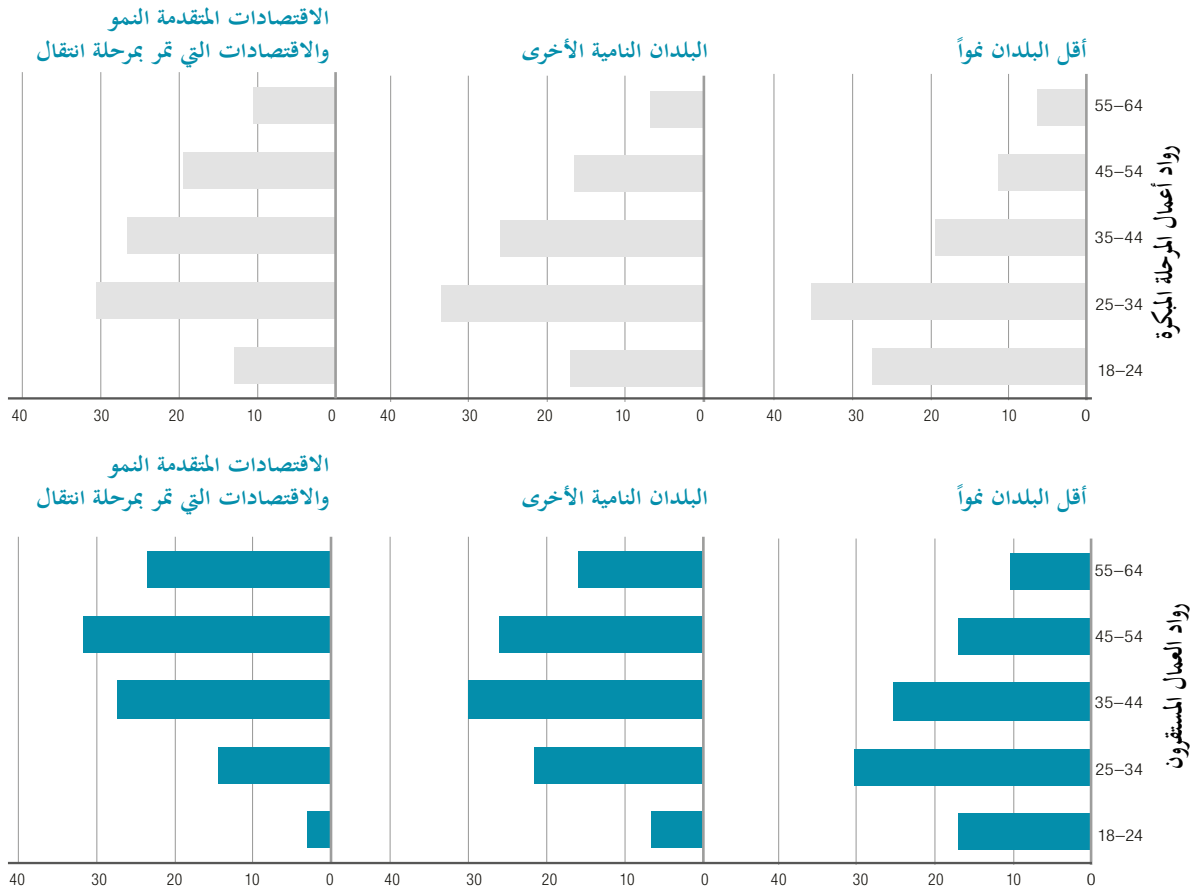
الالتحاق بالتعليم في أقل البلدان نمواً، يمكن أن يوحي ذلك بإمكانية ارتفاع مستوى التحصيل التعليمي المتوسط لرواد الأعمال في أقل البلدان نمواً بمعدل أسرع نسبياً على مدى الوقت. إلا أنه بالإضافة إلى ما يسفر عنه ارتفاع مستوى التعليم من زيادة القدرات الإدارية، وبالتالي زيادة جاذبية مهنة نشاط الأعمال، يمكن توقع أن تؤدي مستويات التعليم الأعلى أيضاً إلى زيادة خيارات العمل المأجور. وفي غالبية البلدان النامية، يفوق تأثير العامل الأخير تأثير العامل الأول وزناً، على نحو يبدو معه التحصيل التعليمي سبباً في انخفاض احتمال العمل لحساب الذات (فان دير سليوس وآخرون، ٢٠٠٥). وربما أدى ذلك إلى تدعيم الوضع العام لريادة الأعمال، وبخاصة إن كان مستوى التعليم مرتبطاً إيجاباً بريادة الأعمال المدفوعة بالفرصة، كما هو حاصل على سبيل المثال في جنوب أفريقيا (هيرينغتون وكيلي، ٢٠١٣).

ويعتبر التحصيل التعليمي دائماً دالة على رأس المال البشري، لكنه لا يعكس بالضرورة نوعية التعليم أو المهارات ذات الصلة بأنشطة الأعمال، التي نادراً ما تدرج في المناهج التعليمية في أقل البلدان نمواً. وتنتهي الدراسات دائماً إلى أن المهارات التقنية والتنظيمية هي أحد القيود الرئيسية التي تعترض ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً (مصرف التنمية الأفريقي وآخرون، ٢٠١٧؛ هيرينغتون وكيلي، ٢٠١٣؛ الأونكتاد، ٢٠١٢).

وينجم عن هذه الخصائص المميّزة للوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً تأثير مهم على نطاق نشوء أشكال مختلفة لريادة الأعمال تنطوي على احتمالات تحويلية أكبر، بما في ذلك عن طريق التحسين التكنولوجي واستيعاب تكنولوجيات المعلومات والاتصالات. وفي حالة اقتران الهيكل العمري الصغير لرواد الأعمال بزيادة في معدلات

الشكل ٢-١٤

رواد أعمال المرحلة المبكرة ورواد الأعمال المستقرون بحسب مجموعات البلدان والعمر، آخر سنة متاحة (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من المرصد العالمي لريادة الأعمال.
ملحوظة: تمثل الأرقام متوسطات غير مرجحة.

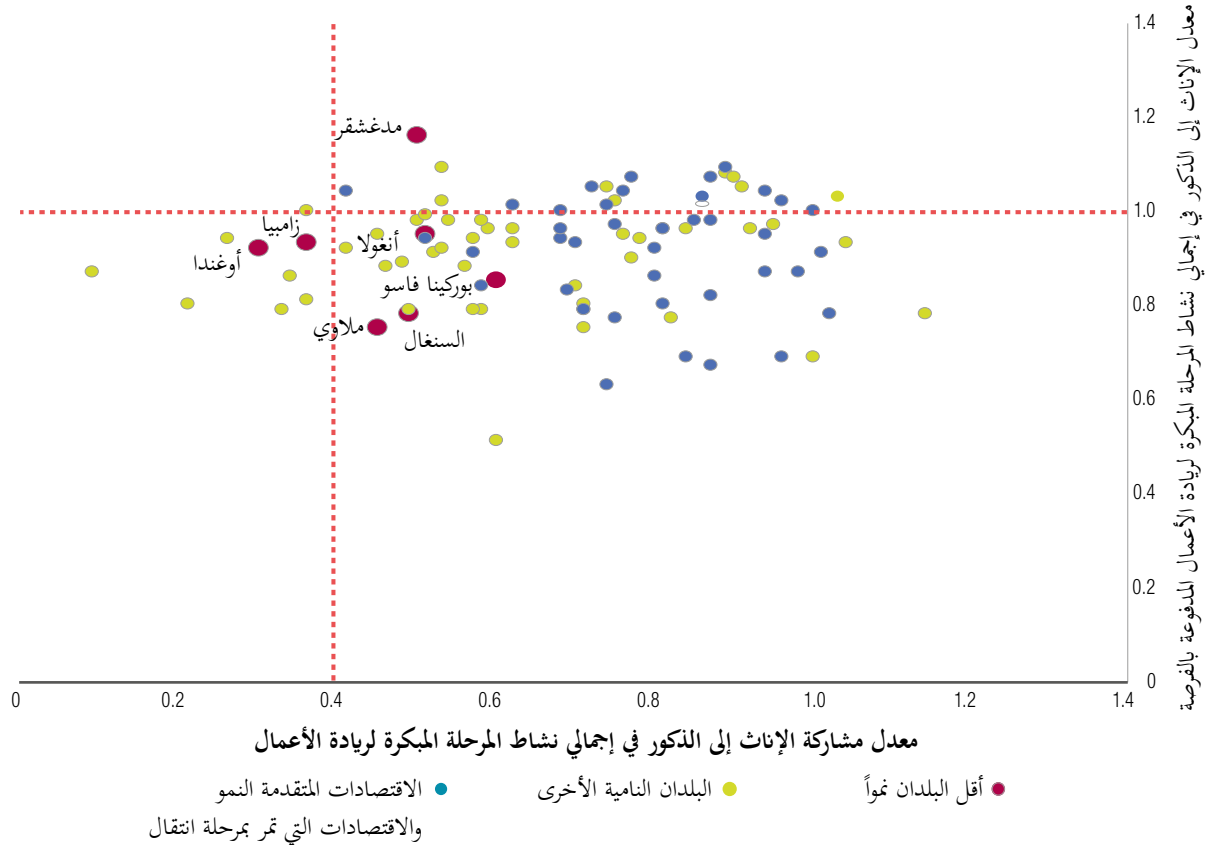
(ج) نوع الجنس

أيضاً باقترابه الشديد من الخط الرأسي المنقط في الشكل ٢-١٥. ويبلغ متوسط معدل مشاركة النساء إلى الرجال في إجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً ٠,٩٤ مقارنة بمعدل ٠,٧٧ في البلدان النامية الأخرى، و ٠,٦١ في الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال.

يبدو نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً أكثر توازناً نسبياً بين النساء والرجال قياساً إلى البلدان الأخرى، بما في ذلك في عدد من البلدان المتقدمة النمو، ويتميز

الشكل ٢-١٥

الفجوات المتصلة بنوع الجنس في إجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، آخر سنة متاحة



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات مستقاة من المرصد العالمي لريادة الأعمال. ملحوظة: يمثل الخط المنقطع الرأسي حالة المساواة بين الجنسين في المشاركة في إجمالي المرحلة المبكرة لنشاط ريادة الأعمال، ويمثل الخط المنقطع الأفقي حالة المساواة بين الجنسين في ميزان رواد أعمال المرحلة المبكرة المدفوعين بالفرصة.

البلدان النامية الأخرى أو في الاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال؛ ففي المجموعات الثلاث جميعاً يبلغ معدل الإناث إلى الذكور في ريادة الأعمال ٠,٩ في المتوسط.

وبالرغم من عدم اكتمال البيانات الموزعة بحسب نوع الجنس المتعلقة بعمليات التسجيل الحديثة للشركات ذات المسؤولية المحدودة، فإنها تظل دالة على وجود فجوات جنسانية واسعة في مشاركة النساء في هذه الشركات (الشكل ٢-١٦). وتلعب العوامل الاجتماعية والاقتصادية والمتعلقة بالخصوصية

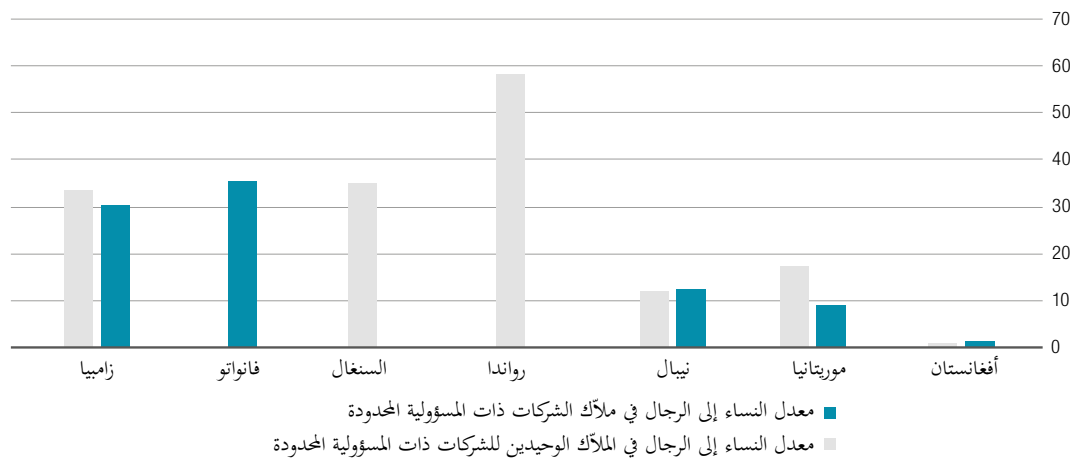
غير أن هذه الصورة التي تبدو في ظاهرها إيجابية، تعكس إلى حد كبير الانتشار غير المتناسب لأشكال ريادة الأعمال المدفوعة بالصراع من أجل البقاء فيما بين النساء في أقل البلدان نمواً، كما أن انعدام المساواة بين الجنسين يبدو أكثر بروزاً في أشكال ريادة الأعمال التي تكتسي طابعاً تحويلياً أكبر^(١٦). وعلاوة على ذلك، يظهر وجود معظم أقل البلدان نمواً تحت مستوى الخط الأفقي في الشكل ٢-١٥، قلة التمثيل النسبي للنساء فيما بين رواد أعمال المرحلة المبكرة المدفوعين بالفرصة، حتى وإن لم يكن ذلك يختلف كثيراً عن الوضع الحاصل في

المسجلة حديثاً أقل خمس مرات من الرجال، وأقل أربع مرات في أن تكون المالك الوحيد للشركة. ويعكس ذلك المدى الذي تبلغه عوامل مثل عدم تساوي سبل الوصول إلى الثروة والميراث، وقيود التمويل، في تقييد فرص النساء للإقدام على أشكال أكثر تعقيداً لريادة الأعمال.

الثقافية دوراً مهماً في هذا الشأن، لكن مستوى انعدام المساواة الجنسانية في أقل البلدان نمواً فيما يتصل بهذه المسألة يظل مرتفعاً حتى بالقياس إلى المستويات الدولية المرتفعة أصلاً. وفي البلدان النامية السبعة التي تتاح بشأنها البيانات، تبدو احتمالات تملك النساء للشركات ذات المسؤولية المحدودة

الشكل ٢-١٦

الفجوات المتصلة بنوع الجنس في الشركات ذات المسؤولية المحدودة المسجلة حديثاً، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً، ٢٠١٦ (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات مستمدة من قاعدة بيانات البنك الدولي لممارسة أنشطة الأعمال. ملحوظة: البيانات غير متاحة بخصوص مالآك الشركات ذات المسؤولية المحدودة في رواندا والسنغال، وبخصوص المالك الوحيد للشركات ذات المسؤولية المحدودة في فانواتو.

دال- القطاعات الرئيسية في أقل البلدان نمواً: القطاع غير الرسمي والمؤسسة الريفية

عاملين؛ و٦ في المائة من شركات صغيرة إلى متوسطة الحجم، ومتوسطة الحجم، ومتوسطة إلى كبيرة، مجتمعة؛ وعدم وجود شركات كبيرة الحجم. وفيما يتعلق بوزن المؤسسات المتناهية الصغر في الإجمالي، مثلت أنغولا التوازن الأكثر تنوعاً (٣٠ في المائة)، ومثلت مدغشقر التوازن الأقل تنوعاً (٩٧ في المائة) (الشكل ٢-١٧).

١- القطاع غير الرسمي

وتستخدم مؤسسات القطاع غير الرسمي العمالة غير المأجورة استخداماً كثيفاً، وتتضمن عادة أفراد الأسرة الذين يمثلون نسبة عامة تبلغ في المتوسط ٣٨ في المائة من العاملين؛ وتتراوح هذه النسبة بين ١١ في المائة في أنغولا إلى ٧٥ في المائة في مدغشقر. وتظهر العينة المجمعة لمؤسسات القطاع غير الرسمي المستقاة من مسوحات المؤسسات ترابطاً إحصائياً سلبياً مهماً (٠,٢١-) بين نسبة العاملين غير المأجورين وحجم المؤسسات غير الرسمية؛ وتتجه هذه النسبة إلى الانخفاض

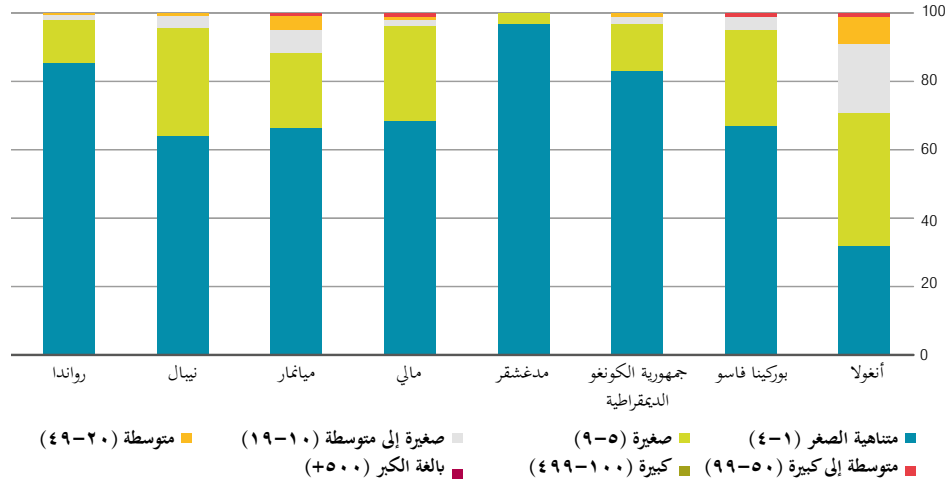
تطغى المؤسسات المتناهية الصغر على القطاع غير الرسمي في أقل البلدان نمواً، تليها بدرجة أقل المؤسسات الصغيرة. وقد انتهت مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال بشأن القطاع غير الرسمي، وشملت أقل البلدان نمواً الثمانية التي يمكن مقارنة استبياناتها الأساسية مباشرة^(١٧)، أن ٧٤ في المائة من مؤسسات القطاع غير الرسمي تتمثل في شركات متناهية الصغر توظف أقل من خمسة عاملين؛ و٢٠ في المائة تتمثل في شركات صغيرة توظف ما بين خمسة إلى تسعة

فيما بين الفئات الموزعة على أساس الحجم تتسم بالتماثل في بعض أقل البلدان نمواً مثل بوركينا فاسو ومالي، وبالجنوح في بلدان أخرى، مثل رواندا.

المطرد من ٤٣ في المائة في المؤسسات المتناهية الصغر إلى ١ في المائة في المؤسسات المتوسطة إلى كبيرة الحجم (الشكل ١٨-٢). لكن نسبة استخدام العمالة غير المأجورة

الشكل ١٧-٢

تكوين القطاع غير الرسمي بحسب حجم المؤسسة على أساس عدد العاملين، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً (النسبة المئوية)



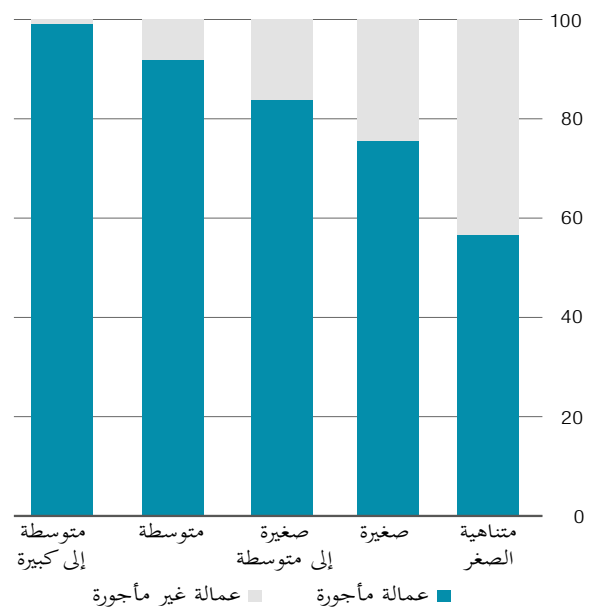
المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات مستقاة من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال.

ويظهر جلياً أيضاً في البيانات المستمدة من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال التي تناولت القطاع غير الرسمي، الافتقار الكبير للمساواة الجنسانية في العمل غير المأجور وطبيعة الملكية داخل القطاع. ففي العينة المجتمعة لثمانية من أقل البلدان نمواً، يبين أن ٥٠ في المائة من النساء العاملات في مؤسسات القطاع غير الرسمي غير مأجورات، بالمقارنة بنسبة ٣٣ في المائة للرجال، وأن المؤسسات التي تكون النساء مالكنها الرئيسيات، لا تتجاوز نسبة ٣٠ في المائة من الإجمالي.

والمرجح أن يندرج معظم رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة في القطاع غير الرسمي، على نحو ما لوحظ قبلاً في الفرع جيم ٢، إلا أن هذا القطاع يشمل أيضاً رواد أعمال مدفوعين بالفرصة. ويتوقف كون المؤسسة موجودة في القطاع الرسمي أو في القطاع غير الرسمي على قرار، أو قرار ضمني على الأقل، لرائد الأعمال بشأن كلفة وعائد إضفاء الطابع الرسمي. ويتصل ذلك جزئياً بالوقت والتكاليف المالية اللازمين لعملية إضفاء الطابع الرسمي على المؤسسة، والتكاليف والعوائد المالية وغير المالية المتعلقة بمؤسسة القطاع الرسمي مقابل مؤسسة القطاع غير الرسمي، من حيث الضرائب والتنظيم وشبيل الحصول على التمويل مثلاً. ومن الأهمية بمكان فهم طبيعة هذه العملية لكي

الشكل ١٨-٢

تكوين قوة العمل في القطاع غير الرسمي بحسب حجم المؤسسة، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات مستقاة من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال.

لا يرى قسم كبير من رواد الأعمال في القطاع غير الرسمي وجود احتمال لتحقيق أي مكاسب من وراء تسجيل مؤسساتهم.

وهناك أيضاً بعض البراهين على أن هياكل التحفيز التي توجد لها أنظمة الدخل، قد تؤثر أيضاً على حجم المنشآت غير الرسمية وأداء الشركة اللاحق لعملية التسجيل (أمين وإسلام، ٢٠١٥؛ وويليام وآخرون، ٢٠١٧). فبالنسبة لبعض المؤسسات يكون الإبقاء على الطابع غير الرسمي ناجماً على الأقل عن قرار استراتيجي مدروس بشأن "الدرجة المثلى للمشاركة في المؤسسات الرسمية" (مالوني، ٢٠٠٤). وربما كان انتشار المؤسسات المتناهية الصغر والشركات الصغيرة في القطاع غير الرسمي من ثم نابعاً جزئياً من قرارات تتخذها عن قصد المؤسسات المنتجة نسبياً بالبقاء صغيرة كوسيلة لتقليل تكاليف التهرب، أي، تكاليف البقاء غير مسجلة وغير مكتشفة من جانب السلطات.

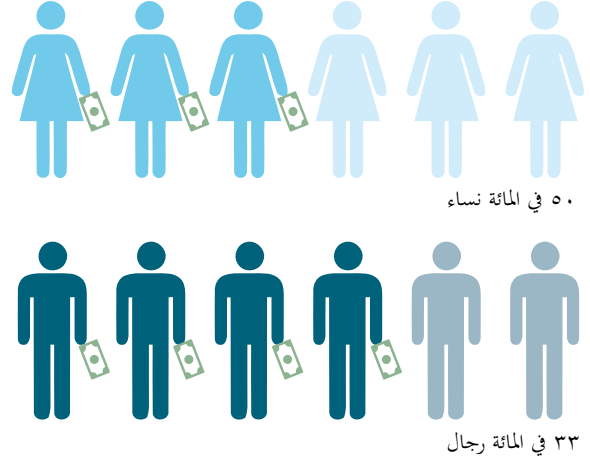
وبالنسبة للشركات حديثة العهد، ربما يمثل عدم اكتساب الطابع الرسمي اختياراً مدروساً، ويُحتمل أيضاً أن يكون انتقاليًا من أجل ارتياد عملية لاكتشاف التكاليف دون تحمّل التكاليف الثابتة التي ترتبط بالتسجيل، وباعتبار ذلك وسيلة لخفض تكاليف الخصوم المرتبطة بحداثة المؤسسة وضمان جدوى نماذجها التشغيلية قبل الإقدام على التسجيل. وقد يساعد ذلك في تفسير الأسباب التي تجعل مؤسسات القطاع الرسمي التي أجلت التسجيل تبرز في أدائها اللاحق المؤسسات التي اختارت التسجيل في مرحلة البدء (ويليام وآخرون، ٢٠١٧).

٢- المؤسسات الريفية غير الزراعية

يؤدي تحويل الاقتصاد الريفي دوراً محورياً في التحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً، وتحتل المؤسسات صميم هذه العملية أسوة بما هو حاصل في الاقتصاد الأعم. (انظر الفصل الأول). غير أن المؤسسات في المناطق الريفية تختلف في طبيعتها اختلافاً يَبْيناً عن المؤسسات في المناطق الحضرية. وتظهر الدراسات التجريبية أن القرارات التي تتخذها الأسر المعيشية في المناطق الريفية للانخراط في أنشطة غير زراعية وتنوع مصادر الدخل، قرارات متعددة الأبعاد تعكس مزيجاً من تخفيف المخاطر وموسمية الطلب على العمالة الزراعية ومجالات محتملة للتخصص داخل الأسر المعيشية، بمعنى أنها تتبع من التفاعل بين عوامل الدفع والجذب (دايفس وآخرون، ٢٠١٧؛ ناغلر ونوديه، ٢٠١٧).

وأحد الملامح المميّزة لريادة الأعمال الريفية هو إمكانية التناوب المتاحة لجميع رواد الأعمال بين الإنتاج

العمل غير المأجور في القطاع غير الرسمي أكثر شيوعاً بين النساء عن الرجال



يكون بالمستطاع تحديد المساهمة المحتملة لقطاع المؤسسات في التحول الهيكلي ومن أجل تعزيز صياغة سياسات المؤسسات.

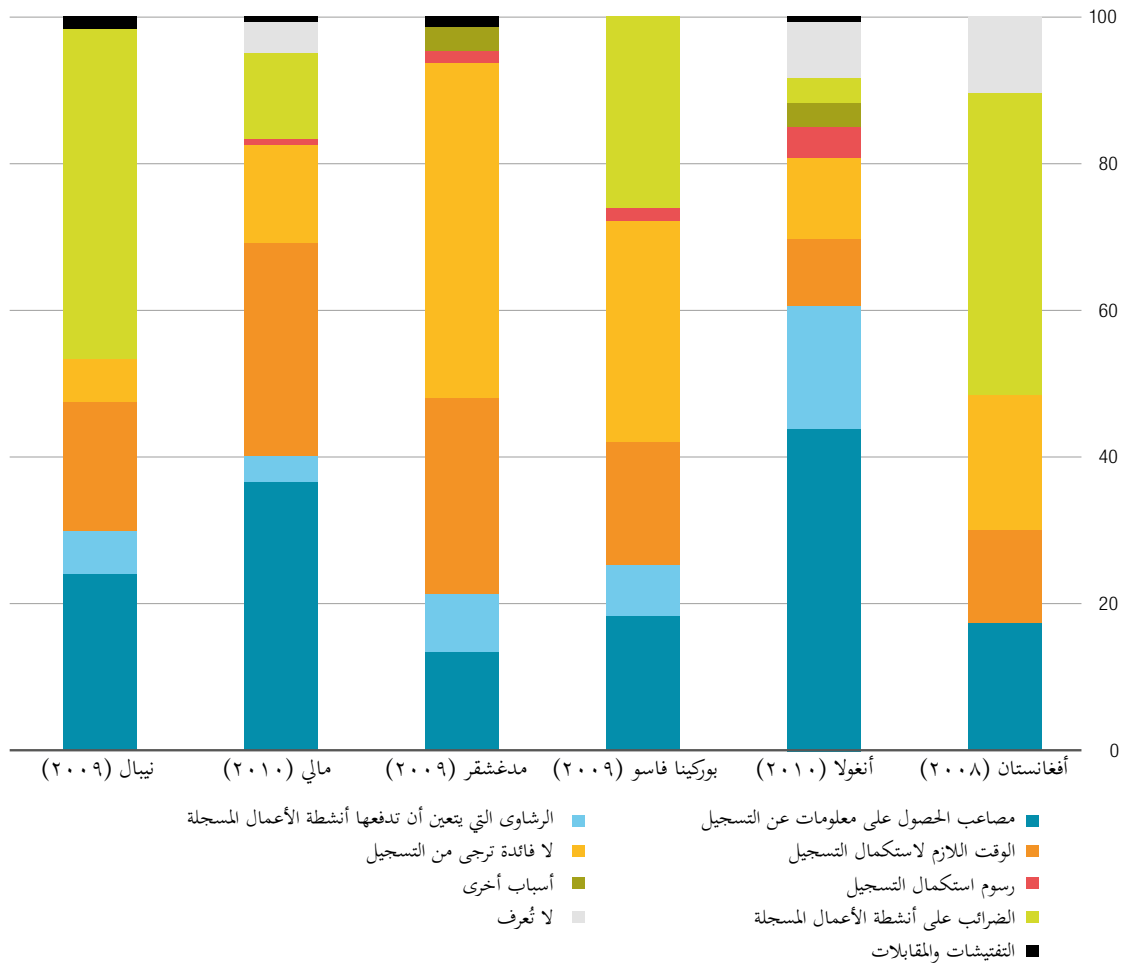
وتوحي البيانات المستقاة من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال أن ما بين ٥٠ و ٩٠ في المائة من رواد الأعمال في القطاع غير الرسمي في أقل البلدان نمواً، يرغبون في تسجيل مؤسساتهم، وإن وُجدت بعض الفروق بين البلدان والقطاعات^(١٨). وتذهب الحكمة التقليدية إلى أن تسجيل المؤسسات تحبطه التكاليف الإدارية وارتفاع معدلات الضرائب والفساد والخوف من عمليات التفتيش (ديانكوف وآخرون، ٢٠٠٢؛ صندوق النقد الدولي، ٢٠١٨؛ الأونكتاد ٢٠١٢) وهو ما جرى تأكيده على وجه العموم في شرح أسباب عدم التسجيل في أقل البلدان نمواً (الشكل ٢-١٩). غير أن عدم الاستعداد للتسجيل المنتشر على نطاق واسع في السياقات التي ينتشر فيها استخدام العمالة غير المأجورة بكثرة، يوحي بأن عبء الاشتراكات في الضمان الاجتماعي هو أيضاً عنصر مهم. لكن قرار التسجيل الرسمي للشركة ليس بأي حال قرار مباشراً. فُسبل الاطلاع على معلومات التسجيل تمثل أيضاً عقبة كبيرة لا داعي لها في بعض الحالات، ويبرز ذلك في حالة أنغولا ومالي ونيبال. وفضلاً عن ذلك، قد تتصف التكاليف بأنها مؤكدة ومعروفة سلفاً من الناحية الكمية، لكن العوائد تتسم بطابع مخادع أكبر ويتوقف تحقيقها على أداء راسخ للمؤسسة عقب عملية التسجيل، خاصة عندما تكون معتمدة على عمالة غير مأجورة أو تكون لديها توقعات أقل في الاستفادة من الحماية القانونية أو سبل الوصول إلى الائتمان. وفي أفغانستان وبوركينا فاسو ونيبال، وبقدر أقل في مالي،

عنصر دفع قوي في التشجيع على ريادة الأعمال. وقد اتضح أن نقص الغذاء رجوعاً إلى الأشهر الاثني عشر الأسبق تمثل أيضاً محركاً لريادة الأعمال الريفية (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧)، وثمة أيضاً دلائل على أن الأسر المعيشية الزراعية تتجه إلى تنويع الدخل لمواجهة مخاطر خراب المحاصيل أو الصدمات غير المتوقعة. ويمكن للشركة العائلية التي تنبثق عن ريادة أعمال غير زراعية أن توفر بشكل فعلي تأميناً غير رسمي (ديكرون، ٢٠٠٩؛ لايد هولم وكيلي، ١٩٨٩).

الزراعي وريادة الأعمال غير الزراعية. ويشكل الطابع الموسمي وعدم اليقين المحيط بالدخل الزراعي محركاً مهماً في هذا الخصوص، لأن هذه الأنشطة لريادة الأعمال تُحفّز جزئياً بالرغبة في كفاءة سلسلة تحقيق الدخل على مدار الوقت وتخفيض المخاطر والمظنة مع غياب أسواق التأمين والائتمان، إضافة إلى محدودية فرص الولوج إلى العمل المأجور (تامفادا، ٢٠١٠). وتشير بعض الدراسات إلى أن ارتفاع مستويات المخاطرة في القطاع الزراعي في أفريقيا تمثل

الشكل ١٩-٢

الأسباب الرئيسية لعدم تسجيل مؤسسة القطاع غير الرسمي، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات مستقاة من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال. حاشية: يقتصر تقديم الأدلة على أقل البلدان نمواً التي يقبل شكل استبياناتها ذات الصلة المقارنة المباشرة، وتستبعد البلدان التي يكون فيها السؤال عن هذه النقطة معداً في صياغة مختلفة تماماً أو منطقياً على مجموعة مختلفة لخيارات الرد.

المدخلات الزراعية وتجهيز المنتجات الزراعية والسلع الاستهلاكية (ميلور ولييل، ١٩٧٣) فضلاً عن توفير موارد وحوافز من أجل زيادة الاستثمار في القطاعين كليهما. وبنفس القدر، يمكن للتأمين

وتشكل الروابط بين الزراعة وأنشطة ريادة الأعمال غير الزراعية عنصر جذب قوي، يؤدي إلى نشوء دائرة مثمرة محتملة لتطوير ريادة الأعمال غير الزراعية، المدفوعة بزيادة الطلب على

أحد الملامح المميّزة لريادة الأعمال الريفية هو إمكانية المناوبة بين الإنتاج الزراعي وريادة الأعمال غير الزراعية

الذي توفره ريادة الأعمال غير الزراعية أن يدفع المزارعين إلى الإقدام على أنشطة تنطوي على قدر أكبر من المخاطرة وتحقق قدراً أعلى من الربحية.

غير أن تداخل أنشطة ريادة الأعمال غير الزراعية، والنمط المتشابه لتنوع الدخل على صعيدي الفرد والأسرة المعيشية، واقتران ذلك بقلّة المتاح من البيانات والاختلافات الواسعة النطاق بين البلدان في تعريف المناطق الريفية والمناطق الحضرية، يجعل التحليل المنهجي لريادة الأعمال الريفية إشكالياً (الأونكتاد، ٢٠١٥). وثمة مع ذلك إمكانية لتسجيل مشاهدات عامة، تستند إلى دراسات محلية ووطنية على النحو الذي يلاحظه هذا القسم الفرعي.

(أ) الانتشار

تنتشر ريادة الأعمال الريفية والانخراط في ريادة الأعمال غير الزراعية، حسبما يبدو، على نطاق واسع في أقل البلدان نمواً. لكن الدخل الريفي غير الزراعي يميل مع ذلك إلى التركز في الأسر المعيشية الريفية الثرية التي تحوز أيضاً حصصاً أكبر في التوظيف غير الزراعي المأجور، بينما تستمد الأسر المعيشية الأقل ثراءً دخولها في الأساس من المحاصيل والثروة الحيوانية والعمل الزراعي المأجور (دايفس، ٢٠١٧).

وبالنظر إلى مستوى النمو الذي بلغته الاقتصادات المحلية، يبين أن الأسر المعيشية في أفريقيا تنخرط في ريادة الأعمال غير الزراعية بقدر لا يقل عن مثيلاتها في المناطق الأخرى، مع اتجاهها إلى التركيز على المؤسسات العائلية غير الزراعية أكثر من العمل المأجور في القطاع غير الزراعي. وفي خمسة من أقل البلدان نمواً في أفريقيا، هي إثيوبيا وملاوي والنيجر وأوغندا وجمهورية تنزانيا المتحدة، ينخرط ما لا يقل عن ٤٢ في المائة من الأسر المعيشية الريفية في شركات تدخل في إطار القطاع غير الزراعي (دايفس وآخرون، ٢٠١٧). بيد أن معدلات الدوران والخروج تتسم بالارتفاع بين المؤسسات الريفية، ويعمل كثير منها خلال قسم واحد فقط من السنة، وتتأثر قدرة ريادة الأعمال غير الزراعية على البقاء تأثراً قوياً أيضاً بالطابع الموسمي (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧).

الأسر المعيشية الريفية القريبة من المدن أوفر حظاً في الانخراط في ريادة أعمال غير زراعية

وبالرغم من الانتشار الواسع للأنشطة غير الزراعية، تظل ريادة الأعمال غير الزراعية على وجه العموم أقل أهمية كمصدر للدخل مقارنة بالزراعة. وبوجه عام، تنخرط في الزراعة ٩٢ في المائة من الأسر المعيشية في أفريقيا، وهو النشاط الذي يمثل ٦٩ في المائة من إجمالي دخل الأسرة المعيشية المتوسطة في هذه المنطقة (دايفس وآخرون، ٢٠١٧). وعلى العكس من ذلك، لا يزيد المتولد عن ريادة الأعمال غير الزراعية على ١٥ في المائة بالكاد من إجمالي دخل الأسرة المعيشية في أفريقيا بالمقارنة، على سبيل المثال، بنسبة ٣٩ في المائة في البرازيل و٥٠ في المائة في شيلي وكولومبيا و٤٦ في المائة في الصين و٥٩ في المائة في كوستاريكا و٥٥ في المائة في المكسيك و٥١ في المائة في بيرو (إيسكوبال، ٢٠٠١؛ ودي جانفري وسادوليه، ٢٠٠١؛ ولانجو ولانجو، ٢٠٠١؛ وشي وآخرون، ٢٠٠٧). وفي إثيوبيا، تتكسب ٢٧ في المائة من جميع الأسر المعيشية النصف أو أكثر من دخلها الإجمالي من ريادة الأعمال غير الزراعية وتحصل ٥ في المائة من هذه الأسر المعيشية على كل دخلها من هذا المصدر (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧). وعادة ما تتسم حصة الدخل المستمدة من العمل لحساب الذات بارتفاعها في المناطق الحضرية، وتبلغ على سبيل المثال ٢٢ في المائة في ملاوي وناميبيا و٤٨ في المائة في النيجر و٣٣ في المائة في أوغندا و٤٣ في المائة في جمهورية تنزانيا المتحدة (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧).

(ب) الحجم والقطاع

تتألف ريادة الأعمال الريفية غير الزراعية في أغلبها من مؤسسات متناهية الصغر وشركات صغيرة، وفي بعض من أقل البلدان نمواً في أفريقيا يوظف ٩٥ في المائة منها أقل من خمسة من العاملين (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧). وقد انتهت دراسة شملت أربع مقاطعات في إثيوبيا إلى أن الخبرة الزراعية أتت بأثر إيجابي على ريادة الأعمال غير الزراعية، وأن الأسر المعيشية ذات الحيازات الكبيرة كانت أقل رجحاناً في الانخراط في أنشطة لريادة الأعمال من هذا القبيل، بينما اتجه الملاك الحائزون لأقل من ١,٤٣ هكتار إلى الاعتماد بقدر أكبر على الدخل غير الزراعي (أليمو وأدسينا، ٢٠١٧). وفي العائلات كبيرة العدد، وبالقدر الذي تزيد فيه العمالة عن الاحتياجات اللازمة لكمّ محدد من

الذي يؤدي إلى غلبة العمالة الحضرية المأجورة غير الماهرة (فافشامبس وشيلبي، ٢٠٠٣).

(د) الإنتاجية والربحية

تتأثر إنتاجية العمل بالموقع أيضاً، وتتسم عموماً بانخفاضها في مؤسسات المناطق الريفية مقارنة بالمناطق الحضرية، وفي المؤسسات الأبعد عن التجمعات السكانية الأكبر التي تكون عادة تجمعات حضرية (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧). وعلى سبيل المثال، وحسبما تظهر مؤسسات الصناعة التحويلية في إثيوبيا، فإن نسبة الناتج إلى العمل تبلغ ٤٣٪ في المناطق الريفية النائية، مقارنة بنسبة ٩٥٪ في البلدات الريفية، و ٣٠٪ في المناطق الحضرية (ريجيكز وآخرون، ٢٠١٠). وتتسم إنتاجية العمل بانخفاضها أيضاً في الشركات التي يقتصر نشاطها على أوقات محددة في السنة، وهو نمط شائع في المناطق الريفية (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧). وعلى نحو لافت، يتجه تطوير ريادة الأعمال غير الزراعية إلى جلب أثر إيجابي على الإنتاجية الزراعية. وتعزز فرصة تحقيق دخل من ريادة الأعمال غير الزراعية متوسط الإيرادات الزراعية أيضاً، عن طريق توفير الموارد لمشتريات المدخلات وزيادة الأمن المالي الذي يتيح بدوره للمزارعين ممارسة أنشطة تتسم بارتفاع نسبة المخاطرة لكنها أيضاً تتسم بارتفاع العوائد (لايدهولم وكيلبي، ١٩٨٩).

ويتفاوت نجاح ريادة الأعمال غير الزراعية بين القطاعات، ويرتبط بقوة بالقرب من مواقع الأسواق، خاصة الأسواق الحضرية؛ وبحجم الشركة؛ وملكية الأرض؛ وبدرجة أقل بنوع الجنس والمستويات التعليمية لرواد الأعمال. وقد أظهرت عدة دراسات أن توافر الائتمان وسبل الحصول على التمويل محدّدات مهمّة لنجاح ريادة الأعمال في المناطق الريفية في أقل البلدان نمواً (باي، ٢٠١٣؛ سينغ وبيلول، ٢٠٠٨؛ كايغو، ٢٠٠٤؛ وأوسندو، ٢٠١٤). ووجد أيضاً أن الإلمام بالقراءة والكتابة يؤثر إيجاباً على نحو مهم في نجاح المؤسسات الريفية في أقل البلدان الأفريقية نمواً (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧). وعلى سبيل المثال، اتضح في إقليم أمهره في إثيوبيا، أن الأشخاص الذين تتاح له سبل أكبر للانتفاع بالكهرباء وقدرة أكبر على استخدام الأرض كضمان، والأشخاص المطلّقين يتجهون بشكل أكثر رجحاناً إلى إدارة أعمال غير زراعية، ووجدت أيضاً علاقة عكسية على شكل حرف الـ U بين أرجحية الانخراط في أنشطة غير زراعية، والعمر والتحصيل التعليمي لرب الأسرة المعيشية (ريجيكز وسوديريوم، ٢٠١٣). ويكون للدخل السابق ومؤشرات الثروة أيضاً، كعدد الغرف في

الأرض الزراعية، ربما يجد بعض أفراد هذه العائلات أنفسهم مدفوعين إلى الانخراط في نشاط لريادة الأعمال. وبالتوازي مع ذلك، يكون توافر العمالة ورأس المال عامل جذب محفّز على ريادة الأعمال (ريدرن، ١٩٩٧؛ وريدرن وآخرون، ٢٠٠٧؛ وريدرن وآخرون، ٢٠٠٩).

وفي أقل البلدان الأفريقية نمواً، يميل إنشاء المؤسسات الجديدة في المناطق الريفية إلى التواجد في قطاعات تتسم بانخفاض حواجز الدخول، كأنشطة البيع والمتاجرة، وقلة الاستثمار في أنشطة القيمة المضافة المرتفعة، كالنقل والتعليم والقطاعات الفنية الأخرى (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧). وفي المراحل المبكرة للتحويل الريفي، تميل روابط الاستهلاك مع القطاع الزراعي إلى الهيمنة وينجم عنها تركيز مبدئي على ريادة الأعمال غير الزراعية في الخدمات والصناعات المنزلية. إلا أنه مع تقدم خطى التحويل وارتفاع مستويات الدخول تتزايد أهمية أنواع الروابط الأخرى وتحديد روابط الإنتاج الخلفية الآتية من المدخلات الزراعية، والروابط الأمامية المتجهة إلى أنشطة تجهيز المنتجات الزراعية.

(ج) الموقع

تمثل الجغرافيا ويمثل الموقع محدّدان مهمّان لتكتل المؤسسات الزراعية وغير الزراعية، حتى عندما تتطابق أنواع التربة والمناخ (دايفس، ٢٠١٧). وفي أقل البلدان الأفريقية نمواً، يلعب بُعد المسافة عن المراكز السكانية الكبيرة دوراً ملحوظاً في حسم نجاح المؤسسات الريفية (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧). فمثلاً، يرجح في منطقة أمهره في إثيوبيا أن تتجه الأسر المعيشية الموجودة في البلدات الريفية مقارنة بغيرها، إلى الانخراط بنسبة أكبر تتراوح بين ٢١ إلى ٢٤ في المائة في ريادة أعمال غير زراعية، وهي أرقام مماثلة لأرقام الأسر المعيشية الموجودة على مقربة من أسواق الغذاء (ريجيكز وآخرون، ٢٠١٠). ويرجح أيضاً بقدر أكبر أن تتخطى الأسر المعيشية الريفية التي تعيش بالقرب من البلدات في ريادة الأعمال غير الزراعية، لأن موقعها يسمح لها بسهولة الوصول إلى الائتمان ومرافق الاتصالات (ألميو وأدسينا، ٢٠١٧).

وفي أقل البلدان الأفريقية والآسيوية نمواً، ترتبط نسبة العمل غير الزراعي المأجور ارتباطاً عكسياً عادةً ببُعد الأسرة المعيشية عن المراكز الحضرية (فافشامبس وشيلبي، ٢٠٠٣؛ أوو ونوديه، ٢٠١٧). ومع ذلك تعكس نيال نمطاً غير خطي بالنسبة لموقع المؤسسات الريفية؛ وعلى سبيل المثال، تميل العمالة المأجورة في قطاع البستنة مرتفع القيمة، إلى التجمع في المناطق الريفية القريبة من المدن، لكنها ليست بالقرب الكافي

هاء- عدم تجانس الشركات والتحول الهيكلي

ثمة أدبيات راسخة تستعين بنهج مختلفة لتقدير الآثار على أداء الشركات المترتبة عن خصائصها على مستوى الاقتصاد الجزئي، وعن المتغيرات الأعمّ على المستويين المؤسسي والمتعلق بالاقتصاد الكلي (مصرف التنمية الأفريقي وآخرون، ٢٠١٧؛ أندريوني وتشانغ، ٢٠١٦؛ أودريتش، ١٩٩٥؛ بومول، ١٩٩٠؛ يانكوف وآخرون، ٢٠٠٢؛ هاريسون وآخرون، ٢٠١٤؛ نوديه، ٢٠١٣؛ نوكونزيبي، ٢٠١٠؛ كواترارو وفيفاريللي، ٢٠١٥). وتتضمن الخصائص المتصلة بالمتغيرات الأعمّ على المستويين المؤسسي والمتعلق بالاقتصاد الكلي، في جملة أمور، المناخ الأوسع للأعمال من نواحي توفير البنية التحتية والوصول إلى الائتمان وحماية حقوق الملكية، ومستوى انتشار الفساد والأوضاع الإدارية وأحكام تيسير التجارة وسوى ذلك من القضايا التنظيمية. وعلى سبيل المثال، وتبثبت الفروق الأساسية في الجغرافيا والبنية التحتية وسبل الوصول إلى التمويل والعوامل السياسية والمؤسسية، تحقق الشركات في أفريقيا أداء أفضل من شركات على نفس مستويات الدخل في مناطق أخرى (هاريسون وآخرون، ٢٠١٤). وتمثل هذه العوامل محدّدات مهمة للأداء اللاحق لدخول الشركات الجديدة إلى المعترك، رغم أنها قد تكون أيضاً محمّلة بإخفاقات السوق بدءاً من التفاوت في توافر المعلومات إلى التأثيرات الناجمة عن العوامل الخارجية. ومن الممكن أن تشكل النوعية المتدنية للبنية التحتية المادية وغير المادية ومحدودية سبل الحصول على الائتمان، قيوداً مكبّلة لأداء المؤسسات.

وتنبع أهمية تقدير الدور الذي تلعبه خصائص الشركات كمحددات لأدائها، من إسهام ذلك في تنوير السياسات المتعلقة بالمؤسسات. ويتناول هذا الفرع بالتحليل المؤسسات الرسمية غير الزراعية في أقل البلدان نمواً باستخدام بيانات على مستوى الشركة مستمدة من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال في ٣٩ من أقل البلدان نمواً. ويقدم الفرع هاء-١ وصفاً للبيانات، ويحدد الإطار ٢-٢ المنهجية المتبعة، ويعرض الفرع هاء-٢ النتائج. وقد جرى تقدير المحدّدين الرئيسيين الواردين أدناه لأداء الشركات، لتسليط الضوء على الكيفية التي تسهم بها خصائص الشركة في تشكيل أدائها، وبالتبعية، في دورها في إحداث التحول الهيكلي، وهذان المحددان هما:

محل الإقامة، أثر إيجابي على معدل نجاح الشركة الريفية في أقل البلدان الأفريقية نمواً (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧).

وربما أدت الاستجابة لخطر بالغ حاق برواد الأعمال إلى اتجاههم لمزاولة أنشطة تنطوي على عوائد محتملة منخفضة لكنها أقل تقلباً أيضاً. وغالباً ما يجري الاختيار بين تخفيض الاستثمار في رأس المال الثابت، كالمعدات مثلاً أو تفضيل الاحتفاظ بقدر كبير من الأصول السائلة بما فيها النقدية (ريجيكز وآخرون، ٢٠١٠). وإلى جانب ذلك، يمكن للاستجابة للخدمات في الأجل القصير أن تحدث أثراً سلبية على سبل عيش الأفراد والأسر المعيشية في المجتمعات الريفية في الأجل الطويل (ديكون وكريشنان، ٢٠٠٠).

(هـ) نوع الجنس

تميل إنتاجية العمل إلى الانخفاض في المؤسسات الريفية غير الزراعية التي ترأسها النساء في البلدان الأفريقية الأقل نمواً مقارنة بالرجال، غير أن نوع جنس رائد الأعمال لا يؤثر في معدل نجاح الشركة الريفية (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧). ففي إثيوبيا، على سبيل المثال، تزيد مشاركة الرجال عن النساء في الأنشطة الزراعية وغير الزراعية، لكن وجود دور كبير للمرأة يحدث أثراً إيجابياً في ريادة الأعمال غير الزراعية وتتجه النساء على الأرجح في إقليم أمهره إلى إدارة الأعمال غير الزراعية أكثر من الرجال (أليمو وأديسنا، ٢٠١٧؛ وريجيكز وآخرون، ٢٠١٠). ويكون من الأهمية بمكان توفير المؤسسات الفعالة والحوكمة الرشيدة والشبكات الملائمة من أجل كفاءة نجاح رائدات الأعمال.

(و) رأس المال الاجتماعي

يلعب رأس المال الاجتماعي والترابط الشبكي والثقة أدواراً حاسمة في ريادة الأعمال الريفية، سواء كحاجز أو كمعينة. فالشبكات، من قبيل رابطات وتعاونيات المزارعين وهيئات التسويق الزراعي تأتي دائماً في طليعة سياسات تعزيز التنمية الريفية، ومنها توفير سبل الحصول على الائتمان الريفي وخدمات الإرشاد الزراعي للأعمال التجارية الزراعية (ستروذر ونزيكو، ٢٠١٨؛ ويت، ٢٠٠٤). وتظهر أربع مقاطعات في إثيوبيا مثلاً، أن الأسر المعيشية الريفية المشاركة بنشاط كأعضاء في شبكات زراعية وتعاونيات مختلفة للمزارعين، تنخرط بقدر أكبر في ريادة الأعمال غير الزراعية، وهو الأمر نفسه بالنسبة للأسر المعيشية الموجودة في مواقع قريبة من مراكز تدريب المزارعين (أليمو وأديسنا، ٢٠١٧).

- نمو إنتاجية العمل، وتشمل عموماً الأثر المجتمّع الناجم عن تكثيف رأس المال وزيادة الإنتاجية الإجمالية للعوامل داخل كل شركة، كمؤشر على أهمية الشركات مرتفعة النمو في تحقيق التحسين التكنولوجي.
- نمو العمالة، كمؤشر على دور إعادة تخصيص العمل من الأنشطة منخفضة الإنتاجية كمزارع الحيازات الصغيرة وأنشطة المتاجرة الصغيرة، إلى الأعمال مرتفعة الإنتاجية في الصناعة التحويلية وقطاعات الخدمات عالية القيمة.

الإطار ٢-٢ عدم تجانس الشركات والتحوّل الهيكلي: منهجية تحليلية

ينظر التحليل في آثار خصائص الشركات على نمو إنتاجية العمل ونمو العمالة. وباتباع منهجية البنك الدولي، يقاس نمو إنتاجية العمل باعتباره التغيير السنوي في النسبة المئوية لإنتاجية العمل بين السنة المالية الأخيرة والسنتين الأسبق لها، وتقاس إنتاجية العمل باعتبارها قيمة المبيعات معدلة حسب التضخم ومقسّمة على عدد العاملين المتفرغين الدائمين، بحسب الأدبيات ذات الصلة (انظر أمين وإسلام، ٢٠١٥؛ وأياغاري وآخرون، ٢٠١١؛ وهاريسون وآخرون، ٢٠١٤). أما نمو العمالة، فهو التغيير السنوي في النسبة المئوية للعاملين المتفرغين الدائمين خلال الفترة نفسها. ويستخدم تحويل لوغاريتمي لمتغيرات نمو إنتاجية العمل ونمو العمالة من أجل استقرار التباين. ولحسم القيم السالبة، أضيف مقدار ثابت (α) إلى البيانات قبل تحويلها للوغاريتمي، لكي تكون قيمة الحد الأدنى $1 = (Y + \alpha)$. وجرى اختبار مغايرين للفرضية التالية:

$$Y_{i,k,j,z,t-1,t-3} = \beta_0 + \beta_1 \text{ Size} + \beta_2 \text{ Age} + \delta_{i,k,j,z} + \beta_3 \text{ Region FE} + \beta_4 \text{ Country FE} + \varepsilon_{i,k,j,z}$$

حيث

$Y_{i,k,j,z,t-1,t-3}$ تمثل مؤشر الأداء (التحويل اللوغاريتمي لنمو إنتاجية العمل أو نمو العمالة) للشركة i في البلد k في المنطقة j والصناعة z . وتمثل $t-3$ بداية الفترة التي تُحتسب لها معدلات النمو ويقاس حجم الشركة وعمرها. ويقاس حجم الشركة بطريقتين متكاملتين. في المجموعة الأولى للانحدارات، يقاس كمتغير مستمر (لوغاريتم عدد العاملين المتفرغين الدائمين)؛ وفي المجموعة الثانية للانحدارات، يحدّد باستخدام متغيرات صورية تمثل شركات صغيرة ومتوسطة وكبيرة، تشعّل ٥ إلى ١٩، و٢٠ إلى ٩٩، و١٠٠ أو أكثر من العاملين المتفرغين الدائمين، على التوالي. ويقاس عُمر الشركة دائماً كمتغير مستمر يمثل عدد السنوات ابتداء من استهلال عمليات الشركة، بصرف النظر عن وضعها المتعلق بالتسجيل. ويطبق فالينسيس وآخرون (٢٠١٨) بشكل منفصل اختبارات للتحمل يُدرج فيها عُمر الشركة باستخدام متغير صوري للشركات الناشئة.

$\delta_{i,k,j,z}$ تمثّل مجموعة متغيرات التحكم الإضافية المدخلة في المجموعة الثانية للانحدارات، وتتضمن خصائص إضافية للشركة مثل السلوك الابتكاري المعلن عنه ذاتياً، وهيكل الملكية وسبل الوصول إلى التمويل ونوع الجنس وسنوات الخبرة لكبار المديرين والحالة التصديرية، وما إذا كانت الشركة مسجلة من بدايتها من عدمه.

أُدرجت في جميع الانحدارات الآثار الثابتة للمنطقة والآثار الثابتة للبلد للتحكم في العناصر المحددة المرتبطة بالموقع، كالاختلافات في البنية الأساسية المادية والبنية الأساسية غير المادية، بحسب الأدبيات ذات الصلة.

أُدرج في جميع الانحدارات معدل الثبات β_0 ، ومعدل الخطأ $\varepsilon_{i,k,j,z}$.

لمعالجة الشواغل المحتملة لتداخل المتغيرات، طبق نهج المتغير المساعد (المربعات الصغرى مزدوجة المراحل) في المجموعة الأولى للانحدارات، باستخدام عدد العاملين في الشركة الناشئة كأداة لتحديد حجم الشركة عند (بداية الفترة) $t-3$.

المصدر: أمانة الأونكتاد.

١- البيانات

ميزان الشركات في أقل البلدان نمواً ينحرف بشدة نحو المنشآت الصغيرة ويكشف عن "وسط مفقود"

فيما يتعلق بهذه العينة الفرعية من الشركات. ورغم هذه المحددات، توفر مجموعة البيانات صورة تمثيلية للشركات الخاصة غير الزراعية في أقل البلدان نمواً.

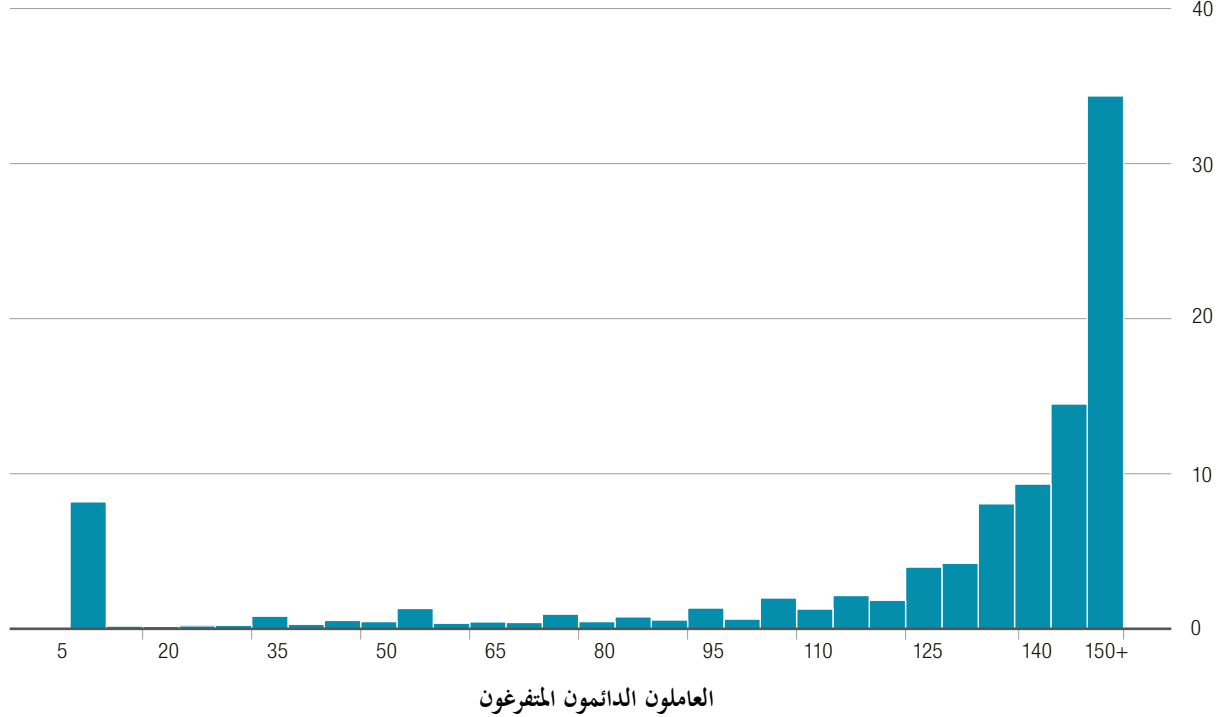
وتوضح مجموعة البيانات أن ميزان الشركات في أقل البلدان نمواً، حتى فيما بين الشركات الرسمية التي توظف خمسة عاملين على الأقل، ينحرف بشدة نحو المنشآت الصغيرة (الشكل ٢-٢٠). وتمثل الشركات التي توظف ما بين ٥ و ١٠ عاملين، ٣٥ في المائة من الإجمالي، لكن الوزن يتناقص بحدة مع اتجاه عدد العاملين إلى التزايد، حيث تمثل الشركات الكبيرة التي توظف ١٠٠ فأكثر من العاملين نسبة ١٠ في المائة من الإجمالي، أما نسبة الشركات المتوسطة الحجم، التي تعين ما بين ٢٠ و ٩٩ من العاملين فتتم عن الانخفاض، مؤكدة صحة الشواغل الطويلة الأجل المتعلقة "بالوسط المفقود"، كما تُبرز الثنائية الهيكلية للوضع العام للشركات في أقل البلدان نمواً، حيث تتعايش قلة محدودة من اللاعبين الكبار مع فيض من صغار المنافسين والموردين. ويؤيد ذلك التعدادات التفصيلية لشركات الصناعة التحويلية في أقل البلدان نمواً، كإحصاءات ميانمار وجمهورية تنزانيا المتحدة، التي تظهر حالة استقطاب بين شركات صغيرة متعددة من ناحية، وحفنة من المؤسسات الكبيرة من ناحية أخرى، وحياسة الأخيرة دائماً مستوى غير متناسب من النفوذ في السوق (أندريوني، ٢٠١٧؛ والمعهد العالمي لبحوث الاقتصاد الإنمائي التابع لجامعة الأمم المتحدة وآخرون، ٢٠١٨). ويدلل هذا الهيكل غير المنتظم على ضعف القطاع الخاص في أقل البلدان نمواً، ويضع تحديات جسيمة أمام بزوغ شبكة كثيفة لروابط الإنتاج، على نحو ما نوقش في الطبعات السابقة لهذا التقرير. وعلاوة على ذلك، يتسبب هذا الهيكل في إعاقة تحقيق القيمة المضافة المحلية لأن الشركات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم تكون غير قادرة عادة على الاندماج في سلاسل القيمة العالمية، إما بشكل مباشر أو كمورد للمصدّرين الكبار (انظر الفصل الثالث).

يستخدم التحليل المشمول بهذا الفرع بيانات مجمعة على مستوى الشركة مستمدة من قاعدة بيانات مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال تتناول ٤٩ من أقل البلدان نمواً، وتغطي الاقتصاد الخاص غير الزراعي، فتستثني من ثم الشركات المملوكة للحكومات بالكامل. ولضمان قابلية البيانات للمقارنة بين البلدان، لم تُدرج فيها سوى المسوحات التي طبقت فيها المنهجية المعيارية العالمية للبنك الدولي^(١٩)، واقتصرت على استخدام آخر المسوحات في البلدان التي استقصيت أكثر من مرة (للاطلاع على البلد وسنة التغطية في بيانات مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال، انظر المرفق ٢)^(٢٠). وتستخدم المسوحات نهج المعاينة الطبقيّة العشوائية، وتطبق ثلاثة معايير للترتيب الطبقي هي قطاع النشاط، والموقع الجغرافي، وحجم الشركة، حيث تحدد الشركة الصغيرة بأنها الشركة التي تعين ٥-١٩ من العاملين، والشركة المتوسطة بالشركة التي تعين ٢٠-٩٩ من العاملين، والشركة الكبيرة بالشركة التي تعين ٩٩ فأكثر من العاملين. وأتاح ذلك عيّنة شاملة ضمت قبل تنظيف البيانات، ٢٩٨ ١٥ منشأة، يندرج ٤٤ في المائة منها في قطاع الصناعة التحويلية و ٥٦ في قطاع الخدمات.

غير أن هناك ثلاثة محاذير تتعلق باستخدام هذه المجموعة من البيانات. الأول، هو كون أن المسوحات استهدفت المنشآت الرسمية التي تضم خمسة عاملين فأكثر، يترتب عليه إغفال النتائج المعروضة في هذا الفرع للدور الذي تؤديه الشركات المتناهية الصغر وشركات القطاع غير الرسمي^(٢١). والثاني، هو كون أن البيانات تتصل فقط بالشركات التي واصلت البقاء، يجعل التحليل غير قادر على تقدير الآثار التي تترتب على تصفية الشركات أو تخفيض العمالة المقترن بذلك. والثالث، هو كون أن وحدة التحليل في المسوحات هي المنشأة وليست الشركة، يجعل مقياس الحجم للشركات المتعددة المنشآت إشكالياً، رغم أنه يتيح أيضاً إمكانية إدخال تغييرات من أجل زيادة دقة العدد الفعلي للوظائف التي يجري تقديرها، باستبعاد التغييرات الواضحة التي تنشأ عن الاستحوالات والتصفيات. بيد أن ٧٨ في المائة من المنشآت المشمولة بهذه العيّنة المجمعة هي منشآت قائمة بذاتها، كما أن النتائج الرئيسية في هذا التحليل تكون نافذة فقط

الشكل ٢-٢٠

حصة الشركات في العينة بحسب عدد العاملين الدائمين المتفرغين
(النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات مستقاة من قاعدة بيانات البنك الدولي لممارسة أنشطة الأعمال. ملحوظة: تتألف مجموعة البيانات من بيانات مجمعة على مستوى الشركة مستقاة من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال في ٣٩ من أقل البلدان نمواً، وتغطي الاقتصاد الخاص غير الزراعي، وتكتفي بالمسوحات المنجزة طبقاً للمنهجية المعيارية العالمية للبنك الدولي، وتقتصر على استخدام آخر مسح في البلدان التي أجري فيها أكثر من مسح واحد، وقد حُدد عرض الخانة بمعدل خمسة عاملين متفرغين دائمين.

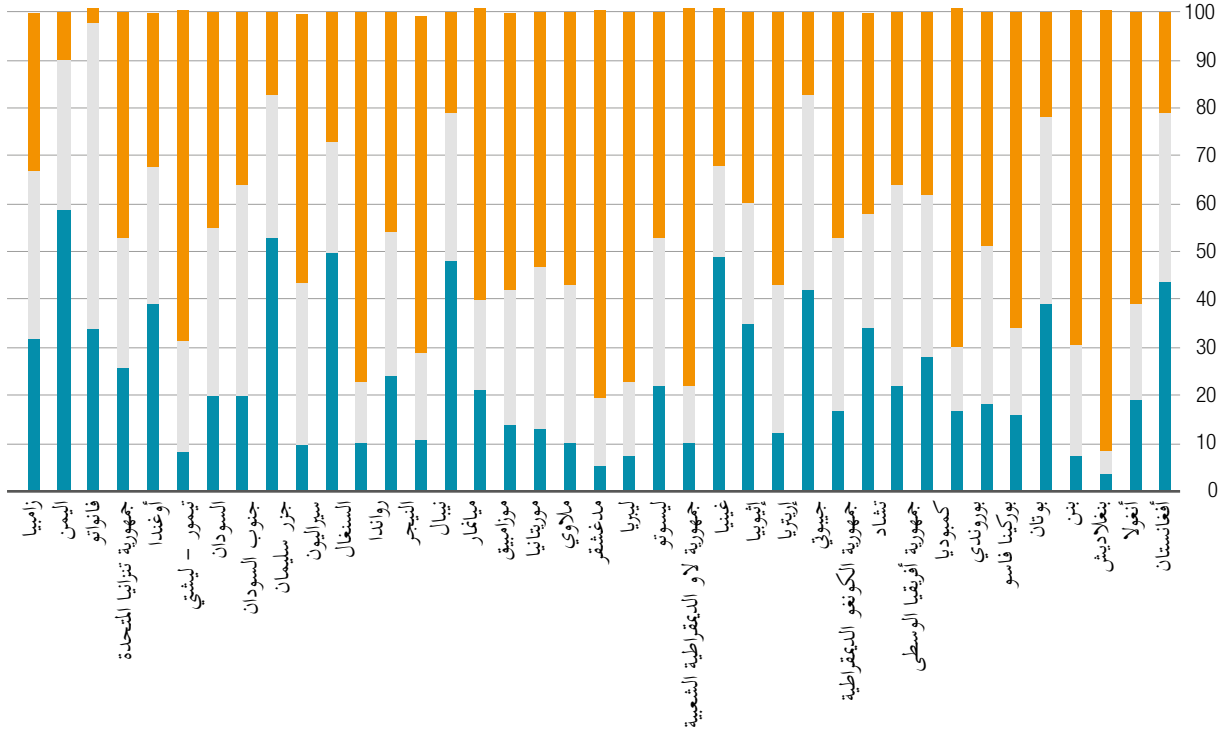
الصغيرة ميّالة إلى إظهار معدلات منخفضة لمواصلة البقاء (بيج وسوديربوم، ٢٠١٥؛ كواترارو وفيغاريللي، ٢٠١٥). وفي جميع المشاهدات على مستوى الشركة، مثّلت النساء ٢٧ في المائة في المتوسط من العاملين المتفرغين، مع اتجاه ذلك إلى التزايد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (٢٩ في المائة من جميع العاملين المتفرغين في المؤسسات الصغيرة، و٢٦ في المائة في المؤسسات المتوسطة الحجم) مقارنة بالشركات الكبيرة (١٩ في المائة). كذلك يمثل العمال المؤقتون أو الموسميون زهاء ٦ في المائة من الإجمالي المعادل للموظفين المتفرغين، رغم أنه يعكس أيضاً تفاوتاً واسعاً فيما بين البلدان.

وتوفر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم حصة كبيرة في إجمالي التوظيف في القطاع الرسمي، رغم التفاوت الواسع القائم فيما بين البلدان (الشكل ٢-٢١). وتبلغ القيمة الوسيطة لحصة التوظيف في أقل البلدان نمواً ككل، ٢٠ في المائة للمؤسسات الصغيرة، و٣٠ في المائة للمؤسسات المتوسطة الحجم، و٤٧ في المائة للمؤسسات الكبيرة. لكن صافي مساهمة الشركات الصغيرة في توليد العمالة يقل على الأرجح عن حصتها في هذا الإجمالي، لأن الطابع العابر للقطاعات الذي تتسم به البيانات يعني إغفال الآثار الصافية الناجمة عن خروج الشركات وضخاً بعين الاعتبار أن الشركات

الشكل ٢-٢١

حصة العمالة بحسب نوع المنشأة

(النسبة المئوية)



■ صغيرة (٥-١٩) ■ متوسطة الحجم (٢٠-٩٩) ■ كبيرة (>١٠٠)

المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات مستقاة من قاعدة بيانات البنك الدولي لممارسة أنشطة الأعمال. ملحوظة: تأخذ حصة العمالة في الاعتبار العاملين المتفرغين الدائمين والعاملين الموسمين؛ وتمثل الطائفة الأخيرة حصة نسبية ترهن بمتوسط مدة التوظيف الموسمي؛ وقد روعيت في التقدير ترجيحات المعاينة.

٢- النتائج التجريبية

ويوضح الجدول ٢-٢ نتائج التقدير، التي تركز حصرياً على حجم الشركة وعُمرها في الحساب اللوغاريتمي لنمو الإنتاجية ونمو العمالة كمتغير تابع واتخاذ حجم الشركة وعُمرها كمتغيرات مستمرة. وتشير النتائج إلى أن الآثار الناجمة عن حجم الشركة على نمو إنتاجية العمل تتفاوت بين القطاعات؛ فهي إيجابية ومهمة في قطاع الخدمات، لكنها سلبية وإن تكن عديمة الأهمية، في قطاع الصناعة التحويلية. ووجد أيضاً أن الشركات الأقدم تحقق نمواً متسارعاً في الإنتاجية في قطاع الصناعة التحويلية، في العينة الكاملة والعينة الفرعية للشركات على حد سواء.

يجري في المقام الحالي مناقشة الآثار التي ترتبها خصائص الشركات في أقل البلدان نمواً على نمو إنتاجية العمل ونمو العمالة استناداً إلى المنهجية التحليلية المبينة سلفاً (الإطار ٢-٢). وجرى في البداية تسجيل نتائج الانحدار للعينة كاملة، ثم سُجِلت بشكل منفصل لعينات فرعية للشركات العاملة في قطاع الصناعة التحويلية وقطاع الخدمات.

الجدول ٢-٢

نتائج الانحدار للمتغير المساعد (المربعات الصغرى المزدوجة المراحل): حجم الشركة والأداء في أقل البلدان نمواً

نمو إنتاجية العمل			نمو العمالة			المتغير التابع
العينة الكاملة	الصناعة التحويلية	الخدمات	العينة الكاملة	الصناعة التحويلية	الخدمات	
(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)	(٦)	النماذج
٠,٠٠٠٩٨*	-٠,٠٠٣٢	٠,٠٢٦٩***	-٠,٠١٤٠***	-٠,٠٠٧٢٥**	-٠,٠٢٩٦***	حجم الشركة (الحساب اللوغاريتمي للعاملين المتفرغين)
(٠,٠٠٥١٦)	(٠,٠٠٦٣)	(٠,٠١٠١)	(٠,٠٠٢١٦)	(٠,٠٠٢٨٩)	(٠,٠٠٣٨٤)	
٠,٠٠٠٨١١*	٠,٠٠١٤٣***	٠,٠٠٠١٢٣	-٠,٠٠١٠٨***	-٠,٠٠١١٨***	-٠,٠٠٠٨٧٦***	عمر الشركة
(٠,٠٠٠٤٣٥)	(٠,٠٠٠٥٥١)	(٠,٠٠٠٦٩٥)	(٠,٠٠٠١٨٢)	(٠,٠٠٠٢٥٣)	(٠,٠٠٠٢٦٣)	
٣,٧٧١***	٤,٠٥٠***	٣,٦٩٧***	٤,٦٤٠***	٤,٦٢٩***	٤,٦٦٢***	العامل الثابت
(٠,٠٥٧٥)	(٠,١٠٨)	(٠,٠٧٤٣)	(٠,٠٢٤)	(٠,٠٤٩٦)	(٠,٠٢٨٢)	
٩٠٧٠	٤٣٣٤	٤٧٣٦	٩٠٨٣	٤٣٤٥	٤٧٣٨	المشاهدات
٠,١٩٣	٠,١٧	٠,٢١٤	٠,٠٨١	٠,٠٦٩	٠,١١٩	القيمة التريعية

المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى بيانات مستقاة من مسوحات البنك الدولي لأنشطة الأعمال. ملحوظة: يمثل المتغير التابع إما الحساب اللوغاريتمي لنمو إنتاجية العمل (الأعمدة ١-٣) أو الحساب اللوغاريتمي لنمو العمالة (الأعمدة ٤-٦)؛ ويسجل العمودان ١ و ٤ نتائج العينة الكاملة، ويسجل العمودان ٢ و ٥ نتائج العينة الفرعية في قطاع الصناعة التحويلية، والعمودان ٣ و ٦ نتائج العينة الفرعية للشركات في قطاع الخدمات؛ ويقاس حجم الشركة وعمرها في مستهل نشاط الشركة (t-3)؛ وتمثل القيم الواردة بين الأقواس الأخطاء المعيارية، وتمثل النجمة * والنجمتان ** والثلاث نجوم *** النسب ١٠ و ٥ و ١ في المائة لمستوى الثقة، على التوالي.

ويمثل الجدول ٢-٣ نتيجة فرضية جرت مواءمتها بثلاث طرق. في الطريقة الأولى، جرى استبدال المقياس المستمر لحجم الشركة بمتغيرات صورية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والكبيرة، استناداً إلى وضع العمالة في سنة بدء النشاط (t-3). وفي الطريقة الثانية، أُدخلت متغيرات ضبط إضافية لاحتساب خصائص الشركة، وهي تشمل ابتكارات المنتج والعمليات المنسوبة ذاتياً للشركة في السنوات الثلاث الأسبق^(٢٢)، وهيكل رأس المال، مشفوعة بنماذج صورية منفصلة تتصل بشكل جزئي على الأقل بملكية الدولة والملكية الأجنبية. وأخيراً، شملت الطريقة الثالثة ضوابط تحليل تتعلق بالوصول إلى الائتمان، المعبر عنه بوجود تسهيل للسحب على المكشوف؛ فضلاً عن نوع الجنس وعدد سنوات الخبرة لكبار المديرين؛ والوضع التصديري للشركة؛ وما إذا كانت الشركة مسجلة عند بدء النشاط أم لا.

وحتى مع وجود هذه الفرضيات، تأكدت بشكل قوي أهمية الصلة بين حجم الشركة ونمو إنتاجية العمل وإيجابيتها. لكن عُمر الشركة يأتي على ما يبدو بتأثير إيجابي وإن كان أقل أهمية بالنسبة لنمو الإنتاجية في العينة الكاملة، وإن اختلف في

وتشير النتائج إلى وجود صلة إيجابية كبيرة بين حجم الشركة ونمو إنتاجية العمل، في كل من العينة الكاملة والعينة الفرعية للشركات في قطاع الخدمات. وفي العينة الكاملة، ارتبط حدوث زيادة قدرها ١٠ في المائة في عدد العاملين المتفرغين الدائمين بتحقيق زيادة قدرها ٠,١ في نمو إنتاجية العمل.

وعلى العكس من ذلك، يترتب على حجم الشركة وعمرها أثر كبحي كبير على نمو العمالة، سواءً في العينة الكاملة أو في العينات الفرعية القطاعية، حيث تشير النتائج إلى أن الشركات الصغيرة أو الشركات الأحدث عهداً تميل إلى أداء دور قوي ملحوظ في توليد العمالة. وربما تعكس تلك النتيجة توجه الشركات الصغيرة نحو زيادة كثافة العمالة و/أو كون أن الشركات حديثة العهد ربما لا تزال بعيدة عن تحقيق حد أدنى على مقياس الكفاءة، وتكون من ثم عاكفة على عملية للتوسع. لكن تأثير عُمر الشركة على نمو العمالة يبدو قوياً عند استخدام تعريف بديل لعمر الشركة، أي عند استخدام متغير صوري بقيمة تساوي واحد للشركات التي تكون في السنوات الثلاث الأولى لنشاطها (فالينيسي وآخرون، ٢٠١٨).

الفصل ٢: نحو إجراء تقييم دقيق للوضع العام لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً

وعلى وجه العموم، تتماشى هذه النتائج مع النتائج التي توصل إليها أياغاري وآخرون (٢٠١١)، والتي تظهر إنه عند الإسقاط على أساس عُمر الشركة في الاقتصادات النامية، يبدو تأثير الشركات الصغيرة على نمو الإنتاجية منخفضاً إلى حد كبير مقارنة بالشركات الكبيرة.

العينات الفرعية. أما الشركات الصغيرة فتتميز بارتفاع كبير في نمو العمالة مقارنة بالشركات المتوسطة الحجم والشركات الكبيرة، وهو ما تؤكد مرة أخرى في العينة الكاملة وفي العينات الفرعية القطاعية. ويبدو أيضاً أن عُمر الشركة يكبح نمو العمالة بشكل كبير على النحو الذي تبيّنه النتائج الواردة في الجدول ٢-٢.

الجدول ٢-٣

نتائج الانحدار: خصائص الشركات وأداؤها في أقل البلدان نمواً

المتغير التابع			نمو إنتاجية العمل			نمو العمالة		
الصناعة			الصناعة			الصناعة		
الخدمات	العينة الكاملة	التحويلية	الخدمات	العينة الكاملة	التحويلية	الخدمات	العينة الكاملة	التحويلية
(٦)	(٤)	(٥)	(٣)	(٢)	(١)	(٦)	(٤)	(٥)
نموذج صوري لشركة متوسطة الحجم	*** ٠,٠٣٦٧	*** ٠,٠٣٤٠	** ٠,٠٣٩٦	*** ٠,٠٥٨١	*** ٠,٠٦٩٦	*** ٠,٠٤٨٥	*** ٠,٠٥٨١	*** ٠,٠٦٩٦
نموذج صوري لشركة كبيرة	*** ٠,٠٥٦٣	*** ٠,٠٥٧٧	٠,٠٤٢	*** ٠,٠٧٠٦	*** ٠,٠٧٩٣	*** ٠,٠٧٢١	*** ٠,٠٧٠٦	*** ٠,٠٧٩٣
عُمر الشركة	* ٠,٠٠٠٧٣٤	٠,٠٠٠٨٣٨	٠,٠٠٠٧٨٧	*** ٠,٠٠٠٩٣٨	*** ٠,٠٠٠٧٤٦	*** ٠,٠٠٠١٢١	*** ٠,٠٠٠٩٣٨	*** ٠,٠٠٠٧٤٦
نموذج صوري للابتكار	٠,٠١٧٣	** ٠,٠٣٧٦	٠,٠٠٦٣٣	*** ٠,٠٠٠٤٤٢	*** ٠,٠٠٠٢٦٢	*** ٠,٠٠٠١٤٥	*** ٠,٠٠٠٤٤٢	*** ٠,٠٠٠٢٦٢
نموذج صوري للشركات المملوكة للدولة	** ٠,١٣٣	٠,١٥٨	٠,١٠٣	*** ٠,٠٠٠٥٩٩	*** ٠,٠٠٠٢٦٢	*** ٠,٠٠٠١٤٥	*** ٠,٠٠٠٥٩٩	*** ٠,٠٠٠٢٦٢
نموذج صوري للملكية الأجنبية	٠,٠١٩١	٠,٠٢٤٤	٠,٠٠٩٥	*** ٠,٠٠٠٦٥٣	*** ٠,٠٠٠٢٦٢	*** ٠,٠٠٠١٤٥	*** ٠,٠٠٠٦٥٣	*** ٠,٠٠٠٢٦٢
نموذج صوري للحصول على التمويل	٠,٠١٠٤	٠,٠٠٧٤١	٠,٠٠٧٠٨	*** ٠,٠٠٠٦٥٣	*** ٠,٠٠٠٢٦٢	*** ٠,٠٠٠١٤٥	*** ٠,٠٠٠٦٥٣	*** ٠,٠٠٠٢٦٢
خبرة الإدارة العليا (سنوات)	٠,٠٠٠٠٤٢٤	٠,٠٠٠٠٥٨٩	٠,٠٠٠٠٧٢٦	*** ٠,٠٠٠٠٤١٨	*** ٠,٠٠٠٠٧٣٧	*** ٠,٠٠٠٠٧٠٣	*** ٠,٠٠٠٠٤١٨	*** ٠,٠٠٠٠٧٣٧
المديرات	** ٠,٠٢٥٩	٠,٠١٣٢	** ٠,٠٣٦٠	*** ٠,٠٠٠٠٢٤٧	*** ٠,٠٠٠٠٣٤١	*** ٠,٠٠٠٠٣٦٦	*** ٠,٠٠٠٠٢٤٧	*** ٠,٠٠٠٠٣٤١
نموذج صوري للمُصنِّع	٠,٠١٩٢	٠,٠٣١٨	٠,٠١٠٢	*** ٠,٠٠٠٠٢٤٧	*** ٠,٠٠٠٠٣٤١	*** ٠,٠٠٠٠٣٦٦	*** ٠,٠٠٠٠٢٤٧	*** ٠,٠٠٠٠٣٤١
الشركات المسجلة عند بدء النشاط	*** ٠,٠٢٨٨	٠,٠٢٢٦	* ٠,٠٣٥٦	*** ٠,٠٠٠٠٢٤٧	*** ٠,٠٠٠٠٣٤١	*** ٠,٠٠٠٠٣٦٦	*** ٠,٠٠٠٠٢٤٧	*** ٠,٠٠٠٠٣٤١
العامل الثابت	*** ٣,٧٦٣	*** ٣,٩٥٣	*** ٣,٧٦١	*** ٤,٦٠١	*** ٤,٥٨٣	*** ٤,٥٩٩	*** ٤,٦٠١	*** ٤,٥٨٣
المشاهدات	٨٦٧٦	٤١٩٧	٤٤٧٩	٨٦٨٦	٤٢٠٧	٤٤٧٩	٨٦٨٦	٤٢٠٧
القيمة التريبية	٠,١٩٧	٠,١٧٤	٠,٢١٩	٠,٠٨٤	٠,٠٠٩	٠,١٠٢	٠,٠٨٤	٠,٠٠٩

المصادر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من مسوحات البنك الدولي لأنشطة الأعمال. ملحوظة: يمثل المتغير التابع إما الحساب اللوغاريتمي لنمو إنتاجية العمل (الأعمدة ١-٣) أو الحساب اللوغاريتمي لنمو العمالة (الأعمدة ٤-٦)؛ ويسجل العمودان ١ و ٤ نتائج العينة الكاملة، ويسجل العمودان ٢ و ٥ نتائج العينة الفرعية في قطاع الصناعة التحويلية، والعمودان ٣ و ٦ نتائج العينة الفرعية للشركات في قطاع الخدمات؛ ويقاس حجم الشركة وعُمرها في مستهل نشاط الشركة (t-3)، ويعبر عن الوصول إلى التمويل بتوافر تسهيل للسحب على المكشوف في آخر ثلاث سنوات، وتتبع جميع الانحدارات نهج المربعات الصغرى المعتاد، بما في ذلك تثبيت الآثار الإقليمية والقطاعية؛ وتمثل القيم الواردة بين الأقواس الأخطاء المعيارية، وتمثل النجمة * والنجمتان ** والثلاث نجوم *** النسب ١٠ و ٥ و ١ في المائة لمستوى الثقة، على التوالي.

بالضرورة على وجود نظام إيكولوجي جيد التوازن، يشتمل على أنواع عديدة للشركات المتعاضة بشبكة كثيفة من روابط الإنتاج.

واو- ملاحظات ختامية

طرح هذا الفصل بعض الحقائق المنمذجة عن الشركات في أقل البلدان نمواً أبرزت أهمية وجود فهم دقيق لريادة الأعمال من أجل دعم تقرير السياسات في هذا المجال. ولا شك في أن أنشطة ريادة الأعمال، بحسب تعريفها الواسع، تشكل مصدراً رئيسياً للعمالة في أقل البلدان نمواً بنسبة تقرب من ٧٠ في المائة من إجماليها، عند الاستدلال بقيم العمل لحساب الذات. وربما يُبرز ذلك الإمكانيات الهائلة التي تنطوي عليها ريادة الأعمال ويساعد في تفسير الأهمية المعلقة عليها في الحد من الفقر وبشكل خاص بين فئات السكان الضعيفة كالنساء والشباب.

لكن القراءة المتأنية للأدلة المتاحة تشير إلى حقيقة أكثر بياناً، وبالأخص من منظور التحول الهيكلي. فالانتشار الكبير لرواد الأعمال المدفوعين بالضرورة وأنشطة الأعمال المحاكية لغيرها والمنخفضة الإنتاجية في أقل البلدان نمواً، مؤداه أن كثيراً من الإمكانيات الظاهرة لريادة الأعمال يحتمل، في أكثر تقدير، أن تقدم إسهاماً محدوداً بشدة في التنمية المستدامة. غير أنه مع بدء ظهور الشركات المرتفعة الإنتاجية واتجاهها إلى توطيد مواقعها، والإسهام من ثم في مؤازرة النمو الاقتصادي، يرجح على نحو كبير أن يتجه رواد الأعمال قليلاً الإنتاجية إلى التوقف عن مزاوله أنشطتهم وتفضيل العمل المأجور الأفضل عائداً. وتشير الصلة التي تتخذ شكل حرف اليو (U) المفترضة دائماً بين ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية أنه حتى في البلد الذي يحقق نجاحاً في هذا الخصوص، يكون متوقعاً حدوث درجة ما من الاندماج التصاعدي في الوضع العام لريادة الأعمال خلال عملية التنمية، وأن يشكل ذلك قناة مهمة لإعادة تخصيص العمل نحو الأنشطة المرتفعة الإنتاجية.

