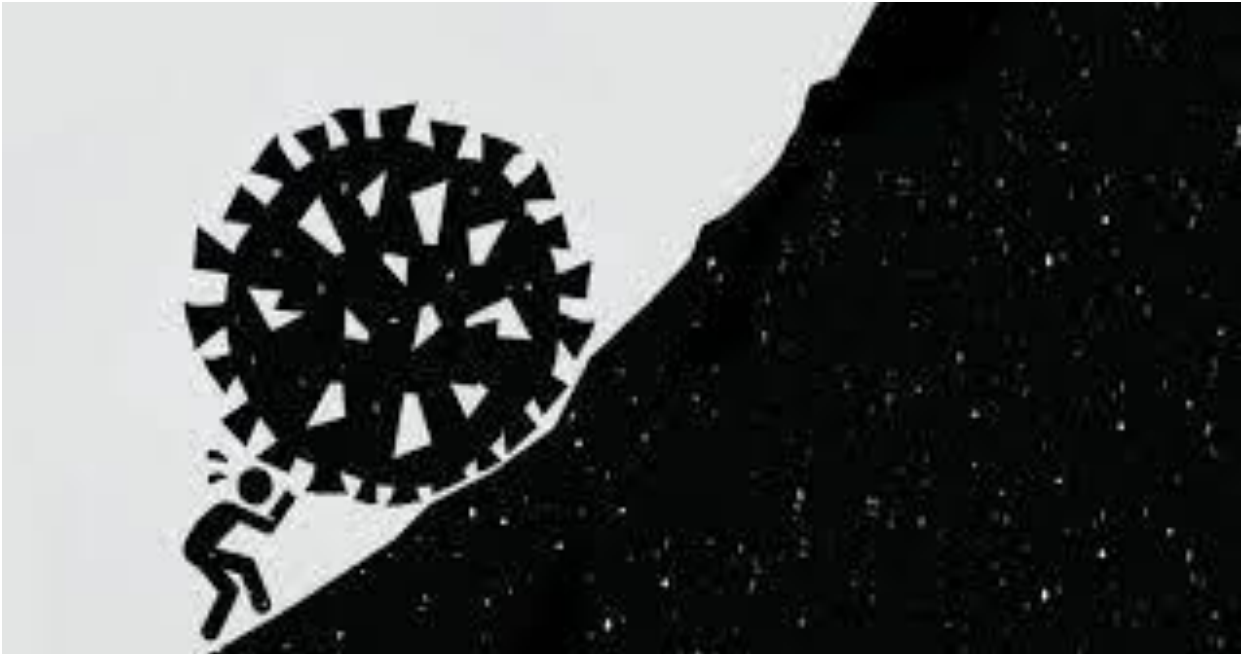




نقش تشکلهای بخش خصوصی در تاب آوری اقتصادی در شرایط شکننده و دشوار:

با تمرکز بر خاورمیانه و شمال آفریقا



تیر ۱۴۰۱

از مجموعه انتشارات سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی-۲۰۱۸

شناسنامه گزارش

عنوان گزارش: نقش تشکلهای بخش خصوصی در تاب‌آوری اقتصادی در شرایط شکننده و دشوار: با تمرکز بر خاورمیانه و شمال آفریقا
مدیریت پژوهش‌های اقتصادی تهیه کننده: فرناز صفدری ناظر: منیره امیرخانلو، شیما حاجی‌نوروزی تاریخ انتشار: اردیبهشت ۱۴۰۱
طبقه‌بندی موضوعی: اقتصاد بین‌الملل، اقتصاد توسعه واژه‌های کلیدی: تشکلهای کسب‌وکار، تاب‌آوری، خاورمیانه، شرایط شکننده
نشانی: تهران، خیابان طالقانی، نبش خیابان شهید موسوی (فرصت)، پلاک ۱۷۵

خلاصه مدیریتی

از آنجا که جنگ و تنازع در بیشتر کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا شایع است، اقتصادهای این کشورها معمولاً در شرایط شکننده و دشواری قرار دارند که فعالیت اقتصادی را برای کسب‌وکارها در این کشورها دشوار می‌سازد. یکی از مناطقی که فعالان اقتصادی در آن با تنازعات و شرایط دشوار و شکننده دست به گریبان‌اند منطقه منا است که فعالان اقتصادی آن برای انجام کسب‌وکار روزانه با چالش‌های مختلف عملیاتی و سیستمی مواجه هستند. برخی از چالش‌های اصلی که فعالان کسب‌وکار در این منطقه عنوان کرده‌اند عبارتند از: بی‌ثباتی، فساد، نامطمئن بودن شبکه تأمین برق، موانع تجاری، کمبود نیروی کار آموزش‌دیده مناسب و عدم دسترسی بنگاه‌ها به کانال‌های مالی رسمی.

