

ملخص وافٍ

يزدان غلاف هذا الكتاب بلوحة للفنانة الإسبانية السورالية ريميديوس فارو (1863-1908) عنوانها بابيلا إستيلار أو صانعة النجوم. وتزخر الدراسات الاقتصادية والمالية والمناقشات العامة بمصطلحات من قبيل النجوم والنجوم الساطعة والفيلة والغزلان والغوريلات والجياد الأسطورية وصفات أخرى كلها ترمز إلى الشركات عالية الأداء. لقد بات استهداف مثل هذه الشركات سعياً إلى تحسين عملية انتقاء السياسات وكفاءتها هدفاً مغرباً على نحو متزايد لواضعي السياسات في البلدان مرتفعة الدخل والنامية على السواء. ولكن صناعة النجوم - تلك العملية التي يُحدّد فيها صاحب رأس المال المخاطر أو واضع السياسات مؤسسات الأعمال التي تتمتع بإمكانيات عالية ويضع الآليات والسياسات من أجل تسريع وتيرة نمو الشركات - لا تزال في معظمها فناً وليست علماً. ويصدق هذا تماماً على البلدان النامية لأن قاعدة الشواهد في هذا المجال قد اقتصرت إلى حد كبير حتى الآن على الاقتصادات مرتفعة الدخل.

فما هو الأثر الذي تُحدثه الشركات عالية النمو على النمو والإنتاجية وخلق الوظائف في البلدان النامية؟ وكيف تفعل ذلك؟ وما هو الدور المناسب للسياسة العامة؟ استرشاداً بهذه الأسئلة، شرع هذا الكتاب في قياس مقدار أهمية الشركات عالية النمو لخلق الوظائف، ونمو الإنتاج مع الأخذ في الاعتبار الديناميات السائدة داخل الشركات عالية النمو وأثرها على الشركات الأخرى في الاقتصاد (الفصل 1). ويتناول الكتاب بالبحث الخصائص الرئيسية للشركات عالية النمو مع التركيز على تلك الجوانب التي تُستخدَم أو يُمكن استخدامها بعوامل تصفية للإجراءات التي تُتخذ على صعيد السياسات (الفصل 2). ثم يناقش الكتاب مجموعة متنوعة من علاقات الارتباط المحتملة لنجاح الشركات عالية النمو، ومنها الإنتاجية، والابتكار، والتكتلات والشبكات، والمهارات، والخبرات الإدارية، والروابط العالمية (التجارة والاستثمار الأجنبي المباشر)، والتطور المالي (الفصل 3). وأخيراً، يستعرض الكتاب السياسات العامة المُتّبعة في البلدان النامية لمساعدة إنشاء الشركات عالية النمو وتوسيعها، والشواهد بشأن فعالية آليات فحص وتحديد الشركات ذات الإمكانيات العالية، ليخلص إلى التوصية باتباع نهج لإعادة توجيه السياسات العامة الرامية إلى تسهيل نمو الشركات (الفصل 4).

تستند الأفكار والرؤى القيمة في الكتاب إلى تحليل مُفصّل لمجموعات بيانات عالية الجودة يتم جمعها على مدى فترة زمنية طويلة في البرازيل وكوت ديفوار وإثيوبيا وهنغاريا والهند وإندونيسيا والمكسيك وجنوب أفريقيا وتايلند وتونس وتركيا. ويرجع اختيار هذه البلدان - في جانب كبير منه - إلى توافر البيانات، بالنظر إلى أنه لا يوجد الكثير من الإحصاءات السكانية أو المسوح الاستقصائية للشركات في البلدان النامية، وأنه غالباً ما ينطوي الوصول إلى البيانات القائمة على صعوبات كبيرة. ومع ذلك، تُغطّي مجموعات البيانات الواردة في هذا الكتاب كل مناطق عمل البنك الدولي الست وكذلك مختلف مستويات الدخل والدرجات المتفاوتة لأداء النمو (الشكل 1). وعلى الرغم من تباين مصادر البيانات والخصائص الأساسية المُميّزة لكل بلد، فإن النتائج والاستنتاجات الرئيسية تتسم غالباً بدرجة عالية من الصدقية في مختلف الحالات، وهو ما يدعم الأفكار والرؤى العامة بشأن توصيات السياسات المُتضمنة في الفصل الأخير.