كذلك، ورغم أن الطابع غير الرسمي يرتبط بأنشطة لريادة الأعمال صغيرة النطاق مدفوعة بالضرورة، لا يمكن بأي حال المعادلة بين الطابع غير الرسمي وريادة الأعمال المدفوعة بالضرورة. فبالإضافة إلى تكلفة التسجيل والأعباء الزمنية المرتبطة به، يوجد عدد كبير من رواد الأعمال الموجودين في القطاع غير الرسمي ممن لا يرون مكاسب محتملة من إضفاء الطابع الرسمي على أنشطتهم، وهناك كذلك أدلة متزايدة على أن بعضهم يظل غير مسجل إلى أن يتيقن من أن نماذج الأعمال التي يطبقها سيصادفها النجاح بعد إضفاء الطابع الرسمي عليها. ومن ثم،

كذلك تشير النتائج الواردة في الجدول ٢-٣ إلى الدور الإيجابي المهم الذي يؤديه الابتكار، من ناحية ارتباطه بنمو الإنتاجية في العينة الفرعية للشركات في قطاع الصناعة التحويلية، ونمو العمالة في العينة الكاملة والعينات الفرعية القطاعية. ويبدو أن مشاركة جهات حكومية فاعلة في الملكية ترتب أثراً سلبياً كبيراً على نمو الإنتاجية في العينة الكاملة، وإن لا يظهر ذلك في العينات الفرعية القطاعية، ويبدو أيضاً أن إشراك جهات فاعلة أجنبية يأتي بأثر إيجابي على نمو العمالة في العينة الكاملة وفي العينة الفرعية للشركات في قطاع الصناعة التحويلية، لكن ذلك لا يظهر في العينة الفرعية للشركات في قطاع الخدمات.

وتمثل سبل الحصول على التمويل دافعاً مهماً باستمرار لتوليد العمالة، أما خبرة المديرين - وربما كان ذلك مبعثاً للاستغراب - فتؤدي إلى أثر عكسي وإن كان بدرجة أقل في الأهمية، دون أن يشمل ذلك الشركات في قطاع الخدمات. ويقل تمثيل النساء في الإدارة العليا، ولا يزيد عدد الشركات التي تحتل النساء قمة الإدارة فيها على ١٥ في المائة. لكن وجودهن يرتبط بشدة بنمو سريع في الإنتاجية سواء في العينة الكاملة أو في العينة الفرعية للشركات في قطاع الخدمات^(٢٣). كذلك، يرتبط الوضع التصديري للشركة ارتباطاً شديداً بارتفاع معدلات نمو العمالة في العينة الكاملة والعينة الفرعية للشركات في قطاع الصناعة التحويلية^(٢٤). وأخيراً، وبالتوازي مع ما توصل إليه ويليامز وآخرون (٢٠١٧)، تشير النتائج الواردة في الجدول ٢-٣ إلى أن نمو الإنتاجية يحدث في أقل البلدان نمواً بمعدل أسرع في الشركات التي تبدأ نشاطها كشركات غير مسجلة، مقارنة بالشركات التي تسجل في مرحلة بداية النشاط.

وتُبرز النتائج الأدوار المختلفة التي تؤديها الشركات ذات الخصائص المختلفة في التحول الهيكلي، وتؤكد من ثم أهمية المراعاة الكاملة للطابع غير المتجانس للشركات في عملية تقرير السياسات، بغية تسخير ريادة الأعمال على أفضل نحو في أغراض التنمية. وتنطوي الشركات الصغيرة والشركات حديثة العهد على أهمية حاسمة من منظور توليد العمالة، لكن استدامة مساهمتها تتوقف على قدرتها على البقاء والازدهار، وهو ما يتطلب غالباً توافر مهارات كبيرة، وربما هياكل إدارية مختلفة (مصرف التنمية الأفريقي وآخرون، ٢٠١٧؛ غرينر، ١٩٧٢). وعلى عكس ذلك، يبدو أن الشركات الكبيرة تؤدي دوراً رئيسياً في زيادة كثافة رأس المال وتحسين الإنتاجية. ومن هنا، وبينما يكون هناك من دون شك دور يتعين أن تؤديه السياسات الأفقية، كتحسين مناخ الأعمال وتوسيع نطاق الحصول على التمويل، يتوقف التحول الهيكلي

على الأرجح اقتصاديات نطاق متميزة في قطاعات مختلفة، ويُبرز أهمية التصدي لمسألة الوسط المفقود، وتشجيع قيام روابط إنتاج أكثر كثافة فيما بين مجموعة أكثر توازناً من الشركات.

وبوسع المؤسسات الناشئة أن تؤدي دوراً رئيسياً في التحوّل الهيكلي، وبشكل خاص عن طريق زيادة المنافسة وتحدي الشركات القائمة وإدخال الابتكارات. إلا أنه لا يمكن على صعيد الممارسة عمل ذلك على نحو مستدام إلا لنسبة محدودة من هذه المؤسسات الناشئة. ولذلك، ورغم أن التدابير العامة لسياسات تحسين مناخ الأعمال أو تعزيز التوعية بريادة الأعمال توفر حتماً بعض النفع، يكون استهداف الشركات المنطوية على احتمالات تحقيق نمو مرتفع بالدعم الفعال حيويّاً أيضاً من منظور الاستدامة. وتؤكد هذه النقطة أكثر في أقل البلدان نمواً بالنظر إلى القيود الخطيرة على الموارد، والعدد الكبير للمنتفعين المحتملين من أي إعانة مستترة أو ظاهرة وانعدام وجود معايير كافية للأهلية.

من هنا، تتطلب زيادة مساهمة ريادة الأعمال في التحوّل الهيكلي - إضافة إلى رسم خريطة دقيقة ودورية للوضع العام لريادة الأعمال على نطاق أبعاد متكاملة متعددة (تتماشى على سبيل المثال مع إطار القياس المطبق في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي والمكتب الإحصائي للاتحاد الأوروبي) ومتوائمة مع خصوصيات أقل البلدان نمواً - أن يجري وضع إطار استباقي للسياسات الصناعية يشتمل على هيكل حوافز يدفع المؤسسات إلى تحسين الأداء، وصقل انضباط السوق من أجل دعم الابتكار والحد من سلوك التربح. كما يتطلب اتباع نهج جسورة لتسخير التجارة والاستثمار الدوليين لأغراض تعزيز التحوّل الهيكلي.

تؤدي الشركات الصغيرة والشركات حديثة العهد دوراً حاسماً في توليد العمالة، لكن الشركات الكبيرة تقوم حسبما يبدو بدور رئيسي في زيادة كثافة رأس المال وتحسين الإنتاجية

وفي حين أن تخفيض تكاليف التسجيل وتحسين الكفاءة الإدارية قد ينطوي على تحقيق فائدة، يكون من الأهمية أيضاً بنفس القدر تعزيز المكاسب التي تنجم عن عملية التسجيل عن طريق تدعيم دائرة مثمرة للنمو وزيادة الإنتاجية فيما بين الشركات الرسمية، والعمل على دعم الشركات حديثة العهد في استرداد التكاليف.

وثمة أيضاً حاجة لاتباع نهج أكثر دقة من منظور تطوير المؤسسات. فالحماسة إزاء المؤسسات الناشئة والمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم أمر مفهوم من منظور إجمالي توليد العمالة، إلا أنه يكون دائماً محالاً للمبالغة. فالمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم غالبية على ساحة ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً، وتلعب بدون شك دوراً رئيسياً في توليد العمالة، ليس أقله أن الداخلين الجدد بأحجام أقل من المثالية يحتاجون إلى التوسع من أجل تحقيق اقتصاديات النطاق حتى يُكتب لهم البقاء. لكن قسماً كبيراً من الأدبيات يُبرز المعدلات الشديدة الانخفاض لبقاء المؤسسات الناشئة، وبالأخص المؤسسات الصغيرة، وهو ما يتضمن خسائر هائلة في العمالة نادراً ما تُحتسب بسبب قلة البيانات الطولية. ويبدو أن أداء الشركات الكبيرة أفضل أيضاً من أداء الشركات الصغيرة من ناحية نمو الإنتاجية، على نحو يعكس

الحواشي

- (١) لا ينطبق ذلك بالضرورة على الدراسات الاستقصائية المتخصصة التي تركز على ريادة الأعمال، مثل الدراسات الاستقصائية للسكان البالغين التي يجريها المرصد العالمي لريادة الأعمال.
- (٢) ولهذا السبب، يتجنب إطار القياس في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي والمكتب الإحصائي للاتحاد الأوروبي مثلاً، استخدام مؤشر توليفي واحد ويعتمد بدلاً من ذلك على مجموعة مقاييس واضحة المعالم من أجل رسم خريطة محدّدات ريادة الأعمال وأداء ريادة الأعمال، وسوى ذلك من الآثار الأخرى ذات الصلة (أحمد وهوفمان، ٢٠٠٧؛ أحمد وسيمور، ٢٠٠٨).
- (٣) انظر العنوان الإلكتروني التالي. www.doingbusiness.org/data/exploretopics/entrepreneurship
- (٤) فُضِّل استخدام نصيب الفرد العامل من الناتج المحلي الإجمالي على استخدام نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي، لاستبعاد الأثر الذي تحدثه الاختلافات القائمة على نطاق البلدان في معدلات مشاركة العمل.
- (٥) يمكن أن تعزى العلاقة المفترضة التي تتخذ شكل حرف اليو (U) بين معدل ريادة الأعمال ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (الشكلان ٢-٢ (أ) (ب)) بصورة جزئية على الأقل إلى الطابع البارامترى للتقدير. كما أن الفرضية الخاصة بخط الانحدار المتقطع في الشكل ٢-٢ (ج) تربيعية أيضاً، على غرار الشكلين (أ) (ب)، لكن معامل الحد التربيعي قريب من الصفر ويقل إلى حد كبير عن معامل الحد الخطي.
- (٦) تبلغ مقادير القيم المتوسطة غير المرجحة لحصة العمل لحساب الذات، وإجمالي نشاط المرحلة المبكرة لريادة الأعمال، وكثافة الأعمال التجارية الجديدة في أقل البلدان نمواً، ٧٠ و ٣٠ و ٠,٧٨ في المائة على التوالي، مقارنة بالقيم ٣٧ و ١٦ و ٤,١٤ في المائة، على التوالي في البلدان النامية الأخرى.
- (٧) توجد الاستثناءات الرئيسية من هذا الاتجاه في البلدان المتضررة بالنزاعات، مثل أفغانستان وجمهورية الكونغو الديمقراطية.
- (٨) تمثل إريتريا نشازاً ملحوظاً لأن غالبية العمل لحساب الذات تُحتسب لأرباب الأعمال، غير أن ذلك يرتبط على ما يبدو بسياسات من قبيل سياسة الخدمة الوطنية وما تحدثه من تأثيرات على أسواق العمل (كبيراب، ٢٠٠٩، مرصد حقوق الإنسان، ٢٠١٧؛ فالينيسي وغوتشي، ٢٠١٣).
- (٩) تتولى الأفرقة الوطنية التابعة للمرصد العالمي لريادة الأعمال إجراء دراسات استقصائية للسكان البالغين بالاستعانة بعينات وطنية تمثيلية تضم على الأقل ٢٠٠٠ مستجيب في مختلف البلدان، باتباع منهجية معيارية، من أجل قياس مستوى نشاط ريادة الأعمال وطابعه على الصعيد العالمي. وتختلف عملية تجميع البيانات اختلافاً طفيفاً فيما بين البلدان لكنها تعتمد في أغلبها على دراسات استقصائية قائمة على الاتصال الهاتفي الأرضي، إضافة إلى إجراء بعض المقابلات الشخصية و/أو المقابلات باستخدام الهواتف المحمولة في المناطق التي تكون فيها الهواتف الأرضية محدودة.
- (١٠) ثمة متوسط مرجح للبالغين في أقل البلدان نمواً مقداره ٦١ في المائة يتصور وجود فرصة جيدة لاستهلال نشاط أعمال، مقارنة بنسبة ٤٩ في المائة في البلدان النامية الأخرى و ٤٢ في المائة في الاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال؛ ويعتقد ٧٠ في المائة من البالغين في أقل البلدان نمواً أنهم يحوزون المؤهلات اللازمة لذلك، مقارنة بنسبة ٥٩ في المائة في البلدان النامية الأخرى و ٤٤ في المائة في الاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال.
- (١١) ثمة متوسط مرجح للبالغين في أقل البلدان نمواً مقداره ٣٥ في المائة ممن يرون أن الخوف من الفشل يمنعهم من مزاوله نشاط أعمال، مقابل ٣٣ في المائة في البلدان النامية الأخرى و ٣٧ في المائة في الاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقال.
- (١٢) تضاعف تقريباً عدد الشركات ذات المسؤولية المحدودة الجديدة المسجلة في أقل البلدان نمواً، من ٨٩٦ ٣١ في عام ٢٠٠٦ إلى ٢٥٧ ٦١ في عام ٢٠١٦. وهذا

- (١٩) الرقم الأخير يقارن بالرقمين المسجلين في إندونيسيا وهولندا. انظر العنوان الإلكتروني التالي www.enterprisesurveys.org/methodology.
- (١٣) يمثل ذلك متوسطاً غير مرجح على نطاق مجموعات البلدان، ولا تتغير النتائج عند النظر في قيم وسيطة.
- (١٤) تشير التصنيفات القطاعية في هذه الفقرة إلى التصنيفات المعمول بها في المرصد العالمي لريادة الأعمال، وهي تختلف عن الفئات المعيارية المستخدمة في الأونكتاد. وربما تؤدي الدراسات الاستقصائية للبالغين التي يجريها المرصد إلى بخس قيمة ريادة الأعمال الريفية، بسبب اعتمادها بدرجة أساسية على المقابلات الهاتفية.
- (١٥) يقدّر المرصد العالمي لريادة الأعمال توقف أنشطة الأعمال عن طريق توجيه السؤال التالي: "هل قُمت على مدى الاثني عشر شهراً الماضية ببيع نشاط أعمال، أو أي شكل من أشكال العمل لحساب الذات أو لبيع سلع أو خدمات لأي شخص، تملكه وتديره، أو قمت بإغلاقه أو إيقافه أو التخلي عنه؟" (www.gemconsortium.org/wiki/1184).
- (١٦) تتماشى أنماط انعدام المساواة الجنسانية التي يجري تناولها في هذا المقام مع الأنماط التي وثقها المرصد العالمي لريادة الأعمال (٢٠١٧)، والمرصد العالمي لريادة الأعمال (٢٠١٨)، مع أخذ اختلافات التصنيف القطري بعين الاعتبار.
- (١٧) أنغولا (٢٠١٠)، بوركينا فاسو (٢٠٠٩)، جمهورية الكونغو الديمقراطية (٢٠١٣)، مدغشقر (٢٠٠٩)، مالي (٢٠١٠)، ميانمار (٢٠١٢)، نيبال (٢٠٠٩)، رواندا (٢٠١١).
- (١٨) تأتي الأرقام على النحو التالي: أنغولا، ٨٩ في المائة؛ بوركينا فاسو، ٦٠ في المائة؛ جمهورية الكونغو الديمقراطية، ٥١ في المائة؛ مالي، ٧٩ في المائة؛ نيبال، ٥٠ في المائة؛ رواندا، ٥٦ في المائة.
- (٢٠) لم تُستخدم الدراسات الاستقصائية لكل من غامبيا (٢٠٠٦)، وغينيا - بيساو (٢٠٠٦)، لأسباب تتعلق بالقابلية للمقارنة.
- (٢١) أجريت في بعض البلدان دراسات استقصائية مستقلة للمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات غير الرسمية، منها الدراسات الاستقصائية المشار إليها في الفصل دال، إلا أنها لا تقبل المقارنة بالدراسات الاستقصائية المعيارية، لاتباعها منهجيات مختلفة واشتمالها عادة على خصائص قطرية فريدة.
- (٢٢) تحدد قيمة تساوي ١ للنموذج الصوري المقابل في الحالة التي تفيد فيها الشركة عن ابتكار في الإنتاج أو في العمليات، حتى يكون بالمستطاع اتباع نهج متحفّظ.
- (٢٣) أحد التفسيرات الوجيهة لهذه النتيجة تتعلق بمستوى التحصيل التعليمي للمديرين والتفاعل مع نمط مشاركة النساء في ملكية المؤسسة و/أو إدارتها. غير أن قلة البيانات تعيق إجراء اختبار رسمي لهذا الافتراض، ويبدو أن ظهور النساء المالكات و/أو المديرات في العينة يتركز في حفنة من البلدان (هي بنغلاديش وكمبوديا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وميانمار ومدغشقر وزامبيا) التي تعكس مستويات أعلى نسبياً من ناحية التحصيل التعليمي وتفاوتاً أقل من الناحية الجنسانية، مقارنة بأقل البلدان نمواً الأخرى. وعلاوة على ذلك، تتوافر الأدلة على أن تأثير التعليم على اتجاهات أداء الشركة يكون أكثر بروزاً في المؤسسات المملوكة للنساء مقارنة بالمؤسسات المملوكة للرجال (دي فيتا وآخرون، ٢٠١٤).
- (٢٤) عكس ذلك هو الأصح، فيما يتعلق بالشركات في قطاع الخدمات، لكن معامل الارتباط نادراً ما يتجاوز عتبة الأهمية التي تبلغ ١٠ في المائة.

التحول الهيكلي

يتطلب التحسين الاقتصادي الكامل



الشركات الكبيرة

أفضل في تحقيق التحسين الاقتصادي
في أقل البلدان نمواً

تحوّل موارد داخلية وخارجية أفضل

الواقعي

المثالي

زيادة المنافسة في سلاسل القيمة العالمية
تعني التحسين الاقتصادي لأقل البلدان نمواً، لكن ذلك
قد يكون هدفاً مراوفاً



الفصل

3



الْبُعْد المحلي لريادة الأعمال
في نظم الإنتاج العالمية

الفصل ٣

البُعد المحلي لريادة الأعمال في نظم الإنتاج العالمية

٦٣	ألف - مقدمة
٦٣	باء - سلاسل القيمة العالمية وريادة الأعمال
٦٤	١- واجهة التماس بين رواد الأعمال وسلاسل القيمة العالمية
٦٥	٢- التحسين في إطار سلاسل القيمة العالمية
٦٧	٣- المنافسة والانخراط في ريادة الأعمال
٦٨	جيم - مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية
٦٨	١- أنماط عامة لمشاركة أقل البلدان نمواً
٧٠	٢- مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية الزراعية
٧٥	٣- مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية للمنسوجات والملابس
٨٠	دال - سلاسل القيمة العالمية وما بعدها
٨٠	١- قيود الاندماج في سلاسل القيمة العالمية
٨٣	٢- أهمية المؤسسة
٨٥	٣- دور الميزة التنافسية
٨٦	٤- التنافس الدولي على المهارات وريادة الأعمال الرفيعة المستوى
٨٨	٥- تعزيز الروابط القطاعية: السياحة والزراعة كمثال
٩٠	الحواشي

ألف- مقدمة

تدويل العمليات. ويقدر الأونكتاد أن سلاسل القيمة العالمية التي تتولى تنسيقها الشركات عبر الوطنية تمثل ٨٠ في المائة من التجارة العالمية، وأن معظمها يتركز في السلع الوسيطة كقطع الغيار والمكونات والخدمات الوسيطة الأخرى (الأونكتاد، ٢٠١٣ ب). وقد مثلت التجارة في السلع الوسيطة حوالي ٥٤ في المائة من التجارة العالمية في عام ٢٠١٦ (الأمم المتحدة، ٢٠١٨).

البحوث قليلة للبرهنة على المزايا التي لا ينفك التأكيد على أن سلاسل القيمة العالمية تسهم بها في حفز ريادة الأعمال المحلية

ويُنظر إلى سلاسل القيمة العالمية كمصدر لمزايا مهمة، لأنها تتيح للبلدان التخصص في وظائف محددة أو في حزمة من المهام، بدلاً من التخصص في صناعات بعينها؛ كما أنها تعجل بإحداث تغييرات في المزايا النسبية (المنتدى الاقتصادي العالمي، ٢٠١٦)، إلى جانب أنها متاحة أمام الداخلين الجدد ومستوعبة للاقتصادات في أي مرحلة للتنمية وأي مستوى للمهارة. ومن هنا يجري تقديم الاندماج في سلاسل القيمة العالمية كسبيل مهم تستطيع أقل البلدان نمواً عبه الولوج إلى التصنيع في مراحل إنمائية أبكر متجنبه مرحلة تطوير سلاسل الإمداد الوطنية التي تتضمن إنتاج سلع بأكملها في بلد واحد، فضلاً عن توليد الفرص أمام مشاركة ريادة الأعمال^(١).

والمثير للدهشة، أنه بالرغم من التأكيد المُعطى لهذه المزايا، يندر وجود البحوث التي تصادق على أن المزايا المفترضة لسلاسل القيمة العالمية تحفز ريادة الأعمال على الصعيد المحلي. وعلى خلاف ذلك، ينصب التركيز المهيمن لهذه البحوث على المكاسب التي تتحقق في العمالة والربح وفرص التعلم لفرادى الشركات (كواليسكي وآخرون، ٢٠١٥) وفي حصائل النقد الأجنبي. والمعتقد فيه على نطاق واسع أن مشاركة الشركات في سلاسل القيمة العالمية توفر لها إمكانيات الإنتاج الكبير النطاق، والتخصص، وسُبل الوصول إلى الأسواق الدولية؛ كما أن مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية تعتبر أيضاً مصدراً مهماً للحصول على التكنولوجيات والمهارات ورأس المال في صورة الاستثمار المباشر واثمانات الموردين وتمويل التجارة^(٢) التي تنسم جميعها بالمحدودية في أقل البلدان نمواً. لكن هذا الرأي قد يكون مبالغاً في التبسيط، ومن غير المستطاع استخلاص سوى نتائج قليلة بشأن المكاسب المحتمل أن تحققها ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً من دون النظر في ملكية الشركات المستفيدة.

يستكشف هذا الفصل ما إذا كان التعرُّف في أنماط الإنتاج العالمي يحفّز على ريادة الأعمال والتصنيع في أقل البلدان نمواً. وفي الوقت الراهن يُنظر على نطاق واسع إلى التجارة الدولية باعتبارها المصدر الأساسي للدينامية الإنمائية، وجرى إلى حد كبير إحلال السياسات الصناعية في البلدان النامية بسياسات تجارية باعتبارها نوع السياسة الإنمائية الأشيع. لكن ريادة الأعمال المحلية شرط أساسي لتسخير مكاسب التجارة لأغراض التنمية وتوليد الموارد المحلية التي تحتاجها أقل البلدان نمواً من أجل الاستثمار في البنية التحتية، إلى جانب حاجتها إلى المهارات والابتكارات الضرورية لتحقيق أهداف التنمية المستدامة.

وتعرّف التجارة الدولية على نحو متزايد عبر سلاسل القيمة العالمية، التي تتخذ أكثر فأكثر موقف الوسيط بين تقسيم العمل على الصعيد العالمي والتخصص الوظيفي في التجارة، مما يتسبب في فصل متزايد بين المكان الذي تُنتج فيه السلع والمكان الذي تُخلق وتتحقق فيه القيمة^(٣). ومن هنا، تتمثل إحدى المسائل الإنمائية الحرجة أمام أقل البلدان نمواً في التعرف على الكيفية التي تساعد بها الفرص المحتملة التي تتيحها سلاسل القيمة العالمية في حفز أنواع ريادة الأعمال التي يمكن أن تدفع بالتحول الهيكلي، وبالأخص في القطاعات القابلة للمتاجرة القائمة على الموارد في أقل البلدان نمواً (كالزراعة والصناعات الاستخراجية والصناعة التحويلية) التي تتجه مبادرات التحول الهيكلي وخلق الثروة إلى التركيز المتزايد عليها. ويبدأ هذا الفصل بمناقشة في الفرع باء لطبيعة سلاسل القيمة العالمية ومشاركة أقل البلدان نمواً فيها. ويعرض الفرع جيم، تفصيلات أكبر عن سلاسل القيمة العالمية في الزراعة وفي صناعة المنسوجات والملابس. أما الفرع دال، فيستخلص بعض الاستنتاجات من المناقشة ويثير عدة مسائل ذات صلة ويقترح خيارات من أجل أقل البلدان نمواً.

باء- سلاسل القيمة العالمية وريادة الأعمال

تنشأ سلاسل القيمة العالمية نتيجة تجزئة العمليات الإنتاجية إلى مهام موزعة دولياً ضمن نُظم إنتاج تمتد بلا حدود إلى عدة مواقع، داخل نظام للسلاسل المتعاقبة والشبكات العالمية والإقليمية المتشعبة. ورغم أن سلاسل القيمة العالمية محددة قطاعياً بشكل متأصل، تنطلق جميعها من مسعى الشركات المستهله لها إلى زيادة الكفاءة وخفض التكاليف وتسريع الإنتاج عبر

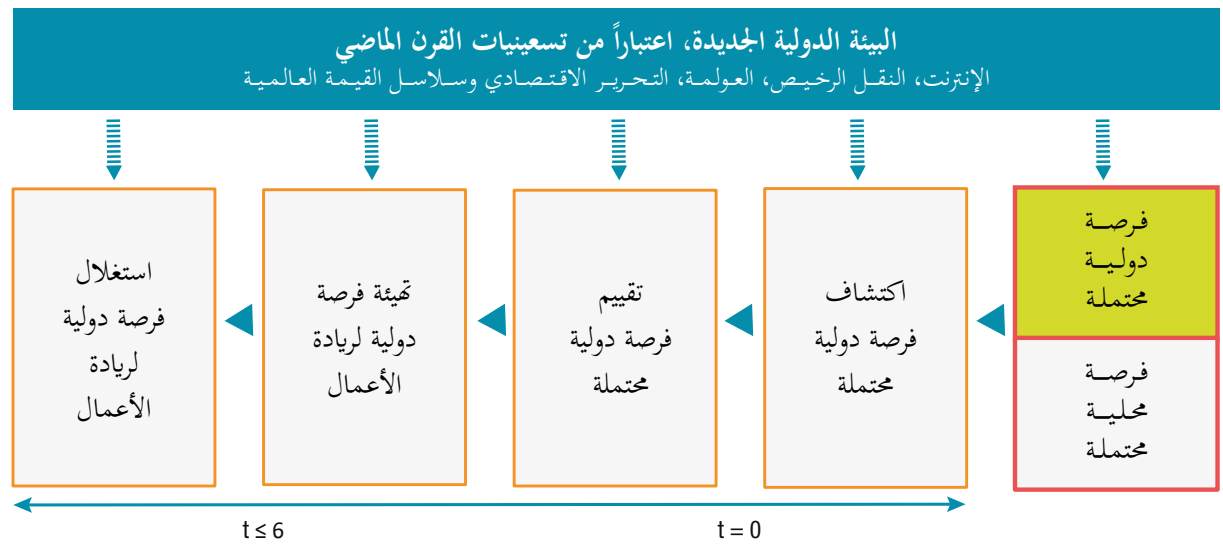
١- واجهة التماس بين رواد الأعمال وسلاسل القيمة العالمية

والإبداع. وينبغي لريادة الأعمال أن تحوّل الفرص المحتملة في سلاسل القيمة العالمية إلى فرص ريادية حقيقية تتجسد في ثلاثة عناصر تأسيسية هي: المنتجات، والمستهلكون، والقدرات^(٤). وينطوي اكتشاف الفرص على بُعد ذاتي مهم: فمن الممكن تماماً إذا صادفت اثنان من رواد الأعمال الفرص المحتملة الممكنة ذاتها، أن يقوموا باكتشاف وتهيئة فرص ملموسة مغايرة، على نحو يرتهن بالخصائص والقدرات التي يحوزها كل منهما (أويسون وويتاكر، ٢٠١٥).

يمكن اعتبار أن رواد الأعمال وريادة الأعمال موجودون في وضعية تماس مع الفرص السوقية المحتملة التي توفرها سلاسل القيمة العالمية، عبر عملية لاكتشاف الفرص وتقييمها وتهيئتها واستغلالها (الشكل ٣-١). ويحتاج التعرف على الفرص مهارات تقنية، كالتحليل المالي وبحوث السوق

الشكل ٣-١

مسار ريادة الأعمال لاكتشاف الفرصة واستغلالها



المصدر: مقتبس بتصرف من أويسون وويتاكر، ٢٠١٥، الشكل ٢.

يتخذها رواد الأعمال) أو عبر الشكّلين معاً، عن طريق عملية للتعرف والتطوير.

وتمثل المسألة الرئيسية فيما إذا كانت المشاركة في سلاسل القيمة العالمية تيسر نشوء إطار عمل مفضّل إلى قيام ريادة أعمال معززة للتحوّل الهيكلي. وحسبما تشير الأدبيات، فإن سلاسل القيمة العالمية تعزز التحسين الاقتصادي من خلال الشركات المنخرطة - وهي تبحث عن قدرات جديدة تمكّنها من تطوير مهام أكثر تشعباً وإضافة قدر أكبر من القيمة - استجابة للتهديدات ناشئة عن وجود منافسين جدد يحققون تكلفة أقل. ومن هنا، يحتاج تقدير آثار المشاركة في سلاسل القيمة العالمية على ريادة الأعمال لأغراض التحوّل الهيكلي، فهماً لطبيعة هذا التحسين الاقتصادي ودعائمه وروابطه مع ريادة الأعمال.

وعادة ما تستغل الشركات الفرص المكتشفة - باعتبارها وسيلة العمل الرئيسية التي يتولى زمامها رواد الأعمال - في عملية هادفة مرسومة تتضمن معارف وإجراءات ريادية. وفي سياق البيئة الدولية الراهنة، يمكن لهذه العملية أن تحدث بسرعة أكبر مقارنة بالمرحلة التي كانت فيها التجارة الدولية أقل تحرراً، لأنّ العولمة تتيح للشركات إمكانية التدويل من مرحلة ابتداء الشركات أو بعدها بفترة وجيزة، دون الحاجة إلى مراكمة خبرة ودراية فنية في السوق المحلية^(٥).

وتتاح الفرص المحتملة لانخراط ريادة الأعمال في سلاسل القيمة العالمية على الصعيدين المحلي والدولي. ويمكن أن تنشأ هذه الفرص بشكل خارجي (عن طريق أحوال السواق التي يكتشفها رواد الأعمال)، أو بشكل داخلي (عن طريق إجراءات

٢- التحسين في إطار سلاسل القيمة العالمية

التساؤل عما إذا كانت سلاسل القيمة العالمية تيسّر تطوير ريادة الأعمال المعززة للتحوّل الهيكلي ماثراً لقضية مهمة

وبالنسبة لفرادى الشركات، يتحقق الكسب الناجم عن التحسين بإحراز حصة أكبر من القيمة المتولدة في سلاسل القيمة العالمية. وتتولد القيمة الأكبر في سلاسل القيمة العالمية على وجه العموم، في أنشطة المراحل الأولى، كالتصميم وتطوير المنتج، والبحث والتطوير، وتصنيع الأجزاء والمكونات الرئيسية؛ وفي أنشطة المراحل النهائية، كالسويق والوسم بالعلامات التجارية وخدمة المستهلك. ويمكن من ثم تصوير الأدوار التي تؤديها مختلف الجهات الاقتصادية الفاعلة والبلدان في سلاسل القيمة العالمية في شكل المنحنى المقعر (الشكل ٣-٢)، الذي يصور التقسيم العالمي للمهام والوظائف في سلاسل القيمة العالمية، والمكاسب التي يغنمها المشاركون. وتتسم الأنشطة على جانبي سلسلة القيمة بكثافتها المعرفية والابتكارية، بينما تقع أنشطة الصناعة التحويلية والخدمات القياسية في حوض القيمة الأقل على المنحنى (ميودامبي، ٢٠٠٨).

يمكن تقسيم نطاق التحسين الاقتصادي على مستوى الشركة، ضمن إطار سلاسل القيمة العالمية، إلى أربع مراحل ترتبط بالجزء من السلسلة الذي تكون الشركة ناشطة فيه هي: تحسين العمليات، وتحسين المنتج، والتحسين الوظيفي، والتحسين المشترك بين القطاعات/تحسين السلسلة (الجدول ٣-١). ورغم الأهمية التي تكتسبها هذه المراحل جميعاً، يشكّل التحسين الاقتصادي الوظيفي النقطة المفصلية للتحوّل الهيكلي، ويمسك فعلياً بالتحوّل من الأنشطة الاقتصادية المنخفضة الإيرادات إلى الأنشطة الاقتصادية المرتفعة الإيرادات. ويأخذ التحسين الاقتصادي المشترك بين القطاعات بهذه العملية إلى الأمام بخطوات أكبر، ويخترق الحواجز القطاعية لاستهلال ابتكار وتنوع على نطاق الاقتصاد. ومن ثم، يمكن النظر إلى هاتين المرحلتين باعتبارهما هدفين أوليين للسياسات من أجل تحقيق التحوّل الهيكلي، وأنهما الغاية النهائية المنطقية لسياسات ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً؛ أما مرحلتا تحسين العمليات وتحسين المنتج فتمثلان وسيلة تحقيق هذه الغاية. ويحتاج التحوّل الهيكلي إلى اكتمال عملية التحسين الاقتصادي، إما بالتدرج أو بالوثب.

الجدول ٣-١

أنواع التحسين الاقتصادي في سلاسل القيمة العالمية

تحسين العمليات	إنتاج أكثر كفاءة بإدخال تكنولوجيا أرقى أو نظم إنتاج معتمدة
تحسين المنتج	اكتساب معرفة وقدرات بالتحوّل إلى خطوط أكثر تطوراً
تحسين وظيفي	إضافة قيمة باكتساب وظائف جديدة والتخلي عن الوظائف القائمة للمنتجات من أجل زيادة المهارات العامة ومحتوى قيمة الأنشطة (التحرك إلى أعلى السلسلة)
تحسين مشترك بين القطاعات/تحسين السلسلة	استغلال المعارف المكتسبة في أحد القطاعات لتحقيق تحركات أفقية في قطاعات وأنشطة إنتاجية جديدة

المصادر: همفري وشميتز، ٢٠٠٢.

تقوم سلسلة للسوبرماركت مثلاً باستحداث عملية للإنتاج حسب الطلب تستدعي تدشين خطوط منتجات جديدة أو إدخال عمليات للتجهيز والتعبئة أكثر تطوراً (همفري وميمدوفيتش، ٢٠٠٦).

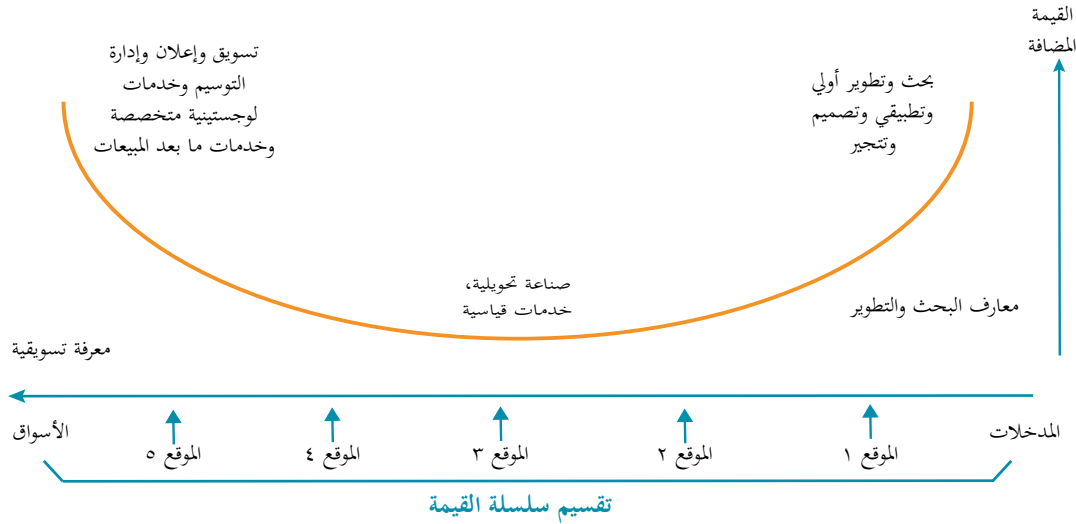
ومن ثم لا تتحدد المسارات صوب التحسين الاقتصادي بالحالة التي تكون عليها كل سلسلة من سلاسل القيمة العالمية فحسب، بل تعتمد أيضاً على توازن القوى داخل السلسلة، وهو الذي يميل بشكل غلاب نحو الشركة الرئيسية. وفوق ذلك، تضاف طبقة أخرى من المظنة والتعقّد جراء التوقعات المرتبطة

وتكتسي أنماط الحوكمة وعلاقات القوى داخل سلاسل القيمة العالمية بطابعها الحاسم. فالشركات الرئيسية، التي تتولى الإدماج الوظيفي وتنسيق الأنشطة الموزعة دولياً، هي الجهة التي تقرر تخصيص الموارد المالية والمادية والبشرية ومسار تدفقاتها داخل سلاسل القيمة العالمية (همفري وشميتز، ٢٠٠٢). وعن طريق التحكم في تدفقات المعلومات واقتناء المعارف داخل سلاسل القيمة العالمية، تكتسب الشركات الرئيسية نفوذاً كبيراً على عملية التحسين - المعتمدة على المعلومات التي تتدفق عبر السلسلة - وعلى تحفيز عملية تحسين المنتج، بتخصيص مهام جديدة، عندما

بالتطور المستقبلي لسلاسل القيمة العالمية، عندما يوضع السياق وهو سياق تتجه تبعاته على الأرجح إلى التفاوت بين سلاسل القيمة العالمية لمختلف المنتجات.

الشكل ٢-٣

منحنى مقعر نمطي لسلاسل قيمة عالمية مدفوعة بعملية أمامية للإنتاج حسب الطلب



المصدر: مودامي، ٢٠٠٨.

الإطار ١-٣ مستقبل سلاسل القيمة العالمية

تتنازع سلاسل القيمة العالمية حالياً قوى متعارضة، يفضل بعضها توسيع نطاقها وزيادة تشعبها، بينما قد يؤدي بعضها الآخر إلى إعادة مواءمتها أو انحسارها. وفي أعقاب عملية اندماج محدودة لسلاسل القيمة العالمية في أثناء الأزمة الاقتصادية ٢٠٠٨-٢٠٠٩، أوحى انخفاض معدلات التجارة إلى الناتج المحلي الإجمالي على الصعيد العالمي، بأن سلاسل القيمة العالمية فقدت قوة الدفع. وفي عام ٢٠١٧، تعرضت لأول مرة منذ ٣٠ عاماً لتوقف النمو مع انخفاض حصة القيمة المضافة الأجنبية في الصادرات إلى ٣٠ في المائة. ولا يزال محالاً للترقب التيقن من أن ذلك يمثل تصحيحاً طبيعياً للإفراط في التجزؤ الدولي الذي نجم عن فيض التعاقد مع الشركات واستراتيجيات الإنتاج. لكن التكنولوجيات الرقمية و"الثورة الصناعية الرابعة" قد تجعل الإنتاج القريب من الأسواق النهائية أكثر جاذبية، وتيسر في الوقت ذاته استجابات سريعة لتغير تفضيلات المستهلكين. بيد أن ارتفاع تكاليف التجارة والنزعات الحمائية تجعل الإنتاج الدولي أكثر كلفة أيضاً.

ومن غير المؤكد ما إذا كانت العوامل المذكورة أعلاه ستكون أكثر أرجحية من العوامل التي تشجع على زيادة التوسع في سلاسل القيمة العالمية وتشمل: تحرير التجارة والاستثمار؛ وأوجه التقدم المتسارع في تكنولوجيات المعلومات والاتصالات؛ ودخول منتجين قليلي التكلفة إلى الصناعة التحويلية؛ وزيادة الكفاءة واتساع نطاق توافر الخدمات على الصعيد الدولي؛ والأسواق الجديدة في الاقتصادات الصاعدة. وفي واقع الأمر، ربما تؤدي بعض التطورات الوشيكة إلى آثار متضادة، فبعض التحسينات في تكنولوجيات المعلومات والاتصالات تقلل فائدة التخصص، بينما يؤدي بعضها الآخر إلى تخفيض تكاليفه. وبالمثل، وفي حين يمكن للتشغيل الآلي أن يتسبب في تآكل الميزة التنافسية للعمالة الرخيصة ويزيد تركيز الصناعة التحويلية في مواقع قليلة، قد تكون بعض القطاعات غير متأثرة بذلك كثيراً، لأن الجدوى التقنية للأتمتة قد لا يضاهيها تحقيق ربحية. وكذلك، يمكن أن يولد التقدم التكنولوجي السريع مكاسب كفاءة داخل الشركات ويسر تحقيق التحسين الوظيفي والمشارك بين القطاعات ويسهم في نمو العمالة والتحول الهيكلي.

المصادر: مصرف التنمية الأفريقي وآخرون، ٢٠١٧؛ دي بيكر وفليغ، ٢٠١٧؛ الأونكتاد، ٢٠١٧؛ الأونكتاد، ٢٠١٨. ب.

٣- المنافسة والانخراط في ريادة الأعمال

يحفز موقع العمليات الإنتاجية المجزأة، الذي يتحدد حسب الإتاحة والتكلفة ونوعية المهارات والموارد اللازمة، الضغوط التنافسية بين الاقتصادات والمواقع. ويترتب على ذلك ارتباط سلاسل القيمة العالمية بارتفاع مستوى المنافسة، التي تتفاوت بين القطاعات وأنواع السلاسل والمنتجات. وتتجه الأحوال التنافسية إلى التغير أيضاً، على اعتبار أن سلاسل القيمة العالمية تميل بصورة متواصلة إلى إعادة التشكل (دي بيكر وميرودو، ٢٠١٣) استجابة على سبيل المثال لتغير التكاليف النسبية للعمل ورأس المال فيما بين البلدان. وعلى ذلك لا يسير تأثير العولمة على ريادة الأعمال في خط مستقيم، وقد يكون إيجابياً أو سلبياً (فيرهول وآخرون، ٢٠٠١). وقد لا تتعرض فرص الانخراط للتضاؤل إن استمر تطور سلاسل القيمة العالمية في اتجاه تفضيل أقل البلدان نمواً كمواقع للإنتاج. ومن المرجح مع ذلك أن تتغير الأحوال التنافسية وأن تصير معها قدرة رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً على استغلال هذه الفرص أو التواءم مع التغيرات التي تطرأ على سلاسل القيمة العالمية، سؤالاً بلا جواب.

ولموقع الشركة داخل سلسلة القيمة أهميته، لأن الضغوط التنافسية تكون على أشدها في تلك الأجزاء من عملية الإنتاج التي تتمتع بأقل مستوى لحواجز الدخول. ويكون لذلك أثره في عدم استقرار الوضع المالي للشركة - الذي يتفاقم بالتقدم في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والاختلالات التي تحدثها التكنولوجيا - ويكون له أيضاً أثره في المهل الزمنية التي تحتاجها الشركة لكي تتعلم وتتكيف وتبتكر.

ومن حيث المبدأ، يمكن للمنافسة الحادة التي تميز أجزاء سلاسل القيمة العالمية الأكثر إتاحة لأقل البلدان نمواً أن تكون حافزاً لريادة الأعمال. لكنها أيضاً يمكن أن تكون رادعاً أو أن تشجع ريادة الأعمال المدمرة (بومول، ١٩٩٠؛ ويغراتز، ٢٠١٦). فشركات أقل البلدان نمواً تتعرض عند اندماجها في سلاسل القيمة العالمية للمنافسة مع شركات في أماكن أخرى قد تكون لديها خصائص وأحوال محلية مختلفة تعينها بقدر أكبر على الاستجابة لتحديات سلاسل القيمة العالمية وتطبيق استراتيجيات للتحسين.

وتتأثر تصورات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم لمؤشرات الأسواق واستجابتها لها بالعديد من قيود الموارد المرتبطة بالعرض والطلب، بما فيها قيود التمويل (فان بورغ

وآخرون، ٢٠١٢). وتوجه هذه القيود انتباه رواد الأعمال نحو فرص أقل داخل مجالاتهم المقيدة، فتحدث آثاراً إيجابية أو سلبية في التعرف على الفرص. وبذلك، قد يستجيب رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً بشكل مختلف وأقل ابتكاراً عن نظرائهم في الاقتصادات الأكثر تقدماً، حتى عندما تتوفر أحوال تنافسية متطابقة داخل سلاسل القيمة العالمية، مضيعين بذلك إمكانية الاستفادة من فرص واعدة خارج نطاق مجالاتهم المحدودة.

وتميل سلاسل القيمة العالمية أيضاً إلى تضخيم آثار حواجز التجارة، كالاختناقات الحدودية واختلاف معايير تجارة السلع تامة الصنع (كريسكولو وتيمينز، ٢٠١٧) وهو ما يعني أن الافتقار إلى البيئة الداعمة يمكن أن يقود الشركة التي تتمتع باحتمالات نمو مرتفعة إلى اتباع استراتيجيات توسع دون المستوى إزاء ارتفاع تكاليف الإنتاج والتجارة (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي؛ ومجموعة البنك الدولي، ٢٠١٥).

ومن ثم، وبرغم المكاسب المحتمل تحقيقها من ناحية نمو التصدير، تعدّ المكاسب المحتملة لسلاسل القيمة العالمية بالنسبة لأقل البلدان نمواً محدودة نتيجة الحواجز القائمة بوجه ريادة الأعمال. ولا يمكن حتى لرواد الأعمال الذين يحوزون الخصائص الضرورية للاندماج في سلاسل القيمة العالمية الإفلات من قيود الائتمان والتكاليف المرتفعة للمعاملات وعدم كفاية البنية التحتية وقلة كفاءة الإجراءات الإدارية للحدود الدولية.

ويستتبع ذلك، أن تصبح أنواع المؤسسات التي تزدهر في بيئة سلاسل القيمة العالمية محلاً مهماً للاعتبار. فالتحسين الاقتصادي يحتاج شركات تأخذ في نهجها بريادة الأعمال (البحث عن الفرص) والنزوع الاستراتيجي (البحث عن المزايا) (هيت وآخرون، ٢٠٠١). وربما نجحت شركات تفتقر إلى هذه الخصائص في الولوج إلى سلاسل القيمة العالمية، لكنها لن تستديم أو تتحسن على الأرجح داخل هذه السلاسل. وهذه الخصائص رئيسية ولها تأثير كبير، وهي تتعلق بريادة الأعمال المدفوعة بالابتكار المولدة للأسواق مقابل رواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء والذين تكون لهم الغلبة دائماً في أقل البلدان نمواً (الفصل الثاني).

ومن هنا، يكون أحد الأهداف المهمة للسياسات في أقل البلدان نمواً هو خلق الكتلة الحرجة من هذه الفئة لرواد الأعمال الضرورية للدفع قُدماً بالتحول الهيكلي. ويمثل التمويل مسألة أساسية في هذا الخصوص، لأن التحسين الذي يجريه رواد الأعمال ذوو التأثير الكبير - أي الذين يأتون بأكثر الاحتمالات

تتم صادرات أقل البلدان نمواً عن ميل نحو زيادة التركيز في المنتجات والشركاء

والمتوسطة الحجم التي تتضمن عادة أصحاب الحيازات الصغيرة والمزارع العائلية (همفري وميمودفيتش، ٢٠٠٦).

ويرتبط هذان القطاعان أيضاً منذ أجل طويل بمشاركة النساء، ولا يزالان حتى الآن ساحة كفاح لتحقيق المساواة بين الجنسين. وعلى سبيل المثال، تشغل النساء ٨٢ في المائة من جميع وظائف صناعة الملابس في ليسوتو (المنشأ أفريقي، المعرض التجاري لعام ٢٠١٧). وفي القطاع الزراعي، يمثل أحد التحديات الكبرى في عدم المساواة بين الجنسين على صعيدي ملكية الأراضي وتحصيل قيمتها. وبالمثل، وبينما ارتبطت صناعة المنسوجات والملبوسات تقليدياً بالتمكين الجنساني، بسبب ميل الصناعة في توليد الوظائف إلى تفضيل النساء، اللاتي لم تحظين قبلاً إلا بفرص محدودة داخل الأسرة المعيشية أو في القطاع غير الرسمي (كيانا وفيلدي، ٢٠٠٨)، تنطوي هذه الصناعة أيضاً على قضايا جديدة بازغة ناجمة عن العمليات غير الرسمية، وانخفاض الرواتب، وفجوات الأجر بين الجنسين وسوء أحوال العمل^(٦). ويحتاج في هذا الصدد بأن سلاسل القيمة العالمية، بدلاً من أن تتحدى الفصل المجنس للوظائف أو تقوم بتفكيكه، تستقدم النساء بتكلفة أقل متوسلة في ذلك تنميط مهارات أو وظائف معينة باعتبارها "مؤنثة"؛ بينما تتكسب المكاسب المتأتبة من التحسين بشكل غير متناسب في أيدي الرجال (المركز الدولي للتجارة والتنمية المستدامة، ٢٠١٦؛ الأونكتاد ٢٠١٨ ج).

١- أنماط عامة لمشاركة أقل البلدان نمواً

تقدّر مساهمة أقل البلدان نمواً في التجارة العالمية بأقل من واحد في المائة، وهو اتجاه ثابت نسبياً منذ عام ٢٠٠٨. وفي المقابل، تبلغ معدلات صادراتها إلى ناتجها المحلي الإجمالي حوالي ٢٥ في المائة في المتوسط، وتقل كثيراً عن المتوسط الذي تحقّقه البلدان النامية البالغ ٣٥ في المائة، مُظهرة أيضاً توجهاً واضحاً نحو الانخفاض منذ عام ٢٠١١. ويُبرز ذلك العقبات المستعصية التي تعترض القدرة التنافسية والتنمية في أقل البلدان نمواً التي تجسدها معوقات الهيكليّة (الأونكتاد، ٢٠١٧ ج). وينمّ توجه الصادرات في أقل البلدان نمواً عن تزايد التركيز في المنتجات والشركاء (الأونكتاد، ٢٠١٨ د) فضلاً عن عدم كفاية البنية التحتية وضعف تسيير المؤسسات المعنية بالتجارة، يواجه كثير من أقل

لتحقيق أثر على الابتكار وعلى مكاسب المستهلكين وتوليد الوظائف وخلق الثروة وعلى المجتمع - يتطلب وجود الائتمان الطويل الأجل للاستثمار والابتكار. ووفقاً لإطار دورة الحياة (المنتدى الاقتصادي العالمي، ٢٠١٤) تجتاز الشركات مرتفعة التأثير خمس مراحل للنمو تحتاج كل مرحلة منها إلى مستويات وأنواع مختلفة من التمويل. ففي مرحلة الإطلاق (الريادة والنمو) تسعى الشركة إلى تمييز نفسها عن الأنواع الأخرى من شركات ريادة الأعمال باتباع استراتيجية ورؤية واضحتين، وتقرن ذلك بمنتج أو خدمة شديدة التمايز. وخلال مرحلة البناء (النمو المرتفع) تركز مقدراتها في الأجل الطويل على استراتيجيات أعمال صلبة وعروض اكتتاب مختلفة. وفي مرحلة التشغيل (نضوج النمو) تبلغ مرحلة النضج باستغلال القدرات التي بُنيت في المرحلتين السابقتين لدورة الحياة لإدماج عمليات كفؤة وتوليد أرباح مستدامة. وعندما تصل إلى مرحلة البلوغ التام في دورة الحياة، تتجه غالباً إلى التجديد وإعادة تشكيل نفسها جذرياً حتى تستمر لها الغلبة وتحافظ على تحقيق التأثير والنمو المرتفعين.

ويتصف الائتمان الطويل الأجل بمحدوديته بصفة خاصة في البلدان النامية (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠١٨) رغم وجود أدلة على أن رواد الأعمال ذوي التأثير الكبير المدفوعين بالفرصة أقل تأثراً بقيود الائتمان من أقرانهم المدفوعين بالضرورة (فان دي زوان وآخرون، ٢٠١٦).

جيم-مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية

يتضمن هذا الفرع تقديراً لمشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية، ويعتمد في ذلك على دراسات فردية في قطاعي الزراعة وصناعة الملابس بهدف تسليط الضوء على طبيعة فرص ريادة الأعمال التي يوفرها. ويتوسع الفرع في تحليل تناول هذا الموضوع في سياق إعداد تقرير أقل البلدان نمواً لعام ٢٠٠٧ (الأونكتاد، ٢٠٠٧).

وبقدر الأهمية التي يكتسبها قطاعا الزراعة وصناعة الملابس كمصدر لحصائل العملة الأجنبية، يحتل القطاعان أيضاً مكانة بارزة في مجال توليد العمالة وتوفير أنشطة الأعمال الشاملة للجميع وتمكين المرأة. ويشار إلى أن فعالية النمو الذي تولده الزراعة في تخفيض الفقر تبلغ أربعة أضعاف فعالية النمو الذي تحقّقه القطاعات الأخرى (المعهد الدولي للبيئة والتنمية، ومختبر الأغذية المستدامة، ٢٠١١)، وأن حصص المكاسب الكاملة في مجال القضاء على الفقر يرتفع بنمو المؤسسات الصغيرة

محدودية دوره في قطاع الزراعة (الإطار ٣-٢). وبالرغم من اتجاه الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الانخفاض منذ عام ٢٠١٢، مثل نسبة ٢١ في المائة من إجمالي تدفقات المالية الداخلة إلى أقل البلدان نمواً في الفترة ٢٠١٣-٢٠١٧ (الأونكتاد، ٢٠١٨ ب). ووفقاً لقاعدة بيانات مركز سياسات الاستثمار التابع للأونكتاد (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/>) تنضم أقل البلدان نمواً كافة كأطراف فعلية إلى معاهدات الاستثمار الثنائية، أو إلى معاهدات تتضمن أحكاماً تتعلق بالاستثمار.

وزادت أحجام صادرات أقل البلدان نمواً بنسبة ٢٧٦ في المائة بين الأعوام ٢٠٠٠ و٢٠١٦، لكن مساهمتها في سلاسل القيمة العالمية لا تزال محدودة، وحقت نمواً لم يتجاوز معدلاً سنوياً قدره ٢ في المائة بين الأعوام ٢٠١٠ و٢٠١٧. وعلاوة على ذلك، مثلت حصة القيمة المضافة الأجنبية في الصادرات - وهي ٩ في المائة - النسبة الأقل فيما بين البلدان النامية (الأونكتاد، ٢٠١٨ ب). وتمثل أقل البلدان نمواً المصدر الغالب لمدخلات صادرات البلدان الأخرى في عدة قطاعات. وبعبارة أخرى، فإن اندماجها في المراحل الأولى (الأمامية) يجري بقدر أكبر من اندماجها في المراحل النهائية (الخلفية) (الشكل ٣-٣) وهو الوضع الذي يعكس إلى حد كبير اعتمادها على صادرات السلع الأولية، بما فيها السلع الأساسية المعتمدة على المحيط في حالة البلدان الجزرية الأقل نمواً. غير أن البلدان الجزرية الأقل نمواً عكست معدلاً أكبر للاندماج في المراحل النهائية، بسبب غلبة صادرات الخدمات وبالدرجة الأولى السياحة. ومن الممكن توقع أن يفضي القرب من "مصنع آسيا" (مركز الإنتاج الإقليمي لسلسلة القيمة العالمية)، وعلى الأخص القرب من قطب النمو الصيني - إلى تسريع اندماج أقل البلدان الآسيوية نمواً في سلاسل القيمة الإقليمية والعالمية، مع الاتجاه المتزايد من جانب الشركات في الصين واليابان وتايلاند وفيت نام إلى نقل عملياتها أو التعاقد عليها مع مصادر خارجية في البلدان الأقل تكلفة، مدفوعة بارتفاع تكاليف العمالة أو نقص أعدادها. بيد أن الإنتاج المرتبط بسلاسل القيمة العالمية في أقل البلدان الآسيوية نمواً يظل مع ذلك معتمداً بشكل كثيف على الشركات الأجنبية ويكون دورها واقعاً إلى حد كبير في المراحل الأمامية، بما يشير إلى محدودية المكاسب المتأتية من الاندماج. ولا توجد أي دلائل على ظهور "مصنع أفريقيا" على غرار مصنع آسيا، بما يعكس تزايد محدودية اندماج أقل البلدان الأفريقية نمواً في سلسلة القيمة العالمية، وهي بلدان يبقى كثير منها قابلاً في الأجزاء منخفضة القيمة من المراحل الأولى لسلسلة الإمداد^(٩).



البلدان نمواً عقبات محددة تتصل بالتجارة منها، أوضاعها كبلدان غير ساحلية، وبُعدها عن الأسواق الدينامية الكبيرة، وصغر حجم الأسواق المحلية الذي يحد من احتمالات اقتصاديات النطاق. وضاعفت الظروف المتغيرة التي أحاطت بتنمية أقل البلدان نمواً على مدى عقود متعاقبة من صعوبة الفرار من مصيدة التخلف (الأونكتاد، ٢٠١٦ ب).

وتتأثر مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية بشكل كبير باتفاقات التجارة والاستثمار. ويشكل تصعيد التعريفات الجمركية^(٧) حاجزاً رئيسياً سواء أمام قطاع تجهيز المنتجات الزراعية أو قطاع الصناعة التحويلية، كما أن ذروة التعريف لا تكف عن التأثير في قطاعات مهمة كالزراعة والملابس والمنسوجات والسلع الجلدية. ومؤدى ذلك أن تصبح سبل الوصول التفضيلي إلى الأسواق مسألة حاسمة الأهمية. وتستفيد أقل البلدان نمواً من المعاملة التفضيلية بموجب اتفاقات التجارة الثنائية أو المتعددة الأطراف أو الدولية، كمبادرة الاتحاد الأوروبي "كل شيء ما عدا السلاح"، وكذلك في إطار "قانون النمو والفرص في أفريقيا" المعمول به في الولايات المتحدة^(٨). لكن انتشار اتفاقات التجارة المتعددة الأطراف والإقليمية والثنائية يؤدي إلى تآكل الهوامش التفضيلية على مدار الوقت ويتسبب في الحد من المنافسة في هذه الأسواق. وعادة ما تكون اتفاقات التجارة والتفضيلات المرتبطة بها إقليمية، تميل إلى تفضيل التجارة داخل الإقليم على التجارة الإقليمية. لكن اتفاقات التجارة الإقليمية تتفاوت في قدرتها على تشجيع التجارة، وبالتبعية، تشجيع ريادة الأعمال.

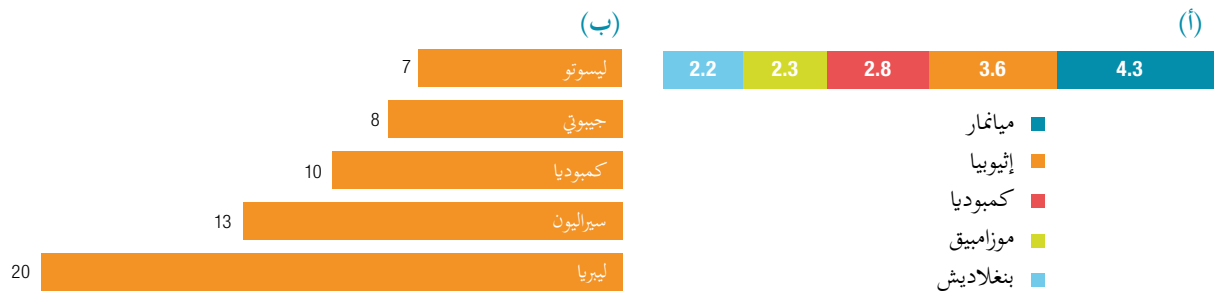
ويتخذ النموذج الغالب لدخول أقل البلدان نمواً إلى سلاسل القيمة العالمية شكل الاستثمار الأجنبي المباشر، رغم

الإطار ٣-٢ اتجاهات في تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الداخلة إلى أقل البلدان نمواً

مثل الاستثمار الأجنبي المباشر ٢١ في المائة من إجمالي تدفقات رأس المال إلى أقل البلدان نمواً في عام ٢٠١٧، وهي نسبة متناقصة ابتداءً من عام ٢٠١٢. ورغم انخفاض تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ككل بنسبة ١٧ في المائة في عام ٢٠١٧، شهدت التدفقات المتجهة إلى أقل البلدان الآسيوية نمواً وأقل البلدان الجزرية نمواً زيادة بنسبة ٢٠ في المائة؛ وحقت ميانمار أعلى معدل لهذا النمو (٤٥,٢ في المائة) وكمبوديا (١٢,٥ في المائة). وفي المقابل، انخفضت التدفقات إلى جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية للعام الثاني بحوالي ١٨ في المائة جراء انخفاض الاستثمارات الصينية. ورغم الانخفاض الحاصل في إجمالي التدفقات المتجهة إلى أقل البلدان الأفريقية نمواً وهائيتي، بنسبة ٣١ في المائة، والذي يعزى إلى حد كبير إلى الانكماش الكثيف في استثمارات القطاعات الاستخراجية في أنغولا وموزامبيق، تبدو توقعات الاستثمار الأجنبي المباشر مؤاتية لأقل البلدان الأفريقية نمواً. وفي حين أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى أقل البلدان نمواً تمثل نسبة صغيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى جميع البلدان النامية (٤ في المائة في عام ٢٠١٧) تبدو قيمة هذه التدفقات كبيرة عادة عند مقارنتها بالنتائج المحلي الإجمالي، وهو الحاصل في كمبوديا وجيبوتي وليسوتو وليبيريا وسيراليون في عام ٢٠١٦.

الشكل الإطاري ٣-١

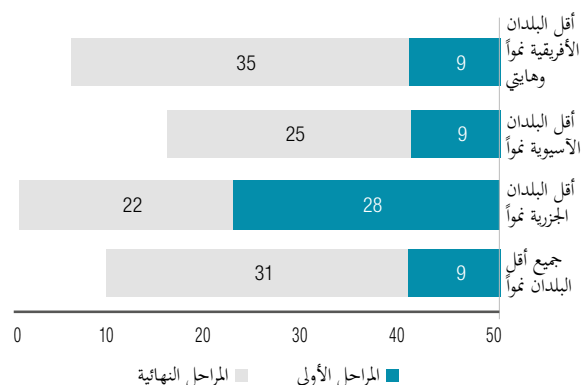
أقل البلدان نمواً الرئيسية الخمسة المتلقية للاستثمار الأجنبي المباشر (أ) حسب القيمة ببلاتين الدولارات في عام ٢٠١٧؛ و(ب) حسب الحصة بالنسبة المئوية في الناتج المحلي الإجمالي عام ٢٠١٦



المصدر: الأونكتاد، ٢٠١٨؛ ب؛ الأونكتاد، ٢٠١٨.

الشكل ٣-٣

اندماج أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية، بحسب مجموعات البلدان، ٢٠١٧



المصدر: قاعدة بيانات الأونكتاد - أيورا (EORA).

وأحد مصادر عدم الاستقرار الشائعة التي تنبع من مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية يعود إلى أنها تنتج سلعاً قابلة للمتاجرة تتسم بشكل غير متناسب بقابليتها للتأجيل^(١٠)، مما يجعلها ضعيفة على نحو خاص إزاء صدمات الطلب العالمي (بولدوين، ٢٠٠٩؛ منظمة العمل الدولية، ومنظمة التجارة العالمية، ٢٠١١).

٢- مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية الزراعية

يشكل قطاع الزراعة والحراجة والمصايد المصدر الرئيسي للعمالة في أقل البلدان نمواً، ويتجه في بعض الحالات إلى التزايد (الأونكتاد، ٢٠١٥). ورغم أن هذا القطاع لا يُعتبر على وجه العموم محركاً مهماً للصناعات،

النامية. ويؤدي ارتباط سلاسل القيمة العالمية للمواد الغذائية الزراعية بالصناعة التحويلية والزراعة، إلى تأكيد وثاقة صلتها على نحو خاص بزيادة الأعمال والتحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً.

وتختلف ديناميات سلسلة القيمة العالمية في المجال الزراعي اختلافاً بيناً بين المنتجات والبلدان، وتؤدي إلى تقليل احتمالات التعميم على نطاق القطاع أو على نطاق أقل البلدان نمواً. وإضافة إلى ذلك، يواجه تحديد مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية الزراعية عقبات جراء تفاوت التغطية بالدراسات الإفرادية للبلدان والمنتجات وقلة المعلومات التي توفرها عن ريادة الأعمال، وتركيزها على اتجاهات التحسين في الصناعات المنخفضة التكنولوجيا (دي كابريو وسوفانا فاكدي، ٢٠١٧).

إلا أنه، وبالرغم من أهمية الزراعة في أقل البلدان نمواً والميزة النسبية الظاهرة التي تتمتع بها في مجال الإنتاج الزراعي، تبدو مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية محدودة على وجه العموم أكثر من القطاعات الأخرى (مصرف التنمية الآسيوي، ٢٠١٣). وتشير البيانات المستقاة من مرصد التّعُد الاقتصادي (٢٠١٦)، ومن الدراسات الإفرادية لإقليمية والقطرية^(١٣)، أن سلاسل القيمة في مجال الزراعة تبدو بالنسبة لأقل البلدان نمواً محلية وإقليمية في الأساس، وتعكس جزئياً غلبة أصحاب الحيازات الصغيرة وزراعة الكفاف والأنشطة الحرفية. وتتجه أقل البلدان الآسيوية نمواً إلى توفير المدخلات الأساسية لسلاسل القيمة الإقليمية، التي يتمحور تركيزها على تنمية آسيا، عاكسة بذلك المركز الذي تحتله المنطقة كأبرز سوق عالمية للغذاء (تريمر، ٢٠١٣). وبالمستطاع ملاحظة وجود نمط مشابه في أفريقيا وإن كان أقل بروزاً. وإلى جانب ذلك، تحدّ العزلة الجغرافية لأقل البلدان الجزرية نمواً من تطوير سلاسل إقليمية للقيمة واندماجها في سلاسل القيمة العالمية، بينما تتسبب الأعداد القليلة لسكانها في زيادة العقبات الهيكلية أمام قدرتها التنافسية وجاذبيتها للاستثمار الأجنبي المباشر.

وربما يعكس ذلك جزئياً خصائص مختلفة للمنتجات والسياسات (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠١٧ ج). فعلى الصعيد العالمي، تستفيد الزراعة من دعم عام كبير، بالرغم من المطاعن التي يتعرض لها ذلك من منظور التكلفة – العائد^(١٤)، وتبدو أقل البلدان نمواً في هذا الخصوص متضررة بشكل خطير جراء العقبات التي تواجهها في توفير الموارد اللازمة لهذا الدعم. ومن المحتمل أيضاً أن يجري تجهيز المنتجات الزراعية في أسواق التصدير، لأغراض إعادة تصديرها (الأونكتاد، ٢٠١٧ ج).

يؤدي دوراً رئيسياً كمصدر لسبل العيش (الأونكتاد، ٢٠١٥ أ؛ الأونكتاد، ٢٠١٧ ح). ففي كمبوديا على سبيل المثال، تمثل الزراعة ثلث الناتج المحلي الإجمالي، وتوفر ٨٠ في المائة من العمالة (مؤسسة التمويل الدولية، ٢٠١٤). وبالمثل، ينخرط ٧٧ في المائة من الأسر المعيشية في فانواتو في أنشطة الصيد الحرفي^(١١). ويحاول أنشطة الصيد في أقل البلدان الجزرية نمواً صيادون حرفيون، ويمثل دعامة رئيسية لها. لكن مزاوله الصيد على النطاق الصناعي الذي تمارسه أساطيل الصيد الأجنبية ويجري أحياناً تجهيز حصائله محلياً، لا تتوافر له على الأرجح مقومات البقاء في القسم الأكبر من أقل البلدان الجزرية نمواً. وفي فانواتو ينخرط ٧٧ في المائة من الأسر المعيشية في أنشطة الصيد الحرفي. وفي المقابل لذلك، تسهم صناعة الصيد في بنغلاديش بنسبة ٤،٤ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، وتدعم بشكل مباشر أو غير مباشر معاش ١٥ مليون نسمة (الأونكتاد، ٢٠١٧). أما الزراعة، فتمثل القطاع الذي يحقق فيه السكان المحليون في أقل البلدان نمواً القيمة المضافة الأكبر. ومع ذلك، تتسم مناطق أقل البلدان نمواً بانخفاض الإنتاجية على وجه العموم مع وجود اختلافات فيما بينها. وحتى أقل البلدان الآسيوية نمواً التي تحقق أعلى مستوى للإنتاجية الزراعية تظل وفقاً لهذا المقياس متخلفة عن معظم البلدان النامية الأخرى في آسيا. وتتجه إنتاجية العمالة الزراعية في أقل البلدان الجزرية نمواً إلى الانخفاض، رغم ارتفاعها تاريخياً عن إنتاجية العمالة الزراعية في أقل البلدان الآسيوية والأفريقية نمواً (الأونكتاد، ٢٠١٥ أ).

وتتضمن الأعمال التجارية الزراعية والصناعات الزراعية، أعمال التجدير وإضافة القيمة التي تتولاها المؤسسات الزراعية واللاحقة للإنتاج الزراعي، كما تشمل بناء الروابط فيما بين المؤسسات الزراعية (الفاو، ٢٠١٣ أ). وتعني الأعمال التجارية الزراعية، جميع الأنشطة التجارية التي تزاول "من المزرعة حتى شوكة الطعام"، من موردي المدخلات الزراعية والمنتجات ومجهزي المنتجات الزراعية والموزعين والتجار والمصدرين، إلى تجار التجزئة والمستهلكين^(١٢). وتشير الصناعات الزراعية، إلى إقامة الروابط بين المؤسسات وسلاسل العرض من أجل تطوير المدخلات والمنتجات الزراعية وتحويلها وتوزيعها.

وفي حين تلعب سلاسل القيمة العالمية دوراً أكثر محدودية في قطاع الأعمال التجارية الزراعية والصناعات الزراعية، عند مقارنته بالقطاعات الأخرى، فإن أهميتها تتجه مع ذلك إلى التزايد على نحو يعكس ارتفاع الأسعار العالمية للغذاء كسبب ونتيجة لإعادة توزيع النشاط الاقتصادي العالمي باتجاه البلدان

على النحو الذي تبديه سلاسل القيمة المحلية لمنتجات التصدير الرئيسية في أقل البلدان نمواً الأربعة المصدرة للغذاء والمنتجات الزراعية (الإطار ٣-٣). ومن هنا، يكون مقياس نجاح الاندماج في سلسلة القيمة العالمية هو زيادة كميات الصادرات.

ورغم ذبوع الإشارة في الأدبيات إلى إمكانية إثراء المنتجات، تتسم مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية الزراعية على وجه العموم بقصر سلاسل القيمة المحلية ومحدودية التجهيز المحلي؛ فالطابع الغالب على الزراعة هو انتشار المزارع العائلية الصغيرة التي تتسم بمحدودية التحسين،

الإطار ٣-٣ سلاسل القيمة المحلية للصادرات الزراعية الرئيسية في أقل البلدان نمواً المصدرة للأغذية والمنتجات الزراعية

غينيا - بيساو

في عام ٢٠١٦، شكّلت جوزة الهند وجوزة البرازيل وجوزة الكاجو ٤٠,٥ في المائة من إجمالي الصادرات. ويُنتج الكاجو بصورة أساسية في المزارع العائلية الصغيرة وتعاونيات المنتجين وشركات الإنماء الزراعي. وتشتري المحصول شبكة مشترتين موجودة في الجزء الداخلي من البلد ترتبط بمشتريين حضريين، ويُرسل الكاجو إما إلى مستودعات لتجفيفه وتعبئته في أكياس وتجميعه في أحمال، أو ينقل مباشرة إلى مصدريين موجودين بالعاصمة. ويصدر معظم محصول الكاجو تقريباً إلى الصين وفيت نام والهند نيئاً لتجهيزه وبيعه في الأسواق المتقدمة النمو.

ملاوي

في عام ٢٠١٦، شكّلت أوراق التبغ الخام ٢٩ في المائة من إجمالي الصادرات، ويقوم بإنتاجها أساساً أصحاب الحيازات الصغيرة والمزارعون المستأجرون للأرض. ويشترى تجار التبغ الدوليون أوراق التبغ في مزادات أو يعقود مباشرة محكمة بترتيبات طويلة الأجل تخضع لأشكال مختلفة لحكومة العلاقات مع مزارعي التبغ، ويؤدي ذلك إلى آثار مختلفة تتعلق بالمنتج وتحسين العمليات.

جزر سليمان

في عام ٢٠١٦، مثّلت الأخشاب الخام نسبة ٣٧ في المائة من الصادرات. ويشكل خشب الساج المستزرع مرتفع القيمة مصدراً رئيسياً محتملاً، وتشير التقديرات المتعلقة بمعدلات المشاركة في زراعة الساج، التي بدأت في ثمانينيات القرن الماضي، إلى استمرار أهمية أصحاب الحيازات الصغيرة كمصدر أساسي، إلى جانب الدولة والمزارع التجارية الكبيرة التي يعود وجودها إلى حقبة الستينيات من القرن الماضي. ويصدر خشب الساج أساساً في شكله الخام لتصنيعه في الصين والهند وفيت نام من خلال شبكة دولية للمشتريين. وتجري بعض الشركات المحلية عمليات تجهيز لنسبة قليلة من خشب الساج، ويتولى التجار تصديره من أجل إجراء عمليات إضافية عليه في أسواق المقصد. وتُعتبر جزر سليمان أيضاً ثاني أكبر مصدر في العالم للكوبرا (جوز هند مجفف) بعد إندونيسيا. ويغلب على إنتاج جوز الهند فيها أنه محصول الحيازات الزراعية الصغيرة.

الصومال

يتمثل المورد التصديري الرئيسي في قطاعان الماشية لأغراض الغذاء، ويربيها الرعاة أساساً. وتتولى شبكة من السماسرة تيسير صادرات اللحوم المجمدة، ويوفرون الرابطة الرئيسية بين المنتجين وصغار التجار ووكلاء التصدير.

المصادر: المركز الاستراتيجي للبحوث الزراعية الدولية، ٢٠١٥؛ كاتارينو وآخرون، ٢٠١٥؛ الفاو والبنك الدولي للإنشاء والتعمير/البنك الدولي، ٢٠١٨؛ موير - لي وبراوز، ٢٠١٢؛ نيجاسا وآخرون، ٢٠١٢؛ المحطة الإخبارية نيوز ٢٤، ٢٠١٧؛ مؤسسة أنفيرتوباكو، ٢٠١٦.

التركيز المتزايد في جميع مراحل سلسلة القيمة الزراعية يتسبب في تبعات على ريادة الأعمال وتوازن القوى

تعمل به ملاوي ويضمن أسعاراً أعلى للمزارعين، وتفضيل وجود قطاع يدار بالزراعة التعاقدية.

وتلعب المجمعات التجارية وتجار التجزئة الكبار دوراً متزايداً في سلاسل القيمة العالمية الزراعية، الذي أسفر عن نمو ملموس في الزراعة التعاقدية كاستجابة للتكاليف المرتفعة للمعاملات في الأسواق الضامرة غير المثالية والمؤسسات السوقية الضعيفة التي تشيع في أقل البلدان نمواً. ويمثل موضوع الزراعة التعاقدية موضوعاً خلافياً كبيراً، وثمة شواغل مثارة بخصوص احتمالات إساءة استغلال ضعف المواقف التفاوضية لصغار المزارعين واستغلال الوسطاء (التجار والسماسرة والمشترون) للمنتجين واحتمال أن تروج سلاسل القيمة العالمية لريادة أعمال مدمرة. وتضمنت الاستجابات إزاء هذه الشواغل محاولات لتقصير سلاسل القيمة المحلية، بربط المنتجين بالمصدرين أو المصنّعين مباشرةً وتشجيع تعاونيات المنتجين (المعهد الدولي لدراسات البيئة والتنمية، ومختبر الأغذية المستدامة، ٢٠١١؛ شبكة العمل من أجل الزراعة العضوية المستدامة، ٢٠١٣؛ ستروذر، ٢٠١٧؛ ويغراتر، ٢٠١٦).

وتفاوتت انتشار الزراعة التعاقدية تفاوتاً واسعاً بين السلع الأساسية وأسواق المقصد وأنواع المشتريين (مينوت ورونشي، ٢٠١٤). وتدفع التكاليف الثابتة المرتفعة للتعاقد واقترباتها في حالة بعض المحاصيل بخصائص اقتصاديات النطاق إلى تفضيل المزارعين متوسطي وكبير الحجم. لكن رهافة بعض المنتجات مرتفعة القيمة تعقد عملية المكننة، وتؤدي إلى احتمال تفضيل أصحاب الحيازات الصغيرة (بامبر وآخرون، ٢٠١٤) وتوجد دلائل على استفادة صغار المزارعين من الزراعة التعاقدية عندما يتمكنون من تأمين سُبل أضمن للحصول على المدخلات كالبذور والأسمدة^(١٥). ومع ذلك، لا تزال التحديات قائمة. فالأفق والأكثر تهميشاً نادراً ما ينتفع، أو ينجح في التحسين، ويكون غير منيع أمام استغلال أطراف ثالثة من المقاولين عديمي الضمير، مما يتسبب في نشوء شواغل حول ما إذا كانت سلاسل القيمة العالمية تيسر السبيل لريادة الأعمال المدمرة (بامبر وآخرون، ٢٠١٤؛ المرأة في العمل غير الرسمي: التعولم والتنظيم، ٢٠١٣؛ دايهيل وآخرون، ٢٠١٧؛ مبادرة التجارة الأخلاقية، ٢٠٠٥؛ ويغراتر، ٢٠١٦).

ومن الممكن أن يكون للسياسات العامة والدعم الحكومي أثر مهم على سلاسل القيمة الزراعية، حسبما أظهرت ذلك رواندا، التي غيّرت وضعية إنتاجها للبن من مستوى السلع الأساسية إلى مستوى السلع التخصصية مرتفعة القيمة (البنك الدولي، ٢٠١٦). وفي المقابل، وبالرغم من الأهمية الاقتصادية لجوز الكاجو في غينيا - بيساو، تعطل تطوير هذا القطاع لعدم وجود إطار تشريعي وتنظيمي لتنظيم السوق (كاتارينو، ٢٠١٥).

وتتسم الأفضليات التجارية بأهمية خاصة لتحقيق مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية الزراعية، لأن التعريفات على المنتجات الزراعية مرتفعة كثيراً على وجه العموم مقارنة بالتعريفات على منتجات الصناعة التحويلية والموارد الطبيعية. وتتأثر التجارة الزراعية، ولا سيما في قطاعات الأسواق المتخصصة مرتفعة القيمة المهمة لأقل البلدان نمواً، بالإجراءات غير الجمركية على وجه الخصوص من قبيل معايير النظافة والصحة والمعايير الخاصة الوطنية الأخلاقية والبيئية، ومتطلبات ولوائح تتبع المنتج من ناحية حجمه وشكله ولونه. وعادة ما تكون الفرص المتعلقة بالتمييز بين المنتجات مشروطة بتدابير غير جمركية ترتبط بشهادات المصادقة (همفري وميمدوفيتش، ٢٠٠٦؛ والأونكتاد، ٢٠١٥ ب).

كذلك تتسبب التدابير غير الجمركية في قطاع الزراعة، التي تفرض تكاليف امثال يتحملها رواد الأعمال المحليون رغم أنها يمكن أن تعالج عن طريق المساعدة التقنية واستخدام التكنولوجيا الحديثة، في حدوث تبعات على سلاسل القيمة العالمية. فالأنشطة التجارية العالمية في مجال الصناعات الغذائية باتت تغلب عليها بصورة متزايدة سلاسل القيمة العالمية المنسقة رأسياً، على غرار السلاسل المرتبطة تقليدياً بالصناعة التحويلية، مع الاستعانة بأشكال مختلفة للتنسيق. وتتضمن هذه الأشكال، برامج المنتجين الزراعيين، والزراعة التعاقدية، وإدارة الأصناف من قبل موردي المجمعات التجارية، وعقود التسويق (همفري وميمدوفيتش، ٢٠٠٦). ومن الممكن أن يضاعف ذلك مخاطر سوء استعمال قوة السوق. وعلى سبيل المثال، أصبحت القدرة على التبع الدقيق والآني للمنتجات عاملاً مهماً قد يدفع الشركات إلى ممارسة النفوذ على المنتجين في سياق تنفيذ الامتثال. ففي ملاوي، حيث يغلب إنتاج الحيازات الصغيرة على قطاع التبغ، أدت جهود تجار أوراق التبغ سعياً إلى احتواء تكاليف الامتثال وتأمين التبع المضمون، إلى نشوء اتجاه نحو الاندماج الرأسي (موير - لي وبراوز، ٢٠١٢). ولجأ تجار أوراق التبغ أيضاً إلى ممارسة الضغوط لإلغاء نظام المزايدات النابض والتنافسي الذي

الدلائل قليلة على أنه سيكون باستطاعة رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً اتخاذ نفس المسار الذي اتبعه الموردون الاستراتيجيون في شرق آسيا

إلى التنامي (الأونكتاد، ٢٠١٢ ب)؛ ولم تزد نسبة الأغذية والمشروبات والتبغ عن ٣ في المائة من الاستثمار الأجنبي المباشر في الفترة ٢٠١٢-٢٠١٤ (فيدلر وأيفريت، ٢٠١٦). ومثلما هو الحال في القطاعات الأخرى، يظهر الاستثمار الأجنبي المباشر في الزراعة بنسب صغيرة في أقل البلدان نمواً، تزداد في محدوديتها عن البلدان النامية الأخرى. إلا أنه يتركز في حفنة قليلة من البلدان، ويعكس جزئياً الاختلافات القائمة في السياسات، كإثيوبيا مثلاً التي تركز السياسات الإنمائية فيها على تججير الزراعة. وقد شهدت الفترة ٢٠٠٩-٢٠١١ تدفقات كبيرة نسبياً في الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع الزراعي في كمبوديا وإثيوبيا وموزامبيق وأوغندا وفانواتو، وانطوت هذه الزيادات على أهمية في كمبوديا وملاوي وأوغندا وزامبيا خلال الفترة نفسها (الأونكتاد، ٢٠١٦ ب). لكن تقدير أثر هذا الاستثمار على ريادة الأعمال الزراعية المحلي يعرفه توافر البيانات ومسائل السرية، والقابلية للمقارنة، والموثوقية.

ولكون الزراعة قطاعاً استراتيجياً، يجري إخضاعها باستمرار لقبود الملكية الأجنبية (الأونكتاد، ٢٠١٣ ب). لكن هذه القيود لا تطبق دائماً في أقل البلدان نمواً. وعلى سبيل المثال، لم تمارس الهيئة العليا للاستثمار في أفغانستان حتى الآن سلطاتها في الحد من حصة الاستثمار الأجنبي في بعض القطاعات والصناعات والشركات، (انظر العنوان الإلكتروني التالي: Export.gov، 2016)، بينما أثبت التعليق المؤقت لتراخيص الاستثمار التي تزيد على ١٠٠٠ هكتار في جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية عدم فعاليته وعدم قابليته للتطبيق (المعهد الدولي للتنمية المستدامة، ٢٠١٢).

وخلافاً للخبرة التاريخية، تقوم دلائل على توجه أشكال جديدة للاستثمار الأجنبي المباشر في الزراعة نحو اكتساب سبيل وصول للموارد الطبيعية من الأراضي والمياه، يجري التركيز فيها دائماً على إنتاج المواد الغذائية الأساسية أو أعلاف الماشية لأغراض التصدير إلى البلد المستثمر (الفاو، ٢٠١٣ ب). ويضيق هذا النوع من الاستثمار المجال أمام أشكال الارتباط غير المقيد مع المنتجين المحليين وهي الأشكال التي تفضي بقدر أكبر إلى قيام ريادة الأعمال المحلية.

وبالنظر إلى أن الشركات الكبيرة أكثر كفاءة من الناحية التقنية وأقدر على الوفاء بالمعايير العامة والخاصة، يساعد ذلك على زيادة التركيز في جميع مراحل سلسلة القيمة، ويرتب تبعات على ريادة الأعمال وتوازن القوى. فالتركيز في مرحلة المدخلات، يرتبط باستراتيجيات الشركات الرئيسية فيما يتعلق بالسيطرة على الملكية الفكرية. وينصب التركيز في مرحلة التجهيز على تشجيع الزيادة في حجم وحدات الإنتاج مع وجود بعض الاستثناءات، وأبرزها البن والكاكاو، التي يتسم فيها إنتاج المزارع في طبيعته بالتبعثر المتزايد وصغر النطاق. ويعطي التركيز في مرحلة التجهيز المبرر لعقود الإنتاج أو الملكية المباشرة لوحدات الإنتاج (الاندماج الرأسي)، أما التركيز في تجارة التجزئة فيسهم في زيادة احتكار القلة. وعلاوة على ذلك، يبدو أن التركيز يحدث أثراً مضاعفاً في مختلف مراحل سلاسل القيمة العالمية - فالاندماج في إحدى نقاط السلسلة يتسبب في الاندماج في نقطة أخرى. وتضاعف من حدة هذا الاتجاه الأهمية المتزايدة لاستيفاء المعايير في الأعمال التجارية الزراعية (همفري ومميدوفتش، ٢٠٠٦).

وبالرغم من صعوبة تحديد نطاق للمكاسب المحتملة، ثمة اتجاه أكثر إيجابية يرى إمكانية أن تدفع بعض المحاصيل المرتفعة القيمة إلى حفز ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً لاستغلال موقع متخصص في الأسواق. وتتضمن أمثلة التصدير المباشر من أقل البلدان نمواً إلى أسواق متخصصة عالية السعر، وإن كانت صغيرة الحجم، الشاي والقهوة (نيبال وتيمور - ليشتي) والكاكاو العضوي (سان تومي وبرينسيبي وفانواتو) والتوابل (جزر القمر ومدغشقر ونيبال) والفواكه الغريبة (أفغانستان ومدغشقر) والتجارة العادلة والقطن العضوي (بنن وبوركينا فاسو وتشاد ومالي وزامبيا). وفي عام ٢٠١٦، وفّرت مدغشقر ٨٠ في المائة من واردات أوروبا من فاكهة الليتشية (مركز تشجيع الصادرات من البلدان النامية، ٢٠١٦)، وما بين ٨٠ و ٨٥ في المائة من الفانيليا الطبيعية في العالم (مجلة/الأيكونوميست، ٢٠١٨ أ). ومع ذلك، قد يجد كثير من رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً صعوبة في الوفاء بمعايير الجودة الأشد صرامة، بما فيها المعايير المتصلة بالعمالة والبيئة التي تفرضها هذه الأسواق عادة، فضلاً عن مصاعب التغلب على ارتفاع تكاليف المعاملات وانعدام المهارات والبنية التحتية.