در شرایطی که اقتصاد با شرایطی مانند جنگ و تنازع روبه‌رو باشد، این چالش‌ها تشدید می‌شوند و همه بنگاه‌ها توان فعالیت در چنین شرایط دشواری را ندارند. در نتیجه، در این کشورها اقتصاد اغلب تحت سلطه خانواده‌های حاکم یا تحت کنترل دولت است. چالش دیگر به مسئله عدم اعتماد بین دولت و کسب‌وکارها بازمی‌گردد که در این اقتصادها گاهی مردم دولت‌ها را غارتگر می‌دانند. معدود کارآفرینان این کشورها معمولاً تمایلی به همکاری ندارند. بنگاه‌های کوچک-ومتوسط که به صورت خانوادگی اداره می‌شوند در این اقتصادها فراوان هستند؛ و ظرفیت دولت برای طراحی و نظارت بر مقررات کسب‌وکار محدود است. وجود چنین محدودیت‌هایی ظرفیت اقتصاد این منطقه را محدود ساخته و این مسئولیت را بر دوش سیاست‌گذاران و تشکل‌های کسب‌وکار گذاشته که به این موانع رسیدگی نمایند.

توصیه‌های ارائه‌شده در این گزارش، رهنمودهای مهمی در خصوص چگونگی استفاده از ظرفیت بخش خصوصی از طریق ایجاد تشکل‌های کسب‌وکار قوی، مؤثر و پایدار ارائه می‌کند که به تاب‌آوری اقتصادی کشورها در شرایط شکننده و متأثر از تعارض کمک می‌کند. تشکل‌های کسب‌وکار می‌توانند از طریق **چانه‌زنی و اعمال فشار بر دولت و ظرفیت-سازی در بخش خصوصی**، به مساوی‌تر ساختن زمین بازی و ایجاد فرصت‌های درآمدی جدید برای گروه‌های محروم و در نهایت، کاهش نابرابری کمک کنند. تجارب موریس، زامبیا و زیمبابوه نشان می‌دهد که روابط مولد دولت-بخش خصوصی اغلب در زمان‌هایی ایجاد شده است که تشکل‌های کسب‌وکار قوی ظاهر شده‌اند و به‌خوبی بخش خصوصی را نمایندگی کرده‌اند و البته، در طول زمان به تقویت پیوندهای خود با دولت پرداخته‌اند.

برخلاف تصور سنتی که تشکل‌ها را نهادهایی به دنبال رانت می‌بیند، تجربیات زیادی وجود دارند که نشان می‌دهند تشکل‌ها نقش مثبتی در اجرای سیاست‌های صنعتی داشته‌اند. برای نمونه می‌توان از تشکل تولیدکنندگان پوشاک ترکیه یاد کرد که هدف از ایجاد آن برقراری نوعی توازن در نظام سهمیه‌بندی برای شرکت‌های تولیدی کوچکتر بوده است. نمونه دیگر مورد بنگلادش است که نشان می‌دهد چگونه تشکل‌های کسب‌وکار در قامت گروه‌های صنعتی اثربخش ظاهر شده‌اند و منافع صنعت خود را تعقیب کرده‌اند.

در **زامبیا**، تقویت تعامل تشکل‌ها با دولت، حدوداً افزایش ۴۰ درصدی بهره‌وری بنگاه‌های عضو تشکل‌ها را به همراه داشته است که این امر به طور عمده به پرکاربردترین کارکرد تشکل‌های کسب‌وکار یعنی اعمال فشار و چانه‌زنی با دولت بازمی‌گردد. در **زامبیا، اتیوپی و آفریقای جنوبی** که عضویت فعالان اقتصادی در تشکل‌های تجاری نسبتاً بالا است،

چانه‌زنی و فشار به دولت و احصاء اطلاعات در مورد مقررات دولتی دو مورد از مهم‌ترین خدمات ارائه شده توسط تشکل‌های کسب‌وکار هستند.

کمک به **برابری جنسیتی** در قالب حمایت از کسب‌وکارهای تحت مالکیت زنان، فراهم ساختن فرصت **کار شایسته** و **رشد اقتصادی، ارتقاء صنعت، نوآوری و زیرساخت‌ها** از طریق کمک به شنیده شدن صدای نهادهای کوچک‌تر از موارد دیگری هستند که تشکل‌ها می‌توانند در اقتصادهای شکننده به خوبی در آنها ایفای نقش کنند و به تاب‌آوری اقتصادی بیانجامند.

با وجود آنکه نگاه سنتی به تشکل‌های کسب‌وکار آنها را به عنوان سازمان‌هایی می‌بیند که در جستجوی رانت‌های غیرمولدی هستند که موجب افزایش منافع عمومی نمی‌شوند، اما واقعیت این است که تشکل‌های کسب‌وکار می‌توانند نقش بسیار مثبتی در تقویت بخش خصوصی و ایجاد تاب‌آوری اقتصادی در شرایط اقتصادی دشوار و شکننده ایفا کنند.