FIGURE ES.1 Country Coverage of the Book	الشكل 1: تغطية البلدان في الكتاب
Income per capita, 2017 (US\$)	نصيب الفرد من الدخل 2017 (بالدولار الأمريكي)
Average real income growth per capita, 2007–17	متوسط نصيب الفرد من نمو الدخل الحقيقي 2007–2017

MAP ES.1 Countries Covered by the Book	الخريطة 1: البلدان التي يُغطيها الكتاب
IBRD 43999 October 2018	أكتوبر/تشرين البنك الدولي للإنشاء والتعمير 43999 الأول 2018

ما أهمية الشركات عالية النمو؟

تعد الشركات عالية النمو مُحركَات قوية لنمو الوظائف والإنتاج. وعلى الرغم من أن هذه الشركات لا تُؤلف سوى 3-20% من شركات الصناعات التحويلية والخدمات في البلدان التي شملتها الدراسة في هذا الكتاب، فإنها تساهم بخلق أكثر من نصف كل الوظائف والمبيعات الجديدة في هذه القطاعات مجتمعة.

وثمة طريقة أخرى لتقدير تأثيرها غير المتناسب تتمثل في إدراك أنه في جميع الحالات تقريبا، سيكون صافي التغيّر في الوظائف والإنتاج سلبيا لو لم توجد المساهمة الإيجابية لهذه الشركات (يعني ذلك إجمالا أن الشركات الأخرى عدا الشركات عالية النمو تُدمّر من الوظائف أكثر مما تخلق، ويُقلّص من المبيعات أكثر مما تُنمّي). وتُشبه هذه الديناميات ما لوحظ من قبل في مجموعة متنوعة من الاقتصادات مرتفعة الدخل مثل السويد والمملكة المتحدة والولايات المتحدة. واقتباسا من المقولة الشهيرة لبول كروغمان، يمكن القول بأن الشركات عالية النمو هي تقريبا كل شيء حينما يتعلق الأمر بتحديد الأداء الكلي لاقتصاد بلد ما.¹

وعلاوة على دورها الحيوي في نمو الوظائف والإنتاج، تُحدث الشركات عالية النمو آثارا إيجابية غير مباشرة في الشركات الأخرى. ومع أن الشواهد على الآثار غير المباشرة الأفقية (في القطاع نفسه) متباينة-لأن الشركات عالية النمو قد تنقل المعارف أو تُنشئ الشبكات، فإنها أيضا قد تُذكي المنافسة وتتسبب في هبوط الأسعار- فإن الشواهد الخاصة بالآثار غير المباشرة الرأسية أقوى. وفي البلدين اللذين استطاع الكتاب أن يتتبع فيهما الآثار غير المباشرة للشركات عالية النمو، أدّى الشراء من شركة عالية النمو أو التوريد لها إلى تحسّن أداء الشركات في مجموعة واسعة من المؤشرات في هنغاريا، وأيضاً في بعض الحالات، في تركيا. وهذه القدرات غير العادية للشركات عالية النمو هي ما يجعلها مثار اهتمام الأكاديميين وهدفا جذابا لوضعي السياسات الساعين إلى النهوض بالأداء الاقتصادي.