وتمثل الزراعة أعلى أولوية قطاعية للبلدان الأفريقية في معاهدات الاستثمار الثنائية والاتفاقات الأخرى المتضمنة أحكاماً استثمارية، بينما يجيء عديد من القطاعات الفرعية في مجالي الزراعة والصناعات الزراعية كأولويات رئيسية لأقل البلدان الآسيوية نمواً (الأونكتاد، ٢٠١٣ أ). وتظهر الزراعة كحصة صغيرة في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي وإن اتجهت

٣- مشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية للمنسوجات والملابس

وتمتع الموردون والمنسقون الاستراتيجيون في شرق آسيا بنجاح باهر. وكان مفتاح هذا الإنجاز الإيجابي هو قدرة الشركات في شرق آسيا على التحرك قُدماً، من تجميع المدخلات المستوردة المرتبطة تقليدياً بمناطق تجهيز الصادرات، إلى وضعية الموردّين لحزمة خدمات كاملة، وإلى شكل تصديري أكثر تكاملاً على الصعيد المحلي مولد لقيمة مضافة أكبر (جيرفي، ١٩٩٩). وبيّن ذلك الشكل ٣-٤ الذي يصور استخدام استراتيجيات مختلطة لتحسين الاستباقي والقدرة على التجاوب مع استراتيجيات المشترين في سبيل إعادة تخصيص المهام والمخاطر ضمن سلاسل القيمة العالمية التي يرتبطون بها. ويستطيع هؤلاء الموردون المتحولون في شرق آسيا الآن إنشاء شبكات إنتاج ثلاثية خاصة بهم يجري في إطارها إدماج أقل البلدان نمواً بشكل متزايد.

يُنظر على نطاق واسع إلى قطاع المنسوجات^(١٦) والملابس، باعتباره قطاعاً يوفر فرصة جيدة للتصنيع، لكثافته من حيث العمالة واحتياجه إلى أعداد كبيرة من الأيدي العاملة غير الماهرة. ويتضمن القطاع عدة مراحل للإنتاج (الألياف، الغزل، الأنسجة، التشطيب، الحياكة. وما إلى ذلك)، كما يتضمن عدداً كبيراً متنوعاً من العمليات الإنتاجية والعديد من المنتجات النهائية. ويتشكل القطاع بشكل غالب من شركات كبيرة يرجع إليها القرار بشأن ماذا يُنتج وأين وبواسطة من، ويتحرك الإنتاج بسرعة بين البلدان والمناطق على نحو يمثل إلى حد كبير استجابة لتكاليف الإنتاج، وبالأخص التكاليف المتصلة بالعمالة.

الشكل ٣-٤

نحو معدل أكبر لإضافة القيمة في صناعات المنسوجات والملابس في أقل البلدان نمواً



المصادر: إيشو، ٢٠١٥؛ الأمم المتحدة، ٢٠٠٥.

أقل البلدان نمواً، ويأمل كثيرون في إمكانية الاحتفاظ بقدرات في عمليات التجهيز الأولي، كالقطن المجدول والخيط، وإعادة إحياء صناعة النسيج.

أما قطاع الملابس، فهو القطاع الذي تبدو فيه أقل البلدان نمواً أشد نشاطاً، حيث تسعى بأشكال مختلفة إلى استغلال صناعات الملابس الموجهة للتصدير أو توسيعها أو الإبقاء عليها. وأظهر هذا القطاع إمكانيات تحقيق النمو السريع. ففي إثيوبيا، حققت صناعة الملابس نمواً بمعدل ٥١ في المائة سنوياً على مدى الفترة ٢٠١٠-٢٠١٦ (فان دي بولس، ٢٠١٥)؛ وفي كمبوديا، زادت صادرات الملابس والأحذية بنسبة ١٠,٨ في المائة سنوياً على مدى الفترة ٢٠١٤-٢٠١٦ (منظمة العمل الدولية، ٢٠١٧ ب). وفي مقابل ذلك، تحققت زيادة في عدد العاملين في قطاع الملابس في جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية من ٨٠٠ عامل عند بداية النشاط في مطلع تسعينيات القرن الماضي، إلى قرابة ٣٠ ٠٠٠ في عام ٢٠١٢ (نولينثا، وجاجيري، ٢٠١٥). كذلك، مثلت أصول الصناعة العالمية للملابس وتطورها ودور أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية لهذه الصناعة، موضوعاً لدراسة مستفيضة (غيريفي، ١٩٩٩؛ منظمة العمل الدولية، ٢٠١٤؛ كابلينسكي، ٢٠٠٥). وفي عام ٢٠١٦، بلغ عدد أقل البلدان نمواً المصدرة للملابس ٢٠ بلداً على الأقل. وتمثل الملابس صادرات رئيسية في بنغلاديش وكمبوديا وهايتي وليسوتو ومدغشقر، وتكتسي أهمية متزايدة في بلدان أخرى، مثل أفغانستان وجزر القمر وإثيوبيا وسان تومي وبرينسيبي. ولا يزال القطاع وليداً في طائفة أخرى من أقل البلدان نمواً، إلا أنه يحظى باهتمام الحكومات. واتجه بعض أقل البلدان نمواً إلى تسمية القطاع بالاستراتيجي، أو بالأولوية الإنمائية الوطنية ووفر له حوافز استثمارية سخية و/أو دعماً عاماً.

ويتأثر نطاق التحسين داخل سلاسل القيمة العالمية لصناعة الملابس في أقل البلدان نمواً بالاستراتيجيات التي يتبناها الموردون الاستراتيجيون والتي تعكس جزئياً الملامح العامة للمستثمر وسوق التصدير، كما يتأثر بالديناميات المحلية السائدة وقت الاندماج في سلاسل القيمة العالمية. وأحد المحركات الرئيسية لدخول أقل البلدان نمواً إلى سلاسل القيمة العالمية للمنسوجات والملابس هو قفز الموردين الاستراتيجيين على التعريفات استجابة للتغيرات في التفضيلات التجارية. فالسبيل المعفي من الرسوم الجمركية متاح لأقل البلدان نمواً لدخول الأسواق الرئيسية، يؤثر في التوزيع الجغرافي وفي إنتاج وتجارة المنسوجات والملابس. وقد أسهم ذلك في إعادة هيكلة سلاسل القيمة العالمية لإدخال أقل البلدان نمواً في الجزء التصنيعي المنخفض القيمة المتعلق بالقص

وحتى الآن لا يوجد إلا النزر اليسير من الدلائل التي تشير إلى أن رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً سيسهم انتهاج نفس المسار. وقد استفادت أقل البلدان نمواً من سلاسل القيمة العالمية، بما في ذلك من خلال شبكات الإنتاج الإقليمية التي يتولى تنظيمها مستثمرون مدمجون على المستوى الإقليمي، لكن تحقيق قيمة مضافة لا يزال مسألة مراوغة لمعظم هذه البلدان، حيث لا يتاح مكان لاستيعاب الداخلين الجدد إلا في قطاع القص والحياكة والتشطيب. وحتى يكون بوسع رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً محاكاة الموردين الاستراتيجيين الآسيويين، لا بد من وجود موردين إقليميين للمدخلات وقدرات محسنة - بما يشمل تكنولوجيات المعلومات والاتصالات - وقدر أكبر من السرعة والمرونة في الوصول إلى الأسواق. وبشكل حاسم، سيتطلب ذلك أن يجري الدخول عن طريق جهات استثمارية مستقلة مملوكة محلياً، مع قيام صلة مباشرة مع المشتري في إطار سلسلة عالمية للقيمة.

وتنشط أقل البلدان نمواً كافة بطريقة أو بأخرى في قطاع أو أكثر من قطاعات المنسوجات والملابس. ولدى بعض أقل البلدان نمواً خبرة طويلة في زراعة القطن تعود في جمهورية تنزانيا المتحدة مثلاً إلى عام ١٩٠٤ (مركز التجارة الدولية، ٢٠١٥ أ). ويصدر ١٩ من أقل البلدان نمواً القطن الخام، إلا أن صادرات القطن لا تشكل حصة أساسية من الصادرات وترتبط بالسوق العالمية بشكل مهم إلا في بنن وبوركينا فاسو وتشاد ومالي المعروفة بـ "القطن الأربعة". وتوجه هذه البلدان صادراتها أساساً إلى المراكز الأساسية لصناعة المنسوجات في آسيا وأوروبا على نحو يشير، على غرار طائفة أخرى من أقل البلدان نمواً، أنها مدمجة في سلاسل القيمة العالمية للملابس، حتى ولو بشكل غير رسمي. وتغلب على إنتاج القطن في أقل البلدان نمواً بوجه عام مزارع الحيازات الصغيرة، وبالرغم من الانخفاض الملحوظ في إنتاج القطن الملاحظ في جميع هذه البلدان، لا يزال يمثل للكثيرين مصدراً مهماً لسبل العيش.

وهناك ١٢ من أقل البلدان نمواً تتوزع على جميع المجموعات الجغرافية، تقوم بتصدير القطن المجهز، والقطن المجدول والخيط أو المنسوجات الطبيعية أو التوليفية. وتعرضت صناعات النسيج في أقل البلدان نمواً لانخفاضات تاريخية مماثلة، وهي تكافح من أجل المنافسة مع الصين في أعقاب انتهاء الترتيب المتعلق بالتجارة الدولية في المنسوجات في عام ٢٠٠٤، المعروف أيضاً باسم الترتيب المتعلق بالمنسوجات المتعددة الألياف، وتجاهد في السياق الجديد لسلاسل القيمة العالمية. لكن صناعة الغزل تبدي قدرة على المقاومة في بعض

المتحدة - وهي أكبر مصدر للملابس المستعملة في العالم (محطة بي. بي. سي. الإخبارية، ٢٠١٨؛ موقع "المحاور" للبلث الرقمي، ٢٠١٨). ووجهت الولايات المتحدة تهديداً مماثلاً لرواندا عندما شرعت في رفع قيمة التعريفات الجمركية على واردات الملابس المستعملة من الولايات المتحدة في عام ٢٠١٦.

ويغلب الاستثمار الأجنبي المباشر بشدة على قطاعات الملابس في أقل البلدان نمواً، ويقترن بسجل ضعيف لتحسين ريادة الأعمال المحلية وتدعيمها: وتندرج بنغلاديش وإثيوبيا وهاتي ومدهشقر ضمن القلة القليلة من أقل البلدان نمواً التي تظهر قدراً مهماً من الملكية وريادة الأعمال على الصعيد المحلي. وعلاوة على الكثافة النسبية لرأس المال في قطاع المنسوجات والملابس، التي تحقق معدل استثمار - دوران قدره ١:١ للغزل؛ و١:١،٥ لإنتاج النسيج، و١:٤ لإنتاج الملابس (مركز التجارة الدولية، ٢٠١٥)، يتسبب القفز على التعريفات في منافسة حادة فيما بين أقل البلدان نمواً لاجتذاب مثل هذا الاستثمار.

وثمة ارتباط وثيق بين أنماط الاستثمار والتجارة في سلاسل القيمة العالمية، كما أنها تترجم بدinamيات السوق المحلية لإحداث تأثير كبير على إمكانيات التحسين. فبدلاً من اتباع استراتيجيات عالمية للاستثمار والاستعانة بالمصادر الخارجية، يتجه المستثمرون عموماً إلى إرساء قرارات الاستثمار على عوامل القرب الجغرافي والثقافي بما يسمح بزيادة التكامل وزيادة مرونة تقسيم العمل. وفي الدرجة الأولى، تكون الاستثمارات التي تجري خارج منطقة المستثمر مدفوعة إما بانخفاض تكاليف العمالة أو بالمزايا الجمركية. ومن ثم، أدى صعود بعض البلدان النامية في آسيا كمركز عالمي لإنتاج المنسوجات والملابس إلى إفادة أقل البلدان الآسيوية نمواً التي باتت تؤدي دوراً مكتملاً في استراتيجيات سلاسل القيمة العالمية للموردين العالميين الاستراتيجيين في المنطقة. وتستفيد أقل البلدان نمواً في الجنوب الأفريقي من استراتيجيات سلاسل القيمة العالمية للموردين الاستراتيجيين الموريشيين، واستراتيجيات المصنعين وتجار التجزئة في جنوب أفريقيا، حتى تتمكن من تثبيت أقدامها أمام المنافسة الآتية من الصين في أسواقها المحلية. وعلى سبيل المثال، فإن صناعة الملابس في ليسوتو رغم أنها كانت في بدايتها مدفوعة بالاستثمار الأجنبي المباشر الآسيوي الساعي إلى التماس سبيل وصول إلى أسواق الولايات المتحدة، أصبحت خاضعة بشكل غالب الآن، من ناحية عدد الشركات وليس في قيمة التصدير، لهيمنة المنتجين المتوجهين إلى أسواق الجنوب الأفريقي. وأدى ذلك إلى حدوث تنوع في الصادرات (المنشأ أفريقيا، المعرض التجاري لعام ٢٠١٧). وفي المنطقتين

والحياكة والتشطيب، لكنه أسهم في نشوء سلاسل وطنية للقيمة أقصر نسبياً، تكتفي بصورة أساسية بالإنتاج الأولي أو العمليات المنخفضة القيمة المتعلقة بالقص والحياكة والتشطيب، وتعتمد على ألياف وخيوط وأقمشة مستوردة لتجميع ملابس تامة الصنع لأغراض إعادة التصدير. لكن بعض من أقل البلدان نمواً تمكن من بلوغ درجة من التخصص؛ ومن ذلك على سبيل المثال تخصص جمهورية تنزانيا المتحدة في إنتاج الناموسيات للأسواق الإقليمية المحلية. واتجه بعض من أقل البلدان الجزرية نمواً للتخصص في إنتاج المظلات والأشعة والخيام أو منسوجات المفروشات والستائر وأغراض الزينة المنزلية؛ وتخصص سان تومي وبرينسيبي في الألياف التركيبية؛ وتخصص أيضاً عدة من أقل البلدان نمواً في صناعة الملابس المحبوكة بالتريكو. وفي إثيوبيا، ينطوي القطاع على آمال واعدة، وينتج مجموعة من المنتجات تتراوح بين الغزل الطبيعية والصناعية والألياف والخيوط والأقمشة وصناعة أشكال مختلفة من الملابس والسجاد ومنسوجات المفروشات والستائر المنزلية (مركز التجارة العالمية، ٢٠١٥ ب).

وحيث يتسبب تحرير التجارة في خطر مستمر لتآكل التفضيلات تضاعف من حدته إمكانية استفادة بلدان نامية أخرى من هذه التفضيلات^(١٧)، يضيف دافع القفز على التعريفات طبقة مظنة جديدة لانعدام اليقين الذي يميز سلاسل القيمة العالمية (الفرع باء).

وينطوي على الأهمية أيضاً وجود الحيز السياسي المطلوب في سياق التجارة، وبالنسبة لأقل البلدان نمواً على وجه العموم يتاح أمامها حيز سياسي أكبر يفوق ما يتاح للبلدان النامية الأخرى بموجب اتفاقات منظمة التجارة العالمية (الأونكتاد، ٢٠١٥ ب). لكن القضايا المتعلقة بحيز السياسات تظهر أيضاً في السياق الثنائي. فاتفاق زامبيا والصين على سبيل المثال، يتيح للصين التي تملك صناعة نسيج تنافسية متقدمة، سبيلاً للدخول إلى السوق الزامبية معفياً من التعريفات الجمركية مقابل صادرات هذا البلد إلى الصين من القطن الخام. وينطوي ذلك على صعوبة جمّة تواجه تطوير صناعة نسيج زامبية (وانغ وراون، ٢٠١٣). كذلك، أسهم الاهتمام المتزايد بالتدوير، الذي يعكس انشغالاً متنامياً بالقضايا البيئية، في حدوث طفرة في صادرات الملابس المستعملة من البلدان المتقدمة النمو إلى البلدان النامية (بادن وباربر، ٢٠٠٥؛ وبرنامج العمل للنفايات والموارد، ٢٠١٦). وقد جرى التراجع عن المقترح الذي قدمته جماعة شرق أفريقيا^(١٨) لحظر استيراد الملابس والأحذية المستعملة تشجيعاً للصناعة والتنمية على الصعيد المحلي، خوفاً من تهديد بالانتقام وجهته لها الولايات

استراتيجيات المستثمرين المدمجين إقليمياً تميل لإفادة صغار رواد الأعمال وتحسين المهارات

التالية: محدودية الترقى الوظيفي؛ معدل دوران مرتفع للعمالة؛ حوافز قليلة للاستثمار المحلي في التعليم المتخصص؛ قلة الاستثمار العام في المعاهد المعنية بصناعات محددة؛ ضعف الروابط بين الصناعة والمؤسسات التعليمية.

وتأكدت النتائج المتعلقة بالاختلافات القائمة في هياكل حوكمة سلاسل القيمة العالمية وما تحدثه من آثار في تحقيق التحسين الاقتصادي في دراسات إفرادية قطرية أجريت على نطاق المناطق النامية (ستاريتز وموريس، ٢٠١٣؛ ستاريتز وآخرون، ٢٠١٦؛ البنك الدولي، ٢٠١١).

وثمة عائق آخر بوجه تحقيق التحسين في كثير من أقل البلدان نمواً يتمثل في عدم وجود سلاسل قيمة محلية أو رواد أعمال محليين مدمجين في هذا القطاع. كما تؤثر ديناميات السوق المحلية إلى حد كبير في إمكانات التحسين. ففي مدغشقر، يمثل التمييز بين ريادة الأعمال الوطنية وريادة الأعمال المحلية اعتباراً مهماً لأن زمام الاستثمار وريادة الأعمال في هذا القطاع موجود بيد مستثمرين يحملون جنسيات أوروبية لكنهم يقيمون في مدغشقر لأجل طويل وباتوا مدمجين في اقتصادها الوطني. وقد لعبت الروابط القوية لهؤلاء المستثمرين بالأسواق الأوروبية دوراً مهماً في استدامة الصناعة خلال مرحلة فقدان الامتيازات بموجب قانون النمو والفرص في أفريقيا، ٢٠١٠-٢٠١٤. وفي بنغلاديش، التي تلعب فيها صناعة الملابس المتجهة للتصدير دوراً رئيسياً كمحرك للتنمية الصناعية، أسهم الحضور التاريخي لصناعة محلية كبيرة للمنسوجات ووجود سلسلة إمداد مكتملة تقريباً، في دعم صمود ريادة الأعمال المحلية في مواجهة الاستثمار الأجنبي المباشر كبير النطاق داخل مناطق تجهيز الصادرات وما وراءها، بالرغم من غلبة المؤسسات الحرفية الصغيرة والمتوسطة الحجم واحتياج سلسلة الإمداد في صناعة الملابس إلى الاعتماد على قطاع منسوجات متطور (الأونكتاد، ٢٠١٢ ج). وفي هايتي، تضمنت أيضاً شركات الملابس، التي خدمت تقليدياً احتياجات سوق الولايات المتحدة من الملابس المرتفعة القيمة والموحدة المواصفات، شركات تمتد جذورها إلى مجتمع الأعمال المحلي ومؤسسات ناشئة أطلقها، أو شارك في إطلاقها مستثمرون أجانب في وقت أحدث.

كليهما، تيسرت استراتيجيات الاستعانة بمصادر خارجية في المواقع المجاورة جراء وجود مزيج من اقتصاديات المقر والمصنع.

وفي الجنوب الأفريقي وأقل البلدان الآسيوية نمواً، أسهمت الاستعانة بمصادر خارجية في المواقع المجاورة في توفير نواتج ذات نوعية أرقى في مجال تطوير المهارات والتحسين الوظيفي، رغم عدم وجود ما يدل على أن هذه التجربة قابلة للنقل إلى مناطق أخرى، نظراً إلى ما انطوي عليه الاندماج المحلي والإقليمي من أهمية حاسمة في تحقيق هذا النجاح. وعلى سبيل المثال، حدد ستاريتز وآخرون (٢٠١٦) أعداد الاستراتيجيات المختلفة التي طبقتها الشركات في ليسوتو ومدغشقر لتلبية احتياجات أسواق نهائية ومشتريين نهائيين. وقد وجدت الشركات المملوكة لآسيويين التي تشكل جزءاً من شبكات ثلاثية تتولى أساساً توريد منتجات مرتفعة القيمة ذات مواصفات موحدة إلى أسواق الولايات المتحدة، أنها مضطرة إلى استخدام مدخلات تتأتى من شبكات قائمة للمستثمرين لتوفير المدخلات والخدمات، مما قيد إمكانيات التحسين الاقتصادي. وعلى النقيض من ذلك، كان المستثمرون الأكثر اندماجاً في الإقليم من موريشيوس وجنوب أفريقيا، أقدر على تلبية طلبات أصغر ومنتجات ذات دورات إنتاج أقصر تتضمن محتوى عالياً من الموضة وقدر أقل من التحوير الأمامي استجابة لطلبات العملاء، موجهة أساساً إلى أوروبا وجنوب أفريقيا. وقد حافظ هؤلاء المستثمرون على علاقات وثيقة مع الموردين في موريشيوس وجنوب أفريقيا واتجهت استراتيجياتهم إلى تفضيل صغار رواد الأعمال وتحسين المهارات.

وأتاح أيضاً قرب مدغشقر إلى موريشيوس تطوير علاقات وثيقة مع المستثمرين في هذين البلدين مما سهّل نقل المعارف والمهارات. كذلك يقوم المستثمرون في جنوب أفريقيا بشكل متزايد بتعيين موظفي إدارة محليين في ليسوتو، بينما يواجه المستثمرون الآسيويون معوقات في عمل ذلك، جراء تركيز عملية صناعة القرار في مقارهم الأساسية، وارتفاع مستوى التحوير الأمامي للإنتاج حسب طلب العميل. ويشار في دراسات إفرادية أيضاً إلى حواجز اللغة كعامل مساهم ناجم عن استخدام الأجانب في أفريقيا وآسيا. وقد أبدى المستثمرون الإقليميون اهتماماً كبيراً بنقل الوظائف المنطوية على قيمة مضافة عالية إلى الشركات المحلية. أما المستثمرون الآسيويون فينخرطون بدرجة أقل في أنشطة التدريب والابتكار، كما يقتصر التدريب الذي يتيحونه على الإنتاج الأولي عموماً. ويتسبب ذلك في خلق أنماط للاستخدام الواسع النطاق للأجانب لسد الفجوات في المهارات، مما يؤدي بدوره إلى نشوء بيئة تتسم بالخصائص

أقل البلدان نمواً تمثل منافساً محتملاً مباشراً للموردين والمنسقين الاستراتيجيين الآسيويين

التحسين. كما تمثل أقل البلدان نمواً منافساً محتملاً مباشراً للموردين والمنسقين الاستراتيجيين الآسيويين، ويمكن أن يكون ذلك مصدراً للتجاذب. لكن بنغلاديش بالرغم من ذلك قد تكون متمتعة بميزة حيازة قدرات الشراء والتوزيع، بينما تنتفع جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية بقدرتها على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق عدة قطاعات في سلسلة الإمداد (نولينثا وجاجري، ٢٠١٥).

ومع ذلك، لا تزال التوقعات بإمكانية أن تؤمن أقل البلدان نمواً لنفسها دوراً في سلاسل القيمة العالمية للملابس غير مؤكدة. فهذه السلاسل تتطور استجابة لضغوط متنامية على الجانب المتعلق بالتجزئة في السلسلة، نتيجة عدم استعداد المستهلكين المتزايد في الأسواق المتقدمة النمو دفع أسعار أعلى للملابس والأحذية، مما يضاعف الضغوط من أجل دفع التحسين إلى خدمات الحزمة الكاملة وتخفيض التكاليف (مجموعة فونغ، ٢٠١٦). وإلى جانب ذلك، تضطر الصناعة باستمرار إلى تطبيق استراتيجيات للتأجيل لمواجهة التغير السريع في أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم (أزميا ونادفي، ٢٠١٤). ومع وجود إمكانية لأن تحقق صناعات الملابس في أقل البلدان نمواً مكاسب من الضغوط الدافعة إلى خلق شركاء استراتيجيين، تميل مثل هذه الظروف إلى محاباة اللاعبين الموجودين بالفعل، وجهات توريد المدخلات وشبكات التوزيع المفضلة. ويمكن أن تتسبب هذه الضغوط أيضاً في إدماج الصناعة، مع اتجاه الموردين إلى زيادة قدرات الحجم لتلبية احتياجات المشترين الكبيرة والمتقلبة في أسواق الولايات المتحدة. وفي صناعة تتميز عملياً بارتفاع مستوى المنافسة وضيق الهوامش، قد تجد أقل البلدان نمواً العاملة في قطاع القص والحياكة والتشطيب نفسها تصارع من أجل المحافظة على قدرتها التنافسية.

وتعكس مشاركة بعض من أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية لصناعة الإلكترونيات خصائص مماثلة لمشاركتها في سلاسل القيمة العالمية لصناعة المنسوجات والملابس، على النحو الذي توضحه الحالة المتعلقة بكمبوديا (الإطار ٣-٤).

ويحدث بدرجات متفاوتة في بعض من أقل البلدان نمواً تعاقد من الباطن مدفوع بعوامل ترتبط بسلاسل القيمة العالمية وظاهرة التغير السريع في الموضة ووجود البيئة التمكينية، بما فيها سُبُل الوصول إلى الائتمانات وتيسير اختناقات التجارة (مركز البحوث المتعلقة بالشركات المتعددة الجنسيات، ٢٠١٥)، لكنه يندرج أساساً في القطاع غير الرسمي. وفي ليسوتو، لا يزال نشاط التعاقد من الباطن وإنشاء الروابط المحلية ضئيل الحجم (المنشأ أفريقيًا، المعرض التجاري لعام ٢٠١٧). وعلى العكس من ذلك، يحدث التعاقد من الباطن كممارسة جارية في جميع أجزاء عملية صناعة الملابس في كمبوديا، وبدرجة أساسية فيما يتصل بالمؤسسات التي تعمل من المنازل والمستودعات والمباني الصناعية الخاصة وتزاول أنشطتها إلى حد كبير من دون رصدها في السجلات (منظمة العمل الدولية، ٢٠١٧ ج)، وهو ما يمكن أن يكون مؤشراً على ممارسة عمليات غير رسمية. وربما تكون تبعات هذه العمليات على الأجور، بما فيها التأثير على الأجور في القطاع الرسمي، سلبية وبحاجة إلى مزيد من البحث. لكن ذلك لا يقدم صورة للمكاسب التي ترتبط عادة بنهج التعاقد من الباطن وروابط التجميع الصناعي في مجال ريادة الأعمال.

وثمة قيود أخرى بوجه التحسين ترتبط بالمرحلة المبكرة للتنمية في أقل البلدان نمواً. فضعف البنية التحتية وخدمات الدعم يمكن أن يقوض المنافسة، كما أن محدودية سُبُل الوصول إلى الائتمان والعجز في العملات الأجنبية يمكن أن يؤخر، أو يحول دون استيراد المدخلات الوسيطة. فرغم أن التوسع في قطاع الملابس يمثل أولوية لاستراتيجية التصنيع التي يقودها الاستثمار الأجنبي المباشر في إثيوبيا، قد يواجه هذا القطاع في نهاية المطاف عراقيل بسبب العجز عن تدبير العملة الأجنبية (صحيفة الفاينانشيال تايمز، ٢٠١٨). وقد استجاب بعض من أقل البلدان نمواً لاعتماد الصناعة الكبير على الاستيراد بتوفير حوافز ضريبية ترتفع بالتصدير. وفي مدغشقر على سبيل المثال، يتوقف الانتفاع بالحوافز الضريبية على تصدير ٩٥ في المائة من الإنتاج.

ويتسبب انعدام الروابط المباشرة بالمشتريين وتجارة التجزئة في الأسواق الرئيسية، وكبر حجم الاستثمارات المطلوبة لإنشاء مثل هذه الروابط في وضع عقبات أيضاً أمام عمليات

الإطار ٣-٤ موقع كمبوديا في سلسلة القيمة العالمية لصناعة الإلكترونيات

تتغلغل سلاسل القيمة العالمية في صناعة الإلكترونيات، مع تمحور مراكز الإنتاج في آسيا وأوروبا وأمريكا الشمالية. ويحظى المركز الموجود في آسيا بالغلبة، وترتبط معظم البلدان الآسيوية بلاعبين محوريين هما: اليابان، كمُصنّع رئيسي للأجزاء والمكونات؛ والصين، كمُصنّع تعاقدي. وتتعزز تجزئة العمليات الإنتاجية بطابع ارتفاع القيمة/انخفاض الوزن الذي تتصف به مكونات الإلكترونيات، وهو ما ييسر الشحن الجوي السريع غير المكلف عالمياً، ويتيح درجة عالية من التوحيد القياسي والتمييز والحوسبة والتشغيل البيئي.

وبالمقارنة مع ذلك، تتميز سلاسل القيمة العالمية في قطاعي الزراعة والملابس بالتحوير الأمامي من أجل الاستجابة لطلبات العملاء، الأمر الذي يجعل الأرباح تتأني أساساً من التسويق والوسم بالعلامات التجارية وأنشطة البيع بالتجزئة. أما في سلاسل القيمة العالمية لصناعة الإلكترونيات، فإن وجود منتجات أكثر تعقيداً واستجابة لطلبات العملاء في المراحل النهائية يعني أن الأرباح تتخذ أساساً شكل ربوع تتأني من ملكية المعارف أو التكنولوجيا، وتكون مدفوعة بنطاق التقدم التكنولوجي وحجمه. وتولد هياكل الحوكمة والخصائص المحددة لسلاسل القيمة العالمية لصناعة الإلكترونيات نوعيات مختلفة من الآثار التبعية وفرص زيادة القيمة المضافة، الأمر الذي دفع بكل من دي كابريو وسوفانافكدي (٢٠١٧) إلى وصف هذا القطاع بأنه "دفعي".

وقد حققت كمبوديا، التي تحتل مكاناً تجميعاً في المراحل النهائية لصناعة الإلكترونيات، نمواً متفجراً في الاستثمار الأجنبي المباشر المدفوع بصادرات الإلكترونيات، الذي تضاعف بأكثر من ثلاث مرات منذ عام ٢٠١٠؛ واغتنم المصنعون اليابانيون على وجه الخصوص مزايا المناطق الاقتصادية الخاصة في كمبوديا المكرسة لإنتاج الإلكترونيات والمنتجات المتصلة بالمركبات.

وتتمتع كمبوديا بميزة القرب من تايلند، التي تشهد تحولاً من إنتاج محركات الأقراص الصلبة إلى إنتاج الدوائر المتكاملة وأجهزة تحديد الترددات اللاسلكية، وفييت نام التي أقيمت لنفسها سوقاً صناعية متخصصة في الهواتف المحمولة والطابعات والناسخات. ومع ذلك لا ينجح أي من هذه البلدان في مراحل التصميم الرفيع المستوى للإلكترونيات. ففي كمبوديا، يؤدي الافتقار إلى المعارف في مجالات الفيزياء والكيمياء وعلوم المواد إلى وضع عقبات خطيرة بوجه التقدم إلى أبعد من أنشطة التجميع. ومثلما هو الحال في صناعات الملابس في أقل البلدان نمواً، توجد دائرة شريفة في تطوير المهارات: فمحدودية التعليم في المجال الإلكتروني سبب ونتيجة لمحدودية التحسين، كما يوجد نقص في خريجي الهندسة المؤهلين ولا تتاح أمامهم سوى فرص قليلة للعمل. وفي غيبة هذه الفرص للمشاركة في العمل التصميمي، اتجه معظم خريجي الجامعات إلى العمل كفنيين، وأصبح معظم خريجي التعليم والتدريب الفني والمهني منخرطين في عمليات التجميع.

المصادر: دي بيكر وميردود، ٢٠١٣؛ دي كابريو وسوفانافكدي (٢٠١٧)؛ كابيلنسكي، ٢٠٠٥؛ معهد آر تي أي إنترناشيونال، ٢٠١٦؛ شيرغيون وكاواكامي، ٢٠١٠.

دال- سلاسل القيمة العالمية وما بعدها

١- قيود الاندماج في سلاسل القيمة العالمية

العالمية دون الحصول على بيانات إضافية، وبالأخص عن الآثار التبعية التي تتأني من مستثمري سلاسل القيمة العالمية، التي تقاس دائماً بشكل غير دقيق أو تفتقر إلى أدلة ملموسة أو تكون هذه الأدلة ملتبسة. ويمكن مع وجود بيانات جديدة إعادة كتابة السرد فيما يتصل بهذه المسألة، وبالأخص حول ريادة الأعمال المحلية. ورغم ذلك، ومع ضرورة توخي الحذر في تفسير التحليلات المعتمدة على عدد محدود من البلدان والدراسات الفردية للمنتجات، تتيح المناقشة الواردة أعلاه بعض التنبؤات المفيدة.

من غير المستطاع إجراء تقدير كامل للمكاسب التي تعود على أقل البلدان نمواً جراء مشاركتها في سلاسل القيمة

إمكانية تحقيق استدامة القاعدة الصناعية المحلية عن طريق مشاركة أقل البلدان نمواً في الأنشطة الدنيا لسلاسل القيمة العالمية يعوزها الوضوح

ويعزز وجود خليط متنوع من القدرات والأنشطة الاقتصادية إمكانية استقطاب الاقتصاد للنمو (الأونكتاد، ٢٠١٦ ب) ويكون مآل ذلك اجتذاب سلاسل القيمة العالمية المنطوية على درجات مختلفة لاحتمالات التحسين وتوسيع نطاق سلاسل الإمداد بالمنتجات وزيادة فرص ريادة الأعمال. وتشير الأدلة التجريبية إلى أن وجود سلاسل الإمداد المحلية والقرب من مراكز سلاسل القيمة العالمية يمكن أن يقلل من تكاليف التجزؤ (بيفيللي وآخرون، ٢٠١٦) ويحتمل أيضاً أن يساعد رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً في التغلب على بعض العقبات التي تحول دون زيادة اكتساب القيمة المتأصلة في سلاسل القيمة العالمية. وانتهت الدراسة نفسها إلى أن وجود سلسلة محلية قوية للقيمة قد يثبط اندماج بعض القطاعات التي تتميز بارتفاع تكاليف التحوّل وانخفاض تكاليف التجزؤ في سلاسل القيمة العالمية. وتميل البلدان التي تتمتع بقدر أكبر من التعقّد الاقتصادي (تحوز قدرات لإنتاج نطاق متنوع من المنتجات، شاملة منتجات الأسواق المتخصصة) إلى اكتساب حصة أكبر من القيمة المضافة التي تتأتى من سلاسل القيمة العالمية (صندوق النقد الدولي، ٢٠١٥؛ كواليسكي وآخرون، ٢٠١٥). وتؤكد التأويلات الجديدة للتعقّد الاقتصادي أن زيادة هذا التعقّد ترتبط أيضاً بانخفاض عدم المساواة في الدخل، وأن نواتج النمو والتنمية تتأثر بنوع الصادرات والقدرات الإنتاجية ذات الصلة (هارتمان وآخرون، ٢٠١٧؛ ميلي وآخرون، ٢٠١٨؛ بوجلين وآخرون، ٢٠١٧).

ويتعرض طموح البلدان النامية في تحقيق واستبقاء قيمة أكبر جراء مشاركتها في سلاسل القيمة العالمية للتشكيك (كواليسكي وآخرون، ٢٠١٥؛ وكالة التنمية الدولية التابعة للولايات المتحدة ومركز شرق أفريقيا لاستثمارات التجارة، ٢٠١٥) لكن إثارة الشواغل على هذا النحو ربما يكون في غير محله. فأقل البلدان نمواً تواجه تكاليف باهظة لتحقيق أهداف التنمية المستدامة (الأونكتاد، ٢٠١٧)، وتقع تحت ضغوط لتوفير شبكات الضمان الاجتماعي، ومع ذلك تتعرض لضغوط أخرى شديدة البأس لتخفيض الاعتماد على المعونة والانخراط في مزيد من تحرير التجارة (تقليل الحصائل من ضرائب التجارة)، بينما على الجانب الآخر، يعتمد الاندماج في سلاسل القيمة العالمية اعتماداً شديداً

وانطلاقاً من أن مشاركة البلد في سلاسل القيمة العالمية تعكس إلى حد كبير خصائصه الهيكلية (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠١٥ أ)؛ تجتذب أقل البلدان نمواً بصورة رئيسية سلاسل القيمة العالمية الباحثة عن الأجور المنخفضة. وتنجم عن مشاركة أقل البلدان نمواً في أنشطة الجانب المنخفض من سلاسل القيمة العالمية آثار مباشرة وملحوظة في الأجل القصير تتعلق بحضور الاستثمار الأجنبي المباشر ونمو العمالة والصادرات، غير أن ما تحدّثه من تأثير في الأجل الطويل بالنسبة لبناء القدرات واستدامة القاعدة الصناعية المحلية يكون أقل وضوحاً. ويعاني فهم الآثار الاقتصادية الأوسع نطاقاً التي تترتب على المشاركة في الأجزاء المنخفضة القيمة من سلاسل القيمة العالمية من قلة البحوث المنهجية التي تتناول الروابط بين سلاسل القيمة العالمية وريادة الأعمال المحلية.

ولئن كان الدخول إلى الأجزاء المنخفضة القيمة في سلاسل القيمة العالمية قليل الحواجز، يشترط الانتفاع بمكاسب المحتملة انخراطاً مسبقاً لريادة الأعمال، كما أن هذه المكاسب تتبدد جراء الضغوط التنافسية الحادة (الأونكتاد، ٢٠١٦ ب)؛ وفي أقل البلدان نمواً، لا يبرهن هذا الشكل للمشاركة في سلاسل القيمة العالمية عموماً على أنه السبيل الكفيل بتحقيق هذا الانخراط. فثمة عديد من العوامل الأخرى التي تحدّ من فرص انخراط ريادة الأعمال من أقل البلدان نمواً؛ وما لم يجر التصدي لها يرجح أن تثبت جهود أقل البلدان نمواً لزيادة التحسين أنها غير فعالة في أفضل تقدير. فمثلاً، توضح الدراسات الإفرادية التي يشملها هذا الفصل قلة الدليل على تحقق عمليات نقل مهمة سواء للتكنولوجيا أو للمعارف الضمنية. وفي الحالات التي لا تندفق فيها بسهولة المعارف اللازمة لإجراء التحسين بين أجزاء السلسلة، يمكن أن تتحول نوعية النظم الوطنية للابتكار إلى قيد مكبل لتحقيق هذا التحسين.

واستناداً إلى ٤٤ دراسة إفرادية تتناول مشاركة البلدان النامية في سلاسل القيمة العالمية، خلص شوكتسي وآخرون (٢٠١٧) إلى أن الموردين الذين تعوزهم الموارد والقدرات الضرورية نادراً ما يحققون التحسين الوظيفي. ولاحظوا أيضاً أن تحقيق التحسين الوظيفي أو أي تحسين آخر، يعزز بالضرورة قدرة هؤلاء الموردين على تحقيق مستويات أعلى للأرباح، وأن استراتيجياتهم لتحسين هوامش الربح قد تتضمن أيضاً تخفيض حجم الأعمال.

وترتهن قدرة البلد على التحرك نحو الأنشطة الأكثر دينامية بتجربته الإنتاجية إلى حد كبير (الأمم المتحدة، ٢٠١٧ أ).

استراتيجيات الشركات الرئيسية قد تسفر عن تفاقم أوجه العجز الهيكلي في أقل البلدان نمواً

قوتها السوقية وتوزيع المخاطر بشكل غير متناسب على البلدان النامية والشركات العاملة في المستويات الدنيا من سلسلة القيمة.

وفي أحسن تقدير، لا تزال الإمكانية المزعومة بقدرة نموذج سلاسل القيمة العالمية على إنجاز عملية للتصنيع سريعة وتحقيق ازدهار في ريادة الأعمال، غير مبرهن عليها. فسلاسل القيمة العالمية تنطوي على احتمال تقييد التحول الهيكلي، مثلما تحتوي على احتمال توسيع نطاق الفرص (الأونكتاد، ٢٠١٦ ب) وربما تضاعف المشاركة في سلاسل القيمة العالمية مخاطر خروج أقل البلدان نمواً من القائمة قبل تحقيقها للتحول الهيكلي اللازم لمواصلة التنمية المستدامة (الأونكتاد، ٢٠١٦ أ). وبوسع سلاسل القيمة العالمية أن تفاقم أيضاً المشاكل الهيكلية القائمة مثل عدم المساواة الجنسانية (المركز الدولي للتجارة والتنمية المستدامة، ٢٠١٦). وقد سلط معهد أيزا لدراسات عالم العمل (٢٠١٦) الضوء على ميل سلاسل القيمة العالمية إلى الاعتماد في توليد العمالة كبيرة النطاق على الأجور المنخفضة، مما يعني أن أنشطة تحسين العمالة والمهارات قد تزيد عدم المساواة والنواتج سوءاً للعاملين منخفضي المهارات أو النساء العاملات.

ومع ذلك لا تقتصر الأدلة المخيبة للآمال بشأن الأثر الإنمائي لسلاسل القيمة العالمية على أقل البلدان نمواً. فتجربة بلدان نامية أخرى تشير إلى أن التحسين الاقتصادي لا يزال يُعوق بحاجز غير مرئي، رغم استطاعة منتجات أو خدمات محددة في سلاسل القيمة العالمية توفير جيوب للامتياز، لكن ذلك يحدث في سياق أعم يشوبه تغير مفضي إلى إنتاجية منخفضة أو عملية تصنيع متوقفة أو عملية تراجع مبتسرة للصناعة نتيجة للعولمة وتحرير التجارة وتراجع دور الدولة التنموية (منظمة العمل الدولية، ٢٠١١؛ الأونكتاد، ٢٠١٦ ب). ومؤدى ذلك أن سلاسل القيمة العالمية غير قادرة على ضمان توقعات التحسين الاقتصادي.

وتبرز فرص المشاركة في سلاسل القيمة العالمية وتحدياتها أيضاً أهمية وجود مزيج متوازن من المؤسسات من مختلف الأحجام، بدلاً من التركيز المفرط على المؤسسات المتناهية الصغر أو المؤسسات الصغيرة. وتنطوي اقتصاديات النطاق على أهمية حاسمة لخفض التكاليف والمحافظة على القدرة التنافسية مع اتجاه هوامش الربح للضييق (أودرتش

على وجود إعفاءات ضريبية وحوافز سخية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وبالمثل، تعتمد المشاركة في سلاسل القيمة العالمية بكثافة على توافر العملة الأجنبية لواردات السلع الوسيطة (الأونكتاد، ٢٠١٣ ب) بينما لا ينفذ الشركاء الإنمائيون بشكل كافٍ التزامات دعم التجارة، بما فيها الالتزامات المتصلة بنقل التكنولوجيا. وتكتسي زيادة القيمة المستقبلية المتأنية من سلاسل القيمة العالمية بأهمية أساسية من أجل حشد الموارد المحلية لتسوية هذه التناقضات، في ضوء الإخفاق البين الذي تبديه المشاركة في سلاسل القيمة العالمية في التمكين لإطلاق العنان لريادة الأعمال المحلية واقتنائها بتركز القيمة التي يجنيها المستثمرون الأجانب.

ومن الأهمية بمكان فهم هياكل القوى في سلاسل القيمة العالمية، سواء من قبل رواد الأعمال، لكي يكون بوسعهم تحديد فرص التحسين، أو مقرري السياسات، لكي يتمكنوا من صياغة السياسات المناسبة. لكن التأثير الناجم عن اختلال القوى في سلاسل القيمة العالمية والذي يحد من خيارات رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً مسكوت عنه عادة في أدبيات سلسلة التجارة العالمية. ويقوم دليل على وجود تنازع محتمل بين السياسات الموجهة إلى ريادة الأعمال والتحسين، وبين استراتيجيات الشركات الرئيسية التي يمكن بدلاً من أن تكون محركاً لنمو ريادة الأعمال، سبباً في مفارقة أوجه العجز الهيكلي في أقل البلدان نمواً.

كذلك، تشير الأدلة الرامية إلى تفسير الاختلافات في تكاليف العمالة على نطاق البلدان^(١٩)، إلى أن الشركات الرئيسية تحدد مسبقاً موقع تحقيق القيمة واتجاهها (راخمتولين وتوديفا، ٢٠١٦) وتتخذ مواقف دفاعية ضد الموردين الذين قد يحققون نمواً يجعل منهم منافسين (غيرفي، ٢٠١٤). وبوسع هذه الشركات استخدام قوتها داخل سلاسل القيمة العالمية لتوزيع مساحات التعرض للمخاطر على النحو الذي يحقق صوالحها، ولا تتوقف عن زيادة نقل التبعات المترتبة على انعدام اليقين وتكاليف التكيف مع الظروف غير المنظورة إلى الموردين في البلدان النامية. وتمثل هذه المسألة أهمية خاصة لأقل البلدان نمواً.

ومؤدى ذلك ضرورة اتخاذ إجراءات متضافرة على الصعيد العالمي من أجل التصدي للجوانب شديدة المكر في نموذج التجارة لسلاسل القيمة العالمية. وعلى سبيل المثال، يمكن للابتكارات الرقمية والابتكارات التكنولوجية الأخرى، رغم طابعها الإيجابي الذي لا يُشك في، أن تساعد الشركات الرئيسية في خلق واكتساب قيمة جديدة (هيغل وآخرون، ٢٠١٦) وتكريس

أن تشكل هذه المناطق الاقتصادية الخاصة حواجز ظاهرة وواقعية أمام المستثمرين المحليين، على نحو يسمح للاستثمار الأجنبي المباشر بتحصيل ريع سياساتية مفرطة (كابلينسكي، ٢٠٠٥؛ تاغليونى ووينكلر، ٢٠١٧). وإلى جانب ذلك، يمكن أن تؤدي هذه المناطق عادة إلى نشوء هيكل احتكارية للسوق المحلية تعيق ازدهار ريادة الأعمال التحويلية (بامبر وآخرون، ٢٠١٤؛ دايبل وآخرون، ٢٠١٧؛ مبادرة التجارة الأخلاقية، ٢٠٠٥؛ ويغراتز، ٢٠١٦؛ المرأة في العمل غير الرسمي: التعولم والتنظيم، ٢٠١٣).

٢- أهمية المؤسسة

تؤكد القضايا التي تحيط بمشاركة أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية مجدداً أهمية وجود ريادة أعمال عالية التأثير قادرة على التغلب على عقبات التحسين التي تنهك أقل البلدان نمواً. ورغم العقبات الهائلة التي تواجه ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً، بما فيها أوجه العجز في البنية التحتية وتخلّف الصناعات اللوجستية وارتفاع تكاليف معاملات التجارة وتخلّف أسواق المنتجات، والمخاطر المناخية (الفصل الرابع)، توجد نماذج بارزة لرواد أعمال أفراد استطاعوا اجتياز هذه العقبات في أقل البلدان نمواً وفي بلدان نامية أخرى (الإطار ٣-٥). ويمكن أن يأتي تسليط الضوء على هذه المبادرات بآثار تسهم في إطلاق العنان لريادة الأعمال التحويلية وحفز الابتكار السياساتي وحشد الاستثمار العام.

ويتميز رواد الأعمال الذين يصفهم الإطار ٣-٥ بقدرتهم على الانخراط في عملية لاكتشاف الفرصة. وتبرز الدراسة الاستقصائية أيضاً الدور الذي تؤديه الخبرة والمعرفة في التغلب الفعال على التحديات التي تعترض ريادة الأعمال والإقرار بفرص السوق، كما يشير التنقل فيما بين القطاعات الذي أنجزه بعض رواد الأعمال إلى أن نقص التدريب المتخصص في الزراعة أو في ريادة الأعمال ليس بالعقبة العصبية على الاجتياز.

وثوريك، ٢٠٠١؛ كواليسكي وآخرون، ٢٠١٥). وتكون الشركات الكبيرة في وضع أفضل عمومياً لاستيعاب أضرار التكاليف التي تواجهها أقل البلدان نمواً (كريسكولو وتيميز، ٢٠١٧) وهي مسألة حاسمة في التجارة المرتبطة بالسلاسل العالمية للقيمة التي تكون فيها تكاليف المعاملات المنخفضة شرطاً ضرورياً؛ فضلاً عن تلبية الاحتياجات المتعلقة بالكم ومعايير الجودة والسلامة بتكاليف إنتاج منخفضة، وهي عوامل حددتها دراسة استقصائية لمنظمة التجارة العالمية عن الشركات في أقل البلدان نمواً باعتبارها الأهم لتحقيق الارتباط بسلاسل القيمة العالمية (منظمة التجارة العالمية، ٢٠١٣). وبالمثل، يتسبب ارتفاع معدلات الطابع غير الرسمي والعمل لحساب الذات في عرقلة قدرة الشركات في أقل البلدان نمواً على الانتفاع بسلاسل القيمة العالمية (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ومجموعة البنك الدولي، ٢٠١٥). كما أنه بإمكان الشركات الكبيرة المدمجة محلياً العمل أيضاً كحواضن لمهارات ريادة الأعمال ونقل المعارف الضمنية.

وتثير المناقشة أيضاً أسئلة حول أدوات سياساتية واسعة الاستخدام. فاندماج أقل البلدان نمواً في سلاسل القيمة العالمية يحدث أساساً عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر (كريسكولو وتيميز، ٢٠١٧؛ الأونكتاد، ٢٠١٣)، وحسبما يُزعم فإن حوافز الاستثمار تؤدي دوراً متزايد الأهمية في أقل البلدان نمواً مقارنة بالبلدان النامية الأخرى التي تمثل فيها المنافسة بين الشركات أهمية أكبر. لكن هذه الحوافز يمكن أن تتضاءل إلى تدابير تستهدف الحيلولة دون رحيل الاستثمار الأجنبي المباشر، ويمكن أن تصرف الانتباه بعيداً عن الأولويات العالية المتعلقة ببناء الطاقات الإنتاجية وتيسير ريادة الأعمال المحلية (أويرزوالد، ٢٠١٥؛ الأونكتاد، ٢٠٠٠). وبالمثل، يمكن أن تتحول المناطق الاقتصادية الخاصة، التي تُستخدم عادةً للتعويض عن ارتفاع تكاليف المعاملات، إلى جيوب أو أن تؤدي إلى خلق اقتصادات مزدوجة يتعايش فيها اقتصاد دينامي متطور مع اقتصاد غير رسمي على قدر كبير من الركود (تاغليونى ووينكلر، ٢٠١٧؛ الأونكتاد، ٢٠١٦ ب). ومن المحتمل أيضاً

الإطار ٣-٥ ريادة الأعمال في وجه الصعاب

توفر مؤسسة شامباني غراديويت، التي أسسها ثلاثة من خريجي الزراعة المتعطلين عن العمل، منافذ لبيع منتجات الألبان الطازجة والمخمّرة والمطعمّة بالنكهات بالقطاعي في بلدية موروغورو بجمهورية تنزانيا المتحدة وفي العاصمة الواقعة على بُعد مائتي كيلومتر، وقد ارتفعت طاقة المؤسسة من تجهيز ٣٠ لتراً من الألبان بالاتفاق مع مورد صغير واحد، إلى طاقة تجهيز

تتجاوز ١ ٠٠٠ لتر من الألبان موزدة من ٣٠٠ من ملاك الأبقار من قبيلة الماساي. وتمكنت المؤسسة بنجاح من إقامة سلسلة إمداد تنسم بالحيوية أتاححت لمنتجين آخرين موجودين في الساحة تحقيق الأرباح وتوليد الوظائف.

في عام ٢٠١٢، قام خريج جامعي في مجال إدارة الأعمال، اقتصرت خبرته العملية السابقة على العمل في الخطوط الجوية الإثيوبية، بإنشاء مؤسسة إثيوبيا للصادرات الخضراء. وتنتج المؤسسة وتصدر خلائط التوابل الإثيوبية الشهيرة مثل الشيرو والميتيتا والكوراراما والبربري، وقد استهلكت أعمالها بخدمة المغتربين الإثيوبيين الموجودين بأعداد ضخمة في أوروبا والولايات المتحدة، قبل الانتقال إلى التصدير للأسواق الأفريقية.

تمتلك أخصائية سابقة في علم الأوبئة وتدير حالياً، مؤسسة الخدمات الزراعية الصناعية للمنتجات المباشرة، وهي شركة رئيسية تقوم بزراعة الخضراوات الطازجة وتوزيع اللحوم على نطاق البلد. وفي مرحلة لاحقة نقلت مزارعها إلى العاصمة أبوجا فخفضت تكاليف الوقود وقللت كمية المنتجات التي تتلف أثناء نقلها إلى الأسواق، مستعينة بالزراعة العضوية داخل الحاويات. وقبل تحولها إلى ممارسة الزراعة، عملت مستشارة بحوث في مكتب التنمية والشاركة الاقتصادية في ولاية أوسون، ومحللة بحوث في الحكومة النيجيرية. وعملت أيضاً مساعدة خاصة للرئيس لشؤون توليد الثروة ومنسقة للبرنامج الوطني للقضاء على الفقر، وتعلمت في سياق عملها شؤون الزراعة المائية.

أسست مؤسسة تاوباو وامتلكت في عام ٢٠٠٣ شركة على بابا، وهي أكبر سوق للتجارة الإلكترونية في الصين. ويمكن باستخدام موقع تاوباو إنشاء محلات على الإنترنت لا تحتاج أكثر من وصلة جيدة بالشبكة وسلسلة لوجستية قوية (عادة دراجات بخارية لتسليم البضائع) حيث يستخدمها الآن ملايين من سكان الريف لبيع البضائع على الإنترنت بتكلفة قليلة انطلاقاً من موقع قرية تاوباو، بما في ذلك السلع الصناعية المنتجة على نطاق كبير التي تباعها القرى القريبة من المصانع. وساعد ذلك في تخفيف حدة بعض العوامل الدافعة للهجرة من الريف إلى المدينة. وعلاوة على حجم السوق الصينية على الإنترنت، يعزى نجاح تاوباو أيضاً كمنصة على الإنترنت إلى الاهتمام الذي أولي لبناء نظام إيكولوجي مناسب، باتخاذ خطوات استباقية لخلق الثقة وتشبيد البنية التحتية الناقصة بما فيها شبكة لموفري الخدمات اللوجستية وتطوير نظام للمدفوعات.

واتخذت إحدى القرى الموجودة في مقاطعة غوانغدونغ الجنوبية خطوة إلى الأمام، وافتتحت جامعة تاوباو لتقديم دورات دراسية في البيع على الإنترنت. واتخذت الحكومة المحلية في جنوبو خطوات مقدامة في دعمها لمفهوم تاوباو، بتوفير اتصال مجاني بالإنترنت للسكان ومنح اقتطاعات ضريبية وتوفير حيز للمقيمين وغير المقيمين الساعين إلى إنشاء محلات فعلية لموجوداتهم. وافتتح المسؤولون المحليون أيضاً مدرسة تاوباو للتدريب المهني. وتدفع الثروة التي يجمعها البائعون على موقع تاوباو إلى إلهاب حماسة طلاب المدرسة.

المصادر: الزراعة من أجل إحداث الأثر، ٢٠١٤؛ أخبار محطة بي بي سي، ٢٠١٨؛ شبكة تحليل سياسات الأغذية والزراعة والموارد الطبيعية، ٢٠١٢؛ الموقع الإلكتروني NaijaGists.com ٢٠١٧؛ الموقع الإلكتروني Strategyzer، nd؛ Strategyzer، ٢٠١٧ مجلة الإيكونوميست، ٢٠١٤ ب.

وخلق الفرصة على السواء، وهو ما يوحي بأن رواد الأعمال الذين يأخذون بهذا النهج المزدوج يستغلون على الأرجح الخبرة والتعليم في تحقيق وثبات معرفية، ويكونون واثقين من قدرتهم على تحقيق النجاح. لكن مقياس ثقة رائد الأعمال في الذات ليست مؤشراً موثقاً على مساهمة ريادة الأعمال في التحول الهيكلي. فنظراً لهم قليلو النجاح المدفوعون بالضرورة، أظهروا أيضاً رغم قلة تجاربهم قدراً أكبر من الإيمان بقدرتهم الذاتية على تحقيق النجاح.

والسمة المشتركة بين هذه الحالات المتأتية من أقل البلدان نمواً هي بوجه خاص، وجود رواد الأعمال صغار السن الحاصلين على تعليم جيد المدفوعين بالفرصة والمنكشفين على أساليب أنشطة الأعمال الحديثة. ويبدو أن مؤسسة شامباني غرايوت، كانت تتحرك استناداً إلى مزيج من دوافع الضرورة والفرصة، وهو ما قد لا يكون أمراً غير مألوف. وانتهت دراسة شملت رائدات الأعمال اللائي يحققن مستويات مرتفعة للنمو (نيل وآخرون، ٢٠١٧) أن معظمهن انخرطن في اكتشاف

دور الزراعة الحاسم في أقل البلدان نمواً يجعل تقرير السياسات في المجال الزراعي معقداً على نحو خاص

الهيكلية بما في ذلك في المناطق الريفية. وتمثل خطوة أولى هذا المقام في التسليم بأن الترابط بين الهدفين محوري لتحقيق التنمية المستدامة (الأونكتاد، ٢٠١٦).

٣- دور الميزة التنافسية

يقدم قطاع متنامٍ من أدبيات سلاسل القيمة العالمية توصيات في مجال السياسات تتعلق بتسخير السلاسل لأغراض التنمية في أقل البلدان نمواً (كين وبمبيل - جونسون، ٢٠١٧؛ تاغولينى ووينكلر، ٢٠١٧). وعلى نحو خاص، قدم تاغولينى ووينكلر (٢٠١٧) توجيهات عملية شاملة وتفصيلية بشأن طبيعة سلاسل القيمة العالمية وإمكاناتها وأوجه القصور التي تعترضها وسبل الاستفادة منها في تحقيق التنمية. ويُعتمد في هذه الأدبيات إلى حد كبير على وجود ميزة تنافسية ظاهرة^(١) ترى النظرية المعيارية للتجارة أنها قاعدة الأساس لصياغة استراتيجيات الانخراط في سلاسل القيمة العالمية. ويعني ذلك بالنسبة لأقل البلدان نمواً، التماس أو الإبقاء على التخصص في صناعات قليلة المهارات منخفضة القيمة كأساس للتصنيع. ويؤدي هذا التخصص إلى زيادة إنتاجية هذه البلدان، وتخفيض تكاليف إنتاج الوحدة، وإفادة التجارة العالمية في نهاية الشوط.

ومع ذلك، ورغم أن الميزة النسبية الظاهرة قد تكون مؤشراً مفيداً وأداة نافعة لتقرير السياسات، فإن الهدف الغالب حيالها سيتجه إلى ضمان تطور الميزة النسبية الظاهرة وتنميتها إلى ميزة نسبية ظاهرة ديناميكية تتمشى مع هدف تحقيق التنمية المستدامة في أقل البلدان نمواً. غير أن ضعف ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً يخلق الحواجز أمام تحقيق المكاسب من الانخراط في سلاسل القيمة العالمية، ويكون مؤدى ذلك وجود ضرورة لتعطيل الميزة النسبية الظاهرة من أجل إطلاق عملية التحول الهيكلية. وتتنبأ نظرية التجارة بأن صياغة استراتيجية تستند إلى ميزة نسبية ظاهرة ساكنة يؤدي إلى مضاعفة المكاسب العامة في التجارة الدولية، لكن هذه المكاسب لن تتوزع بالقسط أو تتراكم لدى جميع المشاركين. وبدلاً من ذلك، تدل الشواهد بقوة على أن أقل البلدان نمواً ستكون بموجب هذا النموذج ضمن الخاسرين، لأن التركيز الخالص على الانتفاع من ميزتها النسبية الظاهرة الراهنة

ويظهر من الدراسات الإفرادية أيضاً أن ريادة الأعمال المتعلقة بالتحول الريفي لا يلزم أن تنشأ في المناطق الريفية أو تحتاج اتخاذ إجراءات على جانب المنتجين في سلسلة الإمداد. وحسبما تظهره تجربة تاوباو، يمكن لرواد الأعمال المدفوعين بالفرصة لعب دور المُحفّز في تمرير المبادرات السياسية والاستثمارات. وتدل البراهين المستمدة أيضاً من بلدان أخرى كإندونيسيا وكينيا وبيرو وأوغندا، على الانقسام الواضح بين المزارعين كبار السن والمزارعين صغار السن، حيث يتجه الآخرون عموماً إلى تجاوز المحاصيل التقليدية، ويبدون نزوعاً كبيراً إلى استخدام التكنولوجيا والمحاصيل مرتفعة القيمة، كالبنسنة مثلاً، وقدرة كبيرة على التجاوب مع الطلب المتزايد للطبقة الوسطى (منظمة العمل الدولية، ٢٠١٧).

ويجعل الدور الحاسم الذي تؤديه الزراعة في أقل البلدان نمواً ريادة الأعمال في مجال الزراعة مسألة مهمة بوجه خاص، لكنه يعقد على نحو خاص أيضاً تقرير السياسات في هذا المجال^(٢). فالزراعة تلعب دوراً حاسماً في أقل البلدان نمواً من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية وفي مجال الاقتصاد السياسي، وهي محورية أيضاً في تحقيق التنمية الريفية والأمن الغذائي والقضاء على الفقر، وفي بلوغ التحول الهيكلية. وترتبط الزراعة أيضاً برباط وثيق بالاستدامة البيئية والمساواة الجنسانية.

ويُصعب كل ذلك تحديد الأهداف الاقتصادية والاجتماعية ومواءمتها. وفي حين أن الأهداف الاجتماعية كالقضاء على الفقر وكفالة الأمن الغذائي تستتبع عادة التركيز على الفئات الأشد حرماناً، يحتاج تعزيز ريادة الأعمال في هذا القطاع إيلاء الاهتمام للأقدر على إنشاء أنشطة أعمال نابضة بالحياة ومزدهرة. ويكون هؤلاء عادة هم المتميزون بالفعل جراء عوامل من قبيل القرب من المراكز الحضرية ومستوى التعليم وسبل الوصول إلى المعارف المتخصصة ورأس المال والبنية الأساسية والشبكات. من هنا، تساءل المعهد الدولي للبيئة والتنمية وآخرون (٢٠١٢)، مثلاً عما إذا كان التركيز على سلاسل القيمة يمكن أن يضيّق أفق رؤية التنمية ويقصرها على قمة هرم صغار المنتجين - وهي قمة تتراوح بين ١-١٥ في المائة من المنتجين - مخاطرًا بذلك بخلق نخبة جديدة في السياسات الزراعية، تتناقض مع أفكار إشمال الجميع.

ولئن كان إجراء مناقشة مستفيضة يخرج عن إطار هذا التقرير، فإن التوصل إلى تسوية لهذه التجاذبات، وضمان ألا يترتب على اتباع رأي واحد إزاء الأهداف الاجتماعية تقويض الأهداف الإنمائية، والعكس بالعكس، يصبح ضرورة أساسية لتحقيق التحول

تحتاج أقل البلدان نمواً لإعادة تأطير استراتيجي للسياسات



من أجل تحرير الفرص المحتملة التي تنطوي عليها سلاسل القيمة العالمية

وفي واقع الأمر، أسهمت سلاسل القيمة العالمية في إنعاش السياسات الصناعية عالمياً، وسلطت الضوء في ذات الوقت على المتوازيات القائمة بين الاستراتيجيات الأحدث وإخفاق السياسات الصناعية السابقة؛ والحوافز العشوائية للاستثمار الأجنبي وانعكاسها في تقديم إعانات غير انتقائية للشركات المحلية؛ والميل نحو إنشاء الجيوب المنعزلة؛ والتركيز المفرط على شاغلي المراكز؛ والهيكل الاحتكاري للأسواق؛ والقدرة المحدودة على توليد التغذية المرتدة بين تصميم السياسة وتنفيذها. ورغم استمرار السياسات الصناعية في إبداء هذه الجوانب الإشكالية، بالمستطاع أن تجري نمذجتها لجعلها أقل تكبيراً من خلال وضع التصميم المؤسسي المناسب (رودريك، ٢٠٠٨).

٤- التنافس الدولي على المهارات وريادة الأعمال الرفيعة المستوى

إحدى العواقب الناجمة عن نشوء سلاسل القيمة العالمية حسبما يتبدى في الاقتصادات المتقدمة النمو والاقتصادات النامية على حد سواء، هي الاستقطاب الوظيفي الذي يجسده انتقال العمالة من وظائف متوسطة الأجور إلى وظائف عالية الأجور ووظائف منخفضة الأجور (إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية في الأمم المتحدة، ٢٠١٧؛ البنك الدولي، ٢٠١٦ ب). وثمة توجه يفترض أن خطر استقطاب الوظائف محدود في أقل البلدان نمواً انطلاقاً من الاعتماد الأساسي لسلاسل القيمة العالمية المحتملة على العمالة غير الماهرة المتاحة بوفرة. ومع ذلك، قامت دلائل في عام ٢٠١٦ على وجود استقطاب وظيفي في بعض من أقل البلدان نمواً وليس كلها - في أوغندا وجمهورية تنزانيا المتحدة،

يصعب هندسة التطور اللازمة لتوجيه ميزتها النسبية الظاهرة في اتجاه صعودي يستهدف تحقيق التنمية والتصنيع.

ومن هنا، يوحي المنظور الإنمائي المستدام بضرورة اتباع نهج أكثر دقة في تطبيق الميزة النسبية الظاهرة من أجل تعزيز التنسيق والتماسك وإضفاء أولوية على الأهداف الإنمائية، بدلاً من اللجوء إلى سلاسل القيمة العالمية بالاعتماد على ميزة نسبية ظاهرة راهنة للبلد.

وأحد الجوانب المهمة في الحوكمة الإنمائية الرشيدة هو كفاءة الموازنة بين السياسات والنتائج الإنمائية المرغوبة (الأمم المتحدة، ٢٠١٧). ومن الممكن توقع أن يترتب على وجود سياسة نشطة للاستثمار الأجنبي المباشر تهدف إلى تغيير الهيكل الاقتصادي للبلد (أي انخراط تقوده التنمية) بدلاً من سياسة سلبية للاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة (أي انخراط تقوده سلاسل القيمة العالمية) أن يكون فعالاً في الحيلولة دون تحقيق نتائج إنمائية معاكسة تنشأ عن وجود تناقضات بين الاستراتيجيات التنافسية لمستثمري السلاسل العالمية للقيمة والأهداف الإنمائية الوطنية. وفي ظل وجود الأنماط التقييدية لحوكمة سلاسل القيمة العالمية، يكون اتباع النهج الثاني هو الأكثر أرححية ويؤدي إلى توليد ريادة أعمال ساكنة وأنماط تصدير تتحدد معالمها بالهيكل الصناعي القائمة.

وتشير إمكانية أن يسير تطور الميزة التنافسية الظاهرة في اتجاه يتسبب في استمرار غلبة الصادرات التقليدية منخفضة المهارات كثيفة العمالة^(١٢)، أنه قد يكون في مصلحة أقل البلدان نمواً وجود استراتيجية صناعية انتقائية تستهدف في آن واحد القطاعات منخفضة المهارات والقطاعات عالية المهارات، والاندماج في سلاسل القيمة العالمية باتباع أساليب غير سهمية. ومعروف أن احتمال تحقيق آثار غير مباشرة من التجارة التنافسية وأساليب المشاركة غير السهمية في سلاسل القيمة العالمية، أكبر من احتمال تحقيقها باتباع أساليب أخرى (تاغليونوي ووينكلر، ٢٠١٧؛ الأونكتاد، ٢٠١٣ أ). ومن شأن وجود نهج انتقائي أن يعكس بشكل أفضل الأهداف السياسية المتعددة في أقل البلدان نمواً الرامية إلى تحقيق استقرار الاقتصاد الكلي وتوليد الوظائف والقضاء على الفقر وتحقيق التصنيع والتحول الهيكلي.

وإضافة إلى ذلك، تحتاج سلاسل القيمة العالمية إلى التنسيق الحكومي على المستوى الجزئي (تاغليونوي ووينكلر، ٢٠١٧) كما أبانت عنه عوائق الاستراتيجيات الإنمائية السابقة التي لم يجر فيها إيلاء أولوية للدول التنموية القوية.

تبدل التنافس على رأس المال البشري عالي المهارات وبات يشمل استهداف رواد الأعمال والمبتكرين الموهوبين الذين يحققون تأثيراً كبيراً

مع صندوق الاستثمار الأوروبي والبنك الأوروبي للاستثمار لتزويد رواد الأعمال اليونانيين الموجودين في الخارج برؤوس أموال، شريطة أن يقيموا أنشطة أعمال في اليونان (محطة أخبار بي بي سي، ٢٠١٨ ب).

وتختلف هذه البرامج نوعياً عن السياسات التقليدية في اعترافها بما تنطوي عليه القدرات البشرية من شتى الأنواع على إمكانيات متنوعة لتحويل المعارف إلى قيم تجارية، وسعيها إلى الاستفادة من رواد الأعمال المحتملين القادرين على إحداث تأثير كبير لتحقيق وثبات معرفية في قطاع الأعمال تؤدي إلى خلق أثر باق. ومع ذلك، ورغم النجاح الذي أصابته بعض هذه البرامج، مثلما حدث في شيلي (الفصل الخامس) يظل أثرها الشامل غير واضح كما تعرقل تقييمها الفجوات الموجودة في البيانات (مؤسسة آي سي إف الدولية، ٢٠١٦).

وبالنسبة لأقل البلدان نمواً، يمثل تكييف استراتيجيات الهجرة لهذه التطورات أولوية عالية. فالهجرة تسهم بوضوح في زيادة الناتج العالمي، وهناك دلائل قاطعة على تحقق مكاسب كبيرة في الأبعاد الأخرى للتنمية البشرية، كالعليم والصحة (المنظمة الدولية للهجرة، ٢٠١٨؛ الأونكتاد، ٢٠١٨ هـ). غير أن الدلائل تشير أيضاً إلى ضرورة أن تتبع أقل البلدان نمواً أسلوباً انتقائياً في مسعاها إلى تحويل، أو بناء ميزة نسبية ظاهرة عن طريق ريادة الأعمال.

وفي حين أنه لا يسع أقل البلدان نمواً التطلع إلى مجارة الحوافز السخية التي تقدمها البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية الأخرى، لن يكون بوسعها أيضاً الوقوف مكتوفة الأيدي لأن الآثار الواضحة لهذه الحوافز تسهم في زيادة الهجرة (المنظمة الدولية للهجرة، ٢٠١٨) كما أن الفروق في عائدات المهارات تمثل محركاً رئيسياً للهجرة الدولية (روزنويغ، ٢٠٠٥؛ الأونكتاد، ٢٠١٨ ب). وربما يترتب على هجرة العمالة الماهرة مردود سلبي أيضاً على عائدات الإنفاق على التعليم بالنسبة للأفراد والاقتصاد في سياقات سلاسل القيمة العالمية، مثلما هو الحال بالنسبة لخريجي التعليم الجامعي والتقني والمهني العاملين في صناعة الإلكترونيات في كمبوديا (الإطار ٣-٤). وتأتي الشواغل المتصلة بذلك من

مثلاً وليس في إثيوبيا (البنك الدولي، ٢٠١٦ ب)؛ غير أن مثل هذا التفاوت في التجانس يمكن أن يكون انعكاساً لاختلاف درجات الاندماج في سلاسل القيمة العالمية و/أو آثارها المتأخرة.

وينشأ الاستقطاب الوظيفي جزئياً عن تنامي الدور الذي تؤديه سلاسل القيمة العالمية في زيادة التنافس على العمالة ذات المهارات العالية، وقد زاد التنقل الدولي لرأس المال البشري مرتفع المهارات زيادة ضخمة، تزامنت مع التوسع في الاقتصاد الراهن الكثيف المعرفة الذي يشكل السمة المميزة للعولمة المعاصرة^(٢٣). وهناك دلائل على وجود ترابط قوي بين تركّز المهاجرين ذوي المهارات العالية، وقدرة بلدان المقصد على المحافظة على حدود تنافسية أعلى أكاديمياً واقتصادياً (كير وآخرون، ٢٠١٦) وقد أسفرت الرغبة في الاستفادة من الآثار المتعددة المتولدة عن تكلل المهارات إلى الدخول في منافسة حادة بين البلدان المتقدمة النمو أساساً لاجتذاب المهاجرين ذوي المهارات العالية. وعلى غرار مراكز إنتاج سلاسل القيمة العالمية، يتصف التوزيع الجغرافي لهجرة أصحاب المهارات العالية بالتركّز الكبير، كما تتنامى هذه الهجرة إلى بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بمعدلات صاعقة. وينعكس تكلل المهارات أيضاً في نمط الهجرة الإقليمية للمهارات العالية داخل المناطق النامية (الأونكتاد، ٢٠١٨ هـ).

وقد تبدل التنافس على رأس المال البشري عالي المهارات وبات يشمل رواد الأعمال والمستثمرين الموهوبين المحققين لتأثير كبير. وتتبدى حدة هذه المنافسة، التي تعكس جزئياً تفاوت الربوع على نطاق سلاسل القيمة العالمية، والممثلة بالمنحنى المقعر (الفرع باء-٢)، في اتجاه عديد من البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية إلى اتباع برامج لمنح تأشيرات دخول لأغراض ريادة الأعمال، إلى جانب تأشيرات الدخول التي تُمنح لذوي المهارات الرفيعة أو نظم الهجرة التقليدية الأخرى. وتتضمن هذه البلدان أستراليا وشيلي والدانمرك وألمانيا وإيرلندا وإيطاليا ونيوزيلندا وسنغافورة والسويد والمملكة المتحدة. وثمة بلدان أخرى منها قطر والإمارات العربية المتحدة، تنفذ سياسات ترمي إلى تحقيق الغاية نفسها تتضمن دعوة رواد الأعمال المحتملين "للحضور إلينا والبناء عندنا، وسوف نساعدكم في تحقيق النجاح". وهناك بلدان أخرى مثل إسبانيا التي تمنح إقامة ثانية بصورة آلية لرواد الأعمال الذين ينشئون أعمالاً تجارية محلية. وفي أعقاب الهجرات الجماعية للخريجين اليونانيين، عندما أوشكت اليونان على الإفلاس في عام ٢٠١٠، احتذت اليونان نهج إسرائيل التي طُبقت نموذج مشاريع رأس المال المجازفة من أجل الاستثمار في إسرائيل أو الاستثمار في أنشطة الأعمال المرتبطة بإسرائيل لعكس مسار هجرة العقول. ودخلت حكومة اليونان في شراكة

تتاح لأقل البلدان نمواً فرص لإنعاش السياحة وريادة الأعمال تدور حول أصناف زراعية ومنتجات تقليدية فريدة

مؤسسات موجودة في بلدان نامية أخرى استحوذت على شركات أو مصانع من بلدان صناعية لاكتساب ما توفره من تكنولوجيا وقامت بنقل عملياتها إليها. وتتضمن الأمثلة على ذلك، استحواذ تاتا، وهي شركة هندية، على شركة لاندروفر في المملكة المتحدة، واستحواذ هانغانغ، وهي شركة صينية، على مصانع كايزرستول الثالث للتفحيم في ألمانيا (صحيفة النيويورك تايمز، ٢٠٠٧). وحققت شركات التسويق الآسيوية نجاحاً بارزاً في استخدام الاستحوازات الاستراتيجية إلى جانب الاستثمار في مجال البحث والتطوير، للتغلب على قيود التحسين في سلاسل القيمة العالمية لصناعة الإلكترونيات.

٥- تعزيز الروابط القطاعية: السياحة والزراعة كمثال

تتركز صادرات الخدمات في أقل البلدان نمواً في قطاع السياحة بشكل مهيمن، وتمثل ٧ في المائة من إجمالي صادراتها و ١٠ في المائة من إجمالي الصادرات غير النفطية (المنظمة العالمية للسياحة وآخرون، ٢٠١٧). وتظهر السياحة أيضاً كهدف صريح مشمول بأهداف التنمية المستدامة ٨ و ١٢ و ١٤. ومن شأن تدعيم الروابط القوية والمتنوعة بين السياحة والقطاعات الأخرى أن يولد التآزر ويضعف الآثار ويزيد فرص الانخراط المحلي لريادة الأعمال. ويمكن أن يمثل تعزيز الروابط بين قطاعات الزراعة والإبداع والثقافة على وجه الخصوص، استراتيجية فعالة لتعزيز ريادة الأعمال والتحول الهيكلي. وفي إثيوبيا على سبيل المثال، أعانت القيود التي فرضتها الحكومة على الواردات الغذائية على إنماء روابط قديمة قوية بين المؤسسات السياحية وأصحاب الحيازات الصغيرة، وترتب على ذلك زيادة المشتريات المحلية واتجاه ٤٤ في المائة من إنفاق الفنادق على الأغذية إلى المنتجين المحليين (الأونكتاد، ٢٠١٧د).

لكن التنمية السياحية في أقل البلدان نمواً توجه أساساً نحو تلبية احتياجات أسواق التصدير بدلاً من تشجيع القيمة المضافة المحلية، مما يتسبب في نشوء قضايا تتعلق بالحيوب المعزولة مشابهة للقضايا التي جرى الوقوف عليها في قطاع الصناعة التحويلية، بما في ذلك الاعتماد المكثف على المنتجات

الآثار المترتبة على الخيارات الوظيفية للأفراد ومجالات التركز ذات الصلة في استثمارات التعليم. فالهند على سبيل المثال، في حين أنها تقود العالم في عدد الطلاب الحاصلين على درجة البكالوريوس في العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات، رأت أن محرك الطلب على هذه التخصصات تمثل إلى حد كبير في تلبية احتياجات وإجراءات للقوى العاملة تتصل باجتذاب هجرة ذوي المهارات العالية إلى الولايات المتحدة (الأونكتاد، ٢٠١٨) ^(٢٤). وربما يتسبب أثر توقعات الهجرة على الاختيارات التعليمية للأفراد في الحد من قدرة مقرري السياسات في أقل البلدان نمواً على تسخير الموارد الشحيحة المخصصة للتعليم على نحو فعال لأغراض تحقيق التنمية المستدامة.

وقد تستفيد أقل البلدان نمواً من اتباع سياسات تستهدف إتاحة قدر أكبر من الفرص والحوافز لرواد الأعمال من أصحاب المهارات الرفيعة والأثر الكبير من المهاجرين المؤقتين أو الدائمين للعودة من مقاصدهم في البلدان الأكثر تقدماً. ولأن حياة المهارات هو على الأرجح الدافع الأكثر أهمية لاجتذاب المهاجرين الأعلى تعليماً والأرفع مهارة الذين يحتمل بقدر أكبر أن يعملوا في قطاعات دينامية (روزنويغ، ٢٠٠٥؛ الأونكتاد، ٢٠١٨هـ) قد تفضي الخطط المُستهدِفة، وليس الخطط ذات الطابع العام، إلى تسخير عودة المهاجرين للاستفادة منهم بشكل أكبر في سد فجوات التكنولوجيا (المنظمة الدولية للهجرة، ومعهد سياسات الهجرة، ٢٠١٢)، فضلاً عن بناء ميزة نسبية ظاهرة. ويحدد الهدف الأخير تتابع الخطوات اللازم اتخاذها لتحديد الأهداف وبناء المؤسسات وتصميم وتنفيذ استراتيجيات مُعايرة مع أهداف السياسات، بما فيها استراتيجيات محددة لريادة الأعمال. وتتراوح الخيارات الفعالة من حيث التكاليف بين الأطر العامة مثل ازدواج الجنسية ^(٢٥)، إلى تنفيذ أنشطة مؤسسية أكثر كثافة كإنشاء سجلات للمهاجرين ذوي المهارات وتنفيذ أنشطة لمضاهاتهم، تبدأ برسم خريطة للشبكات والمصالح والتوقعات والموارد المتاحة فيما بين مجتمعات المغتربين.

وتتشارك بعض بلدان المقصد مع بلدان المنشأ في برامج من هذا القبيل. فمثلاً، ساعدت وزارة الخارجية في إيطاليا إثيوبيا على تسجيل رباطات المهاجرين وإنشاء قاعدة بيانات وطنية للمهاجرين الإثيوبيين، وساعدتها أيضاً في تقييم مقترحات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم من أجل العائدين المحتملين.

وقد يكون بوسع أقل البلدان نمواً التي تملك صناديق سيادية للثروة، كأنغولا وكيريباس وموريتانيا والسنغال، محاكاة

أقل البلدان نمواً، والتي شرعت في تقييم وتسويق هذه المنتجات عالمياً (الأونكتاد، ٢٠١٥ ج). وعلى ذلك، توجد أمام أقل البلدان نمواً فرص لإعادة تنشيط السياحة وريادة الأعمال تدور حول هذه المنتجات. وإذا اتجهت الروابط المشتركة بين القطاعات إلى التعامل مع الأهداف المحلية والتصديرية، وتدعيم الاستراتيجيات الإقليمية لسلسلة الإمداد الغذائي، يمكنها أيضاً أن تسهم في تحقيق إدماج الجميع وكفالة الأمن الغذائي.

وقد انخرط عديد من البلدان النامية في جهود مدروسة لاستغلال الطبخة كسمة وطنية معترف بها. وتقدم الحالة المتعلقة ببيرو تبصرات مفيدة بشأن استراتيجية وطنية تضيف قيمة تجارية على ثقافة الأطعمة المحلية (الإطار ٣-٦). ويُستخدم المطبخ البيروفي كوسيلة لتدعيم الهوية الوطنية والاندماج الاجتماعي والتنمية الاقتصادية. وإلى جانب زيادة دينامية قطاع السياحة الذي يحقق نجاحاً فعلياً، أدت الاستراتيجية إلى انتشار رواد أعمال بيروفيين في قطاع المطاعم. ولعبت حكومة بيرو دوراً محورياً في الحملات التي تركزت على فن الطهي من أجل جذب الاهتمام العالمي، ونجحت في إعادة رسم صورة للبلد في أعقاب فترة من عدم الاستقرار السياسي.

المستوردة والاستثمار الأجنبي المباشر. ومن هنا يمكن أن يؤدي استكشاف نهج جديدة مبتكرة لاستغلال الروابط المشتركة بين القطاعات بأسلوب متضافر وشامل، دوراً مهماً في زيادة إمكانات انخراط ريادة الأعمال المحلية، وإنهاء عمليات التسرب الاقتصادي، وزيادة أحجام الإنتاج وحفز عمليات التحسين فضلاً عن تحسين سُبل العيش بما فيها في المجتمعات الريفية.

وبالمستطاع تدعيم الروابط بين الزراعة والسياحة بإنشاء تجمعات توريد وسلاسل إمداد محلية وإمدادات زراعية لأغراض السياحة. وباقتراح ذلك باستراتيجية توسيم منسقة جيداً تشمل استخدام الإشارات الجغرافية وخطط السمعة والجودة الأخرى، وشن حملة تسويق منظمة تستفيد من قيم المستهلكين، يمكن أن يؤدي هذا النهج إلى توليد آثار مضاعفة على جوانب الاستثمار والتحسين والإثراء. ويمكن أيضاً أن تساعد الاحتفالات والجولات السياحية المرتبطة بالمأكولات في زيادة الروابط بين الزراعة والسياحة.

وتبرز بحوث الأونكتاد والمساعدة التقنية التي يقدمها في مجال الإشارات الجغرافية، المجموعة المدهشة للأصناف الزراعية والمنتجات التقليدية الفريدة التي تحوزها

الإطار ٣-٦ الثورة البيروفية في فنون المأكولات

حظي المطبخ البيروفي باستحسان دولي ومثل موضوعاً لطلب تقدمت به حكومة بيرو إلى منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلم والثقافة، لاعتباره تراثاً ثقافياً غير مادي. وفي سياق جهود الحكومة للترويج للمطعم البيروفي باعتباره رمزاً للهوية الثقافية الوطنية المشتركة، أعلنته تراثاً ثقافياً في عام ٢٠٠٧، مطلقة ثورة في مجال فنون المأكولات. ونتيجة لذلك، أصبح المطبخ البيروفي سلعة للتصدير ومصدراً للدينامية في قطاع السياحة. واستغل مصدر الأغذية البيروفيون المؤشرات الجغرافية وخطط الجودة الأخرى، كما أسهمت حملة إعلامية مكثفة في زيادة إبراز الملامح المحلية والدولية للمطبخ البيروفي. وشنت حملات موازية تسوق لبيرو كمقصد للسفر المطبخي، إلى جانب آثارها ومشاهدها الطبيعية الأيقونية، أحدثت طفرة في السياحة وألهمت رواد الأعمال البيروفيين لإنشاء المطاعم البيروفية في البلد وخارجه. وولّد ذلك مكاسب على نطاق أوسع شملت المنتجين المحليين وعزز تطوير سلاسل الإمداد ذات الصلة في القطاعين الزراعي والسياحي.

المصدر: بانيستر، ٢٠١٧؛ سانتيلي، ٢٠١٥؛ مجلة الإيكونوميست، ٢٠١٤ أ.