یکی از مناطقی که فعالان اقتصادی در آن با تنازعات و شرایط دشوار و شکننده دست به‌گریبان‌اند منطقه مناسبات است که بنگاه‌ها و سرمایه‌گذاران آن برای انجام کسب‌وکار روزانه با چالش‌های مختلف عملیاتی و سیستمی مواجه هستند. برخی از چالش‌های اصلی که فعالان کسب‌وکار در این منطقه عنوان کرده‌اند عبارتند از: بی‌ثباتی، فساد، نامطمئن بودن شبکه تأمین برق، موانع تجاری، کمبود نیروی کار آموزش‌دیده مناسب و عدم دسترسی بنگاه‌ها به کانال‌های مالی رسمی. البته، کسب‌وکارها از طریق راه‌حل‌ها و جایگزین‌های خلاقانه، راه‌هایی برای مقابله با برخی از این چالش‌ها پیدا کرده‌اند. با این حال، وجود چنین محدودیت‌هایی ظرفیت اقتصاد این منطقه را محدود ساخته و این مسئولیت را بر دوش سیاست‌گذاران و تشکل‌های کسب‌وکار گذاشته که به این موانع رسیدگی نمایند.

آیا تشکل‌های کسب‌وکار در چنین شرایطی می‌توانند در تقویت فضای سرمایه‌گذاری نقش ایفا کنند؟ فراموش نکنیم که جو سرمایه‌گذاری قوی - به معنای برخورداری مناسب از شرایط اقتصادی، سیاست‌ها، زیرساخت‌ها، امنیت و نیروی کار - به بخش خصوصی اجازه می‌دهد تا عملکرد خود را به عنوان موتور رشد اقتصادی به انجام رساند. دولت‌ها و سازمان‌های بین‌المللی، انرژی زیادی را صرف تلاش برای اصلاح جو سرمایه‌گذاری در کشورهای کم‌درآمد و موقعیت‌های دشوار و شکننده می‌کنند. با این حال، ایجاد فضای سرمایه‌گذاری قوی به زمان نیاز دارد. تجربه نشان می‌دهد برنامه‌های سنتی بهبود فضای سرمایه‌گذاری که در سطح بخش‌های مختلف گسترده شده‌اند نتوانسته‌اند در شرایط اقتصادی شکننده و متأثر از تعارضات موفق ظاهر شوند. حال آنکه تشکل‌های کسب‌وکار می‌توانند نقش اساسی در بهبود فضای کسب‌وکار و حمایت از رشد اقتصادی فراگیر و تاب‌آوری در اقتصادهای شکننده داشته باشند.

۱. سهم بالقوه تشکل‌ها در ایجاد تاب‌آوری اقتصادی در شرایط اقتصادی شکننده و متأثر از

تنازعات

تشکل‌های کسب‌وکار نهادهایی هستند که افراد و کسب‌وکارهایی که در بازار با یکدیگر رقابت دارند را در چارچوب دو مؤلفه خودیاری و همکاری جمعی گرد هم می‌آورند که منافع متقابل افراد و کسب‌وکارها را تأمین می‌کنند. تشکل‌های کسب‌وکار انواع مختلفی دارند و روش واحدی برای طبقه‌بندی آنها وجود ندارد (کادر ۱). تشکل‌ها می‌توانند دولتی یا خصوصی باشند، دامنه فعالیتشان می‌تواند یک بخش یا طیف گسترده‌تری را دربرگیرد و می‌توانند اهداف متفاوتی داشته باشند. با این حال، به طور کلی تشکل‌های کسب‌وکار، بخش خصوصی - یا بخش‌هایی از آن - را گرد هم می‌آورند تا برنامه‌ای فراتر از منافع کسب‌وکارهای واحد را پیش ببرند.

^۱ - MENA

کادر ۱. انواع شکل‌های کسب‌وکار

- **تشکل‌های کارفرمایی:** اگرچه این تشکل‌ها می‌توانند عمومی باشند، نهادهای کارفرمایی معمولاً به طور مستقل و به عنوان همتای اتحادیه‌های صنفی، غالباً بدون توجه به صنعت، توسعه یافته‌اند.
- **تشکل‌های کسب‌وکار و اتاق‌های بازرگانی یا صنایع:** این گروه از تشکل‌ها، نماینده صنایع و بخش‌های خاصی اند که معمولاً با هم رقابت تجاری دارند.
- **کنفدراسیون‌ها یا اتحادیه‌های صنفی:** این گروه، چندین تشکل کسب‌وکار را بر اساس بخش یا موقعیت جغرافیایی آنها گرد هم می‌آورند تا قدرت مذاکره خود را افزایش دهند و با دولت در سطوح عالی تعامل داشته باشند.
- **انجمن‌های حرفه‌ای:** این انجمن‌ها، نماینده فعالان اقتصادی در حرفه‌های مجزا هستند.

تشکل‌های کسب‌وکار وظایف مختلفی از جمله چانه‌زنی و اعمال نفوذ، برقراری ارتباط و تعامل با دولت در سطوح بالا را بر عهده دارند. عمده فعالیت تشکل‌ها حول ارائه خدمات کسب‌وکار به اعضا می‌گردد و درآمد حاصل از این فعالیت‌ها به آنها این امکان را می‌دهد که مستقل و غیروابسته باشند.