كيف تنمو الشركات؟

يشيع تصوّر للشركة المتوسطة عالية النمو أنها عبارة عن شركة صغيرة ناشئة في قطاع التكنولوجيا المتقدمة تنمو بخطى سريعة على مدى فترة زمنية متواصلة من خلال بعض مزايا الجودة المواتية المرتبطة بالشركة، منها على سبيل المثال تقنية جديدة متقدمة، أو ابتكار تسويقي ممتاز، أو موظفون يتمتعون بقدرات هائلة. وهكذا، يتمثل التحدي على صعيد السياسات في تحديد أي الشركات يتمتع بإمكانات لتحقيق معدل نمو مرتفع، وتزويد هذه الشركات بسبل الحصول على الموارد المالية والفنية اللازمة لتحقيق هذه الإمكانيات. غير أن التحليل الجديد في هذا الكتاب، وكذلك الدراسات الاقتصادية التي استقصاها تُظهر أن هذه النظرة يجافئها الصواب.

فأولا، مع أن الشركات عالية النمو غالبا ما تكون أحدث عهدا من الشركة العادية، فإن معظمها كان يمارس نشاطه منذ عامين على الأقل قبل أن يسلك مسار النمو المرتفع. وليس لزاما أن تكون الشركات عالية النمو صغيرة، فكثير منها كانت بالفعل أكبر من الشركة العادية في بداية حلقة النمو المرتفع، وبحسب تعريفها، فإن الشركة عالية النمو العادية تكون في المتوسط أكبر حجما من الشركة العادية بنسبة تتراوح من 4% إلى ستة أضعاف بعد ثلاث سنوات من النمو المرتفع. ولا تظهر الشركات عالية النمو أيضا في القطاعات نفسها في مختلف البلدان، وليست بالضرورة أكثر انتشارا وشيوعا في صناعات التكنولوجيا المتقدمة. وأخيرا، تعمل الشركات عالية النمو في مجموعة متنوعة من المواقع لكن القرب من مرافق البنية التحتية يلعب دورا مهما في تسهيل النمو المرتفع.

وثانيا، لا يعني تحقيق نمو مرتفع في فترة زمنية واحدة أن الشركات ستتمو على الأرجح بخطى سريعة في الفترات اللاحقة - حيث تظهر الشواهد المستقاة أن الشركات عالية النمو في معظمها ممن يحالفهم النجاح والتفوق لمرة واحدة. ومن المحتمل أن يخرج ما يصل إلى 50% من الشركات التي سجّلت نموا مرتفعا في السنوات الثلاث السابقة من السوق كلية في السنوات الثلاث إلى الست التالية، ومن المحتمل أن تكرر نسبة نقل عن 15% تحقيق حلقة النمو المرتفع - وهو ما يبيّن قصر عمر نمو هذه الشركات وطبيعته العرضية. وتتقلّب بعض الشركات بين تحقيق نمو مرتفع والانتكاس عن تحقيقه، لكن شركات أخرى تحقق نموا مرتفعا بعد عشرة أعوام أو أكثر من ضعف أداء النمو. وتلقي هذه الشواهد ظللا من الشك على ما إذا كان النمو المرتفع - أو أي نمو على الإطلاق - هو من الخصائص الدائمة لأي شركة، وتشير بدلا من ذلك إلى أن "حلقة النمو المرتفع" هي أمر تشهده قلة من الشركات المختارة في مرحلة ما من دورات حياتها. ونظرا لأن كل هذه المزايا للشركات عالية النمو لا تتحقّق إلا في إطار هذه الاحتمالات الضيقة، فإن الطبيعة الهشة للنمو المرتفع وصعوبة تحقيقه تعنيان أن استهدافها قد لا يكون مجديا ولا مستحبا.