الحواشي

- (١) داي، ٢٠١٣؛ فيليبس، ٢٠١٧؛ منظمة العمل الدولية، ٢٠١١؛ منظمة العمل الدولية ومنظمة التجارة العالمية، ٢٠١١؛ راخمتولين وتوديفا، ٢٠١٦؛ الأونكتاد، ٢٠١٣؛ ب؛ الأونكتاد، ٢٠١٣؛ ج؛ الأونكتاد، ٢٠١٦؛ مجموعة البنك الدولي وآخرون، ٢٠١٧.
- (٢) هارتوغ وآخرون، ٢٠١٠؛ بوتني دي ستوريفون، ٢٠١٧؛ ثوريك وآخرون، ٢٠٠٢؛ فيرهول وآخرون.
- (٣) الجمعية الدولية لوحدة وثقة المستهلكين، ٢٠١٦؛ مركز التجارة الدولية، ٢٠١٣؛ مجموعة البنك الدولي وآخرون، ٢٠١٧.
- (٤) أنغليسبرغر وآخرون، ٢٠١٧؛ نيل وآخرون، ٢٠١٧؛ أويسون ووتكر، ٢٠١٠؛ أويسون ووتكر، ٢٠١٥.
- (٥) باركيما ودروجينديجيك، ٢٠١٧؛ شوودارويتش، ٢٠٠٤؛ فيريك وآخرون، ٢٠١٤.
- (٦) منظمة الأعمال التجارية من أجل المسؤولية الاجتماعية وآخرون، ٢٠١٧؛ المركز الدولي للتجارة والتنمية المستدامة، ٢٠١٦؛ منظمة العمل الدولية، ٢٠١٦؛ مؤسسة آيزا لدراسات عالم العمل، ٢٠١٦.
- (٧) تتخذ ممارسة التصعيد الجمركي شكل فرض تعريفات جمركية مرتفعة على الصادرات تامة الصنع/الصادرات المجهزة جزئياً، بما يدفع إلى معدلات عالية من الحماية الفعلية لصناعات التجهيز في البلدان المستوردة على حساب صناعات التجهيز في بلدان المنشأ.
- (٨) تتمتع صادرات الملابس من هايتي بسبيل دخول معفي من الرسوم الجمركية إلى أسواق الولايات المتحدة، بموجب قانون الفرص المتاحة لهايتي في نصف الكرة الغربي عن طريق تشجيع الشراكات لعام ٢٠٠٨.
- (٩) الجمعية الدولية لوحدة وثقة المستهلكين، ٢٠١٦؛ اللجنة الاقتصادية لأفريقيا، ٢٠١٤؛ منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ومجموعة البنك الدولي، ٢٠١٥؛ مجموعة البنك الدولي وآخرون، ٢٠١٧.
- (١٠) المنتجات القابلة للتأجيل هي المنتجات التي قد يختار المستهلكون إرجاء شراءها إلى تاريخ لاحق، ولا سيما في أثناء فترات التراجع الاقتصادي وأوقات انعدام اليقين.
- (١١) المصايد جزء من القطاع الأولي.
- (١٢) في حين ترتبط التجارة الزراعية بشكل واسع بالمؤسسات الكبيرة الحجم، يدرج التعريف الذي وضعته منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة (الفاو) في إطاره أيضاً المزارع الصغيرة وصغار المجهزين وما إلى ذلك (الفاو، ٢٠١٣)، وتمثل صناعة الأغذية الزراعية صناعة فرعية للصناعات الزراعية وتركز على تهيئة المنتجات الغذائية وتجهيزها وإعدادها وتعبئتها لأغراض الاستهلاك الآدمي.
- (١٣) داهيل وآخرون، ٢٠١٧؛ منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠١٧؛ ج؛ منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ومنظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة (الفاو)، ٢٠١٧؛ الأونكتاد، ٢٠١٧؛ ح.
- (١٤) حكومة ملاوي وآخرون، ٢٠٠٨؛ منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠١٧؛ أوبا وآخرون، ٢٠١٧.
- (١٥) كيانا، ٢٠١٠؛ مينو وروتشي، ٢٠١٤؛ نيسانكي، ٢٠١٧.
- (١٦) على خلاف الجزء المتعلق بالملابس، تكون كل مرحلة تقريباً في الصناعات الحديثة للمنسوجات ممكنة (صناعات الغزل والنسيج والتجهيز). غير أن قطاع المنسوجات لا يزال في بعض من أقل البلدان نمواً، كبنغلاديش مثلاً، يستخدم أساليب تقليدية مثل المغازل اليدوية.
- (١٧) على سبيل المثال جرى في الآونة الأخيرة توسيع نطاق التفضيلات المتصلة بمبادرة "كل شيء ما عدا السلاح" لتشمل الأردن (المفوضية الأوروبية، ٢٠١٦).
- (١٨) بوروندي وكينيا ورواندا وجنوب السودان وجمهورية تنزانيا المتحدة وأوغندا.
- (١٩) هيت وآخرون، ٢٠٠١؛ منظمة العمل الدولية ومنظمة التجارة العالمية، ٢٠١١؛ تاغليونوي ووينكلر، ٢٠١٧؛ الأونكتاد، ٢٠١٦؛ ب.

- (٢٠) يتمثل أحد التعقيدات الإضافية أيضاً في الحساسية التي يبديها القطاع الزراعي إزاء تصورات متمترسة يمكن الطعن في سلامتها (كريستيانسن وديمي، ٢٠١٨)، ومن ذلك مثلاً ما يتعلق بربحية استخدام المدخلات الحديثة، ونطاق وطبيعة الفرص المتاحة للمؤسسات غير الزراعية الريفية، والتعطّل المفترض في أسواق الأراضي في أفريقيا والرابطة المفترضة بين التنجيز الزراعي والتغذية المحسنة.
- (٢١) يُستخدم الرقم القياسي للميزة النسبية الظاهرة كمؤشر على الميزة النسبية التي يتمتع بها البلد، أو يُحرّم منها، في إنتاج بعض السلع والخدمات على أساس تدفقات التجارة الجارية فيه، وذلك عن طريق تحديد قطاعات أو أنشطة تكون الميزة التنافسية الظاهرة فيها مرتفعة بالقدر الذي يلائم وجود التخصص.
- (٢٢) بينيديكتس، ٢٠٠٥؛ بلاتانيا، ٢٠١٤؛ مجلة الإيكونوميست، ٢٠١٢ أ.
- (٢٣) المنظمة الدولية للهجرة، ٢٠١٨؛ كير وآخرون، ٢٠١٦؛ الأونكتاد، ٢٠١٢؛ البنك الدولي، ٢٠١٦ ب.
- (٢٤) يمكن أن تنشأ آثار مماثلة تتعلق ببعض المهن كالتمريض مثلاً، وهي مهارة تستهدفها بعض البلدان كالمملكة المتحدة بأعداد كبيرة في البلدان النامية، غير أن البحوث التي تغطي هذا المجال شحيحة.
- (٢٥) مع حلول العولمة، ارتفع بشكل ملحوظ عدد البلدان التي تسمح رسمياً أو بصورة غير رسمية بازدواج الجنسية.

الدور الاستباقي للدولة



السياسات في مجال ريادة الأعمال

ينبغي أن تذهب أبعد من تصحيح أخطاء السوق
إلى خلق بيئة تمكينية لأنشطة الأعمال



التحديات

التجارة الإلكترونية
جاهزية البائعين
والمستهلكين



الفرص

مجالات جديدة لريادة
الأعمال
مكاسب في الإنتاجية على
مستوى الشركة



الرقمنة

لأغراض ريادة الأعمال



الفصل

4



ريادة الأعمال في أقل
البلدان نمواً: القيود الرئيسية
وأطر السياسات الحالية

الفصل ٤

ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً: القيود الرئيسية وأطر السياسات الحالية

٩٥	ألف - مقدمة
٩٥	باء - القيود على نشوء الشركات ونموها
٩٥	١- الحواجز الداخلية والخارجية
٩٩	٢- منظورات من الدراسات الاستقصائية للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم
١٠٣	جيم - العقبات الرئيسية التي تواجه المؤسسات
١٠٣	١- اللوائح التنظيمية للدخول وإجراءات إضفاء الطابع الرسمي وتكاليفه
١٠٤	٢- الحصول على التمويل
١٠٧	٣- الحصول على الطاقة
١٠٧	٤- الموصولية الرقمية
١١١	٥- القيود القائمة على أساس نوع الجنس
١١٦	دال - الأطر الحالية للسياسات في مجال ريادة الأعمال والتحول الهيكلي
١١٦	١- الخطط الإنمائية الوطنية
١١٧	٢- السياسات الصناعية
١١٨	٣- ريادة الأعمال وسياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم
١٢١	٤- الأطر المؤسسية لسياسات تطوير المؤسسات
١٢٢	٥- مبادئ مُوصَى بها في مجال السياسات
١٢٤	الحواشي

ألف- مقدمة

تواجه الشركات حواجز داخلية وخارجية تعرض نموها

وإجراءات وتكاليف إضفاء الطابع الرسمي؛ وسبل الحصول على التمويل؛ وسبل الحصول على الطاقة؛ والموصولة الرقمية؛ والقيود القائمة على أساس نوع الجنس. وفي الفرع دال، تقدم نظرة عامة على الأطر الحالية لسياسات ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً، ويختتم الفصل بمناقشة بعض المجالات التي يوصى بإدخال التحسينات فيها.

باء- القيود على نشوء الشركات ونموها

١- الحواجز الداخلية والخارجية

تواجه الشركات حواجز داخلية وخارجية تعرض نموها (الشكل ٤-١). ولا تُستثنى من مواجهة هذه الحواجز الشركات التي تحقق معدلات نمو مرتفعة والتي يمكن أن يسهم عدد محدود منها في خلق غالبية الوظائف، ولا بد من ثم من فهم العقبات التي تعرض نجاح هذه الشركات، والشركات الأخرى المنطوية على إمكانية تحقيق مستويات مرتفعة للنمو (لي، ٢٠١٢).

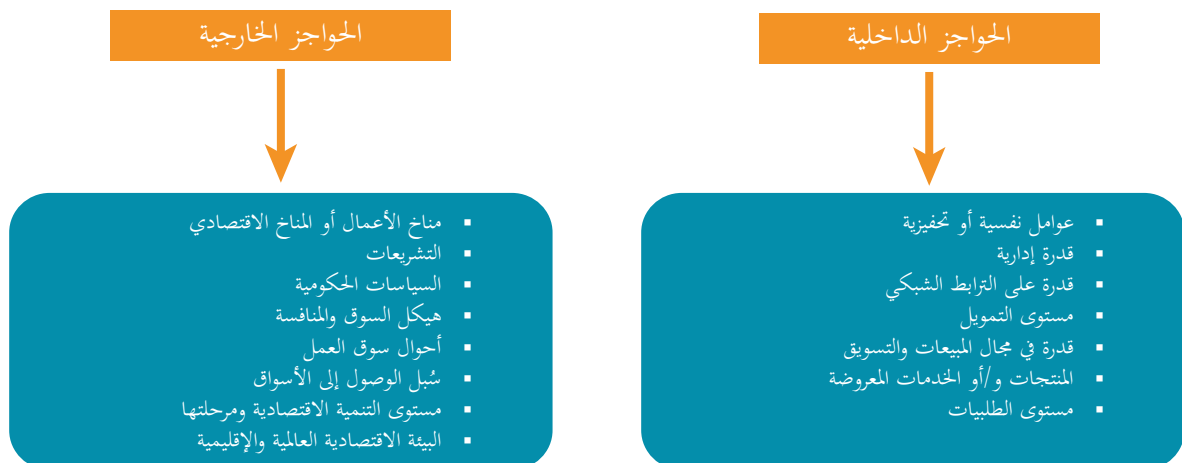
أحد المنطلقات المهمة لسياسات تشجيع التحول الهيكلي عن طريق ريادة الأعمال هو فهم الحواجز الرئيسية التي تعرض نمو ريادة الأعمال. ويمكن النظر إلى هذه الحواجز من منظورين: أحدهما على مستوى الشركة، والآخر على المستوى الوطني.

ومن المهم أيضاً فهم اتجاه السياسات الحالية والسياسات المزمعة فيما يتصل بريادة الأعمال والتحول الهيكلي. وينبغي تشجيع إجراء تقييم لفاعلية سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في أقل البلدان نمواً. ويمكن أيضاً أن يؤدي إنشاء نُظم لقياس أداء المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم إلى توفير أداة للحكومات في أقل البلدان نمواً لاستخدامها في رصد تطور المؤسسات وتحسين فهم طبيعة القيود التي تواجه هذه المؤسسات بمختلف أنواعها والوقوف على مدى تعقدها، وتقييم أثر سياسات ريادة الأعمال على تحقيق التحول الهيكلي.

وقد جرى ترتيب هذا الفصل على النحو التالي: في الفرع باء، تقدم نظرة عامة على الحواجز التي تعرض القدرة التنافسية والأداء في أقل البلدان نمواً من منظور متخذ على مستوى الشركة يركز أساساً على الحواجز الخارجية. وفي الفرع جيم - يجري شرح القيود التي تواجه أقل البلدان نمواً على المستوى الوطني، وبالتحديد في المجالات المتعلقة باللوائح التنظيمية للدخول

الشكل ٤-١

الحواجز التي تعرض نمو الشركات



المصدر: أمانة الأونكتاد، استناداً إلى كووبي، ٢٠١٢.

التعلم التجريبي للتعامل مع العوامل التحفيزية، والتعلم من النجاح والفشل (كووني، ٢٠١٢).

و غالباً ما يُحتج في نقاشات السياسات بأن أحد الحواجز الخارجية المهمة تكمن في طبيعة بيئة الأعمال، لكونها قادرة على التسبب في تكبد تكاليف إنتاج مباشرة وغير مباشرة وخفية؛ وتبسيط الأخذ بالتكنولوجيات الجديدة، وردع الاستثمار، وإضعاف القدرة على المنافسة وتقليص حجم السوق (المنتدى الاقتصادي العالمي وآخرون، ٢٠٠٩). وقد جرى منذ أجل طويل التسليم في مداولات السياسات بالأهمية التي يكتسبها مناخ الأعمال، على النحو الذي يظهر بشكل واضح في عمل مؤسسات مثل، المرصد العالمي لريادة الأعمال، عن طريق قياسه لأوضاع أطر ريادة الأعمال؛ والبنك الدولي، عن طريق قاعدة بياناته بشأن ممارسة أنشطة الأعمال؛ والمنتدى الاقتصادي العالمي، عن طريق مؤشر التنافسية العالمي وسلسلة التقارير المرتبطة به. ولوحظ في هذا الصدد عدم وجود اتفاق بشأن نطاق المفهوم والمنهجيات المتصلة به (رومير، ٢٠١٨؛ مجلة الإيكونوميست، ٢٠١٨ ب). كما اتجه الأونكتاد إلى التأكيد على ضرورة الارتفاع بمستوى بيئة التنظيم إلى أعلى درجة ممكنة، ووضع نقاط إرشادية لمناخ الأعمال الوطني حتى يتسنى صياغة إطار مؤسسي أكثر دعماً للمؤسسات الناشئة (الأونكتاد، ٢٠١٢) شريطة أن يتساق مع السياسات الصناعية واستراتيجيات التحول الهيكلي.

وعلى سبيل المثال، توجد دلائل على أن الشركات التي تحقق مستويات مرتفعة للنمو تنظر إلى الحواجز الداخلية، والتي يمكنها أن تمارس نفوذها عليها، باعتبارها أكثر تكبيراً من الحواجز الخارجية، بالرغم من أن هذا النموذج أميل إلى الانطباق على البلدان المتقدمة النمو أكثر منه على البلدان النامية (كووني، ٢٠١٢؛ لي، ٢٠١٢). وهناك حاجة ماسة لإجراء مزيد من البحث في هذه المسألة في سياق أقل البلدان نمواً.

ويمكن تقسيم العوامل الداخلية التي تؤثر في نمو الشركة إلى عوامل تتصل برائد الأعمال وعوامل تتصل بالشركة وبالاستراتيجية على النحو المبين في الجدول ٤-١ الوارد أدناه (ستوري، ١٩٩٤). وثمة إقرار متزايد في الأدبيات بأن الحواجز الداخلية الأشد تأثيراً في نمو الشركة هي عوامل نفسية وتحفيزية، كالالتزام رائد الأعمال بتحقيق النمو. وتتضمن العوامل الأخرى التي يُستشهد بها على نطاق واسع، القدرة الإدارية والقدرة على الترابط الشبكي ومستوى التمويل والقدرة في مجال المبيعات والتسويق والمنتجات و/أو الخدمات التي تعرضها الشركة ومستوى الطلبات عليها. ويمكن أيضاً أن يندرج ضمن القيود الداخلية المهمة تعيين الموظفين المناسبين وسد أوجه النقص في المهارات (لي، ٢٠١٢). وهناك إقرار متنامٍ بالأهمية التي يكتسبها التدريب والتوعية في مجال ريادة الأعمال في تخطي الحواجز الداخلية، ويشمل ذلك

الجدول ٤-١

العوامل الداخلية المؤثرة على النمو في الشركات الصغيرة

مستوى رائد الأعمال	مستوى الشركة	الاستراتيجية ذات الصلة
العمر	العمر	تدريب القوة العاملة
نوع الجنس	القطاع	تدريب على الإدارة
التاريخ العائلي	الشكل القانوني	رأس المال الخارجي
الحديثة الاجتماعية	الموقع	التكنولوجيا
المهارات الوظيفية	الحجم	المكانة السوقية
التعليم	الملكية	التكيف السوقي
التدريب		التخطيط
الخبرة الإدارية		المنتجات الجديدة
الدافع		تعيينات الإدارة
سابقة التعطل عن العمل		دعم الدولة
سابقة العمل لحساب الذات		تركز المستهلكين
سابقة الخبرة على المستوى القطاعي		المنافسة
سابقة الخبرة المتعلقة بحجم الشركة		المعلومات والمشورة
سابقة الخبرة المتعلقة بإخفاق نشاط الأعمال		التصدير
عدد المؤسسين		

المصدر: أمانة الأونكتاد، استناداً إلى كووني، ٢٠١٢، وستوري، ١٩٩٤.

بين رواد الأعمال. وثمة تفاعل مهم قائم بين سياسات المنافسة وحقوق الملكية الفكرية وريادة الأعمال. فهناك على سبيل المثال، دليل على أن الحماية القوية لحقوق الملكية الفكرية تؤثر عكسياً في دخول رواد الأعمال المتبنين للتكنولوجيات الجديدة، لكن هذه العلاقة يمكن تضعف بزيادة إنفاذ سياسة لحماية المنافسة، فضلاً عن أن حقوق الملكية الفكرية وسياسات المنافسة قد تكون لها آثار تكاملية على معدل الابتكار الريادي (فو وليو، ٢٠١٣؛ غانس وبيرسون، ٢٠١٣). ويتاح في معظم أقل البلدان نمواً نطاق كبير لبناء القدرات في مجال صياغة قوانين وسياسات المنافسة وإنفاذها وتنقيحها، من أجل ضمان قيام مناخ أعمال مفض إلى نشوء أنشطة ريادة الأعمال. وساعد الأونكتاد في صياغة أطر وإقامة مؤسسات في مجال سياسات المنافسة وتعزيزها في أقل البلدان نمواً التالية: إثيوبيا ومدغشقر وسيراليون وجمهورية تنزانيا المتحدة وزامبيا^(١).

وعلاوة على إدخال تغييرات في التشريعات، يحتاج تحسين مناخ الأعمال إلى جملة أمور منها، الاستثمار في البنية التحتية المادية وغير المادية بما في ذلك في مجالات النقل والطاقة وتكنولوجيات المعلومات والاتصالات وتيسير التجارة، وإنشاء قطاع خدمات يتسم بالكفاءة وارتفاع مستوى الجودة، وتحسين حوكمة التنمية، بما في ذلك إجراء إصلاحات في المجال التنظيمي ومجال مكافحة الفساد.

ويمكن أيضاً أن تُطرح ظروف السوق كعقبة تقف بوجه نمو الشركات. فغياش شبكات الضمان الاجتماعي أو مصادر الدخل البديل تدفع بالكثير من غير القادرين على تأمين العمل المأجور، وبالأخص النساء والشباب، إلى ممارسة أنشطة ريادة الأعمال في القطاع غير الرسمي في شكل أنشطة يزاولونها لحسابهم الخاص (انظر الفصل الثاني). وتتراوح نسبة البطالة في أقل البلدان نمواً بين ٠,٢ في المائة في كمبوديا (للرجال والنساء) و٢٣,١ في المائة بين الرجال و٢٧,٦ في المائة بين النساء في ليسوتو (الشكل ٤-٢). ويعكس هذا الانعدام في التجانس طائفة من العوامل تتضمن اختلاف فعالية السياسات الحكومية واختلاف معدلات توليد الوظائف المرتبطة بالأداء الاقتصادي واختلاف درجات تنمية الصناعة التحويلية ومعدلات نمو إنتاجية العمل (الأونكتاد، ٢٠١٣) ويتجاوز معدل البطالة بين النساء معدل البطالة بين الرجال في ٣٤ من أقل البلدان نمواً. وتشمل العوامل التفسيرية المحتملة، انعدام المساواة القائم على أساس نوع الجنس في الوصول إلى أسواق العمل الرسمية والمدخلات الإنتاجية؛ وانعدام دعم الدولة للنساء في مجال رعاية الطفل؛ والتركز الكبير لعمل النساء في قطاع الزراعة الريفية (الأونكتاد، ٢٠١٥). وتمثل

ويُختزل مناخ الأعمال تقليدياً في مؤشر البنك الدولي لسهولة ممارسة أنشطة الأعمال، الذي يصنّف البلدان على أساس المؤشرات العشرة التالية: استهلاك نشاط الأعمال؛ التعامل مع تراخيص البناء؛ الحصول على الكهرباء؛ تسجيل الممتلكات؛ ضمان الائتمان؛ حماية مستثمري الأقلية السهمية؛ سداد الضرائب؛ المتاجرة عبر الحدود؛ إنفاذ العقود؛ حل مشاكل الإعسار. وتحتل معظم أقل البلدان نمواً مراتب دنيا على هذا المؤشر، حيث اندرج ٣٢ بلداً من عددها البالغ ٤٧ ضمن الربع الأدنى على المؤشر في عام ٢٠١٨، من أصل ١٩١ بلداً.

ويتشكل مناخ الأعمال بقدر كبير بالسياسات والتشريعات الحكومية. فالتشريعات تؤثر في التكاليف الفعلية والمتصورة لنشاط ريادة الأعمال وعوائد الاستثمار للشركات المحلية. ويمكن للتشريع أيضاً أن يتصدى للحواجر القائمة أو يخلق حواجز جديدة أمام الفئات المحرومة، بمن في ذلك النساء (انظر الفرع جيم-٥) على نحو يحول مثلاً أمام وصولهن للمدخلات والموارد اللازمة لبدء نشاط أعمال وتنميته.

وتصطبغ بأهمية خاصة أيضاً سياسات المنافسة وقوانين حماية المستهلك، باعتبار أن هيكل السوق وحدّة المنافسة في أسواق المنتج تؤثر في حجم الصناعة وحجم الشركة وعدد الشركات التي يمكن أن يستوعبها القطاع السوقي لهذا المنتج على نحو يتناسب مع تحقيق الأرباح. ويمكن أن يتسبب عدم وجود هذه القوانين، أو عدم كفاية إنفاذها، في نشوء هياكل سوقية تتسم بالتركز وتؤدي إلى تآكل فرص تحقيق ريادة الأعمال للربحية في أنشطة وقطاعات اقتصادية معينة، والحد من تشكيل أنشطة الأعمال الجديدة وإضعاف قدرة الشركات على البقاء. ويُحتمل أيضاً أن ينخرط رواد الأعمال الحاليون في ريادة أعمال غير منتجة أو مدمرة (بومول، ١٩٩٠)، كسعي الشركات المهيمنة وراء أنشطة للربح تتأتى مثلاً من تكوين تكتلات احتكارية وسوى ذلك من السلوكيات المسيئة، أو الحيلولة دون دخول رواد أعمال جدد أو الحد من ربحيتهم. ومن هنا، تمارس سياسات المنافسة "تأثيراً على مناخ ريادة الأعمال، باعتبارها أداة لتحدي الممارسات المتعسفة والتقييدية التي تتسبب في إخماد ريادة الأعمال" (ماخيا، ٢٠١٢). وقد أدى ذلك ببعض البلدان النامية كسنغافورة وجنوب أفريقيا إلى إدخال أحكام في قوانين المنافسة تتيح للمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم المشاركة في الاقتصاد على قاعدة الإنصاف.

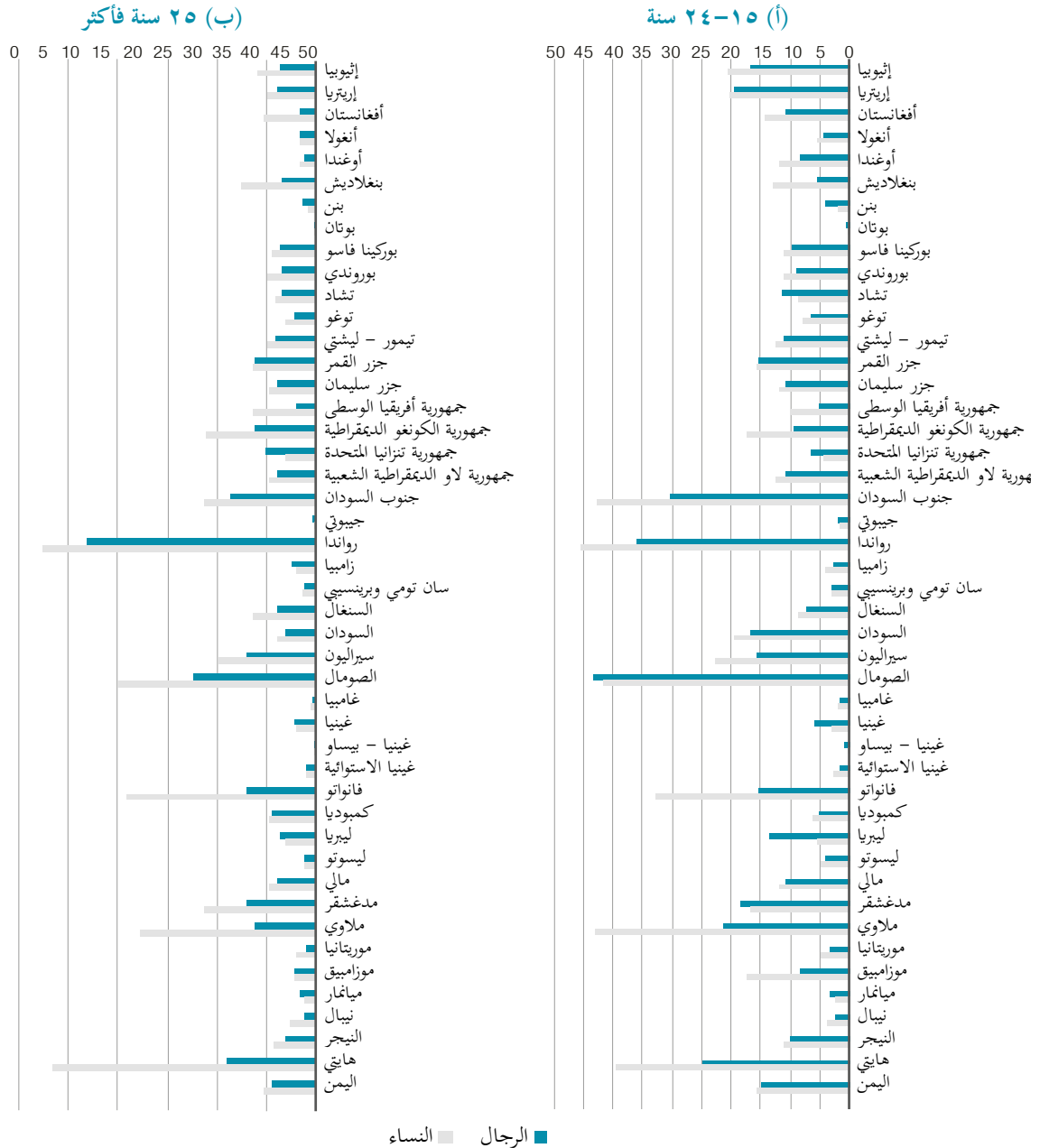
وعلاوة على ذلك، يلزم وضع أحكام في مجال الملكية الفكرية تضمن وجود بيئة مؤسسية تعزز الابتكار وتكافئ عليه

والسودان واليمن، حيث يتجاوز هذا المعدل ٢٠ في المائة بين الرجال والنساء.

معدلات البطالة بين الشباب (بين ١٥ و ٢٤ عاماً من العمر) تحدياً من نوع خاص، لا سيما في هايتي وليسوتو وموزامبيق

الشكل ٤-٢

معدلات البطالة في أقل البلدان نمواً بحسب العمر، ٢٠١٨ (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى منظمة العمل الدولية، ٢٠١٨. ملحوظة: لا تتوفر البيانات بشأن كيريباس.

بحواجز دخول منخفضة. ويتسبب تدني قيمة الخيارات البديلة في اتجاههم إلى ريادة الأعمال على الأرجح. وتكون النتيجة أن تتحول القطاعات التي تتسم بانخفاض حواجز الدخول إلى

وقد يكون مآل انعدام الفرصة البديلة للحصول على دخل رسمي، هو ظهور رواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء والذين ينتهي بهم المطاف إلى التركز في قطاعات تتسم

انعدام فرص الدخل البديل يمكن أن يؤدي إلى زيادة أعداد رواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء

إلى أن التصدير يؤدي إلى تحقيق مكاسب ليس فقط للشركات الكبيرة بل والشركات الصغيرة أيضاً، بما يتيح لها من تعلم مهارات جديدة واستكشاف أسواق أكبر ورفع مستوى دخول ملاكها وأسهمهم (أتكين وجينهانغ، ٢٠١٧). ويدعم هذا البحث الحجج الداعية إلى تصميم سياسات تقلل التكاليف التي تتحملها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في بحثها عن المستهلكين الأجانب، وزيادة سبل إطلاعها على معلومات الأسواق الأجنبية كاللوائح التنظيمية المتعلقة بالسلع والخدمات المستوردة؛ وخلق دور لوكالات ترويج الصادرات التي تربط المؤسسات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم بالمستهلكين الأجانب (أتكين وجينهانغ، ٢٠١٧).

وتشمل العوامل الخارجية المهمة الأخرى التي تؤثر في نمو الشركة، المستوى الوطني للتنمية الاقتصادية، الذي يؤثر في نطاق وعمق الفرص السوقية المتاحة للشركات؛ والأداء الاقتصادي الوطني الذي يؤثر في تركيبة الطلب ونموه وفي إتاحة رأس المال وتكلفته؛ والبيئة الاقتصادية الإقليمية والعالمية التي تؤثر في سياسة الحكومة وفي فرص التصدير. كذلك، تشكل بعض متغيرات الاقتصاد الكلي الأخرى، كأسعار صرف العملات الأجنبية، عاملاً مهماً يمتد تأثيره إلى ربحية الصادرات وبدائل الواردات وتكاليف المدخلات المستوردة.

٢- منظورات من الدراسات الاستقصائية للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم

تقدم الدراسات الاستقصائية للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التي يعدّها مركز التجارة الدولية صورة على جانب كبير من التفصيل للقيود التي تواجهها الشركات في بعض من أقل البلدان نمواً. وتعتبر قدرة المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على المنافسة في الأسواق المحلية والإقليمية محدداً رئيسياً لإمكانية بقاء هذه المؤسسات ومساراتها لتحقيق النمو في المستقبل. ويسهم فهم محدّدات القدرة التنافسية فيما بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قطاعات مكتظة برواد أعمال محدودي القدرات يتعايشون مع رواد أعمال ذوي قدرات مرتفعة، مما يدفع إلى انخفاض الأسعار والأرباح ويؤدي في نهاية المطاف إلى تهديد قدرة المؤسسات الأكثر دينامية على البقاء. وعلى خلاف رواد الأعمال ذوي القدرات المرتفعة، الذين يحفزهم تحقيق مكاسب محتملة عالية نسبياً من ريادة الأعمال، يكون رواد الأعمال منخفضو القدرة مدفوعين في المقام الأول بانخفاض تكاليف الفرصة، على نحو يعكس انعدام الفرص البديلة المتاحة لهم (روشيك، ٢٠١٣). ومع ذلك، وبالرغم من انخفاض الإنتاجية، قد تكون هذه الطائفة من رواد الأعمال على الأغلب أكثر مثابرة على مدار الوقت رغم افتقار أفرادها لإمكانات تحقيق النمو، غير أن احتمالات خروجهم من النشاط لن تزيد على احتمالات خروج المؤسسات الكبيرة في الأجل المتوسط^(٢). وقد تؤدي هذه الظروف إلى نشوء حالة يجد فيها رواد الأعمال ذوو القدرات الوسيطة (الذين ترتفع إيراداتهم المحتملة عن الإيرادات التي يحققها رواد الأعمال ذوو القدرات المنخفضة، لكنهم يعكسون أيضاً ارتفاعاً في تكاليف الفرص) أنهم مضطرون إلى الخروج، مما يتسبب في حدوث استقطاب في ريادة الأعمال بين أصحاب القدرات المرتفعة وأصحاب القدرات المنخفضة يترتب عليه تقييد نمو الطائفة الأولى. ويشرح هذا الاختيار في ريادة الأعمال بين هذين الجانبين المتطرفين المرتفع والمنخفض لتوزيع القدرة، الاستنتاج التجريبي الشائع بخصوص التباين الشديد في عوائد ريادة الأعمال أكثر من التباين الموجود في الأجور. ويبرز ذلك أهمية امتصاص رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة ورواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء في العمالة المأجورة، وأهمية توجيه الدعم نحو ريادة الأعمال التي تتمتع بقدرة أكبر وتتسم بقدرة أكبر من الدينامية (انظر الفصل الخامس).

وثمة حاجز خارجي آخر يؤثر في نمو الشركة يتمثل في مستوى اللوج إلى الأسواق، بما فيها أسواق التصدير. ولوجود أو عدم وجود هذا السبيل أثر مباشر على إنتاجية الشركة وربحيته ونموها وقدرتها على البقاء. وهناك دليل تجريبي في أقل البلدان نمواً وفي أماكن أخرى، يشير إلى أنه، مع بقاء العوامل الأخرى ذات الصلة على حالها، تحقق شركات التصدير معدلات إنتاجية أعلى عن طريق التعلم من النشاط التصديري، مقارنة بالشركات غير المصدرة داخل الصناعة نفسها (فاتو وتشوي، ٢٠١٥؛ كاموغانغا، ٢٠١٢؛ سيبا وغيره، ٢٠١٤). كما أن إجراء إصلاحات في الأطر القانونية والمؤسسية التي تفيد شركات التصدير يمكن أن يؤدي أيضاً إلى آثار تبعية إيجابية على الشركات غير المصدرة (شاهير وأونغ، ٢٠١٤). ولسياسات التجارة أهمية أيضاً في نمو ريادة الأعمال. وهناك مادة بحثية متنامية تشير

في جملة قدرات الشركات في أقل البلدان نمواً، تتمثل الحلقة الأضعف في قدرتها على التواصل

وجمهورية تنزانيا المتحدة تحت بند النظام الإيكولوجي لأنشطة الأعمال، وفي مجال القدرة على التواصل في غينيا ومجال القدرة على التغيير في بنغلاديش تحت بند البيئة الوطنية. كذلك، يتسم أداء المؤسسات الكبيرة في البلدان الأحد عشر، بتفوقه على أداء المؤسسات الصغيرة بالنسبة للركائز الثلاث جميعاً. ويتمشى ذلك مع النتائج التي تُظهر أن الشركات الكبيرة تحقق نمواً أسرع في الإنتاجية (انظر الفصل الثاني) كما يتمشى مع واحدة من الرسائل الرئيسية التي يوجهها هذا التقرير ويدعو فيها إلى تقديم الدعم للشركات، ليس فقط في مرحلة استهلال دورة حياتها، بل في جميع مراحل هذه الدورة. وفي بعض من أقل البلدان الأفريقية نمواً، وتحديدًا في غينيا ومدغشقر ورواندا والسنغال وجمهورية تنزانيا المتحدة، تنصف الفجوة بين الشركات الصغيرة والشركات الكبيرة باتساعها الملحوظ فيما يتصل باستخدام البريد الإلكتروني و/أو تشغيل مواقع لأنشطة الأعمال على الإنترنت. وتوجد في أماكن أخرى، فروق كبيرة بين المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الكبيرة. وعلى سبيل المثال، تحدث في بنغلاديش وبوركينا فاسو الفجوة الأوسع في ملكية تراخيص التكنولوجيات الأجنبية؛ وفي بوتان وملاوي، تحدث هذه الفجوة في الحصول على الشهادات الدولية لمعايير الجودة؛ وفي كمبوديا تحدث الفجوة في الحصول على بيانات مالية مُراجعة؛ وفي نيبال تحدث الفجوة في حيازة حساب مصرفي (مركز التجارة الدولية، ٢٠١٧). وتحقق بعض الشركات الصغيرة في هذه البلدان الأحد عشر أداءً دون المستوى فيما يتصل بالمؤشرات التالية:

- حيازة شهادات دولية لمعايير الجودة (بنغلاديش وبوتان وغينيا وملاوي).
- حيازة حسابات مصرفية (بنغلاديش وكمبوديا ورواندا وجمهورية تنزانيا المتحدة).
- استثمارات ممولة من مصارف (كمبوديا ومدغشقر والسنغال).
- استخدام البريد الإلكتروني (بنغلاديش وبوركينا فاسو ونيبال وجمهورية تنزانيا المتحدة).

الحجم في أقل البلدان نمواً في تنوير مقرري السياسة في سياق صياغة سياسات الأعمال. وتقدّر الدراسات الاستقصائية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم بالاستناد إلى ركائز القدرة الثلاث التالية (مركز التجارة الدولية، ٢٠١٧):

- ركيزة التنافس: وهي ساكنة؛ وتتمحور حول عمليات الشركة وكفاءة التكلفة والوقت والكيف والكم.
- ركيزة التغيير: وهي دينامية؛ وتتمحور حول استجابة الشركة أو توقعها لقوى السوق والابتكار عن طريق الاستثمار في رأس المال البشري والمالي.
- ركيزة التواصل: وترتبط بين الخصائص الساكنة والخصائص المتحركة للقدرة التنافسية؛ وتتمحور حول جمع الشركات للمعلومات والمعارف الحاسمة للاقتصاد الرقمي والخدمات الرقمية وتجهيزها وإبلاغها.

وتُجرى التقديرات على مستويات الاقتصاد الثلاثة التالية: الشركة (بما يشمل قدرات من قبيل ما إذا كانت الشركة تدار وفقاً لأفضل الممارسات والموارد المطلوبة وما إذا كانت الكفاءات اللازمة لإدارة هذه الموارد متاحة لها)؛ والنظام الإيكولوجي لنشاط الأعمال (بما يشمل ما إذا كانت المؤسسات الداعمة لنشاط الأعمال توفر الموارد والكفاءات التي تحتاجها المؤسسات لكي تحوز القدرة على المنافسة)؛ والبيئة الوطنية (بما يشمل الاقتصاد الكلي واللوائح التنظيمية). وتحدد هذه المؤشرات نطاق القيود التي يمكن أن تؤثر في القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على نطاق ركائز القدرة الثلاث، والمستويات الاقتصادية الثلاثة، على النحو الموضح في الجدول ٤-٢.

وقد أجريت حتى الآن دراسات استقصائية في أحد عشر بلداً من أقل البلدان نمواً هي بنغلاديش وبوتان وبوركينا فاسو وكمبوديا وغينيا ومدغشقر وملاوي ونيبال ورواندا والسنغال وجمهورية تنزانيا المتحدة. وتعطي النتائج المتوصل إليها تبصرات بخصوص القيود الخارجية المكبلة لأداء الشركات والمؤثرة في قدراتها على البقاء (الشكل ٤-٣).

وتميل قدرات الشركة إلى الاتسام بأكبر قدر من الضعف في قدرتها على تحقيق التواصل، باستثناء ملاوي ورواندا، وهو ما يسلط الضوء على ضرورة إجراء الشركات استثمارات كبيرة في تكنولوجيات المعلومات والاتصالات في مجالات الإنتاج والإدارة واستراتيجيات التسويق. وثمة احتياج خاص لإجراء تحسينات في مجال القدرة على إحداث التغيير في كل من بوركينا فاسو

الفصل ٤: زيادة الأعمال في أقل البلدان نمواً: القيود الرئيسية وأطر السياسات الحالية

- تشغيل موقع إلكتروني (بنغلاديش وبوتان وبوركينا فاسو وغينيا ومدغشقر ورواندا وجمهورية تنزانيا المتحدة).
- حيازة بيانات مالية مُراجعة (بنغلاديش وبوتان وكمبوديا).
- امتلاك تكنولوجيا أجنبية (بنغلاديش وغينيا ونيبال).
- توفير برامج تدريب رسمية للعاملين (بنغلاديش ومدغشقر والسنغال).

الجدول ٤-٢

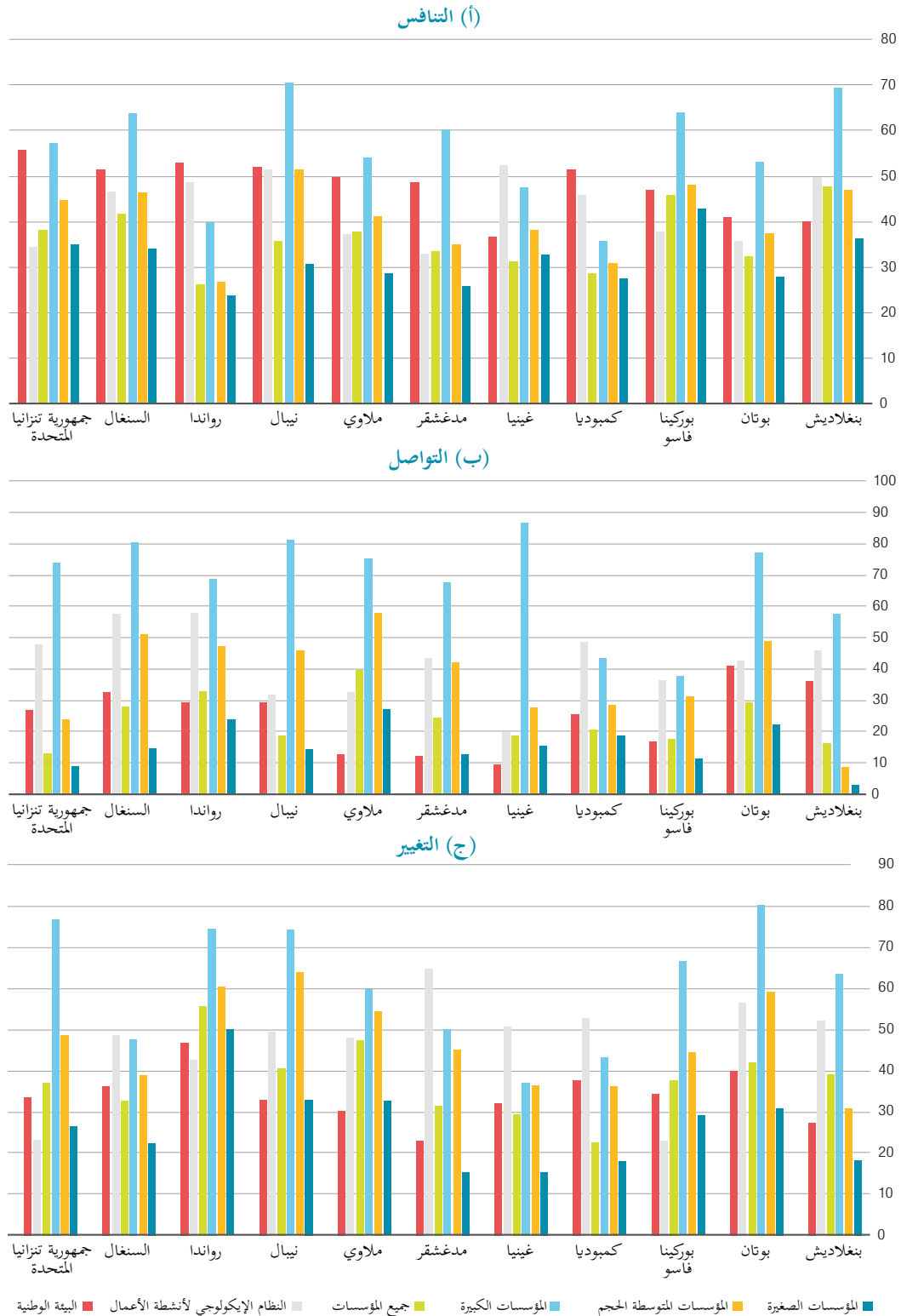
مؤشرات الدراسات الاستقصائية للقدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم

البيئة الوطنية	النظام الإيكولوجي لأنشطة الأعمال	القدرات على مستوى الشركة
		التنافس
سبيل للحصول على الكهرباء	موثوقية النفوذ	شهادة دولية لمعايير الجودة
سهولة المتاجرة عبر الحدود	موثوقية التسوق المحلي	حساب مصرفي
التعريفات المطبقة، المتوسط المرجح للتجارة	التعامل مع اللوائح التنظيمية	استغلال القدرات
وثيقة صلة اللوائح التنظيمية التقنية	كفاءة التخلص الجمركي	خبرة إدارية
التعريفات المفروضة، المتوسط المرجح للتجارة		
مؤشر الأداء اللوجستي		
المنظمة الدولية للتوحيد القياسي، المعيار ٩٠٠١ بشأن شهادات معايير الجودة		
المنظمة الدولية للتوحيد القياسي، المعيار ١٤٠٠١ بشأن الشهادات البيئية		
مؤشر الحوكمة		
		التواصل
سبيل للوصول إلى تكنولوجيات المعلومات والاتصالات	حالة تطوير التجمعات	البريد الإلكتروني
استخدام تكنولوجيات المعلومات والاتصالات	نطاق التسويق	الموقع الإلكتروني
خدمات حكومية على الإنترنت	نوعية المورد المحليين	
	تعاون الجامعات والصناعة في البحث والتطوير	
		التغيير
سهولة الحصول على الائتمان	سبيل للحصول على التمويل	بيانات مالية مراجعة
هامش معدل الفائدة	سبيل لاستخدام قوة عاملة متعلمة	تمويل ممول من مصرف
معدل سنوات الدراسة المرتقبة	تراخيص وأذن لأنشطة الأعمال	برنامج رسمي للتدريب
سهولة بدء نشاط الأعمال		ترخيص تكنولوجيا أجنبية
طلبات براءات الاختراع		
تسجيل العلامات التجارية		

المصدر: أمانة الأونكتاد، استناداً إلى مركز التجارة الدولية، ٢٠١٧.

الشكل ٣-٤

القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم بحسب ركيزة القدرة، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً (النسبة المئوية)



١- اللوائح التنظيمية للدخول وإجراءات إضفاء الطابع الرسمي وتكاليفه

تمثل اللوائح التنظيمية للدخول عنصراً أساسياً في هيكل الحواجز الذي يؤثر في إنشاء شركات جديدة، وبزوغ مؤسسات ناشئة قادرة على المنافسة مع الشركات القائمة وتحدي نماذج الأعمال التي تنتهجها وإضفاء الطابع الرسمي عليها (الأونكتاد، ٢٠١٢). ويمكن تبرير بعض الأحكام واللوائح التنظيمية بالاستناد إلى أهداف اقتصادية وإدارية واجتماعية وبيئية، لكن بعضها يُقيد بلا ضرورة رواد الأعمال المحتملين ويتضمن تكاليف مثبّطة للمؤسسات الناشئة ولإضفاء الطابع الرسمي عليها. وقد جرى منذ فترة طويلة الإشارة إلى تكاليف الدخول المفرطة كعقبة محتملة بوجه إنشاء الشركات في كثير من البلدان النامية (ديجانكوف وآخرون، ٢٠٠٢). ورغم وجود بعض الدلائل على حدوث تحسّن، لا يزال هذا الوضع قائماً في كثير من أقل البلدان نمواً.

وفي الفترة ٢٠١٥-٢٠١٧، كان متوسط تكلفة استهلال مؤسسة ناشئة في أقل البلدان نمواً يعادل ٤٠ في المائة من نصيب الفرد من الدخل، مقارنة بمتوسط عالمي قدره ٢٦ في المائة، وتجاوزت هذه التكاليف المتوسط العالمي في ٣٣ من أقل البلدان نمواً تتاح بشأنها البيانات؛ وبلغت التكلفة أقصاها في تشاد وجمهورية أفريقيا الوسطى وجنوب السودان والصومال وهايتي (الشكل ٤-٤). وفي ٢١ في المائة من أقل البلدان نمواً تجاوز عدد الإجراءات اللازمة لبداية نشاط الأعمال المتوسط العالمي، في إشارة أخرى إلى ارتفاع التكاليف. وفي بعض من أقل البلدان نمواً (هي أفغانستان وبنن والسودان وغينيا - بيساو واليمن) تحتاج النساء إلى استيفاء إجراءات إضافية لاستهلال نشاط أعمال، على نحو يؤكد وجود قيود إضافية تُفرض على النساء عند انخراطهن في ريادة الأعمال مقارنة بالرجال. وعلى سبيل المثال، قد يتعين على النساء في بعض البلدان التماس موافقة أزواجهن لتقديم طلب الحصول على قرض أو توقيع أوراق تتصل بنشاط الأعمال.

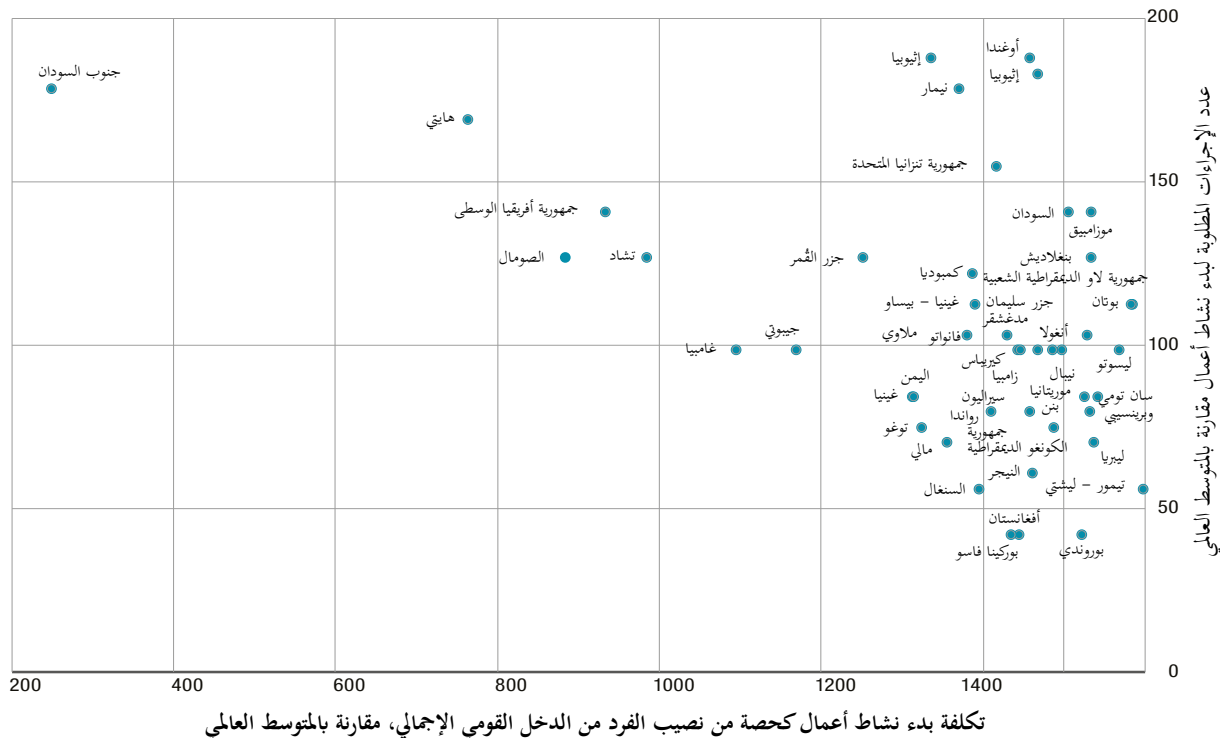
وعلى مستوى البيئة الوطنية، سجّل ثلاثة من البلدان الأقل نمواً الأربعة في آسيا هي بنغلاديش وكمبوديا ونيبال معدلات عالية في إطار مؤشر السياسة التجارية، علاوة على بلدين آخرين في أفريقيا هما غينيا وملاوي. وسجلت نيبال ومعها أربعة من أقل البلدان نمواً في أفريقيا هي بوركينا فاسو وجمهورية تنزانيا المتحدة والسنغال ومدغشقر معدلات عالية فيما يخص مؤشر انتشار اللوائح التنظيمية التقنية. كذلك، سجلت بنغلاديش معدلاً عالياً فيما يتصل بمؤشري الخدمات الحكومية المتاحة على الإنترنت وهامش معدل الفائدة، وبوتان فيما يخص مؤشر سُبل الحصول على الكهرباء وسهولة المتاجرة عبر الحدود؛ وسجلت بوركينا فاسو معدلاً عالياً في إطار مؤشر الأداء اللوجستي، ومؤشر سهولة استهلال نشاط أعمال؛ وسجلت رواندا وكمبوديا معدلاً عالياً في إطار مؤشر سهولة الحصول على الائتمان. ويُبرز هذا الانعدام في تجانس ما يصادف من القيود ضرورة مواءمة استراتيجيات ريادة الأعمال على نحو يوافق خصائص كل سياق وطني. ويدل تحليل أجري استناداً إلى مؤشرات القدرة التنافسية على ضرورة اعتماد سياسات ريادة الأعمال على مجموعة من التدخلات تُنجز على مستويات مختلفة، بما يشمل مستويات الشركة والنظام الإيكولوجي وبيئة الأعمال والبيئة الوطنية، وأن تكون غايتها بناء قدرة تنافسية ساكنة ودينامية بين الشركات.

جيم - العقبات الرئيسية التي تواجه المؤسسات

يناقش هذا الفرع طائفة من القيود التي تعترض نشوء المؤسسات ونموها وتنطوي على أهمية خاصة لأقل البلدان نمواً، وتشمل اللوائح التنظيمية للدخول وإجراءات إضفاء الطابع الرسمي وتكاليفه؛ وسُبل الحصول على التمويل، وسُبل الحصول على الطاقة، والموصولية الرقمية، والقيود القائمة على أساس نوع الجنس.

الشكل ٤-٤

تكاليف وإجراءات بدء نشاط أعمال في أقل البلدان نمواً، مقارنة بالمتوسط العالمي، ٢٠١٥-٢٠١٧
(النسبة المئوية)



المصادر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من قاعدة بيانات البنك الدولي لأنشطة الأعمال.

المتصلة بدخول الشركات وأدائها ونموها. ويمكن أن يؤثر هذا العبء في الأثر الإيجابي الذي تحدثه التجارة على النمو الاقتصادي وبالتالي، على التوقعات المتعلقة بمعدل دخول الشركات وقدرتها على البقاء (فرويند وبولاكي، ٢٠٠٨). ويمكن أيضاً لنطاق اللوائح التنظيمية أن يُحدث آثاراً كبيرة غير مباشرة قد يكون لها مردود على عملية دخول الشركات. ففي البلدان التي تطبق تنظيمات قوية، وعلى وجه الخصوص فيما يتصل بريادة الأعمال المستندة إلى الفرصة، يتضاءل تضاهلاً كبيراً الأثر الإيجابي المرتبط بالمهارات كالتحصيل التعليمي مثلاً، (أرداغانا ولوساردي، ٢٠١٠). كذلك، يمكن لبعض الشروط التنظيمية كحماية حقوق الملكية أو الشروط المتصلة برأس المال البشري، أن تحدث آثاراً تمييزية على الأنواع المختلفة لريادة الأعمال (شودري وآخرون، ٢٠١٥).

٢- الحصول على التمويل

يشكل الحصول على التمويل ركيزة أساسية في سياسات ريادة الأعمال، وقيداً رئيسياً على المؤسسات (الأونكتاد، ٢٠١٢).

ولا يتاح للشركات غير الرسمية على وجه الخصوص إلا سبيلاً

وقد يتسبب ارتفاع التكاليف في اللوائح التنظيمية للدخول في الشيء عن إضفاء الطابع الرسمي على المؤسسات في أقل البلدان نمواً، لكن جزءاً كبيراً من القرار المتعلق بالإقدام على ذلك من عدمه، ربما يكون راجعاً إلى حاجة الشركات للوقت والموارد من أجل استطلاع واستكشاف نطاق أنشطة ريادة الأعمال التي تحقق الأرباح وتحمل طابع الاستدامة (انظر الفصل الثاني). وتسلسل هذه الاعتبارات الضوء على محدودية نهج السياسات التقليدية التي تركز على تخفيض التكاليف الإدارية وتشديد الجزاءات التي توقع على عدم التسجيل وعدم الامتثال للوائح التنظيمية. وفي حين أن تحقيق قدر أكبر من الكفاءة الإدارية اعتباراً منهم، ثمة أيضاً ضرورة لتعزيز المكاسب التي تتأتى من التسجيل ليس أقلها عن طريق تدعيم الشركات الرسمية في تحقيق زيادات في الإنتاجية وتحسين سبل حصولها على التمويل (للاطلاع على مناقشة عن سياسات زيادة المكاسب المتأتية من التسجيل وإضفاء الطابع الرسمي، انظر الفصل الخامس).

وعلاوة على ذلك، يمكن أن يؤدي العبء التنظيمي الذي تواجهه الشركات إلى الإقلال من أثر التدخلات الأخرى

محدوداً للتمويل من المقرضين الرسميين، على النحو المبين في أحد تحليلات مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال في القطاع غير الرسمي (الشكل ٤-٥). وفي أقل البلدان نمواً كافة، التي تتاح بشأنها البيانات، تمثل الأموال الداخلية المصدر الغالب لتمويل العمليات اليومية، تليها غالباً ائتمانات الموردين وقروض الأصدقاء والأقرباء. وتؤدي الجهات المالية الفاعلة، سواء الرسمية (كالمصارف ومؤسسات التمويل المتناهي الصغر) أو غير الرسمية (كمقرضي الأموال) دوراً يتسم بالمحدودية دائماً. أما مؤسسات التمويل المتناهي الصغر التي يمكن أن يُتوقع منها تلبية احتياجات العملاء غير القادرين على الحصول على التمويل من المصارف، فليس لها دور مهم إلا في نيبال وبقدرة محدود في بوركينا فاسو ورواندا ومدغشقر. ومع مراعاة حدوث بعض التحسّن على صعيد الشمول المالي في الفترة المنقضية منذ إجراء المسوحات، تبرز النتائج نطاق توفير الائتمان للمؤسسات غير الرسمية والتحديات المرتبطة به.



الأموال الداخلية

هي إلى حد بعيد مصدر التمويل الغالب

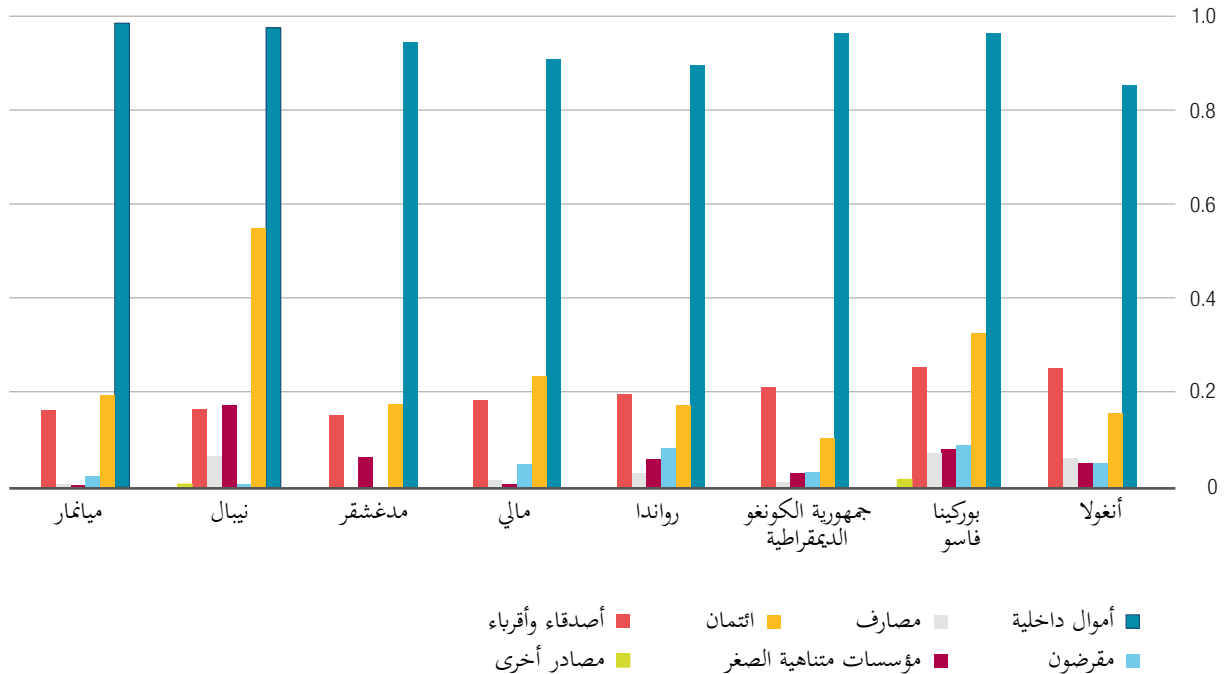
في معظم المؤسسات

في أقل البلدان نمواً



الشكل ٤-٥

مصادر تمويل عمليات التشغيل اليومي في المؤسسات غير الرسمية، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال.

(أليمو وأديسينا، ٢٠١٧؛ كاجيغو، ٢٠١٤؛ أوسندو، ٢٠١٤). وفي أوغندا على سبيل المثال، واستناداً إلى دراسة أجراها البنك الدولي لقياس مستويات المعيشة، كانت الأسباب الأكثر أهمية التي أفادت الأسر المعيشية الريفية بوقوفها وراء خروج المؤسسة

وربما تشكل أيضاً محدودية سُبل الحصول على التمويل قيداً مكبلاً للإنتاجية ولقدرة المؤسسات على البقاء، وبالأخص في المناطق الريفية، التي يكون فيها إتاحة الائتمان وسُبل حصول عليه حاسماً لنجاح المؤسسات الزراعية وغير الزراعية

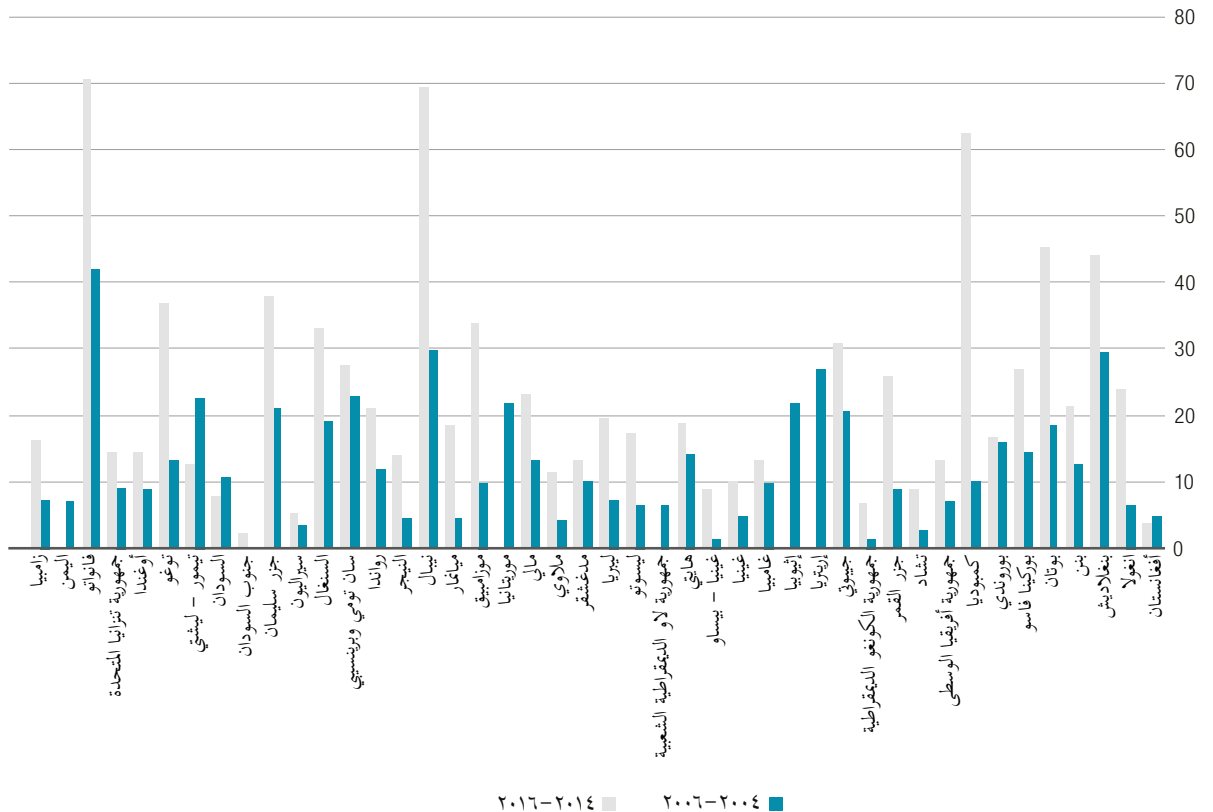
من النشاط تتضمن عوامل اقتصادية كقلة الربحية وانعدام التمويل (ناغلر ونوديه، ٢٠١٧).

المتاح للقطاع الخاص، مقارنة بالناتج المحلي الإجمالي، زيادة في ٣٦ من أقل البلدان نمواً البالغ عددها ٤٧ بلداً على مدى الفترة من ٢٠٠٤-٢٠٠٦ إلى ٢٠١٤-٢٠١٦ (الشكل ٤-٦)، لكنه بقي يمثل ١٨ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي المتوسط في أقل البلدان نمواً، وهو معدل منخفض بالمعايير الدولية ويقل عن العتبة التي يبدأ عندها اختفاء الآثار المفيدة للعمق المالي على نمو الناتج^(٣). ومن هنا، يظل تدعيم العمق المالي وبشكل خاص عن طريق تدعيم نشوء القطاع المصرفي القادر على الخدمة الوافية للمؤسسات الرسمية الصغيرة والمتوسطة الحجم يمثل أولوية حاسمة لأقل البلدان نمواً، ويمكن أن يفضي ذلك أيضاً إلى زيادة حوافز الإقدام على إضفاء الطابع الرسمي.

ومن حيث المبدأ، يمثل اتساع سبيل الوصول إلى التمويل، وخاصة من القطاع المالي الرسمي، حافزاً مهماً لإضفاء الطابع الرسمي على المؤسسات. لكنه، وبالرغم من وجود بعض الدلائل على تزايد العمق المالي تدريجياً، لا يزال هذا السبيل محدوداً في أقل البلدان نمواً. وتبرز الدراسات الاستقصائية لمركز التجارة الدولية بشأن القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ضيق السبيل المتاح للشركات في بعض أقل البلدان نمواً لحيازة حسابات مصرفية والحصول على تمويل استثماري من المصارف. وقد شهد الائتمان المحلي

الشكل ٤-٦

الائتمان المحلي المتاح للقطاع الخاص في أقل البلدان نمواً كحصة من الناتج المحلي الإجمالي، ٢٠٠٤-٢٠٠٦ و ٢٠١٤-٢٠١٦ (النسبة المئوية)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من قاعدة بيانات مؤشرات التنمية في العالم.

٣- الحصول على الطاقة

التيار الكهربائي في جمهورية تنزانيا المتحدة في عام ٢٠١٣، على سبيل المثال، في تكبيد الأعمال التجارية زهاء ١٥ في المائة من المبيعات السنوية (مجموعة منظمة تنمية الكومنولث، ٢٠١٦).

وفي أقل البلدان نمواً، يفتقر قرابة ٤٢,٢ في المائة من سكان المناطق الحضرية في المتوسط لسبيل الانتفاع بالكهرباء ويرتفع هذا الرقم إلى ٨٩,٣ في المائة في المناطق الريفية، كما ترتفع النسبة أيضاً إلى ٩٤,٩ في المائة في أقل البلدان الأفريقية نمواً وهمايتي (الأونكتاد، ٢٠١٧). وتتعرض ريادة الأعمال الريفية في الأنشطة الزراعية أو غير الزراعية لعراقيل شديدة جراء عدم تكافؤ سبل الحصول على الطاقة بين الحضر والريف في أقل البلدان نمواً. ومن الممكن أن يسهم تطوير أنشطة الأعمال الزراعية وسلاسل القيمة الزراعية في إطلاق العنان لفرص ريادة الأعمال في المناطق الريفية، لكنه يحتاج إلى سبيل محسّن للحصول على الطاقة والماء. وعلى جانب آخر، تسهم محدودية سبل الوصول إلى الطاقة أيضاً في زيادة قلة التكافؤ بين الجنسين احتداداً جراء الآثار التي تنجم عن انخفاض مشاركة النساء في أنشطة ريادة الأعمال والتحول الهيكلي.

٤- الموصولية الرقمية

تنطوي تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، عند اقترانها بسبيل أوسع للحصول على الطاقة، على إمكانيات تحويلية هائلة في أقل البلدان نمواً. وبالمستطاع أن تسهم زيادة سبل الانتفاع بالأساليب التكنولوجية القائمة على أساس تكنولوجيا المعلومات والاتصالات واستخدامها على نحو فعال في دعم ريادة الأعمال والتحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً، على سبيل المثال، عن طريق استخدام الهواتف المحمولة لأغراض زيادة الإنتاجية الزراعية والتصدي للتحديات المحددة التي يواجهها المزارعون، كافتقار إلى المعلومات وضيق سبل الوصول إلى الأسواق. وكمثال لذلك، يوفر مركز كيسان للاتصالات الهاتفية الذي دشنته وزارة الزراعة في بنغلاديش في عام ٢٠٠٤، معلومات عن طريق بث رسائل على الهواتف المحمولة وتقديم نصائح للمزارعين باللغات المحلية في الوقت الحقيقي تتعلق بالثروة الحيوانية والأسعار والإنتاج الزراعي باستخدام رقم مجاني، وفي كمبوديا، يساعد مشروع "الهاتف الوردي" النساء اللاتي تستخدمن تكنولوجيا الهواتف المحمولة على تبادل الأفكار والتجارب والوصول إلى الموارد الزراعية؛ وفي مالي، تستخدم تعاونية الكوبروكازان النسائية لإنتاج زبدة الشيا، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بما فيها الحواسيب المزودة بالطاقة الشمسية والبرامج المحاسبية والفيديوها والصور الرقمية لتوفير

يشكل تطوير الطاقة بنداً مهماً على جدول الأعمال في كثير من أقل البلدان نمواً. فالخطة الوطنية لتنمية الطاقة في ميانمار مثلاً، تسلّم بالدور الذي يؤديه توفير سبيل الحصول على الطاقة في تيسير نشوء مؤسسات جديدة وابتكارية صغيرة ومتوسطة الحجم، وتقر الاستراتيجية الإنمائية في السنغال بأن توفير سبيل الحصول على الطاقة إحدى القضايا الأشد إلحاحاً.

وفي عام ٢٠١٦، مثلت أقل البلدان نمواً ما لا يزيد على ١٣ في المائة من إجمالي سكان العالم، لكنها حازت على نسبة ٥٦ في المائة من المحرومين من سبيل الانتفاع بالكهرباء عالمياً. ويؤثر انعدام سبيل الحصول على الطاقة على القطاعات الإنتاجية والأسر المعيشية، فالطاقة تيسر ريادة الأعمال والابتكار والتغيير التكنولوجي ونمو الإنتاجية التي تدفع قُدماً ببناء الطاقات الإنتاجية وإحداث التحول الهيكلي، أما عدم إمكانية التعويل على إمدادات الطاقة فيمكن أن يتسبب في إرباك الإنتاج ويعيق الإنتاجية ويفرض تكاليف إضافية في شكل اقتناء مولدات كهربائية في الموقع، وبالأخص بالنسبة للشركات المتناهية الصغر والصغيرة. ويتأثر ثلاثة أرباع الشركات في أقل البلدان نمواً بانقطاع التيار الكهربائي. وتكسب العلاقة العكسية في هذا المجال بأهميتها الحاسمة أيضاً، لأن سبل الحصول على الطاقة تساعد في خلق الطلب ونشوء الأسواق التي يمكنها أن تؤدي بدورها إلى تقليل تكاليف الكهرباء، وتوسع من ثم سبل الحصول عليها. وتتصف الرابطة بين توفير سبل الحصول على الطاقة والتحول الهيكلي بطابعها الحيوي لتحقيق التنمية في أقل البلدان نمواً، لكنها تحتاج إلى اتباع سبيل تحويلي في تدبير الطاقة والوفاء باحتياجات القطاعات الإنتاجية والأسر المعيشية على حد سواء (الأونكتاد، ٢٠١٧).

ومن دون وجود سبيل للانتفاع بالطاقة الحديثة الميسورة التكلفة الموثوقة والكفؤة، لن يكون بوسع المؤسسات في أقل البلدان نمواً لا التنافس في الأسواق العالمية ولا المحافظة على بقائها والتوسع في الأسواق المحلية بسبب قصور الإنتاجية. وعلى سبيل المثال، تعادل انقطاعات التيار الكهربائي في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى قرابة ثلاثة أشهر من وقت الإنتاج الضائع سنوياً، وتسبب في فقدان قرابة ٦ في المائة من حجم التعامل، وإلى جانب ذلك يستخدم حوالي نصف إجمالي أنشطة الأعمال المولدات مما يتسبب في تكبد تكاليف إضافية (كاريكيزي وآخرون، ٢٠١٢؛ البنك الدولي، ٢٠١٧). وحسبما يظهر من مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال، تسببت انقطاعات

الفجوة الجنسانية في استخدام الإنترنت في أقل البلدان نمواً



بخصوص استخدام تكنولوجيات المعلومات والاتصالات للدفع قُدماً بنشاط ريادة الأعمال والتجارة الإلكترونية فيما بين النساء والشباب.

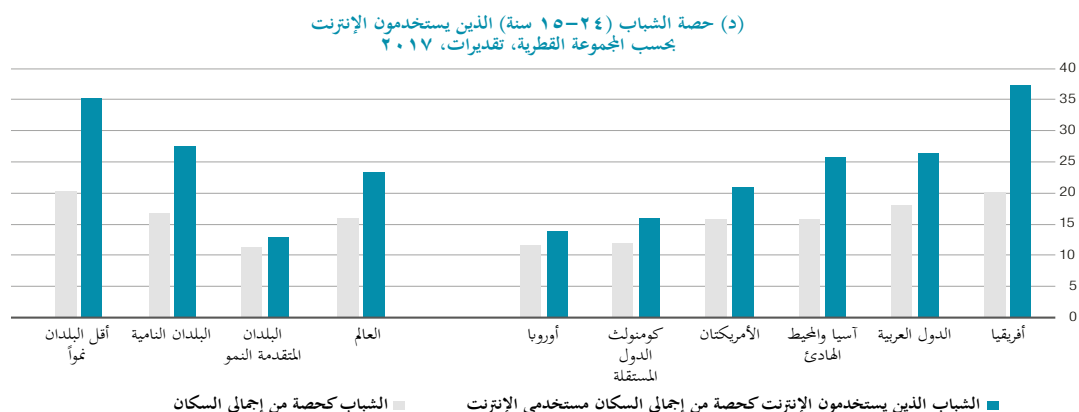
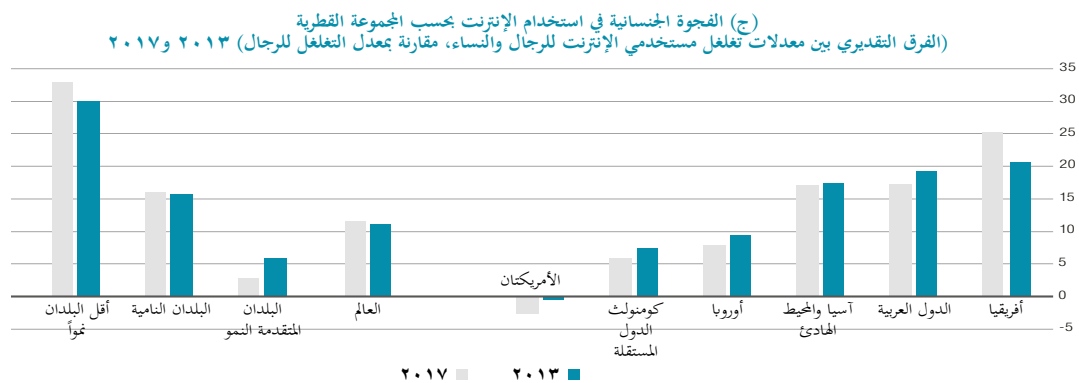
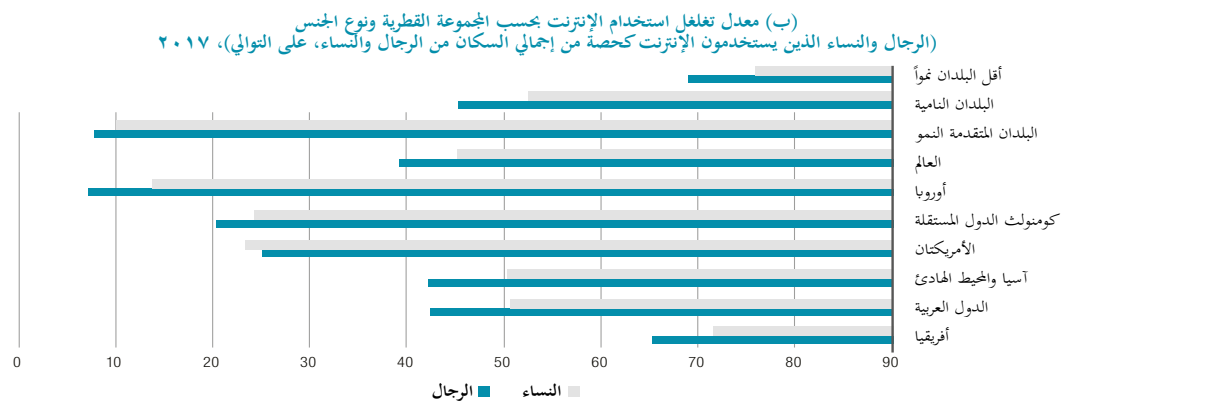
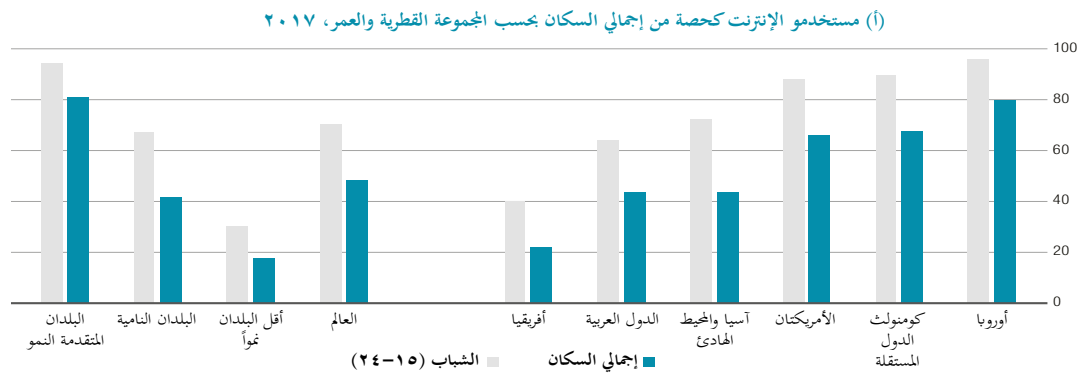
وهناك إمكانية لأن توفر التجارة الإلكترونية قدراً متنامياً من فرص ريادة الأعمال والتنمية في أقل البلدان نمواً، إن كان بمستطاع عدد أكبر من المنتجين والمستهلكين الاتصال بالمنصات ذات الصلة (الأونكتاد، ٢٠١٥) وتطبيق سياسات فعالة لبناء القدرات في مجال ريادة الأعمال والقدرات الإنتاجية. إلا أنه يتعين التصدي للحواجز القائمة ذات الصلة. وتشمل الحواجز الشائعة التي تقف بوجه تنمية التجارة الإلكترونية في أقل البلدان نمواً، قلة تطور خدمات الاتصالات لعدم وجود جهة تنظيم مستقلة أو إطار لإصدار التراخيص؛ عدم وجود مناخ مهيئاً للمنافسة أمام المشغلين؛ عدم كفاية المشاركين من القطاع الخاص؛ ارتفاع تكاليف النطاق العريض و/أو الإنترنت النقال؛ أوجه العجز في البنية التحتية للطاقة والنقل؛ انعدام اللوجستيات الفعالة للتجارة وتدابير تيسير عبور الحدود؛ عدم اكتمال تطور مقدمي خدمات التوصيل المحلي بما في ذلك ضعف خدمات التوصيل البريدي؛ تخلف تكنولوجيا الصناعة المالية؛ ضعف الأطر القانونية والتنظيمية لحماية المستهلكين على الإنترنت؛ تفشي الأمية الرقمية ونقص تطوير المهارات في مجال التجارة الإلكترونية؛ القيود المالية على رأس مال المجازفة والمؤسسات التكنولوجية الناشئة في مجال التجارة الإلكترونية؛ الافتقار إلى استراتيجية وطنية شاملة للتجارة الإلكترونية. ويوجد حتى الآن سبعة من أقل البلدان نمواً أنجزت تقييمات عاجلة لجاهزيتها في مجال التجارة الإلكترونية بدعم من الأونكتاد، لكي تتمكن

التدريب وتحسين الجودة وزيادة المبيعات؛ وفي السنغال أقيمت منصة ملوما الزراعية في الواقع الافتراضي لتوفير معلومات في الوقت الحقيقي عن أسعار المنتجات الزراعية وأماكنها وتوافرها باستخدام مواقع إلكترونية ورسائل تُبث على الهواتف المحمولة. وعلاوة على ذلك، يمكن أن ييسر استخدام تكنولوجيات الهاتف المحمول (مثل تكنولوجيا إم - بيسا) التي أُطلق العمل بها في كينيا في عام ٢٠٠٧ تحقيق هدف الشمول المالي فيما بين الأشخاص غير الحائزين لحسابات مصرفية، وييسر سبل حصول رواد الأعمال على التمويل. وقد أصبحت تكنولوجيا (إم - بيسا) متاحة الآن في جمهورية الكونغو الديمقراطية وليسوتو وموزامبيق وجمهورية تنزانيا المتحدة (الاتحاد الدولي للاتصالات، ٢٠٠٨).

ورغم التقدم الحاصل مؤخراً في تغلغل استخدام الهواتف المحمولة، لا تزال أقل البلدان نمواً متخلفة عن البلدان النامية الأخرى في توفير البنية الأساسية لتكنولوجيات المعلومات والاتصالات، كسبل الوصول إلى الإنترنت مثلاً (الاتحاد الدولي للاتصالات، ٢٠٠٨). وفي عام ٢٠١٧، استخدم الإنترنت زهاء ١٧,٥ في المائة من السكان في أقل البلدان نمواً، مقارنةً بنسبة ٤١,٣ في المائة في البلدان النامية و ٨١ في المائة في البلدان المتقدمة النمو (الشكل ٤-٧(أ)). وهذه الفجوة أخذت في الضيق، ففي الفترة ٢٠١٠-٢٠١٦ حقق معدل تغلغل استخدام الإنترنت، أي نسبة السكان الذين يتاح لهم سبيل لاستخدام الإنترنت، زيادة بمعامل قدره ٣ مرات في أقل البلدان نمواً مقارنةً بمعامل قدره ١,٦ مرة في البلدان المتقدمة النمو، وتحققت أشد الزيادات في كمبوديا وإثيوبيا وميانمار وسيراليون. لكن هذا الزخم يحتاج إلى مواصلة تعزيزه. وتتسم الفجوة الجنسانية الرقمية في استخدام الإنترنت باتساعها في أقل البلدان نمواً مقارنةً بالبلدان النامية، حيث تستخدم الإنترنت ١٤,١ في المائة من النساء في أقل البلدان نمواً مقارنةً بنسبة ٢١ في المائة للرجال؛ وتعكس فجوة جنسانية قدرها ٣٢,٩ في المائة (الشكل ٤-٧(ب)). واتسعت الفجوة في أقل البلدان نمواً على مدى الفترة ٢٠١٣ إلى ٢٠١٧ (الشكل ٤-٧(ج)). وعلى خلاف ذلك، ضاقت الفجوة الرقمية بين أقل البلدان نمواً والبلدان النامية بشكل ملحوظ فيما بين الشباب (الفئة العمرية ١٥-٢٤ سنة) وهي الفئة التي تمثل نسبة مهمة من مستخدمي الإنترنت، بمعدل بلغ ٣٥,١ في المائة، مقارنةً بالمعدل المتحقق في البلدان النامية وقدره ٢٧,٦ في المائة وفي البلدان المتقدمة النمو وقدره ١٣ في المائة (الشكل ٤-٧(د)). وتنطوي هذه الأنماط في استخدام الإنترنت على تبعات محتملة مهمة

الشكل ٤-٧

استخدام الإنترنت بحسب المجموعة القطرية والعمر ونوع الجنس (النسبة المئوية)



المصدر: أمانة الأونكتاد، استناداً إلى بيانات مستقاة من الاتحاد الدولي للاتصالات.

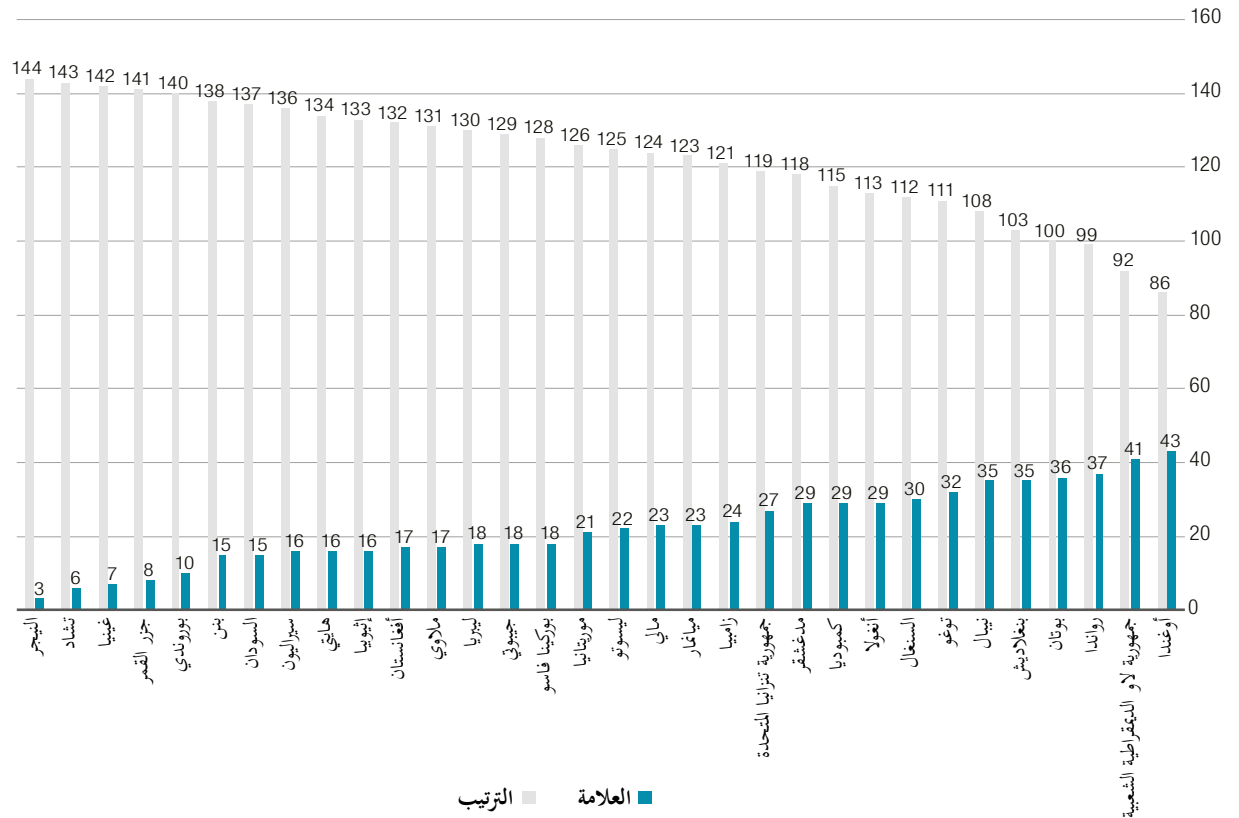
من تحديد هذه الحواجز هي: بوتان وكمبوديا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وليبيريا وميانمار ونيبال والسنگال^(٤).