در اقتصادهای در حال توسعه یا متأثر از تعارض و شرایط دشوار، بسیاری از بنگاه‌ها در بخش‌هایی فعالیت می‌کنند که رقابت در آنها محدود است، مانند بخش‌های صادراتی استخراج نفت و بخش‌های داخلی این صنعت که تحت سلطه شرکت‌های بزرگ دارای انحصار و رابطه هستند. در چنین فضایی، تشکل‌های کسب‌وکار کمتر نقش خود را در تأمین و بهبود کالاهای عمومی ایفا می‌کنند. در واقع، تشکل‌ها به‌طور سنتی آوازه خوبی نداشته‌اند و پیوسته متهم بوده‌اند که به‌جای داشتن اهداف عمومی و مولد به دنبال رانت هستند (امین، ۲۰۰۹، ص ۲۶۱).

برخلاف تصور فوق، تجربیات زیادی وجود دارند که نشان می‌دهند تشکل‌ها نقش مثبتی در اجرای سیاست‌های صنعتی داشته‌اند. برای نمونه می‌توان از تشکل تولیدکنندگان پوشاک ترکیه^۲ یاد کرد که هدف از ایجاد آن برقراری نوعی توازن در نظام سهمیه‌بندی برای شرکت‌های تولیدی کوچکتر بوده است. این تشکل، نه تنها نظام سهمیه‌بندی را در ترکیه مدیریت کرد، بلکه توزیع رانت‌های صنعت پوشاک را نیز کنترل و امتیازات مرتبط با سهمیه‌بندی را به عملکرد تولیدکنندگان مرتبط ساخت. نمونه دیگر فدراسیون صنایع نساجی کره^۳ است که عملیات سهمیه‌بندی را به مدیریت صندوق نوسازی صنعت نساجی این کشور پیوند زد. موارد دیگری نیز مانند بنگلادش وجود دارد که نشان می‌دهد چگونه تشکل‌های کسب‌وکار در قامت گروه‌های صنعتی اثربخش ظاهر شده‌اند و منافع صنعت خود را تعقیب کرده‌اند.

تجارب کشورهای چون موریس، زامبیا و زیمبابوه نشان می‌دهد که رابطه مولد بین دولت و بخش خصوصی اغلب در زمان‌هایی ایجاد شده است که تشکل‌های کسب‌وکار، قوی ظاهر شده‌اند و به‌خوبی بخش خصوصی را نمایندگی کرده‌اند و البته در طول زمان به تقویت پیوندهای خود با دولت پرداخته‌اند (براتیگام و همکاران، ۲۰۰۲). در **زامبیا**، تقویت تعامل تشکل‌ها با دولت، حدوداً افزایش ۴۰ درصدی بهره‌وری بنگاه‌های عضو تشکل‌ها را به همراه داشته است که این امر به

²- Turkish Clothing Manufacturers' Association (TGSD)

³- Korean Federation of Textile Industries (KOFOTI)

طور عمده به پرکاربردترین کارکرد تشکل‌های کسب‌وکار یعنی اعمال فشار و چانه‌زنی با دولت بازمی‌گردد. در زامبیا، **اتیوپی و آفریقای جنوبی** که عضویت فعالان اقتصادی در تشکل‌های تجاری نسبتاً بالا است، چانه‌زنی و فشار به دولت و احصاء اطلاعات در مورد مقررات دولتی دو مورد از مهم‌ترین خدمات ارائه شده توسط تشکل‌های کسب‌وکار هستند. نمونه‌های دیگری از منطقه آفریقای سیاه قابل ذکر هستند که ظرفیت تشکل‌های کسب‌وکار را در نقش آفرینی در سیاست‌های اقتصادی و ایجاد تاب‌آوری اقتصادی نشان می‌دهند (کادر ۲).

کادر ۲. نمونه‌هایی از تشکل‌های اثربخش در آفریقای سیاه

نمونه‌های زیادی از فعالیت‌های مؤثر تشکل‌های کسب‌وکار در منطقه آفریقای سیاه دیده می‌شود. برخی از این نمونه‌ها عبارتند از:

- **موریس:** تشکل‌های کسب‌وکار موریس می‌توانند الگوی خوبی در زمینه اثربخشی تشکل‌ها برای سایر کشورها باشند. اتاق بازرگانی و صنعت موریس^۴، بسیار حرفه‌ای عمل می‌کند. این نهاد که هزینه‌هایش را خودش تأمین می‌کند، خدمات بسیاری را متناسب با چالش‌های بخش‌های مختلف کسب‌وکار در این کشور ارائه می‌دهد.
- **کنیا:** بخش خصوصی کنیا متشکل از یک کنفدراسیون فعال از تشکل‌های کسب‌وکار است که در سطوح بالا به گفتگو با دولت می‌پردازد. این کنفدراسیون که به طور ویژه بر سومین دستور از مجموعه دستورات ملی کسب‌وکار این کشور متمرکز شده است، به اصلاحاتی می‌پردازد که تعداد زیادی از بنگاه‌ها با آن درگیر هستند، از جمله مسئله مالیات‌های مزاحم. این نهاد همچنین، طیف گسترده‌ای از خدمات را به سازمان‌های عضو محور، شرکت‌های بزرگ، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط و استارت‌آپ‌ها ارائه می‌دهد.
- **سومالی:** رویکرد «گفتگوی ملی» به عنوان بخشی از برنامه توسعه ملی سال ۲۰۱۶ در سومالی اتخاذ شد. همچنین، سازمان بین‌المللی کار رویکرد جامعی به توسعه تشکل‌های کسب‌وکار با تمرکز بر زنان کارآفرین در این کشور داشته است. در بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات، می‌توان به تشکل توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات سومالی^۵ به عنوان یک انجمن غیردولتی و غیرانتفاعی که هدف آن ترویج استفاده از فناوری اطلاعات و ارتباطات در تمام جنبه‌های زندگی با هدف تسریع توسعه است، اشاره کرد. تشکل توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات سومالی با همکاری اتحادیه بین‌المللی مخابرات^۶، به طراحی یک نظام مقرراتی اقدام کرده است که در قالب آن بتواند بر بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات و فعالین آن که در یک فضای بدون مقررات تنظیمی فعالیت می‌کنند نظارت کند.

دولت در برخی از کشورها مانند رواندا و زامبیا به درجات مختلف، سیاست‌های توسعه بخش خصوصی را بدون مشارکت تشکل‌های کسب‌وکار اجرا می‌کند. این کار در بلندمدت لزوماً مثبت و پایدار نیست (براتیگام و همکاران، ۲۰۰۲؛ تیلور، ۲۰۱۲). دولت‌ها باید ارزش تشکل‌های کسب‌وکار را به رسمیت بشناسند و با آنها به گفتگو بنشینند. در سنگاپور، دولت با جلب مشارکت بخش خصوصی موفق شده است زمینه شکل‌گیری قوی تشکل‌های کسب‌وکار و گفتگو میان دولت و

⁴- Mauritius Chamber of Commerce and Industry (MCCI)

⁵- The Somali ICT Development Association (SICTDA)

⁶- International Telecommunications Union (ITU)

بخش خصوصی را پایه‌گذاری کند. به طور کلی، تشکل‌های کسب‌وکار می‌توانند به توسعه اقتصادی و دستیابی به اهداف توسعه پایدار کمک کنند (کادر ۳).

کادر ۳. نقش توسعه تشکل‌های کسب‌وکار در اهداف توسعه پایدار

فعالیت تشکل‌های فراگیر کسب‌وکار می‌تواند به دستیابی به اهداف توسعه پایدار^۷ کمک کند. در این زمینه چهار حوزه نقش‌آفرینی تشکل‌ها قابل ذکر است:

برابری جنسیتی (مورد ۵ از اهداف توسعه پایدار): کسب‌وکارهای تحت مالکیت زنان اغلب با تبعیض‌های تقنینی مواجه‌اند و زنان در توسعه کسب‌وکارشان همواره برای حمایت‌گرایی و ارشاد و راهبری متقابل ارزش قائل هستند. تشکل‌های کسب‌وکار بستر را برای تحقق هر دوی این موارد فراهم و عرصه را برای رهبری قوی زنان باز می‌کنند.

کار شایسته و رشد اقتصادی (مورد ۸ از اهداف توسعه پایدار): تشکل‌ها می‌توانند با تأمین مهارت‌ها و خدمات مورد نیاز کارآفرینان و کسب‌وکارهای جدید فرصت لازم را برای خلق درآمد بیشتر و رفع موانع مشارکت اقتصادی فراهم آورند.

ارتقاء صنعت، نوآوری و زیرساخت‌ها (مورد ۹ از اهداف توسعه پایدار): تشکل‌ها تریبون و صدای نهادهای کوچک‌تر هستند که در غیر این صورت صدای آنها شنیده نمی‌شد. تشکل‌ها به شکل‌گیری بخش‌های اقتصادی و ایجاد زنجیره‌های ارزش و توسعه ایده‌ها و رهیافت‌های جدید کمک می‌کنند.

کاهش نابرابری (مورد ۱۰ از اهداف توسعه پایدار): تشکل‌ها می‌توانند از طریق چانه‌زنی و اعمال فشار بر دولت و ظرفیت‌سازی در بخش خصوصی، به مساوی‌تر ساختن زمین بازی و ایجاد فرصت‌های درآمدی جدید برای گروه‌های محروم و در نهایت، کاهش نابرابری کمک کنند.