ما هي العوامل التي قد تؤدي إلى النمو المرتفع؟

تُظهر الاستنتاجات التي خلص إليها هذا الكتاب إلى أن الابتكار، واقتصادات التكتل والشبكات، والقدرات الإدارية، ومهارات العمال، والروابط العالمية، والتطور المالي تساهم مساهمة كبيرة في زيادة احتمالات تحقيق نمو مرتفع. على سبيل المثال، تظهر الشواهد المستقاة من الهند أن الصلة بين الابتكار ونمو الشركات تقوى بالتوازي مع توزيع نمو الشركات، وتعمل من خلال التفاعل بين الابتكار والوصول إلى الأسواق الأجنبية. وتتيح اقتصادات التكتل والشبكات فرصا للتعليم والتخصص بفضل زيادة كثافة الشركات، وهو ما يلعب دورا مهما في تحديد إمكانية أن تصبح شركة ما عالية النمو. على سبيل المثال، في إثيوبيا يزداد احتمال أن تتمتع المصانع التي تقع في المراكز الحضرية الكبيرة أو بالقرب منها بوضعية النمو المرتفع عن المصانع التي تقع بعيدا عنها، وفي تايلند يزداد أيضا احتمال أن تُحقّق الشركات الأكثر ارتباطا بالشركات الأخرى من خلال شبكات الملكية معدلات نمو مرتفعة.

وتزيد روابط الأسواق الخارجية -التي تقاس بالوضع التصديري للشركة، وحصتها بين المُصدرين أو متلقي الاستثمار الأجنبي المباشر في مكان أو قطاع مُعيّن، أو واردات التكنولوجيا- بدرجة كبيرة احتمال تمتع الشركات بخاصية النمو المرتفع في الهند وهنغاريا والمكسيك وتونس. ويزيد احتمال أن تتمتع الشركات التي تدفع أجورا أعلى في وقت لاحق بخاصية النمو المرتفع، وأن تُجسّد الدور الرئيسي الذي يلعبه رأس المال البشري في أداء الشركات. وعلى وجه الخصوص، تبيّن أن مساهمة المديرين المؤسسين والموظفين (التي تقاس على سبيل المثال بالخبرة المكتسبة في القطاع الرسمي وفي شركة أكبر حجما وفي جهاز الإدارة) ذات أهمية حاسمة في تحديد نمو الشركة في المستقبل في البرازيل. وأخيرا، يتوقف احتمال اكتساب خاصية النمو المرتفع أيضا على قدرة الشركات على الحصول على التمويل، ولكن نظرا لكِبَر عدد عوامل التشويه المحتملة الأخرى في بيئة الأعمال، لا يمكن تحديد هذه الصلة بصدق إلا في البلدان التي توجد فيها أسواق مالية متطورة.

وغالبا ما ترتبط كل هذه العوامل بارتفاع إنتاجية الشركات، وفي الحقيقة فإن إجراء تحليل في عدة بلدان يكشف النقاب عن صلة مباشرة بين إنتاجية الشركات واحتمال تحقيقها معدلات نمو مرتفعة. بيد أن النتائج المستقاة من بلدان أخرى أقل تشجيعا، إذ تبرز وجود تعادل خاطئ بين النمو المرتفع والإنتاجية المرتفعة. فقد تنمو الشركات نتيجة لأسباب متنوعة، ترجع إلى ارتفاع مستويات الكفاءة، ولكن تعكس أيضا صدمات الطلب، أو قلة التنافسية، أو الارتباطات السياسية (يعرض المجلد الثاني لمشروع الإنتاجية التابع للبنك الدولي، كوسوليتو ومالوني (2018) أحدث التطورات في بحوث الإنتاجية). على سبيل المثال، تشير بيانات مستقاة من كوت ديفوار إلى أن هناك تداخلا محدودا بين مجموعة من الشركات عالية النمو "ذات الكفاءة" (تلك الشركات التي يمكنها تحقيق وضع الشركات عالية النمو لو تم تخصيص الموارد في الاقتصاد وفقا لإنتاجية الشركات) والشركات عالية النمو التي خضعت للمشاهدة. وتظهر هذه النتائج أن عوامل التشويه التي تضعف الإنتاجية تؤدي إلى انخفاض المعدل العام للنمو المرتفع، وتتسبّب أيضا في سوء تخصيص الموارد على نحو يتيح للشركات الأقل كفاءة أن تحقق معدلات نمو مرتفعة - وهو ما يحجب الصلة بين

النمو المرتفع والإنتاجية. ويضيف هذا مغزى جديدا إلى تحدي استهداف الشركات ذات الإمكانيات العالية: في غياب بيانات آنية عن إنتاجية الشركات، قد يؤدي استخدام مستويات الأداء السابقة كمرشد لدعم شركات مُعيَّنة إلى تقاوم عوامل التشوية لا إلى التقليل منها.