ويستخدم مؤشر الأونكتاد لجاهزية مزاولة معاملات التجارة الإلكترونية بين مؤسسة تجارية ومستهلك، لقياس المستويات الراهنة لتطور التجارة الإلكترونية، وهو يعكس العمليات المشمولة بمعاملة تسوق أنجزت على الإنترنت. وفي عام ٢٠١٧، حققت

أقل البلدان نمواً علامة متوسطة غير مرجحة قدرها ٢٢,٤ درجة على مقياس يتراوح بين صفر و ١٠٠، مقارنة بعلامة قدرها ٤٩,٩ درجة في البلدان النامية الأخرى و ٨٢,٦ درجة للبلدان المتقدمة النمو. وسجلت أقل البلدان الآسيوية نمواً أداءً أفضل باستمرار، مقارنة بأقل البلدان الأفريقية نمواً؛ وحققت العلامات الأعلى كل من أوغندا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية ورواندا وبوتان وبنغلاديش ونيبال (الشكل ٤-٨).

الشكل ٤-٨

العلامة المُحرزة والتصنيف في إطار مؤشر الأونكتاد لجاهزية مزاولة معاملات التجارة الإلكترونية بين مؤسسة تجارية ومستهلك، في مجموعة مختارة من أقل البلدان نمواً، ٢٠١٧ (النسبة المئوية)



المصدر: مؤشر الأونكتاد لجاهزية مزاولة معاملات التجارة الإلكترونية بين مؤسسة تجارية ومستهلك.

حاشية: يتألف المؤشر من أربعة أدلة (النسبة المئوية للسكان الذين يستخدمون الإنترنت، والحواديم المؤمنة على الإنترنت لكل مليون من السكان، وحصة السكان حائزي حساب مصرفي، والعلامة المحرزة على مؤشر الموثوقية البريدية للاتحاد البريدي العالمي) وتجري معايرته على مقياس يتراوح بين صفر و ١٠٠ كآدنى قيمة وأعلى قيمة لكل دليل من الأدلة الأربعة في العينة القطرية؛ وهذه البيانات متاحة لما عدده ٣٢ من أقل البلدان نمواً.

٥- القيود القائمة على أساس نوع الجنس

مؤشر الجاهزية للتجارة الإلكترونية منخفض في أقل البلدان نمواً



أقل البلدان نمواً

22.4

البلدان النامية الأخرى

49.9

البلدان المتقدمة النمو

82.6

أعمال أو إدارته؛ وهناك ١٠٤ بلدان، منها ٣٢ من أقل البلدان نمواً، تعمل بقوانين تمنع النساء من العمل في وظائف محددة (الإطار ٤-١). ومن شأن إصلاح هذه القوانين واللوائح التنظيمية أن يحسن أداء الشركات المملوكة للنساء (البنك الدولي، ٢٠١٨). وتشمل أقل البلدان نمواً التي لا تطبق قيوداً على عمالة المرأة بروندي وكمبوديا وجزر القمر وإريتريا وغامبيا وكيريباس وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وليبيريا وملاوي ورواندا وتوغو وأوغندا وجمهورية تنزانيا المتحدة وزامبيا.

وتسلط الدراسات الفردية لريادة الأعمال النسوية مزيداً من الضوء على عدة اتجاهات تشجع في القيود القائمة على أساس نوع الجنس في أقل البلدان نمواً، تتضمن ما يلي (الإطار ٤-٢):

- يُنظر على وجه العموم إلى مسألة الحصول على التمويل باعتبارها العائق الأهم أمام نمو المؤسسات المملوكة للنساء.
- تفرض المسؤوليات العائلية والعمل الرعائي غير المأجور على وجه العموم عبئاً كبيراً على رائدات الأعمال، وتحد من الأوقات التي تكرسها للأنشطة الاقتصادية، مقارنة بالرجال رواد الأعمال.
- يقل استخدام رائدات الأعمال لتكنولوجيات المعلومات والاتصالات بسبب قلة الموارد المالية والتدريب.
- تتاح للنساء فرص محدودة للتثقيف والتدريب الرسمي وغير الرسمي.
- تعجز رائدات الأعمال في بعض البلدان عن تحقيق الاستفادة الكاملة من حقوقهن أو من الدعم المتاح أنشطة الأعمال أو من الحوارات السياسية الجارية.

هناك تسليم واسع النطاق بالدور الذي تؤديه ريادة الأعمال النسوية كمساهم في القضاء على الفقر وتمكين المرأة، وثمة أيضاً إقرار بأن دعم رائدات الأعمال يشكل استراتيجية تعين على تخفيف حدة الفقر وتحقيق النمو الاقتصادي وكفالة المساواة الجنسية (ستيل، ٢٠١٧). ومع ذلك، تشكك بعض الدراسات فيما إذا كانت ريادة الأعمال النسوية تفضي بالضرورة إلى تقليل الفقر أو تتيح التمكين للمرأة (كورنوال، ٢٠٠٧). ومقابل ذلك، تُطرح إمكانية النظر إلى رائدات الأعمال كظاهرة سلوكية تختلف اختلافاً بيناً بين السياقات والقطاعات وأنواع النشاط الاقتصادي (ستيل، ٢٠١٧). فهناك بعض النسوة دفعتهن حوافز إيجابية لاستغلال نشاط أعمال، بينما توجد نسوة أخريات اتجهن إلى ريادة الأعمال بحكم الضرورة أو كوارثات لأنشطة أعمال عائلية (داس، ٢٠٠٠). وتمارس بعضهن أنشطة منظورة تماماً للعيان، كالبيع في الأسواق، بينما تكون بعضهن أقل ظهوراً كالمشتغلات مقاولات من الباطن لشركات الصناعة التحويلية (ستيل، ٢٠١٧).

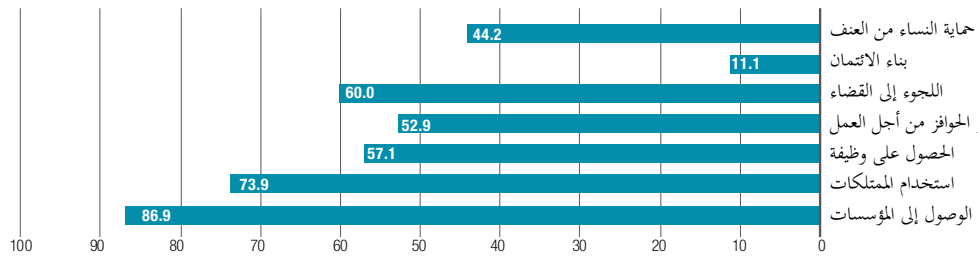
وتنشأ القيود القائمة على أساس نوع الجنس التي تعترض مشاركة النساء في النشاط الاقتصادي في أقل البلدان نمواً، إلى حد بعيد، عن التمييز المتصل بنوع الجنس الذي يتخلل القوانين والعادات والممارسات (الأونكتاد، ٢٠١٥). وتلجم هذه القيود سبل حصول النساء على المدخلات والموارد الذي يمكن أن يحد من استعدادهن للانخراط في أنشطة ريادة الأعمال وفرصهن في تحقيق النجاح فيها. وهناك دلائل، على سبيل المثال، على وجود اختلافات بين الرجال والنساء من رواد ورائدات الأعمال في كمية ومكونات رأس المال الذي تُستهلك به المؤسسات الناشئة حيث تواجه النساء كما أكبر من القيود مقارنة بالرجال (بريكسيوفا وكانغوي، ٢٠١٦؛ مالايت، ٢٠١٢؛ روس وجاياورنا، ٢٠٠٦). ومن الأهمية بمكان أن يجري من أجل إطلاق العنان للمؤسسات المملوكة للنساء ليس فقط دراسة مكان من القيود القائمة على أساس نوع الجنس بل أيضاً فهم الطريقة التي تتفاعل بها هذه القيود فيما بينها. فمثلاً، يمكن أن تقوم رابطة بين ضيق سبل الحصول على التمويل وضعف حقوق الملكية، لأن الملكية شكل مهم من أشكال الضمان. وفي بعض البلدان تحتاج النساء موافقة أزواجهن لاستغلال نشاط أعمال مما يتسبب في انخفاض كبير في نسبة المؤسسات المتناهية الصغر والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم المملوكة للنساء عند مقارنتها بالبلدان التي لا يوجد فيها هذا المطلب (منظمة العمل الدولية، ٢٠١٦ ب). وعلاوة على ذلك، لا تزال قوانين كثيرة قائمة تمنع النساء من الانخراط في نشاط

الإطار ٤-١ النساء وأنشطة الأعمال والقانون

يجمع مشروع النساء وأنشطة الأعمال والقانون الذي يضطلع به البنك الدولي بيانات عن العقوبات القانونية التي تعترض انخراط النساء في النشاط الاقتصادي باستخدام المؤشرات السبعة الواردة أدناه، التي يُستند إليها في توجيه ٥٠ سؤالاً بشأن هذه العقوبات وهي: حماية النساء من العنف؛ بناء الائتمان؛ اللجوء إلى القضاء؛ توفير الحوافز من أجل العمل؛ الحصول على وظيفة؛ استخدام الممتلكات؛ الوصول إلى المؤسسات. وفي المتوسط، تحتاج المجالات المتعلقة بحماية النساء من العنف، وبناء الائتمان، وتوفير الحوافز من أجل العمل في أقل البلدان نمواً السبعة والأربعين كلها أن تحظى بقدر أكبر من الاهتمام من منظور الإصلاحات القانونية والتنظيمية (الشكل الإطاري ٤-١).

الشكل الإطاري ٤-١

المرأة وأنشطة الأعمال ومؤشرات القانون: متوسط العلامات المحرزة في أقل البلدان نمواً



يوضح الجدول الإطاري ٤-١ أقل البلدان نمواً التي أحرزت علامات تقل عن ٥٠ على مقياس يتراوح بين صفر و ١٠٠.

الجدول الإطاري ٤-١

المرأة وأنشطة الأعمال ومؤشرات القانون: أقل البلدان نمواً التي أحرزت علامات تقل عن ٥٠ على مقياس يتراوح بين صفر و ١٠٠

أنغولا، بوركينا فاسو، جمهورية الكونغو الديمقراطية، جيبوتي، غامبيا، غينيا، غينيا - بيساو، هايتي، كيريباس، ليسوتو، ليبيريا، مالي، موريتانيا، ميانمار، النيجر، سيراليون، جزر سليمان، جنوب السودان، السودان، تيمور - ليشتي، فانواتو، اليمن	حماية النساء من العنف
أقل البلدان نمواً جميعها باستثناء كمبوديا وجيبوتي وغينيا وليسوتو وزامبيا	بناء الائتمان
أنغولا، بنن، بوتان، جمهورية أفريقيا الوسطى، إريتريا، جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية، موريتانيا، سان تومي وبرينسيبي، جنوب السودان، اليمن	اللجوء إلى القضاء
بنغلاديش، بروندي، جمهورية الكونغو الديمقراطية، إثيوبيا، غينيا، غينيا - بيساو، جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية، ليسوتو، مدغشقر، ميانمار، نيبال، سان تومي وبرينسيبي، جزر سليمان، جنوب السودان، توغو، فانواتو، اليمن	توفير الحوافز من أجل العمل
أفغانستان، بنغلاديش، جمهورية أفريقيا الوسطى، إثيوبيا، غينيا - بيساو، مالي، نيبال، سيراليون، جزر سليمان، جنوب السودان، السودان، اليمن	الحصول على وظيفة
أفغانستان، بنغلاديش، جزر القمر، جيبوتي، موريتانيا، السنغال، السودان، أوغندا، اليمن	استخدام الممتلكات
السودان، اليمن	الوصول إلى المؤسسات

المصدر: أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى البنك الدولي، ٢٠١٨.

- ويوفر تقييم منظمة العمل الدولية لتطوير ريادة الأعمال النسوية دلائل إضافية على القيود الجنسانية القائمة في أقل البلدان نمواً. ويهدف الإطار والمنهاج اللذان صاغتهما منظمة العمل الدولية إلى تقييم البيئات الوطنية، والتعرف على السياسات والأشكال الحاسمة المتفردة قطعياً لدعم ريادة الأعمال النسوية، وتقييم المدى الذي تدعم به بيئة السياسات ريادة الأعمال النسوية، بالاستناد في ذلك إلى البنود الستة الواردة أدناه (بوشيل، ٢٠٠٨؛ الأونكتاد، ٢٠١٤ ج):
- حساسية البيئة القانونية والتنظيمية لنوع الجنس وعلاقتها السببية بالتمكين الاقتصادي للمرأة.
- فعالية القيادة والتنسيق في مجال السياسات المروجة لتعزيز ريادة الأعمال النسوية.
- سبل الحصول على الخدمات المالية المراعية لنوع الجنس.
- سبل الانتفاع بخدمات الدعم المراعية لنوع الجنس في مجال تطوير أنشطة الأعمال.
- سبل الوصول إلى السوق والحصول على التكنولوجيات وامتلاكها واستخدامها.
- تمثيل رائدات الأعمال ومشاركتهن في حوارات السياسة.

ويرد تحت كل شرط من هذه الشروط عدد آخر من الشروط الفرعية تتصل على نحو خاص بريادة الأعمال النسوية (الشكل ٤-٩). ومن أصل إجمالي أقل البلدان نمواً، أنجزت تقييمات لتطوير ريادة الأعمال النسوية في كل من ليسوتو وملاوي ومالي وموزامبيق ورواندا والسنغال وجمهورية تنزانيا المتحدة وأوغندا، أبانت عن وجود قيود قائمة على أساس نوع الجنس تعترض ريادة الأعمال النسوية.

الإطار ٢-٤ دراسات إفرادية بشأن ريادة الأعمال النسوية في أقل البلدان نمواً

في غامبيا، أوضحت دراسة أجريت بشأن المؤسسات المنزلية لمحدودات الدخل أن هؤلاء النسوة نشطات في قطاعي الأغذية والمهام المنزلية، على نحو يوحى بوجود فصل يتوازى مع الأدوار التقليدية المتصورة للنساء. وتسبب أعباء الوقت غير العادلة الواقعة على كاهل النساء في فرض مجموعة من القيود المباشرة وغير المباشرة تحد من قدرتهن على المشاركة في الأنشطة الاقتصادية. كما أن أدوارهن الإنتاجية ومسؤولياتهن العائلية تتأثر بأوجه القصور في الخدمات العامة، وعلى الأخص خدمات التزويد بالكهرباء والماء.

وفي نيبال، تضع المسؤوليات العائلية قيوداً رئيسياً على مشاركة النساء في أنشطة الأعمال. ويغلب على المؤسسات المملوكة للنساء أنها صغيرة عادةً وتعمل في مجال الصناعة التحويلية التقليدية أو إدارة المحال الصغيرة أو أنشطة البيع في القطاع غير الرسمي، مع صغر حجم تداول رأس المال وقلة عدد العاملين وعدم الانتفاع بأي مساعدة تقنية. ويمثل الحصول على رأس المال والائتمان مسألة رئيسية؛ ورأت إحدى الدراسات أن هذه المسألة عقبة جوهرية بوجه نمو المؤسسات. وتتسم فرص التحصيل التعليمي واكتساب التدريب المتاحة للنساء بقلتها الشديدة مقارنة بالرجال، مع فجوة بلغت في عام ٢٠٠٧ ما مقداره ٢٠ نقطة مئوية بين معدلات الإلمام بالقراءة والكتابة بين الرجال (٨٠,٦ في المائة) والنساء (٦٠,١ في المائة). ويترتب على انخفاض مستوى التعليم تقليص قدرة النساء على التفاوض مع البيروقراطيات الحكومية والمالية والحد من فرصهن في أن تحزرن صوتاً مسموعاً. وتدار معظم المؤسسات المملوكة للنساء أساساً بأشخاص تجمعهم ارتباطات مُحكمة أو أشخاص من أفراد الأسرة، مع محدودية سبل وصولها إلى الأسواق الأوسع.

وفي أوغندا، تتركز المؤسسات المملوكة للنساء في أنشطة المتاجرة ويقع أغلبها في القطاع غير الرسمي. وتحول رسوم الضمان الاجتماعي والمصاعب التي تحد من سبل الوصول الجغرافي وتكلفة إجراءات تسجيل أنشطة الأعمال دون إقدام رائدات الأعمال على إضفاء الطابع الرسمي على مؤسساتهن. وعلى وجه العموم، لا تستطيع أنشطة الأعمال المملوكة لنساء أن تنخرط غالباً في سلاسل القيمة العالمية ويقتصر بيع منتجاتها على الأسواق المحلية أساساً، كما أن سمعة هذه الأنشطة في مجال جودة المنتجات لا تكفي لإفساح الطريق أمام وصولها إلى الأسواق الدولية والإقليمية. ويشكل الحصول على التمويل عقبة رئيسية تزيد من تعقيدها متطلبات المؤسسات المصرفية التي تشترط تحصيل موافقة الزوج والتماس توصياته بشأن حصول النساء على القروض، الأمر الذي ينتهي بهن إلى الاقتراض من أفراد الأسرة أو من مصادر غير رسمية. كذلك، يتسم استخدام تكنولوجيات المعلومات

والاتصالات بمحدوديته لرداءة سُبل الوصول إلى الإنترنت ولا سيما في المناطق الريفية وقلة الإلمام بالمكاسب المحتملة التي يمكن جنيها من استخدام هذه التكنولوجيات ونقص التدريب. ويوجد عدد محدود نسبياً من رائدات الأعمال اللائي تستخدمن الهاتف المحمول وعدد أشد محدودية يحظى بسبيل لاستخدام الحاسوب في أنشطة الأعمال. لكن وجود عدد كبير من المنظمات النسوية المناصرة للمساواة بين الجنسين والتمكين الاقتصادي، يتيح للنساء صوتاً دعوياً قوياً.

وفي جمهورية تنزانيا المتحدة، يشح الوقت الذي يمكن لرائدات الأعمال تكريسه لمشاريعهن بسبب احتياجاتهن المتعلقة باستيفاء الواجبات العائلية والمجتمعية التقليدية. وتتمثل العقبة الأشد أمام مزاولة النساء لأنشطة الأعمال في سُبل الحصول على الائتمان التي يمكن إرجاعها جزئياً إلى محدودية حقوق الملكية للنساء في إطار القانون العرفي، وما يسببه ذلك في عجزهن عن تقديم الضمانات. وعلاوة على ذلك، تخلق قلة فرص التدريب المتاحة في مجال تكنولوجيات المعلومات والاتصالات مشكلة، الأمر الذي ينطبق أيضاً على محدودية عدد رابطات الأعمال المكرسة للنساء، مما يسفر عن عدم تمثيل احتياجاتهن بالشكل الوافي.

المصدر: بوشيل، ٢٠٠٨؛ شانت، ٢٠٠٧؛ كورنوال، ٢٠٠٧؛ داس، ٢٠٠٠؛ موري، ٢٠١٤؛ موغابي، ٢٠١٤؛ ستيل، ٢٠١٧.

الشكل ٤-٩

البنود والبنود الفرعية لإطار التقييم المتعلق بتطوير ريادة الأعمال النسوية



المصدر: الأونكتاد، ٢٠١٤ ج.

المستفيدة. ولا تقوم أدلة قوية كثيرة على أن إتاحة سبيل الحصول على التمويل أو توفير التدريب في مجال أنشطة الأعمال يمكن أن يؤديا وحدهما إلى تحقيق نمو مطرد في أنشطة مؤسسات الأعمال المتناهية الصغر التي ترأسها النساء. وبدلاً من ذلك، أبانت تدخلات جمعت بين جوانب مالية لا سيما تقديم المنح، وتوفير التدريب في مجال أنشطة الأعمال عن أنها أكثر فعالية. وهناك دليل أيضاً على أن إقران التدريب في مجال أنشطة الأعمال بتقديم مساعدة تقنية للمتابعة، وإقران تقديم المنح في مجال أنشطة الأعمال بالتدريب في هذا المجال، قد يمثل نهجاً أكثر فعالية (منظمة العمل الدولية، ٢٠١٨). وتحتاج التدخلات أيضاً أن تكون جزءاً من حزمة إجراءات متعددة تتصدى لعدة قيود في وقت واحد باستخدام حزم للخدمات أو تجميع للتدخلات (منظمة العمل الدولية، ٢٠١٨). وتتضمن العوامل المهمة الأخرى، التصدي للحواجز النظامية مثل عدم توفر الكهرباء أو انعدام الحقوق في ملكية الأرض، والجمع بين السبل والحواجز التي تحث على إحداث التغيير السلوكي، وتصميم تدخلات تراعي قيود الانتقال التي تواجهها النساء. وعلى سبيل المثال، دلت الشواهد على أن البرامج التي تتضمن عقد دورات دراسية للتدريب في مجال أنشطة الأعمال في مواقع قريبة من أماكن إقامة المشاركين أو محال أعمالهم، وتوفر سبلاً للانتقال و/أو خدمات لرعاية الطفل مُدعمة أو مجانية، تحقق فعالية أكبر في إبقاء المشاركين في أنشطتها (منظمة العمل الدولية، ٢٠١٨).

وعلى سبيل المثال، أظهر التقييم الذي أجري في السنغال أن رائدات الأعمال تواجهن قيوداً متطابقة تقريباً في القطاعين الرسمي وغير الرسمي وفي البيئات الريفية والحضرية، تتمثل تحديداً في قلة الدراية الفنية ورأس المال والتكنولوجيا والمعلومات؛ وانتشار القيم الثقافية والاجتماعية التمييزية (منظمة العمل الدولية، ٢٠١١). وفي بوركينا فاسو، لاحظت الاستراتيجية الوطنية لتعزيز ريادة الأعمال النسوية مجموعة عوامل تؤدي إلى إحباط مشاركة رائدات الأعمال في النشاط الاقتصادي وتشمل عدم وجود ضمانات للحصول على الائتمان، وعدم ملكية الأرض، وضعف سبل الوصول إلى وسائل الإنتاج، وانخفاض الدخل، والأمية، وقلة التحصيل والمؤهلات التعليمية، والقيود الاجتماعية والثقافية مزيداً عليها قبل كل ذلك، قلة تنسيق التدخلات في مجال ريادة الأعمال النسوية. ويستلزم إزالة القيود القائمة على أساس نوع الجنس الحائلة دون مشاركة النساء في أنشطة ريادة الأعمال والتحول الهيكلي تطبيق إجراءات مستهدفة في مجال السياسات على النحو الذي توصي به، على سبيل المثال، الاستراتيجية الوطنية لبوركينا فاسو (الجدول ٤-٣). غير أنه لا يزال من المبكر تماماً تقييم مدى فعالية هذه الإجراءات المتعلقة بالسياسة.

ويلقي البحث الذي أجرته منظمة العمل الدولية في إطار برنامج تطوير ريادة الأعمال النسوية الضوء على أنواع التدخلات التي أثبتت فعاليتها في تعزيز ريادة الأعمال النسوية في البلدان

الجدول ٤-٣

بوركينا فاسو: الركائز والأهداف الأساسية للاستراتيجية الوطنية لتعزيز ريادة الأعمال النسوية

الركائز	الأهداف
١- تحسين الإطار القانوني والمؤسسي الداعم لريادة الأعمال النسوية	(أ) تحسين النصوص والقوانين المساندة لريادة الأعمال النسوية (ب) تعزيز الإطار المؤسسي من أجل تشجيع ريادة الأعمال النسوية (ج) تدعيم توجيه الاستراتيجية الوطنية ورصدها وتقييمها
٢- تشجيع سبل وصول النساء والفتيات إلى وسائل الإنتاج	(أ) تحسين سبل وصول النساء والفتيات للأرض وتكنولوجيات الإنتاج والتجهيز والحفظ (ب) تيسير سبل وصول النساء والفتيات إلى التمويل
٣- تطوير فرص توليد الوظائف والعمل لحساب الذات لصالح النساء والفتيات	(أ) تعزيز التدريب التقني والمهني للنساء (ب) تشجيع النساء والفتيات على إنشاء أنشطة الأعمال
٤- التشجيع على تنجير منتجات النساء والفتيات وتعزيز قدرة مؤسساتهن على البقاء	(أ) زيادة حجم التداول في أنشطة أعمال النساء والفتيات (ب) زيادة قدرة المؤسسات التي تقودها النساء والفتيات على البقاء

المصادر: بوركينا فاسو، ٢٠١٥.

دال- الأطر الحالية للسياسات في مجال ريادة الأعمال والتحول الهيكلي

ولم يُحدّد التحول الهيكلي كركيزة واضحة إلا في الخطط العائدة لعدد محدود نسبياً من أقل البلدان نمواً (هي إثيوبيا وبنن وبوروندي والسنغال وغامبيا وغينيا وليبيريا وموزامبيق)، لكن الخطط الإنمائية لكثير من أقل البلدان نمواً تنطوي على سياسات تهدف إلى تحقيق جوانب لمثل هذا التحول الهيكلي، تتصل تحديداً بزيادة الإنتاجية والتحرك على نطاق سلاسل القيمة وتحويل القطاعات الاقتصادية، كقطاع الصناعة التحويلية والزراعة، في مسعى إلى تحقيق النمو الاقتصادي القوي المتواصل.

وتتضمن خطط التنمية في أقل البلدان نمواً كافة إشارات متعددة إلى ضرورة دعم ريادة الأعمال، ويتضمن الكثير منها سياسات معرّفة بوضوح لتحقيق هذا الغرض، تُدرج عموماً تحت أهداف النمو الاقتصادي وتنمية القطاع الخاص. وتتصل مجالات التدخل أساساً بتحسين مناخ الأعمال، وسُبل الحصول على التمويل، وتيسير التدريب، وتوفير خدمات المشورة في مجال أنشطة الأعمال.

وفي زهاء ثلث أقل البلدان نمواً على الأقل (وهي أفغانستان وبوروندي وبوتان وجزر القمر وجمهورية الكونغو الديمقراطية وجيبوتي وزامبيا وكمبوديا وكيريباس وليبيريا وليسوتو ومالي وموريتانيا وهايتي)، يُنظر إلى المؤسسات المتناهية الصغر والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم باعتبارها قاطرات محتملة لتحقيق النمو الاقتصادي ومصدراً لتوليد العمالة والدخل من أجل تقليل الفقر. وتتوخى حفنة من أقل البلدان نمواً (هي إثيوبيا وأنغولا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وغينيا وكمبوديا وميانمار) تطبيق تدابير داعمة لصالح المؤسسات الكبيرة، تمثل على وجه العموم جزءاً من تدخلات كبيرة النطاق لتحقيق التحول الهيكلي أو استراتيجيات داعمة للشركات الوطنية العملاقة أو برامج لسلاسل القيمة تهدف إلى بناء الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الكبيرة.

وترد معظم الإشارات إلى المؤسسات تحت الركيزة الاقتصادية، غير أن ثمة إشارات إلى ريادة الأعمال ترد أيضاً تحت الركيزة الاجتماعية، المتصلة بالتعليم وتنمية الموارد البشرية وتوفير الحماية الاجتماعية. ويشي ذلك بوجود انفصام محتمل داخل الخطط القائمة بين تناول مسألة ريادة الأعمال والتصدي للموضوع العام المتعلق بتطوير المؤسسات من أجل تحقيق الأهداف الإنمائية.

ويظهر مصطلح ريادة الأعمال في ٣٦ من ٤٤ من الخطط الإنمائية الوطنية والأطر الاستراتيجية لتقليل الفقر التي جرت مراجعتها؛ لكن ذكر الإجراءات السياسية المحددة لتشجيع

يوجز هذا الفرع الأهداف الرئيسية للاستراتيجيات والسياسات الإنمائية في أقل البلدان نمواً، والدور الذي تعزوه إلى ريادة الأعمال. ويعتمد التحليل على رسم صورة شاملة للخطط الإنمائية الوطنية والسياسات الصناعية والسياسات الإنمائية الحالية في مجال المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (أي فيما يتعلق بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، أو المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم) في الـ ٤٤ بلداً من أقل البلدان نمواً التي لديها مثل هذه الخطط (لم يشمل هذا التحليل إريتريا والصومال وجنوب السودان). وتعرض الاستراتيجيات والخطط المبينة النوايا التي تفصح عنها الحكومات أكثر من عرض نواتج السياسات. ويقع إجراء تحليل يتناول تقييم فعالية سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتنفيذ هذه السياسات خارج نطاق هذا التقرير، لكنه سيكون أولوية بحثية في المستقبل. ومن المحتمل أن تكون هذه السياسات مفتقرة لدعم كامل من جانب جميع أصحاب المصلحة، وربما تكون محلاً لمراجعات مهمة بسبب تغيير الحكومات مثلاً أو بسبب إدخال تعديلات من قبل المسؤولين الحكوميين شاغلي المناصب الحاليين. بيد أن الهدف من التحليل هو إظهار الحالة فيما يتعلق بالسياسات الحكومية المعنية بريادة الأعمال والتحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً.

١- الخطط الإنمائية الوطنية

يوجد لدى أقل البلدان نمواً جميعاً إما إطار إنمائي وطني أو خطة إنمائية وطنية أو إطار استراتيجي لتقليل الفقر، ترمي على وجه العموم إلى تنفيذ رؤية استراتيجية طويلة الأجل. وفي معظم الحالات، تنص الخطة الإنمائية الوطنية أو الإطار الاستراتيجي لتقليل الفقر على الأهداف و/أو الرؤية القطرية الإنمائية الأعم، مشفوعة بوصف لما ينبغي أن يشكل ركائزها الرئيسية (أي الأولويات الاستراتيجية أو الإنمائية) التي يُستند إليها في تحقيق الأهداف أو الرؤية. وفي أغلب الأحيان، تورّد الخطة أو الإطار أهدافاً تتعلق بتحقيق النمو الاقتصادي المتواصل والشامل للجميع، والحد من الفقر، والتنوع الاقتصادي، وتحسين القدرة التنافسية كأولويات، وتُقرن ذلك بتعزيز الحوكمة وتحسين سُبل الوصول إلى الخدمات الاجتماعية الأساسية وتطوير البنية التحتية وتطوير القطاع الخاص وكفالة السلام والاستقرار وتنمية رأس المال البشري وحماية البيئة والتصدي لتغيّر المناخ.

العوائق التي تواجه ريادة الأعمال. وإضافة إلى سعي السياسات الصناعية إلى زيادة القدرة التنافسية باتخاذ تدابير موجهة نحو تحسين مناخ الأعمال والتمويل، سعت هذه السياسات أيضاً إلى وضع المؤسسات في صميم التنمية الصناعية متوسطة في ذلك أساليب مختلفة، منها ما يلي:

- تطوير وتحديث المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما في ذلك عن طريق وضع سياسات إنمائية واضحة و/أو إنشاء وكالات للتنمية.
- إنشاء روابط سوقية داخل البلد وخارجه.
- جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لإنشاء مؤسسات كبيرة، وسلاسل للقيمة تربط المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم بالشركات الكبيرة.
- وضع سياسات للمحتوى المحلي تستهدف حفز الروابط بين القطاع الاستخراجي والمؤسسات المحلية.
- تحسين حوكمة المؤسسات المملوكة للدولة.
- إنشاء سياسات تجارية حمائية لتشجيع الإنتاج الصناعي المحلي عن طريق إحلال الواردات، وشفع ذلك بسياسات للتنافس تهدف إلى التحوط من الممارسات الاحتكارية.
- وضع مبادرات لتنمية الأقاليم بما في ذلك عن طريق إنشاء مناطق اقتصادية خاصة، وأقطاب اقتصادية وتجمعات صناعية.
- وضع سياسات للعلم والتكنولوجيا والابتكار تتضمن نقل التكنولوجيا.
- وضع تدابير لتعزيز التعاون بين القطاع الخاص والمؤسسات الأكاديمية ومراكز البحوث.
- إدراج أحكام خاصة تتعلق ببراءات الأعمال ورواد الأعمال الشباب، كجزء من مبادرات تصنيع الريف، وتعميم مراعاة المنظور الجنساني، وإضفاء الطابع الرسمي، من جملة مبادرات أخرى.

وعملًا برؤية لال (١٩٩٦) ولال وتيوبال (١٩٩٨)، باشر الأونكتاد العمل على وضع سياسة صناعية تركز على التمييز بين السياسات الرأسية والأفقية (الأونكتاد، ٢٠١٤؛ الأونكتاد واليونيدو، ٢٠١١). وتهدف السياسات الأفقية إلى تعزيز أنشطة مفيدة لجميع القطاعات مثل بناء القدرات في مجالات العلوم والتكنولوجيا والابتكار؛ أما السياسات الرأسية

ريادة الأعمال أو تعزيز ثقافة ريادة الأعمال إما أنه محدود عمومًا أو مبهم في بعض الأحيان. وعادة ما تتخذ هذه الإجراءات شكل إدماج ريادة الأعمال في المناهج الدراسية للمدارس والجامعات وفي التعليم والتدريب التقني والمهني (كالحاصل مثلاً في أنغولا وبوروندي وليسوتو وملاوي وسان تومي وبرينسيبي وسيراليون وجزر سليمان وتيمور - ليشتي)؛ وإنشاء حواضن لأنشطة الأعمال (كأنغولا وبنن)؛ و/أو تعزيز ريادة الأعمال بين النساء والشباب (مثل بوروندي وجمهورية أفريقيا الوسطى وجزر القمر وجيبوتي وغامبيا وغينيا وهمايتي وأوغندا). وفي عدد محدود من أقل البلدان نمواً (كينغلا ديش مثلاً) تذكر الخطط إمكانية تسخير تكنولوجيات المعلومات والاتصالات لتشجيع ريادة الأعمال ضمن استراتيجيات التجارة الإلكترونية، أو تسخير الصلات بالمغتربين لتشجيع ريادة الأعمال.

ويدرج عديد من أقل البلدان نمواً في خطته الإنمائية الوطنية وسياساته الصناعية وسياساته لتطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، إنشاء مناطق تجمعات إنمائية أو مناطق لتنمية الأقاليم (كبوروندي وكمبوديا وإثيوبيا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية ومالي وموريتانيا وميانمار والسنغال وأوغندا) ويعمل العديد منها بخطط لإقامة حواضن لأنشطة الأعمال (كليبيريا وموزامبيق والسنغال).

وثمة فجوات ظاهرة في هذه الخطط تتعلق بشرحها لسياسات تجميع المؤسسات (باستثناء أنغولا وكمبوديا) أو بمناقشة خطوط التماس بين سياسات الصناعة والتجارة والاستثمار والتكامل الإقليمي وريادة الأعمال. وعلى سبيل المثال، لم ترد إشارة إلى التجارة الاستراتيجية أو الإقليمية إلا في خطط أفغانستان وأنغولا وكمبوديا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية.

٢- السياسات الصناعية

يتسم التعبير عن خطوط التماس بين ريادة الأعمال والتحول الهيكلي بقدر أكبر من الوضوح في السياسات الصناعية الوطنية عنه في الخطط الإنمائية عمومًا. غير أنه، وإن حاز عشرون بلداً على الأقل من أقل البلدان نمواً على سياسة صناعية وطنية، هناك عشرون آخرون لم يصيغوا بعد مثل هذه السياسة. كما أن السياسات الصناعية التي جرت مراجعتها وإن اشتملت كلها على تدابير واضحة تتعلق بريادة الأعمال بما فيها المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، واشتمل ١٩ من أصل الخطط العشرين على إشارة بيّنة إلى ريادة الأعمال، لم يكرّس إلا القليل من الاهتمام لمسألة

معظم السياسات الصناعية في أقل البلدان نمواً تتضمن الإشارة إلى ريادة الأعمال لكنها لا تتصدى لعوائقها

الاستراتيجيات المختلفة، أي خطط التنمية الوطنية، والأطر الاستراتيجية لتقليل الفقر، والسياسات الصناعية وسياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، لا تكون متزامنة دائماً بما يوحي بضرورة تحسين مواءمة دورات الإعداد والمراجعة والتحديث لتعزيز تناسق السياسات وزيادة تماسكها.

وتختلف الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم اختلافاً بيناً. ففي بعض البلدان يكون الهدف المهيمن هو توليد الوظائف وتقليل الفقر، وبخاصة في أوساط الفئات الضعيفة كالنساء والشباب وسكان المناطق الريفية، وليس إحداث التحول الهيكلي أو التنوع الاقتصادي. وتتضمن الأهداف الأخرى زيادة الصادرات وإحلال الواردات (في أفغانستان مثلاً)، والتنوع الصناعي وإدخال التكنولوجيا (كمبوديا)، وإضفاء الطابع الرسمي (جمهورية الكونغو الديمقراطية)، وتقليل عدم المساواة في مستويات الدخل وزيادة الفرص الاقتصادية المتاحة للفئات المحرومة (ليبيريا)، وتمكين السكان المحليين (ملاوي)، وتحقيق مشاركة أكثر فعالية في التكامل الإقليمي (ميانمار)، وضمان النمو الاقتصادي القوي المتواصل (السنغال)، وزيادة القيمة المضافة في استغلال المواد الأولية المحلية (زامبيا).

ويُنظر في عدد كبير من أقل البلدان نمواً إلى المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وليس المؤسسات الكبيرة، باعتبارها القاطرات الرئيسية للنمو الاقتصادي والمصدر الرئيسي لتوليد العمالة، بالرغم من الاختلاف الشاسع فيما بين البلدان في تعريف المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة. وأشار إلى هذه الرؤية بلغة صريحة في سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في عدة بلدان منها على سبيل المثال، بنغلاديش وبوتان وميانمار وجزر سليمان وأوغندا. لكن بعض آخر من أقل البلدان نمواً ككمبوديا وغينيا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وملاوي وموزامبيق وميانمار وزامبيا، اتجه أيضاً إلى التسليم صراحة بأهمية تعزيز الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة، بما في ذلك

فتستهدف بالدعم شركات أو قطاعات أو صناعات محددة؛ وتستهدف السياسات الوظيفية تحسين عملية السوق، وعلى وجه الخصوص أسواق عوامل الإنتاج دون تفضيل أنشطة بعينها، ومثال لذلك التدخلات التي تستهدف منع التواطؤ وتيسير دخول رواد الأعمال إلى الأسواق.

وتأخذ جميع البلدان التي جرى استعراضها بتوليفة تشتمل على أنواع السياسات الثلاثة، لكن التمييز بين هذه السياسات يتسم في الجانب الأكبر من أقل البلدان نمواً بعدم وضوحه الكافي، كما أن الخطاب المتعلق بالتأزر بين السياسات يتسم بضعفه النسبي، ولا تصاغ بشكل وافٍ الأنواع المختلفة للمؤسسات التي يتعين تشجيعها، ومن ذلك مثلاً تحديد دور رواد الأعمال المدفوعين بالفرصة في إنشاء المؤسسات وكفالة نموها من أجل تحقيق أهداف السياسات الرأسية، ودور أنواع المؤسسات الأخرى في تنفيذ السياسات الأفقية. ويؤدي التمييز الواضح بين السياسات الصناعية الأفقية والرأسية والوظيفية إلى تحسين تصميم السياسات وتحديد أهدافها.

٣- ريادة الأعمال وسياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم

مثلاً هو الحال بالنسبة للسياسات الصناعية، اعتمد قرابة نصف عدد أقل البلدان نمواً سياسات لتطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، كما هو حاصل على سبيل المثال في بنن وجمهورية الكونغو الديمقراطية وتوغو، أو وضع ميثاقاً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، ولا يزال النصف الآخر إلى الآن بعيداً عن صياغة سياسة لتطوير ريادة الأعمال. وحتى الآن، لم يتجاوز عدد أقل البلدان نمواً التي صاغت سياسة وطنية لريادة الأعمال ثلاثة بلدان هي بوركينا فاسو، التي أنجزت ذلك بالاستعانة بمساعدة تقنية من الأونكتاد، وغامبيا وجمهورية تنزانيا المتحدة. ووضعت بوركينا فاسو أيضاً استراتيجية وطنية لريادة الأعمال النسوية واستهلت تنفيذها في عام ٢٠١٥ (الجدول ٤-٣).

ويطبّق أيضاً قرابة نصف عدد أقل البلدان نمواً التي صاغت سياسات صناعية وطنية، سياسة وطنية لتطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، بما فيها بنغلاديش وكمبوديا وإثيوبيا وليسوتو وليبيريا وموزامبيق وميانمار ورواندا وسيراليون وأوغندا وزامبيا. لكن الفترات التي تغطيها

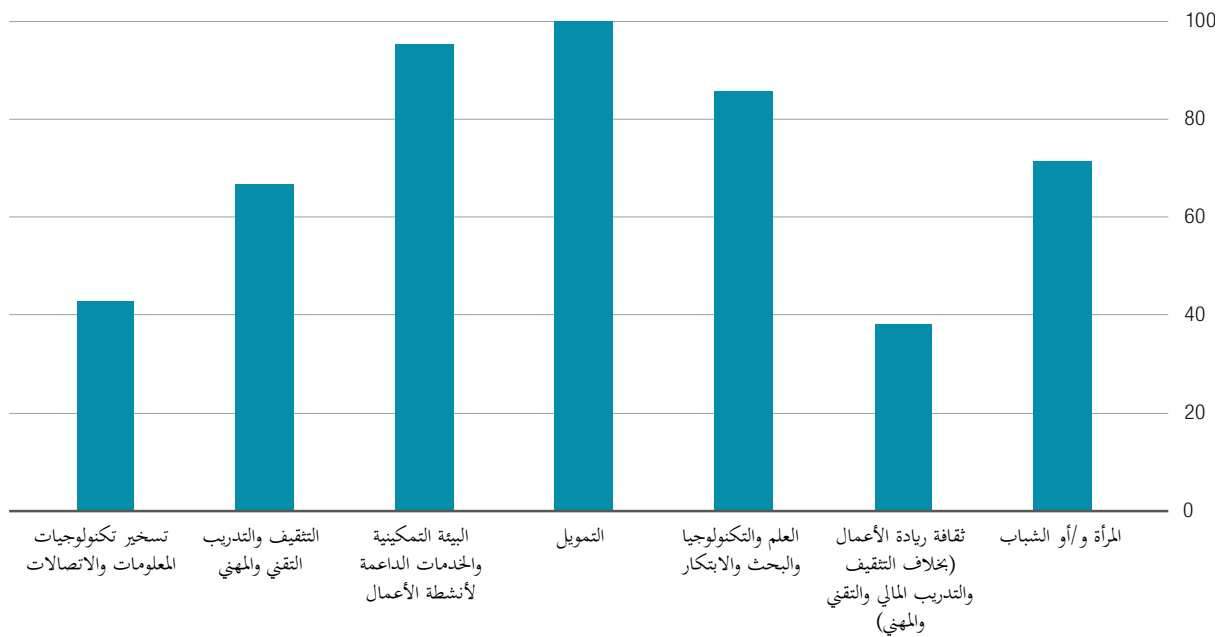
الاستثمار العام لتحفيز الاستثمار الخاص في مراحل معينة من تطور المؤسسة أو القطاع. وتحد هذه التوجهات من ثم من نطاق استغلال أوجه التآزر بين استثمارات القطاعين العام والخاص في التصدي لأوجه الإخفاق الإنمائي (الأونكتاد، ٢٠١٤هـ). وفي بلدان أخرى، حددت مجموعة واسعة لمجالات السياسة من أجل اتخاذ إجراءات بشأنها شملت توفير حوافز مالية وحوافز أخرى؛ وتوفير البنية التحتية الداعمة بما فيها خدمات المشورة التقنية والتدريب في مجال أنشطة الأعمال؛ والتعجيل بإضفاء الطابع الرسمي على المؤسسات؛ واتخاذ إجراءات خاصة تستهدف النساء والشباب و/أو فئات أخرى من المستضعفين والمحرومين. وتحظى بالاهتمام أيضاً في غالبية أقل البلدان نمواً مجالات العلم والتكنولوجيا والابتكار وتنمية المهارات عن طريق التعليم والتدريب التقني والمهني.

الشركات عبر الوطنية المدفوعة بالاستثمار الأجنبي المباشر كوسيلة لمعالجة النقص في الشركات المتوسطة الحجم، أي كوسيلة لمعالجة ظاهرة الوسط المفقود.

وينصب التركيز الأولي لتدخلات السياسات على تحسين الحصول على التمويل، وتوفير بيئة تمكينية لأنشطة الأعمال بتحسين الأطر القانونية والتنظيمية والمؤسسية والمتعلقة بالسياسات (الشكل ٤-١٠). وفي بعض من أقل البلدان نمواً، كأفغانستان وليسوتو ورواندا مثلاً يقتصر دور الحكومة على تيسير وجود بيئة تمكينية على نحو يعبر عن وجود جدول أعمال مدفوع بمطالب المانحين. لكن هذا النهج لا يتضمن الدور الواسع للدولة التنموية ويستبعد تطوير أو تعزيز مؤسسات تملكها الدولة في قطاعات معينة كأداة للسياسة الصناعية الرئيسية، واستخدام

الشكل ٤-١٠

التغطية المواضيعية في سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم: حصة أقل البلدان نمواً في كل عنصر من العناصر المواضيعية للسياسات (النسبة المئوية)



المصادر: حسابات أمانة الأونكتاد، بالاستناد إلى معلومات متاحة للعموم.

ملحوظة: السياسات متاحة للعموم في ٢١ من أقل البلدان نمواً هي: بنغلاديش وبنن وبوتان وكمبوديا وجمهورية الكونغو الديمقراطية وإثيوبيا وغامبيا وجمهورية لاو الديمقراطية الشعبية وليسوتو وليبيريا وملاوي وموزامبيق وميانمار ورواندا والسنغال وجزر سليمان وتوغو وأوغندا وجمهورية تنزانيا المتحدة واليمن وزامبيا.

والاتصالات لأغراض تحسين القدرة التنافسية أو لتحديد قطاعات متخصصة جديدة. ونادراً أيضاً ما تظهر بشكل بارز في وثائق السياسات المتعلقة بالمؤسسات المتناهية

وفي حفنة من أقل البلدان نمواً (بنغلاديش ورواندا وتوغو) صيغت أطر للسياسات يُنص فيها صراحة على ضرورة تسخير تكنولوجيات المعلومات

وبعيداً عن التدابير التي تستهدف الفئات المستضعفة أو المحرومة، يتبع معظم أقل البلدان نمواً نهجاً عاماً إزاء دعم ريادة الأعمال. ولا يجري في أي من السياسات الصناعية الوطنية أو سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم التمييز لأغراض السياسات بين الأنواع المختلفة للمؤسسات، أي بين مؤسسات رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة أو بالفرصة، والمؤسسات التحويلية والمؤسسات الاجتماعية أو التعاونيات، من جملة أنواع المؤسسات. ولا توجد سوى قلة من السياسات (مثلما الحال في ميانمار ورواندا والسنغال وجمهورية تنزانيا المتحدة) تتضمن تدابير موجهة نحو المؤسسات غير الزراعية أو نحو بناء الروابط بين المؤسسات الريفية والحضرية. كذلك، وبإستثناء السياسات المتبعة في إثيوبيا (الجدول ٤-٣) والسنغال، يقر عدد محدود من السياسات بأهمية مواءمة الدعم الذي يقدم إلى المؤسسات مع مراحل تطورها، أي مراحل النشوء والنمو والتوسع والنضج. ولم يجر أيضاً إيراد تحديد واضح لمعايير أهلية المؤسسات في استحقاق تدابير وحوافز السياسات، أو لشروط الانقضاء التدريجي الذي تزول معه المؤسسات؛ أو حتى أخضعت للمناقشة.

الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم إشارات محددة إلى إنماء ثقافة لريادة الأعمال. ومن هنا يوجد أفق متاح لأقل البلدان نمواً لاستكشاف إمكانات الرقمنة في دعم المؤسسات الناشئة ونمو المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، خاصة في ظل صعود التجارة الإلكترونية والاقتصاد الرقمي، وكذلك لتحديد عناصر للسياسات اللازمة لإنماء ثقافة ريادة الأعمال. وعلى سبيل المثال، حددت رواندا تكنولوجيات المعلومات والاتصالات كقطاع رأت أن بمقدوره أن يمكّن لتطوير ريادة الأعمال وتحقيق التحول الهيكلي القائم على المعرفة، والتزمت الحكومة بإنشاء بنية تحتية راقية للإنترنت والاتصالات المحمولة وأعدت خططاً خمسية للسياسة الوطنية في مجال البنية التحتية لتكنولوجيات المعلومات والاتصالات غايتها تحويل رواندا إلى مركز لتكنولوجيات المعلومات والاتصالات في إطار جماعة شرق أفريقيا. ويهدف المخطط العام الذكي لرواندا، للفترة ٢٠١٥-٢٠٢٠ إلى توطيد أركان التحول الاجتماعي والاقتصادي في البلد وتوجيهه صوب بناء اقتصاد قائم على المعرفة.

الإطار ٤-٣ سياسة واستراتيجية لتطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة في إثيوبيا: مراحل تطور المؤسسة

تميّز سياسة واستراتيجية تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة بين تنقل المؤسسة بين فئات الحجم، من مؤسسة متناهية الصغر إلى مؤسسة صغيرة، ومن مؤسسة صغيرة إلى مؤسسة متوسطة الحجم، مع المحافظة على القدرة التنافسية وتعزيزها داخل كل فئة، كما تقرر بالحاجة إلى مراعاة الدعم الحكومي لهذه العمليات المتميزة. وتستشهد الاستراتيجية بماليزيا كمثال، التي ميزت بين أربع مراحل لنمو المؤسسات وأهداف الدعم المتصلة بها على النحو التالي:

- النشوء. حيث تنصب الأهداف على تعزيز إمكانية استخدام العمالة الماهرة وتيسير الإمداد بالمواد الأولية، وزيادة سبل الانتفاع بالبنية التحتية وبناء المهارات السوقية.
- النمو. حيث تنصب الأهداف على الحصول على شهادات الكفاءة وتحقيق معايير المنتج والخدمة، والاستفادة من الإعفاء الضريبي والحصول على الدعم التقني.
- التوسع. حيث تنصب الأهداف على بناء القدرة التكنولوجية، وزيادة الكفاءة الإدارية؛ وتطوير العلامات التجارية وشبكات التسويق وخدمات المعلومات والاتصالات؛ والانتفاع برأس مال المجازفة وفرص الاستعانة بالمصادر الخارجية.
- النضج. حيث تنصب الأهداف على تطوير قدرة على تصميم المنتج والترويج للعلامات التجارية والحصول على التمويل الخارجي.

وتستشهد الاستراتيجية أيضاً بمثال اليابان، الذي يميز بين ثلاث مراحل للنمو وأهداف الدعم المتصلة بها كما يلي:

- الانطلاق. حيث ينصب الهدف على تمكين المؤسسة من الصمود بوجه التحديات التي تكنف مرحلة النشوء.

- التعزيز. حيث يتجه التركيز إلى الحصول على الدعم الفني لبناء الكفاءة الإدارية.
- النضج. حيث يكتسب الهدف طابعاً وقائياً في الأساس، ويشمل تمكين المؤسسات من مواجهة مخاطر الحاضر والمستقبل.

المصدر: إثيوبيا، ٢٠١٦.

الأعمال النسوية في بوركينا فاسو على المشاركة في تمكين النساء. وفي غامبيا، ترمي السياسة الوطنية لريادة الأعمال إلى تحسين الأحوال على نحو يتيح للمؤسسات توليد الوظائف وتحقيق النمو مع التركيز على "النساء والشباب، بمن في ذلك الفئات الأمل إلى الهجرة التي تمثل القاطرة الرئيسية لتطوير المؤسسات الجديدة"، ويهدف مشروع لتمكين الشباب إلى التصدي "للأسباب الكامنة وراء ارتفاع مستوى الهجرة غير النظامية من غامبيا، ولا سيما مغادرة الشباب للبلد" (موليغان، ٢٠١٧؛ الأونكتاد، ٢٠١٧ز).

٤- الأطر المؤسسية لسياسات تطوير المؤسسات

تباين الترتيبات المؤسسية المتعلقة بالمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم تبايناً شديداً على نطاق أقل البلدان نمواً (الجدول ٤-٤). وفي ثمانية من أقل البلدان نمواً، يتضمن اسم الوزارة المسؤولة عن قطاع المؤسسات عبارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، أو عبارة أنشطة الأعمال الصغيرة، أو عبارة ريادة الأعمال، على نحو يوضح للأهمية المحتملة التي تعلق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتطوير المؤسسات؛ وفي ١٤ من أقل البلدان نمواً توجد مديرية أو إدارة داخل وزارة محددة توجه تحديد صوب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم أو ريادة الأعمال؛ وفي ثمانية من أقل البلدان نمواً توجد مؤسسة تابعة للدولة، لا تشكل جزءاً من وزارة، مكرسة للمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ولا توجد في أقل البلدان نمواً المتبقية البالغ عددها ١٤ بلداً (مع استبعاد إريتريا وجنوب السودان والصومال) وزارة أو مؤسسة أخرى معنية تحديداً بالمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم أو بمسائل تطوير المؤسسات أو ريادة الأعمال، رغم قيام قلة منها بوضع سياسات لتطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم أو سياسة وطنية لريادة الأعمال، كبوركينا فاسو وغامبيا. وفي هذه البلدان الأربعة عشر، تدخل هذه السياسات عادة في مسؤولية مديرية للصناعة تابعة

لكن سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم لا تسلّم على وجه العموم بضرورة وجود سياسات داعمة في مجالات أخرى، أو بالتساوق على نطاق مجالات السياسة أو بالتنسيق الفعلي المشترك بين القطاعات. وهناك مع ذلك بعض الاستثناءات كالحاصل في رواندا وجمهورية تنزانيا المتحدة.

وعلى غرار الحالة بالنسبة للخطط الإنمائية الوطنية والسياسات الصناعية، توجد حفنة من أقل البلدان نمواً تشتمل فيها سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على إطار مدمج للرصد والتقييم، الأمر الذي يعكس جزئياً غياب ثقافة الرصد والتقييم في معظم أقل البلدان نمواً. غير أن الاستثناء من ذلك يشمل رواندا وأوغندا. فالسياسة ذات الصلة في رواندا تعدد مجموعة من عوامل النجاح تستند إلى دروس مستخلصة من بلدان أخرى، تشمل تقديم دعم وحوافز للأنشطة الجديدة لمدد محددة، ووضع معالم واضحة لقياس النجاح على مدار الوقت، واتباع عمليات نشطة للرصد والتقييم، مع الإبقاء على حوار متصل مع القطاع الخاص، وكفالة أعلى مستويات الإشراف السياسي وملكية تنفيذ السياسات. أما في أوغندا، فتتضمن السياسة أهدافاً محددة قابلة للقياس والتنفيذ وواقعية ومعلومة المدة، مشفوعة بجدول زمني خمسي للاستعراض.

وفي ما يربو على ٧٠ في المائة من أقل البلدان نمواً، تشتمل سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم على مقاييس محددة لتشجيع ريادة الأعمال في صفوف النساء و/أو الشباب (الشكل ٤-١٠). لكن هذه السياسات توجه غالباً نحو تحسين سبل العيش وانتشال النساء والشباب من وهدة الفقر وتمكين النساء وتحقيق أهداف اجتماعية أخرى، أكثر منها صوب تعزيز التحول الهيكلي والابتكار ونمو الإنتاجية التي تتحقق عن طريق صعود النساء والشباب كرواد أعمال مبتكرين ذوي تأثير كبير ومعدلات نمو مرتفعة. وعلى سبيل المثال، ينصب الهدف الأساسي للاستراتيجية الوطنية لتشجيع ريادة

لوزارة التجارة والصناعة. ويمكن أن يساعد إنشاء وكالة مكرسة تركز على دعم تطوير المؤسسات وتعمل بالتعاون الوثيق مع الوزارات والوكالات المعنية في تيسير التنسيق المشترك بين القطاعات وزيادة فعالية سياسات ريادة الأعمال.

الجدول ٤-٤

مسح للمؤسسات الحكومية في أقل البلدان نمواً المكلفة بتطوير المؤسسات

بلدان تندرج فيها تحديداً في مسمى وزارة عبارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وأنشطة الأعمال الصغيرة، و/أو ريادة الأعمال	بلدان تتبع فيها إحدى الوزارات مديريةية معنية بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم و/أو ريادة الأعمال	بلدان لا تندرج ضمن الفئتين السابقتين، أنشأت فيها الحكومة مؤسسة تابعة للدولة مكرسة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وريادة الأعمال و/أو المؤسسات	جميع البلدان الأخرى
بنن	أفغانستان	أنغولا (معهد تنمية الأعمال)	بوركينا فاسو
جمهورية أفريقيا الوسطى	بوتان	بنغلاديش (معهد شؤون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم)	بوروندي
جمهورية الكونغو الديمقراطية	كمبوديا	إثيوبيا (الوكالة الاتحادية لتنمية الصناعات التحويلية الصغيرة والمتوسطة الحجم)	تشاد
جيبوتي	هايتي	موزامبيق (معهد دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم)	جزر القمر
غينيا	جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية	سيراليون (وكالة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم)	غامبيا
ليسوتو	مدغشقر	تيمور - ليشتي (معهد دعم الشراكات الإنمائية)	غينيا - بيساو
النيجر	ملاوي	توغو (الوكالة الوطنية لتعزيز وضمان تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، والمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة الحجم)	كيريباس
السنغال	ميانمار	زامبيا (منظمة تنمية الصناعات الصغيرة)	ليبيريا
	نيبال		مالي
	رواندا		موريتانيا
	أوغندا		سان تومي وبرينسيبي
	جمهورية تنزانيا المتحدة		جزر سليمان
	فانواتو		السودان
	اليمن		توفالو

المصادر: أمانة الأونكتاد، استناداً إلى المعلومات المتاحة للعموم.

ملحوظة: المعلومات غير متاحة لإريتريا والصومال وجنوب السودان.

٥- مبادئ موصى بها في مجال السياسات

وسياسات تطوير ريادة الأعمال الرامية إلى تحقيق هذا الهدف. ويُبرز المسح أيضاً أهمية السياسات التي تذهب إلى أبعد من توفير البيئة التمكينية لأنشطة الأعمال، وتسعى إلى تسخير ريادة الأعمال لأغراض أحداث التحول الهيكلي الذي يلزمه وجود سياسات لريادة الأعمال وسياسات صناعية رأسية وأفقية ووظيفية، ويتطلب نطاقاً من السياسات التكميلية الداعمة.

يُبرز مسح أطر السياسات في أقل البلدان نمواً المشمول بهذا الفصل ضرورة أن تولي خطط ورؤى التنمية الاستراتيجية في أقل البلدان نمواً أولوية عالية للتحول الهيكلي، وإجراء مواءمة أدق بين الخطط الإنمائية والسياسات الصناعية



وعلى غرار المجالات الأخرى، لا بد أن تتضمن سياسات تطوير ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً إطاراً للرصد والتقييم يجري في سياقه تقدير النتائج بالقياس إلى مؤشرات أداء، ويتيح تعلم الدروس من النجاحات والإخفاقات وإدماجها في السياسات. ولا بد من كفالة انسجام الأطر الزمنية لمختلف السياسات لكي يتسنى إجراء عمليات أنجع للرصد والتقييم.

ولا بد أيضاً أن يستمر تقديم الدعم العام بشكل مُطَوَّر على مدار دورات حياة المؤسسات، مع التسليم بأن مواصلة تعهّد أنشطة الأعمال وتعزيزها يكتسي نفس أهمية بدء هذه الأنشطة. ولا بد أن يستمر تقديم الدعم العام على مدار فترة زمنية تكفي لتمكين المؤسسات من النمو والصمود بوجه تقلبات السوق، وأن يعكس الدعم في الوقت نفسه اختلاف احتياجات أنشطة الأعمال على مدى دورة حياة المؤسسة. ويمكن تخفيف العبء المالي للدعم عن طريق إنشاء آليات لتقاسم التكاليف بين القطاعين العام والخاص.

وتعتمد ريادة الأعمال على عوامل مترابطة كثيرة، وتحتاج من ثم إلى سياسات داعمة في قطاعات متنوعة عديدة تنضوي تحت جناح كيانات حكومية مختلفة، كما تحتاج لدعم سياسي مباشر. وثمة حاجة لاتباع نهج منسق ضامن للتماسك داخل إطار استراتيجي أوسع يشمل ولايات واختصاصات ومسؤوليات يحددها جميع الشركاء المؤسسين ويقرونها بوضوح، ويشمل أيضاً إيكال مسؤولية تنفيذ استراتيجيات ريادة الأعمال إلى هيئة مُفَرَّدة (الأونكتاد، ٢٠١٢). وبالمستطاع استهلال مثل هذه الآلية التنسيقية بإنشاء فريق عامل مشترك بين القطاعين العام والخاص، أو مجلس استشاري، يجري في مرحلة لاحقة تجسيده في وكالة ذات طابع مؤسسي كامل.

وثمة حاجة أيضاً للتمييز الواضح بين سياسات ريادة الأعمال، والسياسات العامة لتطوير المؤسسات، وأن يترافق ذلك مع صياغة أكثر فعالية لنوعي السياسة. ويمكن لعدد كبير من أقل البلدان نمواً أن يستفيد من صياغة استراتيجية وطنية لريادة الأعمال تتمحور حول التحول الهيكلي، بغية تدعيم مهارات ريادة الأعمال ومواصلة تطوير المؤسسات على مدار دورات حياتها. وينبغي أيضاً زيادة توضيح أركان السياسات الصناعية الرأسية والأفقية والوظيفية لتحسين التصميم وإحكام استهداف المؤسسات التي تنطوي على إمكانية الدفع بعملية التحول الهيكلي.

ويتطلب تصميم استراتيجية وطنية لريادة الأعمال التواء مع السياق التاريخي والمؤسسي والسياسي والثقافي المحدد للبلد. وتختلف أولويات السياسة على مدار التحول الهيكلي، مع تناقص أهمية بعض أشكال الدعم خلال اكتساب القطاع الخاص قوة، واتجاه بعضها الآخر إلى اكتساب أهمية أكبر مع تطور احتياجات المؤسسات.

وإحدى الأولويات التي تكتسي أهمية هي إدكاء ثقافة لريادة الأعمال تنبني على فهم سليم للمحددات القائمة على المستوى الجزئي فيما يتصل بالمهارات والقدرات الريادية. وتُظهر التجارب في البلدان النامية الأخرى أن المهارات في مجال ريادة الأعمال، وليس بالضرورة عقلية ريادة الأعمال، يمكن أن تلقن وتُدعم بسياسات ملائمة على المستويات الجزئي والأوسط والكلّي. لكن السياسات المطلوبة لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال التحويلية تتوقف، في جملة أمور، على الظروف المبدئية التي يكون عليها القطاع الخاص والسياق التاريخي ونوعية المؤسسات والعلاقات بين الدولة والقطاع الخاص وقدرات القطاع العام والمواقف الثقافية إزاء المخاطر والفشل وافتتاح الاقتصاد ونطاق التكامل الإقليمي.

وثمة حاجة إلى إجراء تمييز واضح بين أنواع المؤسسات بحسب الحجم والطبيعة والدافع، وبين تكثيف حوافز السياسة مع أدوار كل منها في التحول الهيكلي. ويستتبع ذلك وضع تركيز أشد على المؤسسات الكبيرة؛ وتمييز رواد الأعمال المدفوعين بالضرورة ورواد الأعمال المدفوعين بالفرص ذوي القدرات المرتفعة وذوي القدرات المنخفضة؛ والإقرار بالدور الحفاز للمؤسسات المملوكة للدولة في القطاعات الرئيسية التي يغيب عنها القطاع الخاص أو يتسم وجوده فيها بالضعف؛ وبذل الجهود لبناء الروابط بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة لزيادة تطوير سلاسل القيمة الوطنية والإقليمية.

الحواشي

١٣٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي عموماً، رغم أن هذا الرقم يمكن أن يكون مبالغاً فيه جراء الإفراط في التعميق المالي (الأونكتاد، ٢٠١٧ ب). لكن أثر التعميق المالي على نمو الناتج على الصعيد الوطني يصبح سالباً عندما تبلغ هذه النسبة ١٠٠ في المائة (أركاندا وآخرون، ٢٠١٥).

انظر العنوان الإلكتروني التالي <http://unctad.org/en/Pages/Publications/E-Trade-Readiness-Assessment.aspx>.

(٤)

(١) انظر العنوان الإلكتروني التالي <http://unctad.org/en/Pages/DITC/CompetitionLaw/Competition-Law-and-Policy.aspx>.

يمكن شرح الاستمرارية باستخدام نماذج للاختيار المهني بين العمل المأجور، وبين ريادة أعمال يواجه فيها الوكلاء انعدام اليقين إزاء الإنتاجية ويكونون غير منسجمين في قدراتهم وعاملين وسط مؤسسات ناشئة تختلف في معدلات إنتاجيتها.

(٢)

في الفترة ٢٠١٤-٢٠١٦، بلغت قيمة الائتمان المحلي المقدم إلى القطاع الخاص

(٣)

الائتمان المحلي المقدم إلى القطاع الخاص



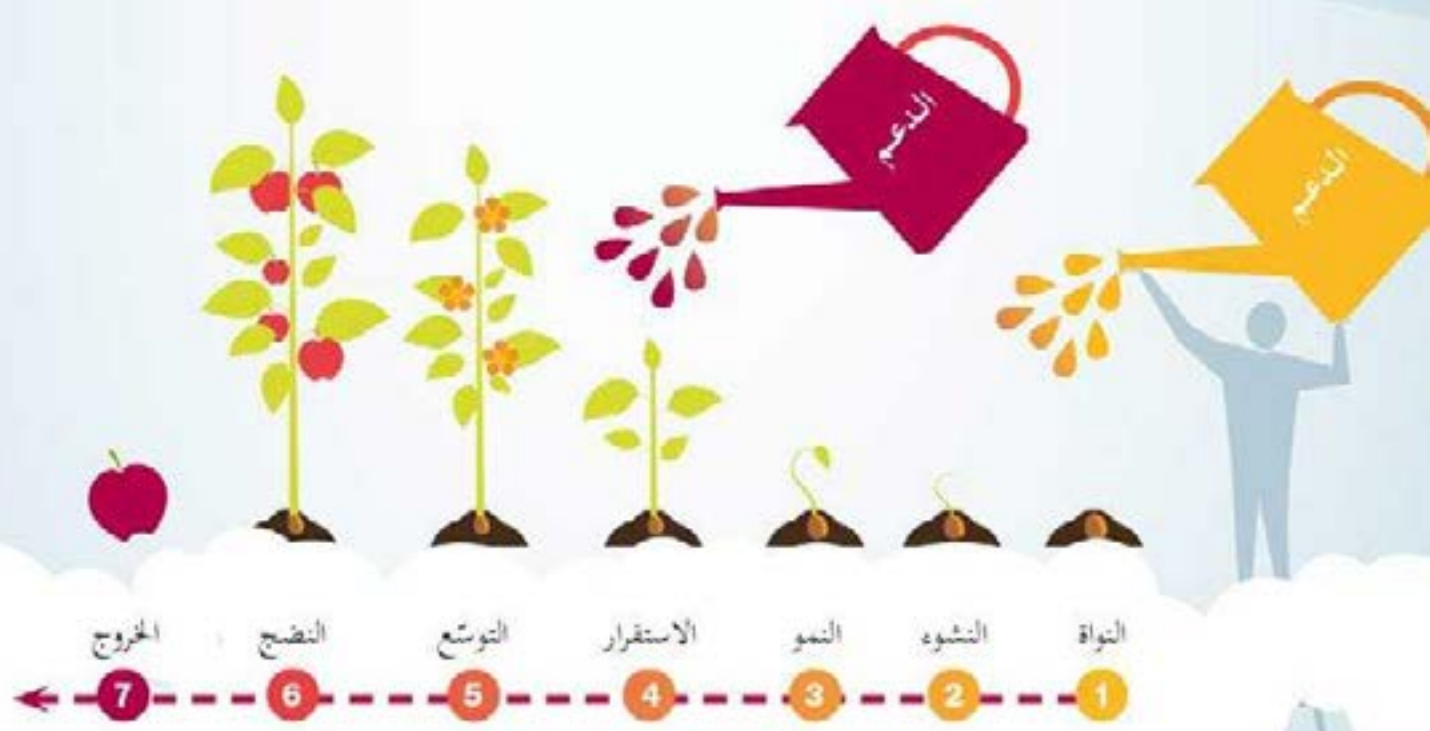
استراتيجية

من أجل سياسة
لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً



الدولة المناصرة لريادة الأعمال توائم الدعم

بحسب مراحل دورة حياة الشركة



ريادة الأعمال المفضية إلى التحول



الفصل

5



سياسات ريادة الأعمال
المفضية إلى التحول

الفصل ٥

سياسات ريادة الأعمال المفضية إلى التحول

١٢٩	مقدمة	ألف -
١٢٩	مبادئ السياسات	باء -
١٢٩	١- تماسك السياسة: نهج شامل للحكومة بأكملها	
١٢٩	٢- مبادئ سياسة ريادة الأعمال وملاحمها الرئيسية	
١٣٨	٣- إطار لخيارات السياسة على الصعيد الوطني	
١٣٨	سياسات ريادة الأعمال	جيم -
١٣٩	١- المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة	
١٤٠	٢- المؤسسات المتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة	
١٤٢	٣- تعزيز إضفاء الطابع الرسمي	
١٤٤	٤- تقديم الدعم على مدى دورة حياة المؤسسة	
١٤٥	٥- إعادة تنظيم ريادة الأعمال للنساء والشباب	
١٤٧	ريادة الأعمال في إطار السياسات الاقتصادية العامة	دال -
١٤٧	١- توفير التمويل	
١٥٢	٢- بناء القدرات التكنولوجية	
١٥٤	٣- الرقمنة والجاهزية للتجارة الإلكترونية	
١٥٥	٤- التثقيف وتنمية المهارات في مجال ريادة الأعمال	
١٥٦	ريادة الأعمال والدولة التنموية	هاء -
١٥٦	١- دور الدولة في مجال ريادة الأعمال	
١٥٧	٢- الاستثمار العام والبنية التحتية	
١٥٩	٣- دور المؤسسات المملوكة للدولة	
١٦٠	٤- تعزيز الحوار بين القطاعين العام والخاص	
١٦١	موجز واستنتاجات	واو -

ألف- مقدمة

تُصح أقل البلدان نمواً بتركيز سياساتها في مجال ريادة الأعمال على هدف تحقيق التحول الهيكلي

ومن هنا يتعين أن تكون سياسة ريادة الأعمال جزءاً لا يتجزأ من مجموعة أعم من الاستراتيجيات والسياسات غايتها تحقيق التحول الهيكلي والتنمية المستدامة. وينبغي أن يقترن النظر في مقترحات السياسة التي يطرحها هذا الفصل بالنظر أيضاً في المقترحات التي وردت في الطبعة السابقة من تقرير أقل البلدان نمواً، على النحو الذي أوجزه الأونكتاد (٢٠١٨ أ) في الوثيقة المعنونة: تحقيق أهداف التنمية المستدامة في أقل البلدان نمواً: خلاصة لخيارات السياسة.

ويكتسي التنسيق والتماسك بأهميته الجوهرية لاستغلال أوجه التآزر بين سياسة ريادة الأعمال والسياسات الأعم للتنمية الاقتصادية وتعظيم مكاسبها الاقتصادية والاجتماعية. ويتطلب ذلك اتباع نهج شامل للحكومة بأكملها، أي نهج نُظمي وكُلّي، مع إبداء التزام قوي على أعلى المستويات وكفالة التنسيق على نطاق الوزارات وبالتشارك مع أصحاب المصلحة في القطاع الخاص والمجتمع المدني، بما في ذلك الأوساط الأكاديمية والمنظمات غير الحكومية والمنظمات المجتمعية. وينبغي أن توكل لمؤسسة واحدة أو وزارة واحدة المسؤولية الرئيسية عن تنفيذ استراتيجية ريادة الأعمال وتنقيحها، وتنسيق المهام على نطاق مختلف الوزارات والوكالات المنخرطة، فضلاً عن المشاركة في وضع استراتيجيات في مجالات أخرى للسياسة لضمان تحقيق التناسق والتماسك (الأونكتاد، ٢٠١٢ أ).

٢- مبادئ سياسة ريادة الأعمال وملامحها الرئيسية

ينبغي أن يُستشهد في صياغة سياسات ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً بكون ريادة الأعمال ركناً أصيلاً للتحول الهيكلي، وأن هذا التحول لازم بدوره لتحقيق التنمية المستدامة (على نحو ما جرى توضيحه في الفصل الأول). ولكي يكون بالمستطاع الوصول بريادة الأعمال إلى تحقيق محصلتها المثالية المرغوبة اجتماعياً، تُصح أقل البلدان نمواً من ثم بتركيز سياساتها في مجال ريادة الأعمال على هدف تحقيق التحول الهيكلي لاقتصاداتها. ويتعين ألا يكون الهدف الرئيسي لهذه السياسات هو ريادة الأعمال في حد ذاتها، أو حتى الآثار التبعية الإيجابية

تنطوي ريادة الأعمال، التي تكتسي طبيعة معقدة ومتعددة الوجوه، على إمكانية قيادة التحول الهيكلي والتنمية المستدامة. لكن المؤسسات على اختلاف أنواعها لا تسهم جميعاً بنفس القدر (أو بشكل إيجابي دائماً) في تحقيق التحول الهيكلي. ولذلك يحتاج تسخير ريادة الأعمال لبلوغ هذه الأغراض صياغة سياسات لا تكون غايتها تعزيز إنشاء المؤسسات كهدف في حد ذاته، إنما دعم وصون المؤسسات الابتكارية ذات النمو المرتفع التي تمثل أهمية محورية في التحول الاقتصادي الهيكلي. وإلى جانب ما يقتضيه ذلك من توافر المهارات والقدرات في مجال ريادة الأعمال، يحتاج أيضاً إلى سياسات ومؤسسات وهياكل تعويضات فعالة في مجال ريادة الأعمال للتأثير في مسارات المؤسسات على مدار الوقت ودعم استدامتها، وتعظيم مساهمتها في تحقيق التحول الهيكلي والتنمية المستدامة.

ويقترح هذا الفصل سياسات من أجل زيادة مساهمة ريادة الأعمال في التحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً. ويستهل الفرع باءً بمناقشة للمبادئ العامة التي ينبغي أن تُرشد صياغة سياسات ريادة الأعمال وتنفيذها في أقل البلدان نمواً. ويشرح الفرع جيم مجالات الأولوية لسياسات ريادة الأعمال. ويحلل الفرع دال جوانب السياسات الاقتصادية العامة المتصلة خصوصاً بتنمية ريادة الأعمال. ويعرض الفرع هاء مفهوم الدولة التنموية ودورها في تنمية ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً. ويوجز الفرع الأخير استنتاجات الفصل ويضعها في خطوط عريضة.

باء- مبادئ السياسات

١- تماسك السياسة: نهج شامل للحكومة بأكملها

تتأثر المؤسسات بمعظم جوانب السياسات الحكومية، مباشرة وبصورة غير مباشرة وبدرجات متفاوتة. وهي أيضاً لاعب رئيسي في إنجاز كثير من الأهداف الإنمائية وإنجاز استراتيجيات الزراعة والتنمية الريفية؛ كما تعتمد على النجاح الذي تحققه الاستراتيجيات الإنمائية الرامية إلى توسيع الأسواق وإتاحة الموارد البشرية وتيسير سبل الحصول على التمويل والبنية التحتية والخدمات العامة.

يمكن لبرامج ريادة الأعمال القائمة على الانتقائية أن تساعد في بناء المصدقية

التي تنبثق عنها، كتوليد الوظائف أو إشمال الجميع أو التصنيع أو القضاء على الفقر. فمستطاع السياسات الوطنية إن نجحت في استهداف التحول الهيكلي، أن تحقق يقيناً تلك الأهداف الأخرى المرغوبة اجتماعياً.

التي يتعين أن تكون نازمة لتصميم برامج تطوير ريادة الأعمال وصياغتها وتنفيذها.

وتظهر الدراسات الإفرادية الأربع الدور الذي يمكن أن تؤديه مبادرات تمسك بزمامها الحكومة وتحظى بتكفل سياسي مدعوم باستراتيجيات اتصالية فعالة، في صياغة ثقافة لريادة الأعمال وحفز أنشطة ريادة وتشجيع الاستثمار في المؤسسات الابتكارية الناشئة. ويمكن أيضاً لبرامج ريادة الأعمال التي تصادق عليها الحكومة على أساس انتقائي وتحدد معالم أساسية يتعين بلوغها في كل مرحلة من مراحل التطور وتربط التعويضات بالأداء أن تسهم أيضاً في بناء الثقة والتميز التجاري على الصعيد الدولي، على نحو يساعد على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر عن طريق بناء سمعة مستقطبة للاستثمارات ذات النوعية الجيدة.

وعلى نحو ما جرت المحاججة به في هذا التقرير، لا تسهم جميع أنواع المؤسسات في تحقيق التحول الهيكلي بنفس القدر. إنما تكون ريادة الأعمال مرتفعة النمو عادة هي المحققة لأكبر تأثير. ومن شأن استعراض تجارب البلدان التي حققت نجاحات في تنمية ريادة الأعمال مرتفعة النمو أن يوفر من ثم دروساً ومبادئ مفيدة لأقل البلدان نمواً في صياغة سياسات ريادة الأعمال. ونظراً إلى شحة البحوث والأدبيات التي تتناول فعالية برامج تطوير ريادة الأعمال مرتفعة النمو في أقل البلدان نمواً وأفريقيا (مع استبعاد نماذج التعاونيات والمؤسسات الاجتماعية) يعرض هذا الفصل دراسات إفرادية لأربعة بلدان حققت نجاحاً كبيراً هي: فنلندا وجمهورية كوريا وشيلي والهند (الأطر ١-٥ إلى ٤-٥). وحتى مع اختلاف مستويات التنمية في هذه البلدان النامية والمتقدمة النمو عنها في أقل البلدان نمواً، يمكن لتجاربها مع ذلك أن توفر تبصّرات عملية وتنفيذية قيّمة بشأن المبادئ

الإطار ١-٥ فنلندا: تاريخ لسياسات ريادة الأعمال مرتفعة النمو

تشير التجارب المكتسبة من فنلندا في مجال تصميم سياسة ريادة الأعمال مرتفعة النمو إلى إمكانية تأثير السياسات في نمو الشركات الجديدة إن جرى تصميمها بشكل سليم. وتشير أيضاً إلى أن مبادرات السياسة التي تتصف بدرجة عالية من الانتقائية على أساس حفز النمو، وتوفر الدعم بحسب تحقيق معالم رئيسية على صعيد الإنجاز، وتستقطب مشاركة فعالة من القطاعين العام والخاص، يمكن أن تكون ناجعة في تيسير نمو المشاريع الجديدة.

وتعتمد التنمية الاقتصادية، بما فيها التحول الهيكلي على دينامية الشركات، وتستتبع الدينامية وجود الابتكار. وبالنظر إلى أن الشركات لا تسهم جميعها بنفس القدر في الاقتصاد، لا بد من التركيز على الشركات الجديدة والمبتكرة. غير أن فجوات التمويل والمهارات، بما في ذلك صعوبات الحصول على التمويل وموارد التشغيل، تحدّ من نمو هذه الشركات. ويترجم ذلك في فنلندا على سبيل المثال، في قلّة عدد الفنيين ذوي الخبرة الذين يختارون الانخراط في ريادة الأعمال. وبرهنت السياسات في فنلندا على فعاليتها في التصدي لفجوات التمويل والمهارات في منظومة ريادة الأعمال، وأعانت بذلك الشركات الجديدة والابتكارية على النمو بسرعة أكبر.

وتتميز سياسات ريادة الأعمال في فنلندا عن غيرها باتخاذها نهجاً نظمياً قوياً، بمعنى أن برامج السياسات لا تصمم أو تنفذ بمعزل عما حولها، إنما تسعى إلى دعم وتكميل بعضها البعض الآخر. وإلى جانب ذلك، يجري تخطيط السياسات وتنفيذها بالتنسيق الوثيق بين المسؤولين الحكوميين وصناعة رأس مال المجازفة ورواد الأعمال. ويوجد في فنلندا برنامجان رئيسيان في هذا المجال هما برنامج الشركات الابتكارية المبتدئة التابع للوكالة الفنلندية لتمويل التكنولوجيا والابتكار، وبرنامج فيغو للتسريع التابع لوزارة العمل والاقتصاد، وقد دخل كلاهما حيّز التنفيذ في عامي ٢٠٠٧ و ٢٠٠٩ على التوالي. ويكتمل البرنامجان أحدهما الآخر.

ويوفر برنامج الشركات الابتكارية المبتدئة توليفة من خدمات دعم القدرات لأغراض النمو وخدمات الإقراض المرحلي. كما يقدم دعماً مالياً للتعاقد على خدمات الخبراء في تخطيط أنشطة الأعمال وصياغة استراتيجيات النمو وتعزيز الكفاءات الإدارية. ويسر البرنامج أيضاً إقامة الشبكات بين المشاركين وإرساء الروابط مع مشاريع الرأسماليين المجازفين المحليين والدوليين، فضلاً عن تشجيع تبادل الخبرات والممارسات الجيدة. ويعمل البرنامج كآلية للترويج للعلامات التجارية على نحو يضيف مصداقية على المشاركين. وتتولى الوكالة الفنلندية لتمويل التكنولوجيا والابتكار اختيار المشاركين في البرنامج بناء على توصيات تتلقاها من فريق خارجي يضم مجموعة من خبراء مشاريع رأس المال المجازفة الجديدة والرأسماليين المجازفين. وبعد الفروع من الاختيار، تحدد الوكالة الفنلندية لتمويل التكنولوجيا والابتكار مجموعات مفصلة للمعالم المرجعية المواءمة لكل مشارك، ويمثل تحقيق هذه المعالم شرطاً لاستمرار الاستفادة من البرنامج. وفي المرحلة الأولى، لا بد أن يظهر المشاركون قدرة على التنافس في الأسواق الدولية، ولا بد أن يعرضوا في نهاية المرحلة ما أنجزوه في هذا السبيل على لجنة تقييم مؤلفة من مستثمري مشاريع رأس مال المجازفة ورعاة أنشطة الأعمال ومديري الشركات. وفي المراحل اللاحقة، لا بد أن يكون بمقدور المشاركين اجتذاب التمويل الخارجي وأن يصمموا ويتعهدوا نمواً سريعاً في أنشطتهم. وبالتشديد على الانتقائية وحفز النمو وبناء القدرات والدعم المباشر والترابط الشبكي والتعاون بين القطاعين العام والخاص واستخدام المعالم المرجعية للأداء، يُظهر برنامج الشركات الابتكارية المبتدئة كافة الخصائص الرئيسية لمبادرات سياسة ريادة الأعمال مرتفعة النمو.

أما محط تركيز برنامج فيغو للتسريع، فينصب على إنشاء تجمع لرواد الأعمال الجدد حائزي مهارات النمو المرتفع، ويتوسل البرنامج في ذلك حشد أفرقة أصحاب رأس مال المجازفة، وعن طريق هذه الأفرقة تشارك جهات فاعلة في مشاريع رواد الأعمال الجدد. ولا بد أن يكون الحصول على التمويل الكافي من القطاعين العام والخاص في المتناول. كما يحظى هذا النظام بدعم مؤسسات البحث والشركات الكبيرة والمعاهد التعليمية التي توفر تياراً من الابتكارات التكنولوجية والابتكارات الأخرى، ويبلّي النظام بلائاً حسناً ويجني عوائد اجتماعية واقتصادية ويسفر عن نشوء شركات جديدة مرتفعة النمو بكفاءة الاصطفاف السليم لجميع المشاركين فيه.

وهناك ارتباط وثيق بين برنامج فيغو للتسريع وبرنامج الشركات الابتكارية المبتدئة. فالجهات المسرّعة في برنامج فيغو هي شركات تابعة للقطاع الخاص تستثمر في مشاريع رأس مال المجازفة المنطوية على إمكانات نمو مرتفعة وتساعد في إدارتها، عن طريق توفير التجربة والخبرة والدعم الإداري المباشر لشركات الحوافز التابعة لها، وهي تستثمر أموالها الخاصة بحيازة شرائح رأسمالية في شركات الحوافز وينتظر منها أن تساعد في تدبير تمويل في رأس مال إضافي يستجلب من مستثمرين آخرين. وتتبع القطاع العام وكالات مكرّسة لتوفير خدمات تنسيق للجهات المسرّعة في برنامج فيغو عندما تلتبس الدعم العام، كالدعم الذي يقدم في إطار برنامج الشركات الابتكارية المبتدئة. وعلى غرار هذا البرنامج، جرى أيضاً تصميم وتنفيذ برنامج فيغو للتسريع في ظل التحاور المستمر بين القطاعين العام والخاص. ويربط رواد الأعمال الجدد مع رواد الأعمال الفنيين ذوي الخبرة، يشجع برنامج فيغو للتسريع على إنشاء شركات الحوافز ويستجلب اهتماماً متزايداً من المستثمرين. ويدعم التحليل التجريبي الفرضية التي تذهب إلى أن مرجع تحقيق المشاركين في برنامج الشركات الابتكارية المبتدئة أداءً رفيعاً هو مشاركتهم في البرنامج، وأن السبب ليس ببساطة أن شركات مناسبة اختارت لنفسها أن تنتسب إليه. ومن الممكن عزو هذا الأداء الرفيع للأثر العائد إلى الثقة بالنفس والتصديق على الكفاءة.