۲. موانع نقش‌آفرینی مثبت تشکل‌های کسب‌وکار در شرایط اقتصادی شکننده و متأثر از تعارض

تعامل و گفتگوی تشکل‌ها با دولت در کشورهای در حال توسعه، و به‌ویژه در شرایط شکننده و متأثر از درگیری، بدون چالش نخواهد بود. برخی از عوامل می‌توانند حتی مانع شکل‌گیری خود تشکل‌ها شوند. در این خصوص عوامل زیر را می‌توان نام برد:

- **عدم وجود اعتماد بین ذی‌نفعان:** نبود اعتماد بین بنگاه‌ها از یک سو و بین بخش خصوصی و دولت از سوی دیگر. بین تمام این ذی‌نفعان باید اعتماد حاکم شود. خیریه‌ها و سازمان‌های مردم‌نهاد می‌توانند به عنوان پلی در این میان عمل کنند.

⁷ - Sustainable Development Goals (SDGs)

- **فقدان ذهنیت تشکل محور.** در کشورهای در حال توسعه، ذهنیت کمک‌محور بر ذهنیت تشکل‌محور غالب است که این ذهنیت کارآمد نیست. از آنجا که ذهنیت کمک‌محور همانند ماهی دادن به جای یاد دادن ماهگیری است، اغلب نمی‌تواند مؤثر واقع شود، زیرا به جای تمرکز بر فعالیت‌های تشکلی سازنده، بر «سه‌م‌خواهی‌های مفرط» متمرکز است.
- **میزان تخصیص منابع.** عامل دیگری که نقش‌آفرینی تشکل‌ها را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد، میزان علاقه تشکل‌ها به اختصاص منابع خود برای ایفای نقش فعال در سیاست‌گذاری‌ها است، زیرا این نوع فعالیت‌ها برخلاف سایر فعالیت‌های خدمات‌رسانی، درآمدزایی برای تشکل‌ها ندارد و به طور مستقیم به استقلال و پایداری آنها کمک نمی‌کند.
- **ساختار و ماهیت بخش خصوصی.** شاید بزرگترین چالش تشکل‌ها، ساختار بخش خصوصی و ماهیت اکثریت بنگاه‌های هر کشور باشد. به طور کلی، بنگاه‌هایی که در شرایط شکننده و متأثر از تعارض فعالیت می‌کنند، یا در یک محیط بدون رقابت یا کم‌رقابت هستند، انگیزه‌های پایینی برای عضویت در تشکل‌های بخش خصوصی دارند، چه برسد به چانه‌زنی با دولت بر سر سیاست‌هایی که زمین بازی را برای آنها برابر می‌کند (کادر ۴). بخش خصوصی در بسیاری از اقتصادهایی که شرایط شکننده و تعارض‌آمیز دارند، تحت تسلط شرکت‌های بزرگ و بانفوذ قرار دارد که از ورود سایر تشکل‌ها - به‌ویژه آنهایی که نماینده شرکت‌های کوچک و متوسط هستند - در فرآیند گفتگو ممانعت به عمل می‌آورند.

کادر ۴. ماهیت نگاه‌ها و منافع آنها در تشکلهای کسب‌وکار

انگیزه نگاه‌ها برای مشارکت در فرآیندهای گفتگوی دولت و بخش خصوصی را می‌توان تا حدی با ماهیت آنها مرتبط دانست. «بنگاه‌های رانتی» و «بنگاه‌های نزدیک به قدرت» که با رقابت اندکی روبه‌رو هستند، علاقه کمی به عضویت در تشکلهای کسب‌وکار دارند - این امر فقط محدود به زمانی می‌شود که به کسب‌وکار خودشان مربوط گردد - اما ممکن است به طور کلی، به رشد اقتصاد کلان علاقه‌مند باشند (جدول ۱).

**جدول ۱: دسته‌بندی بنگاه‌های بخش خصوصی در خاورمیانه و شمال آفریقا
(بر اساس ماهیت آنها)**

رقابت بازاری (با تعداد حداکثری بنگاه‌ها)	رقابت حداقلی (تعداد محدودی بنگاه‌های بزرگ، با نفوذ و برخوردار از رانت مقررات‌گذاری)	
بنگاه‌های پیشرو مانند: تولیدات صنعتی و صادرکنندگان خدمات	بنگاه‌های صادراتی رانتی مانند: صادرکنندگان صنایع استخراجی	بازارهای صادراتی
مراکز تولید و تجارت مانند: بخش‌هایی از بازار داخلی که تعداد زیادی از بنگاه‌های کوچک یا خرد را در خود جای داده‌اند. بازرگانان، خرده-فروشان، بخش‌های مرتبط با فناوری اطلاعات و ارتباطات و بخش‌های خدماتی کوچک	کارگزاران قدرت مانند: انحصارهای قانونی، بنگاه‌های بزرگ و بانفوذ، بازارهای خدمات دولتی	بازارهای داخلی

در حالی که شرکت‌های «پیشرو» در بازارهای جهانی رقابت می‌کنند و در تلاش هستند از هیچ بازار بسازند، این شرکت‌ها می‌توانند از حمایت دولت برای مذاکره و باز کردن بازارهای صادراتی، خلق برند ملی، تعیین استانداردهای محصول در سطح بین‌المللی، ایجاد محیط تجاری مساعد و مشارکتی و غیره بهره‌مند شوند. درست همان‌گونه که تشکلهای کسب-وکار کمک فراوانی به شکوفایی و رشد بنگاه‌ها در بخش‌های تولیدی در کشورهای آسیایی کرده‌اند. شرکت‌های فعال در «مراکز تولید و تجارت» عموماً بنگاه‌های کوچک یا خرد هستند که در بازارهای داخلی فعالیت می‌کنند. تشکلهای کسب‌وکار می‌توانند در شرایطی که قوانین و مقررات مبهم و غیرشفاف هستند، و جایی که بسترهای لازم برای پاسخگویی به نیازهای حداقلی ایجاد کسب‌وکارهای جدید موجود نیست ارزش بالایی داشته باشند.

بخش‌های اقتصادی در سراسر منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا تحت تسلط معدود فعالان کسب‌وکار هستند که در نتیجه روابط طولانی با دولت، در برابر ورود بنگاه‌های کوچکتر و جدیدتر مقاومت می‌کنند (بانک جهانی، ۲۰۰۹، صفحات ۱۸۷-۹۱). بسیاری از تشکلهای تحت کنترل دولت هستند یا تحت تسلط شرکت‌های بزرگ بانفوذی قرار دارند که وضعیت

موجود را بر اصلاحات رشد محور و سودمندتر ترجیح می‌دهند. بخش خصوصی «جدید» که متشکل از بنگاه‌های تازه‌وارد و کوچک‌تر است، دارای سازمان‌دهی کافی برای ایجاد تغییر نیستند و در برخی کشورها محدودیت‌هایی برای ایجاد آنها وجود دارد.

۳. چارچوبی برای ایجاد تشکل‌های کسب‌وکار کارآمد

تشکل‌های کسب‌وکار «زمانی توسعه می‌یابند که نیازهای جمعی اعضای آنها از شرایط رقابتی پیشی بگیرد». به عبارت دیگر، تشکل‌ها تنها در صورتی ایجاد می‌شوند و بقا پیدا می‌کنند که عضویت در تشکل‌ها برای بنگاه‌های اقتصادی دارای منافع خالص باشد. تشکل‌ها معمولاً کارکردهای مختلفی دارند. مجموعه‌ای از عوامل تعیین می‌کنند که آیا یک تشکل اقتصادی کارآمد است یا خیر. در زیر به این عوامل پرداخته شده است:

کارکردها

دو کارکرد اصلی تشکل‌های کسب‌وکار برای شرکت‌های کوچک‌تر، خواه بنگاه‌های صادراتی، خواه بنگاه‌های فعال در بازار داخلی اهمیت ویژه‌ای دارد. نخست، کارکرد «ارتباط دولت - کسب‌وکار» که به آن «منطق نفوذ»^۸ نیز گفته می‌شود (Owuor, ۲۰۱۵)، که یک رابطه دو طرفه با چندین بُعد است. تشکل‌های کسب‌وکار می‌توانند:

- اعمال نفوذ و چانه‌زنی با دولت برای پیشبرد اصلاحات به نفع اعضاء، به ویژه اصلاحات تنظیمی که زمین بازی را برای بازیگران بخش خصوصی و دولت یکسان می‌کند.
- کمک به دولت‌ها در اولویت‌بندی و طراحی اصلاحاتی که بخش خصوصی را تقویت کرده و به رشد اقتصادی برابر آنها با بخش دولتی کمک می‌کند.
- ارائه اطلاعات از سمت دولت به اعضای تشکل و بخش خصوص، برای نمونه، تشریح جزئیات و مزایای قوانین جدید.

نقش تشکل‌های کسب‌وکار در جهت‌بخشی به اصلاحات در راستای تقویت بخش خصوصی به ویژه در شرایط متأثر از تعارض و درگیری مهم است - شرایطی که دولت اغلب ضعیف است و با تقاضاهای تعارض‌آمیز متعددی روبرو است که موجب می‌شود محیط کسب‌وکار در فهرست اولویت‌ها قرار نگیرد.

دومین کارکرد مهم تشکل‌ها «خدمات‌رسانی به اعضاء» است. «منطق خدمات»^۹ به منافع فردی اشاره دارد که اعضاء می‌توانند از تشکل‌های خود دریافت کنند (Owuor, ۲۰۱۵). این مورد شامل فعالیت‌های «تکمیل‌کننده بازار» است که به جبران اطلاعات ناقص و پرهزینه، سرمایه‌گذاری عمومی کم در آموزش و باقی موارد کمک می‌کند. چند نمونه از خدماتی که تشکل‌ها به اعضای خود ارائه می‌دهند عبارتند از:

- ارائه مشاوره حقوقی، آموزش و ظرفیت‌سازی در بخش خصوصی
- ارتقاء صنعت، از طرقی مانند مأموریت‌های تجاری

^۸ - logic of influence

^۹ - logic of services

- ارائه اطلاعات بازار
- آموزش و ظرفیت‌سازی
- ایجاد هماهنگی بین اعضاء
- حل و فصل اختلافات

۴. پیش شرطها

تشکل‌های کارآمد معمولاً منبع ابتکارات غیردولتی هستند که توسط شرکت‌ها رهبری می‌شوند. تشکل‌ها بر اساس اصول بازار سازماندهی می‌شوند و از نظر تأمین مالی مستقل و خودگردان هستند. از آنجا که تشکل‌های قوی باید تلاش کنند تا در تأمین مالی مستقل شوند و در قبال پول به اعضای خود ارزش ارائه کنند، خدمات‌دهی باید در کنار کارکرد برقراری رابطه با دولت ارائه شود و مورد توجه قرار گیرد. برای نمونه، کارکرد تشکل‌ها در برقراری رابطه با دولت ممکن است با فراز و نشیب‌هایی مواجه شود و در برهه‌هایی از زمان اسپر چالش‌هایی چون سواری مجانی گردد که از ارزش این کارکرد مهم می‌کاهد (دوره‌های سکون یا وقفه بین پیشرفت‌های اصلی در قانون‌گذاری). در این شرایط، خدمات، مزیت بسیار خاصی به شمار می‌روند که یک عضو می‌تواند در برابر پولی که پرداخت می‌کند ارزش آن را لمس کند.

شرایط کلیدی مورد نیاز برای ظهور و اثربخشی تشکل‌های کسب‌وکار در حوزه فعالیتشان عبارتند از:

ظرفیت: تشکل‌ها برای مؤثر واقع شدن، جذب تعداد اعضای بیشتر و ارائه خدمات ارزشمند و افزایش کارایی اجرایی در سازماندهی و جمع‌آوری/دسترسی به اطلاعات، به قدرت سازمانی نیاز دارند.

نیروهای پیشران خارجی یا تهدیدها: نیروهای خارج از تشکل‌ها می‌توانند نقش دوگانه‌ای ایفا کنند. در واقع، این مورد می‌تواند هم به معنای آسیب‌پذیری اقتصادی بنگاه‌ها (در برابر رقابت خارجی)، یا برعکس، فرصت دسترسی به بازارهای خارجی باشد. علاوه بر این، می‌تواند به معنای نیاز به مقاومت جمعی یا ایستادگی در برابر مداخلات دولت باشد.

ارائه ارزش: تشکل‌ها باید رشد کنند تا بتوانند خدماتی را ارائه دهند که برای اعضاء ارزشمند است. به موازات ارائه این خدمات، دریافت حمایت از جانب سازمان‌های کمک‌کننده، سازمان‌های مردم‌نهاد و سایر منابع می‌تواند برای تشکل‌ها حائز اهمیت باشد، در حالی که باید از «وابستگی به کمک‌ها» اجتناب گردد.

حمایت از جانب دولت: دولت‌ها باید از تلاش‌های تشکل‌ها حمایت کنند و ارزش تشکل‌های فراگیر را قدر بدانند. در اینجا نیز، سازمان‌های مردم‌نهاد و سازمان‌های اهداکننده کمک‌های مالی می‌توانند نقش مهمی ایفا کنند.

۵. نقش دولت‌ها، سازمان‌های اهداکننده کمک‌های مالی و سایر ذینفعان

دولت‌ها باید فرآیند گفتگوی دولت-بخش خصوصی (PPD) را دست بگیرند و مشارکت طیف گسترده‌ای از ذینفعان بخش خصوصی را بطلبند. مشارکت بنگاه‌های کوچک و متوسط در این فرآیند به ویژه برای رشد اقتصادی همه‌جانبه و ایجاد فرصت‌های درآمدی و اشتغال‌زایی بسیار مهم است.

سازمان‌های اهداکننده کمک‌های مالی نیز می‌توانند نقش حمایتی بسیار مهمی در همه این زمینه‌ها ایفا کنند، اما باید مراقب باشند که از ترویج «وابستگی به کمک» و خطرات تشکل‌های ناپایدار اجتناب کنند. سازمان‌های اهداکننده کمک-های مالی می‌توانند همچنین، از ظرفیت‌سازی ساختاری تشکل‌ها و توسعه خدمات‌رسانی به اعضاء حمایت کنند. این ظرفیت‌سازی می‌تواند شامل ایجاد ظرفیت برای رسیدگی به نیازهای مدیریت کسب‌وکارها و ارائه مشاوره فنی مورد نیاز اعضاء باشد. خدمات مرتبط با صلاحیت‌های حرفه‌ای، که در آن تشکل‌ها انگیزه قوی برای پیروی از استانداردهای بین‌المللی دارند، از مواردی هستند که می‌توانند به طور مؤثر مورد حمایت قرار گیرند.

منبع

How Can Private Sector Organisations Contribute to Economic Resilience in Fragile and conflict-affected contexts in the Middle East and North Africa? (December 2018). Islamic Development Bank. OECD: MENA-OECD, Competitiveness Programme.