أين ينبغي للسلطات توجيه الموارد لدعم نمو الشركات؟

إن البحث عن الشركات "الصحيحة" لاستهدافها ليس بجديد. لكن الشواهد التي تضمَّنها هذا الكتاب تُظهر أنه من المرجح أن يجانب الصواب توجيه معظم المبادرات العامة لتحديد واستهداف الشركات عالية النمو - وهذا الرأي تدعمه الاستنتاجات بشأن قطاع رأس المال المُخاطر التي تظهر أنه حتى في أيدي المستثمرين المحترفين، غالبا ما يكون النجاح عشوائيا وتخسر معظم المشروعات الأموال.

وتواجه الجهود الحالية لدعم الشركات عالية النمو -التي تم تحديدها من خلال استعراض 58 إجراء تدخليا في 17 بلدا ناميا- قيودا ومعوقات من جراء ضعف الأسس التطبيقية، وتدني مستوى صياغة الأطر المنطقية، وغياب أنظمة المتابعة والتقييم إلى حد كبير (ومنها تقييمات الآثار وتحليلات التكلفة والمنفعة). وتُظهر الشواهد المتاحة أيضا أنه من الصعب أن يجري باستمرار تحديد الشركات ذات الإمكانيات العالية قبل المراحل الأولى لحلقة النمو المرتفع أو أثناءها: معدل الإنجاز في التنبؤ بالنجاح لأي مجموعة من المنهجيات، ومنها منهجية التصنيف على أيدي مُحكِّمين، ونماذج التنبؤ، وُهج التعلُّم الآلي، يتراوح بين 2% و12%. وقد تؤدي الخصائص القليلة التي تنطوي على بعض القوة التفسيرية في التنبؤ بالنمو المرتفع، مثل العمر ونوع الجنس ودرجات مقياس الذكاء إلى انتهاج إستراتيجيات استثمار تختار المستفيدين الأكثر ثراء بالفعل، وقد تتسبب في اتساع التفاوتات القائمة لا في تقليصها.

ولذلك، فإن النتائج التي خلص إليها هذا الكتاب تقترح إعادة توجيه السياسات الرامية إلى دعم نمو الشركات من البحث عن الشركات ذات الإمكانيات العالية إلى أساسيات ريادة أعمال النمو: تحسين كفاءة التخصيص، وتعزيز الآثار غير المباشرة فيما بين الشركات، وتقوية قدرات الشركات. وتُظهر مجموعة كبيرة من الدراسات الحالية أن ثمة ارتباطا طرديا بين الإجراءات التدخلية الرامية إلى دعم هذه الأساسيات من جهة، وتعزيز النواتج المستحبة مثل إنتاجية الشركات من جهة أخرى، في حين تظهر الشواهد التي استعرضها هذا الكتاب أنها ترتبط أيضا بزيادة احتمال حلقة النمو المرتفع. ولذلك، قد يجد واضعو السياسات الراغبون في جني منافع نمو الشركات المرتفع عوائد أكبر في اتباع سياسات تدعم وتشجع الممارسات الجيدة مثل الدخول والخروج الصحي للشركات من السوق، وإعادة تخصيص الموارد، وتحسين سبل الوصول إلى التمويل، وأسواق العمل المرنة، وتحسين تدفقات المعارف بين الشركات من خلال توثيق الروابط بالأسواق الخارجية، وزيادة كثافة الشبكات، والتكتلات، وتعزيز قدرات الشركات، ومنها الابتكار والمهارات المتصلة بالإدارة وريادة الأعمال.