واتجهت فنلندا أيضاً إلى تقديم الدعم النشط للتعليم والتدريب التقني والمهني ولمفهوم التعلّم مدى الحياة. وجرى أيضاً إدراج التثقيف في مجال ريادة الأعمال في جميع صفوف الدراسة. ووضعت الدانمرك وفنلندا والنرويج والسويد نموذجاً للتثقيف في مجال ريادة الأعمال يتميز عن النماذج المماثلة القائمة في البلدان الأخرى أدرجت فيه الملامح المشتركة التالية: التعاون المشترك بين الوزارات؛ الدور الرئيسي للمنظمات المعنية بمشاريع الشباب والمؤسسات المبتدئة؛ الاستقلال الذاتي التام للمؤسسات التعليمية في تنفيذ التثقيف في مجال ريادة الأعمال شريطة الامتثال للإطار الوطني لتوصيف المهارات أو الوثائق التوجيهية ذات الصلة؛ المشاركة المكثفة مع أنشطة الأعمال؛ إدماج التوعية بريادة الأعمال في جميع مستويات وجميع أنواع التعليم؛ الدور المسند للمعلمين كميسرين.

المصدر: كلiment وآخرون، ٢٠١٦؛ رانيكو وأوتيو، ٢٠١٥.

الرأسماليون المجازفون فاعلون رئيسيون في أطر تطوير ريادة الأعمال

عملية التحول الاقتصادي الوطني. وعلى وجه الخصوص تتمثل الغاية من سياسة "صنع في رواندا" في زيادة القدرة التنافسية لاقتصاد البلد وتحسين الميزان التجاري من خلال استعادة أجزاء من السوق الرواندية المعتمدة على الواردات، وتحسين قدرة المنتجين الروانديين على التنافس في أسواق التصدير من أجل توليد وظائف منتجة في شركات تتصف بالدينامية والمرونة (رواندا، ٢٠١٧).

وتصوّر حالة شيلي أهمية المحافظة على استمرارية البرامج في وجه التغير السياسي المحلي، وأهمية الحرص أيضاً على توخي المرونة عندما تظهر عيوب البرامج. وقد أبقى برنامج مشاريع شيلي الناشئة على مهمته دون تغيير، وحصل على زيادات مستمرة في ميزانيته بالرغم من التغير الذي طرأ على الحكومة. كذلك، أنشئ برنامج التوسع، في إطار مبادرة مشاريع شيلي الناشئة من أجل التصدي لظاهرة انخفاض معدل استبقاء رواد الأعمال المتخرجين. ويمكن أن يساعد إسناد المسؤولية لوكالة واحدة تتمتع بالاستقلال الذاتي وتناط بها ولاية واضحة، في ضمان الاستقلال عن التدخل السياسي. وتكتسي الاستقلالية والشفافية والمساءلة بالأهمية لتجنّب الوقوع في براثن المصالح المكتسبة: فالقرار المتعلق باختيار الشركات واستمرارها في إطار برامج الدعم، ينبغي أن يكون موضوعاً محايداً إلى الحد الأقصى، وبالمستطاع أن يُكفل ذلك، على سبيل المثال، باستخدام أفرقة خارجية، كالحال في فنلندا، أو بتعزيز آليات حوكمة لأغراض التطوير.

ويؤدي البحث والتطوير دوراً مهماً في جميع مراحل دورة حياة الشركة. وبالإضافة إلى الابتكارات الجذرية التي تقود إلى تأسيس الشركات الناشئة، يكتسي بالأهمية أيضاً وجود ابتكارات حديثة تساعد الشركات القائمة على النمو والبقاء. ويمكن أن تساعد تجمّعات التعلّم والابتكار والإبداع التي تضم الجامعات والمدارس ومعاهد البحث والمعاهد المهنية والمختبرات التجريبية على التدفق المطّرد للأفكار الجديدة إلى الشركات على مدار دورة حياتها. وتحوز البلدان الأربعة محل النظر شبكات لأصحاب المصلحة تقدم المساعدة لتطوير ريادة الأعمال. ويمكن رعاية التجمّعات بشكل يفيد القطاعات الاقتصادية التي تحدّد كأولوية في خطط التنمية

وعلى وجه الخصوص، تسلط تجربتنا فنلندا وجمهورية كوريا الضوء على المكاسب التي يحققها وجود برامج لتطوير ريادة الأعمال تتسم بقاعدتها العريضة وطابعها الكلي والمتنوع، وتلتئم في ظلها جهات فاعلة من الحكومة والقطاع الخاص والأوساط الأكاديمية والمجتمع المدني والمجتمع الدولي، لاستغلال وجود التآزر والتكامل فيما بين مختلف الفاعلين. وتُبرز الدراسات الفردية الأربع جميعها ضرورة أن يتجذر تطوير ريادة الأعمال في نهج نُظمي مبني على قاعدة الحوار والتعاون بين القطاعين العام والخاص. وقد قامت جمهورية كوريا، على سبيل المثال، بجمع طائفة واسعة من الآراء والاقتراحات من القطاع الخاص في سياق التحضير لخطة العمل المعنية بالاقتصاد الخلاق وأنشأت فرقة عمل مشتركة للاقتصاد الخلاق تألفت من ممثلين لشركات رأس مال المجازفة والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات الكبيرة، من أجل إضفاء طابع مؤسسي على مشاركة القطاع الخاص (الأونكتاد، ٢٠١٣). وفي سياق أقل البلدان نمواً، يمكن تدعيم آليات التشاور ومضاهاتها بإصلاحات في حوكمة القطاع العام تشدد على اعتبارات الشفافية وتُشاطر المعلومات والمساءلة.

وفي فنلندا، يُبرز برنامج الشركات الابتكارية المبتدئة وبرنامج فيغو للتسريع أهمية تكامل البرامج لضمان توفير التمويل للمؤسسات في مراحل التطور المختلفة. وعلى سبيل المثال، يمكن لأحد البرامج أن يستهدف ربط رواد الأعمال بالرأسماليين المجازفين لحشد رأس المال الأولي اللازم لتحويل الأفكار إلى أنشطة أعمال، بينما يقوم برنامج آخر في مرحلة لاحقة بربط الشركات المتنامية بالرأسماليين من أجل التوسع في أسواق جديدة. وفي حالتي فنلندا وجمهورية كوريا، أُرسيّت أوجه للتكامل على نطاق المبادرات، وشُدّدت الجهود على ربط الرأسماليين المجازفين برواد الأعمال الجدد، وربط رواد الأعمال الجدد برواد الأعمال الأقدم والأكثر خبرة (رعاة أنشطة الأعمال) الذين يمكن أن يعملوا كمنصحين ومرشدين.

وهناك أيضاً حاجة لكفالة التكامل بين برامج تطوير ريادة الأعمال، التي تروّج لتجسير الأفكار والابتكارات إلى منتجات، وسياسات التجارة التي توفر فرص الولوج إلى الأسواق. وعلى سبيل المثال، تستهدف مبادرة "صنع في الهند" تطوير منافذ دخول الأسواق أمام المؤسسات الناشئة في الهند وتكمّل، من ثم، الدور الذي تؤديه مبادرة "مشاريع الهند الناشئة" في رعاية الابتكار. وتطبّق رواندا سياسة تجارية بمسمى "صنع في رواندا" لدعم تطوير السوق المحلية وتعزيز

ويتعين أن تتضمن برامج تطوير ريادة الأعمال أيضاً استراتيجية خروج للمؤسسات الناشئة والمؤسسات الأخرى التي تواجه الفشل. وتأسس خطة الاقتصاد الخلاق في جمهورية كوريا، التي تتولى إدارتها هيئة شؤون أنشطة الأعمال الصغيرة والمتوسطة، على توليد دورة مثمرة تشمل "البدء، والنمو، واسترداد الاستثمار وإعادة البدء". ويرمي البند الثالث من البرنامج إلى تحسين النظم على نحو يسهم في زيادة التسامح مع الفشل وتيسير البدء من جديد. والقصد من وجود هيئة شؤون أنشطة الأعمال الصغيرة والمتوسطة هو إصلاح النظم التي تسد السبل بوجه رواد الأعمال الساعين للبدء ثانية (الأونكتاد، ٢٠١٣).

الوطنية والسياسات الصناعية، كالحاصل في وادي الاقتصادي الخلاق، في بانغيو بجنوب سول (الأونكتاد، ٢٠١٣).

وتوضح الدراسات الإفرادية جميعها أن الرأسماليين المجازفين يمثلون جهات فاعلة رئيسية في أطر تطوير ريادة الأعمال. وفي سياق أقل البلدان نمواً، يستدعي ذلك وضع استراتيجية واضحة لحشد الموارد لتحديد مصادر رأس المال الأساسي من القطاعين العام والخاص، وتشمل أيضاً تدابير تستهدف اجتذاب رأس مال المجازفة على الصعيد المحلي والإقليمي والدولي، وإركز هذه الاستراتيجية داخل استراتيجية عامة للتطوير المالي.

الإطار ٥-٢ جمهورية كوريا: إنعاش الاقتصاد عن طريق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم

بدأت في الانتعاش خلال تسعينيات القرن الماضي العوائق التي شابت نموذج التنمية الاقتصادية في جمهورية كوريا، المستند بشكل مكثف على المجموعات الصناعية الكبيرة. ومنذ ذلك الوقت، أولت الحكومة اهتماماً متزايداً للدور الذي يمكن أن تؤديه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في السياسات الصناعية والتكنولوجية، باعتبارها جزءاً من عملية لتطوير محركات جديدة للنمو في البلد، مع التركيز على إنشاء المؤسسات المبتدئة وتعزيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم القائمة.

وأضفت الحكومة طابعاً مؤسسياً على نظام للتصديق على شركات رأسمال المجازفة وتعزيزها. وفي عام ١٩٩٧ سنّت الحكومة القانون الخاص لتعزيز شركات رأسمال المجازفة، وأصدرت هيئة شؤون أنشطة الأعمال الصغيرة والمتوسطة قواعد بشأن التصديق على شركات رأسمال المجازفة، عرّفت هذه الشركات المصدق عليها على أساس معايير الاستثمار ونفقات البحث والتطوير وتقدير لأنشطة الأعمال. وحددت الحكومة أيضاً وقدمت الدعم للشركات الابتكارية التي داومت على مزاوله النشاط لمدة ثلاث سنوات على الأقل، وجرى تقييمها باعتبارها شركات ابتكارية باستخدام معايير مستمدة من دليل أوسلو التابع لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي والمكتب الإحصائي للاتحاد الأوروبي، تتضمن القدرات في مجال الابتكار التكنولوجي والتجديد وإدارة الابتكار، إضافة إلى الأداء الابتكاري. وتكون هذه الشركات مؤهلة للحصول على مجموعة من حزم الدعم السياساتي. ويسفر هذا النظام للإبرام الحكومي لتصديقات شركات رأسمال المجازفة والشركات الابتكارية عن تحقيق الأهداف الثلاثة الرئيسية التالية كجزء من سياسات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم: التوجيه الفعال للدعم نحو الشركات المؤهلة والرغبة والقدرة على اتباع توجيهات السياسات؛ استخدام الدعم كآلية للإبلاغ باتجاهات السياسة الحكومية والإعلان عنها؛ توفير النظام مجموعة من الحوافز للشركات من أجل تطوير نفسها طوعاً إلى نوعية المؤسسات التي تطمح الحكومات في تزويدها بالدعم لتنفيذ سياستها الصناعية ورؤيتها التكنولوجية.

وتضطلع هيئة شؤون أنشطة الأعمال الصغيرة والمتوسطة بدور محوري في دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات الناشئة، وتساعد الهيئة على أداء الوظائف المنوطة بها كل من الوزارات التالية: وزارة الثقافة والرياضة والسياحة؛ وزارة التعليم؛ وزارة التشغيل والعمل؛ وزارة العلوم وتكنولوجيات المعلومات والاتصالات والتخطيط المستقبلي؛ وزارة شؤون الاستراتيجية والميزانية؛ وزارة التجارة والصناعة والطاقة. وتغطي سياسات الدعم الذي يقدم للمؤسسات الناشئة في جمهورية كوريا دورة حياة أنشطة الأعمال، ويتكون من جزأين هما، البحث والتطوير والتجديد. ويجري تحديد ست مراحل لهذه العملية بدءاً من التعرف على الأفكار حتى تجديدها وتشتمل على: تحديد أفكار أنشطة الأعمال، وتطوير المفاهيم، ووضع خطط البحث والتطوير، وإجراء عمليات البحث والتطوير، والتجديد، والتسويق. وانطلاقاً من الأهمية التي يكتسبها مطلب تدعيم البحث والتطوير، تتولى وزارة العلوم وتكنولوجيات المعلومات والاتصالات والتخطيط المستقبلي تنسيق المراحل الأربع الأولى، وتتولى وزارة شؤون الاستراتيجية

والميزانية تنسيق المرحلتين الأخيرتين. وتنخرط هيئة شؤون أنشطة الأعمال الصغيرة والمتوسطة في مجالات متنوعة، تشمل برامج التمويل المباشر للبحث والتطوير في المؤسسات الناشئة، وتطوير نماذج الأعمال وتوفير الدعم المالي لعمليات التشغيل، ووضع سياسات للدعم غير المباشر من أجل تحسين بيئة الأعمال والبنية التحتية المعززة للمؤسسات الناشئة. وتتمحور سياسات الدعم في وزارة العلوم وتكنولوجيات المعلومات والاتصالات والتخطيط المستقبلي حول الترويج للابتكارات القائمة على أساس تكنولوجيات المعلومات والاتصالات وتنفيذها، وتعزيز البنية التحتية المطلوبة لترعرع الأفكار وتيسير عمليات التجريب؛ كما تركز الوزارات الأخرى على مجالات أكثر تحدياً تتصل بالمؤسسات الناشئة ومشاريع رأس مال المجازفة المندرجة تحت ولاياتها الفنية - وعلى سبيل المثال، تقدم وزارة التجارة والصناعة والطاقة الدعم للمؤسسات الناشئة في مجال الطاقة.

وفي عام ٢٠١٣، صاغت جمهورية كوريا مبادرة الاقتصاد الخلاق وخطة العمل من أجل الاقتصاد الخلاق، بالاستناد إلى الاستراتيجيات الست التالية: تقديم المكافآت المناسبة للإبداع وتهيئة بيئة إيكولوجية اقتصادية داعمة لقيام المؤسسات الناشئة؛ تقوية الدور الذي تؤديه مشاريع رأسمال المجازفة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الاقتصاد الخلاق وزيادة قدرتها على الولوج إلى الأسواق العالمية؛ خلق محركات النمو للمبادرة بارتياح أسواق جديدة وصناعات جديدة؛ تدعيم المهارات الإبداعية العالمية المشبعة بروح الصمود أمام التحديات والسعي وراء تحقيق الأحلام؛ تعزيز قدرات العلم والتكنولوجيا وتكنولوجيات المعلومات والاتصالات على الابتكار، باعتبارها ركيزة الاقتصاد الخلاق؛ تدعيم ثقافة الاقتصاد الخلاق في سعي مشترك مع السكان. وأسفرت المبادرة عن نشوء ثلاث مبادرات برنامجية فرعية هي: مدينة الاقتصاد الخلاق على الإنترنت، ومراكز الاقتصاد والابتكار الخلاق، ومنصة تحدي الأشهر الستة لابتكار الأفكار. وصمم البرنامج الأخير بهدف تسريع إقامة مؤسسات ناشئة بدورها الكاملة خلال فترة تستغرق ستة أشهر خلال عام ٢٠١٥، من أجل تيسير إقامة ١٠٠ مؤسسة ناشئة اختيرت من بين ١٠٠٠ فكرة قدمها المواطنون ورواد الأعمال الطامحون باستخدام منصة مدينة الاقتصاد الخلاق ومراكز الاقتصاد والابتكار الخلاق. واستهدفت المنصة توفير دعم مكثف على يد اختصاصيين في مجالات المؤسسات الناشئة على مدى فترة ستة أشهر في مسائل تطوير نماذج الأعمال، وتقديم طلبات إثبات حقوق الملكية الفكرية وتسجيلها، وتجهيز خطط الأعمال. وجرى في إطار مبادرة مراكز الاقتصاد والابتكار الخلاق أيضاً توظيف اختصاصيين والاستعانة بشركة متخصصة لتوفير الدعم في مجال تجريب الأفكار. وفي المرحلة التي تلت تحديد الأفكار سُرعت المنصة خطوات عملية التجريب بتوفير دعم منهجي عبر عملية للترابط الشبكي بين أصحاب المصلحة الأساسيين المعنيين بإقامة أنشطة الأعمال الجديدة وهم تحديداً الوزارات الحكومية والمعاهد العامة للبحوث والجامعات والشركات المملوكة للقطاع الخاص والدوائر الخاصة المعنية بالبحث والتطوير وفرادى الشركات الأخرى الذين أنيطوا بأدوار محددة المعالم.

المصدر: شيانغ، ٢٠١٦؛ جونغ وكيم، ٢٠١٧؛ منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي والمكتب الإحصائي للاتحاد الأوروبي، ٢٠٠٥؛ الأونكتاد، ٢٠١٣.

الأجانب بمبادرة مشاريع شيلي الناشئة الانخراط في البيئة الإيكولوجية المحلية لأنشطة الأعمال من خلال أداء أنشطة يتولد عنها أثر اجتماعي. وصممت خطة لتقدير قيمة العائد، وهي نظام مبتكر لتقدير علامات لاستخدامها في قياس الأثر الاجتماعي الذي يجلبه رواد الأعمال عند مقاربتهم المجتمع المحلي، عن طريق تنظيم العروض الرئيسية وحلقات العمل وإرشاد المعنيين وتعهدهد المناسبات الأخرى ذات الصلة بريادة الأعمال والابتكار.

ويجدر التنويه إلى النهج الذي اتبعته شيلي رغم ما شابها من معوقات، لسعيه إلى اجتذاب مواهب ريادة الأعمال دولياً (الفصل الثالث). ويكشف النجاح الذي حققته شيلي عن إمكانية تعزيز القدرات الوطنية في مجال ريادة الأعمال بتسخير خبرة وإبداع رواد الأعمال الأجانب الذين يمكن أن ينقلوا المعارف والمهارات والخبرات إلى جهات محلية. وتضمنت مبادرة مشاريع شيلي الناشئة مكوناً للتأثير الاجتماعي هدفه تغيير ثقافة ريادة الأعمال الشيلية وتحسينها. ويطلب إلى المنتفعين

الإطار ٥-٣: تسخير الهجرة لأغراض ريادة الأعمال

دشنت حكومة شيلي في عام ٢٠١٠ مبادرة شيلي للمشاريع الناشئة متطلعة إلى "تغيير ثقافة البلد إزاء ريادة الأعمال وتكريس منزلة شيلي كمركز للابتكار في أمريكا اللاتينية" (انظر العنوان الإلكتروني التالي www.startupchile.org/economic-impact/). ويعود إنشاء مؤسسة تنمية الإنتاج التي صاغت مبادرة شيلي للمشاريع الناشئة إلى عام ١٩٣٩؛ وتعمل في سبيل غاية رئيسية هي توقع المرحلة الإنمائية المقبلة في شيلي والتخطيط لها.

وفي كل جولة من جولات برنامج الأشهر الستة للمشاريع الناشئة، يجري اختيار مائة مشروع ناشئ من طلبات يجري التقدم بها عالمياً. ويحصل كل مشروع ناشئ يقع عليه الاختيار على مبلغ ٤٠.٠٠٠ دولار كمنحة تمويل مجانية في رأس المال، وتأشيرة دخول مؤقتة مدتها سنة واحدة، وحيز مكثبي وفرص لتقديم الإرشادات والتوجيهات. وتوجد في شيلي واحدة من أسرع عمليات تسجيل أنشطة الأعمال على الصعيد العالمي. ويتعين على المشاريع الناشئة أن تحرز ٤.٠٠٠ من نقاط رأس المال الاجتماعي، عن طريق استضافة حلقات العمل وإرشاد رواد الأعمال المحليين وتدريب فصول دراسية وتنظيم ماراثونات لمطوري البرمجيات. وتخرج من برنامج شيلي للمشاريع الناشئة أكثر من ١٢٠٠ من مُنشئي المشاريع ينتمون إلى ٧٢ بلداً، وأسهم المشاركون في جمع ما يربو على مائة مليون دولار، وولّدوا أكثر من ١٥٠٠ وظيفة. واستفاد ما يربو على ٢٠٠.٠٠٠ من رعايا شيلي من أنشطة التواصل المجتمعي التي نظمتها المشاريع الناشئة. ومع ذلك، كان من الأمور الصعبة العثور على رأسمالين مجازفين محليين لاستبقاء المشاركين في البرنامج في شيلي. وللتصدي لهذه المسائل طورت الحكومة "برنامج التوسع" الذي استهل بتقديم مبلغ قيمته ١٠٠.٠٠٠ دولار كتمويل جديد لثلاثة خريجين اختيروا من بين ٣٠ خريجاً بعد إكمال برنامج مدته ثلاثة أشهر. ويقدم التمويل كمنحة مجانية، إلا أنه يتعين على المشاركين إنشاء أنشطة أعمالهم وإدارتها في شيلي. ومنذ ذلك الوقت، احتذى خمسون بلداً نموذج شيلي واستهلوا برامج مماثلة.

واعتباراً من عام ٢٠١٦، تمثلت الأهداف الجديدة لمبادرة شيلي للمشاريع الناشئة في ضمان بقاء شيلي مركزاً عالمياً للابتكار التكنولوجي وذيوع صيتها كقاعدة للمؤسسات التكنولوجية التي تجلب آثاراً إيجابية على الاقتصاد المحلي. وتوجد في شيلي ثلاثة برامج مميّزة للتسريع على النحو التالي: المصنع إس، وهو آلية للتسريع المسبق للمشاريع الناشئة التي تقودها رائدات الأعمال ويتيح لمجموعتين من الشركات تتراوح الواحدة بين ٢٠ و ٣٠ شركة، فترة تدريب سنوية مدتها أربعة أشهر وقراءة ١٥.٠٠٠ دولار في شكل تمويل؛ وبرنامج رأس المال الأساسي، وهو برنامج لتسريع شركات المنتج الوظيفي والمصادقات المبكرة؛ وبرنامج متابعة الأموال، ويستهدف تسريع شركات الأداء المرتفع المؤسسة في شيلي وتسعى إلى التوسع في أمريكا اللاتينية وعلى النطاق العالمي.

وأجرت مبادرة المشاريع الناشئة في شيلي دراسة استقصائية في عام ٢٠١٦ لقياس الأثر الاقتصادي المترتب على البرنامج. واستناداً إلى معدل للرد بلغ ٧١ في المائة، أوضحت الدراسة استمرار ٥١,١ في المائة من المشاريع الناشئة المستفيدة من برامج التسريع في مزاولة نشاطها في عام ٢٠١٦. ومن أصل نسبة ٥١,١ في المائة التي تمكنت من البقاء، شارفت نسبة المملوك منها للشيليين ٥٥,٤ في المائة. كما بلغ معدل الاستبقاء، أي معدل مُنشئي المشاريع الذين بقوا في شيلي لإدارة عملياتهم بعد مشاركتهم في البرنامج ٣٤ في المائة. وحصدت المشاريع الناشئة مجتمعة ما مقداره ٣٠,٥ مليون دولار من رؤوس الأموال، تأتت نسبة ٢٩ في المائة منها من الأموال العامة و ٧١ في المائة من مصادر القطاع الخاص. وقُدّر أن عدد الوظائف التي جرى توليدها على الصعيد العالمي بلغ ١٦٢ ٥ وظيفة منها ٣٠ في المائة في شيلي؛ وتراوح متوسط الأجور الشهرية بين ١٢١٦ و ٢٢٨٠ دولار (انظر العنوان الإلكتروني التالي www.startupchile.org/). وقد احتلت شيلي المرتبة الثالثة في تقرير مؤسسة غست العالمي للتسريع لعام ٢٠١٦، بالنسبة لقيمة الاستثمارات المولدة من المشاريع الناشئة وجاءت بعد الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، واحتلت المرتبة السادسة بالنسبة لعدد المشاريع الناشئة المُسرّعة وجاءت بعد الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وفرنسا وإسرائيل والمكسيك والبرازيل.

المصدر: إيغوسا وأوتشي، ٢٠١٦؛ تقرير مؤسسة غست، لعام ٢٠١٦؛ مجلة الإيكونوميست، ٢٠١٦ ب؛ ويست وكارستين، ٢٠١٥.



واتجهت بعض البلدان، بما فيها الهند، إلى أفراد الاستثمار الأجنبي المباشر كركيزة لبرامجها في مجال ريادة الأعمال، بنما اتجهت أيرلندا إلى إدارة سياسة عالمية للمغتربين. ومن إجمالي أقل البلدان نمواً، تنظر بنغلاديش وإثيوبيا إلى مغتريها كأصول يمكن تسخيرها لأغراض برامجها في مجال تطوير ريادة الأعمال. وتشمل الأمثلة التي يمكن ضربها للإجراءات المتخذة من أجل جذب المغتربين (الفصل الثالث)، السماح بازدواج المواطنة وتنفيذ برامج لدعم المغتربين والسماح للمغتربين بحيازة حسابات مصرفية محلية بالعملة الأجنبية، واتخاذ إجراءات لتخفيض الرسوم على التحويلات المالية.

الإطار ٥-٤: الهند: البحث عن مخالفين مبدعين لتدعيم ثقافة ريادة الأعمال والابتكار

تعطي الهند نموذجاً لإطلاق مجموعة وافرة ومتنوعة للمبادرات الساعية إلى رعاية الابتكار على نطاق عدد من القطاعات، والانخراط مع الأوساط الأكاديمية والصناعة والمستثمرين وريادة الأعمال الصغيرة والكبيرة والمنظمات غير الحكومية ومعظم القطاعات المحرومة من التمتع بالخدمات الكافية في المجتمع، مع إيلاء تركيز خاص على النساء. وتسعى الحكومة إلى دفع النساء إلى الصفوف الأمامية للنظام الوطني لريادة الأعمال بإتاحة سبيل حصولهن على القروض ووصولهن إلى الشبكات والأسواق والتدريب. ووفقاً لتقرير مؤسسة غست العالمي للتسريع لعام ٢٠١٦، تحتل الهند المرتبة العاشرة في قيمة الاستثمارات المتولدة عن المشاريع الناشئة وعدد المشاريع الناشئة المُسرَّعة. ويتضمن هذا الإطار وصفاً لأربع مبادرات وطنية في هذا الخصوص.

مبادرة مشاريع الهند الناشئة

أطلقت هذه المبادرة في عام ٢٠١٦، مستهدفة تعزيز ريادة الأعمال عن طريق توفير التوجيه للمشاريع الناشئة ورعايتها وكفالة تمتعها بتسهيلات على مدى دورات حياتها. وتصف خطة العمل التي نشرتها الحكومة المقومات الثلاثة التي تشكل ركائز المبادرة وهي: التبسيط والأخذ بالأيدي؛ والدعم التمويلي والحوافز؛ والشراكات والحواضن بين الصناعة والأوساط الأكاديمية. وتقوم المبادرة على نهج بزواية ٣٦٠ درجة غايته تمكين المشاريع الناشئة يتيح برنامجاً للتعليم على الإنترنت مدته أربعة أسابيع. وأنشئت على النطاق الوطني مجمعات للبحوث وحواضن ومراكز للمشاريع الناشئة من خلال ترابط شبكي لهيئات تنتمي إلى الصناعة والأوساط الأكاديمية. وأنشئ أيضاً صندوق رئيسي لتمكين المشاريع الناشئة من سبل الحصول على التمويل. وتضمنت الآليات المرافقة للمبادرة آلية للتعرف على المشاريع الناشئة على الإنترنت وبرنامجاً للتعليم وسبيلاً مبسطاً لإيداع طلبات تسجيل براءات الاختراع وقواعد امتثال مخففة وقواعد ميسرة للمشتريات العامة التي تجريها المشاريع الناشئة ودعماً من خلال الحواضن وبرامج طلابية تركز على الابتكار ودعماً تمويلياً واستحقاقات ضريبية ومعالجة للمسائل المتصلة بالتنظيم. وانطوت خطة العمل على مجموعة شعارات ترويجية موجهة إلى المستثمرين تبرز المزايا الرئيسية للمبادرة مثل "نظام إيكولوجي دون بهارج" و"لا نفق - لا ضوء" و"مطلوب مخالفين" و"الحواضن متاحة".

مبادرة صنع في الهند

أطلقت هذه المبادرة في عام ٢٠١٤، واستهدفت تحويل الهند إلى مركز عالمي للتصميم والصناعة التحويلية. وشملت مقومات المبادرة أربع سياسات على النحو التالي: تشجيع الصناعة التحويلية الوطنية؛ جذب الاستثمار الأجنبي المباشر؛ حفز توليد حقوق الملكية الفكرية وتنظيمها؛ استحداث المبادرات الجديدة بما فيها إنشاء ممرات صناعية و ٢١ مدينة عُقدية جديدة.

وأكدت المبادرة في جملة تدابير أخرى ضرورة إحلال الأطر البالية والمعيقة بنظم شفافة وصدقية للمستعملين من أجل تيسير مشتريات الاستثمارات. وتسعى الحكومة إلى تسخير السياسات المحلية للمشتريات العامة لأغراض تشجيع الصناعة التحويلية واستخدام السلع والخدمات المصنعة محلياً، في سبيل تنمية صناعات الهند التحويلية المحلية.

رسالة "آتال" في مجال الابتكار

صُممت هذه المبادرة لتشجيع ثقافة الابتكار وريادة الأعمال، والعمل كمنصة لتعزيز نشوء مراكز ابتكار من طراز عالمي، والتصدي للتحديات الكبرى، ومساندة أنشطة الأعمال الناشئة والأنشطة الأخرى للعمل لحساب الذات، وبالأخص في المجالات المدفوعة بالتكنولوجيا. وأنشئت مختبرات آتال التجريبية على نطاق البلد واستُخدمت كحيزات عمل تتيح للطلاب استخدام أدوات ومعدات لاكتساب تدريب عملي في مفاهيم العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات. وأنشئت مراكز آتال للحواضن لتشكيل أنشطة الأعمال الناشئة على نحو يجعل منها مؤسسات قابلة للتوسع والاستدامة. وتوفر المراكز المنتشرة على نطاق البلد مرافق للحواضن مزودة بالبنية التحتية المادية المناسبة بما في ذلك المعدات الرأسمالية وتسهيلات التشغيل، كما توفر سبيلاً للاتصال بخبراء القطاعات والحصول على دعم في مجال تخطيط أنشطة الأعمال وعلى رأس المال الأساسي، والاتصال بالشركاء والتدريب في مجال الصناعة، تشجيعاً للمشاريع الابتكارية الناشئة.

مبادرة الهند الرقمية

ترمي هذه المبادرة إلى تطوير اقتصاد الهند لإتاحة جميع الخدمات الحكومية إلكترونياً، وتحويل الهند إلى مجتمع ممكن رقمياً ذي اقتصاد معرفي، مع إتاحة سبيل أمام الجميع للحصول على السلع والخدمات؛ وإعانة الحكومة على تسخير مكاسب الرقمنة لأغراض تحويل الهند. وتتضمن مقومات المبادرة تسع ركائز منها: بناء شبكات النطاق العريض السريعة، وكفالة سبيل عام للاتصالات المتنقلة، والحوكمة الإلكترونية، والصناعة التحويلية الإلكترونية، وإنجاز الخدمات إلكترونياً.

المصدر: مؤتمر القمة العالمي لريادة الأعمال، ٢٠١٧؛ تقرير مؤسسة غست، لعام ٢٠١٦.

تحديد عدد من المبادئ الرئيسية للسياسات التي توجه صوب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم مرتفعة النمو تشمل ما يلي:

• درجة عالية من الانتقائية، وبالأخص في المراحل المتأخرة لتطور مشروع رأس مال المجازفة.

• ضرورة وجود حافز قوي لدى المشاركين لتحقيق النمو.

• استباقية في التعرف على الشركات المحتملة لتحقيق النمو.

• اتساق في التعامل مع الدوافع والمهارات الإدارية.

• تعاون وثيق مع مقدمي الخدمات في القطاع الخاص.

• إظهار صورة للمهنية والكفاءة مع درجة من الخصوصية.

• جهود تطوير مستمرة ومركزة.

• أنشطة مؤاءمة للتطوير الإداري تشمل تبادل الخبرات وقيام أوجه التفاعل.

ويمكن تسخير الرقمنة والمشتريات العامة المحلية لتحقيق استدامة تطوير ريادة الأعمال. وقد حددت الهند وجمهورية كوريا قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات كقطاع ينطوي على إمكانية حفز ريادة الأعمال في القطاعات الاقتصادية الجديدة. ولا بد أن توجد أقل البلدان نمواً لنفسها مكاناً تتمكن منه من الاستفادة المتزايدة من فرص الأعمال التي تمكن لها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، سواء لدعم التحول الهيكلي في القطاعات الاقتصادية كالزراعة والصناعة التحويلية، أو بوصفه قطاعاً اقتصادياً قائماً بذاته (الأونكتاد، ٢٠١٧). ويمكن أيضاً لبرامج المشتريات العامة المحلية أن تحفز الطلب على منتجات وخدمات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، غير أنه لا بد من مضاهاة ذلك بقوانين ولوائح تنظيمية للمشتريات لتجنب الاستثارة من جانب أصحاب النفوذ السياسي.

• وكلفت وزارة التجارة والصناعة في فنلندا بإجراء استعراض دولي لأفضل الممارسات (أوتيو وآخرون، ٢٠٠٧) انتهى إلى

توسع الشركات الدينامية يؤدي دوراً حاسماً في التحول الهيكلي

الفصل. أما السياسات الأفقية، فتتطوي على إمكانية إحداث تأثير في جميع القطاعات والأنشطة الاقتصادية والمؤسسات. ويركز الفرع دال - على ريادة الأعمال في إطار السياسات الأفقية، من دون الانخراط في مناقشة عامة للسياسات الأفقية ذاتها. ومن الضروري أن تصمّم هذه السياسات والاستراتيجيات والبرامج المختلفة وتنفذ على يد دولة تنمية تودعها الخصائص المحددة للدولة الداعمة لريادة الأعمال. ويحدد الجدول ١-٥ إطاراً للسياسات على الصعيد الوطني يرمي إلى تعزيز ريادة الأعمال المفضية إلى التحول في أقل البلدان نمواً. ويتمشى هذا الإطار مع إطار الأونكتاد لسياسات ريادة الأعمال.

- ربط المشاركة والمنح بطموحات النمو والمعال
- الأساسية للإنجاز.
- قبول بالخصائر.
- إشراك مديرين محتّكين حائزين لخبرات في تحقيق النمو السريع.

٣- إطار لخيارات السياسة على الصعيد الوطني

تحتاج السياسات الهادفة إلى التأسيس لريادة الأعمال ورعايتها وتعزيزها من أجل تحقيق التحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً، أن تكون متضمنة سياسات رأسية وسياسات أفقية. وتتوجه السياسات الرأسية إلى قطاعات أو أنشطة أو (أنواع) من المؤسسات محددة عيناً، تسهم بشكل ملموس في التحول الهيكلي وتشكل صميم سياسات ريادة الأعمال (حسب تعريفها الدقيق) على النحو الذي تجري مناقشته في الفرع جيم من هذا

الجدول ١-٥

إطار لخيارات سياسات ريادة الأعمال المفضية إلى التحول في أقل البلدان نمواً

سياسة ريادة الأعمال	بعد متعلق بريادة الأعمال في السياسات الاقتصادية العامة	دولة ريادة الأعمال
• امتصاص رواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء، واستيعابهم في وظائف مأجورة	• توفير التمويل	• توفير الاستثمار العام والبنية التحتية
• تعزيز نمو المؤسسات	• بناء القدرات التكنولوجية	• إسناد دور للمؤسسات المملوكة للدولة
• تشجيع إضفاء الطابع الرسمي والروابط بين القطاعين الرسمي وغير الرسمي	• تعزيز الرقمنة والتجارة الإلكترونية	• التأكيد على الحوار بين القطاعين العام والخاص
• دعم المؤسسات طوال دورات حياتها	• زيادة التثقيف وتنمية المهارات	
• إعادة تنظيم ريادة أعمال النساء والشباب		

المصدر: أمانة الأونكتاد.

ملحوظة: يمكن وضع السياسات على الصعد الكلي والوسيط والجزئي، وبالإمكان الاعتماد في وضع السياسات على الصعيد الوسيط على إطار الأونكتاد لسياسات ريادة الأعمال (انظر المرفق ٣).

جيم-سياسات ريادة الأعمال

ليست غاية السياسات الرامية إلى تطوير ريادة الأعمال هي تقديم الدعم الثابت لإنشاء مؤسسات جديدة، لأن ذلك ليس بالأمر النافع بشكل تلقائي. فالمساهمات الاقتصادية تعتمد على

وقد صيغ إطار الأونكتاد لسياسات ريادة الأعمال لكي يدعم هو ذاته تصميم المبادرات والإجراءات والمؤسسات المعززة لريادة الأعمال، وبالأخص صعود رواد أعمال جدد وإقامة مؤسسات ناشئة في سياق سياسات عامة للتنمية الاقتصادية وتطوير ريادة الأعمال^(١).

تكون كإجابة لهذه العملية. ويتعين الحرص في تخصيص الموارد الشحيحة على عدم توجيهها لدعم رواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء ولا تتوافر لهم سوى إمكانات محدودة، وأن يجري بدلاً من ذلك توجيه السياسات إما من أجل دفعهم للإقدام على مشاريع رأس مال المجازفة المدفوعة بالفرصة أو استيعابهم في أنشطة اقتصادية أخرى أعلى إنتاجية، عن طريق توليد وظائف في المؤسسات الأكثر دينامية وتحولية.

ومن هنا، يمثل توليد الوظائف اللائقة هدفاً ذا أهمية لسياسات ريادة الأعمال. ويمكن لبرامج الأشغال كثيفة العمالة في القطاع العام، التي تمثل جزءاً من برامج أوسع نطاقاً لتطوير البنية التحتية، أن تؤدي دوراً مهماً أيضاً في خلق العمالة ولا سيما في المناطق الريفية، مما يساعد على بدء دورة مثمرة - لزيادة الدخل وزيادة الطلب والتنوع الاقتصادي كجزء من برنامج أعم لدعم التحويل الاقتصادي للريف (الأونكتاد، ٢٠١٣؛ الأونكتاد، ٢٠١٥) وتحقيق التحديث الزراعي. وتتضمن السياسات المهمة الأخرى لاستيعاب العمالة، تشجيع تنمية الخدمات كثيفة العمالة كأنشطة السياحة مثلاً، واستخدام سياسات ذات محتويات محلية، كاستخدام المحتوى المحلي من السلع والموظفين، إلى جانب تسريع خطى تنفيذ سياسة وطنية للتوظيف تتضمن تطوير برامج للتلمذة المهنية المبكرة لتحسين تنمية المهارات في صفوف الشباب وفرض حظر على تشغيل الأطفال وتحسين المعلومات عن فرص التوظيف في الأسواق، وسنّ برامج مدعومة حكومياً لتوظيف المهاجرين من مختلفي المهارات بالاشتراك مع البلدان التي تفتقر إلى العمالة.

ويكتسي بالأهمية أيضاً التمييز فيما بين المؤسسات المتناهية الصغر المدفوعة بالفرصة والمؤسسات الصغيرة. وعلى ما جرت مناقشته في الفصل الثاني، يقوم كثير من هذه المؤسسات على أساس المحاكاة ويعمل في إطار أنشطة اقتصادية قائمة ويطبق نماذج أعمال وتكنولوجيات موجودة بالفعل. وفي حين يمكن أن تكون هذه المؤسسات نافعة في توفير فرص التوظيف، تتسم مساهمتها في التحويل الهيكلي بالمحدودية. ويتعين الحرص في تحديد أولويات تخصيص الموارد العامة الشحيحة على توجيه هذه الموارد بدلاً من ذلك إلى المؤسسات الأكثر دينامية وابتكارية، التي تحدث أثراً تبعية مفيدة للمؤسسات الأقل دينامية وتوفر أيضاً عمالة جيدة النوعية، كخيار ممكن يُستعاض به عن المؤسسات المتناهية الصغر غير الناجحة. ويؤدي التوسع في المؤسسات الدينامية دوراً حاسماً في التحويل الهيكلي مباشرة، أو بتوليد فرص العمل اللازمة لاستيعاب رواد الأعمال الذين يصارعون من أجل البقاء. وتظهر النتائج التجريبية (المتأينة في أغلبها من البلدان

طبيعة المؤسسات المنشأة. كما أن إنشاء المؤسسات ليس وحده الوسيلة الفريدة، أو الأكثر أهمية، التي تستطيع ريادة الأعمال أن تُسهم من خلالها في التحويل الهيكلي - فتوسيع المؤسسات القائمة حاسم هو الآخر. وهكذا، يتدعم التحويل الهيكلي كأفضل ما يكون بوجود خليط متوازن للمؤسسات المترابطة المختلفة الأحجام، عوضاً عن الانتشار العشوائي للمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة. ويقتضي ذلك من مقرري السياسات التمييز بين مختلف أنواع المؤسسات وأحجامها ومراحل دورة حياتها، وتصميم وتنفيذ البرامج والتدابير التي تتواءم مع خصائصها المتباينة ومساهماتها المتميزة في عملية التحويل الهيكلي.

ولا بد أن تكون سياسات ريادة الأعمال متضمنة أيضاً العنصرين التاليين:

- أن يكون اختيار الشركات لتلقي الدعم معتمداً إلى الحد الأقصى الممكن، على معايير مستقلة وشفافة وقابلة للمساءلة وبعبء عن المصالح المكتسبة والتدخلات السياسية؛
- أن يجري اعتماد تعويضات ومزايا وحوافز موقوتة زمنياً، تكون مرتبطة بالأداء وتبلغ بشكل واضح لأصحاب المصلحة.

١- المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة

حسبما سبقت مناقشته في الفصل الثاني، تتمثل نسبة كبيرة من المؤسسات في أقل البلدان نمواً في الشركات المتناهية الصغر المدفوعة بالضرورة وليس بالاختيار، كما تعمل نسبة كبيرة منها في القطاع غير الرسمي. وربما اكتشف بعض رواد الأعمال الموجودين في هذه الوضعية أنهم موهوبون في ريادة أعمال مدفوعة بالفرصة، وربما مضوا إلى إنشاء مؤسسات تسهم إيجاباً في التحويل الهيكلي. لكن "كثير من رواد الأعمال في القطاع غير الرسمي يودون بكل سرور غلق أنشطة أعمالهم والانتقال إلى العمل المأجور في القطاع الرسمي إن عُرضت عليهم هذه الفرصة، حتى لو أُخضعت الأجور في القطاع الرسمي للضرائب بينما لا تكون كذلك في القطاع غير الرسمي. لكن قلة منهم تُعَرِّض لها مثل هذه الفرصة" (لابورتا وشليفير، ٢٠١٤).

وبدلاً من الإسهام في التحويل الهيكلي، تتجه المؤسسات محدودة الإمكانيات المدفوعة بالضرورة إلى أن

ينبغي أن تستهدف السياسات إقامة نظام إيكولوجي متوازن للمؤسسات

طريق مبادرات تطوير الأقاليم وبناء التجمعات، واستخدام الترابط الشبكي والتحالفات والسياسات الاستراتيجية ذات المحتوى المحلي في القطاع الاستخراجي لبناء الروابط بين الشركات الكبيرة المتعددة الجنسيات والمؤسسات المحلية، بما في ذلك دعم سلاسل الإمداد المحلية الجديدة والوليدة لزيادة درجة التعقيد الاقتصادي المحلي (الفصل الثالث).

التجميع. يتيح إنشاء مناطق اقتصادية خاصة ومجمعات صناعية وسيلة للحكومات لتخفيف القيود على إنتاجية الشركات، عن طريق التعامل على نحو كلي مع عديد من العقبات التي تواجه موارد البنية التحتية المادية وغير المادية (مصرف التنمية الأفريقي وآخرون، ٢٠١٧) لكن هذه الوسائل، حسبما سبقتنا مناقشتها في الفصل الثالث، ليست بالترياق الشافي. وإذا جرت مواءمة تلك المناطق والمجمعات من أجل معالجة الاختناقات الرئيسية التي تواجه المنتجين على جانب العرض، وتوجيهها نحو تعزيز استمرارية الابتكار ونشوء تجمعات لأنشطة الأعمال، يكون بوسع هذه الأدوات تحقيق آثار تبعية إيجابية وعلى وجه الخصوص في البلدان التي تعاني فجوات كبيرة في البنية التحتية. وتساعد هذه الأدوات أيضاً في تطوير تجمعات أنشطة الأعمال، التي تجسّد تركيزاً مادياً لشركات تُنتج منتجات متماثلة أو متكاملة أو تحتاج إلى مهارات وتكنولوجيات ومدخلات متشابهة، بمن في ذلك من موردي المدخلات المتخصصة والبنية التحتية. لكن تحقيق هذه الآثار التبعية الإيجابية يتوقف مع ذلك على الإنشاء المتدرج لشبكة كثيفة للروابط فيما بين أنشطة الأعمال، وبين أنشطة الأعمال والمؤسسات الداعمة في أنشطة المراحل الأولى/المراحل الأخيرة للعمليات، فضلاً عن انتشار الدراية الفنية والمعارف. ويفسر ذلك أهمية ربط المناطق الاقتصادية الخاصة والمجمعات الصناعية بالمؤسسات الحكومية والمؤسسات الأخرى (كالجامعات، ووكالات تحديد المعايير، ومراكز الفكر، والجهات الموفرة للتدريب المهني ورابطات التجارة) التي تتيح التدريب المتخصص والتثقيف والمعلومات والدعم البحثي والتقني (بورتر، ١٩٩٨)، فضلاً عن ربطها بالاقتصاد الأوسع خارج المناطق الاقتصادية والمجمعات الصناعية.

وتسهم تجمعات أنشطة الأعمال في تعزيز التنسيق والتعاون والتنافس فيما بين المؤسسات المشاركة، وتيسر تبادل

المتقدمة (النمو) أن صافي توليد الوظائف يأتي في معظمه من حفنة قليلة من الشركات سريعة النمو. وتمثل الشركات مرتفعة النمو التي تولّد نصف إلى ثلاثة أرباع الوظائف الجديدة نسبة لا تتجاوز عموماً ٤-٦ في المائة من جميع المؤسسات (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠١٣).

٢- المؤسسات المتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة

في حين تبدو سياسات ريادة الأعمال منشغلة غالباً بإنشاء المؤسسات وبقضايا المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة، يؤدي التوسع في المؤسسات القائمة، إضافة إلى أنشطة الأعمال التي تمارسها المؤسسات الكبيرة دوراً حاسماً أيضاً في التحول الهيكلي. وإلى جانب المساهمات المباشرة التي تقدمها هذه المؤسسات عن طريق زيادة الإنتاجية وتغيير أنماط الإنتاج وتوليد الوظائف، تلعب دوراً رئيسياً في تدعيم المهارات والقدرات الابتكارية في مجال ريادة الأعمال من خلال مفهوم "الريادة داخل المؤسسة"، أي قدرة المديرين على التصرف على نحو ريادي داخل المؤسسة. وينبغي من ثم أن تستهدف السياسات إنشاء نظام إيكولوجي متوازن للمؤسسات يشمل شركات من جميع الأحجام والأنواع. وعلاوة على ذلك، لا بد من أن يكون تدعيم المؤسسات الكبيرة، إلى جانب المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، متواصلاً طوال دورات حياتها. وينطبق الشيء ذاته على المؤسسات المملوكة للدولة التي تنطوي على إمكانات تحفيز التحول الهيكلي.

الروابط. لا بد أيضاً من تمكين الروابط بين المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة من أجل تعزيز سلاسل القيمة الوطنية والإقليمية، وتقوية قدرات الإمداد المحلية وفتح الفرص أمام تحسين المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ونموها (الفصل الثالث). وقد ساعد برنامج الأونكتاد لريادة الأعمال وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، عبر برنامجه الفرعي لروابط أنشطة الأعمال، بعضاً من أقل البلدان نمواً كأوغندا وزامبيا في إقامة هذه النوعية من الروابط. وإلى جانب ذلك، تمثل الروابط المالية والإنتاجية والمتعلقة بالاستهلاك أهمية محورية للتصنيع والتنمية الاقتصادية (بوهيم وثيللي، ٢٠١٢).

وتشمل تدابير السياسة الرامية إلى تعزيز الروابط بين المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة، تشجيع تجمعات أنشطة الأعمال عن

بوسع الشبكات المقامة في إطار التعاون فيما بين بلدان الجنوب أن تعزز نمو المؤسسات في أقل البلدان نمواً

- بناء القدرات المؤسسية لزيادة قدرة المؤسسات الداعمة على توفير خدمات كفؤة وفعالة، وتعزيز حوارها وتعاونها مع رواد الأعمال.

إقامة الشبكات والتحالفات. يمكن للتحالفات التي تقوم بين المؤسسات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات الكبيرة المتعددة الجنسيات أن تتيح للمؤسسات المحلية الصغيرة والمتوسطة الحجم فرص النمو والتوسع. ويتشكل التحالف بالثام أي شركات معاً في إطار ترتيب تعاقدى محدد. وتشمل الأنواع المعروفة للترتيبات التعاقدية ما يلي: (أ) التعاقد من الباطن؛ الذي يتضمن شراء لوازم من شركة أخرى والعمل معها عن كسب بخصوص المواصفات التفصيلية لمُنتج معقّد؛ (ب) الترخيص؛ الذي يتضمن الإذن بتصنيع مُنتج أو توزيع مُنتج أو إدخال مُنتج في تصميم آخر بموجب ترخيص؛ (ج) مشاريع رأس مال المجازفة؛ التي تتضمن إنشاء شركة ثالثة لتصنيع أو تسويق مُنتج، مع اقتسام رأس المال عادة بين الشركاء؛ (د) التحالف الاستراتيجي؛ الذي يتمثل أساساً في مشروع لرأس المال المجازفة لا يتضمن إنشاء شركة ثالثة أو اقتسام رأس المال؛ (هـ) الاتحاد؛ الذي يتكون عادة من انضمام مجموعة من الشركات معاً لشراء مكونات أو معدات تتقاسمها فيما بينها (حسين، ٢٠٠٠). وتمثل بنغلاديش وأوغندا (الإطار ٥-٥) اثنان من أقل البلدان نمواً استعانا بترتيبات التراخيص ومشاريع رأس مال المجازفة المشتركة مع شركات أجنبية متعددة الجنسيات من أجل إنشاء صناعة محلية للمنتجات الصيدلانية تضم مؤسسات متوسطة الحجم إلى كبيرة.

المعلومات والتكنولوجيا واستقدام الموظفين المتخصصين وتقاسم التكاليف العامة والتشارك في تمويل المرافق. وتساعد هذه التجمعات في بناء الثقة المتبادلة والسمعة، وتنتج أيضاً إلى تفضيل الاعتماد على المصادر والمدخلات المحلية من أجل المساعدة في تقليل تكاليف المعاملات. وهناك بعض الدلائل على إمكان مساهمة هذه الآثار في زيادة إنتاجية الشركات وكفاءتها ومرونتها، والتشجيع على مواصلة الابتكار بما يتيح فرص البقاء والنمو.

وتتضمن المكاسب المحتملة الأخرى التي تتأتى عن تجمعات الأعمال، تقليل المخاطر المتصورة المرتبطة بدخول الشركات وخروجها، وتقوية صوتها في التماس خدمات وسلع شبه حكومية محسّنة وتمكينها من دخول الأسواق الكبيرة، واستغلال تقسيم العمل لمزاولة النشاط على نطاق أكبر. وتميل التجمعات الناجحة إلى استقطاب مواهب ريادة الأعمال وجذب اهتمام الحكومات والمستثمرين والقطاع الخاص (اليونيدو، ٢٠١٣ ب).

ويتضمن الدعم الذي يقدمه برنامج اليونيدو لتطوير التجمعات (٢٠١٣ ب) من أجل إنعاش تجمعات الأعمال في أقل البلدان نمواً ما يلي:

- بناء الثقة لتمكين أصحاب المصلحة في التجمعات، الذين يعكسون اهتمامات مختلفة أو متعارضة، من العمل المشترك؛
- تحسين حوكمة التجمعات تدعياً للاستدامة، عن طريق إشراك القواعد والقيم الميسرة للعمل المشترك والمحافظة على أطراف التعاون على مدار الوقت؛
- تعزيز إقامة شبكات الأعمال فيما بين رواد الأعمال الذين يتقاسمون مصالح وأهداف تجارية مشتركة، على المستوى الأفقي (فيما بين المؤسسات المماثلة) والمستوى الرأسي (عن طريق صلات البيع والشراء)؛

الإطار ٥-٥ بنغلاديش وأوغندا: صناعة الصيدلانيات في أقل البلدان نمواً

نجحت بنغلاديش في بناء قاعدة تكنولوجية للمنتجات الصيدلانية، تختص تحديداً بإنتاج وبيع الأدوية الجنيسة. وتقدم شركتان كبيرتان للمنتجات الصيدلانية في بنغلاديش هما بي. بي. إل، وسكوير، مثلاً للشركات التي حققت نجاحاً في الأسواق المحلية وأسواق التصدير على حد سواء. واتجهت هاتان المبادرتان التابعتان للقطاع الخاص إلى بناء القدرات في مرحلة مبكرة

بالتعاون التقني مع شركات متعددة الجنسيات عاملة في بنغلاديش، وباللجوء في بعض الحالات إلى اكتساب الخبرة من الهند، ثم تابعت عملية بناء القدرة في إطار ترتيبات للتراخيص وممارسة أنشطة للتسويق والتصنيع التعاقدية إلى أن تمكنتا من العمل بمفرديهما.

وحققت أوغندا خطأً من النجاح في بناء قدرات تكنولوجية لأغراض الإنتاج الصناعي المحلي للصيدلانيات. وعلى سبيل المثال، تنخرط شركة كوالتي كيميكالز، وهي شركة محلية للمنتجات الصيدلانية في إنتاج أدوية معالجة متلازمة نقص المناعة المكتسب/الإيدز والمalaria منذ عام ٢٠٠٩. وأسفر مشروعها المشترك مع شركة سيبيلا فارماسوتيكال الهندية عن تحويل شركة كوالتي كيميكالز من موزع محلي للأدوية المستوردة إلى أكبر منتج محلي للأدوية بالغة الأهمية للصحة العامة، وقدمت بذلك نموذجاً لنقل التكنولوجيا فيما بين بلدان الجنوب. وتصدر الشركة منتجاتها أيضاً إلى بلدان أخرى في المنطقة. وقد لعبت حكومة أوغندا دوراً رئيسياً في تيسير هذا المشروع المشترك ليس فقط بتطبيق مجموعة مختلفة من الحوافز من أجل جذب الاستثمار المبدئي، بل أيضاً من خلال اتفاق لاستثمار حصة قدرها ٢٣ في المائة كجزء من رأس المال المحلي لشركة كوالتي كيميكالز للتمكين من استكمال المصنع في عام ٢٠٠٨ على نحو ما كان مقرراً. ويتمثل الملمح الأكثر أهمية في هذا المشروع المشترك في تركيزه على الخبرة الفنية الضمنية والتدريب على المهارات التي كان متوقعاً أن تقدمها شركة سيبيلا فارماسوتيكال، وهو ما مثل شرطاً محورياً لضمان استدامة المشروع، فضلاً عن تعزيز قاعدة ريادة الأعمال في أوغندا. وتوخى المشروع المشترك ليس فقط تدريب العلماء والكيميائيين وسائر موظفي الإدارة، بل رمي أيضاً إلى التدريب على المسائل التنظيمية. ووفرت حكومة أوغندا أجور خبراء شركة سيبيلا فارماسوتيكال من أجل إنجاز عملية نقل المهارات على مدى فترة حدد لها ما بين ٣ و ٥ سنوات.

وربما لا يكون هذان المثالان قابلاً للتكرار في جملة أقل البلدان نمواً في الأجلين القصير إلى المتوسط لأنهما يتوقفان على وجود قواعد وطنية لرأس المال البشري والتكنولوجي. لكنهما يظهران الكيفية التي يمكن بها المزاوجة بين سياسات ريادة الأعمال والسياسات الصناعية وسياسات العلم والتكنولوجيا والابتكار، على نحو يفضي إلى إنشاء وتنمية قطاعات جديدة وتطوير ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً.

المصدر: الأونكتاد، ٢٠١١أ.

مسار النجاح (هانسن وآخرون، ٢٠١٤). وتتألف المكونات الرئيسية للنجاح من إجراء مواءمات واضحة بين أهداف سياسة المحتوى المحلي وأهداف تطوير ريادة الأعمال والتحول الهيكلي؛ والتحديد الدقيق للفرص والفجوات ووجوه الضعف؛ والاهتمام المبكر الدقيق بجذوى توسيع نطاق المشتريات المحلية على مدار الوقت وبناء القدرات اللازمة لذلك؛ وإقامة الآليات المستقلة للرصد والتقييم لضمان مساءلة المؤسسات العامة وأصحاب المصلحة الآخرين (المنتدى الحكومي الدولي المعني بالتعدين والمعادن والفلزات والتنمية المستدامة، ٢٠١٨). وبالإمكان أيضاً أن تزيد فعالية سياسات المحتوى المحلي عن طريق إنشاء مؤسسات متخصصة ممولة من الدولة و/أو الشركات عبر الوطنية ينشط بها توفير الدعم التقني والمالي لبناء القدرات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

٣- تعزيز إضفاء الطابع الرسمي

يمثل تشجيع إضفاء الطابع الرسمي على مؤسسات القطاع غير الرسمي أحد عناصر سياسات ريادة الأعمال. وتقوم

ويمكن لتشكيل الشبكات بين الشركات في إطار ترتيبات التعاون فيما بين بلدان الجنوب وانخراط هذه الشركات في مجتمع اقتصادي إقليمي، أن يفسح المجال لإمكانيات النمو والتوسع أمام الشركات في أقل البلدان نمواً كخيار سياساتي بديل عن سلاسل القيمة العالمية (الفصل الثالث).

وبالمستطاع أيضاً أن تسفر سياسات المحتوى المحلي في القطاع الاستخراجي عن تحسين ريادة الأعمال والتحول الهيكلي، كما حدث في أنغولا، التي سعت إلى زيادة القيمة المضافة في هذا القطاع وبناء الروابط بين الشركات عبر الوطنية والمؤسسات المحلية. لكن استخدام سياسات المحتوى المحلي في قطاع الموارد الطبيعية ليس بالأمر الجديد تماماً: فقراءة ٩٠ في المائة من البلدان الغنية بالموارد الطبيعية يطبق شكلاً ما من أشكال سياسات المحتوى المحلي، ويتجه كثير منها إلى استعراض أو تنقيح قوانين وعقود التعدين والاستثمار لزيادة إسهام أنشطة التعدين في التنمية الاقتصادية. غير أن هناك في هذا السياق روايات احترازية، وهناك أيضاً قصص للنجاح. وقد يؤدي التحزب السياسي وعمليات التسييس إلى إخراج سياسات المحتوى المحلي عن

يأخذ ٩٠ في المائة من البلدان الغنية بالموارد سياسات المحتوى المحلي

المضافة والمساهمات الاجتماعية، مع تسديد مبلغ مقطوع^(٢). وبالمستطاع إنشاء وحدات لصغار دافعي الضرائب في المناطق التي يمارسون فيها أنشطة الأعمال، مثلما هو حاصل في نظام إدارة الحي^(٣) الذي بدأت هيئة الإيرادات الرواندية تطبيقه في عام ٢٠٠٩ (الأونكتاد، ٢٠١٤و).

وثمة جانب مهم آخر في جهود التشجيع على إضفاء الطابع الرسمي هو الإعلان عن مكاسبها، ومنها مثلاً تحسّن سبل الحصول على الائتمان والاستثمار، وزيادة فرص البيع إلى أنشطة الأعمال الرسمية والهيئات العامة الأخرى، وفرص الاتجار على الصعيد الدولي، والقدرة على استئجار البنايات أو شرائها وما شابه. ويمكن أن تدعم المكاسب أيضاً إذا جرى على سبيل المثال ربط الحماية الاجتماعية (الرعاية الصحية واستحقاقات التقاعد والحماية من البطالة وما إليها) بإضفاء الطابع الرسمي على المؤسسة، أو بتوسيع نطاق هذه الحماية لتشمل المُشغّلين غير المأجورين وأسرهم، عندما لا يكون ذلك معمولاً به بالفعل (الأونكتاد، ٢٠١٤و).

وعلاوة على الاعتبارات المتعلقة بفهم العملية وسهولتها واستصوابها، تفترض عملية إضفاء الطابع الرسمي أيضاً تحقيق شركات القطاع غير الرسمي مستوى مناسباً للإنتاجية يتيح لها البقاء في القطاع الرسمي. وقد يساعد توفير جهات عامة التدريب الإداري والتوعية بريادة الأعمال وبرامج تطوير المهارات لرواد الأعمال في القطاع غير الرسمي وإقتران ذلك بتوفير خدمات داعمة لأنشطة الأعمال في التصدي لهذه المسألة. وهناك أدلة على أن المحدد الأكثر أهمية وراء انخفاض الإنتاجية في شركات القطاع غير الرسمي هو قلة رأس المال البشري المتاح لمديرها (لا بورتا وشيلفر، ٢٠٠٨^(٤))، الذي ربما مثّل العائق الأشد أهمية أمام إضفاء الطابع الرسمي على مستوى المؤسسة (لا بورتا وشيلفر، ٢٠١٤).

وعادة ما تكون أقل البلدان نمواً ماضية في حلقة مفرغة. فقطاعات كبيرة من الفقراء غير المتعلمين الضعفاء يعملون في القطاع غير الرسمي، الذي ينتج سلعاً رخيصة ومنخفضة النوعية (أو يتعاملون في بعض الحالات مع واردات رخيصة متدنية الجودة) ويحققون إنتاجية منخفضة ويحصلون على أجور زهيدة، مما يترتب

في كثير من أقل البلدان نمواً روابط بين القطاعين الرسمي وغير الرسمي، ومثال لها المناطق الحضرية في غرب أفريقيا (بوهيم وثييل، ٢٠١٢). وبوسع هذه الروابط أن تحقق فائدة للقطاع الرسمي، لأنها تؤدي مثلاً، إلى تخفيض تكلفة بعض المدخلات. كما يمكن للقطاع غير الرسمي أن يكون منبأً خصباً للإبداع وتعزيز الابتكار ومشاريع رأس المال المجازفة الجديدة (ويليام وغورتو، ٢٠١٧). كذلك، وعلى نحو ما سبقت مناقشته في الفصل الثاني أيضاً، يمكن للقطاع غير الرسمي أن يوفر حقلاً لاختبار نماذج الأعمال الجديدة.

وقد يكون من المناسب اتباع نهج متدرج في عملية إضفاء الطابع الرسمي، يستنير بالأحوال المحددة لكل اقتصاد ويستهدف تحقيق الحد الأقصى الممكن من مساهمة المؤسسات القائمة في القطاع غير الرسمي في التحول الهيكلي. ومعنى ذلك، العمل على تشجيع تحول هذه المؤسسات إلى القطاع الرسمي وتيسيره لتسهيل حصولها على الدعم الحكومي عند الاقتضاء، وتحسين سبل وصولها إلى التمويل وخدمات أنشطة الأعمال وبالتالي زيادة إنتاجيتها ومساهمتها في التحول الهيكلي.

ويقضي ذلك التأكد من فهم رواد الأعمال في القطاع غير الرسمي لعملية إضفاء الطابع الرسمي ومن أنهم يرون فيها عملية يسيرة ومرغوبة (الأونكتاد، ٢٠١٤و). ويمكن أن تتحول قلة الوعي بالقواعد والإجراءات المرتبطة بهذه العملية والخشية من أن تكون شديدة الوطأة إلى رادع رئيسي لعدم الإقدام على إضفاء الطابع الرسمي. ومن هنا، يتعين أن تتوفر لرواد الأعمال معلومات واضحة وميسورة الفهم بشأن إجراءات التسجيل ومحاسن وعيوب النظم القانونية البديلة، بما يشمل توفير أدلة شارحة للعملية خطوة بخطوة. ويمكن أن يستعان بمؤسسات التمويل المتناهي الصغر، والمنظمات غير الحكومية ورابطات صغار التجار والكنايس والمدارس والكليات وسوى ذلك من المؤسسات الاجتماعية كقنوات مفيدة لتمرير هذه المعلومات (الأونكتاد، ٢٠١٤و).

وينبغي أن يجري قدر الإمكان تبسيط إجراءات إضفاء الطابع الرسمي وضمان عدم كلفتها، عن طريق القيام مثلاً، بإنشاء نافذة واحدة أو استخدام أدوات الحكومة الإلكترونية. ويمكن أن تشكل سهولة الوصول إلى نوافذ مادية واحدة تُختار مواقعها بشكل استراتيجي وتتوافر فيها أدلة معلومات عن كيفية أداء المعاملة، إسهاماً كبيراً في تيسير عملية إضفاء الطابع الرسمي. وثمة عدد متزايد من البلدان يعمل الآن بخطط خاصة موجهة إلى فرادى رواد الأعمال. وعادة ما تتضمن الخطط المتعلقة بأنشطة الأعمال الصغيرة نظاماً ضريبياً واحداً يجمع بين ضريبة الدخل وضريبة القيمة

بإمكان المؤسسات ذات الطابع غير الرسمي أن تسبب في إعاقَة تطور مؤسسات القطاع الرسمي

ويمكن أن يعزز توليد أنشطة الأعمال الناشئة إسهاماً رئيسياً في التحول الهيكلي والتنمية المستدامة الشاملة للجميع، إن قادت محصلته إلى إنشاء مؤسسات مرتفعة النمو ابتكارية ودينامية. ويقتضي ذلك وجود استراتيجية فعالة في مجال ريادة الأعمال. وهناك نقطة انطلاق قيمة متاحة لأقل البلدان نمواً لصياغة مثل هذه الاستراتيجية تتمثل في إطار الأونكتاد لسياسات ريادة الأعمال الذي يشكل الأساس للدور الممتد زمنياً الذي يؤديه الأونكتاد في توفير النصح للبلدان النامية بشأن تقرير السياسات في هذا المجال. ويهدف الإطار إلى دعم تصميم المبادرات والإجراءات والمؤسسات في سبيل تعزيز ريادة الأعمال، وبالأخص بزوغ رواد أعمال جدد وتأسيس أنشطة أعمال ناشئة، ضمن إطار السياسات العامة للتنمية الاقتصادية وتطوير ريادة الأعمال (الجدول ٥-١). وفيما بين أقل البلدان نمواً، تضمن ذلك تقديم الأونكتاد مساعدة إلى كل من إثيوبيا وغامبيا وجمهورية تنزانيا المتحدة لتجهيز استراتيجياتها الوطنية لريادة الأعمال.

ومن هنا، توجد حاجة لوجود سياسات تضمن بقاء المؤسسات الناشئة ووصولها إلى مرحلة النضج، وأن يجري ذلك على وجه الخصوص بالتصدي لمختلف العقبات التي تواجه الشركات في أقل البلدان نمواً بما في ذلك ضعف مناخ الأعمال وعدم كفاية التمويل والمهارات وعجز البنية التحتية (كالطاقة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات مثلاً) والتحديات الجنسانية والقيود المحددة التي تواجه المؤسسات الريفية (الفصل الرابع).

وبالإمكان أن تصبح نهاية دورة حياة الشركة في بعض النواحي غنية بالمعلومات كبدايتها، بالنسبة لباقي أجزاء الاقتصاد. ففشل ريادة الأعمال يمكن أن يسهم في التحول الهيكلي تماماً مثل نجاحها، بتوفير المعلومات عما كان صالحاً أو غير صالح للعمل في السياق الاقتصادي والاجتماعي المحلي. وعليه، تكون استراتيجيات تنمية ريادة الأعمال الناجحة هي الاستراتيجيات التي تعظم التعلم من هذا الفشل عن طريق تشجيع الآثار التبعية في المجال المعلوماتي ودعم عملية استكشافية لريادة الأعمال، بدلاً من الاقتصار على معلومات تُغفل موضوع فشل المؤسسة. وعادة ما ترتبط المعدلات المرتفعة لدخول المؤسسات وخروجها بالتذبذب الاقتصادي، إلا أنه من الممكن في بعض الأحيان أن

عليه إبقاء الطلب مرتفعاً على هذه السلع ومنخفضاً على المنتجات عالية السعر جيدة النوعية التي تُنتجها شركات القطاع الرسمي المحلي، الأمر الذي يهدد قدرة شركات القطاع الرسمي على البقاء. وهذه التوقعات قياسية، وتنشأ عن وجود نظريات ثنائية مدفوعة بالطلب (لا بورتا وشيلفر، ٢٠١٤). ومن خلال هذه الدائرة المفرغة يبرز الدور الذي ينبغي أن تلعبه السياسات على الصعيد الكلي في المسألة المتعلقة بالرسمية - اللارسمية في أقل البلدان نمواً (ومن ذلك على سبيل المثال السياسات الديمغرافية التي تبطئ النمو السكاني، والسياسات التجارية التي تحد من الواردات الرخيصة رديئة النوعية وتخلق منافذ تصدير للسلع المصنعة في القطاع الرسمي، وسياسات التنمية الحضرية والريفية).

وريثما يتم تفعيل مثل هذه السياسات على صعيد الاقتصاد الكلي، يمكن باتخاذ تدابير محددة لتدعيم الروابط بين القطاعين الرسمي وغير الرسمي، وزيادة الإنتاجية ورفع الأجور في القطاع غير الرسمي، المساهمة في زيادة بقاء وسلامة شركات القطاع الرسمي. كما أن زيادة الإنتاجية والأجور في القطاع غير الرسمي لفترة من الزمن يمكن أن تحفز الطلب على السلع التي تنتجها شركات القطاع الرسمي وتساعد على إدامة بقاء مؤسسات القطاع الرسمي ونموها لبعض الوقت (مصرف التنمية الأفريقي وآخرون، ٢٠١٧). لكن هذه التدابير تأتي مع ذلك في مرتبة ثانية من الأهمية عند قياسها بالهدف المحوري المتمثل في تعزيز ريادة الأعمال المفضية إلى التحول، وبالأخص في القطاع الرسمي.

٤- تقديم الدعم على مدى دورة حياة المؤسسة

يتضمن دعم المؤسسات عديداً من الأشكال والأدوات تشمل تقديم المساعدة التقنية والائتمان وتطوير القدرات التكنولوجية وتنمية المهارات وتغيير قواعد التنظيم وما إلى ذلك، على نحو ما جرى تناوله بالتحليل على نطاق هذا الفصل. ويتعين أن يعكس هذا الدعم دورة حياة الشركة بدءاً من مرحلة الاستهلال ثم المداومة ثم التوسع في أنشطة الأعمال حتى التعامل مع نهايتها. وبين مرحلتين نشأة نشاط الأعمال ونضوجه، تتفاوت أنماط استخدام الموارد وخصائص المخاطرة - العائد، الأمر الذي يستدعي اختلافاً في الدعم المطلوب من نواحي النطاق والحجم والمدة. ولا بد من المداومة على توفير الدعم الكافي لنمو المؤسسات وكفالة صمودها أمام دورات السوق وتقلباته، مع تطبيق معايير واضحة تتصل بالأداء عند تحديد أهلية المؤسسة للحصول على الدعم وعند إنهاء تقديم هذا الدعم في نهاية المطاف.

بتوجه سياسات ريادة الأعمال نحو استهداف التحول الهيكلي، تتصدى لتحديات



سلامة استخداماتها للموارد العامة، بل أيضاً من منظور ما تحدثه من آثار في رفاه الشباب والنساء.

وتكون التدابير الخاصة التي تتخذ من أجل رائدات ورواد الأعمال من النساء والشباب ملائمة أكثر عندما تتجه إلى التصدي للحواجز المحددة التي تعترضهم في الحصول على المدخلات والموارد اللازمة لنجاح ريادة الأعمال، مثل القيود القائمة على أساس نوع الجنس التي تعوق حصولهم على المدخلات والموارد وتنشأ عن وجود قوانين وأعراف وممارسات تمييزية (الأونكتاد، ٢٠١٥). وتوجد أيضاً فروق قائمة على أساس نوع الجنس في العوامل التي تحفز على الانخراط في نشاط ريادة الأعمال وتؤثر في نواتجه وفي الروابط بين محصلات ريادة الأعمال والنمو الاقتصادي والابتكار والعمل (هافير، ٢٠١٧؛ مينيتي ونوديه، ٢٠١٠). وثمة دليل أيضاً على أن الشباب يواجه عوائق في أنشطة ريادة الأعمال مرجعها إلى حد كبير محدودية رأس المال البشري والاجتماعي والمالي، رغم ارتفاع معدلات ريادة الأعمال القائمة على المواهب (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠١٣ ب).

ويمكن لاستراتيجيات ريادة الأعمال أن تتصدى مباشرة لهذه القيود بشكل مفيد إذا حرصت على التواء مع أهداف التحول الهيكلي، بالتأكيد على أن تراعي سياسات دعم ريادة الأعمال الابتكارية مرتفعة الأثر ومرتفعة النمو الحواجز المحددة التي تواجه النساء والشباب.

ويمكن أن تتضمن التدابير المناسبة في هذا السياق ما يلي:

يقود الداخلون الأول الذين منبوا بالفشل إلى ظهور مجموعة جديدة تماماً من الصناعات (الدريتش وفيل، ١٩٩٤). وبوسع رواد الأعمال الذين يتحلون بالمثابرة بوجه الفشل أن يطوروا معارف تساعد على تعزيز قدراتهم (مجلة فوريس، ٢٠١٧).

وبالتالي، وبدلاً من إنكار إمكانية حدوث الفشل، لا بد أن تتضمن برامج تنمية ريادة الأعمال استراتيجية خروج للمؤسسات التي تخفق في تقليل نفقاتها إلى الحد الأدنى وتعظيم مكاسبها إلى الحد الأقصى. ويمكن على وجه الخصوص، في السياقات التي تتسبب فيها المواقف الثقافية إزاء الفشل في إعاقه ريادة الأعمال الخلاقة، أن يعزز التثقيف المدرسي في مجال ريادة الأعمال التعلم التجريبي الذي يركز على دور استخلاص العبر من الفشل في تدعيم تحقيق النجاح في مراحل لاحقة.

٥- إعادة تنظيم ريادة الأعمال للنساء والشباب

حسبما لوحظ في الفصل الرابع، تشتمل سياسات تطوير المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في أقل البلدان نمواً على تدابير خاصة للنساء والشباب. وقد تكون هذه السياسات مفيدة، لكن غرضها ربما احتاج إلى نظرة متأنية.

ففي أغلب الأحيان، توجه التدابير الخاصة لتعزيز ريادة أعمال النساء والشباب نحو تحقيق أهداف اجتماعية كتقليل الفقر وتمكين الشباب والنساء، دون قيام رابطة ظاهرة بينها وبين هدف التحول الهيكلي. غير أنه من منظور للتنمية الاقتصادية، يتسم هذا النهج على الأرجح بعدم مثاليته؛ وقد يكون نهجاً مستصوباً للتصدي بدلاً من ذلك للحواجز التي يواجهها الشباب والنساء في الولوج إلى العمل المأجور، أي لتعزيز قدرة سوق العمل على امتصاص رواد الأعمال من الشباب والنساء الذين يصارعون من أجل البقاء. وربما كان دعم ريادة أعمال النساء والشباب مدفوعاً أيضاً بتصور مؤداه أن هاتين الفئتين أكثر نجاحاً بطبيعتيهما في التحول إلى رائدات ورواد أعمال من باقي فئات السكان، لكن الدليل العملي على صحة هذا الرأي لا زال غير واضح. كما أن المشاهدة التي تفيد بأن الآراء حول ريادة الأعمال تتدرج في مساندته مع انتقاله من التحليل المبني على الأدلة إلى السياسة العامة (نايت أنغيل وكواد، ٢٠١٤) تنطبق بنفس القدر على ريادة أعمال النساء والشباب. وإذا كانت هذه الفرضيات غير صحيحة، فإن ذلك يدفع إلى تساؤلات حول الآثار الطويلة الأجل لاستراتيجيات ريادة أعمال النساء والشباب، ليس فقط من منظور

القيود التي تواجه زيادة الأعمال النسوية تعرق تحول الريف

المهني؛ والتوعية بمسائل الزواج والصحة الإنجابية. وبعد انقضاء عامين على البرنامج، زادت قدرة المشاركات فيه بنسبة ٧٢ في المائة على الانخراط بأرجحية أكبر في أنشطة مُدرة للدخل، بما في ذلك العمل لحساب الذات، بينما شهدت معدلات الزواج وتنشئة الأطفال في سن مبكرة انخفاضاً ملموساً (سيبا، ٢٠١٦).

وتشكل القيود التي تواجه زيادة الأعمال النسوية عقبة خاصة أمام تحقيق التحول في الاقتصادات الريفية في أقل البلدان نمواً (الأونكتاد، ٢٠١٥) ويمكن أن يساعد تعزيز دور المرأة في الأنشطة الريفية غير الزراعية في نشوء طبقة جديدة من زيادة الأعمال النسوية، بما يضيف إلى دينامية وتنوع الاقتصادات الريفية. ويقترح الأونكتاد منذ عام ٢٠١٤ تأسيس زيادة أعمال نسوية ريفية من أجل تحقيق التنوع الاقتصادي، كإجراء للدعم على الصعيد الدولي يستهدف تنمية وتوطيد المؤسسات النسوية غير الزراعية في المناطق الريفية. وفي حين تتباين القيود المتصلة بنوع الجنس التي تواجه زيادة الأعمال النسوية في الريف تبايناً كبيراً بين السياقات المحلية، تتضمن أنشطة الدعم المناسبة في هذا الصدد: تقديم التمويل لبدء المؤسسات الفردية والجماعية التي تقودها النساء في المناطق الريفية والتوسع فيها؛ وتوفير التدريب على مهارات الإدارة والإنتاج، وعلى وجه الخصوص في المهن التي يشغلها الرجال تقليدياً (مع مراعاة انخفاض معدلات إلمام الإناث بالقراءة والكتابة، حسب مقتضى الحال)؛ وتشجيع وتيسير إدماج المشاريع المتناهية الصغر القائمة التي تديرها النساء، وإنشاء تعاونيات ومزارع جماعية نسوية؛ وتشجيع الترابط الشبكي والتعاون فيما بين المؤسسات النسوية الريفية الجديدة والقائمة، وتيسير التعلم المتبادل وتقاسم الخبرات؛ وتطوير و/أو نشر التطبيقات المناسبة للهواتف المحمولة والتكنولوجيات الأخرى (كأساليب ومعدات الإنتاج) لتلبية احتياجات المؤسسات الريفية ودعم تكييفها واستخدامها محلياً.

كذلك، يمكن تعزيز زيادة أعمال الشباب في القطاعات والأنشطة الاقتصادية التحويلية مرتفعة النمو، من خلال تدابير السياسة العامة المواءمة لأغراض التصدي للتحديات المحددة التي يواجهها رواد الأعمال الشباب (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠١٧ ب). وهناك حاجة لإجراء تقييمات للاحتياجات القائمة على الأدلة لتنوير تصميم السياسات والبرامج.

- تفصيل البرامج المتعلقة بمهارات ريادة الأعمال بما يتلاءم مع الحواجز المحددة التي تواجه النساء، وقصر تقديمها على الفئات المنتفعة من النساء.
- تقديم الدعم لصياغة استثمارات لمشاريع رأس مال المجازفة التي تركز على النساء (مثل تقديم تمويل مضاه للاستثمار في المؤسسات الناشئة المملوكة للنساء أو المؤسسات الناشئة التي تقودها النساء، أو مؤسسات المرحلة المبكرة ومرحلة التوسع) (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، المكتب الإحصائي للاتحاد الأوروبي، ٢٠١٧).
- إصلاح القوانين التي تميز بحق النساء في سبل استخدام أدوات الضمان، كالأرض والموارد الأخرى، وتسمية وكالة رئيسية لإنفاذ الامتثال لهذه القوانين.
- ضمان سبل وصول متكافئة بين الذكور والإناث للتعليم جيد النوعية، بما في ذلك التثقيف في مجال ريادة الأعمال.
- توفير خدمات مُدعمة لرعاية الطفل من أجل زيادة الوقت المتاح للنساء للانخراط في أنشطة زيادة الأعمال.
- ضمان سبيل تفضيلي لحصول رائدات الأعمال على الائتمان في القطاعات الاقتصادية الحيوية للتحول الهيكلي (كشروط إلزامي مثلاً يفرضه البنك المركزي على المصارف التجارية).
- وضع خطط لضمان الائتمان وبرامج للحواضن والتسريع تختص بالنساء (على غرار حالة المصنع إس في شيلي، انظر الإطار ٣-٥).
- إنشاء منصات للحوار بين رائدات الأعمال والمجتمع المدني والحكومة لتمكين النساء من الإفصاح عن شواغلهم والتماس الحلول لها بالتراضي.
- إنشاء ورعاية شبكات لأنشطة الأعمال ودعم جماعات مناصرة رائدات الأعمال.

وتتطلب القيود الاجتماعية والثقافية التي تواجهها رائدات الأعمال إحداث تغيير في طرق التفكير، وسوف يحتاج ذلك إلى وقت طويل. وإحدى أدوات السياسة المحتملة في هذا المجال هي استخدام حملات إعلامية وتعليمية للتوعية بحقوق النساء في المناطق الحضرية والريفية على حد سواء. وربما تكون هناك حاجة أيضاً لاستخدام تدخلات متعددة الجوانب. وقد سعى برنامج تجريبي في أوغندا للتغلب على العقبات الاجتماعية التي تكبل رائدات الأعمال بالجمع بين المهارات الفنية في إطار التدريب

الإنترنت فيما بين الشباب (الفصل الرابع). ومن هنا، لا بد أن تتضمن برامج ريادة أعمال الشباب تدابير تعينهم على تسخير تكنولوجيات المعلومات والاتصالات من أجل ريادة الأعمال مرتفعة النمو، كإدماج الدورات الدراسية لريادة الأعمال الرقمية في المناهج التعليمية للمدارس والجامعات. وفي المقابل، تشير الفجوة الرقمية في استخدام الإنترنت في أقل البلدان نمواً إلى ضرورة أن تزيد السياسة قدرة النساء على اغتنام فرص ريادة الأعمال القائمة على الرقمنة، بما في ذلك الاستفادة من الدورات الدراسية للبالغين التي تفيد منها النساء في مجال تكنولوجيات المعلومات والاتصالات، ومن حملات نشر الوعي بشأن المكاسب المتأتية منها.

ويمكن أن يساعد وجود آليات للغزلة، كمسابقات ريادة الأعمال، واستخدامها ضمن برنامج متناسق للتحول الهيكلي في التعرف على الشباب الواعد في مجال ريادة الأعمال (الفرع دال-٢). وتتسم برامج التثقيف والتدريب والتوجيه في مجال ريادة الأعمال بأهميتها، إلا أنه يتعين أن يجري خلالها الإبلاغ بمخاطر ريادة الأعمال ونقل الخبرات الضرورية ذات الصلة. ولا بد من ربط استمرار الدعم العام ربطاً واضحاً بمعالج مرجعية للأداء وما تأتي به من تأثير على التحول الهيكلي.

وتتسم الرقمنة بصلتها الوثيقة على نحو خاص بريادة أعمال الشباب في أقل البلدان نمواً، انطلاقاً من عظم استخدام

الإطار ٥-٦ رواندا: توفير التمويل لتطوير أنشطة الأعمال والابتكار والبحث

وقّعت حكومة رواندا ومصرف التنمية الأفريقي في آذار/مارس ٢٠١٨ اتفاقاً قيمته ٣٠ مليون دولار تحصل الحكومة بموجبه على قرض لتمويل إنشاء الصندوق الرواندي للابتكار. ويهدف الصندوق إلى حفز التحول الهيكلي من خلال البحث والتطوير في المنتجات والعمليات المبتكرة ذات المنحى السوقي في جميع القطاعات الاقتصادية، متوسلاً في ذلك توفير تمويل في رأس مال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم المُمكّنة تكنولوجياً، وتدريب رواد الأعمال ذوي المنحى التكنولوجي على تخطيط الأعمال وإدارتها؛ ونشر الوعي وزيادة التحسّس إزاء حقوق الملكية الفكرية. كما يسعى الصندوق إلى توفير رأس المال الطويل الأجل لأغراض النمو المؤسسي وتوفير الدعم المكثّف لأنشطة الأعمال للاستثمار في أنشطة أعمال ابتكارية من طراز عالمي وتطويرها في رواندا وشرق أفريقيا. ويُتَظَر أن يقدم الصندوق دعماً لأكثر من ١٥٠ شركة، وأن يستثمر في حوالي ٢٠ فرصة في مرحلة النمو المبكر، فضلاً عن توليد أكثر من ٢٠٠٠ وظيفة مباشرة و ٦٠٠٠ وظيفة غير مباشرة على مدى دورة حياة الصندوق التي تستغرق ١٠ أعوام، ويجري أيضاً إنشاء صندوق وطني للبحث والابتكار لدعم مشاريع البحث والتطوير المشتركة بين أنشطة الأعمال الخاصة والكيانات الحكومية.

المصدر: مصرف التنمية الأفريقي، ٢٠١٨.

لخدمة المؤسسات الناشئة، وتشجيع الاقتراض المسؤول والإقراض المسؤول وتحسين التثقيف المالي فيما بين رواد الأعمال.

وتُعتبر المصارف الإنمائية الوطنية بتاريخها الممتد ودورها المعترف به على نطاق واسع في المجال الإنمائي، أداة مهمة لتمويل التحول الهيكلي. وتنص خطة عمل أديس أبابا على أن "المصارف الإنمائية الوطنية... يمكن أن تضطلع بدور حيوي في إتاحة إمكانية الحصول على الخدمات المالية. كما يتعين تشجيع المصارف الإنمائية الدولية والمحلية على تعزيز التمويل المخصص للمؤسسات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة الحجم، في مجالات منها التحول الصناعي، عن طريق توفير

دال- ريادة الأعمال في إطار السياسات الاقتصادية العامة

١- توفير التمويل

يوصي إطار الأونكتاد لسياسات ريادة الأعمال بمجموعة من الإجراءات تعالج إمكانية الحصول على التمويل (المرفق ٣)، وترمي إلى تحسين إتاحة الخدمات المالية بشروط مناسبة، وتشجيع تمويل الابتكار وبناء قدرات القطاع المالي

يمكن للدولة والقطاع الخاص التشارك في توفير رأس المال الاستثماري

أن يكون رأس المال طويل الأجل وأن يُوفّر للمؤسسات على مدار فترة زمنية ممتدة بالقدر الكافي حتى يتاح لها بناء القدرات وبلوغ مرحلة تحقيق الأرباح.

ويمكن الحد من المخاطر المالية باتباع نهج الحافظة، عن طريق نشر الاستثمار على نطاق مجموعة من الشركات القائمة في قطاعات مختلفة (مازوكاتو، ٢٠١٣). وبالنظر إلى إمكانية تقويض أنشطة التمويل الرأسمالي الاستثماري العام في حال فساد عملية اتخاذ القرار بعوامل من قبيل التبعية السياسية (آفول - دادزي وآخرون، ٢٠١٥)، لا بد أن تتسم معايير الاختيار بالموضوعية وأن تقوم على إنفاذها لجنة مستقلة، وينبغي أيضاً رصد الأداء وتقييمه على نحو سليم وكفالة وجود استراتيجيات للخروج في حالة حدوث الفشل.

وبالمستطاع أيضاً استهداف توجيه الدعم العام نحو ريادة الأعمال والمؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم والمؤسسات الكبيرة بالاستعانة بوكالات متخصصة مملوكة للدولة تموّل على أساس تقاسم التكاليف بين القطاع الخاص المحلي والدولي وبين الدولة. وهناك حفنة قليلة من أقل البلدان نمواً تتضمن سياساتها المتعلقة بالمؤسسات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة الحجم أو سياساتها الصناعية اقتراحات بإنشاء مثل هذه الوكالات المعنية بدعم المؤسسات. وينبغي تكليف هذه الوكالات بولايات محددة وأدوار معرّفة بشكل جيد، ومضاهاة ذلك بما يكفي من التمويل والموارد البشرية، وإقرانها بأهداف واضحة وموقوتة زمنياً (الفصل الرابع).

ويمكن أيضاً أن تكون صناديق الثروة السيادية مصدراً مهماً للتمويل المستمر والطويل الأجل لأغراض التصنيع وبرامج تطوير ريادة الأعمال. ولا بد أن يتوخى عدد أكبر من أقل البلدان نمواً التي تحصد ريوماً كبيرة من الموارد الطبيعية إنشاء صناديق للثروة السيادية لتوجيه ما يتولد فيها من حصائل نحو دعم ريادة الأعمال لأغراض التحول الهيكلي. وعلى سبيل المثال، اندرج صندوق الثروة السيادية في تيمور - ليشتي ضمن أفضل ستة صناديق من ناحية الأداء في عام ٢٠١٧، مقيساً بمؤشر حوكمة الموارد لمعهد إدارة الموارد الطبيعية. لكن عتامة المعاملات وغياب الآليات الملائمة التي تكفل الشفافية والمساءلة قد تقود في بعض

خطوط ائتمانية تستهدف هذه المؤسسات، وعن طريق توفير المساعدة التقنية" (الأمم المتحدة، ٢٠١٥ ب).

ويمكن أن تعين المصارف الإنمائية الوطنية الدولة التنموية (الفرع هاء) من خلال توفير رأس المال وتمويل القروض لمشاريع الاستثمار المشترك بين القطاعين العام والخاص؛ وإنشاء مؤسسات مملوكة للدولة من أجل التحفيز على إنشاء قطاعات اقتصادية جديدة، وتوفير التمويل الطويل الأجل لتنمية البنية التحتية؛ وتوفير ائتمان تفضيلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في القطاعات ذات الأولوية؛ وتيسير سُبل وصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم للتمويل الطويل الأجل عبر آليات للضمانات. ولا بد من إشراك المصارف الإنمائية الوطنية في استراتيجيات الشمول المالي، حتى يتسنى تخطي العقبات التي تعترض سُبل حصول المؤسسات على التمويل.

وقد واجهت المصارف الإنمائية الوطنية حالات تراوحت بين الفشل والنجاح، تأثرت فيها ببعض الشواغل المحيطة بالمؤسسات المملوكة للدولة كالتحزّب والتدخل السياسيين (الفرع هاء) فضلاً عن قلة حصة التنظيم والإشراف وعدم كفاية رأس المال. ويكتسي بالأهمية في هذا المقام الوقوف على الدروس المستفادة وأفضل الممارسات وأطر التنظيم والحوكمة.

ويمكن للدولة أن تؤدي دوراً مهماً كمشارك في توفير رأس المال الاستثماري لرواد الأعمال (مع القطاع الخاص) للقيام بأنشطة البحث والتطوير والأنشطة الابتكارية في قطاعات محددة، وتقديم ضمانات ضد المخاطر في المراحل الأولى للنشاط الابتكاري. ويمثل الصندوق الرواندي للابتكار نموذجاً حديث العهد في هذا الخصوص (الإطار ٥-٦). ويمكن أيضاً توجيه رأس المال الاستثماري العام في أفق أوسع يشمل الأنشطة مرتفعة الإنتاجية ومرتفعة القيمة المضافة، كالحال بالنسبة للصندوق الاستثماري الغاني لرأس المال الاستثماري الذي أنشئ في عام ٢٠٠٤. ويقدم هذا الصندوق الدائر التمويل للمؤسسات في القطاعات ذات الأولوية كالزراعة والصيدلانيات وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات والسياحة والطاقة، من خلال مؤسسات وسيطة معفاة من الضرائب أقيمت بالمشاركة مع مؤسسات تابعة للقطاعين العام والخاص (ساكي، ٢٠١٣).

ويتعين أن يرسم هذا التمويل الذي تقدمه دولة ريادة الأعمال (الفرع هاء) اتجاه التغيير ومساره، بإنشاء الأسواق وتشكيلها والتركيز على القطاعات ورواد الأعمال الذين يُرتقب منهم توليد أكبر قيمة مضافة وأعلى نمو في الإنتاجية. ولا بد

لتقاسم التكاليف بين الدولة والقطاع الخاص. وتتضمن مصادر التمويل المحتملة الأخرى حشد الموارد المحلية، والمساعدة الإنمائية الرسمية، والقروض المتأتية من المصارف الإنمائية الإقليمية والدولية، وتمويل التعاون فيما بين بلدان الجنوب، وتنمية أسواق رأس المال، ومصادر التمويل الابتكارية كالتنمية المتأني من المغتربين والتمويل الجماعي والتمويل المؤثر (الأمم المتحدة، ٢٠١٧ ب).

وإلى جانب مصادر التمويل المحلية، ربما يستفيد تطوير تنمية ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً من التمويل العام الخارجي أيضاً. وقد شهدت مخصصات المساعدة الإنمائية الرسمية المقدمة إلى القطاعات الإنتاجية كالصناعة والزراعة (من ناحية المبالغ المدفوعة فعلياً) زيادة بالقيمة الحقيقية في أقل البلدان نمواً منذ عام ٢٠٠٧ (الشكل ٥-١). كما تنامي إجمالي المساعدة الإنمائية الرسمية المقدمة إلى أقل البلدان نمواً بمتوسط بلغ ٤,٨ في المائة سنوياً على مدى الفترة الممتدة من ٢٠٠٧ إلى ٢٠١٦، بينما زاد متوسط النمو في قطاعي الزراعة والصناعة الإنتاجيين على ١٠ في المائة سنوياً. ولا تزال حصة المساعدة الإنمائية الرسمية المخصصة للقطاعات الإنتاجية في أقل البلدان نمواً على انخفاضها، ولم تزد في عام ٢٠١٦ على ٥,١ في المائة، مع تخصيص حصة الأسد (حوالي ٨٠ في المائة) لقطاع الزراعة والحراجة والمصايد (الشكل ٥-٢ أ)). ويمكن أن تسهم زيادة مخصص المساعدة الإنمائية الرسمية الموجهة إلى كل من القطاعات الإنتاجية والتنمية الصناعية في إفادة تطوير ريادة الأعمال.

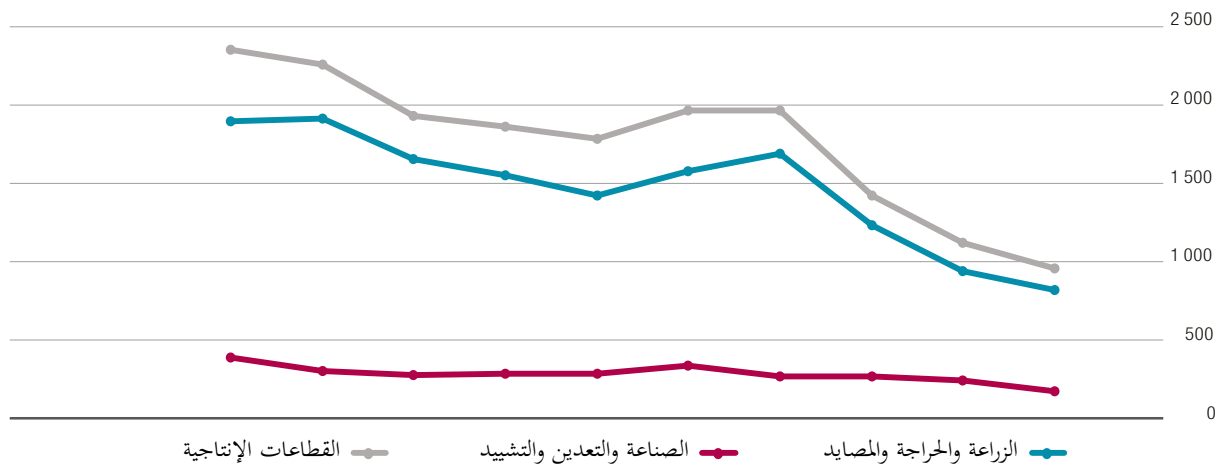
الحالات إلى سوء الإدارة. وثمة حاجة أيضاً للفصل الواضح بين الحكومة كمروج للاستثمارات، وبينها كمالك لصندوق الثروة السيادية. وهناك حاجة كذلك لبناء القدرات على نحو يتيح لصندوق الثروة السيادية العمل كمستثمر فني خبير، والاضطلاع بشكل مستقل بتقييم فرص الاستثمار المحتملة (شارما، ٢٠١٧).

وبوسع صناديق الثروة السيادية المُدارة بشكل جيد أن تسهم أيضاً في جذب استثمارات خاصة إضافية طويلة الأجل إلى قطاعات استراتيجية لريادة الأعمال والتحول الهيكلي، كقطاع البنية التحتية (الفرع هاء والفصل الثالث). ويمكن النظر في سياسات ترمي إلى جذب الاستثمار من صناديق الثروة السيادية الدولية ومن مصادر أخرى، ومن ذلك مثلاً إنشاء صندوق إنمائي سيادي أو صندوق استثماري استراتيجي لتوفير التمويل للقطاعات الاقتصادية الاستراتيجية. ويعطي الصندوق الوطني للاستثمار والبنية التحتية في الهند مثلاً لذلك (شارما، ٢٠١٧). وقد أنشأت السنغال صندوقاً استثمارياً استراتيجياً لجذب المستثمرين المؤسسيين الدوليين من أجل تطوير قطاعات معينة، كقطاع الطاقة. ويساعد وجود أحكام واضحة لحماية المستثمرين وآليات لتسوية المنازعات في زيادة مستوى الثقة لدى القطاع الخاص (هوف، ٢٠١٦).

وتمثل الاستدامة المالية للدعم العام المقدم إلى أنشطة الأعمال اعتباراً مهماً. ويمكن تخفيف العبء المالي عن عاتق الحكومات في أقل البلدان نمواً عن طريق إنشاء آليات

الشكل ٥-١

مدفوعات المساعدة الإنمائية الرسمية إلى أقل البلدان نمواً بحسب القطاع، ٢٠٠٧-٢٠١٦ (بملايين الدولارات، بالأسعار الثابتة لعام ٢٠١٦)



المصادر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى قاعدة بيانات لجنة المساعدة الإنمائية التابعة لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. ملحوظة: يختلف توافر البيانات بحسب البلد تبعاً للسنة.

زيادة تخصيص المساعدة الإنمائية الرسمية للقطاعات الإنتاجية يمكن أن يعود بالفائدة على ريادة الأعمال

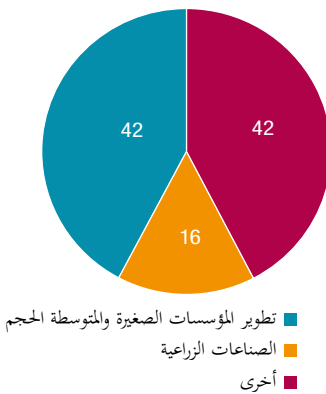
المؤسسات الكبيرة، ومخصصات المساعدة الإنمائية الرسمية المقدمة لتنمية الصناعات الزراعية.

وتشكل المساعدة المقدمة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ٤٢ في المائة من إجمالي المساعدة الإنمائية الرسمية لأغراض الصناعة، وتلقى الصناعات الزراعية ١٦ في المائة من إجمالي (الشكل ٥-٢). وهناك ما يستدعي زيادة مخصصات المساعدة الإنمائية الرسمية المقدمة للتنمية الصناعية، وعلى وجه الخصوص من أجل تعزيز الروابط بين المؤسسات المتناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم وبين

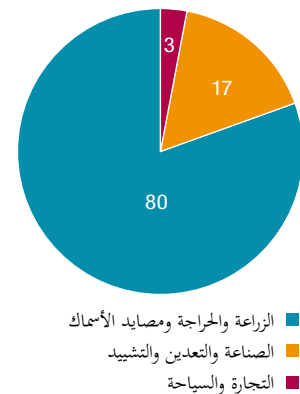
الشكل ٥-٢

مدفوعات المساعدة الإنمائية الرسمية إلى أقل البلدان نمواً، ٢٠١٦
(بملايين الدولارات، بالأسعار الثابتة لعام ٢٠١٦)

(ب) تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في إجمالي الصناعة



(أ) الصناعة والزراعة في إجمالي القطاعات الإنتاجية



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى قاعدة بيانات لجنة المساعدة الإنمائية التابعة لمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي.

بسواحل في مشاريع النقل وتسهيلات الترانزيت الإقليمية حتى تتمكن من توسيع نطاق فرص السوق المتاحة لشركاتها. ويمثل ممر إثيوبيا - جيبوتي أحد هذه الأمثلة. ويقوم الأونكتاد حالياً بإجراء تقييم في هذين البلدين من أقل البلدان نمواً، من أجل تحسين حوكمة الممر وتحسين الأداء اللوجستي مستعيناً بعملية الدراسة التشخيصية للتكامل التجاري ضمن الإطار المتكامل المعزز.

وتمثل مبادرة الحزام والطريق في آسيا نموذجاً للنزعة الإقليمية الإنمائية عندما توضع على محك الممارسة في سياق التعاون فيما بين بلدان الجنوب، وتنطوي على إمكانية زيادة الموصولية بالعالم أمام المؤسسات في أقل البلدان الآسيوية نمواً. ويمكن دعم النزعة الإقليمية الإنمائية بانخراط القطاع الخاص في مبادرات التكامل الإقليمي، بما في ذلك إعلام المؤسسات بخصوص التجارة والتكامل الإقليمي وإنشاء آليات استشارية مع القطاع الخاص لتحديد الاختناقات التي تحول دون ولوج الأسواق الإقليمية (الأونكتاد، ٢٠١٠).

ويؤدي تقليل الاعتماد على المساعدة الإنمائية الرسمية عن طريق تحسين حشد الموارد المحلية إلى مساعدة أقل البلدان نمواً، في المنظور الأوسع وفي الأجل المتوسط، على تحقيق نهج يقل اعتمادها فيه على قوة دفع المانحين إزاء تطوير ريادة الأعمال وإزاء التنمية على وجه العموم (الأونكتاد، ٢٠٠٩؛ الأونكتاد، ٢٠١٨).

وفيما وراء الحدود الوطنية، يمكن للتنمية الإقليمية أن تسهم في دعم ريادة الأعمال لأغراض التحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً في أفريقيا (الأونكتاد، ٢٠١٣هـ) وفي آسيا عن طريق المبادرات الإنمائية للأقاليم، كالتجمعات الإقليمية لأنشطة الأعمال والمشاريع الإنمائية الإقليمية وممرات البنية التحتية، بما يؤدي إلى زيادة فرص السوق المفتوحة أمام المؤسسات عن طريق تيسير المشاركة في سلاسل القيمة الإقليمية (كبدل لسلاسل القيمة العالمية) وتحسين قدرتها التنافسية. ويتعين على أقل البلدان غير الساحلية نمواً على وجه الخصوص أن تنخرط مع جيرانها المتمتعين

بمستطاع أقل البلدان نمواً أن تعزز سلاسل القيمة المحلية والإقليمية كسبيل لتشجيع ريادة الأعمال



وحسبما ناقشه الفصل الثالث، لا ينبغي أن يتم الاندماج في سلاسل القيمة العالمية على حساب تنمية سلاسل الإمداد الوطنية، وتوليد الفرص أمام أنشطة ريادة الأعمال المحلية. فمن ناحية، يلزم وجود سياسات تضمن عدم إضعاف سلاسل القيمة العالمية لريادة الأعمال المحلية أو تقويضها، ويتعين من ناحية أخرى أن تستمر السياسات في دعم تنمية القدرات الإنتاجية المحلية للأسواق المتخصصة في قطاعي السلع القابلة وغير القابلة للمتاجرة، بما في ذلك الخدمات مرتفعة القيمة في مجال السياحة، وتعزيز الروابط المشتركة بين القطاعات. وتشمل أمثلة هذه السياسات ما يلي: تطبيق حوافز انتقائية لتنويع الاستثمار الأجنبي المباشر بإبعاده عن أنشطة استخراج السلع الأساسية وتوجيهه نحو التصنيع القائم على السلع الأساسية؛ وزيادة نطاق الدعم المقدم إلى برامج تطوير ريادة الأعمال لكي تشمل المناطق الريفية التي تركز فيها على أنشطة التجهيز الزراعي والقيمة المضافة المحلية؛ والاستخدام الاستراتيجي لقواعد المنشأ في اتفاقات التكامل الإقليمي من أجل زيادة تنمية سلاسل القيمة الإقليمية (كبدل لسلاسل القيمة العالمية أو كركيزة للانخراط فيها، مع إقران ذلك بتوسيع نطاق سلاسل الإمداد المحلية)؛ وتقديم الحوافز لدعم الاستثمار الأجنبي المباشر داخل المنطقة (كتخفيف القيود في البروتوكولات الإقليمية للتجارة على حركة رأس المال والسلع والعمالة والخدمات لدعم سلاسل القيمة الإقليمية)؛ وزيادة استخدام متطلبات المحتوى المحلي في الاستثمار الأجنبي المباشر (الإقليمي والعالمي) من أجل تعزيز ريادة الأعمال المحلية، وبناء الروابط بين القطاع الاستخراجي وباقي أجزاء الاقتصاد المحلي.

ويساعد التعاون فيما بين بلدان الجنوب المؤسسات في أقل البلدان نمواً على الانتفاع بالمهارات والمعارف والتكنولوجيا والتمويل التي تحتاجها لزيادة قدرتها التنافسية. ويمكن حشد التمويل لأغراض التنمية فيما بين بلدان الجنوب من أجل توفير التمويل لتنفيذ الاستراتيجيات الوطنية لريادة الأعمال، ويمكن أيضاً استخدام المساعدة التقنية فيما بين بلدان الجنوب لزيادة قوة قدرات التنفيذ في مجال ريادة الأعمال واستراتيجيات تطوير التصدير المتخصص. وبالمستطاع أن تساعد التجارة فيما بين بلدان الجنوب على تقليل اعتماد صادرات أقل البلدان نمواً على الأسواق التنافسية المتقدمة النمو وسلاسل القيمة العالمية التي تقودها بلدان الشمال. وبالإمكان أن تساعد اتفاقات التعاون بشأن حقوق الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا المؤسسات المحلية في أقل البلدان نمواً على بناء قدرات تكنولوجية وتأمين الوصول إلى براءات الاختراع اللازمة لإنتاج بعض المنتجات محلياً، فيما يمكن أن تسهم الاتفاقات المتعلقة بالإغراق والسلع المزورة في حماية المؤسسات المحلية من المنافسة غير العادلة من جانب الشركاء الإنمائيين في بلدان الجنوب. ويمكن إلى جانب ذلك أن يجري تسخير التعاون فيما بين بلدان الجنوب لبناء القدرات في أقل البلدان نمواً من أجل كفاءة الامتثال للتدابير غير الجمركية لصادراتها المتجهة إلى الأسواق المتقدمة النمو. وحسبما لوحظ في الفصل الرابع، يشكل العجز عن استيفاء المعايير الدولية للجودة قيداً على القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في بعض من أقل البلدان نمواً.

ولا بد أن تكون أقل البلدان نمواً متيقظة في المفاوضات الدولية للتجارة والاستثمار من أجل المحافظة على حيز السياسات الذي يخصها (سواء في منظمة التجارة العالمية أو في اتفاقات التجارة الإقليمية والثنائية) لكي يتسنى لها تحقيق التحول الصناعي باستخدام أحكام الصناعة الوليدة، وتدابير المشتريات العامة ومتطلبات المحتوى المحلي؛ ولا بد أن تكون واعية للقواعد التقييدية المتعلقة بالمنشأ والتدابير غير الجمركية المتعلقة بصادرات أسواقها المتخصصة (الأونكتاد، ٢٠١٨)، وبالأخص فيما يتصل بعمليات التجهيز الزراعي على نحو ما سبقت ملاحظته في الفصل الثالث؛ وأن تبني القدرات من أجل وضع معاييرها الخاصة التي يتعين إلزام المستوردين بها حتى تتجنب تقويض المنافسة الاستيرادية غير العادلة للتنمية الوطنية. وعلى صعيد التجارة الإلكترونية، تُنصح أقل البلدان نمواً بالسعي إلى التفاوض بصوت واحد فيما يتعلق بفرض التعريفات على الواردات الرقمية القابلة للمتاجرة، لمنع هذه الواردات من الإضرار بتنميتها المحلية الصناعية والمتعلقة بريادة الأعمال (الأونكتاد، ٢٠١٧ ح).

٢- بناء القدرات التكنولوجية

تحتاج المؤسسات لكي تحافظ على بقائها وتتقدم على مدى سلاسل القيمة (الفصل الثالث) وتغتني الفرص التي يتيحها تقدم تكنولوجيات المعلومات والاتصالات أن تبني لنفسها قدرات تكنولوجية عن طريق حيازة تكنولوجيات أجنبية ومواءمتها ونشرها محلياً (الذي يتطلب وجود قدرة على استيعاب التكنولوجيا) والاستعانة بالابتكار المحلي الذي يحظى برعاية نظم إيكولوجية وطنية للابتكار.

وتتضمن الأدوات السياساتية المحددة لتشجيع مثل هذه القدرات التكنولوجية، تقديم حوافز للابتكار على مستوى الشركة (كتوفير المنح والقروض والائتمانات الضريبية لأغراض البحث والتطوير) وسياسات المشتريات الحكومية، التي لاقت نجاحاً في بلدان نامية أخرى كنياندا؛ والتدريب الممول حكومياً للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم لأغراض تسخير التكنولوجيات الجديدة؛ وتوفير المعلومات المتصلة بالتكنولوجيا الجديدة عن طريق التطبيقات المحمولة مثلاً؛ ورعاية مشاركة الشركات في معارض التكنولوجيا؛ وإنشاء مراكز عامة للبحوث داخل الجامعات لدعم الابتكار في قطاعات محددة (الأونكتاد، ٢٠١٥هـ).

ويمكن أن يساعد الدعم العام للبحث والتطوير على تشجيع إتقان التكنولوجيات المناسبة محلياً ونشر استخدامها إلى مجالات كالطاقة المتجددة والحلول الخارجة عن الشبكة في المناطق الريفية، وتخفيف القيود على ريادة الأعمال الريفية (الأونكتاد، ٢٠١٧هـ)، ويمكن أن يتضمن هذا الدعم تقديم المنح للجامعات ومراكز البحوث وإنشاء مراكز للتدريب (الأونكتاد، ٢٠١١هـ)، فضلاً عن توفير مساهمات رأسمالية في المؤسسات الريفية والمجتمعية الناشئة في مجال الطاقة الضالعة في تطوير هذه التكنولوجيات وتطبيقاتها.

ولا بد أن يقترن بناء القدرة التكنولوجية بالدعم المطلوب لترجمة التكنولوجيات إلى أفكار لأنشطة الأعمال والمساعدة في تنجيزها. ويوصي إطار الأونكتاد لسياسات ريادة الأعمال بعدة نهج منها، منح جوائز عامة للابتكار لدعم تنجيز الأفكار التكنولوجية الرفيعة من خلال مؤسسات المرحلة المبكرة. وينظم عدد قليل من البلدان منها بعض من أقل البلدان نمواً كتوغو، مسابقات لريادة الأعمال لتحديد رواد الأعمال الواعدين بأكبر الإمكانيات ومكافأته.

بوسع الحكومات تشجيع التعلم التكنولوجي باستخدام توجهات ولوائح تنظيمية في مجال السياسات

ويسعى كثير من البلدان الناشئة إلى استغلال أنشطة ريادة الأعمال مرتفعة النمو عن طريق الاستعانة ببرامج التسريع وحواضن الأعمال ومجمعات العلوم ومراكز البحث والتكنولوجيا سعياً إلى توفير طائفة من خدمات الدعم الأساسية والبنية التحتية والبرامج المستهدفة لتنمية أنشطة الأعمال، وتوفير الإشراف والمشورة بشأن سبل الانتفاع بالتمويل والملكية الفكرية، دعماً لقدرة الشركات كثيفة التكنولوجيا على البقاء. وعادة ما تكون برامج الدعم من هذا القبيل موجودة في مكان قريب من الجامعات ومؤسسات البحوث لتيسير سبل الحصول على المشورة التكنولوجية (الأونكتاد، ٢٠١٢هـ). وفي أقل البلدان نمواً، قد تستهدف برامج التسريع وحواضن الأعمال المؤسسات الناشئة و/أو الشركات التي تقدم خدمات مثل تكنولوجيات المعلومات والاتصالات للشركات الأخرى في القطاعات الاقتصادية ذات الأولوية، ويكون مثالياً أن تنفذ هذه البرامج الداعمة كجزء من برنامج متناسق لريادة الأعمال يبتغي تحقيق التحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً. ويساعد وجود مثل هذا البرنامج في زيادة فعالية أنشطة ريادة الأعمال ومساهمتها في التنمية.

ويقتضي تعزيز التقدم التكنولوجي أيضاً كفالة التماسك والتناسق بين السياسة الصناعية وسياسات العلم والتكنولوجيا والابتكار. ويمكن أن ينشأ تنافر السياسات وعدم تساقطها عن بطء أو عقم تحولات السياسة وعن المعارضة والقصور الذاتي على الصعيد المؤسسي، وقلة الكفاءة والاستبصار. وتتضمن التدابير اللازمة لزيادة التماسك تحسين مواءمة أطر السياسات المعمول بها في هذه المجالات، وربط السياسات الجديدة بالقائم من المبادرات والولايات المنوطة بالوكالات؛ وتحديد مواطن الازدواج وإزالته؛ والتأكد من سلامة تمويل تغيرات السياسة وتزويدها بالميزانيات الشفافة والعمالة الكافية؛ والمشاركة في وضع جداول زمنية ومعالم مرجعية للسياسات المطبقة في هذين المجالين؛ ووضع أطر للرصد والتقييم، والتأكد من وجود توازن تمويلي مناسب بين رأس المال والمصروفات المتكررة (الأونكتاد، ٢٠١٥هـ).

ويتعين أن تضمن السياسات المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية المكافأة على حقوق براءات الاختراع للمستثمرين والمبتكرين المتحمسين للمخاطر، والتحديد الواضح لشروط

ينبغي أن تسهم أقل البلدان نمواً في التجارة الإلكترونية العالمية كجهات منتجة

وبإمكان الحكومات في أقل البلدان نمواً أيضاً تشجيع بناء القدرات التكنولوجية بالاستعانة بآليات غير سوقية، كتوجيهات السياسة والمتطلبات التنظيمية وآليات التعاون فيما بين بلدان الجنوب. وتعطي بنغلاديش مثلاً لبلد استفاد من المتطلبات التنظيمية وتوجيهات السياسة (كالسياسة الوطنية للدواء لعام ١٩٨٢) إضافة إلى نقل التكنولوجيا في مراحل مبكرة لدعم تنمية صناعة محلية للصيدلانيات (أمين وسنوب، ٢٠١٣). ويمكن أن يوفر الاستثناء الذي يسمح لأقل البلدان نمواً بتأجيل حماية براءات الاختراع للمنتجات الصيدلانية حتى عام ٢٠٣٣، في إطار الاتفاق المتعلق بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة التابع لمنظمة التجارة العالمية، فرصة لتصنيع نسخ جنيسة للأدوية التي تتمتع ببراءات اختراعها بالحماية في أماكن أخرى (الأونكتاد، ٢٠١١أ) لكن ذلك يتطلب وجود استثمارات كافية في القدرات التكنولوجية المحلية. وقد دأب الأونكتاد منذ عام ٢٠٠٥ على دعم أقل البلدان نمواً في إنشاء نظم محلية للملكية الفكرية تيسر زيادة سبل الحصول على أدوية ميسورة التكلفة والقيام، عند الإمكان، بدعم نشوء إنتاج وقدرات إمداد صيدلانية محلية أو إقليمية بما في ذلك بالتعاون مع المستثمرين.

البراءات التي يجري نقلها تشجيعاً لمواصلة النشاط الابتكاري. كما يمكن تعزيز الحوافز على نقل التكنولوجيا من المختبر إلى التجريب بتمكين الباحثين والمبتكرين من سبيل الانتفاع التفضيلي بعملية فعالة من حيث التكاليف لمعلومات البراءات وحمايتها (الأونكتاد، ٢٠١٢أ). لكن وجود نظام ابتكاري داعم للمنافسة يتوقف على التفاعل بين سياسات حقوق الملكية الفكرية وسياسات المنافسة (الفصل الرابع).

وتتاح لأقل البلدان نمواً كمداغشقر مثلاً، إمكانات واسعة للاستثمار في النباتات الطبية من أجل إطلاق صناعة للصيدلانيات وأدوات التجميل والعطور. ويمكن أن يمثل تجهيز النباتات الطبية فرصاً مربحة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم لأنه لا يتطلب استثمارات ضخمة على جانبي رأس المال والمعدات، ويمكن أيضاً أن يكون صديقاً للبيئة (غوريب - فاكيم، ٢٠١١). ومن الضروري أن يجري قبل الشروع في تجريب التنوع البيولوجي وتسخير إمكاناته لأغراض ريادة الأعمال وخلق القيمة المضافة، إزالة سلسلة من المعوقات تشمل، الافتقار إلى البحث والتطوير والابتكار المحلي المدعوم حكومياً، والجهل بآليات ومهارات براءات الاختراع، والفجوات المالية اللازمة لنقل البحوث من المجال الأكاديمي وترجمتها إلى منتجات قابلة للتسويق (رازوانافيو، ٢٠١١). ويمكن أن يسهم توفير التمويل العام (بما فيه رأس المال المجازفة) لتدعيم البحث والتطوير والابتكار في الشركات الوليدة في إمكانية التغلب على بعض هذه الحواجز.

الإطار ٥-٧ مبادرة الأونكتاد لتوفير التجارة الإلكترونية للجميع

تسعى مبادرة توفير التجارة الإلكترونية للجميع التي أطلقت في عام ٢٠١٦ إلى زيادة الوعي، وتدعيم التآزر وتوسيع نطاق الجهود القائمة والجديدة التي يضطلع بها مجتمع المانحين من أجل تعزيز قدرة البلدان النامية، وبالأخص أقل البلدان نمواً، على الانخراط في التجارة الإلكترونية والاستفادة منها، عن طريق التعامل مع الأولويات السبع التالية في مجال السياسة: تقييم الجاهزية للتجارة الإلكترونية وصياغة استراتيجيتها؛ البنية التحتية لتكنولوجيات المعلومات والاتصالات وخدماتها؛ لوجستيات وتسهيلات التجارة؛ الحلول المتعلقة بأداء المدفوعات؛ الأطر القانونية والتنظيمية؛ تطوير مهارات التجارة الإلكترونية؛ سبل الحصول على التمويل. ويضطلع بتقييمات حسب الطلب لتوفير تحليل أساسي للحالة الراهنة للتجارة الإلكترونية وتحديد الفرص والحواجز. وإضافة إلى المساعدة التي تقدمها المبادرة لأقل البلدان نمواً في تحديد المجالات التي يمكن فيها الحصول على مساعدة الشركاء الإنمائيين، تقدم التقارير التي تُعد في إطار المبادرة مدخلات قيمة بشأن مشاركة البلدان في المناقشات المتعلقة بالتجارة الإلكترونية والتجارة الرقمية، من قبيل المناقشات التي تجري في دورات فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بالتجارة الإلكترونية والاقتصاد الرقمي، وفي إطار برنامج التجارة الإلكترونية التابع لمنظمة التجارة العالمية.

المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد.

٣- الرقمنة والجاهزية للتجارة الإلكترونية

حسبما لوحظ في الفصل الرابع، يتعين أن توجد أقل البلدان نمواً لنفسها مكاناً تستفيد فيه من الفرص المتزايدة في أنشطة الأعمال التي توفرها تكنولوجيات المعلومات والاتصالات كحوافز للتحويل الهيكلي، وبوصفها أيضاً قطاعاً قائماً بذاته. وتمثل زيادة الأعمال الرقمية جانباً رئيسياً في مشهد القرن الحادي والعشرين الذي تشارف فيه قيمة السوق العالمية للتجارة الإلكترونية ٢٢ تريليون دولار (الأونكتاد، ٢٠١٧هـ). وبالرغم من ذلك، لا توجد سوى حفنة قليلة من أقل البلدان نمواً تُدرج تكنولوجيات المعلومات والاتصالات حالياً كأولوية ضمن سياساتها المتعلقة بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم (الفصل الرابع).

وبوسع الرقمنة أن تحول الطريقة التي تعمل بها المؤسسات، لكن هناك فجوة متزايدة الاتساع بين البلدان المتقدمة النمو والبلدان النامية في توظيف الرقمنة لتعزيز تنافسية الصناعة التحويلية (الأونكتاد، ٢٠١٧هـ)، كما أن الرقمنة في الأسواق المتقدمة النمو تشكل تهديداً مباشراً لاستدامة التصنيع في البلدان النامية، بما فيها أقل البلدان نمواً (بانغا وتي فيلدي، ٢٠١٨). ويكتسي تجسير هذه الفجوة الرقمية أهمية حاسمة لأقل البلدان نمواً لكي تتمكن من تجنب المزيد من التهميش في الاقتصاد العالمي. وثمة حاجة مع ذلك لإجراء مزيد من الاستثمارات الضخمة من أجل زيادة نشر الرقمنة وكفالة مساهمتها في تحقيق التنمية التحويلية.

ومن هنا، يستأهل دعم الرقمنة عبر مساعدة المؤسسات على تسخير تكنولوجيات المعلومات والاتصالات والانخراط في الاقتصاد العالمي الرقمي والاقتصاد القائم على المعرفة، أن ينال قدراً أكبر من الدعم السياساتي. وللدولة دور رئيسي في هذه العملية كمستثمر مشارك في أشكال مبتكرة للشراكات الاستثمارية. غير أنه لا بد في الوقت ذاته من حضور عدد أكبر من المستثمرين الآخرين مثل، المستثمرون الرعاة والرأسماليون المجازفون وأسواق رأس المال ورأس مال القطاع الخاص (الأونكتاد، ٢٠١٧ز). وفي ضوء ارتفاع معدلات الفشل التي تواجه أنشطة الأعمال في قطاع تكنولوجيات المعلومات والاتصالات، كإحدى سمات هذا القطاع، ينطوي تمويل المشاريع الناشئة والمتوسعة في قطاع تكنولوجيات المعلومات والاتصالات برأس مال مملوك على مزايا تفوق تمويله بالاقتراض، لأنه يوفر للمستثمرين حوافز لإيجاد أشكال أخرى للدعم كالتدريب على ريادة الأعمال والمساعدة في إقامة الشبكات الاقتصادية ودعم مبادرات الكشف الاقتصادي.

وعلى ما جرت مناقشته في الفصل الرابع، تُنصح أقل البلدان نمواً باتباع سياسات للجاهزية الإلكترونية تمكّن للشركات المحلية ولوج الأسواق الإلكترونية الوطنية والإقليمية والعالمية، واغتنام الفرص السوقية لتحسين قدرتها التنافسية وزيادة ظهورها وربحيتها. ويمكن تعميم سياسات الجاهزية الإلكترونية لأغراض زيادة المشاريع والتحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً ضمن مصفوفة العمل للدراسات التشخيصية للتكامل التجاري، بغية تيسير حشد الموارد من المجتمع الدولي. وتوفر مبادرة الأونكتاد لتوفير التجارة الإلكترونية للجميع، مساعدة تقنية لأقل البلدان نمواً في صياغة سياساتها في مجال الجاهزية الإلكترونية وتحسين قدرتها على استخدام التجارة الإلكترونية والإفادة منها (الإطار ٥-٧).

وتتضمن الإجراءات السياساتية المتعلقة بالجاهزية الإلكترونية، صياغة استراتيجية وطنية للتجارة الإلكترونية متوائمة مع السياسات الأخرى؛ وإجراء تقييم للأسواق لأغراض تدعيم الصناعة الوطنية لتكنولوجيات المعلومات والاتصالات؛ وتعزيز قدرات السلطات الجمركية والخدمات البريدية الوطنية على تخليص الطرود وتوصيلها بقدر أكبر من الكفاءة؛ وتطوير خدمات مأمونة لسداد المدفوعات على الإنترنت؛ وصياغة قوانين لحماية التجارة الإلكترونية وحماية المستهلكين؛ ووضع لوائح تنظيمية لقطاع تكنولوجيات المعلومات والاتصالات وبرامج للتوعية بالتجارة الإلكترونية من أجل الشركات؛ وتصميم برامج لتدريب الشركات على التجارة الإلكترونية واستخدام أدوات تكنولوجيات المعلومات والاتصالات في التجارة الإلكترونية بما يشمل أنشطة الترويج التجاري؛ وخفض تعريفات الإنترنت للشركات؛ ودعم توعية الفنيين في مجال تكنولوجيات المعلومات والاتصالات في الجامعات وتدريبهم؛ وتعزيز سبل حصول المؤسسات الناشئة في قطاع التجارة الإلكترونية على التمويل وتيسيرها^(٥). ومن الممكن أيضاً أن يؤدي فرض ضرائب على معاملات التجارة الإلكترونية وتحصيلها إلى توليد إيرادات مالية لاستخدامها في تمويل التحول الهيكلي والمشاريع المصاحبة التي تضطلع بها دولة ريادة الأعمال (الفرع هاء). ويكتسي تطوير ريادة الأعمال وبناء القدرات الإنتاجية أهمية محورية لضمان مشاركة أقل البلدان نمواً في السوق العالمية للتجارة الإلكترونية، كجهات منتجة وليست مجرد جهات مستهلكة. ويمكن أن يساعد إنشاء منصات محلية للتجارة الإلكترونية، بما في ذلك منصات التجارة الإلكترونية الريفية، في مقاومة القيود التي تفرضها الشركات العالمية للتجارة الإلكترونية على مشاركة البائعين المحليين لمنصاتها. وتوجد في بنغلاديش عدة مواقع للتجارة الإلكترونية (كموقع كليكبد دوت كوم) تستهدف السوق المحلية (الأونكتاد، ٢٠١٥د).

٤- التثقيف وتنمية المهارات في مجال ريادة الأعمال

التحول الهيكلي يركز على بناء دولة تنموية تأخذ بنهج ريادة الأعمال

إلى جميع طلاب المرحلة الثانوية الانتظام في دورة دراسية عن ريادة الأعمال تتضمن ما يلي: "سيناريوهات لأنشطة تعلم" حية وتجريبية، تركز على مهارات إدارة الأعمال؛ "تدريس مختبري للمهارات"، يتضمن هيكلة وقت الفصل الدراسي في هيئة مختبر؛ و"نوادي طلابية لأنشطة الأعمال" تستهل أنشطة أعمال مدرسية وتديرها^(٧). لكن هذه التغييرات تخلق حاجة متزايدة إلى توسيع نطاق ميزانيات التعليم من أجل تخفيض حجم الفصول وإعداد مواد مفصلة خصيصاً وتوفير تدريب للمعلمين.

وتتضمن الآليات الأخرى لتحسين التثقيف في مجال ريادة الأعمال ما يلي:

- منح زمالات لرواد الأعمال المحتملين (المختارون من برامج التسريع أو من مسابقات ريادة الأعمال) لتلقي تدريب جامعي بالخارج في مجال ريادة الأعمال تعقبه تدريبات داخلية في بلدان الدراسة.
- برامج للتلمذة لرواد الأعمال المحليين في المؤسسات الناشئة الأجنبية، ولرواد الأعمال الأجانب في المؤسسات الناشئة المحلية، مع الاستفادة بالإعفاء الممنوح لأقل البلدان نمواً في مجال الخدمات في إطار الاتفاق العام المتعلق بالتجارة في الخدمات لمنظمة التجارة العالمية.
- برامج إرشادية بين رواد الأعمال ذوي الخبرة (رعاة الأعمال) ورواد الأعمال الجدد.
- التشجيع على زيادة جرعات تعلم العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات بين طلاب المرحلتين الثانوية والجامعية، وبالأخص بين النساء والفتيات.
- زيادة توظيف اللغات والسياقات المحلية في تصميم المحتوى من أجل تحسين فعالية التعلم.
- تطوير محتوى يصمم خصيصاً على الإنترنت ويستند إلى الرقمنة.

ترتكز سياسات التثقيف في مجال ريادة الأعمال على تنمية المهارات القابلة للنقل التي يمكن أن تسهم في المحافظة على بقاء الشركات ونموها وزيادة مطامح الأفراد وقدرتهم على أن يصبحوا رواداً للأعمال وتنمية ثقافة ريادة الأعمال وتوطيدها (الأونكتاد، ٢٠١٢)، ويتضمن ذلك تنمية المهارات الشخصية (الاتجاهات) كالمثابرة والترابط الشبكي والثقة بالنفس، والمهارات الفنية كتخطيط أنشطة الأعمال والثقافة المالية والمهارات الإدارية^(٨).

ويتسم الأثر الذي تحدثه نهج التدريب التقليدية في مجال أنشطة الأعمال، التي ينصب تركيزها على المهارات الفنية، بمحدوديته حسبما خلصت إليه عدة دراسات (كامبوس وآخرون، ٢٠١٧؛ كووني، ٢٠١٢؛ غيب، ١٩٨٧). ويوفر الأونكتاد مساعدة تقنية في تنمية المهارات الشخصية من خلال حلقات العمل التدريبية التي يعقدها في إطار برنامج ريادة الأعمال وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، ويركز فيها على عشر من الكفاءات الشخصية في مجال ريادة الأعمال (البحث عن الفرصة؛ والمبادرة؛ والمثابرة؛ والالتزام؛ والتطلع للكفاءة والجودة؛ وقبول المخاطر المحسوبة؛ وتحديد الأهداف؛ والتماس المعلومات ومنهجية التخطيط والرصد؛ والإقناع وإقامة الشبكات؛ والاستقلال والثقة بالنفس). وأظهرت دراسة مبنية على عينة اختبار عشوائية شملت ١٥٠٠ من المؤسسات المتناهية الصغر في لومي، أن نهج ريادة الأعمال ذات البعد النفسي ربما كانت أكثر فعالية في مساعدة رواد الأعمال على مواصلة تحقيق الأرباح من النهج التقليدية، وأن ذلك ربما كان فعالاً بوجه خاص بين النساء: فقد حققت أنشطة الأعمال المملوكة للنساء اللائي تلقين تدريباً على المبادرة الشخصية أرباحاً زادت بنسبة ٤٠ في المائة مقارنة بنسبة لم تتجاوز ٥ في المائة حققتها النساء اللائي حصلن على التدريب التقليدي في مجال أنشطة الأعمال (كامبوس وآخرون، ٢٠١٧).

ويمكن أن تستفيد تنمية المهارات في مجال ريادة الأعمال من التحول من التركيز على الحفظ والتلقين إلى التعلم التجريبي وحل المشاكل وبناء الأفرقة والإقدام على المخاطرة والتفكير النقدي وانخراط الطلاب في الأنشطة المجتمعية. ويؤخذ بمثل هذه الإصلاحات عملياً في حفنة من أقل البلدان نمواً. وقد أجرت رواندا منذ عام ٢٠١٦ تحولاً رئيسياً اتجهت معه نحو التعلم الأكثر تفاعلاً المتمحور حول الطالب. ويطلب

هاء- ريادة الأعمال والدولة التمنوية

١- دور الدولة في مجال ريادة الأعمال

يرتكز التحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً على بناء دولة تمنوية وتشجيع حوكمة للتنمية تستهدف حل المشاكل الإنمائية الوطنية الشائعة، وخلق فرص إنمائية وطنية جديدة، وتحقيق الأهداف الإنمائية الوطنية العامة (الأونكتاد، ٢٠٠٩). والدولة التمنوية هي "الدولة التي تضع التنمية الاقتصادية في أعلى مراتب الأولوية في سياسة الحكومة وتسعى إلى تصميم سياسات ومؤسسات تعزز هذا الهدف" (مكاندويري، ٢٠٠١).

وتتمثل الوظائف الرئيسية الأربع للدولة التمنوية في: وضع رؤية؛ ودعم إنشاء قدرات مؤسسية وتنظيمية لتنفيذ الرؤية؛ وتنسيق الأنشطة الاقتصادية لضمان التطور المشترك لمختلف قطاعات وجوانب النظام الاقتصادي؛ وإدارة النزاعات (الأونكتاد، ٢٠٠٩). وفي هذا السياق، يتسم المدى الذي تضطلع به الدولة التمنوية بوظيفتها في مجال ريادة الأعمال بأهمية حاسمة في دعم عملية الابتكار والتحسين التكنولوجي الذي يعزز التحول الهيكلي على نحو يتواءم مع السياسات الصناعية الوطنية والسياسات الوطنية في مجال ريادة الأعمال.

والدولة الداعمة لريادة الأعمال هي دولة تأخذ بأسلوب ريادة الأعمال في نهجها لتحقيق التنمية، دون أن تكتفي بمجرد المشاركة في عمليات لريادة الأعمال. ويمكن أن يجري تعريفها من زاوية طموح هذا النهج ومدى قدرتها واستعدادها للقيام بما يلي:

- توخي اتجاه التغيير وتوجيهه على نطاق الوكالات والإدارات العامة، وعلى النطاق الوطني.
- الضلوع باستثمارات عامة ذات مهام محددة، واتخاذ إجراءات تهيئ الأسواق وتشكلها، دون أن تكتفي "بضبطها".
- إجراء استثمارات طويلة الأجل، بما يشمل الاستثمار في المجالات كثيفة رأس المال التي تتميز بارتفاع مستوى المخاطرة أو بعدم اليقين المفرط، والتي يميل القطاع الخاص إلى تجنبها.

يمكن تدريجياً في أقل البلدان نمواً اكتساب القدرات التي تحتاجها الدولة التمنوية الداعمة لريادة الأعمال

- توفير رأس المال الصبور الطويل الأجل عند الحاجة، لدعم القطاعات والتكنولوجيات التي تسبقها مهل زمنية طويلة (مازوكاتو وبيريز، ٢٠١٤).

وفي سياق أقل البلدان نمواً، ينال الضعف من القطاع الخاص جراء انعدام الدعم المؤسسي والفشل في مجالي المعلومات والتنسيق، مما يعيق بشدة قدرته على توفير الابتكار اللازم لتحقيق التحول الهيكلي، في ظل غياب الدولة التمنوية الاستباقية. ولذلك، يتسم نهج الدولة الداعمة لريادة الأعمال بصلته الوثيقة بأقل البلدان نمواً على وجه الخصوص. ويحتاج الدور الذي تؤديه الحكومة إلى عدم الاقتصار على تصحيح إخفاقات السوق، إنما ضمان البيئة التمكينية لأنشطة الأعمال انطلاقاً، حسبما سلّم المجتمع الدولي، من أن، "القيود الهيكلية، وعلى وجه الخصوص اختناقات البنية التحتية والقيود المؤسسية، تتسبب في الحد من نمو القطاع الخاص في أقل البلدان نمواً". ويتمشى ذلك مع منادة برنامج عمل اسطنبول "بتشجيع الحوار بين القطاع الخاص والحكومة وتعزيز الشراكات بين القطاع العام والقطاع الخاص، لكفالة تصدي السياسات للمعوقات الرئيسية" (الأمم المتحدة، ٢٠١١).

وفي حين أن قدرات القطاع العام تتسم بمحدوديتها في كثير من أقل البلدان نمواً، بالمستطاع اكتساب القدرات اللازمة للدولة التمنوية الداعمة لريادة الأعمال بشكل تدريجي. ويقتضي ذلك إصلاح حوكمة القطاع العام وتعزيز الإطار المؤسسي، من أجل ضمان شفافية مؤسسات القطاع العام وخضوعها للمساءلة واستقلاليتها. ويستتبع ذلك ضرورة اتباع نهج عملي استراتيجي تدريجي وتطوري، وإجراء عدد محدود من الإصلاحات المؤسسية، ارتقاءً بالسياق، والبناء على جزر التميز وتعزيز التعليم السياسي ورعاية التحالفات السياسية الساعية إلى إحداث التغيير. وعلى سبيل المثال، كانت حكومات بلدان شرق آسيا حائزة لقدرات تقنية محدودة عندما استهلّت عملياتها للتصنيع والتنمية، إلا أنها استطاعت أن تبني هذه القدرات مع مضي الوقت مع تكشف أبعاد العملية. وكانت استراتيجيتها منصبة على بناء عدد محدود من الوكالات ذات الأهمية الاستراتيجية، بدلاً من السعي إلى تحسين فعالية الحكومة برمتها (الأونكتاد، ٢٠٠٩).

القانوني المستعان به في تسير المعاملة، ولمن يجري التقدم بالشكاوى في حالة حدوث أي مشكلة^(٨).

غير أن تعزيز فعالية المؤسسات باعتبارها وكلاء للتغيير الهيكلي، يحتاج فوق ذلك إلى طائفة من السياسات على صعد الاقتصاد الكلي والوسيط والجزئي، وبرامج لتطوير ريادة الأعمال تُبنى على الحوافز والانتقاء المحدد جيداً، وصياغة معايير للخروج والأداء تصمّم من أجل استحداث ريادة الأعمال المفضية إلى التحول. وإلى جانب التدابير الرامية إلى تحسين سُبل الحصول على التمويل، وتعزيز القدرات التكنولوجية للمؤسسات وتمكينها من استغلال فرص الرقمنة، وزيادة تنمية مهارات ريادة الأعمال داخل النظم التعليمية، على نحو ما سبقت مناقشته، لا بد أن تتصدى السياسات أيضاً لمعوقات البنية التحتية التي يواجهها رواد الأعمال في أقل البلدان نمواً، عن طريق الاستثمار العام مثلاً، الذي يشكل مجالاً تلعب فيه الدولة الداعمة لريادة الأعمال دوراً حاسماً.

٢- الاستثمار العام والبنية التحتية

أحد الأدوار المهمة للدولة الداعمة لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً هو الاضطلاع باستثمارات عامة موجهة نحو تحقيق التحول الهيكلي. وتكون لذلك أهمية خاصة في أقل البلدان نمواً التي تقتضي أوجه القصور الحرجة التي تعانيها بنيتها التحتية إجراء استثمارات تكميلية ومتراصة في قطاعات متعددة من أجل تخفيف القيود المكبلة لريادة الأعمال. ويأتي قطاعا الطاقة وتكنولوجيات المعلومات والاتصالات بوجه خاص كقطاعين حاسمين لتحقيق التنمية، ويتيحان في نفس الوقت فرصاً مهمة لريادة الأعمال (الأونكتاد، ٢٠١٧). وعلاوة على ذلك، يتعين أن يشمل التحسين أيضاً البنية التحتية في مجالي النقل وتيسير التجارة، وبالأخص في المناطق الريفية.

وهناك حاجة لإجراء استثمارات عامة ضخمة في قطاع الطاقة في أقل البلدان نمواً، لتدعيم سُبل حصول المؤسسات على خدمات عالية الجودة في مجال الطاقة من خلال برامج وطنية للكهربة المعتمدة على الشبكة والحلول اللامركزية في مجال الطاقة. وفي عدد كبير من أقل البلدان نمواً، لا تزال إمكانية استعمال الطاقة المتجددة وبالأخص الطاقة غير الكهرومائية، غير مستغلة إلى حد كبير، ومن الممكن تسخيرها باستخدام استثمارات عامة. وتمثل هذه الحالة نموذجاً واضحاً لاستثمار عام تحويلي محدد المهمة، في ضوء إحجام القطاع الخاص عن الاستثمار في مجال الإمداد بالطاقة لأسباب عديدة ترتبط بضخامة التكاليف الغارقة والتكاليف الثابتة غير القابلة للانعكاس^(٩)، والتركز الكبير

ومن هنا، تحتاج الحكومات في أقل البلدان نمواً إلى زيادة قدرات القطاع العام والقيام على التوازي بالانخراط التدريجي والمتنامي في أنشطة الدولة الداعمة لريادة الأعمال، من أجل تعزيز الابتكار والقدرات التكنولوجية في قطاع المؤسسات، ودعم النمو المرتفع والإنتاجية المرتفعة في القطاعات الاقتصادية الحيوية للتحول الهيكلي. ويتمشى ذلك مع النهج التدريجي الذي دعا إليه الأونكتاد في بناء الدولة التنموية في أقل البلدان نمواً (الأونكتاد، ٢٠٠٩).

ويشمل دور الدولة الداعمة لريادة الأعمال، وإن تجاوز في نطاقه، تحسين الأطر التنظيمية. ويمكن داخل النطاق التنظيمي تيسير قيام المؤسسات الناشئة عن طريق تبسيط الإجراءات وتقليل تكاليف التسجيل (بسُّبل متاحة على الإنترنت واستخدام النوافذ الواحدة مثلاً) وتحسين نُظم التراخيص وتنظيم أسواق العمل والتسجيل العقاري وتنظيم الائتمان وحوكمة الشركات وإدارة الضرائب والتجارة والاستثمار، وإنفاذ العقود وتسوية المنازعات، ومعايير الإنتاج ومعايير البيئة، والمنافسة والمشتريات العامة والحوكمة (معهد البحوث الاقتصادية لرابطة أمم جنوب شرق آسيا وشرق آسيا، ٢٠١٤).

ويساعد إجراء استعراض للوائح التنظيمية وتحليل الأثر التنظيمي في الحيولة دون تسبب التشريعات والتنظيمات القائمة أو الجديدة في خلق أعباء غير ضرورية، وتحويلها إلى أنظمة معينة للمؤسسات على أن تزدهر، عن طريق القيام مثلاً، بالتحديد الواضح لحقوق الملكية، وتقليل تكاليف حل المنازعات وزيادة القدرة على التنبؤ بالتفاعلات الاقتصادية وإشعار أطراف العقود باليقين وحمايتهم من الاستغلال. ويتعين على الحكومات في أقل البلدان نمواً إنشاء هيئة لتقييم اللوائح التنظيمية لأنشطة الأعمال ورصدها وتنقيحها بشكل دوري، بالتشاور مع القطاع الخاص على غرار هيئة تنظيم المحاسبات والشركات في سنغافورة (معهد البحوث الاقتصادية لرابطة أمم جنوب شرق آسيا وشرق آسيا، ٢٠١٤). وقد أعان برنامج الأونكتاد للوائح التنظيمية الإلكترونية والتسجيل الإلكتروني أقل البلدان نمواً في توضيح إجراءات تسجيل أنشطة الأعمال ونشرها وتسجيلها. ويوجد في جمهورية تنزانيا المتحدة على سبيل المثال نظام للتسجيل الإلكتروني في شكل "قاعدة بيانات على الإنترنت تزود المستثمرين ورواد الأعمال بشفافية كاملة، بالإجراءات المتصلة بالاستثمار في جمهورية تنزانيا المتحدة: وفي كل خطوة يحيل النظام إلى الخطوة اللاحقة التي يتعين اتخاذها، ويوضح من يتعين مقابلته، وماذا يتعين إحضاره، والمبلغ المقرر دفعه، والشيء الذي يجري التحصل عليه، والمبرر

تتعهد الدولة الداعمة لريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً بالاستثمار العام لأغراض التحول الهيكلي

وتمثل رواندا واحداً من أقل البلدان نمواً عيّنت تكنولوجيات المعلومات والاتصالات كأداة لتمكين تطوير ريادة الأعمال وتحقيق التحول الهيكلي القائم على المعرفة، فضلاً عن اعتبارها قطاعاً قائماً بذاته قادراً على دعم ريادة الأعمال. وتبدي رواندا كثيراً من خصائص الدولة الداعمة لريادة الأعمال من خلال تسخيرها قطاع تكنولوجيات المعلومات والاتصالات لأغراض ريادة الأعمال والتحول الهيكلي. وحسبما نوقش في الفصل الرابع، التزمت رواندا بإنشاء بنية تحتية على طراز عالمي لاتصالات الإنترنت والهواتف المحمولة، وأعدت خططاً خمسية لسياسة البنية التحتية الوطنية للاتصالات الإعلامية. وحددت رواندا هدفها في التحول إلى مركز لتكنولوجيات المعلومات والاتصالات لجماعة شرق أفريقيا. وأحرزت نجاحاً أيضاً في حشد الشراكات بين القطاعين العام والخاص لتحسين بنيتها الأساسية في مجال تكنولوجيات المعلومات والاتصالات، وعملت كمستثمر شريك (الإطار ٥-٨). ويقوم تطبيق المخطط العام الذكي لرواندا للفترة ٢٠١٥-٢٠٢٠ على توظيف شراكات القطاعين العام والخاص، مع مشاركة حكومية "لتقديم دعم باللوائح التنظيمية، والسياسات، والاستراتيجية، وإدارة التحكيم، ووضع المبادئ التوجيهية، وتوفير رأس المال الأساسي" (رواندا، ٢٠١٥).

للإنفاق الأممي وطول فترات المهل وارتفاع مستوى المخاطر (الأونكتاد، ٢٠١٧).

ومع ذلك، فإن اتساع نطاق الاحتياجات من الطاقة في أقل البلدان نمواً يعني أنه حتى لو جرى دعم الاستثمار العام بمساعدة إنمائية رسمية، سيظل يحتاج إلى تكميله بتمويل من القطاع الخاص (الأونكتاد، ٢٠١٧). ومن المرجح أن يتطلب ذلك آليات مبتكرة للتمويل المشترك بين القطاعين العام والخاص، وتشمل على شراكات تعاونية بين الدولة والقطاع الخاص المحلي والدولي ومجتمع المانحين. وأحد الأهداف الأساسية من وراء ذلك هو استغلال أوجه التكامل بين الاستثمار العام والخاص، وضمان تحفيز الاستثمار العام لاستثمار إضافي من جانب القطاع الخاص في مجالات تكون بغير ذلك ناقصة التمويل (الأونكتاد، ٢٠١٤).

ورغم الشوط الكبير المثير للإعجاب الذي قطعه أقل البلدان نمواً في الحصول على تكنولوجيات المعلومات والاتصالات على ما سبقت مناقشته في الفصل الرابع، لا تزال الحاجة قائمة إلى استثمارات إضافية كبيرة من جانب القطاعين العام والخاص لمواصلة توسيع نطاق نشر التكنولوجيا القائمة على أساس تكنولوجيات المعلومات والاتصالات وزيادة فعالية استخدامها في المؤسسات لأغراض التنمية المفضية إلى التحول الهيكلي. وتؤدي الدولة دوراً قيادياً في هذه العملية، وعليها أن تعمل كمستثمر شريك في أشكال ابتكارية للشراكات الاستثمارية.

الإطار ٥-٨: رواندا: شراكات القطاعين العام والخاص في قطاع تكنولوجيات المعلومات والاتصالات

في عام ٢٠١٤، أنشأت حكومة رواندا مع شركة تليكوم التابعة لجمهورية كوريا، مشروعاً مشتركاً في إطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص لإقامة شبكة للنطاق العريض عالية السرعة غايتها تغطية ٩٥ في المائة من السكان على مدى ثلاث سنوات. وكمساهم رئيسي، استهدفت شركة تليكوم كوريا توفير الخبرة الفنية وتقديم تمويل بمبلغ يناهز ١٤٠ مليون دولار؛ واشتمل الاستثمار الرأسمالي لحكومة رواندا على تخصيص أصول شبكتها الوطنية للألياف البصرية (حوالي ٣٠٠٠ كيلومتر) وطيف ترددي وترخيص قاصر على التشغيل بالجملة. واستُخدم نموذج الشراكة بين القطاعين العام والخاص لتنفيذ هدف الحكومة المتمثل في نشر نطاق عريض عالي السرعة للهواتف المحمول على اتساع البلد بشكل مستعجل. وتولت شركة كوريا تليكوم بناء الشبكة واشتغلت كبائع بالجملة، فباعت القدرة لمشغلي الهاتف المحمول وخدمات الإنترنت الموجودين سلفاً. وفي عام ٢٠١٥، حصد هذا النهج الفريد للجيل الرابع جائزة عالمية للابتكار في نماذج الأعمال.

المصدر: الاتحاد الدولي للاتصالات، ٢٠١٨، تومبيوازي، ٢٠١٣.

المؤسسات المملوكة للدولة تسهم في تحقيق التحول الهيكلي

٣- دور المؤسسات المملوكة للدولة

ثمة أيضاً دور للمؤسسات المملوكة للدولة^(١٠)، في الدفع بريادة الأعمال نحو التحول الهيكلي في أقل البلدان نمواً. وتتضمن حوافز إنشاء المؤسسات المملوكة للدولة وإدارتها، زيادة فرص الحصول على الخدمات العامة؛ وتوفير السلع العامة والمتميزة؛ وتوليد الأموال العامة؛ والحد من سيطرة القطاع الخاص و/أو القطاع الأجنبي على الاقتصاد؛ وتشجيع التصنيع والتنمية الاقتصادية بتعهد القطاعات ذات الأولوية؛ وإطلاق الصناعات الجديدة أو السيطرة على الصناعات المتدهورة أو الأقلية (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠٠٥؛ برايس ووترهاوس كوبر، ٢٠١٥). وعلى وجه الخصوص، يمكن للمؤسسات المملوكة للدولة العاملة في أنشطة توفير الخدمات عبر الشبكات، كالطاقة والإمداد بالمياه وخدمات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والنقل، أن تسهم في تعزيز كفاءة ويُسر حصول المؤسسات على هذه الخدمات فتشارك من ثم في دعم قدرتها على المنافسة. ويمكن كذلك للمؤسسات ذات المنحى الإنمائي المملوكة للدولة، كالمصارف الإنمائية الوطنية (انظر الفرع دال) أن تضحي وسيلة مهمة لدعم السياسات في مجالات الصناعة وريادة الأعمال والابتكار. وتؤدي المؤسسات المملوكة للدولة أيضاً دوراً يكتسي أهمية خاصة في القطاع الاستخراجي.

وقد وُظفت المؤسسات المملوكة للدولة بنجاح في إنشاء أنشطة اقتصادية جديدة، على النحو الذي تظهره مساهمتها في تشجيع التنوع الاقتصادي في شيلي (الأونكتاد، ٢٠٠٦ ب) (الأونكتاد، ٢٠١٤ هـ)، وتشجيع التصنيع في سنغافورة (برايس ووترهاوس كوبر، ٢٠١٥). وحسبما أفادت منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (٢٠١٥ ب)، فإنه:

إذا باشرت الحكومة في بلد منخفض الدخل استراتيجية تصنيع للحاق بالركب، وهو هدف يمكن تبريره حتماً، متطلعة إلى إنشاء [مؤسسات مملوكة للدولة] يناط بها أداء وظائف رئيسية: فإنها ستواجه بقدر كبير من الأرجحية عدم وجود ريادة أعمال متاحة محلياً لسد الفجوة،

وما لم يكن البلد المذكور كبيراً على نحو خاص، ربما يكون اهتمام المستثمرين الأجانب بالمشاركة محدوداً. وإذا كان مطمح الحكومة هو اتباع نهج للتنمية وطأه قبلها عديد من البلدان الموجودة في أوضاع مماثلة، يكون من السهل نسبياً صياغة استراتيجية وتكليف [المؤسسات المملوكة للدولة] بأهداف محددة على مستوى الشركة للوفاء بالاستراتيجية. لكن التجربة تُظهر أيضاً على وجه العموم ضرورة استيفاء بعض الشروط الحاسمة لكي يكون توسع الاستراتيجيات القائمة على أساس [المؤسسات المملوكة للدولة] تحقيق النجاح.

وتتمثل هذه الشروط تحديداً في كفالة وجود ما يلي:

بيروقراطية كفؤة مزودة بصلاحيات تمكّنها من الإمساك بالزمام بشكل فعال، والمكافأة على النجاح والمعاقبة على الفشل، وعدم التساهل مع إفلات المديرين المتصلين بالدوائر السياسية من العقاب.

أهداف إنمائية محددة بشكل جيد، منفصلة عن الأهداف الاجتماعية.

عزل عن التدخل السياسي.

انخراط في مجالات تخلو من احتشادات النفوذ التجاري والمالي والسياسي وقوى السوق الأخرى، لتجنّب استئثار النخبة.

تجريد أو خصخصة لملكية الدولة في المؤسسات المملوكة لها عندما يتضاءل نفعها، مع اقتراب البلد من الوصول إلى مستوى الدخل المتوسط (منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، ٢٠١٥ ب)^(١١).

وحسبما ذهبت مؤسسة برايس ووترهاوس كوبر (٢٠١٥) "فإن [المؤسسات المملوكة للدولة] ربما لا تزال أداة مهمة في مجموعة أدوات أي حكومة لاستخدامها في خلق القيمة المجتمعية أو العمومية، إن جرى ذلك في سياق سليم"، لكن ذلك لا يحدث إلا عند استيفاء "أربعة اشتراطات" هي: الوضوح (الفهم الواضح لغرضها وأهدافها وأدوارها)؛ والقدرة (الوقت والموارد اللازمة لتحقيق هذا الدور)؛ والمؤهلات (الدراية والخبرة الضروريتان لأغراض الإدارة)؛ والالتزام بالنزاهة (السعي وراء غرض

ينبغي أن تقوم برامج تطوير ريادة الأعمال على قاعدة



بين القطاعين العام والخاص

تحالف وآلية حوار بين القطاع العام والقطاع الخاص (اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، ٢٠١٠). ويمثل الميثاق الاجتماعي لبربادوس آلية ثلاثية الأطراف للتشاور والتفاوض والاتفاق على رؤية إنمائية مشتركة وبروتوكولات اجتماعية وسياسة بين الدولة ومنظمات أرباب العمل والنقابات العمالية.

لكن طبيعة العلاقات الفعالة بين الدولة وقطاع الأعمال، عندما يتصل الأمر بالتنفيذ الناجح للسياسات الصناعية لأغراض ريادة الأعمال وتحقيق التحول الهيكلي والوقوف على العوامل المحركة لها، غير معروفة بشكل جيد (اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي، ٢٠١٠؛ تي فيلدي، ٢٠١٣ ب). وكما يُزعم، يمكن أن تغطي العلاقات الفعالة بين الدولة وقطاع الأعمال مسائل السوق والتنسيق وأوجه الفشل الحكومي، وأن تقلل من عدم اليقين على صعيد السياسات (تي فيلدي، ٢٠١٠). وقد أشارت دراسة استقصائية كبيرة شملت الشركات في بعض من بلدان أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى (قريشي وتي فيلدي، ٢٠١٣) إلى أن الشركات تحقق مكاسب في النمو تنبع من عضويتها في رابطة أعمال، وهو ما يتسق مع المعروف من أن رابطات الأعمال تمارس الضغوط نيابة عن هذه الشركات (إضافة إلى الضغوط الأخرى المباشرة) وتوفر لها معلومات مهمة (تي فيلدي، ٢٠١٣ ب). وثمة دليل بارز على أن العلاقات الفعالة بين الدولة وقطاع الأعمال قد ترفع الإنتاجية على مستوى الشركة في القطاع الرسمي وغير الرسمي، وأن التنسيق الاستراتيجي مع القطاع الخاص قد يوفر للحكومات "يد المساعدة" من خلال تحديد الإجراءات العامة الملموسة المطلوبة لزيادة التعجيل بنمو المؤسسات، وتوفير التغذية المرتدة بشأن ما هو صالح للعمل

خلق القيم الاجتماعية أو القيم العامة). ويمكن تدعيم استيفاء هذه الشروط بأطر لحكومة المؤسسات المملوكة للدولة تُبنى على قاعدة من آليات قياس الأداء والتعلم من التغذية المرتدة، وأطر الرصد والتقييم، وشروط الأفل أو خطط الخروج.

٤- تعزيز الحوار بين القطاعين العام والخاص

من جملة الدروس المستفادة من تجارب شيلي وفنلندا وجمهورية كوريا (الفرع باء) المتعلقة بالبرامج الناجحة لتطوير ريادة الأعمال، تلك الأهمية التي تولي للتعاون والتشاور والحوار بين القطاعين العام والخاص. وفضلاً عن توظيف شراكات القطاعين العام والخاص لتنمية البنية التحتية (الفرع ٢ أعلاه)، تُنشط هذه الوسيلة شراكات القطاع العام (بما يشمل السلطات دون الوطنية في الأنظمة اللامركزية) والقطاع الخاص، وتنمي ثقافة للحوار بين القطاعين وتنشئ آليات للتعاون والتشاور والتداول وتقاسم المعلومات وبناء الثقة. ويتجسد الحوار بين القطاع العام والقطاع الخاص في عدة أشكال. فقد يهيكل أو يُجرى حسب الاقتضاء، أو يكون رسمياً أو غير رسمي، واسع النطاق أو مركّزاً على مواضيع محددة. وتتضمن المكاسب الملموسة منه، الإصلاحات السياسية التي يمكن أن تبتثق عنه، وتحسين مناخ الاستثمار وبناء جو من الثقة والفهم المتبادلين بين القطاعين العام والخاص (هيرزبرغ ورايت، ٢٠١٣).

وبالإمكان أن يساعد عقد اجتماعات عمل دورية بين الدولة والقطاع الخاص، مدعومة بخطط عمل شاملة لمجالات التفاوض المتفق عليها ومعالم مرجعية لقياس التقدم، في تشجيع ثقافة للحوار بين القطاعين العام والخاص. ويمكن أيضاً أن يعين تشكيل هيئة أو هيئات للتنسيق تمثل مؤسسات القطاع الخاص، وتجتمع دورياً لإقرار المواقف المشتركة إزاء القضايا الأساسية، على نجاح هذه الاجتماعات. ويمكن أن تكون مشاركة المجتمع المدني والأوساط الأكاديمية، حسب مقتضى الحال، مفيدة أيضاً.

وتعطي بربادوس وموريشيوس أمثلة ناجحة لآليات التشاور بين القطاعين العام والخاص. فهذه موريشيوس لقطاع الأعمال (وهي هيئة تنسيق أسسها القطاع الخاص في سبعينيات القرن الماضي كمجلس اقتصادي مشترك) تجتمع مع الحكومة بشكل دوري لإبداء وجهات نظرها بشأن الاستراتيجية الإنمائية والدفاع عن مصالح القطاع الخاص ومطالبه القائمة، وهو ما يسمح بالتعرف على الاختناقات في تنفيذ البرامج والتوصل إلى حلول لها. أما في بربادوس، فيقوم منذ تسعينيات القرن الماضي

الهيكلية، وينبغي أن تتساق مع المكونات الأخرى للسياسات والاستراتيجيات الحكومية الإنمائية (كالسياسة الصناعية وسياسة العلوم والتكنولوجيا والابتكار، والسياسة على صعيد الاقتصاد الكلي، وما إلى ذلك).

ينبغي أن يستهدف الدعم العام للمؤسسات تحقيق ريادة الأعمال المفضية إلى التحول (مؤسسات النمو المرتفع والأثر المرتفع والابتكار) التي تقدم الإسهام الأكبر في تحقيق التحول الهيكلي. ولا بد من تعهد هذه المؤسسات بالرعاية على مدى دورة حياتها وتصميم الرعاية على نحو يوائم الاحتياجات والخصائص المتغيرة على طول مسار نموها.

من الأفضل امتصاص ريادة الأعمال التي تصارع من أجل البقاء في عمل مأجور.

يتعين أن تتضمن سياسات ريادة الأعمال العناصر التالية:

< اختيار المؤسسات لتلقي الدعم على أساس معايير مستقلة وشفافة وخاضعة للمساءلة.

< اعتماد مكافآت ومزايا وحوافز موقوتة المدة، ترتبط بالأداء وتبلغ إلى أصحاب المصلحة بشكل واضح.

< إنشاء نظام إيكولوجي متوازن للمؤسسات يشمل المؤسسات من جميع الأحجام والأنواع.

يمكن الترويج لإضفاء الطابع الرسمي بشكل متدرج على المؤسسات غير الرسمية الدينامية، عن طريق شن حملات متعددة القنوات للإعلان عن مكاسب إضفاء الطابع الرسمي وتنفيذ هذه المكاسب.

يتعين أن تعزز سياسات ريادة الأعمال الروابط بين المؤسسات من مختلف الأحجام ومراحل النضج والقطاعات، بوسائل من جملتها، تجمعات وشبكات وتحالفات الأعمال. ويتعين إيلاء قدر أكبر من الاهتمام لتنمية سلاسل الإمداد المحلية

وما هو غير صالح (ليما وتي فيلدي، ٢٠١٧). ويمكن كذلك للتفاعلات الاستراتيجية مع القطاع الخاص أن ترشد الحكومات في تحديد مجالات مستحدثة للمزايا النسبية وقطاعات جديدة للنشاط الاقتصادي، وصياغة توجه استراتيجي للمستقبل. ويوجد مثال لذلك في إثيوبيا، حيث كان القطاع الخاص وراء الكشف عن إمكانات قطاع الزهور في البلد (غيريسوس، ٢٠١٧).

ووفقاً لبحث أجري مؤخراً، يتطلب نجاح تنفيذ السياسة الصناعية اتباع نهج جديدة إزاء التنسيق بين الحكومة وقطاع الأعمال (بيج وتراب، ٢٠١٧). ويتعين أن تكون هذه النهج الجديدة مشتملة على تعزيز التنسيق داخل القطاع العام نفسه، والتنسيق بين القطاعين العام والخاص؛ والتأكيد على الالتزام (بجدول أعمال التنسيق)؛ والتركيز (على التصدي للعقبات التي تواجه أداء الشركات وتهئية بيئات تمكينية ذات خصائص محلية)؛ فضلاً عن مهام التحريب والتعقيب. ويمثل تحديد نصير داخل الحكومة يتولى الترويج للسياسة الصناعية (وريادة الأعمال) ويحدد من التأثير الذي يمارسه المانحون على الهياكل المؤسسية الوطنية؛ ويضع قواعد واضحة وشفافة لتوجيه التفاعلات بين القطاعين العام والخاص؛ ويبقي على الحوار بين القطاعين العام والخاص مفتوحاً أمام الداخلين الجدد؛ جزءاً من النهج الجديد للعلاقات بين الدولة وقطاع الأعمال (بيج وتراب، ٢٠١٧).

كما أن بث الحيوية في التعاون بين القطاعين العام والخاص في أقل البلدان نمواً وتحسين حوكمة التنمية يحتاج إلى تعزيز قدرات القطاعين. وبشكل مثالي، يتعين أن يكون تعزيز القدرات المؤسسية والإدارية والتكنولوجية والسياساتية وبناءها في القطاعين العام والخاص جارياً على التوازي، من خلال عملية للتعلّم المتواصل (الأونكتاد، ٢٠٠٩).

واو- موجز واستنتاجات

عرض هذا الفصل العناصر الأساسية التي يمكن لدولة تنمية تطلّع بدور في مجال ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً أن تنفذها لدعم ريادة الأعمال المفضية إلى التحول والإسهام في قيادة هذه البلدان نحو التنمية المستدامة. وقد تجمعت تحليلات السياسة حول ثلاثة محاور على النحو الذي يجري إيجازه أدناه.

أولاً، سياسة ريادة الأعمال:

تكون سياسات ريادة الأعمال أشد فعالية إذا ركّزت على الهدف المحوري المتمثل في تحقيق التحول

يتعين إدخال التثقيف وتنمية المهارات في مجال ريادة الأعمال في البرامج التعليمية العامة والمتخصصة.

ثالثاً، الدولة التنموية:

تتبع الدولة التنموية في تحقيق التنمية نهجاً داعماً لريادة الأعمال، يتوخى إحداث التغيير الاقتصادي ويقود وجهته ويضطلع باستثمارات عامة محددة المهام ويتخذ إجراءات تهيئ الأسواق وتشكلها. ويتجاوز دور الدولة التنموية "ضبط" الأسواق إلى ضمان قيام بيئة تمكينية لأنشطة الأعمال. وتكتسي الدولة التنموية أهمية خاصة في دعم ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً.

يؤدي الاستثمار العام في البنية التحتية دوراً رئيسياً في التصدي للاختناقات التي تواجه تطوير ريادة الأعمال. ويمكن تعزيزه بالاستخدام الاستراتيجي والحصيف للشراكات بين القطاع العام والقطاع الخاص.

يمكن للمؤسسات الإنمائية المنحى المملوكة للدولة، أن تكون أداة لتنفيذ السياسات الصناعية الوطنية والاستراتيجيات الوطنية لريادة الأعمال، عن طريق توفير السلع العامة والسلع المتميزة وإدارة الأموال العامة وتعزيز التصنيع وتعهده القطاعات ذات الأولوية وإطلاق صناعات جديدة.

يمكن إركاز برامج تطوير رعاية الأعمال على قاعدة مكنية بكفالة الحوار والتعاون بين القطاعين العام والخاص على النحو الذي يتيح التعرف على العقبات القائمة بوجه تطوير ريادة الأعمال ومناقشة الإجراءات المطلوبة للقضاء عليها أو التخفيف منها.

- في قطاعات الأنشطة القابلة وغير القابلة للمتاجرة، في إطار نهج للروابط المشتركة بين القطاعات.

- تتحقق أفضل مساهمة إنمائية من ريادة الأعمال التي يقودها الشباب والنساء بتوجيهها نحو تعزيز التحول الهيكلي؛ بدلاً من توجيهها نحو تقليل الفقر والتمكين. ويتعين التصدي للحواجز الخاصة التي تواجه رائدات ورواد الأعمال من النساء والشباب باستخدام تدابير مستهدفة من غير سياسات ريادة الأعمال.

ثانياً، الأبعاد المتعلقة بريادة الأعمال في السياسات

الاقتصادية العامة:

- يمكن معالجة أوجه العجز في تمويل المؤسسات كأفضل ما يكون من خلال المصارف الإنمائية الوطنية، وصناديق الابتكار وصناديق الثروة السيادية والمساعدة الإنمائية الرسمية والتعاون فيما بين بلدان الجنوب.

- يتيح إنشاء تجمعات التعلّم والابتكار والأنشطة الخلاقة، التي تضم الجامعات والمدارس والمعاهد البحثية والمهنية والمختبرات التجريبية، تدفق تيار مستمر من الأفكار الجديدة إلى المؤسسات على مدى دورة حياتها ويمكن من نمو المؤسسات التحويلية.

- يوفر الاقتصاد الرقمي المتنامي فرصاً لتطوير ريادة الأعمال ينبغي العمل على تسخيرها عن طريق السياسات، بما فيها تكنولوجيات المعلومات والاتصالات كقطاع اقتصادي في حد ذاته، وبوصفه أيضاً أداة للتحويل الإنتاجي للقطاعات الأخرى وأداة لتمكين وصول المنتجين إلى الأسواق الأوسع من خلال التجارة الإلكترونية.

الحواشي

- (١) يورد المرفق ٣ الملامح الرئيسية لإطار الأونكتاد لسياسات ريادة الأعمال.
- (٢) يمكن في إطار نظام المبلغ المقطوع، التفاوض على التقدير الضريبي بين دافع الضريبة والسلطة الضريبية. وعادةً ما تقوم السلطة الضريبية في البداية بتحديد مبلغ الضريبة بالاستناد إلى معلومات متاحة كالعائدات الإجمالية لدافع الضرائب وعدد العاملين وما شابه ذلك. ويجوز لدافع الضرائب قبول التقدير الضريبي أو الطعن فيه، وإذا جرى الطعن في التقييم وقع على عاتق دافع الضرائب تقديم وسيلة التحقق (توبيه وتاديس، ١٩٩٦).
- (٣) انظر الموقع الإلكتروني التالي http://www.rra.gov.rw/fileadmin/user_upload/block_management.pdf
- (٤) أُفيد عن نتائج مشابهة عالمياً فيما بين شركات القطاع الرسمي (غيابولي وآخرون، ٢٠١٣).
- (٥) انظر على سبيل المثال، بوتان ونيبال، وهي متاحة في الموقع الإلكتروني التالي <http://unctad.org/en/Pages/Publications/E-Trade-Readiness-Assessment.aspx>
- (٦) يمكن تعريف الثقافة المالية بأنها "القدرة على استخدام المعارف والمهارات في إدارة المرء الفعالة لموارده المالية لضمان الأمن المالي مدى الحياة. وبالشكل الذي يُستخدم به المفهوم في الأدبيات الأكاديمية، يمكن أن تتعدد معاني الثقافة المالية، فقد استُخدمت للإشارة إلى المعرفة بالمنتجات المالية،
- والمعرفة بالمفاهيم المالية، وامتلاك المهارات الرياضية أو المعرفة الحاسوبية الضرورية لاتخاذ قرارات مالية فعالة، والانخراط في أنشطة معينة من قبيل التخطيط المالي" (هاستينغس وآخرون، ٢٠١٣).
- (٧) انظر الموقع الإلكتروني التالي <http://unctad.org/en/Pages/Publications/E-Trade-Readiness-Assessment.aspx>، ورواندا (الأونكتاد، ٢٠١٧ ز).
- (٨) انظر الموقع الإلكتروني التالي <https://www.povertyactionlab.org/>، (آخر مطالعة في حزيران/يونيه ٢٠١٨). وانظر أيضاً الموقع الإلكتروني التالي <http://tanzania.eregulations.org/> (آخر مطالعة في حزيران/يونيه ٢٠١٨).
- (٩) التكاليف الغارقة هي تكاليف متكبدة بالفعل من غير الممكن استرجاعها، أما التكاليف الثابتة فهي تكاليف لا تتبدل لمجاراة مستويات الإنتاج.
- (١٠) توجد تعريفات عديدة للمؤسسات المملوكة للدولة. ويؤخذ في هذا التقرير بتعريف منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (٢٠٠٥) للكيانات التي تمثل مساهمة الحكومة فيها كحد أدنى حصة أقلية كبيرة (بنسبة لا تقل عن ١٠ في المائة).
- (١١) يتعين أيضاً التعامل بحرص مع خصخصة المؤسسات المملوكة للدولة لتجنب الاستئثار السياسي وأنشطة التبريح (غونزاليس وآخرون، ٢٠١٨).



المرفقات

المرفق ١

البلد وسنة التغطية في بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال

أقل البلدان نمواً	السنة	بلدان نامية أخرى	السنة	اقتصادات متقدمة النمو واقتصادات قمر	السنة
إثيوبيا	٢٠١٢	الأرجنتين	٢٠١٧	الاتحاد الروسي	٢٠١٦
أنغولا	٢٠١٥	الأردن	٢٠١٦	إسبانيا	٢٠١٧
أوغندا	٢٠١٤	إكوادور	٢٠١٧	أستراليا	٢٠١٧
بنغلاديش	٢٠١١	الإمارات العربية المتحدة	٢٠١٧	إستونيا	٢٠١٧
بوركتينا فاسو	٢٠١٦	إندونيسيا	٢٠١٧	إسرائيل	٢٠١٧
زامبيا	٢٠١٣	أوروغواي	٢٠١٧	ألمانيا	٢٠١٧
السنغال	٢٠١٥	إيران (جمهورية - الإسلامية)	٢٠١٧	أيرلندا	٢٠١٧
فانواتو	٢٠١٠	باكستان	٢٠١٢	آيسلندا	٢٠١٠
مدغشقر	٢٠١٧	البرازيل	٢٠١٧	إيطاليا	٢٠١٧
ملاي	٢٠١٣	بربادوس	٢٠١٥	البرتغال	٢٠١٦
اليمن	٢٠٠٩	بليز	٢٠١٦	بلجيكا	٢٠١٥
		بنما	٢٠١٧	بلغاريا	٢٠١٧
		بوتسوانا	٢٠١٥	البوسنة والهرسك	٢٠١٧
		بورتوريكو	٢٠١٧	بولندا	٢٠١٧
		بوليفيا (دولة - المتعددة القوميات)	٢٠١٤	تشيكيا	٢٠١٣
		بيرو	٢٠١٧	جمهورية مقدونيا اليوغوسلافية سابقاً	٢٠١٦
		تايلند	٢٠١٧	جورجيا	٢٠١٦
		تركيا	٢٠١٦	الدانمارك	٢٠١٤
		ترينيداد وتوباغو	٢٠١٤	رومانيا	٢٠١٥
		تونس	٢٠١٥	سلوفاكيا	٢٠١٧
		توغا	٢٠٠٩	سلوفينيا	٢٠١٧
		جامايكا	٢٠١٦	السويد	٢٠١٧
		الجبل الأسود	٢٠١٠	سويسرا	٢٠١٧
		الجزائر	٢٠١٤	صربيا	٢٠٠٩
		الجمهورية الدومينيكية	٢٠٠٩	فرنسا	٢٠١٧
		الجمهورية العربية السورية	٢٠٠٩	فنلندا	٢٠١٦
		جمهورية كوريا	٢٠١٧	قبرص	٢٠١٧
		جنوب أفريقيا	٢٠١٧	كازاخستان	٢٠١٧
		دولة فلسطين	٢٠١٢	كرواتيا	٢٠١٧
		السلفادور	٢٠١٦	كندا	٢٠١٧
		سنغافورة	٢٠١٤	كوسوفو*	٢٠١٤
		سورينام	٢٠١٤	لاتفيا	٢٠١٧
		شيلي	٢٠١٧	لكسمبرغ	٢٠١٧
		الصين	٢٠١٧	ليتوانيا	٢٠١٤
		غانا	٢٠١٣	المملكة المتحدة	٢٠١٧
		غواتيمالا	٢٠١٧	النرويج	٢٠١٥
		الفلبين	٢٠١٥	النمسا	٢٠١٦
		فنزويلا (جمهورية - البوليفارية)	٢٠١١	نيوزيلندا	٢٠٠٥
		فييت نام	٢٠١٧	هنغاريا	٢٠١٦
		قطر	٢٠١٧	هولندا	٢٠١٧
		الكاميرون	٢٠١٦	الولايات المتحدة الأمريكية	٢٠١٧
		كوستاريكا	٢٠١٤	اليابان	٢٠١٧
		كولومبيا	٢٠١٧	اليونان	٢٠١٧
		لبنان	٢٠١٧		
		ليبيا	٢٠١٣		
		ماليزيا	٢٠١٧		
		مصر	٢٠١٧		
		المغرب	٢٠١٧		
		مقاطعة تايوان الصينية	٢٠١٧		
		المكسيك	٢٠١٧		
		المملكة العربية السعودية	٢٠١٧		
		ناميبيا	٢٠١٣		
		نيجيريا	٢٠١٣		
		الهند	٢٠١٧		
		هونغ كونغ	٢٠١٦		

* إقليم خاضع لإدارة الأمم المتحدة، قرار مجلس الأمن ١٢٤٤ (١٩٩٩).

المصدر: قاعدة بيانات المرصد العالمي لريادة الأعمال

ملحوظة: في حالة الأرقام التي يكون مصدرها مجموعة بيانات وطنية كاملة، استندت التغطية إلى أحدث مجموعة متاحة لهذه البيانات (ينشر المرصد العالمي لريادة الأعمال المجموعات الكاملة للبيانات بعد انقضاء ثلاث سنوات على جمعها)؛ وتنعكس تغطية البيانات الواردة أعلاه مجموعات البيانات الوطنية الكاملة باستثناء البلدان التالية: أنغولا، ٢٠١٤؛ بوركتينا فاسو، ٢٠١٤؛ مدغشقر، غير متاحة وقد أجري المسح في عام ٢٠١٧؛ السنغال، غير متاحة وقد أجري المسح في عام ٢٠١٥.

المرفق ٢

البلد وسنة التغطية في مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال

البلد	السنة	البلد	السنة	البلد	السنة
إثيوبيا	٢٠١٥	جزر سليمان	٢٠١٥	فانواتو	٢٠٠٩
إريتريا	٢٠٠٩	جمهورية أفريقيا الوسطى	٢٠١١	كمبوديا	٢٠١٦
أفغانستان	٢٠١٤	جمهورية الكونغو الديمقراطية	٢٠١٣	ليبيريا	٢٠١٧
أنغولا	٢٠١٠	جمهورية تنزانيا المتحدة	٢٠١٣	ليسوتو	٢٠١٦
أوغندا	٢٠١٣	جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية	٢٠١٦	مالي	٢٠١٦
بنغلاديش	٢٠١٣	جنوب السودان	٢٠١٤	مدغشقر	٢٠١٣
بنن	٢٠١٦	جيبوتي	٢٠١٣	ملاوي	٢٠١٤
بوتان	٢٠١٥	رواندا	٢٠١١	موريتانيا	٢٠١٤
بوركينا فاسو	٢٠٠٩	زامبيا	٢٠١٣	موزامبيق	٢٠٠٧
بوروندي	٢٠١٤	السنغال	٢٠١٤	ميانمار	٢٠١٦
تشاد	٢٠٠٩	السودان	٢٠١٤	نيبال	٢٠١٣
توغو	٢٠١٦	سيراليون	٢٠١٧	النيجر	٢٠١٧
تيمور - ليشتي	٢٠١٥	غينيا	٢٠١٦	اليمن	٢٠١٣

المصدر: مسوحات البنك الدولي لمؤسسات الأعمال.

المرفق ٣

مجموعة إجراءات مُوصى بها في إطار سياسات ريادة الأعمال وإرشادات التنفيذ

الأهداف السياسية	الإجراءات الموصى بها
١- صوغ استراتيجية وطنية لريادة الأعمال	
(أ) الوقوف على التحديات الخاصة بالبلد	تفصيل الحالة الراهنة لريادة الأعمال في البلد
(ب) تحديد الأهداف وترتيب الأولويات	تحديد فرص وتحديات ريادة الأعمال الخاصة بالبلد
(ج) ضمان اتساق استراتيجية ريادة الأعمال مع استراتيجية التنمية العامة والاستراتيجيات الأخرى لتنمية القطاع الخاص	تحديد الاستراتيجيات اللازمة لتحقيق أهداف محددة والوصول إلى مجموعات مستهدفة محددة
(د) تعزيز الإطار المؤسسي	تطوير الإجراءات وترتيبها حسب الأولويات
(هـ) قياس النتائج وضمان التعلم في مجال وضع السياسات	مواءمة استراتيجيات ريادة الأعمال مع استراتيجية التنمية العامة والاستراتيجيات الأخرى لتنمية القطاع الخاص
	إدارة التفاعل وخلق التأزر في مجال السياسة العامة
	تعيين مؤسسة رائدة
	إنشاء آلية تنسيق فعالة مشتركة بين الوكالات وتوضيح الولايات
	العمل مع القطاع الخاص وأصحاب المصلحة الآخرين
	ضمان تقديم خدمات تضاهي خدمات الأعمال
	تحديد مؤشرات أداء واضحة ورصد الآثار
	إرساء إجراءات اعتيادية مستقلة في مجال الرصد والتقييم
	إدراج التعليقات المستقاة من الدروس المستفادة
٢- تحسين البيئة التنظيمية	
(أ) دراسة الاحتياجات التنظيمية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة	الوقت المرجعي لإطلاق مؤسسة أعمال وكلفته
(ب) تذليل العقبات التنظيمية المتعلقة بالمؤسسات الناشئة إلى الحد الأدنى، حسب الاقتضاء	الأنظمة المرجعية المحددة لكل قطاع وكل منطقة
	إجراء حوار بين القطاعين العام والخاص حول التكاليف والمنافع التنظيمية
	موازنة النظم والمعايير مع أهداف التنمية المستدامة
	استعراض المتطلبات التنظيمية (كالتراخيص والإجراءات والرسوم الإدارية) وتقليلها إذا اقتضى الأمر
	اعتماد آليات شفافة لتوفير المعلومات والتتبع السريع وإنشاء نوافذ موحدة لتجميع الإجراءات في مكان واحد
	تعزيز الإجراءات المتعلقة بالتسجيل والإبلاغ، لمؤسسات الأعمال، بالاستناد إلى تكنولوجيات المعلومات والاتصالات
(ج) بناء ثقة رواد الأعمال في البيئة التنظيمية	ضمان حوكمة رشيدة
	تيسير وتسريع إنفاذ العقود
	إنشاء آليات بديلة لتسوية المنازعات
	ضمان حماية الملكية
	الحد من وصمة الإفلاس وتيسير بدء الأعمال ثانية
(د) إرشاد رواد الأعمال خلال العملية الإدارية لإنشاء المؤسسات وتعزيز منافع إضفاء الطابع الرسمي عليها	تنفيذ حملات إعلامية بشأن المتطلبات التنظيمية
	وضع تحديد واضح للصلة بين المتطلبات التنظيمية والخدمات العامة، بما في ذلك خدمات دعم أنشطة الأعمال
	مساعدة المؤسسات الناشئة في الوفاء بالمتطلبات التنظيمية
٣- تحسين التثقيف والمهارات في مجال ريادة الأعمال	
(أ) إدماج ريادة الأعمال في التعليم النظامي وغير النظامي	تعميم التوعية بريادة الأعمال وتطوير سلوكيات ريادة الأعمال كالجاذبة والعمل الجماعي بدءاً من مرحلة التعليم الابتدائي
	تشجيع ريادة الأعمال من خلال المواد التعليمية الاختيارية والأنشطة الخارجة عن المنهج الدراسي وعقد الحلقات الدراسية للتوعية بالتطوير الوظيفي وتنظيم زيارات إلى مؤسسات الأعمال في مرحلة التعليم الثانوي
	دعم دورات دراسية وبرامج وكراسي اساتذة لريادة الأعمال في مؤسسات التعليم العالي والجامعات
	تعزيز التدريب المهني وبرامج التلمذة
	تشجيع مراكز التدريب في مجال ريادة الأعمال وإقامة الروابط معها

المرفق ٣ (تابع)

الأهداف السياسية	الإجراءات الموصى بها
(ب) وضع مناهج دراسية فعالة في مجال ريادة الأعمال	إعداد مواد تعليمية عن المهارات الأساسية لريادة الأعمال تشجيع المواد التعليمية المواءمة مع الظروف المحلية، والدراسات الإفرادية والنماذج التي يحتذى بها تعزيز الأدوات التفاعلية والشبكية تشجيع المنهجيات التجريبية ومنهجيات التعلم بالممارسة
(ج) تدريب المعلمين	ضمان انخراط المعلمين مع القطاع الخاص ورواد الأعمال ودعم المبادرات التي تجذب رواد الأعمال إلى المؤسسات التعليمية تشجيع تدريب المعلمين في مجال ريادة الأعمال تعزيز شبكات المدربين في مجال ريادة الأعمال
(د) إقامة الشراكات مع القطاع الخاص	تشجيع رعاية القطاع الخاص للتدريب وتطوير المهارات في مجال ريادة الأعمال ربط مؤسسات الأعمال بشبكات التثقيف في مجال ريادة الأعمال تطوير برامج التوجيه
٤ - تيسير تبادل التكنولوجيا والابتكار	
(أ) تعزيز نشر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات على نطاق واسع في القطاع الخاص	إطلاق حملات للتوعية وبناء القدرات حول استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات حفز إدخال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في أنشطة الأعمال دعم تطوير منصات شبكية ومتنقلة لمعلومات السوق توفير التدريب على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لفئات محددة مثل رائدات الأعمال ورواد الأعمال الريفيين
(ب) تشجيع الشبكات المشتركة بين الشركات للمساعدة على نشر التكنولوجيا والابتكار	تعزيز الروابط الأفقية عن طريق تطوير تجمعات الشركات تقديم المساعدة في مجال توحيد المعايير وإصدار شهادات الجودة لشبكات المؤسسات المحلية، بما فيها المعايير الاجتماعية والبيئية
(ج) إقامة الجسور بين الهيئات العامة ومؤسسات البحوث والجامعات والقطاع الخاص	تعزيز الروابط التجارية عن طريق تطوير قدرة الموردين تحديد أنشطة بحث مشتركة يُحدّد فيها المشاركون والمستفيدون بوضوح تعزيز الشراكات بين القطاعين العام والخاص والهيئات المشتركة العامة والخاصة من أجل نشر الابتكار إرساء تعاون مفيد للأسواق بين الجامعات وقطاع الصناعة تعزيز التأزر المؤسسي على الصعيد القطاعي
(د) دعم إنشاء مؤسسات أعمال متقدمة تكنولوجيا	إقامة حواضن للأعمال التجارية ومراكز معرفة ومجمعات للعلوم ذات تكنولوجيا عالية تيسير إنشاء مؤسسات الأعمال التي تسوّق الابتكار بناء شبكات مع الخبراء والأكاديميين العلميين البارزين في أنحاء العالم في القطاعات الكثيفة المعارف إفساح المجال أمام الباحثين والمبتكرين للاستفادة من سبيل مبسط وفعال من حيث التكلفة لحماية براءات اختراعاتهم
٥ - تحسين فرص الحصول على التمويل	
(أ) تحسين فرص الوصول بشروط ملائمة إلى الخدمات المالية ذات الصلة	وضع نظم عامة لضمان الائتمان حفز استحداث ضمانات متبادلة في القطاع الخاص تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات المالية، وتمويل سلاسل الإمدادات (العولة) وشراء الأصول وتأجيرها تيسير آليات تدقيق القروض غير المشروطة بضمان
(ب) تعزيز التمويل من أجل الابتكار	تقديم حوافز لجذب مستثمري رأس المال المخافة ورعاة الأعمال تشجيع طرائق تمويل رأس المال السهمي ورأس المال المخازف تقديم قروض وحوافز على أساس الأداء في مجال الابتكار والنمو الأخضر تيسير استخدام الملكية الفكرية كضمان

المرفق ٣ (تابع)

الأهداف السياسية	الإجراءات الموصى بها
(ج) بناء قدرات القطاع المالي لخدمة المؤسسات الناشئة	وضع ميثاق مالي وطني تعزيز فرص وصول القطاعين العام والخاص لتمويل شركات لصالح مجموعات محددة
(د) توفير التدريب لرواد العمال لزيادة تنقيفهم في الشؤون المالية وتشجيع الإقراض والاقتراض المسؤولين	وضع برامج تدريب للتثقيف في الشؤون المالية والمحاسبية الاضطلاع بإشراف ملائم على المنتجات المالية المقدمة لرواد الأعمال الاجتماعيين والمؤسسات المتناهية الصغر توسيع نطاق تغطية مكتب الإقراض الخاص وسجل الائتمان العام
٦- زيادة التوعية والترابط الشبكي	
(أ) إبراز قيمة ريادة الأعمال للمجتمع ومعالجة التحيزات الثقافية السلبية	إطلاق حملات اتصال وتوعية في مجال ريادة الأعمال على الصعيد الوطني والإقليمي والمحلي بالتعاون مع جميع أصحاب المصلحة استخدام وسائل الإعلام وحيزات الحوار السياسي والمناقشات والخطب والتقارير للإبلاغ عن دعم ريادة الأعمال نشر معلومات متعلقة بريادة الأعمال بما في ذلك ريادة الأعمال الاجتماعية وأثرها على الاقتصاد الاحتفاء على الصعيد العام بالنماذج التي يقتدى بها في مجال ريادة الأعمال من خلال تخصيص الجوائز وغير ذلك من المبادرات
(ب) التوعية بفرص ريادة الأعمال	إشراك رواد الأعمال في عمليات التحوار السياسي من أجل زيادة وعي المسؤولين الحكوميين الترويج لفرص الأعمال التجارية المرتبطة بالاستراتيجيات الوطنية للتنمية المستدامة وخطط الحوافز ذات الصلة تنظيم معارض إعلامية ومهنية ومنتديات ومؤتمرات قمة بشأن فرص أنشطة الأعمال، بما في ذلك في قطاعات اقتصادية محددة أو بشأن نماذج محددة للأعمال مثل حقوق الامتياز المتناهية الصغر
(ج) حفز المبادرات التي يقودها القطاع الخاص	دعم الحملات التي يقودها القطاع الخاص تيسير منصات التبادل بين مؤسسات الأعمال، وبوابات الأعمال ومعارض ورابطات ونوادي مؤسسات الأعمال إشراك الجاليات المغتربة في الشبكات المحلية لريادة الأعمال

المصدر: الأونكتاد، ٢٠١٢ أ.



المراجع

- Acs ZJ (2008). Foundations of high impact entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. 4(6):535–620.
- Acs ZJ, Desai S and Klapper LF (2008). What does “entrepreneurship” data really show? *Small Business Economics*. 31(3):265–281.
- African Centre for Economic Transformation (2014). *2014 Africa Transformation Report: Growth with Depth*. Accra.
- African Development Bank (2018). Rwanda Innovation Fund project to receive \$30-million loan from African Development Bank. 19 March.
- African Development Bank, OECD and United Nations Development Programme, eds. (2017). *African Economic Outlook 2017: Entrepreneurship and Industrialization*. OECD. Paris.
- Agarwal R and Audretsch DB (2001). Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival. *The Journal of Industrial Economics*. 49(1):21–43.
- Aghion P and Howitt P (2005). Growth with quality-improving innovations: An integrated framework. In: Aghion P and Durlauf SN, eds. *Handbook of Economic Growth*. Elsevier. Amsterdam: 67–110.
- Agriculture for Impact (2014). Small and growing: Entrepreneurship in African agriculture. Montpellier Panel Report.
- Ahmad N and Hoffman A (2007). A framework for addressing and measuring entrepreneurship. Entrepreneurship Indicators Steering Group. OECD. Paris.
- Ahmad N and Seymour RG (2008). Defining entrepreneurial activity. OECD Statistics Working Papers No. 2008/01. Paris.
- Aldrich HE and Fiol CF (1994). Fools rush in? The institutional context of industry creation. *The Academy of Management Review*. 19(4): 645–670.
- Alemu AE and Adesina JO (2017). In search of rural entrepreneurship: Non-farm household enterprises as instruments of rural transformation in Ethiopia: In Search of Rural Entrepreneurship. *African Development Review*. 29(2): 259–271.
- Amin M and Islam A (2015). Are large informal firms more productive than the small informal firms? Evidence from firm-level surveys in Africa. *World Development*. 74: 374–385.
- Amin MN and Sonobe T (2013). The success of the industrial development policy in the pharmaceutical industry in Bangladesh. National Graduate Institute for Policy Studies Discussion Paper No. 13-07. Tokyo.
- Andreoni A (2017). Mapping industrial production in [the United Republic of] Tanzania: A disaggregated analysis based on the 2013 mainland census. Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper Series No. 12/2017. UNIDO.Vienna.
- Andreoni A and Chang H-J (2016). Bringing production and employment back into development: Alice Amsden's legacy for a new developmentalist agenda. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*. 10(1): 173-187.
- Angelsberger M, Kraus S, Mas-Tur A and Roig-Tierno N (2017). International opportunity recognition: An overview. *Journal of Small Business Strategy*. 27(1):19–36.
- Arcand J-L, Berkes E and Panizza U (2015). Too much finance? *Journal of Economic Growth*. 20(2):105–148.
- Ardagna S and Lusardi A (2010). Explaining international differences in entrepreneurship: The role of individual characteristics and regulatory constraints. In: Lerner J and Schoar A, eds. *International Differences in Entrepreneurship*. National Bureau of Economic Research. University of Chicago Press. Cambridge, United States: 17–62.
- Asian Development Bank (2013). Agriculture and structural transformation in developing Asia: Review and outlook. Economics Working Paper Series No. 363. Manila.
- Atkin D and Jinhang A (2017). Trading up: The benefits of exporting for small firms. Growth Brief Series No. 11. International Growth Centre. London.
- Atkinson J. (1958). *Motives in Fantasy, Action and Society: A Method of Assessment and Study*. Van Nostrand. Oxford.
- Audretsch DB (1995). *Innovation and Industry Evolution*. The Massachusetts Institute of Technology Press. Cambridge (MA).
- Audretsch DB and Fritsch M (2002). Growth regimes over time and space. *Regional Studies*. 36(2):113–124.
- Audretsch DB and Keilbach M (2004). Entrepreneurship capital and economic performance. *Regional Studies*. 38(8): 949–959.
- Audretsch DB and Keilbach M (2006). Determinants of small firm survival and growth. In: Casson M, Yeung B, Basu A and Wadeson N, eds. *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford University Press. Oxford: 281–310.
- Audretsch DB and Thurik R (2001). Linking Entrepreneurship to Growth. OECD Science, Technology and Industry Working Papers No. 2001/02. Paris.
- Auerswald PE (2015). *Enabling Entrepreneurial Ecosystems*. Ewing Marion Kauffman Foundation. Arlington.
- Australian Centre for International Agricultural Research (2015). *Planted Teak: Global Production and*

- Markets, with Reference to Solomon Islands*. Australian Centre for International Agricultural Research Technical Report No. 85. Canberra.
- Autio E, Kronlund M and Kovalainen A (2007). *High-growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization and Recommendations*. Ministry of Trade and Industry of Finland. Helsinki.
- Ayyagari M, Demircuc-Kunt A and Maksimovic V (2011). Small vs. young firms across the world: Contribution to employment, job creation and growth. Policy Research Working Paper Series No. 5631. World Bank. Washington.
- Azmeh S and Nadvi K (2014). Asian firms and the restructuring of global value chains. *International Business Review*. 23(4): 708–717.
- Baden S and Barber C (2005). The impact of the second-hand clothing trade on developing countries. Oxfam. Oxford.
- Baldwin R (2009). The great trade collapse: What caused it and what does it mean? In: Baldwin R, ed. *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*. Centre for Economic Policy Research. London.
- Balioune-Lutz M (2009). Entrepreneurship and reforms in developing countries. Research Paper No. 2009/04. UNU-WIDER. Helsinki.
- Bamber P, Guinn A and Gereffi G (2014). *Burundi in the Energy Global Value Chain: Skills for Private Sector Development*. Centre on Globalization, Governance and Competitiveness. Duke University. Durham (NC).
- Bamber P and Staritz C (2016). The Gender Dimensions of Global Value Chains. International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD). Geneva.
- Banga K and te Velde D (2018). Digitalization and the future of manufacturing in Africa. Supporting Economic Transformation Programme. London.
- Bannister H (2017). Gastronomic revolution: Peruvian cuisine's journey from cultural entity to commodity. *Undergraduate Research Journal for the Humanities* 2 (Spring 2017): 135–151.
- Barkema HG and Drogendijk R (2007). Internationalizing in small, incremental or larger steps? *Journal of International Business Studies*. 38(7): 1132–1148.
- Basnett Y and Bhattacharya D (2015). Exploring spaces for economic transformation in the Sustainable Development Goals. ODI Report. Overseas Development Institute (ODI). London.
- Baumol WJ (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*. 98(5): 893–921.
- Baye FM (2013). Household economic well-being: Response to microCredit access in Cameroon. *African Development Review*. 25(4): 447–467.
- BBC.com (2018a). Nigerian entrepreneur: We're farming in a shipping container. 2 February. Available at www.bbc.com/news/av/business-42919553/nigerian-entrepreneur-we-re-farming-in-a-shipping-container.
- BBC.com (2018b). How Greece is reversing brain drain: Could venture capitalists offer Greece's young talent a way to return home? 6 April. Available at www.bbc.com/capital/story/20180404-one-answer-to-solving-greeces-brain-drain.
- BBC News (2018). How the US [United States] and Rwanda have fallen out over second-hand clothes. Available at www.bbc.com/news/world-africa-44252655. 28 May.
- Benedictis LD (2005). Three decades of Italian comparative advantages. *The World Economy*. 28(11): 1679–1709.
- Beverelli C, Koopman RB, Kummritz V and Neumueller S (2016). Domestic Foundations of Global Value Chains. World Bank. Washington.
- Böhme M and Thiele R (2012). Informal-formal linkages and informal enterprise performance in urban West Africa. Working Paper No. 77933. World Bank. Washington.
- Brixiova Z (2010). Unlocking productive entrepreneurship in Africa's least developed countries. *African Development Review*. 22(3): 440–451.
- Brixiova Z and Kangoye T (2016). Start-up capital and women's entrepreneurship: Evidence from [Eswatini]. Southern Africa Labour and Development Research Unit Working Paper No. 192. University of Cape Town. Cape Town.
- Business for Social Responsibility, C and A Foundation, International Centre for Research on Women and Levi Strauss Foundation (2017). Empowering female workers in the apparel industry: Three areas for business action.
- van Burg, E, Podoynitsyna KS, Beck L and Lommelen T (2012). Directive deficiencies: How resource constraints direct opportunity identification in SMEs. *The Journal of Product Innovation Management*. 29(6): 1000–1011.
- Burkina Faso (2015). *Stratégie nationale de promotion de l'entrepreneuriat féminin 2016–2025*. Ouagadougou.
- Bushell B (2008). Women entrepreneurs in Nepal: What prevents them from leading the sector? *Gender and Development*. 16(3): 549–564.
- Cacciotti G and Hayton J (2017). National culture and entrepreneurship. In: Ahmetoglu G, Chamorro-Premuzic T, Klinger B and Karucisky T, eds. *The Wiley Handbook of Entrepreneurship*. John Wiley and Sons. Hoboken: 401–422.

- Calderon G, Iacovone L and Juarez L (2016). Opportunity versus necessity: Understanding the heterogeneity of female micro-entrepreneurs. Policy Research Working Paper No. 7636. World Bank. Washington.
- Campos F, Frese M, Goldstein M, Iacovone L, Johnson H, McKenzie D and Mensmann M (2017). Personality versus practices in the making of an entrepreneur: Experimental evidence from Togo. Draft paper prepared for the Conference of the Centre for the Study of African Economies held in Oxford, 19 March 2017.
- Casson M (2003). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Edward Elgar Publishing. Cheltenham, United Kingdom.
- Casson M, Yeung B, Basu A and Wadeson N (2006). Introduction. In: Basu A, Casson M, Wadeson N and Yeung B, eds. *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford University Press. Oxford: 1–30.
- Catarino L, Menezes Y and Sardinha R (2015). Cashew cultivation in Guinea-Bissau: Risks and challenges of the success of a cash crop. *Scientia Agricola*. 72(5): 459–467.
- CBI (2016). CBI Product Factsheet: Fresh Lychees in Europe. Survey. CBI Market Intelligence. The Hague.
- CDC Group (2016). *Development Impact Evaluation: What are the Links Between Power, Economic Growth and Job Creation?* London.
- Centre for Research on Multinational Corporations (SOMO) (2015). Fact sheet: Hidden subcontracting in the garment industry – Zooming in on the role of buying companies.
- Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries (CBI) (2016). CBI Product Fact Sheet: Fresh Lychees in Europe.
- Chant S (2014). Exploring the “feminization of poverty” in relation to women’s work and home-based enterprise in slums of the global South. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*. 6(3): 296–316.
- Chhair S and Ung L (2014). Exporting and foreign direct investment spillovers: Cambodia’s experience. Working Paper No. 79. UNU-WIDER. Helsinki.
- Chiang MH (2016). *Contemporary [Republic of Korea] Economy: Challenges and Prospects*. World Scientific Publishing. Beijing.
- Choksy U, Sinkovics N and Sinkovics RR (2017). Exploring the relationship between upgrading and capturing profits from GVC participation for disadvantaged suppliers in developing countries. *Canadian Journal of Administrative Sciences*. 34(4): 356–386.
- Chowdhury F, Terjesen S and Audretsch DB (2015). Varieties of entrepreneurship: Institutional drivers across entrepreneurial activity and country. *European Journal of Law and Economics*. 40(1): 121–148.
- Christiaensen L and Demery L, eds. (2017). *Agriculture in Africa: Telling Myths from Facts*. World Bank. Washington.
- Clement V, Raveane T and Saturnin D (2016). Finland, education and entrepreneurship. Available at http://www.cc.lu/fileadmin/user_upload/cc.lu/Manifestations/20160513_Finland/Entrepreneurship_Education_in_Finland.pdf.
- Cooney TM (2012). Entrepreneurship skills for growth-orientated businesses. Prepared for the Workshop on Skills Development for SMEs and Entrepreneurship. Copenhagen. 28 November.
- Cornwall A (2007). Of choice, chance and contingency: “Career strategies” and tactics for survival among Yoruba women traders. *Social Anthropology*. 15(1): 27–46.
- Costa P. and McCrae R. (1992). Normal personality assessment in clinical practice: The NEO Personality Inventory. *Psychological Assessment*. 4(1): 5–13.
- Cressy R (2006). Determinants of small firm survival and growth. In: Casson M, Yeung B, Basu A and Wadeson N, eds. *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford University Press. Oxford: 161–193.
- Criscuolo C and Timmis J (2017). The relationship between global value chains and productivity. *International Productivity Monitor*. 32: 61–83.
- CUTS International (2016). Effective participation of developing countries and LDCs in global value chains: A snapshot. Technical note.
- Dai L (2013). The Comparative Advantage of Nations: How Global Supply Chains Change Our Understanding of Comparative Advantage. M-RCBG Associate Working Paper Series No. 15. Harvard College. Cambridge (MA).
- Das DJ (2000). Problems faced by women entrepreneurs. In: Sasikumar K, ed. *Women Entrepreneurship*. Vikas Publishing House. New Delhi.
- Davis B, Di Giuseppe S and Zezza A (2017). Households in rural Africa still rely on agriculture. In: Christiaensen L and Demery L, eds. *Agriculture in Africa: Telling Myths from Facts*. World Bank. Washington: 65–73.
- De Backer K and Flaig D (2017). The future of global value chains: business as usual or “a new normal”? OECD Science, Technology and Industry Policy Paper No. 41. Paris.
- De Backer K and Miroudot S (2013). Mapping Global Value Chains. OECD Trade Policy Paper No. 159.
- De Janvry A and Sadoulet E (2001). Income strategies among rural households in Mexico: The role of off-farm activities. *World Development*. 29(3): 467–480.

- De Vita L, Mari M and Poggesi S (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*. 32(3): 451–460.
- Delanoë-Gueguen S and Fayolle A (2018). Crossing the entrepreneurial Rubicon: A longitudinal investigation. *Journal of Small Business Management*.
- Dercon S (2009). Rural poverty: Old challenges in new contexts. *The World Bank Research Observer*. 24(1): 1–28.
- Dercon S and Krishnan P (2000). Vulnerability, seasonality and poverty in Ethiopia. *The Journal of Development Studies*. 36(6): 25–53.
- Desai S (2011). Measuring entrepreneurship in developing countries. In: Naudé W, ed. *Entrepreneurship and Economic Development*. Palgrave Macmillan. London: 94–107.
- Diao X, Kweka J and McMillan MS (2017). Economic transformation in Africa from the bottom up: Evidence from [the United Republic of] Tanzania. Discussion Paper 01603. International Food Policy Research Institute. Washington.
- DiCaprio A and Suvannaphakdy S (2017). Are least developed countries sidelined in advanced manufacturing production networks? Asian Development Bank Institute Working Paper No. 711. Manila.
- Dihel N, Goswami AG, Hollweg C, Shahid S and Slany A (2017). How does participation in international value chains matter to applicant farmers? In: *Future Fragmentation Processes: Effectively Engaging with the Ascendancy of Global Value Chains*. Commonwealth Secretariat. London.
- Djankov S, La Porta R, Lopez-de-Silanes F and Shleifer A (2002). The regulation of entry. *The Quarterly Journal of Economics*. 117(1): 1–37.
- Duflo E (2012). Women empowerment and economic development. *Journal of Economic Literature*. 50(4): 1051–1079.
- Economic Commission for Africa (2014). *Economic Report on Africa 2014: Dynamic Industrial Policy in Africa* (United Nations publication. Addis Ababa).
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (2010). Barbados: Public–private sector partnership. United Nations publication. LC/W 285. Santiago.
- Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (2014). ASEAN SME Policy Index 2014: Towards competitive and innovative ASEAN SMEs. Research Project Report 2012, No. 8.
- Egusa and O'Shee (2016). A look into Chile's innovative start-up government. Tech Crunch. 16 October.
- Escobal J (2001). The determinants of non-farm income diversification in rural Peru. *World Development*. 29(3): 497–508.
- Esho H (2015). Dynamics of the textiles and apparel industries in Southeast Asia: A preliminary analysis. *Journal of International Economic Studies*. 29(1): 85–106.
- Ethiopia (2016). *Micro and Small Enterprise Development Policy and Strategy*.
- Ethical Trading Initiative (2009). *ETI [Ethical Trading Initiative] smallholder guidelines: Recommendations for working with smallholders*. London.
- European Commission (2016). Managing the refugee crisis: EU [European Union] support to Jordan.
- Export.gov (2016). Afghanistan country commercial guide. Afghanistan: Openness and restriction on foreign investment.
- Fafchamps M and Shilpi F (2003). The spatial division of labour in Nepal. *The Journal of Development Studies*. 39(6): 23–66.
- IZA World of Labour (2016). Do global value chains create jobs? Bonn. Available at <https://wol.iza.org/articles/do-global-value-chains-create-jobs/long>.
- Fatou C and Choi JE (2015). Do firms learn by exporting or learn to export? Evidence from Senegalese manufacturing plant. Working Paper No. 57. UNU-WIDER. Helsinki.
- Fiedler Y and lafrate M (2016). Trends in foreign direct investment in food, beverages and tobacco. FAO Commodity and Trade Policy Research Working Paper No. 51. Rome.
- Financial Times (FT) (2018). China scales back investment in Ethiopia East African economy pressured by rising debt and foreign exchange scarcity. 3 June. Available at: <https://www.ft.com/content/06b69c2e-63e9-11e8-90c2-9563a0613e56>.
- Food, Agriculture and Natural Resources Policy Analysis Network (2012). Youth in Agriculture Award Shambani Graduate Enterprise. Available at http://dialogue2012.fanrpan.org/newsroom/youth_in_agriculture_award_shambani_graduate_enterprise.
- FAO (2013a). *Enabling Environments for Agribusiness and Agro-Industries Development: Regional and Country Perspectives*. Agribusiness and Food Industries Series. No. 1. Rome.
- FAO (2013b). *Trends and Impacts of Foreign Investment in Developing Country Agriculture: Evidence from Case Studies*. Rome.
- FAO and International Bank for Reconstruction and Development/World Bank (2018). *Country Economic Memorandum: Rebuilding Resilient and Sustainable Agriculture in Somalia*. Volume 1.
- Forbes (2017). The quiet price of entrepreneurship. 18 October. Available at: www.forbes.com/sites/

- chrisccancialosi/2017/10/18/the-quiet-price-of-entrepreneurship/#4af7a9852cb7.
- Freund C and Bolaky B (2008). Trade, regulations and income. *Journal of Development Economics*. 87(2): 309–321.
- Fu K and Liu K (2013). Policy implications of intellectual property rights and competition policy on entry into entrepreneurship across countries. *Academy of Management Proceedings*. 2013(1).
- Gajigo O (2014). Credit constraints and agricultural risk for non-farm enterprises. *African Development Review*. 25(4): 648–662.
- Gans J and Persson L (2013). Entrepreneurial commercialization choices and the interaction between intellectual property rights and competition policy. *Industrial and Corporate Change*. 22(1): 131–151.
- García-Cabrera A and García-Soto M (2008). Cultural differences and entrepreneurial behaviour: An intra-country cross-cultural analysis in Cape Verde. *Entrepreneurship and Regional Development*. 20(5): 451–483.
- Gebreeyesus M (2017). A natural experiment of industrial policy: Floriculture and the metal and engineering industries in Ethiopia. In: Page J and Tarp F, eds. *The Practice of Industrial Policy: Government–Business Coordination in Africa and East Asia*. Oxford University Press. Oxford: 191–210.
- GEM (2015). *GEM Uganda 2012 Executive Report*. Kampala.
- GEM (2017). *Global Report 2016/17*. Global Entrepreneurship Research Association. London.
- GEM (2018). *Global Report 2017/18*. Global Entrepreneurship Research Association. London.
- Gennaioli N, La Porta R López-de-Silanes F and Shleifer A (2013). Human capital and regional development. *The Quarterly Journal of Economics*. 128(1): 105–164.
- Gereffi G (1999). A commodity chains framework for analysing global industries. Working paper.
- Gereffi G (2014). Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*. 21(1): 9–37.
- Giacomin O, Janssen F, Guyot J and Lohest O (2011). Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs. MPRA Paper No. 29506.
- Gibb AA (1987). Enterprise culture: Its meaning for education and training. *Journal of European Industrial Training*. 11(2): 2–38.
- Gindling TH and Newhouse D (2012). Self-employment in the developing world. Policy Research Working Paper Series No. 6201. World Bank. Washington.
- Global Entrepreneurship Summit (2017). Government of India support for innovation and entrepreneurship in India. Available at <https://www.ges2017.org/govt-of-india-support-for-entrepreneurs/>.
- Gollin D (2008). Nobody's business but my own: Self-employment and small enterprise in economic development. *Journal of Monetary Economics*. 55(2): 219–233.
- González F, Prem M and Urzúa F (2018). The privatization origins of political corporations. Available at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3171595.
- Government of Malawi, FAO, ILO and United Nations Children's Fund (2018). Local Economy Impacts and Cost–Benefit Analysis of Social Protection and Agricultural Interventions in Malawi.
- Greiner LE (1972). Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*. July–August.
- Gries T and Naudé WA (2011). Entrepreneurship and human development: A capability approach. *Journal of Public Economics*. 95(3): 216–224.
- Grimm M, Knorringa P and Lay J (2012). Constrained gazelles: High potentials in West Africa's informal economy. *World Development*. 40(7): 1352–1368.
- Gurib-Fakim A (2011). Small island developing States of the Indian Ocean Towards an action plan for medicinal plants. *Asian Biotechnology and Development Review*. 13(3): 1–6.
- Gust (2016). Global accelerator report 2016. Available at http://gust.com/accelerator_reports/2016/global/.
- Hafer R (2017). Female entrepreneurship and IQ. In: Ahmetoglu G, Chamorro-Premuzic T, Klinger B and Karcisky T, eds. *The Wiley Handbook of Entrepreneurship*. John Wiley and Sons. Hoboken, New Jersey, United States: 187–204.
- Hagel J, Seely Brown J, Wooll M and de Maar A (2015). Shorten the value chain: Transforming the stages of value delivery. Deloitte University Press.
- Hansen MW, Buur L, Therkildsen O and Kjaer M (2014). The political economy of local content in African extractives: lessons from three African countries. Paper presented at the annual meeting of the meeting of the Danish Political Science Association. 23–24 October. Vejle.
- Harrison AE, Lin JY and Xu LC (2014). Explaining Africa's (dis)advantage. *World Development*. 63: 59–77.
- Hartmann D, Guevara MR, Jara-Figueroa C, Aristarán M and Hidalgo CA (2017). Linking Economic Complexity, Institutions, and Income Inequality. *World Development*. 93: 75–93.
- Hastings JS, Madrian BC and Skimmyhorn WL (2013). Financial literacy, financial education and economic

- outcomes. *Annual Review of Economics*. 5(1): 347–373.
- Hartog C, Parker S, van Stel A and Thurik R (2010). The two-way relationship between entrepreneurship and economic performance. EIM Research Report H200822.
- Hausmann R and Rodrik D (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*. 72(2): 603–633.
- Herrington M and Kelley D (2013). *African Entrepreneurship: Sub-Saharan African Regional Report*. University of Cape Town. Cape Town.
- Herzberg B and Wright A (2013). The PPD [public–private dialogue] handbook: A toolkit for business environment reformers. Operational guidelines for the charter of good practice in using public–private dialogue for private sector development. Working paper. Department for International Development (United Kingdom), World Bank, International Finance Corporation and OECD Development Centre.
- Hessels J and Naudé W (2017). The intersection of the fields of entrepreneurship and development economics: A review towards a new view. Discussion Paper Series No. 11103. Institute of Labour Economics.
- Hitt MA, Ireland RD, Camp M and Sexton DL (2001). Strategic entrepreneurship: Entrepreneurial strategies for wealth creation. *Strategic Management Journal*. 22(6–7): 479–491.
- Hoffmann A, Larsen M and Oxholm AS (2006). *Quality Assessment of Entrepreneurship Indicators*. Version 2. National Agency for Enterprise and Construction. Copenhagen.
- Hofstede G and Bond M (1988). The Confucius connection: From cultural roots to economic growth. *Organizational Dynamics*. 16(1): 5–21.
- Hove S (2016). Unlocking infrastructure potential in Africa: The role of sovereign wealth funds. 1 September. Available at www.howwemadeditinafrica.com/unlocking-infrastructure-potential-africa-role-sovereign-wealth-funds/56256/.
- Hughes JR (1966). *The Vital Few: American Economic Progress and Its Protagonists*. 1st ed. Houghton Mifflin. New York.
- Human Rights Watch (2017). *World Report 2017*. Seven Stories Press. New York.
- Humphrey J and Memedovic O (2006). Global value chains in the agrifood sector. Working Papers. UNIDO. Vienna.
- Humphrey J and Schmitz H (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*. 36(9): 1017–1027.
- Hussain NM (2000). Linkages between SMEs and large industries for increased markets and trade: An African perspective. Economic Research Paper No. 53. African Development Bank. Abidjan.
- ICF International (2016). Volume II: Admission of migrant entrepreneurs. Study for an evaluation and an impact assessment on a proposal for a revision of the Council Directive 2009/50/EC (“EU Blue Card Directive”).
- International Centre for Trade and Sustainable Development (2016). The gender dimensions of global value chains. Issue paper. Geneva.
- International Finance Corporation (2014). Stories of Impact: Agribusiness – Opportunities Abound in South Asia.
- Intergovernmental Forum on Mining, Minerals, Metals and Sustainable Development (2018). *Guidance for Governments: Local Content Policies*. International Institute for Sustainable Development. Winnipeg.
- International Fund for Agricultural Development (2016). *Rural Development Report 2016: Fostering Inclusive Rural Transformation*. Rome.
- International Institute for Environment and Development, HIVOS and Mainumby Nakurutú (2012). *Small Producer Agency in the Globalized Market: Making Choices in a Changing World*. London.
- International Institute for Environment and Development and Sustainable Food Lab (2011). Under what conditions are value chains effective tools for pro-poor development?
- International Institute for Sustainable Development (2012). *Business Models for Foreign Investment in Agriculture in Laos*. Geneva.
- ILO (2011). *Growth, Productive Employment and Decent Work in the Least Developed Countries: Report of ILO for the Fourth United Nations Conference on the Least Developed Countries, 9–13 May*. Geneva.
- ILO (2014). *Wages and Working Hours in the Textiles, Clothing, Leather and Footwear Industries*. International Labour Office. Geneva.
- ILO (2016a). Gender pay gaps persist in Asia’s garment and footwear sector. Asia–Pacific Garment and Footwear Sector Research Note. Issue 4. Geneva.
- ILO (2016b). Women’s entrepreneurship development: Encouraging women entrepreneurs for jobs and development. Fact sheet. 1 March. Geneva.
- ILO (2017a). Food and agriculture global value chains: Drivers and constraints for occupational safety and health improvement – Three case studies. Volume Two. Geneva.
- ILO (2017b). Recent trade policy developments and possible implications for Cambodia’s garment and footwear sector. Cambodian Garment and Footwear Sector Bulletin. Issue 5. Geneva.
- ILO (2017c). What explains strong export and weak employment figures in the Cambodian garment

- sector? Cambodian Garment and Footwear Sector Bulletin. Issue 6. Geneva.
- ILO (2018). Entrepreneurship development interventions for women entrepreneurs: An update on what works. Issue Brief No. 7. January. Geneva.
- ILO and World Trade Organization (2011). *Making Globalization Socially Sustainable*. World Trade Organization. Geneva.
- International Monetary Fund (2015). *Asia and Pacific: Stabilizing and Outperforming Other Regions*. Regional Economic Outlook. Washington.
- International Monetary Fund (2018). Shadow economies around the world: What did we learn over the last 20 years? Working Paper No. 18/17. Washington.
- International Organization for Migration (2018). *World Migration Report 2018*. Geneva.
- International Organization for Migration and Migration Policy Institute (2012). *Developing a Road Map for Engaging Diasporas in Development a Handbook for Policymakers and Practitioners in Home and Host Countries*. Geneva.
- International Telecommunication Union (2008). *ICTs, LDCs and the [Sustainable Development Goals]: Achieving Universal and Affordable Internet in the Least Developed Countries*. Geneva.
- International Trade Centre (2013). LDCs and global value chains: Using aid for trade to seize new opportunities. Technical paper. Geneva.
- International Trade Centre (2015a). *United Republic of Tanzania Cotton-to-clothing Strategy 2016–2020*. Geneva.
- International Trade Centre (2015b). *Ethiopia Textile and Clothing Value Chain Road Map 2016–2020*. Geneva.
- International Trade Centre (2017). *SME Competitiveness Outlook 2017: The Region : A Door to Global Trade*. Geneva.
- Johnson P (2005). Targeting firm births and economic regeneration in a lagging region. *Small Business Economics*. 24(5): 451–464.
- Jung T and Kim J (2017). Policy efforts to foster innovative SMEs in [the Republic of] Korea: Lessons for developing countries. In: Williams CC and Gurtoo A, eds. *Routledge Handbook of Entrepreneurship in Developing Economies*. Routledge. London and New York: 511–528.
- Kamuganga DN (2012). Does intra-Africa regional trade cooperation enhance export survival? Prepared for the African Economic Conference. Kigali. 30 October–2 November.
- Kanbur SM (1979). Of risk taking and the personal distribution of income. *Journal of Political Economy*. 87(4): 769–797.
- Kaplinsky R (2005). *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place*. Polity. Cambridge.
- Karekezi S, McDade S, Boardman B and Kimani J (2012). Energy, poverty and development. In: International Institute for Applied Systems Analysis. *Global Energy Assessment: Towards a Sustainable Future*. Cambridge University Press. Cambridge:151–190.
- Keane J (2017). Emerging tiers of suppliers and implications for upgrading in the high-value agriculture supply chains. In: Keane J and Baimbill-Johnson R, eds. *Future Fragmentation Processes: Effectively Engaging with the Ascendancy of Global Value Chains*. Commonwealth Secretariat. London.
- Keane J and Baimbill-Johnson R, eds. (2017). *Future Fragmentation Processes: Effectively Engaging with the Ascendancy of Global Value Chains*. Commonwealth Secretariat. London.
- Keane J and te Velde DW (2008). The role of textile and clothing industries in growth and development strategies and. Overseas Development Institute. London.
- Kerr SP, Kerr W, Özden Ç and Parsons C (2016). Global Talent Flows. *Journal of Economic Perspectives*. 30(4): 83–106.
- Kibreab G (2009). Forced labour in Eritrea. *The Journal of Modern African Studies*. 47(1): 41–72.
- Kirzner IM (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press. Chicago.
- Klein PG (2008). Opportunity discovery, entrepreneurial action and economic organization. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2(3): 175–190.
- Kowalski P, González JL, Ragoussis A and Ugarte C (2015). Participation of developing countries in global value chains. OECD Trade Policy Papers. No. 179. Paris.
- La Porta R and Shleifer A (2008). The Unofficial Economy and Economic Development. Brookings Papers on Economic Activity. 39(2): 275–352.
- La Porta R and Shleifer A (2014). Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*. 28(3): 109–126.
- Lall S (1996). Paradigms of development: The East Asian debate. *Oxford Development Studies*. 24(2): 111–131.
- Lall S and Teubal M (1998). “Market-stimulating” technology policies in developing countries: A framework with examples from East Asia. *World Development*. 26(8): 1369–1385.
- Landesmann M (1988). Structural change. In: Kurz HD and Salvadori N, eds. *The Elgar Companion to Classical Economics*. Edward Elgar. Cheltenham: 422–428.

- Landesmann M, Hagemann H and Scazzieri R (2003). Introduction. In: Landesmann M, Hagemann H and Scazzieri R, eds. *The Economics of Structural Change*. Edward Elgar. Cheltenham: 11–43.
- Lanjouw JO and Lanjouw P (2001). The rural non-farm sector: Issues and evidence from developing countries. *Agricultural Economics*. 26(1): 1–23.
- Lee N (2012). Assessing the obstacles faced by actual and potential high-growth firms. Big Innovation Centre.
- Leibenstein H (1968). Entrepreneurship and development. *American Economic Review*. Papers and Proceedings of the Eightieth Annual Meeting of the American Economic Association. 58(2): 72–83.
- Lemma A and Te Velde DW (2017). State–business relations as drivers of economic performance. In: Page J and Tarp F, eds. *The Practice of Industrial Policy: Government–Business Coordination in Africa and East Asia*. Oxford University Press. Oxford, United Kingdom: 63–79.
- Lewis WA (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*. 22(2):139–191.
- Liedholm C and Kilby P (1989). The role of non-farm activities in the rural economy. In: Panchamukhi VR and Williamson JG, eds. *The Balance between Industry and Agriculture in Economic Development*. Palgrave Macmillan. London:340–366.
- Lucas R (1978). On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*. 9(2):508–523.
- Lundvall B-Å, ed. (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Pinter. London.
- Makhaya T (2012). The intersection between competition policy and entrepreneurship. 10 February. Available at <https://trudimakhaya.co.za/the-intersection-between-competition-policy-and-entrepreneurship>.
- Malapit HJL (2012). Are women more likely to be credit constrained? Evidence from low-income urban households in the Philippines. *Feminist Economics*. 18(3):81–108.
- Maloney WF (2004). Informality revisited. *World Development*. 32(7):1159–1178.
- Margolis DN (2014). By choice and by necessity: Entrepreneurship and self-employment in the developing world. *The European Journal of Development Research*. 26(4):419–436.
- Mazzucato M (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Anthem Press. London.
- Mazzucato M and Pérez C (2014). Innovation as growth policy: The challenge for Europe. Science Policy Research Unite Working Paper 2014-13..
- McMillan M, Rodrik D and Sepúlveda C, eds. (2017). *Structural change, Fundamentals and Growth: A Framework and Case Studies*. International Food Policy Research Institute. Washington, D.C.
- McMillan M, Rodrik D and Verduzco-Gallo Í (2014). Globalization, structural change and productivity growth, with an update on Africa. *World Development*. 63:11–32.
- Mealy P, Farmer JD and Teytelboym A (2018). A new interpretation of the economic complexity index. Institute for New Economic Thinking Oxford Working Paper No. 2018-04.
- Medina L and Schneider F (2018). Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? IMF Working Paper No. 18/17. International Monetary Fund (IMF). Washington (DC).
- Meet Oluwayimika Angel Adelaja , Nigeria's first female high tech shipping container farmer & hydroponics expert (2017). najagists.com. See <https://najagists.com/meet-angel-adelaja-nigerias-first-female-high-tech-shipping-container-farmer-hydroponics-expert/>.
- Mellor J and Lele UJ (1973). Growth linkages of the new food grain technologies. *Indian Journal of Agricultural Economics*. 18(1):35–55.
- Metcalfe JS (2006). Entrepreneurship: An evolutionary perspective. In: Basu A, Casson M, Wadeson N and Yeung B, eds. *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford University Press. Oxford: 59–90.
- Minniti M and Naudé W (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries? *The European Journal of Development Research*. 22(3):277–293.
- Minot N and Ronchi L (2014). Contract farming: Risks and benefits of partnership between farmers and firms. Viewpoint No. 102736. Note No. 344.
- Mkandawire T (2001). Thinking about developmental states in Africa. *Cambridge Journal of Economics*. 25(3):279–314.
- Mori N (2014). Women's Entrepreneurship Development in [the United Republic of] Tanzania: Insights and Recommendations. ILO. Geneva.
- Moyer-Lee J and Prowse M (2012). How traceability is restructuring Malawi's tobacco industry. Working Paper No. 2012.05. Institute of Development Policy and Management. University of Antwerp.
- Mudambi R (2008). Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*. 8(5):699–725.
- Mugabi E (2014). Women's Entrepreneurship Development in Uganda: Insights and Recommendations. ILO. Geneva.

- Mulligan G (2017). \$12 [million] initiative launched to boost Gambia entrepreneurship, jobs. Disrupt Africa. 13 February.
- Murphy KM, Schleifer A and Vishny RW (1991). The allocation of talent: Implications for growth. *Quarterly Journal of Economics*. 106(2):503–530.
- Nagler P and Naudé W (2017). Non-farm enterprises in rural Africa: New empirical evidence. Policy Research Working Paper Series No. 7066. World Bank.
- NaijaGists.com (2017). Meet Angel Adelaja, Nigeria's first female high-tech shipping container farmer and hydroponics expert. 22 August. Available at <https://naijagists.com/meet-angel-adelaja-nigerias-first-female-high-tech-shipping-container-farmer-hydroponics-expert/>.
- Naudé W (2011). Entrepreneurship and economic development: An introduction. In: Naudé W, ed. *Entrepreneurship and Economic Development*. Studies in Development Economics and Policy. Palgrave Macmillan. Basingstoke: 3–17.
- Naudé W (2013). Entrepreneurship and economic development: Theory, evidence and policy. Discussion Paper Series No. 7507. Institute of Labour Economics. Bonn.
- Negassa A, Baker D, Mugunieri L, Costagli R, Wanyoike F, Abdulle MH and Omore A (2012). *The Somali Chilled Meat Value Chain: Structure, Operation, Profitability and Opportunities to Improve the Competitiveness of Somalia's Chilled Meat Export Trade*. International Livestock Research Institute. Nairobi.
- Neill S, Metcalf LE and York JL (2017). Distinguishing entrepreneurial approaches to opportunity perception. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 23(2): 296–316.
- Nelson RR, ed. (1993). *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford University Press. New York.
- Neumark D and McLennan M (1995). Sex discrimination and women's labor market outcomes. *The Journal of Human Resources*. 30(4): 713–740.
- news24 (2017). Guinea-Bissau reaps reward as world goes nuts for cashews. 24 September.
- Nightingale P and Coad A (2014). Muppets and gazelles: Political and methodological biases in entrepreneurship research. *Industrial and Corporate Change*. 23(1): 113–143.
- Nissanke M (2017). The changing landscape in commodity markets and trade and implications for development. In: Keane J and Baimbill-Johnson R, eds. *Future Fragmentation Processes: Effectively Engaging with the Ascendancy of Global Value Chains*. Commonwealth Secretariat. London.
- Nkurunziza JD (2010). The effect of credit on growth and convergence of firm size in Kenyan manufacturing. *The Journal of International Trade and Economic Development*. 19(3): 465–494.
- Nolintha V and Jajri I (2015). The Garment Industry in Laos[the Lao People's Democratic Republic]: Technological capabilities, global production chains and competitiveness. Economic Research Institute for the Association of Southeast Asian Nations and East Asia Working Paper No. DP-2015-13.
- Nübler I (2011). Industrial policies and capabilities for catching up: Frameworks and paradigms. Employment Working Paper No. 77. International Labour Office. Geneva.
- Ocampo JA (2005). The quest for dynamic efficiency: Structural dynamics and economic growth in developing countries. In: Ocampo J A, ed. *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Stanford University Press and World Bank. Washington: 3–44.
- Ocampo JA and Vos R (2008). Structural change and economic growth. In: Ocampo JA and Vos R, eds. *Uneven Economic Development*. Zed Books. London: 33–58.
- OECD (2005). Corporate governance of State-owned enterprises: A survey of OECD countries. Paris.
- OECD (2013a). *An International Benchmarking Analysis of Public Programmes for High-growth Firms*. Final report. OECD Local Economic and Employment Development Programme and Danish Business Authority. OECD Publishing. Paris.
- OECD (2013b). Youth entrepreneurship. Background paper. OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development. Paris.
- OECD (2015a). Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies. Summary paper. Paris.
- OECD (2015b). *State-owned Enterprises in the Development Process*. OECD. Paris.
- OECD (2017a). *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2017*. Paris.
- OECD (2017b). Unlocking the potential of youth entrepreneurship in developing countries: from subsistence to performance. Paris.
- OECD (2017c). GVC participation in the agriculture and food sectors January. Available at [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/CA/WP\(2016\)1/PART2/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/CA/WP(2016)1/PART2/FINAL&docLanguage=En).
- OECD (2018). Enhancing SME access to diversified financing instruments. Discussion paper. Paris.
- OECD and European Union (2017). Policy brief on women's entrepreneurship. Paris and Brussels.

- OECD and Eurostat (2005). *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. OECD Publishing, Paris.
- OECD and FAO (2017). *OECD–FAO Agricultural Outlook 2017–2026*. OECD Publishing, Paris.
- OECD and World Bank Group (2015). *Inclusive Global Value Chains: Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries*. Paris and Washington.
- Origin Africa (2017). Lesotho: Africa's inspired apparel sourcing hotspot. September.
- Osondu CK (2014). Determinants of decision for non-farm entrepreneurship by women farmers in Ikwuano Local Government Area, Abia State. *Agrosearch*. 14(2): 154–167.
- Owoo NS and Naudé W (2017). Proximity and firm performance: Evidence from non-farm rural enterprises in Ethiopia and Nigeria. *Regional Studies*. 51(5): 688–700.
- Oya C, Schaefer F, Skolidou D, McCosker C and Langer L (2017). Effects of certification schemes for agricultural production on socio-economic outcomes in low- and middle-income countries: A systematic review.
- Oyson MJ and Whittaker DH (2010). An opportunity-based approach to international entrepreneurship: pursuing opportunities internationally through prospection. Proceedings of The Eighteenth Annual High Technology Small Firms Conference.
- Oyson MJ and Whittaker DH (2015). Entrepreneurial cognition and behaviour in the discovery and creation of international opportunities. *Journal of International Entrepreneurship*. 16(3): 303–336.
- Page J and Söderborn M (2015). Is small beautiful? Small enterprise, aid and employment in Africa. *African Development Review*. 27(S1): 44–55.
- Page J and Tarp F, eds. (2017). *The Practice of Industrial Policy: Government–Business Coordination in Africa and East Asia*. Oxford University Press, Oxford.
- Palich LE and Bagby DR (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*. 10(6): 425–438.
- Phillips N (2017). Power and inequality in the global political economy. *International Affairs*. 93(2): 429–444.
- Platanía M (2014). Trade advantage of Italian industrial districts: Persistence and change. *Regional and Sectoral Economic Studies*. 14(2): 39–52.
- van der Pols D (2015). Business opportunity report Ethiopia textile and apparel industry. Nash International.
- Ponte S and Sturgeon T (2017). Explaining governance in global value chains: a modular theory-building effort. *Review of International Political Economy*. 21(1): 195–223.
- Porter M (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*. 76(6): 77–90.
- Poschke M (2013). Who becomes an entrepreneur? Labour market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 37(3): 693–710.
- Price Waterhouse Cooper (2015). State-owned enterprises: Catalysts for public value creation?
- Pugliese E, Chiarotti GL, Zaccaria A and Pietronero L (2017). Complex economies have a lateral escape from the poverty trap. *PLOS ONE*. 12(1): e0168540.
- Purvis M and Grainger A, eds. (2004). *Exploring Sustainable Development: Geographical Perspectives*. Earthscan, London.
- Quatraro F and Vivarelli M (2015). Drivers of entrepreneurship and post-entry performance of newborn firms in developing countries. *The World Bank Research Observer*. 30(2): 277–305.
- Qureshi MS and te Velde D (2013). State–business relations, investment climate reform and firm productivity in sub-Saharan Africa. *Journal of International Development*. 25(7): 912–935.
- Rakhmatullin R and Todeva E (2016). *Industry Global Value Chains, Connectivity and Regional Smart Specialization in Europe an Overview of Theoretical Approaches and Mapping Methodologies*. European Union, Brussels.
- Rannikko H and Autio E (2015). *The Impact of High-Growth Entrepreneurship Policy in Finland*. Science Business Publishing, London.
- Rasoanaivo P (2011). Drugs and phytomedicines in Indian Ocean and Madagascar: Issues in research, policy and public health. *Asian Biotechnology and Development Review*. 13(3): 7–25.
- Reardon T (1997). Using evidence of household income diversification to inform study of the rural non-farm labour market in Africa. *World Development*. 25(5): 735–747.
- Reardon T, Barrett CB, Berdegue JA and Swinnen JFM (2009). Agrifood industry transformation and small farmers in developing countries. *World Development*. 37(11): 1717–1727.
- Reardon T, Berdegue JA, Barrett CB and Stamoulis K (2007). Household income diversification into rural non-farm activities. In: Haggblade S, Hazell PBR and Reardon T, eds. *Transforming the Rural Non-farm Economy: Opportunities and Threats in the Developing World*. Johns Hopkins University Press, Baltimore: 115–140.

- Rijkers B and Söderbom M (2013). The effects of risk and shocks on non-farm enterprise development in rural Ethiopia. *World Development*. 45: 119–136.
- Rijkers B, Söderbom M and Loening JL (2010). A rural–urban comparison of manufacturing enterprise performance in Ethiopia. *World Development*. 38(9): 1278–1296.
- Rodrik D (2008). Industrial policy: don't ask why, ask how. *Middle East Development Journal*. (Demo Issue): 1–29.
- Rodrik D (2013). The past, present, and future of economic growth. Working Paper 1. Global Citizen Foundation. Geneva.
- Romer P (2018). Doing business. 15 January. Available at <https://paulromer.net/doing-business/>.
- Rosenzweig MR (2005). Consequences of migration for developing countries. UN/POP/MIG/2005/08. 30 June.
- Rouse J and Jayawarna D (2006). The financing of disadvantaged entrepreneurs. Are enterprise programmes overcoming the finance gap? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. 12(6): 388–400.
- RTI International (2016). Data for Education Programming in Asia and the Middle East (DEP/AME) Lower Mekong Workforce Skills Gap Analysis and Implications for Regional Economic Growth United States Agency for International Development. Washington.
- Rwanda, Ministry of Youth and ICT (2015). Smart Rwanda 2020 Master Plan: Towards a knowledge-based society through smart ICT.
- Rwanda, Ministry of Trade and Industry (2017). Made in Rwanda Policy. Available at http://www.minicom.gov.rw/fileadmin/minicom_publications/documents/Made_in_Rwanda_Policy_-_Website_Version.pdf.
- Sackey S (2013). The venture capital industry in Ghana and the way forward. 22 October. Available at www.myjoyonline.com/opinion/2013/October-22nd/the-venture-capital-industry-in-ghana-and-the-way-forward.php.
- Santilli J (2015). The recognition of foods and food-related knowledge and practices as an intangible cultural heritage. *DEMETERA: Food, Nutrition and Health*. 10(3): 585–606.
- Schumpeter JA (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Harvard University Press. Cambridge (MA).
- Schumpeter JA (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper and Brothers. 1st ed. New York.
- Sharma R (2017). Sovereign wealth funds investment in sustainable development sectors. Background paper prepared for the High-level Conference on Financing for Development and the Means of Implementation of the 2030 Agenda on Sustainable Development, Doha, 18 and 19 November 2017.
- Shaver K and Davis A (2017). The psychology of entrepreneurship: a selective review and a path forward. In: Ahmetoglu G, Chamorro-Premuzic T, Klinger B and Karucisky T, eds. *The Wiley Handbook of Entrepreneurship*. John Wiley and Sons. Hoboken: 97–111.
- Shaw V and Darroch J (2004). Barriers to internationalization: A study of entrepreneurial new ventures in New Zealand. *Journal of International Entrepreneurship*. 2(4): 327–343.
- Shi X, Heerink N and Qu F (2007). Choices between different off-farm employment subcategories: An empirical analysis for Jiangxi Province, China. *China Economic Review*. 18(4): 438–455.
- Siba E (2016). Africa in focus: Enabling female entrepreneurs and beyond. Brookings Institute. Washington.
- Siba E and Gebreeyesus M (2014). Learning to export and learning by exporting: The case of Ethiopian manufacturing. Working Paper No. 2014/105. UNU-WIDER. Helsinki.
- Singh G and Belwal R (2008). Entrepreneurship and SMEs in Ethiopia: Evaluating the role, prospects and problems faced by women in this emergent sector. *Gender in Management: An International Journal*. 23(2): 120–136.
- Soete L (2013). Is innovation always good? In: Fagerberg J, Martin B R and Andersen ES, eds. *Innovation Studies*. Oxford University Press: 134–144. Oxford.
- Staritz C and Morris M (2013). Local embeddedness, upgrading and skill development: Global value chains and foreign direct investment in Lesotho's apparel industry. Capturing the Gains Working Paper No. 20.
- Staritz C, Morris M and Plank L (2016). Clothing global value chains and sub-Saharan Africa: Global exports, regional dynamics and industrial development outcomes. International Trade Working Paper No. 2016/16.
- Steel G (2017). Navigating (im)mobility: Female entrepreneurship and social media in Khartoum. *Africa*. 87(2): 233–252.
- Storey DJ (1994). *Understanding the Small Business Sector*. Routledge. London.
- Strategyzer (nd). Taobao.com: Reinventing (e-) commerce.
- Strategyzer (2017). StratChat: Business model design for 21st century companies. Webinar session. Available at <https://blog.strategyzer.com/posts/2017/9/26/>

- replay-business-model-design-for-21st-century-companies.
- Struthers J (2017). Commodity price volatility: An evolving principal-agent problem. In: Keane J and Baimbill-Johnson R, eds. *Future Fragmentation Processes: Effectively Engaging with the Ascendancy of Global Value Chains*. Commonwealth Secretariat. London.
- Struthers J and Nziku D (2018). Rural entrepreneurship and linkages in the least developed countries. Paper prepared for UNCTAD.
- Sturgeon TJ and Kawakami M (2010). Global value chains in the electronics industry: Was the crisis a window of opportunity for developing countries? World Bank Policy Research Working Paper No. 5417. Washington.
- Sustainable Organic Agriculture Action Network (2013). Best practice guideline for agriculture and value chains.
- Syrquin M (1988). Patterns of structural change. In: Chenery H, and In: Srinivasan T N, eds. *Handbook of Development Economics*. Elsevier. Amsterdam: 203–273.
- Szirmai A, Naudé WA and Goedhuys M (2011). Entrepreneurship, innovation and economic development: An overview. In: Szirmai A, Naudé W A and Goedhuys M, eds. *Entrepreneurship, Innovation and Economic Development*. UNU-WIDER Studies in Development Economics. Oxford University Press. Oxford: 3–32.
- Taglioni D and Winkler D (2017). *Making Global Value Chains Work for Development*. International Bank for Reconstruction and Development/World Bank. Washington.
- Tamvada JP (2010). Entrepreneurship and welfare. *Small Business Economics*. 34(1):65–79.
- Taube G and Tadesse H (1996). Presumptive taxation in sub-Saharan Africa: Experiences and prospects. International Monetary Fund Working Paper WP/96/5. Washington.
- te Velde D. (2010). Effective state-business relations, industrial policy and economic growth: Improving Institutions for Pro-Poor Growth. ODI publication London.
- te Velde DW (2013a). Economic transformation: Where are we heading, post-2015? Available at <https://www.odi.org/comment/8084-economic-transformation-where-are-we-heading-post-2015>.
- te Velde DW (2013b). Introduction and overview. In: te Velde DW, ed. *State-Business Relations and Industrial Policy: Current Policy and Research Debates*. Economic and Social Research Council–Department for International Development Growth Research Programme. London.
- Teague B and Gartner W. (2017). Toward a theory of entrepreneurial behaviour. In: Ahmetoglu G, Chamorro-Premuzic T, Klinger B and Karucisky T, eds. *The Wiley Handbook of Entrepreneurship*. John Wiley Sons. Hoboken, New Jersey: 71–94.
- The Conversation* (2018). America's petty policy on used clothes for Africa. 17 April.
- The Economist* (2012a). Comparative advantage: The boomerang effect. 21 April.
- The Economist* (2012b). The lure of Chilecon Valley. 13 October.
- The Economist* (2014a). Cooking up a business cluster. 22 February.
- The Economist* (2014b). Learning to sell online: Cash cow, Taobao. 24 May.
- The Economist* (2018a). Why there is a worldwide shortage of vanilla: There's a reason why your favourite ice cream may be costing a bit more. 28 March.
- The Economist* (2018b). The World Bank's "ease of doing business" report faces tricky questions. 20 January.
- The Fung Group (2016). In womenswear, price resistance is increasing. Available at <http://www.deborahweinswig.com/wp-content/uploads/2016/10/Fung-and-First-Insight-Womenswear-Report-October-26-2016.pdf>.
- The New York Times* (2007). China grabs West's smoke-spewing factories. 21 December.
- The Observatory of Economic Complexity (2016). MIT. See <https://atlas.media.mit.edu/en/resources/about/>.
- Thurik R, Wennekers S and Uhlaner L (2002). Entrepreneurship and economic performance: A macro perspective. *International Journal of Entrepreneurship Education*. 1(2): 157–179.
- Timm S (2018). GEM looking into questionable data says director. 30 March. Available at <http://ventureburn.com/2018/03/gem-looking-questionable-data-says-director/>.
- Timmer CP (2007). The structural transformation and the changing role of agriculture in economic development: Empirics and implications. Presented at a Wendt Lecture of the American Enterprise Institute. 30 October. Washington.
- Timmer CP (2013). Food security in Asia and the Pacific: The Rapidly changing role of rice. *Asia and the Pacific Policy Studies*. 1(1): 73–90.
- Tumbewaze P (2013). Rwanda, Korea Telecom sign 4G LTE deal. *The New Times*. 10 June.
- Unfairtobacco (2016). Malawi: Tobacco auction started. Available at www.unfairtobacco.org/en/malawi-tobacco-auction-started/.

- United Nations (1987). Report of the World Commission on Environment and Development. Annex. A/42/427. New York. 4 August.
- United Nations (2005). *TNCs [Transnational Corporations] and the Removal of Textiles and Clothing Quotas* (United Nations publication. Sales No. E.05.II.D.20. New York and Geneva).
- United Nations (2011). Programme of Action for the Least Developed Countries for the Decade 2011–2020. A/CONF.219/3/Rev.1. 23 May.
- United Nations (2012). General Assembly resolution 66/288. The future we want. A/RES/66/288. New York. 27 July.
- United Nations (2015a). General Assembly resolution 70/1. Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development. New York. 25 September.
- United Nations (2015b). General Assembly resolution 69/313. Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development (Addis Ababa Action Agenda). New York. 17 August.
- United Nations (2017a). *Expanding Productive Capacity: Lessons Learned from Graduating Least Developed Countries*. Committee for Development Policy. Policy note. (United Nations publication. Sales No. E.18.II.C.3. New York).
- United Nations (2017b). *Financing Sustainable Urban Development in the Least Developed Countries* (United Nations publication. New York).
- United Nations (2018). International Trade Statistics (Comtrade) database See <https://comtrade.un.org/>.
- UNCTAD (2000). *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. ASIT Advisory Studies No. 16 (United Nations publication. Sales No. E.01.II.D.5. New York and Geneva).
- UNCTAD (2006a). *The Least Developed Countries Report 2006: Developing Productive Capacities* (United Nations publication. Sales No. E.06.II.D.9. New York and Geneva).
- UNCTAD (2006b). *A Case Study of the Salmon Industry in Chile* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2007). *The Least Developed Countries Report 2007: Knowledge, Technological Learning and Innovation for Development* (United Nations publication. Sales No. E.07.II.D.8. New York and Geneva).
- UNCTAD (2009). *The Least Developed Countries Report 2009: The State and Development Governance* (United Nations publication. Sales No. E.09.II.D.9. New York and Geneva).
- UNCTAD (2010). *The Least Developed Countries Report 2010: Towards a New International Development Architecture for LDCs* (United Nations publication. Sales No. E.10.II.D.5. New York and Geneva).
- UNCTAD (2011a). *Local Production of Pharmaceuticals and Related Technology Transfer in Developing Countries: A Series of Case Studies by the UNCTAD secretariat* (United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.18. New York and Geneva).
- UNCTAD (2011b). *Technology Innovation Report 2011: Powering Development with Renewable Energy Technologies* (United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.20. New York and Geneva).
- UNCTAD (2012a). *Entrepreneurship Policy Framework and Implementation Guidance* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2012b). FDI data on agriculture. Presentation delivered at FAO Investment Days, 17–18 December 2012, Rome.
- UNCTAD (2012c). Bangladesh: Sector-specific investment strategy and action plan – G20 indicators for measuring and maximizing economic value added and job creation from private investment in specific value chains. Pilot study results.
- UNCTAD (2012d). *The Least Developed Countries Report 2012: Harnessing Remittances and Diaspora Knowledge to Build Productive Capacities* (United Nations publication. Sales No. E.12.II.D.18. Geneva and New York).
- UNCTAD (2013a). *The Least Developed Countries Report 2013: Growth with Employment for Inclusive and Sustainable Development* (United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.1. New York and Geneva).
- UNCTAD (2013b). *World Investment Report 2013: Global Value Chains – Investment and Trade for Development* (United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.5. New York and Geneva).
- UNCTAD (2013c). *Trade and Development Report 2013: Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy* (United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.3. New York and Geneva).
- UNCTAD (2013d). *Strengthening the Creative Industries for Development in the Republic of Korea*. UNCTAD/DITC/TED/2017/4. Web-only.
- UNCTAD (2013e). *Economic Development in Africa Report 2013: Intra-African trade – Unlocking Private Sector Dynamism* (United Nations publication. Sales No. E.13.II.D.2. New York and Geneva).
- UNCTAD (2014a). *The Least Developed Countries Report 2014: Growth with Structural Transformation – A Post-2015 Development Agenda* (United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.7. New York and Geneva).
- UNCTAD (2014b). *Transfer of Technology and Knowledge Sharing for Development: Science,*

- Technology and Innovation Issues for Developing Countries*. UNCTAD Current Studies on Science, Technology and Innovation No. 8 (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2014c). *Empowering Women Entrepreneurs Through Information and Communications Technologies: A Practical Guide* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2014d). *Trade and Development Report 2014: Global Governance and Policy Space for Development* (United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.4. New York and Geneva).
- UNCTAD (2014e). *Economic Development of Africa Report 2014: Catalysing Investment for Transformative Growth in Africa* (United Nations publication. Sales No. E.14.II.D.2. New York and Geneva).
- UNCTAD (2014f). How to formalize the informal sector: Make formalization easy and desirable. Unpublished paper. Available at <https://businessfacilitation.org/assets/documents/pdf/formalizing-the-informal-sector.pdf>.
- UNCTAD (2014g). *Looking at Trade through a Gender Lens: Summary of Seven Country Case Studies Conducted by UNCTAD* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2015a). *The Least Developed Countries Report 2015: Transforming Rural Economies* (United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.7. New York and Geneva).
- UNCTAD (2015b). *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2015: Preferential Trade Agreements*. (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2015c). Why geographical indications for least developed countries?
- UNCTAD (2015d). *Information Economy Report 2015: Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2015e). *Technology and Innovation Report 2015: Fostering Innovation Policies for Industrial Development* (United Nations publication. Sales No. E.15.II.D.3. New York and Geneva).
- UNCTAD (2016a). *The Least Developed Countries Report 2016: The Path to Graduation and Beyond – Making the Most of the Process* (United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.9. New York and Geneva).
- UNCTAD (2016b). *Trade and Development Report, 2016: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth*. (United Nations publication. Sales No. E.16.II.D.5. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017a). *The Least Developed Countries Report 2017: Transformational Energy Access* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.6. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017b). *Trade and Development Report 2017: Beyond Austerity – Towards A Global New Deal* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.5. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017c). *Key Statistics and Trends in Trade Policy 2016: G20 Policies and Export Performance of the Least Developed Countries* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2017d). *Economic Development in Africa Report 2017: Tourism for Transformative and Inclusive Growth* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.2. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017e). *Information Economy Report 2017: Digitalization, Trade and Development* (United Nations publication. Sales No. E.17.II.D.8. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017f). *The Gambia: Formulating the National Entrepreneurship Policy* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017g). *Science, Technology and Policy Review: Rwanda* (United Nations publication. Geneva).
- UNCTAD (2017h). *Rising Product Digitalization and Losing Trade Competitiveness* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2017i). *Fishery Exports and the Economic Development of Least Developed Countries: Bangladesh, Cambodia, the Comoros, Mozambique, Myanmar and Uganda* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2018a). *Achieving the Sustainable Development Goals in the Least Developed Countries: A Compendium of Policy Options* (United Nations publication. New York and Geneva).
- UNCTAD (2018b). *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies* (United Nations publication. Sales No. E.18.II.D.4. New York and Geneva).
- UNCTAD (2018c). *East African Community Regional Integration: Trade and Gender Implications*. Geneva.
- UNCTAD (2018d). *Selected Sustainable Development Trends in the Least Developed Countries 2018*. UNCTAD/ALDC/2018/1. Geneva.
- UNCTAD (2018e). *Economic Development in Africa Report 2018: Migration for Structural Transformation* (United Nations publication. Sales No. E.18.II.D.2. New York and Geneva).
- UNCTAD (2018f). *The Technology and Innovation Report 2018: Harnessing Frontier Technologies for Sustainable Development* (United Nations publication. Sales No. E.18.II.D.3. New York and Geneva).

- UNCTAD and UNIDO (2011). *Economic Development in Africa Report 2011: Fostering Industrial Development in Africa in the New Global Environment* (United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.14. New York and Geneva).
- United Nations Department of Economic and Social Affairs (2006). *World Economic and Social Survey 2006: Diverging Growth and Development*. New York.
- United Nations Department of Economic and Social Affairs (2017). *Frontier issues: The impact of the technological revolution on labour markets and income distribution*. New York.
- UNIDO (2013a). *Industrial Development Report 2013: Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change*. Sales No. E.13.II.B.46. Vienna.
- UNIDO (2013b). *The UNIDO Approach to Cluster Development. Key Principles and Project Experiences for Inclusive Growth*. Vienna.
- United Nations Research Institute for Social Development (2016). *Policy Innovations for Transformative Change: Implementing the 2030 Agenda for Sustainable Development*. Geneva.
- UNU-WIDER, University of Copenhagen and Myanmar Central Statistical Organization (2018). *Descriptive Report: Myanmar Micro, Small and Medium Enterprise Survey 2017*. UNU-WIDER. Helsinki.
- World Tourism Organization, International Trade Centre and Enhanced Integrated Framework (2017). *Tourism for Sustainable Development in Least Developed Countries: Leveraging Resources for Sustainable Tourism with the Enhanced Integrated Framework*. International Trade Centre. Geneva.
- United States Agency for International Development and East Africa Trade Investment Hub (2017). *Overview of the used clothing market in East Africa: Analysis of determinants and implications*.
- Valensisi G and Gauci A (2013). Graduated without passing? The employment dimension and LDCs' prospects under the Istanbul Programme of Action. Available at <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/86966/>.
- Valensisi G, Belaid F and Ozsoy T (2018). Firm characteristics and performance in the world's poorest countries. Paper prepared for UNCTAD.
- Van der Sluis J, Van Praag M and Vijverberg W (2005). Entrepreneurship selection and performance: A meta-analysis of the impact of education in developing economies. *The World Bank Economic Review*. 19(2): 225–261.
- van der Zwan P, Thurik R, Verheul I and Hessels J (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review* 6(3): 273–295.
- te Velde DW (2013). Economic transformation: Where are we heading, post-2015? December (accessed 23 January 2014).
- Verbeke A, Zargarzadeh MA and Osiyevskyy O (2014). Internalization theory, entrepreneurship and international new ventures. *Multinational Business Review*. 22(3): 246–269.
- Verheul I, Wennekers S, Audretsch D and Thurik R (2001). An eclectic theory of entrepreneurship. Tinbergen Institute Discussion Paper.
- Vivarelli M (2016). The middle-income trap: A way out based on technological and structural change. *Economic Change and Restructuring*. 49(2–3): 159–193.
- de Vries GJ, Timmer MP and de Vries K (2015). Structural transformation in Africa: Static gains, dynamic losses. *Journal of Development Studies*. 51(6): 674–688.
- Wagner J (2013). Exports, imports and firm survival: First evidence for manufacturing enterprises in Germany. *Review of World Economics*. 149(1): 113–130.
- Wang H and Brown S (2013). The potential of agricultural global value chains for select sub-Saharan African countries: a focus on regulation and trade with Asia. CUTS International. Geneva, Switzerland.
- Waste and Resources Action Programme (WRAP) (2016). *Textiles Market Situation Report*.
- Waswa Balunywa et al. (2015). GEM Uganda 2012 Executive Report. Global Entrepreneurship Monitor - GEM. Kampala.
- West and Karsten (2015). Start-up Chile: A “start-up for start-ups” in Chilecon Valley. Brookings. 19 August.
- Wennekers S, van Stel A, Carree M and Thurik R (2010). The relationship between entrepreneurship and economic development: Is it U-shaped? *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. 6(3): 167–237.
- Wennekers S and Thurik R (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*. 13(1): 27–56.
- Wiegratz J (2016). *Neoliberal Moral Economy: Capitalism, Sociocultural Change and Fraud in Uganda*. Rowman and Littlefield. London and New York.
- Wiggins S (2016). Agricultural and rural development reconsidered: A guide to issues and debates. Research Series Issue 1. International Fund for Agricultural Development. Rome.
- Williams CC and Gurtoo A (2017). Informal entrepreneurship in developing countries: An introductory overview. In: Williams CC and Gurtoo A, eds. *Routledge Handbook of Entrepreneurship in Developing Economies*. Routledge. London: 329–342.

- Williams CC, Martinez-Perez A and Kedir AM (2017). Informal entrepreneurship in developing economies: The impacts of starting up unregistered on firm performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 41(5): 773–799.
- Witt P (2004). Entrepreneurs' networks and the success of start-ups. *Entrepreneurship and Regional Development*. 16(5): 391–412.
- Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (2013). Informal workers in global horticulture and commodities value chains: A review of literature. Working Paper No. 28.
- Wong PK, Ho YP and Autio E (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*. 24(3): 335–350.
- World Bank (2011). Incentives, exports and international competitiveness in sub-Saharan Africa: Lessons from the apparel industry. No. 70181. Washington.
- World Bank (2012). *World Development Report 2013: Jobs*. Washington.
- World Bank (2016a). From evidence to policy: Supporting Nepal's trade integration strategy. Policy Note No. 2.
- World Bank (2016b). *World Development Report 2016: Digital Dividends*. World Bank.
- World Bank (2017). *State of Electricity Access Report*. Washington.
- World Bank (2018). *Women, Business and the Law*. Washington.
- World Bank Group, Institute of Developing Economies, OECD, Research Centre of Global Value Chains and World Trade Organization (2017). *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analysing the Impact of GVCs on Economic Development*. International Bank for Reconstruction and Development/World Bank. Washington.
- World Economic Forum (2014). The bold ones: High-impact entrepreneurs who transform industries. Insight Report. Geneva.
- World Economic Forum (2016). Competitive cities and their connections to global value chains. White Paper. World Economic Forum Global Agenda Council on Competitiveness. Geneva.
- World Economic Forum, World Bank and African Development Bank (2009). *The Africa Competitiveness Report 2009*. World Economic Forum. Geneva.
- World Tourism Organization, International Trade Centre and Enhanced Integrated Framework (2017). *Tourism for Sustainable Development in Least Developed Countries: Leveraging Resources for Sustainable Tourism with the Enhanced Integrated Framework*. International Trade Centre. Geneva.
- World Trade Organization (2013). Connecting least-developed countries to value chains. www.aid4trade.org.

"تشكل ريادة الأعمال المفعمة بالحيوية محركاً رئيسياً للتحول الهيكلي، ومن ثم للتنمية المستدامة، على الرغم من أنها تمثل جزءاً صغيراً فقط من الأنشطة الريادية. والسياسة الذكية في مجال ريادة الأعمال هي التي تعتبر أن ظروف ولادة الأنشطة الريادية المفعمة بالحيوية وديمومتها نادراً ما تنشأ بمحض الصدفة. وبغية التصدي للصعوبات التي يطرحها تحقيق التحول الهيكلي، ينبغي لصانعي السياسات في أقل البلدان نمواً أن يضعوا سياسات في مجال ريادة الأعمال تنطوي على استراتيجيات واضحة تحفز الأنشطة الريادية المفعمة بالحيوية على الصعيد المحلي وتعززها."

موخيسا كيتوبي، الأمين العام للأونكتاد

"يقدم تقرير أقل البلدان نمواً لعام ٢٠١٨ الصادر عن الأونكتاد مساهمة كبيرة، حيث إنه يبين الدور الحيوي الذي يؤديه النهج الاستباقي للدولة الريادية في مجالي الابتكار والنمو الطويل الأمد، ليس فقط في البلدان المتقدمة وإنما في أشد البلدان فقراً أيضاً. فالدولة الريادية هي التي تعطي للقطاع الخاص رؤية استراتيجية بعيدة المدى، وتحدد مسارات التغيير في المجالات التي تركز على مهام طموحة معينة تستهدف تحقيق قيمة مجتمعية، وهي أيضاً الدولة التي تقوم باستثمارات تدعم رواد الأعمال في تجسيد هذه الرؤية أكمل تجسيد على أرض الواقع وتعززهم."

ماريانا مازوكاتو، مديرة

Institute for Innovation and Public Purpose, University College London

"إن تقرير أقل البلدان نمواً لعام ٢٠١٨ الصادر عن الأونكتاد يبين لصانعي القرارات في أفريقيا والجهات الرئيسية الأخرى صاحبة المصلحة، بشكل دقيق ووجيه، الحاجة الملحة إلى إعطاء الأولوية لريادة الأعمال ونمو المشاريع وتوفير الأدوات اللازمة لتحقيق ذلك. ويتوافق هذا التحليل مع فلسفة مؤسسة Tony Elumelu التي تركز على "رأس المال الأفريقي" وتضع القطاع الخاص، وبخاصة رواد الأعمال في أفريقيا، في صدارة العوامل المحفزة للتنمية الاجتماعية والاقتصادية في القارة. ونحن نفتخر بالدعم الذي قدمناه من أجل تمكين ما يزيد على ٤٠٠٠ شاب أفريقي خلال أربع سنوات، ونتطلع إلى التعاون مع جهات معنية أخرى لتحقيق المزيد من الإنجازات."

طوني إوميلو، مؤسس، Tony Elumelu Foundation، ورائد أعمال وفاعل خير

ينبغي لأقل البلدان نمواً أن تغير هيكل اقتصادها، إن هي أرادت المضي قدماً نحو تحقيق أهداف التنمية المستدامة. وهذا يستلزم، بدوره، أنشطة ريادية مفعمة بالحيوية تطلق العنان لعملية ابتكارية تشمل مجالات كالإنتاج والاستهلاك والنقل والإدارة. ويحدد التقرير نوع الأنشطة الريادية الأنسب لتحقيق التحول الهيكلي، وهو ريادة الأعمال التي تفضي إلى التحول والتي تشمل بالأساس الشركات القوية الأثر والمرتفعة النمو.

غير أن مشهد ريادة الأعمال في أقل البلدان نمواً يهيمن عليه العمل الحر والمشاريع البالغة الصغر والمؤسسات الصغيرة التي تنشط في القطاع غير الرسمي وتفتقر إلى مقومات البقاء والنمو ولا تكون راغبة في الابتكار. ويهدف معظم سياسات وبرامج ريادة الأعمال المتبعة لدى أقل البلدان نمواً إلى التصدي للبطالة والفقر وتهينة البيئة المواتية لتمكين النساء والشباب.

وكيما تكون ريادة الأعمال هي قوة الدفع التي تفضي إلى التحول الهيكلي، ينبغي للسياسات المتبعة أن تستهدف الشركات الأقدر على تحقيق التحول – أي الشركات التي لديها إمكانيات عالية لتصحيح أوجه القصور في اقتصادات أقل البلدان نمواً وتحقيق زيادة في الإنتاجية، وتمتلك في الوقت ذاته القدرة على توفير فرص العمل وعلى البقاء في السوق العالمية المعاصرة. وريادة الأعمال التي تستوفي هذه المواصفات تتطلب عموماً اتخاذ تدابير داعمة متنوعة وقوية تغطي مختلف مراحل دورة حياة الشركة. وإضافة إلى ذلك، ينبغي أن تكون سياسة ريادة الأعمال متنسقة مع السياسات الصناعية والتجارية وأن تشجع المؤسسات العامة على اتخاذ إجراءات تدعم ريادة الأعمال.