من أجل تحسين **كفاءة** **تخصيص** **الموارد**، قد يرغب واضعو السياسات في ضبط المسألة من حيث نُهج تحليل الإنتاجية المعيارية التي تُقيّم ثلاثة هوامش للدخول إلى السوق والخروج منها وإعادة تخصيص الموارد. وتسعى السياسات المتصلة بهامش دخول السوق إلى تحسين كفاءة تخصيص الموارد عن طريق تيسير دخول السوق على الشركات الجديدة التي قد تكون أكثر إنتاجية. وعلى النقيض من ذلك، تسعى السياسات المتصلة بهامش الخروج من السوق إلى ضمان أن تُخصّص الشركات الأقل إنتاجية مواردها للاستخدام الأكثر كفاءة. وأخيراً، تسعى السياسات المتصلة بهامش **مرونة** **لعمول الإنتاج** **وأسواق المنتجات**. فعلى سبيل المثال، قد تكون لسياسات سوق العمل المرنة التي تسهّل قدرة الموظفين على نقل خبراتهم من شركة إلى أخرى، وتنفيذ خطوات إضافية في أجندة الإصلاح المالي آثار إيجابية مهمة على قدرة الشركات الأكثر كفاءة على النمو.

ولتسهيل **تدفق** **المعلومات** **المهمة** **للأرض**، ويمكن لسياسات النقل أن تساعد على الوصول إلى النواتج المثلى مكانياً. وبالمثل، يمكن للسياسات الرامية إلى اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة عالية الجودة وربط الشركات بأسواق التصدير أن تُشجّع على التعلم وتحسين الجودة، مما يؤدي إلى زيادة احتمال النمو المرتفع للشركات. وقد تساعد الأدوات المباشرة لتسهيل الآثار غير المباشرة المتصلة بالمعارف مثل واحات وتجمعات العلوم والتكنولوجيا، ومبادرات شبكات التواصل على تعزيز منافع وآثار مثل هذه الروابط على نمو الشركات.

ومن شأن السياسات الرامية إلى تقوية **نخبة** **المهنيين** **الأساسية** أن تساعد الشركات على الابتكار (الذي يحدث في غالبية شركات البلدان النامية في غياب بحوث وجهود تطوير رسمية)، وتحسين السياسات الإدارية، والحصول على التكنولوجيا، واكتساب المعارف الناعمة التي يزداد إدراك الناس لأهميتها لنجاح الشركات (حتى بدرجة أكبر من مهارات الأعمال الأساسية). وقد أستخدمت عدة أنواع من الأدوات لدعم تراكم هذه القدرات بدرجات متفاوتة من النجاح. وتشتمل **الحوافز المالية** على أدوات مباشرة مثل القسائم، والمنح، والمنح المقابلة، والتمويل بمساهمات رأس المال، والمشتريات العامة، والإجراءات التدخلية غير المباشرة مثل الحوافز الضريبية وضمانات القروض. ولا تعد **أدوات التحفيز** **وجوائز التقدير** مثل مسابقات الجوائز آليات ذات علاقة بالسوق للتشجيع على بذل جهود من جانب الشركات ورواد الأعمال للتصدي لتحديات مُعيّنة. وتستطيع الحكومات تقديم مختلف أنواع **الخدمات الاستشارية للإرشاد** لتقوية استخدام الشركات للتكنولوجيا أو تقديم النصيحة بشأن قضايا الأعمال، ومنها الأمثلة المعروفة لشراكة الإرشاد في الصناعات التحويلية في الولايات المتحدة، ومعاهد فرونوفر ومراكز شتاينبيس في ألمانيا، ومراكز كوسيتسوشي ومراكز الإنتاجية في اليابان، ووكالات إسبرنغ وإيه* ستار في سنغافورة. وأخيراً، تتيح **حاضنات ومسرعات الأعمال** الحصول على مساحة مكتبية، وخدمات استشارية، وخدمات التوجيه والإرشاد، وربما الحصول على التمويل في مرحلة مبكرة من دورة حياة الشركة.

ونظراً لاتساع قائمة الأدوات المتاحة وتعقيدها، يتمثل أحد العوامل الرئيسية في تحديد النجاح في القدرة على التوفيق بين الأدوات واحتياجات الشركات وقدرة المؤسسات العامة على تقديم هذه البرامج. وفي المجلد الأول من مشروع

الإنتاجية للبنك الدولي، يشرح سيريرا ومالوني (2017) مفهوم "سَلْم القدرات" الذي يساعد على التوفيق بين التحديات على مستوى السياسات وقدرات الشركات والمؤسسات، ويقدم بعض الأمثلة على التطبيقات العملية لهذا النهج.

وعلاوةً على ذلك، يجب لنجاح أساسيات الإجراءات التدخلية المتعلقة بالسياسات توافر ثلاثة محاور تركيز متداخلة. أولاً، نظراً للأهمية الحاسمة للقياس الدقيق للإنتاجية والمتغيرات الأخرى ذات الأهمية لخيارات السياسات، يدعو هذا الكتاب أيضاً إلى تحسين جودة وتوافر البيانات على مستوى الشركات لتسهيل اتخاذ القرارات على أساس الشواهد في البلدان النامية. وثانياً، ثمة حاجة ملحة إلى توسيع جذري لاستخدام التقييمات الدقيقة للإجراءات التدخلية المتعلقة بالسياسات. وعلى الرغم من العدد الكبير من المبادرات الجارية لدعم نمو الشركات، فإنه لم يتم بإجراء تقييمات دقيقة للأثار أو تحليلات للتكلفة والمنفعة سوى عدد قليل جداً من البرامج سواء في البلدان النامية أو الاقتصادات المتقدمة. ومن الضروري جعل تقييمات الآثار جزءاً رئيسياً من تصميم البرامج وتنفيذها لضمان أن تُحقّق الموارد العامة النواتج المرجوة بكفاءة وفعالية. وثالثاً، يجب تقوية القدرات المؤسسية لتنفيذ السياسات. وعملاً بنهج "سَلْم القدرات"، يجب على البلدان والمؤسسات أن تبني على نحو تدريجي قدراتها المؤسسية على مواكبة طموح أدوات السياسات التي تؤخذ في الغالب حالياً من بلدان مرتفعة الدخل دون تكييفها مع السياق المحلي. ولضمان أن تمتلك المؤسسات المعنية الموارد البشرية والمالية اللازمة والصلاحيات الصحيحة، وأن تتواصل على نحو فعّال في تنفيذ أساسيات ريادة أعمال النمو سيكون من الضروري لنجاح الجيل الجديد من السياسات دعم نمو الشركات.

حاشية:

1. "الإنتاجية ليست كل شيء، لكنها في الأمد الطويل، كل شيء تقريباً (Productivity isn't everything, but in the long run it is almost everything)." (كروغمان، 1994، 11).

المراجع

خافيير سيريرا، ووليام ف. مالوني. 2017. *مفارقة الابتكار: تطوير قدرات البلدان النامية ووعدهم بالتحقق بالتقدم التكنولوجي الذي لم يتحقق بعد*. واشنطن العاصمة، البنك الدولي.

بول كوسوليتو ووليام مالوني. 2018. *إعادة النظر في الإنتاجية: التحول الجذري في النماذج المستخدمة في التحليل والسياسة*. واشنطن العاصمة، البنك الدولي.

بول كروغمان. 1994. *عصر اضمحلال التطلعات*. كامبردج، ماساتشوستس. مطبعة معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا.