Distr.
LIMITED

E/ESCWA/ID/1996/2/Excerpt
27 June 1996
ORIGINAL: ENGLISH

UN ECONOMIC AND SOCIAL COMMISSION FOR WESTERN ASIA
19 AUG 1998
LIBRARY & DOCUMENT SECTION

وقائع مختارة

لاجتماع الخبراء حول

الاستراتيجيات والسياسات الصناعية

في ظل ظروف التغير الاقليمي والدولي

المنامة، البحرين، ٢٠-٢٣ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٥

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

مؤسسة فريدريك ايبرت الالمانية

منتدى البحوث الاقتصادية للدول العربية وإيران وتركيا

97-0451

الآراء الواردة في هذه المقالات هي آراء الخبراء المشاركين فيها، ولا تعبر بالضرورة عن أية وجهة نظر للمؤسسات المشاركة في اصدار هذه الوقائع.

توطئة

منذ صدور النسخة الانكليزية، في حزيران/يونيو في عام ١٩٩٦، للوقائع المختارة للاجتماعين المتزامنين للخبراء حول "الاستراتيجيات والسياسات الصناعية، والمهارات الادارية والريادية، في ظل ظروف التغير الإقليمي والدولي"، اللذين عقدا في المنامة، البحرين، في تشرين الثاني/نوفمبر، ١٩٩٥، وتوزيعه بشكل واسع على العديد من الخبراء والمؤسسات المعنية، تكرر الطلب على اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا من أجل اصدار ترجمة الى اللغة العربية لهذه الوقائع المختارة، وذلك اثراءاً للمكتبة العربية، وتعميماً للفائدة، للقراء الذين قد لا يستطيعون استيعاب مواضيع الاوراق باللغة الانكليزية. وبعد اتصالات مع مكتب عمّان لمؤسسة فريدريك ايبرت الألمانية، ومنتدى البحوث الاقتصادية للدول العربية وتركيا وايران، المؤسستين اللتين شاركتا مع اللجنة في عقد الاجتماعين في البحرين، وفي اصدار وقائع الاعمال باللغة الانكليزية، وافقت هاتان المؤسستين مشكورتين على المساهمة مع اللجنة في ترجمة هذه الوقائع، ونشرها باللغة العربية.

وقد استغرقت الترجمة الى اللغة العربية بعض الوقت، أولاً للاتفاق على معايير موضوعية في اختيار الأوراق المترجمة، ثم من أجل التأني في الترجمة، لتكون اللغة المستخدمة سليمة وسلسة، توفر على القارئ المتاعب المعروفة للترجمات الرديئة.

ولابد من لفت نظر الى ان النسخة العربية للوقائع المختارة لا تتضمن ترجمة لكافة الأوراق التي صدرت في النسخة الانكليزية، حيث أن شحة الموارد التي كانت متوفرة للترجمة تفترض انتقاء عدد محدود من أوراق العمل. وبعد مناقشة هذا الأمر بين الأطراف المعنية تقرر التركيز على الأوراق التي دارت حول سياسات التصنيع، وبشكل خاص تأثير عولمة الاقتصاد وتأثير الاتفاقيات الجديدة للتجارة العالمية، على امل ان لا يؤثر هذا الانتقاء على الفائدة المرجوة من النسخة العربية لهذه الوقائع.

المحتويات

الصفحة

توطئة . . . . . ج

مقدمة ١

الاستراتيجيات والسياسات الصناعية في منطقة الإسكوا
في سياق بيئة دولية وإقليمية متغيرة
(اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا) ١١

نتائج جولة اورجواي وآثارها على دول الاسكوا
(محسن هلال) ٩٤

أثر اتفاقات جولة أوروغواي على الصادرات الصناعية
للدول الأعضاء في الإسكوا
(رائد الصفدي) ١١٨

من أجل استراتيجية صناعية جديدة للبلدان العربية:
التنافس في السوق العالمية
(هبة حندوسة) ١٦٩

التجارة الإقليمية البينية في المنتجات الصناعية:
الاتجاهات السابقة والآفاق المستقبلية
(جمال زروق) ١٨٤

هل تستطيع مصر أن تنمو دون اصلاح مؤسساتها؟
واذ لم يكن، فما هي أهم المؤسسات التي يجب إصلاحها؟
(أحمد جلال) ٢٠٣

الدور المستجد لغرف التجارة والصناعة في مساندة القطاع الخاص
في ظل الظروف المتغيرة
(الياس غنطوس) ٢٢٨

السياسات الصناعية لآسيا الشرقية: المغزى والدروس
بالنسبة للدول النامية
(سيه هارك بارك) ٢٣٥

مقدمة

شهد الاقتصاد العالمي، خلال السنوات الأخيرة، تغيرات جذرية، ذات آثار هامة بالنسبة الى مستقبل التنمية الصناعية، وتشغيل المشاريع الصناعية في البلدان النامية، وخصوصاً في بلدان منطقة غربي آسيا (منطقة الإسكوا). ومن هذه التغيرات تحول معظم الاقتصادات القائمة على التخطيط المركزي الى اقتصادات تعتمد آلية السوق، وإقامة وتعزيز الكتل الاقتصادية الإقليمية الكبيرة، وما حصل مؤخراً من ابرام اتفاقات جولة أوروغواي المؤدية الى عولمة التجارة وتحريرها، والتقدم المتسارع في تطبيقات التقنيات الحديثة المتطورة. وتتأكد هذه الاتجاهات أكثر مع تطبيق المواصفات الموحدة (أيزو ٩٠٠٠)، والقواعد والمواصفات المتصلة بها، الى جانب اعتماد غيرها من ضوابط الجودة والضوابط البيئية. وبالإضافة الى ذلك، تطرح الأحداث الإقليمية، وخاصة الوضع الجديد الذي نشأ في المنطقة في أعقاب عملية السلام، مزيداً من التحديات التي ستأتي بتغييرات جذرية في العلاقات الاقتصادية والتجارية، وبالتالي في أساليب عمل الشركات والمؤسسات في منطقة غربي آسيا.

وتجاوباً مع التغيرات الإقليمية والعالمية، باشرت معظم بلدان غربي آسيا، فعلاً، بزيادة التركيز على الاصلاحات الاقتصادية، وإزالة القيود، وإعادة هيكلة قطاع الصناعة، وتشجيع القطاع الصناعي الخاص. ويجري حالياً صياغة وتنفيذ سياسات وتدابير جديدة. لكن حكومات المنطقة تحتاج الى إجراء تغييرات أعمق جذوراً بكثير في استراتيجياتها وسياساتها الصناعية العامة، للتمكن من مواجهة تحديات وتأثيرات المناخ الدولي الجديد والوقائع الإقليمية الجديدة. وعلى مستوى الشركات، يحتاج القائمون بادارتها الى إعادة النظر في عملياتهم والى إعادة هيكلة شركاتهم للتكيف مع الظروف العالمية والإقليمية السريعة التغير وكذلك مع تدابير تطبيق السياسات الجديدة التي قد تتخذ في دولهم.

وانه، مازال، من المبكر جداً، ان نتنبأ، كم سيكون عمق تأثير البيئة الإقليمية والعالمية الطارئة في عمل شركات معظم الاعضاء في بلدان الإسكوا وأدائها. كما أنه، ليس هناك الكثير من المعرفة حول: كيف سيستجيب المديرون لمواكبة هذه التغيرات الجذرية. لأن الشركات لا تستطيع ان تكون استجابات مناسبة، في غياب استراتيجيات صناعية، صيغت بوضوح، وسياسات، تأخذ في الاعتبار الحقائق العالمية والإقليمية، او في غياب سياسات حكومية محددة، تستهدف الارتفاع بمستوى الريادة (Entrepreneurship) والمشاريع الخاصة. ويمكن ان تُدخل التغيرات الملائمة، عبر مثل هذه السياسات، على الصعيد الوطني، وصعيد المشروع، التي ستجعل اصحاب المشاريع قادرين على التعامل مع العوامل المتغيرة، وتحديد فرص الاعمال الجديدة. إن وضع بلدان الإسكوا الاعضاء، استراتيجيات وسياسات صناعية جديدة، يتطلب، من بين أمور أخرى، مراجعة مواقف المديرين وتحليلها، نحو السياسات الحكومية الحالية والسياسات المتوقعة، في الحقول المختلفة ذات العلاقة، مثل الاستثمار والتجارة، والتمويل والسياسات الضريبية، وسياسات التعرفة.

ويشكل تحرير السوق الدولية، واحتمال بروز اسرائيل كشريك اقتصادي وتجاري جديد، والأشكال الجديدة المقترحة للتعاون الإقليمي، قضايا كبرى ستؤثر الى حد بعيد في بلورة ملامح الاستراتيجيات والسياسات الصناعية العامة، وفي إعادة هيكلة القطاع الصناعي، نزولاً الى مستوى الشركات، في منطقة غربي آسيا. إلا أنه يلزم أن تكون السياسات العامة الحكومية الجديدة الخاصة بالقطاع الصناعي محددة بجلاء ضمن إطار استراتيجيات التنمية الاقتصادية الشاملة؛ فدور كل من الدولة والقطاع الصناعي في التنمية الاقتصادية يحتاج الى أن يحدد صراحة. والنمو الصناعي المنصف، الذي يأخذ بعين الاعتبار القضاء على الفقر، سيحتل موقعاً هاماً في الاستراتيجيات الحكومية الجديدة الخاصة بالصناعة. وبينما كانت معظم الحكومات

في منطقة الإسكوا، في الماضي، تحبذ تطوير المشاريع الصناعية العامة الضخمة، دون الاهتمام كثيراً بالمشاريع الصغيرة والصغيرة جداً، أصبح لا يستبعد إطلاقاً أن تؤدي الوقائع الاجتماعية الاقتصادية الجديدة الناشئة في المنطقة الى عكس هذا الاتجاه، وإلى تحويل التركيز نحو تشجيع المشاريع الصناعية الخاصة الصغيرة والمتوسطة. وفي مجال التعاون الإقليمي، سيزداد تأثر الاستراتيجيات والسياسات الصناعية العامة بالاتفاقات الاقتصادية والتجارية الثنائية والمتعددة الأطراف المستجدة، وبالترتيبات العالمية والإقليمية الجديدة.

إن المحاضر الحالية، تتضمن سلسلة أوراق مختارة، من بين الأوراق التي قدمت في الاجتماعين المتزامنين لفريقي الخبراء، حول الاستراتيجيات والسياسات الصناعية، والمهارات الادارية والريادية، في ظل ظروف التغير الإقليمي والعالمي، اللذين عقدا في المنامة، البحرين، من العشرين الى الثالث والعشرين من تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٥ (٢٠-١٩٩٥/١١/٢٣). وهي أيضاً تضم موجزاً مختصراً للنتائج الرئيسية، وقائمة بالتوصيات. وقد عُقِد الاجتماعان بالرعاية المشتركة للاسكوا، ومؤسسة فريدريش ايبرت (Friedrich Ebert Stiftung) (FES)، من جمهورية المانيا الاتحادية، ومنتدى البحوث الاقتصادية للبلدان العربية وايران وتركية، وبالتعاون مع مكتب برنامج الأمم المتحدة للانماء بالبحرين، واستضافتهما وزارة التنمية والصناعة في البحرين.

وكانت أهداف الاجتماعين المتزامنين كما يلي:

١- دراسة البيئة العالمية الجديدة، وأثرها في المنطقة، ضمن اطار الاحداث الاقتصادية والسياسية الكبرى، مثل اختتام جولة اورجواي(Uruguay) ، وقيام سوق اوروبية واحدة، وتكوين كتل اقتصادية إقليمية أخرى، والتحول في بلدان اوروبا الشرقية، وفي ضوء الطلبات المتزايدة للالتزام بأيزو ٩٠٠٠.

٢- بحث أثر اتفاقية السلام، وخاصة أثرها في القطاع الصناعي في المنطقة.

٣- بحث الخيارات الجديدة للاستراتيجيات والسياسات الصناعية في المنطقة في ظروف التغيير.

٤- صياغة سياسات ونظم ملائمة للارتفاع بمستوى المهارات الريادية للمدراء في ظروف التحول.

٥- تحديد الخصائص الريادية في المنطقة، وتقييم القدرات والامكانيات لدى رياديي المشاريع على التعامل مع الآثار التي تركتها الظروف الأقليمية والعالمية المتغيرة، في عمل الشركات الخاصة.

وانصبت الأوراق التي قدمت في الاجتماعين حول أربعة مواضيع رئيسية:

١- البيئة العالمية المتغيرة وأثرها في المنطقة.

٢- البيئة الإقليمية المتغيرة، وخاصة احتمالات السلام ومضاعفاتها.

٣- الاستراتيجيات والسياسات الصناعية، ضمن اطار البيئة العالمية والإقليمية المتغيرة.

٤- عمل الشركات، وتطور المهارات في الادارة والريادة في ظروف التغيير.

وأكدت الأوراق والمناقشات ذات العلاقة حاجة بلدان الإسكوا الاعضاء لبناء قطاع صناعي منافس، لمواجهة التحديات الجديدة، والبيئة العالمية والإقليمية المتغيرة بسرعة -وأساساً بتبني استراتيجيات صناعية موجهة خارجياً، والتعجيل بتراكم رأس المال البشري، وتعريض القاعدة الصناعية التكنولوجية، وتشجيع التعاون الاقتصادي الاوسع عبر المنطقة. وتحتاج البلدان اعضاء الإسكوا الى تطوير وتنفيذ استراتيجيات وسياسات اقتصادية وصناعية، تمكنها من الابتعاد كثيراً عن اقتصاديات الماضي الريعية، الى اقتصاديات اكثر انتاجية، مبنية على القيم المضافة العالية والانتاج المستمر، وعلى بناء أسس تنافسية ومزايا مقارنة نوعية في المنطقة.

ودعا الاجتماعان بلدان الإسكوا الاعضاء لتطوير حضور أقوى في الاقتصاد العالمي المبني على المعارف الجديدة، والمؤسس على المعلومات، وبناء قدراتها في الابتكار والأعمال الريادية. وتحتاج بلدان الإسكوا الأعضاء، بتحديد اكبر، إلى تحفيز الانتاج ذي القيمة المضافة العالية، وتطوير الصلات الصناعية، والشبكات فيما بينها، وتحديد دور جديد لحكوماتها، وتعجيل تطوير الطاقات التكنولوجية المحلية والإقليمية، وتفعيل اعادة هيكلة القطاع الخاص ومساندتها، وتشجيع الريادة في الصناعات المبنية على العلم.

نتائج الاجتماعين وتوصياتهما

ألف- الخلفية

تواجه البلدان العربية حالياً بعض اكبر التحديات الاقتصادية التي كانت قد واجهتها. ويعتمد مستقبل البلدان العربية اساساً، على قدرتها في أن يتعاون بعضها مع بعضها الآخر، وفي كيفية استجابة حكوماتها، ورجال الاعمال والمستثمرين، والعمال والجماعات مع التحديات التي تواجههم.

وهناك حاجة ماسة، الى اتفاق، ذي قاعدة عريضة، بين العرب، على ما كان خطأ في الماضي، وعلى ما سيخلفه في الاقتصاد العالمي الجديد. وتحتاج البلدان العربية الى اتفاق عام في الهدف والرؤية المشتركة، يُساعدهم لتحسين انتاجيتهم، وقدرتهم التنافسية، وتحسين بناهم ومؤسساتهم، والمستوى العام لمعيشتهم. وما دامت هذه البلدان، كل بمفرده، يعمل وحده، فانها لن تستطيع ان تواجه التحديات ذات العلاقات اليوم بالاسواق العالمية والشركات العملاقة عابرة القوميات (Transnationals).

وتنبع الحاجه الى اطار صناعي جديد من العوامل الأساسية التالية:

١- التغيرات السريعة في البيئة الاقتصادية العالمية والإقليمية.

٢- حاجة الاقتصاد العربي الى التغلب على بعض المشاكل البنيوية الحادة.

٣- الحاجة الى تحديد مزايا تنافسية جديدة وتطويرها.

٤- تطوير كتلة فاعلة من الخبراء والباحثين لتكوين قدرات قومية حية ودائمة في حقول اقتصادية استراتيجية.

إن البيئة الاقتصادية العالمية التي تواجهها البلدان العربية في التسعينات مختلفة اختلافاً مثيراً، عن تلك التي كانت في الخمسينيات، أو حتى في الثمانينيات. فالتنافس العالمي يتكثف، وقواعد النجاح الاقتصادي تتغير. وهناك تغيرات كبرى تحدث في تجارة العالم، وهيمنة الشركات عابرة القوميات تتزايد، مع اختتام مفاوضات جولة اوروجواي، واقامة منظمة التجارة العالمية (WTO). والكتل الإقليمية التجارية التي تسيطر عليها الولايات المتحدة واليابان والاتحاد الاوروبي آخذه في النشوء، وتعزيز أسواقها. والبلدان المصنعة حديثاً، تزيد من ضغطها التنافسي في كثير من الصناعات، وتقدم أمثلة فعالة للآخرين، ليحذو حذوها.

ولقد تسارعت خطوة التغير التكنولوجي، فزادت قيمة تطور البحث وأهميته، على أنه قاعدة التنافسية في أسواق العالم. وهذه التكنولوجيات الحديثة، تغير طبيعة النشاطات الاقتصادية وعمليات التقدم على اتساع العالم في تكنولوجيا المعلومات، تُترجم في انتاجية محسنة في كل الصناعات. وفوق ذلك، فإن مثل هذه التكنولوجيا من السهل الوصول اليه على نطاق واسع، ورخيص نسبياً. والعقول الالكترونية تحل الآن مكان الأجهزة (المعدات)، على اعتبار انها المُركب الرئيس في تحسين الكفاءة، وتحقيق مزايا تنافسية. بالاضافة الى ذلك، فان الابتكارات التكنولوجية، أدت الى تدنٍ شديد في كثافة منتجات الموارد، وبينما زاد انتاج اليابان من السلع ثلاثة أضعاف تقريباً، ما بين ١٩٦٥-١٩٨٥، فان استهلاكها من الطاقة والمواد الخام زاد قليلاً جداً.

إن القلق بشأن البيئة، ينمو نمواً مضطرداً على نطاق عالمي وتعزز حكومات البلدان المصنعة المواصفات والضوابط المتعلقة بالبيئة، وهي تبين تكنولوجيات أكثر كفاءة، واكثر نظافة للتطابق مع النظم المتعلقة بالبيئة، ولتلبية مطالب المستهلكين المتصاعدة.

إن تداول المال على الصعيد العالمي، انفصل عن الانتاج، وهو الآن غير خاضع للتنظيم نسبياً. وتعمل شبكة الكترونية مالية لبلاد متعددة على مدار الساعة، بتحويلات اسبوعية، تبلغ أضعاف قيمة التجارة العالمية في عام كامل. ويتم تبادل الموارد بحرية عبر الحدود بسرعة البرق، وفي ثوانٍ تستطيع المعالجات المالية (Wizards) في نيويورك او طوكيو أن تُوصَل بأكثر المناطق بُعداً في العالم. وتتمركز الشبكة في مدن، لا دول، وقد طَورت قوة فوق - قومية (Supernational) خاصة بها: والحكومات تصبح اكثر فأكثر مدينة بالفعل ومسؤولة أمام أسواق السندات الخارجية، قبل ان تكون مدينة ومسؤولة أمام مواطنيها. وخيارات هذه الحكومات في سياسة اسعار الصرف، والسياسة الضريبية والنقدية، وسياسة الصناعة والتجارة، أصبحت محصورة بصلة الفوائد المالية بالاقتصاد العالمي.

وعلى الصعيد الإقليمي، تخلق عملية السلام العربية -الاسرائيلية ظروفاً جديدة، وبيئة اقتصادية جديدة- وتُولد تحديات جديدة، ومشاكل جديدة للاقتصادات العربية، يجب ان تواجه، ويجري التعامل معها بفعالية.

وتعلن الفروقات الواسعة في الدخل والثروة، داخل الدول العربية وفيما بينها عن نفسها في التوترات الاجتماعية والسياسية، وفي القدرة الشرائية الأهلية المحدودة. ويُقلل هذا من طاقة الاسواق المحلية على الاحتفاظ بقطاع انتاجي محلي قادر على الحياة، وتخفض فرص الصحة والتربية، وهكذا تُعطل نمو الانتاجية العمالية.

باء- عناصر استراتيجية اقتصادية كلية

إن بناء قطاع صناعي تنافسي، هو الآن، العامل الفرد الأكثر حسماً لاستراتيجية حيوية للبقاء والنجاح، في البيئة الاقتصادية العالمية الجديدة السريعة التغير. والبنود الآتية، هي من بين أكثر الأهداف أهمية لمثل هذه الاستراتيجيات.

١- تشجيع الاقتصاد الموجه الى الخارج.

٢- رفع مستوى التوفيرات الاهلية (Domestic)، و مستويات الاستثمار.

٣- جعل القواعد التكنولوجية والصناعية المحلية والإقليمية أعمق وأعرض.

٤- تطوير وتشجيع قطاع الخدمات.

٥- احداث تسارع في تراكم رأس المال البشري، لتلبية حاجات أسواق العمل، وفي الأساس، من خلال المراجعة الشاملة، واعادة الهيكلة الممكنة لبرامج التربية، والتربية المهنية ونُظمها.

٦- إقامة بنية تحتية كفوءة مرتبطة بالانتاج والمحافظة عليها.

٧- خلق بيئة اقتصادية شاملة قوية ومُلبية (Accommodating).

٨- التعجيل بتوزيع للدخل والثروة أكثر عدالة.

٩- تشجيع تعاون أوسع بين البلاد العربية، ضمن اطار تعاون عالمي أوسع.

ان تطوير الاستراتيجيات والسياسات الصناعية ذات التوجه المبدع والمتجه الى الخارج، هو جزء من مخطط أوسع للتجديد الاقتصادي الذي سيسمح للبلاد العربية، بالتغلب على المشاكل البنوية الحادة، الناتجة عن القواعد الصناعية الضعيفة والمحدودة، والاعتماد الكبير على النفط، ومداخيل النفط. ولا تحتاج الاستجابة العربية الى مخططات مفصلة لإعادة هيكلة الاقتصاد، او انشاء تشكيلة من البرامج الحكومية المكلفة، ان كل ما يُحتاج اليه، هو اطار، يُمَكِّن كل شرائح المجتمع ان تعمل عمل الشركاء. ولقد عجزت، على وجه العموم، المشاريع العظمى والبرامج الحكومية الواسعة في العالم العربي عن ان تأتي بالثمرة المتوقعة، وبينما قد يكون بعضها مقبولاً في المراحل الأولى من التطور العربي، فانها لم تعد نافعة. فالتطور الآن عملية معقدة الى درجة ان مخططاً واحداً، لا يمكن ان يُنجزها، كما لا يمكن ان يُعهَد بها الى جماعة اجتماعية بمفردها.

جيم- توصيات

ان تطوير استراتيجية جديدة، يتطلب جهوداً على الصعيدين الوطني والإقليمي، وعلى الصعيدين: الاقتصاد الكلي والمنشآت. وقد دعا الاجتماعان، وهما يأخذان ذلك بعين الاعتبار، الحكومات العربية، الى تطوير استراتيجيات وسياسات اقتصادية وصناعية جديدة، بمساعدة الوكالات والمنظمات الإقليمية والدولية، تأخذ التوصيات التالية باعتبارها:

١- على صعيد الاقتصاد الكلي

ان البلاد العربية، تحتاج الى الابتعاد عن اقتصادات الريع، العائدة للماضي، والتركيز على تطوير اقتصاديات اكثر انتاجية، مبنية على انتاج ذي قيمة مضافة عالية، وقدرة على الاستمرار، وعلى خلق مزايا تنافسية خاصة بالمنطقة. والنجاح في التحول نحو انتاجية أكثر، سيعتمد اعتماداً متزايداً على بناء قدرات ابداعية، ومهارات ريادية وفنية، وعلى الدخول الناضج والمدروس الى اقتصاد جديد، مبني على العلم. وللانتقال الى الانتاج ذي القيمة المضافة العالية، والقادر على الاستمرار، فان على البلاد العربية ان تبني قواعد المنافسة الاساسية، وتعززها من خلال ما يلي:

(أ) يجب ان تطور الصلات والشبكات الصناعية، داخل كل دولة، وفيما بين الدول العربية، على ان يُبتَدأ بالتعاون الإقليمي الجزئي، بين مجموعات صغيرة من الدول، ليتصاعد نحو تعاون أوسع وأعرض؛

(ب) يجب ان يشجع تعاون واقتصاد أكبر مع اقاليم اوروبة والبحر الابيض المتوسط، ومع أقاليم اخرى من العالم، من أجل ايصال الفوائد العربية الى حدها الأقصى، وفي سبيل السماح للعرب بطرح همومهم، والمشاركة بفعالية وكفاءة، في رسم المبادرات السياسية، التي تؤثر في مستقبل المنطقة؛

(ج) ويجب ان يحدد دور جديد للحكومات، وأن يتم العمل في مناطق عديدة مهمة، يمكن ان يكون لها التأثير الأكبر في تعزيز القواعد الاساسية العربية التنافسية، وبالتحديد الأمور التالية:

(١) وضع تأكيد فعال على التوظيف في الناس والتدريب والعلم؛

(٢) التأكيد على تطوير الاستراتيجيات القطاعية، والمجموعات الاستراتيجية من الشركات، والمبادرات التي تقوم بها الجماعات، والريادة الصناعية؛

(٣) اصلاح الخدمة المدنية في كل بلد، والتأكيد على الكفاءة، والجدارة، والمسؤولية، والشفافية والتماسك؛

(٤) تغيير الميزان بين القطاع العام والمجتمع المدني، باحداث توازن في السياسات الضريبية والنقدية، وتقوية المؤسسات الوسيطة بين الدول والمواطنين، وتعزيز المؤسسات والممارسات الديمقراطية؛

(٥) بناء قدرة الدولة، على تصميم السياسات الصناعية وتنفيذها، وتشجيع التزام سياسي قوي بالتطور، وارادة سياسية للتغلب على جماعات المصالح المتمكنة؛

(٦) بناء قدرة الدولة على المرونة، في تغيير طبيعة تدخل الدولة (الحكومة) ومداه ونطاقه، استجابة لقضايا وتحديات جديدة، تظهر في مراحل مختلفة من عملية التصنيع؛

(٧) تحويل جزء من الانفاق العام الحالي، المخصص للقطاع العسكري والأمني لتشجيع التطور الاقتصادي والصناعي، وزيادة الانفاق في المناطق الهامة من الخدمات الصحية، وازالة الفقر، وفي البحث والتطوير والتعليم. ان الانفاق العام، وبكلمات اخرى، يجب ان "يُعقلن" ويُوزان.

(د) إن الانتاج ذي القيمة المضافة العالية، يجب أن توضع له الحوافز في المنطقة العربية، ومن الضروري الابتعاد عن الاعتماد الشديد على النفط والانتاج ذي العلاقة بالنفط؛ والتركيز بدلاً من ذلك على عمليات تصنيع النفط، باتجاهي: المنبع (Upstream) والمصب (Downstream)، ذات القيمة المضافة العالية. ويجب على البلاد العربية ايضاً ان تبتعد تدريجياً، عن النفط، والاعتماد على الموارد الطبيعية، وهي تستطيع بتنويع بناهما الاقتصادية والاسواق والامكانيات التكنولوجية والمهارات، ان تخفض كثيراً الريعية المفرطة في الاقتصاد العربي، بينما تبني ميزة مقارنة حيوية؛

(هـ) ويجب على البلدان العربية ان تطور حضوراً اقوى في الاقتصاد الجديد (مثلاً في الانتاج المؤسس على العلم والمعلومات)؛

(و) ويجب ان تقام مكاتب الاستثمار، او تشجع على التعاون، وعلى نشر المعلومات، وتسهيل تبادلها، وتخفيف التنافس الضار وغير المرغوب فيه للمستثمرين، وتطوير مناخ استثماري، يفيد الاقتصاديات المحلية (بما في ذلك، ولكن دون ان يعني ذلك الحصر، الورش المنزلية ووكالات الانتاج)؛

(ز) يجب ان تخلق الشبكات والصلات بين الشركات في المنطقة، العاملة في حقول ذات علاقة، للمساعدة في التغلب على المشاكل ذات العلاقة بالحجم، لأن شبكات الشركات والصناعات والمؤسسات المتصلة ببعضها، يمكن ان تعمل معاً لتطوير ميزة تنافسية، لا يمكن للشركات، كل منها على حدة، المفردة ان تحققها وحدها. وعلى الحكومات العربية أن تشجع علاقات التعاون، التي تساعد في خلق الميزة التنافسية، لايجاد الحوافز لنقل التكنولوجيا، والاختراع المستمر، وتطوير المهارات والتدريب. وهناك حاجة للبناء على الشبكات المترابطة التي تولدت عبر التعاون بين الشركات والمؤسسات -لاطلاق مبادرات تعاونية جديدة بين الدول العربية، وخلق مصلحة راسخة في التعاون الإقليمي، وتوحيد تكامل الأسواق والطاقات توحيداً قوياً؛

(ح) يجب تطوير صناديق الشراكة القطاعية، والمبادرات القطاعية الأخرى بين مؤسسات القطاع الخاص وشركاته، لتعجيل بناء الشبكات، وزيادة كثافة اتصالاتها. وستكون

هناك حاجة لاستثمار عام (حكومي) في البنى التحتية لانماط خاصة من الشبكات، وخاصة في البنى التحتية للمعلومات؛

(ط) تواجه المشاريع الصغيرة والجزئية، مشاكل خاصة في تكوين طاقاتها التنافسية الدولية، وبسبب الحاجة الى المعلومات والخبرة، وصناديق الاستثمار. والنجاح البعيد المدى لهذه الشركات ونموها، يعتمد باضطراد، على ما اذا كانت قادرة على الاستفادة من التجارة العالمية، والاستثمار، وفرص اكتساب التكنولوجيا. وعلى الحكومات العربية ان تبذل كل جهد لتقوية المنشآت الصغيرة والمتوسطة (SMEs)، وجزئياً، من خلال انشاء و/أو تشجيع مكاتب مساندة التجارة في مواضع عالمية اساسية (ويمكن ان تستخدم السفارات أيضاً لهذه المهمة)؛

(ي) ويمكن ان يعجل بتطوير الطاقات التكنولوجية المحلية والإقليمية، وان تعزز البنى التكنولوجية العربية، من خلال انشاء "المراكز العربية للامتياز" في التكنولوجيا، وطنياً وإقليمياً، ومن خلال تطوير الحاضنات التكنولوجية وتعميمها؛

(ك) ويجب ان تُعطي الحكومات العربية المزيد من الاهتمام للابعاد الاجتماعية للتصنيع، مع التركيز على ما يلي:

(١) زيادة مشاركة النساء في كل مجالات عملية التصنيع، ضمن اطار البيئة الاجتماعية والثقافية في المنطقة؛

(٢) الاسهام في تخفيف الفقر، وتوزيع للدخل اكثر عدالة، من خلال توفير العمل (توليد العمالة).

(ل) يجب ان تعزز قوة القطاع الخاص، والمنظمات غير الحكومية والجماعات لتطوير وتنفيذ المبادرات، التي وضعت لزيادة الانتاجية والتنافسية. ويجب ان تشجع علاقات المشاركة بين هذه الجماعات والقطاع العام. ويجب ان تبذل الجهود ايضاً لتشجيع المزيد من التعاون، وعلاقات العمل الأفضل بين مؤسسات القطاع الخاص على المستوى الإقليمي؛

(م) ويجب ان توفر المساعدة في اعادة هيكلة القطاع الخاص للتعجيل بتطوير مواقف جديدة وسلوك جديد، ليستطيع هذا القطاع ان يقوم بمسؤولياته؛

(ن) ويجب ان تشجع الصناعات الصديقة للبيئة، وبتشديد خاص على انتاج انظف، وصناعات أكثر اخضراراً.

٢- <u>على صعيد الاقتصاد الجزئي</u>

(أ) إن أعمال المؤسسات الصغيرة، هي مسؤولة الآن عن توفير معظم فرص العمل حول العالم، وعلى الحكومات العربية ان تشجع بفعالية مثل هذه المنشآت، بانشاء برامج تدريب خاصة، وتطوير آليات المساعدة لتوفير التمويل والتسويق والأدارة، واعطاء حوافز ضريبية، والقيام بدراسات ذات علاقة، ووضع نظم مناسبة للارشاد (Monitoring) والمعلومات؛

(ب) إن الحاضنات (Incubators) الخاصة بالتكنولوجيا والأعمال، تستطيع أن تقدم دعماً متكاملاً للشركات الواعدة بابتكاراتها، بصفقة تمنح مرة واحدة، على اساس انها جزء من استراتيجية وطنية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. ويجب ان تدعم الحاضنات وآليات الدعم الأخرى المماثلة مبدئياً، بمساعدة الدولة (الحكومة)، على اساس ان ذلك استثمار في رعاية الأعمال الريادية (Entrepreneurship)؛

(ج) إن غرف الصناعة والتجارة، ومؤسسات القطاع الخاص الأخرى، عندما تعزل عن التدخل الحكومي المباشر، بشكل مناسب، تستطيع ان تمثل بفعالية مصالح القطاع الخاص، وان تعزز مشاركته في الفعاليات الاقتصادية. وهذه المؤسسات بحاجة لأن تعزز، لتتمكن من توفير التدريب والمعلومات الاستشارية، وخدمات المعلومات، والخدمات المساعدة. ويجب ان تنشأ مؤسسات وآليات أخرى متخصصة تابعة للقطاع الخاص، و/أو تعزز في سبيل هذه الغاية أيضاً؛

(د) إن برامج التطوير التي تقوم بها الإسكوا (ESCWA) غالباً في قطاع المهارات الريادية، بالتعاون مع مؤسسة فريدريك ايبرت (Friedrich Ebert Stiftung)، يجب ان ترفع الى مستوى فني أعلى، لأن حاجات المديرين والشركات المبتدئة صارت أكثر تطوراً؛

(هـ) إن برامج المهارات الريادية يجب ان تدمج بنظام التعليم العام، ويجب أن تبدأ الجهود في المرحلة الابتدائية، وتستمر خلال التعليم الأعلى، بدورات تنفيذية متخصصة، وبرامج تدريب تُوفر حسب الحاجة؛

(و) إن الإسكوا يجب ان تبدأ نشاطات في مناطق جديدة، مركزة على تطوير استراتيجيات الابتكار والقدرات الاستشارية، وادارة التكنولوجيا، والتبادل المنتظم في المعلومات المتعلقة بالتجارة والتكنولوجيا؛

(ز) إن البرامج الهندسية والفنية الأخرى في الكليات والجامعات، يجب ان تعدل لتوفر خدمات التدريب والبحث والاستشارة (TRC)، حتى يكون الخريجون اكثر تأهيلاً لتلبية حاجات المجتمع في بيئة عالمية متغيرة بسرعة؛

(ح) إن البلاد العربية، يجب ان تُعبأ جهودها ومواردها، لتتعدى في تقدمها الصناعات التقليدية (مثل الثياب والطعام والصناعات الميكانيكية الخفيفة)، الى صناعات وخدمات مختارة ارقى، مبنية على العلم، مثل الاتصالات، وصناعات الكومبيوتر (الحاسبات) المتعلقة بالبرامج والأجهزة (المعدات)، والالكترونيات الدقيقة، وتكنولوجيات الصيدلة والمواد الجديدة. وعلى كل بلد، ان تحدد وتطور مزاياها المقارنة، المؤسسة على ظروفها ومواردها السائدة؛

(ط) إن القطاع الخاص، في كل بلد، يجب ان يلعب دوراً قيادياً في اختيار أي الصناعات والخدمات المؤسسة على المعرفة سيطور، وأي الاسواق الملائمة سيدخل. والشركات والتحالفات حاسمة في تأمين الوصول الى العلم والخبرة الأجنبية، وفي تطوير الصلات (جنوب جنوب، كما هي حال جنوب-شمال)، مع الأطراف العالميين الرئيسيين. والقطاع الخاص أكثر تأهيلاً لتحديد الطاقات المحلية في هذه الصناعات والخدمات المتطورة، وتطويرها، وعلى كل حال، فان الدعم الحكومي مطلوب لضمان التزود ببيئة أعمال ملائمة، ولتشجيع الأبحاث الضرورية والتطوير داخل المؤسسات؛

(ي) إن المنشآت المؤسسة على التكنولوجيا، تتطلب مدخلاً الى رأس المال المخاطر. ويجب ان تشجع اسواق المال في بلدان المنطقة على مساندة مبادرات رأس المال المخاطر، من خلال انشاء و/أو تشجيع الآليات المبتكرة؛

(ك) إن المنشأت الصغيرة والمتوسطة (SMEs) والكبيرة، يجب ان تزود بالمساندة التي تحتاج لتشجع وتضمن نوعية الانتاج، وخاصة تسهيلات الاختبار المناسبة، ويجب ان توفر انماط المساندة الاخرى التي ستسمح بالتقيد بالمستويات العالمية، ومتطلبات حقوق الملكية الفكرية. ويجب ان تشجع مبادرات الإسكوا التي طورت لرفع مستوى التقيد بقواعد الجودة وممارساتها، وخاصة الجهود المتعلقة بأيزو ٩٠٠٠، من خلال حلقات دراسية اضافية، وتدريب، وورش عمل ومؤتمرات؛

(ل) إن الاهتمام المتزايد بمستويات الجودة، يجب ان يُعنى به، وأن يُقيم أثر تطبيقها في المنتجات المصنوعة في البلدان المصنعة. ويجب ان يعطى الاهتمام للهموم البيئية، ولمقاييس أيسو ١٤٠٠ التي تبرز للعيان. ويجب ان تشجع وتدعم عملية تحديد مستوى المواصفات القائمة في البلدان العربية، وتحقيق انسجامها؛

(م) إن المواطنين المهاجرين (المهنيون العرب المقيمون الآن في الخارج) يجب أن يُعطوا التشجيع وبعض الحوافز، لينقلوا مهاراتهم -ورأسمالهم- الى بلدان منشأهم، وليسهموا في الجهود لإنشاء الاقتصاد الجديد في المنطقة؛

(ن) ان جماعات الأعمال في البلدان العربية، يجب ان تخصص الموارد الضرورية (ولكن المحدودة والمتوازنة)، للتحقق من الخطر المحسوس للأعتداء الاسرائيلي الكبير على اسواقهم. ويجب ان تُعد دراسات شاملة، ومتعمقة للمعالم المختلفة للسوق والاقتصاد الاسرائيليين، حتى تستطيع البلدان العربية (وخاصة قطاعها الصناعي)، ان تتطور، وان تعبيء مزاياها المقارنة. من أجل مواجهة التحديات الاسرائيلية؛

(س) إن على البلدان العربية ان تبذل جهوداً جدية لخلق منابر اضافية للمناقشة والتفاعل بين المستثمرين، ومؤسسات القطاع الخاص، وصانعي القرار، والأكاديميين والخبراء، فيما يتعلق بصياغة خطط استراتيجية صناعية جديدة وتطويرها، وتحديد متطلبات تنفيذها؛

(ع) ان الدراسات المعمقة يجب ان تنجز في قطاعات صناعية مختارة، على مستوى السلع، لتقييم تأثير اتفاقية جولة اوروجواي وتحدياتها، والتطورات العالمية والإقليمية الأخرى، ذات العلاقة.

الاستراتيجيات والسياسات الصناعية في منطقة الإسكوا في سياق بيئة دولية وإقليمية متغيرة

اعداد
اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

مقدمة

تعالج هذه الدراسة القضايا المتعلقة بالاتجاهات المستجدة في التنمية الاقتصادية والتصنيع في منطقة الإسكوا في ظل الظروف الدولية والإقليمية المتغيرة. وقد قدمت بصفة ورقة خلفية في اجتماع مجموعة الخبراء المعني "بالاستراتيجيات والسياسات الصناعية والمهارات الادارية والريادية في ظروف التغير العالمي والإقليمي"، الذي عقد في المنامة، البحرين، خلال الفترة من ٢٠ الى ٢٣ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٥. وتشارك في رعاية هذا الاجتماع اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا)، ومؤسسة فريدريش ايبرت، ومنتدى البحوث الاقتصادية للبلدان العربية وإيران وتركيا.

ويُعنى الفصل الأول من هذه الدراسة بالقضايا المتعلقة بالتحديات الدولية والإقليمية الكبرى التي تواجه التنمية الصناعية في البلدان الأعضاء في الإسكوا. ومن هذه التحديات: اتفاقات جولة أوروغواي؛ وتكوّن التجمعات الاقتصادية الإقليمية الكبيرة؛ وتوحيد المقاييس الدولية والمواصفات المتعلقة بها؛ والتقدم في تطبيق التكنولوجيا الصناعية؛ والآثار الاقتصادية المترتبة على عملية السلام.

ويقدم الجزء الأول من هذا الفصل استعراضاً تحليلياً أولياً للآثار التي تحدثها اتفاقات جولة أوروغواي في الصناعة، وخاصة في تجارة المصنوعات، وفي مجموعات مختارة من السلع الصناعية الكبرى في المنطقة. كما يبحث هذا الجزء، باختصار، صيغ المعاملة التفضيلية والمعاملة الأكثر رعاية التي تمنحها اتفاقات جولة أوروغواي للبلدان النامية، وضمنها البلدان الأعضاء في الإسكوا، فيما يتعلق بنطاق هذه الاتفاقيات، وطول فتراتها الانتقالية، ومرونتها، وعوامل أخرى. ويُجرى هذا الاستعراض لابراز الفرص المفتوحة أمام الدول الأعضاء لكي تستفيد، خلال الفترة الانتقالية، من الاعتبار الخاص الممنوح للبلدان النامية. كما تهدف الدراسة الى التأكيد على الفرص المتاحة التي ينبغي لبلدان المنطقة أن تعد نفسها بسرعة للاستفادة منها وفي المدى الأبعد للقيام باستغلال التسهيلات الواسعة النطاق التي تمنحها البلدان المتقدمة لبقية الأعضاء المتعاقدين في اتفاقات جولة أوروغواي. وأخيراً، يعرض هذا الجزء باختصار بعض الخيارات المفتوحة أمام الدول الأعضاء للحصول على أقصى المكاسب ولتقليل الخسائر الى أدنى حد وفقاً لاتفاقات جولة أوروغواي.

أما الجزء الثاني من الفصل فيعرض، باختصار، الآثار المترتبة على تكوّن الكتل التجارية الإقليمية الكبيرة الجديدة للبلدان النامية، بما فيها الدول لأعضاء في الإسكوا، في سياق تحرير التجارة الدولية. وهو يوضح أن تزايد الكفاءة الداخلية يمكن أن يؤثر في التجارة التقليدية بين التجمعات الاقتصادية الإقليمية والعالم الثالث، وأن يحوّل تدفقات رؤوس الأموال من هذه البلدان الى بلدان الشمال. ويمكن أيضاً للكتل التجارية أن تحمي تجارتها في المنتجات

العالية التقنية، ولكنها لن تحمي، بنفس الدرجة من القوة، صناعاتها المنخفضة التقنية والمتوسطة التقنية. ويقدم الجزء الثالث من الفصل مفهوم توحيد المقاييس وفقاً للمنظمة الدولية لتوحيد المقاييس وإدارة الجودة (أيزو ٩٠٠٠). ويسعى في هذا الجزء الى ابراز ما لتطبيق هذه المقاييس والمواصفات الموحدة من أهمية بالنسبة الى النفاذ الى الأسواق العالمية.

ويتعلق الجزء الرابع بالتقدم في مجال التكنولوجيا الصناعية، ويتناول التغير التكنولوجي السريع وأثره في الاستراتيجيات والسياسات العامة الصناعية في الدول النامية. ثم أنه يقدم عرضاً مختصراً للثورة العلمية والتكنولوجية ولعناصرها، أي تكنولوجيا المعلومات، والهندسة الوراثية، والتكنولوجيا الاحيائية، والمواد الحديثة. وبسبب الفجوة المستمرة في الاتساع بين البلدان الصناعية والبلدان النامية، والضغط المستمر المتزايد الناجم عن تحرير التجارة وعن عولمتها - وقد ساهمت فيهما الثورة العلمية والتكنولوجية ولو جزئياً - لا بد للبلدان النامية من إعادة النظر في استراتيجياتها وسياساتها العامة في مجال الصناعة، بحيث تأخذ بعين الاعتبار الآثار الرئيسية المترتبة على التغييرات التكنولوجية السريعة.

ويطرح الجزء الأخير من هذا الفصل بعض الأفكار الأولية حول الآثار الاقتصادية المترتبة على عملية السلام. وهو يبين بإيجاز أن اقتصادات البلدان الأعضاء في الإسكوا، وكذلك قطاعاتها الصناعية، لا تزال أقل استعداداً لدخول السوق الدولية من القطاع الصناعي الاسرائيلي، الأكثر تطوراً. ثم يقدم ملخصاً للآثار المرتقبة لعملية السلام على المستوى الاقتصادي العام، ويناقش بإيجاز المعوقات المختلفة التي تحد على المدى القصير من تنمية العلاقات الاقتصادية الإقليمية وتحويل اتجاه التجارة. وهذا الجزء من الفصل يخلص الى أنه يلزم اجراء دراسات تفصيلية ومعمقة للتعرف بدقة على مجالات التعاون الإقليمي الممكنة في الأنشطة الصناعية في المنطقة العربية، ومنطقة الشرق الأوسط التي يمكن ان تضم ليس فقط إسرائيل، وانما أيضاً دولاً مجاورة أخرى، مثل تركيا وقبرص وإيران، وربما اليونان، مع تحقيق تغطية صناعية واسعة تفضي الى إيجاد ما بدأ يعرف بالسوق الشرق أوسطية. كما يلزم اجراء دراسات صناعية معمقة على مستوى السلع الأساسية، لاستجلاء الميزة النسبية لكل بلد من بلدان المنطقة فيما يتعلق بسلع محددة، مع ايلاء الاعتبار للسوق العالمية التي يزداد فيها التنافس.

ويُعنى الفصل الثاني بالقضايا المتعلقة بإعادة صياغة الاستراتيجيات والسياسات العامة الصناعية في المنطقة، وهي تشمل دور الدولة، والخصخصة، والاستراتيجية الصناعية الموجهة نحو الخارج، ودور مؤسسات القطاع الخاص. ويتناول الجزء الأول من هذا الفصل دور الدولة المستجد في التنمية الصناعية، ويقدم استعراضاً تحليلياً للاتجاهات الاصلاحية التي يجري تطبيقها حالياً في البلدان الأعضاء في الإسكوا، محدداً قوة الدفع وراء هذه الاصلاحات، ومبرزاً الفروقات في مدى الالتزام بالتغيير في البلدان المختلفة. ثم يقدم تحليلاً نظرياً لدور الدولة المتغير في بلدان المنطقة، مركزاً على البعد المؤسسي. ويعرض هذا الجزء من الفصل أيضاً، وبإيجاز، بعداً جديداً في التنمية الاقتصادية هو بعد التغييرات المؤسسية وآثارها في الأداء الاقتصادي. كما أنه يلقي الضوء على أبعاد منتقاة من التجربة الناجحة لاقتصادات شرقي آسيا، مع الدعوة الى اتباع نهج محلي في تناول دور الدولة في دول المنطقة.

ويعالج الجزء الثاني من هذا الفصل اتجاهات الخصخصة في دول المنطقة، فيبين أن للبلدان المختلفة التزامات مختلفة بالنسبة الى خصخصة مشاريع القطاع العام. وهو يستعرض بإيجاز السياسات العامة للخصخصة في بلدان المنطقة، ويفحص مدى الالتزام بها من حيث المبيعات الفعلية لمشاريع القطاع العام. ثم يقدم تلخيصاً لبعض المعوقات التي تواجه عملية الخصخصة. ويشير هذا الجزء من الفصل الى أن الخصخصة تفهم ضمنياً، في معظم هذه

البلدان، على أنها وسيلة لمعالجة الأزمة المالية التي تواجهها الدولة، لا بصفتها مسألة تنموية. وليس بين بلدان المنطقة إلا ثلاثة اعلنت صراحة عن خصخصة أجزاء كبيرة من مشاريع القطاع العام: الجمهورية اليمنية والكويت ومصر. وفي منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، لا تزال معظم البلدان تبحث في الموضوع، مع الميل الى الاحتفاظ بالملكية العامة للصناعات الثقيلة والاستراتيجية. وبين البلدان ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً، لم تبدأ الخصخصة إلا في مصر، التي يتطرق هذا الفصل إليها من خلال استعراض تحليلي أكثر تفصيلاً. ورغم الآثار الايجابية للخصخصة، تضطر غالبية بلدان المنطقة، بسبب الآثار السلبية للعملية خلال الفترة الانتقالية، الى سلوك نهج تدرجي في الخصخصة أو الى التزام الحذر عند تطبيقها.

ويدور الجزء الثالث من هذا الفصل حول الاستراتيجية الصناعية الجديدة المستجدة الموجهة نحو الخارج. وهو يطرح بعض المشاكل التي تواجه التوسع في الصناعة، وكما يركز على بعض التحديات التي تواجهها هذه الاستراتيجية. ومن ذلك: الميزة النسبية للصناعات القائمة؛ ومراكز ترويج الصادرات، وتكنولوجيا المعلومات؛ وشفافية الاقتصاد؛ والسوق الإقليمية وأسواق التصدير المجاورة؛ والاستثمار الأجنبي المباشر؛ والنظام القانوني في مجال الأعمال. وتتعلق بعض المشاكل المذكورة بنظام الرعاية القائم في بعض دول مجلس التعاون الخليجي وتكاليف الانتاج المرتفعة في الدول ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً. ويشير هذا الجزء من الفصل الى أن نجاح الاستراتيجية المستجدة سيتوقف، الى حد بعيد، على توسيع الاستثمار وعلى المشاركة المرتقبة لرأس المال العربي المستعاد وللاستثمار الأجنبي المباشر.

أما الجزء الأخير من هذا الفصل فيعنى بالدور الجديد لمؤسسات القطاع الخاص. وهو يركز على مجالات منتقاة يلزم فيها لمؤسسات القطاع الخاص أن تعمل بالتعاون مع المؤسسات الحكومية، من أجل مساعدة الشركات الصناعية على مواجهة التحديات الجديدة. ومن هذه المجالات: تبسيط الاجراءات الادارية؛ وتصميم مخططات تمويلية محددة للمشاريع الصغيرة؛ وإقامة مراكز وشبكات للخدمات المعلوماتية؛ وتوفير التشجيع والخدمات الاستشارية والتدريب للمشاريع الريادية. ويؤكد هذا الجزء من الفصل على أن مؤسسات القطاع الخاص يجب أن تتحمل مسؤوليات أكبر في عملية التصنيع وذلك للتعويض عن التقلص المتواصل لدور الدولة.

وفي الفصل الثالث محاولة لصياغة إطار لاستراتيجية صناعية في منطقة الإسكوا والمنطقة العربية. ويصف هذا الفصل بإيجاز تحديات البيئة الاقتصادية الدولية التي تواجهها المنطقة، إزاء المشاكل الهيكلية التي تواجهها اقتصادات المنطقة وخاصة في مجال الصناعة. وتُعَدّ، في هذا القسم، عناصر لصياغة إطار صناعي، تتضمن ما يلي: تعزيز الأسس التنافسية؛ وزيادة القيمة المضافة؛ وتبني سياسة جديدة تجاه الشركات عبر الوطنية؛ وتعزيز التعاون الإقليمي؛ وتوفير التوازن في الهياكل الانتاجية وفي التخصصات الإقليمية للاستثمار، وبين الدخل والاستهلاك، وبين المدخرات المحلية والاستثمار، وبين الدخل والانتاج، لكون هذا التوازن شرطاً ضرورياً من أجل مستقبل أكثر أمناً واستدامة. ويستدعي تخفيض الاعتماد على الموارد الطبيعية استغلال مصادر أخرى للدخل، وبشكل خاص مصادر الانتاج القابلة للتجدد. كما أن الصناعات المستندة الى المعرفة هي أنشطة أساسية يتوجب النظر فيها من أجل المستقبل.

الفصل الأول

التحديات الدولية والإقليمية الكبرى التي تواجه التنمية الصناعية في منطقة الإسكوا

شهد الاقتصاد العالمي، خلال السنوات الأخيرة، تغيرات جذرية ذات آثار هامة بالنسبة الى مستقبل التنمية الصناعية وتشغيل المشاريع الصناعية في البلدان النامية، وخصوصاً في بلدان منطقة غربي آسيا (منطقة الإسكوا). ومن هذه التغيرات تحول معظم الاقتصادات القائمة على التخطيط المركزي الى اقتصادات تعتمد آلية السوق، وإقامة وتعزيز الكتل الاقتصادية الإقليمية الكبيرة، وما حصل مؤخراً من ابرام اتفاقات جولة أوروغواي المؤدية الى عولمة التجارة وتحريرها، والتقدم المتسارع في تطبيقات التقنيات الحديثة المتطورة. وتتأكد هذه الاتجاهات أكثر مع تطبيق المواصفات الموحدة (أيزو ٩٠٠٠)، والقواعد والمواصفات المتصلة بها، الى جانب اعتماد غيرها من ضوابط الجودة والضوابط البيئية. وبالإضافة الى ذلك، تطرح الأحداث الإقليمية، وخاصة الوضع الجديد الذي نشأ في المنطقة في أعقاب عملية السلام، مزيداً من التحديات التي ستأتي بتغييرات جذرية في العلاقات الاقتصادية والتجارية، وبالتالي في أساليب عمل الشركات والمؤسسات في منطقة غربي آسيا.

ويشكل تحرير السوق الدولية، واحتمال بروز اسرائيل كشريك اقتصادي وتجاري جديد، والأشكال الجديدة المقترحة للتعاون الإقليمي، قضايا كبرى ستؤثر الى حد بعيد في بلورة ملامح الاستراتيجيات والسياسات الصناعية العامة، وفي إعادة هيكلة القطاع الصناعي، نزولاً الى مستوى الشركات، في منطقة غربي آسيا. إلا أنه يلزم أن تكون السياسات العامة الحكومية الجديدة الخاصة بالقطاع الصناعي محددة بجلاء ضمن إطار استراتيجيات التنمية الاقتصادية الشاملة؛ فدور كل من الدولة والقطاع الصناعي في التنمية الاقتصادية يحتاج الى أن يحدد صراحة. والنمو الصناعي المنصف، الذي يأخذ بعين الاعتبار القضاء على الفقر، سيحتل موقعاً هاماً في الاستراتيجيات الحكومية الجديدة الخاصة بالصناعة. وبينما كانت معظم الحكومات في منطقة الإسكوا، في الماضي، تحبذ تطوير المشاريع الصناعية العامة الضخمة، دون الاهتمام كثيراً بالمشاريع الصغيرة والصغيرة جداً، أصبح لا يستبعد إطلاقاً أن تؤدي الوقائع الاجتماعية الاقتصادية الجديدة الناشئة في المنطقة الى عكس هذا الاتجاه، وإلى تحويل التركيز نحو تشجيع المشاريع الصناعية الخاصة الصغيرة والمتوسطة. وفي مجال التعاون الإقليمي، سيزداد تأثر الاستراتيجيات والسياسات الصناعية العامة بالاتفاقات الاقتصادية والتجارية الثنائية والمتعددة الأطراف المستجدة، وبالترتيبات العالمية والإقليمية الجديدة.

وتجاوباً مع التغيرات الإقليمية والعالمية، باشرت معظم بلدان غربي آسيا، فعلاً، بزيادة التركيز على الاصلاحات الاقتصادية، وإزالة القيود، وإعادة هيكلة قطاع الصناعة، وتشجيع القطاع الصناعي الخاص. ويجري حالياً صياغة وتنفيذ سياسات وتدابير جديدة. لكن حكومات المنطقة تحتاج الى إجراء تغييرات أعمق جذوراً بكثير في استراتيجياتها وسياساتها الصناعية العامة، للتمكن من مواجهة تحديات وتأثيرات المناخ الدولي الجديد والوقائع الإقليمية الجديدة. وعلى مستوى الشركات، يحتاج القائمون بادارتها الى إعادة النظر في عملياتهم والى إعادة هيكلة شركاتهم للتكيف مع الظروف العالمية والإقليمية السريعة التغير وكذلك مع تدابير تطبيق السياسات الجديدة التي قد تتخذ في دولهم.

ومع ذلك، لا يوجد إلا القليل من المعلومات عن تأثيرات البيئة العالمية والإقليمية المستجدة على أداء القطاع الصناعي وعلى الشركات والآفاق المفتوحة أمامها في معظم البلدان الأعضاء في الإسكوا. فالقائمون بالادارة الصناعية يحتاجون الى اجراء تغييرات على مستوى الشركات لمواجهة التغيرات الجذرية المتوقعة. وفي هذا السياق، لا تستطيع الشركات إيجاد حلول ملائمة إذا لم تكن هناك استراتيجيات وسياسات صناعية عامة حكومية واضحة تأخذ في الحسبان الوقائع العالمية والإقليمية الجديدة. ويسعى في هذه الدراسة الى تقديم استعراض أولي للبيئة العالمية الجديدة ولتغيرات الظروف الإقليمية وتأثيراتها على المنطقة. ويجري هذا الاستعراض في سياق أحداث اقتصادية وسياسية كبرى مثل الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات)، وتطبيق أيزو ٩٠٠٠، وتكون الكتل الاقتصادية الكبيرة، وتحديات عملية السلام. وإزاء هذه الخلفية، تعالج الدراسة قضايا صناعية كبرى مختارة تتعلق بدور الدولة في التنمية الصناعية، والخصخصة، والاستراتيجية الصناعية الموجهة نحو الخارج، ودور مؤسسات القطاع الخاص. ويسعى أخيراً، الى صوغ إطار لاستراتيجية صناعية جديدة لبلدان المنطقة تراعي الخيارات الجديدة المتاحة في المنطقة وتواجه التحديات العالمية والإقليمية.

ألف- تحرير التجارة العالمية: ملاحظات أولية

وفقاً لتنبؤات أمانة الغات[١]، يتوقع أن يؤدي رفع القيود عن السلع وتسهيل النفاذ الى الأسواق، المتفق عليهما في اطار جولة أوروغواي، الى زيادة في الدخل العالمي تبلغ ٥١٠ مليارات من الدولارات سنوياً، مع حلول موعد التنفيذ الكامل للالتزامات المتعلقة بالنفاذ الى الأسواق في العام ٢٠٠٥. وسيكون أكثر من ٦٠ في المائة من هذه الزيادات المتوقعة في الدخل من نصيب البلدان والمناطق المتقدمة الثلاث، أي الاتحاد الأوروبي (١٦٤ مليار دولار)، والولايات المتحدة (١٢٢ مليار دولار)، واليابان (٢٧ مليار دولار). أما حصة البلدان النامية، بما فيها أعضاء الإسكوا والدول العربية الأخرى، فمن المنتظر أن تقارب ٢٣ في المائة من إجمالي زيادة الدخل (١١٦ مليار دولار). ويمكن أن تؤدي زيادة الدخل العالمي الى ازدياد الطلب على المنتجات النفطية، مما سيدعم نمو الدخل في البلدان المصدرة للنفط الأعضاء في الإسكوا، ولا سيما دول مجلس التعاون الخليجي. وتشير أمانة الغات الى أن زيادات الدخل العالمي ستكون، حسبما يفاد، أكبر من ذلك بكثير، وستحدث تأثيرات دائمة أخرى تتعلق بازدياد الاستثمار، وتسارع النمو، وتحسن بيئة البحث والتطوير على الصعيد العالمي، وتطوير منتجات جديدة عالمياً. أما بالنسبة إلى التجارة الدولية، فتتوقع أمانة الغات أن يزداد حجم التجارة العالمية بنسبة تتراوح من ١ر٤ الى ٥ في المائة سنوياً، حتى العام ٢٠٠٥، وبنسبة ١٢ في المائة سنوياً بعد ذلك[٢].

ويتعلق بعض منافع هذا التوسع بصادرات البلدان النامية، بما فيها البلدان الأعضاء في الإسكوا، إلا أن انخفاض التعريفات الجمركية والحواجز غير الجمركية بالنسبة الى مختلف السلع -ومنها المنتجات الغذائية والمنسوجات- سيكون لصالح البلدان الأكفأ انتاجاً وعلى حساب البلدان التي يزداد اعتماد صادراتها على معاملة الدول الأكثر رعاية، وغير ذلك من القيود، لتأمين حصتها في الأسواق الدولية. وستنطوي قدرة التنافس المتزايدة في الاتحاد الأوروبي، مثلاً، الناجمة عن تحرير التجارة، على تحميل بعض بلدان حوض المتوسط العربية تكاليف انتقالية، لأن قدرة هذه

---

(١) *GATT, Focus GATT Newsletter*, Nos. 111 and 112 (October and November 1994).

(٢) للاطلاع على مزيد من التفاصيل عن جولة أوروغواي انظر GATT Secretariat, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations* (Geneva, November 1994). وللاطلاع على تفاصيل النص القانوني، انظر: GATT Secretariat, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations: The Legal Texts*, (Geneva, June, 1994).

البلدان التنافسية ستتعرض لتحد متزايد من منافسيها في بلدان نامية أخرى في آسيا وأوروبا الشرقية. واذا تمكنت بلدان المنطقة من تطوير هياكل انتاجية أكثر تنوعاً ومن تحسين الانتاجية ونوعية المنتجات، فهي ستستفيد، على المدى الأبعد من التنازلات الواسعة التي اتفق عليها بين البلدان المتقدمة وجرى توسيعها لتشمل كافة الأعضاء المتعاقدين الآخرين في اتفاقات جولة أوروغواي. ومع ذلك، وبما أن أكثر من ٩٣ في المائة[٣] من التجارة العالمية ينطلق من بلدان أعضاء في الغات، يتضح مدى ارتفاع التكلفة التي ستترتب على أي بلد -وضمنها بلدان أعضاء في الإسكوا- لا يكون عضواً في الغات ويكون خارجاً عن نظام التجارة المتعدد الأطراف. وبالاضافة الى ذلك، فإن البقاء خارج نظام التجارة الدولية المتعدد الأطراف سيجعل من الأصعب على بلدان المنطقة اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، والدراية التقنية المرتبطة به، اللذين يمكنانها من تنويع قاعدتها الصناعية ومن التنافس في السوق الدولية.

وقلة قليلة بين بلدان منطقة الإسكوا هي أعضاء متعاقدون في الغات[٤]، وهي بالتحديد: الامارات العربية المتحدة (١٩٩٤)، والبحرين (١٩٩٣)، وقطر (١٩٩٤)، والكويت (١٩٦٣)، ومصر (١٩٦٣)، في حين أن اثنين من البلدان الأعضاء في الإسكوا -الأردن والمملكة العربية السعودية- هما في طور الانضمام الى عضوية منظمة التجارة العالمية والغات. أما الجمهورية اليمنية فهي عضو في الغات بحكم الواقع[٥]، ويمكن بسهولة أن تصبح عضواً متعاقداً. وأما البلدان المتبقيان، أي الجمهورية العربية السورية ولبنان، فهما من الأعضاء المؤسسين الـ٢٣ للغات، في عام ١٩٤٧، وينظران حالياً في الانضمام مجدداً اليه، بعد انسحابهما منه في الخمسينات. ولكن يتوقع لجميع بلدان المنطقة، الأعضاء منها وغير الأعضاء في الغات، أن تتأثر على المدى القصير (الفترة الانتقالية) بتحرير التجارة العالمية؛ ولن تخفف عضوية الغات الحالية إلا قليلاً من التأثيرات التي تحدثها منظمة التجارة العالمية. ويعود ذلك الى أن منظمة التجارة العالمية قد وسعت كثيراً من نطاق النظام المتعدد الأطراف حتى يشمل الدول النامية، وذلك باعتماد "تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة"، و"جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة" و"الاتفاق العام للتجارة في الخدمات". ونتيجة لذلك، ستطلب منظمة التجارة العالمية من البلدان الأعضاء فيها اجراء الكثير من تغييرات السياسات العامة والتغييرات المؤسسية فيما يتعلق، على سبيل المثال، بالمقاييس الخاصة بالمنتجات، والخدمات، وحماية الملكية الفكرية، والجمارك.

١- المكاسب التجارية في الصناعة

تتصل المكاسب المتوقع جنيها من تحرير التجارة الدولية في المنتجات الصناعية بما يجري من تخفيض ملموس في التعريفات الجمركية وإلغاء تدريجي للقيود الكمية، بما فيها تلك الخاضعة لترتيب المنسوجات المتعددة الألياف، وهما اجراءان سيحفزان الصادرات، ولا سيما صادرات البلدان النامية، وضمنها البلدان الأعضاء في الإسكوا. وتبعاً لاتفاقيات جولة أوروغواي، انخفض متوسط التعريفات الجمركية المفروضة على المنتجات الصناعية -باستثناء النفط- في البلدان المتقدمة من ٦ر٣ في المائة قبل هذه الجولة الى ٩ر٣ في المائة بعدها، أي بمعدل ٣٨

---

(٣) تقديرات الإسكوا.

(٤) محسن هلال، "نتائج جولة أوروغواي وآثارها على دول الإسكوا"، المؤتمر العربي الأول للإدارة الدولية حول التجارة الحرة للسلع والخدمات، رابطة الادارة العربية (نيويورك) وطلال أبو غزالة الدولية، بيروت، ١-٣ تشرين الثاني/نوفمبر ١٩٩٥ (أ).

(٥) عضو مؤسس لـ"الغات" في عام ١٩٤٧.

في المائة. ويتراوح التخفيض العام للتعريفات الجمركية على منتجات صناعية منتقاة، في جميع البلدان، من متوسط قدره ٦٢ في المائة على المعادن، الى التخفيضات الدنيا، ٢٠ في المائة، على المنسوجات والملابس والمنتجات الجلدية والأحذية. وقد أجريت أكبر التخفيضات (فوق المتوسط)، اجمالا، على سبع مجموعات من المنتجات: المعادن؛ والفلزات المعدنية؛ والمعادن الثمينة؛ والأحجار الكريمة؛ والآلات الكهربائية؛ والخشب وعجينة الورق والمفروشات؛ والآلات غير الكهربائية؛ والكيماويات. ومن جهة أخرى، تظل "المنسوجات والملابس" و"الأسماك والمنتجات السمكية" و"الجلود والأحذية" فقط خاضعة، لرسوم أعلى من المتوسط المعمول به في البلدان المتقدمة، بل أن متوسط التخفيض كان أقل بالنسبة إليها[٦].

ومع ذلك، تضاعفت، تبعاً لجولة أوروغواي، حصة الواردات من المنتجات الصناعية المسموح بادخالها معفاة من الرسوم الى البلدان المتقدمة، من ٢٠ الى ٤٣ في المائة؛ وذلك يعود بشكل رئيسي الى ارتفاع حصة الواردات من المعادن (من ٥٩ الى ٧٠ في المائة)، والخشب وعجينة الورق والمفروشات (من ٥٠ الى ٨٤ في المائة)، والمعادن (من ٣٦ الى ٧٠ في المائة). وانخفضت حصة واردات البلدان المتقدمة الخاضعة لـ" التعريفة الجمركية القصوى" (١٥ في المائة وأكثر)، ضمن إجمالي وارداتها، من ٧ الى ٥ في المائة، إلا أن جزءاً هاماً (٢٨ في المائة) من واردات البلدان المتقدمة من المنسوجات والملابس يقع ضمن هذه الفئة[٧]، وهي تشكل صادرات هامة بالنسبة الى البلدان النامية.

وفي البلدان النامية يجري تخفيض التعريفات الجمركية المفروضة على المنتجات الصناعية بنسبة ٣٤ في المائة، وأشد التخفيضات (٧٠ في المائة) أجريت على المنتجات المعدنية، ثم الفلزات المعدنية (٦٧ في المائة)، ثم الأخشاب وعجينة الورق والمفروشات (٦٣ في المائة)، والمعدات غير الكهربائية (٦٠ في المائة)، ثم المنتجات المصنعة (٤٨ في المائة)، والمعدات الكهربائية والكيماويات (٤٤ في المائة)، والمنسوجات والملابس (٢١ في المائة)، والجلود والمطاط والمنتجات المطاطية (١٩ في المائة)، وتجهيزات النقل (١٨ في المائة). ومن جوانب الغات الأخرى التي ستترتب عليها آثار هامة بالنسبة الى الصناعات التحويلية، الاتفاقات المتعلقة بـ"جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة" و"تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة" و"الاتفاق العام للتجارة في الخدمات"[٨].

ويوضح استعراض بعض الآثار المترتبة على الاتفاق العام أن معظم البلدان النامية ستتعرض للخسائر نتيجة لتحرير التجارة العالمية، على الأقل في المدى القصير (الفترة

---

(٦) الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، "الآثار المحتملة للغات على الاقتصادات العربية وعلى دور العمل العربي المشترك"، اجتماع مجموعة الخبراء العرب حول أثر الغات على الاقتصادات العربية، القاهرة، ٤-٧ آب/أغسطس ١٩٩٤؛ و Marcel Namfua (UNCTAD), "Assessment of the impact of the Uruguay Round Results on the Trade Prospects of Arab countries" *(Paper presented at the Symposium on Evaluation of the Implication of the Uruguay Round for Arab Countries,* International Trade Division, UNCTAD, Casablanca, Morocco, 21-23 November 1994) (UNCTAD/ITD/MISC.24, Distr. Restricted).

(٧) Marcel Namfua، المرجع السابق.

(٨) الدار السعودية للخدمات الاستشارية، "السياسات الصناعية في دول المجلس في ظل الاستراتيجية الموحدة للتنمية الصناعية وتحديات النظام الجديد للتجارة الدولية" (ورقة عمل مقدمة لمؤتمر الصناعيين الخامس لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية: مستقبل التصنيع في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في ظل النظام الجديد للتجارة الدولية، وزارة التنمية والصناعة بالبحرين، الأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية، منظمة الخليج للاستشارات الصناعية، وغرفة تجارة وصناعة البحرين، المنامة، ١٥-١٦ أيار/مايو ١٩٩٥).

الانتقالية). كما أن البلدان التي كانت تتمتع لدى البلدان والمناطق المتقدمة، بمعاملة الدولة الأكثر رعاية -ومنها مثلاً: البلدان الأعضاء في الإسكوا الواقعة على حوض المتوسط، وكذلك المنتجات التي كانت تستفيد من مزايا نظام التفضيلات المعمم- ستكسب أقل من سائر البلدان النامية الأخرى عند تطبيق الاتفاق العام، لأنها معرضة لأن تخسر امتيازاتها، ولأنها ستتعرض لمنافسة قاسية من البلدان المصدرة الأخرى. أما تطبيق الاتفاق الخاص بحقوق الملكية الفكرية فمن المتوقع أن يزيد من تكلفة الانتاج بالنسبة الى عدة منتجات صناعية -كصناعة المستحضرات الصيدلية في الأردن- وذلك بسبب الزيادة النسبية في رسوم حقوق البراءات.

لقد طورت بلدان المنطقة، خلال الأعوام الخمسة عشرة الأخيرة، بعض القدرات الصناعية التصديرية، وخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي، في مجال البتروكيماويات وتكرير النفط والأسمدة والألمنيوم والحديد والصلب. ويضاف الى ذلك توسّع إنتاج المنطقة الى التصدير من صناعات المنسوجات والملابس، وخاصة في البلدان ذات الاقتصادات الأكثر تنوعا. ولم يتضح بعد ما ستكون عليه التأثيرات الحقيقية لتطبيق اتفاقات الغات، على الصادرات من هذه الصناعات لكن من المتوقع أن تنتفع صناعات مثل البتروكيماويات والكيماويات والحديد والصلب والصناعات الغذائية من تحرير التجارة العالمية، بينما قد تواجه صناعات المنسوجات والملابس منافسة بالغة الشدة، كما أن صادرات الأسمدة الفوسفاتية الى الاتحاد الاوروبي قد تنخفض، نتيجة للقيود البيئية بصورة رئيسية. وقد خلصت دراسة أجرتها الإسكوا[٩] حول الآثار المترتبة للسوق الاوروبية الواحدة على الصادرات الصناعية الى أنه، بالرغم من ابرام اتفاقات جولة أوروغواي وما تترتب عليها من آثار بالنسبة الى تحرير التجارة العالمية- يحتمل أن يلجأ الاتحاد الأوروبي الذي يشكل بالنسبة الى منطقة الإسكوا سوقاً مجاورة كبيرة وهامة ذات طاقة استيعابية ضخمة- الى خطط مختلفة للتقليل من المنافسة التي تلقاها صناعاته العالية التقنية والمدرة للمداخيل المرتفعة، من الواردات الآتية من مناطق أخرى، بما فيها الواردات الآتية من بلدان الإسكوا -وتلك التي يمكن تطويرها بالاشتراك مع دول أخرى- كما أن هذا الاتحاد لن يحمي، بنفس الشدة، صناعاته القائمة على تقنيات متدنية والمدرة للمداخيل المنخفضة. وتضيف الدراسة أن الاتحاد الأوروبي قد يحمي منتجاته الصناعية الأقل إضراراً بالبيئة، وقد يرفع القيود عن تجارة البضائع التي يصيب انتاجها البيئة بأضرارٍ أكبر.

وتبدو بعض منتجات الصناعات البتروكيماوية أقل حظاً في إزالة الحواجز المعرقلة للتجارة[١٠]؛ والسبب الرئيسي لذلك هو أن المصدرين الرئيسيين لم يطلبوا أن تشملها الاتفاقات

---

(٩) *ESCWA, Impact of the Single European Market on ESCWA Member Countries, IV, Trade in Manufactured Products* (E/ESCWA/ED/1995/Add.3) 1995.

(١٠) تظهر بعض البيانات الأولية التي نشرت مؤخراً عن تخفيضات التعريفات على المنتجات البتروكيماوية أن الاتفاقات تنص على التخفيض التدريجي للتعريفات على واردات المنتجات. وتقضي الاتفاقات بالتخفيض التدريجي للتعريفات في الدول المتقدمة، من مستوياتها القائمة، أي من نحو ١٠-١٥ في المائة، الى نحو ٥ر٥-٦ر٥ في المائة. وتختلف المهلة المتاحة لتخفيض التعريفات حسب المستويات التعريفية المختلفة، من خمس سنوات، في كانون الثاني/يناير ١٩٩٥، للتعريفات التي تقل عن ١٠ في المائة، الى ١٥ عاماً بالنسبة الى البلدان التي تتجاوز التعريفات النافذة فيها الآن ٢٥ في المائة. ولمزيد من التفاصيل، انظر (أ) ريتشارد زند، "أثر جولة أوروغواي للغات على تجارة البتروكيماويات في دول مجلس التعاون" (بالانكليزية)، في التعاون الصناعي، منظمة الخليج للاستشارات الصناعية، الدوحة عدد ٦١ (تموز/يوليو ١٩٩٥)؛ (ب) ورقات العمل المقدمة الى مؤتمر الصناعيين الخامس لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية: مستقبل التصنيع في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في ظل النظام الجديد للتجارة الدولية، وزارة التنمية والصناعة بالبحرين، الأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية، منظمة الخليج للاستشارات الصناعية، وغرفة تجارة وصناعة البحرين، المنامة، ١٥-١٦ أيار/مايو ١٩٩٥؛ و(ج) Henry Azzam, "Saudi Arabia's external sectors and the impact of GATT", *The NCB Economist*, vol.5, No. 3 (Jeddah, April/May 1995).

خلال مفاوضات جولة أوروغواي. ويعود هذا الى أن بعض البلدان المنتجة والمصدرة الرئيسية للبتروكيماويات على الصعيد الدولي -كبلدان الخليج العربي والصين والاتحاد الروسي وبعض بلدان أوروبا الشرقية- لم تكن أعضاء في الغات في تلك الفترة، وبالتالي لم تشارك في المفاوضات. وكان الاتجاه في جميع هذه البلدان، خلال عامي ١٩٩٤ و١٩٩٥، هو الانضمام الى منظمة التجارة العالمية. وحالياً، تطلب الإمارات العربية المتحدة والبحرين وقطر -وهي بلدان سبق أن وقعت على الوثيقة الختامية لنتائج جولة أوروغواي للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف- العضوية الكاملة في منظمة التجارة العالمية، ويمكنها أن تطلب التفاوض على جزء الاتفاق الذي يتعلق بالمنتجات البتروكيماوية. ويمكن أن يساعد هذا الأمر صناعة البتروكيماويات في منطقة الإسكوا على اثبات قدرتها التنافسية. ولعل تطبيق قواعد تجارية منصفة -مثل قواعد المعاملة الوطنية، والقواعد المناهضة للإغراق، وتقديم المصدرين والمنتجين للاعانات- يساعد البلدان الأعضاء في الإسكوا على تعزيز قدرتها على انتاج الصادرات. كما أن الاجراءات من جانب واحد، التي اتخذها الاتحاد الأوروبي في السابق ضد استيراد المنتجات البتروكيماوية من دول مجلس التعاون الخليجي، يمكن أن تعالج وفقاً لنظام منظمة التجارة العالمية الخاص بالتجارة المنصفة.

ومع أن تقرير أمانة الغات عن تقييم جولة أوروغواي[١١] يشير الى أنه جرى اعتماد تخفيض أفقي بالنسبة الى بعض المنتجات البتروكيماوية، لا يزال يلزم اجراء دراسات معمقة على مستوى السلع، لتقييم مدى تأثير هذه التخفيضات وآثارها على منتجات بتروكيماوية مختلفة في دول الخليج العربي، وكذلك أثرها على الميزة النسبية لهذه المنتجات في ظل ظروف عالمية متغيرة.

وتتمتع دول مجلس التعاون الخليجي بميزة نسبية في تشكيلة محددة من البتروكيماويات، إلا أن الصادرات البتروكيماوية من دول المجلس قد تواجه، رغم ذلك، بعض المشاكل في السوق الدولية، لأنها تتلقى الإعانات (بصورة قروض معفاة من الفوائد، وتسعيرات مخفضة للمرافق، وايجارات أراضي المصانع)، ولأنها تتمتع برخص المدخلات والطاقة. ثم أن خفض الإعانات، التزاماً ببنود اتفاقات الغات، سيدخل هذه الصناعة في منافسة أقوى في السوق الدولية (وخاصة سوق الاتحاد الأوروبي) على المدى القصير، وخصوصاً مع دول مثل جمهورية كوريا والصين. لكن من المتوقع، رغم ذلك، أن تستمر البتروكيماويات الأولية العربية بالتمتع بميزاتها النسبية بسبب انخفاض تكلفة إنتاجها وقربها من الأسواق الأوروبية. وكما ذكر سابقاً، لا تزال صادرات دول مجلس التعاون الخليجي من البتروكيماويات خاضعة، لترتيبات معينة، بالرغم من اختتام جولة أوروغواي؛ ومن ذلك فرض تعريفة جمركية تتراوح بين ٧ و١٥ في المائة على البتروكيماويات، وذلك الى أن يستكمل الاتحاد الأوروبي عملية ترشيد صناعاته البتروكيماوية خلال السنوات العشر القادمة[١٢].

---

(١١) GATT Secretariat, *The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, (Geneva, November 1994).

(١٢) *ESCWA, Impact of the Single European Market on ESCWA Member Countries, IV, Trade in Manufactured Products* (E/ESCWA/ED/1995/5/Add.3) 1995.

ويتوقع خفض التعريفة الجمركية على الواردات من الصناعات الكيماوية، الآتية من البلدان النامية -وهو خفض يقدر له أن يناهز ٤٤ في المائة[١٣]- مما يوسع آفاق تصدير المنتجات الكيماوية أمام بلدان المنطقة، وخاصة مصر. أما بالنسبة الى الأسمدة الكيماوية، فمن المتوقع أن تواجه الصادرات بعض القيود، وخاصة بسبب الشروط البيئية المفروضة في الاتحاد الأوروبي، أكبر أسواق التصدير المجاورة.

وفيما يتعلق بالصناعات الأساسية للحديد والصلب والألمنيوم، يتوقع لدول مجلس التعاون الخليجي أن تجني مكاسب من تخفيف القيود التي فرضتها البلدان المتقدمة على الواردات الآتية من منطقة الإسكوا، أي الضوابط "الطوعية" المفروضة على الصادرات. فصناعات المنطقة الكثيفة الاستهلاك للطاقة تتمتع بميزة نسبية من حيث انخفاض تكاليف الانتاج وجودة المنتجات. لكن -يمكن أن تطرح- مسألة تسعير المنتجين العاملين في هذه الصناعات لاستهلاك الطاقة، وحينئذ سيتوجب التفاوض على التسعيرة. وحيث ان للمنطقة إمكانات تعدينية هائلة للحديد والصلب، وربما البوكسيت (في المملكة العربية السعودية)، فأن التكامل الخلفي لهذه الصناعات يمكن، لو استغل جيداً، أن يؤدي الى زيادة كبيرة للميزة النسبية لهذه الصناعات الأساسية الوسيطة في التجارة العالمية المحررة.

والإلغاء التدريجي لترتيب المنسوجات المتعددة الألياف MFA، سيخلق فرصاً جديدة للتصدير بالنسبة الى صناعة المنسوجات والملابس، لكنه قد يزيد من حدة بعض المشاكل الأخرى باطلاق العنان لمنافسة أشد، وخصوصاً من بلدان الانتاج المنخفض التكلفة، كالصين ودول أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي السابق. والبلدان الرئيسية المصدرة للمنسوجات والملابس في منطقة الإسكوا هي مصر والجمهورية العربية السورية ولبنان والعراق. ومع أن هذه البلدان لم تستنفذ، في معظم الحالات، حصصها التصديرية الى الاتحاد الأوروبي أو الى الولايات المتحدة[١٤]، فالإلغاء التدريجي لترتيب المنسوجات المتعددة الألياف سيزيل أية عوائق ناجمة عن نظام الحصص في المستقبل، مما سيخلق، ظاهرياً، فرصاً جديدة للتصدير، ولكن مع قيام منافسة أشد. وينبغي أن يكون بمقدور مصدري المنسوجات والملابس في منطقة الإسكوا أن يستفيدوا من الفترة الانتقالية -الممنوحة وفقاً لجولة أوروغواي- ليكيفوا منتجاتهم جزئياً بحيث تصبح ملائمة لاحتياجات وأذواق الأسواق الكبرى في الدول المصنعة، وخاصة الاتحاد الأوروبي المجاور، أكبر مستورد للمنسوجات والملابس في العالم. وعلاوة على ذلك، سيضطر الموردون في المنطقة، في آخر الأمر، الى الاستجابة لمتطلبات المقاييس والجودة الدولية، حتى داخل أسواقهم المحلية، ليتمكنوا من منافسة المنتجات الأجنبية[١٥].

---

(١٣) الدار السعودية للخدمات الاستشارية، "السياسات الصناعية في دول المجلس في ظل الاستراتيجية الموحدة للتنمية الصناعية وتحديات النظام الجديد للتجارة الدولية"؛ والاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، "الآثار المحتملة للغات على الاقتصادات العربية وعلى دور العمل العربي المشترك"، احتماع مجموعة الخبراء العرب حول أثر الغات على الاقتصادات العربية، القاهرة، ٤-٧ آب/أغسطس ١٩٩٤.

(١٤) ومن أسباب ذلك تردد المنتجين في التصدير الى الأسواق المقيدة، وكون معظم هذه البلدان لا يتوجه وجهة التصدير أو ليس من الديناميكية بحيث يتم استغلال هذه المنافذ التصديرية.

(١٥) ESCWA, *Impact of the Single European Market on ESCWA Member Countries, IV, Trade in Manufactured Products* (E/ESCWA/ED/1995/5/Add.3) 1995.

وبالرغم من أن ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف ستُلغى وفقاً لجولة أوروغواي، الا أن وتيرة الالغاء ستكون بطيئة وستمتد على فترة عشر سنوات، ابتداء من ١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٥. ويمنح اتفاق جولة أوروغواي للمنسوجات والملابس بلداناً مثل مصر(١٦)، ذات مستويات منخفضة من صادرات المنسوجات والملابس (أقل من ٢ر١ في المائة من إجمالي صادراتها، باعتبار سنة الأساس التي تبدأ مع نهاية ١٩٩١) معدلات أعلى لنمو الحصص، بمتوسط ٢٥ في المائة ابتداء من تاريخ تطبيق اتفاقات جولة أوروغواي للتجارة الدولية، ثم ٢٧ في المائة عند بداية العام الرابع، مقابل معدل ١٦ في المائة و٢٥ في المائة، على التوالي، للموردين الآخرين. وتسمح اتفاقات جولة أوروغواي للمصدرين من هذه البلدان بالتمتع بالمعاملة التفضيلية في أسواق التصدير، بغية تنمية امكاناتهم التصديرية وتجارتهم في المستقبل. أما الالغاء المرحلي والتدريجي لترتيب المنسوجات المتعددة الألياف فسيتأثر بتوسع الاتحاد الأوروبي وباتفاقاته التجارية مع دول أوروبا الشرقية ودول الاتحاد السوفياتي السابق، لأن معظم الصادرات العربية من المنسوجات والملابس الى الاتحاد الأوروبي تدخل حالياً معفاة من الرسوم ووفقاً لاتفاقات تفضيلية ثنائية(١٧).

وتشير دراسة الإسكوا المذكورة سابقاً، بالنسبة الى الصناعات الغذائية، الى أن تقليل دعم المنتجات الزراعية في البلدان المصنعة وخاصة في الاتحاد الأوروبي، وفقاً لاتفاقات الغات، يمكن أن يخفض مستويات انتاج هذه المنتجات داخل الاتحاد الأوروبي. وهذا بدوره سيشجع على تصدير المنتجات الزراعية والمنتجات الغذائية المصنعة المرتبطة بها من بلدان غير الاتحاد الأوروبي. وفيما يتعلق بالبلدان النامية، ومنها البلدان الأعضاء في الإسكوا، قد تتوفر فرص لتصدير المنتجات الزراعية والمنتجات الغذائية المصنعة ذات الصلة بها حيث تكون لهذه المنتجات ميزات نسبية. ولكن صناعة الأغذية في البلدان المصنعة، وخاصة في الاتحاد الأوروبي، هي صناعة تخضع لقواعد كثيرة ولمقاييس عالية ومحددة، لأنها تؤثر في الصحة العامة والبيئة، مما يجعل من الصعب على المصدرين من منطقة الإسكوا دخول أسواق البلدان المصنعة، إلا عند استيفائهم للمقاييس المطلوبة. ونتيجة لذلك سيلزم، لاكتساب قدرة التنافس في الأسواق، التطبيق الصارم للمقاييس الدولية، وهذا يتطلب بدوره، اجراءات ايجابية تتخذها الحكومات المعنية في المنطقة لضمان الالتزام بالمقاييس المطلوبة.

٢- المعاملة التفضيلية ومعاملة الدولة الأكثر رعاية

بصورة عامة، تمنح اتفاقات جولة أوروغواي البلدان النامية معاملة تفضيلية وأكثر رعاية، كما هو واضح في كل الاتفاقات. وتمنح البلدان الأقل نمواً والبلدان التي يقل الناتج القومي الاجمالي للفرد فيها عن ١٠٠٠ دولار -وبين أعضاء في الإسكوا عدد كبير يقع ضمن الفئة الثانية- معاملة أكثر رعاية بكثير من تلك التي تمنح للبلدان النامية الأخرى. وتتضمن المعاملة التفضيلية، خصوصاً، فترات انتقالية أطول، وحدوداً زمنية أعلى أو أدنى لأداء التزامات

---

(١٦) لم تصبح الجمهورية العربية السورية بعد عضواً في منظمة التجارة العالمية، وبالتالي يمكن أن يستمر، بالنسبة لها، سريان قرار المستوردين بفرض الحصص على الدول غير الأعضاء، مما سيقلل الفرص المتاحة لهذا البلد للاستفادة من إزالة الحصص.

(١٧) *ESCWA, Impact of the Single European Market on ESCWA Member Countries, IV, Trade in Manufactured Products* (E/ESCWA/ED/1995/5/Add.3) 1995.

معينة، ومرونة في الالتزامات والاجراءات[١٨]. وبالتالي فإن المهمة الرئيسية للمنتجين والحكومات في منطقة الإسكوا هي الاستفادة من الفترة الانتقالية، ومن قواعد المعاملة التفضيلية الأخرى الممنوحة للبلدان النامية، وفقاً لاتفاقات جولة أوروغواي المختلفة. وقد يضطر المنتجون الى إعادة هيكلة صناعاتهم لتحسين قدرتهم على المنافسة في الأسواق الدولية والمحلية، بينما قد تضطر الحكومات الى تبني سياسات عامة وتدابير لدعم المنتجين في مسعاهم هذا.

(أ) ضمانات الحماية

أدخلت اتفاقات جولة أوروغواي على القواعد الخاصة بالضمانات تعديلات تستهدف تعزيز وإيضاح هذه القواعد التي وضعت لحماية الصناعات المعرضة للمصاعب، وذلك بالسماح بفرض قيود مؤقتة على الواردات. والغاية من القواعد الجديدة هي ثني البلدان عن اتخاذ اجراءات استنسابية تفتقر الى الضوابط والى الشفافية في سبيل توفير الحماية في حالات الطوارىء. وفي هذا الخصوص، يلغي اتفاق جولة أوروغواي بشأن الضمانات استخدام جميع الضوابط "الطوعية" التي تفرض على الصادرات، وما يشابهها من التدابير غير الواضحة المعالم ("المنطقة الرمادية"). وتتمتع حكومات البلدان المتعاقدة، حسب الاتفاق، بحق تطبيق تدابير لحماية صناعة محلية في وجه نمو متسارع وغير متوقع لواردات منتج محدد، مما قد يشكل تهديداً لهذه الصناعة، أو يلحق ضرراً خطيراً بها. وفي هذه الحالة، تسمح الاتفاقية للبلد المستورد بتطبيق واحد من التدابير التالية: (أ) فرض قيود كمية على الواردات من هذا المنتج؛ أو (ب) فرض تعريفات جمركية إضافية؛ أو (ج) الحصول من البلد المصدر على تسهيلات انصافية في التعريفات الجمركية المفروضة على المنتج المستورد، وذلك كتدبير تعويضي. أما الفترة التي يستغرقها تطبيق مثل هذه الضمانات فتقتصر على أربع سنوات قابلة للتمديد الى ثمان، شرط إثبات تواصل الإضرار بالصناعة المعنية. ويمكن تمديد فترة التدابير الوقائية بالنسبة الى البلدان النامية حتى عشر سنوات[١٩].

ولم تتضح بعد الآثار المترتبة على اتفاق جولة أوروغواي الجديد الخاص بضمانات الحماية بالنسبة الى القطاع الصناعي في البلدان الأعضاء في الإسكوا. ومن حيث المبدأ، يفترض في الغاء الضوابط "الطوعية" الخاصة بالصادرات أن يساعد بلدان المنطقة على تعزيز صادراتها من المنتجات البتروكيماوية، وخاصة الى الاتحاد الأوروبي. ومن المفترض أيضاً أن يتيح هذا الاتفاق لبلدان المنطقة توفير الحماية للصناعات، وخاصة للصناعات الناشئة، لفترة محددة من الزمن، في وجه واردات قد تهدد هذه الصناعات أو تضر بها. وثمة مخاوف من أن يتسع استخدام تدابير الضمانات، لأن الاتفاق يخفف من صرامة القاعدة الخاصة بعدم التمييز والرد بالمثل، ويضعف الالتزام بتوفير تدابير تعويضية تتضمن تخفيف القيود. وهناك مخاوف غير هذه تتعلق، من جهة، بظهور تدابير ذات آثار مشابهة لآثار الضوابط "الطوعية" الخاصة بالصادرات، ومن

---

(١٨) لمزيد من التفاصيل انظر UNCTAD, *The Outcome of the Uruguay Round an Initial Assessment, Supporting Papers to Trade and Development Report, 1994* (United Nations Publications, Sales No. E.94.II.D.28).

(١٩) Mohsen Helal, op. cit.; Mohsen Helal, "Uruguay Round: ESCWA countries' concerns" (paper presented to Two Concurrent Expert Group Meetings on Industrial Strategies and Policies, and Managerial and Entrepreneurial Skills under Conditions of Global and Regional Change, ESCWA, Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, and Friedrich Ebert Stiftung (FES), Manama, 20-23 November 1995).

جهة ثانية، بظهور تدابير أخرى للضمانات تتسم بمعاملة تجارية غير عادلة. وفي هذه الحالة، سيكون مدى انتفاع (أو خسارة) بلدان المنطقة من حقوقها في الضمانات الجديدة، بناءً على الاتفاق، معتمداً الى حد بعيد على القواعد الجديدة الخاصة بالرسوم التعويضية ورسوم مناهضة الإغراق، وعلى فعالية النظام الجديد في منع ظهور تدابير بديلة للضوابط "الطوعية" الخاصة بالصادرات(٢٠).

(ب) مناهضة الإغراق

لقد نقحت اتفاقات جولة أوروغواي اتفاقات جولة كندي لمناهضة الإغراق، توخياً لإيضاح قواعدها وتقوية إلزام الدول المستوردة باثبات وضوح العلاقة بين الواردات المُغرقة والأضرار التي تلحقها بالصناعة المحلية. وتتعلق القواعد المنقحة بكيفية التعرف على المنتج المشمول بالإغراق، وحساب هامش الإغراق، وتحديد الضرر الذي يلحقه بالصناعة المحلية، وتعريف الصناعة المحلية، ومقاييس الاثبات، وتدابير مناهضة الإغراق وتطبيقها. ولكن قدرة أية سلطة متعددة الأطراف على الطعن بقوانين مناهضة الإغراق في دولة معينة، من خلال تسوية النزاعات، تبقى محدودة. فالاتفاقات تسمح، تحت شروط معينة، بإجراء تقييم تراكمي للضرر الناجم عن مجموع الواردات الآتية من عدة دول مصدرة. كما أن مدة فرض الرسوم الخاصة لمناهضة الإغراق يجب ألا تتجاوز خمس سنوات، إلا إذا أثبت أن إلغاء الرسوم قد يؤدي الى مواصلة الإغراق والإضرار بالصناعة المحلية. أما عندما تمثل قيمة الواردات المُغرقة الآتية من الدولة المصدرة أقل من ٣ في المائة من السوق المحلي للمنتج، فيجري وقف اجراءات مناهضة الإغراق. وبالإضافة الى ذلك، توفر الاتفاقات مرونة أكبر بالنسبة الى الدول النامية، لأنها تطالب بفحص إمكان اللجوء، بداية، الى تدابير إيجابية قبل تطبيق تدابير مناهضة الإغراق ضد الصادرات.

وستكون الآثار التي ترتبها قواعد جولة أوروغواي الخاصة بمناهضة الإغراق على القطاع الصناعي في الدول الأعضاء في الإسكوا مرهونة، الى حد بعيد، بمدى ما ستخضع له هذه القواعد من تفسيرات استنسابية من جانب السلطات في كل دولة. وبما أن التأثيرات الفعلية للبنود الخاصة بمناهضة الإغراق تتوقف كثيراً على قوانين كل دولة وممارساتها الإدارية، فبلدان المنطقة الساعية الآن الى تحرير نظامها التجاري تحتاج الى تنقيح تشريعات مناهضة الإغراق، أو الى اصدار مثل هذه التشريعات، بغية حماية أسواقها المحلية من الممارسات المخالفة لقوانين المنافسة النزيهة. وثمة حاجة الى إجراء دراسة وافية عن تدابير مناهضة الإغراق المستندة الى اتفاقات جولة أوروغواي. فهذه الدراسة ستساعد بلدان المنطقة على أن تستفيد بالكامل من القواعد الجديدة، فتحمي صناعاتها المحلية من الإغراق الذي تقوم به البلدان المصدرة الأخرى، وتتفادى اجراءات مناهضة الإغراق الموجهة ضد صادراتها.

(ج) الإعانات

يستهدف الاتفاق بشأن الإعانات والتدابير التعويضية، الذي تم التوصل إليه خلال جولة أوروغواي، صون الالتزامات المتعلقة بالنفاذ الى الأسواق المحلية والأجنبية. فهو يقيد استخدام

(٢٠) Raed Safadi, "The Impact of the Uruguay Round Agreements on ESCWA Countries' Manufactured Exports" (paper presented at Two Concurrent Expert Group Meetings on Industrial Strategies and Policies, and Managerial and Enterpreneurial Skills under Conditions of Global and Regional Change, Manama, 20-23 November 1995).

الإعانات ويحسن القواعد الخاصة بالرسوم التعويضية. ثم انه يسري على المنتجات الصناعية فقط، ويرتب الإعانات في ثلاث مجموعات: الإعانات المحظورة، والإعانات التي تستدعي المقاضاة، والإعانات التي لا تستدعي المقاضاة. فالإعانات المحظورة هي الإعانات الممنوعة قطعياً، وهي التي ترتكز على الأداء التصديري أو على نسبة المدخلات المحلية. والإعانات المسوغة للمقاضاة هي تلك التي يمكن منحها أو استبقاؤها شريطة ألا تضر بمصالح الأعضاء الآخرين. والإعانات غير المسوغة التي لا تستدعي المقاضاة هي تلك التي تقدم للبحوث الصناعية، وللنشاطات الانمائية التي تسبق الوصول الى المجال التنافسي، وكذلك الاعانات للمناطق المحرومة، وللتكيف البيئي. أما الإعانات ذات العلاقة بالخصخصة، وهي غير متكررة بطبيعتها، فلا تعتبر من المجموعة التي تستدعي المقاضاة. ويقيم الاتفاق اعتباراً خاصاً للدول النامية، التي لا تطبق فيها الإعانات المحظورة خلال فترة خمس سنوات من تاريخ سريان اتفاق منظمة التجارة العالمية، ولفترة ثماني سنوات بالنسبة الى البلدان الأقل نمواً. وبالإضافة الى ذلك، تعفى البلدان التي يقل الناتج القومي الإجمالي للفرد فيها عن ١٠٠٠ دولار سنوياً، -وهي صفة تنطبق على العديد من الدول الأعضاء في الإسكوا- من مطلب عدم تقديم مثل هذه الإعانات للمنتجات عندما تكون حصتها من التجارة العالمية أقل من ٣٫٢٥ في المائة. ولا ينطبق حظر إعانات التصدير استناداً الى الأداء التصديري على البلدان الأقل نمواً وعلى البلدان التي يتدنى فيها الناتج القومي الإجمالي للفرد عن ١٠٠٠ دولار. وعندما تصبح هذه البلدان قادرة على التنافس في تصدير واحد أو أكثر من منتجاتها، يتوجب عليها الغاء إعانات التصدير، بالتدريج، خلال فترة ثماني سنوات. أما بالنسبة الى الدول النامية الأخرى، فيجري الإنهاء التدريجي لإعانات التصدير خلال فترة ثماني سنوات، قابلة للتمديد تحت شروط محددة، وخلال عامين اذا تمكن أي منتج من اكتساب القدرة التنافسية التصديرية(٢١).

(د) تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة

يعترف الاتفاق الخاص بتدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة بأن بعض التدابير الاستثمارية يمكن أن تحدث تشوهات في التجارة. وهذا الاتفاق معني، حصراً، بتدابير الاستثمار المتصلة بتجارة السلع، وغايته إبطال بعض القيود المفروضة التي تتعارض مع نظام الغات. وهو ينص على المساواة في المعاملة بين مشاريع الاستثمار الأجنبية والوطنية، وقد ألحقت به قائمة توضيحية تتضمن الأنواع المختلفة من تدابير الاستثمار المحظورة، أي المتطلبات المتصلة بالمكونات المحلية، وموازنة التجارة، والتدابير التي تفرض قيوداً على صادرات منتج معين. ويجعل الاتفاق للبلدان النامية مزيداً من المرونة في تنفيذ الاتفاق، إذ يسمح لها بالخروج مؤقتاً عن الحكم العام الذي يحظر على الأعضاء تطبيق أية تدابير استثمارية غير متوافقة مع أحكام الغات ذات الصلة بالموضوع. كما ويسمح لهذه البلدان بتطبيق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة بصورة مؤقتة، ووفق شروط محددة، لأسباب تتعلق بميزان المدفوعات أو بالصناعات الناشئة. وعدا ذلك، تلزم هذه البلدان بإلغاء ما هو نافذ من التدابير الاستثمارية غير المتوافقة مع الشروط خلال فترة خمس سنوات، قابلة للتمديد تحت شروط معينة، وخلال فترة سبع سنوات بالنسبة الى البلدان الأقل نمواً، وهذه الفترة قابلة للتمديد أيضاً تحت شروط معينة، مقابل فترة سنتين بالنسبة الى الدول المصنعة.

---

(٢١) UNCTAD, *The Outcome of the Uruguay Round: an Initial Assessment, Supporting Papers to the Trade and Development Report 1994* (United Nations Publication, Sales No. E.94.II.D.28).

(هـ) حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة

تركزت مفاوضات جولة أوروغواي والاتفاق الخاص بحقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة على حماية حقوق الملكية الفكرية وعلى المساهمة في تشجيع الابتكارات التكنولوجية ونقل التكنولوجيا، تحقيقاً للمنافع المشتركة بين منتجي ومستخدمي المعرفة التكنولوجية. ويوفر هذا الاتفاق إطاراً متعدد الأطراف من المبادىء والقواعد والأنظمة يتناول التبادل التجاري الدولي في السلع المـُقـَلـَّدة. وفيه سعي الى التقليل من التشوهات التي تصيب ظروف المنافسة الدولية نتيجة للاختلاف الكبير بين مقاييس حماية حقوق الملكية الفكرية وتنفيذ هذه الحماية؛ كما أنه يقيم اعتباراً خاصاً للبلدان النامية التي سينفذ فيها هذا الاتفاق خلال فترة انتقالية مدتها خمس سنوات (وعشر سنوات بالنسبة للبلدان الأقل نمواً)، قابلة للتمديد تحت شروط معينة، مقابل فترة عام واحد بالنسبة الى الدول المصنعة. وعلى البلدان الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أن تستحدث، ضمن قوانينها المحلية، اجراءات وتدابير تضمن إمكان التنفيذ الفعال لحماية حقوق الملكية الفكرية العائد للأجانب وكذلك لمواطنيها.

وسيكون تأثير الاتفاق الخاص بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة على الصناعة في البلدان الأعضاء في الإسكوا مختلفاً بين بلد وآخر. فالبلدان التي ستأخذ بالاتفاق ستوفر الشروط المسبقة لنقل التكنولوجيا، وقد تشهد زيادة في تدفق الاستثمار المباشر الأجنبي في الصناعات العالية التكنولوجيا. والبلدان التي باشرت فعلاً بتطوير وتصدير الصناعات القائمة على التكنولوجيا يمكنها أن تستفيد هي أيضاً من الاتفاق. وفي حالة حماية حقوق الاختراعات في منتجات المستحضرات الصيدلية والكيماوية الزراعية، سيبقى على الأردن، شأنه شأن البلدان النامية الأخرى، أن يوفر حقوق تسويق حصرية. وقد تكون المنافع أقل بالنسبة الى البلدان التي لا تملك إلا إمكانات محدودة لإجتذاب الاستثمار المباشر الأجنبي وتأسيس صناعات كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا(٢٢).

٣- جولة أوروغواي وخيار الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة

لقد نشرت دراسات أولية مفصلة عن الآثار المستقبلية لتحرير التجارة، تبعاً لجولة أوروغواي، على الإنتاج والصادرات الصناعية في الدول النامية بشكل عام وفي دول الإسكوا بشكل خاص(٢٣). ومن الدراسات القليلة التي نشرت عن هذا الموضوع، بما يتعلق بالمنطقة، دراسة اختبارية(٢٤) عن الآثار المترتبة على جولة أوروغواي والخيار المطروح على البلدان

---

(٢٢) Raed Safadi، المرجع السابق.

(٢٣) انظر: UNCTAD, *The Outcome of the Uruguay Round: an Initial Assessment, Supporting Papers to the Trade and Development Report, 1994* (United Nations Publications, Sales No. E.94.II.D.28); Marcel Namfua, op. cit.; Bernard Hoekman, "The WTO, the EU and the Arab world: trade policy priorities and pitfalls", and Uri Dadush, E. Mick Riordan, et al., "The world economy and implications for the Middle East and North Africa region, 1995-2010 (both papers presented to the *Workshop on Strategic Visions for the Middle East and North Africa,* Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, and the World Bank, Gammarth, Tunisia, 9-11 June 1995).

(٢٤) انظر: Ishac Diwan, Chang-Po Yang and Zhi Wang, "The Arab Economy, the Uruguay Round (UR) predicament and the European Union (EU) wild card," (paper presented to the *Workshop on Strategic Visions for the Middle East and North Africa,* Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, and the World Bank, Gammarth, Tunisia, 9-11 June 1995).

العربية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا (ويشار إليها هنا باسم المنطقة العربية أو البلدان العربية) لتكون جزءاً من منطقة التجارة الحرة للاتحاد الأوروبي.

وتقوم الدراسة على ثلاثة مخططات افتراضية (انظر الإطار ١): فالمخطط ١ ينظر في تأثير جولة أوروغواي على المنطقة العربية، والمخطط ٢ ينظر في تأثير جولة أوروغواي على المنطقة إذا قامت تجارة حرة بين أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي السابق، من جهة، والاتحاد الأوروبي من جهة أخرى، مع بقاء المنطقة العربية خارج منطقة التجارة الحرة هذه؛ أما المخطط ٣ فينظر في تأثير تحول المنطقة العربية الى جزء من منطقة تجارة حرة موسعة للاتحاد الأوروبي. ولكن يجب توخي الحذر عند تناول هذه النتائج الاختبارية، لأنها تجارب مقارنة ولا تشكل تنبؤات عن أداء المنطقة العربية.

وتخلص الدراسة الى أن المنطقة ستخسر ٦ر٠ في المائة من الناتج المحلي الاجمالي لسنة الأساس، نتيجة لتنفيذ جولة أوروغواي. ويمكن أن تتحول هذه الخسائر القصيرة المدى الى تناقص طويل المدى بالنسبة للمنطقة اذا تنافست البلدان العربية مع بلدان شرقي آسيا على أساس تكاليف العمالة فقط، ويمكن أيضاً أن تتضخم اذا تنافست المنطقة مع البلدان المتوسطة المداخيل في أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي السابق، اذا اصبحت جزءاً من منطقة التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي، مع بقاء المنطقة العربية خارجها. ولكن اذا انضمت المنطقة العربية الى الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة، يمكن تقليل الخسائر بعض الشيء: الى ٥ر٠ في المائة من الناتج المحلي الاجمالي لسنة الأساس؛ وفي مثل هذه الحالة، يجب على المنطقة العربية أن تعالج المسائل المتعلقة بالسياسات العامة، وبشكل رئيسي أن تحث خطى سياساتها العامة وإصلاحاتها المحلية.

وتنتهي الدراسة الى أن الانضمام الى كتلة التجارة الحرة للاتحاد الأوروبي سيساعد المنطقة على تعويض خسائرها من صادراتها الى مناطق أخرى، وسيضفي عليها، في سوق الاتحاد الأوروبي، وضعية تفضيلية ازاء منافسيها الآسيويين. كما أنه سيتيح فرصاً أمام بلدان المنطقة بإعداد هذه البلدان للتنافس مع منتجي شرقي آسيا، حيث الأسعار منخفضة والتكاليف قليلة. ثم أنه سيتيح للبلدان العربية فرص النفاذ الى هذه الأسواق، مثل ما هو متاح لمنافسيها من أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي السابق وتركيا. واذا أتيحت فرص تفضيلية للنفاذ الى الاتحاد الأوروبي، فسيرتفع انتاج الدول العربية من الملبوسات المعتمدة على العمالة الكثيفة بـ ٩ في المائة، كما ترتفع الصادرات بـ ٣٢ في المائة؛ واذا لم تتح هذه الفرص، فسينخفض الانتاج بـ ٤ في المائة والصادرات بـ ١٢ في المائة. وعلاوة على ذلك، إذا أتيحت فرص النفاذ هذه؛ فستزداد التجارة بين المنطقة العربية والاتحاد الأوروبي بحوالي ٣١ مليار دولار؛ أما اذا لم تتح، فستنخفض هذه التجارة بـ ٥ر٥ مليارات دولار. ويمكن لبلدان المنطقة، اذا أصبحت جزءاً من منطقة التجارة الحرة للاتحاد الأوروبي، أن تعزز نقل التكنولوجيا كجزء من الاستثمارات الأكبر والأطول أجلاً، ويمكنها أيضاً أن تحسن كفاءة الأيدي العاملة ذات المهارة المتوسطة لديها[٢٥].

---

(٢٥) انتهت دراسات أخرى الى نتائج مشابهة الى حد ما، مشيرة الى أهمية استمرار المنطقة العربية في سياساتها الخاصة بالاصلاحات الداخلية، وسعيها الى اجتناب التخلف الشديد عن الركب، لأن معظم منافسي المنطقة سيكونون أكثر انفتاحاً وتوافقاً مع القطاع الخاص وأكثر دينامية. ومع أنه قد يصعب على بلدان المنطقة مواصلة اصلاحاتها الداخلية بوتيرة مشابهة لمنافسيها الآخرين، فالانضمام الى منطقة التجارة الحرة للاتحاد الأوروبي قد يطمئن المستثمرين الى التزام المنطقة البعيد المطال بالاندماج مع الاتحاد الأوروبي. وللاطلاع على مزيد من التفاصيل انظر: Bernard Hoekman, "The WTO, The EU and the Arab world: trade policy priorities and pitfalls", *Workshop on Strategic Visions for the Middle East and North Africa,* Economic Research Forum for the Arab countries, Iran and Turkey, and the World Bank, Gammarth, Tunisia, 9-11 June 1995.

الإطار ١- ملخص للمخططات الافتراضية المستخرجة من الدراسة حول "الاقتصاد العربي: مأزق جولة أوروغواي والمراهنة على الاتحاد الأوروبي"

في المخطط ١، سيكون لجولة أوروغواي تأثير غير مؤاتٍ على المنطقة العربية قياساً بمناطق العالم الأخرى، مع حصول تغيُّرات في تدفق الصادرات الحقيقي توضح أن التجارة ستحول بعيداً عن المنطقة العربية. وستنخفض صادرات المنطقة الى معظم المناطق الأخرى، باستثناء اليابان والبلدان الحديثة التصنيع، وذلك في جميع القطاعات تقريباً (باستثناء الآلات والسلع التحويلية الوسيطة). وتحصل البلدان الحديثة التصنيع وبلدان شرقي آسيا على مكاسب كبيرة من الالغاء التدريجي لترتيب المنسوجات المتعددة الألياف، إذ أن هناك زيادة مقدارها ٥ر٢٧ مليار دولار أمريكي في صافي صادراتها من الملبوسات، التي يرسل معظمها الى أسواق أمريكا الشمالية والاتحاد الأوروبي، لتحل محل أكثر من ٥ر٠ مليار دولار أمريكي من هذه السلع التي كانت، في الأصل، تُصدر من المنطقة الى تلك الأسواق. ويقدر أن تجارة المنطقة العربية مع الاتحاد الأوروبي، التي ستحول من المنطقة العربية الى مناطق أخرى، ستتجاوز ٣ مليارات من الدولارات. وتذكر الدراسة، بين أسباب الخسارة الصافية في تجارة المنطقة، أن غالبية بلدان المنطقة لم تجرِ تخفيضات تعريفية هامة وفقاً لاتفاقات جولة أوروغواي؛ مقارنة بالتخفيضات التعريفية السائدة في بلدان أخرى؛ وفي إطار الاصلاحات السياسات العامة المحلية، تعتبر بلدان المنطقة متخلفة كثيراً عن معظم البلدان الأخرى ذات المداخيل المتوسطة. وينطوي التغير الهيكلي للانتاج في المنطقة العربية، الحاصل نتيجة لجولة أوروغواي، على توسع القطاعات الصناعية الكثيفة الاستخدام لرأس المال و للأيدي العاملة شبه الماهرة. وتتزايد المنافسة العالمية نتيجة لتخفيض التعريفات على السلع الصناعية تبعاً لجولة أوروغواي، كما أنها تتزايد مع دخول البلدان النامية، ذات المداخيل المنخفضة والأيدي العاملة غير الماهرة والرخيصة كأعضاء متعاقدين في الغات. ويأتي ذلك على حساب القطاعات الصناعية الخفيفة التي تستخدم نسبة كبيرة من الأيدي العاملة غير الماهرة. وأكبر تغير هيكلي ناجم عن جولة أوروغواي هو التغير الحاصل في صناعات المنسوجات والملابس. وفي السابق، كان التصدير من معظم البلدان العربية دون حصصها المحددة في ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف، بينما كانت هذه الحصص تحد من صادرات معظم نظيراتها من الدول الآسيوية.

وفي المخطط ٢، تنشىء أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي السابق والاتحاد الأوروبي منطقة تجارة حرة؛ وبالتالي ستتضخم، في المنطقة العربية التغيرات السلبية للبيئة الخارجية، وستشتد، الى حد ما، التكييفات الهيكلية التي تجري على عوامل الانتاج باخراجها من القطاعات الكثيفة العمالة في المنطقة وإدخالها الى قطاع الآلات والقطاعات التحويلية الوسيطة.

وفي المخطط ٣، حيث يفترض انضمام المنطقة العربية الى كتلة الاتحاد الأوروبي الموسعة للتجارة الحرة، ستحدث الآثار الدينامية الأطول مدى تحولاً مؤاتياً ملحوظاً في هيكل التجارة والانتاج: فإعادة فتح فرص النفاذ التفضيلية الى أسواق الاتحاد الأوروبي ستحفز صادرات المنطقة العربية الى الاتحاد الأوروبي في جميع القطاعات، وخاصة في قطاع الملابس، والمنتجات الوسيطة التحويلية (الصناعات القائمة على الموارد الطبيعية، و بصورة رئيسية البتروكيماويات والألمنيوم والحديد والصلب)، والصناعات التحويلية الكثيفة الاستخدام للأيدي العاملة غير الماهرة أو شبه الماهرة. وتتوقع هذه الخطة أن يتجاوز مجموع التوسع في التجارة الثنائية بين الاتحاد الأوروبي والمنطقة العربية ما قيمته ٤٠ مليار دولار أمريكي. وستعطي شراكة التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي بلدان المنطقة تفضيلات بالمقارنة مع آسيا، وستوفر لها فرصاً متساوية مع ما هو متاح لأوروبا الشرقية وتركيا. ووفقاً لهذه الخطة، ستتبع بلدان المنطقة سياستين في آن واحد: اصلاحات في السياسات العامة المحلية، وانضمام الى كتلة الاتحاد الأوروبي للتجارة الحرة.

٤- ملاحظات ختامية

من الشروط الأساسية لتمكين الاقتصادات العربية من تقليل خسائرها وزيادة مكاسبها الى أقصى حد ممكن نتيجة لجولة أوروغواي، كما استنتج أيضاً مارسيل نامفوا[٢٦] شرط يتعلق؛ بالأهمية الأساسية لإنشاء منطقة تجارة حرة مدروسة جيداً وقابلة للتطبيق تشمل كافة البلدان العربية وتقوم على مصالح اقتصادية متبادلة واضحة التعريف، لا على طموحات بلاغية. وتتزايد جدية هذه القضية، التي تحتاج الى معالجة حثيثة، ازاء سرعة تغير الظروف العالمية وبروز تجمعات اقتصادية إقليمية جبارة وانفتاح الفرص أمام بلدان المنطقة للانضمام الى الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة. وتبعاً لجولة أوروغواي، تعتبر التجارة ضمن كتلة اقتصادية ما، شأناً داخلياً لا خارجياً. ويمكن لهذا الاعتبار أن يساعد الدول العربية الأعضاء في منطقة التجارة الحرة على التفاوض للحصول على فرص أكبر لوصول منتجاتها الموجهة الى التصدير الى الأسواق الأجنبية، مثل الألمنيوم والبتروكيماويات. ويحتفظ أعضاء أية منطقة تجارية حرة بامكانية تقديم إعانات إلى صناعاتهم الناشئة الموجهة الى الأسواق المحلية أو الى منطقة تجارة حرة أو سوق إقليمية موحدة. وثمة حاجة الى دراسة تحليلية اختبارية حول الأرباح (والخسائر) التي يمكن أن تعود على البلدان الأعضاء من تأسيس مثل هذا التجمع الاقتصادي الإقليمي (مع تقديرات للاحتمالات على مستوى المناطق والمناطق الفرعية وعلى مستوى كل بلد) ضمن سياق الانضمام الى منظمة التجارة العالمية والى الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة.

وإن إنشاء منطقة للتجارة الحرة بين الدول العربية سيعزز القوة التفاوضية للدول الأعضاء بحيث تتحقق لها شروط أفضل في مفاوضات التجارة المتعددة الأطراف وكذلك في علاقة الشراكة المستقبلية مع الاتحاد الأوروبي. فالوحدات الصغرى المشمولة بهذه الترتيبات المتعددة الأطراف تستطيع أن تحافظ على هويتها الإقليمية بصورة أفضل. أما فيما يتعلق بإنشاء منطقة تجارة حرة إقليمية قابلة للاستمرار، فيجب أن تكون على المستوى العربي، وكبيرة الى حد يضمن التكامل الإجمالي، وغير مقصورة على عدد من البلدان ذات الهياكل الإنتاجية التنافسية والمزايا النسبية المتشابهة. ففي مثل هذا الكيان المجتزأ تظهر، مع الوقت، مصالح إقتصادية متعارضة، بدلاً من أن توجد هياكل واقتصادات إنتاجية تكاملية.

ومن المهم التشديد ثانية، هنا، على أن هذه الاستنتاجات هي مجرد استنتاجات أولية يلزم التحقق منها. فآثار اتفاقات جولة أوروغواي بالنسبة الى القطاع الصناعي في المنطقة لا يمكن فهمها فهماً سليماً دون أن تفهم أولاً آثارها بالنسبة الى كل فرع من فروع الصناعة. ويحتاج صانعو السياسات الى أن يفهموا، أولاً، الآثار التفصيلية التي تترتب عليها بالنسبة الى الصناعات ليصبح بمقدورهم صياغة سياسات ملائمة، لأن الغرض من هذه السياسات هو مساعدة القطاع الخاص، في كل صناعة، على مواكبة تحرير التجارة الدولية وعلى الاستفادة من الفترة الانتقالية. ولكي تستطيع الحكومات النجاح في مهمتها، عليها أن تجري، على مستوى المؤسسات الصغرى، دراسات ميدانية معمقة تعالج هذه الآثار بالنسبة الى كل من فروع الصناعة وعلى مستوى السلع. وقد يتطلب القيام بهذه المهمة، تشكيل هيئات مختلفة من الخبراء الاستشاريين في فروع الصناعة المختلفة. وستكون مهمة الهيئات المذكورة رعاية هذه الدراسات ومتابعة تنفيذ اتفاقات جولة أوروغواي والآثار المترتبة عليها في كل المجالات.

---

(٢٦) Marcel Namfua، المرجع السابق.

ويحتاج الصناعيون في المنطقة الى زيادة مجهوداتهم من أجل تحسين قدرتهم على التنافس في السوق الدولية، وذلك، بشكل رئيسي، من خلال تحسين انتاجيتهم ونوعية منتجاتهم. وهذا الأمر سيساعدهم على أن يكونوا على مستوى التنافس المتزايد حدة في السوق الدولية، وفي نهاية المطاف كذلك في أسواقهم المحلية. كما تحتاج حكومات المنطقة الى تبني سياسات وتدابير لمساعدة الصناعيين في هذه المساعي، ولا سيما في مشاريع القطاع الخاص الصغيرة والمتوسطة الحجم.

باء- تكوّن التجمعات الاقتصادية الإقليمية الكبيرة

وهنالك العديد من التطورات الدولية الجديدة التي تزيد من صعوبة استمرار إقتصادات المنطقة على مسارها التنموي القديم. وبين أهم هذه التطورات التي يجب أن تواجهها المنطقة ما يلي:

أولاً، من المحتمل جداً أن يتحول الى بلدان الشمال جزء من التجارة التقليدية فيما بين التكتلات التجارية والعالم الثالث. ويرجح أن تعتمد هذه التكتلات التجارية سياسات تنموية مؤاتية لدول منتقاة تعتمد عليها اعتماداً استراتيجياً مثل المكسيك وشيلي ودول المتوسط وأوروبا الشرقية. وتحاشياً لتعويضات مفرطة لصناعات دول جنوب أوروبا وشرقها، قد يفرض الاتحاد الأوروبي شكلاً ما من أشكال الحماية على السلع المنتجة في بلدان العالم الثالث، لأن مميزات عوامل الانتاج في بعض هذه البلدان قد تكون مشابهة لمميزاتها في هذه الدول.

ثانياً، يحتمل أن تفاوض التكتلات التجارية الجديدة (اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية والاتحاد الأوروبي) من أجل الحصول على شروط للتجارة مؤاتية لها، و/أو أن تفرض قيوداً استراتيجية على تجارتها مع بلدان العالم الثالث.

ثالثاً، هناك مسوغات كافية للقول بأن الطلب على صادرات العالم الثالث في هذه التكتلات التجارية قد يشهد تزايداً مع ارتفاع الدخل في بلدانها. فتكامل الأسواق فيها سيزيد من فاعلية أسواقها الداخلية، مما سيدعم معدلات النمو فيها ويديم إمكانيات تحسينها مستقبلاً. وبسبب قرب بعض دول العالم الثالث (بشكل رئيسي دول شمال افريقيا وغربي آسيا العربية) من الاتحاد الأوروبي، وقرب دول الكاريبي وأمريكا اللاتينية من منطقة اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، فقد يزداد الطلب على صادرات هذه المناطق الى كل من هذه التكتلات القريبة منها.

رابعاً، لن تكون التدفقات التجارية المكون الوحيد في ميزان المدفوعات الذي سيشهد تحسناً مع تزايد الكفاءة الداخلية. بل يرجح أن يتجه تدفق رأس المال من دول العالم الثالث الى هذه التكتلات التجارية العملاقة. وسينشأ هذا النمط من تدفقات رأس المال لسببين:

(أ) ان استمرارية النمو السريع في اقتصادات التكتلات التجارية يتطلب رفع مستوى الاستثمار عما كان عليه في الماضي؛

(ب) إن تكوّن هذه التكتلات يوفر لأعضائها سوقاً آمنة. والتكامل النقدي يسهم أكثر في تقليل المخاطر التي تتعرض لها أسعار الصرف داخل التكتلات التجارية. وإذ تصبح الأسواق المحلية لهذه الاقتصادات أكثر أمناً منها لدى شركائها التجاريين، تتحرك الاستثمارات باتجاه السوق الأكثر استقراراً. فالصناعات التي ترتفع فيها تكاليف التغيير السريع -ومنها،

مثلاً، الصناعات الكثيفة الاستخدام لرأس المال وللتكنولوجيا- تكون، عادة، أكثر حساسية تجاه أمن أسواقها من سائر الصناعات. ويمكن أن ينجم عن ذلك فارق في سعر الفائدة بين التكتلات التجارية ودول العالم الثالث. ولهذا لا بد لأسعار الفائدة (أي أسعار عائدات رأس المال المستثمر) في بلدان العالم الثالث من أن ترتفع (كبدل مخاطرة) للتعويض عن غياب الأمن النسبي الناجم عن تحسن أمن السوق في الاتحاد الأوروبي ومنطقة اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. وسيطالب المستثمرون الأجانب ببدل المخاطرة هذا قبل أن يقع اختيارهم على منطقة الإسكوا بديلاً لمنطقة الاتحاد الأوروبي أو منطقة اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية.

خامساً، سيتواصل تدفق هجرة الأيدي العاملة الماهرة من بلدان العالم الثالث الى هذه التكتلات التجارية. وسيكون نمط هذه الهجرة لليد العاملة الماهرة مشابهاً لنمط تدفق رأس المال ولأسباب مشابهة. فرأس المال البشري مكمل لرأس المال المادي، وبصورة خاصة عند القمة العليا لسلم المهارة. وستتضاءل باستمرار الأيدي العاملة غير الماهرة التي تفد من العالم الثالث والتي سيسمح لها بالدخول الى بلدان هذه التكتلات. ويوجد حالياً تفضيل قوي لاستخدام الأيدي العاملة الوافدة من أوروبا الشرقية.

سادساً، سيقوم الاتحاد الأوروبي ومنطقة اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية بحماية منتجاتهما العالية التقنية في وجه الصادرات الآتية من العالم الثالث، وسيحرران تجارتهما في المنتجات ذات التقنية المنخفضة. وتقاس التكنولوجيا وفقاً لكثافتها المجسدة في منتج ما، وينظر اليها باعتبار موقعها على سلم تكنولوجي. ووفقاً لنظرية النمو الجديدة، ستكون القدرة على صعود السلم التكنولوجي رهناً بالموقع الحالي للصناعة على السلم. وبالتالي سيقوم الاتحاد الأوروبي ومنطقة اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية بتأمين حماية استراتيجية لصناعاتهما المدرة للدخل المرتفع وذات التقنية المرتفعة. لكنهما لن يحميا تقنيتهما المنخفضة أو الوسيطة بنفس الدرجة من الشدة. وهذا بمثابة القول بأن التقنيتين المنخفضة والمتوسطة ستتكاملان مع التقنية العالية، وستوفران، في كثير من الأحيان، مدخلات وسيطة لمراحل أعلى من الانتاج تستخدم فيها مستويات أعلى من التكنولوجيا. وترى الدراسة الحالية أن المنتجات الأساسية أو ذات التقنية المنخفضة، الواردة من دول العالم الثالث، هي أقل ضعفاً في وجه نزعة الحماية واجراءات الاستبعاد التي تظهر لدى هذه التكتلات التجارية، وأن مرونة طلب الاتحاد الأوروبي على المنتجات المنخفضة التقنية ستكون، لذلك، منخفضة. وبالمقابل، فإن مرونة الطلب على الواردات من المنتجات العالية التقنية في الاتحاد الأوروبي ومنطقة اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ستكون مرتفعة، بسبب وفرة المصادر البديلة للانتاج من داخل كتلهما. وهذا اللاتناسق في مرونة المنتجات العالية التقنية والمنتجات المنخفضة التقنية فيما بين هذه التكتلات التجارية، من جهة، وبلدان العالم الثالث، من جهة أخرى، يفضي الى القول الوارد أعلاه، الذي مفاده أن الاستثمارات المباشرة في المنتجات العالية التقنية في العالم الثالث، مع ما ينجم عنها من نقل للتكنولوجيا، ستنكمش. كما أن انعدام الطلب على تصدير منتجات العالم الثالث في التكتلات التجارية سيعيق تقدم التكنولوجيات العالية في هذه الصناعات.

سابعاً، ثمة، في بعض المنتجات العالية التقنية، إمكانية لقيام تجارة حرة داخل هذه المجموعة من الصناعات. وقد يصح قول البعض بأن التجارة في المنتجات العالية التقنية بين الكتل التجارية والعالم الثالث يمكن أن تكون في المنتجات المتمايزة، أي أن التجارة الحرة لا يمكن إلا أن تعزز تنوع المنتجات، مع تحمل تضحية بسيطة جداً في حجم الطلب على كل من هذه المنتجات. لكن نمط التجارة، في نظرية التجارة داخل مجموعة الصناعات، هو نمط غير محدد، أي أن نوع المنتج الذي سيصنعه بلد ما لن تحدده فقط العوامل الاقتصادية التي يتمتع بها هذا

البلد، مثل الميزة النسبية. وهذا يعني أن الاتحاد الأوروبي ومنطقة اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، بما لهما من قدرة تفاوضية قوية، يستطيعان أن يحتكرا المنتجات التي تنطوي على امكانيات التقدم التقني العالي، وأن يمنعا نشرها في العالم الثالث.

جيم- المتطلبات المتعلقة بوضع حواجز غير جمركية في وجه التجارة، مثل توحيد المقاييس الدولية والمواصفات المتعلقة بها (إدارة الجودة الكلية ومعايير الجودة)

يقول السيد أنور الطويل، في تلخيصه لآراء العديد من الاقتصاديين المعنيين بـ"الجودة" في الدول النامية، ما يلي:

"إن تحسين جودة المنتجات والخدمات هو مفتاح الحل للمصاعب الاقتصادية التي تواجهها معظم الدول النامية. فتحسين نوعية السلع والخدمات يؤدي الى إرضاء الزبون، ويتيح الاستعاضة عن المنتجات المستوردة بمنتجات محلية، ويحسن فرص النفاذ الى أسواق التصدير"(٢٧).

إن هذه الجملة تجسد الاهتمام بالجودة، الذي تصاعد خلال السنوات القليلة الماضية، وخصوصاً مع تزايد مطالبات الموردين والزبائن بالالتزام بمعايير المنظمة الدولية لتوحيد المقاييس (أيزو ٩٠٠٠) وبسائر مقاييس الجودة ومعاييرها.

ومفهوم "إدارة الجودة الكلية"، الذي يتحول اليوم، بشكل متزايد، الى واحد من شواغل المدراء الإداريين في المنطقة، لا يزال منذ فترة بعيدة هو الأولوية العليا للمدراء الإداريين والمسؤولين التنفيذيين في البلدان الصناعية وفي العالم. وقد أوجز أحد أبرز خبراء الجودة(٢٨) أسباب ذلك، أو "ضرورات الجودة"، كما يلي:

(أ) تزايد المنافسة وفقدان "الأسواق المحمية"؛

(ب) ارتفاع مستوى توقعات المستهلكين؛

(ج) "مطالبات المستهلكين الكبار"بضمان الجودة، مثلاً: طلب الالتزام بـ أيزو ٩٠٠٠؛

(د) التقدم في مجال التكنولوجيا: زيادة وتوسيع ما هو ممكن؛

(هـ) الاهتمام بشؤون الناس والبيئة: الجودة مسؤولية الجميع؛

---

(٢٧) معظم المعلومات الواردة في هذا القسم مقتبس، بتصرف، من ورقة Anwar El-Tawil, "Role of ISO 9000 in improving quality in developing countries" (E/ESCWA/ID/1995/WG.1/3)، (التي قدمت الى الندوة الاقليمية حول "ادارة الجودة الكلية بالاعتماد على أيزو ٩٠٠٠"، بيروت، ١٧-١٩ كانون الثاني/يناير ١٩٩٥).

(٢٨) R. John Pike, "Quality Management" (paper presented to a seminar entitled Quality Assurance in Small and Medium-Sized Industries, Higher Institute for Applied Science and Technology, Damascus, 23-29 March 1994.

إن الفجوة التي لا تنفك تتسع بين الدول الصناعية والدول النامية، والضغط المتزايد أبداً، الناجم عن تحرير الاقتصاد وعن تزايد عولمته (وقد استحثتهما، جزئياً على الأقل، الثورة العلمية والتكنولوجية)، يفرضان على الدول النامية مراجعة استراتيجياتها وسياساتها الصناعية لتأخذ بعين الاعتبار أهم الآثار المترتبة على هذه التغيّرات، ومنها:

(أ) تزايد دور العلم والتكنولوجيا في التنمية الاقتصادية؛
(ب) تغيرات عناصر ووظائف الانتاج؛
(ج) التغيرات الجذرية في هياكل وأنظمة وعلاقات الانتاج.

ويمكن اختصار الأهداف التنموية للاستراتيجيات والسياسات الصناعية والتكنولوجية في الدول النامية كما يلي:

(أ) تعجيل عملية التصنيع؛
(ب) ايجاد الوظائف؛
(ج) تحسين استخدام الموارد الطبيعية؛
(د) رفع مستوى الاعتماد على الذات في ميدان التكنولوجيا؛
(هـ) بناء القدرات التكنولوجية الوطنية وبناء قاعدة صناعية محلية.

ونتيجة لسرعة التغيرات التكنولوجية ولما لها من تأثير جذري، حتى على مستوى الشركات، يلزم اعادة النظر باستمرار في الخطط الوطنية التي توضع لتنفيذ هذه الأهداف، وخصوصاً بسبب ارتفاع تكلفة نقل التكنولوجيا وصعوبات تكييفها مع البيئات والاحتياجات المحلية.

١- الثورة العلمية والتكنولوجية

كان العديد من علماء الاقتصاد يعتبرون، فيما مضى، أن الثورة العلمية والتكنولوجية هي مجرد حلقة أخرى في سلسلة التغيرات التكنولوجية التي بدأت مع اختراع المحرك البخاري. لكن الثورة العلمية والتكنولوجية الحالية تختلف اختلافاً جذرياً من حيث تأثيرها والآثار المترتبة عليها. فقد أدت الثورة الأولى، أي "ثورة الآلة"، الى تضخيم القوة الجسدية للأنسان، والى مكننة الانتاج وتسهيل نقل السلع والخدمات. واعتُبرت ثورة الآلة، الى حد بعيد، عاملاً خارجياً بطيء الفعل بالنسبة الى عملية الانتاج والنظام الاقتصادي.

أما الثورة العلمية والتكنولوجية، ولا سيما الانفجار السريع لتكنولوجيا المعلومات، فتختلف اختلافاً جذرياً عن ذلك، لما أتاحته من تضخيم سريع ودائم التوسع لقدرة الدماغ البشري، وذي تأثير عميق في جميع عناصر الانتاج. وقد أدت هذه الثورة، إضافة الى التغيير المتواصل في تكنولوجيا الانتاج، الى أتمتة الانتاج والى علاقات أشد وثوقاً بين العاملين في العمليات الانتاجية، والى تسهيل نقل المعلومات والسلع عبر الحواجز والحدود والمسافات.

وبالتالي، فإن أهم أثر مترتب على هذه الثورة بالنسبة الى النظريات الاقتصادية والتنموية هو ضرورة دمج العامل التكنولوجي والتغيير التكنولوجي ضمن وظائف الانتاج، والنظر في تأثيره العام على جميع عناصر الانتاج الأخرى، حتى في التكنولوجيات التقليدية المكتملة النضج.

٢- عناصر الثورة العلمية والتكنولوجية

تغطي الثورة العلمية والتكنولوجية جميع فروع العلم والتكنولوجيا والصناعة تقريباً. لكن أهم الابتكارات وأبعدها أثراً هي تلك المتصلة بتكنولوجيا المعلومات وتطبيقاتها. فقد تسارعت خلال العقد الأخير، الابتكارات المحققة في ميادين التقانات الحيوية، والهندسة الوراثية، والمواد الحديثة واعدة بتأثيرات عميقة ومتزايدة الاتساع مع مطلع القرن الجديد. ومن الابتكارات الهامة الأخرى التي يجب أخذها في الاعتبار: تطبيقات شعاع اللايزر، وتكنولوجيا الفضاء، والتكنولوجيات الفلطا-ضوئية، وتقانات الأبعاد المصغرة.

ومن المهم، قبل النظر في تفاصيل الابتكارات التكنولوجية المختلفة وتأثيرها، الاشارة الى أن التكنولوجيا، في هذا السياق، يجب أن تعطى أوسع تفسير ممكن: كونها آخر ما وصل إليه تطور عملية انتاجية معينة، أي أفضل دراية تقنية متوفرة. وبهذا فهي تعني الابتكارات التكنولوجية وأي تحسينات في عملية انتاج ما يمكن أن تؤدي الى تحسين الانتاجية وتقليل تكاليف الانتاج، أو الى تحسين نوعية أي منتج أو خدمة أو صلاحيتهما للتسويق.

وقد تؤدي الابتكارات التكنولوجية الى تغييرات جذرية في المنتجات أو في عمليات الانتاج، وتترتب عليها آثار اقتصادية جذرية. وربما اقتصر أمرها على أن تكون ذات طابع محدود، يؤدي، خصوصاً، الى تحول في المزايا النسبية للمنتجين المتنافسين. وتجدر الإشارة في هذا السياق الى أن البلدان الصناعية هي حالياً السباقة دائماً في تطوير الابتكارات الجذرية واستغلالها، رغم ان تأثيراتها قد تشمل البلدان الصناعية والنامية معاً. أما في الدول النامية فإن المستجدات التكنولوجية تقتصر حالياً على ابتكارات محدودة التأثير وتتعلق بتحسين المزايا النسبية للمنتجين المحليين القادرين على اجراء تغييرات تكنولوجية محددة في التكنولوجيات المكتسبة (والمستوردة عادة)، لتكييف هذه التكنولوجيات مع الظروف المحلية و/أو لزيادة المدخلات التكنولوجية المحلية والقيمة المضافة المحلية. وقد يشتمل هذا على تعديل المعدات، واستبدال بعض المواد الأولية بغيرها، وتكييف المنتج مع القيم المحلية أو مع الظروف البيئية السائدة محلياً، وما شابه ذلك.

وللابتكارات المحدودة التأثير التي يمكن أن تتحقق في البلدان النامية أهمية اقتصادية حاسمة، وأهم سبب لذلك هو أنها يمكن أن تشكل، بالنسبة الى البلدان النامية، التغيير المناسب لتحقيق الاختراقات الصغيرة المتاحة في أسواق التصدير، أو لاستعادة كسب المستهلك المحلي لمنتج خارجي. وبالتالي يمكن أن تصاغ الأسئلة المعنية بالاستراتيجيات والسياسات العامة الصناعية، والمتعلقة بالتغييرات التكنولوجية، على الشكل التالي:

(أ) أية تكنولوجيا يجب اكتسابها؟ وبأي ثمن؟

(ب) ما هو مستوى الجهد والموارد التي يتوجب تخصيصها لتحقيق الابتكارات ولتكييف التكنولوجيات المنقولة مع البيئة المحلية، أو لجعلها أنسب للحيز المتاح في أسواق التصدير؟

(ج) كم يجب أن ينفق على البحث والتطوير المحليين؟ وعلى تطوير القدرات التكنولوجية المحلية؟

ويجب أن تكون الأجوبة عن هذه الأسئلة محددة بكل بلد، بل بكل شركة، ليكون انفاق الموارد على الابتكارات التكنولوجية متناسباً مع العائدات الاقتصادية والاجتماعية المتوقعة.

٣- تأثير تكنولوجيا المعلومات

تتميز تكنولوجيا المعلومات بأنها كانت أسرع القطاعات نمواً في الاقتصاد العالمي خلال العقود القليلة الماضية، وبأنها ذات تأثير عميق في مختلف القطاعات الاجتماعية والاقتصادية في المجتمعات. وهي تشتمل على تقانات وظيفية مختلفة، تتعلق بانتاج جميع أشكال المعلومات ومضامينها وتخزينها وتجهيزها وبثها وتوزيعها واسترجاعها وعرضها. ولم تكن هذه التقانات الوظيفية دائماً متناسقة ومترابطة، لكن تطويع الابتكارات السريعة النمو في الالكترونيات الدقيقة وفي صناعات الحاسوب هو الذي عزز التكامل داخل هذه الوظائف وفيما بينها.

وتؤثر تكنولوجيا المعلومات أيضاً تأثيراً عميقاً في أساليب الاتصال بين الناس: فهي قد زادت من كمية المعلومات التي تنشر، ووفرت وسيلة سريعة لتبادل المعلومات، التي أصبحت اليوم مورداً اجتماعياً واقتصادياً حاسماً. وتتنافس المجتمعات للوصول الى المعلومات الحيوية التي تسهل عملية صنع القرار. وقد دفع تزايد دور المعلومات بمعظم الحكومات (والشركات) الى إنشاء برامج لتخطيط نشر تكنولوجيا المعلومات وتوجيهه.

وتشكل تكنولوجيا المعلومات تداخلاً متوازناً لتكنولوجيات وصناعات كانت في السابق منفصلة: الإلكترونيات الدقيقة، والحواسيب وبرامجياتها، والاتصالات، والمواد المستجدة. وقد أدت سرعة المستجدات، في معظم هذه المجالات، الى زيادة رخص تكنولوجيا المعلومات وتطبيقاتها وسهولة استخدامها، والى مزيد من الاتساع والتنوع في وظائف هذه التكنولوجيا. كما أدى تطور صناعة الاتصالات الى الربط بين الحواسيب في شبكات تسهل على المستخدم الدخول الى قواعد البيانيات ومصارف المعلومات الكبيرة، فتغير بذلك مفهوم تكنولوجيا المعلومات برمته، بما يبشر بثورة أعمق جذوراً في القدرات التقنية للبث البعيد المدى للمعلومات بكميات كبيرة وقيمة عالية(٢٩).

٤- مجالات مختارة لتطبيقات تكنولوجيا المعلومات

يبرز الآن في الصناعات التحويلية اتجاهان:

(أ) تقدم متزايد في أتمتة الانتاج، يؤدي الى انخفاض الأسعار وتحسين الأداء؛

(ب) اتجاه متنامٍ نحو التصنيع المرن، بشكل يستجيب استجابة أفضل لمتطلبات المستفيدين من الناتج النهائي ومن خلال زيادة التكامل بين تطبيقات الحاسوب في عمليات التصنيع.

وبالمقابل فقد تطورت مجالات منفصلة من الأتمتة المكتبية، وان كان قد برز اتجاه نحو التكامل بين هذه الوظائف المكتبية بغية تحقيق "مكتب المستقبل": أي محطات العمل المتعددة

---

(٢٩) انظر مثلاً: "The revolution begins, at last"، موضوع غلاف العدد ٣٠ أيلول/سبتمبر من مجلة الايكونومست.

الوظائف التي تغطي تجهيز وبث النص والصوت والبيانات والصور من خلال شبكات حواسيب محلية، ومن خلال أنظمة متعددة المستخدمين موجودة في كل أرجاء العالم ولديها موارد مشتركة وقواعد بيانات مشتركة. وتشتمل أدوات الأتمتة المكتبية، التي تشهد تحسناً مستمراً، على معالجات النصوص والحواسيب الشخصية، والبريد الإلكتروني، وأجهزة الفاكسيملي، ونصوص الفيديو، والبدالات الالكترونية الخاصة، وشبكات الحواسيب المحلية، وطابعات اللايزر وتكنولوجيا العرض المتعددة الوسائط والتوليف الكلامي.

٥- الهندسة الوراثية والتقانات الحيوية

بعد تكنولوجيا المعلومات تأتي التقانات الحيوية كواحدة من أقوى التكنولوجيات المتقدمة الواعدة بالنجاح، والتي تؤثر تأثيراً جذرياً في العديد من جوانب الحياة. وهي تشمل تطبيقات نوعية في مجالات مختلفة منها الرعاية الطبية والصحية، والتغذية، والزراعة، والصناعة، والبيئة. ويشهد العقد الأخير من القرن العشرين تسويق عدد متزايد من المنتجات المولدة باستخدام التقانات الحيوية، تتعايش مع المنتجات التقليدية أو تحل محلها.

وقوة الدفع الرئيسة في التقانات الحيوية هي "الهندسة الوراثية"، أي معاملة جينات الخلايا الحية في الانسان والحيوان والنبات لطبعها بسمات مرغوبة أكثر، وذلك للتحكم بقدرة الخلايا المعالجة على التخالط و/أو التحول لإنتاج منتجات جديدة أو للقيام بعمليات جديدة.

ومن السمات الفريدة والمميزة للنشاطات المتعلقة بالتقانات الحيوية: شدة التفاعل بين البحث العلمي والتكنولوجي، من جهة، والقدرة على ترجمة منتج البحث الى منتج مسوق من جهة أخرى، وكذلك بين العالم الأكاديمي والشركات التجارية. فالجامعات هي المصدر الأهم للابتكارات، بما تبذله من مساع مكثفة في مجال البحث والتطوير، بدعم قوي من الأموال العامة وكذلك من الشركات الخاصة وأصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية الباحثين عن المساهمة والتشارك في مشاريع ناجحة. وقد قام الوسطاء من الرياديين، من خلال اقامتهم للمشاريع الصغيرة، بتوفير روابط ناجحة بين الباحثين والجامعات من جهة، ومصادر التمويل وشركات التصنيع من جهة أخرى.

٦- المواد الحديثة

يمكن تعريف معالجة المواد بأنها فنٌ وتكنولوجيا وعلم التحكم بالهياكل الداخلية للمواد من أجل انتاج واستغلال الخواص والوظائف المرغوبة، بأسلوب منخفض التكلفة. ومنذ بدايات الحضارة، عززت الاختراقات المحققة في استغلال المواد ومعالجتها، الى حد بعيد، التقدم الاقتصادي والتكنولوجي: من الحجر الى البرونز الى الحديد، ومؤخراً الى اللدائن وأشباه الموصلات.

وقد اتسع نطاق التغيير في تكنولوجيا المواد الحديثة خلال العقود الأخيرة وتسارعت وتيرته. وأصبح الاتجاه العالمي في هذا السياق نحو استحداث المنتجات النهائية، من مواد تحمل في ثناياها معلومات ومعارف محسنة، مما يؤدي الى تحول جذري عن المنتجات الاعتيادية القائمة على المواد الأولية الطبيعية باتجاه مواد ذات صفات متميزة، تهيأ لتكسب مواصفات مرغوبة محددة، مثل صغر الحجم، وخفة الوزن، والقوة، والمتانة، وقابلية إعادة التصنيع، وتصنع من موارد متجددة، أو أرخص، الى غير ما هنالك. وتتسم صناعات المواد الحديثة، وهي صناعات

صاعدة وسريعة النمو، بارتباطاتها القوية بالبحث والتطوير، وهي تستخدم وفرة المعلومات التي تنطوي عليها لتطوير منتجات وعمليات انتاجية ذات درجة عالية من الثبات والجودة والموثوقية والمتانة وقابلية المعالجة.

ولكن يجدر بالإشارة أن العديد من المواد الحديثة مستمدّ من التحسين المنهجي لمواد موجودة ومألوفة، ومن تحسينات أضافية ادخلت على خواصها الطبيعية. كما يجدر بالإشارة أن البحوث المتعلقة باستعمال المواد الحديثة فتحت فرصاً جديدة لاستعمال المنتجات المشتقة في مجالات تختلف كثيراً عما كان معتزماً لها في الأصل.

ويتزايد تأثر كافة القطاعات الصناعية باستعمال المواد المتقدمة التي تتخذ، على نطاق واسع، بدائل للمواد التقليدية، أو تستخدم، انتقائياً، كمركبات أساسية في أنظمة معقدة، بحيث يصبح لها دور حيوي بالنسبة الى نجاح اشتغال هذه الأنظمة وأدائها. وفيما يلي قائمة ببعض أنجح استخدامات المواد الجديدة:

(أ) مواد البناء وهياكل السلع: استخدام اللدائن بديلاً عن الفلزات المعدنية؛ استخدام المركبات والسبائك الخاصة؛ واستخدام المواد الحيوية؛

(ب) المواد الوظيفية، وهي ذات مواصفات فريدة، ولها من الخواص الوظيفية المحددة واحدة أو أكثر:

(١) في الصناعات الإلكترونية (سبائك السليكون والغاليوم والزرنيخ، كمواد شبه موصلة)؛

(٢) في الاتصالات (الزجاج الليفي للبث على البعيد)؛

(٣) في صناعة السيارات (استعمال الخزفيات للمحركات الاحتراقية)؛

(٤) في البيئة (مواد قابلة للتحلل الحيوي ولإعادة التصنيع).

هاء- الآثار الاقتصادية المترتبة على عملية السلام: أفكار أولية

لا بد من التشديد على أن موضوع هذا القسم لا يحتوي إلا أفكاراً أولية عن عملية السلام، ولا يغطي جميع الآثار الاقتصادية المترتبة عليها، بل بعض جوانبها فقط. وبالإضافة الى ذلك، يجب التأكيد، من البداية، على بعض الاعتبارات، وأولها أن نوع السلام الذي قد يتوصل إليه سيعين، الى حد بعيد، شكل وخارطة النتائج الاقتصادية على المستويين القطري والإقليمي معاً. ويجب كذلك أخذ العامل الزمني الهام بعين الاعتبار، بما في ذلك المراحل المختلفة اللازمة للوصول بهذه العملية الى تسوية سلام نهائية. كما أن للسياسات الاقتصادية الداخلية في كل بلد، وخاصة السياسات المتعلقة بإحراز تقدم في مجال الاصلاحات الاقتصادية وإعادة الهيكلة، أهمية حاسمة في تحويل عائدات السلام الكامنة الى تقدم اقتصادي ملموس. وأخيراً، يجدر بالإشارة الى أهمية توقيت عملية السلام بحد ذاتها، إذ انها انطلقت في وقت تزداد فيه التوجهات العالمية نحو رفع القيود الاقتصادية، خاصة، في الفترة الأخيرة، مع اختتام جولة أوروغواي.

١- مقارنة موجزة بين اقتصادات الدول المعنية[٣٠]

يجدر بالإشارة، بادىء ذي بدء، أن دخول اسرائيل الى الاقتصاد الإقليمي قد يضيف اقتصاداً وسوقاً كبيرين. ففي عام ١٩٩٢، ناهز الناتج المحلي الاجمالي الإسرائيلي ٦٥ مليار دولار، وهذا يعني أن اقتصاد اسرائيل هو أكبر بحوالي ٥٠ في المائة من اقتصاد مصر، ويقارب نصف اقتصاد المملكة العربية السعودية، وهما الاقتصادان الأكبر في منطقة الإسكوا. وفيما يتعلق بمرحلة التنمية الاقتصادية والصناعية، فقد وصلت اسرائيل الى مرحلة شبه صناعية، اذ ان القطاع الصناعي فيها يساهم بأكثر من ٢١ في المائة من الناتج المحلي الاجمالي. وفي مقابل ذلك، بلغت مساهمة الصناعة في البلدان الأعضاء في الإسكوا، خلال السنوات الأخيرة، ما متوسطه حوالي ١٠ في المائة، من الناتج المحلي الاجمالي لهذه البلدان. وبالرغم من أن هذه النسبة ليست متشابهة في كل دول الإسكوا، لأن الرقم المتوسط يخفي وجود تنوع بين هذه الدول، مع تميز مصر بحصة للصناعة تمثل ٢٠ في المائة من الناتج المحلي الاجمالي المصري، إلا أن الواقع هو أن هذه الأرقام تُظْهِر، بكل تأكيد، وجود فجوة واسعة[٣١].

وبشكل عام، كانت البلدان الأعضاء في الإسكوا أقل تهيؤاً لدخول السوق الدولية، لأنه ليس لديها من المنتجات الصناعية المعدة للتصدير إلا كميات وأنواع محدودة. كما أنها لا تملك إلا قدرة محدودة على المنافسة، من حيث الجودة والسعر في آن معاً. ويقابل هذا قطاع صناعي أكثر تطوراً في اسرائيل. وقد شهدت السبعينات عملية تعميق للتنمية الصناعية الاسرائيلية، وهي عملية تم تحفيزها بإعطاء اسرائيل وضعاً تجارياً تفضيلياً مع الاتحاد الأوروبي، وهذا امتياز مستمر حتى اليوم. ويتجلى ذلك أيضاً في الحصة المتزايدة التي تعود، ضمن اجمالي المنتجات الصناعية، للصناعات الوسيطة والصناعات الهندسية وصناعات السلع الانتاجية، التي هي العمود الفقري لأنشطة المرحلة الثانية في التصنيع، أو المرحلة شبه-الصناعية[٣٢]. وفي عام ١٩٩٢، ساهمت الفلزات المعدنية الأساسية والمنتجات المعدنية والآلات والمعدات الكهربائية والإلكترونية ومعدات النقل والكيماويات بحوالي ٥٠ في المائة من الانتاج الصناعي في اسرائيل.

---

(٣٠) هذا القسم والقسم الذي يليه (حول الآثار المرتقبة لعملية السلام على مستوى الاقتصاد الكلي) مقتبس من ESCWA, *Review of Recent Development of Manufacturing Activities and Prospects in the ESCWA Region, 1993. Issues Related to the Peace Process and Regional Cooperation* (E/ESCWA/ID/1993/11/Add.1).

(٣١) تمثل الأرقام الخاصة باسرائيل حصة الصناعة في "قطاع الأعمال"، الذي لا يشمل "القطاع العام". ويشمل الثاني نحو ربع الناتج المحلي الاجمالي في اسرائيل.

(٣٢) كانت هذه التطورات الحاصلة في القطاع الصناعي موضوعاً لعدد من الدراسات. انظر الجدول، Morris et al. "Learning and the rise of Israel's exports of sophisticated products", *World Development,* vol. 14, No. 12 (1986); and Maurice Falk Institute, "Israel's changing industrial structure: years of growth and years of slowdown. "Institute for Economic Research in Israel, David Horowitz programme on the Israeli Economy, Discussion paper No. 84, December 1984.

وقد صنفت الدراستان كلتاهما فروع الصناعات الى تقليدية (C) ومتطورة (S). وبوجه الاجمال، يُطور الصنف الأول، في العادة، خلال المرحلة الأولى من التصنيع، بينما تُطور المجموعة الثانية من الصناعات، التي تضم الصناعات الوسيطة والصناعة الهندسية وصناعة السلع الانتاجية، خلال المرحلة الثانية. وتشمل الدراسات الأخرى: Naum Gutentag and A. Shaliv, *Changes in the Structure of the Israel Industry following the Establishment of a Free Trade Area Agreement Between Israel and the EEC* (Tel Aviv: David Horowitz Research Institute for Developing Countries, Tel Aviv Univeristy, 1979); and R.W.T. Pomfret, "Manufacturing export expansion in semi-developed economy: the Israel case: *Economia Internazionale 23,* Nos. 3-4 (August/November 1975).

ومنذ السبعينات واسرائيل تكتسب المزيد من خبرة التصدير، ولاسيما تصدير المنتجات الصناعية. كما أن صادراتها من هذه المنتجات تحقق كسباً بالمعنيين المطلق والنسبي. ثم أن لمنتجاتها العسكرية حصة كبيرة ضمن الصادرات، وهي المهيمنة في صادرات منتجات الفلزات المعدنية والمنتجات الكهربائية والإلكترونية ومعدات النقل والآلات. وبالإضافة الى ذلك، تطور اسرائيل صناعات عالية التقنية، في مجالي أجهزة الحاسوب وبرمجياته، وفي مجالات معينة من الإلكترونيات الدقيقة والمعدات الطبية. ورغم صغر هذه الصناعات العالية التقنية (قدرت القيمة الإجمالية لناتجها بـ ٣ مليارات دولار في عام ١٩٩١، أي حوالي ٧ في المائة من الناتج المحلي الاجمالي)، فأهميتها تتزايد، بما في ذلك أهميتها في سوق التصدير(٣٣).

٢- التأثيرات المتوقعة لعملية السلام على المستوى الاقتصادي العام

تشير التوقعات العامة للآثار الاقتصادية المترتبة على تطورات التسوية السلمية في المنطقة الى أن تحول مجرى التجارة سيشكل السمة الغالبة في الأجل القصير، أي لمدة خمس سنوات، بينما يتوقع أن الأثر الأغلب على العلاقات التجارية في الأجل الطويل، الممتد على عشر سنوات، هو خلق وتطوير علاقات تجارية جديدة. وسيكون تطور العلاقات التجارية ناجماً عن التوسع في الإنتاج القائم، وعن انشاء قدرات انتاجية جديدة لملاءمة سوق يزداد اتساعاً.

ومن شأن اقامة علاقة تجارية على قدم المساواة مع الشركاء المجاورين أن تتيح، وفقاً للنظرية التجارية، المتاجرة بالسلع التي تتمتع بمزايا القرب الجغرافي. وهذا يجعل المنتجات التي تتدنى تكاليف نقلها مؤهلة للتجارة نتيجة لانخفاض تكاليف وسائل النقل والتسويق والخدمات فيما بين الدول المتجاورة. ومع تنفيذ اتفاق الغات للتجارة الدولية، وظهور الأسواق المفتوحة، سيشكل تحويل مجرى التجارة أول عائدات السلام الكامنة، شريطة أن تكون المنتجات الصناعية المتاجر بها مؤهلة لدخول حلبة المنافسة الدولية من حيث التكلفة والجودة، وقادرة على التنافس مع منتجات الاقتصادات الأخرى الأكثر تقدماً، وضمنها اقتصادات البلدان المجاورة ومنها تركيا وقبرص، اللتين تتمتعان ببعض من مزايا القرب الجغرافي المتوفرة للدول الأخرى في المنطقة، بالإضافة الى ميزتي رخص التكلفة والجودة.

ولكن يمكن لعوامل وممارسات إدارية معوقة مختلفة أن تستمر في الحد من نمو العلاقات الاقتصادية، ومن تحويل مجرى التجارة في بلدان المنطقة على المدى القصير، وخاصة بين اسرائيل والأردن والأراضي المحتلة. ورغم أن المعوقات السياسية الموجودة حالياً بين اسرائيل والدول المجاورة ستلغى بعد التوقيع على اتفاقات سلام، فسيبقى هنالك صعوبات أخرى، متعلقة بجمود الاقتصاد الاسرائيلي تجاه تشجيع التجارة الحرة. وبالإضافة الى ذلك يرجح، على المدى القصير، أن تكون القطاعات الصناعية في الدول العربية بطيئة التكيف في مساعي إعادة الهيكلة وفي التحضير لتوسيع صادراتها لمواجهة المنافسة مع القطاع الصناعي في اسرائيل -والدول الأخرى- وهو قطاع يفوقها تطوراً بوجه الاجمال. وفي الأسواق المفتوحة التي بدأت تبرز عالمياً تبعاً لاتفاق منظمة التجارة العالمية الجديد، ستغرق السوق العربية بسلع هي أقدر على التنافس من حيث التكلفة والجودة، وستزداد، لذلك، صعوبة المنافسة بالنسبة للمنتجات الاسرائيلية في الأسواق العربية. وأخيراً، سيحتاج المصدرون الاسرائيليون والعرب الى وقت لمعرفة الفوارق الدقيقة واحتياجات التسويق كل لدى الطرف الآخر، وللتكيف مع الظروف

---

(٣٣) Bernard Avishai, "Israel's future: brainpower, high tech-and peace,"*Harvard Business Review* (November-December 1991).

المستجدة، أي لتكييف المنتجات ومعرفة الممارسات التجارية. ومن المتوقع، في الأجل القصير، أن تحد هذه العوامل وممارسات تقييدية وإدارية أخرى من تحويل التجارة بين الأقطار المتجاورة.

أما على المدى المتوسط والبعيد، فيمكن أن يُتوقع ازدياد امكانات التجارة، بفضل التغلب على بعض العوامل القصيرة الأجل، وأيضا، وهذا أهم، بفضل تطوير اقامة علاقات تجارية جديدة. وسيأتي هذا العامل الثاني نتيجة لتغيرات الهياكل الاقتصادية التي يتوقع تعزيزها في البلدان المعنية، بما فيها اسرائيل، للانتفاع بالأسواق المستجدة وللتكيف معها، بحيث يستفاد من الميزة النسبية للتخصص ووفورات الحجم. ويمكن أيضاً اضفاء المزيد من الزخم على آفاق المستقبل الاقتصادي نتيجة للمكاسب التي ستنجم عن الاصلاحات الاقتصادية المستمرة في الدول الأعضاء في الإسكوا، وهي اصلاحات تتضمن إزالة القيود الاقتصادية والدفع نحو االخصخصة. كما أن الاقتصاد الاسرائيلي يمر بوضع مشابه من حيث التوجه نحو إزالة القيود الاقتصادية ونحو الخصخصة، وذلك في اطار الالتزام الاسرائيلي تجاه الاتحاد الأوروبي واتفاق التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية. ويشكل الاتفاق الذي وقع مؤخراً بين الرابطة الأوروبية للتجارة الحرة واسرائيل، والذي أصبح نافذاً في كانون الثاني/يناير ١٩٩٣، دفعاً إضافياً في هذا الاتجاه. وفي اسرائيل، يتوقع أن تزال القيود التجارية خلال عام ١٩٩٦، باستثناء ما هو مفروض منها على بعض المنتجات الزراعية (والاستثناء الأخير قد يؤثر تأثيراً جدياً في نمو التجارة مع الأراضي المحتلة ومع دول عربية أخرى).

ومن الآثار الهامة لعملية السلام على المدى البعيد، الخفض المرتقب في الإنفاق العسكري. وتتسم بالقدر ذاته من الأهمية الزيادة المرتقبة في الادخار الداخلي والاستثمار، وفي تدفق الاستثمار الخارجي، وهي زيادة ناجمة عن تحسن المناخ السياسي والاقتصادي على الأمد الطويل. فالانفاق العسكري في الدول العربية واسرائيل يستحوذ حالياً على نسبة عالية من الموارد الوطنية. ومن ذلك انه، خلال الفترة الواقعة بين عامي ١٩٧٢ و١٩٨٨، كان متوسط التكلفة العسكرية المباشرة (باستثناء المكونات الممولة من المساعدات الخارجية) حوالي ١ر١٠ في المائة من الناتج المحلي الاجمالي في بلدان المنطقة، أي ما يقارب ضعف المتوسط المسجل للبلدان النامية عموماً (٣ر٥ في المائة). وتصبح هذه الأرقام أعلى من ذلك لدى إضافة التكاليف غير المباشرة، التي يفيد أحد التقديرات التي أجريت بالنسبة لإسرائيل أنها كانت تمثل نسبة ٥٠ في المائة إضافية من الإنفاق المباشر[٣٤].

وهناك مخاوف حقيقية من أن تجني اسرائيل معظم عائدات السلام، في ظل النظام الاقتصادي الإقليمي الجديد، لأن هذا النظام سيساعدها، بما لها من اقتصاد أقوى وأكثر تطوراً، على الاستغلال الأمثل لموارد المنطقة الاقتصادية والتكنولوجية. ويمكن، في هذا السياق، أن يظهر تقسيم جديد للعمل ضمن المنطقة العربية وبين الاقتصادات العربية واسرائيل، لصالح الأخيرة، من خلال التجارة فيما بين الصناعات، بحيث تصبح البلدان العربية مصدرة للمواد الأولية وللسلع الوسيطة الى الاقتصاد الاسرائيلي، بينما تصدر اسرائيل منتجات نهائية، بما فيها السلع

---

(٣٤) Said El-Naggar and Mohamed El-Erian, "The economic implications of a comprehensive peace in the Middle East", *The Economics of Middle East peace: Views from the Region,* Stanely Fischer, D. Rodrik and Elias Tuman, eds. (Cambridge: M.I.T. Press, 1993).

الانتاجية والمنتجات العالية التقنية، الى الدول العربية. وهذا سيزيد من تعميق الهوة التنموية بين الاقتصادات العربية واسرائيل(٣٥).

وفي هذا الاطار، لا بد من القيام بدراسات معمقة تتناول بلداناً أكثر وتتسم بشمول صناعي أوسع، وتستهدف اجراء تحديد أدق لمجالات التعاون الممكنة. وينبغي تحقيق ذلك مع مراعاة الميزة النسبية التي ستتوفر لكل بلد داخل السوق العالمية التي يشتد التنافس فيها. والى جانب الصناعات التقليدية، يجب أن تندرج الصناعات المتطورة (الصناعات الهندسية والصناعات العالية التقنية) ضمن اطار الشمول الصناعي، وذلك لكي يستفاد، ليس فقط من وفرة الأيدي العاملة غير الماهرة، بل أيضاً من الطاقة البشرية الماهرة والطاقات الإدارية الرفيعة المستوى المتوفرة، على سبيل المثال، في مصر ولبنان والأراضي المحتلة.

٣- التقدم في تطبيق السلام

بالرغم من أن انطلاق عملية السلام في الشرق الأوسط قد أنعش بعض الآمال بانفتاح الفرص أمام مستقبل أفضل للقطاع الصناعي، وخاصة ازاء ارتقاب التعاون الإقليمي، أدى التأخر في تطبيق الجوانب السياسية والاقتصادية لعملية السلام الى تباطؤ في تلبية التوقعات المتصلة بازدياد التنمية الاقتصادية في المنطقة؛ وبوجه الخصوص، تثير إغلاقات اسرائيل المتكررة للأراضي المحتلة مزيداً من صعوبات التنقل بين الأراضي المحتلة وكل من الأردن واسرائيل. وبالإضافة الى ذلك، أبرمت مؤخراً اتفاقات اقتصادية بين الأردن واسرائيل، وبين السلطة الفلسطينية واسرائيل، وبين الأردن والسلطة الفلسطينية. وتدعو الحاجة الى اجراء دراسات معمقة لهذه الاتفاقات، كما أن تطبيقها يتطلب المزيد من الرصد لتحديد الآثار التي ترتبها بالنسبة الى القطاع الصناعي في الدول المعنية. وستؤدي هذه الاتفاقات وتطبيقاتها إما الى تدعيم التعاون والتكامل الاقتصادي بين الكيانات الثلاثة، أو بين أي كيانين منها، وإما، في نهاية المطاف الى إحباطه. ويجدر بالإشارة هنا أن الاتفاق المبرم بين السلطة الفلسطينية والأردن لا يتماشى مع مرتقبات السوق المفتوحة، كما كان متوقعاً خلال المراحل المبكرة من عملية السلام. ونتيجة للتطورات المذكورة أعلاه، ولمسار مفاوضات السلام، سيزداد تأخر النمو المرتقب للتعاون الاقتصادي في المنطقة.

ويتوقع حصول تدفق كبير لرؤوس الأموال الى الأراضي المحتلة، وقد يتراوح، في بدايته، ما بين مليارين و ٣ مليارات دولار للمساعدات (ولكن للمساعدة، فقط، على تأمين النفقات الجارية الأولية وتكاليف بعض البنى التحتية). ويتوقع أيضاً تدفق رأس المال العائد، وكذلك تدفق رأس المال الخاص العربي والأجنبي، الى الأراضي المحتلة، من أجل تطبيق خطة السنوات السبع الفلسطينية الطموحة المقترحة لإعادة الإعمار (٦ر١١ مليار دولار). وتعتمد الخطة كثيراً، من أجل تطبيقها، على الأموال الفلسطينية في الخارج، التي تقدر بعشرات المليارات من الدولارات، وعلى الخبرات الفلسطينية المنتشرة في أرجاء العالم. وستؤدي التوقعات المتصلة بازدياد الاستقرار الاقتصادي والسياسي في الأراضي المحتلة، إذا تحققت على المدى القريب، الى بعض الانتعاش في القطاع الصناعي، ولا سيما في الصناعات المرتبطة بالبناء. وستؤثر طريقة تطبيق الاتفاقات الاقتصادية بين الكيانات الثلاثة على تنقّل عوامل الانتاج - رأس المال والأيدي

---

(٣٥) محمود عبد الفضيل، "مشاريع الترتيبات الاقتصادية الشرق أوسطية: التصورات-المحاذير-أشكال المواجهة"، في المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، العدد ١٧٩، كانون الثاني/يناير ١٩٩٤.

العاملة الماهرة والمدخلات المادية - للقيام بأعمال إعادة الإعمار في الأراضي المحتلة، وذلك فيما يتعلق بوجوب مرور أو عدم مرور أغلبية هذه الموارد عبر الأردن و/أو اسرائيل.

وداخل الكيانات الثلاثة، الأردن والأراضي المحتلة واسرائيل، ينتظر أن تتحقق المكاسب الاقتصادية المباشرة لعملية السلام في قطاع الخدمات أكثر منها في القطاع الصناعي، وخاصة فيما يتعلق بتهيئة المشاريع السياحية المشتركة. وثمة حاجة الى تضمين الاتفاقات المذكورة أعلاه موضوع فتح السوق الفلسطينية أمام المنتجات الأردنية، وتوفير امكانية وصول المنتجات الفلسطينية، عبر الأردن، الى الدول العربية. ويدور الحديث حول فتح الموانىء المتوسطية (أشدود وحيفا وربما غزة) أمام شحن البضائع من الاردن، وهو أمر من شأنه تخفيض تكاليف النقل، وخاصة الى أوروبا، وبالتالي تكاليف الانتاج والخدمات الصناعية. وفوق ذلك، سيتيح فتح الأراضي المحتلة فرصاً هامة للأردنيين للاستثمار في الصناعة، وسيوفر للصناعة سوق تصدير اضافياً وهاماً، مقارنة بالوضع الراهن الذي تسير فيه الحركة باتجاه واحد: نحو الأردن. وهذه المسألة ستكون مهمة بالنظر الى صغر الاقتصاد الأردني .

وهناك حاجة الى اجراء دراسات مفصلة لتحديد مجالات التعاون الممكنة في الأنشطة الصناعية في المنطقة العربية والشرق أوسطية، وهي أنشطة لا تعني اسرائيل وحدها، بل أيضاً دولاً مجاورة أخرى مثل تركيا وقبرص وإيران وربما اليونان، كما انها ذات تنوع صناعي واسع، وكذلك لايجاد ما بدأ يعرف بالسوق الشرق أوسطية. وينبغي أن تراعى، في هذه الدراسة، الميزة النسبية التي ستتوفر لكل من دول المنطقة في السوق العالمية التي يزداد فيها التنافس.

الفصل الثاني

اتجاهات إعادة صياغة الاستراتيجيات والسياسات الصناعية العامة

ألف- دور الدولة المستجد في التنمية الصناعية

خلال العقود الثلاثة الأخيرة، كانت الجهود التصنيعية في المنطقة تعطي القيادة للقطاع العام. ويظهر هذا الأمر بوضوح في الخطط والبرامج الوطنية، وفي مستويات الاستثمار والناتج والتوظيف في صناعات القطاع العام. وقد أوجدت عائدات النفط الكبيرة، وخاصة في مطلع الثمانينات، فرصاً جيدة امام اقتصادات دول الخليج (وبشكل غير مباشر امام اقتصادات الدول غير النفطية) لتحقيق نمو سريع. وعجّلت هذه الدول عمليات التصنيع خلال فترة قصيرة نسبياً، وبرز قطاع عام صناعي، مهيمن نسبياً، في معظم دول المنطقة، باستثناء لبنان وبصورة متزايدة الأردن. وبينما كانت هيمنة القطاع العام نتيجة لالتزام سياسي مسبق باقامة نظام اقتصادي أكثر خضوعاً للتوجيه في بعض الدول ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً، مثل مصر والعراق والجمهورية العربية السورية، كان الأمر في دول مجلس التعاون الخليجي، مجرد نتيجة طبيعية لظروف الاستثمار التي كانت سائدة في تلك المنطقة ولضعف القطاع الخاص الصناعي الذي لم يعتد ركوب المخاطر والاستثمار الطويل الأمد.

ورافقت هيمنة القطاع العام، في معظم هذه الدول، سياسات حماية في أسواق موجهة، وكذلك سياسات خاصة بالصناعات الناشئة وإحلال الواردات. وقد برزت هذه الاقتصادات الموجهة، التي تؤدي فيها الدولة دوراً مهيمناً، في كل من العراق وفي مصر (حتى السبعينات)، وفي الجمهورية العربية السورية. واتبعت كل من مصر (منذ الثمانينات) والأردن ودول مجلس التعاون الخليجي نظماً اقتصادية أكثر انفتاحاً. وفي الأردن، أدت الدولة دوراً هاماً في التنمية الصناعية. وفي دول مجلس التعاون الخليجي، قامت الدولة بدور مهيمن في انشاء صناعات كثيفة الاستخدام، لرأس المال وللطاقة. وبرزت في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، لتشجيع الصناعات المستندة على الموارد المحلية، سياسات عامة تقوم على الانتاج والاستثمار المدعومين، فازداد بذلك ثقل الدولة في القطاع الصناعي.

وانعكست الصورة في الثمانينات، إذ أعتمدت، و/أو اعيدت صياغة، قوانين وأنظمة تشجيعية، كان من ضمنها قوانين وتدابير لتشجيع الاستثمار الخاص. وفي مصر والجمهورية العربية السورية، لم تفض قوانين تشجيع الاستثمار الى تحقيق النتائج المرجوة في اقتصادين يهيمن عليهما القطاع العام. وقد شكلت نظم الاقتصاد الموجهة رادعاً هاماً في وجه توسع أنشطة القطاع الخاص المحلية. وكانت الأسواق الموجهة وسوء إدارة الاقتصاد في معظم الدول الأخرى، مسؤولة جزئياً عن الحد من توسيع الاستثمارات الاجنبية الخاصة، ولا سيما في الصناعات الأمامية.

١- اتجاهات الإصلاح الحالية في البلدان الأعضاء في الإسكوا

(أ) قوة الدفع وراء جهود الإصلاح

بين أواسط الثمانينات وبداية التسعينات، شهدت دول مجلس التعاون الخليجي انحساراً اقتصادياً نجم خصوصاً عن الانخفاض الحاد في أسعار النفط وعائداته. وأدى ذلك الى تقليل

الأموال المتاحة للتنمية الصناعية في معظم هذه الدول. كما أدى الى انخفاض الطلب المحلي في هذه الدول، على المنتجات الصناعية، فتسبب ذلك بانخفاض كبير مواز في صادرات الأردن ولبنان الصناعية الى هذه الدول. كما أدى انخفاض عائدات النفط في الدول المذكورة الى تخفيضات هامة في المساعدات والقروض التساهلية التي كانت تقدم الى معظم الدول ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً، التي كانت تعتمد بدرجات متفاوتة، في جهودها الإنمائية، على إعانات من دول مجلس التعاون الخليجي. وكانت النتائج المباشرة لهذا الوضع استفحال المشاكل الاقتصادية التي كان يواجهها العديد من الدول ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً. ففي الجمهورية العربية السورية، مثلاً، اجري تخفيض كبير في الأموال المخصصة للاستثمار في مشاريع التنمية الصناعية الجديدة ولصيانة الصناعات العامة القائمة. وفي دول مجلس التعاون الخليجي، ارتفعت الأموال المخصصة للنفقات العسكرية ارتفاعاً ملحوظاً، فازداد العجز في ميزانيات معظم هذه الاقتصادات.

وإن النواقص المتأصلة في عملية التصنيع وفي التطور الاجتماعي في معظم دول منطقة الإسكوا لم تساعد هذه الدول على السير في معالجة ملائمة لظروفها الاقتصادية المتردية، بل تسببت، على العكس من ذلك، في استفحال المشاكل المالية في هذه الدول: بشكل أكبر في مصر وفي الجمهورية العربية السورية، وبدرجة أقل في الأردن. وقد انعكس ذلك في النمو الاقتصادي البطيء (والسلبي أحياناً)، وتدهور حالة ميزان المدفوعات، والعجز في الميزانيات. وبالإضافة الى ذلك، كانت معظم الدول ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً تعاني من ارتفاع معدلات التضخم، وانخفاض قيمة العملة، وثقل الديون الخارجية، واشتداد البطالة.

وقد أدركت معظم حكومات المنطقة الحاجة الى تصحيح الاختلال الهيكلي الذي اصاب الاقتصاد خلال العقد الأخير. وأدى ذلك -بسبب الاتجاه الحالي الى تحرير التجارة العالمية أيضاً- الى تنامي الاتجاه الى الحد من التدخل الحكومي في الاقتصاد والانتاج، كما اخذت تنتشر عمليات الاصلاح الاقتصادي. وفي مطلع هذا العقد، ازالت دول مجلس التعاون الخليجي معظم القيود الاقتصادية المفروضة على الاستثمار الأجنبي، متوخية من ذلك إنعاش أنشطة القطاع الخاص وإصلاح القطاع العام وتدعيم كفاءته في مجالي الانتاج والإدارة الاقتصادية. وهدفت هذه التدابير الى تحسين آلية اقتصاد السوق، وخاصة الى المساعدة على تشجيع الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي في الصناعة. ففي الجمهورية العربية السورية ومصر، سُنت قوانين جديدة وعُدلت القوانين القديمة، وجرى ذلك أيضاً في الأردن ودولة الإمارات العربية المتحدة والبحرين والمملكة العربية السعودية. ومن شأن هذه الخطوات تعزيز التحول الاقتصادي الى اتجاه أكثر تحرراً، وخلق أرضية اقتصادية جديدة لبيئة اقتصادية أنسب.

(ب) <u>تغير تدريجي في دور الدولة</u>

تتوخى جهود الاصلاح التي تبذل في الوقت الحاضر، وخاصة في الاقتصادات الأكثر تنوعاً، بلورة دور جديد للحكومة في التنمية الصناعية، ولو كانت هذه البلورة تتم بشكل بطيء. لكن التحول يحصل بالتدريج في غالبية البلدان. وفي نية معظم الحكومات تقليل اشتراكها في إدارة الانتاج، وزيادته في تشجيع انتاج القطاع الخاص، مع التشديد أكثر على دور الحكومة في توفير الخدمات المساندة، وتأمين الحوافز، والخدمات الترويجية، والاجراءات، والقوانين؛ الخ. لكن هناك حاجة الى بلورة تصور أكثر اتصالاً بالواقع والى وضع جدول زمني لهذا التحول. كما أن وتيرة التحول يجب أن تكون أسرع، وأن تكون مراعية، في الوقت ذاته، للمتغيرات المحلية والمتغيرات العالمية المتسارعة، وكذلك لوتيرة التحول في البلدان المنافسة في مناطق أخرى.

وفي مصر، تتجه النوايا العامة المعلنة الى حصر دور الحكومة، خلال الفترة القادمة، في التشجيع على قيام مناخ استثماري يتناسب مع احتياجات القطاع الخاص. وهذا يعني، فيما يتعلق بالسياسات العامة وإدارة المشاريع، السعي الى ترك إدارة الانتاج للقطاع الخاص. ولكن يبدو ان جزءاً كبيراً من الصناعات سيبقى مع القطاع العام، وهو يضم صناعات الحديد والصلب الاستراتيجية -التي تتطلب استثمارات كبيرة وتحقق أرباحاً أقل-. وغاية الحكومة هي التأكد من جعل الأهداف الاقتصادية، لا الأهداف السياسية، ترشد إدارة الاقتصاد.

وفي الجمهورية العربية السورية، لم تضع الحكومة بعد سياسة جديدة تتعلق بالقطاع العام وتشمل، اجمالاً، القطاع الصناعي. وثمة أدلة قوية على أن الدولة ستواصل اشتراكها في إدارة الانتاج الصناعي، على الأقل في الأجل القريب. ولكن الاسلوب الذي ستتبعه السياسة الجديدة سيكون مختلفاً، فقد أعلنت الحكومة انه لن تجرى توسيعات لقدرات مشاريع القطاع العام الصناعية. أما زيادات الانتاج الصناعي التي يضطلع بها القطاع العام فيعتزم تحقيقها من خلال تحسين الكفاءة الانتاجية والإدارية بشكل رئيسي، ومن خلال إعادة التأهيل وهيكلة المشاريع بشكل جزئي. ولكن التحول نحو اقتصاد أكثر توجهاً الى السوق يمكن أن يستمر بوتيرة بطيئة، وذلك يعود جزئياً الى وجود شطر هام من كبار بيروقراطيي الدولة يدعم، فيما يبدو، الصيغة الحالية لملكية القطاع العام وعمله. ويبين ذلك، جزئياً، التأخر الحاصل في مفاوضات الغات.

وقد شكلت مؤخراً في الجمهورية العربية السورية لجنة، برئاسة نائب رئيس الوزراء للشؤون الاقتصادية، لدراسة انشاء آلية جديدة لتشغيل القطاع العام، ومن ضمنه القطاع العام الصناعي. وطلبت الحكومة الى مركز تطوير الإدارة والإنتاجية اعداد دراسة حول إعادة هيكلة وزارة الصناعة والهيئات المرتبطة بها، وانجزت المسودة الأولى قبل فترة وجيزة. ولعل الأنسب هو القيام بهذه المهمة في ضوء إعادة تعريف دور الدولة.

ويبدو أن الاتجاه السائد في الجمهورية العربية السورية هو نحو تشجيع التعايش بين القطاع العام والقطاع الخاص والقطاع المختلط. وحالياً يسمح للقطاع الصناعي الخاص بالانخراط في معظم الأنشطة الصناعية باستثناء الصناعات الثقيلة الأساسية، التي منها صناعة تكرير النفط. لكن هذا الانخراط في الأنشطة الصناعية يتطلب موافقة حكومية مسبقة.

وفي دول مجلس التعاون الخليجي، تواصل الحكومات أداء دور رئيسي في الأنشطة الصناعية، ولكن مع التركيز على القطاع الصناعي الخاص، ولا سيما الأجنبي، للتعويض عن تقليص الاستثمارات الصناعية في القطاع العام.

أما في لبنان، فقد برز القطاع الصناعي، بعد ١٧ عاماً من النزاعات الأهلية، مصاباً بأضرار بالغة، وذلك في وقت يستوجب منه أيضاً مواجهة تحديات المتغيرات الهائلة في الاقتصاد العالمي. ولكن الحكومة تواصل الدعوة لنفس الموقف الذي كانت تدعو له قبل الحرب، أي الدعوة الى تشجيع مبادرات القطاع الخاص ضمن اقتصاد السوق الحر.

(ج) <u>استمرار نزف الانفاق العسكري</u>

يتواصل إعطاء أولوية متنامية للانفاق على الدفاع في العديد من بلدان المنطقة. وتستمر هذه الحالة رغم استهلال عملية السلام والتقدم النسبي المحرز في تنفيذها، ورغم اختتام

اتفاقات جولة أوروغواي التي أعطت الدفع لإزالة القيود الاقتصادية في المنطقة. وسيواصل التزايد للنفقات العسكرية تحويل جزء متعاظم الأهمية من الموارد بعيداً عن التنمية في الكثير من بلدان المنطقة، مما سيزيد من حدة ظروف الاختلالات الهيكلية والميزانيات التقشفية. كما انه يمكن ان يقف عائقاً في وجه التغير المطلوب في دور الدولة، وأن يستمر في كبح التغييرات الاجتماعية الاقتصادية اللازمة.

٢- بعض السمات الاجتماعية-الاقتصادية الخاصة بمنطقة الإسكوا

(أ) التنمية الصناعية في ظروف خاصة

تجدر بالإشارة هنا صعوبة الظروف التي تبذل فيها جهود التنمية الصناعية في المنطقة. فخلال العقدين الأخيرين، أدت عوامل الضغط السياسي الى اضطرابات زادت من سوء الظروف المتدهورة في القطاع الصناعي، ومن ضمنها: النزاع العربي-الاسرائيلي الطويل الأمد؛ والحرب الأهلية في لبنان التي استمرت ١٧ عاماً؛ والحرب الإقليمية العراقية-الإيرانية، التي استمرت ٨ سنوات، وذهبت بالانجازات التي كانت قد حُققت بفضل جهود النشاط الصناعي في كلا البلدين، وأضرت بجهود التنمية الصناعية في دول مجلس التعاون الخليجي؛ والحظر الذي فرضته الدول العربية على مصر من عام ١٩٧٨ حتى عام ١٩٩١، بعد التوقيع على اتفاقات كامب ديفيد؛ والأحداث المدمرة التي وقعت في كانون الثاني/يناير من عام ١٩٨٦ في جمهورية اليمن الديمقراطية السابقة؛ وتفجر الانتفاضة في الضفة الغربية في أواخر عام ١٩٨٧، وأدت الى مزيد من التدهور في الأنشطة الاقتصادية والصناعية في الأراضي المحتلة؛ وفي فترة أقرب عهداً، الأحداث المدمرة التي مثلتها حرب الخليج في عام ١٩٩٠، والنزاعات الأهلية في الجمهورية اليمنية، في عام ١٩٩٤، والحظر المفروض على العراق منذ عام ١٩٩٠.

(ب) بعض النتائج الاجتماعية-السياسية لهذه التطورات

لقد كان لهذه الأحداث، بالإضافة الى الآثار الاقتصادية التدميرية، آثار اجتماعية-سياسية لا تقود نحو تطور مجتمعات هذه البلدان الى مجتمعات أحدث، ولا الى نشوء بيئة لرجال أعمال أكثر عصرية، وأسلوب حكم أحدث. وفي هذا الوقت، كانت الدول المنافسة الموجودة في مناطق نامية أخرى أسرع تكيفاً مع المجتمع العصري ومتطلبات الدولة العصرية.

واستناداً الى شواهد تروى، جرى تدمير جزئي أو ازالة تامة لبيئة رجال الأعمال الصناعية الحديثة التي كانت قد تطورت قبل الخمسينات وفي الستينات في البلدان الأعضاء في الإسكوا، كما احبط تطور روح المبادرة المحلية في العديد من بلدان المنطقة. وفي بعض هذه البلدان، راكم كثير من الناس ثروات هائلة من ريع العقارات التي ارتفعت قيمتها كثيراً. وقد نشأت، نتيجة لهذه العملية ولعمليات أخرى مشابهة، طبقة تعتاش من الـ "ريعية" وتحمل معها ما يلازمها من "الممارسات المناقضة لآلية السوق"(٣٦). وكانت هذه الطبقة تتغذى من النظام الاجتماعي-الاقتصادي القائم، وتستفيد من الأعمال "الفائضة" الناجمة عن الأنشطة الحكومية. وساعد ذلك على تشويه الممارسات المترسخة في مجال الأعمال الاقتصادية في الكثير من بلدان المنطقة، وكبح تطور هذه الممارسات في بلدان اخرى. وفي بعض الحالات، أدت هذه التطورات الى تبرير وجود قطاع عام مسيطر إنما متعثر، كما ساعدت أحياناً على ايجاد طبقة بيروقراطية

(٣٦) وهي ممارسات لا تتوافق مع التوسع في الاستثمار المنتج.

ذات مصالح مترسخة لا تنسجم بالضرورة مع المصلحة الوطنية وأهداف التنمية. وفي بعض الحالات القصوى، اتجه ضباط سابقون في الجيش الى مجال الأعمال الاقتصادية، مع ما يحملونه من عقلية ما قبل الرأسمالية في هذا المجال ، فازداد بسببهم تفاقم التشوهات في آلية السوق.

وفي معظم الحالات، لم تشجع البيئة التي اوجدت في مجال الأعمال نشوء روح المبادرة المحلية، ولا الابقاء على أصحاب المشاريع الموجودين. وفي الكثير من الحالات، كان معظم ذوي الثروات الكبيرة ومستويات الدخل العالية غير مُلمِّين بأساليب عمل ونمو النظام الانتاجي الحديث. وكان نشوء بيئة رجال أعمال جديدة، في معظم الأحيان، نتاجاً للهيمنة السائدة لثقافة وقواعد القبيلة والعائلة التي أثرت سلباً على طبيعة الحكم عبر السنين في بعض هذه البلدان، وعلى نوع الإدارة المدنية التي تشكلت، وعلى القدرة التنموية للدولة.

وتمثل هذه الظروف عقبات في وجه الترجمة الملائمة للعقائد والأفكار العصرية والمدنية الى ثقافة مجتمع ودولة، والى أنظمة حكم ذات توجه تنموي. وبالتالي لم تعد الاصلاحات، -ومن ضمنها اصلاحات المؤسسات التشريعية والتنظيمية في بلدان المنطقة،- كافية لإحداث التغيير المرغوب. ولا تزال البيئة المؤسسية القائمة تثقل كاهل الدولة وتنال من قدرتها على متابعة أهدافها في مجال التنمية الاقتصادية والاصلاح. ومن الشروط الأولية لتطور المجتمع والدولة العصريين اجراء اصلاحات سياسية موجهة نحو تعميق عملية التحول الديمقراطي في بلدان المنطقة.

٣- <u>الحاجة الى تعديل النهج المتبع في معالجة دور الدولة في التنمية الصناعية</u>

لم يلحظ أي من البلدان الأعضاء في الإسكوا، حتى الآن، أهمية إعادة تعريف واجبات الدولة ووظائفها. إن جزءاً مهماً من الاصلاح المؤسسي المطلوب يكون في التحول من عقائد وأفكار الحكم التقليدية الى العصرية منها. لكن هذا الأمر يبدو بعيداً عن فهم معظم صانعي السياسات، وخاصة في البلدان النامية -ومنها الدول الأعضاء في الإسكوا- التي لها نسيجها الخاص من الظروف الاجتماعية والثقافية والسياسية والاقتصادية.

ومن المفيد، في هذا السياق، الاسترشاد بالتجارب الناجحة ذات الصلة التي حُققت في بعض البلدان النامية، وكذلك في بلدان متقدمة، توخياً للمساعدة في تكوين تصور عن الخيارات المفتوحة في مجال إعادة تعريف دور الدولة. ولكن يجب، لدى القيام بذلك، التزام الحذر فيما يتعلق بالظروف الاجتماعية-السياسية والاقتصادية التي تختلف بين بلدان الإسكوا والمناطق الأخرى. كما ينبغي، عند القيام بهذه العملية، مراعاة خصوصيات المنطقة، والنظر في الوزن الذي تمثله هذه الخصوصيات في كل بلد من البلدان. وينبغي للبلدان الأعضاء في الإسكوا عند اجراء التكيف، أن تتنبه لكون "تنوع التجارب والتعلم" قد انتج مجتمعات وحضارات متزايدة التباين، ودرجات مختلفة جداً من النجاح في حل المشاكل الاقتصادية الأساسية الناتجة عن ندرة الموارد المتاحة"(٣٧).

---

(٣٧) Douglass C. North, "The new institutional economics and development", *Forum newsletter*, published by the Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, Cairo, vol. 1, No. 2 (May 1994), p. 4.

(أ) المؤسسات والأداء الاقتصادي

تشكل المؤسسات وتأثير التغييرات المؤسسية في الأداء الاقتصادي بعداً جديداً من أبعاد التنمية الاقتصادية، وقد كانت مؤخراً موضوعاً لدراسات معمقة ظهر كحقل جديد في علم الاقتصاد يعرف بـ" الاقتصاد المؤسسي الجديد"، ويسعى فيه الى تضمين علم الاقتصاد نظرية عن المؤسسات، وذلك نهج طوره كثيراً، في الفترة الأخيرة، دوغلاس سي. نورث[٣٨]، الذي حاول نورث أن يدرس السبل التي تفسر التباين الهائل في أداء الاقتصادات عبر فترات طويلة من الزمن.

> "إن تأثير المؤسسات في الأداء الاقتصادي ليس، مسألة خلاف. ولا جدال أيضاً في كون الأداء التباييني للاقتصادات، عبر الزمن، يتأثر، بشكل أساسي، بالطريقة التي تتطور فيها المؤسسات. ولكن ليس في النظرية الاقتصادية المعاصرة ولا في البحث التاريخي لقياس منحنيات التقلبات الاقتصادية ما يوحي بوجود مؤشرات على حصول فهم لدور المؤسسات في الأداء الاقتصادي، لأنه لم يتبلور، حتى الآن، إطار تحليلي لدمج التحليل المؤسسي في علم الاقتصاد.."[٣٩].

ووفقاً لتعريف نورث، تتألف مؤسسات البلدان من العوائق غير الرسمية (التقاليد وقواعد التصرف والقواعد السلوكية الذاتية)، والقواعد واللوائح الرسمية (الدستور والعرف والأنظمة)، وخصائص تطبيق هاتين الفئتين[٤٠]. وبينما يسهل تغيير القانون الرسمي، لا يمكن تغيير القواعد والتقاليد غير الرسمية إلا بالتدرج. ويفترض أن يفسر ذلك، جزئياً، سبب قصور تطبيق القواعد السياسية والاقتصادية السارية ضمن اقتصادات السوق الناجحة على اقتصادات العالم الثالث، كشرطٍ للأداء الاقتصادي الجيد.

وتقوم النظرية الاقتصادية الجديدة الناشئة، الخاصة بالمؤسسات، على النظرية الاقتصادية الكلاسيكية الجديدة الخاصة بندرة الموارد والمنافسة، ولكنها تبطل فرضية العقلانية الوظيفية إذ تضيف المؤسسات كأحد القيود الحاسمة. وهي تدرس تكاليف المعاملات بصفتها "الرابط بين المؤسسات وتكاليف الانتاج". وهذه التكاليف تشمل الأجور المدفوعة عن الخدمات التي منها خدمات المحاسبة والخدمات القانونية وخدمات الأمن والتمويل والتأمين والمبيعات، وتتعلق بتجهيز وثائق الأعمال والتفاوض حول العقود وإبرامها والتقاضي بشأن العقود المنتهكة إلخ. ثم أن تكاليف المعاملات "تتشكل من التكاليف التي تمر عبر السوق... وتكون، بالتالي، قابلة للقياس، ومن التكاليف العسيرة القياس، التي تشمل الوقت المبذول في الحصول على المعلومات، وفي طوابير الإنتظار، والرشاوى، وما الى ذلك، وفضلاً عن الخسائر التي يسببها الرصد والتطبيق غير الكاملين... وفي دول العالم الثالث: أنظمة الهاتف التي لا تعمل، والعجز عن الحصول على قطع الغيار، والتقطع المتكرر في الانتاج، والطوابير الطويلة والانتظار الطويل

---

(٣٨) نال نورث جائزة نوبل لعمله الريادي على علم اقتصاد المؤسسات.

(٣٩) Douglass C. North, Institutions, *Institutional Change and Economic Performance* (New York: Cambridge) University Press, 1993). p. 3.

(٤٠) .Douglass C. North, "The new institutional economics and development", p. 3

للحصول على الرخص... كل هذه تشكل أدلة دامغة على غياب البنية التحتية المؤسسية الفعالة"(٤١).

(ب) تكاليف المعاملات

وفيما يتعلق بالعملية الانتاجية، تشير النظرية الجديدة الى أن المتاجرة بالمدخلات والمخرجات يجب أن تجري بين الأطراف المشترية والبائعة في الأسواق المحلية وكذلك في الأسواق الأجنبية. وخلال مجرى العملية، تتكبد أنواع مختلفة من التكاليف لدى التعامل مع القواعد واللوائح الراسخة والقيود الأخرى المعرفة بأنها المؤسسات. وفي هذه العملية، تحدث تكاليف المعاملات تأثيرات هامة في أداء أي اقتصاد، وفي شكل ميزته النسبية، وقدرته التنافسية في السوق الدولية. وفي هذا السياق، تدرج الأفكار والعقائد ضمن التحليل الاقتصادي، باعتبار العملية السياسية مصدراً حاسماً للتباينات في أداء الاقتصادات وسبباً لقصور الأسواق. ويفترض ان يستنتج من ذلك أن العوامل الاقتصادية ذات الصلة بالطاقة البشرية العالية المهارة والتعليم، وبأصحاب المبادرات ذوي الحوافز، والمعدلات المرتفعة للإدخار والاستثمار، والمعدلات المرتفعة للتغيير والابتكارات التكنولوجية، هي، جميعها، عوامل مهمة بالنسبة الى مستوى أداء الاقتصاد ونمو قدرته التنافسية. لكنها ليست كافية، فأداء الاقتصاد يتأثر تأثراً كبيراً بالعلاقة بين تكاليف المعاملات والمؤسسات والتغييرات المؤسسية.

(ج) القوة التفاوضية

يرى نورث أن المؤسسات لا تُنشأ، عادة، لتكون ذات فعالية اجتماعية، بل لتخدم مصلحة مالكي القوة التفاوضية في ايجاد قواعد جديدة. وفي عالم تكون فيه تكاليف المعاملات إيجابية، تؤثر القوة التفاوضية في فعالية النتائج وتبلور اتجاه التغيير الاقتصادي على المدى البعيد(٤٢). ويعود السبب في ذلك الى الأهمية الحاسمة التي تتصف بها القوة التفاوضية للأفراد والمنظمات، "وبالتالي، لا تحصل تغيرات كبرى في الإطار المؤسسي الرسمي إلا عندما يكون ذلك في مصلحة من يمتلكون من القوة التفاوضية ما يكفي لتغيير القواعد الرسمية"(٤٣). فالاصلاحات الاقتصادية هامة من أجل تحقيق أهداف النمو الاقتصادي والتصنيع، ولكن يجب أن ترافقها إصلاحات مؤسسية في الحكم وكذلك في المجتمع برمته.

٤- دور الدولة: تجارب ناجحة من دول شرقي آسيا

تبقى مسألة العلاقة بين تدخل الدولة النشيط والتنمية الاقتصادية مسألة خلافية، خاصة بين اقتصاديي التنمية والاقتصاديين الكلاسيكيين الجدد؛ فلكل من هاتين المدرستين الفكريتين نجاحات واخفاقات. وعلى ضوء ذلك، تضيف التجارب الناجحة لبلدان شرقي آسيا، في جهودها التنموية وفي نموها، عنصراً جديداً الى المسألة، ومن المفيد القاء الأضواء على هذه النقطة.

---

(٤١) Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance,* pp. 68 and 69.

(٤٢) Douglass C. North, "The new institutional economics and development".

(٤٣) Douglass C. North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, p. 68.

(أ) التوجه التنموي مقابل التوجه الكلاسيكي الجديد

بتأثير من اقتصاديي التنمية، ركزت غالبية البلدان النامية، في الجهود التنموية التي بذلتها في الخمسينات والسبعينات، على دور الدولة المركزي في عملية التنمية. وكانت الفرضية الضمنية أن للدولة قدرة غير محدودة على توجيه التنمية الاقتصادية. واستندت نظرية التنمية الاقتصادية هذه الى وجود شوائب في آلية السوق يقابلها، في مجرى الحياة الحقيقية عدد كبير من "الاخفاقات في آلية السوق" ومن العوامل الخارجية التي تحول دون الأداء السلس لأنظمة السوق الحرة. ونتيجة لذلك، لم تتمكن الدول من تحقيق التوزيع الأمثل لمواردها بدون تدخل من السياسات العامة الحكومية. وقد برر اقتصاديو التنمية التدخل الحكومي بالحاجة الى ازالة الاختناقات الموجودة في سوق غير مثالية، لكي يتاح لآلية السوق ان تعمل بسلاسة.

وكان من الأسباب التي عُزيت اليها النجاحات المحدودة لجهود التنمية الاقتصادية، وفي الكثير من الأحيان اخفاقاتها، اعتماد استراتيجية خاطئة، تتمثل في انتهاج سياسة إحلال الواردات وتتلازم مع الاستراتيجية الحكومية للهيمنة على الاقتصاد. وقد ساعدت هذه الاخفاقات، منذ مطلع الثمانينات، على تعزيز طريقة التفكير الكلاسيكي الجديد الداعي الى اتباع استراتيجية للتنمية الاقتصادية تعطي دوراً مركزياً لقوى السوق ولا تترك إلا دوراً هامشياً للتدخل الحكومي. ويعبر اتباع هذه المدرسة عن شكوك بالغة في قدرة الدولة على التدخل لمعالجة اخفاقات السوق. كما أنهم يعتبرون أن شوائب آلية السوق لا تشكل بحد ذاتها مبرراً كافياً للتدخل الحكومي، وأنه بالتالي، يجب أن تتم عملية التنمية الاقتصادية في سوق حرة، وبأقل ما يمكن من التدخل الحكومي. كما أنهم يشددون على أن التدخل الحكومي ليس عاجزاً فقط عن حل مشاكل الشوائب التي تعتري السوق، بل انه، فوق ذلك، يزيد من حدة هذه المشاكل.

(ب) التوجه الشرق آسيوي

لقد حققت تجربة بلدان شرقي آسيا نمواً اقتصادياً مذهلاً في ارتفاعه، وأهم أسباب ذلك هو اعتماد استراتيجية تصنيعية صحيحة، أي استراتيجية التوجه نحو التصدير، مصحوبة بالتدخل الملائم للدولة(٤٤). وصحيح أن أفضل نظام لحفز التنمية الصناعية المستدامة والنمو المستدام هو، في نهاية المطاف، نظام السوق الحرة والتجارة الحرة. لكن السؤال الذي لا يزال يثير نقاشات كثيرة هو عما إذا كان، "اعطاء الأسعار قيمتها الحقيقية" كافياً بحد ذاته لاستحثاث اشتغال قوى السوق في الدول النامية، بكل ما فيها من شوائب هذه السوق واخفاقاتها، وعما إذا كان لتدخل الدولة ما يبرره في ازالة شوائب السوق من أجل إرساء الأسس التي يقوم عليها تشغيل السوق الحرة في المراحل المبكرة للتصنيع.

---

(٤٤) للاطلاع على تحليل مفصل لخبرة بلدان شرق آسيا، انظر World Bank, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* (New York: Oxford University Press, 1993); and Se-Hark Park, "The East Asian Industrial Policy: Its Relevance and Lessons for Developing Countries," Two Concurrent Expert Group Meetings on Industrial Strategies and Policies and Managerial and Entrepreneurial Skills under Conditions of Global and Regional Change, ESCWA, Friedrich Ebert Stiftung (FES), and Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, Manama, Bahrain, 20-23 November 1995.

(١) دور الدولة النشيط والمنهجي

لقد قامت الدولة، في معظم هذه البلدان، بتدخل نشيط، انما منهجي، في الاقتصاد، وبأشكال مختلفة، مع تغيّر نطاق هذا التدخل في المراحل المختلفة للتصنيع. واستهدف تدخل الدولة صناعات معينة، ضمنها الصناعات التصديرية، موفراً لهذه الصناعات إعانات للتصدير وحوافز مالية أخرى، وحماية في السوق المحلية، وتصرف بالأسعار النسبية بهدف تحويل الموارد نحو القطاعات المستهدفة. واشتملت السياسات العامة المتبعة دعماً لاستراتيجية النمو المرتفع في هذه البلدان على ما يلي: الاستثمار في الموارد البشرية من خلال برنامج التعليم عالي النوعية؛ وتوفير بيئة مستقرة في مجال الاقتصاد الكلي وإطار قانوني يمكن التعويل عليه؛ واتباع استراتيجية صناعية ذات توجه خارجي؛ وإلغاء السياسات المؤدية الى تشوهات الأسعار، أو وضع حدود لها.

وكان تدخل الدولة واسع النطاق، في المرحلة الأولية، إذ تضمن إنشاء البُنى التحتية والمؤسسات المادية والاجتماعية الملائمة، وهذا شرط مسبق لبناء القدرة الصناعية وتشجيعها. وشمل تدخل الدولة أيضاً، في هذه المرحلة، الاستثمار المباشر في الانشطة الانتاجية، بما فيها النشاط الصناعي. وكان هذا الاستثمار في الصناعة ناتجاً من أن القطاع الخاص لم يكن قادراً بعد على الاستثمار في المشاريع الكبيرة. ومع تقدم البلدان في عملية تصنيعها، تناقص نطاق التدخل تدريجياً، تاركاً المجال لهيمنة قوى السوق. وفي المرحلة المتقدمة، اقتصر دور الدولة على توفير البيئة التنافسية للقطاع الخاص والحفاظ عليها. وفي هذه المرحلة، كان توزيع الموارد يوجه، بشكل أساسي، من خلال آلية التسعير في السوق ومن خلال الحوافز[٤٥].

(٢) النوعية في تدخل الدولة

ولكن يجدر بالإشارة أن الدرس الرئيسي الذي يستمد من تجارب اقتصادات شرقي آسيا لا يتعلق بملاءمة أو بعدم ملاءمة تدخل الدولة، بل بمدى كفاءته وفعاليته. فنوعية تدخل الدولة وطبيعته مسألة بالغة الأهمية، وهي المسألة الحاسمة في "قدرة الدولة على المبادرة وتوجيه التحول الهيكلي المؤاتي للسوق"[٤٦]. وهذا الأمر يتطلب التزاماً سياسياً بالتغيير، كما يتطلب وجود آلية حكومية كفوءة "تستطيع التغلب على الضغوط التي تمارسها الفئات ذات المصالح المترسخة وعلى ضبط مختلف الجهات الفاعلة اقتصادياً من أجل تنفيذ السياسات التكنوقراطية"[٤٧].

٥- الحاجة الى اتباع نهج محلي في دول الإسكوا والمنطقة العربية

ينبغي، في هذا السياق، استخلاص الدروس المتعلقة بدور الدولة في التنمية الصناعية من تجارب بلدان المنطقة، وليس فقط من التجارب الناجحة المحققة في مناطق أخرى. وثمة حاجة الى اجراء أبحاث حول طبيعة البيئة المؤسسية (الرسمية وغير الرسمية) القائمة في كل

---

(٤٥) Se-Hark Park، المرجع نفسه.

(٤٦) Se-Hark Park، المرجع نفسه.

(٤٧) UNIDO, "Trade and Industrialization", *Industry and Development: Global Report 1993/94* (Vienna, 1993), pp. 81-123.

بلد، على المستوى الوطني وبالنسبة الى صناعات محددة. وينبغي أن تجرى هذه الأبحاث بغية التعرف على أهم الحواجز المؤسسية التي تقف في وجه الجهود التنموية للدولة، والممارسات السائدة المخالفة لآلية السوق، المرتبطة بعمل بعض أوساط الأعمال في مختلف بلدان المنطقة ومعالجة كل هذه العقبات.

باء- الخصخصة(٤٨)

توخياً لوقف التدهور في اقتصاداتها، تنظر بلدان المنطقة في التخلي عن تحكمها بعدد هام من المشاريع الصناعية التابعة للقطاع العام. وفي معظم بلدان المنطقة، تعتبر الخصخصة، ضمناً، الخيار الوحيد المتاح للرد على الأزمة المالية التي تواجهها الدولة. وثمة بلدان تجري فيها العملية بدعم وتشجيع من المنظمات والمؤسسات الدولية.

ومع ذلك تعتبر الخصخصة في بعض الاقتصادات الأكثر تنوعاً جزءاً من العملية العامة لتحرير الاقتصاد وإزالة القيود التنظيمية، وبمثابة إعادة للدور الطبيعي لقوى السوق، ووضع حدود لدور الدولة. والمفترض في الخصخصة ان تشكل وسيلة للتخفيف من مشكلة البطالة على المدى البعيد، ولتوسيع قاعدة الملكية، وذلك من خلال زيادة دور القطاع الخاص في ملكية الموارد الاقتصادية الوطنية وادارتها.

وفي بعض دول مجلس التعاون الخليجي ذات الاقتصادات الأكثر توجهاً نحو آلية السوق، أعتبرت الخصخصة في بادىء الأمر وسيلة لتحسين كفاءة اقتصاد السوق. ومنذ حرب الخليج، في عام ١٩٩١، أصبحت تعتبر وسيلة لزيادة السيولة التي تحوزها الحكومة ولخفض العجز في الميزانية. وفي هذه المنطقة، حيث لا تزال الخصخصة في بداياتها وحيث المواطنون ميسورون، تبدو الخصخصة بديلاً حكومياً جذاباً لجمع الأموال، أكثر قبولاً من فرض الضرائب، اعتاد المواطنون نظام الرعاية الاجتماعية السخيّة. لكنها تعتبر أيضاً عملية تدريجية ومطولة، وفي رأي البعض أن تطبيقها سيستغرق ما معدله من خمس الى ثماني سنوات.

وتصرّح غالبية دول مجلس التعاون الخليجي بأن شركاتها الصناعية هي مشاريع كفوءة ومدرة للربح، تمثل مصدراً جيداً للدخل بالنسبة الى الحكومة. وبذلك تكون خصخصة هذه الشركات اشد ارتباطاً بتوسيع قاعدة الملكية واجتذاب الاستثمار الخاص الى القطاع الصناعي، بحيث ينمو دور القطاع الخاص في التنمية الصناعية. كما أنها ترتبط، بدرجة أدنى، بتخفيف الأعباء المالية والإدارية عن كاهل الدولة. وتأتي هذه الاستراتيجية في وقت تمكن فيه القطاع الخاص من مراكمة مستويات عالية من السيولة، قياساً بمحدودية الفرص المتاحة محلياً للاستثمار.

ويفترض في الخصخصة أن تساعد على تخفيض السيولة الفائضة في معظم أسواق المنطقة، وأن تؤثر في قدرة بعض الحكومات على جمع الأموال بغية إنشاء القدرات الصناعية الكبيرة الإضافية المطلوبة. ويصح هذا القول، بشكل خاص، في منطقة مجلس التعاون الخليجي، حيث توجد امكانات للصناعات الكبيرة التي لا يزال القطاع الخاص يتفاداها. والقدرات الإضافية المشار اليها ضرورية لتوسيع قاعدة الصناعات الكبيرة العاملة في هذه البلدان، لتزيد من فرص

---

(٤٨) يستند هذا الجزء، على نحو رئيسي، الى الجزء ألف من الفصل الثاني من استعراض التطورات الأخيرة في مجال الصناعة التحويلية (آفاقها في منطقة الإسكوا، ١٩٩٤ (E/ESCW/ID/1995/6).

وجود سلسلة أوسع من المنتجات تصنعها المشاريع الصغيرة والمتوسطة. ولعل ربط الخصخصة ببرنامج "قانون التوازن العام" يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر في المشاريع الصناعية القابلة للاستمرار في دول مجلس التعاون الخليجي. وفي البلدان ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً، يمكن أن يستخدم جزء من الأموال التي تدرها عملية الخصخصة لتحسين أو توسيع الخدمات الداعمة التي تقدمها الحكومة لتشجيع الصناعات الخاصة.

وتختلف بلدان منطقة الإسكوا في مدى الالتزام بعملية خصخصة مؤسسات القطاع العام. فبينما انتهت بلدان مثل مصر والكويت من صياغة سياساتها وخططها المتعلقة بالخصخصة وباشرت بعملية التنفيذ، لا تزال بلدان مثل البحرين والجمهورية العربية السورية تنظر في الخيارات المتاحة. وفي مصر، تجري الخصخصة ضمن إطار الاصلاحات الاقتصادية والتكيف الهيكلي. وفي الجمهورية العربية السورية، حيث يسيطر القطاع العام على الاقتصاد، تجري الاصلاحات الاقتصادية في غياب سياسة واضحة حول الخصخصة. وفي المملكة العربية السعودية، توجد إشارة الى الخصخصة في الخطة الخمسية الحالية للتنمية (١٩٩٦ الى ٢٠٠٠). وتجري الدعوة للخصخصة هنا بواسطة استهداف اجتذاب القطاع الخاص الى ملكية وإدارة صناعات القطاع العام الأساسية. ولكن لم تُصغ توجيهات للسياسات، ولا حدد جدول زمني لخصخصة الشركات الصناعية.

وبالرغم من التأثيرات الايجابية للخصخصة، فإن الآثار السلبية التي تحدثها العملية في الفترة الانتقالية تدفع إلى تردد بعض بلدان المنطقة فيها، ومن ضمنها دول مجلس التعاون الخليجي. فغالبية بلدان الإسكوا لا تميل الى التوسع في خصخصة مشاريع القطاع العام الصناعية ولا الى تعزيز عملية الخصخصة، خشية التسبب بالبطالة. ولدى دول مجلس التعاون الخليجي مخاوف من فقدان مواطني هذه الدول لوظائفهم، لأن الادارات الخاصة الجديدة قد تسعى الى زيادة العمالة الاجنبية على حساب العمالة المحلية، بسبب فوارق الأجور والرواتب وبسبب قوانين العمل الأكثر مرونة التي تحكم العمالة الأجنبية. ويجري هذا في وقت تبذل فيه اكثرية حكومات منطقة الخليج مساع حثيثة لإقناع القطاع الخاص بتوظيف المزيد من مواطنيها وبتقليل الاعتماد على الأجانب. ومن المخاوف الأخرى المحتملة التي ينبغي ذكرها أن الحكومات قد تكون اشد تردداً في القبول بفقدان السيطرة على شطر هام من الاقتصاد. ولعل هذا هو أحد اسباب عدم اندفاع بعض هذه الدول نحو تسريع عملية الخصخصة، بالإضافة الى السبب المعلن الذي مفاده أن التسريع قد يؤدي الى ارتفاع الأسعار بالنسبة الى المستهلكين، لأن التحول الى ملكية القطاع الخاص يمكن أن يزيل الإعانات الحكومية. وتتعلق بعض المخاوف الأخرى التي عبر عنها في بعض دول مجلس التعاون الخليجي بكيفية تقييم صناعات القطاع العام المعروضة للبيع، واحتمال أن تؤدي هذه العروض الى كساد الاسعار في سوق الأسهم.

وبين الاقتصادات الأكثر تنوعاً، تضطر مصر، بسبب التأثيرات السلبية للعملية، الى اتباع نهج تدريجي نحو الخصخصة، بينما تبقى الجمهورية العربية السورية على درجة كبيرة من التردد. وقد تكون هناك أسباب أخرى وراء بطء النهج الذي تتبعه مصر. فاستراتيجية المناقصات تغيرت منذ عام ١٩٩٤، وحددت للخصخصة، بواسطة تغيير أساليبها، استهدافات أعلى: من تقديم العروض الخاصة الى البيع في سوق الأسهم. وبهذه الطريقة وسِّعت قاعدة الملكية في الصناعة. وتتعزز مواقف المعارضين الداخليين للخصخصة بعدم وجود سياسات جديدة تحد من نشاطات القطاع العام في الصناعة، مما يثير، في صفوف الصناعيين، مخاوف من إحتمال أن يواصل القطاع العام سيطرته على نمو الصناعة.

ومع ذلك، يتوقف نجاح الخصخصة، الى حد بعيد، على وجود أسواق اسهم تعمل بشكل فعال وكامل، مدعومة بالبنية التحتية التشريعية الضرورية وبخدمات مالية متطورة. وذاك قيد آخر مفروض على عملية خصخصة مشاريع القطاع العام الصناعية. لكن الشراكات العائلية المحدودة لا تزال تهيمن، في معظم الدول، على شكل ملكية الشركات الخاصة، بينما لا تزال الشركات المساهمة غير مرغوبة. ويفترض في وجود أسواق للأسهم تعمل بشكل فعال أن تـؤمن وسيلة سوق كفوءة لنقل الملكية، مع مساهمة خصخصة مشاريع القطاع العام في ترسيخ أسواق الأسهم في منطقة ليس فيها قاعدة صناعية واسعة تدعم سوقاً قوية للأسهم(٤٩).

١- الخصخصة: سياساتها العامة وأشكالها

(أ) دول مجلس التعاون الخليجي

أبدت عدة دول من مجلس التعاون الخليجي اهتمامها بابقاء صناعاتها الثقيلة والاستراتيجية، ومنها صناعات انتاج وتكرير النفط، ملكاً للقطاع العام. وتشير هذه الدول الى أن الصناعات المذكورة يلزمها وقت طويل لتحقق عائدات من الاستثمار، بينما الحاجة الى التسويق وتكوين رأس المال تتجاوز القدرات الحالية للقطاع الخاص. وتشمل الشركات الاستراتيجية في الكويت، أيضاً، شركة المطاحن والمخابز، التي تنوي الحكومة أن تحتفظ بملكيتها. ومع ذلك أشارت حكومات عديدة الى أنها قد تبدأ، أول الأمر، بتخفيض ما يعود للقطاع العام في الشركات ذات الأسهم المدرجة والمتداولة في سوق الأوراق المالية. وفي المملكة العربية السعودية، يأتي في هذا المجال دور مؤسسات القطاع العام القادرة على الاستمرار تجارياً والتي يمكن تقييم أصولها بقيم سهمية. ويقال أن هذه المؤسسات تتضمن مصانع مختلفة للبتروكيماويات ولتكرير النفط(٥٠). أما بالنسبة الى أشكال الخصخصة، فتميل دول مجلس التعاون الخليجي الى تفضيل نوعين منها: العقود التي تمنح للقطاع الخاص لإدارة المشاريع الحكومية، والبيع المباشر للمؤسسات التي يملكها القطاع العام. وثمة صيغ اخرى -هي البناء-التشغيل- نقل الملكية(*)، وعقود المقاولة من الباطن للقطاع الخاص-، يُدرس حالياً تنفيذها في مشاريع المرافق العامة. وقد تكون هذه خطوة ناجحة نحو تطبيق أوسع، خاصة وأن الكويت تدرس حالياً استخدام صيغة البناء-التشغيل-نقل الملكية لتمويل بناء محطة الطاقة الكهربائية في شمال الشعيبة(٥١).

ولعل الكويت هي أول دولة من دول مجلس التعاون الخليجي اتخذت، في أعقاب حرب الخليج، قراراً مباشراً، يتعلق بسياسة خصخصة أجزاء كبيرة من القطاع العام الكويتي، وضمنها القطاع الصناعي (الإطار ٢). وفي هذا الصدد تعالج وزارة المالية، من خلال لجنة وزارية، غالبية المبيعات المتعلقة بمصالح حكومية في الشركات المخصخصة؛ وتضطلع الهيئة العامة للاستثمار الكويتية بتقييم العروض، بينما يقدم البنك الدولي المساعدة الى الدولة إذ يسدي اليها المشورة التقنية حول برنامج الخصخصة. وتتخذ مبيعات المشاريع العامة واحداً من ثلاثة

---

(٤٩) *The NCB Economist*, vol. 4, No. 4 (Jeddah, April 1994).

(٥٠) المرجع نفسه.

(*) B.O.T. (Built-Operate-Transfer).

(٥١) المرجع نفسه.

أشكال رئيسة: البيع من خلال إنشاء شركات قابضة، والبيع المباشر عن طريق المزاد في السوق المالية في الكويت أو من خلال استدراج العروض، والبيع من خلال تعويم الأسهم في البورصة. ويمكن أن تباع الشركات الحكومية، بواسطة استدراج العروض، الى مجموعة مستثمرين كويتيين أو أجانب، أو الى مجموعة مستثمرين كويتيين وأجانب، وعلى أساس أفضل سعر معروض. وتخصص نسبة من الحصص في هذه الشركات للبيع الى أجانب بشروط محددة تمنع نشوء الاحتكارات. وبالإضافة الى ذلك، تدرس الآن في الكويت الخصخصة على أساس تأجير الشركات للقطاع الخاص، بما في ذلك القطاع الخاص الأجنبي، وتتضمن هذه العملية عقود التشغيل والإدارة.

وفي المملكة العربية السعودية تتضمن خطة التنمية سياسات تتعلق بالخصخصة. وتركز هذه الخطة على بذل المزيد من الجهود لاجتذاب استثمارات القطاع الخاص في المشاريع الحكومية الجديدة، وما يرتبط بها من خدمات في الصناعة، وفي المشاريع المقتصدة في استخدام الأيدي العاملة وفي استخدام سائر الموارد ذات المدخلات المحدودة، مثل المياه. وفي هذا السياق، يُتوقع في الخطة أن تكون حصة القطاع الخاص حوالي ٦٥ في المائة من مجموع الاستثمار المخطط له في الصناعة، أي أكثر من ٧ مليارات دولار (٢٨ مليار ريال سعودي) خلال الفترة التي تشملها الخطة. ويتوقع أن تكون مشاركة القطاع الخاص في تمويل المشاريع الصناعية، ضمن عملية الخصخصة، زهاء ١٧ مليار دولار، منها ٩ مليارات دولار مشاركة متوقعة للقطاع الخاص في برنامج التوازن العام(*). وفي سياق هذه العملية، يتوقع أن يواصل القطاع الخاص إعادة رأس المال وأرصدة الأموال المحفوظة في الخارج الى البلد، وهي تقدر الان بحوالي ١٠٠ مليار دولار(٥٢).

وفي البحرين - حيث يمتلك القطاع العام عدداً هاماً، نسبياً، من المشاريع الصناعية الكبيرة - هنالك كلام على السياسة الحكومية تجاه الخصخصة. ويبدو أن القطاع الصناعي لا يزال في مرتبة متدنية على سلم الأولويات، ولا يستثنى من ذلك إلا شركة البحرين لسحب الألمنيوم (بلكسكو). وبالاضافة الى ذلك، تتجه السياسة الحكومية نحو خصخصة الإدارة في الشركات الصناعية التابعة للقطاع العام.

(ب) <u>الاقتصادات الأكثر تنوعاً</u>

من بين الدول الأعضاء في الإسكوا، صاغت كل من مصر والجمهورية اليمنية إطاراً خاصاً لسياسات الخصخصة، من خلال اصدار قانون الخصخصة في عام ١٩٩١ في مصر، وفي عام ١٩٩٥ في الجمهورية اليمنية. وفي حين أن اليمن لا تزال في مرحلة صياغة السياسات، بلغت مصر مرحلة أكثر تقدماً نسبياً. ومع ذلك، تجري العملية في مصر بصورة تدريجية وبطيئة نوعاً ما، يبررها مكتب قطاع الأعمال العام بأنها طريقة لتطبيق الخصخصة مدروسة بعناية.

(*) (Offset programme).

(٥٢) مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، "التوجهات المستقبلية لعملية تحويل بعض المؤسسات الحكومية كلياً أو جزئياً للقطاع الخاص في المملكة العربية السعودية"، ورقة مقدمة الى ندوة التوجهات المستقبلية للخصخصة في دول مجلس التعاون الخليجي، المنامة، ٢٧-٢٨ آذار/مارس ١٩٩٥.

وقد صيغ إطار سياسات خصخصة المؤسسات الصناعية في مصر في عام ١٩٩١، مع صدور قانون الخصخصة(٥٣). وبموجب هذا القانون أنشئ مكتب قطاع الأعمال العام، وهو المكتب التقني الحكومي المعني بمؤسسات القطاع العام التجارية والمسؤول عن تنفيذ خصخصة القطاع العام.

الإطار ٢- التوجهات العامة لسياسة الخصخصة وإجراءاتها في الكويت

يشمل النهج العام للخصخصة في الكويت، وهو ينطبق أيضاً على دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى، الخصخصة باعتبارها جزءاً من برنامج شامل للاصلاح الاقتصادي. وهو يدعم بسن تشريعات جديدة وبتعديل القوانين النافذة التي منها القانون التجاري، وقانون الشركات، وقانون الوكالات، وقانون المناقصات، بغية تبسيط هذه القوانين ومعالجة عيوبها في المجالات المتصلة بحقوق الملكية، وحقوق الانتاج، وحقوق البراءات، واجتذاب الاستثمارات الأجنبية، والفئات المختلفة من الأسهم والشركات القابضة، وغير ذلك. كما ستلغى الإعانات، أو على الأقل ستتغير أشكالها، وستعتمد استراتيجية لمعالجة مسألة التوظيف.

وتضمنت الخطوات الإجرائية في عملية الخصخصة ما يلي: التحويل الأولي لملكية الشركات الى مكتب الخصخصة؛ وإعادة تأهيل الشركات وتشغيلها على أسس تجارية؛ وتقييم أصول هذه الشركات استعداداً لتعويم أسهمها في السوق؛ والتفاوض مع المستثمرين المهتمين بالحصول على حصص معينة في هذه الشركات، وتوفير المعلومات الضرورية لهم؛ ثم، بالتعاون مع أطراف أخرى، صياغة قانون الخصخصة، وإعادة النظر في القوانين المتعلقة بالأنشطة الاقتصادية وتعديلها، وصياغة قانون لمناهضة الإغراق؛ والحصول على مساعدة تقنية مؤقتة من الشركات الاستشارية، وفقاً للحاجة.

ووفقاً لمكتب قطاع الأعمال العام، تستمر الدولة في سياستها القائمة على الخصخصة التدريجية من خلال سوق الأسهم، مع احتفاظ موظفي هذه الشركات بـ ١٠ في المائة من ملكية الأسهم. ولكن يمكن أن تباع الشركات لمستثمرين راسخين، إذا كان الأمر مقبولاً وإذا توفر هذا الخيار. وسياسة البيع تقوم على بيع أية شركة جاهزة للبيع. ويعرّف مكتب قطاع الأعمال العام هذا النوع من الشركات بأنه ذاك الذي لا يعاني من المشاكل، ويمكن تحديد قيمته السوقية، ويحقق أرباحاً مقبولة للمشترين. وتستند سياسة البيع الى دراسات يجريها مستشارون أجانب حول الحدود العليا لأسعار الأسهم، والعدد الأقصى للأسهم التي ستعوم في وقت واحد، والبيع من خلال سوق الأسهم وخارج سوق الأسهم، وشروط تملك الموظفين للأسهم.

وتجري عملية بيع الشركات الصناعية التابعة للقطاع العام عن طريق الشركات القابضة. وقد تطلب ذلك إعادة تنظيم القطاع العام، وتقليص عدد مشاريع هذا القطاع، وتحويلها الى ١٧ شركة قابضة بمحافظ متنوعة. وتعنى تسع من هذه الشركات، بصورة رئيسية، بشركات صناعية تابعة. ويفيد مكتب قطاع الأعمال العام بأن القيمة المحاسبية الجارية التقديرية لإجمالي محافظ الشركات القابضة تقارب ٢٦ر٦ مليار دولار (٨٩ مليار جنيه مصري)، والقيمة السوقية التقديرية

---

(٥٣) Law No. 203/1991, "Promulgating Public Business Sector Law", published in the *Official Gazette*, No. 24 (BIS) (Cairo, 19 June 1991).

تقارب ٤ر٩٣ مليار دولار (٣١٢ مليار جنيه مصري)[٥٤]. ومن بينها، تصل القيمة المحاسبية لإجمالي أصول ١٢٠ شركة صناعية تابعة، مرتبطة بسبع شركات قابضة صناعية[٥٥]، الى نحو ٣ر١٤ مليار دولار (٦٧ر٤٧ مليار جنيه مصري)، وتناهز قيمتها السوقية التقديرية ٣٦ مليار دولار (١٢٠ مليار جنيه مصري)[٥٦].

وفي الجمهورية اليمنية، أصدر مجلس الوزراء القرارين رقم ١٥٠ لعام ١٩٩٤ ورقم ٩٩ لعام ١٩٩٥. وقد حدد هذان القراران سياسات واجراءات خصخصة مشاريع القطاع العام، وانشأ لجنة القطاع الصناعي لتكون مسؤولة عن المسائل المتعلقة بالخصخصة. ولكن يبدو أنه ليس هناك سياسة واضحة بعد عن مدى ما تخطط الحكومة للتخلي عنه من ملكيتها من هذه الصناعات. فقد كان هذان القراران اشد اهتماماً بتحسين انتاجية وكفاءة مشاريع القطاع العام وبكيفية معالجة المشاريع التي تسجل الخسائر؛ والحل في مثل تلك الحالات يتمثل إما في تحويلها الى شركات مساهمة أو تصفيتها. ويحظر القراران أيضاً تقديم الإعانات للمشاريع التجارية.

وبما أن الجمهورية اليمنية لا تزال في مرحلة مبكرة من التصنيع، تبقى عملية الخصخصة في بداياتها الأولى، ويبدو أن الحكومة تتبع في ذلك منهجاً مرناً، وهي تميل الى تبني الأشكال المختلفة المتوفرة، أي إما نقل ملكية مشاريع القطاع العام الى القطاع الخاص، أو السماح للقطاع الخاص بالانخراط في الأنشطة الانتاجية التي كانت مقتصرة في السابق على القطاع العام. ورغم هذا، تعطي الحكومة أولوية أكبر لتشجيع المشاريع الانتاجية المشتركة بين القطاعين الخاص والعام، ومن ذلك، مثلاً، نقل أصول مشاريع القطاع العام الى القطاع الخاص بطريقة الايجار الطويل الأمد[٥٧].

وفي الجمهورية العربية السورية، يتوقع أن يحافظ القطاع الصناعي العام على دوره المهيمن في المجالات الصناعية الاستراتيجية. وسيحصل القطاع الخاص والقطاع المختلط على مزيد من الدعم، وسيسمح لهما، بشكل أساسي، بالتنافس في المجالات الصناعية غير الاستراتيجية. ولا توجد أية إشارات بعد عن خصخصة قريبة لشركات القطاع العام الصناعية، ولكن يدور الحديث حول اصلاح القطاع العام.

---

(٥٤) استناداً الى تقديرات مكتب قطاع الأعمال العام، مع مضاعفة القيمة المحاسبية للشركات بعامل ٣ الى ٤، للحصول على قيمتها السوقية. واستخدم، لحسابات هذه الدراسة المضاعف المتوسط ٥ر٣.

(٥٥) وهذه لا تتضمن الشركة القابضة للتعدين والحراريات، ولها ١٩ شركة تابعة، والشركة القابضة للمضارب والمطاحن، ولها ٢٠ شركة تابعة يبدو أن معظمها من فئة الشركات الصناعية ولم يفد عن القيمة الإجمالية لمحفظتها.

(٥٦) استناداً الى تقديرات مكتب قطاع الأعمال العام، مع مضاعفة القيمة المحاسبية للشركات الصناعية بعامل ٥ر٢ الى ٣، للحصول على قيمتها السوقية. واستخدم، لحسابات هذه الدراسة، المضاعف المتوسط ٥ر٢.

(٥٧) الإسكوا، "مناخ الاستثمار في الجمهورية اليمنية" (E/ESCWA/ID/1995/5) ١٩٩٥.

ولا تزال الحكومة تفضل تشجيع التعايش بين القطاعات الثلاثة: العام والخاص والمختلط. ومن المتوقع أن تُعطَى شركات القطاع العام مزيداً من الاستقلالية ومن المسؤولية الإدارية. وقد نقل مؤخراً أن بعض العمليات الأمامية في قطاع الهيدروكربونات (التكرير والتوزيع) يمكن ان تفتح لمشاركة القطاع الخاص والقطاع المختلط. ومع ذلك، يتواصل التخطيط لتوسيع القطاع الصناعي العام ضمن إطار الخطة الخمسية للتنمية من ١٩٩٢ الى ١٩٩٦.

ويفترض، في تصوّر الحكومة، أن يتحقق توسيع الانتاج بتحسين الكفاءة والانتاجية، لا بإضافة قدرات جديدة. ولكن يبدو أن نقص التمويل يضطر الحكومة الى تجميد النفقات الاستثمارية التي تجري على الصيانة وعلى تحديث العديد من المشاريع الصناعية التابعة للقطاع العام. والواقع أنه، مع الاتجاه الى تحرير التجارة وإزالة القيود عن الأسواق، يزداد ميل الحكومة الى ترك مهمة ترميم وتحديث مشاريع القطاع العام للتمويل الذاتي. وازاء صعوبة الظروف المالية التي تمر بها مشاريع القطاع العام، والسياسة التي تتبعها الحكومة تجاه الخصخصة، تثار مخاوف كبيرة حول مستقبل تلك المشاريع وقدرتها على مواكبة التطورات السريعة وعلى التنافس العادل مع القطاع الخاص الناشىء، الدي هو أكفأ منها. ان استمرار غياب سياسة واضحة بشأن المشاريع الصناعية التابعة للقطاع العام يؤخر القرارات الحيوية التي لا بد من اتخاذها سريعاً حول الاصلاحات والترميمات التي تشتد الحاجة اليها في تلك المشاريع، مما يزيد من مخاطر تفاقم الخسائر في ذلك القطاع.

٢- الالتزام

(أ) دول مجلس التعاون الخليجي

يبدو أن الكويت وعُمان هما، بين بلدان الخليج، البلدان الوحيدان اللذان صاغا برامج لخصخصة مشاريع القطاع العام. ففي الكويت، قدم البنك الدولي، في أواخر عام ١٩٩٣، مقترحاً ببرنامج لخمس سنوات يتعلق بخصخصة ٧٤ مشروعاً تشمل ١٠ شركات صناعية، منها شركة صناعة البتروكيماويات الجديدة. وقد تعاقدت اللجنة الوزارية للخصخصة مع مؤسسة الخليج للاستثمار على إعداد دراسة تحدد المجالات التي يمكن شملها بالخصخصة في الكويت. وافيد أن تلك الدراسة توصلت الى نتائج مشابهة لما توصل إليه البنك الدولي(٥٨).

وقد بدأت، فعلاً، خصخصة الشركات الصناعية في الكويت. ومن أبرز هذه الشركات المشروع المشترك "إيكويت"، الذي سيبني المجمع البتروكيماوي، وتكلفته ١ر٢ مليار دولار، في شمال الشعيبة. وسترسمل شركة "إيكويت" بمبلغ ٥٥ر٢٩٢ مليون دولار، على ان يكون لكل من شركة صناعة البتروكيماويات الكويتية وشركة "يونيون كارباید" الأمريكية حصة ٤٥ في المائة من رأس المال. أما الـ ١٠ في المائة المتبقية فستعرض على القطاع الخاص عن طريق الشركة الخاصة "شركة بوبيان للبتروكيماويات"، وهذه الأخيرة هي أول شركة بتروكيماوية خاصة، وقد انشئت بمرسوم في نيسان/ابريل ١٩٩٥، برأس مال قدره ١٠٢ مليون دولار. ويبقى ١٠ في

---

(٥٨) غرفة تجارة وصناعة الكويت، "التخصيصية وتصحيح المسار الاقتصادي في الكويت "(ورقة عمل مقدمة الى ندوة التوجهات المستقبلية للخصخصة في دول مجلس التعاون الخليجي، واتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي، وغرفة تجارة وصناعة البحرين، المنامة، ٢٧-٢٨ آذار/مارس ١٩٩٥).

المائة من رأس المال في حيازة الأعضاء المؤسسين (بشكل أساسي شركة صناعة البتروكيماويات الكويتية)، أما الباقي فقد طرح للبيع في سوق الأسهم في نيسان ١٩٩٥، بشكل أسهم معروضة على الجمهور. وفي مجال الصناعات البتروكيماوية، أيضاً، صادق المجلس الأعلى للبترول على خصخصة صناعة الغاز السائل وصناعة تعليب الزيت(٥٩).

وفي عُمان، استُهل برنامج الخصخصة في عام ١٩٩٣، بأصول تتراوح قيمتها التقديرية الاجمالية بين ٦٥٠ و ٧٨٠ مليون دولار وتملكها شركات القطاع العام، وقد طرحت للبيع لمستثمرين من القطاع الخاص من عُمان وكذلك من دول الخليج. وحتى فترة قريبة، كانت الشركة الصناعية الوحيدة التي خصخصت هي شركة اسمنت عمان، التي تمت خصخصتها عن طريق زيادة أسهم رأس مالها بحوالي ١٤ مليون دولار (٣٦ مليون ريال عماني)، منها حوالي ٦ ملايين دولار (١٥ مليون ريال عماني) تتكون من الأسهم التي عومت في سوق الأسهم. وقد وسعت القدرة الانتاجية للشركة، وخصخصت جزئياً، مع احتفاظ الحكومة بأغلبية الأسهم(٦٠). وفي السياق ذاته، تشترك الحكومة الآن مع القطاع الخاص في إنشاء مجمّع بتروكيماوي (٧٠٠ مليون دولار) ومعمل للغاز السائل (٩ مليارات دولار)(٦١).

وفي المملكة العربية السعودية لم يُصغ بعد برنامج للخصخصة، رغم صدور إعلان حكومي، في أيار/مايو ١٩٩٤، بشأن خصخصة الموجودات الحكومية في مشاريع القطاع العام. وقد عبرت الحكومة عن حماسها لمشاركة الشركات الأجنبية في المشاريع الصناعية، بهدف الإستفادة من دراية هذه الشركات في الإدارة والتسويق ومن خبرتها التكنولوجية. وفي أيلول/سبتمبر ١٩٩٤، دعت الحكومة رسمياً القطاع الخاص، بما فيه القطاع الخاص الأجنبي، الى الاستثمار في البتروكيماويات. ولكن البيع الفعلي لأصول الشركات الصناعية لم يبدأ بعد. كما لم يتضح بعد ماذا ستكون الخطوة التالية(٦٢). وفيما يتعلق بالمسألة الحاسمة المتعلقة بخصخصة الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك)، لم توضح الحكومة ما تنوي اجراءه بشأن بيع أسهمها في الشركة (٧٠ في المائة)، ولكن هناك دلائل على أن ملكية القطاع الخاص في الشركة ستزداد. ويبدو أن سبب ذلك هو ان القطاع الخاص يفضل اكتساب أسهم في الشركة السعودية للصناعات الأساسية على الانطلاق بمشاريع بتروكيماوية جديدة.

وفي دولة الإمارات العربية المتحدة، لم تكتمل الخصخصة التي تقوم بها الحكومة الإتحادية. وينتظر، في الواقع، أن تشهد إمارة أبو ظبي وحدها، حيث توجد غالبية الصناعات الكبيرة، بعض التقدم في ذلك الاتجاه. وتجرى حالياً دراسات جدوى تتعلق بخصخصة تسع صناعات صغيرة ومتوسطة ذات صلة بالمؤسسة العامة للصناعة في أبو ظبي. وتدرس الحكومة

---

(٥٩) "Kuwait", *Middle East Economic Survey*, vol. 38, No. 33 (May 1995), p. A13; and ibid.

(٦٠) غرفة تجارة وصناعة عُمان، " سياسات التخصيصية في سلطنة عُمان"، (ندوة التوجهات المستقبلية للخصخصة في دول مجلس التعاون الخليجي، المنامة، ٢٧-٢٨ آذار/مارس ١٩٩٥).

(٦١) المرجع نفسه.

(٦٢) Economist Intelligence Unit (EIU), *Country Report, Saudi Arabia*, various issues, 1994.

المحلية في أبوظبي اصدار أسهم لبيعها للقطاع الخاص في سوق الأسهم، بحيث تتخلى عن ٤٩ في المائة من ملكيتها في تلك المشاريع وتحتفظ بحصة الـ ٥١ في المائة المسيطرة.

وفي البحرين، يوجد عدد كبير نسبياً من شركات القطاع العام الصناعية، ولكن لم يُعلن بعد عن برنامج خصخصة تلك الشركات. وتتناول خصخصة الشركات الصناعية، بشكل رئيسي، الصناعات الصغرى، ومنها معظم الصناعات الغذائية، التي تملك فيها الحكومة أقلية من الحصص تتراوح بين ١٠ و ٢٠ في المائة. وشركة البحرين لسحب الألمنيوم (بلكسكو) هي وحدها، من بين الشركات الصناعية الكبيرة نسبياً، التي ستخضع للخصخصة. وقبل أزمة الخليج كانت قد خصخصت نسبة ٢٠ في المائة من الشركة، وحالياً تخضع نسبة ٢٠ الى ٣٠ في المائة أخرى لنفس العملية.

(ب) <u>الاقتصادات الأكثر تنوعاً</u>

فيما عدا مصر (انظر الإطار ٣)، وحدها الجمهورية اليمنية أخذت على نفسها التزاماً حازماً نسبياً بخصخصة صناعات القطاع العام. وقد حددت الحكومة اليمنية، في وقت سابق، ١٤ مشروعاً صناعياً حكومياً لتباع للقطاع الخاص، ثم أعلنت لجنة الخصخصة في وزارة الصناعة دعوتها للمشترين فيما يتعلق بخصخصة الدفعة الأولى من المشاريع الصناعية. والصناعات التي قدمت عروض بها هي: مصنع الثورة للمنتوجات الحديدية، ومصنع الأحذية الجلدية، والمخبز الشعبي، ومؤسسة لوسان لصناعة البسكويت والحلويات، ومخبز المنصورة الآلي، وشركة الألبان والأغذية الوطنية، ومصنع المنصورة للزيوت النباتية. ويحصل تنفيذ برنامج الخصخصة في اليمن على الدعم من المنظمات الدولية المختلفة ذات الصلة، وبصورة خاصة منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (يونيدو). وفي هذا السياق، تقوم هذه الأخيرة بمساعدة الدولة على خصخصة عدد من صناعات القطاع العام في عدن.

وفي الجمهورية العربية السورية، يمكن ان تجري خصخصة فعلية رغم النوايا الحكومية المعلنة بعدم التخلي عن ملكيتها (جزئياً أو كلياً) لصالح القطاع الخاص. ولهذا التطور جذوره في انشطة القطاع الصناعي الخاص، الذي ازداد دينامية خلال السنوات الأخيرة، مع التزايد الكبير الذي شهدته القيمة المضافة الصناعية في القطاع الخاص إذ تجاوزت، الى حد بعيد، القيمة المضافة في صناعات الدولة. ويتحقق ذلك حتى الآن من خلال السياسة "الحذرة" لإزالة القيود، التي تتبعها الدولة منذ أواسط الثمانينات، وبصورة خاصة مع اعتماد قانون تشجيع الاستثمارات الجديد لعام ١٩٩٠[٦٣].

---

(٦٣) Nazih Ayubi, *Estimate versus Privatization: the Changing Economic Role of the State in Nine Arab Countries,* Economic Research Forum, Working Papers Series, Cairo, 1995.

٣- المعوقات

(أ) دول مجلس التعاون الخليجي

تتقدم عملية الخصخصة ببطء نسبي، ولم تترجم بعد غالبية الحكومات قراراتها المتعلقة بالخصخصة الى أهداف ملموسة. ومع أن معظم الدول تواصل الحديث منذ حرب الخليج، عن الحاجة الى التقشف الاقتصادي، لا يبدو على تلك الدول أنها تواجه أزمة جدية في توفير السيولة، وهذا هو أحد الأسباب الرئيسية لتوقع استمرار عملية الخصخصة بوتيرتها البطيئة.

ومن العوامل التي تساهم في تأخير الخصخصة في بعض الحالات، ما يتعلق بمشاريع عربية مشتركة يمكن أن تكون مرشحة للخصخصة. وكثير من صناعات دولة البحرين يقع ضمن هذه الفئة، بما في ذلك شركة ألمنيوم البحرين (ألبا) وشركتها التسويقية، "الشركة البحرينية لتسويق الألمنيوم،" (بالكو)، وكذلك "شركة الخليج لدرفلة الألمنيوم،" (جارمكو)، و "شركة الخليج لصناعة البتروكيماويات،" (غبيك)، و "الشركة العربية لبناء واصلاح السفن،" (أسري). ويتوجب، لخصخصة مثل هذه الشركات، التنسيق مع الشركاء الآخرين، وهذا سيستغرق وقتاً طويلاً.

وثمة عقبة أخرى في طريق الخصخصة، هي قصور الإطار التشريعي في بعض بلدان منطقة الخليج. فالنجاح الكامل لعملية الخصخصة يتطلب اعتماد أطر تشريعية جديدة، وتأمين الشفافية في الملكية، ومساءلة القطاع العام.

كما أن شكل الملكية في معظم الشركات الخاصة يقف عثرة في طريق الخصخصة. فمعظم الشركات هي شركات فردية أو عائلية أو شركات مساهمة محدودة. ولا يزال القطاع الخاص متخوفاً من إقامة مشاريع صناعية كبيرة، مفضلاً اكتساب أسهم في مشاريع مضمونة المردود. وقد دفع هذا الوضع حكومات بلدان مثل عُمان الى مواصلة تأسيس مشاريع صناعية، تستهدف اجتذاب استثمارات من القطاع الخاص الى مشاريع مشتركة بين القطاعين العام والخاص، وتوسيع القاعدة الصناعية المحدودة نسبياً في عُمان، وتشجيع القطاع الخاص على زيادة مشاركته.

ونجاح الخصخصة مرهون، الى حد بعيد، بقدرة الدولة على الترويج لعملية ترسيخ النظام المالي، لكن المنطقة لا تزال تفتقر الى أسواق أسهم فعالة وكاملة التشغيل. لقد راكم القطاع الخاص في دول مجلس التعاون الخليجي، عبر السنين، كماً ضخماً من الثروة والسيولة، وبالتالي يمكن للخصخصة أن تشكل وسيلة لفتح فرص استثمار محلية جديدة للمستثمرين في الخليج، ويمكن تعزيز هذه العملية بإنشاء أسواق الأسهم. ولكن تبقى مشكلة الأسلوب المعقد للترابط بين القطاعين العام والخاص. وكثيرة هي الحالات التي يشغل فيها بعض من أعضاء جماعات المصالح ذات النفوذ القوي، مواقع حساسة في المناصب العامة وفي الأعمال الخاصة في آن واحد. وقد ينشأ من ذلك وضع تشوبه التناقضات، بحيث يصبح القطاع العام هو العامل الرئيسي وراء إعاقة وإبطاء عملية الخصخصة في هذه البلدان.

الإطار ٣- التقدم في بيع شركات القطاع العام في مصر

أفاد مكتب قطاع الأعمال العام أن هناك ٧ شركات قابضة صناعية متخصصة و ١٢٠ شركة صناعية تابعة مرتبطة بها. والشركات التابعة الصناعية التي لا تتبع الشركات القابضة قليلة، ومنها مثلا: "مشروبات الأهرام الغازية" و "الكروم المصرية". وللشركة القابضة المتخصصة شركات تابعة متخصصة في نفس المجال، تمثل ما لا يقل عن ٦٥ في المائة من محفظة الشركة القابضة. وفي الشركة القابضة للمستحضرات الصيدلية، تمثل شركات المستحضرات الصيدلية التابعة ١٠٠ في المائة من محفظة الشركة، بينما، بالنسبة الى شركة الغزل والنسيج القابضة، تمثل الشركات التابعة في مجال النسيج أكثر من ٧٠ في المائة من محفظتها، والباقى عبارة عن شركات تابعة متخصصة في حلج القطن، والتجارة، وتوزيع السلع الاستهلاكية.

وخلال عملية الخصخصة، قسمت شركات القطاع العام الى ثلاث فئات. فالفئة الأولى شملت الشركات الحسنة الحال التي من الممكن بيعها مباشرة للجمهور بسعر جيد. ومثلت هذه الفئة من الشركات حوالي ٢٠ في المائة من إجمالي شركات القطاع العام. وشملت الفئة الثانية الشركات المحتاجة الى إعادة هيكلة وإعادة تأهيل، وكانت هذه الفئة تمثل أغلبية ٧٥ في المائة من الشركات، أما بقية الشركات فوضعت على قائمة التصفية.

كما أفاد مكتب قطاع الأعمال العام أن هناك، من أصل ١٢٠ شركة تابعة صناعية، ٨٠ شركة معرضة لأن تباع. وكانت الحكومة تتوقع ان تباع، من هذه الشركات الـ ٨٠، نسبة ٤٠ في المائة على امتداد ثلاث سنوات، ونسبة ٦٠ في المائة على امتداد خمس سنوات. ولكن، حتى عام ١٩٩٣، لم يكن قد بيع منها إلا ١٣ شركة صناعية. ونصف الشركات الصناعية الـ ١٢٠ جاهز للبيع الآن، بعد أن قيمت أصولها.

وكانت أسهم الشركات الصناعية التي عومت في سوق الأسهم تمثل ٣٠ في المائة من العدد الإجمالي للأسهم التي تحوزها الشركات القابضة الصناعية، ومنها حصة بنسبة ١٠ في المائة لكل من المجموعات التالية: الموظفين، والصناديق الاستثمارية، والجمهور. أما الشركات التابعة، التي عومت أسهمها حتى حزيران/يونيو ١٩٩٥ وبيعت في سوق الأسهم، فكان مجموعها ٢٠ شركة، منها ٤ شركات للمستحضرات الصيدلية، و٣ للصناعات الغذائية، و٣ للصناعات الكيماوية، و٣ للنسيج، و٣ لصناعة المنتجات المعدنية اللافلزية (الإسمنت)، وواحدة للصناعات الهندسية. وبالإضافة الى ذلك خصخصت كل من الشركة المصرية لتعبئة الزجاجات (البيبسي كولا)، وشركة النصر لتعبئة الزجاجات (كوكا كولا)، وشركة النصر للمضخات على البخار وأدوات الضغط، عن طريق بيعها الى مستثمر راسخ في صفقات توظيف خاصة، مع أن هذه الطريقة في البيع لا تنشط سوق الأسهم. وكان مشترو معظم أسهم شركتي تعبئة الزجاجات من الأجانب، وقد وافقوا على توسيع الانتاج، والحفاظ على مستويات قوة العمل الحالية، وتعويم ٢٠ في المائة من الأسهم في سوق الأسهم، وعرض ١٠ في المائة منها على العاملين، خلال العامين أو الثلاثة أعوام التالية. وفيما يتعلق بجميع الشركات المذكورة أعلاه، عرض للبيع ما يقابل ٥٠ في المائة من القيمة المحاسبية لأصولها، ومن ذلك نسبة ٢٠ في المائة عومت كأسهم في سوق الأسهم، وهي بقيمة محاسبية تبلغ ٥ر١ مليار دولار (٥ مليارات جنيه مصري)، وبقيمة سوقية تقدر بـ ٧ر٣ مليارات دولار (٥ر١٢ مليار جنيه مصري).

وتشمل خطط البيع الحكومية في الوقت الحاضر، ٢٥ شركة تابعة إضافية انتهى الى اتفاق أولي بشأن بيعها، و١٠ شركات أخرى تجري مفاوضات على بيعها. كما أن شركة إسمنت السويس تهيأ الآن للبيع، بينما يتوقع أن تحصل زيادة في رأس مال شركة مصر للألمنيوم (إيجيبتالم)، وذلك بعد الإنتهاء من تقييم الشركة، مع نهاية ١٩٩٥.

الإطار ٣- (تابع)

ومن الشركات الصناعية التي عومت أسهمها في سوق الأسهم: "إسمنت طرة بورتلاند"، و"شركة الإسكندرية لإسمنت بورتلاند"، و"شركة بورتلاند حلوان"، و"شركة النصر للملابس والمنسوجات" (كابو)، و"العربية المتحدة للغزل والنسيج" (يونيراب)، و"شركة الإسكندرية للأدوية"، و"الشركة العربية للأدوية"، و"شركة النيل للأدوية"، و"شركة الكابلات الكهربائية المصرية"، و"شركة الزيوت المستخلصة ومنتجاتها"، و"الشركة العامة لمنتجات الخزف الصيني"، و"أراسيمكو/الشركة العربية للسيراميك"، و"شركة النصر للزجاج والبلور".

وتوخياً لتسريع الخصخصة، أعلنت الحكومة مؤخراً اعتزامها عرض ١٠ في المائة من حصص شركات القطاع العام الرابحة للبيع كل أسبوعين، بما في ذلك الشركات الصناعية، وستزيد الحصص الى ٢٠ في المائة في مرحلة لاحقة. كما اعلنت مؤخراً أنها تنوي، اتخاذ تدابير صارمة ضد الشركات الخاسرة، ضمن سعيها الى ترشيد تشغيل مشاريع القطاع العام.

وقد ساندت هذه التدابير خطة الحكومة المتعلقة ببيع أسهم يملكها القطاع العام في الشركات الصناعية، وقيمتها ٣ر٧ مليارات دولار (٣ر١٢ مليار جنيه مصري)، بحلول شهر حزيران/يونيو ١٩٩٥. وأفاد مكتب قطاع الأعمال العام، ان نسبة ٣٠ في المائة من إجمالي القيمة المحاسبية لمحفظة جميع الشركات القابضة هي ديون للبنوك، مما يترك للحكومة ٧٠ في المائة فقط من القيمة المحاسبية لهذه الشركات.

وفي الكويت، بدىء فعلاً بيع شركات القطاع العام وأسهم الحكومة في هذه الشركات، ولكن لم تعوم أعداد كافية من الأسهم في السوق. وقد فاق الطلب العرض بأشواط، مما خيب آمال المستثمرين ودفع بالحكومة الى زيادة عدد الأسهم المعومة في السوق. وفي بعض الحالات، بيعت الأسهم أو الحصص بما يفوق القيمة التقديرية، ربما بدون أن يكون لذلك أية علاقة بالفرص المستقبلية أو بالمردود الراهن للشركة. وتجدر بالإشارة، هنا، شركة الصناعات الوطنية، وهي أكبر مشروع صناعي في البلد. وقد أعلنت الحكومة مؤخراً، في هذا السياق، أن مردود بيع ٥ر٤٨ في المائة من حصتها في شركة الصناعات الوطنية قد بلغ ٦٤٠ مليون دولار، أي بزيادة حوالي ٣٧٥ مليون دولار عن القيمة التقديرية الأصلية للأسهم[٦٤]. وإذا تواصلت سياسة البيع هذه، فقد تسبب تشوهات في عمل السوق.

(ب) الاقتصادات الأكثر تنوعاً

في الاقتصادات الأكثر تنوعاً، وعلى وجه الخصوص في الجمهورية العربية السورية، لا يزال مديرو مشاريع القطاع العام وتكنوقراطيوه (وموظفو المشاريع وعمالها) يتمتعون بنفوذ سياسي كبير. والكثيرون منهم يشكلون القوى الرئيسية المعارضة لعملية الخصخصة. وسيعتمد

---

(٦٤) Bureau of Lebanese and Arab Documentation, "Kuwait," *Economic Review of the Arab World* vol. 29, No. 7 (July 1995).

نجاح مساعي الخصخصة، الى حد بعيد، على الوزن السياسي والاقتصادي لمؤيدي بيع المشاريع الصناعية التابعة للقطاع العام (جماعات المصالح في القطاعين العام والخاص).

والدولة الوحيدة التي تخوض تجربة حقيقية في الخصخصة هي مصر. ولذلك سيشار الى المصاعب التي تواجهها عملية الخصخصة في هذا البلد. وقد ارتبطت المصاعب الأولى بتحديد الأساليب المتوجب اتباعها في تقييم أصول الشركات الصناعية للحصول على الأسعار الجيدة. وكانت هذه من العوامل الرئيسية التي أخرت بيع المشاريع. واشتملت المصاعب الأخرى على نقص مديري المشاريع الأكفاء، والمخاوف المبررة للحكومة من تبعات الخصخصة، ولا سيما بالنسبة الى البطالة والتفكك الاجتماعي. وكانت عملية الخصخصة بطيئة، أيضاً، بسبب اسلوب الاجتزاء الذي اتبعته الشركات القابضة. فهي لم تعرض في السوق إلا حصصاً جزئية في الشركات المنتسبة إليها. وفي المراحل المبكرة، كانت المشكلة الرئيسية هي عملية استدراج العروض ذاتها، إذ ان عروض خصخصة بعض الشركات لم تكن تجتذب أية عروض تذكر.

ويتبع مكتب قطاع الأعمال العام سياسة تعويم الأسهم بالتدريج، تفادياً لانخفاض قيمة الأسهم المعومة. ومنذ أن بدىء ببيع شركات القطاع العام، في أواخر ١٩٩٢، يجري تنفيذ برنامج خصخصة المشاريع الصناعية الكبرى بوتيرة بطيئة، وفقاً للجدول الزمني المتفق عليه مع البنك الدولي. وكانت خطة الحكومة تقوم على إعداد المحفظة الكاملة لـ ٣١٤ مشروعاً من مشاريع القطاع العام بحيث تكون جاهزة للبيع قبل نهاية عام ١٩٩٤. ويبرر هذا البطء بمحدودية القدرة الاستيعابية للسوق المصرية، وخاصة مع ما تعرضه الحكومة حالياً من سندات حكومية وسندات خزينة.

وتوخياً لزيادة الفعالية في بيع مشاريع القطاع العام، غيرت مصر استراتيجية الخصخصة المتبعة منذ أوائل عام ١٩٩٤. وقد حددت لنفسها أهدافاً أعلى للخصخصة، فغيرت أسلوب الخصخصة من استدراج العروض الخاصة الى البيع في سوق الأسهم. وفي البداية، طلب من كبار المستثمرين أن يقدموا عروضهم المتعلقة بالشركات، مع الاحتفاظ بحصة صغيرة من الأسهم المتوفرة للإصدار العام. وكان بيع أسهم الشركات الصناعية يجري من خلال عقود. ولم تكن معايير انتقاء أفضل عرض مقدم تقتصر على أفضل سعر يعرض، بل كانت تتضمن كذلك الاقتراحات التي تضمن للشركة قيمتها الاقتصادية السليمة، فضلاً عن استمراريتها ومساهمتها في التنمية الاقتصادية. ولكن هذا الأسلوب لم يحقق النتائج المرجوة.

أما في الوقت الحاضر فتعرض الأسهم المتوفرة من خلال الإصدار العام. والهدف من بيع الأسهم عن طريق سوق الأسهم هو ضمان شفافية أكبر في البيع، وادراج حجم أكبر منها في السوق. وبالنسبة الى الطلب على البيع، أثبتت استراتيجية البيع الجديدة، حتى الآن، أنها أنجح. بل ان الطلب على أسهم الدولة كان كبيراً جداً، مما أحدث في معظم الحالات فائضاً في الاكتتابات. ويعود هذا الى القلة النسبية للأسهم المعروضة في سوق الأسهم، مما خيب توقعات المستثمرين[٦٥].

---

(٦٥) Economist Intelligence Unit (EIU), *Country Report*, Egypt, First quarter (1995).

وكانت شدة اهتمام المستثمرين بالحصول على الأسهم المعوّمة المحدودة الكمّ ظاهرة تبعث على الكثير من التفاؤل. فهم، ولا سيما الصغار منهم، متحمسون جداً لإيجاد فرص للاستثمار. ولكن ذلك أدى الى ارتفاع هائل في الأسعار السوقية للأسهم المعومة، التي وصلت في بعض الحالات الى عدة أضعاف سعرها الحقيقي. وعلاوة على ذلك، لم تزد الشركات المعنية عدد الأسهم التي تعومها، لتلبية الطلب الهائل للسوق. وليس ثمة أساس آخر لتلك الزيادة الهائلة في الأسعار، لا من حيث معدلات العائدات لتلك الشركات ولا من حيث الانتاجية المتوقعة.

وتسريعاً في عملية الخصخصة، أعلنت الحكومة مؤخراً انها تنوي أن تعرض للبيع كل أسبوعين حصصاً بنسبة ١٠ في المائة من شركات القطاع العام الرابحة، بما في ذلك الشركات الصناعية. وسترتفع تلك الحصص الى ٢٠ في المائة في مرحلة لاحقة. وأعلنت مؤخراً كذلك، في إطار سعيها الى ترشيد تشغيل مشاريع القطاع العام، وبالتالي تسريع عملية الخصخصة، عن نيتها اتخاذ تدابير صارمة ضد مشاريع القطاع العام الخاسرة، وسمحت للمرة الأولى بتعيين مستشارين أجانب أعضاءً في مجالس إدارة هذه المشاريع.

لكن هناك حاجة الى اتباع سياسة أكثر مرونة في بيع الأسهم، بحيث يتناسب حجم هذه الأسهم مع طلب السوق، وذلك سعياً الى تفادي حصول زيادات غير مبررة في أسعار الأسهم، ولكي يتاح لقوى السوق تحديد القيمة الحقيقية لأسهم الشركات. وسيساعد ذلك أيضاً على حفظ الاستقرار في سوق الأسهم، فهذا الاستقرار هو جانب هام من جوانب عملية الخصخصة.

ويمكن أن يكون من أسباب بطء العملية الجارية الآن في مصر، استمرار امتناع الحكومة عن التخلي الكامل عن ملكيتها لمشاريع القطاع العام الصناعية الكبيرة. ولعل بيروقراطية الدولة تأمل عوضا عن ذلك ان يتاح لها -من خلال عملية بطيئة لصياغة المشاريع المشتركة بين القطاعين العام والخاص- مزيد من الوقت لإعادة توزيع الملكية، بحيث تبقي على حصة هامة من تلك الصناعات تحت سيطرة الدولة. وحتى اللحظة، تستمر الدولة في أداء دورٍ مهيمن في تلك المشاريع، مع استمرار الحجم الضخم لبيروقراطيتها، مما يثير بعض المخاوف من أن عملية الخصخصة في مصر لا تزال مجرد سياسة عامة تبنتها الدولة خدمة لأغراضها الخاصة، بدون أن تشمل بالضرورة إزالة القيود التنظيمية، بل انها قد تؤدي الى زيارة هذه القيود(٦٦).

جيم- الاستراتيجية الصناعية المستجدة والموجهة نحو الخارج

مع بداية التسعينات، دفعت التطورات الوطنية والإقليمية والدولية المختلفة بمعظم الحكومات في منطقة الإسكوا الى النظر في القيود التنظيمية المفروضة على الأنشطة التجارية، وتبني اصلاحات اقتصادية وتجارية. كما بدأت هذه الحكومات بدعم استراتيجيات تستهدف تحقيق نمو في التصدير الصناعي. وتتبع حالياً في دول مجلس التعاون الخليجي استراتيجية أكثر اندفاعاً في تصدير المنتجات الصناعية. وفي بعض البلدان ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً، تُستكمل الاستراتيجية الصناعية الحالية الموجهة نحو الداخل -والتي تعتمد على الدعم- باستراتيجية صناعية موجهة نحو الخارج تعتمد على التجارة. وسيكون نجاح هذه الاستراتيجية

---

(٦٦) Nazih Ayubi, *Estimate versus Privatization: The Changing Economic Role of the State in Nine Arab Countries*, Economic Research Forum, Working Papers Series, Cairo, 1995.

الجديدة في معظم البلدان، مرهوناً بتوسع الاستثمار وبالمشاركة المرتقبة لرأس المال العربي العائد وللاستثمار الأجنبي المباشر.

ويواجه مصدرو منتجات الصناعات الأساسية في دول مجلس التعاون الخليجي، في مجالات البتروكيماويات والأسمدة والألمنيوم والحديد والصلب وغيرها، مصاعب متزايدة في تسويق منتجاتهم، خاصة في سوق الاتحاد الأوروبي المجاور والواسع. وقد أدى هذا الى نشوء فائض في قدرات هذه الصناعات، وأثّر، بدوره، في مستويات الانتاج والأداء وأرباح الشركات الصناعية في تلك الدول. ويتحول التركيز الآن الى تنويع سوق التصدير وتطوير منتجات تصديرية جديدة، من خلال إقامة مشاريع مشتركة مع شركاء أجانب.

وهناك حاجة الى شركاء أجانب لفتح سبل الحصول على المعرفة التقنية وعلى تقنيات التسويق، وكذلك لتوفير أسواق تصدير مضمونة وزيادة الثقة بالمنتجات الصناعية. وفي هذا السياق، اعتمدت برامج توازن استثمارية في الكثير من دول مجلس التعاون الخليجي. وفي اوائل التسعينات، بدأ الاهتمام بإزالة القيود الاقتصادية المفروضة على الاستثمارات الأجنبية في الصناعة، بهدف تحسين عمل اقتصاد السوق وتشجيع الاستثمارات الخاصة، الوطنية والأجنبية. ثم بُدىء بتحسين البيئة الوطنية القانونية والمؤسسية من أجل تطويرها على نحو مستمر، كما بُدىء بتطبيق أنظمة وقواعد جديدة، ونقحت الأنظمة والقواعد القديمة.

أما في الاقتصادات الأكثر تنوعاً، فقد واصل السوق المحلي -الذي يحدّ من نطاقه تدنّي القوة الشرائية، وخاصة في مصر ولبنان- تقييده لعملية التوسع الصناعي. لكن تبني الاصلاحات الاقتصادية وإزالة القيود التنظيمية عن السوق -ولا سيما في مصر، وبدرجة أقل في الجمهورية العربية السورية- بدآ يحدثان تأثيرات ملحوظة. وشجعت هذه العوامل منتجي القطاع الخاص على توسيع الانتاج الموجه الى سوق التصدير، خاصة الى الأسواق المتطورة الكبرى التي منها سوق الاتحاد الاوروبي وسوق الولايات المتحدة الأمريكية. وباشر بعض المنتجين العمل في مشاريع مشتركة مع شركاء أجانب. كما ارتبط آخرون، ومنهم بعض أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، بابرام عقود اتفاقات لتزويد الزبائن الاجانب بمنتجات محددة.

١- بعض المشاكل التي يواجهها التوسع الصناعي في المنطقة

(أ) في دول مجلس التعاون الخليجي

لا تزال بعض المشاكل التي نوقشت فيما سبق تحد من التوسع الصناعي في دول مجلس التعاون الخليجي. وهذا ينطبق بصورة خاصة على المشاريع الصغيرة والمتوسطة. ومن هذه المشاكل: (أ) عدم وجود بنية مؤسسية مناسبة في الصناعة ذاتها، وضعف البنية التحتية المؤسسية (الخدمات المساندة)؛ (ب) نظام الكفالة في المشاريع الصناعية الأجنبية المشتركة. فهو، من جهة، يثبط الاستثمار الأجنبي في المشاريع الصناعية، ومن جهة أخرى، فإنه في الكثير من الحالات، لا يشجع تطوير قدرات ريادية محلية بالرغم من أنه يعود بـ "ريع" على الشريك المحلي "الصامت". وهذا النظام يشجع، عقلية الأعمال "الريعية" التي تحد من التوسع المستقبلي في الأنشطة الصناعية المحلية؛ (ج) هيمنة رأس المال التجاري؛ (د) المعوقات أمام الاستثمار المباشر الأجنبي، فيما يتعلق بالاستثمار في المشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة.

ورغم الجهود التي تبذل لإزالة القيود التنظيمية المفروضة على الاستثمار الأجنبي، تبقى هنالك معوقات أمام الاستثمار الأجنبي المباشر هي بشكل عام كما يلي: (أ) محدودية الأسواق الوطنية، واستمرار الحواجز غير الجمركية بين دول مجلس التعاون الخليجي، وقيام منافسة شديدة بين هذه الدول من خلال "برامج التوازن"؛ (ب) بطء تطبيق أنظمة الإدارة الجديدة والقصور في رفع مستويات التكنولوجيا والمهارات المتسخدمة؛ (ج) فرض متطلبات غايتها تأمين السيطرة المحلية على رأس المال (بنسبة ٥١ في المائة)؛ (د) عدم السماح للمستثمرين الأجانب بالتملك في بعض البلدان؛ (هـ) قوانين العمل المفروضة على الأجانب، والسياسات الحكومية المعلنة الرامية الى زيادة الاعتماد على العمالة الوطنية؛ (و) الشراكات المحدودة الخاضعة لملكية عائلية، وهي أكثر الشراكات شيوعاً في منطقة الخليج؛ (ز) غياب الشفافية السليمة للاقتصاد.

(ب) <u>في الاقتصادات الأكثر تنوعاً</u>

من أهم المشاكل التي تواجه الصناعيين في هذه البلدان ارتفاع تكاليف الانتاج، ومن أهم اسبابه ما يلي: (أ) نقص إمدادات المياه والكهرباء، والانقطاع المتكرر للتيار الكهربائي في بعض البلدان؛ (ب) ارتفاع كلفة الاستثمار في التخزين؛ (ج) ارتفاع نسبة التمويل الذاتي؛ (د) ارتفاع كلفة العمالة (وتحديداً في لبنان) خاصة بالمقارنة مع الدول المنافسة -التي منها الصين وبلدان الشرق الأقصى الأخرى، مثل إندونيسيا وماليزيا-؛ (هـ) صغر مساحات المناطق الصناعية؛ (و) النفقات غير المباشرة المتعلقة بالأنظمة الضريبية والجمركية المعقدة، والاجراءات البيروقراطية المعقدة؛ (ز) الاستخدام المتدني للطاقة الانتاجية، ومن أسبابه: انقطاعات التيار الكهربائي، ونقص المياه وندرة المدخلات المحلية، وعدم كفاءة الصيانة.

وتوخياً لمواجهة التنافس المتزايد في الأسعار في السوق الدولية، يسعى الكثير من المنتجين الى تحسين انتاجية مصانعهم، خاصة في مصر، ومن أجل ذلك قد يلجأ هؤلاء لتخفيض هوامش أرباحهم. وينظر المصدرون في إمكانية التحول الى صنع منتجات أعلى نوعية وقيمة مضافة -وخاصة في لبنان، وبدرجة أقل في الجمهورية العربية السورية-. وسيفضي اختتام جولة أوروغواي الى اشتداد المنافسة، مما سيعرض المصدرين في هذه البلدان، -حتى داخل أسواقهم المحلية- لضغوطات اضافية تستلزم منهم تحسين انتاجيتهم، فضلاً عن تحسين جودة منتجاتهم. ويفترض في البلدان ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً ان تنظر الى النظام الدولي الجديد لتوحيد المقاييس، والمعايير المتصلة به، بما يمكن أن يوفر من فرص جيدة أمام الصناعات التصديرية العالية الانتاجية، وذلك من خلال تحسين جودة المنتجات بحيث تستوفي المعايير الدولية.

وتتركز صادرات هذه البلدان على الصناعات الزراعية المعتمدة على الموارد الزراعية (الأغذية والمنسوجات). ولكن ينبغي توقع صعوبات في عملية التحول نحو المنتجات ذات النوعية الأعلى بسبب عدة عوامل لم تعالج بصورة كافية حتى الآن، ومن بينها: (أ) تدني نوعية بعض المواد المحلية التي تستخدم لصنع منتجات جيدة لسوق التصدير، وقلة تنوع المواد الخام في السوق المحلية، مما يجبر المنتجين على استيراد جزء من الامدادات التي يحتاجون إليها، وهذا، بدوره، يزيد تكاليف الانتاج؛ (ب) التقلب في نوعية بعض المدخلات المحلية وفي توفر امداداتها، مما يؤثر سلباً في قدرة منتجي الصادرات على الانتاج طبقاً لمواصفات وأذواق المستهلكين في الأسواق الأجنبية؛ (ج) نقص العمالة الماهرة، وهو يزيد من صعوبة تحول الصناعيين نحو منتجات أجود على المدى القصير والمتوسط.

٢- بعض التحديات التي تواجه الاستراتيجية الصناعية المستجدة الموجهة نحو الخارج

لقد بدأ الوعي بالمسائل المتعلقة بالتصدير يكتسب زخماً في الدول الأعضاء في الإسكوا، خاصة في البلدان ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً. وهذا الزخم يحتاج بدوره الى تعزيز. فدول المنطقة تواجه في اتباعها لهذه الاستراتيجية الصناعية الجديدة الموجهة نحو الخارج، وفي سعيها الى دخول الأسواق الكبرى، تحديات متنوعة منها: تحديد دقيق لاحتياجات وأذواق السوق بالنسبة الى وارداتها الصناعية، -خاصة الأسواق الكبرى، بما في ذلك سوق الاتحاد الأوروبي المجاور-؛ وتحسين تنافسية المنتجات، سواء كانت موجهة نحو التصدير أو مخصصة للسوق المحلية. ويمكن تحقيق ذلك من خلال الالتزام بالمقاييس الدولية الموحدة للجودة والمواصفات والمتطلبات المتصلة بها؛ واعتماد عمليات انتاج أكثر مرونة؛ وبلورة تقنيات تسويق أكثر تطوراً، وكل ذلك مع مواصلة تطوير المنتجات. وفيما يلي مزيد من التفاصيل حول هذه العوامل.

(أ) إعادة النظر في الميزة النسبية

قد يكون تحسين الإنتاجية وسيلة لمواجهة التنافس الآخذ في الاشتداد. ولكن المسألة الأساسية هي مسألة الميزة النسبية للصناعات القائمة، التي يجب أن تدرس في سياق الظروف العالمية والإقليمية المتغيرة. ففي الماضي ازدهر عدد كبير من صناعات المنطقة في ظل الحماية والإعانات وتوفير تسهيلات أخرى للصادرات. أما الآن فإن تحرير التجارة وإزالة القيود التنظيمية المفروضة في السوق قد يضعفان قدرة هذه الصناعات على المنافسة، حتى في أسواقها المحلية. ولذلك تدعو الحاجة الى اجراء دراسات قطاعية معمقة، على مستوى السلع الأساسية وفي فروع الصناعة ذات الصلة، لتقييم مدى قدرة هذه الصناعات على المنافسة في سياق تحرير التجارة عالمياً. أما في الاقتصادات الأكثر تنوعاً، فأهم الصناعات التي تحتاج الى الدراسة هي الصناعات الكثيفة العمالة، مثل صناعات المنتجات الغذائية والمنسوجات والملابس والجلود.

ويميل الاتجاه الحالي في بعض دول مجلس التعاون الخليجي الى تشجيع مشاريع الصناعات المغذية، الصغيرة والمتوسطة. فمن المعتقد أن لهذه الصناعات ميزة نسبية أعلى لأنها تعتمد على قواعد محلية وتخدم الصناعات الثقيلة الكبيرة الموجودة في المنطقة، ومن المحتمل أن توفر الصناعات الكبيرة القائمة قاعدة واسعة لهذه المشاريع إذا أثبتت أنها قابلة للاستمرار؛ وهذا مجال يحتاج الى دراسة معمقة. والصناعات المغذية قد تشمل تلك الصناعات التي تعتمد على توفير مواد خام صناعية، مثل مواد الدهان الخام، وكيماويات حقول النفط، والمكونات الهندسية التي منها الأنابيب والتركيبات والمضخات ومطافىء الحريق وغيرها. وعلاوة على ذلك، يتوجب على المستثمرين في هذه المنطقة أن يأخذوا بعين الاعتبار عنصر التكنولوجيا في الصناعة عند تحديد المنتجات التي يرغبون في تصنيعها.

وتتوخى دول مجلس التعاون الخليجي زيادة القدرة التنافسية لصناعاتها بالاستعاضة عن العمالة الأجنبية، المرتفعة التكلفة، بالعمالة المحلية؛ ويمكنها في هذا المجال أن تشجع مشاركة النساء في الصناعات الكثيفة الاستخدام للمعارف، التي تؤمن بيئات عمل لائقة وتراعي مجمل الأوضاع الاجتماعية والثقافية والاقتصادية السائدة في تلك البلدان. ولهذا الخيار امكانياته، لا سيما وأن أكثر من ٥٠ في المائة من حاملات الشهادات الجامعية في العديد من دول

مجلس التعاون الخليجي هن خريجات علوم، ولكنهن عاطلات عن العمل[٦٧]. وتصبح المسألة أكثر حراجة، عندما يؤخذ في الاعتبار أن الرجل الخليجي، بصورة عامة، يتجه عادة، لدى اختيار عمله، إما نحو إدارة مشروعه التجاري الخاص أو نحو العمل في شركة تجارية أو في مكتب حكومي. والمجالات الممكنة لمشاركة النساء تتضمن الصناعات التي يروج لها حالياً، أي الصناعات القائمة على التكنولوجيا المتقدمة، التي تتطلب تحصيلاً علمياً عالياً، وتدريباً متخصصاً.

(ب) مراكز ترويج الصادرات وتكنولوجيا المعلومات

تحتاج الاستراتيجيات الصناعية الموجهة نحو الخارج الى دعم من مراكز ترويج الصادرات في بلدان المنطقة. ورغم التطورات الهائلة في تكنولوجيا المعلومات، لا تزال بلدان المنطقة متخلفة جداً عن مواكبتها، وخاصة في البلدان ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً. فمعظم هذه البلدان يستخدم صيغاً تجاوزها الزمن في جمع المعلومات المطلوبة ومعالجتها ونقلها. وينبغي أن تتوفر للمصدرين معلومات يسهل الحصول عليها حول أسواق التصدير. وهذه مسألة حيوية، بصورة خاصة، للصناعات الصغيرة والمتوسطة، إذ أنها، خلافاً للصناعات الكبيرة، لا تحصل على المعلومات اللازمة بسهولة. وتحتاج هذه الصناعات أيضاً الى دعم يعزز قدراتها على استغلال المعلومات التسويقية.

وقد أنشأت بعض بلدان المنطقة مراكز للمعلومات التجارية، لكن هذا هو الاستثناء. فمصر والأردن والمملكة العربية السعودية هي الدول القليلة التي أقامت مراكز لترويج الصادرات. وتنظر البحرين الآن في إقامة مركز لترويج الصادرات. ويمكن لهذه المراكز أن تقدم الخدمات التالية: التعريف بقنوات التسويق الدولية؛ وتوفير المعلومات عن أسواق معينة فيما يتصل بالأنظمة التجارية، والعرض والطلب، والزبائن وأذواقهم؛ وكما انها تستطيع القيام بدور صلة الوصل لصالح منتجي الصادرات الذين يفتقرون الى الخبرة في البيع الى الأسواق الأجنبية؛ ومساعدة المصدرين على تعزيز ما لديهم من قدرات ذاتيه لترويج صادراتهم، -مثل تقنيات التسويق- وتزويد المصدرين بمعلومات محددة عن مخاطر الصفقات التي تعقد مع بلد معين، اضافة الى المخاطر التجارية الأخرى[٦٨].

---

(٦٧) قطر، بيانات غير منشورة قدمتها وزارة الصناعة والطاقة.

(٦٨) ينبغي أن يلتمس من المنظمات الدولية المساعدة التقنية اللازمة لتأمين المعرفة الضرورية لإنشاء هذه المراكز ولتشغيلها في الفترة الأولى. وينبغي أن تتوفر في كل مركز لترويج الصادرات، مراكز معلومات تكون مرتبطة، حيثما أمكن، بشبكة الإنترنت و/أو بمراكز وشبكات المعلومات الدولية الكبرى المعنية بالتصدير والموجودة في أسواق التصدير الكبرى. وينبغي أن تكون هذه المراكز مجهزة تجهيزاً كافياً، وأن تدعم بموظفين رفيعي المقدرة وجيدي التدريب. كما ينبغي أن ترصد اعتمادات ملائمة تتيح مواصلة تدريب الموظفين وتحسين قدراتهم، وكذلك صيانة المعدات. وحيث توجد هذه المراكز، يمكن أن تدعو الحاجة الى تعزيزها ورفع مستواها.

وتجربة بعض الدول والمناطق الآسيوية -ومنها مثلاً مقاطعة تايوان الصينية- في إقامة مجمعات لترويج الصادرات، توحي بوجود خيار آخر مطروح على دول مجلس التعاون الخليجي، وهو خيار جدير بالدراسة، وقد يكون أنسب للبيئة الاجتماعية-الاقتصادية وأقوى جاذبية للمنتجين في الخليج. ففي هذه المجمعات تؤمن كافة المرافق، بما فيها الفندق والمعرض ومكاتب الشركات، مما يبسط جهود التسويق التي يبذلها المنتجون والمستوردون على حد سواء ويساندها.

(ج) شفافية الاقتصاد

يعتمد نجاح مراكز المعلومات وترويج الصادرات، الى حد بعيد، على توفر وتدفق سلسلة واسعة من المعلومات والاحصائيات الصناعية المستكملة والموثوقة وغير الخاضعة لقيود. ورغم الجهود التي تبذل في هذا المجال لإزالة القيود عن البيئة التجارية في المنطقة ولتحسين كفاءة آلية اقتصاد السوق -خاصة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي- لا يزال الطريق طويلاً فيما يتعلق بتوفر المعلومات وبسهولة الحصول عليها. والأمل معقود على أن يساعد انشاء مثل هذه المراكز، في الحقبة الجديدة لتحرير التجارة، على حل جزء من المشكلة فيما يتعلق بالمعلومات والاحصائيات، وعلى أن يوسع نطاق وموثوقية الاحصائيات الصناعية الحيوية المنشورة، ويزيل القيود التي جعلت هذه المعلومات محدودة التداول.

ويتطلب التشغيل الفاعل لآلية اقتصاد السوق، شفافيةً في الاقتصاد وسهولة في الحصول على المعلومات الاقتصادية والصناعية المستكملة وغير الخاضعة لقيود. وفي السابق، لم يكن توفر المعلومات مشكلة جدية، لأن القطاع العام هو الذي كان يوسع معظم الأنشطة الصناعية (التي كانت موجهة نحو السوق المحلية في معظم البلدان ذات الاقتصادات الأكثر تنوعاً). أما تشجيع النمو الذي يقوده القطاع الخاص وتوجه نحو الخارج، وخاصة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، فيتطلب، ازاء ازدياد منافسة الاقتصادات الأكثر شفافية، أن تصبح اقتصادات المنطقة أكثر شفافية.

وتفتقر الاحصائيات الصناعية الى الشمولية، في الكثير من بلدان المنطقة، كما أنها ليست دائماً موثوقة ومستكملة، ولا تجمع باستمرار، ولا تنشر بانتظام في العديد من البلدان. وهي، في كثير من الأحيان، خاضعة للقيود أيضاً.

(د) استغلال سوق التصدير المجاور "الطبيعي"

يجب أن تكون استراتيجية التصدير المستدامة قادرة على تلبية بعض احتياجات سوق التصدير المجاور "الطبيعي". وبالنسبة الى البلدان الأعضاء في الإسكوا، يشتمل هذا السوق على البلدان المحيطة بالبلدان العربية والبلدان المجاورة الأخرى. ولهذا يتوجب على الدول الأعضاء أن تعتبر أن أفضليتها التنافسية (ولا سيما في الصناعات الامامية للإنتاج بالجملة، التي هي محل تركيزها في الوقت الحالي) تقع في الأسواق المجاورة. وهذا الأمر سينطبق أكثر مع تحرير التجارة عالمياً، مما يجعل المنافسة أشد في أسواق التصدير الأخرى. ولأن الاستثمار الأجنبي المباشر يرتبط عادة بترويج الصناعات التصديرية، لن يكون تحسين المناخ الاستثماري وحده كافياً لاجتذاب المستثمرين؛ فهؤلاء يحتاجون أيضاً الى تطمينات تتعلق بآفاق التصدير الى السوق الإقليمي.

ومن المتوقع أن تساعد الاصلاحات الاقتصادية الجارية، وتحرير التجارة، على إلغاء بعض الحواجز التجارية الإقليمية؛ لكن هذه عملية طويلة. وثمة حاجة فورية الى الالتزام بسياسة واضحة لتحرير تجارة المنتجات الصناعية داخل المنطقة؛ ويمكن تحقيق ذلك باتخاذ تدابير تلغي أو تخفف من الحواجز غير الجمركية المختلفة القائمة (على سبيل المثال: الاجراءات التجارية المعقدة، والتأخير غير المبرر عند تخليص شحنات البضائع على الحدود).

(هـ) إيجاد منافذ تصدير أخرى

لا بد، لإنجاح الاستراتيجية الصناعية الموجهة نحو الخارج في منطقة الإسكوا، من إيجاد منافذ تصدير جديدة للمنتجات الصناعية في المناطق المجاورة الكبرى. فالاتحاد الأوروبي و(بالنسبة الى دول مجلس التعاون الخليجي) والشرق الأقصى يشكلان منفذين جيدين. غير أن تحديات مختلفة ستواجه النفاذ الى سوق الاتحاد الأوروبي (والأسواق الكبرى الأخرى). ويشار هنا، تخصيصاً، الى صعوبة الالتزام بالمعايير الدولية التي يطلب الالتزام بها،(٦٩) وبالأدوات والمواصفات المرتبطة بها، وكذلك ضوابط الجودة والاعتبارات البيئية الأخرى. وهذا يتطلب من المصدرين في المنطقة بذل جهود دؤوبة للوفاء بهذه المتطلبات.

وكما أشير سابقاً في القسم الخاص باتفاقات جولة أوروغواي، يندرج خيار النظر في الانضمام مع الاتحاد الأوروبي في منطقة تجارية حرة، بين الخيارات المتاحة لبلدان المنطقة أي اقتراح الدخول في ارتباط تشاركي مع الاتحاد. فهذا النفاذ التفضيلي الى سوق الاتحاد الأوروبي، الذي منح لأوروبا الشرقية وتركيا، سيعطي صادرات بلدان المنطقة أفضلية على الصادرات الآسيوية التي تنافسها. ويمكن أن يعوض هذا جزئياً عن الخسائر التصديرية التي قد تنتج من تحرير التجارة وفقاً لجولة أوروغواي. وفي إطار هذا الارتباط التشاركي، تقوم العلاقات مع كل منطقة في التشارك على أساس الاحتياجات والقدرات المحددة. ويعطي الاتحاد الأوروبي بلدان المنطقة مهلة عشر سنوات لتعديل أوضاعها الاجتماعية - الاقتصادية للوفاء بمتطلباته. وينبغي لبلدان المنطقة أن تبحث في إمكانية الوصول بمكاسبها الى الحد الأقصى خلال التفاوض على الترتيب المقترح، لأن الاتحاد الأوروبي قد صرح دائماً بأن له مصلحة حيوية في مساعدة بلدان البحر المتوسط المجاورة للتغلب على المصاعب التي تواجهها. ومن شأن ابرام ترتيب للتجارة الحرة مع الاتحاد ان يساعد المنطقة على النهوض الاقتصادي في الأجل الطويل وعلى تعزيز صادراتها الصناعية الى السوق الأوروبية. وتلك فرصة ينبغي ان توليها الدول الاعضاء اهتماماً جدياً لما لها من آثار اجتماعية - اقتصادية هامة بالنسبة الى المنطقة.

(و) اجتذاب الاستثمار المباشر الأجنبي

تكتسب قدرة اجتذاب الاستثمار المباشر الأجنبي الآن أهمية حيوية في السعي الى تطبيق استراتيجية التصدير الصناعي الجديدة، لأن الصناعة التصديرية القادرة على المنافسة تقوم عادة على التكنولوجيا المستوردة المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر. فالشركات الأجنبية، عندما يتم التفاوض الجيد معها، لا تأتي برأس المال والمعرفة التقنية فقط، بل تجلب أيضاً بقدرات تسويق الصادرات(٧٠). ونجاح الاستراتيجية الصناعية ذات التوجه الخارجي في المنطقة سيعتمد الى حد بعيد على مراكمة القدرات التسويقية، خاصة بالنسبة الى الصناعات الامامية. كما ان تصدير السلع الصناعية الوسيطة يعتمد اعتماداً قوياً على تنافسية الأسعار وعلى اتصاف المنتجات بنوعية تستوفي المعايير العالمية. وبالنسبة الى المنتجات الصناعية التي ترتفع قيمتها المضافة، ويلزم، البحث عن الأسواق التصديرية الممكنة. ويحتاج المصدرون الى

---

(٦٩) بما في ذلك أيزو ٩٠٠٠ والمقاييس المتصلة بها.

(٧٠) إن آفاق التصدير ونقل التكنولوجيا ليست مكونات أوتوماتيكية للإستثمار الأجنبي المباشر. ومع ذلك، يمكن للدولة المتلقية أن تفاوض لكي تدرج في العقد شرطاً يضمن تصدير المنتجات، والنقل التدريجي للتكنولوجيا، وزيادة تدريجية في المكونات المحلية.

تحديد وتصميم منتجات توجّه الى هذه الأسواق، وهذه عملية يسهلها، عادة الاستثمار الأجنبي المباشر[٧١].

وتجد بلدان المنطقة حالياً صعوبة في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، بسبب تزايد الطلب من كل أرجاء العالم على رأس المال الأجنبي، نتيجة لتزايد تحرير التجارة وتطبيق الاصلاحات الاقتصادية في بلدان نامية أخرى. وثمة عامل آخر وراء ذلك هو تحول اقتصادات أوروبا الشرقية ورابطة الدول المستقلة -وبدرجة أقل، الصين- الى اقتصادات تعتمد آلية السوق. أضف الى ذلك توحيد السوق الأوروبية وما يحمله من جاذبية لرأس المال الأجنبي. وتبين هذه التطورات مدى أهمية أن تقوم بلدان المنطقة بتحسين قدرة الاستمرار في برامجها الخاصة بالاصلاح الاقتصادي، وبتنفيذ هذه البرامج بكفاءة. وينبغي لهذه البلدان أن تتوخى ايجاد بيئة استثمارية أكثر تنافسية واستقراراً، وخاصة فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبي.

(ز) اصلاح النظام القانوني للأعمال التجارية

يستلزم اتفاق الغات من معظم بلدان المنطقة أن تجعل أنظمتها ولوائحها أكثر شفافية، وخاصة من حيث الاهتمام بالأنظمة المتعلقة بالاستثمار الأجنبي والحقوق التجارية وحقوق الملكية. ولن تتوفر الظروف السليمة في مجال الأعمال التجارية إلا بإعادة تشكيل النظام القانوني بحيث يضمن التنفيذ السليم للالتزامات التعاقدية، وحماية حقوق الملكية، وضمان حق استعادة المداخيل للمستثمر الأجنبي، وضمان الاجراءات الخاصة بمقاضاة مرتكبي الانتهاكات. ويجدر بالإشارة هنا أن نظام الملكية في بعض بلدان المنطقة يوفر "ريعاً" مضموناً للشريك المحلي في كل شراكة مع أجانب. ولا بد من النظر فيما إذا كانت هذه الصيغة الريعية تساهم في عدم تشجيع المبادرات الصناعية وتحد من توسع الأنشطة الصناعية.

دال- دور مؤسسات القطاع الخاص

من المتوقع أن تتحمل مؤسسات القطاع الخاص مسؤوليات أكبر في مجال التصنيع لتعوض عن التراجع المستمر لدور الدولة.

وفي البيئة الدولية الحالية، المتجهة نحو تحرير التجارة الدولية وإزالة القيود التنظيمية عن الاقتصادات، لن تبقى الدولة منفردة في صياغة الاستراتيجية والسياسات الصناعية. وحتى وقت قريب، كانت الحكومات تصوغ الإستراتيجيات الصناعية -سواء كانت موجهة نحو احلال الواردات أو نحو التصدير أو الاثنين معاً- وتنفذها من خلال تدابير وأدوات للسياسة العامة، مثل تقديم الإعانات والحوافز، وحماية الصناعة، وتخفيض التعريفات الجمركية، وما الى ذلك. وستلغى هذه التدابير الترويجية تدريجياً مع تنفيذ الاتفاقات التجارية لجولة أوروغواي. ويجب أن تزيد شركات ومؤسسات القطاع الخاص من مشاركتها في صياغة وتنفيذ الاستراتيجية الصناعية والسياسات العامة الصناعية. وسيتوجب على الحكومات، متعاونة مع القطاع الخاص، أن تسند استراتيجيتها الى اعتبارات مرتبطة بآلية السوق؛ وأن تزداد اهتماماً بخدمة احتياجات المجتمع، بدلاً من الاستمرار في التصنيع من أجل التصنيع.

---

(٧١) UNIDO, "Trade and industrialization", *Industry and Development Global Report,* 1993/94 (Vienna, 1993) (United Nations publication, Sales No. E.93.III.E.4), pp. 81-123.

ولا تزال مؤسسات القطاع الخاص غير مستعدة حالياً لمواجهة الاحتياجات المتزايدة للشركات الصناعية الخاصة، ولا سيما الصغيرة والمتوسطة منها. وهذه الشركات تواجه مشاكل كبيرة، وبصورة أساسية، في المجالات الأربعة التالية:

(أ) الاجراءات الإدارية والبيروقراطية (التسجيل، الترخيص، أنظمة الاستيراد والتصدير، نُظُم الضرائب، الرسوم الجمركية، الخ)؛

(ب) إمكانية الحصول على التمويل (الضمانات، ارتفاع التكلفة التي تتطلبها المؤسسات المالية، الخ)؛

(ج) إمكانية الوصول الى المعلومات (حول مصادر المواد الخام والمواد الوسيطة، وحول المعدات والتكنولوجيا، وكذلك حول المنافذ التسويقية)؛

(د) مشاكل الإدارة (المهارات الريادية، نقص التدريب، الخ).

وتتطلب هذه المشاكل قيام مؤسسات القطاع الخاص، بالتعاون مع المؤسسات الحكومية، باعتماد سياسات وتدابير من شأنها مساعدة المؤسسات الصناعية في المجالات التالية: تبسيط التدابير الإدارية؛ وتصميم خطط محددة لتمويل المشاريع الصغيرة؛ وإقامة مراكز وشبكات للخدمات المعلوماتية؛ وتشجيع المبادرات الريادية؛ وتقديم الخدمات الاستشارية والتدريب.

١- تبسيط الاجراءات الإدارية

من أهم العقبات التي تعترض تطوير المشاريع في معظم البلدان الأعضاء في الإسكوا كثرة الاجراءات المتصلة بإقامة وتشغيل المشاريع الصناعية وتعقيداتها -الاستمارات والموافقات- الخ... وتتفاقم هذه المشكلة بالتأخرات الطويلة في معالجة البيانات والاستمارات. وبوجود عدة مؤسسات ووسطاء مستترين في كل معاملات إصدار التراخيص والموافقات. ويجد الكثيرون من أصحاب المشاريع صعوبة في الحصول على معلومات محددة عن الموافقات والاستمارات اللازمة لاقامة وتشغيل مؤسسات الاعمال، وعن السلطات المختصة بهذا الشأن. ففي مصر، مثلاً، يقول بعض صناعيي القطاع الخاص أن الأمر قد يتطلب ما يصل الى ثلاثين موافقة رسمية، بالإضافة الى العديد من الوسطاء، حتى يتاح بدء التشغيل، مما يحدث خسارة في الوقت وفي المال(٧٢). وهكذا تنجم عن البيروقراطية الحكومية والوسطاء المستترين زيادة ملحوظة في تكاليف المعاملات تتحملها الشركات فتنخفض، بالتالي، تنافسية هذه الشركات ويخف عزم المستثمرين عن إقامة المشاريع.

وقد جرت في عدد من البلدان، عدة محاولات لتبسيط الاجراءات الإدارية أو لتحديد موقع واحد لتصريف شؤون الموافقات. لكن تلك المحاولات لم تكلل بالنجاح بشكل عام، بسبب المصالح البيروقراطية المترسخة في الكثير من المؤسسات العامة، وبسبب الصعوبة الكبيرة في تقليص البيروقراطية، التي هي سمة متأصلة في نظام المؤسسات الحكومية.

---

(٧٢) انظر ESCWA/UNDP, "Promotion of entrepreneurship in small-scale industrial enterprises" (E/ESCWA/ID/1992/1), August 1992.

ونظراً للمشاكل والوقائع المذكورة أعلاه، يوصى بأن تقوم مؤسسة خاصة واحدة، مثل غرفة الصناعة والتجارة، بمسؤولية معالجة كل الأعمال الورقية والموافقات الرسمية المطلوبة، في أوانها. كما يجب أن تزود هذه المؤسسة أصحاب المشاريع بالمعلومات المتعلقة بأنواع الموافقات والاستمارات المطلوبة. ويفترض دفع رسم للمؤسسة الخاصة مقابل الخدمات التي تقدمها، على أن يكون هذا الرسم أقل من التكاليف التي سيتحملها صاحب المشروع لو قام بالأعمال الورقية بنفسه. ومما لا شك فيه أن هذه الخدمة ستيسر عمليات الشركات الخاصة كثيراً، وستشجع المستثمرين، وخاصة فئات المجتمع المحرومة (التي ليس لها علاقات وروابط مع المسؤولين الحكوميين)، على الانطلاق في الأعمال التجارية.

٢- <u>وضع نظم محددة لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة</u>

يعتبر انعدام فرص الحصول على التمويل من أهم المعوقات التي تعترض سبيل القطاع الصناعي في المنطقة، خاصة حيث يتعلق الأمر بتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وبوجه الاجمال، يمثل نقص الأموال المشكلة الأهم التي تواجه المشاريع الصناعية في المنطقة، بل ان هنالك أربع عقبات رئيسية، أولها التكاليف المرتفعة نسبياً التي تتطلبها المؤسسات المالية في إدارة تمويل القروض، وهي تكاليف تحول في العادة، مضخمة، الى المشاريع الصناعية. أما العقبة الثانية فتتعلق بالاشتراطات التي تفرضها البنوك التجارية ومعظم البنوك الصناعية والانمائية على الائتمانات. وبين أهم هذه الاشتراطات توفير الضمانات، التي تتجاوز بكثير مبلغ القرض المطلوب في معظم الحالات. ومما يزيد من سوء هذا الوضع أن الآلات والمعدات لا تعتبر بشكل عام جزءاً من الضمانات المصرفية. وتكمن العقبة الثالثة في أن البنوك تعتبر المؤسسات الصناعية، وخاصة الصغيرة منها، مخاطر مصرفية غير مأمونة. وأما السبب الأخير فهو عدم خبرة أصحاب المشاريع الصغيرة في التعامل مع الاجراءات المعقدة للبنوك.

الإطار ٤- مبادرات الدعم المالي للمشاريع الصغيرة في مصر

قامت مؤسسات في المنطقة، وبصورة خاصة في مصر، بعدة مبادرات لمساعدة المشاريع الصناعية الصغيرة وتلبية احتياجاتها المالية. فلدى الصندوق الاجتماعي للتنمية برنامج خاص لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، المبتدئة والقائمة، ويتطلب توفير أدنى ضمان ممكن، ويجيز، عموماً، اعتبار المعدات والمنتجات النهائية جزءاً من الضمان. وفي أواخر الثمانينات، بدأ العمل بمخططين مبتكرين: الأول مخطط الإئتمانات لجمعية رجال الأعمال في الاسكندرية، الذي يوفر قروضاً للمشاريع الصغيرة دون اشتراط الضمان؛ والثاني مخطط كفالة الإئتمانات، الذي هيأته شركة ضمان الإئتمان المصرفي للمشروعات الصغيرة، والذي تكفل الشركة في إطاره ما يصل الى ٥٠ في المائة من إجمالي القروض التي تؤمنها البنوك التجارية.

كما اقيمت مشاريع مالية مشابهة في عدة دول أخرى، منها مثلاً: صندوق التنمية والتشغيل في الأردن، ووحدة تنمية الصناعات الصغيرة في اليمن، والمؤسسات الإئتمانية في الأراضي المحتلة، والعديد من المنظمات غير الحكومية، المحلية منها والدولية.

ويحتاج الأمر الى تطوير مخططات مالية مبتكرة والى مبادرات من القطاع الخاص. وحتى يكون لهذه المخططات تأثير حقيقي في تنمية القطاع الخاص، عليها أن تحقق ما يلي:

(أ) تنمية قدرات موظفي الاقراض في إدارة القروض وفي تقييم ورصد المشاريع الصناعية؛

(ب) تبسيط الاجراءات التي تتبعها المؤسسات الإئتمانية؛

(ج) الترويج لوضع مخطط لكفالة القروض، فلهذا النوع من المخططات ميزتان: حل المشاكل المرتبطة باشتراطات الضمان التي تقع على أصحاب المشاريع، من جهة، وتقليل خطر عدم تسديد الديون للمؤسسات الإئتمانية من جهة أخرى؛

(د) التنسيق بين المؤسسات التي توفر دعماً مالياً وتلك التي توفر دعماً غير مالي (تدريباً، خدمات استشارية، مشورة ادارية)؛

(هـ) مساعدة أصحاب المبادرات الذين يبدأون مشاريع جديدة على تحسين خططهم التجارية.

٣- إقامة شبكة من خدمات المعلومات

يتضح على نحو متزايد، في عالم التجارة الحديث، أن تيسّر الوصول الى المعلومات المتعلقة بمجال الأعمال يشكل عاملاً حاسماً في اقامة وتشغيل الوحدات الصناعية بفعالية وكفاءة. ويفتقر أصحاب المشاريع في معظم البلدان الأعضاء في الإسكوا الى إمكانية الحصول بسهولة على خدمات المعلومات، بالرغم من احتياجهم الى المعلومات ليتمكنوا من اتخاذ قرارات سديدة فيما يتعلق بكافة أوجه أعمالهم. وتحتاج المشاريع الصغيرة والمتوسطة الى ما يلي:

(أ) معلومات تقنية عن المعدات والمنتجات؛

(ب) احصائيات وطنية واقليمية للاستيراد والتصدير، ترشد قرارات الاستثمار والتسويق؛

(ج) تفاصيل عن مورّدي المعدات والمواد الخام المحليين والإقليميين والدوليين؛

(د) معلومات عن الشركات الإقليمية والدولية التي توفر فرصاً لنقل التكنولوجيا أو للترخيص بتصنيع منتجاتها محلياً؛

(هـ) جداول مواعيد المعارض والأسواق الدولية؛

(و) معلومات عن الترابط الصناعي بين الشركات وعن فرص التعاقد من الباطن؛

(ز) احصائيات السوق؛

(ح) تفاصيل عن الشركات المنافسة القائمة في البلدان التي يشغّل المشروع فيها وفي المنطقة؛

(ط) قوائم بأسماء المشترين/المستوردين الأجانب؛

(ي) معلومات عن المؤسسات المساندة (هيئات تدريبية، شركات استشارية، الخ)؛

(ك) الأنظمة والاجراءات الحكومية المتعلقة بالنشاطات في مجال الأعمال؛

(ل) مصادر التمويل.

وتتوفر اليوم بسهولة، في دول الاقتصادات الصناعية المتقدمة جداً في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية، إمكانية الوصول الى قواعد بيانات محوسبة تضم كل أنواع المعلومات المتصلة بمؤسسات الأعمال. وانها لمسألة بالغة الأهمية أن تباشر البلدان الأعضاء في الإسكوا، منذ اللحظة، بالعمل على تحسين مصادر معلوماتها، ولا سيما لصالح المشاريع الصغيرة والمتوسطة، التي يصعب عليها أكثر من غيرها أن تهدر وقت اداراتها الثمين في البحث المطول عن المعلومات الضرورية. ومن المستحسن أن تقيم إحدى مؤسسات القطاع الخاص، في كل من بلدان المنطقة، مركز معلومات للمشاريع الصغيرة، يجمع البيانات ذات الصلة وينشرها، ويعمل بصفة موقع موحد لكل الخدمات: يوفر المعلومات المتعلقة بمجال الأعمال، ويقيم علاقات عمل (شبكة) مع المؤسسات الخاصة المشابهة له في البلدان الأخرى الأعضاء في الإسكوا، وذلك لتسهيل تدفق المعلومات الصناعية فيما بين بلدان المنطقة.

وفيما يلي مزايا شبكة المعلومات المقترحة:

(أ) تسهيل حصول المشاريع الصغيرة والمتوسطة، في كل بلد، على المعلومات الصناعية الضرورية لتسيير أعمالها بفاعلية على المستوى الوطني؛

(ب) توفير إمكانات أكبر للتعاون الإقليمي، بتزويد شركات كل بلد بمعلومات تستمد من البلدان المجاورة وتتعلق بـ:

(١) موردي المعدات والمواد الخام في المنطقة؛

(٢) الفرص المتاحة لإقامة ترابط اقليمي بين الصناعات والتعاقد من الباطن؛

(٣) توفّر الخبرة التقنية في المنطقة؛

(٤) المنظمات المساندة في المنطقة، مثلاً: الدورات التدريبية، والشركات الاستشارية؛

(٥) المشاريع المشتركة الإقليمية، وفرص نقل التكنولوجيا والحصول على تراخيص من الشركات العالمية بتصنيع منتجاتها؛

(٦) احصائيات الاستيراد والتصدير؛

(٧) الأسواق التجارية والمعارض في المنطقة.

(ج) ضمان وصول الشركات المحلية الى مصادر المعلومات الدولية.

٤- تشجيع روح المبادرة في الصناعة، والخدمات الاستشارية والتدريب

يشكل توفير الخدمات الاستشارية والارشاد والتدريب الملائم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة عنصراً هاماً في أي برنامج وطني لتطوير مؤسسات الأعمال. وتبين الخدمات المعروضة في معظم دول الإسكوا أن البنية التحتية لتوفير مثل هذه الخدمات لا تزال متخلفة.

وينجم عن كثرة المشاريع الصغيرة وتشتتها صعوبة التواصل معها جميعاً وارتفاع تكلفة هذا التواصل. ومن شأن تنظيم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، جمعيات أو في مجموعات وظائفية، على أساس المهنة، ان يسهل توفير الخدمات الاستشارية والمشورة لهذه المجموعات، وأن يسهل تبادل الخبرات بين أصحاب المشاريع. ويمكن أن تجري معالجة المشاكل المشتركة التي يواجهها أصحاب/مديرو المشاريع ضمن الجمعيات أو المجموعات الوظائفية. وعند تناول المشاكل الموجودة في مشروع منفرد يفضل تقديم الخدمات الاستشارية في مكان العمل، ولذلك يوصى بأن تقام جمعيات للمنتجين في جميع الفروع الصناعية، تسهيلاً لتقديم الخدمات الى المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

وثمة حاجة الى تحديد المشاكل التي تواجهها المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال مسح ملائم لمجموعة أصحاب المشاريع المعنية. وينبغي اجراء هذا المسح قبل التخطيط وقبل تحديد الخدمات التي ستقدم الى أصحاب المشاريع. وأي مسح من هذا النوع سيجعل هؤلاء يدركون مشاكلهم وحاجتهم الى المساعدة الإدارية والتقنية. فالكثيرون منهم لا يدركون احتياجاتهم و/أو لا يعرفون أن هناك وكالات تسدي المشورة الى المشاريع الصغيرة.

ويلزم أيضا أن تؤمن مؤسسات القطاع الخاص تنظيم دورات تدريبية ملائمة لأصحاب المشاريع القائمة والمحتمل اقامتها. فتحسين مهارات هؤلاء في الإدارة وفي تنظيم المشاريع يشكل عاملاً هاماً في نجاح الشركات وبقائها. وبما أن بلدان المنطقة تمر بتغيرات هائلة على المستويين السياسي والاقتصادي، فمن الضروري تدريب أصحاب المشاريع على كيفية إدارة مشاريعهم في الظروف المتغيرة، لتمكينهم من مواكبة البيئة الجديدة. ومن شأن هذا التدريب مساعدتهم على تحديد المتغيرات وفهم ما يجري على المستويات الوطنية والإقليمية والدولية. كما أنه سيساعدهم على استغلال الفرص الجديدة التي تتيحها هذه المتغيرات وادخال التعديلات اللازمة على مشاريعهم.

والمشكلة الرئيسية التي تواجه الدورات التدريبية تكمن في الاهتداء الى رواد المشاريع الصغيرة هؤلاء. ولعل دورات "كيف تبدأ مشروعاً خاصاً بك" تكون وسيلة من الوسائل المستخدمة، للتعرف على من يمكن ان يصبحوا من رواد المشاريع. ففي اطار هذه الدورات يتم اختيار الأفراد الذين يتمتعون بسمات تجعل منهم رواد مشاريع محتملين، ومن خلال مقابلات تعقد للترويج للدورات ولانتقاء المشاركين. وتساعد الدورات الأفراد المختارين على تطوير قدراتهم في مجال الأعمال وتحويل أفكارهم الخاصة بالأعمال الى مشاريع حقيقية. وتهدف هذه الدورات كذلك الى توسيع نطاق العمل المستقل وتكثير مؤسسات الاعمال الجديدة. ويجدر بالملاحظة أنه بدون تدريب سليم، قد يفشل الكثير من المشاريع الجديدة خلال فترة قصيرة من بدئها.

الفصل الثالث

إطار عام من أجل استراتيجية صناعية

تشكل الأفكار الواردة في هذا الفصل محاولة لصياغة إطار لاستراتيجية صناعية جديدة لبلدان منطقة الإسكوا، تستهدف مساعدتها على مواجهة تحديات القرن المقبل. وفي تقييم مقارن للاقتصاد العالمي ولقدرات الدول والمجتمعات على التكيُّف مع المتغيرات التي تحصل داخله، يلاحظ المؤرخ الأمريكي بول كينيدي أن بلدان الشرق الأوسط وشمال افريقيا تفوق جميع المناطق النامية الأخرى "في ضعف الاستعداد لمواجهة تحديات القرن المقبل"(٧٣). وتقف نفس موقف التشاؤم والانتقاد للفرص العربية في القرن القادم، دراسة للبنك الدولي صدرت، في عام ١٩٩٥، بعنوان "الآفاق الاقتصادية العالمية والدول النامية". وهذه الدراسة تقدم استشرافاً كئيباً ومتشائماً للنمو والتنمية الاقتصادية في الشرق الأوسط وشمال افريقيا. وهي تفيد بأن المعدل المتوسط لنمو المنطقة الاقتصادي كان، خلال الثمانينات، أقل من ١ في المائة، بينما تجاوز المعدل العالمي الـ ٣ في المائة. وقد تضافرت عدة عوامل لتقوض أية فرص اقتصادية مستقبلية جادة تفتح أمام المنطقة، ارتفاع معدلات النمو السكاني، البالغة حوالي ٣ في المائة، وتراجع عائدات النفط الحقيقية، والأداء التصديري البائس، والتكلفة المريعة لحربي الخليج ولعدة حروب أهلية، والهدر بلا نهاية في الانفاق على المشتريات العسكرية، الخ...

وبينما تمثل الثمانينات، بالفعل، عقداً ضائعاً بالنسبة الى المنطقة، ولا تبشِّر أوائل التسعينات بالكثير من التحسُّن، يخفق النقاد المشار اليهم آنفاً في رسم حدود التأثيرات الخارجية غير المؤاتية والتغيرات الهيكلية السريعة وغير المتوقعة في الاقتصاد الجديد، وكذلك في ابراز بعض الانجازات العربية الايجابية في مجالات التعليم والصحة وتطوير البنية التحتية الأساسية. ولكن تبقى المسألة الحقيقية: ما السبب في بقاء التنمية بعيدة المنال الى هذا الحد في العالم العربي؟ وما هي العوامل الأساسية التي تقدم تفسيراً لهذا النمو البالغ البطء؟ وما هي عوامل نجاح الشرق آسيويين والعديد من المناطق النامية الأخرى التي تفوقت على العرب من حيث الأداء؟ وما المطلوب لتنعكس وجهة الانزلاق الاقتصادي؟ وهل يمكن لاستراتيجية صناعية عربية جماعية أن تساهم في مستقبل اقتصادي أكثر إشراقاً بالنسبة الى المنطقة؟ وأين تبدأ؟

ألف- توقع التغيير العالمي

تختلف البيئة الاقتصادية الدولية التي تواجهها المنطقة في التسعينات اختلافاً هائلاً عنها في عالم الخمسينات وحتى في عالم الثمانينات. فالمنافسة العالمية تشتد، وأساس النجاح الاقتصادي يتغير. وقد أدت الجولات المتتالية لتحرير التجارة -بناءً على الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات)- الى حصول تغيرات كبرى في التجارة العالمية والى بزوغ نجم الشركات عبر الوطنية. وبدأت تبرز، تحت هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والاتحاد الأوروبي، كتل تجارية اقليمية باشرت بتوطيد أسواقها. وتزيد بعض الدول والمناطق الحديثة التصنيع، ومنها، مثلاً، الجمهورية الكورية ومقاطعة تايوان الصينية وسنغافورة وغيرها،

---

(٧٣) P. Kennedy, *Preparing for the Twenty-First Century,* (New York: Harper Collins Publishers Ltd., 1994), p. 209.

من الضغوط التنافسية في العديد من الصناعات، كما أنها تقدم أمثلة قوية يجب على الآخرين احتذاؤها.

كما تسارع التغير التكنولوجي وزاد من قيمة البحث والتطوير وأهميتها كأساس للقدرة على التنافس في الأسواق العالمية. ثم أن التكنولوجيات الجديدة آخذة في تغيير طبيعة النشاط الاقتصادي. وقد أدى التقدم المحرز في تكنولوجيا المعلومات، على صعيد العالم كله، الى تحسين انتاجية جميع الصناعات، والاستفادة من هذا التقدم متاحة على نطاق واسع وبتكلفة قليلة نسبياً. وأخذت صناعة برامجيات الحاسوب مكان أجهزة الحاسوب بصفتها أهم عنصر في تحسين الكفاءة وتحقيق الميزة التنافسية. كما أن المواد المطورة آخذة في الحلول محل الموارد الطبيعية، مما سيؤدي الى انخفاضات حادة فيما تتضمنه المنتجات من كثافة استخدام الموارد الطبيعية. وقد وصل انتاج اليابان الصناعي الى ثلاثة أضعافه تقريبا بين عامي ١٩٦٥ و ١٩٨٥، بينما لم يشهد استهلاك الطاقة والمواد الأولية زيادة تذكر.

وتزايدت أيضاً المخاوف المتعلقة بالبيئة، وعمدت حكومات البلدان الصناعية الى تشديد المعايير البيئية. وتُعتمد الآن تكنولوجيات أكفأ وأنظف لتلبية طلبات المستهلكين المتزايدة وللالتزام بالأنظمة التي توجب تأمين السلامة البيئية للمنتجات والخدمات.

وقد أنجز تحوُّل في الاقتصاد الدولي التقليدي بفضل الحاسوب الشخصي، والتصنيع المرن، والطريق السريع للمعلومات الذي وفرته شبكات "إنترنت" والـ "ورلد وايد ويب"، وعلم شبكات نقل المعلومات الكترونياً (تيليماتيكس)، والألياف الضوئية، والهندسة الحيوية، فالاقتصاد الجديد هو، في تركيبه الأساسي، اقتصاد عالمي، تماما كما كان الاقتصاد التقليدي، في جوهره، اقتصاداً وطنياً.

ويأتي الاقتصاد العالمي الجديد في أعقاب حلول خصائص التصنيع المرن والمجزأ والقائم على التقنية العالية محل ميزات ووفورات الانتاج الكبير القائم على المدرسة الفوردية القديمة والانتاج المتكامل في المصانع الكبيرة. وتنظم هذا الاقتصاد الجديد شركات عبر وطنية تستند الى شبكة من العلاقات الممتدة عبر الحدود الدولية؛ وهو يقلب البنية الهرمية لصنع القرار في مجال الصناعة ولدورات الانتاج المرتبطة باقتصاد الدولة الوطنية التقليدي. ويستغل التصنيع العالمي، ضمن الترتيبات الجديدة، خطوط الانتاج المجزأ ليحدد أماكنها في نطاق صلاحيات قانونية مختلفة، واضعا الدول صاحبة الصلاحيات في مواجهة بعضها لكي يحصل على أقصى تخفيضات للتكلفة وأقصى زيادات لوفورات الضرائب، ومتفادياً بذلك الأنظمة البيئية، ومشددا السيطرة والضبط المفروضين على العمال والنقابات، وعارضاً أشكالاً من الامتيازات السياسية لا محل فيها لمطالب المساءلة الوطنية.

أما الأوساط المالية العالمية فقد أصبحت الآن، وقد انفصلت عن الانتاج، غير خاضعة، عملياً، للقيود التنظيمية، وهي تسيِّر شبكة الكترونية متعددة البلدان تعمل على مدار الساعة وتحول، في كل أسبوع، ما يوازي في قيمته أضعاف أحجام التجارة الدولية على مدار عام كامل(٧٤). كما أنها تتحرك عبر الحدود بحرية، وبسرعة البرق، جامعة بين قرى مغربية نائية وعقول مالية بارعة في شارع وول ستريت في نيويورك، أو في طوكيو. وتتمركز هذه الشبكة

---

(٧٤) P. Drucker, "The changed world economy", in *Foreign Affairs*, vol. 64, No. 4 (1986), pp. 768-791.

في المدن لا في الدول، وقد أنشأت سلطة خاصة بها تتجاوز الحدود الدولية. ولا تنفك الحكومات تستدين منها فتقع تحت مساءلة أسواق السندات والديون الخارجية أكثر من وقوعها تحت مساءلة مواطنيها. وأصبحت جميع الخيارات الماثلة أمام هذه الحكومات، فيما يتعلق بسياسة أسعار الصرف والسياسة المالية والنقدية وكذلك فيما يتعلق بالسياسات الصناعية والتجارية، خاضعة لقيود المصالح المالية المرتبطة بالاقتصاد العالمي.

وقدر مسح أجراه بنك كندا لسوق العملات الأجنبية الكندي، في نيسان/ابريل ١٩٩٢، أن المعدل المتوسط لمبالغ الصفقات التي تجري في كل يوم عمل يفوق ٢٢ مليار دولار أمريكي، أي قرابة ٥ر٥ تريليون دولار أمريكي سنوياً. وفي العام نفسه، بلغت قيمة جميع الصادرات والواردات الكندية حوالي ٣٠٤ مليارات دولار أمريكي؛ ومن هذا المنظور، تكون قيمة الصفقات المالية الجارية بالدولار أكبر بـ ١٨ ضعفاً من الصفقات التجارية. وقبل عقد واحد، كانت هذه النسبة أقل من سبعة أضعاف. ويمكن أيضا تعليل النمو الصاعق في مضاربات أسواق العملات الدولية بإزالة القيود التنظيمية في الأسواق المالية وبهيمنة نظام أسعار الصرف العائمة (أي التي يحددها السوق). واليوم لا يوجد بلد في مأمن من المضاربين. فسيطرتهم هي من الوسع بحيث أن عملة الولايات المتحدة الأمريكية نفسها -واقتصادها أكبر اقتصادات العالم- تتعرض لضغوطهم. وفي كل يوم عمل، يطال الاتجار بالعملة الأمريكية مبلغا يقدر بتريليون واحد من الدولارات. ولم تعد أسعار العملات تعكس تمايزات التكلفة أو التفضيل أو أية شروط اقتصادية ذات صلة، بل أصبحت انعكاساً لأهواء مضاربي العملات. فبإمكان هؤلاء في ردود أفعالهم على الاشاعات، أن يغيروا مصير عملة من العملات، ومعها الرفاه الاقتصادي لملايين من البشر. وقد بيَّنت أبحاث أجريت مؤخراً أن الأسواق المالية تبالغ عادة في ردود فعلها على أية معلومات مستجدة. والمبالغة في رد الفعل تعني أن تقلبات الأسعار ستفوق ما تستدعيه الظروف الاقتصادية. ومن جهة أخرى، أصبحت الشركات المتعددة الجنسيات أكثر استقلالية من الحكومات، بينما تلوح الأوساط المالية الدولية، مهيمنة بكل استبدادية، فوق الاقتصاد الحقيقي.

وستأخذ مشكلة ديون العالم الثالث الأسبقية على المصاعب التنموية الأخرى. فبرامج التكيُّف الهيكلي توجب على الدول أن تفرض التقشُّف محليا مع ما يترتب عليه من ازدياد البطالة وارتفاع الأسعار المحلية وحصول التوترات الاجتماعية. وكثيرا ما تترك أضعف فئات المجتمع لتتحمل عبء تكاليف التكيُّف الناجمة عن التدابير القاسية والمصممة، في نهاية المطاف، لتضمن جعل هذه البلدان قادرة على سداد ديونها لبنوك العالم الأول وحكوماته.

باء- المشاكل البنيوية للاقتصاد والصناعة في منطقة الإسكوا

يشكل الضعف البنيوي للقطاعين الاقتصادي والصناعي في المنطقة أهم سبب لعجزها عن التكيُّف مع المتغيرات العالمية. ومن شأن هذا الضعف أيضا إعاقة الجهود التي تبذلها المنطقة لمواجهة تحديات السلام، والتحديات التي تطرحها متغيرات البيئة الاقتصادية الدولية. وخلال السبعينات والثمانينات، أدى النمو الاقتصادي للمنطقة الى تمويه العديد من مشاكلها البنيوية. واليوم بدأت هذه المشاكل تظهر بقوة، وتشكل تهديداً خطيراً للتنمية في المستقبل. وفيما يلي عرض مختصر للمشاكل البارزة في البنية الاقتصادية وفي القطاع الصناعي.

١- المشاكل الاقتصادية البنوية

تتميَّز معظم اقتصادات الدول الأعضاء في الإسكوا بالسمات التالية:

(أ) الاعتماد على العائدات النفطية. كثيراً ما يقال أن المصاعب التي شهدتها الثمانينات نجمت عن تدني أسعار النفط. إلا أن كل هذا التأثير السلبي لأسعار النفط، وفي جميع مؤشرات الأداء الاقتصادية، هو، بحد ذاته، أمر له دلالته. وضمن هذا السياق يظهر في استمرار الاعتماد المفرط على عائدات النفط أعراض الفشل الاقتصادي. وقد أدى هذا الاعتماد الى استشراء "داء عربي" تسبب في رفع قيم صرف معظم العملات في المنطقة، مما قوض من حجم الصادرات الصناعية الفعلية، كما ضخّم تكاليف الانتاج، وأثر سلبياً على الصناعة والزراعة المحليتين، وأغرق الأسواق المحلية بكميات كبيرة من الواردات الرخيصة مما أساء في نهاية المطاف الى ميزان المدفوعات، حتى في أغنى تلك الدول، وأوجد أنماطاً من الاستهلاك الكثيف التي لا يمكن تحمل استمرارها والتي لا ترتبط بتوفر مستويات انتاج عالية، كما أنه شجع الاستثمار في المشاريع الكبيرة التي كانت، في كثير من الحالات، غير ضرورية وغير منتجة، والتي أدت، في نهاية الأمر، الى ارهاق الاقتصاد بتكاليف صيانة كبيرة. بالاضافة الى ذلك فأنه ضخّم البيروقراطيات بحلقات متداخلة من الساعين وراء "الريع" المريح، وفصل الدخل عن الانتاج، وعرّض الاقتصادات المحلية للتقلبات الواسعة لسوق النفط العالمي الذي لم يكن للمنطقة أي تحكّم فيه؛

(ب) عدم تكافؤ الدخل والثروات داخل بلدان المنطقة وفيما بينها. ويظهر ذلك في محدودية القدرة الشرائية المحلية، وهي ظاهرة خفضت قدرة السوق المحلية على تحمل استمرار الانتاج المحلي، كما أضعفت الامكانات المتوفرة للمواطنين في مجالي الصحة والتعليم، مما أعاق نمو انتاجية اليد العاملة؛

(ج) الاعتماد الشديد على مصادر تمويل خارجية غير مضمونة، على حساب تنمية المدخرات المحلية أو ايجاد منافذ فعالة للمدخرات الإقليمية. فهذه المدخرات المحلية هي، في الواقع، منخفضة بصورة غير عادية. وقد تكون هذه الظاهرة هي الأبرز بين أشكال استنزاف التنمية الاقتصادية المستدامة في المنطقة. فليس من اقتصاد يمكنه أن يحقق النمو المتواصل إذا لم يتمكن من توليد موارد محلية قوية لتمويل التنمية. وجميع الاقتصادات الرفيعة الأداء في البلدان الحديثة التصنيع كانت تحقق معدلات ادخار عالية (في جمهورية كوريا، بلغ معدل الادخار ٣٧ في المائة). ومنتجو النفط في منطقة الإسكوا حققوا معدلات إدخار عالية جداً في السبعينات وأوائل الثمانينات، لكن تلك المعدلات انخفضت انخفاضاً حاداً منذ ذلك الوقت. والمعدل سلبي في الأردن، والاستثمار في هذا البلد يموّل من مصادر خارجية. ومعدلات الادخار المحلية تتدنى، في العديد من البلدان العربية، عن حصص الاستثمار في الناتج المحلي الاجمالي، مما يعني أن هذه البلدان تلجأ الى المعونة الخارجية أو الى الاقتراض لتمويل النشاط الاستثماري. وهذا بالتأكيد مسار من غير الممكن أن يستمر؛

ولذلك ليس من المستغرب أن تتلقى البلدان الأعضاء في الإسكوا أعلى مساعدة إنمائية رسمية، محسوبة للفرد، في العالم كله. فهذه المساعدة تشكل لديها نسبة تتجاوز الـ ٣ر٤ في المائة من الناتج المحلي الاجمالي. وجنوب الصحراء في افريقيا هي المنطقة الوحيدة التي ترتفع فيها نسبة المساعدة الانمائية الرسمية ضمن الناتج المحلي الاجمالي عن نسبيتها في منطقة الإسكوا. وقد ساهمت عائدات الموارد الطبيعية والمساعدات الأجنبية والمصادر الخارجية الأخرى للمساعدات، مجتمعة، في تقليل حوافز زيادة المدخرات الوطنية المستمدة من موارد الدخل المحلية، ومن غيرها. وثمة أدلة عديدة على أن البلدان التي تعتمد على الموارد الطبيعية

وعلى التمويل المكتسب بغير جهد تجنح الى التخلف عن الاقتصادات التي لا بدّ لها من الاعتماد على الأنشطة الانتاجية المحلية(٧٥).

ويظهر الاعتماد على مصادر التمويل الخارجية في ارتفاع مستوى مديونية الدول الأعضاء في الإسكوا. ففي عام ١٩٩٠، بلغت ديون مصر العامة الخارجية، وفقا لتقديرات متواضعة، نحو ٣٤ر٢ مليار دولار، أي ضعف حجم ديون جمهورية كوريا، وكان ذلك الدين أقل من ١ر٥ مليار دولار في عام ١٩٧٠. وبحلول عام ١٩٩٠، كانت الكويت قد راكمت ٣٤ مليار دولار كإجمالي ديونها الخارجية. وبلغت ديون الجمهورية العربية السورية نحو ١٦ مليار دولار، وديون الأردن نحو ٧ر٥ مليارات دولار. وبلغت نسبة الديون الخارجية الى الصادرات في جميع الدول العربية، في عام ١٩٩٠ أكثر من ١٨٠ في المائة، كما بلغت، في العام ذاته، أكثر من ٥٢ر٦ في المائة من الناتج القومي الاجمالي للمنطقة. والنسبة الأخيرة هي الأعلى بين جميع المناطق النامية، باستثناء بلدان افريقيا جنوب الصحراء. وتضيف خدمة الدين أعباء ثقيلة على الاقتصاد. وهذه الأعباء، كنسبة من الصادرات، تجاوزت ٢٤ر٤ في المائة في عام ١٩٩٠، بعد أن كانت ١٦ر٤ في المائة في عام ١٩٨٠. وتستهلك مدفوعات الفوائد وحدها ٨ر١ في المائة من حصيلة صادرات المنطقة. وبلغ متوسط معدلات الفائدة الحقيقية لهذه الديون ٧ر٧ في المائة في عام ١٩٩٠، أي بزيادة حوالي ١ في المائة عن متوسط معدلات الفائدة المفروضة على الديون الخارجية للدول ذات الدخل المنخفض والمتوسط. وبلغ المعدل المتوسط لأجل استحقاق الديون العربية الخارجية ١٣ عاماً في عام ١٩٩٠، مقارنة بـ ١٨ عاماً للدول ذات الدخل المنخفض والمتوسط، وكان المعدل ١٧ عاماً في عام ١٩٧٠. ويشير هذا الى أن عبء المديونية الخارجية في المنطقة يشهد ارتفاعاً. فالديون يجب أن تسدد بسرعة أكبر، ومعدلات الفائدة أعلى، وايرادات الصادرات التي يمكن التسديد منها آخذة في الانخفاض.

(د) ارتفاع مستويات الأمية، وخاصة في صفوف النساء، وانخفاض المستويات التعليمية في صفوف القوى العاملة؛

(هـ) الانفاق الضخم المفرط، وربما المهدور، على العتاد والنظم العسكرية؛

(و) الارتفاع الكبير لمعدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي، عموما، في منطقة الإسكوا بين عامي ١٩٦٥ و ١٩٨٠. لقد كانت منطقة شرقي آسيا والمحيط الهادىء وحدها التي حققت معدلات أعلى من ذلك. ويبدو أن ارتفاع هذه المعدلات في منطقة الإسكوا قد نجم عن ارتفاع أسعار النفط. وقد هبطت معدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي الى أقل من ٥ر٠ في المائة بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٩٠، فسجلت الأداء الأدنى بين كل المجموعات الإقليمية للدول النامية. وكان من أسباب هذا الأداء البائس شدة انخفاض معدلات النمو في الصناعة، ولكن السبب الرئيسي كان، مرة أخرى، هو الهبوط الحاد في أسعار النفط والانخفاض الكبير في مداخيل دول الخليج الغنية بالنفط؛

(ز) الواردات الغذائية في منطقة الإسكوا هي الأكبر بين مناطق العالم النامي جميعها. وقد تلقت معظم الدول الأعضاء في الإسكوا، أيضا، كميات كبيرة من المعونة الغذائية.

---

(٧٥) جيفري ساكس وأندرو وارنر، من معهد هارفرد للتنمية الدولية، الأدلة التي تثبت أن صادرات الموارد الطبيعية تتلازم سلباً مع النمو المرتفع على المدى الطويل. exports of natural resources are negatively correlated with high growth. *The New York Times*, 21 September 1995.

أما استهلاك الأسمدة في الهكتار الواحد -وهو بمثابة مقياس للزراعة العصرية- فهو أدنى من المتوسط في البلدان ذات الدخل المنخفض والمتوسط. وكما تبين مؤشرات الانتاج الغذائي -إذا اعتمدت الفترة ١٩٧٩-١٩٨١ كأساس- ان زيادات الانتاج بالنسبة للمنطقة هي أيضا أدنى من المعدل؛

(ح) نمو الاستهلاك العام بمعدلات لم يسبق لها مثيل في السبعينات، مدعوماً بعائدات النفط والمعونة المستمدة من البلدان الغنية بالنفط. لقد انخفضت جميع هذه المعدلات انخفاضاً حاداً بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٩٠. وتزايدت معدلات نمو الاستهلاك الخاص بين عامي ١٩٦٥ و ١٩٨٠، ثم انخفض معدل النمو بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٩٠. وكانت معدلات انخفاض الاستهلاك الخاص أقل حدة بكثير من معدلات انخفاض الاستهلاك العام خلال الفترة ذاتها. وتظهر أشد المصاعب الاقتصادية في معدلات النمو السلبية لاجمالي الاستثمارات المحلية. وكان الاعتماد المفرط لغالبية البلدان الأعضاء في الإسكوا على مصادر التمويل الخارجية لدعم استثماراتها المحلية هو سبب معدلات النمو السلبية في الاستثمار؛

(ط) توجُّه كل اقتصادات منطقة الإسكوا نحو التصدير. وتعتبر النسبة المئوية للتجارة الخارجية (الصادرات زائداً الواردات كنسبة من الناتج المحلي الاجمالي) مرتفعة جداً. وتسجل البلدان العربية المصدرة للنفط تسجل، بشكل نمطي، حصص تصدير تتجاوز ٤٠ في المائة، بل ٦٠ في المائة. كما أن الاقتصادات العربية غير النفطية تعتمد على التجارة بدرجة كبيرة. وهذا الموقع، الذي يقاس بحصة من الناتج المحلي الاجمالي لصادرات السلع أو المداخيل غير المندرجة بين عوامل الانتاج (تصدير المنتجين) هو أيضا مرتفع نسبياً. وربما تجدر الإشارة هنا الى أن ارتفاع حصة الصادرات في الناتج المحلي الاجمالي هو نتيجة للمداخيل غير المندرجة بين عوامل الانتاج أكثر منه نتيجة لتصدير البضائع؛

(ي) هبوط معامل التجارة والتصدير. بينما نمت صادرات منطقة شرقي آسيا والمحيط الهادىء بنسبة ٩ر٨ سنويا بين العامين ١٩٨٠ و ١٩٩٠، انخفضت صادرات المنطقة العربية بمعدل ١ر١ سنوياً. وعندما يؤخذ عام ١٩٨٧ كأساس، يتبين أن معامل التبادل التجاري (أي نسبة أسعار الصادرات الى أسعار الواردات) انخفض من ١٣٠ في عام ١٩٨٥ الى ٩٦ في عام ١٩٩٠. وقد استمر هذا التراجع الى أواسط التسعينات. وشهدت معظم مناطق العالم النامي تراجعات مماثلة في معامل تبادلها التجاري، لكن هذه التراجعات لم تكن بحدة التراجع الذي شهدته المنطقة العربية.

٢- المشاكل الهيكلية في الصناعة

ما يمكن قوله في سياق استعراض المشاكل الهيكلية التي أثرت سلباً على تنمية القطاع الصناعي هو التالي:

(أ) انخفاض مستويات البحث والتطوير وبطء معدلات نشر التكنولوجيا. وحدها مصر، بين البلدان العربية، نظمت برنامجاً ذا مصداقية نسبية للبحث والتطوير، ولكن بأداء أدنى من أداء منافسيها في العالم الثالث وأدنى بكثير مما هو مسجل في الدول المتقدمة النمو. وقد أبدت الدول الأعضاء في الإسكوا ميلاً عنيداً الى السعي وراء استيراد مشاريع تكنولوجية على طريقة المفتاح باليد، مع نقل محدود للمعرفة التقنية، أو دون نقلها، الى سوق العمل المحلي. وما زالت عدة بلدان أعضاء في الإسكوا بطيئة في اعتماد التكنولوجيات الحديثة؛

(ب) عدم وجود مجمّعات صناعية راسخة التناسق. لقد بات معروفاً على نطاق واسع أن المجمّعات الصناعية المترابطة تكتسب، في الأجل الطويل، مزايا تنافسية مستمرة. وعلى عكس ذلك، تتصف الهياكل الصناعية في البلدان الأعضاء في الإسكوا بالتجزؤ وضعف التناسق. وقد جرت بعض المحاولات الناجحة لبناء مدن صناعية كبيرة (على سبيل المثال، ينبع وجبيل في المملكة العربية السعودية)، ولكن ثمة حاجة الى أكثر من مجرد البناء على أساس التقارب التقني؛

(ج) نقص الشركات المتوسطة والكبيرة التي تقع مقارها الرئيسية في منطقة الإسكوا. كثيرا ما أدى تنظيم المصانع الفرعية التابعة للشركات المتعددة الجنسيات الى ضعف تنمية المهارات المحلية المرتبطة بهذه الفروع وتدني عدد الصناعات التي تنبثق عنها مقارنة بما هو عليه في سائر مناطق العالم. فالشركات الصغيرة لا تستطيع القيام بالبحث والتطوير، وهي من الهشاشة بحيث لا تستطيع دخول حلبة التنافس في أسواق عالمية تزداد عولمة؛

(د) تدني الاستثمار في التدريب وبطء اعتماد أشكال تنظيم مرنة لمواقع العمل، بالمقارنة مع دول نامية أخرى أكثر تقدما؛

(هـ) عدم كفاية تمويل الشركات ذات التوجه التكنولوجي والتصديري؛

(و) عدم توازن الهياكل الصناعية. هنالك عدد كبير من اقتصادات المنطقة لا يستطيع أن يتهيأ، بقوته الذاتية، لاجراء استثمارات مستمرة، ولا يمتلك القدرة على ايجاد بيئة تفتح فرصاً محلية للعمالة المحلية؛

(ز) الضآلة النسبية للنشاط الصناعي في معظم البلدان الأعضاء في الإسكوا. يبدو أن المنطقة تعتمد اعتماداً قوياً على انتاج المواد الأولية، ويبقى النشاط الصناعي فيها محدوداً أو راكداً. فقد بلغت المنتجات الأولية أكثر من ٩٨ في المائة من صادرات أعضاء الإسكوا في عام ١٩٦٥. وانخفضت هذه الحصة الى ٨٧ في المائة في عام ١٩٩٠. وتبين هذه النسبة العالية جداً ان الاعتماد هو على تصدير النفط. وفي عامي ١٩٦٥ و ١٩٨٠، كانت الآلات والمعدات تمثل أقل من ١ في المائة من اجمالي الصادرات. وتزايدت صادرات الكيماويات والنفط المكرر، وكذلك المنسوجات والملابس، ولكن هذه الزيادات بقيت متواضعة، خاصة إذا ما قورنت بمثيلاتها في مناطق نامية ناجحة أخرى. وبالنسبة الى معظم مناطق العالم، ارتفعت صادرات الآلات ومعدات النقل بين عامي ١٩٦٥ و ١٩٩٠، لكن منطقة الإسكوا لم تشهد مثل هذه الزيادة؛

(ح) تدني القيمة المضافة الصناعية، محسوبة للفرد، في منطقة الإسكوا عن متوسطها في الدول ذات الدخل المنخفض والمتوسط. فهذه النسبة أدنى بكثير من متوسطها في دول أمريكا اللاتينية والكاريبي، على سبيل المثال؛

(ط) هيمنة المنسوجات والملابس والصناعات الزراعية-الغذائية والكيماويات على القطاع الصناعي في منطقة الإسكوا. فحصص تصنيع الآلات ومعدات النقل متدنية جداً، أياً كان المعيار؛

(ي) حصول انخفاض حاد في الانتاجية الاجمالية لعوامل الانتاج (مخلفات الوظائف الانتاجية) وفي الانتاجية الجزئية لعوامل الانتاج (متوسط انتاجية المدخلات) في المنسوجات

والصناعات الهندسية في مصر بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٩٠. وقد كان هذان المؤشران متصاعدين في السبعينات. وليس هناك بيانات مقارنة عن سائر الدول العربية، ولكن يحتمل أن تكون تجربة الدول العربية في هذا المجال مشابهة لتجربة مصر.

وخاتمة القول أن اقتصادات البلدان الأعضاء في الإسكوا تفتقر اليوم، كما كانت تفتقر في عام ١٩٧٠، الى التنوع. ولا تزال الصادرات النفطية هي محرك الاقتصاد الوحيد في المنطقة. وتشكل الريعية ظاهرة واسعة الانتشار وغير مقتصرة على الدول الغنية بالنفط. ويوجد حالياً "اعتماد ثانوي" على عائدات النفط في جميع أرجاء المنطقة. وتساهم صادرات السلع والخدمات الصناعية المتجددة مساهمة متواضعة جداً في موارد التمويل الخارجية لدى جميع البلدان العربية. وتصدر بلدان منطقة الإسكوا غير المنتجة للنفط قواها البشرية المنتجة الى دول الخليج، لتتمتع بمزايا التحويلات التي يجرونها، وذلك على حساب تنمية الصادرات المحلية. أما النشاط الصناعي غير النفطي فمحدود ومبعثر وتقليدي وداخلي التوجه، ويتكل، من حيث التكنولوجيا المستخدمة على المصادر الخارجية. ولم تنم داخل المنطقة سوى قدرات تكنولوجية محدودة، مع وجود تحبيذ قوي لمشاريع "المفتاح باليد". أما الانفاق على البحث والتطوير فهو متواضع، هذا إن لم يكن غائباً كلياً. والتعاون الإقليمي عبارة عن شعار لا تسنده أية معاملات اقتصادية حقيقية. وغالبية البلدان الأعضاء في الإسكوا آخذة في الارتباط بمراكز اقتصادية غير عربية، غير مكترثة لجيرانها العرب. أما المديونية للخارج فهي هائلة، وقد بدأت تستنزف طاقات المنطقة. ولا تزال منطقة الإسكوا تراهن على صناعات عفا عليها الزمن وعلى أنشطة صناعية تتبع المفهوم "الفوردي"(*) القديم وتعتمد على المصانع التقليدية. وليس هناك أدلة، في معظم اقتصادات غربي آسيا على حلول الاقتصاد الجديد في الهياكل الصناعية. فالمدخرات المحلية غير كافية، ونادراً ما تستخدم لتمويل الاستثمار. وقد ترسخت عادات الاستهلاك العالي وغير المنتج في نظم التشغيل في غالبية المجتمعات العربية. ولا تزال نسبة الأمية مرتفعة جداً. وقد ارتفعت معدلات سنوات التعليم، ولكنها لا تزال أدنى بكثير من المعدلات المحققة في الدول النامية الناجحة الأخرى. أما السياسات الصناعية فهي إما بالغة التشدد أو غائبة كلياً.

ومن الأكيد أن هذه المشاكل جدية، وأن أي إطار للسياسة الصناعية العامة لن يقدم الكثير لمعالجتها. ولكن فهم الاشكالات التي وقعت، والإقرار بأن الحلول التبسيطية والمستعارة لن تكون كافية، سيكون لهما أهمية حيوية لعكس وجهة آليات العمل السلبية المسؤولة عن تباطؤ المنطقة وتخلفها.

٣- إطار عام لاستراتيجية صناعية

يعتمد مستقبل اقتصاد غربي آسيا على العمل الجماعي وعلى كيفية مواجهة الحكومات وأصحاب الأعمال والمستثمرين والعمال والمجتمعات المحلية للتحديات المطروحة عليهم.

وهناك حاجة ماسة الى اتفاق واسع القاعدة بين بلدان المنطقة حول ما يجب القيام به لاحراز النجاح في الاقتصاد العالمي الجديد. فهذه البلدان تحتاج الى بلورة حس مشترك فيما يتعلق بالأهداف، ورؤية مشتركة تساعدها على تحسين انتاجيتها وقدراتها التنافسية في العالم

(*) Fordist، نسبة الى اسم فورد.

وكذلك على تحسين هياكلها ومؤسساتها والمستوى المعيشي لعامة الناس. ان العمل المنفرد الذي تقوم به دولة في المنطقة عمل ضروري، ولكنه ليس كافياً، وسيبقى دائماً صغيراً وعديم الأهمية في الأسواق العالمية الحالية، قياساً بعمل الشركات المتعددة الجنسيات العملاقة الموجودة الآن. وتحتاج البلدان الأعضاء في الإسكوا الى سياسة صناعية جماعية وتعاونية وابتكارية تكون جزءاً من خطة أوسع للتجديد الاقتصادي. وليس المقصود بهذا الجهد هنا وضع مخططات مفصلة للاقتصاد، ولا تهيئة تشكيلة من البرامج الحكومية المكلفة، بل توفير إطار عام يمكّن جميع قطاعات المجتمع من العمل سوية كشركاء. فالمخططات الضخمة والبرامج الحكومية الكبيرة لم تؤتِ الثمار التي كانت متوقعة منها في المنطقة. وبينما كان بعض هذه المخططات والخطط ضرورياً في المراحل الأولى من التنمية، أصبحت هذه المخططات غير صالحة في الوقت الحاضر. فالتنمية عملية أشد تعقداً من أن يضطلع بها قطاع واحد بمفرده.

وتتأتى الحاجة الى إطار صناعي جديد من أربعة عوامل أساسية:

(أ) ان البيئة الاقتصادية العالمية تتغير باستمرار؛

(ب) ان الاقتصاد العربي يجب أن يتغلب على بعض المشاكل الهيكلية العويصة؛

(ج) أنه يجب توليد مزايا تنافسية جديدة؛

(د) أنه يجب اقامة مجموعات تتمثل فيها كتل الحد الأدنى -كتل حرجة- في المجالات الاستراتيجية.

(أ) <u>تعزيز أساسيات القدرة التنافسية</u>

يجب أن تبتعد منطقة الإسكوا عن الاقتصادات "الريعية" التي نشأت من ازدياد عائدات النفط في السبعينات. فما كان يعتبر ميزة في الماضي يمكن أن يصبح عاملاً معوقاً في المستقبل. ولا بد لاقتصاد المنطقة من أن يرتكز على هيكلية صناعية متنوعة وعلى أنشطة مرتفعة الانتاجية توفر قيمة مضافة مرتفعة وانتاجاً متجدداً. وسيتوقف هذا بصورة متزايدة على بناء قدرات الابتكار والتجديد؛ فضلاً عن المهارات الريادية والتقنية، وعلى الدخول الى الاقتصاد الجديد بقرار مسبق واضح وبشكل كامل. ولا بد لبلدان المنطقة، لكي تنتقل الى تحقيق القيمة المضافة المرتفعة والمتجددة، من بناء أساسيات قدرتها التنافسية وتعزيزها، وهذا يتطلب اتباع سياسات للاقتصاد العام وسياسات قطاعية خارج القطاع الصناعي. ولن يترسخ هذا الأخير في اقتصاد المنطقة بدون التأثير المساعد الذي يحدثه وجود بيئة اقتصاد عام ملائمة تشمل ما يلي:

(١) الانطلاق في حملات واسعة النطاق لمحو الأمية؛

(٢) تحسين أنظمة التعليم وإضفاء التوازن عليها وإصلاحها؛

(٣) التخلص الجاد من البيروقراطية وتقليص الاجراءات الإدارية؛

(٤) اعطاء المقدرة للقطاع الخاص وللمبادرات المجتمعية، من خلال الشراكة مع القطاع العام؛

(٥) بناء سياسات عامة ومؤسسات فعالة لتشجيع المدخرات المحلية وتنميتها؛

(٦) رفع مستوى المهارات (التعلم بالممارسة وبواسطة البرامج التدريبية المكثفة)؛

(٧) زيادة القدرات التكنولوجية المحلية (بناء مراكز ريادية وحاضنات تكنولوجية)؛

(٨) توسيع الروابط والشبكات داخل كل دولة وفيما بين الدول العربية؛

(٩) بناء قدرات بالمستوى الدولي؛

(١٠) زيادة حصة الاقتصاد الجديد؛

(١١) الابتكار والتجديد المتواصلان.

ويشكل كل من هذه العناصر موضوعا بذاته يتطلب بحثاً موسعاً، بينما المقصود هنا هو تقديم موجز عام للأساسيات التي يجب أن تناقش. وقد أختيرت هذه المتغيرات لأنها عناصر ثبتت مساهمتها في نجاح سائر البلدان المتقدمة والسريعة النمو. فهي تعالج، مباشرة، مكامن الضعف الملحوظة في اقتصادات غربي آسيا، وتبني على مكامن القوة في المنطقة، وذلك كوسيلة للرد على التحديات التي تواجهها، ولتحقيق الكثير من المكاسب غير المباشرة والثانوية في جميع اقتصادات المنطقة.

وسيترتب على التركيز على أساسيات القدرة التنافسية وزيادة الأنشطة ذات القيمة المضافة، المنفصلة عن الاعتماد على الموارد الطبيعية، آثار ملحوظة بالنسبة الى حصول التغيير في مجمل الاقتصاد - في مجال الأعمال، وفي القطاعات، وبالنسبة الى الحكومات منفردة والمؤسسات الإقليمية، والى اقتصاد ومجتمع المنطقة كلها.

وسيظل على الحكومات أن تعمل في المجالات الحيوية التالية، التي يمكن أن تفسح المجال لقيام مجتمع قادر على دخول حلبة المنافسة:

(١) تغيير دور الاستثمار وتركيبته، بزيادة التأكيد على الاستثمار في الموارد البشرية: الاستثمار في الانسان وفي التدريب وفي المعرفة؛

(٢) تغيير علاقة القطاع العام بالقطاع الخاص: التأكيد على تنمية الاستراتيجيات القطاعية، والمجموعات الاستراتيجية للشركات، والمبادرات المجتمعية والتعاون الإقليمي؛

(٣) تغيير أساليب إدارة التغيير الاقتصادي: ايجاد صيغ ناجحة وإقامة أنظمة مرنة من أجل اقتصاد أكثر قابلية للتكيُّف؛

(٤) تغيير هيكلية البيروقراطية: التأكيد على الكفاءة والجدارة والمساءلة والشفافية والنزاهة؛

(٥) تغيير ميزان القوى بين القطاع العام والمجتمع المدني: التأكيد على التوازن وتمكين المؤسسات التي تؤدي دور الوسيط بين الدولة والمواطنين.

(ب) زيادة القيمة المضافة

ولا تستطيع الحكومات أن تنفرد في انتهاج السياسات بالرغم من الدور الحيوي المنوط بها في عملية التنمية الاقتصادية، بل ينبغي اتباع نهج جماعي لتطوير اقتصاد يستطيع الارتقاء والتحرك باستمرار نحو زيادة القيمة المضافة، بحيث يكون متوافقا مع المجالات التي تستجد في الاقتصاد الدولي.

والسياسة الصناعية المحددة هنا ليست ميزانية، ولا سياسة توازن قصيرة الأجل، بل انها ليست خطة. إنها إطار عام يهدف الى ايجاد رؤية مشتركة وحس اتجاه مشترك من أجل رسم الطريقة التي يمكن بها لجميع قطاعات الاقتصاد والمجتمع أن تعمل معاً.

والقيمة المضافة هي الفرق بين إجمالي مبيعات الصناعة وتكلفة المواد الخام والسلع والخدمات التي تشتريها من الصناعات الأخرى. فكلما ارتفعت القيمة المضافة، ازداد الدخل الذي يمكن أن يتشارك فيه أصحاب المشاريع والأيدي العاملة والحكومة. ويمكن للشركات أن تحقق المزيد من القيمة المضافة بزيادة الكفاءة وتقليل التكاليف. أو يمكنها أن تنتج ما له قيمة أكبر عند زبائنها. وتتضمن أنشطة زيادة القيمة المضافة إدخال التحسينات المستمرة في التصميم، والهندسة، والبحث والتطوير، والتدريب، والتسويق، ومراقبة النوعية، وتقديم الخدمات الى الزبائن. وتوجد نشاطات أخرى مثل الابتكارات التنظيمية، وزيادة المرونة في مكان العمل، واعتماد أحدث التكنولوجيات، وتقليص مدد الدورات الانتاجية، وكل ذلك من شأنه إحداث تخفيض هائل في التكلفة أو في المدخلات المادية، وبالتالي زيادة القيمة المضافة.

وليس التحرك نحو زيادة القيمة المضافة حدثاً يقع مرة واحدة أو مقصداً يُتجه اليه مرة واحدة. انه عبارة عن عملية مستمرة. وتأتي هذه الزيادة ثمرة للقيام بأشياء مختلفة بأساليب مختلفة. وفي منطقة الإسكوا، يمكن التحرك نحو زيادة القيمة المضافة في الاتجاهات الرئيسية التالية:

(١) التوقف عن الاعتماد الحصري على النفط والانتاج المرتبط بالنفط. فالقيمة المضافة تزداد، في الواقع، عند انشاء الصناعات الخلفية والأمامية في تصنيع النفط، وهو أمر يجب استغلاله. لكن منطقة الإسكوا يجب أن تزداد ابتعاداً عن النفط وعن الاعتماد على الموارد الطبيعية. وهي بحاجة الى ذلك من أجل تنويع الهيكليات الاقتصادية، والأسواق، والقدرات التكنولوجية، والمهارات، ومن أجل تفادي الريعية المتفشية في الاقتصاد العربي؛

(٢) تقوية المشاركة في الاقتصاد الجديد، حيث الصناعات تنمو نمواً سريعاً، وتتقلب أقل، وتولد معارف جديدة؛

(٣) تأكيد القدرة على التجديد (الاستدامة). فلا جدوى من إقامة أسس صناعية على موارد غير متجددة ستختفي في عهد أحفاد الجيل الحالي؛

(٤) يتطلب التحرك نحو زيادة القيمة المضافة كثيراً من البحث والتطوير، والتركيز على القدرات التكنولوجية. وهذه هي، بالتحديد، المجالات التي يكمن فيها الضعف الهيكلي الأساسي في اقتصاد المنطقة اليوم؛

(٥) ويجدر بالاشارة أن الاعتماد على الأجور المنخفضة لدخول حلبة التنافس في السوق العالمية لم يعد أمراً ممكناً. فواقع الأجور في المنطقة يتأثر بضغط الأجور والوظائف البديلة في دول الخليج، وهو ضغط مرتفع نسبياً.

وان التحرك نحو اقتصاد أكثر تنوعاً وذي قيمة مضافة أعلى ليس بمسألة تقرر فيها الحكومات أي الصناعات ستكون "الرابحة" في المستقبل وأيها ستكون "الخاسرة". بل ان مفهوم زيادة القيمة المضافة يهم جميع المشاركين في الاقتصاد. والواقع أنه يتوجب على البلدان الأعضاء في الإسكوا أن تشجع التحول نحو زيادة القيمة المضافة بتعزيز أساسياتها التنافسية. وسيتوقف الأمر أيضا على ايجاد البيئة الاقتصادية الملائمة لنمو المبادرات ولقدرة أصحاب المبادرات على الخيار. وتنمو هذه البيئة أيضا من خلال زيادة المعرفة بالاقتصاد الجديد ومواصلة تنمية القدرات التكنولوجية المحلية والإقليمية، وتقوية البنى التحتية التكنولوجية للمنطقة بواسطة الترويج لانشاء مراكز عربية ريادية للتكنولوجيا. ويمكن أن تقوم الجامعات، وحتى المؤسسات الصناعية، باستضافة مثل هذه المراكز. فالحكومات في جميع أنحاء العالم ترعى وتشجع نمو وانتشار الحاضنات التكنولوجية، التي تتطور فيها الاختراعات الصغيرة وتنقل منها الى السوق. ولا تنفصل تنمية القدرات التكنولوجية عن نشر التكنولوجيا. والحالة السائدة، حتى في أكثر الاقتصادات تقدماً، هي أن الشركات لا تستثمر منفردة في البحث والتطوير اللذين هما الأمثل بالنسبة الى الاقتصاد. ولهذا تدعى الحكومات الى دعم هذه المبادرات. وقد تبين أن الاعفاءات الضريبية المؤقتة أقل فعالية من الدعم المباشر. ومن الأمثلة على الدعم المباشر انشاء المراكز الريادية أو الحاضنات التكنولوجية.

(ج) <u>اعتماد سياسة جديدة تجاه الشركات عبر الوطنية</u>

قد يكون الاستثمار الأجنبي ذا فائدة عامة لا لبس فيها للاقتصاد الوطني، وقد لا يكون كذلك. فهو مفيد عندما يساهم في تطوير الأنشطة القطرية التي تقوم بها المؤسسات الفرعية التابعة للشركات عبر الوطنية في المنطقة. وأحيانا تكون للشركة العالمية عدة مراكز -بحيث تستضيف بلدان مختلفة مراكز لأنواع مختلفة من الأعمال. ويفترض في الشركات عبر الوطنية أن تولد مكاسب كافية للاقتصاد المحلي. وتميل هذه المكاسب الى الازدياد عندما تعطي الشركات المذكورة "تفويضات مختصة للانتاج"، أو ترتيبات مشابهة لفروعها في المنطقة. وبغياب التعاون والتكامل الاقتصادي العربي الجاد، تنعدم الفرصة الحقيقية للاستثمار الأجنبي الجاد والمنتج في العالم العربي.

وان الانتاج المجزأ (حيث يُناط بالبلدان النامية تصنيع اجزاء مختلفة من المنتج)، وسوء استغلال الامتيازات السياسية، والاعفاءات الضريبية المؤقتة، ومعاملة البلدان النامية وكأنها بالوعات بيئية، قد قللت من المكاسب التي يجلبها المستثمرون الأجانب والشركات عبر الوطنية في السعي لتحقيق انتاج متجدد ذي قيمة مضافة اعلى. وما يؤمل هو أن تصر بلدان المنطقة

على الحصول من الشركات عبر الوطنية على التفويضات المختصة بالانتاج وعلى إقامة مراكز للتصنيع المحلي، وعندئذ فقط ستساهم الفروع التابعة لهذه الشركات عبر الوطنية في تسريع مسار التنمية الاقتصادية، وذلك بتوسيع مجمل المهارات التكنولوجية المتاحة للصناعات الأخرى في منطقة الإسكوا. وبالاضافة الى ذلك، تساعد مراكز التصنيع المحلية على إقامة روابط قوية مع غيرها من الشركات والقطاعات العربية المحلية والإقليمية في سعيها الى الابتكار المستمر، كما يزداد احتمال أن تطالب هذه المراكز الموردين العرب المحليين والإقليميين بالابتكار وأن تدعم هذا الابتكار، وأن يكون لديها معلومات قيِّمة عن التطورات الصناعية المستقبلية لكي تتشاطرها مع الشركات الأخرى.

وينبغي انشاء مكتب عربي لتنمية الاستثمار يتفاوض مع المستثمرين الأجانب بالنيابة عن المنطقة، ويقلص التنافس المؤذي والضار فيما بين العرب على نفس المستثمرين، ويحصل على شروط أنسب للاقتصادات المحلية.

(د) تعزيز التعاون الإقليمي

تظهر المشاريع الصغيرة والمتوسطة ميلاً قوياً الى الانخراط في البحث والتطوير والى الابتكار. ولكن ليس في منطقة الإسكوا شركات كثيرة ذات حجم مناسب. والسبب في ذلك هو أن غالبية الاقتصادات القطرية في البلدان الأعضاء في الإسكوا هي أصغر من أن تتيح الوصول الى أحجام انتاجية فعالة. فالمشاريع الموجودة في المنطقة صغيرة لأن أسواق الدول صغيرة. والتحرك باتجاه الأسواق العالمية يتطلب أكثر من فعالية الحجم، مع أن هذا العامل الأخير ضروري كذلك من أجل ميزات تنافسية أخرى. وربما كانت إقامة الشبكات والروابط بين الشركات طريقة غير مباشرة للتغلب على المصاعب المتعلقة بالحجم. فشبكات الشركات والصناعات والمؤسسات هي أقدر على الفوز بالميزة التنافسية من شركة ما أو صناعة ما بمفردها. وتتسم هذه الشبكات بتداخل علاقات التنافس والتعاون، مما يساعد على ايجاد الميزة التنافسية بتحفيز نقل التكنولوجيا، والابتكار المستمر، وتطوير المهارات، والتدريب. ويمكن لأوجه التضافر التي تتولد من التعاون بين الشركات والمؤسسات أن تطلق مبادرات تعاون جديدة بين البلدان الأعضاء في الإسكوا، وأن توجد مصالح مستقرة في التعاون الإقليمي، وتوطد تكامل الأسواق والطاقات. ومن خلال التعاون تستطيع الشركات تنفيذ مشاريع أو استثمارات أكبر من أن تنفذها -أو من أن تنفذها بفعالية- شركة واحدة. ومن شأن التعاون أن يمكِّن الشركات من القيام بمبادرات تكاملية واجراء استثمارات متضافرة. كما أن تدفق المعلومات التي ترشد القرارات الاستراتيجية يزداد سرعة من خلال الروابط والشبكات. وتميل الشبكات الى التكتل وتهيئة مبادرات مساندة جديدة. ومع أن الروابط تقدم العديد من المكاسب للشركات، لم تقدم الشركات العربية بعد على استغلال هذه المكاسب الكامنة استغلالاً تاماً، إذ أن الروابط التي أقيمت حتى الآن لا تزال قليلة.

وينبغي لبلدان المنطقة أن تؤسس صناديق للشراكة القطاعية وأن تسير في مبادرات قطاعية أخرى فيما بين القطاعات الخاصة على المستوى الإقليمي، من أجل تعزيز شبكاتها وتكثيف اتصالاتها. كما أن هناك حاجة الى مزيد من الاستثمار الحكومي في أنواع من البنية التحتية تختص بشبكات محددة، وخاصة في البنية التحتية للمعلومات.

وتواجه المشاريع الصغيرة صعوبات خاصة في بناء القدرات على مستوى العالم، بسبب نقص المعلومات والمعرفة التقنية وأموال الاستثمار. وان نجاح هذه الشركات ونموها على المدى الطويل كثيرا ما يكون رهناً باستفادتها من التجارة الدولية ومن الفرص المتاحة للاستثمار ولاكتساب التكنولوجيا. ولذلك ينبغي للبلدان الأعضاء في الإسكوا أن تنشىء مكاتب لترويج التجارة في مواقع دولية رئيسية، أو أن تستخدم سفاراتها لأداء هذه الوظائف. إلا أن ذلك يفترض مسبقاً أن تقام بين هذه الشركات، عبر الدول، تحالفات لتتشارك ضمن اطارها في الحملات التسويقية وفي المعرفة التقنية والمعلومات. وينبغي أن تشمل هذه التحالفات شركات أجنبية أيضاً. والتحالفات المشار اليها هي التي يمكن أن توفر إمكانية الوصول الى الأسواق الدولية والى التكنولوجيات الجديدة.

٤- ملخص وخاتمة

لقد أضعف الاعتماد المفرط على الموارد الطبيعية ما لدى البلدان الأعضاء في الإسكوا من حوافز تدفعها الى تنويع اقتصاداتها، وانشاء قدرات صناعية بديلة، والترويج للصناعات الموجهة نحو التصدير، وتشجيع المدخرات المحلية، وتثبيت الدخل على أسس انتاجية صلبة. فالأنشطة والهياكل الاقتصادية التقليدية أستبقيت، والاعتماد على مصادر التمويل الخارجي تعمّق، والأداء الاقتصادي تراجع. وقد أدت عائدات النفط المرتفعة الى تحسينات هامة في الصحة والتعليم والبنية التحتية في كل أنحاء منطقة الإسكوا، لكنها أوهنت حافز استغلال هذه الانجازات. ويمكن تشخيص الأداء الاقتصادي للمنطقة في الثمانينات بأن هناك "داءاً عربياً"، شديد الأذى، أعمق من "الداء الهولندي" الذي أصاب هولندا في الأربعينات، بعد اكتشاف الغاز الطبيعي وتسويقه. فالبلدان الأعضاء في الإسكوا لديها هياكل صناعية ضعيفة، ومعدلات أمية مرتفعة، ومهارات صناعية محدودة، ومعدلات إدخار منخفضة، ومستويات منخفضة من الصادرات الصناعية، وقصور في البحث والتطوير، ومديونية عالية، وشركات صغيرة معدودة تملك خبرة دولية محدودة، وتقوم بتعاون وتجارة اقليميين محدودين، وتعتمد اعتماداً شديداً على الحكومات، كما ان فيها بيروقراطيات غير كفوءة، وقطاعاً خاصاً يشارك مشاركة محدودة، وفوق ذلك كله بيئة اقتصادية دولية غير مؤاتية وربما معادية. ثم أن أساسيات القدرة التنافسية للمنطقة ما زالت ضعيفة وناقصة. إلا أن بالامكان، رغم هذا، قلب الاتجاهات الاقتصادية السلبية. ورغم ان الجهود المطلوبة لذلك هائلة والظروف غير مؤاتية، ولكن الأمر ليس مستحيلاً.

ويستلزم الإطار العام للاستراتيجية الصناعية الذي صيغ هنا جهودا متضافرة من جميع المشاركين في النشاط الاقتصادي ومن جميع البلدان الأعضاء في الإسكوا. فالتعاون الإقليمي مسألة حيوية. وتضافر الصناعات مسألة حاسمة. والتحرك نحو النشاطات ذات القيمة المضافة الأعلى بات ضرورياً. ولا بد من زوال الريعية من آليات تشغيل المجتمع والاقتصاد. ولا بد أيضا، لتأمين مستقبل أكثر أمناً واستدامة، من ايجاد توازن سليم بين كل العوامل التالية: هياكل الانتاج، التوزيع الإقليمي للاستثمارات، الدخل والاستهلاك، الادخار والاستثمار المحليين، والمداخيل والانتاج. ثم أن تقليص الاعتماد الشديد على الموارد الطبيعية يستلزم إكمال ريع هذه الموارد بمصادر دخل أخرى، وخصوصاً مصادر انتاج متجددة. ومن الأنشطة الرئيسية التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار للمستقبل، الصناعات القائمة على المعرفة. كما يجب تأسيس شبكات وروابط تربط بين الشركات والدول. فالعمل الجماعي في مواجهة تناقص قدرة المنطقة على التفاوض في المجالين السياسي والاقتصادي هو خيار عاقل.

وهذا الإطار العام ليس مخططاً للاقتصاد ولا هو برنامج حكومي. انه، أولاً وقبل كل شيء، تشخيص مؤلم لاخفاقات المنطقة الاقتصادية في الثمانينات، ومحاولة لوضع الخطوط العريضة لرؤية هدف مشترك يتطلب أن يعمل الجميع، منسجمين، لتحقيقه. لقد أتقنت البلدان الأعضاء في الإسكوا العمل الفردي، والسعي الى تحقيق المصالح الخصوصية، وتشتيت الجهود. ان التحديات صعبة وكثيرة، ولكن ثمار النجاح ستكون وفيرة. أما ثمن الفشل فهو الخضوع والتبعية.

نتائج جولة اورجواي وآثارها على دول الإسكوا

إعداد
محسن هلال
مستشار إقليمي - الإسكوا

مقدمة

احتل موضوع الجات في الآونة الأخيرة مكاناً بارزاً في اهتمامات الرأي العام والمتخصصين في شئون التجارة الدولية حيث اختلفت الآراء وتعددت الاجتهادات حول تقييم آثار الاتفاقية الجديدة على الدول النامية بما فيها دول الإسكوا. وفي الحقيقة أنه منذ الاعلان عن التوقيع على الوثيقة الختامية التي تتضمن نصوص اتفاقات جولة أورجواي في ١٥ نيسان/ابريل ١٩٩٤ في مراكش بالمغرب احتل موضوع الجات مكان الصدراة في دول العالم مشرقه ومغربه حيث أن مجموعة الاتفاقات التي تم التوصل اليها بعد ٧ سنوات من المفاوضات المستمرة بين أكثر من مائة دولة قد انتهت بوضع نظام تجاري عالمي يتميز عن الجهود الدولية السابقة بعدة ملامح رئيسة أهمها:

١- تحول الجات من اتفاقية الى "منظمة التجارة العالمية WTO" مع اتساع نطاقها لتشمل تجارة الخدمات، بالاضافة الى الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية، والاستثمار، بالاضافة الى المجال التقليدي لاتفاقية الجات السابقة وهو التجارة الدولية في السلع.

٢- زيادة عدد الدول المشاركة في هذا النظام ليصل الى ١١٧ دولة وهي التي وقعت على اعلان مراكش في نيسان/ابريل ١٩٩٤، ومن المنتظر أن يزداد خلال السنوات القليلة القادمة بعد انضمام عدد آخر من الدول تتمتع بصفة المراقب، وعدد آخر من الدول تقدم بطلبات للانضمام ومن بينها روسيا الاتحادية ودول الكومنولث الجديدة والصين الشعبية والمملكة العربية السعودية والأردن وغيرها.

٣- تغيير المناخ السياسي والاقتصادي الدولي بعد انتهاء عصر الكتلتين مع اتجاه دول العالم على تبني سياسات السوق بما في ذلك دول شرق أوربا والدول النامية مع اعادة الهيكل الاقتصادي والأخذ بسياسة تحرير التجارة الخارجية.

٤- وجود نظام فعال لتسوية المنازعات التجارية بين الأعضاء بما في ذلك الحق في اتخاذ اجراءات انتقامية تجارية.

كان الاهتمام العالمي باتفاقيات الجات الأخيرة مشوباً بشيء من الحذر حول آثارها خاصة بالنسبة للدول النامية وبالذات تقويم آثارها الايجابية والسلبية على سياسات الاصلاح الاقتصادي في كثير من تلك الدول التي اتخذت بعض الاجراءات الاقتصادية ومن بينها الاتجاه نحو تخفيض التعريفة الجمركية على عدد من السلع، مع التخلي عن سياسات تقييد الاستيراد، بذل جهود مضاعفة لتشجيع الصادرات الوطنية الى الأسواق الخارجية.

ومع أهمية تقييم ما تم التوصل اليه من اتفاقات وضعت أسس وقواعد النظام التجاري الدولي الجديد ليبدأ تطبيقها اعتبارا من عام ١٩٩٥ فور قيام منظمة التجارة العالمية WTO التي ستتولى ادارة هذه الاتفاقات الجديدة، ولتحل محل اتفاقية الجات التي ستذوب داخل المنظمة الجديدة الا أن عملية التقييم المطلوبة يجب أن تقوم على أساس فهم لقواعد اتفاقية الجات (١٩٤٧) حيث أن مجموعة الاتفاقات الجديدة تقوم على نفس الأسس والقواعد السابقة، مع تفسير وتحديد لتطبيقها وفقا للممارسة الفعلية لها، مع توسيع مشمولها ليشمل قطاعات جديدة في السلع الزراعية والمنتجات النسجية والخدمات وحقوق الملكية الفكرية.

ومن الطبيعي أن يتزايد اهتمام دول الإسكوا بهذا الموضوع حيث أن معظم دول المنطقة لم تهتم بالانضمام الى اتفاقات الجات - قبل بداية جولة أورجواي ١٩٨٦ - ويرجع ذلك أساسا الى عدم تنوع صادرات الاقليم واعتماده أساسا على تصدير النفط الخام وعدد محدود من السلع الزراعية والقليل من السلع الصناعية ومن ثم لم تكن هناك حاجة ملحة لطلب الانضمام لاتفاقية الجات التي تضمن لاعضاؤها استمرار نفاذ سلعها الى أسواق الدول الأخرى أعضاء الاتفاقية.

في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات أتجهت معظم دول الإسكوا نحو الاهتمام بدراسة عضويتها في النظام التجاري الدولي حيث أنه مع زيادة الاهتمام بتنوع الانتاج المحلي والاتجاه نحو التصدير في اطار خطط قطرية للاصلاح الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية شملت معظم دول الاقليم، ومع ما انتهت اليه جولة أورجواي من نتائج أهمها شمول قطاع التجارة في الخدمات والجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية وظهور منظمة التجارة العالمية التي تنظم التجارة الدولية بين أعضاؤها بما لا يقل عن ٩٣ في المائة من حجم التجارة الدولية في العالم.

كان لهذه التطورات الاقتصادية، ولتحرك المنطقة نحو السلام، مع زيادة الاهتمام بموضوعات التنمية الاقتصادية بشكل عام، الأثر الواضح في ازدياد الحاجة لأعداد دراسات جادة حول أهمية عضوية دول الإسكوا في منظمة التجارة العالمية.

اتخذت بعض دول الإسكوا خلال عامي ١٩٩٤/٩٣ قرارات بالانضمام الى منظمة التجارة العالمية التي انشأت عام ١٩٩٥ عقب نجاح جولة أورجواي حيث تمكنت كل من البحرين، الامارات العربية المتحدة، قطر من طلب العضوية الكاملة بعد أن كانت أعضاء بحكم الواقع De Facto (حيث كانت تطبق قواعد اتفاقية الجات خلال فترة ارتباطها اقتصاديا مع انجلترا)، كما أبدت كل من المملكة العربية السعودية، والأردن رغبتها في الانضمام الى النظام التجاري الدولي وما يحكمه من اتفاقات انتهت بها جولة أورجواي، كما أن بعض الدول الأخرى مازالت تدرس هذا الموضوع بكافة جوانبه قبل اتخاذ قرار في شأنه.

تهدف هذه الورقة الى اعطاء رؤية عامة وموجزة عما توصلت اليه اتفاقات جولة أورجواي كما وردت بالوثيقة الختامية[١] التي وقعت في ابريل ١٩٩٤ بمراكش والتي يتعين على الدول التي ترغب في الانضمام قبولها كحزمه واحدة، كما يتعين على الدولة التي ترغب في العضوية تقديم التزامات محددة في مجالي السلع والخدمات، ومن الأهمية الاشارة أن تعدد وتشابك الاتفاقات التي انتهت اليها جولة أورجواي يتطلب اعداد دراسات تفصيلية لبحث آثارها

---

(١) يوضح ملحق (١) بيان بالاتفاقات التي تضمنتها الوثيقة الختامية لجولة أورجواي.

على القطاعات المختلفة للاقتصاد والى تحليل للالتزامات التي قدمتها الدول الأخرى حيث تمثل الفرص المتاحة للتصدير في مجال السلع (ومن بينها الزراعة، المنسوجات،السلع الأخرى)، والخدمات بقطاعاتها المختلفة: الخدمات المالية، النقل والمواصلات، السياحة، حركة الأشخاص الطبيعيين ... وغيرها من القطاعات التي تهم دول المنطقة تصديريا.

تتناول هذه الورقة موضوع نتائج جولة أورجواي وآثارها على دول اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا) في النقاط التالية:

(أ) نبذة تاريخية تتضمن فكرة الجات والمفاوضات السابقة على جولة أورجواي.
(ب) أهم نتائج جولة أورجواي في المجالات المختلفة.
(ج) آثار نتائج جولة أورجواي على دول الإسكوا.

ألف- نبذة تاريخية

وقعت الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) ٢٣ دولة في ٣٠ تشرين الأول/أكتوبر ١٩٤٧ وبدأ سريانها في أول كانون الثاني/يناير ١٩٤٨ وتضمنت أحكاما خاصة باقامة التوازن بين حماية الانتاج المحلي، وزيادة معدلات التجارة الدولية، حيث وضعت التزامات وحقوق للأطراف المتعاقدة خاصة بتحرير التجارة الدولية.

وأهم أحكام الاتفاقية بايجاز شديد:

١- شرط الدولة الأكثر رعاية .. MFN يرتب حقوق لكافة الأطراف المتعاقدة بالاتفاق بالتطبيق الفوري لأية ميزة أو تنازل جمركي تقدمه احدى الدول لأي طرف آخر، مع بعض الاستثناءات الخاصة بالتجمعات الاقليمية، والمرونة الممنوحة للدول التي تعاني من عجز مؤقت في ميزان المدفوعات بالاضافة الى المرونة التي منحت للدول النامية في مراحل لاحقة من اتفاقية الجات ١٩٤٧.

٢- المعاملة الوطنية .. وذلك بالالتزام بعدم التفرقة في المعاملة بين السلع الوطنية، والمستوردة حيث تقضي الاتفاقية بأنه بعد سداد الرسوم الجمركية تتمتع السلعة المستوردة من حيث القوانين والقواعد وفرض الضرائب والرسوم بنفس معاملة السلع الوطنية.

٣- اعتبار التعريفة الجمركية الأسلوب المشروع لحماية الصناعة الوطنية وفقا لظروف كل دولة بشرط احترام التزامات كل دولة على النحو الذي سنعرضه بايجاز في فكرة اتفاقية الجات.

٤- عدم اللجوء الى تقييد الواردات بحصص، فيما عدا الحالات الخاصة الواردة بنصوص الاتفاقية خاصة للدول النامية التي تعاني عجز ميزان المدفوعات، على شرط أن يسمح باستيراد كميات تجارية وأن يكون القيد معلنا ومؤقتا لفترة العجز وتقره الأطراف المتعاقدة في الاتفاقية.

٥- استثناء قطاع التجارة الدولية في المنسوجات من مبادئ الجات، وذلك بموجب اتفاقية المنسوجات MFA كما أن عدد من الأطراف المتعاقدة قد حصل على استثناءات بتراخيص Waivers في قطاع الزراعة.

وحدث تطور تاريخي هام لاتفاقية الجات في الستينات عندما دعت الدول النامية الى عقد المؤتمر الدولي للتجارة والتنمية الذي ربط بين موضوعي التجارة بالتنمية، ومن بين النتائج لطرح هذه الفكرة اضافة الفصل الرابع لاتفاقية الجات بعنوان (التجارة والتنمية) كم أسفرت جولة مفاوضات طوكيو عن اتفاقية الاطار وتتضمن قاعدة التمكين وبمقتضاها تتمكن الدول النامية من الحصول على مزايا لا يتم تعميمها على باقي الدول الأعضاء في الجات، كما تسمح من ناحية أخرى تبادل المزايا فيما بينها دون تعميمها أيضا.

١- فكرة اتفاقية الجات

يعتبر الهدف الأساسي من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) تمكين الدولة العضو من (النفاذ الى الأسواق) لباقي الدول أعضاء الاتفاقية وذلك بما يحقق التوازن بين الحماية المناسبة للانتاج المحلي وبين تدفق واستقرار التجارة الدولية.

ولتحقيق هذا الهدف تقوم فكرة اتفاقية الجات على التزام الأطراف المتعاقدة فيها بنوعين من الالتزامات:

الأول: التزامات عامة: أي الالتزام بالمبادئ العامة للاتفاقية والتي تطبق على كافة الأطراف المتعاقدة - عدا بعض المرونة الممنوحة للدول النامية - وهي مبادئ أو (شروط) الدولة الأولى بالرعاية، والمعاملة الوطنية، وعدم اللجوء الى فرض قيود كمية الا مانصت عليه الاستثناءات المحددة بالاتفاقية والتي سبق الاشارة اليها في الفقرة السابقة.

والأصل أن الدولة لا تقبل عضويتها كاملة في الاتفاقية الا بعد أن تأكد باقي الأطراف المتعاقدة بها من أن الدولة طالبة العضوية تطبق هذه المبادئ العامة في سياستها التجارية مع الالتزام باستمرار هذه السياسة .. ويتم ذلك من خلال مجموعات عمل بين الدول الأعضاء لبحث طلبات العضوية الجديدة وهذا يفسر تأخر البت في العضوية لسنوات عديدة.

الثاني: التزامات محددة: ويقصد بها قيام الدولة (تثبيت) كل أو معظم بنود تعريفتها الجمركية الى حدود مقبولة من باقي الأطراف المتعاقدة بالاتفاقية ولا يتم تغييرها الا بعد الرجوع الى الأطراف المتعاقدة الأخرى وتعويض المتضررين منهم بهذا التغيير وذلك وفقا لنصوص الاتفاقية.

يتم الاتفاق على الالتزامات المحددة بين الطرف الجديد الذي يرغب في الانضمام الى الاتفاقية وباقي الأطراف الأخرى عند الانضمام لأول مرة، وتهدف جولات المفاوضات المتتالية في اطار الجات الى تحسين فرص (النفاذ الى الأسواق) عن طريق التفاوض لتحديد الالتزامات المحددة في اتجاه التخفيض الجمركي وتثبيته و/أو الغاء القيود غير الجمركية.

٢- جولات مفاوضات الجات

تعتبر اتفاقية الجات المحفل الدولي المعني بشئون المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، بالاضافة الى أن نصوصها تمثل مجموعة القواعد الدولية التي تحكم النظام التجاري الدولي، كما أنها (محكمة) لتسوية المنازعات التجارية بين الأطراف المتعاقدة فيها.

وفي مجال المفاوضات التجارية عقدت الجات منذ انشاؤها ٧ جولات للمفاوضات كانت نتائجها، تدعيم وتقوية الالتزامات العامة وتحسين وزيادة الالتزامات المحددة الأطراف المتعاقدة. وتعتبر جولة مفاوضات أورجواي الأخيرة، الجولة الثامنة للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف.

٣- جولة أورجواي للمفاوضات التجارية المتعددة الأطراف

عقد اجتماع (الأطراف المتعاقدة) الذي يعتبر بمثابة الجمعية العمومية للجات على المستوى الوزاري في بونتادلست (أورجواي) في سبتمبر ١٩٨٦ حيث صدر الاعلان الوزاري لبداية هذه الجولة من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف حيث حدد هذا الاعلان المبادئ العامة للمفاوضات وأهمها:

(أ) أن تجري المفاوضات بأسلوب واضح (شفاف) لكافة الأطراف بما يتفق مع الأهداف والالتزامات المتفق عليها في الاعلان ومع مبادئ الاتفاقية العامة؛

(ب) ألا تتوقع الدول المتقدمة المعاملة بالمثل من الدول النامية فيما يتعلق بالالتزامات التي تقدمها في المفاوضات التجارية لتخفيض و/أو ازالة أو تخفيض القيود التعريفية و غير التعريفية؛

(ج) عدم مطالبة الدول النامية خلال المفاوضات بتقديم التزامات لا تتفق مع احتياجاتها التنموية والمالية والتجارية؛

(د) التعهد بعدم فرض قيود تجارية جديدة خلال المفاوضات مع الغاء المفروض منها على مراحل وفي فترة زمنية لا يزيد أجلها على تاريخ انتهاء المفاوضات مع مراقبة تنفيذ هذه التعهدات.

ويتكون الاعلان الوزاري الصادر في (بونتادلست) من جزئين:

الجزء الأول: ويتعلق بالمفاوضات حول تجارة السلع، حيث تهدف المفاوضات في هذا المجال الى ما يلي:

(١) تحقيق المزيد من توسيع وتحرير التجارة الدولية لصالح كافة الدول وخاصة الدول النامية والدول الأقل نموا بما في ذلك تحسين فرص دخول الأسواق عن طريق ازالة وتخفيض التعريفات الجمركية والقيود الكمية والاجراءات والعوائق الأخرى غير التعريفية؛

(٢) تقوية دور الجات وتحسين النظام التجاري متعدد الأطراف القائم على مبادئ وقواعد الجات والتوصل الى تغطية أوسع للتجارة الدولية في ظل نظام متعدد الأطراف وقابل للتطبيق؛

(٣) زيادة تجاوب نظام الجات مع تطورات المناخ الاقتصادي الدولي من خلال تسهيل خطط الاصلاح الهيكلي وتدعيم الجات للمنظمات الدولية المعنية؛

(٤) تقديم المساعدة على المستوى لترقى لتقوية العلاقة بين السياسة التجارية وغيرها من السياسات الاقتصادية التي تؤثر على عملية التنمية.

ولتحقيق هذه الأهداف تمت المفاوضات في خلال ١٤ مجموعة للتفاوض وفقا للموضوعات التالية:

التعريفات الجمركية - القيود غير التعريفية - المنتجات المدارية - منتجات المصادر الطبيعية -المنسوجات والملابس - الزراعة - تفسير بعض مواد اتفاقية الجات - نظام الوقاية - الاتفاقات والترتيبات الناتجة عن جولة طوكيو - الدعم والاجراءات التعويضية - تسوية المنازعات - الجوانب التجارية المرتبطة بحقوق الملكية الفكرية - الجوانب التجارية لاجراءات الاستثمار نظام عمل الجات.

الجزء الثاني: ويتعلق بالمفاوضات حول تجارة الخدمات، حيث حدد هدف المفاوضات في وضع اتفاقية متعددة الأطراف تتضمن قواعد التجارة الدولية في الخدمات بما يسمح بزيادة التجارة الدولية فيها ويزيد من مساهمة نصيب الدول النامية من هذه التجارة.

وتشمل مفاوضات تجارة الخدمات بحث كافة القطاعات الخدمية القابلة للتجارة الدولية دون استثناء.

وتختلف جولة أورجواي عما سبقها من جولات أخرى للمفاوضات في اطار الجات في نقاط عديدة أهمها:

(١) تعتبر أكبر الجولات من حيث عدد الدول المشاركة حيث بدأت بـ ٩٧ دولة وانتهت بـ ١١٧ دولة (منها ٨٧ دولة نامية) وهي أول جولة للمفاوضات متعددة الأطراف التي تشارك فيها الدول النامية؛

(٢) اعادة النظر في مواد الجات بهدف تعديلها أو تفسيرها مع مراجعة عدد من اتفاقيات الجولة السابقة (جولة طوكيو)؛

(٣) ادراج الموضوعات الجديدة وهي التجارة في الخدمات، والملكية الفكرية، والاستثمار؛

(٤) نتائج الجولة أما أن تقبل ككل أو ترفض ككل.

وقد كان من المقرر أن تنتهي هذه الجولة في الاجتماع الوزاري الذي عقد في ديسمبر ١٩٩٠ في بروكسل ألا أن الخلاف في موضوع الزراعة والحاجة الى استكمال العديد من النقاط الفنية في بعض الموضوعات الأخرى حالت دون انتهاء أعمال الجولة في ذلك التاريخ.

توصلت لجنة المفاوضات التجارية الى مشروع الوثيقة الختامية في ١٥ ديسمبر ١٩٩٣، وتم التوقيع عليها خلال الاجتماع الوزاري الذي عقد في مراكش في المغرب في ١٥ أبريل ١٩٩٤ حيث وقعت عليه ١٠٩ دولة والاتحاد الاوربي، وقد بلغ عدد الدول التي صادقت عليها وفقا للاجراءات الدستورية في كل دولة حتى سبتمبر ١٩٩٥ أكثر من مائة دولة. وقد وقع على اعلان مراكش خمس دول من الإسكوا هي: البحرين، مصر، الكويت، قطر، الامارات العربية المتحدة.

باء- أهم نتائج جولة أورجواي

انتهت جولة مفاوضات أورجواي بصدور مجموعة من الاتفاقات بلغت ٢٨ اتفاقا وعدد من القرارات الوزارية التي تنظم برنامج عمل مستقبلي لعدد من الموضوعات التي تم التوصل فيها الى نتائج، ويمكن تقسيم موضوعات الاتفاقات التي تم التوصل اليها في ثلاثة مجالات.

١- النفاذ الى الأسواق.
٢- الموضوعات المؤسسية.
٣- الموضوعات الجديدة.

وفيما يلي عرض لأهم ما توصلت اليه جولة المفاوضات في اتفاقات في المجالات الثلاث:

القسم الأول - النفاذ الى الأسواق

تنظم مجموعة الاتفاقات التي تم التوصل اليها في هذا المجال الى ما يلي:

١- <u>بروتوكول النفاذ الى الأسواق</u>

ويقصد بهذا البروتوكول الذي يطلق عليه "بروتوكول جولة أورجواي" جداول الالتزامات المحددة لكل دولة والتي تدون فيها نتيجة المفاوضات الثنائية بين الأطراف المتعاقدة بالاتفاقية بازالة أو تخفيض القيود الجمركية وأيضا غير الجمركية.

وفي هذا المجال التزمت الدول الصناعية الكبرى بألا يقل متوسط تخفيض التعريفة الجمركية عن المستوى الذي تم التوصل اليه في الجولة السابقة (طوكيو) وهو ٣٣في المائة بينما لا يوجد مستوى معين لالتزامات الدول النامية عدا ما تم التوصل اليه في اتفاقات أخرى في قطاعي الزراعة والمنسوجات.

٢- اتفاق الزراعة

ويعتبر الاتفاق هو الأول من نوعه في هذا المجال حيث فشلت جولات سابقة في معالجة هذا الموضوع. وهو خطوة ايجابية في اتجاه تحرير التجارة الدولية للسلع الزراعية واخضاعها لقواعد الجات ويتناول الاتفاق الالتزامات في المجالات التالية:

(أ) تخفيض القيود الجمركية وذلك بعد تحويل القيود غير الجمركية الى تعريفة جمركية مع التثبيت والتخفيض على مدى فترة زمنية من ٦ الى ١٠ سنوات؛

(ب) فتح الأسواق أمام الواردات التي كانت خاضعة لقيود غير جمركية بما لايقل عن ٣في المائة من الواردات الفصلية تزداد الى ٥في المائة في عام ٢٠٠٠؛

(ج) تخفيض دعم الانتاج والتصدير بنسب تتراوح ما بين ٢١في المائة، ٣٦في المائة على التوالي (ثلثين النسبة فقط للدول النامية)؛

(د) تنظيم حق الدول في الرقابة الصحية والبيطرية بما لا يشكل عائقا تجاريا وقد تم التوصل الى اتفاق في هذا المجال.

٣- اتفاق المنسوجات

ويقضي الاتفاق باخضاع قطاع المنسوجات لمبادئ الجات وذلك بالالغاء التدريجي لنظام الحصص الذي كان ينظم التجارة الدولية في المنتجات النسيجية ويتم الالغاء تدريجيا على أربعة مراحل وفي خلال عشر سنوات وفقا للنسب التالية:

المرحلة	التاريخ	نسبة التحرير
١	١٩٩٥/١/١	١٦٪
٢	١٩٩٨/١/١	١٧٪
٣	٢٠٠٢/١/١	١٨٪
٤	٢٠٠٥/١/١	٤٩٪

القسم الثاني: مجموعة الاتفاقيات المؤسسية

أهم الاتفاقات في مجال تدعيم نظام وقواعد الجات (النواحي المؤسسية) هي اتفاقات الدعم، والوقاية، ومكافحة الأغراق، وهذه الاتفاقات ليست جديدة في النظام التجاري الدولي حيث أنها تطبق منذ جولة طوكيو، وخلال جولة أورجواي تم الاتفاق من خلال المفاوضات على تفسير وتعديلات طفيفة في اتجاه نصوص أكثر قابلية للتطبيق بعد الخبرة العملية التي اكتسبت منذ بدأت الأطراف المتعاقدة تطبيق هذه الاتفاقات عقب انتهاء جولة طوكيو وفيما يلي موجز الاتفاقات الثلاثة:

١- اتفاق الدعم

أسفرت جولة طوكيو عن اتفاق بشأن الدعم وجرت مفاوضات جولة أورجواي في اتجاه تعزيز وتقوية نظام فرض الرسوم التعويضية على السلع المدعومة مع كيفية اثبات الضرر للصناعة الوطنية من جراء انتهاج سياسة دعم الصادرات، ويسري هذا الاتفاق على السلع الصناعية بينما تطبق أحكام اتفاق الزراعة على دعم السلع الزراعية وحدها.

٢- اتفاق مكافحة الاغراق

انتهت جولة طوكيو بالتوصل الى اتفاق لمكافحة الاغراق، وهدفت المفاوضات في جولة أورجواي الى توضيح وتفسير أحكام الاتفاق وخاصة المرتبطة بطريقة تحديد المنتج الذي يؤدي الى اغراق الأسواق. ومعايير تحديد الضرر الذي يسببه المنتج المستورد للصناعة المحلية واجراءات مكافحة الاغراق، وكيفية تنفيذها.

٣- اتفاق الوقاية

بموجب هذا الاتفاق يحق للدول اتخاذ اجراءات حكومية لحماية صناعة محلية فيها عند زيادة الواردات من سلعة معينة بشكل غير متوقع مما يسبب ضررا بالغا لهذه الصناعة ويعطي الاتفاق الحق في أحد البدائل التالية:

(أ) فرض حصة على السلعة المستوردة؛
أو
(ب) فرض رسوم اضافية عليها؛
أو
(ج) سحب التزام بتنازلات جمركية على هذه السلع، مع التعويض

ويمكن تطبيق هذه الاجراءات لمدة ٤ سنوات. يمكن تمديدها الى ٨ سنوات عند استمرار ثبوت الضرر للصناعة المحلية.

والى جانب هذه الاتفاقات المشار اليها فان هناك عدد من الاتفاقات الأخرى أقل أهمية من بينها اتفاق العوائق الفنية للتجارة، واتفاق اجراءات تراخيص الاستيراد، واتفاق قواعد شهادات المنشأ، واتفاق التثمين الجمركي، ومن بين النتائج الهامة في هذا الاطار هو اتفاق اقامة المنظمة العالمية للتجارة التي ستقوم بادارة الاتفاقات جميعها وتذوب فيها اتفاقية الجات وسنتناولها بشئ من التفصيل فيما بعد.

القسم الثالث: الاتفاقات في الموضوعات الجديدة

تناولت جولة أورجواي بالاضافة الى الموضوعات التقليدية لنشاط الجات موضوعات جديدة، دخلت لأول مرة في جدول أعمال المفاوضات التجارية متعددة الأطراف هي اجراءات الاستثمار، الملكية الفكرية، التجارة في الخدمات حيث التوصل الى ثلاث اتفاقات:

١- اتفاق الجوانب التجارية في اجراءات الاستثمار

كان هدف المفاوضات هو ازالة بعض الشروط التي تفرض على المستثمر الأجنبي والتى تتعارض مع اتفاقية الجات وخاصة فيما يتعلق بالمعاملة الوطنية، وفرض قيود كمية، وشروط الاستثمار التي تحدث هذه التشوهات هي:

(أ) استخدام نسبة من المكون المحلي في المنتج النهائي؛

(ب) تصدير حصة من الانتاج الى الخارج، أو بالعكس تخصيص نسبة من الانتاج الى السوق المحلي؛

(ج) الالتزام بالتوازن بين الصادرات والواردات.

وقد نص الاتفاق في هذا المجال على تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية التي تقضي بالمساواة بين المشروعات المحلية والاستثمارية الأجنبية وقد أعطى الاتفاق فترة انتقالية للدول النامية لمدة خمس سنوات لتوفيق أوضاعها، اذا اقتضى الأمر ذلك.

٢- اتفاق الجوانب التجارية في مجال الملكية الفكرية

اتجهت المفاوضات التي دارت حول هذا الموضوع، والاتفاق الذي تم التوصل اليه ليحقق حماية حقوق الملكية الفكرية، والاسهام في تشجيع الابتكار التكنولوجي ونقل ونشر التكنولوجيا، وذلك من أجل الفوائد المشتركة للمنتجين والمستخدمين للمعارف التكنولوجية، وعلى النحو الذي يلبي متطلبات المصالح الاقتصادية والاجتماعية ويحقق التوازن بين الحقوق والالتزامات.

وقد اتجهت الاتفاقية الجديدة نحو التأكيد على الالتزام بأحكام الاتفاقات والمعاهدات الدولية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية بأنواعها المتعددة، وبالاضافة الى ذلك نصت الاتفاقية على سريان مبدأين من اتفاقية الجات الرئيسية وهما:

(أ) شرط الدولة الأولي بالرعاية الذي يقضي بمنح نفس المزايا التي تمنح لدولة ما الى باقي الأطراف جميعها؛

(ب) شرط المعاملة الوطنية أي منح الأجانب نفس المعاملة الممنوحة للمواطنين.

كما نص الاتفاق على ضمان فاعلية توفير الحماية لحقوق الملكية الفكرية عن طريق وضع اجراءات فعالة تكفل حصول صاحب الحق على حقوقه مع ضمان عدم استخدامها بأسلوب يعتبر عائق أمام التجارة المشروعة ويبدأ الالتزام بهذه الاتفاقية في ١٩٩٦/١/١ ومنحت الدول النامية فترة زمنية أطول حيث تطبق في ٢٠٠٠/١/١ كما أن بعض اجزاء الاتفاق منها براءات الاختراع فترة اضافية أخرى خمس سنوات أي يمكن الالتزام بها في ٢٠٠٥/١/١.

ويمثل هذا الاتفاق حلا توفيقيا بين المصالح المتعارضة للدول التي شاركت في المفاوضات التي اتسمت بالصعوبة والتعقيد.

ويمكن تقسيم مشمول هذا الاتفاق في مجموعتين رئيستين:

المجموعة الأولى: حقوق المؤلف والناشر، وحقوق الأعمال الأدبية المسموعة والمرئية بما في ذلك أعمال الكمبيوتر.

المجموعة الثانية: أهم ما تشمل براءات الاختراع في مجالات المنتجات الغذائية والأدوية والكيماويات حيث شملت الاتفاقية بالاضافة الى المنتجات ذاتها، أساليب صنعها مما قد يرتب بعض الأعباء الاضافية على الصناعة الوطنية.

٣- <u>التجارة في الخدمات</u>

يعتبر الاتفاق الذي تم التوصل اليه في اطار جولة أورجواي أول اتفاق دولي متعدد الأطراف لتنظيم التجارة الدولية في الخدمات، ويتضمن مجموعة من القواعد التي تم تطويرها من اتفاقية الجات لكي تتوائم مع طبيعة الخدمات التي تنتقل من أقليم دولة الى أخرى عبر أربعة وسائل هي:

(أ) حركة الحدود؛
(ب) حركة المستهلك؛
(ج) حق التأسيس؛
(د) حركة الأشخاص الطبيعيين (العمالة).

وقد تضمنت الاتفاقية مجموعة من الالتزامات العامة وتمثل المبادئ العامة للاتفاق من بينها شرط الدولة الأكثر رعاية والمعاملة الوطنية وغيرها مع مجموعة أخرى من الالتزامات هي التي تحددها كل دولة من الدول المشاركة في الاتفاق والتي يسمح فيها للموردين الأجانب بدخول السوق المحلية بالشروط المدونة في جداول الالتزامات وفقا لوسائل انتقال الخدمة المشار اليها.

وأرفق بالاتفاقية مجموعة من الملاحق القطاعية التي تعالج تفاصيل الاتفاقية مع الأخذ في الاعتبار الاختلافات التي تحدد طبيعة كل قطاع خدمي حيث ورد بالاتفاقية أربعة ملاحق تغطي القطاعات التالية:

(١) الخدمات المالية؛
(٢) الاتصالات؛
(٣) النقل الجوي؛
(٤) انتقال الأشخاص الطبيعيين (العماله).

وقد استكملت خلال عام ١٩٩٥ مفاوضات خاصة ببعض القطاعات الخدمية أهمها:

(١) الخدمات المالية؛
(٢) قطاع الاتصالات؛
(٣) انتقال الأشخاص الطبيعيين (العمالة).

منظمة التجارة العالمية WTO

خلال المراحل الأخيرة من مفاوضات جولة أورجواي في اتجاه نجاحها وحرصا من الأطراف المختلفة على تطبيق مجموعة الاتفاقات التي تم التوصل اليها. ظهرت فكرة منظمة التجارة العالمية لتكون الاطار التنظيمي والمؤسسي لتطبيق هذه الاتفاقات حيث تتكون المنظمة الجديدة من مجلس وزاري يضم كافة الأطراف المتعاقدة في حزمة اتفاقات جولة أورجواي والمفترض أصلا أنهم أعضاء في اتفاقية الجات الحالية، وتتكون المجالس المتخصصة في المنظمة العالمية للتجارة من:

(١) مجلس التجارة في السلع؛
(٢) مجلس التجارة في الخدمات؛
(٣) مجلس التجارة في حقوق الملكية الفكرية.

بالاضافة الى الجهاز المتكامل لتسوية المنازعات في المجالات المشار اليها ونظام لمراجعة السياسة التجارية للدول الأعضاء في نفس المجالات والمنظمة ذات شخصية اعتبارية مستقلة تلعب الدور الأساس في النظام التجاري الدولي.

جيم- آثار تطبيق اتفاقات جولة أورجواي على مجموعة دول الإسكوا

انتهت لجان المفاوضات التي تمت في اطار جولة أورجواي الى ٢٨ اتفاق وعدد من القرارات والاعلانات الوزارية ومذكرات التفاهم تهدف في مجموعها تنظيم التجارة الدولية ووضع قواعد السلوك التجاري مع مطلع القرن الجديد، وانشاء منظمة التجارة العالمية WTO التي ستتولى ادارة وتنظيم هذه الاتفاقات بما فيها اتفاقية الجات ١٩٤٧، ومن الأهمية الاشارة الى أن مجموعة هذه الاتفاقات تنقسم فيها الالتزامات الى:

التزامات عامة: وهي عبارة عن القواعد العامة للسلوك التجاري والتي تخلق قواعد المنافسة العادلة بين الأطراف المتعاقدة (وتعطي هذه القواعد العامة مرونة للدول النامية من حيث مواءمة الالتزام مع ظروف تلك الدول فقد يكون الالتزام أقل أو تطبيقه في فترة زمنية أطول ...ألخ)

التزامات محددة: وهي التزامات خاصة لكل دولة تحددها وفقا لمفاوضاتها الثنائية مع الأطراف الأخرى ثم تطبق عليها قاعدة الدولة الأكثر رعاية حيث تحدد في جداول (سلع أو خدمات) ترفق ببروتوكول انضمام كل دولة من الأطراف المتعاقدة.

والهدف الأساسي من الالتزامات وفقا لاتفاقات الجات، هو نفاذ السلعة أو الخدمة الأجنبية الى السوق المحلي بالقدر الذي يتمشى مع كل من الالتزامات العامة والمحددة معا (للسلع و/أو الخدمات)، ومن الأهمية التأكيد على اختلاف قدر هذه الالتزامات من دولة الى أخرى، أما الحقوق فهي تكفل حق السلع والخدمة الوطنية النفاذ الى أسواق الدول الأخرى.

ونتناول آثار تطبيق أتفاقات جولة أورجواي على مجموعة دول الإسكوا في النقاط التالية:

أولاً - موقف عضوية مجموعة دول الإسكوا من منظمة التجارة العالمية

(١) الدول الأعضاء في اتفاقية الجات (١٩٤٧)

- الكويت ١٩٦٣
- مصر ١٩٧٠

(٢) الدول التي انضمت بحكم تطبيقها للاتفاقية بحكم الأمر الواقع De Facto

- البحرين: كانون أول/ديسمبر ١٩٩٣
- الامارات العربية المتحدة: آذار/مارس ١٩٩٤
- قطر: نيسان/ابريل ١٩٩٤

وقد وقعت هذه الدول الخمس على اعلان مراكش ويمكنها بعد انهاء اجراءاتها الدستورية أن تصبح عضوا كاملا في منظمة التجارة العالمية WTO.

(٣) الدول التي قدمت طلبات للعضوية في منظمة التجارة العالمية وجاري بحث طلب انضمامها في اطار مجموعة العمل الخاصة بذلك.

- المملكة العربية السعودية: تموز/يوليو ١٩٩٣
- المملكة الأردنية الهاشمية: كانون أول/ديسمبر ١٩٩٣
- لبنان : ١٩٩٣

(٤) كما أن الجمهورية العربية اليمنية تتمتع بعضوية ما يطلق عليها De Facto وهو الأمر الذي يسهل لاجراءات العضوية الكاملة عندما ترغب في ذلك.

وتجدر الاشارة الى أن كلا من سوريا ولبنان كانا من بين الدول ال ٢٣ دولة المؤسسة لاتفاقية الجات ١٩٤٧، وكلاهما يدرس حاليا الانضمام اليها بعد أن انسحبا في الخمسينات.

تقع دول الإسكوا كلها في مجموعة الدول النامية، ما عدا اليمن التي تدخل في مجموعة الدول الأقل نموا، حيث تتيح نصوص اتفاقات أورجواي مرونة في تطبيق الالتزامات التي عليها بموجب نصوص الاتفاقات المختلفة على النحو المبين بايجاز في النقطة التالية.

ثانياً- المعاملة الخاصة بالدول النامية في الاتفاقات

عندما انشأت الجات في عام ١٩٤٧ لم يكن هناك تقسيم للدول من حيث درجة نموها، حيث أن فكرة تقسيم الدول الى متقدمة نامية لم تظهر في الفكر الاقتصادي الدولي الا في أواخر الخمسينات وأوائل الستينات ومع تزايد أهمية التنظيم التجاري الدولي متعدد الأطراف بالنسبة للدول النامية فقد دعي في بداية الستينات الى عقد مؤتمر دولي للتجارة والتنمية حيث تم اضافة الفصل الرابع لاتفاقية الجات بعنوان (التجارة والتنمية)، كما اسفرت جولة طوكيو عن اتفاق الاطار Frame Work Agreemant ويتضمن قاعدة التمكين Enabling Clause وبمقتضاها تتمكن الدول النامية من الحصول على مزايا لا يتم تعميمها على باقي الدول الأعضاء في الجات، كما يمكنها من ناحية أخرى تبادل المزايا فيما بينها دون تعميمها أيضا.

وخلال جولة أورجواي بدأت المفاوضات باعلان بونتادلست الذي نص على عدم تحمل الدول النامية التزامات تتعارض مع خططها التنموية والاقتصادية، وعدم توقع الدول المتقدمة أن تقوم الدول النامية بتطبيق مبدأ المعاملة بالمثل فيما يتعلق بما تلتزم به الدول المتقدمة في اطار الجولة.

وتضمنت اتفاقات جولة أورجواي نصوصا تعطي المرونة للدول النامية واستحدثت تعبير الدول الأقل نموا، وحددت تعريفات تتناسب وتتوائم مع ظروف الدول النامية من حيث: الدول النامية المستوردة للغذاء، الدول صغيرة حجم في التصدير، الدول النامية التي لا يزيد فيها الناتج القومي للفرد عن ١٠٠٠ دولار في السنة، حجم صادرات الدول النامية في السوق ... ألخ. وفيما يلي موجز لأهم ما تضمنته الاتفاقات التي تهم دول الإسكوا بصفتها دول نامية وما يمكن أن تحصل عليه من معاملة تفضيلية وفقا لنصوص الاتفاقات:

١- <u>اتفاق الزراعة</u>

(أ) نسب التخفيض أقل والتطبيق الزمني لفترة أطول في مجالات الاتفاق (النفاذ الى الأسواق - الدعم الداخلي - دعم التصدير)، وفيما يتعلق بالدعم الداخلي تعفى الدول النامية من الالتزام بتخفيض الدعم الداخلي اذا كان الدعم لم يتجاوز ١٠في المائة من اجمالي قيم السلعة وهي ضعف النسبة المسموح بها للدول المتقدمة (٥في المائة)؛

(ب) يسمح للدول النامية بتقديم دعم داخلي للانتاج الزارعي في مجالات الاستثمار، ومدخلات الانتاج، وكذلك يسمح لها دون غيرها بتقديم دعم لتخفيض تكلفة تسويق الصادرات وتكاليف النقل الدولي؛

(ج) أصدر اجتماع مراكش قرارا وزاريا خاصا بالدول النامية المستوردة الصافية للغذاء يعيطهم الحق في التعويض عن الآثار السلبية التي قد تنتج عن تطبيق اتفاق الزراعة من حيث احتمال زيادة الأسعار ويكون التعويض في شكل معونات غذائية و/أو مشتريات ميسرة و/أو قروض.

٢- اتفاق المنسوجات

يمنح معاملة تفضيلية للدول صغيرة الحجم في التصدير من حيث زيادة معدل النمو (خلال الفترة الانتقالية ومدتها عشر سنوات) وذلك بالنسبة لرصيد الحصص المتبقي بعد الالغاء التدريجي له على ٤ مراحل خلال مدة العشر سنوات (١٩٩٥ - ٢٠٠٥).

٣- اتفاق الدعم

يعطي الاتفاق الدول النامية التي يقل فيها اجمالي الناتج القومي للفرد سنويا عن ألف دولار (وتقع كثير من دول الإسكوا في هذا الاطار) الحق في منح دعم للتصدير دون التعرض لرسوم تعويضية تفرضها الدول الأخرى.

٤- اتفاق الوقاية

ينص الاتفاق على منح الدول النامية فترة اضافية قدرها عامان اضافة الى الفترة التي يسمح بها لسريان تطبيق اجراءات الوقاية التي تطبقها الدول الأخرى (٨ سنوات).

٥- اتفاق الاستثمار

يمنح الاتفاق الدول النامية فترة انتقالية مدتها ٥ سنوات قبل تنفيذ أحكامه مقابل عامين للدول المتقدمة.

٦- اتفاق الملكية الفكرية

يمنح الاتفاق الدول النامية فترة انتقالية مدتها ٥ سنوات قبل تنفيذه، بالاضافة الى ٥ سنوات أخرى بالنسبة لبراءات الاختراع الكيماوية الخاصة بالأغذية والعقاقير الطبية والمركبات الصيدلية.

٧- اتفاق الخدمات

يعطي اتفاق الخدمات مرونة من حيث مراجعة مشاكل ميزان المدفوعات التي تواجهها الدول النامية والتحلل من بعض الالتزامات، والحق في اقامة تجمعات اقتصادية في مجال الخدمات. وغيرها من الاستثناءات المقررة في نطاق السلع من حماية الآداب والنظام العام وحماية حياة وصحة الانسان والحيوان والنبات.

والأهم من المرونة المقررة في الالتزامات العامة هي اقرار مبدأ القائمة الايجابية للقطاعات والقطاعات الفرعية للخدمات التي تفتح أمام الموردين الأجانب وتحديد شروط دخول السوق الوطنية والحق في وضع تفرقة بين الموردين الوطنيين والأجانب.

٨- تسوية المنازعات

نصت اجراءات تسوية المنازعات على حق الدول النامية في انهاء النزاع في فترة زمنية قصيرة، مع الاهتمام خلال المشاورات الخاصة بالنزاع بمشكلات ومصالح الدول النامية، والحق في أن يكون أحد أطراف فريق التحكيم من الدول النامية، وعلى أن يشير فريق التحكيم الى كيفية وضع المعاملة التميزية للدول النامية في الاعتبار.

ثالثاً- آثار الالتزامات والحقوق في الاتفاقات على دول الإسكوا

يختلف تقييم آثار الاتفاقات الواردة بالوثيقة الختامية لجولة اورجواي على عاملين رئيسيين:

العامل الأول: موقف عضوية الدولة في منظمة التجارة العالمية من عدمه وذلك وفقا لما سبق الاشارة اليه في البند أولاً.

العامل الثاني: مدى اعتماد الاقتصاد الوطني لكل دولة على قطاع معين أو أكثر (الصادرات والواردات) خاصة بالنسبة للقطاعات الرئيسية التي تناولتها الاتفاقات وأهمها الزراعة، والمنسوجات، والخدمات.

وبالنسبة للعامل الأول، موضوع عضوية الدولة في منظمة التجارة العالمية من عدمه أمر حيوي في تقييم الآثار والنتائج الايجابية والسلبية على الدول، ولتوضيح ذلك نختار بعض نتائج جولة أورجواي التي تهم الاقتصاد السوري وآثارها من زاوية العضوية.

من الآثار الايجابية

(١) تخفيض الرسوم الجمركية في الدول الصناعية الكبرى التي تمثل أسواق تصديرية هامة لكثير من الصادرات السورية من المنتجات النسيجية، والزراعية وغيرها؛

(٢) الغاء القيود غير التعريفية على مجموعات من السلع تهم الصادرات السورية خاصة في الزراعة، والمنسوجات حيث اتفق على الالغاء التدريجي للقيود الكمية، وتخفيضات في التعريفة الجمركية؛

(٣) فتح مجالات جديدة في تجارة الخدمات في أسواق الدول المتقدمة والنامية والتي يمكن أن تستفيد منها قطاعات كالسياحة، والانشاءات، والخدمات المهنية بما في ذلك التزامات خاصة بحركة الأشخاص الطبيعيين (العمالة)؛

(٤) تعديل نظم الدعم والاغراق بما يسمح بتطبيق قواعد تحقق منافسة عادلة أمام الممارسات غير المشروعة في التجارة الدولية التي قد تشكل ضررا للانتاج الوطني؛

(٥) خلق جهاز فعال للتحكيم التجاري الدولي يضمن تطبيق القواعد التي تم الاتفاق عليها يمكن اعطاء الفرصة خاصة للدول صغيرة الحجم لوقف الانتهاكات والممارسات ضد صادراتها.

أن "الفرص المتاحة" للصادرات السورية ولغيرها من الدول في ضوء التنظيم الدولي الجديد متوقف على عضويتها في المنظمة الجديدة، وفي حالة قيام الدول الأخرى الأعضاء في المنظمة، خاصة الدول الصناعية الكبرى التي تمثل أسواقا هامة للصادرات الوطنية، بمنح الدول غير الأعضاء نتائج الجولة في هذه المجالات وغيرها أمر من قبيل التسامح والتساهل يمكن أن يسحب في أي وقت، وقد يتعدى الأمر ذلك اذ قد تتخذ اجراءات تقييدية (جمركية أو غير جمركية) ضد الدول غير الأعضاء مما يجعلها في موقف تنافسي أقل من الدول الأعضاء.

ومن ناحية أخرى من بين ما تم التوصل من نتائج بصفتهم أطراف في الاتفاقية، مثال ذلك الاعلان الوزاري الخاص بتعويض الدول النامية المستوردة للغذاء في حالة تضررها من تطبيق اتفاق الزراعة الجديد فان موضوع التعويض أمر بعيد عن متناول الدول غير الأعضاء لعدم مشاركتها وقبولها تلك الاتفاقات حيث لم تكن طرفا فيه.

أما فيما يتعلق بأهم **الآثار السلبية** للاتفاق فان معظمها سيحدث آثارا على النطاق الدولي دون تفرقة بين الدول الاعضاء وغير الاعضاء، ويكفي ان نضرب أمثلة محددة من مجالات تهم الاقتصاد السوري دون الدخول في تفصيلات:

(١) تؤدي نتائج اتفاق الزراعة الى تخفيض الدعم الذي تقدمه الدول الزراعية الكبرى لمنتجيها ومصدريها، مما سيزيد احتمال زيادة الاسعار العالمية للمنتجات الزراعية وبالتالي اذا حدث لن يفرق بين دولة عضو بالمنظمة أو غيرها؛

(٢) يؤدي تطبيق اجراءات الحماية وزيادة عددها في مجال الملكية الفكرية التي التزمت بها كافة الاطراف في منظمة التجارة العالمية ومن بينها الدول الصناعية المتقدمة التي تملك الجانب الاعظم من تلك الحقوق، وتستخدمها الدول الاخرى (اعضاء أو غير أعضاء) فان ما قد ينتج عن ذلك من آثار سلبية خاصة في المجال الصناعي، ومن بينها صناعة الادوية والكيماويات التي تهم سوريا، ولن تفرق هذه الاثار بين الدول وفقا لعضويتها؛

(٣) يترتب على تقوية نظام الجات وفقا لما تم التوصل اليه في الاتفاقات الجديدة بشأن مكافحة الدعم والاغراق والوقاية وغيرها التزام الدول الاعضاء بتلك القواعد، ويرى البعض في ذلك عبئا اضافيا على الدول النامية، الا أن الالتزامات في حد ذاتها تمثل حقوقا لدى الاطراف الاخرى، تشكل بذلك حماية لتلك الدول من الممارسات غير العادلة التي تقوم بها الاطراف الاخرى وخاصة الشركات عبر الوطنية.

ومن الاهمية التأكيد هنا أن الاتفاقات الجديدة تشكل في مجملها تحديا يفرض على الصناعة والزراعة والخدمات الوطنية لارتفاع الى مستوى المنافسة العالمية من حيث الجودة والسعر في الاسواق الوطنية والاقليمية والدولية.

وفيما يتعلق بالعامل الثاني، وهو مدى اعتماد الاقتصاد الوطني لكل دولة على قطاع معين في التصدير (زراعة، منسوجات، صناعة، أو خدمات بكافة قطاعاتها)، تمثل من حيث اعتمادها على قطاع أو أكثر من قطاعات التصدير، اذ ان الغالبية العظمى لدول هذه المجموعة تعتمد على تصدير النفط الخام، كالسعودية والعراق ودول الخليج، بينما نجد البعض يعتبر قطاع الزراعة ذو أهمية خاصة كمصر، سوريا، لبنان، فلسطين، الاردن، ويشكل قطاع البتروكيماويات مستقبلا هاما للدول النفطية، بينما ترى دولا أخرى قطاع المنسوجات يحتل أهمية خاصة لصادراتها الحالية والمستقبلية، وكذلك الامر بالنسبة لتجارة الخدمات... وفي ضوء الالتزامات والحقوق في الاتفاقات المختلفة التي تضمنتها نتائج الجولة توضيح أهم الآثار التي يمكن ان تكون أمام متخذي القرارات الاقتصادية.

١- <u>في مجال تجارة السلع</u>

(أ) التزمت الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية بتقديم التزاماتها المحددة في قطاعات السلع الزراعية، والمنسوجات والملابس، والسلع الاخرى. نظم اتفاقا الزراعة والمنسوجات موضوع التخفيض الجمركي الخاص بالدول النامية، والالغاء التدريجي للقيود الكمية في المنسوجات، بينما كانت هناك مرونة في التثبيت الجمركي للسلع الأخرى حيث يمكن أن يكون ذلك بسقوف أعلى - خاصة بالنسبة لبنود التعرفة الجمركية المنخفضة - بما يسمح بمرونة لزيادتها عن حدودها الحالية اذا احتاج اصلاح هيكل التعريفة الجمركية الى ذلك؛

(ب) يترتب على الالتزام السابق حق السلع الوطنية للدول الأعضاء في النفاذ الى أسواق الدول الأخرى أعضاء منظمة التجارة العالمية والتمتع بتخفيض جمركي بلغ متوسطه في أسواق الدول الصناعية الكبرى نحو ٣٣في المائة، مع ازالة القيود غير الجمركية التي تشكل حاجزا تجاريا خاصة في مجالي الزراعة والمنسوجات والسلع كثيفة العمل من بينها المصنوعات الجلدية، والأثاث، والمنتجات الحرفية، والمعلبات الغذائية؛

(ج) نتيجة للتخفيضات الجمركية التي تم التوصل اليها في الجولة والتي تستفيد منها كافة الأطراف، فان ذلك يؤدي الى تقلص المزايا التفضيلية الخاصة التي كانت تتمتع بها بعض صادرات الدول النامية الى الدول الصناعية الكبرى في ظل النظام المعمم للمزايا، أو في اطار اتفاقات ثنائية، وهو أمر يمكن أن يعالج بمفاوضات مستقبلية مع تلك الأطراف لتقديم مزايا تفضيلية جديدة، الا أنه يجب أن يلاحظ أنه مع الاتجاه العالمي لتحرير التجارة الدولية تدريجيا من الطبيعي أن تتقلص هذه المزايا ولا يجب الاعتماد عليها الى الأبد، وهذا هو التحدي الذي تفرضه هذه الاتفاقات لتحسين الانتاج الوطني من السلع والخدمات نوعا وسعرا ليواجهه المنافسة في الأسواق الوطنية والدولية؛

(د) تتضمن مجموعة الاتفاقات المؤسسية في مجال السلع (الدعم، والاغراق، والتثمين والجمركي، والوقاية، والفحص قبل الشحن، وشهادات المنشأ ....ألخ) تتضمن جميعها

التزامات وحقوق لكافة الأطراف، مع مراعاة بعض المرونة للدول النامية، ولاشك أن التنظيم التجاري الدولي في هذه المجالات يمثل حماية للاطراف صغيرة الحجم في التجارة، والتي يصعب عليها غالبا مواجهة الاجراءات الانفرادية التي تقوم بها الأطراف الكبيرة والقوية تجاريا.

٢- <u>في مجال تجارة الخدمات</u>

(أ) وفقا لاحكام اتفاقية الخدمات تقدم الدولة العضو التزاماتها المحددة في جداول تحدد فيها القطاعات والقطاعات الفرعية التي قبلت فتحها لموردي الخدمات الأجانب، مع تحديد الشروط الخاصة بذلك، بعد الأخذ في الاعتبار ظروف كل دولة الاقتصادية والتنموية، ويعطي الاتفاق مرونة خاصة للدول النامية، في تضمين القطاعات الخدمية في الالتزامات المحددة بشرط أن تكون مقبولة من باقي الأطراف أعضاء الاتفاقية؛

وبالنسبة للدول النامية أعضاء منظمة التجارة العالمية فقد قدمت التزامات في قطاعات محدودة، بحيث يمكنها الاستفادة من التواجد الأجنبي ووفقا للشروط الوطنية بما يسمح باعطاء دفعة تنموية لتلك القطاعات مع الاستفادة من نقل التكنولوجيا الأجنبية وتشغيل المواطنين، بالاضافة الى تشجيع الاستثمارات الأجنبية في تلك القطاعات، أما الدول التي في طريقها للانضمام للمنظمة فيمكنها أن تنتقي مجموعة من القطاعات الخدمية والقطاعات الفرعية منها لتكون البداية التي تلتزم بها عند الانضمام، ولا نعتقد أن هناك صعوبة في ذلك فمعظم الدول لديها بعض القطاعات الخدمية المفتوحة فعلا أمام موردي الخدمة الأجانب قبل انضمامها الى النظام التجاري الدولي؛

(ب) يقابل هذا الالتزام حق الخدمات الوطنية للدولة عضو الاتفاق في نفاذ خدماتها الى أسواق الدول الأخرى، كثير من الدول النامية تتواجد خدماتها الوطنية في بعض الأسواق الدولية بقدر مختلف من دولة لأخرى، فهناك أنشطة في قطاعات الخدمات المصرفية، والسياحة، والنقل الجوي، والخدمات المهنية، والصحة والتعليم، تمارس هذه القطاعات وغيرها نشاط خارجي في الأسواق الخارجية، ويفتح الاتفاق آفاقا جديدة لخدمات أخرى ويعزز التواجد الحالي في بعض الأسواق الخارجية؛

(ج) يتيح اتفاق الخدمات للدول النامية الوصول الى مراكز المعلومات المتعلقة بأنشطة وتجارة الخدمات وقنوات الاتصال التي يفتحها الاتفاق الجديد عن طريق مراكز الاتصال التي ستقيمها الدول الأعضاء للحصول على كافة النظم والقواعد التي تطبقها الدول الأخرى في مجال تجارة الخدمات؛

(د) أقر اتفاق التجارة في الخدمات مبدأ التحرير التدريجي لهذه التجارة في العالم، ويفرض هذا الالتزام الاستعداد من الان لتطوير قطاعات الخدمات التى لا تشتملها قوائم الالتزامات المحدده في الوقت الحالي ، لتقديمها تدريجيا في جولات المفاوضات التالية، مع اهمية المحافظة على التوازن بين الالتزامات والحقوق في الاتفاقية الامر الذى يستلزم تطوير نظم الاحصاءات الوطنية والدولية في قطاع التجارة في الخدمات؛

(هـ) من المتوقع أن تواجهه الدول غير الاعضاء في منظمة التجارة العالمية قيودا في تنمية قدرتها التصديرية في قطاع الخدمات، كما سبقت الاشارة في مجال السلع، عند تسويق خدماتها في أسواق الدول الأعضاء في الاتفاقية.

٣- <u>في مجال الملكية الفكرية</u>

ترتب اتفاقية الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية مستوى اعلى من الالتزامات الموجودة في التشريعات الوطنية لمعظم الدول النامية، كما تتيح نفس الاتفاقية مزايا اضافية ومرونة خاصة لتلك الدول من أهمها:

(أ) سيؤدي رفع مستوى الحماية ووضع الوسائل التى تكفل الحصول على حقوق الملكية الفكرية في المجالات التى تنتجها بعض الدول النامية ومن بينها الاعمال الادبية، وبرامج الحاسب الآلي، والمؤلفات الفنية والمسموعة والمرئية ، الى تحقيق ميزة لهذه الاعمال بشرط وضع التنظيم الذى يكفل الحصول على حقوقها في ضوء الاتفاق الجديد؛

(ب) يعطى الاتفاق فترة انتقالية تتراوح ما بين ٥ سنوات الى ١٠ سنوات من بدء سريانه ويجب العمل لاتاحة الفرصة لموائمة ظروف كل دولة خلال تلك الفترات الانتقالية خاصة في الموضوعات التى تشكل عبء اضافي جديد في مجال الاختراعات الكيمائية ، والغذائية والعقاقير الطبية والمركبات الصيدلية، حيث يترتب على الاتفاق الالتزام بتوفير براءة الاختراع على اساس المنتج؛

(ج) تعطى الاتفاقية الحق في تطبيق نظام الترخيص الاجباري اذا ما تعسف صاحب البراءة في استخدام الحقوق المخولة له؛

(د) من حق الدول الاعضاء في الاتفاقية فرض نظام ضبط اسعار الدواء لحماية الصحة العامة.

كما ان اتفاقية الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية لها آثار غير مباشرة لا تقل اهمية عن الاثار المباشرة المشار اليها ، حيث ان العضوية تؤكد الالتزام بأحترام تلك الحقوق مما يؤدي الى تشجيع الاستثمارات الاجنبية في مجالات الانتاج المختلفة ، ومن ناحية اخرى فان توسيع الالتزام الدولي بهذه الحقوق بعد جولة اورجواي من شأنه تخفيض تكلفة الحصول على تلك الحقوق خاصة بعد انضمام اكبر سوقين من حيث الحجم وهما الهند والصين.

وبصفة عامة تمثل اتفاقات جولة اورجواي في مجموعها تمثل "فرصا متاحة" للدول الاعضاء يمكن ان تكون ايجابية اذا ما احسن اغتنامها ، أو قد تكون سلبية اذا لم تستغل وهذا يفرض التحدى الذى ستواجهه الصناعات الوطنية لتحسين اداؤها كما ونوعا وسعرا.

ان التنظيم التجاري الدولي الجديد الذى بدأ بانشاء منظمة التجارة العالمية وادارتها للاتفاقات الجديدة التى تم التوصل اليها في جولة اورجواي اصبحت حتمية لا يمكن تجاهلها

من الدول المختلفة، الامر الذى يستلزم استيعابها في دراسات قطاعية متعمقة لتكون ضوءا لمتخذي القرارات الاقتصادية على مستوى الحكومات ورجال الاعمال .

ومن الجدير بالاشارة ان تنفيذ العديد من الاجراءات الاصلاحية التي أقرتها الحكومة السورية للاصلاح الاقتصادي وتحرير التجارة الخارجية وتشجيع الاستثمارات الاجنبية ، ومن ثم فانه ليس من الصعب عليها ان تتوائم مع الكثير من الالتزامات التي تفرضها مجموعة تلك الاتفاقات حتى يمكن الاستفادة من الفرص التى تتيحها في النفاذ الى الاسواق العالمية.

كما تتيح الاتفاقات في مجالي السلع والخدمات انشاء تجمعات إقليمية ومناطق حرة يتم فيها توسيع السوق الوطنية الى سوق إقليمية اكثر اتساعا ، وقد احترمت الاتفاقية رغبة الاعضاء في اقامة هذه التجمعات بشرط الا تفرض قيودا جديدة على الاطراف الاخري ، وهذا الامر يمكن أن يكون أحد الوسائل الايجابية لدفع التنمية الاقتصادية في القطر العربي السوري وباقي الدول العربية.

ملحق (١)
بيان الاتفاقات والقرارات الوزارية
الواردة بالوثيقة الختامية (مراكش ١٩٩٤)(*)

اتفاقية انشاء منظمة التجارة العالمية

مجموعة الاتفاقات متعددة الاطراف بشأن التجارة في السلع:

الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤ وتتضمن وثائق التفاهم الخاصة بتفسير بعض مواد الاتفاقية، والاتفاقات الاخري في مجال السلع وهي:

- وثيقة تفسير المادة (٢) بشأن الرسوم والضرائب الاخرى؛
- وثيقة تفسير المادة (١٧) بشأن انشطة المنشآت الحكومية وغير الحكومية؛
- وثيقة تفسير المادة (١٨) بشأن احكام ميزان المدفوعات؛
- وثيقة تفسير المادة (٢٤) بشأن الاتحادات الجمركية؛
- وثيقة التفاهم بشأن الاستثناء من الالتزامات؛
- وثيقة تفسير المادة (٢٨) بشأن تعديل الالتزامات المحدده؛
- بروتوكول مراكش الملحق بالاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤؛
- اتفاق بشأن الزراعة؛
- اتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية؛
- اتفاق بشأن المنسوجات والملابس؛
- اتفاق بشأن القيود الفنية امام التجارة؛

(*) توجد ٤ اتفاقيات تنظم التجارة الدولية في بعض المجالات تركت للدول الاعضاء امر قبولها اختياريا وهذه الاتفاقيات هي:

١- اتفاق التجارة في الطائرات المدنية
٢- الاتفاقية الدولية للالبان
٣- اتفاق المشتريات الحكومية
٤- الاتفاقية الدولية للحوم

- اتفاق بشأن اجراءات الاستثمار المتصلة بالتجارة؛

- اتفاق بشأن تطبيق المادة السادسة الخاصة بالاغراق من الاتفاقية العامة التعريفات والتجارة ١٩٩٤؛

- اتفاق بشأن تطبيق المادة السابعة الخاصة بالتقييم الجمركي من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ١٩٩٤؛

- اتفاق بشأن الفحص قبل الشحن؛

- اتفاق بشأن قواعد المنشأ؛

- اتفاق بشأن اجراءات تراخيص الاستيراد؛

- اتفاق بشأن الدعم والاجراءات التعويضية؛

- اتفاق بشأن الوقاية.

الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات

اتفاقية الجوانب التجارية الخاصة بحقوق الملكية الفكرية

تفاهم بشأن القواعد التى تحكم تسوية المنازعات

آلية مراجعة السياسة التجارية

مجموعة القرارات والاعلانات الوزارية:

- قرار بشأن الاجراءات الخاصة بالدول الأقل نموا؛

- قرار بشأن مشاركة منظمة التجارة العالمية في تحقيق ترابط في الاقتصاد الكلي؛

- قرار اجراءات الأخطار؛

- قرار بشأن العلاقة بين منظمة التجارة العالمية وصندوق النقد الدولي؛

- قرار بشأن احتمال الآثار السلبية لبرنامج الاصلاح على الدول الأقل نموا والدول المستوردة الصافية للغذاء؛

- قرار خاص باجراءات الأخطار الخاص باتفاقية المنسوجات والملابس؛

- قرار بشأن اتفاقية الحواجز الفنية للتجارة:

  - قرار باقتراح التفاهم بين المنظمة والايزو بشأن نظام الأخطار بالمعايير؛
  - قرار بمراجعة مع الايزو بشأن نظام مركز المنشورات.

- قرارات واعلانات متعلقة بتطبيق المادة (٦) الخاصة بالاغراق:

  - قرار ضد الاجراءات الاحتيالية؛
  - قرار المراجعة الدولية؛
  - اعلان تسوية المنازعات الخاصة بالاغراق.

- قرارات خاصة باتفاقية التجارة في الخدمات:

  - قرار ببعض أحكام تسوية المنازعات في الخدمات؛
  - قرار بشأن التجارة والبيئة؛
  - قرار بشأن حركة انتقال العمالة؛
  - قرار بشأن الخدمات المالية؛
  - قرار بشأن المفاوضات في قطاع النقل البحري؛
  - قرار بشأن قطاع الاتصالات؛
  - قرار بشأن الخدمات المهنية.

- قرار بشأن الانضمام لاتفاقية المشتريات الحكومية؛

- قرار بشأن طلب ومراجعة مذكرة التفاهم الخاصة بتسوية المنازعات.

مذكرة تفاهم خاصة بالالتزامات في الخدمات المالية.

أثر اتفاقات جولة أوروغواي على الصادرات الصناعية للدول الأعضاء في الإسكوا

إعداد
رائد الصفدي
منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية

مقدمـــــة

تتضمن هذه الورقة تقييماً لأثر اتفاقات جولة أوروغواي على صادرات دول الإسكوا من المنتجات المصنَّعة. ويُجرى التقييم بالاستناد الى منجزات تحرير الاقتصاد في البلدان الصناعية، وفيه استكشاف ما اذا كانت الاتفاقات ستُحدث تغييرات تفتح فعلاً، أمام مصدري المنتجات المصنَّعة في منطقة الإسكوا، أسواقاً جديدة في البلدان الصناعية.

وتنقسم هذه الورقة الى خمسة أجزاء. ففي الجزء الأول: يُحدد للسيناريو الأساسي من خلال استبانة وتحليل الاتجاهات التي تسير فيها الصادرات الصناعية والصادرات الإجمالية في دول الإسكوا. ويرد في الجزء الثاني استعراض للعناصر الأساسية لمفاوضات واتفاقات جولة أوروغواي التي قد يكون لها تأثير على تجارة المنتجات المصنَّعة. ثم يركِّز التحليل، في الجزء الثالث، على تقييم كمي للفوائد التي يحتمل أن يجنيها من الاتفاقات مُصدرو السلع المصنَّعة في منطقة الإسكوا. ويقدم الجزء الرابع تقييماً أشمل لآثار جولة أوروغواي، يُجرى من خلال بحث العناصر الأخرى التي سيكون لها أثر على التجارة الدولية للسلع. ويختتم الجزء الأخير هذه الدراسة، ويقدم اقتراحات يلزم بحثها في المستقبل.

وقد صممت الحسابات التي أُجريت من أجل هذه الورقة تصميماً دقيقاً يبرز مجموعة شاملة من التخفيضات في التعريفات الجمركية المفروضة على تجارة المنتجات المصنَّعة في أسواق بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. وتوحي النتائج بأن تنفيذ اتفاقات جولة أوروغواي سيؤدي الى زيادة صافية، مبلغها ١٧٨ مليون دولار، في صادرات بلدان الإسكوا من المنتجات المصنَّعة الى الأسواق الرئيسية في بلدان المنظمة المذكورة، مما يمثل زيادة بنسبة ٤ في المائة على صادرات عام ١٩٩٣. ونظرا الى الصعوبات الفنية التي تتضمنها جميع العمليات المندرجة ضمن هذا النوع، يكاد يكون مؤكداً أن تقديرات الفوائد الصافية هي دون مستواها الفعلي.

وبالفعل، هناك أسباب وجيهة تبعث على الظن بأن الفوائد التي ستحققها بلدان الإسكوا من جولة أوروغواي ستتجاوز بكثير ما يمكن قياسه كماً. فالدراسات الكمية، على وجه الخصوص، لا تأخذ في الاعتبار آثار تعزيز قواعد وضوابط الاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة (الغات) وتوسيع نطاقها لتشمل مجالات جديدة - مما يجعل التنافس أنصف وأكثر شفافية، ولا آثار تخفيف التوترات التجارية الثنائية وما يتصل بها من نزاعات سياسية. كما أن هذه الدراسات لا تبرز المزايا المرتبطة بشمل البلدان النامية والبلدان ذات التجارة الموجهة سابقاً، على نحو أعم، بالنظام المتعدد الأطراف. وأخيرا لا تبرز النتائج الرقمية فوائد زيادة الكفاءة التي ستجنى من التزامات بلدان الإسكوا ذاتها بتحرير الاقتصاد (سواء كانت هذه

الالتزامات من جانب واحد أو إقليمية أو متعددة الأطراف). وتتعلق النتائج المذكورة هنا بالفوائد التي ستحقق في أسواق بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، التي صدرت اليها بلدان الإسكوا ٤٠ في المائة من مجموع صادراتها الاجمالي. وتستبعد من التحليل البلدان التي يصعب الحصول على بيانات موثوقة بشأنها.

ألف- اتجاهات مستوى وهيكل الصادرات في منطقة الإسكوا

يعرض الجدول ١ اتجاه الصادرات الاجمالية لبلدان الإسكوا من عام ١٩٥٠ الى عام ١٩٩٢. وهو يبين أن بلدان مجلس التعاون لدول الخليج العربية كانت مصدر معظم صادرات المنطقة، التي هيمن فيها النفط ومشتقاته على جميع السلع الأخرى. وعلاوة على ذلك، يكشف الجدول أن مشاركة بلدان الإسكوا في التجارة العالمية لم تتغير كثيرا بين عامي ١٩٥٠ و ١٩٩٢. ففي عام ١٩٥٠، كانت حصة منطقة الإسكوا من مجموع الصادرات العالمية تبلغ ٣ر٢ في المائة؛ وظلت هذه الحصة مستقرة الى حد معقول طوال السنوات التي يشملها الجدول، باستثناء فترات قصيرة اتسمت بارتفاعات مفاجئة لأسعار النفط. وعلى عكس ذلك، ارتفعت حصة منطقة الإسكوا ضمن مجموع صادرات البلدان النامية خلال الفترة ١٩٥٠-١٩٩٢. ويوضح ذلك أن صادرات بلدان الإسكوا كانت أكثر دينامية من صادرات البلدان النامية مجتمعة، إنما أقل دينامية من صادرات البلدان الصناعية. ويظهر الجدول ٢ بجلاء الاتجاهات الأساسية للعامين ١٩٨٩ و ١٩٩٠، مبيناً عدد السلع التي صدرتها بلدان مختارة في منطقة الإسكوا[١]، والرقم القياسي لتنوع السلع، والرقم القياسي لتركز السلع في السوق (حيث يمثل ١ اقصى درجة من التركز في الحالتين).

ويوضح الرقم القياسي لتنوع السلع مدى تباعد حصص أي بلد بعينه، من السلع، عن هيكل السلع العالمي. ويميز هذا الرقم القياسي، بدقة أكبر، بين البلدان التي يزداد فيها التنوع نسبياً. ومن الواضح أن جميع بلدان الإسكوا التي توفرت عنها بيانات قد شهدت تدهورا في تنوع سلعها بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٩٠، بالرغم من الزيادة العامة في العدد المطلق للسلع المصدرة؛ وهكذا يكون هيكل السلع في بلدان الإسكوا قد حاد عن الاتجاه الأساسي لهيكل الصادرات العالمية.

ومن جهة أخرى، يميز الرقم القياسي للتركز، بدقة أكبر، بين البلدان التي يزداد فيها، نسبياً، تركز هياكل الصادرات. وباستثناء الجمهورية العربية السورية، شهدت جميع البلدان التي يشملها الجدول تحسنا متواضعاً في درجة تركز صادراتها. وهذا يعني أن البلدان المعنية هي في صدد الاقلاع عن اعتمادها المفرط على عدد صغير نسبيا من السلع. وبخلاف الرقم القياسي للتنوع، يراعي الرقم القياسي للتركز عدد السلع التي يصدرها البلد بالاضافة الى حصة تلك السلع ضمن مجموع الصادرات العالمية.

---

(١) عدد المنتجات المصدرة على المستوى الثلاثي الأرقام للتصنيف النموذجي للتجارة الدولية (SITC, Rev.2)؛ ولا تشمل الأرقام سوى المنتجات التي بلغت قيمتها ٠٠٠ ٥٠ دولار في عام ١٩٨٠ أو ٠٠٠ ١٠٠ دولار في عام ١٩٩١، أو أكثر من ٣ر٠ في المائة من مجموع صادرات البلد.

الجدول ١- مجموع صادرات الدول الأعضاء في الإسكوا كل على حدة، ١٩٩٠-١٩٩١
(بملايين دولارات الولايات المتحدة)

البلد	١٩٥٠	١٩٦٠	١٩٧٠	١٩٧٥	١٩٨٠	١٩٨٥	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢
بلدان مجلس التعاون الخليجي	٦٧٠	٢ ٢٢٠	٥ ٥٩٠	٥٠ ٢٠٠	١٦٢ ٧٠٠	٦٢ ٤٩٠	٨٤ ٨٨٠	٨٠ ٢٤٨	٨٢ ٣٥٥
البحرين	١١٠	١٩٠	٢٧٤	١ ١٤٧	٣ ٥٩٨	٢ ٨٩٧	٣ ٧٦١	٣ ٥١٣	٣ ٣٦٨
الكويت	١٩٥	١ ٠٠٠	١ ٩٠١	٩ ١٨٤	١٩ ٨٥٤	١٠ ٤٧٩	٦ ٩٥٦	٨٧٥	٦ ٦٩٠
عُمان	٢	٢	٢٠٦	١ ٤١٦	٣ ٧٤٨	٤ ٩٧٢	٥ ٢١٥	٤ ٨٧٤	٥ ٤٢٨
قطر	٢١	١٢٦	٢٣٦	١ ٨٠٩	٥ ٧١١	٣ ٥٤١	٣ ٥٢٩	٣ ١٠٧	٣ ٦٠٠
المملكة العربية السعودية	٣٤٠	٩٠٠	٢ ٤٢٤	٢٩ ٦٧٦	١٠٩ ١١١	٢٧ ٤٨٠	٤٤ ٤١٧	٤٧ ٩٧٩	٤٢ ٧٦٩
الامارات العربية المتحدة	٣	٢	٥٥٠	٦ ٩٧٠	٢٠ ٦٧٨	١٣ ١٢٤	٢١ ٠٠٠	١٩ ٩٠٠	٢٠ ٥٠٠
بلدان أخرى أعضاء في الإسكوا	٧١٥	٩٠٧	١ ٣٣٥	٣ ٧٨٩	٧ ٣٩٧	٥ ٣٣٩	٩ ٢٣٧	٩ ٣٤٢	٨ ٨٧٤
مصر	٥١٣	٥٦٨	٧٦٢	١ ٤٠٢	٣ ٠٤٦	١ ٨٣٨	٢ ٥٨٢	٣ ٦١٨	٣ ٠٧١
الأردن	٤	١١	٣٤	١٥٣	٥٧٤	٧٩٠	١ ٠٦٣	١ ١٣١	١ ٢٢٠
لبنان	١٥	٤٠	١٩٨	١ ١٢١	٨٦٨	٤٨٢	٨٥٠	٨٠٠	٨٤٠
الجمهورية العربية السورية	٧٠	١١٠	٢٠٣	٩٣٠	٢ ١٠٨	١ ٦٣٧	٤ ٠٦٢	٣ ١٤٣	٣ ٠٩٣
اليمن	١١٣	١٧٨	١٣٨	١٨٣	٨٠٢	٥٩٢	٦٨٠	٦٥٠	٦٥٠
المجموع (أ)	١ ٣٨٥	٣ ١٢٧	٦ ٩٢٥	٥٣ ٩٨٩	١٧٠ ٠٩٨	٦٧ ٨٢٩	٩٤ ١١٧	٨٩ ٥٩٠	٩١ ٢٢٩
بنود المذكرة	١٩٥٠	١٩٦٠	١٩٧٠	١٩٧٥	١٩٨٠	١٩٨٥	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢
جميع البلدان النامية (ب)	١٨ ٩٠٠	٢٨ ٣٠٠	٥٧ ٩٠٠	٢١٤ ٨٠٠	٥٧٣ ٥٠٠	٤٥٦ ٥٠٠	٧٤٣ ٠٠٠	٧٧٧ ٥٠٠	٨٣٠ ٢٠٠
العالم (ج)	٦٠ ٧٠٠	١٢٩ ١٠٠	٣١٥ ١٠٠	٨٧٥ ٥٠٠	١ ٩٩٨ ٢٠٠	١ ٩٣٥ ٦٠٠	٣ ٤٤٧ ٢٠٠	٣ ٤٣٣ ٦٠٠	٣ ٦٦٢ ٤٠٠
أ/ب (٪)	٧ر٣	١١ر٠	١٢ر٠	٢٥ر١	٢٩ر٧	١٤ر٩	١٢ر٧	١١ر٥	١١ر٠
أ/ج (٪)	٢ر٣	٢ر٤	٢ر٢	٦ر٢	٨ر٥	٣ر٥	٢ر٧	٢ر٦	٢ر٥

المصدر: الأمم المتحدة، قاعدة بيانات "كومتريد".

ملاحظة: قد لا تكون المجاميع دقيقة بسبب التدوير.

الجدول ٢- الأرقام القياسية للتركز والتنوع في بلدان مختارة أعضاء في الإسكوا، ١٩٨٠ و ١٩٩٠

البلد	١٩٨٠			١٩٩٠		
	(أ)	(ب)	(ج)	(أ)	(ب)	(ج)
البحرين	٥٨	٠ر٧٧	٠ر٧٩	١١٠	٠ر٨٧	٠ر٧٥
الكويت	١٨٩	٠ر٧٠	٠ر٧٣	٧٩	٠ر٧١	٠ر٥١
قطر	٣	٠ر٧٩	٠ر٩٣	٣٤	٠ر٨٧	٠ر٧١
المملكة العربية السعودية	١٨٣	٠ر٧٦	٠ر٩٤	١٦٩	٠ر٨٥	٠ر٧٩
الامارات العربية المتحدة	١٩٧	٠ر٧٣	٠ر٨٧	٢٠٢	٠ر٨٠	٠ر٧٣
مصر	٨٠	٠ر٦٧	٠ر٥٨	١٥٤	٠ر٧٠	٠ر٤٤
الجمهورية العربية السورية	١١٤	٠ر٦٧	٠ر٦٢	١١٦	٠ر٨٣	٠ر٦٧

(أ) عدد السلع المصدرة؛

(ب) يحسب الرقم القياسي للتنوع درجة الانحراف المطلق لحصص البلد من السلع عن الهيكل العالمي، كالآتي:

حيث h_{ij} = حصة السلعة i مع مجموع صادرات البلد؛ و h_i = حصة السلعة i ضمن مجموع الصادرات العالمي؛

(ج) الرقم القياسي للتركز هو رقم هرشمان القياسي معدلاً لتقديم قيم تتراوح بين ٠ و ١ (أقصى درجة للتركز)، حسب الصيغة التالية:

حيث j = الرقم القياسي للبلد؛ و X_j = قيمة صادرات السلعة، i و X = مجموع i؛ و ٢٣٩ = عدد المنتجات على المستوى الثلاثي للتصنيف النموذجي للتجارة الدولية rev.2، SITC.

ويعرض الجدول ٣ توزع صادرات بلدان الإسكوا ووجهاتها في عام ١٩٩٢ حسب مجموعات البلدان. وتبين الارقام مدى أهمية أسواق منظمة التنمية والتعاون في الميدان الاقتصادي، فيما يتعلق بالصادرات، بالنسبة الى دول الإسكوا. وفيما يلي عدد من الملاحظات المحددة. أولاً، اتجهت نسبة ٥٥ في المائة من صادرات بلدان مجلس التعاون لدول الخليج العربية الى أسواق منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، مقابل ٤٢ في المائة اتجهت الى بلدان الإسكوا الأخرى. ثانياً، كان لليابان، ضمن منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، نصيب الأسد من صادرات بلدان مجلس التعاون لدول الخليج العربية (٢٩ في المائة من مجموع واردات منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي) في حين تلقت بلدان الاتحاد الأوروبي معظم صادرات بلدان الإسكوا غير الأعضاء في مجلس التعاون لدول الخليج العربية (٣١ في المائة من مجموع واردات منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي). ثالثاً، اتجهت معظم صادرات البحرين (٨٢ في المائة) ولبنان (٦٣ في المائة) والأردن (٦٢ في المائة) واليمن (٦٢ في المائة) وعُمان (٥١ في المائة) الى بلدان نامية أخرى معظمها في المنطقة أو في أنحاء أخرى من آسيا. وأخيراً وصلت مصالح قطر و الامارات العربية المتحدة وعُمان، في مجال الصادرات، الى أعلى مستوياتها في اليابان، بينما توزعت مصالح المملكة العربية السعودية في هذا المجال، بالتساوي، بين الشركاء الرئيسيين المشمولين بمنظمة التعاون والتنمية في

الميدان الاقتصادي (١٦ في المائة للاتحاد الأوروبي، و١٤ في المائة لأمريكا الشمالية، و ٢٠ في المائة لليابان).

وفي عام ١٩٩٣ كانت أسواق بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي وجهة لصادرات بلدان الإسكوا ناهزت قيمته ٦ر٦١ بليون دولار (انظر الجدول ٤، الجزء ألف). وكانت اليابان في طليعة هذه البلدان، إذ بلغ، مجموع وارداتها منها ١ر٢٤ بليون دولار؛ وتبعها الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية بمجموع قدره ٤ر٢٠ بليون دولار للأول و ٧ر١٢ بليون دولار للثانية. وكانت حصة المملكة العربية السعودية ضمن هذه الصادرات، أكثر من النصف (٨ر٣١ بليون دولار)، تليها الامارات العربية المتحدة (٨ر١١ بليون دولار) والكويت (٦ بلايين دولار) (انظر الجدول ٤، الجزء باء). ويوضح الجدول أن مصالح بلدان الإسكوا في الصادرات تعتمد بقوة على التطورات التي تحصل في أسواق منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي - وخصوصاً أسواق اليابان والاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة. ولذا فإن لاختتام جولة أوروغواي، وتوقيع اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية وتوسع الاتحاد الأوروبي بالاضافة الى تعزيزه من خلال اتفاقات الشراكة، آثاراً مباشرة على امكانات التصدير لدى بلدان الإسكوا.

ومن القيمة الاجمالية لصادرات منطقة الإسكوا الى بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، البالغة ٦ر٦١ بليون دولار، لم تمثل السلع المصنّعة سوى ١ر٥ بليون دولار، أي ٨ في المائة. وقد كان ٦٨ في المائة من هذه السلع موجهاً الى سوق الاتحاد الأوروبي، يليه من بعيد السوق الأمريكي، بنسبة ١٨ في المائة من حصة منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (انظر الجدول ٥، الجزء ألف). وهنا أيضاً، كان للمملكة العربية السعودية نصيب الأسد: ٣٤ في المائة من مجموع منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (انظر الجدول ٥، الجزء باء)؛ وتلتها مصر، بنسبة ٢٠ في المائة، وكانت بقية بلدان المنطقة، باستثناء اليمن، متساوية تقريبا.

وثمة صلة مباشرة بين انخفاض حصة الصادرات الصناعية ضمن مجموع صادرات بلدان الإسكوا الى بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي والعالم، من جهة، وهيمنة النفط والمنتجات النفطية في المنطقة من جهة أخرى. فالوقودات المعدنية هي، بلا منازع، أكبر مجموعة من المنتجات، تمثل قرابة ٧٤ في المائة من مجموع صادرات المنطقة. وهذا الرقم يناهز ثلاثة أضعاف حصة منتجات الطاقة ضمن صادرات البلدان النامية مجتمعة. وتكشف ملامح صادرات أكبر المصدرين في منطقة الإسكوا استمرار الاعتماد المفرط على الوقودات المعدنية لكسب عائدات التصدير؛ ومن النادر جدا ان يكون هناك وقود غير معدني في قائمة منتجات التصدير الـ ٢٠ الأولى (انظر جداول المرفق من ١ الى ٩). ومثل هذا التركّز يحد من انفتاح الفرص أمام المنطقة لجني فوائد أكبر من اتفاقات جولة أوروغواي؛ ويساوي ذلك في الأهمية أنه يقلّص، الى حد بعيد، امكانات الربط بين بلدان المنطقة بتجارة تعود بمنافع متبادلة.

الجدول ٣- وجهات صادرات بلدان الإسكوا في عام ١٩٩٢ حسب مجموعات الدول الرئيسية (نسبة مئوية)

البلد	بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (المجموع)	الاتحاد الأوروبي	أمريكا الشمالية	اليابان	بلدان أخرى في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي	البلدان النامية	بلدان أخرى
بلدان مجلس التعاون الخليجي	٥٥	١٣	١٠	٢٩	٣	٤٣	٢
البحرين	١٧	٣	٣	١١	١	٨٢	١
الكويت	٥١	٢٤	٧	١٩	١	٤٢	٧
عُمان	٤٠	٢	٣	٣٥	٠	٥١	١٠
قطر	٦٢	٣	٢	٥٧	٠	٣١	٧
المملكة العربية السعودية	٥٥	١٦	١٤	٢٠	٤	٤٤	١
الامارات العربية المتحدة	٦٤	٩	٦	٤٦	٣	٣٥	١
بلدان أخرى أعضاء في الإسكوا	٤٢	٣١	٥	٢	٦	٣٦	٢١
مصر	٦٣	٣٩	١٠	٢	١١	٢٧	١٠
الأردن	١٣	٥	٢	٢	٥	٦٢	٢٦
لبنان	٣٢	١٠	٨	٠	١٣	٦٣	٥
الجمهورية العربية السورية	٤٣	٤٢	١	٠	١	٢٣	٣٤
اليمن	٣٨	٢٣	٨	٧	٠	٦٢	
المجموع	٥٣	١٥	٩	٢٦	٣	٤٢	٤

باء- اتفاقات جولة أوروغواي

لقد كانت جولة أوروغواي هي الأشمل، وبالتالي الأكثر تعقداً، بين جولات مفاوضات الغات التجارية المتعددة الأطراف. فقد تضمنت جدول أعمال كبيراً شمل، فيما شمله، مهمة معالجة بعض نواقص الغات التي كانت تضر بسلامة نظام هذه المؤسسة. وكان لمكان بدء مفاوضات جولة أوروغواي ومكان توقيع الوثيقة الختامية أكثر من أهمية رمزية. فالبلدان النامية شاركت في هذه الجولة بنشاط ازداد مع ازدياد اهتمامها بنتائجها. وكانت المسائل التي انصب عليها الاهتمام تتعلق بما يلي:

١- التوسيع في تحرير التجارة في المجالات المتوطدة (التقليدية) وكذلك في المجالات التي لم تدخل بعد في إطار الغات.

٢- إعادة انواع التجارة التي خرجت من الإطار المتعدد الأطراف، الى الغات.

٣- إدخال ضوابط في حقوق الملكية الفكرية من جوانب تتصل بالتجارة.

الجدول ٤- مجموع واردات بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي من الدول الأعضاء في الإسكوا، ١٩٨٠-١٩٩٣
(بآلاف دولارات الولايات المتحدة)

ألف- حسب الشريك العضو في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي	١٩٨٠	١٩٨٥	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣
اليابان	٥٧٥ ٣٦٦ ٣٥	٨٩٧ ٤٥٦ ٢٦	٤٢٥ ٩٢٢ ٢٥	١٩٢ ٥٥٢ ٢٥	٥٧٣ ٧٠٥ ٢٥	٣٨٦ ٠٧٩ ٣٤
الولايات المتحدة	٥٧٩ ١١٧ ١٧	٣٣٣ ٢٢٨ ٣	٨٢٤ ٧٣٢ ١٣	٤٨٥ ٦٣٧ ١٣	٦٣٧ ٤٢٥ ١٣	١٥١ ٦٦٢ ١٢
فرنسا	٦٨٤ ٤٢٠ ١٢	٩٥٣ ٠٦٧ ٣	٨١٢ ٢٧٠ ٤	٥١٣ ٨٢٢ ٤	٧٩٤ ٢٨٧ ٤	٠٥٧ ٨٩٠ ٣
ايطاليا	٣٨٣ ٤٨٢ ١٠	٠٣٢ ٠٠٤ ٥	٣٤٨ ٥٨٧ ٤	٧٣٦ ٢٢٣ ٤	١٢٨ ٩٨٠ ٣	٠٢٧ ٥١٤ ٣
هولندا	٤٧٨ ١٩٠ ٧	٤٤٦ ٠٧٨ ٢	٤٩٨ ٨٨٠ ٢	٩٥٨ ٠٦٢ ٣	٠٥١ ٩٣٤ ٢	٧٣٦ ٤٤٧ ٣
المملكة المتحدة	٩٥٨ ٤٤٠ ٧	٨٤٤ ٥٦٥ ١	٠٥٨ ٣٢٣ ٢	٣٩٥ ٤٩٠ ٢	٤٢٦ ٨٨١ ٢	٢٨٨ ٢٦١ ٣
ألمانيا (جمهورية - الاتحادية)	٢٥٨ ٠٥٧ ٨	٠٥٤ ٩٢٧ ١	٤٣٤ ٩١٣ ٢	١٣٣ ٥١٤ ٢	٤٨٥ ٥٤١ ٢	٥٥٣ ٣٤٩ ٢
تركيا	٥١١ ٣٢٠	٤٠٩ ٣٧١	٦٦٧ ١٤٠ ١	٢٦٨ ٣٧٠ ٢	١٩٠ ٢٤٤ ٢	٨٥٣ ١١٤ ٢
اسبانيا	٦٥٢ ٩٣٩ ٤	٣٣٣ ٩٢٣	٨٢٣ ٠٩٦ ١	١٧٤ ٦٧٦ ١	٣٢٠ ٧٤٨ ١	٧٣٣ ٦٦٩ ١
استراليا	٠٠٦ ٥٥٦ ١	٥٨٤ ٨٩٥	٦٦٨ ١٣٨ ١	٨٦٥ ٩٨٣	٠٩٠ ٠١٤ ١	٢٧١ ١١٩ ١
اليونان	٥٧٥ ٥٣٤ ١	٥٦١ ٠٥٨ ١	٥١٨ ٣٤٩	٥٦٣ ٤٢٦	١٠٢ ٦٤٤	٥٩٨ ٧٩٥
كندا	٨٨٤ ٢٩٩ ٢٠	٨٥٢ ٤٢	٢٨٢ ٦٩١	٦٥٨ ٥٤٥	٧١٣ ٥٢٩	٥٣٨ ٥٤٠
السويد	٦٢٥ ٩٨٢ ١	٥٥٠ ٩٣	٠٤٦ ٢٩٠	٣٥٩ ١٢٢	٨٣٧ ٣٤٥	٧٨٩ ٤٩٨
نيوزيلندا	٩٠٥ ٥٤٧	٩٩٢ ١٨٤	٣٤٧ ٤٨٨	٩٢٧ ٤٢٨	٩٦٩ ٣٨٥	٠٧١ ٣٧٣
البرتغال	٧٤٦ ٦٧٣	٤٢١ ٥٣٩	٦٥٢ ٥٧٥	٨٥١ ٤٧٢	٠٠٥ ٤٨٠	٣٨٣ ٣٢٧
سويسرا	١٥٧ ٦٦٤	٥٥٨ ٢١٠	٤٧٨ ٣٧٤	٠٢٦ ٣٧٢	٠٠٣ ٢٧١	٧٩٣ ٣٠١
بلجيكا ولكسمبرغ	٣٣٩ ٩٣٤ ٤	٢٨١ ٦١٣	٦٨٤ ٦٧٩	٤٤٢ ١١٧ ١	٨٢٨ ١٨٧ ١	٨٣٣ ٢٨٧
النمسا	٠٢٢ ٥٢٩	٧٤٠ ٢١٠	٥٠١ ٢٨٧	٢٦٠ ٢١٨	٩١٩ ٣١٦	٠٩٠ ٢٧٥
الدانمرك	١٧٨ ٣٦٤	١١٧ ٣٣٨	٨٣٩ ٣٥٩	٥٣٥ ٤٦	١٢٣ ٣٤	١٤٥ ٢٩
فنلندا	٠٥٥ ٧٨١	١٢١ ٢١٩	٩٤٣ ٢٢٥	٦٦٢ ٢٥٢	٦٦٥ ١٧٣	١٦١ ٢٤

الجدول ٤- (تابع)

ألف- حسب الشريك العضو في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي	١٩٨٠	١٩٨٥	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣
النرويج	٤٧١ ٠٠٠	٤١ ٢٦٨	٣٧ ٥٩٩	٨٢ ٨٢٨	١٥ ٥٠٩	١٦ ٧٠٧
ايرلندا	٣١٩ ٦٣٥	٨ ١٣٤	١٣ ٨٣٣	٣٠ ٦٠	١٧ ٥١٦	١٥ ٤٨٦
ايسلندا	١٨	٢٤	٤١	١١١	١١١	١٠٨
المجموع الفرعي للاتحاد الأوروبي	**٦١ ٦٥٠ ٦٠٦**	**١٧ ٦٤٧ ٦٠٨**	**٢٠ ٨٥٤ ٠٣٠**	**٢١ ٤٧٧ ٢٩٢**	**٢١ ٥٧٣ ٣١٠**	**٢٠ ٣٨٥ ٩٨٧**
المجموع	**١١٩ ٩٩٤ ٢٢٣**	**٤٩ ٠٧٩ ٥٠١**	**٦٤ ٣٨٠ ٣٢٠**	**٦٥ ٤٥٠ ٥٤١**	**٦٥ ١٦٤ ٩٩٤**	**٦١ ٥٩٣ ٧٥٧**

باء- حسب البلد المصدر العضو في الإسكوا	١٩٨٠	١٩٨٥	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣
الامارات العربية المتحدة	١٨ ٣٦١ ٠٣٢	١١ ٣٢٧ ٤٣٥	١٢ ٨٨٦ ٥٩٠	١٤ ٣٣٢ ٥٣١	١٣ ٤٢٤ ٧٢٨	١١ ٧٤٧ ٨٢٦
مصر	٤ ٤٢٧ ١٨٤	٤ ٠٥١ ٥٦٨	٣ ٦٣٢ ٠٢٨	٣ ١٤٦ ٣٩٥	٣ ٨٩٠ ٦٣١	٣ ٨٠٦ ٢٩٣
الجمهورية العربية السورية	١ ٤٣٩ ٣٣٥	٩٠٧ ٨٨٣	١ ٨٠٣ ٧٣٦	١ ٨٢٣ ٦٨٩	٢ ٠٩٩ ٥٢٢	٢ ٣٠٩ ٧١٥
لبنان	١٦٤ ٢٧٥	١١٣ ٧٠٩	٢٢٠ ٣٩٩	٢٣٨ ٤٥٢	٢٠٤ ٠٦٧	٢٣٦ ٣٠٧
الأردن	٨٥ ٨٧٢	٢٦٨ ٠٦٠	١٨٩ ١٣١	١٥٠ ٦٤٦	١٥٣ ٩٣١	١٦٣ ٥٥٥
المملكة العربية السعودية	٧٧ ٥٣١ ٠١٥	٢٠ ٢٥٦ ٢٥٨	٣٣ ٨٤٢ ١٤٣	٣٩ ٣٣٩ ٠٠٧	٣٧ ٢٧٤ ٨٨٧	٣١ ٧٧٢ ٤٣٦
اليمـــن	١٠ ٧٨٤	٣٧ ٣٢٦	١ ٣٤٤ ١٤٦	٤٥٧ ٢٤٦	٣٥٢ ٣٥١	٤٩٥ ٤٦٥
الكويـــت	٩ ٨٧٠ ٢٧٠	٥ ٣٥٧ ٣١٤	٤ ٧٢٢ ٦٦٣	٣٦٣ ٩١٩	٢ ٥٠٦ ٧٠٩	٦ ٠٣٥ ٨٧٨
البحريـــن	٧٧٠ ٣٢٨	٥٩٥ ٥٩٩	٦٧٥ ٨٢٨	٧٦٦ ٢٥٩	٦٣٧ ٩٧٢	٧٢٧ ١٠٠
قطـــر	٤ ٥٤٥ ٧٤١	٢ ٨٦٧ ٤٩٧	٢ ٣١٠ ٢١٩	٢ ٣٢٠ ٢١٩	٢ ٣٣٣ ٤٤٦	٢ ٣٠٥ ٥٩٥
عُمـــان	٢ ٧٨٨ ٣٨٧	٣ ٢٩٦ ٨٥٢	٢ ٧٥٣ ٤٣٧	٢ ٥١٢ ٠٨٨	٢ ٢٨٦ ٧٥٠	١ ٩٩٣ ٥٨٧
المجموع	**١١٩ ٩٩٤ ٢٢٣**	**٤٩ ٠٧٩ ٥٠١**	**٦٤ ٣٨٠ ٣٢٠**	**٦٥ ٤٥٠ ٥٤١**	**٦٥ ١٦٤ ٩٩٤**	**٦١ ٥٩٣ ٧٥٧**

٤- تعزيز الأحكام المتصلة بالإجراءات التجارية المتعلقة بالاستثمار.

٥- توفير إطار لمبادىء وقواعد وضوابط تجارة الخدمات.

٦- تحسين قواعد الغات ونظامها الخاص بتسوية المنازعات.

٧- انشاء منظمة التجارة العالمية.

كما أن جولة أوروغواي كانت فريدة من وجهة نظر بلدان الإسكوا. ففي منطقة الإسكوا، كانت أطراف تعاقد الغات تشارك بنشاط أكبر في الجولة من ذي قبل كلما تعلّق الأمر بمصالحها(٢). وكان هناك عدد من القضايا الهامة التي سعت جولة أوروغواي الى معالجتها، إلا أن الاهتمام المتزايد، فيما بين دول الإسكوا، كان يتصل خصوصاً بتأكيدها أكثر فأكثر على الانفتاح وعلى برامج اصلاح السياسات بالاعتماد على السوق (مصر والأردن) وبتزايد مشاركتها في التجارة العالمية والاستثمار. ومنذ بدء جولة أوروغواي، في عام ١٩٨٦، بادرت مصر، منفردة، الى تخفيض ما عندها من حواجز في وجه الواردات، واقترن ذلك، خصوصاً، باعادة توجيه لسياساتها المحلية(٣). ومنذ ذلك الوقت انضمت البحرين والامارات العربية المتحدة وقطر الى الغات/منظمة التجارة العالمية، كما ان الأردن والمملكة العربية السعودية هما في صدد الانضمام الى هذه المؤسسة، وأعربت الجمهورية العربية السورية ولبنان عن اهتمامهما بهذا الانضمام.

ويتوقع أن يؤدي الاختتام الناجح لجولة أوروغواي الى ارتفاع مستويات التجارة والاستثمار والدخل والرفاه في معظم بلدان الإسكوا. وستنتج الفوائد المباشرة من زيادة سهولة الوصول الى أسواق البلدان المتقدمة النمو ومن تحسين الكفاءة المتصلة بالتزامات تحرير الاقتصاد التي ارتبطت بها بلدان الإسكوا بالذات. ولعل هذه البلدان تجني فوائد أهم من ذلك بفضل التحسن الذي سيطرأ على قواعد التجارة والاستثمار، مصحوباً بالامعان في التوطيد المؤسسي لهذه القواعد، وبفضل ازدياد التعرض للمنافسة العالمية في بيئة تجارية دولية أسهل على التكهن وأكثر أماناً وموثوقية.

إلا أن توزيع هذه الفوائد بين بلدان الإسكوا لن يكون متساويا. ذلك أن الأفضلية ستكون لبلدان الإسكوا التي لها أسواق محلية مفتوحة، وخصوصاً لأن انفتاحها يعني زيادة قدرتها، نسبياً، على التغير والتكيّف مع الفرص الجديدة والناشئة المتاحة للأسواق. وفي مجال التجارة

---

(٢) بلدان منطقة الإسكوا التي انضمت الى الغات هي التالية (تاريخ الانضمام بين قوسين): الكويت (أيار/مايو ١٩٦٣)؛ مصر (أيار/مايو ١٩٧٠)؛ البحرين (كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٣)؛ الامارات العربية المتحدة (آذار/مارس ١٩٩٤)؛ قطر (نيسان/ابريل ١٩٩٤). وبين بلدان الإسكوا أعضاء آخرون يتهيأون للانضمام الى منظمة التجارة العالمية أو أعلنوا اهتمامهم بذلك. وفي نهاية تشرين الأول/أكتوبر ١٩٩٥ كانت عضوية منظمة التجارة العالمية تشمل ١٢٠ بلدا، وهناك ٢٨ بلدا غيرها تسعى حاليا الى الانضمام الى المنظمة.

(٣) من الجدير بالملاحظة أنه منذ بدء جولة أوروغواي في عام ١٩٨٦، قام أكثر من ٦٠ بلداً نامياً بمبادرات من طرف واحد لتخفيض حواجزها أمام الواردات، واقترن ذلك عموما باعادة توجيه سياساتها المحلية. ومنذئذ، انضم ٢٦ بلداً الى الغات/منظمة التجارة العالمية، في حين أن أكثر من ٢٠ بلداً هي في صدد الانضمام.

في المنتجات المصنَّعة، يمكن أن تفقد بعض بلدان الإسكوا حصتها في السوق نتيجة تضاؤل أفضلياتها التجارية. ولكن حتى لو وُجدت هذه الآثار فسيلزم تفحصها في مقابل الازدياد العام للكفاءة الذي يتوقع أن يؤدي اليه تنفيذ اتفاقات جولة أوروغواي. ويضاف الى ذلك انه، لكون الاصلاحات المتفق عليها خلال جولة أوروغواي ستنفذ بالتدريج ينبغي لهذه البلدان أن تغتنم الفرصة، في هذه الأثناء، فتنفذ برامج إصلاح تهدف الى جعل اقتصاداتها الداخلية أكثر انفتاحاً ومرونة.

جيم- النفاذ الى السوق

لقد سعى نظام الغات، منذ نشأته، الى تحديد تعريفات جمركية غير تمييزية تكون هي الوسيلة الأهم لحماية التجارة. وكانت جولة أوروغواي ثامن مرة تتفاوض فيها أطراف تعاقد الغات حول تخفيض الحواجز التجارية في إطار متعدد الأطراف. وكان نجاح هذه المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف مثيرا للإعجاب. وقد نجحت جولات المفاوضات السبع التي سبقت جولة أوروغواي في تخفيض متوسط معدلات التعريفات الجمركية المخصصة للدول الأكثر رعاية والمفروضة على السلع الصناعية من ٤٠ في المائة في نهاية الحرب العالمية الثانية الى حوالي ٦ في المائة عند اختتام جولة طوكيو (١٩٧٤-١٩٧٩)[٤]. وبالاضافة الى ذلك، أدت هذه الجولات الى إزالة معظم حصص الواردات المفروضة على المنتجات غير الزراعية في البلدان المتقدمة النمو.

ومع ذلك لا يزال النفاذ الى السوق لايزال يمثل قضية قد تكون هي الأهم في مجال التجارة بين البلدان النامية والبلدان المتقدمة النمو. فالمطالب الأقوى للبلدان النامية لا تتمثل فقط في استمرار النفاذ الى أسواق البلدان الصناعية، بل كذلك في زيادة تسهيل وصولها الى هذه الأسواق. أما البلدان المتقدمة النمو فتطالب بأن تشارك البلدان النامية بفاعلية أكبر في المفاوضات، وأن يزيد بعضها مساهمته ويتحمل مزيداً من التزامات الغات؛ أي، بعبارة أخرى، ينبغي لبعض البلدان النامية أن "تتخرج". وبالنسبة الى مجموعتي البلدان كلتيهما، يتعرقل النفاذ الى السوق بسبب التعريفات وكذلك بسبب حواجز غير تعريفية مثل اجراءات مكافحة الإغراق، والرسوم التعويضية، والإجراءات الوقائية، والقيود الطوعية على الصادرات.

١- مستويات التعريفات الجمركية

لقد تم تجاوز هدف تخفيف التعريفات الجمركية بمقدار الثلث؛ فمتوسط معدل التعريفات الجمركية المرجَّحة تجاريا، المفروضة على جميع المنتجات الصناعية بجميع مصادرها، خُفض بنسبة ٣٨ في المائة. غير أن متوسط التعريفة المرجَّحة تجاريا التي تفرضها البلدان الصناعية على صادرات البلدان النامية لم ينخفض الا بنسبة ٣٤ في المائة - أي أقل بأربع نقاط مئوية من التخفيضات العامة التي أجرتها البلدان الصناعية. ويضاف الى ذلك ان المعدل المتوسط يخفي تدني الالتزامات فيما يتعلق بثلاث فئات حساسة من المنتجات في القطاع الصناعي، وهي: معدات النقل (حيث سيبلغ متوسط التخفيضات ٢٣ في المائة)؛ والأنسجة والملابس (٢٢ في المائة)؛ ومنتجات الجلد والمطاط والأحذية والسفر (١٨ في المائة). وقد مثلت التجارة في هذه الفئات

---

(٤) إن مبدأ الدول الأكثر رعاية هو حجر الركن في نظام الغات، أي الحكم الأساسي الذي يضمن عدم التمييز.

الثلاث ٢٤ في المائة من مجموع قيمة واردات البلدان المتقدمة النمو في عام ١٩٩٣. غير ان هذه التخفيضات الطفيفة ستُكمَّل، كما سيوضح لاحقاً، بإزالة الحواجز غير التعريفية نتيجة للتخلي التدريجي عن الترتيب المتعلق بالتجارة الدولية في صناعة النسيج (الذي يدعى أيضا ترتيب المنسوجات متعددة الألياف)، والقيود الطوعية على الصادرات، وبصفة خاصة على الأحذية والالكترونيات ومنتجات السفر. وستشهد ثماني مجموعات أخرى من المنتجات الصناعية، تعادلت حصتها من الواردات، في عام ١٩٩٣، مع الـ ٧٦ في المائة المتبقية؛ تخفيضات في مستويات تعريفاتها الجمركية ستتجاوز الهدف المقرر لها. فعلى سبيل المثال، ستخفض بحوالي ٦٩ في المائة معدلات التعريفات الجمركية الخاصة بالخشب وعجينة الورق والورق والأثاث. وسيبلغ الانخفاض المقابل لذلك، والمتصل بالمنتجات الفلزية، ٥٩ في المائة. أي ان التخفيضات التعريفية التي تمس جميع المنتجات الاستوائية والمنتجات القائمة على الموارد الطبيعية في البلدان المتقدمة النمو ستتجاوز الهدف العام؛ وسيبلغ متوسط التخفيضات المرجَّحة تجاريا ٤٥ في المائة للأولى و ٣٤ في المائة للثانية. أما التخفيضات المقابلة لذلك وذات المساس بصادرات البلدان النامية الى البلدان المتقدمة النمو فستكون أعلى من ذلك: ٥٧ في المائة للأولى و ٣٥ في المائة للثانية. ويجري الآن، على مراحل، تخفيض معدلات التعريفات الجمركية من خلال ٥ تخفيضات سنوية متساوية؛ وقد حدث التخفيض الأول يوم دخول اتفاق انشاء منظمة التجارة العالمية حيِّز التنفيذ، في ١ كانون الثاني/يناير ١٩٩٥.

وستفضي الاتفاقات المتعلقة بعدم فرض تعريفات جمركية في سبعة قطاعات صناعية رئيسية الى زيادة حصة البلدان المتقدمة النمو من الواردات غير الخاضعة للرسوم من ٢٠ في المائة الى ٤٣ في المائة. ويجدر بالملاحظة أن المنتجات التي تقرر ان تجري عليها تخفيضات جمركية تتجاوز المتوسط ستشهد، هي أيضاً، ارتفاعاً كبيراً في مستوى التجارة الحرة؛ وبعكس ذلك، ستشهد المنتجات الحساسة، التي تتدنى تخفيضات التعريفات الجمركية المفروضة عليها عن المتوسط، تغييرات طفيفة في توزيع التعريفات الجمركية. ومن ذلك، مثلاً، أن حصة الرسوم العالية، أو ذروة التعريفات الجمركية، التي تفرضها البلدان المتقدمة النمو على واردات المنسوجات والملابس، ستخفض من ٣٨ الى ٢٨ في المائة فقط.

٢- التعريفات القصوى وتصاعد التعريفات الجمركية

من أساليب زيادة حصة البلدان النامية في تجارة السلع المصنَّعة واحد يتمثل في زيادة تجهيز المنتجات التي تشتق من الموارد الطبيعية والتي تُصدَّر حالياً في شكلها الأولي. لكن هناك عاملاً ينسب اليه في كثير من الأحيان انه يعرقل جهود زيادة تجهيز المنتجات محلياً، وهو هيكل التعريفات الجمركية وغيره من الحواجز التجارية في أسواق الاستيراد الرئيسية. بوجه التحديد فإن عدم فرض التعريفات، أو فرض تعريفات منخفضة، يُطبَّقان عموما على واردات البلدان الصناعية من السلع الأولية (غير المجهَّزة)، مع زيادة الرسوم عليها أو تصاعد هذه الرسوم كلما زاد تصنيع المنتج. وينجم عن تصاعد التعريفات تحيز تجاري ضد السلع المجهَّزة، نظرا الى فرض رسوم استيراد أعلى على هذه المنتجات(٥). ويؤدي ذلك الى زيادة

---

(٥) من الدراسات التي تبين ذلك وتوثِّق وجود تصاعد التعريفات وأثره في البلدان المتقدمة النمو دراسة بيتس (١٩٧٩) ودراسة الصفدي وبيتس (١٩٩٣). ويستند هذا التحليل الى دراسة بيتس.

حماية القيمة المضافة، "التي تجعل توزيع القيمة المضافة في العالم، حسب سلاسل التجهيز الصناعي، ينحرف لصالح البلدان الصناعية" (ابرو، ١٩٨٩).

وتظهر الأهمية التي تعلقها البلدان النامية على تدرُّج التعريفات الجمركية في مداولات السياسة العامة المطولة التي تجرى حول هذا الموضوع في المحافل الدولية الرئيسية. فقد كان للبلدان النامية، مثلاً، دور مفيد في تضمين الاعلان الوزاري للغات لعام ١٩٨٢ (الذي سبق جولة أوروغواي للمفاوضات المتعددة الأطراف) شرطاً يؤكد على أنه "ينبغي المسارعة الى الاهتمام بمشكلة تصاعد التعريفات الجمركية المفروضة على المنتجات، بغية اتخاذ اجراءات فعالة لإزالة أو تخفيض هذا التصاعد كلما شكَّل عقبة أمام التجارة الدولية، مع مراعاة الاهتمامات المتصلة بصادرات البلدان النامية". وبالاضافة الى ذلك، يقضي إعلان بونتا ديل ايستي بأن "تستهدف المفاوضات تحقيق أتم قدر من التحرير في تجارة المنتجات القائمة على الموارد الطبيعية، وضمنها المنتجات المصنعة وشبه المصنعة. وتستهدف المفاوضات أيضا تقليل أو الغاء التدابير التعريفية وغير التعريفية، وضمنها تصاعد التعريفات الجمركية".

ومن طرائق استبانة التغييرات التي تحصل في تصاعد التعريفات الجمركية، حساب التغيير المطلق في هذه التعريفات، لأن المهم هو انخفاض السعر المتضمن للتعريفة في البلد المستورد. ومن ذلك مثلاً أن تخفيضاً بنسبة ٥٠ في المائة في تعريفة جمركية نسبتها ٢ في المائة سيؤدي، مبدئياً، الى تخفيض بنسبة ١ في المائة في السعر المتضمن للتعريفة الجمركية، وأن تخفيضاً بنسبة ٢٥ في المائة في تعريفة جمركية نسبتها ٣٦ في المائة سيؤدي مبدئياً الى تخفيض بنسبة ٩ في المائة في هذا السعر. فمن المفيد اذن إجراء تحليل لتصاعد التعريفات الجمركية فيما يتعلق بالتغيير المطلق في التعريفة الجمركية. ويبيِّن الجدول ٦ مستويات التعريفات الجمركية في البلدان الصناعية قبل جولة أوروغواي وبعدها، حسب المنتج ومرحلة التصنيع، وكذلك الاختلافات المطلقة في التعريفات الجمركية التي تحققت خلال جولة أوروغواي. ويجدر بالملاحظة، أن التعريفات الجمركية تزداد كثيراً بين مرحلة المادة الخام ومرحلة المنتج النهائي: فمتوسط التعريفة الجمركية بعد جولة أوروغواي، بالنسبة لجميع المنتجات الصناعية، ترتفع من ٨ر٠ في المائة على المواد الخام والى ٨ر٤ في المائة على المنتجات النهائية. غير أن دراسة الاختلافات المطلقة بين التعريفات الجمركية المفروضة على السلع في مراحل مختلفة من التصنيع، حسب كل منتج على حدة، تكشف حدوث تراجع في التصاعد بالنسبة الى جميع السلع التي جرى تحليلها؛ ويُستثنى من ذلك الجوت والكاكاو، حيث كانت تخفيضات التعريفات الجمركية التي طُبِّقت على المنتجات الوسيطة أكبر من تلك التي طُبِّقت على منتجات المرحلة النهائية.

٣- تثبيت التعريفات الجمركية

قبل اختتام جولة أوروغواي بنجاح، لم تكن التعريفات الجمركية المخصصة للدول الأكثر رعاية، والمفروضة في العديد من القطاعات، مثبتة، وبالتالي كان رفعها سهلاً جداً. ونشأ من ذلك وضع انعدام الطمأنينة في النفاذ الى الأسواق، ويحتمل أن يكون قد أضر بالتجارة. وكان من الأهداف الرئيسية لجولة أوروغواي زيادة نسبة التعريفات الصناعية المثبَّتة، بحيث تؤمن حماية إضافية لالتزامات تحرير التجارة. وقد بُلِغ هذا الهدف، إذ ارتفعت نسبة واردات البلدان المتقدمة النمو من السلع الصناعية، بمعدلات مثبَّتة، من ٩٤ في المائة الى ٩٩ في المائة، ولم

يبقَ سوى نسبة ١ في المائة (تقابل ١ في المائة من الخطوط التعريفية) غير مثبَّتة؛ وتبلغ الأرقام المقابلة بالنسبة للاقتصادات النامية ١٤ و ٥٩ في المائة على التوالي، وبالنسبة للاقتصادات التي تجتاز مرحلة انتقالية، ٧٤ في المائة و ٩٦ في المائة على التوالي.

وعلى المستوى الاقليمي، حققت أمريكا الشمالية وأمريكا اللاتينية أكبر الانجازات في هذا الصدد، لأن جميع وارداتهما، وكذلك خطوطهما الخاصة بالتعريفات الجمركية والمقابلة لهذه الواردات، أصبحت مثبَّتة. ولا تزال آسيا هي المنطقة الأقل التزاما بتثبيت تعريفاتها على السلع الصناعية: فليس بين خطوطها التعريفية، التي تغطي ٧٠ في المائة من وارداتها الصناعية، الا نسبة ٦٧ في المائة مثبتة في الوقت الحاضر.

وقد أدت زيادات تثبيت التعريفات الجمركية الى زيادة الطمأنينة في النفاذ الى الأسواق؛ وكان من التدابير الايجابية الأخرى التي اتخذت: تخفيض معدلات التعريفات المثبَّتة. وبين الخطوط التعريفية للبلدان المتقدمة النمو، التي تتعلق بواردات السلع الصناعية نسبة ١٧ في المائة، هي الآن مثبَّتة بسعر الإعفاء من الرسوم؛ ومن الـ ٨٣ في المائة المتبقية، ثُبِّتت نسبة ٦٧ في المائة مع تخفيضات، ونسبة ١٠ في المائة دون تخفيضات (وهي باقية على مستوياتها الحالية)؛ أما الـ ٧ في المائة الأخيرة من الأصناف الصناعية التي تخضع حالياً لرسوم، فلم يقدم بعد أي عرض بشأنها.

وقد قامت البلدان النامية التي لم يُمنح فيها أي إعفاء من الرسوم على أية سلعة، بتثبيت ٤٤ في المائة من خطوطها التعريفية مع تخفيضات و ٢٥ في المائة بدون تخفيضات، وتركت ٣١ في المائة من خطوطها التعريفية تحت فئة "دون عروض".

٤- الاجراءات غير المرتبطة بالتعريفات الجمركية

الى جانب وقف العمل تدريجياً لترتيب المنسوجات المتعددة الألياف، كان أهم إنجاز حققته جولة أوروغواي فيما يتعلق بتجارة السلع الصناعية هو الالغاء شبه التام لاجراءات الحد الطوعي من الصادرات ولتدابير مماثلة أخرى ذات مساس بالواردات و/أو الصادرات (مثل ترتيبات التسويق المنتظم، ونُظم الاستيراد التمييزية، وترتيبات الاستشارة) وهي تدابير لو انتشرت بلا رادع لذهبت تماماً بمبدأ عدم التمييز[٦]. وهناك وثائق كثيرة عن الآثار الاقتصادية لإجراءات الحد الطوعي من الصادرات وعن الأسباب التي أدت الى انتشارها. وقد قيل عن هذه الترتيبات أنها تجسّد نزعة حمائية "من الطراز الأول"، بسبب تصميمها الحمائي وطبيعتها التمييزية اللذين لا يدعان مجالاً للشك[٧]. ويستفاد من قاعدة بيانات البنك الدولي "سمارت" ان اجراءات الحد الطوعي من الصادرات شملت قرابة ٤٠٠ خط تعريفي في الولايات المتحدة، ونفس العدد تقريباً

---

(٦) لم يبق سوى ترتيب واحد معمول به في مجال إجراءات الحد الطوعي من الصادرات: فالاتحاد الأوروبي يود الاستمرار في الحد من وارداته من السيارات اليابانية. إلا أن هذا الاستثناء الوحيد المسموح به لكل طرف سيكون نافذ المفعول حتى ٣١ كانون الأول/ديسمبر ١٩٩٠ فقط.

(٧) انظر مثلاً وولف (١٩٩٣) وولف وآخرون (١٩٨٤) وبشكل خاص الملخص المجدول في دراسة وولف وآخرون.

في الاتحاد الأوروبي، في البيئة التجارية التي سبقت جولة أوروغواي، وانها أثرت على قطاعات مثل الفلزات ومعدات النقل والأحذية والأجهزة المنزلية.

الجدول ٦- آثار تسهيلات جولة أوروغواي على تصاعد التعريفات الجمركية في البلدان الصناعية

الوصف	مرحلة التصنيع	سعر التعريفة (نسبة مئوية)			التغير في مؤشر التصاعد	
		قبل جولة أوروغواي	بعد جولة أوروغواي	التغيير المطلق	المقارنة حسب مرحلة التصنيع	التغيّر المطلق
الصلال والجلود والجلود						
المدبوغة	١	٥ر٢	٤ر٢	٠ر١		
جلود خام	١	٠ر١	٠ر١	٠		
منتجات شبه مصنعة	٢	٤ر٥	٣ر٥	١ر١	٢ مع ١	انخفاض
منتجات نهائية	٣	٨ر٧	٧ر٣	٥ر١	٣ مع ٢	زيادة
مطاط		٣ر٣	٢ر٢	١ر١		
مطاط خام	١	٠	٠	٠		
منتجات شبه مصنعة	٢	٥ر٥	٣ر٢	٢ر٣	٢ مع ١	انخفاض
منتجات نهائية	٣	٥ر١	٣ر٥	١ر٦	٣ مع ٢	انخفاض
الخشب		٢ر٠	٠ر٩	١ر١		
خشب خام	١	٠	٠	٠		
ألواح خشب	٢	٩ر٤	٥ر٤	٠ر٤	٢ مع ١	انخفاض
منتجات شبه مصنعة	٣	٠ر٩	٠ر٤	٠ر٤	٣ مع ٢	--
مواد خشبية	٤	٧ر٤	٠ر٥	٣ر٤	٤ مع ٣	انخفاض
الورق		٣ر٥	١ر٥	٢ر٠		
عجينة الورق ونفايات الورق	١	٠	٠	٠		
الورق والورق المقوى	٢	٣ر٥	٦ر٢	٧ر٢	٢ مع ١	انخفاض
مواد مطبوعة	٣	١ر٧	٣ر٠	٤ر١	٣ مع ٢	--
مواد ورقية	٤	٣ر٧	٩ر١	٥ر٤	٤ مع ٣	انخفاض
قنب		٥ر١	٨ر١	٢ر٣		
ألياف القنب	١	٠	٠	٠		
قنب مغزول	٢	٤ر٥	٠ر١	٢ر٥	٢ مع ١	انخفاض
أقمشة القنب	٣	٧ر٥	٢ر٣	٥ر٢	٣ مع ٢	زيادة
الكاكاو		٤ر٤	٥ر٢	٩ر١		
حب الكاكاو	١	٢ر١	٠	٢ر١		
عجينة الكاكاو مسحوق الكاكاو						
زبدة الكاكاو	٢	٦ر٤	٨ر٢	١ر٨	٢ مع ١	زيادة
شوكولاته	٣	٨ر٨	٢ر٧	١ر٦	٣ مع ٢	زيادة
التبغ		٣ر١٧	٢ر١١	١ر٦		
غير مصنع	١	٧ر١٤	٥ر١١	٣ر٢		
مصنع	٢	١ر٢٢	٧ر١٠	٤ر١١	٢ مع ١	انخفاض

الجدول ٦- (تابع)

الوصف	مرحلة التصنيع	سعر التعريفة (نسبة مئوية) قبل جولة أوروغواي	بعد جولة أوروغواي	التغيير المطلق	التغير في مؤشر التصاعد المقارنة حسب مرحلة التصنيع	التغيّر المطلق
النحاس		١ر٧	٠ر٨	٠ر٩		
غير مشكّل	١	٠ر٩	٠ر٥	٠ر٤		
شبه مصنع	٢	٤ر٣	٢ر٠	٣ر٢	٢ مع ١	انخفاض
النيكل		٠ر٧	٠ر٣	٠ر٤		
غير مشكّل	١	٠ر٥	٠ر٣	٠ر٢		
شبه مصنع	٢	٢ر٦	٠ر٤	٢ر٢	٢ مع ١	انخفاض
الألومنيوم		٣ر٠	٢ر٠	١ر١		
غير مشكل	١	٢ر١	١ر٦	٠ر٥		
شبه مصنع	٢	٥ر٩	٣ر١	٨ر٢	٢ مع ١	انخفاض
الرصاص		٢ر٤	٠ر٩	١ر٦		
غير مشكّل	١	٢ر٤	٠ر٩	١ر٥		
شبه مصنع	٢	٤ر٥	١ر٨	٧ر٢	٢ مع ١	انخفاض
الزنك		٢ر٢	٠ر٤	١ر٨		
غير مشكّل	١	٢ر١	٠ر٣	١ر٨		
شبه مصنع	٢	٧ر٤	٣ر٢	٤ر٢	٢ مع ١	انخفاض
القصدير		٠ر١	٠	٠ر١		
غير مشكّل	١	٠ر١	٠	٠		
شبه مصنع	٢	٩ر٣	٢ر٠	٧ر٣	٢ مع ١	انخفاض
كل المنتجات الصناعية		٤ر٦	٦ر٤	٨ر١		
مواد خام	١	٨ر١	٨ر٠	٠ر١		
منتجات شبه مصنعة	٢	٣ر٥	٨ر٢	٥ر٢	٢ مع ١	انخفاض
منتجات نهائية	٣	٤ر٧	٨ر٤	٢ر٦	٣ مع ٢	انخفاض

المصدر: أ. بيتس: "تقييم كمي لآثار جولة أوروغواي وتأثيراتها على البلدان النامية، سلسلة وثائق عمل البنك الدولي؛ وقد استمدت البيانات السابقة لجولة أوروغواي من قاعدة بيانات البنك الدولي/الاونكتاد (سمارت).

ملاحظة: علامة (..) تعني أن البند على مستوى الصفر أو غير ذي شأن وقد تكون المجاميع غير دقيقة، بسبب التدوير.

ويعني الالغاء شبه التام لاجراءات الحد الطوعي من الصادرات اجراء تخفيف هام للحواجز غير التعريفية. ويبين الجدول ٧ توارد جميع الحواجز غير التعريفية التي تؤثر على صادرات البلدان النامية الى أسواق البلدان الصناعية خلال فترة ما قبل جولة أوروغواي، حسب نوع الحاجز غير التعريفي.

(أ) تحدد فئات الاجراءات غير التعريفية كالآتي: تشمل الضرائب والرسوم الاضافية المتغيرة وجميع الرسوم المتغيرة المفروضة على الواردات (وضمنها العناصر المتغيرة)،

والضرائب المفروضة على منتجات محددة، نظم السعر الأدنى أو المرجعي أو الأساسي للواردات، ومراقبة الأسعار والقيود الطوعية على أسعار الصادرات؛ وتشمل القيود الكمية، اجراءات الحظر وتعيين الحصص (العالمية أو القطرية)، واحتكارات الدولة ومتطلبات الترخيص غير التلقائية؛ وتشمل اجراءات الحد "الطوعي" من الصادرات ما يتخذ في اطار اتفاق المنسوجات المتعددة الألياف وما شابهها من تعيين الحصص في صناعة المنسوجات وقيودا طوعية أخرى (كمية) جرى التفاوض بشأنها خارج قطاعي المنسوجات والملابس؛ وتشمل الاجراءات الأخرى لمراقبة دخول السلع مجموعة متنوعة من القيود مثل نظم المحتوى المحلي؛

(ب) قد يتجاوز مجموع حصص التغطية لأنواع الاجراءات غير التعريفية، كل على حدة، من مجموع تغطية "كل الاجراءات غير التعريفية"، بسبب "التراكم" (تعدد تطبيقات الاجراءات غير التعريفية على منتج محدد). والبلدان الصناعية هنا هي الاتحاد الأوروبي واستراليا و السويد وسويسرا وفنلندا والنرويج ونيوزيلندا وكندا والنمسا والولايات المتحدة.

الجدول ٧- نسب التغطية التجارية ضمن الاجراءات غير التعريفية التي اتخذتها البلدان الصناعية قبل جولة أوروغواي ضد الاستيراد في البلدان النامية، حسب نوع الحاجز غير التعريفي

فئة المنتجات	نسب التغطية التجارية[1]					
	جميع الاجراءات غير التعريفية(ب)	الضرائب والرسوم الاضافية المتغيرة	القيود الكمية	الحد الطوعي من الصادرات	اجراءات مراقبة الأسعار	اجراءات اخرى لمراقبة دخول السلع
المعادن والفلزات (٢٧+٢٨+٦٧+٦٨)	١٠ر٠	١ر٠	٥ر٠	٥ر٥	٦ر٥	٠
الحديد والصلب (٦٧)	٣٥ر٦	٠	١ر٠	٢٠ر٢	٢٣ر٦	٠
الفلزات غير الحديدية (٦٨)	٠	٠	٠	٠	٠	٠
الوقود المعدنية (٣)	١٦ر٥	٢ر٤	١ر١٤	٠	٠	٠
الكيميائيات (٥)	٣ر٤	١ر١	٢ر٢	١ر٠	٠	٠
مواد مصنعة أخرى (٦ الى ٨ ناقصا ٦٧ و٦٨)	٢١ر٦	٤ر٠	١ر٧	١٨ر٣	٥ر٠	٢ر١
الجلد (٦١)	٥٦ر٦	٨ر٠	٣ر٠	٢ر٠	٠	٥٥ر٢
غزل النسيج والأقمشة (٦٥)	٥٢ر١	١ر٧	٦ر٢	٤٩ر٠	٠	٠
الملابس (٨٤)	٦٤ر٣	٨ر٠	٣ر٤	٥٩ر٣	٠	٣ر٣
الأحذية (٨٥)	٣٤ر٠	١ر٢	١ر٠	٢٩ر٩	٠	٣ر٣
جميع البنود (صفر الى ٩)	١٨ر٠	٢ر٠	٥ر٠	٩ر٥	١ر٢	١ر٨

المصدر: قاعدة بيانات البنك الدولي/الأونكتاد (سمارت).

ويبين الجدول أن إجراءات الحد الطوعي من الصادرات كانت بين الأشكال الأشيع استخداما لفرض القيود الكمية، إذ أنها مثلت أكثر من نصف جميع التدابير الكمية المتعلقة بالاستيراد من البلدان النامية. أما القطاعات التي تأثرت أشد التأثر بالتغطية العالية للحواجز غير

التعريفية فهي، بالترتيب التنازلي، قطاعات الملابس والجلود والمنسوجات والفلزات الحديدية والأحذية، حيث تراوحت الأرقام بين ٣٤ في المائة و ٦٤ في المائة.

ويعرض الجدول ٨ أثر الاجراءات غير التعريفية المتخذة قبل جولة أوروغواي على مختلف المجموعات الاقليمية. وفيه تبدو أوروبا الشرقية أشد المناطق تأثراً، إذ تجاوزت، نسبة التغطية فيها ٦٧ في المائة. ويشير بند المذكرة، في الجدول نفسه، الى حصول تخفيض كبير في استخدام الحواجز غير التعريفية بعد اختتام الجولة. ففي جميع المناطق (باستثناء أوروبا الشرقية)، طرأ انخفاض هائل في نسب التغطية التجارية ضمن البيئة التجارية لما بعد جولة أوروغواي. والفلزات الحديدية هي المنتجات التي تؤدي الى نسبة تغطية عالية نسبياً تبلغ ١١ في المائة بالنسبة الى أوروبا الشرقية. وكما هو مبين في الجدول نفسه، واجهت المنتجات الآتية من الشرق الأوسط حواجز غير تعريفية أقل نسبياً مما شهدته جميع المناطق الأخرى، مع استثناء ملحوظ لشرقي آسيا. وكما سيتبين فيما بعد، يفضي هذا الانخفاض في نسب تغطية الحواجز غير التعريفية الى تقليل الفوائد التي يمكن للدول الأعضاء في الإسكوا أن تأمل الحصول عليها نتيجة لانتهاء جولة أوروغواي بنجاح.

وإنجازات جولة أوروغواي في تخفيض والغاء الحواجز غير التعريفية ليست هامة من الناحية العامة فقط، بل أيضا فيما يختص بالأنواع المتبقية للتدابير المتصلة بالتجارة والقطاعات التي ستتأثر بها؛ وفي الجدول ٩ موجز لهذه الإنجازات. والتقييدات الكمية هي التدابير غير التعريفية الهامة الوحيدة المتبقية؛ وهي تبلغ أشدها فيما يتصل بمنتجات الفحم وفحم الكوك (حيث نسبة التغطية التجارية ٨١ في المائة)، تليها المصنوعات المطاطية (١٠ في المائة).

دال- عناصر مفاوضات جولة أوروغواي حول تجارة المنسوجات والملابس

كان من الترتيبات المتتالية للغات أن أضفت مشروعية فعلية على حماية صناعة المنسوجات والملابس، وذلك في إطار اتفاقية الألياف المتعددة التي تستخدم، على نحو أساسي، لاختيار الأهداف على أساس تمييزي، فتشكل تحدياً لواحد من أهم المبادىء الأساسية للغات، أي قاعدة الدولة الأكثر رعاية. وبخلاف ما يحدث في قطاعات أخرى مثل الصلب، تكاد التعابير المنمقة الخاصة بالتجارة العادلة لا تستخدم على الاطلاق لتبرير حماية قطاعي المنسوجات والملابس.

وينص اتفاق جولة أوروغواي بشأن المنسوجات والملابس على وقف العمل تدريجياً باتفاق الألياف المتعددة وإدماج قطاع المنسوجات والملابس، بصورة تدريجية، في اتفاق الغات لعام ١٩٩٤[٨]. وسينفذ ذلك خلال فترة ١٠ سنوات باشراف هيئة رصد المنسوجات التابعة لمنظمة التجارة الدولية. وكان من المقرر أن يجري، في عام ١٩٩٠، إدماج نسبة أدناها ١٦ في المائة من مجموع حجم الواردات، وتشملها اتفاقية الغات للألياف المتعددة لعام ١٩٩٤، حال دخول اتفاق منظمة التجارة الدولية حيِّز النفاذ. وستدمج نسبة ١٧ في المائة أخرى (كحد أدنى) من حجم واردات عام ١٩٩٠ وذلك في بداية السنة الرابعة من الفترة التي سيستغرقها إنهاء العمل بالاتفاق المتعدد الألياف. وسيتبع ذلك، في بداية السنة الثامنة، ادماج، نسبة اضافية أدناها ١٨ في المائة، بينما تدمج النسبة المتبقية، بتمامها بحلول نهاية السنة العاشرة من الفترة

---

(٨) يعني الإدماج أن التجارة في هذه المنتجات ستكون خاضعة لقواعد وضوابط الغات العامة.

الانتقالية. ويجب أن تتضمن كل من مراحل وقف العمل التدريجي منتجات من أربع مجموعات مختلفة هي: منتجات الغزل والفتيل، والأقمشة، ومصنوعات النسيج، والملبوسات.

وينص الاتفاق أيضاً على توسيع تقييدات الحصص الموجودة بمقدار معدلات نمو الحصص السائدة، مضافاً اليها ١٦ في المائة سنوياً خلال السنوات الثلاث الأولى. وسيُجرى توسيع سنوي آخر بنسبة ٢٥ في المائة خلال السنوات الأربع التالية، وآخر بنسبة ٢٧ في المائة في السنة خلال السنوات الثلاث الأخيرة. وسيكون اتجاه هذا الترتيب لصالح البلدان التي ترتفع لديها معدلات نمو الحصص. وقد تجيز هيئة تسوية المنازعات، التابعة لمنظمة التجارة العالمية، تعديل هذه المعدلات عندما لا تفي البلدان الأعضاء بالتزاماتها.

ويمكن أيضاً، في أية مرحلة من المراحل، أن تُطبق الضمانات المؤقتة، التي يجوز تطبيقها بصفة انتقائية على صادرات معينة، على المنتجات التي لم تُدمج بعد في اتفاق الغات لعام ١٩٩٤. ولا يجوز اتخاذ الاجراءات الوقائية الا عندما يكون البلد المستورد قادراً على أن يبين وجود ضرر جسيم أو خطر وقوع هذا الضرر. ولا يمكن الإبقاء على هذه الضمانات الا لفترة أقصاها ثلاث سنوات يجب خلالها إنهاؤها على مراحل. وأخيراً ينص الإتفاق على تدابير ضد المراوغة، تستهدف معالجة مشاكل التنقيل، وتغيير الإتجاه، وتزييف إعلان المنشأ، وتزييف الوثائق الرسمية.

وينص الاتفاق أيضاً على توسيع تقييدات الحصص الموجودة بمقدار معدلات نمو الحصص السائدة، مضافاً اليها ١٦ في المائة سنوياً خلال السنوات الثلاث الأولى. وسيُجرى توسيع سنوي آخر بنسبة ٢٥ في المائة خلال السنوات الأربع التالية، وآخر بنسبة ٢٧ في المائة في السنة خلال السنوات الثلاث الأخيرة. وسيكون اتجاه هذا الترتيب لصالح البلدان التي ترتفع لديها معدلات نمو الحصص. وقد تجيز هيئة تسوية المنازعات، التابعة لمنظمة التجارة العالمية، تعديل هذه المعدلات عندما لا تفي البلدان الأعضاء بالتزاماتها.

ويمكن أيضاً، في أية مرحلة من المراحل، أن تُطبق الضمانات المؤقتة، التي يجوز تطبيقها بصفة انتقائية على صادرات معينة، على المنتجات التي لم تُدمج بعد في اتفاق الغات لعام ١٩٩٤. ولا يجوز اتخاذ الاجراءات الوقائية الا عندما يكون البلد المستورد قادراً على أن يبين وجود ضرر جسيم أو خطر وقوع هذا الضرر. ولا يمكن الإبقاء على هذه الضمانات الا لفترة أقصاها ثلاث سنوات يجب خلالها إنهاؤها على مراحل. وأخيراً ينص الإتفاق على تدابير ضد المراوغة، تستهدف معالجة مشاكل التنقيل، وتغيير الإتجاه، وتزييف إعلان المنشأ، وتزييف الوثائق الرسمية.

وقد اضُطلع بالكثير من أعمال البحث التجريبي حول أثر اتفاق الألياف المتعددة والفوائد الناتجة من إلغائه. وحدد تريلا ووالي (١٩٩٠) هذه الفوائد، من حيث صافي مكاسب الرفاه المتحصلة على صعيد العالم لتحرير الحصص والتعريفات، بمبلغ ٢٣ر٤ بليون دولار، مع تراكم ثلث المجموع تقريباً لفائدة البلدان النامية كمجموعة[٩]. وبالنسبة الى عدة اقتصادات

---

(٩) استخدم نمط عام للتوازن. وتستند النتائج الى بيانات عام ١٩٨٦ وحصص التغطية التي جرى التفاوض بشأنها بين الولايات المتحدة وكندا والاتحاد الأوروبي و ٣٤ من البلدان النامية المورِّدة، بموجب أحكام اتفاق الألياف المتعددة الثالث (انظر تريلا ووالي، ١٩٩٠، للإطلاع على النتائج، وخصوصاً الجدولين ٣ و ٤). ومن المؤسف ان التحليل لم يبحث في مصالح دول الإسكوا في هذا القطاع.

الجدول ٨- نسب التغطية التجارية للحولجز غير التعريفية للبلدان الصناعية، قبل جولة أوروغواي، ضد الواردات من البلدان النامية، موزعة حسب المناطق

فئة المنتجات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	شرقي آسيا	أوروبا الشرقية	أمريكا اللاتينية	الشرق الأوسط وشمال افريقيا	بلدان أوروبا ذات الدخل المتوسط	جنوبي آسيا	افريقيا ودول الصحراء الكبرى	جميع البلدان
المعادن والفلزات (٢٧+٢٨+٦٧+٦٨)	١٩ر٥	٢٥ر١	١١ر٤	٢٤ر١	٩ر١	٢ر٢	٧ر٩	١٢ر٤
الحديد والصلب (٦٧)	٤٥ر٢	٦٧ر٣	٥٥ر١	٥٤ر٩	٥٩ر٠	٢٠ر٨	٦١ر١	٥٩ر٢
الفلزات غير الحديدية (٦٨)	٢ر٢	١ر٥	٣ر٢	١ر٦	١ر٨	٠	٠ر١	١ر٧
المنتجات المصنعة (٥+٦+٧+٨-٦٨)	٣٣ر٢	٣١ر١	١٨ر٢	٩ر٦	٣٠ر١	٤٤ر٩	١٨ر٢	٢٩ر١
الكيميائيات (٥)	١١ر٥	٩ر٥	٨ر٤	١١ر٠	٥ر٠	٦ر٧	٠ر٥	٦ر٧
الجلود (٦١)	٢٨ر١	٣٢ر١	١٨ر٧	٩ر٩	١٦ر١	٨ر٩	٠ر١	١٧ر٩
المنسوجات (٦٥)	٦٩ر٩	٨١ر٤	٧٧ر٥	١٩ر٦	٥٠ر٠	٥٨ر٥	١ر٨	٥٨ر٣
الملابس (٨٤)	٧١ر١	٨١ر٢	٦٨ر٣	٢٤ر٩	٤٨ر٠	٧٨ر٧	٩ر٥	٦٣ر٧
الأحذية (٨٥)	١٦ر٧	٨١ر٩	٩ر٧	٢٢ر٤	١٠ر٢	٦٢ر٩	٦٨ر٤	٤٣٣
مذكرة: نسب الاجراءات غير التعريفية بعد جولة أوروغواي								
جميع السلع	٥ر٩	١٠ر٦	٣ر٩	٦ر٥	٤ر١	٢ر٠	٣ر٥	٤ر٣
جميع السلع عدا الوقود	٦ر٢	١٠ر٨	٤ر٩	٦ر٣	٤ر٣	٢ر٢	٣ر٠	٥ر٢

المصدر: قاعدة بيانات البنك الدولي/الأونكتاد (سمارت).

ملاحظة: تشكيلة البلدان/المناطق للمجموعات الاقليمية هي كالآتي:

شرقي آسيا: الصين، كمبوديا، اندونيسيا، جمهورية لاو الديمقراطية الشعبية، فيتنام، جمهورية كوريا الديمقراطية الشعبية، ماليزيا، بابوا-غينيا الجديدة، الفلبين، تايلند، جمهورية كوريا، مكاو، اقاليم وجزر المحيط الهادىء الخاضعة للوصاية (هونغ كونغ وسنغافورة ومقاطعة تايوان الصينية غير مشمولة)؛
أوروبا الشرقية: ألبانيا، بلغاريا، بولندا، رومانيا، تشيكوسلوفاكيا السابقة، هنغاريا، الاتحاد السوفياتي السابق، يوغسلافيا السابقة؛
أمريكا اللاتينية: جميع بلدان النصف الغربي من الكرة الأرضية باستثناء كندا والولايات المتحدة؛
الشرق الأوسط وشمال افريقيا: أفغانستان، ايران، الأردن، لبنان، الجمهورية العربية السورية، اليمن، البحرين، العراق، عُمان، المملكة العربية السعودية، مصر، الجزائر، المغرب، تونس، الجماهيرية العربية الليبية؛
مناطق أوروبا ذات الدخل المتوسط: تركيا، جبل طارق، اليونان، جزيرة امان، البرتغال؛
جنوبي آسيا: الهند، بنغلاديش، بوتان، جزر الملديف، مينمار، نيبال، باكستان، سري لانكا؛ افريقيا جنوبي الصحراء الكبرى: جميع البلدان الافريقية باستثناء شمال افريقيا (انظر أعلاه) وجمهورية جنوب افريقيا.

الجدول ٩- القطاعات التي لا تزال متأثرة بالاجراءات غير التعريفية لما قبل جولة أوروغواي

فئة المنتجات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	واردات عام ١٩٩٢ من البلدان النامية (بملايين دولارات الولايات المتحدة)	نسبة التغطية التجارية حسب نوع التدخل أو الاجراء (نسبة مئوية)						
		حصص التعريفات الجمركية	رسوم على منتجات محددة	اجراءات مناهضة الاغراق والاجراءات التعويضية	أسعار مرجعية	الأسعار الدنيا للواردات	الترخيصات غير التلقائية	قيود كمية
الأسمدة والمعادن الخام (٢٧)	٢٥٨ ٣ر١	٠	٠	٧ر٩	٠	٠	١ر٠	٥ر٠
الخامات والخردة المعدنية (٢٨)	١٨٨ ١٢ر٩	٣ر٠	٠	٧ر٠	٠	٠	٠	٥ر١
المواد الحيوانية والنباتية الخام غير المحددة في مكان آخر (٢٩)	٨٧٩ ٣ر٦	٠	١ر٠	١ر٠	٠	٠	٨ر٦	٤ر٩
الفحم والكوك (٣٢)	٩٠٢ ٤ر٦	٠	٠	٠	٠	٠	٢ر٥	٨١ر٣
العناصر والمركبات الكيميائية (٥١)	٢٤٣ ١١ر٤	٠	١ر٢	١ر٤	٠	٠	١ر٤	٤ر١
القطران المعدني والمركبات الخام (٥٢)	٤٩٦ر٠	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٥ر٠
مواد الصبغ والدبغ (٥٣)	٨٦٦ر٠	٠	٠	٣ر٠	٠	٠	٠	٢ر٢
المنتجات الطبية والصيدلية (٥٤)	١ ٤٤٢ر٢	٠	٠	٠	٠	٠	٥ر٤	٢ر٥
الأسمدة المصنعة (٥٦)	١ ٧٢٣ر٤	٨ر٠	٠	١ر١	٠	٠	١١ر٧	٥ر٦
اللدائن (٥٨)	٣ ١٩٣ر٧	٠	٠	١٢ر٨	٠	٠	١ر٠	٧ر٦
المواد الكيميائية (غير المحددة في مكان آخر) (٥٩)	١ ٦٤٤ر٤	١٩ر٦	٠	٠	٠	١ر٠	٢ر٣	٩ر٦
الجلود والمصنوعات المتصلة بها (٦١)	٣ ٧٤٠ر٦	٤ر٠	٠	٠	٠	٠	٠	٥ر٦
المصنوعات المطاطية (٦٢)	٢ ٩٢١ر٩	٠	٠	٩ر٥	٠	٠	٠ر٨	١٠ر٣
المصنوعات الخشبية (٦٣)	٦ ٣٣٦ر٧	١٨ر٧		٠	٠	٠	٠	٠ر٨
الورق والمصنوعات المرتبطة به (٦٤)	٢ ٢٩٧ر٥	٣ر٦	٠	٥ر٥	٠	٠	٠	٣ر٦
المصنوعات المعدنية غير الفلزية (٦٦)	٥٧٨ ١٦ر٦	٠	٠	١ر٢	٠	٠	٠ر٦	٠ر٧

الجدول ٩- (تابع)

فئة المنتجات (التصنيف النموذجي للتجارة الدولية)	واردات عام ١٩٩٢ من البلدان النامية (بملايين دولارات الولايات المتحدة)	نسبة التغطية التجارية حسب نوع التدخل أو الاجراء (نسبة مئوية)						
		حصص التعريفات الجمركية	رسوم على منتجات محددة	اجراءات مناهضة الاغراق والاجراءات التعويضية	أسعار مرجعية	الأسعار الدنيا للواردات	الترخيصات غير التلقائية	قيود كمية
الحديد والصلب (٦٧)	٠٦٣ ١١ ٩ر	٠	٢ر٠	١٦ر٥	٤ر٧	٠	٢ر٠	٢ر١
المصنوعات الفلزية (٦٩)	٩٢١ ١٠ ٨ر	٠	٠	٢ر٦	٠	٠	٩ر٠	٧ر٠
الآلات غير الكهربائية (٧١)	٨٠٩ ٤٧ ٦ر	٠	٢ر٦	٣ر٠	٠	٠	٤ر٠	٣ر٤
الآلات الكهربائية (٧٢)	٠٩٤ ٦٤ ٩ر	٠	٠	٤ر٨	٠	٠	٠	١ر٦
معدات النقل (٧٣)	٦١١ ٢٠ ٥ر	٣ر٠	٤ر٠	٢ر٥	٠	٠	٣ر٠	٢ر١
التركيبات الصحية (٨١)	٢ ٣٦٢ ٧ر	٠	٠	٦ر٤	٠	٠	٠	٥ر٠
السلع المتصلة بالسفر (٨٣)	٦ ٠٩٥ ٢ر	٠	٠	١٢ر٨	٠	٠	٠	٢ر٠
الأحذية (٨٥)	٨٤٤ ١٥ ٣ر	٠	٠	١ر٠	٠	٠	٠	٤ر٣
الأدوات العلمية (٨٦)	٧٧٨ ١٠ ٦ر	٠	٠	٠	٠	٠	٠	١ر٧
مصنوعات متنوعة (٨٩)	٢٨٠ ٤٢ ١ر	٠	٠	٧ر٠	٠	٠	٠	٨ر٠

المصدر: قاعدة بيانات البنك الدولي/الاونكتاد (سمارت).

نامية، ستتجاوز هذه المكاسب ١ بليون دولار: الصين (٨ر١ بليون)، وجمهورية كوريا (٦ر١ بليون)، ومقاطعة تايوان الصينية (٢ر١ بليون)، والبرازيل (١ر١ بليون). ومن جهة أخرى اقتصر سيناريو التحرير على حصص الاتفاق المتعدد الألياف وحده، فإن مجموع مكاسب العالم سيناهز ٢٢ بليون دولار لن يتراكم منها سوى ٣ بلايين للبلدان النامية كمجموعة. وفي هذا السيناريو ستكون بعض البلدان النامية خاسرة (لأنها ستفقد ريع حصصها)؛ وسيكون من أكبر الخاسرين هونغ كونغ ومكاو والباكستان وسنغافورة وتايلاند.

وتضمنت دراسة لكرماني وآخرين، صدرت في عام ١٩٨٤، تكهنات مفادها أنه إذا أزيلت كل الحواجز التجارية فستزداد صادرات البلدان النامية من المنسوجات الى الأسواق الرئيسية في البلدان الصناعية بنسبة ٨٢ في المائة، وصادراتها من الملابس بنسبة ٩٣ في المائة، على افتراض ان مرونة العرض لا نهائية. وفي عام ١٩٨٦ قدر مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) أن التحرير الكامل للتجارة يمكن أن يزيد صادرات البلدان النامية من الملابس بنسبة ١٣٥ في المائة ومن المنسوجات بنسبة ٧٨ في المائة. ويجدر بالملاحظة أن جميع هذه التقديرات يمكن اعتبارها تقديرات دنيا، لأنها لا تشير الى وجود نقص كبير في استخدام الحصص

لدى موردين كثيرين، بينهم مورّدو دول الإسكوا. فالمورّدون الذين يواجهون حالة من عدم الاطمئنان بشأن مستويات الحصص في المستقبل قد يعرضون عن الاستثمار في زيادة قدرتهم الإنتاجية، ولا سيما لانه قد يلزم قدر كبير من الاستثمار لملء الحصص غير المستعملة المتبقية، المتراوحة بين ١٥ و ٢٠ في المائة.

ومع ان التنفيذ المرحلي لتحرير تجارة منتجات المنسوجات والملابس سيستغرق بعض الوقت، فإن هذا التحرير سيبلغ شأناً بعيداً في تهيئة الميدان لنشاط بلدان الإسكوا. وهذا صحيح بشكل خاص لأن العديد من بلدان منطقة الإسكوا يتمتع بمزية مقارنة في انتاج المنسوجات والملابس الكثيف الاستخدام للأيدي العامة. ويضاف الى ذلك ان بلدان الإسكوا ستحقق وفورات كبيرة في التكاليف نتيجة لإزالة المعاملة التمييزية التي يتضمنها اتفاق الألياف المتعددة.

هاء- توقعات الآثار التي ستحدثها جولة أوروغواي في بلدان الإسكوا فيما يخص ايجاد فرص التجارة

بين بلدان الإسكوا عدد كبير لم يبد حماساً قوياً لجولة أوروغواي. ويبدو ان هذا الموقف كان متوقعاً، إذ ان صادرات العديد من بلدان المنطقة (لا سيما الصادرات غير النفطية) تتمتع بمعاملة تفضيلية خاصة في الأسواق الرئيسية الثلاثة لبلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي (انظر الجدول ١٠). وأية تخفيضات في تعريفات اتفاق الألياف المتعددة ستؤدي بالضرورة الى تخفيض هامش التفضيلات بالنسبة الى البلدان التي تحظى بمعاملة تفضيلية. وبالنسبة الى مصدّري النفط في المنطقة، لا تمثل الحواجز الحدودية مشاكل كبيرة تعرقل نفاذهم الى أسواق بلدان منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي؛ فالوقودات والركازات والفلزات غير الحديدية تُستورد عموماً دون رسوم، أو انها تواجه حواجز تعريفية وغير تعريفية منخفضة نسبياً في بلدان المنظمة المذكورة[١٠]. ومن المفيد، ازاء الأهمية التي تعلقها بلدان كثيرة على التفضيلات، استعراض المسوغ الاقتصادي الذي تستند اليه هذه الخطط التمييزية.

فعلى المستوى النظري، يمكن دراسة التفضيلات التجارية والإتفاقات الاقليمية في الإطار التحليلي نفسه، لأن هذين النوعين من الترتيبات يتشاطران الخصائص التمييزية نفسها إذ يقتضيان تحريراً تجارياً يتسم بانتقائية تستند الى الجغرافية. ويجب دراسة الآثار الثابتة التي تترتب على الاتفاقات الاقليمية والتفضيلات التجارية في مجالي التجارة والرفاه ضمن إطار

---

(١٠) كمثال على ذلك، تحظى الكويت وقطر والامارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية بمعاملة تفضيلية في الاتحاد الأوروبي واليابان، بالرغم من أن النفط لا يدخل في خطة اليابان المتعلقة بالأفضليات. كما ان الكويت تلقى معاملة تفضيلية في الولايات المتحدة. ويدخل النفط الخام ومنتجات النفط المكرر الى الاتحاد الأوروبي دون رسوم. وفي اليابان تُفرض على النفط الخام تعريفة محددة قدرها ٣١٥ ين للكيلولتر، في حين أن المنتجات المكررة تخضع لرسم مبلغه ٣٧٥٠ ين على الكيلولتر؛ والسعران المقابلان في السوق الأمريكي هي ٠٫٥٢٥ دولار و ٠٫٨٤ دولار على البرميل الواحد (لاحظ ممارسة تصاعد التعريفة الجمركية). وتدخل صادرات المملكة العربية السعودية من المواد البتروكيميائية الى الاتحاد الأوروبي دون رسوم إلا إذا (أ) كان المنتج مصنفاً "مادة حساسة" أو (ب) كان للبلد المصدّر حصة في السوق تتجاوز ٢٠ في المائة؛ وبالاضافة الى ذلك، تطبّق تقييدات القيمة. وتدخل منتجات النفط الخام والنفط المكرر من الامارات العربية المتحدة الى الاتحاد الأوروبي دون رسوم.

"ثاني أفضل بديل"، حيث يكون الحكم النهائي في تحديد الفوائد الاقتصادية الممكن جنيها مستنداً الى النتائج العملية. ويوفر مفهوما فاينر بشأن ايجاد فرص التجارة تغيير مجرى التجارة إطاراً للتوازن الجزئي الثابت المقارن، تُبحث ضمنه نتائج إزالة الحواجز التجارية على أساس تفضيلي. فايجاد الفرص التجارية يتحقق عندما يتضمن التفضيل تحريراً للتجارة يُزيح الانتاج الأضعف في المنافسة في البلد المانح للتفضيل. وتحويل مجرى التجارة يتحقق عندما يحول بلد مانح للأفضلية وارداته الى بلد مستفيد من الأفضلية، أي عندما يحولُها عن منتج لا يستفيد من هذه الأفضلية. وفي هذه الحالة، يكون هامش الأفضلية كافياً لتحويل مجرى التجارة عن منتج أكفأ الى منتج أقل كفاءة. وهذا الأمر مع انه يؤدي الى رفع مستوى الدخل في البلد المستفيد من الأفضلية، يتم، في الوقت ذاته، على حساب البلد المانح للأفضلية والبلد الثالث الذي يقع خارج ترتيبات الأفضلية. ويمكن القول بأن تحويل مجرى التجارة هو، في حد ذاته، هدف سام من أهداف خطط التجارة التفضيلية، لأنه يتيح للبلدان المانحة للأفضلية أن توجِّه فوائد التجارة في اتجاهات تُعتبر مرغوبة لأسباب ترتبط بالسياسة الخارجية. وهذا الرأي، أياً تكن وجاهته من المنظور السياسي، لا يتمش مع المبادىء الاقتصادية التي تتبعها النظم التجارية المفتوحة. فالجهود التي يقصد بها التلاعب بتكوين واتجاه تدفقات التجارة لأسباب غير اقتصادية يمكن ان تؤدي، مهما تكن النوايا حسنة، الى دفع الأوساط التجارية في منزلق التجارة المخططة.

ولا بد، لكي يتسنى الحكم على الفوائد الاقتصادية لأي ترتيب تفضيلي بأنها ايجابية في إطار هذا النوع من التحليل، من ان يكون إيجاد فرص التجارة متخطياً لتحويل مجرى التجارة. غير أن الصورة تصبح قاتمة أكثر حيث يحتمل ظهور تأثيرات دينامية. والحجة في ذلك هي أن تحرير التجارة، تمييزياً كان أو غير تمييزي، يمكن أن يطلق جماح تأثيرات دينامية ايجابية تؤدي الى ما قد يشكل حلقة نمو وتنمية. فالأفضليات يمكن أن تفتح فرصاً جديدة للأسواق وأن يجتذب الموارد الى الصناعات التصديرية. بل يمكنها، خصوصاً حيث تأتي هذه الاستثمارات من مصادر أجنبية، أن تأتي بمزايا إضافية مثل التكنولوجيات والمهارات الجديدة وأن تساهم في نمو الإنتاجية. وقد تدخل وفورات الحجم الكبير الى الحلبة، فتبطل مفعول القيود التي يفرضها حجم السوق وتزيد من نمو الإنتاجية.

الجدول ١٠- بلدان الإسكوا المستفيدة من خطط التفضيلات لدى البلدان الرئيسية في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي

	الاتحاد الأوروبي	الولايات المتحدة	اليابان
البحرين	X	X	X
الكويت	X		X
عُمان	X	X	X
قطر	X		X
المملكة العربية السعودية	X		X
الامارات العربية المتحدة	X		X
مصر	X	X	X
الأردن	X	X	X
لبنان	X	X	X
الجمهورية العربية السورية	X		X

ولهذه الأنواع من الحجج صلة وثيقة بالحجج المؤيدة لحماية الصناعات الوليدة. وترتبط الحجج التي تدعو الى حماية الصناعات الوليدة بوجود اقتصادات خارجية دينامية أو، بتحديد أدق، بتأثيرات التعلم من خلال العمل. ومفاد هذا الموقف هو ان عجز المستثمرين عن نيل جميع مكاسب التعلم من خلال العمل، الذي يتحصل في المراحل الأولى للإنتاج، يعني ان الاستثمار في النشاط المعني سيكون ناقصاً. والمعنى الدقيق لذلك هو ان هذه الحجة لا تدعو الى حماية التعريفات الجمركية، بل الى معالجة أوجه النقص في سوق رأس المال أو الى دعم اليد العاملة مباشرة(١١). ويمكن النظر الى منح التفضيلات التعريفية التي توفر للصناعات الوليدة هامش منافسة في أسواق التصدير على انه وسيلة بديلة لحماية الصناعات الوليدة إذا افتُرض أن هذه الترتيبات لا تتضمن تخصيص موارد للصناعات التي لا أمل لها في اكتساب قدرة التنافس عند مواجهتها للمنافسة الدولية غير متمتعة بهامش تفضيلي.

وهناك حجة أخرى لا تعتمد على التأثيرات الدينامية، ومفادها أن التفضيلات تُستخدم لتنويع الاقتصاد ودعم التصنيع. والتنويع هو، بحسب هذا التفكير، أمر مرغوب فيه أصلاً، وخصوصاً لأنه يساعد البلدان على تجنّب الاعتماد على إنتاج السلع الأولية الذي يتّسم، في الأجل الطويل، بمرونة الطلب التي تتصف بها المداخيل المتدنية؛ فالبلدان التي تعتمد على مردود المنتجات الأولية تواجه هبوطاً في معدلات التبادل التجاري. ويقال أيضاً بأن المنتجات الأولية تشهد تقلبات شديدة في الأسعار يصعب مواجهتها. ولأسباب متنوعة، يثور، فيما يكتب عن الموضوع، بعض الجدل بشأن هذه الحجج كلها، ومن الأسهل الدفاع بالحجج المؤيدة عن التصنيع على أسس نظرية إذا عُرضت كعملية دينامية للتعلّم من خلال العمل أو كحجة لصالح الصناعات الوليدة.

ما هي الحجج الاقتصادية ضد التفضيلات؟ بين الحجج التي نوقشت حتى الآن واحدة تقول بإمكانية تحول التجارة نتيجة لتحريرها بانتقائية تستند الى الجغرافية. وبشكل عام، كلّما زادت القدرة على توفير بدائل للإنتاج بين بلد متمتع بالأفضلية وبلد منضم الى اتفاق الألياف المتعددة، ازداد احتمال تفوق تحويل التجارة على ايجاد الفرص التجارية. والعكس صحيح حيث تكون القدرة على توفير بدائل الانتاج بين البلد المتمتّع بالأفضلية والبلد المانح للأفضلية أقل.

وهناك سبب آخر، وثيق الصلة بالموضوع، لالتزام الحذر بشأن الفوائد الاقتصادية للتفضيلات، وهو أنه إذا لم تكن هوامش التفضيلات مفيدة للصناعات أو القطاعات التي تتمتع فيها البلدان ذات الأفضلية بمزية مقارنة، فإن أية استثمارات اضافية يُعزى الفضل فيها الى التفضيلات قد تكون دون المستوى الأمثل. وقد يبدو هذا غير هام بالنسبة الى البلد المستفيد طالما وجدت التفضيلات، ولكن تناقصها أو إزالتها، في نهاية الأمر، قد يؤدي الى ترتّب تكاليف لإجراء تعديلات. وأخيراً، يقال أحياناً ان التعديلات، بدلاً من الحث على التنويع، قد تشجع على التخصص، فتفضي بالبلدان المستفيدة الى استبقاء، بل توسيع، قطاعات عاجزة عن التنافس كانت، لولا ذلك، ستضمحل وتنقرض. ويستشهد أحياناً بأمثلة انتاج السكر والموز في بعض

---

(١١) يأتي هذا الاقتراح من نظرية التدخل الأمثل التي تقول بأن التشوّهات (أو فشل السوق) ينبغي معالجتها عند اصل المشكلة (أو أقرب ما يمكن الى اصلها). واستخدام التعريفات الجمركية لحماية الصناعات الوليدة يحدث مشكلة استهلاك اضافية.

البلدان المستفيدة، في اطار معاهدة لومي، باعتبارها حالات حدث فيها تخصص باهظ الثمن وغير مناسب.

ويشير جميع المحلّلين، في تحديدهم لأثر التفضيلات على مختلف البلدان، الى الصعوبات المتصلة بتقدير تكاليفها وفوائدها. فحتى أبسط حسابات تحويل مجرى التجارة وايجاد الفرص التجارية تتطلب افتراضات تعتورها الشكوك، عن مرونة العرض والطلب وايجاد البدائل، ولا يمكن الاعتماد عليها إلا للإشارة الى مقادير عامة. بل، ان الصعوبات أكبر في التقديرات الدينامية للأرباح والخسائر. وعند النظر الى العلاقة بين الاستثمار والتفضيلات، مثلاً، يصعب جداً التمييز بين أثر التفضيلات، وآثار عوامل أخرى كثيرة، على قرارات الاستثمار. وبينما يمكن أحياناً ان يبدو وجود التفضيلات وزيادة الاستثمار مترابطين في الظاهر، قد يكون، وجود التفضيلات، ببساطة، أمراً في غير محله.

وتزداد الأمور تعقداً بالحاجة الى معرفة الطرف الذي يستفيد فعلاً من التفضيلات: أهو المورّد أم المصدر. ويرتبط جواب هذا السؤال بتوزيع ريع الندرة المتصل بهامش التفضيل، الذي، يتأثر بدوره، بالترتيبات المؤسسية ومدى قوة احتكار البيع والشراء التي تقوم عليها صفقات معينة. فإذا كان المصدرون يتلقون جزءاً بسيطاً، أو لا يتلقون شيئاً، من ريع الندرة، فمن المحتمل أن تكون التأثيرات المفيدة للتفضيلات متواضعة بنسبة مقابلة. كما أن إجراء تحليل دقيق للآثار الاقتصادية للتفضيلات سيحتاج الى مراعاة كل أنواع الحصر والتقييد الخاصة بالمنتجات والمرتبطة، في كثير من الأحيان، بخطط التفضيل، وكذلك الى مراعاة المستوى المنخفض لاستخدام التفضيلات الذي نجده أحياناً في خطط مثل النظام العام للتفضيلات.

وخلاصة القول أن الحجج الاقتصادية المؤيدة والمعارضة للتفضيلات يمكن ايجادها بسهولة، وأن حساب التكاليف والفوائد الفعلية يخص، بالتحديد، ترتيبات أفضلية وبلداناً ومنتجات معينة. ويلزم مراعاة التأثيرات الدينامية والسكونية المحتملة، وكذلك القيود المحددة المفروضة على الترتيبات. وحتى أفضل التقديرات الاختبارية لآثار الترتيبات التفضيلية سيكون على أساس تجريبي شيئاً ما. ويوحي استعراض للمؤلفات التي وضعت حول هذا الموضوع بأن الفوائد التي تجنيها البلدان المتمتّعة بالأفضلية هي، عموماً، متواضعة وخاضعة لقيود شديدة بسبب الحصر ومختلف أنواع الشروط. كما توحي الدلائل بأن عدم وجود استجابة تجارية هامة للأفضليات، في بعض البلدان المستفيدة يظهر ان قدرة اجتذاب الاستثمار وزيادة الانتاج محدودة.

وبعد في حسبان حساب الحجج والشروط المذكورة أعلاه، يُسعى هنا الى قياس ما يمكن أن يكون عليه حجم مكاسب دول الإسكوا من صادرات السلع المصنّعة بعد التنفيذ الناجح لاتفاقات جولة أوروغواي. ويُستخدم، لهذا الغرض، تحليل التوازن الجزئي الوارد وصفه سابقاً (إطار فاينر) لمحاكاة أثر تخفيضات التعريفات الجمركية والحواجز غير التعريفية. وهذا النموذج مشابه لذاك الذي استخدمه كلاين لتقييم جولة طوكيو. وعلى وجه الخصوص تستخدم

معادلتان منفصلتان في شكل مصغر لحساب مدى ايجاد الفرص التجارية ثم مدى التحويل التجاري، بالنسبة الى سوق، على مستوى الخط التعريفي الأوسع تفصيلاً[١٢].

وفي تحرير التجارة القائم على مبدأ الدولة الأكثر رعاية، يعاني المصدرون الذين كانوا يتمتعون بالتفضيلات في السابق من تضاؤل هوامش التعريفات الجمركية، بينما يتمتع مصدرون آخرون بتحسن النفاذ الى السوق. أما أثر إيجاد الفرص التجارية فهو زيادة الطلب في البلد (j) على السلعة (i) من البلد المصدر (k)، نتيجة لانخفاض الأسعار المرتبط بالإنتقال الكامل المفترض لتغيرات الأسعار عندما تقلّل تشوهات التعريفات الجمركية أو الحواجز غير التعريفية، أو عندما تزال تماماً. والصيغ المستعملة هي كالآتي:

$$TC_{ijk} = M_{ijkEm} * \frac{dt_{ijk}}{l+t_{ijk}} * \frac{1}{1-\frac{E_m}{E_x}}$$

المعادلة (١)

حيث:

M_{ijk} = واردات البلد j من السلعة i من المصدر k.
E_m = مرونة الطلب على الواردات فيما يتعلق بالسعر المحلي.
t_{ijk} = مستوى التعريفة الجمركية التي يفرضها البلد j على واردات السلع من البلد k.
E_x = مرونة عرض الصادرات بالنسبة الى التصدير.

ومن جهة أخرى يظهر أثر تحويل مجرى التجارة ميل المستوردين الى الاستعاضة عن سلع ذات منشأ ما بسلع ذات منشأ آخر، كردّ فعلٍ على تغير أسعار هذه السلع عند استيرادها من المنشأ الأول، وإنما ليس من المصدر البديل. ويُعبّر عن الصيغ المستخدمة لقياس تحويل التجارة كالآتي:

---

(١٢) انظر، لهذا وللإطلاع على تطبيقات أنماط مشابهة. صندوق النقد الدولي (١٩٨٤) وسابير وبالدوين (١٩٨٣). وضمن هذه المواصفات، يتشكل ايجاد الفرص التجارية من زيادة اجمالي التجارة نتيجة لانخفاض الأسعار بسبب تخفيض مستوى الحماية. أما تحويل مجرى التجارة فهو لإبدال الموردين فيما بينهم نتيجة لتغيرات الأسعار. وإضافة إيجاد الفرص التجارية الى تحويل مجرى التجارة يعطي الأثر الصافي الذي يحصل في التجارة بالنسبة لكل سوق.

$$TD_{ijk} = \frac{M_{ijk}}{\Sigma M_{ijk}} * \frac{E_s * \Sigma M_{ijk} * \Sigma M_{ijk} * \frac{d(P_{ijk}/P_{ijk})}{P_{ijk}/P_{ijk}}}{\Sigma M_{ijk} + \Sigma M_{ijk} + E_x * \Sigma M_{ijk}} * \frac{d(P_{ijk}/P_{ijk})}{P_{ijk}/P_{ijk}}$$

المعادلة (٢) حيث:

M_{ijk} = واردات من البلد k غير المتمتع بالأفضلية.
E_s = مرونة الابدال بين السلع المتمتعة بالأفضلية وغيرها من السلع
P_{ijk} = أسعار السلع في البلد المتمتع بالأفضلية.
P_{ijK} = أسعار السلع في البلدان غير المتمتعة بالأفضلية.

١- عوامل المرونة

كما يتضح من المعادلتين ١ و ٢ أعلاه، تتمثل مدخلات النموذج الأساسية -الى جانب تدفقات التجارة والتعريفات والحواجز غير التعريفية،- في ثلاث مجموعات من عوامل المرونة: مرونة الطلب على الواردات (من حيث الأسعار)؛ مرونة العرض؛ ومرونة الابدال المشتركة (من حيث الأسعار).

فبالنسبة الى مرونة الطلب على الواردات، استخدم ما اعتُبر أفضل التقديرات المتاحة[١٣]. وهذه التقديرات لم تشكّل مجموعة متماسكة من حيث أساليب التقدير أو الأسواق أو السنوات المحددة المتعلقة بها. وبالرغم من هذا فإن عوامل المرونة تظهر، الى حد بعيد، الإختلافات بين المنتجات. ولكن، لمزيد من الاحتياط، أختُبرت حساسية النتائج من خلال تغيير اتجاه المرونة بغية ابراز الإفتراضات المتعلقة بالمستويات الدنيا والعليا للمرونة.

ويستخدم السيناريو مرونة للعرض لا حدود لها، وذلك في كامل المنتجات. وطالما أن زيادات الصادرات تراكمية، فقد يكون هذا افتراضاً معقولاً. أما بالنسبة الى الزيادات الكبيرة، وخصوصاً في البلدان الصغيرة، فمن الواضح أن هذا ليس واقعياً؛ وإزاء عدم وجود أية تقديرات معقولة لمثل هذه الحالات، دقق المؤلف هذا الافتراض من خلال تحليل للحساسية يعتمد مرونة وحدية وذات حدود، وذلك ضمن نطاقات مقبولة عموماً.

ومن المدخلات الحاسمة: مرونة الابدال المشتركة التي تحدد نطاق تحويل مجرى التجارة. وقد افتُرض أن مستوى هذه المرونة يبلغ ٥ر١ بالنسبة الى جميع المنتجات. وتقديرات هذه المرونة قليلة. وعلى أي حال فإنه نظراً الى كون كل تقدير مختصاً بالمنتج أو بالبلدين أو مجموعات البلدان المعنية، فإن هناك عدداً هائلاً من التركيبات المحتملة. وقد استند رأي المؤلف، إذ اعتمد قيمة لهذا السيناريو، الى ما استعرضه من كتابات عن الموضوع، ولا سيما كتابات كلاين.

---

(١٣) انظر كلاين (١٩٧٢)، وليرد وبيتس (١٩٨٦)، وشتيرن (١٩٧٥).

٢- معاملة الحواجز غير التعريفية

لأغراض سيناريو جولة أوروغواي الخاص بتحرير التجارة، أُدخلت تقديرات المعادلات القيمية للحواجز غير التعريفية مباشرة في قاعدة البيانات. والمصدر الأولي لبيانات هذه المعادلات هو مسح أجراه ليرد وييتس في عام ١٩٩٠، وتكمّله معلومات مستقاه من عدة دراسات للجنة التجارة الدولية التابعة للولايات المتحدة.

٣- النطاق الزمني

يقاس، بواسطة نموذج ثابت، أثر التغير الخارجي -أي، في هذه الحالة، تحرير التجارة استناداً على مبدأ الدولة الأكثر رعاية،- فيما يتعلق بالتعديلات القصيرة الأجل. وهذه التعديلات تستبعد، عادة، إنشاء قدرات جديدة، وتحقيق مكاسب في الكفاءة في أنشطة الانتاج القائمة، واستحداث صادرات جديدة. ويُفترض عادة أن النطاق الزمني لهذه التعديلات القصيرة الأجل لا يتجاوز السنة بكثير.

٤- عيوب النموذج

من المفيد، عند تفسير النتائج، أن تؤخذ في الحسبان الحدود التالية لنموذج التوازن الجزئي:

(أ) أنه يغفل التفاعلات التي تحصل على نطاق الإقتصاد والتفاعلات الدولية من خلال أنشطة الإنتاج؛

(ب) أنه، بصفته إطاراً ثابتاً، يستبعد الاستثمار والتغيرات التكنولوجية وخطوط الانتاج الجديدة، وليس مناسباً إلا للأجل القصير؛

(ج) ان عوامل المرونة الحاسمة المستخدمة هي تقديرات مجملة؛

(د) أنه يتناول، أساساً، تخفيضات التعريفات الجمركية فقط، وأن أثر تغيرات الحواجز غير التعريفية يُدرج بطريقة بدائية.

وفي ازاء هذه العيوب، يمكن أن يتساءل المرء عن فائدة هذه العملية. فطريقة الاحتساب، مع أنها، أساساً، عملية "جمع"، تعطي فكرة عن حجم الأثر القصير الأجل لاتفاقات جولة أوروغواي على صادرات بلدان الإسكوا من السلع المصنّعة. ولهذا الأمر بعض الأهمية بسبب كثرة المنتجات المعنية وتنوع معدلات التعريفات الجمركية وهوامش الأفضلية.

ويقدم الجدول ١١ إسقاطات مستمدة من النموذج، بشأن معظم بلدان المنطقة، فيما يتعلق بأهم ثلاثة أسواق في منظمة التعاون والتنمية في ميدان الاقتصادي (الاتحاد الأوروبي واليابان والولايات المتحدة). ومن المتوقع أن تتوسع صادرات دول الإسكوا من السلع المصنعة بما قيمته ١٨٠ مليون دولار نتيجة لتخفيضات التعريفات الجمركية والحواجز غير التعريفية- وهذا يمثّل زيادة لا تعدو ٤ في المائة على الصادرات التي أرسلت في عام ١٩٩٣ الى أكبر ثلاثة أسواق في

المنظمة المذكورة. وتقول التكهنات أن أكبر كسب يحتمل تحقيقه في صادرات السلع المصنعة سيكون من نصيب الامارات العربية المتحدة، وخصوصاً في سوق اليابان. وبعد هذه الصادرات تأتي صادرات مصر من المصنوعات، والتي يتوقع أن تزداد بحوالي ٤٣ مليون دولار. ويحتمل أن تكون أعلى زيادة لصادرات مصر في السوق الأمريكية (٢٥ مليون دولار)، مما يعكس توقع ازدياد القدرة التنافسية لهذه المصنوعات بسبب تخفيضات التعريفات الجمركية والحواجز غير التعريفية، وبالرغم من أن هوامش الأفضلية الممنوحة لصادرات مصر في الولايات المتحدة ستتناقص. ولهذا الوضع الذي يبدو غير طبيعي، سبب بسيط: فمن جهة، ستشهد مصر خسارة في الصادرات الصناعية نتيجة لتناقص أفضليتها؛ ومن جهة أخرى، ستعوض هذه الخسارة، مع فائض مما ستكسبه مصر من الصادرات نتيجة لتناقص أفضليات بلدان أخرى تمتعت في أسواق منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي بأفضليات أكبر نسبياً من أفضلياتها. ثم تأتي المملكة العربية السعودية، وربحها الصافي يحتمل أن يقارب ٣٦ مليون دولار؛ غير أن هذا البلد يبدو في موقف سيتحمل فيه أكبر خسارة تتكبد في سوق واحدة (الاتحاد الأوروبي)، وذلك بسبب تناقص الأفضلية في تلك السوق.

ولا يستبعد، رغم هذه التقديرات أن يكون أهم أثر تخلفه في بلدان الإسكوا اتفاقات جولة أوروغواي المتصلة بالنفاذ الى الأسواق هو الأثر المتولد من الجهود التي تبذلها هذه البلدان لتحرير الاقتصاد ومن التزاماتها تجاه هذا التحرير. وإذا ما التزمت بلدان المنطقة بتخفيض التعريفات الجمركية وتثبيت معظم خطوطها التعريفية وإجراء تخفيض هام لحواجزها غير التعريفية، فستقطع اقتصاداتها شوطاً بعيداً نحو مساندة نقل الحوافز في اتجاه المواد الصالحة للتبادل التجاري، ولا سيما السلع القابلة للتصدير، بحيث تزداد الكفاءة في تخصيص الموارد.

الجدول ١١- الآثار المتوقع حصولها في صادرات المنتجات الصناعية لبلدان الإسكوا نتيجة لتخفيضات التعريفات الجمركية الناجمة عن جولة أوروغواي
(بآلاف دولارات الولايات المتحدة)

البلد	الصادرات الفعلية	التغيير المتوقع			
		الاتحاد الأوروبي	أمريكا الشمالية	اليابان	التغيير المطلق
بلدان مجلس التعاون الخليجي	٣ ٤١٦ ٨٨٠	(١ ٨٠٢)	٤٢ ١٧٩	٧٢ ١٥٤	١١٢ ٥٣٢
البحرين	٢٣٥ ٣٨٧	٢ ٦٣٦	١٧ ٤٦٦	٩٨٩	٢١ ٠٩١
الكويت	٢٣٥ ٦٤٨	(٣٣٠)	(٣٧٧)	(١ ٩٠٩)	(٢ ٦١٦)
عُمان	١٨٦ ٤٠٦	١ ٦٤٠	١ ٧٣٤	٥ ٦٦٧	٩ ٠٤١
قطر	١٢١ ٢٠٦	١٢	١ ٥٧٦	٣ ٥٦٣	٥ ١٥١
المملكة العربية السعودية	١ ٧٦١ ٣٥٨	(١٤ ٠٩١)	٨ ١٠٢	٤٢ ٢٧٣	٣٦ ٢٨٤
الإمارات العربية المتحدة	٨٧٦ ٨٧٥	٨ ٣٣٠	١٣ ٦٧٩	٢١ ٥٧١	٤٣ ٥٨١
بلدان أخرى أعضاء في الإسكوا	١ ٦٧٠ ٧٧٢	١٧ ٣٧٣	٢٧ ٤٤٥	٢٢ ٤٦١	٦٧ ٢٧٩
مصر	١ ٠٣١ ٧١٩	٣ ٠٩٥	٢٤ ٨٦٤	١٤ ٦٥٠	٤٢ ٦١٠
الأردن	٣٤٤ ٩٠٩	(١ ٨٩٧)	٢ ٦٢١	٧ ٩٣٣	٨ ٦٥٧
لبنان	٢٠٦ ٤٤١	١٦ ٣٥٠	(٣٣٠)	(٢٢٧)	١٥ ٧٩٣
الجمهورية العربية السورية	٧٠٣	(١٧٥)	٢٨٩	١٠٥	٢١٩
المجموع	٥ ٠٨٧ ٦٥٢	١٥ ٥٧١	٦٩ ٦٢٤	٩٤ ٦١٥	١٧٩ ٨١١

ملاحظة: قد لا تكون المجاميع دقيقة بسبب التدوير.

واو- الصورة الأكبر

لقد أُقرت جميع اتفاقات جولة أوروغواي بصفتها مجموعة واحدة. وكما نوقش سابقاً، لا تبين التقديرات الكمية المعروضة في الجزء السابق كامل الآثار المحتملة للجولة؛ فما هو مشمول يتجاوز بكثير تخفيضات التعريفات الجمركية والحواجز غير التعريفية. لقد كان الهدف من مفاوضات جولة أوروغواي انشاء نظام تجاري متعدد الأطراف يكون أنصف وأكثر شفافية. فمن الضروري اذن مراعاة العناصر غير الحسية التي منها زيادة التنافس، ووجود نظام وبنية متجانسين أكثر قابلية بكثير للتوقع، وزيادة تعريض حواجز غير تعريفية الأقل شفافية للتدقيق. ومن الأمور ذات الأهمية الكبرى إنجازات تحرير الاقتصاد في المجالات الجديدة (التي لم يتسن بعد ادراجها في الحسابات لأسباب فنية)، وتوسيع نطاق ضوابط الغات لتشمل هذه المجالات. وفيما يلي محاولة لتفسير تلك الإنجازات المتصلة بقطاع الصناعة التحويلية، ولتحليل آثارها المحتملة.

١- القواعـــــد

(أ) الإجراءات الوقائية

وفقاً للقواعد القديمة، كان تطبيق الإجراءات ضد الواردات، بما في ذلك فرض القيود الكمية، يستند الى حكم الاجراءات الوقائية للغات (المادة التاسعة عشرة: اللجوء الى اجراءات وقائية، في حالات الطوارىء، بشأن واردات منتجات معينة). وكان اتخاذ الإجراءات الوقائية جائزاً عند حدوث تدفق مفاجئ وضخم من الواردات على نحو يصيب، أو يتهدد، على الصناعة المحلية بضرر جسيم نتيجة التزامات أخذت في إطار الغات. غير أن تدابير فرض القيود على الواردات بموجب حكم الاجراءات الوقائية كانت مؤقتة في طبيعتها؛ وكان من المتوقع أن يُعوض على الأطراف المتضررة بواسطة التزامات اضافية بتحرير التجارة. ورغم عدم وجود نص واضح حول الموضوع، كان مقبولاً، إجمالاً، أن المادة التاسعة عشرة ينبغي أن تُطبق على أساس عدم التمييز.

ولعل مبدأ التعويض، والمفهوم الضمني للتطبيق غير التمييزي لتدابير فرض القيود على الواردات، كانا من أهم العناصر التي ثنت الحكومات عن استخدام حكم الإجراءات الوقائية. كما أن توفر وسائل حماية أخرى أخف وطأة وأكثر شعبية ربما يكون قد ساهم في التقليل من استخدام حكم الإجراءات الوقائية. ومن هذه التدابير الأخرى إجراءات الحد الطوعي من الصادرات (وكانت تمنح المصدرين فرصة لتجنب الخسارة التي يسببها فرض القيود على الواردات ولكسب ريع اقتصادي من القيود)، وكذلك تدابير مواجهة الإغراق، ودفع الرسوم التعويضية. وكان عدم استعداد البلدان لاحترام قواعد الإجراءات الوقائية يشكل انتهاكاً رئيسياً لأحكام الغات.

وكانت مفاوضات جولة أوروغواي بشأن الإجراءات الوقائية تستهدف تقوية وتوضيح القواعد الموضوعة لحماية الصناعات التي تمر بفترات صعبة- أي القواعد التي تتصل بالقيود

المؤقتة على الواردات (والتي قد تتناول التعريفات والحواجز غير التعريفية). وكانت تستهدف أيضاً ردع البلدان عن استخدام تدابير "مبهمة" أخرى لفرض القيود على الواردات[١٤].

ويتيح الاتفاق بشأن الإجراءات الوقائية مرونة أكبر في استخدام الإجراءات الوقائية ضمن إطار ضوابط أكثر صرامة. فهو يلغي استخدام جميع اجراءات الحد الطوعي من الصادرات فضلاً عن غيرها من "الإجراءات المبهمة"، التي يمكن أن تفرض قيوداً على الواردات أو الصادرات، في غضون فترة لا تتجاوز أربع سنوات بعد دخول اتفاق منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ. ومن المقرر إلغاء جميع الإجراءات الوقائية في غضون خمسة الى ثمانية أعوام. وأي بلد يرغب في تطبيق أي إجراء وقائي جديد يجب عليه أن يبين حدوث ضرر جسيم، أو وجود تعرض لحدوث ذلك الضرر، وأن يعلم لجنة الإجراءات الوقائية في منظمة التجارة العالمية بهذه الإجراءات فوراً؛ وبعد استعراض الحالة والتشاور مع الأطراف المعنية، تقرر اللجنة ما إذا كان ينبغي تطبيق إجراء وقائي.

ومجمل القول فإن للإتفاق حسنات وسيئات. فالإجراءات الوقائية يمكن أن تميز بين الموردين، إنما، فقط، في حالات استثنائية: حين تزداد الواردات الآتية من أحد البلدان الأعضاء ازدياداً مفرطاً. وفي مثل هذه الظروف، يمكن أن يلتمس البلد الذي يطبق القيود ابرام اتفاق بشأن تخصيص الحصص بين البلدان الأعضاء التي لها مصلحة كبيرة في المنتج المتضرر، أو يمكن، عوضاً عن ذلك، ان البلد الذي يفرض القيود تخصيص حصص للبلدان الأعضاء المعنية تجازي أداءها الماضي. وعلاوة على ذلك، لا يوجد ما ينص على دفع تعويض أو اتخاذ تدابير للمجازاة بالمثل خلال السنوات الثلاث الأولى التي يُطبق فيها الإجراء.

ومن الناحية الإيجابية، لا تدوم الإجراءات الوقائية إلا فترة محدودة؛ وبالإضافة الى ذلك لا يجوز تجديد إجراء وقائي لفترة تعادل الفترة التي طبق فيها للمرة الأولى، ويدوم الحظر، على كل حال، سنتين على الأقل منذ التطبيق السابق للإجراء الوقائي[١٥]. وبالإضافة الى ذلك، يجب تحرير الإجراءات الوقائية تدريجياً خلال فترة تطبيقها، واخضاعها للمراقبة والمراجعة إذا دامت أكثر من ثلاثة أعوام.

ويتضمن الاتفاق ثلاثة أحكام خاصة تتيح للبلدان النامية مرونة أكبر. أولاً، يمكن لهذه البلدان أن تستبقي الإجراءات الوقائية لمدة عشرة أعوام بدلاً من ثمانية. ثانياً، يمكنها أن تجدد فرض الإجراءات الوقائية بعد مرور نصف مدة تطبيقها السابق، على أن تكون قد مرت الفترة الدنيا التي يحظر فيها تطبيقها وهي سنتان. ثالثاً، أن صادرات البلدان النامية إذا كانت تمثّل أقل من ٣ في المائة من واردات البلد من منتج محدد، تعفى من الإجراءات الوقائية، بشرط أن

---

(١٤) الى جانب تدابير الحد الطوعي من الصادرات، تتضمن الإجراءات المبهمة ترتيبات التسويق المنظم، وتقييد الصادرات ونُظم رصد أسعار الصادرات والواردات ومراقبة الصادرات أو الواردات والإنضمام القسري للترتيلات وخطط الترخيص التقديري في مجال الصادرات أو الواردات.

(١٥) يحدد تطبيق الإجراءات الوقائية بأربعة أعوام في البداية، وإنما يمكن تمديده لفترة أربعة أعوام اضافية (كحد أقصى)، بشرط أن يكون ثمة ما يبرر ذلك وأن توجد أدلة تثبت أن الصناعة المعنية آخذة في التكيف. ويجوز للبلدان النامية الإبقاء على الإجراءات الوقائية لمدة أقصاها عشرة أعوام.

تكون حصة جميع البلدان النامية التي تتدنى حصتها عن ٣ في المائة، أقل من ٩ في المائة في المجموع.

ويشدد الإتفاق الإجراءات بطرائق هامة، مضيفاً درجة أكبر من المساءلة والإنضباط في استخدام الإجراءات الوقائية. وربما يكون التزامه بإلغاء كل إجراءات الحد الطوعي من الصادرات أحد أهم عناصره. إلا أنه، في نواحيه الأقل ايجابية، يضعف الإلتزام بتوفير إجراءات تحرير تعويضية متى اتخذ إجراء وقائي. ومما يثير القلق أيضاً أنه يخفف مفعول القواعد المتصلة بعدم التمييز وباجراءات المجازاة بالمثل. ويمكن أن يؤدي اجتماع هذه العوامل الى زيادة انتشار استخدام الإجراءات الوقائية. (ولكن ينبغي أن يلاحظ أن من الأهداف الأولية للقواعد المنقحة بشأن الاجراءات الوقائية صرف البلدان عن استخدام إجراءات تقديرية وغير شفافة وغير خاضعة للمراقبة الى حد بعيد للحماية في حالات الطوارىء).

والسماح بأن يكون تخصيص الحصص تمييزياً في بعض الظروف يحرم الغات من أحد أهم أركانه: شرط الدولة الأكثر رعاية. وربما ساوت ذلك في الخطورة مسألة السماح للبلدان المستوردة والبلدان المصدرة بالإتفاق على تخصيص الحصص. وفي مثل هذا الإطار، هناك خطر يتمثل في تجدد ظهور اجراءات مستترة من نوع اجراءات الحد الطوعي من الصادرات.

ومن الصعب، في هذه المرحلة، التكهن بما سيكون عليه الأثر الصافي لهذه العناصر المختلفة في بلدان الإسكوا. فالكثير من الأمور سيكون مرهوناً بالمدى الذي ستستفيد ضمنه الحكومات من الحقوق المتجددة التي يعطيها اياها الإتفاق، فتطبق تقييدات كمية، لا إجراءات تستند الى الأسعار، عندما تتخذ إجراءات وقائية. كما أن الأثر الذي سيحدث لدى بلدان الإسكوا سيكون رهناً بما إذا كانت الضوابط الجديدة المتصلة بمكافحة الإغراق والرسوم التعويضية قوية بما يكفي لمنع الشروع في تطبيق إجراءات الحد الطوعي من الصادرات وغيرها من الإجراءات الوقائية التي تنطوي على علاجات تجارية مجحفة. وسيلزم اجراء المزيد من البحث حول هذا الموضوع مع مرور الأحداث.

(ب) مواجهة الإغراق

يجيز اتفاق مواجهة الإغراق، الذي يُعرف رسمياً باسم الاتفاق بشأن تنفيذ المادة السادسة، فرض رسوم لمواجهة الإغراق بعد قيام الدليل على حصول الإغراق وتضرر الصناعة المحلية، وتسبب الواردات المستخدمة للإغراق في وقوع الضرر. وبموجب القواعد، القديمة كانت الرسوم لمواجهة الإغراق المفروضة ضد الممارسات التجارية غير المنصفة تستغل بصورة متزايدة لأغراض حمائية. وقد تركت الإجراءات المفصلة والمعقدة التي ينص عليها الإتفاق قضايا عديدة غامضة. فالقوانين الوطنية التي تتجاوز نطاق هذا الإتفاق تتزايد باستمرار، ولا يستبعد أن تكون قد اتخذت، حسب الاحتياجات، بدائل لإجراءات وقائية مختارة.

ويسعى الاتفاق الى تعزيز قواعد مناهضة الإغراق، وهو يتضمن بعض الأحكام التي جرى تحسينها والتي تتعلق بحسابات هوامش الإغراق، وتحديد الضرر، وتعريف الصناعة المحلية، وإجراءات التحقيق، ومعايير الاثبات؛ كما أنه يفرض ضوابط تتعلق بشفافية إجراءات مواجهة الإغراق.

ويتضمن الاتفاق تبياناً للأحكام الدنيا الخاصة بهامش وحجم الإغراق اللازم تحديدهما لإنهاء الاجراءات: فقضايا مناهضة الإغراق تُسقط إذا كان هامش الاغراق أقل من ٢ في المائة (من سعر التصدير) أو إذا كان حجم الواردات المغرقة من بلد معين يمثّل أقل من ٣ في المائة من الواردات من المنتج نفسه في البلد العضو المستورد (أو أقل من ٧ في المائة، بين مجموعة من المصدرين يورد كل منهم حصة تبلغ أقل من ٣ في المائة). وتحظر هذه الأحكام اجراء ضمّ بين الواردات الآتية من أكثر من بلد واحد عند التحقيق بشأن الضرر. وإذا كان الأمر غير ذلك، يجيز الاتفاق عنصر "الضم"، أي تقييم الضرر بتجميع الواردات الآتية من عدة بلدان مصدّرة.

ويوجب الاتفاق أن تبقى رسوم مناهضة الإغراق نافذة لفترة لا تتجاوز خمسة أعوام، إلا إذا أُجرى استعراض يبين أن إلغاء الرسوم يمكن أن يؤدي الى استمرار الإغراق والضرر. وهو، فوق ذلك، يحد من حرية أفرقة تسوية المنازعات، التابعة لمنظمة التجارة العالمية، في بحث وقائع المنازعات المتعلقة بدعاوي مناهضة الإغراق. فعمل هذه الأفرقة محصور بالنظر فيما إذا "كان سرد السلطات للوقائع سليماً وتقييمها لها غير منحاز وموضوعياً" (الفقرة ٦ من المادة ١٧ من الاتفاق). فإذا كانت هذه المعايير مرضية، لم يجز إبطال قرار تتخذه السلطة الوطنية، حتى عندما ينتهي الفريق الى نتيجة مختلفة. وعلاوة على ذلك، لا يتضمن الاتفاق أية أحكام بشأن التدابير المضادة للمراوغة التي تستهدف معاقبة المصدرين الذين يغيّرون موقع الإنتاج لتجنب دفع رسوم مناهضة الإغراق. غير أن صدور الإعلان الوزاري بشأن المراوغة في التجارة كان اعترافاً بهذه المشكلة وبالحاجة الى ايجاد قواعد مناسبة في أقرب وقت ممكن.

وأخيراً يقضي الاتفاق بإيلاء البلدان النامية مراعاة خاصة، فيشدد على أن إمكانية ايجاد إجراءات انتصاف بنّاءة ينبغي أن تستكشف قبل البدء بتنفيذ إجراءات مناهضة الإغراق ضد صادرات هذه البلدان.

وبالرغم من أن الاتفاق يأتي بقواعد أوضح وأصرم في حالات عديدة، لايزال غير معروف ما إذا كانت هذه القواعد ستظل خاضعة للتفسيرات الاستنابية للسلطات الوطنية. وهذا الأمر مهم خصوصاً بسبب محدودية النطاق الذي تستطيع ضمنه السلطات المتعددة الأطراف الطعن بالقوانين الوطنية المتعلقة بمناهضة الإغراق بواسطة ما لديها هي من اجراءات خاصة بتسوية المنازعات.

وقد كثرت في الفترة الأخيرة دعاوي مناهضة الإغراق المتاحة في وجه صادرات دول الإسكوا، كما اشتد اتجاه هذه البلدان الى السير في اجراءات خاصة بها لمناهضة الإغراق. وهذا النوع من الاتجاهات يمكن أن يقلل المكاسب المتوقعة من تحرير التجارة. والمسألة تستحق مزيد من البحث مع البدء بتنفيذ الاجراءات الجديدة لمواجهة الإغراق.

(ج) <u>الدعم والإجراءات التعويضية</u>

تُعرف المدونة المتعلقة بالدعم والرسوم التعويضية، رسمياً، باسم الاتفاق بشأن تفسير وتطبيق المواد السادسة والسادسة عشرة والثالثة والعشرين. وهي تنص على قواعد يُقصد بها حماية الإلتزامات بتسهيل النفاذ الى السوق فيما يتعلق بالأسواق المحلية، وبمراقبة الدخول بغير وجه حق الى الأسواق الأجنبية عن طريق المساعدة الحكومية (بالاعتماد على الإعانات المالية).

وعلى إطار البيئة التجارية السابقة لجولة أوروغواي، كانت المدونة تحظر دعم تصدير المنتجات المصنعة وتدعو الى اجتناب دعم المنتجات الأولية.

وحيث كانت المنتجات الأولية مدعومة، لم يكن يجوز لأي بلد أن يكتسب أكثر من حصة منصفة من التجارة في المنتج المدعوم. وكانت القواعد والضوابط المتعلقة بدعم الإنتاج تعتبر ضعيفة؛ وكان الحكم الوحيد هو أن مثل هذا الدعم لا يمكن استخدامه بطرائق تضر بصناعة بلد آخر أو تبطل أو تعرقل، بأي شكل، المنافع التي يمكن أن تتحصل في إطار أحكام الغات.

وقد كانت أهداف مفاوضات جولة أوروغواي تتمثل في تقييد استخدام جميع أشكال الاعانة المالية وتحسين القواعد المتعلقة بالرسوم التعويضية. وقطع الاتفاق الذي جرى التوصل إليه بشأن الدعم والإجراءات التعويضية شوطاً بعيداً في توضيح القواعد والضوابط في المجالين.

والآن تُصنف القواعد المتعلقة بالدعم ضمن ثلاث فئات مختلفة هي: الدعم المحظور والدعم القابل للمقاضاة والدعم غير القابل للمقاضاة. ففئة الدعم المحظور تشمل جميع إعانات المواد غير الزراعية والإعانات المرتبطة بمتطلبات المحتوى المحلي. وهذا الدعم سيخضع لإجراءات جديدة لتسوية النزاعات تتمثل سمتها الأساسية في وجود جدول زمني سريع للإجراء الذي يجب أن تتخذه هيئة تسوية المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية. أما الدعم القابل للمقاضاة فهو الدعم الذي يسبب الأذى، أو إبطال المنافع أو عرقلتها، أو أضراراً خطيرة[١٦]؛ ويمكن أيضاً إحالة المسائل المتعلقة بهذه الفئة الى هيئة تسوية المنازعات. وأخيراً تشمل أشكال الدعم غير القابلة للمقاضاة إعانات محددة أو غير محددة تساعد على تقوية أنشطة البحث الصناعي وأنشطة التطوير السابق للمنافسة، والإعانات التي تشكل مساعدة للمناطق المحرومة، والإعانات التي تستخدم التكييف. أما الدعم الزراعي فغير مشمول بأحكام هذا الإتفاق.

كما أن الاتفاق يضع ضوابط تتناول بدء دعاوي التعويض، والتحقيقات التي تجريها السلطات الوطنية، وقواعد الإثبات؛ ويجمل ضوابط حساب الإعانات؛ ويضع أساساً لتحديد الضرر اللاحق بالصناعة المحلية. ثم أنه ينص على اختتام التحقيقات المتعلقة بالإجراءات التعويضية حيث يتدنى مبلغ الدعم عن ١ في المائة على أساس تعادل القيم. وبشكل عام، يجب اختتام جميع التحقيقات المتعلقة بالتعويضات في غضون سنة واحدة، ولا يجوز في أية حال أن تستمر هذه الإجراءات أكثر من ١٨ شهراً. وأخيراً يجب الإنتهاء من تسديد جميع الرسوم التعويضية في غضون ٥ سنوات من فرضها، إلا إذا احتمل أن يؤدي هذا الإجراء الى استمرار أو تكرر الدعم والأذى.

وفي الاتفاق عدة أحكام تزيد المرونة بالنسبة الى البلدان النامية. فأي بلد نامٍ يتدنى فيه نصيب الفرد من الدخل القومي عن ١٠٠٠ دولار يُسمح له بالإبقاء على دعم الصادرات. ويضاف الى ذلك أن الدعم غير المتكرر الذي يقدم في البلدان النامية، مرتبطاً ببرامج الخصخصة، لا يخضع للمقاضاة بموجب الاتفاق. وعندما "يتخرج" بلد نامٍ (أي عندما يتجاوز فيه نصيب الفرد ١٠٠٠ دولار)، يُمنح هذا البلد مهلة ثمانية أعوام كحد أقصى لالغاء دعم الصادرات

---

(١٦) يحصل الضرر الخطير عندما يتجاوز مجموع قيمة الدعم ٥ في المائة، أو عندما يُستخدم الدعم لتغطية الخسارة المرتبطة بالتشغيل، أو عندما تُسقط الديون مباشرة.

تدريجياً (غير أن هناك تحوطاً لتمديد هذه الفترة). وتُمنح البلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة تحول مهلة أقصاها سبعة أعوام للقيام بالشيء نفسه. أما حظر الدعم المرتبط بمتطلبات المحتوى المحلي فلن ينطبق على البلدان النامية لمدة خمسة أعوام، وعلى أقل البلدان نمواً لمدة ثمانية أعوام.

وأخيراً تعفي الأحكام الدنيا الدول النامية من الرسوم التعويضية عندما لا تتجاوز مستويات الدعم لديها ٢ في المائة (أو ٣ في المائة بالنسبة للبلدان التي تعجل جدولها الزمني لإلغاء دعم الصادرات)، أو عندما تمثل حصص وارداتها أقل من ٤ في المائة من منتج معين (أو، تراكمياً، أقل من ٩ في المائة بين البلدان المستفيدة من هذا الحكم).

ويقدم الجدول ٩ بعض الأدلة فيما يخص القطاعات التي لا تزال خاضعة لإجراءات ما بعد جولة أوروغواي بشأن صادرات البلدان النامية الى أسواق البلدان المتقدمة النمو؛ وقد أصبحت اجراءات مناهضة الاغراق والرسوم التعويضية من أهم هذه الاجراءات. فمعدلات تغطيتها التجارية (استناداً الى التدفقات التجارية لعام ١٩٩٢) ارتفعت الى ١٦٫٥ في المائة بالنسبة الى منتجات الحديد والصلب والى ١٢٫٨ في المائة بالنسبة الى سلع السفر والمواد البلاستيكية. ولكن ينبغي أن يكون مفهوما ان اجراءات مواجهة الاغراق والرسوم التعويضية يمكن تبريرها بأن تصرف الموردين الأجانب غير منصف، خلافاً لما هي عليه الحال في الاجراءات الوقائية، التي تتضمن اعتراف الصناعات المحلية، ضمناً، بالعجز عن المنافسة. ويتضمن الاتفاق حوافز لدفع البلدان النامية الى الحد من الممارسة المتمثلة في موازنة حماية الصناعات المحلية بدعم الصادرات؛ وهذا من شأنه ان يساهم كثيراً في الحد من استعمالها بلا حدود. ويضاف الى ذلك ان أحكام الاتفاق تجعل الآن، من الأصعب على بعض الأسواق الصناعية أن تستعمل الرسوم التعويضية لأغراض حمائية. وسيكون لاجتماع هذه العوامل فضل كبير في تقليل الخلافات ضمن هذا المجال.

٢- مجالات جديدة

لقد عالجت جولة أوروغواي عدداً من المسائل التقليدية المثيرة للخلاف والمتصلة بالنظام التجاري المتعدد الأطراف، لكنها تناولت أيضا تحديات أخرى. وكان بين المسائل الجديدة التي سعت الى ادخالها في اطار الغات: الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية، والاجراءات التجارية المتعلقة بالاستثمار، وتجارة الخدمات. واعتبر ادخال هذه المجالات ضمن إطار الغات ضروريا للحفاظ على فعالية النظام في وجه التغيرات الواسعة النطاق الحاصلة في العلاقات الاقتصادية الدولية. ونجم عن الاتجاهات نحو ترابط الاقتصاد على الصعيد العالمي أنه أصبح من الضروري البحث عن قواعد ونظم دولية لمواجهة الواقع الجديد. وأدى الأخذ بهذه القواعد والنظم الى جعل النظام التجاري يتجاوز أسواق السلع فيشمل أيضاً أسواق عوامل الانتاج وأسواق الخدمات. وفيما يلي مناقشة لبعض هذه القضايا الجديدة.

(أ) الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية

يمكن وصف الاتفاق بشأن الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية بأنه بعيد المطال، لأنه يغطي قضايا فنية ذات صلة بحقوق الملكية الفكرية ويتضمن اجراءات محددة لانفاذها. فهو

ينشئ قواعد غايتها أن توسع نطاق حماية هذه الحقوق الى جميع البلدان المشاركة. كما أنه يوجب تطبيق المعاملة الوطنية ومعاملة الدولة الأكثر رعاية فيما يتعلق بجميع حقوق الملكية الفكرية التي يشملها. ثم أنه يحدد معايير دنيا لحماية هذه الحقوق وينص على أحكام لانفاذها ولتسوية المنازعات ومنعها، وعلى ترتيبات انتقالية. وتغطي المعايير الدنيا للحماية سبعة مجالات هي: حقوق التأليف، والماركات المسجلة، والاشارات الجغرافية، والتصاميم الصناعية، والبراءات، وتصاميم الدوائر المتكاملة، والمعلومات السرية. وهو يتناول، فوق ذلك، مسائل تتعلق بمراقبة الممارسات، المفسدة للمنافسة في مجال الرخص التعاقدية؛ ويدعو الى التشاور بين الحكومات في هذا الشأن، مؤكداً أن علاجات هذه الممارسات يجب أن تكون متسقة مع سائر أحكام الاتفاق.

والهدف من أحكام انفاذ الحقوق هو ضمان الإنفاذ الفعلي لحقوق الملكية الفكرية المعترف بها في إطار الاتفاق من قبل الأجانب الحائزين على هذه الحقوق وكذلك من قبل مواطني أي بلد. ويجب عقد المشاورات وتسوية المنازعات وفق إجراءات تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية؛ الا أن الشكاوى غير المتعلقة بانتهاك للقواعد تستبعد، بموجب أحكام تسوية المنازعات، لمدة خمسة أعوام.

وقد أُعطيت البلدان المتقدمة النمو مهلة سنة واحدة، بعد انشاء منظمة التجارة العالمية، لتنفيذ الاتفاق، في حين أُمهلت البلدان النامية والبلدان التي تمر اقتصاداتها بمرحلة تحوُّل فترة انتقالية لمدة خمسة أعوام (باستثناء ما يتعلق بالمعاملة الوطنية والتزامات الدولة الأكثر رعاية). أما البلدان ذات الاقتصادات الأقل نمواً فتُمنح فترة تصل الى ١١ عاماً لتفعل ذلك، مع امكانية تمديد هذه الفترة. ويجب، خلال الفترة الانتقالية، عدم إتخاذ أي إجراء (تغييرات في القوانين أو القواعد أو الممارسات) قد يؤدي الى اضعاف الاتساق مع أحكام الاتفاق. كما أن جميع الاختراعات التي تحقق في مجال الأدوية والمنتجات الكيميائية الزراعية وتصدر براءة اختراعها بعد دخول اتفاق منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ تكون محمية بغض النظر عن أية التزامات انتقالية، إلا في أقل البلدان نمواً؛ لكن هذه البلدان سيكون عليها، رغم ذلك، تأمين حقوق تسويق حصرية.

وسيعود الاتفاق بمنافع على بلدان الإسكوا التي بدأت بالفعل تطوير وتصدير المنتجات والخدمات الكثيفة الاستخدام للتكنولوجيا. فبعض هذه البلدان قد يشهد، نتيجة لاعتماده الاتفاق، ارتفاعاً في الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات ذات التكنولوجيا العالية، وفي هذا منفعة كبيرة لأنه يمكن اعتبار ذلك شرطا مسبقا لنقل التكنولوجيا. وستكون المنافع التي يحتمل أن تجنيها بلدان الإسكوا مرهونة أيضا بمدى التأثير الذي سيحدثه انعدام حماية الملكية الفكرية في توفر أعمال البحث والتطوير في تلك البلدان. ثم أنه اذا فرضت جزاءات على أحد البلدان لانتهاكه حقوق الملكية، فان الاتفاق سيزيد من تخفيف التوترات.

وقد يكون الأثر مختلفا بالنسبة الى بلدان الإسكوا التي لديها امكانيات أقل لاجتذاب الاستثمارات الكثيفة الاستخدام للتكنولوجيا، أو لتصدير المنتجات والخدمات الكثيفة الاستخدام للتكنولوجيا، أو التي يحول حجم سوقها دون الاستفادة من حماية حقوق الملكية الفكرية. وللبحث الميداني في هذا المجال أهمية قصوى؛ ولعل من المفيد اجراء تحليل لكل صناعة على حدة ومقابلتها بأنماط استهلاكية معينة في بلدان الإسكوا وتحديد حجم سوقها.

(ب) تدابير الاستثمار المترتبطة بالتجارة

يعترف الاتفاق بشأن تدابير الاستثمار المرتبطة بالتجارة، صراحة، بأن بعض التدابير التي تنظم معالجة الاستثمار تحدث في التجارة آثاراً تقييدية أو تشويهية. والاتفاق، الذي لا ينطبق الا على تدابير الاستثمار المرتبطة بتجارة السلع، يحظر على الأطراف الموقعة تطبيق أي واحد من تدابير الاستثمار المرتبطة بالتجارة لا يتماشى والمادتين الثالثة (المتعلقة بالمعاملة الوطنية) والحادية عشرة (المتعلقة بإلغاء القيود الكمية بشكل عام) من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة لعام ١٩٩٤. وقد أرفقت بالاتفاق قائمة توضيحية لتدابير الاستثمار المرتبطة بالتجارة التي لا تتماشى مع هاتين المادتين؛ وهي تشمل الأنواع التالية من التدابير المحظورة:

(١) التدابير التي تتطلب مستويات معينة من استخدام المصادر المحلية من قبل شركة ما (أي شروط المحتوى المحلي)؛

(٢) التدابير التي تحدد حجم أو قيمة الواردات التي يجوز لشركة ما شراؤها أو استخدامها بحجم أو قيمة المنتجات التي تصدرها (شروط موازنة التجارة)؛

(٣) التدابير التي تحدد حجم الواردات بمبلغ العملات الأجنبية الذي يرد الى البلد عن طريق شركة ما؛

(٤) التدابير التي تحدد تصدير المنتجات من قبل شركة ما، سواء كانت محددة من حيث نوع المنتجات أو حجمها أو قيمتها، بالذات، أو من حيث نسبة الحجم أو القيمة الى الانتاج المحلي.

وتشمل قواعد الممارسات المحظورة بموجب الاتفاق القواعد التي هي إلزامية بطبيعتها وكذلك القواعد التي يجب الامتثال لها للحصول على امتياز ما.

ويقضي الاتفاق بأن يُشعِر الأعضاء المجلس المعني بتجارة السلع، التابع لمنظمة التجارة العالمية، بكل ما تطبقه من تدابير الاستثمار المرتبطة بالتجارة وغير المتمشية مع أحكامه (على أن يتم الإشعار في غضون ٩٠ يوما من دخول اتفاق منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ). ويجب الغاء هذه التدابير خلال فترات انتقالية تستغرق كل منها سنتين، ابتداء من دخول الاتفاق حيز النفاذ، بالنسبة الى البلدان المتقدمة النمو، وخمس سنوات بالنسبة الى الدول النامية، وسبع سنوات بالنسبة الى أقل البلدان نمواً. وينص الاتفاق على انشاء لجنة معنية بالتدابير المذكورة، لرصد تنفيذ الالتزامات. وتجري المشاورات وتسوية المنازعات، بموجب الاتفاق، في إطار النظام المتكامل، لتسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية. ويراجع الاتفاق بعد خمسة أعوام، على أقصى تقدير، من دخوله حيز النفاذ، من أجل اقتراح تعديلات على نصّه، حسب الاقتضاء (بما في ذلك توسيع القائمة التوضيحية)، والنظر في امكانية تضمينه أحكاماً تكميلية عن سياسة الاستثمار والمنافسة.

وللبلدان النامية خيار تطبيق التدابير الواردة في القائمة التوضيحية مؤقتاً، إنما، فقط، وفقا للأحكام المنصوص عليها في المادة الرابعة من الاتفاق.

أما تقييد استخدام التدابير المتصلة بشرطي المحتوى المحلي وموازنة التجارة فانه سيخدم مصالح بلدان الإسكوا التي تلتزم التزاماً قوياً بإيجاد بيئة تجارية واستثمارية محايدة. وأما شروط الأداء فليس لها تأثيرات مشوهة للتجارة فحسب، بل انها، أيضاً، تثبط عزيمة الشركات الأجنبية لأنها تشكل ضريبة ضمنية. وفي محاولة لمواجهة هذا التثبيط، تمنح البلدان في أكثر الأحيان حوافز استثمارية؛ غير ان هذه الحوافز تشوه نمط الاستثمار المشمول بالتجارة الحرة، تماماً كما تشوهه التعريفات الجمركية. وفي معظم الحالات، يكون الأثر العام لهذه الممارسات متمثلاً في الانتقاص من الرخاء. ولذا فان التقليل من استخدامها سيقي بلدان الإسكوا خسارة الدخل والفرص. وهناك حاجة الى المزيد من البحث في طبيعة تدابير الاستثمار المرتبطة بالتجارة التي لا تزال موجودة في بلدان الإسكوا، ومدى تواترها في القطاعات، وكذلك في التصنيف النمطي العام لحواجز الاستثمار التي يحتمل أن تجري عليها، مستقبلاً، عملية أكثر شمولاً لوضع القواعد.

٣- الترتيبات المؤسسية

(أ) نظام متكامل لتسوية المنازعات

يحقق التفاهم بشأن القواعد والاجراءات التي تحكم تسوية المنازعات تحديثاً لنظام الغات لتسوية المنازعات يستند الى ممارسات الغات القائمة ويوسع نطاقها كثيراً. وقد أنجز هذا التحديث بتعجيل اجراءات تسوية المنازعات وزيادة تلقائيتها، وبما يستتبعه ذلك من الغاء للآليات المتنافسة ضمن النظام. وقد أُنشيء النظام المتكامل لضمان اتساق الاجراءات وتأويل القواعد في ممارسات تسوية المنازعات في جميع القضايا. وينص الاتفاق على زيادة التشغيل الآلي في المجالات التالية:

(١) انشاء فريق لتسوية المنازعات، اذا أخفقت المشاورات الثنائية؛

(٢) اعتماد أفرقة تسوية المنازعات للتقارير؛

(٣) حق المجازاة بالمثل عند عدم الامتثال للتوصيات التي تعتمدها أفرقة تسوية المنازعات. وقد تحول اعتماد تقارير الأفرقة من "الاعتماد بتوافق الآراء" الى "الرفض بتوافق الآراء"؛ وبعبارة أخرى، تضمن الترتيبات، في الواقع، اعتماد النتائج التي تتوصل اليها أفرقة تسوية المنازعات، بحيث لا يمكن وقف مفعولها الا بقرار يتخذ بتوافق الآراء.

وعلاوة على ذلك فان التفاهم ينص على انشاء هيئة استئنافية تتخذ قرارات ملزمة، كما هو الشأن بالنسبة الى نتائج تقارير أفرقة تسوية المنازعات. كما ينص التفاهم على نظام للمراقبة ولمتابعة تنفيذ قرارات تسوية المنازعات.

وفي ظروف محددة، يجيز التفاهم أيضا المجازاة بالمثل في قطاعات مختلفة ضمن مجالات السلع والخدمات وحقوق الملكية الفكرية. وجميع هذه الخطوات محكومة بجداول زمنية صارمة لأن كل الاجراءات يجب أن تختتم في غضون ١٨ شهرا من الطلب الأول لإجراء المشاورات. وبالاضافة الى ذلك، يحد التفاهم من الاجراءات المتخذة من طرف واحد إذ يشترط اتباع اجراءات متعددة الأطراف لتسوية المنازعات؛ ويحظر البت، من طرف واحد، فيما اذا كان هناك انتهاك قد حصل أو منافع أُلغيت أو عرقلت. وأخيراً يجعل التفاهم على أن الحكومات المركزية مسؤولة عن الاجراءات التي تتخذها السلطات المحلية، فيوجب عليها أن تدفع تعويضات أو ان تواجه المجازاة بالمثل اذا انتهكت هذه السلطات أياً من أحكام منظمة التجارة العالمية.

ومن شأن أحكام الاعتماد التلقائي لتقارير الأفرقة (التي تجعل من الصعب اجرائيا عرقلة النتائج)، والقيود المفروضة على الاجراءات المتخذة من طرف واحد، أن تخدم مصالح البلدان الأعضاء في الإسكوا. وستقطع الفئتان كلتاهما شوطاً بعيداً في تقليل الخلافات التجارية، وستساهمان، بالتالي، في إيجاد بيئة تجارية أكثر استقراراً. وأخيراً، تضيِّق هذه القواعد، التي هي أصرم، مجال المناورة، وتكثف الضغوط على البلدان لتمتثل للأحكام الصادرة.

(ب) منظمة التجارة العالمية

يندرج اتفاق مراكش الذي أنشئت بمقتضاه منظمة التجارة العالمية -وهو معروف على نطاق أوسع باسم اتفاق منظمة التجارة العالمية- بين أهم الانجازات التي حققتها جولة أوروغواي. فهو يعزز آليات الغات الخاصة بالمراقبة (التي تجري من خلال استعراضات منتظمة للسياسات التجارية للدول الأعضاء واستعراض سنوي للتجارة الدولية)، ويحسن فعالية المؤسسة عموما (من خلال عقد اجتماعات وزارية منتظمة) ويزيد مساهمتها في ايجاد التماسك في وضع السياسات (من خلال التعاون بين منظمة التجارة العالمية والبنك الدولي وصندوق النقد الدولي).

وتجمع منظمة التجارة العالمية بين كل اتفاقات جولة أوروغواي، ومن ضمنها الغات ١٩٩٤ وأربعة اتفاقات جماعية[١٧] ضمن مجموعة واحدة. وهي تحل محل أدوات الإنضمام المؤقتة التي لا تزال البلدان تنضم بواسطتها الى الغات منذ ١٩٤٧. ويعني هذا، ضمناً، الغاء شرط الأسبقية في بروتوكولات الانضمام المؤقتة، وهو الشرط الذي يتيح للبلدان الافلات من ضوابط الغات المتعارضة مع تشريعات الزامية نافذة.

أما في إطار منظمة التجارة العالمية فان النظام التجاري المتعدد الأطراف الجديد مؤسس قانوناً بوصفه التزاما واحدا غير قابل للتجزئة. وعضوية المنظمة مشروطة بأن يكون لدى البلدان جداول زمنية للتنازلات والالتزامات المتعلقة بالنفاذ الى السوق والخاصة بالمنتجات الصناعية والزراعية والخدمات؛ كما تعني العضوية، ضمناً، قبول الغات (١٩٩٤الذي يضم الغات ١٩٤٧ وجميع التنقيحات التي ادخلت عليه، بما فيها بروتوكول مراكش الخاص بالاتفاق العام للتعريفات الجمركية والتجارة، ١٩٩٤)، الى جانب كل الاتفاقات الأخرى لجولة أوروغواي. ومفهوم الالتزام الواحد هذا، الذي تقوم عليه منظمة التجارة العالمية، يعني أن البلدان النامية

---

(١٧) هذه الاتفاقات تشمل الاتفاق بشأن التجارة في الطيران المدني، والاتفاق بشأن المشتريات الحكومية، والترتيب الدولي بشأن منتجات الألبان، والاتفاق الدولي بشأن لحم البقر.

أصبحت تأخذ على عاتقها التزامات أوسع نطاقا وأعلى مستوى منها في أي وقت مضى (بالرغم من الأحكام الخاصة التي تتضمنها مختلف الاتفاقات والتي تتيح لها فترات انتقال أطول، وتمديدات، واعفاءات، وغير ذلك).

ان اتجاه النظام التجاري المتعدد الأطراف الى التجزؤ في طبقات مختلفة يتعرقل ضمن إطار هذا الهيكل الجديد الموحد. وعلى بلدان الإسكوا المنتمية الى منظمة التجارة العالمية أن تبذل قصارى جهودها لممارسة حقوقها والوفاء بالتزاماتها في هذا السياق؛ والبلدان التي تفعل ذلك يمكن أن يتوقّع لها كسب فوائد جمّة.

زاي- ملاحظات ختامية واقتراحات لمواصلة العمل

تتضمن هذه الورقة تقييما لأثر اتفاقات جولة أوروغواي على صادرات بلدان الإسكوا من المنتجات الصناعية. ويجرى هذا التقييم بازاء انجازات تحرير التجارة ذات الصلة بتخفيض التعريفات الجمركية والقيود غير التعريفية في الأسواق الثلاثة الرئيسية التي تشملها منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي. كما تدرس فيه "العوامل غير المادية" التي قد تؤثر على تجارة السلع المصنعة.

وتوحي النتائج التجريبية بان تنفيذ اتفاقات جولة أوروغواي ستؤدي الى زيادة صافية بما قيمته ١٧٨ مليون دولار في صادرات بلدان الإسكوا من المنتجات المصنعة الى أسواق منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، وهذا يمثل زيادة بنسبة ٤ في المائة على صادرات عام ١٩٩٣. والقيود الفنية الملازمة لجميع العمليات التي هي من هذا النوع هي من الشدة بحيث يكاد لا يوجد شك في ان تقدير المنافع الصافية قدرت دون مستوياتها الفعلية.

وبالفعل، هناك أسباب وجيهة للاعتقاد بأن المنافع التي ستعود على بلدان الإسكوا من مفاوضات واتفاقات جولة أوروغواي ستتجاوز بكثير ما يمكن قياسه كمياً. وبوجه الخصوص، لا تأخذ الدراسات الكمية في الاعتبار آثار تقوية قواعد الغات وضوابطه وتوسيع نطاقها الى مجالات جديدة (بحيث تصبح المنافسة أنصف وأكثر شفافية)، ولا آثار تخفيف التوترات التجارية الثنائية والنزاعات السياسة المرتبطة بها. كما انها لا تبرز الامتيازات المرتبطة بزيادة ضم البلدان النامية والبلدان التي كانت اقتصاداتها، في السابق، مخططة مركزياً، الى النظام المتعدد الأطراف. وأخيراً، لا تظهر نتائج هذه الدراسات آثار زيادة الكفاءة الناتجة من التزام بلدان الإسكوا نفسها بتحرير التجارة، سواء كان ذلك من طرف واحد أو على الصعيد الإقليمي أو المتعدد الأطراف. وكما ذكر سابقا، تعرض التقارير النتائج المتصلة بالمكاسب المحققة في أسواق منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، التي صدرت إليها بلدان الإسكوا، في عام ١٩٩٢، قرابة ٢٤ في المائة من المجموع الإجمالي لصادراتها (وتستبعد من التحليل المكاسب المحققة في البلدان النامية التي يصعب فيها الحصول على بيانات موثوقة).

ويدعى، في أجزاء مختلفة من الورقة الى اجراء أبحاث اضافية مع تطور الأحداث. وبعض المواضيع يستحق المزيد من التحليل المفصل بحيث يتسنى وضع مجموعة من السياسات المناسبة تمكن بلدان الإسكوا من الانتفاع تماماً بانجازات جولة أوروغواي؛ ونظراً الى أن العديد من الاتفاقات سيدخل حيز التنفيذ، تدريجياً، على فترة طويلة، فسيكون لبلدان المنطقة وقت طويل للتكيف على النحو الأمثل.

جداول المرفق

جدول المرفق ١- سمات الصادرات في البحرين

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
جميع السلع	٣ ٦٣٥ ٤١١	١٠٠ر٠٠	٥٣ر٠	١١ر٠
المنتجات النفطية المكررة	٢ ٨٠٨ ٠٨٢	٧٧ر٢٤	٧٢ر٧	٣ر٠٣
الألمنيوم	٤٣٦ ٥٣٤	١٢ر٠١	١٢ر٩	١ر٥١
العناصر غير العضوية	٦٠ ٧٩٤	١ر٦٧	٧٥ر٢	٤٨ر٠
الكحول والفينول الخ ...	٥٠ ٤٦٦	١ر٣٩	٤٣ر٣	٦٣ر٠
اللآلىء الكريمة وشبه الكريمة	٣٧ ٣٦٢	١ر٠٣	٦٩ر٠	١٤ر٠
الغاز الطبيعي والمصنع	٣٥ ٨٦١	٩٩ر٠	٢٦ر٠	١٠ر٠
النفط الخام	٣٢ ٩٨٦	٦٦ر٠	٠٢ر٠	٠١ر٠
الهيدروكربونات	١٨ ٣٤١	٥٠ر٠	٠٥ر١	١٢ر٠
المعدات الكهربائية	١٥ ٠٤٢	٤١ر٠	٦٤ر٠	١١ر٠
الطائرات الخ ...	١٤ ٥٧٤	٤٠ر٠	٧٥ر٠	٠٢ر٠
أدوات القياس والمراقبة	١٢ ٣٦٤	٣٤ر٠	٨٢ر٠	٠٣ر٠
السمك	٩ ٥٨٥	٢٦ر٠	٢٤ر٠	٠٦ر٠
عجلات المطاط	٩ ٢١٩	٢٥ر٠	٤٠ر٠	٠٦ر٠
الذهب والفضة	٨ ٦٢٩	٢٤ر٠	٢٣ر٠	٠٦ر٠
ثياب نسائية خارجية، غير محيكة	٨ ٣٨٣	٢٣ر٠	٠٨ر٠	٠٣ر٠
هياكل وقطع غيار غير محددة في مكان آخر	٧ ٥٩٦	٢١ر٠	٩٢ر٠	٠٨ر٠
المواد المتبقية	٧٨ ٥٩٣	١٧ر٢		

جدول المرفق ٢- سمات الصادرات في مصر

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
جميع السلع	٣ ١٣٧ ٣٢٠	١٠٠ر٠٠	٤٥ر٠	٠٩ر٠
النفط الخام	١ ٠٨٨ ٤٥٨	٣٤ر٦٩	٧٥ر٠	٥٦ر٠
غزل النسيج	٣٥٠ ٩٥٦	١١ر١٩	٥ر٠٠	١ر٤٩
المنتجات النفطية المكررة	٢٠٠ ٢٢٧	٦ر٣٨	٥٥ر٠	٢٢ر٠
الألمنيوم	١٨٣ ٦١٧	٥ر٨٥	٣ر٨٤	٦٤ر٠

جدول المرفق ٢- (تابع)

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
القطن	١٣٤ ٨١٥	٤ر٣٠	٣ر٥٣	١ر٤٩
الأقمشة القطينة، المحيكة	٩٦ ١٢٧	٣ر٠٦	٢ر٠٧	٠ر٦٣
الخضار الطازجة المحفوظة بطرائق بسيطة	٧٤ ٨٢٧	٢ر٣٩	١ر٧٤	٠ر٤١
الغاز الطبيعي والمصنع	٦٦ ١٠٨	٢ر١١	٠ر٤٨	٠ر١٩
الفواكه وأصناف الجوز الطازجة والمجففة	٦٠ ٠٢١	١ر٩١	٠ر٨٢	٠ر٣٠
الملابس الخارجية الرجالية، غير المحبوكة	٥٨ ٢٧٦	١ر٨٦	٠ر٧٦	٠ر٣٢
الملابس الخارجية المحبوكة واللدنة	٥١ ٠٦٩	١ر٦٣	٠ر٤٥	٠ر١٩
الأثاث وقطعه	٤٩ ٩٤٢	١ر٥٩	١ر٢٥	٠ر١٦
العطور وأدوات التجميل	٣٧ ٤١٠	١ر١٩	٣ر٧٢	٠ر٣٦
مواد نسيجية (غير مذكورة في مواضع أخرى)	٣٦ ٠٦٤	١ر١٥	١ر٢٨	٠ر٤٢
الأرز	٢٩ ٥٥٣	٠ر٩٤	١ر٤٤	٠ر٧٢
غطاءات الأرضية الخ ...	٢٧ ٨٨٧	٠ر٨٩	١ر٤١	٠ر٣٣
المواد المتبقية	٥٩١ ٩٦٣	١٨ر٨٧		

جدول المرفق ٣- وضع الصادرات في الاردن

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
جميع السلع	٩٠٠ ٣٢٥	١٠٠ر٠٠	٠ر١٣	٠ر٠٣
الأسمدة الخام	٣٣٢ ٤١٧	٣٦ر٩٢	٢٧ر٢٩	٢٠ر٤٤
الأسمدة المصنعة	١٢٣ ٢٠٩	١٣ر٦٨	٥ر٢٣	٠ر٨٤
الخضار الطازجة المحفوظة بطرائق بسيطة	٥٩ ٢٦٢	٦ر٥٨	١ر٣٨	٠ر٣٣
المنتجات الطبية والصيدلية	٥٥ ٧١٤	٦ر١٩	٢ر٣٩	٠ر١٤
الكلس والاسمنت ومواد البناء	٣٨ ٥٥٧	٤ر٢٨	٢ر٥٣	٠ر٥١
منتجات البلمرة الخ ...	٢٢ ٨٠٥	٢ر٥٣	٠ر٣٨	٠ر٠٥
الصابون ومستحضرات التنظيف الخ ...	٢٠ ٠٩١	٢ر٢٣	٢ر٤٩	٠ر٢٩
مواد كيميائية اخرى غير عضوية الخ...	١٩ ٢٥٩	٢ر١٤	٢ر٤٢	٠ر٢٤
الفواكه وأصناف الجوز الطازجة والمجففة	١٣ ٥٤٦	١ر٥٠	٠ر١٩	٠ر٠٧
غزل النسيج	١٣ ٤٠٣	١ر٤٩	٠ر١٩	٠ر٠٦
البيض ولحوم الطيور الطازجة والمحفوظة	١١ ٢٩٠	١ر٢٥	١٢ر٢٤	٠ر٨٧

جدول المرفق ٣- (تابع)

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
الذهب والفضة والمجوهرات	٩ ٢٣٠	١ر٠٣	٠ر٢٥	٠ر٠٧
اصناف الورق (الخ ..) المقطع مسبقاً	٨ ٢٥١	٠ر٩٢	٠ر٥٩	٠ر٠٦
الحيوانات الحية المستخدمة للاستهلاك الغذائي	٧ ٦٩٥	٠ر٨٥	٠ر٥١	٠ر٠٩
مواد بلاستيكية غير مذكورة في مواضع أخرى	٧ ٢٩٤	٠ر٨١	٠ر١٤	٠ر٠٢
مبيدات الحشرات والمطهرات	٦ ٨٩٠	٠ر٧٧	١ر٢٩	٠ر١٠
المواد المتبقية	١٥١ ٤١٢	١٦ر٨٢		

ملاحظة: قد لا تكون المجاميع دقيقة بسبب التدوير.

جدول المرفق ٤- وضع الصادرات في الكويت

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
جميع السلع	٣ ٩١٤ ٨٣٧	١٠٠ر٠٠	٠ر٥٧	٠ر١٢
الأسمدة الخام	١ ٩٤٠ ٤٥٣	٤٩ر٥٧	١ر٣٤	١ر٠٠
الأسمدة المصنعة	١ ٤٢٢ ٦٤٠	٣٦ر٣٤	٣ر٩١	١ر٥٣
الخضار الطازجة المحفوظة بطرائق بسيطة	١٤٠ ١١١	٣ر٥٨	١ر٠١	٠ر٤١
المنتجات الطبية والصيدلية	٣٥ ١٩٧	٠ر٩٠	١ر٨١	٠ر٠٥
الكلس والاسمنت ومواد البناء	٣٢ ٦٧٨	٠ر٨٣	٤ر٤٥	٠ر٦٤
منتجات البلمرة الخ ...	٢٥ ٧٨١	٠ر٦٦	١ر٠٩	٠ر١٨
الصابون ومستحضرات التنظيف الخ ...	٢٤ ٨٥٠	٠ر٦٣	٠ر٣٩	٠ر٠١
مواد كيميائية اخرى غير عضوية الخ ...	٢١ ٩٦٣	٠ر٥٦	١ر٤٠	٠ر١٢
الفواكه وأصناف الجوز الطازجة والمجففة	١٨ ٧٢٧	٠ر٤٨	٢ر٤٠	٠ر٠٨
غزل النسيج	١٧ ٠٧٥	٠ر٤٤	٠ر٣٥	٠ر٠٣
البيض ولحوم الطيور الطازجة والمحفوظة	١٥ ٠٠٢	٠ر٣٨	٣ر٩٣	١ر٠٠
الذهب والفضة والمجوهرات	١٢ ٩٢٨	٠ر٣٣	٠ر٥٥	٠ر٠٩
اصناف الورق (الخ ..) المقطع مسبقاً	١٢ ٤٠٧	٠ر٣٢	١ر٥٥	٠ر١١
الحيوانات الحية المستخدمة للاستهلاك الغذائي	١٢ ١٦٩	٠ر٣١	٠ر٥٥	٠ر١٠
مواد لدائنية غير مذكورة في مواضع أخرى	١١ ٩٧٩	٠ر٣١	٠ر٨٥	٠ر٠٩

جدول المرفق ٤- (تابع)

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
مبيدات الحشرات والمطهرات	١٠ ٨٩١	٠ر٢٨	١ر٣٢	٠ر١١
المواد المتبقية	١٥٩ ٩٨٥	٤ر٠٩		

ملاحظة: قد لا تكون المجاميع دقيقة بسبب التدوير.

جدول المرفق ٥- وضع الصادرات في عُمـــان

	القيمة في ١٩٩٠ ١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
جميع السلع	٥ ٠٤٤ ٤٩٨	١٠٠ر٠٠	٠ر٧٣	٠ر١٥
النفط الخام	٤ ٤٩٧ ٧٩٤	٨٩ر١٦	٣ر١٠	٢ر٣٣
سيارات نقل المسافرين عدا الحافلات	١١٦ ٤١١	٢ر٣١	١ر٨١	٠ر٠٧
الطائرات الخ ...	٤٠ ٤٠٠	٠ر٨٠	٢ر٠٨	٠ر٠٦
قطع غيار السيارات واللوازم غير المذكورة في مواضع أخرى	٣٦ ٧٤٨	٠ر٧٣	١ر١٣	٠ر٠٤
النحاس عدا نحاس الاسمنت	٣٠ ٨١٢	٠ر٦١	٠ر٤٣	٠ر١٤
السمك الطازج والمبرد والمجمد	٢٩ ٠٥١	٠ر٥٨	٠ر٧٢	٠ر١٩
معدات الهندسة المدنية	١٩ ١٩٧	٠ر٣٨	١ر٨٦	٠ر١١
التبغ المصنع	١٨ ٨٥٩	٠ر٣٧	١ر٢٢	٠ر١٦
منتجات النفط المكررة	١٦ ٦٠٣	٠ر٣٣	٠ر٠٥	٠ر٠٢
حيوانات حدائق الحيوانات والحيوانات الأليفة الخ ...	١٤ ٩٢٦	٠ر٣٠	١٩ر٨٣	٥ر٣٠
صفقات خاصة	١٢ ٨٦٥	٠ر٢٦	٠ر٢٦	٠ر٠٢
الساعات اليدوية وسائر أنواع الساعات	١١ ٣٩٧	٠ر٢٣	٠ر٣١	٠ر٠٨
الألمنيوم	١٠ ٩٠٣	٠ر٢٢	٠ر٢٣	٠ر٠٤
الملابس الداخلية غير المحبوكة	١٠ ٢٤٥	٠ر٢٠	٠ر٢٤	٠ر١٤
الملابس الخارجية المحبوكة وغير اللدنة	١٠ ١٧٧	٠ر٢٠	٠ر٠٩	٠ر٠٤
الاصداف الطازجة والمجمدة	٩ ٣٩٤	٠ر٩١	٠ر١٤	٠ر٠٨
المواد المتبقية	١٥٨ ٧١٥	٣ر١٥		

ملاحظة: قد لا تكون المجاميع دقيقة بسبب التدوير.

جدول المرفق ٦- سمات الصادرات في قطـر

	القيمـة فـي ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
جميع السلع	٣ ٣١٧ ٩٦٨	١٠٠ر٠٠	٤٨ر٠	١٠ر٠
النفط الخام	٢ ٥٠٨ ٩٤٠	٧٥ر٦٢	١ر٧٣	١ر٣٠
المنتجات النفطية المكررة	١٨٦ ٨٢٠	٥ر٦٣	٥١ر٠	٢٠ر٠
تشكيلات الحديد والصلب، الخ ...	١٥٨ ٠٧٤	٤ر٧٦	٥ر٣٤	٨٤ر٠
منتجات البلمرة (الخ ...)	١٤٢ ٣٩١	٤ر٢٩	٢ر٣٧	٢٩ر٠
الغاز الطبيعي والمصنع	١١١ ٦٧٧	٣ر٣٧	٨١ر٠	٣٣ر٠
الأسمدة المصنعة	٩٧ ٠٥٤	٢ر٩٣	٤ر١٢	٦٧ر٠
الهيدروكربونات غير المذكورة في مواضع أخرى، ومشتقاتها	٣٧ ٦٣٤	١ر١٣	٢ر١٦	٢٤ر٠
العناصر غير العضوية والاكسيدات الخ ...	٢٦ ٠٩٨	٧٩ر٠	١ر١٨	٢١ر٠
منتجات التكثيف	١٨ ٨٢٤	٥٧ر٠	١ر٤١	١٢ر٠
الملابس الخارجية الرجالية غير المحبوكة	٧ ٧٣٦	٢٣ر٠	١٠ر٠	٠٤ر٠
الصابون ومستحضرات التنظيف (الخ ...)	٣ ٧٣٠	١١ر٠	٤٦ر٠	٠٥ر٠
الكبريت، بيريت الحديد غير المعالج حرارياً	٣ ٦٥٥	١١ر٠	٩٦ر٠	٢٤ر٠
اللحم الطازج والبرد والمجمد	٢ ٣٨٦	٠٧ر٠	٠٧ر٠	٠١ر٠
الصلال والجلود، عدا الفرو	٢ ١٥١	٠٦ر٠	٤٥ر٠	٠٤ر٠
الذهب والفضة والمجوهرات	١ ٦١٧	٠٥ر٠	٠٤ر٠	٠١ر٠
هياكل وقطع غيار غير مذكورة في مواضع أخرى	١ ٤٢٨	٠٤ر٠	١٧ر٠	٠٢ر٠
المواد المتبقية	٧ ٧٥٣	٢٣ر٠		

ملاحظة: قد لا تكون المجاميع دقيقة بسبب التدوير.

جدول المرفق ٧- سمات الصادرات في المملكة العربية السعودية

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
جميع السلع	٤٥ ٧٨٤ ٣٥١	١٠٠ر٠٠	٦ر٦٣	١ر٣٦
النفط الخام	٣٤ ٤٩٧ ٨٩٤	٧٥ر٣٥	٢٣ر٧٦	١٧ر٨٥
المنتجات النفطية المكررة	٤ ٥٣٩ ٩٧١	٩ر٩٢	١٢ر٤٩	٤ر٨٩
الغاز الطبيعي والمصنع	١ ٩٤٦ ٦٤٢	٤ر٢٥	١٤ر٠٤	٥ر٧٠
منتجات البلمرة (الخ ...)	٧٩٤ ٩٣٢	١ر٧٤	١٣ر٢١	١ر٦٤
الكحول والفينول الخ ...	٤١٠ ٩١٤	٠ر٩٠	٢٧ر٩٧	٥ر١٣
تشكيلات الحديد والصلب، الخ ...	٢٩٣ ٤٢٢	٠ر٦٤	١٦ر٨٦	١ر٩١
الهيدروكربونات غير المذكورة في مواضع أخرى، ومشتقاتها	١٨٧ ١٠٥	٠ر٤١	٨ر٤٦	١ر٤٩
العناصر غير العضوية والاكسيدات الخ ...	١٥٤ ٣٢٩	٠ر٣٤	١٤ر٥٨	١ر٠٥
قمح (الخ ...) غير المطحون	١٠٦ ٠٣٥	٠ر٢٣	٢٠ر٥٨	١ر٥٠
كيميائيات عضوية أخرى	١٠٥ ٤١٦	٠ر٢٣	٢٧ر٦١	٧ر٠٣
الكبريت، بيريت الحديد غير المعالج حرارياً	٨٩ ٢١٧	٠ر١٩	٣ر٧٩	٠ر٦١
الأسمدة المصنعة	٨١ ٠٣٦	٠ر١٨	٢ر٢٠	٠ر٦٠
الذهب والفضة والمجوهرات	٧٢ ٢٦٥	٠ر١٦	٩ر٢٧	٠ر٣٢
محركات غير مذكورة في مواضع أخرى	٧١ ١١١	٠ر١٦	٩ر٦٩	١ر٣٩
منتجات نفط مترسبة غير مذكورة في مواضع أخرى	٧٠ ٦٦٧	٠ر١٥	٢ر٣٩	٠ر٣٨
تشكيلات الحديد والصلب، الخ ...	٦٠ ٧٤٥	٠ر١٣	٣ر٩٩	٠ر٨٠
المواد المتبقية	٢ ٣٠٢ ٦٥٠	٥ر٠٣		

ملاحظة: قد لا تكون المجاميع دقيقة بسبب التدوير.

جدول المرفق ٨- سمات الصادرات في الجمهورية العربية السورية

	القيمة في ١٩٩٠ ١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
جميع السلع	٣ ٨٢٢ ٠٢٠	١٠٠ر٠٠	٠ر٥٥	٠ر١١
النفط الخام	١ ٩٠٢ ٣٣٩	٤٩ر٧٧	١ر٣١	٠ر٩٨
المنتجات النفطية المكررة	٣٤٢ ٨١٦	٨ر٩٧	٠ر٩٤	٠ر٣٧
العطور ومواد التجميل	٢٤٩ ٠٨٠	٦ر٥٢	٢٤ر٨٠	٢ر٣٩
القطن	١٩٤ ٦٤٨	٥ر٠٩	٥ر١٠	٢ر١٦

جدول المرفق ٨- (تابع)

	القيمة في ١٩٩٠ ١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
الحيوانات الحية المستخدمة للاستهلاك الغذائي	١٩٠ ٤٠٧	٤ر٩٨	١٢ر٦٩	٢ر١٦
الأقمشة المحيكة والألياف الصناعية	١٧٣ ٨٧٤	٤ر٥٥	٢ر١٣	٠ر٧٧
الملابس الخارجية المحبوكة وغير اللدنة	٩٢ ٦٧٢	٢ر٤٢	٠ر٨١	٠ر٣٥
الخضار (الخ ...) الطازجة والمحفوظة بطرائق بسيطة	٨٥ ٣١٨	٢ر٢٣	١ر٩٩	٠ر٤٧
الأقمشة المحبوكة، الخ ...	٧٣ ٦٠٩	١ر٩٣	٢ر٧٥	١ر١٤
الأسمدة الخام	٤٨ ٧٥١	١ر٢٨	٤ر٠٠	٣ر٠٠
الملابس الداخلية المحبوكة	٣٩ ٥٤٧	١ر٠٣	٠ر٦٤	٠ر٣٠
الملابس الخارجية النسائية غير المحبوكة	٣٣ ٣٤٥	٠ر٨٧	٠ر٣٠	٠ر١٢
الفواكه وأصناف الجوز الطازجة والمجففة	٣٢ ٥٨٩	٠ر٨٥	٠ر٤٥	٠ر١٦
الملابس الخارجية الرجالية غير المحبوكة	٢٨ ٦١٦	٠ر٧٥	٠ر٣٧	٠ر١٦
الفواكه المحفوظة المحضرة	٢٢ ٦٧٧	٠ر٥٩	٠ر٦٩	٠ر٢٥
مستحضرات الحبوب (الخ ...)	١٨ ٠٠٨	٠ر٤٧	٢ر١٨	٠ر١٨
المواد المتبقية	٢٩٣ ٧٢٤	٧ر٦٩		

ملاحظة: قد لا تكون المجاميع دقيقة بسبب التدوير.

جدول المرفق ٩- سمات الصادرات في الامارات العربية المتحدة

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
جميع السلع	١٦ ٠١٣ ٩٥٩	١٠٠ر٠٠	٢ر٣٢	٠ر٤٨
النفط الخام	١١ ٩٠٩ ٦٨٧	٧٤ر٣٧	٨ر٢٠	٦ر١٦
الغاز الطبيعي والمصنع	١ ٠٥٣ ٣٧١	٦ر٥٨	٧ر٦٠	٣ر٠٨
المنتجات النفطية المكررة	١ ٠١٥ ٥٣٦	٦ر٣٤	٢ر٧٩	١ر٠٩
الألمنيوم	٢٤٨ ٧٩٧	١ر٥٥	٥ر٢٠	٠ر٨٦
منتجات نفطية ترسبية غير مذكورة في مواضع أخرى	١٠٦ ٩٧٣	٠ر٦٧	١٤ر٥٧	٢ر٠٩
ذهب غير نقدي غير مذكور في موضع آخر	٨١ ٤٨٦	٠ر٥١	٤ر٤٠	٠ر٥٤

جدول المرفق ٩- (تابع)

	القيمة في ١٩٩٠-١٩٩١ (بدولارات الولايات المتحدة)	النسبة المئوية ضمن صادرات البلد	النسبة المئوية ضمن مجموع صادرات البلدان النامية	النسبة المئوية ضمن صادرات العالم
الذهب والفضة والمجوهرات	٦٦ ٨١٤	٠ر٤٢	١ر٨٢	٠ر٤٩
الملابس الداخلية المحبوكة	٥٨ ٢٣٤	٠ر٣٦	٠ر٩٥	٠ر٤٤
صفقات خاصة	٥٦ ٢٩٣	٠ر٣٥	١ر١٥	٠ر٠٩
الفواكه وأصناف الجوز الطازجة والمجففة	٥٤ ٣٥٢	٠ر٣٤	٠ر٧٤	٠ر٢٧
الملابس الخارجية النسائية غير المحبوكة	٥٣ ٦٠٦	٠ر٣٣	٠ر٤٩	٠ر٢٠
الملابس الداخلية غير المحبوكة	٥١ ٩٣٠	٠ر٣٢	١ر٢١	٠ر٧٠
الكلس والاسمنت ومواد البناء	٥٠ ٤٦٣	٠ر٣٢	٣ر٣١	٠ر٦٦
الأسمدة المصنعة	٤٣ ٤٥٥	٠ر٢٧	١ر٨٤	٠ر٣٠
محركات غير مذكورة في مواضع أخرى	٤٢ ١٣٦	٠ر٢٦	٥ر٤١	٠ر١٨
فلزات غير حديدية وخردة غير مذكورة في مواضع أخرى	٤١ ٨١٢	٠ر٢٦	٦ر١٠	٠ر٦٩
المواد المتبقية	١ ٠٧٩ ٠١٤	٦ر٧٤		

ملاحظة: قد لا تكون المجاميع دقيقة بسبب التدوير.

المراجع

Abreu, M., 1989. "Developing countries and the Uruguay Round of trade negotiations". *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics,* held in Washington, D.C., on 26 and 27 April 1990.

GATT, 1993. "An analysis of the prepared Uruguay Round Agreement, with particular emphasis on aspects of interest to developing countries". Geneva, GATT secretariat, 29 November 1993.

-----, 1994. "News of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations". Geneva, GATT secretariat, Information and Media Relations Division, 12 April 1994.

Hoekman, B., 1994. "The General Agreement on Trade in Services". A paper presented at the OECD Informal Workshop on the New World Trading System, held in Paris on 25 and 26 April 1994.

Low, P., 1993. *Trading Free: the GATT and US Trade Policy.* New York, Twentieth Century Fund Press.

Safadi, R., and A. Yeats, 1993. "Asian trade barriers against primary and processed commodities". World Bank PRE Working Papers Series, No. 1174. Washington, D.C.

Trela, I., and J. Whalley, 1990. "Global effects of developed country trade restrictions of textiles and clothing". *The Economic Journal*, No. 100 (December 1990).

UNCTAD, 1993. *Handbook of International Trade and Development Statistics.* New York, United Nations Conference on Trade and Development.

Wolf, M., and others, 1984. "Costs of protecting jobs in textiles and clothing". Thames Essay No. 37. London, Trade Policy Research Centre.

Yeats, A., 1994. "A quantitative assessment of the Uruguay Round's effects and their implications for developing countries". World Bank PRE Working Papers Series processed.

-----, 1979. *Trade Barriers Facing Developing Countries: Commercial Policy Measures and Shipping.* London, Macmillan.

من أجل استراتيجية صناعية جديدة للبلدان العربية
التنافس في السوق العالمية

إعداد
هبة حندوسة
منتدى البحوث الاقتصادية للبلدان العربية وإيران وتركيا

ألف- التحدي

"ان التحدي، بالنسبة للمنطقة العربية، هو في اعادة توزيع وتحديد المهمات للقاعدة الصناعية الأساسية، لتستفيد من طاقتها القائمة، وتعيد بناء أقسامها الأكثر ضعفاً، وتتحول من توجهها نحو الداخل، لتصبح منافساً ديناميكياً في السوق العالمية. وهناك حاجة للعمل على جبهة السياسات الكلية، والخاصة، وعلى صعيدي المؤسسات والحوافز، في آن معاً محلياً وإقليمياً" (حندوسة ١٩٩٥).

ان البلاد العربية تختلف كثيراً، من حيث الحجم والبنية، وقاعدة الموارد، ومعدل دخل الفرد، ولكنها تشترك في سمة واحدة، وهي الفجوة الكبيرة بين الأداء الفعلي والأداء الممكن لقطاع صناعاتها التحويلية. فالأرقام الاجمالية لاسهام قطاع الصناعات التحويلية في الاقتصاد، في المنطقة العربية، أدنى بكثير من أرقام المناطق النامية الأخرى، باستثناء افريقيا شبه الصحراوية. ورغم الاستثمارات الهامة في الصناعة، في معظم البلاد العربية، خلال سنوات ازدهارها الاقتصادي، والتي تصل الى نحو (٢٠) عشرين بالمائة من اجمالي إنفاقها الاستثماري. ورغم أن حصة القيمة المضافة للصناعات التحويلية في المنطقة من القيمة المضافة للصناعات التحويلية في العالم قد تضاعفت، خلال العقدين الأخيرين، لتبلغ ٣,٤ (ثلاثة واربعة اعشار بالمائة) في عام ١٩٩٤ (يونيدو، ١٩٩٥)، فان قطاع الصناعات التحويلية لم يصبح محرك النمو في أي من الاقتصادات العربية.

وتشير الدلائل الى أن قطاع الصناعات التحويلية المُوَجَّه للخارج، هو الوحيد الذي سيمكن الاقتصاد من "الاقلاع" في المنطقة العربية. وتبدو الامكانيات المستقبلية للقطاع النفطي ضعيفة، وكذلك الأمر بالنسبة للعائدات المتصلة بالنفط، والتي اسهمت حتى اليوم، في إدامة الاقتصادات الغنية بالنفط والفقيرة بالنفط في المنطقة. ويتزايد الوعي بضرورة أن تتحول المنطقة عن اعتمادها على الريع (عائدات النفط، وتحويلات المساعدات، وتحويلات العمال)، نحو الاعتماد على فعاليات يمكن ان يُعَوَّل عليها اكثر، من انتاج وتشغيل وتجارة في مجال منتجات الصناعات التحويلية.

وتشير اتجاهات النمو السكاني، ونمو القوى العاملة الى الحاجة لأن تخلق الصناعة معظم الوظائف الجديدة المطلوبة على مدار الأعوام الخمسة عشر القادمة، والتي يبلغ عددها (٤٧) سبعة واربعين مليون وظيفة (البنك الدولي، ١٩٩٥ب). كما تشير المؤشرات الزراعية، الى اعتماد المنطقة المتزايد على صافي الواردات الغذائية، والتي ستضطر الى تغطية ثمنها من خلال زيادة اسهام الصناعات التحويلية في مدخول الصادرات. وبالإضافة، يتمتع قطاع الصناعات التحويلية بامكانية اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر، وزيادة حصة المنطقة من الاستثمار

الأجنبي المباشر (FDI)، من نسبة (٢) اثنين بالمائة الحالية، وذلك من أجل تأمين تدفقات رؤوس الأموال، ونقل التكنولوجيا، وفتح أسواق التصدير.

وعلى الصعيد الدولي، تتعلق التحديات التي تواجه البلاد العربية بآثار جولة الأوروغواي (URUGUAY ROUND) والتكتلات الإقليمية، على تحرير التجارة الدولية، والآثار المترتبة على الثورة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. فالدعم السلبي لنماذج التنمية السابقة، والتي يهيمن عليها القطاع العام والعزلة عن الاقتصاد العالمي، لن يؤديا إلا الى المزيد من إضاعة الفرص، والى مخاطر التهميش الكامل للبلاد العربية. والمطلوب استراتيجية هجومية، تهدف الى تحقيق النمو الأقصى الممكن للقطاع الخاص، والصناعة الموجهة للتصدير، هذه الصناعة التي تعدِّل كلاً من اطار السياسة وتدابير الاسناد المؤسسي، بهدف التعجيل في استيعاب التكنولوجيا الجديدة، وفي الانتقال الى النضج الصناعي.

ومع تزايد أهمية المجموعات الإقليمية، والتأثير المرتقب لمنظمة التجارة العالمية (WTO)، والصعود المتواصل لرابطة أمم جنوب شرقي آسيا (ASEAN)، من المرجح أن يتم تحويل التجارة عن البلاد العربية، باتجاه أعضاء المجموعات التجارية الجديدة والقائمة (الاتحاد الأوروبي (EU) وبلاد اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (النافتا NAFTA)، ورابطة بلاد جنوب شرقي آسيا)، والى بلاد نامية منتقاة، لها القدرة على التجاوب مع التحديات العالمية. وهكذا تواجه البلاد العربية، بالتالي وضعاً في السوق العالمية، امكانياتها فيه للنمو غير واعدة على الاطلاق. إن هذه البلاد مطالبة بالقيام بمساعٍ مجتمعة لتغيير بنية اقتصاداتها، وبالتحديد، بأن تبتعد عن الاعتماد على تصدير المواد الخام، والسلع الوسيطة ذات القيمة المضافة المتدنية، باتجاه تصدير المنتجات الصناعية التحويلية ذات القيمة المضافة المرتفعة.

ويقدم القسم الأول من هذه الورقة صورة عامة عن الأداء النسبي للقطاعات الصناعية في البلاد العربية، مقارنة بأداء مناطق نامية أخرى، ويعرض مكامن الضعف الرئيسية التي أعاقت تحقيق النمو المستمر في الصناعات التحويلية. ويحلل القسم الثاني دور الدولة المتغير في تشجيع التنمية الصناعية في المنطقة العربية. ويقدم القسم الثالث ما يمكن اعتباره نافذة الفرص بالنسبة للمنطقة، ويسعى لرسم بعض أهم السمات الضرورية لاستراتيجية صناعية جديدة للبلاد العربية، بالتركيز على مكامن التعاون والتكامل الاقتصادي داخل المنطقة. أما القسم الرابع والأخير فيطرح بعض الملاحظات الختامية.

باء- نظرة عامة حول أداء قطاع الصناعات التحويلية العربية

أعطت البلاد العربية أولوية خاصة لنمو القطاعات الصناعية وتنويعها طيلة العقود الثلاثة الماضية، مع تخصيص نِسَب عالية من ميزانيات الاستثمار العامة للصناعات الثقيلة، ولاحتياجاتها من البنية التحتية. وقد شهدت القيمة المضافة للصناعات التحويلية العربية وتيرة نمو أسرع بكثير، من القيمة المضافة للصناعات التحويلية الدولية، بحيث تضاعفت حصتها من القيمة المضافة للصناعات التحويلية العالمية من (١,٥) واحد ونصف بالمائة الى (٣,٤) ثلاثة واربعة أعشار بالمائة في عام ١٩٩٤ (يونيدو، ١٩٩٥). ولكن مسار النمو الذي تم تحقيقه ليس الأمثل، بمعنى أنه لم يوفر تلك العناصر الضرورية، لجعله قادراً على إدامة ذاته، وعلى خلق طاقته الخاصة لتأمين استمرار النمو والتنوع.

ورغم نمو الصناعات التحويلية السريع في المنطقة العربية مجتمعة، إلا أن المؤشرات تبين مدى تواضع اسهام القيمة المضافة للصناعات التحويلية العربية في إجمالي الناتج المحلي (GDP)، والتي تبلغ نحو (١١) احد عشر بالمائة، خاصة عندما تقارن بمعدل (١٩٩٤) المقابل، والبالغ نحو (٢١,٣) واحد وعشرين وثلاثة اعشار بالمائة للعالم النامي مجتمعاً (يونيدو، ١٩٩٥). وتتفاوت معدلات القيمة المضافة للصناعات التحويلية من (٢,٤) اثنين واربعة اعشار بالمائة في عـُمان، الى (١٨,٤) ثمانية عشر واربعة اعشار بالمائة في المغرب، مع معدلات منخفضة نسبياً في عدة بلاد مقارنة بالفترة المطولة التي كان التصنيع يتصدر خطط التنمية فيها. كما أن بنية القطاع الصناعي العربي متخلفة نسبياً، مع تركز نحو (٤٨) ثمانية وأربعين بالمائة من القيمة المضافة للصناعات التحويلية في قطاعي الأغذية والمنسوجات بالنسبة للبلاد العربية غير المصدرة للنفط، وأكثر من (٥٠) خمسين بالمائة في قطاع تكرير النفط في الاقتصادات ذات القاعدة النفطية (حندوسة، ١٩٩٥أ).

سمة ثانية للبلاد العربية تكمن في كونها لا تزال تعتمد اعتماداً كبيراً على استخراج المواد الخام، ومعالجتها الأولية لموادها الخام (النفط والكيماويات والفلزات الأساسية في الاقتصادات ذات القاعدة النفطية؛ والقطن والمنتجات الزراعية الأخرى والفوسفات والمعادن الأخرى في الاقتصادات غير النفطية). ان المزيد من التصنيع لهذه المنتجات الوسيطة (مثلاً، الصناعات الأمامية (Downstream) للبتروكيماويات، والألياف الاصطناعية والمطاط واللدائن والمنتجات المعدنية والكيماويات المتخصصة والملابس) من شأنها أن تسهم اسهاماً كبيراً في زيادة القيمة المضافة (الأجور والأرباح). كما أن العرب من شأنهم الاستفادة، الى حد كبير، من نظام تجاري بيني أكثر انفتاحاً، يسمح بنشر وتخصيص الاستثمارات بصورة أكثر كفاءة، وبخلق فرص جديدة، استناداً الى ميزات تتعلق بالموقع ووفورات الحجم (Economies of scale).

وسمة ثالثة للأنشطة الصناعية العربية، تتمثل في كونها موجهة للداخل (باستثناء تكرير النفط والمنتجات النفطية). فحصة صادرات الصناعات التحويلية العربية (بما في ذلك النفط المكرر) من الصادرات العالمية للمنتجات التحويلية تبلغ نحو (١) واحد بالمائة فقط، مقارنة مع حصة المنطقة من القيمة المضافة للصناعات التحويلية، والبالغة (٣,٤) ثلاثة واربعة اعشار بالمائة من القيمة المضافة للصناعات التحويلية العالمية (يونيدو، ١٩٩٥). وهذا يعكس استراتيجية استبدال الواردات التي تبنتها معظم البلاد العربية، وهي استراتيجية تم التخلي عنها ببطء منذ أواخر الثمانينات.

وإذا قمنا بفحص التركيبة السلعية للصادرات العربية، سنجد أنه بالرغم من التحولات الديناميكية التي تمت بين القطاعات التصديرية الرئيسية الثلاثة (وهي الزراعة والتعدين والصناعات التحويلية)، وزيادة حصة صادرات الصناعات التحويلية من إجمالي الصادرات من (٤) اربعة بالمائة بين عامي ١٩٧٠ و١٩٧٤ الى (٢٠) عشرين بالمائة خلال الفترة الواقعة بين عامي ١٩٩٠ و١٩٩٢، إلا أن حصة النفط من إجمالي الصادرات، لا تزال مرتفعة جداً، وتمثل نحو ٦٣ بالمئة من إجمالي الصادرات بين عامي ١٩٩٠ و١٩٩٢. وباستثناء تكرير النفط (والذي بلغ إجمالي صادراته (١٤,٥) اربعة عشر ونصف مليار دولار أمريكي في عام ١٩٩٢)، فقد تضاعفت صادرات الصناعات التحويلية بين عامي ١٩٨٢ و١٩٩٢، لتصل الى (١٧,٥) سبعة عشر ونصف مليار دولار أمريكي، ولكنها لم تـُغـَط إلا (٢٠) عشرين بالمائة من الواردات الصناعية التحويلية، والتي بلغت نحو (٨٢) اثنين وثمانين مليار دولار أمريكي في عام ١٩٩٢ (يونيدو، ١٩٩٤).

إن الأداء الضعيف للصناعة العربية، اذا قورنت بالموارد الهائلة المخصصة لذلك القطاع، يمكن تفسيره بأربع مجموعات من العوامل المتعلقة بالسياسات العامة، وهي: حيازة التكنولوجيا، ووجهة السوق، والسياسة الصناعية العامة، والتنسيق الإقليمي.

١- حيازة التكنولوجيا

تتسم البلاد العربية بقاعدتها التكنولوجية الضعيفة، وباعتمادها الكامل على التكنولوجيا المستوردة، والمشاريع المنجزة والجاهزة للتسليم من الدول المتقدمة. وقد كان الانفاق على البحث والتطوير (R&D) منخفضاً ومشرذماً، وغير مرتبط باحتياجات القطاع الصناعي. كما لم يتم تحديث أنظمة التعليم والتدريب المهني، وتعاني هذه الأنظمة من انعدام التنسيق مع احتياجات سوق العمل، وتنمية الصناعة. إن اختلال العلاقة بين عرض العمالة والطلب عليها أثّر تأثيراً عميقاً في التشغيل، وانتاجية العمالة في المنطقة، واسهم اسهاماً كبيراً في نزف الأدمغة العربية. ولم تتمكن العديد من البلاد من مأسسة الآليات الضرورية لاستيعاب التقدم التقني، وللمحافظة على ميزتها التنافسية. فقد قامت بعض البلاد العربية متوسطة الحجم، في مرحلة مبكرة، بتطوير القطاع الهندسي فيها، ولكنها لم تنجح في مواكبة التطورات التقنية (صناعة السيارات على سبيل المثال). وبالإضافة، تم إنشاء عدد من صناعات المستحضرات الصيدلية، منذ أكثر من عشرين عاماً، في بعض البلاد العربية، بما فيها مصر وتونس والجمهورية العربية السورية، ولكنها لم تنجح في أن تصبح موجهة للتصدير، أو في القيام بما يكفي من الاستثمار في البحث والتطوير، لكي تزيد من حصتها في سوقها المحلية. ونتيجة لإهمال التنمية التكنولوجية، يتعرض عدد كبير من القطاعات الفرعية الصناعية في العالم العربي لخسارة قدرته على المنافسة في السوق الدولية، وعلى النمو في مسار مستمر، يدر الوظائف والمدخرات والعملات الأجنبية.

٢- وجهة السوق

نتيجة لاستراتيجية التصنيع القائمة على استبدال الواردات التي اتبعتها البلاد العربية، تزيد واردات الصناعات التحويلية حالياً بخمسة أضعاف عن صادرات الصناعات التحويلية. ويتأثر ميزان المدفوعات سلباً جراء التوسع الصناعي. فالسياسات الصناعية القائمة على استبدال الواردات، والتي اتبعتها تقريباً جميع البلاد العربية غير المصدرة للنفط طيلة العقود القليلة الماضية، أدت الى تناقص في العائدات، لأسباب تتعلق بما يلي:

(أ) لا تستطيع الأسواق المحلية، أن تنمو بسرعة، نمو القدرة الانتاجية للمشاريع الجديدة والقائمة. وبالمقابل، فإن الصناعات الموجهة للخارج لا تعيقها تقييدات الأسواق المحلية؛

(ب) يتطلب التوسع الصناعي على مسار صناعات استبدال الواردات تنويعاً في مجالات تتطلب المزيد من رأس المال والمهارة والكثافة التكنولوجية، والتي ليست سهلة المنال؛

(ج) حينما تتواصل سياسة الصناعات القائمة على استبدال الواردات، الى ما بعد المرحلة التي يمكن فيها جني المكاسب من وفورات الحجم، ومن الميزات الطبيعية (تكاليف النقل)، تتخلى الدولة عن فرصة التخصص في تلك المجالات التي اكتسبت فيها المعرفة

والمهارات الضرورية لدخول الأسواق الأجنبية، وبدلاً عن ذلك تقوم بالتوظيف في مجالات مختلفة، حيث يكون لديها مدى اقل، لكي تصبح منافسة؛

(د) البلاد التي تثابر على انتهاج استراتيجية استبدال الواردات، تقوم في الواقع بزيادة اعتمادها على الواردات، لانها ستضطر تدريجياً، الى الدخول في مجالات تتناقص فيها الموارد المحلية الملائمة لانتاج المزيد من بدائل الواردات. وتبين تجارب عدة بلاد عربية، أنها أطالت من أمد مرحلة استبدال الواردات، الى ما بعد الفترة التي تتطلبها قابلية الاقتصاد للنمو؛

(هـ) العزلة عن المنافسة العالمية، تَحدُّ من نمو إجمالي انتاجية عوامل الانتاج، وهذا وضع تدفع اي بلد ثمنه غالياً على المدى الطويل، كما تبين الاقتصادات الاشتراكية سابقا. وقد اتبعت معظم البلاد العربية سياسة استبدال الواردات باندفاع كبير حتى فترة قريبة، وفي كثير من الاحيان تم الجمع بين استراتيجيات استبدال الواردات، وجرعات ثقيلة من التخطيط المركزي، على غرار النمط الاشتراكي، ومن ملكية الدولة والسيطرة البيروقراطية؛

(و) لقد ولت أعوام الطفرة النفطية. ولم يبقَ أمام العديد من القطاعات الموجهة للداخل، والتي توسعت بسرعة خلال تلك الأعوام، وخاصة السلع غير القابلة للتبادل كمواد البناء، من مجال لتحقيق النمو السريع، والبديل الوحيد هو إعادة التوجيه والهيكلة؛

(ج) إن الحماية المفرطة تؤدي الى تشوهات خطيرة في الأسعار، وكلما تم الخروج عن مستوى موحد للحماية، كلما تعاظمت درجة التشوه النسبي للأسعار. وتؤدي تشوهات الأسعار بدورها، الى انحيازات غير مقصودة ضد أنشطة معينة، وتحديداً تلك الموجهة للصادرات، وتلك المتعلقة بانتاج السلع الرأسمالية والوسيطة.

٣- السياسة الصناعية

تفتقر البلاد العربية الى سياسة صناعية تتطلع الى المستقبل، وتركز على الميزة المقارنة الديناميكية. ونتيجة لذلك، واصلت البلاد العربية تركيزها على الأنشطة الخلفية (Upstream)، المتعلقة ببدايات عملية الانتاج، وهي أنشطة ذات قيمة مضافة محدودة، وذات اسهام ضئيل في خلق فرص العمل ودر الإيرادات. إن عملية تحويل الموارد الطبيعية (الطاقة والفوسفات والقطن) الى سلع وسيطة، تعطي الدليل الواضح على الفشل في التحرك بثبات وبسرعة نحو الأنشطة الأمامية (السياق التصنيعي). ومن الآثار الجانبية كذلك الوضع الهش لهذه القطاعات في الأسواق الدولية، فهي معرضة للتقلبات أكثر بكثير من الصناعات الأمامية (صناعات السياق) التي تلبي الاستهلاك النهائي. وهناك دليل قوي على أن تدخل الدولة، قد لعب دوراً هاماً في تحول تلك البلدان النامية التي "تخرجت" لتصبح بلاداً حديثة التصنيع. ولكن بالنسبة لطبيعة التدخل التي اتسمت بها نماذج النمو الناجحة، تشير الدلائل المتزايدة، الى وجود سمات خاصة، تلاءم كلا من القوانين الكلاسيكية الحديثة الصارمة، أو القوانين الاشتراكية للنمو والتنمية.

ويظهر البحث بوضوح أن الميزة المقارنة الديناميكية، وهي مفتاح التصنيع الناجح، لا يمكن تحقيقها، إلا إذا كانت المشاريع العاملة في قطاعات الانتاج والتجارة والخدمات، قادرة

على اكتساب المعرفة بالسرعة الكافية، والتكيف مع التغييرات السريعة التي يتسم بها الاقتصاد العالمي حالياً. ان عدة عناصر من برامج التكيف الهيكلي، والاصلاح الاقتصادي الجارية في البلاد العربية، سيكون لها تأثير إيجابي في إعادة توجيه الصناعة نحو النمو الدائم ذاتياً. وتبقى الحاجة الى عناصر أخرى، من أجل تعزيز التقدم التقني، وضمان الدعم الكافي للصناعة، خلال عملية التحول. ولا يمكن توفير هذه العناصر، إلا من خلال سياسة عامة صناعية جيدة التصميم، تصوغها الحكومة بالتشاور مع القطاع الخاص.

وحتى فترة قريبة، كانت حكومات اقتصادات السوق المتقدمة، تعتقد بأن تدخل الدولة في القطاع الصناعي، يجب أن يكون بحده الأدنى، وكانت لأجل ذلك، تعارض مفهوم "السياسة الصناعية". ولكن، وبعد مشاهدة اختراق اليابان وبلدان رابطة دول جنوب شرقي آسيا للسوق العالمية، فقد بدأت، حتى الولايات المتحدة، مأسسة أشكال جديدة من التشجيع الحكومي، في سبيل حيازة التكنولوجيا، وتكوين المهارات، وتحسين التنظيم والإدارة، ونمو الصادرات في قطاع الصناعات التحويلية.

٤- التنسيق الإقليمي

لم تسجل البلاد العربية نجاحاً يذكر في تحقيق تكامل في أسواقها الإقليمية. وبالرغم من المساعي الإقليمية العديدة لتحفيز التكامل الاقتصادي العربي، لم يتم التعاون في التخصص والتجارة، ولا التعاون القطاعي البيني (مثلاً، في تجميع السيارات أو تجميع الحواسيب). كما أن محاولات التعاون، من خلال خلق المشاريع المشتركة لم تنجح (إذا قيست بمعدلات النمو وحصص السوق). ولا تشكل التجارة البينية بين البلاد العربية، إلا (١٠) عشرة بالمائة من مجموع التجارة للمنطقة العربية (باستثناء النفط)، بزيادة عن نسبة (٧) سبعة بالمائة في عام ١٩٨٠. وبالمقابل، فإن حصة التجارة الإقليمية البينية من مجموع التجارة، بالنسبة للكتل الإقليمية الجديدة الثلاث، قد تزايدت بسرعة، لتصل الى (٥٨,٩) ثمانية وخمسين وتسعة اعشار بالمائة في الاتحاد الأوروبي، و (٣٧,٤) سبعة وثلاثين واربعة اعشار بالمائة في شرقي آسيا، و(٣٦,٣) وستة وثلاثين وثلاثة اعشار بالمائة في أمريكا الشمالية عام ١٩٨٩.

وسمة أخرى لهيكلية الصناعة في البلاد العربية، هي التشابه في الخيارات المتخذة لتوسيع بعض القطاعات الفرعية (الصلب والألمنيوم والبتروكيماويات والأسمدة، وبعض الكيماويات الأساسية الأخرى)، ولتجاهل خيارات أخرى (السلع الرأسمالية، والصناعات الأمامية (صناعات السياق) للبتروكيماويات والفلزات المعالجة، ومنتجات هندسية مختلفة).

وارتبطت استراتيجيات الاقتصادات العربية الخاصة بالتصنيع القائم على استبدال الواردات، خلال العقود القليلة الماضية، ارتباطاً وثيقاً بضيق التركيز الاستثماري. فقد ركزت كل دولة على سوقها المحلية الخاصة، بدلاً من التركيز على السوق الإقليمي أو العالمي الأكبر. وأدى هذا التوجه الى استنساخ العديد من المشاريع كثيفة رأس المال، على امتداد البلاد العربية، والى تزايد اعتماد كل مشروع على بقية العالم. وكان من الممكن توجيه الموارد عينها بصورة أفضل، نحو تنمية الاقتصادات الإقليمية، والاعتماد الإقليمي المتبادل، والتكامل الإقليمي. وكانت تلك الاستراتيجيات الموجهة للداخل غير قادرة على الحياة لعدة أسباب، منها:

(أ) الوتيرة السريعة لتشكيل المجموعات الإقليمية في بقية العالم، مما يعني أن البلاد العربية تواجه سوقاً دولية تتزايد هجومية، وتتسم بحواجز حقيقية أعلى، في وجه دخول غير الأعضاء في المجموعات الإقليمية؛

(ب) يشهد صافي التدفقات المالية الى البلاد العربية من الغرب (وخاصة من أوروبا والولايات المتحدة) انخفاضاً، بسبب الأولوية التي أعطيت للتجاوب مع الطلبات شديدة الارتفاع على رأس المال في أوروبا الشرقية؛

(ج) تواجه البلاد العربية خطر المزيد من التهميش في السوق العالمية، إذا لم تعمل متعاونة، للرد على تزايد صادرات الشرق الأقصى (بما في ذلك صادرات بلدان رابطة بلاد جنوب شرقي آسيا والصين). فحصة النمور السبعة وحدها (جمهورية كوريا، وهونغ كونغ، وسينغافورة، ومقاطعة تايوان الصينية، وإندونيسيا، وماليزيا، وتايلاند) من مجموع صادرات البلاد النامية، ارتفعت من (٢١) واحد وعشرين بالمائة في عام ١٩٨٠، الى (٤٦) ستة واربعين بالمائة في عام ١٩٩٠؛

(د) الآثار الخطيرة المترتبة على التسوية السلمية مع اسرائيل، بالنسبة للمواقع التنافسية للمنتجين المحليين، حتى داخل أراضيهم الإقليمية. أولاً، ومع رفع الحظر عن الشركات الأجنبية التي تتعامل مع اسرائيل، ستدرس أعداد كبيرة من الشركات متعددة الجنسيات بجدية نقل قواعدها الإقليمية من البلاد العربية الى اسرائيل، مما سيحول الاستثمار الأجنبي المباشر الهام بعيداً عن البلاد العربية. وثانياً، من المتوقع أن يؤدي رفع الحظر عن المنتجات الاسرائيلية، الى أن تتجاوز صادرات اسرائيل الى البلاد العربية واردات اسرائيل من هذه البلاد. ومع أن معظم هذا التحويل التجاري قد يأتي على حساب مصدرين عالميين آخرين الى المنطقة، إلا أن بعض المصدرين العرب، يجب أن يتوقعوا خسارة جزء معين من أسواقهم. وثالثاً، لقد عبرت اسرائيل عن اهتمامها بتشكيل مجموعة اقليمية مع جيرانها المباشرين (على الأقل مع فلسطين والأردن)؛ وفي حال تم إنشاء مثل هذه المجموعة، فإن أية صيغة للتكامل الاقتصادي يتم اختيارها، ستضع هذه المجموعة في موقع أقوى بكثير من بقية منطقة الشرق الأوسط، إذا بقيت الأخيرة على حالتها المشرذمة.

وتشير جميع العوامل المذكورة أعلاه، الى الحاجة لقيام البلاد العربية بتجميع مواردها، واتخاذ موقف مشترك، حول عدد من القضايا المتعلقة بتنميتها الصناعية. وإحدى المجالات التي تستدعي إجراء مراجعة للسياسات العامة، هي وظائف الدولة في مجال التنمية الصناعية.

جيم- الدور المتغير للدولة في التنمية الصناعية

لعبت الدولة منذ الستينات دوراً رئيسياً في التنمية الصناعية في معظم البلاد العربية. فاطلاق المشاريع الاستثمارية الكبيرة التي تديرها مؤسسات القطاع العام في الصناعات الحيوية، ترافقت مع تبني سياسة الصناعات القائمة على استبدال الواردات، بما في ذلك الحماية الواسعة، والموقف السلبي من عمل الشركات عبر القومية (TNCs).

وقد تواصل هذا التوجه حتى فترة قريبة، ولكن خلال السنوات القليلة الماضية، بدأت بلاد تلو الأخرى، بإعادة النظر في حجم مؤسسات القطاع العام ودورها، وبدأ عدد متزايد من هذه البلاد بالاقرار بالحاجة الملحة لإعادة توجيه السياسات العامة الصناعية نحو التسويق التصديري، ونحو الاستفادة الأفضل من رأس المال الخاص المحلي، وتنمية القدرات للقيام بالمشاريع الريادية، ونحو اجتذاب الشركات عبر القومية، وذلك من أجل الاستفادة من مكاسب التكنولوجيات الرائدة والتسويق الدولي.

والتحدي الرئيسي الماثل أمام الدولة في السياق العالمي الجديد، هو في التغلب على أنماط الجمود المحلي، والتي تم توارثها من عقود من التخطيط المركزي المفرط، وعزل الأسواق المحلية. وهناك اقرار في جميع بلاد المنطقة، بأن الثروة النفطية المتراكمة، والمداخيل المتصلة بالنفط، لم تعد محركاً للنمو، وبأن التوجه للتصدير، والاعتماد على قطاع خاص يتمتع بالحيوية، هما الخياران الوحيدان القابلان للحياة والديمومة على مدار العقدين القادمين.

وفي النقاش الجاري حول دور الدولة في السياسة العامة الصناعية، تبقى المسألة الرئيسية: هل يتوجب على الدولة أن تتدخل في آلية السوق؟. وإن كان ذلك، فبأي شكل والى أي مدى. ويبقى تفسير قصة النجاح الآسيوي في لب الجدل حول طبيعة تدخل الدولة ومداه.

١- دور الدولة في حفظ التوازن والتكيف الهيكلي

إن دور الحكومة في المحافظة على الاستقرار دور معترف به على انه أحد أهم مكونات تجربة النمو الناجحة في بلاد جنوب شرقي آسيا. وكجزء من "أساسيات النمو" في اي بلد، لا بد للسياسات الضريبية والنقدية، ولسياسات أسعار الصرف أن تضمن تفادي التضخم وكبح تشوهات الأسعار في حدها الأدنى، وهذه استراتيجية تساعد على زيادة الثقة بالعمل الاقتصادي، وتثني عن الاستثمار المُضارب، وتمنع من تطور الانحياز ضد التصدير (البنك الدولي، ١٩٩٣).

وبالإضافة الى التأثير السلبي للصدمات الناجمة عن أسعار النفط، وعن تدفق رؤوس الأموال الى الخارج على المنطقة العربية منذ أواسط الثمانينات، كان لاستمرار هيمنة القطاع النفطي أثراً سلبي في تنافسية الأنشطة الصناعية التحويلية. وقد كانت الاقتصادات المعنية بطيئة في تكيفها، ومع حلول عام ١٩٩٣، كان الدين التراكمي للمنطقة قد بلغ (١٤٠) مائة واربعين مليار دولار أمريكي (التقرير الاقتصادي العربي الموحد، ١٩٩٣).

وقد عانت معظم البلاد العربية تجربة الزيادة الاصطناعية في أسعار عملاتها المحلية، نتيجة لاعتمادها المفرط على الصادرات النفطية، وعلى تحويلات العمال و/أو تحويلات متصلة بها. وقد خلق الاعتماد على بضعة موارد كبيرة قليلة العدد، ولكن متقلبة للدخل، زيادة مغالية في أسعار العملات المحلية، وانحيازاً قوياً ضد السلع القابلة للتبادل باستثناء النفط. وهذا يعني أن تكلفة الانتاج في الصناعات التحويلية المحلية، غالباً ما تكون شديدة الارتفاع بالنسبة للأسعار الدولية التنافسية، وهذا لايشجع الانتاج سواء لأغراض التصدير، أو للسوق المحلية (فمن الأرخص استيراد العديد من السلع). ومن المشاكل الأخرى، وذات الصلة بالموضوع، النقص في المهارات، بسبب هجرة العمالة الى البلاد المصدرة للنفط، والارتفاع المرافق في الأجور الحقيقية

قبل زيادة الانتاجية، وهما أمران اسهما في خفض تنافسية الصناعات التحويلية محلياً وفي الخارج.

وقد تبنت معظم بلدان المنطقة برامج الاصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي، بعضها (المغرب وتونس) قبل غيرها (مصر والأردن). ويمكن اعتبار برامج الاصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي الشرط المسبق الرئيسي للعديد من الاقتصادات العربية، بمعنى أنها تمكن هذه البلدان من مواجهة تحديات الاقتصاد العالمي. أما التكاليف القصيرة المدى لإعادة هيكلة الصناعة، فسيتم تعويضها بسخاء، نتيجة المردود الكبير من رفع قدرتها التنافسية على المدى الطويل.

ويتطلب تحرير هيكلية الحوافز في كل اقتصاد "جعل الأسعار في وضعها الصحيح" لتعكس الأسعار الدولية وتكلفة الفرص. ويضطر المنتجون المحليون الآن، الى إعادة هيكلة استثماراتهم، والى مراجعة تشكيلة منتجاتهم في وجه خفض الحماية، وخفض الانحياز نحو استبدال الواردات، وخفض التشوهات في تكلفة المنتجات الوسيطة. أما تلك الصناعات التي لا تتمتع بميزة مقارنة، فستتم تصفيتها تدريجياً، ليقوم مقام العديد منها صناعات اكثر قدرة على التنافس، موجهة نحو التصدير.

إن الغاء تشوهات الأسعار في السوق يتسم بالأهمية كذلك، بالنسبة لبعض عوامل الانتاج، بما في ذلك رأس المال والعمالة والنقد الأجنبي. وقد كانت أسعار الفائدة المحلية بالغة الانخفاض لفترة طويلة في عدة بلدان، وسيؤدي رفع هذه الأسعار الى تصحيح الانحياز التقليدي نحو المغالاة في كثافة رأس المال في تقنيات الانتاج؛ كما سيحفز على تبني تكنولوجيات جديدة توفر من رأس المال، ولذلك تكون أكثر تنافسية دولياً. كما تسعى برامج الاصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي في كل دولة، الى التحسين من مرونة سوق العمالة، وخفض معدلات الأجور الحقيقية، خاصة في تلك الاقتصادات ذات الوفرة في العمالة، والتي من شأن صناعاتها استعادة ميزتها التنافسية في القطاعات كثيفة العمالة. ويشكل تحرير أسعار الصرف أهم تدبير لحل مشكلة تحديد أسعار الصرف بأكثر من قيمتها، والى استعادة ميزان الحوافز بين السلع القابلة للتبادل، والسلع غير القابلة للتبادل.

إن من شأن تحرير أنظمة التجارة وأسعار الصرف تسهيل عملية تحويل الصناعات المحلية المحمية، الى صناعات تصديرية تنافسية. أما تلك الصناعات التي تتخلف عن إعادة الهيكلة، وتبقى غير تنافسية، فسيتم قيام صناعات بديلة لها، مع تزايد تدفق واردات الصناعات التحويلية التنافسية، ومع إنشاء مشاريع صناعية أخرى، توظف عناصر الميزة المقارنة العربية (صناعات كثيفة العمالة في الاقتصادات ذات فائض في العمالة، وصناعات كثيفة الاستهلاك للطاقة في الاقتصادات المصدرة للنفط)، والتي تتمكن من الاستفادة من تعديل أسعار الصرف المحددة بأكثر من قيمتها. ومن المتوقع أن تعزز مثل هذه التدابير الاصلاحية من تنافسية منتجات الصناعات التحويلية التصديرية، مما سيزيد من امكانيات المنطقة على اجتذاب الموارد الاستثمارية التي تستطيع الاستفادة من السوق الإقليمية الآخذة في التوسع، ومن استخدام المنطقة كقاعدة لصادرات الصناعات التحويلية.

٢- دور الدولة في وضع النظم

إن دور الدولة في وضع النظم، يتعلق بمقدرتها على التنظيم الدقيق للسياسات ذات التأثير المباشر وغير المباشر على آلية السوق التي توجه عملية التخصيص. وفي سياق هدفها في وضع النظم، يتوجب على كل دولة عربية أن تشجع المزيد من التنافس في قطاع العمل الاقتصادي من خلال التخفيف من قيود الإطار القانوني والإداري الذي يحكم دخول السوق والخروج منه. ويقدر مخزون رأس المال لمواطني المنطقة في الخارج بنحو (٣٥٠) ثلاثمائة وخمسين مليار دولار أمريكي (البنك الدولي، ١٩٩٥ب). ومع وجود بعض الحالات، حيث كبحت تدفقات رأس المال الانتاجي نحو الداخل، بسبب نظم الاستثمار الصارمة، إلا أن المشكلة في غالبية الحالات تكمن في غياب البيئة الحافزة، أي غياب الاجراءات البيروقراطية المبسطة، والتشريع المتسم بالشفافية، وشبكات المعلومات والاتصالات الفعالة، وأسواق المنتجات وعوامل الانتاج التنافسية. ومن الواضح أن الدولة بامكانها أن تلعب دوراً رئيسياً في توفير مثل هذه البيئة، وفي ضمان الاستقرار الاقتصادي الذي من شأنه تعزيز ثقة النشاط الاقتصادي، والمساعدة على رفع مستوى الاستثمار الإجمالي، الى ما يتجاوز مستوى عام ١٩٩٢، والبالغ (١١٢) مليار دولار أمريكي بالنسبة للمنطقة مجتمعة (التقرير الاقتصادي العربي الموحد، ١٩٩٣).

إن إحدى الوظائف الرئيسية للحكومة، هي توفير مجموعة من النظم والمؤسسات الداعمة لآلية السوق، والتي يمكن من خلالها حماية حقوق الملكية، وتنفيذ العقود، وإنشاء بيئة اقتصادية مستقرة، بحيث تستطيع الأنشطة الانتاجية أن تزدهر. إن الاستقرار في السياسات العامة، وشفافيتها، وقابلية التنبؤ بها، تشكل الأساس للعمل الحكومي السليم في المجال الاقتصادي. وفي هذا الإطار، تستطيع الحكومة أن تنشىء هيكلية للحوافز، وأن تدعم مراكمة القدرات الانتاجية الحاسمة التي ستدفع بالاقتصاد نحو حد الكفاءة. وحتى على هذا المستوى الأساسي، فإن هناك مجموعة من العقبات التي تواجه العديد من البلاد العربية. وإحدى المشاكل الكبرى، هي أن القوانين والنظم المعمول بها كثيراً ما تكون تقييدية، مع درجة عالية من التداخل فيما بينها. وبالإضافة الى ذلك، فإن كثيراً منها يتعارض واحدها مع الآخر. كما أن هناك زيادة في عدد الدوائر الحكومية المسؤولة عن تنفيذ القوانين، مما يعني عملياً تكاليف باهظة يتكلفها صاحب الأعمال، من حيث طول المدة المطلوبة للقيام بالأعمال. وفي ضوء الطبيعة الديناميكية للسوق العالمية التي على المشاريع أن تتنافس فيها حالياً، فلا مجال لمثل هذه البيئة المؤسسية المتلكئة لأن تبقى.

كما أن على الدول العربية أن تسوي الانقسام بين القطاعين العام والخاص في قطاع الصناعات التحويلية، من خلال قلب هيكلية الملكية لمصلحة القطاع الخاص. وهذا شرط مسبق لتخليص البيئة المؤسسية من جميع الآثار المتبقية لاحتكار القطاع العام، والعقلية البيروقراطية التي استفحلت في الأنظمة الاقتصادية العربية. فالمنطقة فيها أعلى نسبة تركز في السوق من المنشآت التي تملكها الدولة، في قطاع الصناعات التحويلية، خارج الكتلة السوفياتية السابقة (البنك الدولي، ١٩٩٥أ). وحقيقة أخرى تصب في الاتجاه الذي يطالب بدور أقل للدولة في الصناعة، هو ان فرص النمو مستقبلاً لن تكون في الصناعة الكبيرة المتشابهة للمنتجات، المعتمدة على التكنولوجيا كثيفة رأس المال وبطيئة التغير. فالصناعات السبع الأسرع نمواً : الإلكترونيات الدقيقة، والتكنولوجيا الحيوية، والمواد الحديثة، والاتصالات عن بعد، والفضاء، والآلات المكنية وصناعة العمال الآليين، وصناعة الحاسوب والبرمجيات؛ جميعها من الصناعات كثيفة التكنولوجيا وكثيفة المهارة؛ وهي تتطلب مرونة في هياكل الانتاج والتنظيم، لا تتواءم ولا

تتكيف مع الدرجة العالية من المركزية الموجودة في الجيل الأقدم من الصناعات، والتي كان أسلوب الملكية العامة والإدارة العامة ملائماً لها (لال، ١٩٩٥) (LALL, 1995).

٣- دور الدولة في "اللحاق بالركب"

إن وتيرة التقدم التكنولوجي في الصناعات المعلوماتية وصناعة الاتصالات، قد عجلت من عولمة الانتاج والأسواق. وتقوم الشركات عبر القومية حالياً، بتنويع مواقع عملياتها الصناعية، وبزيادة استثماراتها في الدول النامية زيادة ملحوظة. ويجدر بالذكر في هذا السياق، أن المنطقة العربية، لم تجتذب إلا ملياري دولار أمريكي من الاستثمار الأجنبي المباشر في عام ١٩٩٣، بينما تدفقت اربعة مليارات دولار أمريكي الى ماليزيا وحدها خلال العام عينه. وبالإضافة، فان الاتفاقات الدولية والإقليمية حول تحرير التجارة، تجعل من التنافس في الجودة اكثر حدة، وفي معظم الأحيان تتطلب الالتزام بمقاييس الدول الصناعية، فيما يتعلق بحقوق الملكية والبيئة.

إن المباشرة بعملية اللحاق بالركب، هي إحدى أهم الأدوار التي يمكن للدولة أن تضطلع بها، فيما يتعلق بالقطاع الصناعي. ومن الضروري ضمان تجاوب مجموع انتاجية عوامل الانتاج، مع الاصلاحات في الهياكل المؤسسية والتحفيزية، وذلك لرفع ايرادات الاستثمارات القائمة والجديدة الى حدها الأقصى. وتشكل حيازة المعرفة المفتاح لأي تقدم في المستقبل، ومن شأنها تحديد مستوى التقدم الصناعي والتكنولوجي والعلمي الذي ستتمكن أية دولة من تحقيقه. إن نوعية رأس المال البشري، كانت المسؤول الرئيسي عن نجاح الأمم الصناعية الحديثة، في تحقيق التحديث والتقدم الدائم. والبلاد العربية بحاجة لبذل جهود حثيثة للقضاء على الأمية، وتطوير التعليم الأساسي، وتبني برامج تدريب مواكبة لآخر المستجدات.

يجب أن يكون السعي لتحقيق الميزة المقارنة في الصناعات، حيث توجد وفرة ومهارة في العمالة، بدلاً من الصناعات ذات العمالة الرخيصة، وغير الماهرة فقط. إن الصناعات كثيفة المهارة، وكثيفة المعرفة، هي التي ستقود في المستقبل، وستجد الدول العربية موقعاً خاصاً لنفسها فقط، إذا كانت على استعداد للاستثمار في الموارد البشرية الآن. ويمكن للدولة كذلك أن تلزم نفسها باتباع سياسة صناعية نشطة، تتطلب الانتقاء الدقيق لعدد من القطاعات الريادية، وتشجيع تنميتها السريعة، من خلال اختيار السياسات الملائمة، في مجالات التكنولوجيا، والتعليم والتدريب ومعلومات السوق. إن نموذج النمو، المتمثل في دول جنوب شرقي آسيا، يرسم صورة دولة تتدخل بشكل مقصود، من خلال اعتماد ثلاث توجهات رئيسية، لتشجيع التحول الهيكلي السريع ونمو الانتاجية: مستويات عالية من الحماية الانتقائية لقطاعات فرعية، مستهدفة لفترات محددة؛ وهجمة شاملة على جميع الجبهات المؤسسية، من أجل توصيل الحد الأقصى من الدفق المعلوماتي لكل القوى الاقتصادية؛ وتدابير فاعلة لتحويل البيروقراطية من لاعب سلبي، بل معيق أحياناً، في الاقتصاد، الى عنصر فاعل للتنمية، من خلال خلق نخبة تكنوقراطية (حندوسة، ١٩٩٥ب).

وفيما يتعلق بدور الدولة الوظيفي، فيجب أن يقتصر على السعي لإلغاء تشوهات السوق، ولضمان البيئة التنافسية (الكفاءة المثبتة)، بينما تقوم في الوقت عينه بتشجيع الابتكار والتغيير (الكفاءة الديناميكية)، وذلك من خلال سياساتها التعليمية والعلمية والصناعية. وإذا لم تتدخل الدولة من أجل تسهيل عمليات اللحاق بالركب، والتحول الهيكلي، وتغيير الميزة النسبية

"الموروثة"، فان البلاد العربية ستعاني من مستويات متدنية جداً من النمو والتنوع، مما يعرضها لخطر الركود في بيئة عالمية هي اليوم أقل رحمة بالنسبة للبلاد النامية، مما كانت عليه طيلة العقود الثلاث الماضية.

والتخطيط هو إحدى الأدوات المؤسسية الرئيسية التي تستخدمها الدول النامية لدعم عملية اللحاق بالركب. ويجب أن يعاد النظر كلياً في تدخل الدولة من خلال التخطيط. فأولاً، يجب أن يخفض الانفاق الاستثماري العام لينحصر في تخصيص الموارد في مجالات محددة، حيث احتمالات فشل آلية السوق الممكنة هي احتمالات عالية. وثانياً، يجب أن يتحول تركيز التدخل الحكومي، من تخطيط المشاريع الى تخطيط السياسات العامة. ويجب على الخطة أن تعكس استراتيجية للتنمية، تشجع التغير الهيكلي عن طريق تقديم إشارات صحيحة للسوق. ويجب على صانعي السياسات الآن أن يصمموا سياسة صناعية، تركز على مجموعة منتقاة من الصناعات ومجالات النشاط، والتي يتوقع لها أن تتمتع بميزة مقارنة واضحة في المستقبل. ويجب أن تتمتع القطاعات الرئيسية بالدعم الحكومي، من أجل الحيازة على التكنولوجيا، والتدريب، وإعادة الهيكلة، والنفاذ الى الأسواق، ونشر المعلومات، وذلك لتمكينها من النمو والمنافسة داخل السوق المحلية، والأهم من ذلك، على الجبهة الدولية. إن اقتصادات جنوب شرقي آسيا تشكل أمثلة للتدخل الحكومي الناجح في الصناعة. والدرس الهام الذي يمكننا الاستفادة منه من تجربتهم، يتعلق بتبني صيغ من التخطيط، تقوم على سياسة انتقائية للتدخل حكومي في النظام التحفيزي، موجهة نحو تقليص النزاع مع آلية قوى السوق الى الحد الأدنى.

إن عملية التكيف الهيكلي الجارية حالياً، والتي تعطي بعداً جديداً لدور الدولة في الاقتصاد، توفر فرصة حقيقية لترجمة الاصلاحات المحلية، الى تعاون وتنسيق إقليميين، مما سيعزز بدوره من آفاق النمو المتسارع، والتنافسية المتزايدة لقطاع الصناعات التحويلية في كل بلد عربي. وعلى البلاد العربية، بموازاة عملية الاصلاح الاقتصادي والتكيف الهيكلي الجارية، أن تقوم بتصميم سياسات عامة صناعية فاعلة، تسمح لها بالرد على التحديات الجديدة، وباستغلال الفرص لتسريع مجرى لحاق قطاعاتهم الصناعية "بالركب". وستكون المكاسب أكبر لو تم تنسيق جيد للسياسات الصناعية الخاصة بكل بلد فيما بين البلاد العربية.

دال- استراتيجية صناعية مقترحة للدول العربية

إذا كان للمسعى لتحقيق التنمية الصناعية أن ينجح، فإن على الصناعات العربية أن تتغلب على أثنين من أكثر العوائق حسماً في مواجهة النمو الكفؤ، وهي بالتحديد عدم توفر امكانية النفاذ الى الأسواق الأجنبية، وعدم توفر امكانية الوصول الى الابتكارات والمستجدات التكنولوجية. فعلى المستوى الوطني، هناك خياران سياسيان، يمكن رؤيتهما للتغلب على هاتين العقبتين: الأولى تتطلب تنمية المهارات والمواهب المحلية، للتمكن من اختراق أسواق التصدير، واللحاق بالركب على المستوى التكنولوجي؛ والثانية تتطلب اجتذاب الشركات عبر القومية، والتي في حوزتها أكثر شبكات التسويق تطوراً، وكذلك التكنولوجيات الرائدة الخاصة بها.

فالاتجاهات العالمية تشير الى أن البلاد العربية، ستواجه عما قريب، منافسة حادة من البلاد النامية الأخرى، مع انفتاح أسواق كل من البلاد المتقدمة النمو (والتي تستوعب (٦٠) ستين بالمائة من صادرات الدول النامية) وأسواق الدول النامية نفسها. وكذلك من الواضح أن التطبيق التدريجي لقواعد منظمة التجارة العالمية، حول الحماية التعرفية وغير التعرفية، سيطرح مشكلة

هائلة، بالنسبة للمنتجين المحليين غير القادرين على التنافس في المنطقة العربية. والاستراتيجية الوحيدة القابلة للحياة لكل بلد عربي، تكمن في اتباع برنامج صارم من الترشيد، وإعادة الهيكلة، وإعادة التوجيه. وبالإضافة، يمكن جني العديد من المكاسب، إذا كانت البرامج الوطنية مصممة بحيث تستفيد من الفرص الإقليمية، ومن خلال السياسات والتدابير التي تفرض تناسقاً إقليمياً في سياسات الاستثمار والتجارة، بهدف تحقيق التكامل الإقليمي على المدى البعيد.

وتبرز ثلاث مجموعات من الفرص، مع تعميق التكامل الاقتصادي الإقليمي، ويمكن استغلالها، من أجل رفع مستوى القدرة على التنافس، ودرجة التنوع في الصناعات التحويلية في أرجاء العالم العربي، وهي تتضمن فرصاً للمزيد من استبدال الواردات، وفرصاً للتكامل الأمامي (Forward Integration)، وفرصاً للتكامل الأفقي (Horizontal). ومع انفتاح الأسواق العربية للتجارة البينية الإقليمية، وتدفقات رؤوس الأموال بعد إزالة القيود، ستتمتع كل واحدة من الدول العربية بحصة أكبر من مجموع تجارة المنطقة، وتدفق رؤوس الأموال فيها، وسيتوسع النشاط الصناعي في كل دولة بوتيرة سريعة. في عام ١٩٩٢، بلغ مجموع السلع التحويلية التي استوردتها البلاد العربية، نحو (٨٣,٤) ثلاثة وثمانين واربعة اعشار مليار دولار أمريكي، منها فقط (٥,٨) خمسة وثمانية اعشار مليار دولار (٦ ستة بالمائة) من داخل المنطقة. وبالمقارنة، تبلغ حصص التجارة البينية في المناطق الأخرى ما بين (٣٥) خمسة وثلاثين بالمائة و(٥٠) خمسين بالمائة في مجموع التجارة، في مناطق رابطة دول جنوب شرقي آسيا والاتحاد الأوروبي، ومنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. وبالإضافة، بلغت الصادرات العربية للسلع الصناعية التحويلية في عام ١٩٩٢ (٣٢) اثنين وثلاثين مليار دولار أمريكي فقط، (١٧) سبعة عشر مليار دولار إذا استثنينا تكرير النفط)، مما يمثل فقط (١) واحداً بالمائة من الصادرات التحويلية في العالم (والبالغة (٣) ثلاثة تريليون دولار أمريكي). وهذا الرقم يتباين مع الحصة العربية البالغة (٣,٤) ثلاثة واربعة اعشار بالمائة من القيمة المضافة للصناعات التحويلية عالمياً، مما يعكس فجوة كبيرة بين الصادرات العربية الفعلية والممكنة من السلع الصناعية التحويلية.

ولا تزال الفرص لاستبدال الواردات تحمل أهمية على مستوى المنطقة، وذلك للسماح لهذه البلدان باستغلال السوق العربية الشاسعة، على أنها سوق واحدة. وتوجد عدة أقسام من الصناعات، حيث مَنَعت الاقتصادات المتطورة من حيث العرض أية بلد وحده، من القيام باستثمار قابل للحياة، استناداً الى امكانيات سوقها المحلية وحدها. والأمثلة بارزة بصورة خاصة في السلع الرأسمالية، والتي بلغت ما قيمتها (٣٠) ثلاثون مليار دولار أمريكي من الواردات العربية في عام ١٩٩٢.

وستسفيد مجموعة ثانية من الصناعات، من الفرص المتاحة للتكامل الأمامي (Forward) بين القطاعات القائمة، والتي توفر ميزاتها في الموارد للمنطقة العربية سلعاً وسيطة منخفضة التكلفة، يمكن إضفاء المزيد من المعالجة عليها، لتصبح منتجات ذات قيمة مضافة مرتفعة، لكل من الأسواق الإقليمية والتصديرية. وهذه المجموعة تشتمل على طيف واسع من الصناعات البتروكيماوية، بالنسبة للبلدان الغنية بالنفط، وصناعات الأنسجة والملابس بالنسبة للاقتصادات غير النفطية.

كما من شأن التكامل الإقليمي، خلق الفرص لاستغلال المكاسب من الترشيد الأفقي، بما في ذلك الاندماج، وترتيبات التعاقد من الباطن، فيما بين المنشآت من البلدان العربية المختلفة.

وستنجم عن استغلال هذا الخيار الثالث اتجاهات مشابهة لتلك التي برزت في دول آسيا وأوروبا، وبلدان اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، حيث لا وجود لموقع واحد مسؤول مسؤولية كاملة عن جميع أنشطة أية منشأة كبيرة. إن حركة رأس المال والسلع الحرة الى جانب البيئة المؤسسية المتناسقة في أرجاء البلدان العربية، ستعزز من الكفاءة الانتاجية والتنافسية ومجال التوسع السريع، وذلك للتمكن من تلبية طلب السوق الإقليمية السريعة النمو.

إن الحواجز (التعرفية وغير التعرفية) في وجه التجارة، وفي وجه الاستثمار (الترخيص) التي تفرضها العديد من البلدان العربية حالياً، تشكل السبب الرئيسي وراء محدودية تدفق رأس المال الصناعي، وتجارة منتجات الصناعات التحويلية، فيما بين بلدان المنطقة. وستكون لإزالة هذه التقييدات آثار إيجابية أبعد من الفرص المكتسبة بالنسبة للمنشآت العربية، إذ أن من شأنها تشجيع الاستثمارات التي تقوم بها الشركات عبر القومية، والتي تبحث عن سوق عربية أكبر، لكي تصبح عملياتها قابلة للحياة. وستستفيد جميع الصناعات المنضوية تحت واحدة من المجموعات المذكورة أعلاه كثيراً من تخفيض الحواجز التجارية والمعوقات الاستثمارية، فكلاهما يحدان من نطاق التنافس والتعاون الفعال بين المنشآت عبْر المنطقة. إن تجربة المجموعات الإقليمية في أجزاء أخرى من العالم، تقدم الدليل عن المكاسب الكبيرة التي يمكن أن تجنيها كل بلد من بلدان المجموعة الإقليمية العربية على المدى المتوسط والبعيد.

كما يمكن للبلدان العربية أن تلعب دوراً مبادراً نشطاً، وذلك من خلال قيامها المشترك بتصميم خطة لتطوير عدد من الصناعات الرئيسية في المنطقة، على ضوء تحديد وجود ميزة مقارنة ديناميكية، وتوقعات حول آفاق نموها، وحيث سيسهم التعاون في زيادة معدل العائدات. ومن بين الصناعات، والقطاعات الفرعية الجديرة بالاهتمام والدراسة السلع الرأسمالية، والمنتجات البتروكيماوية الأمامية، والفلزات الخاصة، والألكترونيات الدقيقة، والبرمجيات. وفي كل واحدة من هذه المجالات، يمكن التعرف على خطوط انتاج محددة كمواقع مناسبة محتملة في السوق. ويجب أن تتوجه المساعي التعاونية، نحو تكوين تحالفات لا بين المنشآت في المنطقة فقط، بل كذلك فيما بين هذه المنشآت والشركات عبر القومية، والتي يمكن أن يصار الى تحفيزها لموضعة أنشطتها في المنطقة.

هاء- الاستخلاص

توجد حاجة حقيقية، لأن تتحرك البلدان العربية، بعيداً عن مفهومها التقليدي حول التعاون الصناعي، والذي يُفهم في كثير من الأحيان كتدفق للمنح والمساعدات المالية، من الدول الأكثر غنىً الى الدول الأشد فقراً، من أجل تمويل المشاريع الصناعية في المجموعة الأخيرة. كما يتوجب على البلدان العربية، أن تتجنب تنفيذ المشاريع المشتركة في المنطقة لدوافع محض سياسية، و/أو قومية عربية، حتى لو كان مثل هذه الأهداف يستطيع أن يدفع التعاون قدماً. أما التعاون الدائم، والذي له معنى، فهو أمر ممكن فقط، حينما يصب في خدمة أهداف كل واحد من المشاركين في تحقيق المكاسب الاقتصادية الحقيقية، أي يجب ألا تكون مباراة صفرية الناتج. ومثل هذه المكاسب، تتضمن أرباحاً تجارية أعلى، نتيجة المشاركة في أسهم رأسمال المشاريع، وحصة نامية في السوق الإقليمية والدولية للصناعة المعنية، وتكاليف أدنى للتشغيل ولحيازة التكنولوجيا، ووزن أكبر في التفاوض مع الشركات عبر القومية حول المشاريع ذات التركيز الإقليمي.

References

andoussa, H., 1995a. *Potential for Arab Cooperation in Industrial Development.* A report prepared for the United Nations Industrial Development Organization (8 June 1995).

_____, 1995b. "The role of the State: the case of Egypt". *In* J. Harris, J. Hunter and C.M. Lewis (eds), *The new Institutional Economics and Third World Development.* London, Routledge.

all, S., 1995. *Governments and Industrialization: the Role of Policy Intervention in Competitiveness.* New York, Oxford University Press.

NIDO, 1994. *Global Database.*

_____, 1995. *Global Forum on Industry: Perspectives for 2000 and Beyond.*

nified Arab Economic Report, 1993. Arab Fund for Economic and Social Development, Arab Monetary Fund, and Organization of Arab Petroleum Exporting Countries.

/orld Bank, 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy.* New York, Oxford University Press.

_____, 1995a. *Bureaucrats in Business: the Economics and Politics of Government Ownership.* New York, Oxford University Press.

_____, 1995b. *Claiming the Future: Choosing Prosperity in the Middle East and North frica.* New York, Oxford University Press.

التجارة الإقليمية البينية في المنتجات الصناعية: الاتجاهات السابقة والآفاق المستقبلية

إعداد
جمال زروق
صندوق النقد العربي، أبو ظبي

مقدمة

طيلة العقود الثلاث الماضية، أبدت البلدان الأعضاء في اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الإسكوا) قدراً كبيراً من الاهتمام بالدور الذي يمكن أن تلعبه سياسات التنويع والتصنيع في التعجيل بالنمو.

وقد تم اتباع استراتيجيتين متتاليتين في تطوير الامكانات الصناعية للبلدان العربية. أولاً: جاءت حقبة استبدال الواردات لحماية الصناعة المحلية، وكانت هذه الحماية تعتبر ضرورية من أجل التنمية. وخلال هذه الفترة، وضعت استثمارات كبيرة في المشاريع الصناعية التي تملكهاالدولة، وفي تكوين المهارات البشرية، كون الأمرين غير متلائمين مع اقتصاد السوق التنافسي. ولكن منذ أواسط الثمانينات، تحولت العديد من البلدان العربية، من استبدال الواردات، الى سياسة أكثر توجهاً نحو السوق والتصدير. ونتيجة لذلك، تحول محور النقاش من اسهامات الصادرات الصناعية، الى رفع معدل النمو، لكل من المنتجات المحلية والصادرات.

إن تزايد الاهتمام بتنويع الصادرات الصناعية، يرتبط كذلك بمساعي البلدان العربية المصدرة للنفط، للتخفيض من اعتمادها على سلعة واحدة، فمعظم هذه البلدان أقدمت على التنويع في الصناعات البتروكيماوية، والصناعات كثيفة الاستهلاك للطاقة، والتي يتم تصدير منتجاتها أساساً للأسواق الصناعية.

إن الأهمية النسبية لتجارة منطقة الإسكوا في المنتجات الصناعية، قد نمت بانتظام منذ السبعينات، وذلك بالتوافق تقريباً مع التزايد البسيط في حصة الصناعات التحويلية من إجمالي الناتج المحلي. وقد وقع تحول في الانتاج في جميع البلدان العربية في المنطقة تقريباً، بين عامي ١٩٧٠ و١٩٩٣. ففي البلدان المصدرة للنفط بصورة خاصة، انخفضت حصة منتجات الطاقة من مجموع المنتجات (رغم استمرار هيمنتها)، بينما توسعت حصة المنتجات الصناعية. لقد وقع تحول ديناميكي في هيكلية التصدير للمنطقة؛ إلا أن هذه الصادرات لم تصبح محركاً لنمو الاقتصادات العربية، كما لم تصبح أساساً للتعاون الإقليمي في التجارة فيما بين الصناعات. وفي الواقع، فإن التجارة فيما بين البلدان الأعضاء في الإسكوا، نمت قليلاً جداً، خلال العقود الثلاث الماضية، ولم ترتفع حصتها من مجموع التجارة الإقليمية عن (١٠) عشرة بالمائة، في أي وقت من الأوقات. وبالإضافة، فإن البيانات حول تركيبة منتجات الصادرات البينية الإقليمية، تشير الى أن منتجات الطاقة لا تزال أكبر مجموعة من المنتجات، وهي تبلغ أكثر من نصف كل الصادرات البينية الإقليمية.

لقد وقعت تحولات كبرى في بيئة التجارة الدولية، وترتبت عليها آثار هامة بالنسبة لآفاق التجارة الإقليمية والبينية الإقليمية. وقد باشرت العديد من بلدان المنطقة، بتطبيق برامج شاملة لتحرير التجارة وللاصلاح، وذلك للاستفادة من الفرص لاجتذاب استثمار أجنبي أكبر. إن التحرير العالمي للتجارة والخدمات، المرتبط بتطبيق اتفاقات جولة أوروغواي ، من المتوقع أن تنتج عنه فرص تجارية جديدة، بالنسبة لتلك البلدان المندمجة تماماً بالاقتصاد العالمي. إن المساعي لتحقيق التكامل الإقليمي في أمريكا الشمالية، وفي أوروبا، ومبادرة الاتحاد الأوروبي الأخيرة لخلق مناطق تجارة حرة مع بلدان جنوبي البحر المتوسط المجاورة، جميعها موجهة نحو زيادة التنافسية، وتسهيل تنمية العلاقات الاقتصادية ذات المنفعة المتبادلة، فيما بين البلدان الأعضاء في الاتحادات المذكورة.

إن الدراسة الحالية، تهدف الى التعرف على الاتجاهات في تطور التجارة البينية الإقليمية، في مجال المنتجات الصناعية، وتتضمن كذلك مناقشة للتوقعات المحتملة، نتيجة للتغيرات المذكورة أعلاه، فيما يتعلق بالاتجاهات المستقبلية لهذه التجارة ولتطورها. ويقدم القسم الأول بعض الدلائل المتعلقة بالاتجاهات الحديثة في تنويع التجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية. ثم يتناول العوامل التي تحد من التجارة البينية الإقليمية، مع توجيه عناية خاصة الى الممارسات التجارية المعطله التي تؤثر في التجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية. ويتناول القسم الثاني الآفاق المستقبلية لهذه التجارة، وآفاق التصدير الإقليمي للمنتجات الصناعية في ضوء القدرة التصديرية القائمة للبلدان الأعضاء في الإسكوا، ثم يحاول تحديد كيفية تأثر آفاق التجارة البينية الإقليمية، بكل من تحرير التجارة العالمية الذي تطرحه اتفاقات جولة أوروغواي، ومبادرة الاتحاد الأوروبي، لخلق مناطق للتجارة الحرة مع الدول المتوسطية المجاورة[١] في منطقة الإسكوا. ويطرح القسم الأخير الاستخلاصات الرئيسية لهذه الدراسة.

ألف- الاتجاهات الحديثة في التجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية[٢]

يركز هذا القسم اساساً على مقارنة التغيرات في تركيبة منتجات الصادرات الصناعية من البلدان الأعضاء في الإسكوا، الى بلدان أخرى من منطقة الإسكوا، بالتغيرات في هيكلية مثل هذه الصادرات، الى جميع المناطق، وعلى مدى تأثير التحولات في الميزة المقارنة المعنية، أو في السياسات العامة التجارية في إحداث تلك التغيرات.

---

(١) بما في ذلك بلد أو أكثر (كالأردن، على سبيل المثال) لا تقع جغرافياً على شواطىء البحر الأبيض المتوسط.

(٢) في هذه الدراسة، تتضمن عبارة "المنتجات الصناعية" الكيماويات (القسم (٥) من "التصنيف النموذجي للتجارة الدولية")، والسلع التحويلية (القسم (٦) من "التصنيف النموذجي للتجارة الدولية") والآلات ومعدات النقل (القسم (٧) من "التصنيف النموذجي للتجارة الدولية")، ومواد اخرى متفرقة من منتجات الصناعات التحويلية (القسم (٨) من "التصنيف النموذجي للتجارة الدولية").

١- سمات التجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية

في التحليل التالي، سيتم تناول اتجاهات التجارة البينية الإقليمية من منظور التصدير، طالما أن الواردات البينية الإقليمية، من حيث التعريف[٣] تساوي الصادرات البينية الإقليمية، بالاضافة الى تكاليف النقل والتأمين.

لقد تغيرت الهيكلية الإجمالية لتجارة البلدان العربية في منطقة الإسكوا، خلال الفترة الواقعة بين عامي ١٩٧٤ و١٩٩٣. وكما يظهر في الجدول (١) في الجزء الأول، فقد انخفض متوسط حصة صادرات الطاقة، بينما توسع بالنسبة للمنتجات الصناعية بشكل ملحوظ من (٣,٥) ثلاثة ونصف بالمائة عام ١٩٧٤، الى نحو (١٩) تسعة عشر بالمائة في عام ١٩٩٣. ويعكس هذا التحول في التجارة جزئياً الاتجاه المتنامي نحو تنويع الصادرات في منطقة الإسكوا، وخاصة في البلدان المصدرة للنفط، حيث حصة الصادرات من المنتجات البتروكيماوية ذات سياق المصب في تزايد، مقابل حصة المواد الخام التقليدية، مثل النفط الخام والكيماويات والفلزات الأساسية.

ومن النتائج الفرعية للتغير في مجمل هيكلية التجارة في منطقة الإسكوا الحصة المتزايدة للمنتجات الصناعية في التجارة البينية الإقليمية. إن الاحصائيات الواردة في الجدول (٢) تشير الى أن متوسط حصة منتجات الطاقة من الصادرات البيئية الإقليمية، بينما انخفض من (٧٨) ثمانية وسبعين بالمائة، عام ١٩٧٤، الى نحو (٥١) واحد وخمسين بالمائة، سنة ١٩٩٣، فان متوسط حصة الصادرات الصناعية، تضاعف نحو اربع مرات خلال الفترة عينها، من (٨) ثمانية بالمائة، الى (٢٩) تسعة وعشرين بالمائة. والبلدان التي حققت أكبر المكاسب، بين عامي ١٩٧٤ و١٩٩٣، من حيث حصة صادراتها الصناعية من مجموع الصادرات الموجهة الى منطقة الإسكوا هي الأردن ولبنان وعُمان وقطر والمملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة. ففي عام ١٩٩٣، كانت حصة صادرات الصناعات التحويلية اللبنانية، من مجموع الصادرات البينية الإقليمية هي الأعلى، وبلغت (٧٩) تسعة وسبعين بالمائة. وجاءت حصة الأردن في المرتبة الثانية، وبلغت (٥١) واحداً وخمسين بالمائة . وهذه إشارة الى كون هذين البلدين يقومان بتصدير طيف أوسع من السلع الصناعية الى جيرانهما من البلدان العربية الأخرى في منطقة الإسكوا.

وكان دفق التجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية ثنائياً في غالبه. وفي ضوء عدم توفر المعلومات حول اتجاه التبادل البيني الإقليمي في المنتجات الصناعية، بالنسبة للعديد من البلدان الأعضاء في الإسكوا، يستعمل الجدول (٣) مصفوفة لعام ١٩٩٣، عن منشأ ومقصد كل التجارة البينية الإقليمية. وكما يبين الجدول، هناك بلدان من البلدان الأعضاء في الإسكوا، وهما المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة، تصدران ما يزيد عن (٦٠) ستين بالمائة، من الصادرات البينية الإقليمية للبلدان الأعضاء في الإسكوا. وقد كانت صادرات المملكة العربية السعودية الى البحرين (وهي في معظمها من النفط الخام) أكبر دفق تجاري ثنائي (بلغت

---

(٣) في الواقع، يبين التقرير الاحصائي عن البلدان الأعضاء في الإسكوا فروقات واسعة بين الواردات البينية الإقليمية، والصادرات البينية الإقليمية، وذلك بعد إضافة التكاليف التقريبية للنقل وللتأمين. ويبدو أن العديد من التباينات تتعلق بأساليب التسجيل، وتصنيف المنتجات المختلفةالتي تستخدمها البلدان المختلفة الأعضاء في الإسكوا.

قيمتها نحو ١,٣ مليار دولار أمريكي)، تلتها صادرات المملكة العربية السعودية الى دولة الإمارات العربية المتحدة (والتي بلغت ٠,٩ مليار دولار)، وصادرات دولة الإمارات العربية المتحدة الى المملكة العربية السعودية (وبلغت نحو ٠,٦ مليار دولار). وتجدر الإشارة هنا، الى أن هذه الأرقام تقلل من الأهمية النسبية لأسواق منطقة الإسكوا بالنسبة للبنان والأردن، والتي كانت صادراتهما البينية الإقليمية (٤٨) ثمانية واربعين بالمائة و(٢٧) وسبعة وعشرين بالمائة على التوالي من صادراتهما الى جميع المقاصد.ويبين الجدول (٤) أن الصادرات الصناعية في التجارة البينية الإقليمية، لم تبلغ إلا (٩) تسعة بالمائة من جميع الصادرات الصناعية من المنطقة في عام ١٩٩٣. وقد كانت بلدان منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية في أوروبا وأمريكا الشمالية (OECD) أكبر سوق خارجية للصادرات الصناعية للمنطقة.

ومما هو اكثر اثارة للدهشة حقيقة أن البلدان الأعضاء في الإسكوا مجتمعة تستوعب ما هو أقل من (١) واحد بالمائة من الصادرات الصناعية في العالم. وعليه فإن البلدان الأعضاء في الإسكوا تبدو أكثر ميلا الى التجارة فيما بينها في المنتجات الصناعية. وقد كانت حصة المنتجات الصناعية من الصادرات البينية الإقليمية أعلى بصورة ملحوظة بالنسبة لعدة بلدان من الأعضاء في الإسكوا، مما هي بالنسبة للمجموعة كلها. فنحو (٥٠) خمسين بالمائة من الصادرات الصناعية اللبنانية، و(٤٢) واثنين واربعين بالمائة من الصادرات الصناعية السورية، تبقى داخل المنطقة . وكذلك الأمر، بالنسبة لـ (٢٧) سبعة وعشرين بالمائة الى (٢٩) تسعة وعشرين بالمائة من الصادرات الصناعية، لكل من الأردن والكويت والمملكة العربية السعودية.

٢- تركيبة المنتجات في الصادرات الصناعية البينية الإقليمية

هناك عدة منتجات صناعية، ذات أهمية أساسية بالنسبة للتجارة البينية الإقليمية، يمكن تجميعها في سبع فئات رئيسية، كما هو مبين في العامود الأخير من الجدول (٤). وبيانات تجارة السلع الأساسية في الجدول مصنفة تحت عدة عناوين مرتبة، وفقاً لكثافة عوامل الانتاج: مجموعة واسعة واحدة تتضمن المنتجات كثيفة رأس المال، وكثيفة المهارة، مثل الكيماويات، والآلات ومعدات النقل، والسلع الكهربائية، بينما تتضمن المجموعة الأخرى السلع الاستهلاكية، وهي عادة ما تكون كثيفة العمالة بصورة أكبر، مثل الأنسجة والملابس والجلود والأحذية وسلع السفر.

ويشير الجدول (٤) الى أن مجموعة المنتجات كثيفة رأس المال، كان ترتيبها الأعلى بالنسبة للمنطقة مجتمعة عام ١٩٩٣، حيث بلغت (٦٧) سبعة وستين بالمائة من الصادرات البينية الإقليمية من منتجات الصناعات التحويلية. وضمن هذه المجموعة من المنتجات، كانت حصة الصادرات الكيماوية (بما في ذلك البتروكيماويات العضوية والكيماويات غير العضوية، وكلاهما للاستخدام كأسمدة)، قد تزايدت بسرعة، لتصل الى المرتبة الأعلى بحلول عام ١٩٩٣، وتبلغ أكثر من (٣٨) ثمانية وثلاثين بالمائة من الصادرات البينية الإقليمية من منتجات الصناعات التحويلية. ولكن تجدر الإشارة، الى أن الأهمية النسبية للكيماويات، قد اختلفت ضمن سلة الصادرات البينية الإقليمية لكل بلد من البلدان الأعضاء في الإسكوا. فعلى سبيل المثال، بلغت الكيماويات (٤٠) اربعين بالمائة من صادرات المملكة العربية السعودية من منتجات الصناعات التحويلية، و(٦٣) وثلاثة وستين بالمائة من صادرات الأردن من منتجات الصناعات التحويلية الى المنطقة عام ١٩٩٣، مما يجعلهما أكبر مصدرين للكيماويات في التجارة البينية الإقليمية.

الجدول ١- البلدان الأعضاء في الإسكوا: التطورات في صادرات المنتجات الصناعية ومنتجات الصناعات التحويلية، ١٩٧٤-١٩٩٣

البلد	مجموع الصادرات (بملايين الدولارات الأمريكية)		الحصة من مجموع الصادرات				مجموع المنتجات (بملايين الدولارات الأمريكية)		الحصة من مجموع المنتجات (نسبة مئوية)[أ]			
			منتجات الصناعات التحويلية		منتجات الطاقة				الصناعات التحويلية		الطاقة	
	١٩٧٤	١٩٩٣	١٩٧٤	١٩٩٣	١٩٧٤	١٩٩٣	١٩٧٤	١٩٩٣	١٩٧٤	١٩٩٣	١٩٧٤	١٩٩٣
البحرين	١ ٢٧١,٧	٦ ٤٩٧,٠	١٢,٢	٣١,٣	٨٥,٨	٦٦,١	٧٧٣,٥	٤ ٥٠٤,٠	١٦,٣	١٥,٢	٤٦,٨	١٧,٤
مصر	١ ٥١٦,٣	٤ ٩١٨,٠	٢٦,١	٣٧,٤	٨,٥	٤٩,٨	١٠ ٧٣٢,٤	٤٤ ١٧٨,٠	١٧,٨	١٧,٧	٢,٦	٨,٠
الأردن	١٥٣,٤	٩٩٨,٠	١٦,٨	٥١,١			٧٥٢,٦	٤ ٧٦٥,٠	١٢,٢	١٣,٧	٤,٥	٣,٣
الكويت	١٠ ٣٢٤,٩	٨ ٧٠٧,٠	٣,٢	٤,٣	٩٦,٤	٩٤,٨	١٣ ٠٠٤,٨	٢٣ ٩١٣,٠	٤,٥	٨,٦	٧٩,٢	٤٣,٤
لبنان[ب]	١ ٤٢٧,٣	٦٦٣,٠	٧١,٩	٧٥,٠	٠,٥	٠,٨	٣ ٤٩٥,٦	٦ ٢٠٨,٠	١٦,٦	٩,١	٠	٠
عُمان	١ ١٣٧,٧	٧ ٢٥١,٠	٠	١٥,٢	٩٩,٨	٧٨,٦	١ ٦٤٥,٩	١١ ٤٨٠,٠	٠,٣	٤,٣	٦٨,٤	٤٣,١
قطر	١ ٤٨٩,٩	٣ ١٧٦,٠	٠,٤	١٣,٦	٩٨,٢	٨٣,٣	٢ ٤٠٣,٥	٧ ٣٢٦,٠	١,٠	١١,٢	٨٠,٥	٣٢,٦
المملكة العربية السعودية	٣١ ٢٤٢,٠	٤٢ ٣٩٥,٠	٠,١	٧,٤	٩٩,٨	٩١,١	٢٧ ٨٤٢,٣	١١٦ ٠٣٩	٥,١	٩,٢	٧٩,٤	٣٥,٧
الجمهورية العربية السورية	٧٨٤,٣	٣ ٢٧٤,٠	٨,٤	١١,٥	٥٥,٠	٦٦,٧	٤ ٢٧٣,١	١٣ ٧٦٦,٠		٧,٠		٧,١
الامارات العربية المتحدة	٥ ٣٠٠,٧	٢٢ ١١٨,٠	٠,٧	٣٨,٣	٩٨,٧	٥٦,٢	٧ ٨٦٧,٩	٣٥ ٦٧٧,٠	١,٠	٨,١	٨٠,٥	٣٦,٣
اليمن		١ ١٦٧,٠		١,٦		٧٤,٧		٤ ٧٣٠,٠		١٢,٦		٨,٤
جميع البلدان الأعضاء في الإسكوا												
الإجمالي المتوسط	٦١ ٧٨١,٣	١٠١ ١٦٤,٠	٣,٥	١٨,٦	٩٣,٢	٧٦,٦	٨٤ ١٢٨,٢	٣٥٨ ٧٤٦,٠	٦,٤	٩,٩	٥٨,٧	٢١,٨

المصدر: صندوق النقد العربي، قاعدة البيانات للتقرير الاقتصادي العربي الموحد (أبو ظبي).

(أ) اجمالي الناتج المحلي لكل دولة بمفردها بكلفة عوامل الانتاج؛
(ب) تم استخدام بيانات عام ١٩٧٣.

الجدول ٢- البلدان الأعضاء في الإسكوا: التطورات في الصادرات البيئية الإقليمية في المنتجات الصناعية، ١٩٧٤ - ١٩٩٣

الدولة المصدرة	قيمة الصادرات البيئية الإقليمية		حصة صادرات الصناعات التحويلية من جميع الصادرات البيئية الإقليمية		حصة صادرات الطاقة من جميع الصادرات البيئية الإقليمية	
	١٩٧٤	١٩٩٣	١٩٧٤	١٩٩٣	١٩٧٤	١٩٩٣
	(بملايين الدولارات الأمريكية)		(نسبة مئوية)		(نسبة مئوية)	
البحرين	٢١٧,٠	٣٧٠,٠	٨,١	٩,٠	٩١,٠	٧٥,٠
مصر	٧٣,٠	٣٥٣,٠	١٩,١	١٣,٧	٠	١,٤
الأردن	٥٧,٠	٢٧٤,٠	٣٩,٠	٥١,٠	٠	٠
الكويت	٢٦٧,٠	٢٩٢,٠	٣٠,٠	٣٥,٠	٢٩,٨	٣٥,٠
لبنان	٧٨٤,٠	٣١٨,٠	٧٥,٠	٧٨,٧	٠	٠
عُمان	١,٠	٥٩٦,٨	٣,٨	٦,٨		٦٠,٣
قطر	١٥,٠	٢٦٣,٠		١٠,١	٩٩,٨	٨٧,٠
المملكة العربية السعودية	١ ٢٤٢,٠	٣ ٠٥٨,٠	٠,٥	٢٩,٥	٩٩,٠	٦١,٨
الجمهورية العربية السورية	٩٠,٠	٦٦٥,٠	٢٦,٤	٢٣,٨	١٥,٥	١٦,٦
الامارات العربية المتحدة	٩٦,٠	١ ٩١٦,٠				
اليمن	١,٠	٦٩,٠		١,٠	١٠,٠	١٠,٠
البلدان الأعضاء في الإسكوا						
الإجمالي المتوسط	٢ ٨٤٣,٠	٨ ١٧٤,٦	٨,٣	٢٩,٠	٧٨,٣	٥٠,٥

المصدر: صندوق النقد العربي، قاعدة البيانات للتقرير الاقتصادي العربي الموحد (أبو ظبي).

وقد جاءت حصة الآلات ومعدات النقل (وهي كذلك ضمن الفئة كثيفة رأس المال) في المرتبة الثانية ضمن الصادرات الصناعية البينية الإقليمية، إذ بلغت (١٩) تسعة عشر بالمائة من تلك الصادرات في عام ١٩٩٣. وتتضمن المنتجات ذات الأهمية الخاصة في هذه الفئة المعدات الكهربائية والآلات، وكذلك معدات النقل. ففي عام ١٩٩٣، كانت كل من المملكة العربية السعودية ولبنان والأردن أكبر المصدرين لهذه السلع الى المنطقة. أما الصناعات التحويلية المعدنية (الحديد والصلب)، فقد جاءت في المرتبة الثالثة بين الصادرات البينية الإقليمية من المنتجات كثيفة رأس المال، وذلك بحصة تبلغ نحو (٩) تسعة بالمائة. وكان المصدرون الرئيسيون للمنطقة عام ١٩٩٣: مصر وقطر ولبنان واليمن.

الجدول ٣- البلدان الأعضاء في الإسكوا، منشأ ومقصد التجارة البينية الإقليمية، ١٩٩٣

المَصدر (الدولة الشريكة)	المستوردون (بملايين الدولارات الأمريكية)													حصة الصادرات الإقليمية من مجموع الصادرات (نسبة مئوية)
	الأردن	الامارات العربية المتحدة	البحرين	المملكة العربية السعودية	الجمهورية العربية السورية	عُمان	قطر	الكويت	لبنان	مصر	اليمن	المجموع البيني الإقليمي	المجموع العالمي	
البحرين	١٣,٩	٦٩,٩		٢٠٠,٤	٠,٥	١٢,٠	٢٤,٠	٤٥,٤	١,٣	٢,٥	٠,٢	٣٧٠,١	٦ ٤٩٧	٥,٧
مصر	٣٨,٩	٢٠,٩	٣,٩	٢١٦,٦	٣٥,٣	٢,٦	٩,٨		٢٤,٨			٣٥٢,٨	٤ ٩١٨	٧,٢
الأردن		٤٤,٠	٢٠,٥	١١٥,٧	٢٧,٦	٣,٣	١٤,٤		٢٥,٣	٦,٦	١٦,٢	٢٧٣,٦	٩٩٨	٢٧,٤
الكويت		٩٦,٧	١٨,٨	١١١,٦	١٤,٣	١٢,٧	١١,٣		١١,٠	١٥,٢		٢٩١,٦	٨ ٧٠٧	٣,٣
لبنان	٤٧,٠	٦٣,٦	١٠,٦	١٠٦,٨	٥٨,٥	١,٨	١١,٧			١٧,٨		٣١٧,٨	٦٦٣	٤٧,٩
عُمان	١,٥	٥٠٥,٣	٤٥,٩	٣٢,٥			٥,٤		٥,٨	٠,١		٥٩٦,٥	٤ ٨١٣	١٢,٤
قطر	٧,٥	١٣٢,٩	٨,٤	٩٢,٨	١,٨	٨,٨				١٠,٥		٢٦٢,٧	٣ ١٧٦	٨,٣
الملكة العربية السعودية	٥٨,٠	٨٦٨,٦	١ ٣٣٢,٧		٤٨,١	٦٦,٨	٨٣,٣	٤١٦,٨	٤٣,٠	٧٤,٥	٦٦,٠	٣ ٠٥٧,٨	٤٢ ٣٩٥	٧,٢
الجمهورية العربية السورية	٦٢,١	٢٠,٢	٦,٧	١٥١,٤			٧,٦	٤٢,٨	٣٥٦,١	١٨,٠		٦٦٤,٩	٣ ٢٧٤	٢٠,٣
الامارات العربية المتحدة(*)	٥٥,٥		١٩٠,٣	٥٦٥,٥	٤٣,٣	١٠٤,٢	٣٥٠,٨	٣٨٠,٩	٤٩,٥	٣٢,٩	١٤٢,٧	١ ٩١٥,٦	٢٢ ١١٨	٨,٧
اليمن		١٣,٦		٥٥,٠								٦٨,٦	١ ١٦٧	٥,٩

المصدر: صندوق النقد العربي، قاعدة البيانات للتقرير الاقتصادي العربي الموحد (ابو ظبي).

(*) الصادرات وإعادة التصدير.

وكانت حصة الأنسجة والملابس، ضمن مجموعة المنتجات الصناعية كثيفة العمالة في المرتبة الأولى في عام ١٩٩٣، وبلغت (٩,٨) تسعة وثمانية اعشار بالمائة من الصادرات البينية الإقليمية من السلع التحويلية. أما أعلى حصص البلدان منفردة في هذا المجال، فقد كانت لبنان، وحصته (٢١) واحد وعشرون بالمائة، ومصر وحصتها (١٨) ثمانية عشر بالمائة، والجمهورية العربية السورية (١٥) خمسة عشر بالمائة.

وتتضمن الفئات المتبقية من المنتجات الصناعية (بصورة عامة) السلع الصناعية كثيفة العمالة، التي تنتجها الصناعات المنافسة للواردات، والصناعات الناشئة في البلدان الأعضاء في الإسكوا. وقد كونت فئة الخشب والأثاث/ عجينة الورق والورق حصة تبلغ نحو (٨,٦) ثمانية وستة اعشار بالمائة من الصادرات الصناعية البينية الإقليمية عام ١٩٩٣، بينما كونت فئة الجلود/الأحذية/سلع السفر ما يبلغ مجموعه (١) واحداً بالمائة فقط. وكونت حصة منتجات الصناعات التحويلية الأخرى (١٤) اربعة عشر بالمائة (تتألف من عديد المنتجات غير المرتبطة بعضها ببعض، تمثل كل منها حصة صغيرة من مجموع هذه الفئة).

وفيما يتعلق بالتطور المقارن لسلال الصادرات البينية الإقليمية، والإجمالي الإقليمي من المنتجات الصناعية على مدى الفترة الواقعة بين عامي ١٩٧٤ و١٩٩٣، تشير البيانات إلى وجود نمط مشابه يشكل الخلفية لكل منهما. وهذه نتيجة منسجمة مع توقعات الميزة المقارنة، أي أن البلدان ستقوم بتصدير طيف معين من السلع، استناداً الى عوامل الانتاج المتوفرة لديها. ولكن تجدر الإشارة هنا الى أن المكاسب السريعة في الميزة المقارنة في البتروكيماويات، وفي منتجات أخرى في سياق المصب، كثيفة الاعتماد على الطاقة من جانب البلدان المصدرة للنفط، لم تقع في الأسواق الإقليمية، بل في الأسواق الأكبر والأكثر انفتاحاً نسبياً في الدول الصناعية. وكانت حصة الأردن، ضمن سلتها من المنتجات الصناعية المصدرة الى المنطقة، أعلى من حصة أي بلد آخر من البلدان الأعضاء في الإسكوا في عام ١٩٩٣. وقد يكون تفسير ذلك أن الأردن قد وظف الأسواق الإقليمية كـ"قاعدة انطلاق" للصادرات الكيماوية (وهي من المستحضرات الصيدلية والأسمدة الفوسفاتية في معظمها) من أجل اكتساب ميزة مقارنة جديدة في مثل هذه السلع.

وفي الختام، ورغم حدوث زيادة في التجارة الإقليمية في السلع الصناعية (واساساً في الكيماويات والمواد الكهربائية والآلات والأنسجة والملابس)، إلا أن عدم تنافسية المنتجات الصناعية، وعدم تطورها وتنوعها في منطقة الإسكوا كانت عوامل هامة في كبح التوسع البيني الإقليمي.

٣- تأثير السياسات التجارية العامة في التجارة البينية الإقليمية في البلدان الأعضاء في الإسكوا

من المعترف به عامة أن مستوى ونمط التجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية، قد تأثر بالسياسات التجارية العامة للبلدان العربية المختلفة في منطقة الإسكوا. وقد تم اعتماد سياسة استبدال الواردات بمساعدة الحواجز التعرفية، وغير التعرفية، (NTBs) على نطاق واسع. ويبين الجدولان (٥) و(٦) حجم التعرفات المعتمدة في البلدان الأعضاء في الإسكوا. ويبين الجدول (٥) أن التعرفات غير الموازنة (unweighted) المرتفعة في كل من مصر والكويت ولبنان

والجمهورية العربية السورية، تتراوح ما بين (٩٠) تسعين بالمائة و(١٥٠) ومائة وخمسين بالمائة، ولتصل في اليمن الى ارتفاع (٢٠٠) مائتين بالمائة. ويبقى متوسط التعرفات الواردات الموازنة المبينة في الجدول أقل بشكل عام، وقد تم تخفيض بعض منها في الواقع، خلال الأعوام ١٩٨١ و ١٩٩٠. في مثل هذه الحالات، وخاصة في مصر والأردن، تم استبدال تلك التعرفات التي كانت تستخدم أداة لزيادة الإيرادات الحكومية بضرائب داخلية أخرى، وذلك نتيجة للاصلاحات التي أدخلت على السياسة التجارية العامة. ويمكن اعتبار التعرفات المرتفعة الموازنة (unweighted) الخاصة بالواردات في البلدان الأخرى الأعضاء في الإسكوا، الى حد كبير شكلاً من أشكال حماية الصناعات المحلية.

وتعتمد البلدان الأعضاء في الإسكوا ايضاً سياسة رفع التعرفات تدريجيا، بحيث تزداد التعرفات المفروضة على الواردات الصناعية مع مراحل التجهيز. ويبين الجدول (٦) هذا التصعيد في التعرفات، والذي يسجل مستويات التعرفات الأعلى والأدنى لأربع فئات من المنتجات الصناعية. ويكون التفاوت أوسع والتعرفات الفعلية أعلى بالنسبة للسلع الاستهلاكية، بما في ذلك الأنسجة والملابس والمنتجات الغذائية المجهزة. وبالإضافة، فان هناك اختلافات واسعة في مستوى التعرفات على السلع الاستهلاكية، فيما بين البلدان الأعضاء في الإسكوا. فعلى سبيل المثال، تتراوح معدلات الرسوم الجمركية على المنتجات الغذائية المجهزة بين (٥) خمسة بالمائة في البحرين، الى (١٠٠) مائة بالمائة في الجمهورية العربية السورية ومصر واليمن. وتتراوح أعلى معدلات الرسوم الجمركية على الأنسجة والملابس من (٤) اربعة بالمائة في قطر، الى ما بين (٨٠) ثمانين بالمائة الى (١٠٠) مائة بالمائة في كل من مصر والأردن ولبنان والجمهورية العربية السورية، مما يشير الى أن البلدان الأعضاء في الإسكوا، واصلت تقديم مستويات عالية من الحماية للصناعات المنافسة للواردات.

كما لجأت البلدان الأعضاء في الإسكوا، الى تدابير شبه تعرفية (الحواجز غير التعرفية) من أجل ان تحد من واردات المنتجات الصناعية من بلدان أخرى في المنطقة. ومن بين الحواجز غير التعرفية التي كثيراً ما لجأت إليها هذه البلدان رسوم خاصة مرتفعة، ورسوم استيراد، وحظر للاستيراد، وترخيص للاستيراد، واحتكارات حكومية لاستيراد بعض المنتجات الوسيطة.

٤- التدخلات الحكومية والتجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية

في محاولة لتخفيض مستوى الحماية في العديد من البلدان الأعضاء في الإسكوا، وتحفيز التجارة البينية الإقليمية، قامت عدة بلدان عربية بتوقيع اتفاقات ثنائية ومتعددة الأطراف، تتعلق بتبادل الإعفاءات في التعرفات الجمركية، على أساس كل منتج وحده. وعلى كل حال فان العديد من البلدان العربية، تتاجر بمنتجات صناعية متشابهة. وبما أن العملية التفاوضية القائمة على البحث في كل منتج وحده تسمح لها بالانتقاء، تكون النتيجة أن قلة فقط من منتجات الصناعات التحويلية العربية، تبقى مرشحة للاعفاءات من التعرفات الجمركية. ويضاف الى ذلك، أن التباين في مستويات التعرفات، فيما بين البلدان الأعضاء في الإسكوا، قد تتسبب بالمصاعب، وذلك من حيث تحفيز البلدان ذات التعرفات المنخفضة، أو البلدان غير ذات التعرفة (مثل بلدان مجلس التعاون الخليجي) على تبادل الامتيازات مع بلد ذات تعرفات مرتفعة، أو مع بلد غير ذات تعرفة، تكون متوازنة مع المكاسب المرتقبة.

الجدول ٤- الدول الأعضاء في الإسكوا: تركيبة المنتجات في الصادرات البينية الإقليمية من الصناعات التحويلية، ١٩٩٣
(القيمة بملايين الدولارات الأمريكية؛ الحصة بالنسبة المئوية)

الدولة	قيمة الصادرات البينية الإقليمية من منتجات الصناعات التحويلية	حصة الصادرات البينية الإقليمية من منتجات الصناعات التحويلية من مجموع صادرات منتجات الصناعات التحويلية	حصة كل منتج من المنتجات من صادرات منتجات الصناعات التحويلية						
			الكيمياويات	الآلات ومعدات النقل	الصناعات المعدنية التحويلية	الخشب والأثاث وعجينة الورق والورق	الأنسجة والملابس	الجلود والأحنية وسلع السفر	مواد أخرى مصنعة
البحرين	٣٣,٣	١,٦	١٤,٥	٤,٠	٤٠,٨	٦,٠	١٨,٤	٢,٦	١٣,٦
مصر	٤٨,٤	٢,٦	٦٣,٠	٤,٨	٤,٤	٣,١	٤,٩	١٠,١	١٨,٧
الأردن	١٣٩,٧	٢٧,٤							
الكويت	١٠٢,٢	٢٧,٣	١٦,٨	٩,٧	١٢,٤	٨,٢	٢٠,٨	٨,١	٢٤,٠
لبنان	٢٥٠,٣	٥٠,٣							
عُمان	٤٠,٦	٣,٧	٢٨,٨	٠,٢	٦٩,٠	٠,١	٠,٢	٠	١,٧
قطر	٢٦,٦	٦,٢	٤٠,٠	٢١,٦	٧,٧	٩,٢	٨,٨	٠,٢	١٢,٥
المملكة العربية السعودية	٩٠٢,٠	٢٨,٧	٢,١	١,٣			١٤,٦		٨٢,٠
الجمهورية العربية السورية	١٥٨,٣	٤٢,٠							
الامارات العربية المتحدة									
اليمن	٠,٧	٣,٧	٠	٠	٠	٠	٠	٠	٤٠,٠
الدول الاعضاء في الإسكوا									
الصادرات البينية الإقليمية:									
قيمة صادرات منتجات الصناعات التحويلية	١ ٧٠٢,٢	٩,١	٣٨,٤	١٩,٠	٩,٢	٨,٦	٩,٨	١,١	١٣,٩
الحصة من مجموع صادرات منتجات الصناعات التحويلية									
الصادرات الى العالم:									
قيمة الصادرات من منتجات الصناعات التحويلية	١٨ ٧٩٢,٠		٤١,٠	١٤,٧	١٢,١	٨,٢	٨,١	٨,٥	٧,٤
الحصة من مجموع صادرات منتجات الصناعات التحويلية	١٨,٦								

المصدر: صندوق النقد العربي، قاعدة البيانات للتقرير الاقتصادي العربي الموحد (أبو ظبي).

الجدول ٥- البلدان الأعضاء في الإسكوا: متوسط التعرفات على الواردات من المنتجات الصناعية

البلد	متوسط التعريفة غير المرجحة			متوسط التعريفة المرجحة[أ]		
	الأدنى	الأعلى	النسبة التعريفية	١٩٨١	١٩٨٨	١٩٩٠
البحرين	٥,٠	٣٥,٠	١٩٩٣	١,٧	٣,٤	٣,٠
مصر	٢,٥	١٢٠,٠	١٩٩٠	٣٥,٣	٢٩,٠	١٤,٩
الأردن	٠	٥٠,٠	١٩٩٤	٢٤,٦	٢١,٣	١٧,٨
الكويت	٤,٠	١٠٠,٠	١٩٩٣	٣,٥	٧,٠	
لبنان	٠	٠.٩٠				١٧,٥
عُمان	٤,٠	٢٠,٠		١,٥	٣,٥	٢,٥
قطر	٤,٠	٢٠,٠		١,٨	٢,٦	٥,٠
المملكة العربية السعودية	٠	٣٠,٠	١٩٩١	٢,٥	٨,٠	١١,٠
الجمهورية العربية السورية	١٠,٠	١٥٠,٠		١٢,٤	١٥,١	١٦,٤
الامارات العربية المتحدة	٠	٤,٠		١,٢	٠,٦	٠,٤
اليمن	٥,٠	٢٠٠,٠	١٩٩٤			١٩,١
المتوسط بالنسبة للبلدان النامية	٢٢,٠[ب]	٨١,٠[ج]	١٩٨٧			

المصدر: مكونات معدلات التعرفات الموازنة، مأخوذة من صندوق النقد العربي، قاعدة البيانات للتقرير الاقتصادي العربي الموحد (أبو ظبي)؛ معدلات التعرفات غير الموازنة من المصادر الوطنية.

(أ) يتم الحصول على معدلات التعرفات الموازنة لكل بلد من البلدان الأعضاء في الإسكوا بتقسيم قيمة رسوم الواردات على قيمة مجموع الواردات.

(ب) أدنى معدل للتعرفات الموازنة نجده في شرق آسيا (انظر: World Bank, World Development Report, 1991: The Challenges of Development (New York, Oxford University Press, 1991).

(ج) أعلى معدل للتعرفات الموازنة نجده في منطقة جنوبي آسيا (انظر World Development Report, 1991).

إن تردد البلدان العربية الظاهر، في التوصل الى خطة تفضيلية كاملة، تغطي جميع المنتجات الصناعية ذات المنشأ عربي، قد حد من نطاق التوسع التجاري البيني الإقليمي. ولكن لا يزال هناك مجال لتحقيق التنسيق البيني الإقليمي، من خلال الترتيبات التجارية الثنائية، والمتعددة الأطراف، التي يتم تطويرها عبر جامعة الدول العربية.

الجدول ٦- البلدان الأعضاء في الإسكوا: تدرج التعرفة الجمركية على الواردات من المنتجات الصناعية

البلد	الكيمياويات		الأغذية المجهزة		الأنسجة والملابس		الآلات ومعدات النقل	
	الأدنى	الأعلى	الأدنى	الأعلى	الأدنى	الأعلى	الأدنى	الأعلى
البحرين	٠	٥,٠	٥,٠	١٠,٠	٥,٠	١٠,٠	٥,٠	١٠,٠
مصر	٠	٣٠,٠	١٠,٠	١٠٠,٠	٧,٠	٨٠,٠	٧,٠	٣٠,٠
الأردن	٠	٢٨,٠	٢٠,٠	٨٥,٠	٢٠,٠	٨٥,٠	٠	٢٥,٠
الكويت	٤,٠	٢٠,٠	١٥,٠	٢٥,٠	٠	١٥,٠	٠	٢٠,٠
لبنان	٠	٢٨,٠	١٨,٠	٩٠,٠	١٨,٠	٩٠,٠	٧,٠	٩٠,٠
عُمان		٥,٠		٥,٠		٥,٠		٥,٠
قطر	٤,٠	٢٠,٠		٤,٠		٤,٠		٤,٠
المملكة العربية السعودية	١٢,٠	٢٠,٠	١٢,٠	٢٠,٠	١٢,٠	١٢,٠	١٢,٠	٢٠,٠
الجمهورية العربية السورية	١,٠	٤٠,٠	٥٠,٠	١٠٠,٠	٥٠,٠	١٠٠,٠	١,٠	٤٠,٠
الامارات العربية المتحدة		٤,٠		٤,٠		٤,٠		٤,٠
اليمن	٠	٢٥,٠	٥٠,٠	١٠٠,٠	٥٠,٠	٢٥,٠		٥٠,٠
المتوسط بالنسبة للدول النامية(*)	٠	١٠٠,٠	٥,٠	١٥٠,٠	٨,٧	١٥٠,٠	٠	٣٤,٠
المتوسط بالنسبة للدول المتقدمة النمو(*)	٠,١	٧,٢	٤,٤	١٠,٥	١,٧	١٤,٦	٠,٤	٦,٣
المتوسط (الاتحاد الأوروبي)	٠	١٧,٥		٢٤,٠		١٧,٠	٠,٤	١٥,٠

المصدر: UNCTAD, *Trade Control Measures in Developing Countries* (Geneva, 1987); IMF, *Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, Annual Report,* several issues: and GATT, International *Trade: Trends and Statistics,* (Geneva, GATT secretariat, 1994).

(*) مستويات متوسط التعرفات الجمركية ماقبل جولة أوروغواي.

باء- الآفاق المستقبلية للتجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية

يحتوي هذا القسم على نقاش موجز وتقييم لآفاق التجارة البينية الإقليمية، في ضوء بعض التطورات الجديدة الكبرى في الأسواق الداخلية والخارجية، بما في ذلك التقدم نحو المزيد من الانفتاح على انه جزء من استراتيجية التنمية للبلدان الأعضاء في الإسكوا، والفرص الجديدة

للتجارة التي خلقها تحرير التجارة الصناعية عالمياً نتيجة لمفاوضات واتفاقات جولة أوروغواي، وصياغة المبادرة المتوسطية للاتحاد الأوروبي.

١- تحرير التجارة من جانب واحد في منطقة الإسكوا

كما بيّنا آنفاً، فقد أدت أنظمة السياسات التجارية الكابحة التي سادت في العديد من البلدان الأعضاء في الإسكوا، طيلة العقدين الماضيين، الى ثني المنتجين المحليين عن استغلال وفورات الحجم في الأسواق الإقليمية الأكبر. في الفترة الأخيرة، وقعت تحولات نحو تحرير التجارة الدولية. ففي الماضي تمتع لبنان ودول مجلس التعاون الخليجي (البحرين والكويت وقطر وعُمان والمملكة العربية السعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة) بأنظمة تجارية مفتوحة نسبياً، والآن تتخذ بلدان مثل مصر والأردن واليمن خطوات جادة نحو تحرير اقتصاداتها، وجعلها أكثر "توجهاً نحو الخارج". ويشكل مثل هذا الانفتاح القناة التي تستطيع البلدان الأعضاء في الإسكوا، أن تعبر من خلالها، نحو تحقيق تكامل أكبر مع الاقتصاد العالمي، ومع بعضها بعضاً.

ويسمح تحرير التجارة داخلياً، بمنافسة أكبر في المنتجات، وفي أسواق عوامل الانتاج. كما تتم رعاية المنافسة، عندما تنفتح منطقة أمام المنتجين الأجانب، وعندما يجري تبسيط الآلية الإدارية لنظامها التجاري، وإضفاء المزيد من الشفافية عليها. وجميع هذه الخطوات تشكل شروطاً مسبقة للنشاط الاستثماري والتجاري الناجح. كما يجب تقليص عدم اليقين أكثر من يمكن، فيما يتعلق بنظم ضبط الجودة، وبالتقييم الجمركي، وبتوفير الخدمات في المرافىء، وبالضرائب المترتبة، وبالوقت المطلوب لإنجاز التخليص الجمركي، وبعوامل أخرى مشابهة.

وقد اتخذت معظم البلدان الأعضاء في الإسكوا خطوات من أجل استقرار اقتصاداتها، وهي في مراحل مختلفة من تنفيذ سياسات تجارية، تهدف الى تحسين التنافسية. كما أن عدة دول لها تقاليد ديناميكية في مجال الأعمال الريادية، ومن شأن الحوافز الاصلاحية توفير قوة الدفع للاستثمار في الأنشطة الموجهة للتصدير، وخاصة تلك الموجهة نحو الأسواق المجاورة في منطقة الإسكوا.

وتشكل التغييرات الأخيرة التي أجريت في العديد من البلدان الأعضاء في الإسكوا وتحديداً التخفيضات في التدابير التعرفية وغير التعرفية وزيادة شفافيته، وتبسيط الآليات الإدارية للأنظمة التجارية- حافزاً للمصدرين في المنطقة من أجل استغلال الفرص التجارية الموجودة في أسواق البلدان الأخرى الأعضاء في الإسكوا. ومن شأن تحرير الأسواق على نحو متبادل، فيما بين هذه البلدان تحسين شفافية أنظمتها التجارية، وقابليتها للاستشراف. وهذا شرط مسبق لتحقيق نمو ملحوظ في التجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية.

إن معظم البلدان الأعضاء في الإسكوا، تتشابه من حيث توفر المعامل المصادر الطبيعية فيها، وعليه من حيث تحقيق ميزات مقارنة في منتجات مشابهة. ولتمكينها من توسيع التجارة البينية الإقليمية في المستقبل، يجب على هذه البلدان أن تعتمد ما يعرف عادة بالتجارة داخل الصناعات، والتي تتضمن تبادل منتجات متشابهة، ولكن مع بعض التمايز.

وهناك ما يدعو الى الاعتقاد، بأن التجارة داخل الصناعات ستتزايد في أهميتها بالنسبة لمنطقة الإسكوا. وتميل أهمية مثل هذه التجارة الى الازدياد، مع ارتفاع معدلات دخل الفرد، ومع تنويع القدرة الصناعية. ومع قيام المزيد من البلدان المنطقة بتنويع صناعاتها، والعمل على تكاملها مع الأسواق العالمية، سيوفر التخصص النامي داخل الصناعات قوة الدفع لتوسيع التجارة داخل الصناعات ضمن المنطقة. وأخيراً، ستتزايد التجارة داخل الصناعات الى المدى الذي تستطيع فيه البلدان الأعضاء في الإسكوا خفض التعرفات على الواردات فيما بينها، الى مستويات مقارنة مع تلك التي تطبقها الدول الصناعية.

٢- تحرير التجارة العالمية

نتيجة لمفاوضات جولة أوروغواي، تم تأمين التزامات بتحرير تجارة سلع الصناعات التحويلية الى حد كبير. وسيتم تخفيض تعرفات البلدان المتقدمة على المنتجات الصناعية، من المتوسط البالغ من (٦,٣) ستة وثلاثة اعشار بالمائة، الى (٣,٨) ثلاثة وثمانية اعشار بالمائة (أي بخفض كلي يبلغ (٤٠) بالمائة)، مع أن التخفيضات التعرفية، ستكون أدنى من المتوسط بالنسبة لمنتجات ذات أهمية للبلدان الأعضاء في الإسكوا، مثل الأنسجة والملابس والأحذية وبعض الآلات.

كما يجري حالياً الإلغاء التدريجي لعدد من الترتيبات التفضيلية التي انتفعت منها معظم البلدان في منطقة الإسكوا (مثل الترتيب المتعلق بالتجارة الدولية في المنسوجات، والمعروف كذلك باسم ترتيب المنسوجات المتعددة الألياف (MFA) وفقاً لاتفاقات جولة أوروغواي المختلفة. كما أن تحرير التجارة العالمية، يمحو الهوامش التفضيلية، والتي انتفعت منها بعض الصادرات الصناعية للبلدان الأعضاء في الإسكوا، وفقاً لنظام الأفضليات المعمم. ولهذا ستواجه صادرات المنطقة منافسة متزايدة في أسواقها التقليدية. وإذا رغبت في أن تصبح أكثر تنافسية في الأسواق العالمية، وفي استغلال الفرص المعززة للنفاذ الى الأسواق المتوفرة حالياً، سيتوجب على البلدان الأعضاء في الإسكوا أن تعيد هيكلة صناعاتها، وأن تخفض من تكاليفها، وأن تحسن من جودة منتجاتها.

وفي الوقت عينه، يثير الاستبدال المحتمل للصادرات الصناعية من البلدان الأعضاء في الإسكوا الى أسواق البلدان الصناعية بعض التساؤلات حول التعويض من خلال الفرص الأخرى للنفاذ الى الأسواق. قد تكمن الإجابة في أسواق البلدان الأعضاء في الإسكوا عينها. فكما بيَّنا أعلاه، فان البلدان الأعضاء في الإسكوا مجتمعة، هي أميل للمتاجرة في المنتجات الصناعية مع بعضها بعضاً، مما هي مع العالم كله. وهذا يشير الى وجود فرص للتجارة الإقليمية في المنتجات الصناعية، يجب على بعض البلدان الأعضاء في الإسكوا استغلالها. ويجب ان تقوم البلدان الاعضاء في الاسكوا، وهذا جزء من الجهود لتحقيق المكاسب الكامنة في التجارة البينية الإقليمية، بالتعجيل ببرامج تحرير التجارة الخاصة بكل بلد وبالانفتاح على بعضها بعضاً، لكي تتمكن الشركات المحلية من استغلال الفرص المعززة للنفاذ الى الأسواق الإقليمية، وتوسيع التجارة داخل الصناعات في المنطقة.

٣- المبادرة المتوسطية للاتحاد الأوروبي

ومن التحولات الكبرى، والتي تترتب عليها آثار هامة بالنسبة لآفاق التجارة المطروحة أمام البلدان الأعضاء في الإسكوا، مبادرة الاتحاد الأوروبي لإبرام اتفاقات للتجارة الحرة مع البلدان المتوسطية في المنطقة (إنظر الجدول ٧).

ومن المتوقع أن تؤدي هذه المبادرة، الى تحسين النفاذ الى الأسواق بالنسبة للصادرات الصناعية لبعض البلدان الأعضاء في الإسكوا. وكذلك، من أهم الآثار المترتبة على الاتفاقات، أن البلدان الموقعة من منطقة الإسكوا ستلزم نفسها بتحقيق الانسجام بين قوانينها ومقاييسها المحلية والمقاييس الدولية ، ما من شأنه جعل اختراق الأسواق الأجنبية أكثر سهولة، بالنسبة للمنتجين المحليين في المنطقة. كما ألتزم الاتحاد الأوروبي بتوفير المساعدة المالية لتكاليف التكيف، المترتبة على تنفيذ اتفاقات التجارة الحرة.

والمنافع المتوقعة من ترتيبات التجارة الحرة هذه، هي حدوث تحسينات في الانتاجية، وتخصص أكبر في الانتاج، وتصدير منتجات صناعية ذات قيمة مضافة أعلى الى السوق الأوروبية. كما توفر المبادرة طريقاً لضمان استفادة الدول المتوسطية في منطقة الإسكوا من التأثيرات المولدة للنمو وللدخل، نتيجة لتحرير التجارة عالمياً. أما الحجج المضادة للمبادرة الأوروبية، فتشدد على أن تبني سياسات توفر النفاذ الى الأسواق المحلية، في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO)، وتَبَني المقاييس والمعايير الدولية (بدلاً من الأوروبية) خيار متفوق، من شأنه السماح لبلدان منطقة الإسكوا باستغلال الفرص في السوق العالمية. ولكن تجدر الإشارة هنا، إلى أن معظم عمليات "التعلم من خلال الممارسة" في الصناعات الموجهة للتصدير، تبدأ بقيام بلد ما بمواءمة مقاييس الانتاج فيه، مع مقاييس سوق واحدة أجنبية رئيسية، من أجل النفاذ، وذلك قبل تعلم تكييف الانتاج للمعايير الدولية.

أما فيما يتعلق بآفاق التجارة البينية الإقليمية، فمن المتوقع أن تخلق اتفاقات التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي حوافز قوية للبلدان الأعضاء في الإسكوا، للانفتاح على بعضها بعضاً، مع توسع التجارة البينية الإقليمية، وهي نتيجة مرجحة لهذه العملية. فبدون التنسيق البيني الإقليمي، ستقوم البلدان الأعضاء في الإسكوا الموقعة على هذه الاتفاقات، على نحو فردي، بعرض النفاذ الى أسواقها على المستثمرين من الاتحاد الأوروبي، وذلك في محاولة لثنيهم عن تحويل تجارتهم الى بلدان أخرى ذات جاذبية أكبر في المنطقة. إن التكامل داخل الصناعات، فيما بين البلدان الأعضاء في الإسكوا، اذا ما دعم بشروط قواعد المنشأ في الاتفاقات، من شأنه أن يلعب دور الرادع في وجه هذا النوع من تحويل التجارة بينياً ضمن المنطقة. ويمكن لهذا التكامل أن يعزز من الروابط الخلفية (background) والأمامية (forward) فيما بين البلدان الأعضاء في الإسكوا ويمهد لزيادات في التجارة داخل الصناعات.

جيم- ملخص واستخلاصات

لقد نمت التجارة البينية الإقليمية في السلع الصناعية، من حيث هي نسبة من مجموع التجارة الإقليمية، ببطء طيلة العقدين الأخيرين. ولكنها رغم ذلك، بقيت قليلة نسبياً، إذ بلغت فقط (٩) تسعة بالمائة من مجموع صادرات المنطقة من المنتجات الصناعية. وفي الوقت عينه،

تستوعب منطقة الإسكوا أقل من (١) واحد بالمائة من الصادرات العالمية من المنتجات الصناعية. ولذلك لدى البلدان الأعضاء في الإسكوا ميل للتجارة في المنتجات الصناعية مع بعضها بعضاً أكثر من التجارة مع العالم بصورة عامة.

الجدول ٧- اتفاقات التجارة الحرة الأوروبية-المتوسطية المقترحة

ألف- الأهداف	البلدان المرشحة :
١- التجارة الحرة المتبادلة في جميع المنتجات الصناعية.	البلدان الأعضاء في الإسكوا: مصر والأردن ولبنان والجمهورية العربية السورية.
٢- النفاذ التفضيلي والمتبادل بالنسبة للمنتجات الزراعية.	البلدان المتوسطية العربية الأخرى: الجزائر والمغرب وتونس (وقعت تونس على اتفاقية للتجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي في عام ١٩٩٥)
٣- التحرير التدريجي للتجارة في الخدمات ورأس المال.	
٤- الدعم من الاتحاد الأوروبي لتكامل البلدان المتوسطية.	
باء- تحرير التجارة بالنسبة للمنتجات الصناعية.	
الالغاء التدريجي للحواجز التعرفية وغير التعرفية على جميع الواردات.	المدة
١- المدخلات الوسيطة والسلع الرأسمالية (مع تحميل الجزء الأكبر في بداية الفترة).	مرحلة انتقالية مدتها خمسة أعوام
٢- السلع الاستهلاكية (الأنسجة والملابس، الجلود والأحذية، الأثاث، ومواد أخرى).	مرحلة انتقالية مدتها (١٢) اثنا عشر عاماً (مع تحميل الجزء الأكبر في نهاية الفترة).
٣- المنتجات الصناعية غير المذكورة في أي من الأصناف السالفة الذكر.	التحرير الفوري (فور سريان الاتفاقية الأوروبية المتوسطية).

ومن خلال مراجعة التجارة البينية الإقليمية في المنتجات الصناعية في هذه الدراسة، تم تحديد عدد من الخيارات التي من المرجح أن تحفز زيادات أكبر على المدى المتوسط والمدى البعيد:

١- تحرير التجارة، والقضاء على التشوهات المحلية من شأنه تعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية، التي تنتجها البلدان الأعضاء في الإسكوا.

٢- في العديد من البلدان الأعضاء في الإسكوا، أدى المعامل المتشابه في مصادر الثروة الى عمليات مماثلة في نوع المنتجات الى عمليات مشابهة لتنويع المنتجات. إن تطوير الصناعات

التحويلية، وزيادة التخصص داخل الصناعات، من شأنه توفير الحوافز لتوسيع التجارة داخل الصناعات إقليمياً.

٣- على الدول الأعضاء في الإسكوا أن تقوم بكل المساعي، من أجل استغلال الفرص التجارية الجديدة الناجمة عن التحرير العالمي للتجارة في منتجات الصناعات التحويلية، خلال فترة ما بعد جولة أوروغواي. وهؤلاء المؤهلون للقيام بذلك، يجب أن يسعوا لتحقيق المزيد من النفاذ الى الأسواق في الاتحاد الأوروبي، من خلال اتفاقات للتجارة الحرة، وفقاً للمبادرة المتوسطية للاتحاد الأوروبي . وستخلق المكاسب التي يتم تحقيقها في هذه المجالات حوافز جديدة للبلدان الأعضاء في الإسكوا للانفتاح أمام بعضها بعضاً، ويصبح من المرجح تحقيق تجارة بينية اقليمية أكبر في منتجات الصناعات التحويلية.

وستصبح البيئة التجارية مؤاتية أكثر وأكثر، والوقت ملائماً للحث على المزيد من التعاون الإقليمي في مجال التجارة البينية الإقليمية . وتكمن إحدى الآفاق الواعدة في إنشاء منطقة للتجارة العربية الحرة، يمكن من خلالها إرساء قاعدة صلبة للتكامل الإقليمي للأسواق، أمام الانتاج الصناعي والزراعي. إن تشكيل مثل هذا التجمع الإقليمي من شأنه تحفيز الاستثمار المحلي، وكذلك الأجنبي، وتعزيز المواقف التفاوضية للبلدان الأعضاء في الإسكوا، الساعية فردياً للتكامل مع العالم الخارجي، استناداً الى التحرير المتبادل للتجارة.

المراجع

Arab Monetary Fund. *Foreign Trade Statistics of Arab Countries.* Various issues, 1973-1993.

Bhagwati, J.N., 1987. "Outward orientation: trade issues". *In* V. Corbo, M. Goldstein and M. Khan, *Proceedings of the Symposium on Growth-Oriented Adjustment Programs*. Symposium held in Washington, D.C. by the World Bank and the International Monetary Fund from 25 to 27 February 1987.

Djankov, S., and B. Hoekman, 1995. "Catching up with Eastern Europe? The European Union's free trade initiative". A paper presented at the Conference on the Liberalization of Trade and Foreign Investment sponsored by the Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey and held in Istanbul from 16 to 18 September 1995.

El-Erian, M.A., and S. Tareq, 1993. "Economic reform in Arab countries: a review of structural issues for the remainder of the 1990s". *In economic Development of the Arab Countries.* Washington, D.C., International Monetary Fund.

GATT, 1992. *Trade Policy Review: Egypt, 1992. Geneva, Gatt publication.*

_____. 1994a. *International Trade: Trends and Statistics.* Geneva, GATT publication.

_____. 1994b. "The results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations; market access for goods and services: overview of the results". Geneva, GATT secretariat, November 1994.

IMF, 1994. *International Trade Policies: the Uruguay Round and Beyond.* World Economic and Financial Surveys Series, vols. I and II. Washington, D.C., International Monetary Fund, November 1994.

Kelly, M., and B. Fritz-Krockow, 1992. "Trade policies in industrial countries and their impact on Arab countries". *In* S. El-Naggar (ed), *Foreign and Intratrade Policies of the Arab Countries. Washington,* D.C., International Monetary Fund.

Low, P., and A. Yeats, 1994. "Nontariff measures and developing countries: Has the Uruguay Round leveled the playing field?". Policy Research Working Paper No. 1353. Washington, D.C., World Bank, August 1994.

World Bank, 1991. *World Development Report, 1991: the Challenge of Development.* New York, Oxford University Press.

_____, 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy.* New York, Oxford University Press.

_____, 1995. *Claiming the Future: Choosing Prosperity in the Middle East and North Africa.* Washington, D.C.

Yeats, A.J., 1995. "Export prospects of Middle Eastern countries: a post-Uruguay Round analysis". A paper presented at the Conference on Liberalization of Trade and Foreign Investment, sponsored by the Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey and held in Istanbul from 16 to 18 September 1995.

Zarrouk, J., 1992. "Intra-Arab trade: determinants and prospects for expansion". *In* S. El Naggar (ed), *Foreign and Intratrade Policies of the Arab Countries.* Washington, D.C., International Monetary Fund.

_____, 1995. "The Uruguay Round agreements: policy implications for the Arab countries". In *The Uruguay Round and the Arab Countries.* Washington, D.C., International Monetary Fund, forthcoming.

هل تستطيع مصر أن تنمو دون اصلاح مؤسساتها؟ واذ لم يكن، فما هي أهم المؤسسات التي يجب إصلاحها؟

إعداد
أحمد جلال[١]
البنك الدولي

مقدمة

يتزايد الإقرار بضرورة كل من: اصلاحات السوق، والاصلاحات المؤسسية، قبل ان يستطيع العملاء من القطاع الخاص (كونهما منتجين) الاسهام بإيجابية في النمو الاقتصادي. ويشير التقرير الذي صدر مؤخراً عن البنك الدولي، والمعنون: "المعجزة الشرق أوسطية - النمو الاقتصادي والسياسة العامة ١٩٩٣" الى أن اقتصادات شرقي آسيا السريعة النمو، لم تستطع ان تجعل الاسعار اكثر دقة فقط، بل أوجدت بالإضافة الى ذلك آليات مؤسسية، مثل مجالس المداولات، لتخفيف تكاليف التعاقد، وتعزيز امكانية التنبؤ بالسياسات العامة. وتشير الدراسات على المستوى المصغر (على سبيل المثال، جلال ونوريال، (Galal and Nauriyal) ١٩٩٥؛ وليفي وسبيلر (Levy and Speller)، ١٩٩٥) الى أن الالتزام المتسم بالصدقية أمر حاسم لتحفيز الاستثمار الخاص.

والمنطق الذي يتطلب ضرورة الجمع بين الاصلاحات الاقتصادية، والاصلاحات المؤسسية، منطق بسيط يفرض نفسه. فسلوك أصحاب المشاريع لا يعتمد على هيكلية الحوافز التي توفرها الأسواق فقط، بل كذلك على تلك التي توفرها المؤسسات. لننظر الى المثال التالي: صاحب مشروع يدرس القيام باستثمار في البلد (أ) أو في البلد (ب)، ويطرح البلدان مشروعين متطابقين من جميع الجوانب، (بما في ذلك الحجم والتكنولوجيا وأسعار المدخلات والمخرجات وحجم السوق)، ولكن المشروعين قائمان ضمن بيئتين مؤسسيتين شديدتي الاختلاف. فخلافاً للوضع في البلد (أ)، لا يمكن التنبؤ بسلوك الحكومة في البلد (ب) (مثلاً، في مجال الضرائب)، والنزاعات (حول القواعد التعرفية، على سبيل المثال) لا تتم تسويتها على أساس الانصاف، وتكاليف تلبية بعض الاجراءات أو تفاديها (تلك المتعلقة بتشغيل اليد العاملة وفصلها، مثلاً) هي تكاليف مرتفعة. واذا افترضنا ان كل الأمور الأخرى متساوية، فان رجل الأعمال سيفضل الاستثمار في البلد (أ)، بدلاً من البلد (ب). ويمكن أن يكون لتباينات مؤسسية مشابهة عبر القطاعات في بلد واحد الدور التشويهي عينه.

ولكن القول بأهمية المؤسسات، بالنسبة للقرارات الخاصة، ليس مماثلاً، على كل حال، لتحديد ما هي المؤسسات الهامة وأسباب أهميتها. انها ليست مهمة سهلة، لأن المفهوم المؤسسي كثيراً ما يُعرَّف بمصطلحات فضفاضة جداً. فعلى سبيل المثال، يقوم نورث (Douglass North) (١٩٩١، ص.٩٧) بتعريف المؤسسات على انها: "الضوابط التي يضعها الإنسان

---

[١] أعبر عن شكري الخاص لإليانا كاردوسو، وهبة حندوسة، لما قدمتاه من ملاحظات مفيدة، وكذلك عن تقديري للمستشارين من أجل التنمية المتكاملة، لما قدموه من مساعدة في المقابلات التي أجريت في المنشآت.

لتنظيم التفاعلات السياسية والاقتصادية والاجتماعية. وهي تتشكل من الضوابط غير الرسمية (الروادع والمحرمات والأعراف والتقاليد والقواعد السلوكية)، والقواعد والنظم الرسمية (الدستور والقوانين وحقوق الملكية)". وبتعبير آخر، ان جميع السمات المتعلقة بكيفية تنظيم المجتمع تقريباً، تؤثر في القرارات التي يتخذها أصحاب المشاريع الخاصة. ومن الواضح أن هذه النظرة للمؤسسات، أوسع كثيراً من أن تعالج في المدى القصير، أي خلال فترة تُعتبر فيها سمات اجتماعية معينة مثل التقاليد خارجة عن نطاق عمل صانعي السياسات العامة.

وبالمقابل، يمكن أن ينظر الى العلاقة المؤسسية بين الشركات واية حكومة على انها عقد، حيث تلتزم الحكومة بتأسيس قواعد معينة للعبة (على صورة نظم)، وتتجاوب القوى مع هذه القواعد (إنظر، على سبيل المثال، ويليامسون (Williamson)، ١٩٨٩)[٢]. وعلى كل حال، فان هذا العقد هو، بحكم التعريف، غير كامل، لأنه مكلف من جهة، ولصعوبة التنبؤ بجميع الاحتمالات المستقبلية وتحديدها كلياً من جهة أخرى. ونتيجة لذلك، يصبح النجاح في تشجيع الشركات على الاستثمار، والعمل بكفاءة ممكناً أكثر بكثير في حال تبني الحكومة خططاً حافزة ملائمة، وضمانها بأن تنفيذ العقود لن يكون باهظ التكلفة، وانشاؤها لإجراءات وقائية تحمي الشركات من مصادرة أملاكها. إن تلبية هذه الشروط مسألة شديدة الحيوية، خاصة عندما يكون الاستثمار محدد الغرض، أي أن إعادة توزيع الاستثمار لاستخدامات بديلة من طرف مستخدمين بدائل، يترتب عليها تضحية في القيمة الانتاجية.

ومن أجل ترجمة هذا النظرة للمؤسسات الى اصلاحات محددة لا بد من الإجابة على سؤالين. أولاً، كم من التنظيم أو من إزالة القيود مرغوب به بالنسبة للعمل الاقتصادي؟، وثانياً، أي نظام/أو نظم هي الأكثر تكلفة، وبالتالي الاكثر جدارة بأن يصرف عليها صانعو السياسة من رأس المال السياسي؟. وليس من السهل الإجابة على أي من السؤالين. فتعريف النظم المثلى وضعياً، يتعقد نتيجة الصعوبات المرتبطة بقياس تكاليف تلك النظم ومكاسبها. كما أن قصور القياس، يجعل من الصعب التحديد الى أي مدى تكون الضوابط التنظيمية مقيدة (وترتيبها وفقاً لذلك).

وتوجد بالطبع حالات، حيث تتفوق مكاسب التنظيم على تكاليفه بكل وضوح. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يؤدي غياب نظم للأوزان والقياسات، الى عيوب فوضوية ومكلفة في السوق. وكذلك، قد تترتب على غياب نظم لمضافات المواد الغذائية الضارة بالصحة نتائج خطيرة. وفي معظم الحالات، تبقى المكاسب الصافية لوجود النظم غير واضحة، إن كان ذلك بالنسبة للعمالة أو للمدخلات الوسيطة، أو لرأس المال أو للضرائب. ففي كل واحدة من هذه الحالات، هناك مكاسب، مثلاً، من حماية عمالة الأطفال، وتوحيد مقاييس المدخلات، والالتزام بالضرائب. وعلى كل حال فالحكومة (وفي نهاية المطاف، دافع الضرائب) تتكبد أعباء في مراقبة النظم وتنفيذها. ويصرف أصحاب المشاريع الوقت والمال والجهد، وهم يسعون للالتزام

---

[٢] في لغة أدبيات الأصل-العملاء، المشكلة هي أن لكل من الحكومة (الأصل) والمنشآت الخاصة (العملاء) وظائف موضوعية مختلفة، وتفاضلية في المعلومات (التي في حوزة العملاء هي الأفضل)، وتفاضلية في تجنب المخاطر (العملاء أكثر تجنباً للمخاطر). ومهمة الأصل هي صياغة عقد مرتقب لتحفيز العملاء على بذل المزيد من الجهود، ولاحتساب علاوة يتم دفعها للعملاء للتعويض عن المخاطر المضافة. وكان أول من تناول هذه القضايا بالتفصيل روس (Ross) (١٩٧٣) وستيغليتز (Stiglits) (١٩٧٤)، وقام سابينغتون (Sappington) (١٩٩١) بمراجعتها مؤخراً.

بالنظم، أو للتحايل عليها، ويدفع المجتمع الثمن، من حيث الاستثمارات الضائعة، في حال تخوف أصحاب المشاريع، الذين يتفادون المخاطر بطبعهم، من التغيرات العشوائية في قواعد اللعبة، الى الحد الكافي لثنيهم عن القيام بمشروعهم. فهذه وغيرها من المكاسب والتكاليف، يصعب تحديدها تماماً، ناهيك من صعوبة قياسها.

ولتجاوز هذه المشكلة، تعتمد هذه الورقة، على مسح للقطاع الخاص، لتحديد أشد الضوابط التنظيمية تقييداً. ولهذا التوجه حدود معينة: فأصحاب المشاريع الخاصة، قد يبالغون في تقديراتهم لتكاليف الالتزام بالنظم الحكومية أو تفاديها؛ ومن شأنهم أخذ التكاليف المترتبة عليهم بالاعتبار، وتجاهل المكاسب من وجود النظم بالنسبة للمجتمع؛ كما أن تكاليف التعاقد المترتبة عليهم، قد تختلف مع اختلاف حجم المنشأة. وبالرغم من وجود هذه الحدود، يعطينا المسح ترتيباً معقولاً للضوابط التنظيمية المختلفة، من الأقل تقييداً الى الأشد تقييداً. ويمكن أن يستخدم صانعو السياسات العامة هذا الترتيب، من أجل تحديد ما هي المشاكل التي يجب أن تعطى الأولوية في المعالجة. ففي معظم البلدان النامية، يُعتقد أن الاعمال الاقتصادية تعاني من كثرة النظم، وعليه، فان من شأن إزالة بعض القيود أن تعود بالنفع على المجتمع.

يلخص القسم الأول ادناه التغيرات العريضة التي أحدثتها مصر في هيكليتها التحفيزية، في سياق سلسلة من الاصلاحات الاقتصادية التي باشرت بها في أوائل التسعينات، ويقدم تقديراً للأداء الاقتصادي المقابل لها. وفي القسم الثاني، يجري فحص أخطر القيود التي يواجهها القطاع الخاص في مصر. ويتضمن القسم الثالث ترتيباً لهذه القيود، استناداً الى مسح أجري لخمس واربعين منشأة، تم اختيارها عشوائياً من بين صناعات تجهيز الأغذية، والصناعات النسيجية والصناعات الهندسية. ويقدم القسم الأخير بعض الاستخلاصات حول السياسات العامة.

ألف- الاصلاحات والحوافز والأداء الاقتصادي على المستوى الاقتصادي الكلي

حتى عام ١٩٩٠، كانت هيكلية الحوافز القائمة، بالنسبة للقطاعين العام والخاص في مصر، شديدة التشوه. ففي عام ١٩٧٤، حاولت الحكومة التحرر من عقود من التنمية الموجهة للداخل بقيادة القطاع العام. ولكن يوجد اتفاق عام، بأن "سياسة الانفتاح" لم تأتِ إلا بالتحرير الجزئي للاقتصاد، إذ أبقت على جوهر الاستراتيجية التنموية السابقة (إنظر، على سبيل المثال، حندوسة، ١٩٩٥؛ وخير الدين وآخرون، ١٩٨٩). وبقي الاقتصاد تحت هيمنة القطاع العام، وضوابط الأسعار على السلع والخدمات الرئيسية، وأسعار الصرف المضاعفة والمبالغ في تقديرها، وأسعار الفائدة الحقيقية السلبية، والهيمنة المفرطة على تخصيص الائتمانات والتدفقات التجارية. وخلال الفترة ١٩٧٤-١٩٨٥، نما إجمالي الدخل المحلي (GDP) بمتوسط معدل سنوي باهر، بلغ نحو (٨,٥) ثمانية ونصف بالمائة. ولكن هذا النمو كان في الواقع انعكاساً لدخول رؤوس الأموال من المساعدات الأجنبية، والاقتراض، والصادرات ذات الصلة بالنفط، وتحويلات العمال المغتربين، والسياحة، وعائدات قناة السويس، والاستثمار الأجنبي المباشر . وكانت معظم هذه التدفقات خاضعة لتقلبات دراماتيكية، مما يعني عدم إمكانية الاعتماد عليها لخلق نموٍ اقتصاديٍ دائم.

وقد تواصلت هيكلية الحوافز المشوهة طيلة الثمانينات، حيث تعرض الاقتصاد لعدة صدمات خارجية، بما في ذلك الهبوط في أسعار النفط، والزيادة في أسعار الفائدة. وبدلاً من

تكييف الاقتصاد لهذه الصدمات، جاء الرد الحكومي بالاعتماد على التمويل الخارجي وبتقييد الواردات. وتبين لاحقاً أن هذا التوجه اثبت انه مضاد للانتاج. فقد أدت التقييدات على الاستيراد، والتعريفات المرتفعة، وأسعار الصرف المبالغ في تقديرها، الى تفاقم الانحياز ضد التصدير، مما أدى الى خفض أرباح صرف العملات الأجنبية العائدة من التصدير. وأدى تراكم الديون الخارجية، الى تآكل الثقة الائتمانية بالبلد. وأدت الزيادة المتواصلة للمصاريف الحكومية عن العائدات، الى عجز مالي هائل، وعجز هائل في حساب المدفوعات الجارية. ومع الوقت، أدى تقليص الواردات والاستثمار، الى انخفاض حاد في إجمالي الناتج المحلي؛ ومع أواخر الثمانينات، بلغ متوسط نمو إجمالي الناتج المحلي السنوي فقط (٢,٥) اثنين ونصف بالمائة. وفي الوقت عينه، تسارع التضخم من (١٢) اثنتى عشر بالمائة في عام ١٩٨٥، ليصل الى حوالي (٢٠) عشرين بالمائة في ١٩٩٠. وكان عدم قدرة الدولة على الإيفاء بدفع ديونها الخارجية، محركاً للاصلاح الاقتصادي، والذي أصبح ضرورة لا مفر منها في ذلك الحين.

١- التغيرات الأخيرة في هيكل الاستثمار الاقتصادي الكلي

شهد العام ١٩٩٠ بداية تحسن ملحوظ في هيكل الحوافز الاقتصادي الكلي. وجرت عدة اصلاحات رئيسية، فتم خفض الاستيعاب الحكومي خفضاً ملحوظاً لضمان استقرار الأسعار، ولترك مجالٍ أوسع أمام الاستثمار الخاص (إنظر جدول ١). وتم تخفيض العجز المالي من (١٨) ثمانية عشر بالمائة من إجمالي الناتج المحلي في عام ١٩٩٠، الى ما يقدر بنحو (٢,٥) اثنتين ونصف بالمائة في عام ١٩٩٤. كما انخفضت معدلات نمو كل من العرض النقدي والطلب الحكومي. وبالتوازي مع ذلك، تواصل التحرير المالي، من خلال إزالة الحد الأقصى لسعر الفائدة الاسمي، والإلغاء التدريجي لتخصيص الائتمانات إدارياً، واستخدام مزادات أوراق الخزينة لمعالجة السيولة. كما ألغيت الضوابط على النقد الأجنبي، وجرى توحيد أسعار الصرف.

وخلال الفترة عينها، قامت مصر بتحرير التجارة الخارجية، وذلك بإزالة كل التقييدات الكمية المفروضة على الواردات (باستثناء تلك المتعلقة بالترتيب الخاص بالمنسوجات المتعددة الألياف (MFA))، وبخفض التعرفات على الاستيراد وترشيدها. وقد تم خفض التعريفة القصوى، من (١٦٠) مائة وستين بالمائة في عام ١٩٨٨، الى (٥٠) خمسين بالمائة في عام ١٩٩٤، وانخفض متوسط التعرفات، من (٣١) واحد وثلاثين بالمائة، الى (٢٨) ثمانية وعشرين بالمائة، خلال الفترة عينها. كما سن قانون شامل لضريبة الدخل في كانون الأول ١٩٩٣، تم بموجبه خفض معدل الضريبة الحدي من (٦٥) خمسة وستين بالمائة، الى (٤٨) ثمانية واربعين بالمائة. ويعفي القانون الجديد أرباح أسهم الشركات، وذلك لمنع الازدواج الضريبي. كما يخفض معدل ضريبة الشركات الى (٤٢) اثنين واربعين بالمائة، ويزيد من تخفيض المعدل بالنسبة للصناعات التحويلية، ليصل الى (٣٤) اربعة وثلاثين بالمائة. وأخيراً، تم تحرير أسعار السلع القابلة للتبادل. أما أسعار السلع غير القابلة للتبادل، فقد أعيد النظر فيها، لتصبح اعلى. فقد كانت أسعار البيع المحلية لنوعي السلع المذكورين أدنى من قيمتهما في السوق في معظم الحالات؛ وجاءت إزالة ضوابط الأسعار، بالنسبة للسلع الصناعية، واعادة النظر في الأسعار من أجل زيادتها، على سبيل المثال: خدمات السكك الحديدية، والكهرباء، والغاز الطبيعي، لتعني ارتفاع الأسعار المحلية، ولتبشر بتخصيص أفضل للموارد.

ونتيجة للسياسات المالية والنقدية الصارمة، انخفض التضخم من (١٧,٥) سبعة عشر ونصف بالمائة في عام ١٩٩٠، الى ما يقدر بنحو (٨) ثمانية بالمائة في عام ١٩٩٤. وفي أعقاب تخفيض قيمة الجنيه المصري بـ (٣٥) خمسة وثلاثين بالمائة مقابل الدولار الأمريكي، تمت المحافظة على سعر صرف آسمي مستقر نسبياً، ضمن نطاق ضيق بواسطة سياسة نقدية نشطة. وقد انخفض العجز في حساب المدفوعات الجارية، باستثناء التحويلات الرسمية، من (٦,٨) ستة وثمانية اعشار بالمائة من إجمالي الناتج المحلي في عام ١٩٩٠، الى ما يقدر بنحو (١,٧) واحد وسبعة اعشار بالمائة في عام ١٩٩٤. وارتفع الاحتياطي الدولي إلى حوالي (١٤) اربعة عشر مليار دولار (١٤) اربعة عشر شهراً من صادرات السلع) في عام ١٩٩٣، بفضل تدفق كبير لرأس المال الخاص الى الداخل.

وقد تم دعم نجاح برنامج الاستقرار، من خلال إعفاء مصر من بعض ديونها في أعقاب حرب الخليج، مما نتج عنه انخفاض في إجمالي الديون الخارجية لمصر من (٥١) واحد وخمسين مليار دولار، في عام ١٩٨٩، الى حوالي (٤٢) اثنين واربعين مليار دولار في عام ١٩٩٤. وبالإضافة الى اعادة التوازن، أدت هذه الاصلاحات كذلك، الى تخفيض أثر "الاستبعاد" للاقتراض الحكومي، وجعلت الأسعار الرئيسيةاكثر ائتلافاً مع ندرة الموارد، وخفضت من الانحياز ضد التصدير. ومع بقاء الحاجة الى المزيد من الاصلاحات، يبقى السؤال: هل أدى هيكل الحوافز المحسَّن الى تحفيز الاقتصاد للنمو، والى ازدهار الصادرات، والى توسع القطاع الخاص؟.

٢- الأداء الاقتصادي

الإجابة البسيطة هي بـ "لا". لقد نما إجمالي الناتج المحلي لمصر، بمعدل سنوي يبلغ نحو (١,٤) واحد واربعة اعشار بالمائة بين عام ١٩٨٩ وعام ١٩٩٤. ولكن النمو السكاني تجاوز هذه الزيادة المتواضعة وألغاها، وانخفض دخل الفرد فعلياً، بمتوسط معدل سنوي يبلغ نحو (٠,٧) سبعة اعشار بالمائة، خلال الفترة عينها (إنظر جدول ٢). كما ازدادت البطالة، خلال هذه الفترة، لتصل الى أكثر من (١٠) عشرة بالمائة في عام ١٩٩٤. وبقي الاستثمار الثابت الكلي (بالأسعار الثابتة لعام ١٩٩٢) راكداً الى حد كبير، وكان المتوقع أن يطرأ تحسن طفيف في عام ١٩٩٤. ولعل أكثر ما خيَّب الآمال، هو الاتجاه في صادرات السلع التحويلية، والذي شهد انخفاضاً خلال عامي ١٩٩٢ و١٩٩٣، ومن المتوقع أن يتواصل الانخفاض خلال عام ١٩٩٤.

لماذا اتسم كل من النمو والاستثمار والصادرات بهذا القدر من البطء؟. ان الإجابة المتيسرة، هي أن تدابير التوازن تؤدي عادة الى انكماش أولي، يتبعه انتعاش. لقد كانت هذه تجربة بلاد أخرى، كما يظهر في جدول (٣)، ولن تكون تجربة مصر استثناء. ووفقاً لذلك، يمكن الاستخلاص بأن الانتعاش في مصر مسألة حتمية، وأن مصر ستباشر قريباً بجني مكاسب الاصلاح.

ومع أن هذه الأجابة سليمة جزئياً، إلا أن هناك عاملين يشيران الى أن الانتعاش المرتقب قد لا يكون مستمراً على المدى البعيد. أولاً، لا يزال أمام مصر القيام باصلاحات هامة من أجل إعادة هيكلة الجانب "الحقيقي" للاقتصاد، وخاصة في مجالات المشاريع العامة والتعليم

والصحة (إنظر شحاته، يصدر قريباً؛ والبنك الدولي، ١٩٩٥ج). وثانياً، لم تتمكن مصر حتى الآن من اصلاح مؤسساتها، لتصبح أكثر انسجاماً مع اقتصاد أكثر ديناميكية، يوجهه القطاع الخاص.

باء- المؤسسات والأداء الاقتصادي

يتزايد التأييد لوجهة النظر القائلة بحيوية الاصلاحات المؤسسية بالنسبة للنمو الاقتصادي. وعلى سبيل المثال، يقول نورث (١٩٩٠، ص، ٥٤) إن "عدم قدرة المجتمعات على تطوير تنفيذ فعال ومنخفض التكلفة للعقود، هو أهم مصدر للركود التاريخي وللتخلف المعاصر في العالم الثالث". ويعود هذا الى كون الملكية والحقوق التعاقدية غير الآمنة تثني عن الاستثمار، وتباعاً، عن النمو الاقتصادي. وهذه المقولة تجد دعماً في عدد من الدراسات. فعلى سبيل المثال، كناك وكيفر (Knack and Keefer) (١٩٩٤) يجدان أن لحقوق الملكية (والتي تقاس بتقدير متغيرات مثل قابلية تنفيذ العقود، وحكم القانون، وأخطار المصادرة) تأثير كبير على الاستثمار والنمو[٣]. ودراسة حالات البلدان (على سبيل المثال، البنك الدولي، ١٩٩٣؛ والبنك الدولي، ١٩٩٥أ) تشير الى أن حكومات تلك البلدان، حيث نجحت الاصلاحات الاقتصادية الكلية في إحداث نمو اقتصادي مستمر، قد قامت أيضاً بإزالة القيود عن الأنشطة الاقتصادية، وعززت من تنفيذ العقود، وأخذت موقفاً حازماً لمكافحة التقلبات العشوائية في السياسات العامة. والسؤال هو: كم أنجزت مصر في كل واحدة من هذه الجوانب؟.

فكما سنبين أدناه، يعاني الاقتصاد المصري من الكثرة في النظم، ويبقى تنفيذ العقود ضعيفاً ومكلفاً نسبياً، ويعتبر المستثمرون أن التزام الحكومة بالاصلاح أقل مصداقية مما هو عليه في بلدان أخرى. إن كثرة النظم المتعلقة بالمدخلات (اليد العاملة ورأس المال وغير ذلك)، والمنتجات (وخاصة الصادرات) وإدارة الضرائب، هذا الى جانب ضعف تنفيذ العقود وعدم اليقين، جميعها تزيد من تكاليف التعاقد المترتبة على الاستثمار، وعلى تشغيل المنشآت.

١- الكثرة في النظم

رغم صعوبة تكريس مرجع لقياس الإفراط في النظم، إلا أن أي فحص للنظم المختلفة في مصر، يشير الى ان الاقتصاد خاضع لنظم كثيرة. ونقدم فيما يلي مثالين: نظم العمل[٤] وإدارة الضرائب[٥].

---

(٣) لقد استخدمت الانحدارات البيانية للنمو في الفترة الأخيرة وكالات أخرى في فحص تأثير المؤسسات على النمو، وهي في معظم الحالات الاستقرار السياسي والحريات المدنية (انظر، على سبيل المثال، بارو (Barro). ١٩٩١؛ وليفين ورينيلت (Levine and Renelt)، ١٩٩٢.

(٤) تركز مناقشة نظم العمل هنا على النظم الرسمية؛ ولكن، وكما سنبين في القسم ج أدناه، نظم العمل الرسمية ليست ملزمة في الممارسة.

(٥) يمكن أن نجد مثالاً آخر عنالمغالاة في النظم في قطاع التصدير المصري في شوتين (Schouten) (١٩٩٥).

الجدول ١- الاقتصاد المصري، متغيرات اقتصادية منتقاة ١٩٨٩-١٩٩٤
(نسبة من لجمالي الناتج المحلي بإستثناء حيث ترد اشارة الى العكس)

	١٩٨٩	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣	١٩٩٤(*)
العجز في الميزانية	١٨,١-	٤١٨,-	٢١٧,-	٥,٢-	١٤,-	٥,٢-
ميزان الحساب الجاري (بإستثناء المنح الرسمية)	٤,١-	٦,٨-	٠,٤-	٩٩,	٧٠,	٧,-١
الدين الخارجي (بمليارات الدولارات)	٥٠,٩	٤٤٨,	٤٣٨,	٧,٤١	٠,٤٢	٤,٢٤
عرض النقد (معدل النمو M2)	١٧,٤	٧١٩,	٥٢٧,	١٤,٣	٤,١٦	٣,١١
التضخم (نسبة)	١٦,٧	٥١٧,	٤٢٢,	١٩,٤	٤,١٠	٨,٢
سعر الصرف الاسمي (جنيه مصري لكل دولار امريكي)	١,٩٤	١٢،٦	١٣,٠	٣,٣٢	٣,٣٣	٧٣,٣
سعر الصرف الفعلي الحقيقي (١٩٩٢= ١٠٠)	٩٥,٧	٤,١١٠	٤,١٠٦	٠١٠٠,	٩١,٨	٥٨٧,
نسبة التغير (إشارة الناقص=ارتفاع)	١,٢-	٤١٥,	٣,٦-	٦,٠-	٨,٢-	٤,٧-
سعر الفائدة الاسمي (جنيه مصري لكل دولار امريكي)	..	..	١٩,٠	١٩,٠	١٦,٣	٠١٣,
سعر الفائدة الحقيقي (سندات خزينة؛ نسبة)	..	..	٢,٨-	٣,٠-	٥,٣	٤,٥
معدل التعريفة الجمركية القصوى على الواردات (نسبة)	١٦٠	..	..	٨٠	٨٠	٥٠
معدل الضريبة الحدي الاعلى (نسبة)	٦٥	٦٥	٦٥	٦٥	٤٨	٤٨

المصدر: World Bank, "Egypt-into the next century, "Country Economic Memorandum, Report EGT (Washington, D.C., May-May 1995) No. 14048.

ملاحظة: تشير النقطتان (..) الى عدم توفر المادة.

(*) تقديرية.

الجدول ٢- مؤشرات اقتصادية منتقاة، ١٩٨٩-١٩٩٤
(نسبة من اجمالي الناتج المحلي بإستثناء حيث ترد اشارة الى العكس)

	١٩٨٩	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣	١٩٩٤(*)	متوسط (١٩٨٩-١٩٩٤)
معدل نمو اجمالي الناتج المحلي الحقيقي (نسبة)	٣,٠	٢,٤	٢,١	٠,٣	٠,٥	٢,٠	١,٤
معدل نمو اجمالي الناتج المحلي الحقيقي للفرد الواحد (نسبة)	٠	٠,٦-	٠,٤-	١,٤-	١,٧-	٠	٠,٧-
التضخم (نسبة)	١٦,٧	١٧,٥	٢٢,٤	١٩,٤	١٠,٤	٨,٢	١٥,٨
البطالة (نسبة لليد العاملة)	٧,٠	٧,٦	٨,٤	٩,٢	١٠,١	٩,٨	٨,٧
الاستثمار (بمليارات الجنيهات المصرية، بأسعار ١٩٩٢)	٢٤,٥	٢٤,٢	٢٣,١	٢٠,٨	٢١,٠	٢٢,٦	٢٢,٧
الاستثمار (نسبة معدل النمو)	٠	٠,٩-	٤,٦-	٩,٨-	١,٥	٤,٥	١,٦-
صادرات السلع (بمليارات الدولارات، بأسعار ١٩٩٢)	٣,٠	٣,١	٣,٧	٣,٦	٣,٥	٣,٢	٣,٩
معدل نمو التصدير (نسبة بأسعار ١٩٩٢)	١٧,٨-	٥,١	١٩,٧	٢,٤-	٢,٩-	١٠,٢	١,٤-

المصدر: World Bank, "Egypt-into the next century," Country Economic Memorandum, Report No. 14048-EGT (Washington, D.C., May 1995).

(*) تقديرية.

(أ) نظم العمل

ينظم القانون رقم (١٣٧) لعام ١٩٨١ عدة جوانب من سوق العمل. ومن بين أمور أخرى، يضع القانون ضوابط صارمة على التوظيف، تتطلب توفر شروط مقيِّدة بالنسبة للفصل من العمل، تصل الى حد الحظر، كما ينص على اجراءات معقدة بالنسبة لتسوية النزاعات العمالية.

بموجب القانون، إن المنشآت التي توظف عشرة أو أكثر من العمال، تستطيع ان تشغل موظفين جدداً من لائحة من المرشحين ترشحهم وكالة حكومية فقط، تعرف باسم مديرية القوى العاملة والتدريب. ومن المفترض أن تجري العملية بالشكل التالي : يقدم صاحب العمل لمديرية القوى العاملة والتدريب مواصفات كل شاغر، خلال سبعة أيام من حدوث الشاغر[٦]. ثم تقوم مديرية القوى العاملة والتدريب بتحديد المرشحين المؤهلين، معطية الأفضلية حيثما أمكن ذلك لمن تسجل أولاً، ولقدامى العاملين في القوات المسلحة، وللمعاقين. ثم تزود مديرية القوى العاملة والتدريب صاحب العمل بلائحة من ضعف العدد المطلوب من الأشخاص، خلال سبعة ايام من تسلم التبليغ بالشواغر. وفي حال عدم قيام مديرية القوى العاملة والتدريب بترشيح أسماء للموقع أو المواقع الشاغرة، خلال أسبوع واحد، يحق لصاحب العمل حينئذ أن يقوم بذلك بنفسه. ويحظر على صاحب العمل أن يقوم بالتوظيف من خلال وكالات تشغيل أو متعهدي عمالة.

وبموجب القانون يسمح بالفصل من العمل بدون الحصول على موافقة مديرية القوى العاملة والتدريب في الحالات التالية فقط:

- انتهاء مدة العقد؛
- انتهاء الموسم بالنسبة للعمال الموسميين؛
- اتمام العمل العرضي أو المؤقت؛
- استقالة العامل أو وفاته؛
- ثبوت عدم الصلاحية خلال فترة الاختبار.

ولا يسمح بالفصل بدون الحصول على موافقة مديرية القوى العاملة والتدريب، عندما يتعلق السبب بمسببات منصوص عليها في أنظمة أية منظمة، أو في اجراءاتها العقابية، أو عندما يكون العامل:

- قد تغيب عن العمل لأكثر من عشرة أيام متصلة، أو عشرين يوماً متقطعة، خلال السنة الواحدة، دون عذر مقبول؛
- قد عجز عجزاً كلياً عن أداء عمله، أو عجزاً جزئياً دائماً، يمنعه من القيام بعمله في وضع لايوجد فيه عمل بديل ملائم؛
- قد انتحل شخصية غير صحيحة، أو قدم شهادات أو وثائق مزورة؛
- قد تسبب بوقوع خسارة مادية جسيمة لصاحب العمل، شرط أن يتم تبليغ مديرية القوى العاملة والتدريب بالخسارة خلال (٢٤) اربعة وعشرين ساعة؛

---

[٦] يتم وصف هذه العملية بمزيد من التفصيل في تقرير للبنك الدولي صدر مؤخراً (المستشارون من أجل التنمية المتكاملة، ١٩٩١).

- لم يراع تعليمات السلامة، رغم توجيه الانذارات الملائمة بهذا الصدد، بشرط أن تكون هذه التعليمات مكتوبة ومعلقة في مكان ظاهر؛

- لم يقم بتأدية التزاماته الجوهرية المترتبة على عقد العمل؛

- أفشى الأسرار الخاصة بالمنشأة؛

- صدر عليه حكم نهائي مبرم في جناية أو جنحة مخلة بالشرف، أو الأمانة أو الآداب العامة؛

- وجد في حالة سكر، أو متأثراً بما تعاطاه من مادة مخدرة؛

- وقع منه اعتداء على صاحب العمل، أو المدير المسؤول، لأسباب تتعلق بالعمل، أو خلال ساعات العمل.

الجدول ٣- مقارنة بين مصر وثلاث دول نجحت في الاصلاح
(نسبة من لجمالي الناتج المحلي بإستثناء حيث ترد إشارة الى العكس)

	نمو اجمالي الناتج المحلي (٪)	التضخم (٪)	الميزان المالي	البطالة (٪)	ميزان الحساب الجاري	الاستثمار الاجنبي المباشر	اجمالي الاستثمار المحلي
مصر							
قبل (١٩٨٥-١٩٨٩)	٣,٦	١٨,٩	٢١,٤-	..	٧,٠-	٠,٥	٢٣,٢
خلال (١٩٩٠-١٩٩٤)	١,٥	١٥,٦	٩,٣-	٩,٠	٠,٣	٠,٧	٢٠,٠
الارجنتين							
قبل (١٩٧٥-١٩٩٠)	٠,٢	٥٦٩,٣	٨,٧-	٥,٥	٢,٣-	٠,٩	٢١,٥
خلال (١٩٩١-١٩٩٣)	٧,٩	٦٩,١	٠,٩-	٧,٧	٣,١-	١,٩	١٦,٩
تشيلي							
قبل (١٩٧١-١٩٧٤)	٠,٨	٢٤٠,٣	١٤,٧-	٥,٤	٥,٥-	٣,١-	١٤,٠
خلال (١٩٧٥-١٩٨٨)	٣,١	٦٧,٨	٣,١-	١٥,٨	٧,٦-	٠,٩	١٥,٥
بعد (١٩٨٢-١٩٩٣)	٧,١	١٨,٦	٠,٦	٦,١	٢,٤-	١,٥	٢١,٤
تايلاند							
قبل (١٩٧٥-١٩٨٣)	٦,٨	٨,٥	٥,٤-	١,٣	٥,٤-	٠,٥	٢٦,٠
خلال (١٩٨٤-١٩٨٧)	٦,٤	١,٩	٦,٤-	٣,٧	٢,٥-	٠,٦	٢٧,٣
بعد (١٩٨٨-١٩٩٣)	١١,٣	٤,٨	٠,٦	٤,١	٥,٩-	١,٩	٣٧,٦

المصدر: World Bank, "Egypt - into the next century", Country Economic Memorandum, Report No. 14048-EGT (Washington, D.C., May 1995).

ملاحظة: تشير النقطتان (..) الى عدم توفر المادة.

وفي جميع هذه الحالات، يتطلب فصل العامل التقدم بطلب الى اللجنة الثلاثية المؤلفة من مدير مديرية القوى العاملة والتدريب، أو من ينوب عنه (كونه رئيساً للجنة)، والعامل أو من يمثله، وصاحب العمل أو مندوب عنه. وتقوم اللجنة بمراجعة الوثائق، وتستمع الى مناقشات الطرفين. وفي حال التوصل الى حل ودي للنزاع، تنتهي المسألة؛ أما اذا لم يتم ذلك، يمكن رفع القضية الى محكمة الامور المستعجلة لعقد جلسة استماع. وقرار المحكمة غير ملزم ، ويمكن استئنافه. ويمكن لهذه العملية أن تكون مكلفة جداً، وأن تستغرق الكثير من الوقت.

(ب) النظم الضريبية

تبدو النظم الضريبية بالغة التكلفة كذلك، حيث أن قانون الضرائب يعطي مفتشي الضرائب أكثر مما يجب من الصلاحية الاستنسابية، ويستثير النزاعات الضريبية، ويقوم على مبادىء يتطلب تطبيقها تكاليف بالغة.

ويتوجب من الناحية الاجرائية، على الكيانات التجارية والصناعية، أن تسجل تصريحاتها الضريبية، خلال (٣٠) ثلاثين يوماً من اجتماع الجمعية العمومية. إن عدم تقديم التصريح في الموعد المحدد، يؤدي الى عقوبة تبلغ قيمتها (٢٠) عشرين بالمائة من الضرائب المستحقة، ويمكن خفض ذلك للنصف، في الحالات التي يتم التوصل فيها الى حل وسط، بين المعلن وسلطة الضرائب، بدون رفع المسألة الى لجنة الاستئناف.

وتقوم جباية الضرائب على مبدأ التدقيق في حسابات جميع دافعي الضرائب؛ وهذه ممارسة نادراً ما نجدها في بلدان أخرى. ولدى سلطة الضرائب مدة اقصاها خمس سنوات للتفتيش. ويحصل جباة الضرائب على علاوات على أساس الضرائب المجبية، مما قد يدفع بهم الى المغالاة في تقدير الضرائب المستحقة. ويضاف الى ذلك أن المقاييس لتقدير الضرائب غامضة في بعض الأحيان، مما يدفع بجباة الضرائب ودافعيها الى اتخاذ مواقع تفاوضية أولية متطرفة. واذا لم يوافق جابي الضرائب على المبلغ المستحق، لدى دافع الضريبة مهلة شهر واحد ليتقدم باحتجاجه أمام لجنة الاستئناف، والتي تتألف من ثلاث مسؤولين من سلطة الضرائب (بما فيهم رئيسها، والذي يعينه وزير المالية)، ومن عضوين اثنين يعينهم دافع الضرائب (اذا شاء أن يقوم بذلك). وتؤخذ القرارات بأغلبية الأصوات، ولكنها ليست نهائية بالضرورة. فلكل طرف الحق في ان يطعن بحكم اللجنة أمام المحكمة الأولية، خلال (٣٠) ثلاثين يوماً من اعلانه، مهما كانت قيمة المبلغ المختلف عليه. ومن المعروف أن النزاعات الضريبية تحتاج الى سنوات للفصل فيها، وعدد القضايا التي لا تزال تنتظر البت فيها تتزايد باستمرار.

٢- تنفيذ العقود

يمكن لتسوية النزاعات العمالية والضريبية وغيرها ألا تكون مرتفعة التكلفة، لو كان النظام القضائي حيادياً وكفوءاً ومنسجماً مع نفسه؛ أما عندما يكون العكس هو الصحيح، فيمكن أن يصبح تنفيذ العقود فيما بين الأطراف المعنية، أو بين المنشآت والحكومة مكلفة جداً . ويبدو أن الحالة الأخيرة هي السائدة في مصر.

وفقاً لدراسة قام بها البنك الدولي (١٩٩٥ج)، يشعر رجال الأعمال والمحامون والقضاة المعنيون باحقاق الحق في مصر، بأن النظام ببساطة شديد البطء، وبالغ التكلفة والغموض. ففي عام ١٩٩٤/١٩٩٣ بلغ معدل انجاز القضايا التجارية (٣٦) ستة وثلاثين بالمائة فقط، مقارنة

بـ (٨٠) ثمانين بالمائة في اليابان، و (٨٨) ثمان وثمانين بالمائة في بلجيكا. وبالإضافة، يبدو أن الوضع قد ازداد تردياً مع مرور الوقت، فقد تضاعف معدل الفترة التي تستغرقها القضايا التجارية ثلاثة أضعاف، من حوالي العامين في أوائل السبعينات، الى ست سنوات في أوائل التسعينات (نجيب، ١٩٨٨). وهناك قضية في طور الانتظار بالنسبة لواحد من كل ثلاثة مصريين.

٣- الالتزام

وأخيراً، وبما أن المنشآت تستثمر اليوم، وتستعيد نقودها في الغد، تصبح المخاوف من التقلبات العشوائية في السياسة العامة في المستقبل مسألة حيوية. وتقل هذه المخاوف حيث: (أ) تبدي الحكومة سجلاً من المحافظة على سياسات متماسكة؛ (ب) تتوافر ضوابط داخلية لمنع التقلبات في السياسات العامة (مثل القوانين أو التقييدات الدستورية، أو التدقيق والموازنة فيما بين الاجهزة المختلفة للحكومة)؛ و (ج) تكون الحكومة ملزمة بضوابط دولية (مثل المعاهدات أو مشروطية المساعدات).

وفيما يتعلق بهذه الجوانب الثلاثة، يبقى الأداء المصري متواضعاً، بالمقارنة مع الدول ذات الاصلاح الناجح. وحسب نشرة ١٩٩٥ لـ "درجات الجدارة الائتمانية للدول وفقاً للمستثمرين المؤسسيين" (Institutional Investor's Country Credit Ratings)، تأتي مصر في ترتيب أدنى بكثير من تايلاند والتشيلي، والى حد أقل من الأرجنتين (انظر جدول ٤). وقد تَحَسَّن الترتيب المصري قليلاً، خلال التسعينات، مع تواصل الاصلاحات الاقتصادية، ولكن لم تصل مصر في أي وقت الى مرتبة مقارنة مع التشيلي أو تايلاند.

ان فرع السلطة التنفيذية في مصر، يتمتع بنفوذ كبير في صناعة السياسات العامة، خلافاً للوضع في الأرجنتين أو التشيلي (بعد بينوشيه (Pinochet)) أو تايلاند. فهذه البلدان تُحكم بالأغلبية في مجلس النواب، وتمارس نفوذاً كبيراً على فروع السلطات الحكومية الأخرى. وكنتيجة، يمكن أن تجري تغييرات في السياسات العامة بدون الكثير من المعارضة. كما لا يبدو أن الضوابط الخارجية، هي التي تكبح التقلبات في السياسات العامة، فالمساعدات الخارجية غالباً ما تكون مرتبطة بمشروطية سياسية أكثر منها اقتصادية. وكذلك، ومع أن مصر وقعت الاتفاق العام بشأن تعرفات الجمارك والتجارة، إلا أنها ملزمة بالشروط الأقل تقييداً على البلدان ذات الدخل الأكثر انخفاضاً فقط.

الجدول ٤- درجات الجدارة الائتمانية للبلدان وفقاً للمستثمرين المؤسسين

البلد	١٩٨٠	١٩٨٤	١٩٨٨	١٩٩٢	١٩٩٥
مصر	٣٤,٩	٣٢,٧	٢٣,١	٢٦,٨	٣٢,٩
الارجنتين	٦٤,٣	٢٣,٢	٢٣,٢	٢٦,٢	٣٨,٩
تشيلي	٥٤,٩	٢٦,٤	٢٨,٩	٤٥,٩	٥٥,٦
تايلاند	..	٥٣,٤	٥٦,٠	٦١,٣	٦٣,٥

المصدر: Institutional Investor's Country Credit Ratings, various issues.

ملاحظة: تشير النقطتان (..) الى عدم توفر المادة.

ويمكن التقليل الى حدٍ من عدم اليقين، اذا اشتركت الحكومة مع القطاع الخاص في حوار منتج، من خلال منظمات مثل جمعيات أصحاب الأعمال. ومن المؤسف أن تأثير جمعيات أصحاب الأعمال محدود في مصر، لكونها، الى حد كبير، تخضع لسيطرة الحكومة، أو المنشآت الكبيرة، واسهامها في صياغة السياسات العامة، إما أن يكون محدوداً، أو منحازاً لمصلحة جماعات أصحاب الأعمال الأكثر نفوذاً.

وبإيجاز، لا بد من القيام باصلاحات هامة على الجبهة المؤسسية، اذا كان لمصر أن تجني المكاسب الكاملة من الاصلاحات الاقتصادية الكلية[٧]. ويبقى السؤال، في أي مجال أو مجالات سيكون لإزالة القيود التأثير الأكبر؟. هذا هو الموضوع الذي سنتناوله في القسم التالي.

جيم- نمط وترتيب المعوقات المؤسسية: نتائج المسح

أجري مسح لخمس واربعين منشأة في مجال الصناعات التحويلية، تم انتقاؤها عشوائياً لتحديد المعوقات التي تعتبرها المنشآت الخاصة الأكثر تقييداً. وتم انتقاء (١٥) خمس عشرة شركة من كل واحدة من الصناعات الثلاث: تجهيز الأغذية، والمنسوجات، والصناعات الهندسية. وقد قام ممثلو جميع المنشآت بالإجابة على سلسلة من الأسئلة (انظر الملحق) المصممة لتحديد التقييدات التنظيمية على مدخلات ومنتجات المنشأة (العمالة ورأس المال المدخلات الوسيطة، والربح)، ورؤية المنشآت لوضع النشاط الاقتصادي (الذي يقاس بالطلب على منتجاتهم)، ومستوى عدم اليقين (الناجم عن عوامل اقتصادية وغير اقتصادية). وأجريت مقابلات شخصية مع كل واحد من الممثلين.

ويعطي جدول (٥) لمحة مختصرة عن العينة. وكما هو متوقع، فإن نسبة رأس المال الى العمالة في المنشآت الصغيرة أدنى بكثير منها في المنشآت الأكبر (والتي تمثل (١٦) بالمائة في المتوسط)، ونادراً ما تقوم بالتصدير، ونسبة الديون الأولية الى رأس المال الذاتي فيها أدنى بكثير من تلك في المنشآت الأكبر.

١- الترتيب العام للمعوقات

تشير نتائج الاستبيان، الى أن المنشآت مجتمعة، تعتبر أن أكثر المعوقات تقييداً، هي عدم اليقين حول السياسات العامة، وإدارة الضرائب، وإمكانية الوصول الى التمويل، وتوفر المدخلات المادية، وفقاً لذلك الترتيب. وتعتبر نظم العمل والطلب، الأقل تقييداً (إنظر جدول ٦). والاستخلاص بأن عدم اليقين المحيط بالسياسات العامة، هو أكثر المعوقات تقييداً، ينسجم مع التحليل الذي ورد في القسم السابق. ولكن كون نظم العمل غير مقيدة، خلافاً لما توحي به القوانين، مسألة مثيرة للاستغراب الى حد. وقد اتضح في المقابلات الشخصية، أن السبب، هو أن المنشآت تمكنت من تجاهل نظم العمل، في توظيف العمال وفصلهم بالموافقة، مثلاً، على دفع مخالفات تافهة نسبياً عن الانتهاكات[٨]، وبتجديد العقود على أساس سنوي، أو بأن تفرض على العمال توقيع عقود توظيف مع رسائل استقالة غير مؤرخة عند توظيفهم.

---

[٧] هذه الملاحظة العامة، سجلها كذلك كل من ببلاوي (Beblawi) (١٩٨٩) وحندوسة (١٩٩٥).

[٨] إن المخالفات المترتبة على انتهاكات قوانين العمل، تتراوح بين (١٠) عشر و (٢٠) عشرن جنيهاً مصرياً، أو بين ثلاثة وعشرة دولارات، لكل واقعة.

الجدول ٥- لمحة بالعينات

	تجهيز الأغذية		المنسوجات		الصناعات الهندسية	
	صغيرة	كبيرة	صغيرة	كبيرة	صغيرة	كبيرة
١- عدد المنشآت	٨	٦	٨	٧	٩	٦
٢- الاصول الثابتة (بآلاف الجنيهات المصرية للشركة الواحدة)	١٨٢	٢٨ ٣٥٥	٦٩	٥ ٥٩٩	٤٥٨	١٨ ٧٣٣
٣- عدد المنشآت المصدرة	٠	٥	٠	٥	٢	٣
٤- النسبة الاولية للديون الى رأس المال الذاتي (نسبة)	١٥	٥١	٠	١٥	١٠	٢٦
٥- نسبة رأس المال الى اليد العاملة (بآلاف الجنيهات المصرية للعامل الواحد)	١١	٨٩	٤	٤٨	١٥	٤٧

المصدر: أ. جلال، مسح لـ (٤٥) لخمس واربعين منشأة مصرية.

ملاحظة: المقصود بـ"المنشأة الصغيرة" الاشارة عشوائياً الى كيانات متوسط عدد الموظفين فيها عشرة أو أقل.

وهناك استخلاص عام آخر، هو أن ترتيب العوائق المؤسسية متشابه عبر الصناعات، وقد تختلف حدة إحد المعوقات حسب الصناعة، ولكن يبقى الترتيب النسبي واحداً من حيث الجوهر. فعلى سبيل المثال، يعتبر عدم اليقين المحيط بالسياسات العامة أكثر العوائق تقييداً في صناعة تجهيز الأغذية، وفي الصناعات الهندسية، ويأتي في المرتبة الثانية، من حيث التقييد، في صناعة المنسوجات. وكذلك، فإن نظم العمل والطلب تعتبر الأقل تقييداً بين العوائق في الصناعات الثلاث. ويعتبر الاصلاح المؤسسي على النطاق الاقتصادي العام هو المفتاح لأداء أفضل.

٢- شدة العوائق المؤسسية وفقاً لنوع الصناعة

إن شدة العوائق المؤسسية، تختلف حسسب الصناعات (إنظر جدول ٦). فعلى سبيل المثال، ان النظم الضريبية هي أكثر الزاماً في صناعة المنسوجات، وفي الصناعات الهندسية، منها في صناعة تجهيز الأغذية. ويعود جزء من السبب في ذلك، الى أن العديد من منشآت تجهيز الأغذية، تتمتع بإعفاءات ضريبية مؤقتة، أي أنها غير مضطرة للتعامل مع السلطة الضريبية على أساس منتظم.

ويشير الجدول (٦) الى أن التمويل مسألة أكثر اشكالية بالنسبة للمنشآت الهندسية، بينما أكثر ما تعاني منه المشاريع المتعلقة بالمنسوجات، هي المشاكل المتعلقة بنظم العمل، وتوفر المدخلات الوسيطة. وتتلمس المنشآت العاملة في صناعة المنسوجات مشاكل نظم العمل بحدة أكبر، لأن هذه الصناعة تقوم على كثافة العمالة أكثر من غيرها. وفي القطاع عينه، ان السبب

الرئيسي وراء النقص في المدخلات المادية (بالنسبة للحياكة والملبوسات الجاهزة)، هو هيمنة المشاريع التي تملكها الدولة على الأنشطة المتعلقة بالحلج والغزل، والقسم التالي يتناول هذا الموضوع بالمزيد من النقاش.

الجدول ٦- ترتيب المعوقات المؤسسية حسب القطاعات

العائق	تجهيز الأغذية		المنسوجات		الصناعات الهندسية		متوسط	
	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب
عدم اليقين المحيط بالسياسات	٠,٨٥	١	٠,٧٢	٢	٠,٧٤	٢	٠,٧٨	١
ادارة الضرائب	٠,٥٥	٢	٠,٨٢	١	٠,٦٦	٣	٠,٦٧	٢
امكانية الوصول الى التمويل	٠,٥١	٣	٠,٥٤	٤	٠,٧٨	١	٠,٦٠	٣
امكانية الوصول الى المدخلات المادية	٠,٤٣	٤	٠,٥٨	٣	٠,٤٧	٤	٠,٤٩	٤
نظم العمل	٠,١٨	٦	٠,٣٧	٦	٠,٣٢	٥	٠,٣٠	٥
الطلب	٠,٣١	٥	٠,٣٩	٥	٠,١٨	٦	٠,٢٩	٦

المصدر: أ. جلال، مسح لخمسة وأربعين منشأة مصرية.

ملاحظة: تمت تسوية الارقام حسب سلم من (٠) الى (١)، حيث يعني (٠) ان العائق غير تقييدي على الاطلاق، و(١) يعني ان العائق مانع.

٣- شدة العوائق المؤسسية وفقاً لحجم المنشأة

إن تأثير معظم العوائق المؤسسية التي نناقشها هنا، يختلف مع اختلاف حجم المنشأة. وعلى العموم، فكلما كانت المنشأة أصغر، كلما كانت العوائق أكثر تقييداً (إنظر جدول ٧). ويظهر هذا النمط بوضوح خاصة، فيما يتعلق بإدارة الضرائب، والطلب، وإمكانية الوصول الى التمويل والمدخلات الوسيطة. والاستثناء الوحيد هو نظم العمل، والتي تعتبرها المنشآت الأصغر في الصناعات الثلاث أقل تقييداً من المنشآت الأكبر، ويعود ذلك، بشكل رئيسي، الى أن نظم العمل لا تُطبق بنفس القوة على المنشآت التي توظف أقل من عشرة عمال.

وليس مستغرباً أن تواجه المنشآت الأصغر صعوبة أكثر من المنشآت الكبيرة في الوصول الى الائتمان. فهناك دلائل وافية على صعيد العالم، تدعم الفرضية القائلة، بأن الاقراض للمنشآت الأصغر، يحمل مخاطر أكبر من حيث التخلف عن الدفع، وتكاليف التجهيز الأعلى، ولذا تفضل البنوك عادة إقراض المنشآت الأكبر.

فيما يتعلق بالمشاكل التي تواجهها الصناعات في الحصول على المدخلات الوسيطة، كثيراً ما تبدو التنوعات خاصة بكل صناعة. وكجزء من المسح الذي أجري، طلب من المنشآت أن تعرف طبيعة المشكلة، أو بشكل أدق، إن كان السعر والكمية والنوعية وموعد التسليم، أو أي

واحد من بينها، يؤثر في امكانية الوصول الى المدخلات الوسيطة. والنتائج التي ترد في جدول (٨)، تشير الى أن المنشآت في صناعة المنسوجات هي الأكثر معاناة، بينما المنشآت العاملة في صناعة الأغذية هي الأقل تأثراً. وواحدة من التفسيرات لهذه الظاهرة، هي أن المنشآت الخاصة بصناعة الملبوسات، تحصل على خيوطها من المشاريع التي تملكها الدولة. وبما أن المشاريع التي تملكها الدولة تحتكر أسواق الحلج والغزل، وتبيع ما يتبقى لديها للقطاع الخاص فقط، بعد أن تقوم بتلبية أهدافها في التصدير، فليس من المستغرب أن تعاني منشآت "السياق الصناعي" الخاصة (Downstream) نتيجة لذلك. وبالمقابل، فان المنشآت المعنية بصناعة الأغذية، إما ان يتوفر لها الاكتفاء الذاتي (وتقع مزارع الدواجن ضمن هذه الفئة)، أو تتوفر لها إمكانية الوصول الى عدة موردين في القطاعين الخاص والعام، وعليه فان معظم هذه المنشآت لاتواجه المشاكل التي تواجهها المنشآت في الصناعات الأخرى.

وبإيجاز، تدعم نتائج المسح الاستخلاص العام القائل، بأن الالتزام على المستوى العالي بالاصلاح المؤسسي، هو أكثر العناصر حيوية في المساعي التي تقوم بها مصر، لجعل مؤسساتها أكثر انسجاماً مع الاصلاحات الاقتصادية الكلية الأخيرة. كما تشير النتائج، الى أن إدارة الضرائب والنظم الضريبية، تشكل أولوية رئيسية للاصلاح. وأخيراً، بينما نجد أن بعض العوائق المؤسسية، تؤثر في جميع الصناعات، نجد بعضها الآخر يؤثر في صناعات معينة. ولهذا السبب، من المستحسن أن يكون التوجه على مسارين (على المستوى الوطني وعلى مستوى الصناعات المحددة) في مجال الاصلاح المؤسسي.

دال- الاستخلاصات والآثار المترتبة بالنسبة للسياسات العامة

فحوى التحليل، هو أن هيكل الحوافز في مصر قد شهد تحسناً خلال السنوات الأخيرة. فقد تمكنت الحكومة، من خلال برنامج الاصلاح الاقتصادي الكلي، الذي باشرت بتطبيقه في مطلع التسعينات، من زيادة تقريب أسعار الصرف وأسعار الفائدة من قيمتها في السوق، وزيادة المنافسة من خلال التجارة وتحرير الأسعار، وتخفيض ضغوط التضخم، والتقليل من استبعاد القطاع الخاص، ومن خلال خفض العجز المالي. ومع بقاء الحاجة للمزيد من الاصلاحات على الجبهة الاقتصادية الكلية، من أجل تصحيح التشوهات التي تراكمت نتيجة عقود من السياسات الموجهة للداخل، لا تزال الاصلاحات على الجبهة المؤسسية متخلفة كذلك. فالاقتصاد المصري يتسم بالمغالاة في النظم، وبضعف آليات تنفيذ العقود، وبعدم اليقين المحيط بالسياسات العامة. ويجب أن تعالج هذه المشاكل، لأن الاصلاحات على المستوى الاقتصادي الكلي وحدها لن تُحدث النمو الاقتصادي البعيد المدى والدائم على الارجح.

الجدول ٧- ترتيب المعوقات المؤسسية وفقاً لحجم المنشأة

العائق	المنشـــآت الصغيرة		المنشآت الكبيرة		متوسط	
	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب	العلامة	الترتيب
١- عدم اليقين المحيط بالسياسات	٠,٧٧	٢	٠,٧٨	١	٠,٧٧	١
٢- ادارة الضرائب	٠,٧٨	١	٠,٦٧	٢	٠,٧٣	٢
٣- امكانية الوصول الى التمويل	٠,٦٨	٣	٦٠,٠	٣	٠,٦٥	٣
٤- امكانية الوصول الى المدخلات المادية	٠,٥٨	٤	٠,٤٩	٤	٠,٥٤	٤
٥- نظم العمل	٠,٢٥	٦	٠,٣٠	٥	٠,٢٧	٦
٦- الطلب	٠,٣٩	٥	٠,٢٩	٦	٠,٣٤	٥
متوسط	٠,٥٨		٠,٥٢		٠,٥٥	

المصدر: أ. جلال، مسح لخمسة وأربعين منشأة مصرية.

ملاحظة: تمت تسوية الارقام حسب سلم من (٠) الى (١)، حيث يعني (٠) ان العائق غير تقييدي على الاطلاق، و(١) يعني ان العائق مانع.

الجدول ٨- المعوقات في وجه تأمين المدخلات الوسيطة حسب الصناعات

	تجهيز الأغذية	المنسوجات	الصناعات الهندسية	متوسط
الكمية	٠,٠٢	٠,٤٣	٠,٠٨	٠,١٧
السعر	٠,٣٠	٠,٥٧	٠,٢٥	٠,٣٧
الجودة	٠	٠,٥٧	٠	٠,١٩
موعد التسليم	٠,١٧	٠,٥٧	٠,٢٥	٠,٣٣

المصدر: أ. جلال، مسح لخمس وأربعين منشأة مصرية.

ملاحظة: تمت تسوية الأرقام حسب سلم من (٠) الى (١)، حيث يعني (٠) ان العائق غير تقييدي على الاطلاق، و(١) يعني ان العائق مانع.

وتدعم نتائج المسح هذا الاستخلاص. فعدم اليقين المحيط بالسياسات العامة، يعتبر أكثر العوائق تقييداً، تليه إدارة الضرائب. ويشير هذا الترتيب الى أن المنافع المتأتية عن الاصلاحات المؤسسية، ستكون أعلى، إذا تركزت الجهود في البداية على تقليل عدم اليقين المحيط بالسياسات العامة، وثانياً على تكريس اصلاحات لترشيد إدارة الضرائب. كما تبين نتائج المسح

الى أن حدة العوائق تختلف من صناعة لأخرى، مما يشير الى إعطاء الاهتمام للمشاكل الخاصة بكل صناعة من الصناعات. وفي بعض الحالات قد يكون الحل الأفضل هو السماح بالمزيد من المنافسة وتسهيل الخصخصة.

والفكرة الأخيرة: لقد وُضع الكثير من النظم الموجودة حالياً بنية حسنة. فقد وضعت النظم الضريبية، من أجل تعزيز جباية الضرائب، والحد من التهرب من دفعها. ووضعت نظم العمل لحماية الموظفين بصورة عامة، وخاصة العمال غير المهرة والنساء والعمال المعاقين[٩]. وتكمن المشكلة في أن النظم الحالية لم تتمكن من تحقيق أغراضها المقصودة على ما يبدو. فالتهرب من دفع الضرائب ظاهرة منتشرة، ونظم العمل كثيراً ما يتم تجاهلها. وفي الوقت عينه، تهدر الموارد النادرة من أجل اتباع هذه النظم أو التحايل عليها. ان بلداً فقيراً مثل مصر لا يستطيع أن يتحمل صرف كل هذه الموارد على تسوية النزاعات، وعلى الرشاوى، وعلى الانتاجية المضيَّعة. إن الاصلاح المؤسسي يشكل الخطوة التالية على الطريق إلى التقدم الاقتصادي.

---

[٩] أمثلة: (أ) القانون الحالي يحرم تشغيل النساء في أعمال تمثل خطراً على الصحة أو الأخلاق. ويحق للعاملات ما مجموعه ثلاث اجازات أمومة (اجازة الأمومة مدتها خمسون يوماً) براتب كامل، ولا يسمح لهن بالعمل خلال (٤٠) الأربعين يوماً الأولى بعد الولادة. يسمح لأمهات الأطفال ما دون (١٨) الثمانية عشر شهراً بفترتي استراحة اضافية يومية مدفوعة الأجر، مدة كل واحدة منها نصف ساعة على الأقل. في المنشآت التي توظف (٥٠) خمسين عاملاً أو أكثر، يمكن للعاملة أن تأخذ حتى ثلاث اجازات غير مدفوعة لمدة عام واحد للعناية بأطفالها. أما المنشآت التي توظف أكثر من (١٠٠) مائة عامل في موقع واحد فيجب عليها أن توفر حضانة لأطفال العاملات؛ (ب) يسمح للأحداث من الفئة العمرية (١٢-١٧) اثني عشر - سبعة عشر بالعمل تحت شروط معينة، على ألا تتجاوز فترة العمل أربع ساعات متواصلة، وألا تكون خلال العطل الرسمية. ويجب أن تتوفر الرعاية الصحية الخاصة للعمال الأحداث، بما في ذلك الفحص الجسدي سنوياً، والاحتفاظ بسجل طبي للعامل، وتوفير كوب من الحليب يومياً، بما لا يقل عن (٢٠٠) مائتي غرام؛ و(ج) يتوجب على المنشآت التي توظف (٥٠) خمسين عاملاً أو أكثر، أن تضم عمالاً معاقين بنسبة (٥) خمسة بالمائة من مجموع اليد العاملة.

ملحق

الاستبيان

ألف- نظرة عامة

١- أسم المنشأة:

٢- سنة تأسيسها:

٣- طبيعة النشاط:

٤- نوع الشركة:

--- ملكية فردية
---محدودة المسؤولية
---مساهمة
---غير ذلك (حدد)

٥- المنشأة مسجلة تحت أي قانون شركات؟ القانون رقم ---

٦- عدد الموظفين:

---عند البدء
---في الوقت الحاضر

٧- قيمة الأصول الثابتة:

---عند البدء
---في الوقت الحاضر

٨- حجم المبيعات في العام -١٩٩؟---

ما هي القيمة المتوقعة للعام القادم؟---

في حال وجود فرق بين العامين، ما هو السبب الرئيسي وراء ذلك؟.

٩- ما هي مواد البيع الرئيسية عندكم (كنسبة من مجموع المبيعات)؟

(أ)---

(ب)---

(ج)---

(د)---

١٠- ما هي حصتكم التقديرية من السوق المحلي؟---(نسبة مئوية)

١١- هل تصدرون أياً من المنتجات؟

نعم---(نسبة الصادرات من مجموع المبيعات).
لا---

إذا كانت الإجابة بنعم، ما هي مواد التصدير الرئيسية عندكم؟

١٢- تكنولوجيا الانتاج عندكم:

---معظمه تكنولوجيا يدوية
---معظمه تكنولوجيا آلية
---معظمه تكنولوجيا مؤتمتة:

١٣- لماذا انتقيتم هذه التكنولوجيا الانتاجية؟.

---بسبب نظم العمل
---بسبب وفرة اليد العاملة الماهرة
---بسبب رخص التمويل
---غير ذلك (حدد)

١٤- ماذا كانت نسبةالديون الى رأس المال الذاتي عند البدء بمشروعكم؟

---(نسبة مئوية)

باء- الحصول على المدخلات

١٥- ما هي المدخلات المادية الكبرى عندكم؟

(أ)---
(ب)---
(ج)---

١٦- ما هي المصادر الرئيسية (النسبة من مجموع تكاليف المدخلات المادية)؟.

---مستوردة
---منتجات محلية من القطاع الخاص.
---منتجات محلية من القطاع العام.

١٧- إذا كانت الواردات تشكل مصدراً هاماً للمدخلات، هل يشكل الحصول عليها مشكلة؟

---نعم ---لا

١٨- إذا كانت الإجابة على السؤال السابق ب"نعم"، ما هي المنظمات التي تواجهون أكبر المشاكل في التعامل معها؟

١٩- ما هو عدد المصادر المتوفرة للمدخلات المادية المحلية؟

---منشأة خاصة
---منشأة حكومية

٢٠- هل تواجهون أية مشاكل في الحصول على المدخلات المحلية؟

---لا
---نعم، فيما يتعلق بالكميات المتوفرة
---نعم، فيما يتعلق بالسعر
---نعم، فيما يتعلق بالجودة
---نعم، فيما يتعلق بمواعيد التسليم
يرجى الشرح------

٢١- هل تقوم الحكومة بتحديد سعر أي من مدخلاتكم الرئيسية ؟

---لا
---نعم، حدد المدخلات والوكالة الحكومية

٢٢- هل تستطيعون الحصول على هذه المدخلات بالأسعار الرسمية؟

---نعم ---لا
إذا كانت الإجابة بـ"لا"، ما مدى ارتفاع سعر السوق بالمقارنة بالسعر الرسمي؟
المـُدخل--- السعر الرسمي كنسبة من سعر السوق
المـُدخل--- السعر الرسمي كنسبة من سعر السوق

جيم- البيئة التنظيمية

٢٣- يرجى ترتيب حدة العقبات التالية على سلم من ١ الى ٥:

	صغرى		متوسطة		كبرى
(أ) إدارة الضرائب	١	٢	٣	٤	٥
(ب) نظم العمل	١	٢	٣	٤	٥
(ج) امكانية الوصول الى المدخلات	١	٢	٣	٤	٥
(د) امكانية الوصول الى التمويل	١	٢	٣	٤	٥
(هـ) الطلب	١	٢	٣	٤	٥
(و) عدم اليقين المحيط بالسياسات	١	٢	٣	٤	٥
(ز) غير ذلك (حدد)	١	٢	٣	٤	٥

٢٤- يرجى شرح العقبات الكبرى (إن وجدت) بمزيد من التفصيل

_____

_____

_____

٢٥- أي العقبات هي الأكثر تكلفة؟

إدارة الضرائب---
نظم العمل---
إمكانية الوصول الى المدخلات المادية---
إمكانية الوصول الى التمويل---

٢٦- بالنسبة لأكثر المواد تكلفة، يرجى إعطاء تقدير للتكلفة الإضافية لهذه العقبات، خلال العام الماضي (كنسبة من تكلفة المادة ذاتها، مع ذكر كيفية احتساب هذه النسبة).

المادة	النسبة التقديرية	ملاحظات
---	---	---
---	---	---
---	---	---

٢٧- ما هي توصياتكم من أجل تخفيف التقييدات المذكورة أعلاه؟

المادة	التوصية
---	---
---	---
---	---

المراجع

Barro, R.J., 1991. "Economic growth in a cross-section of countries". *Quarterly Journal of Economics*. Pp. 106 and 407-444.

Biblawi, H., 1989. *The Predicament of the Economy and Economists*. Cairo, Daral-Shorouk Press.

Galal, A., and B. Nauriyal, 1995. "Regulation of telecom in developing countries outcomes, incentives and commitment". *In: Proceedings of a Conference on the Changing Role of the State*, organized by the Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey and held in Rabat in January 1995.

Handoussa, H., 1995. "The role of the State: the case of Egypt". Working paper 9404, Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey. Cairo.

Integrated Development Consultants, 1991. "Regulatory constraints on industrial enterprise". Background report prepared for the World Bank. Cairo.

Kheir El-Din, H., M. El-Baradei and H. El Sayed, 1989. *Evaluation of the Protection System in Egypt.* Cairo University, Centre for Economic and Financial Research and Studies. Prepared for the International Trade Centre (UNCTAD/GATT).

Knack, S., and P. Keefer, 1994. "Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures" (manuscript). Maryland, IRIS/University of Maryland. May 1994.

Levine, R., and D. Renelt, 1992. "A sensitivity analysis of cross-country growth regressions". *American Economic Review* (September 1992).

Levy, B., and P. Spiller (eds), 1995. *Regulation, Institutions, and Commitment: Comparative Studies of Telecommunications.* London, Cambridge University Press (forthcoming).

Naguib, M.F., 1988. *The Role of Civil Prosecution in Simple Litigation.* Cairo, National Centre for State Courts.

North, D., 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge, Cambridge University Press.

-----, 1991. "Institutions". *Journal of Economic Perspectives*, No. 5. Pp. 97-112.

Ross, S.A., 1973. "The economic theory of agency: the principal's problem". *American Economic Review*, vol. 63, No. 2 (May 1973). Pp. 134-139.

Sappington, D.E., 1991. "Incentives in principal-agent relationships". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, No. 2 (Spring 1991). Pp. 45-66.

Schouten, B., 1995. "Transaction costs to private exports. Input for a World Bank report: *Economic Policies for Private-Sector Development*". No. 14067-EGT. Washington, D.C.

Shihata, I., forthcoming. "My advice to my country, the greatest challenge: population, education and private-sector development" (manuscript). Second volume. Washington, D.C.

Stiglitz, J.E., 1974. "Incentives and risk sharing in sharecropping". *Review of Economic Studies*, No. 41 (April 1974). Pp. 219-255.

Williamson, O.E., 1989. "Transaction cost economics". *In* R. Schmalensee and R. Willing (eds), *Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam, North Holland. Pp. 135-182.

World Bank, 1993. *The East Asian Miracle: the Economic Growth and Public Policy*. New York, Oxford University Press.

-----, 1995a. *Bureaucrats in Business: the Economics and Politics of Government Ownership*. New York, Oxford University Press.

-----, 1995b. *Economic Policies for Private-Sector Development*. No. 14067-EGT. Washington, D.C.

-----, 1995c. "Eygpt—into the next century. Country economic memorandum". Report No. 14048-EGT. Washington, D.C. May 1995.

الدور المستجد لغرف التجارة والصناعة في مساندة القطاع الخاص في ظل الظروف المتغيرة

إعداد
إلياس غنطوس
الأمين العام المساعد
الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية

مقدمـــة

ان الغرض الاساسي من هذه الدراسة، هو استطلاع الدور المستجد للمؤسسات والجمعيات المساندة للقطاع الخاص في ظل الظروف المتغيرة، في البلاد العربية. وهذه الدول، بالرغم من التفاوت في أوضاعها ونظمها الاقتصادية، تكون مجموعة متجانسة، فيما يتعلق بالتوجه نحو تفعيل دور القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي.

فقد اتسم العقد المنصرم بتطورات أدت وتؤدي الى تغيرات هامة في التنظيم الاقتصادي، بحيث أصبح دور القطاع الخاص أكثر بروزاً. ولعل من أهم هذه التطورات على المستوى الدولي قيام عدد من التكتلات الاقتصادية، وبلورة الاتفاقيات الجديدة حول التجارة الدولية، وانشاء منظمة التجارة العالمية، لتشرف على تنفيذ هذه الاتفاقيات وترعاها. ومن المقدر ان تكون هذه الاتفاقيات اداة مهمة لعولمة التجارة، وفتح آفاق رحبة لتنشيط القطاع الخاص، وقيامه بدور أكثر أهمية في عملية التنمية الاقتصادية. وينطبق ذلك أيضاً على الدول النامية التي اعتمدت في السابق، ولو لفترات متباينة، التخطيط المركزي نهجاً للتنمية الاقتصادية والتطوير. واذا أخذنا البلاد العربية كمجموعة أقليمية، نرى بوضوح اندفاعاً نحو تحرير الاقتصاد والتجارة، يتمثل في الاتجاه نحو التخصيص، وفي توسيع دور القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي والتنمية عموماً.

ومن الطبيعي أن يكون لأزدياد أهمية القطاع الخاص في عملية التنمية الاقتصادية زيادة مقابلة في نشاطات المؤسسات والجمعيات المساندة لهذا القطاع. وفي معظم البلاد العربية تقوم غرف التجارة والصناعة بهذا الدور المساند، كما توجد في بعض هذه البلاد مؤسسات لرجال الاعمال، على شكل جمعيات تقوم بدور مساند أيضاً، الى جانب بعض الاتحادات المهنية. ومن المفيد الإشارة الى ان غرف التجارة والصناعة في البلاد العربية تصنف عادة على انها منظمات لأصحاب العمل. وبهذه الصفة فإنها تمثل هؤلاء في المفاوضات مع نقابات العمال ومع الحكومة. ومن المفيد أيضاً الاشارة الى ان حركة الغرف العربية لها تاريخ طويل نسبياً، يعود الى بداية القرن الحالي. وقد شهدت هذه الغرف منذ مطلع الخمسينيات توسعاً في أعمالها ونشاطاتها، وأصبح لها الآن دور يُعَوَّل عليه في البلاد العربية كافة. كما ان لهذه الغرف وجوداً اقليمياً قوياً من خلال الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية.

من ضمن هذا الاطار، ستتناول الدراسة أولاً، وبأختصار شديد، معالم المتغيرات الاقتصادية الحاصلة في البلاد العربية، على ان يتبع ذلك عرض موجز للدور التقليدي الذي تقوم به غرف التجارة والصناعة في مساندة نشاط القطاع الخاص. وتستطلع الدراسة، بعد ذلك، الدور المستجد

لغرف التجارة والصناعة في مساندة القطاع الخاص في ظل المتغيرات الإقليمية والدولية. ويتضمن الجزء الاخير من الدراسة خلاصة وبعض الاستنتاجات والاقتراحات.

ألف- المتغيرات في الاوضاع الاقتصادية العربية

يتبين من عرض واقع التطورات الاقتصادية في البلاد العربية، ان تزايد دور القطاع الخاص في عملية التنمية الاقتصادية، يشكل في بعض هذه البلاد، ومن أبرزها مصر وسوريا، تغيراً واضحاً، عما كان عليه الوضع في الحقبة الماضية، التي اتسمت بسيطرة القطاع العام في ميادين الاستثمار والانتاج والتجارة. وقد اتضح من التجربة السابقة، أن انحسار دور القطاع الخاص، أدى الى انخفاض عام في مستوى الكفاءة في استخدام الموارد الاقتصادية. وقد أصبح من المؤكد الآن ان تحسين الكفاءة في الاستثمار، وادارة المشاريع، تتطلب دوراً اكبر من جانب القطاع الخاص، نظراً لما يمتاز به هذا القطاع من قدرات مادية وإدارية.

ومن المفيد الاشارة الى ان العودة لتنشيط القطاع الخاص بدأت في مطلع الثمانينات. ففي البلدان التي اختبرت اجراءات تأميمية، بدأت عملية إعادة التنشيط، من خلال إقامة مناطق صناعية حرة، كما حصل في كل من مصر وسوريا. وكانت إقامة هذه المناطق الحرة على نطاق ضيق. وكان الهدف منها زيادة الانتاج لأغراض التصدير أكثر منه للاستهلاك الداخلي. وقد كانت هذه المناطق بمثابة دلالة قوية من جانب الحكومات المعنية، على الرغبة في افساح المجال للقطاع الخاص للمشاركة في الاقتصاد الوطني، وفتح مجالات جديدة للاستثمارات الاجنبية، والتعامل مع العالم الخارجي. إلا ان التحول الاساسي في السياسات الاقتصادية، لم يبدأ الا في منتصف الثمانينات، مع البدء بتنفيذ برامج الاصلاح الاقتصادي واعادة الهيكلة. وقد ارتكزت هذه البرامج الى تحرير التجارة، والتخصيص من اجل تعزيز قوى السوق والمنافسة. ومع ان هذه البرامج تفاوتت من حيث شموليتها من بلد الى آخر، ومن حيث وتيرة التنفيذ وكفاءته، ومن حيث مستوى الانجاز، الا ان غالبيتها تشابهت بالتركيز على تحرير الانشطة الاقتصادية من القيود، واطلاق قوى السوق في القطاعات الانتاجية والتجارية والخدماتية.

وفي الوقت عينه قامت غالبية البلاد العربية، وخصوصاً مصر، الاردن، سوريا، تونس، المغرب، والجزائر، بانتهاج سياسات لإلغاء الدعم والتسعير الاداري للمنتجات، واجراء اصلاحات في النظم الجمركية والضريبية، وتحرير للمعاملات والتجارة الخارجية من القيود، كما أصدرت هذه البلاد قوانين لتشجيع الاستثمارات الاجنبية، بما في ذلك استثمارات المواطنين المقيمين في الخارج . ويمكن اعتبار ذلك تغيراً في النظرة تجاه الاستثمارات الاجنبية عموماً، انطلاقاً من الوعي بأن هذه الاستثمارات يمكن ان يترافق معها نقل خبرات ادارية وتكنولوجية من الخارج.

وبموازاة كل ذلك، يمكن ملاحظة تغيير ملحوظ في البلاد العربية في رسم استراتيجياتها الانمائية، بحيث أخذت تعتمد بدرجة أكبر على "التخطيط التأشيري"، الذي يعتمد على القطاع الخاص في لعب دور رئيسي في عملية التنمية. فالمعروف ان استقلالية اتخاذ القرار، والادارة من جانب القطاع الخاص، تمكن هذا القطاع من التاقلم السريع مع الظروف المتغيرة. على ان ذلك يجب ان ينظر اليه انطلاقاً من ان القطاع الخاص يعمل دائماً في ظل السياسات الاقتصادية التي تضعها الحكومة، وان نجاح هذا القطاع يعتمد دائماً على وجود قطاع عام قادر على توفير البنيات الاساسية المؤهلة لعملية التنمية.

وفي ضوء ماتقدم، لابد من القول ان عملية التنمية الاقتصادية، تحتاج الى اطار مؤسسي، من شأنه تأمين الظروف والسياسات المناسبة لها، وبالتالي تأمين استمرارية هذه العملية بتدافع وثبات. وتقع مسؤولية توفير هذا الاطار في الاساس، على عاتق الحكومة، من خلال السياسات الاقتصادية والاستثمارية والمالية، الا ان على الحكومة التعاون مع منظمات اصحاب العمل، والجمعيات المساندة التي تمثل القطاع الخاص، وتعكس توجهاته. وتأتي في مقدمة هذه المنظمات غرف التجارة والصناعة.

باء- الدور التقليدي لغرف التجارة والصناعة

لقد عرفت البلاد العربية الغرف التجارية بعد الحرب العالمية الاولى. وتم التوسع بإنشاء هذه الغرف بعد الحرب العالمية الثانية، وبعد نيل الاستقلال السياسي. وقد اصبح لدى كل هذه البلاد الآن غرف تجارية وصناعية، كما ان لدى بعضها غرفاً زراعية او تنظيمات مشابهة معنية بالقطاع الزراعي.

تتفاوت القوانين والتشريعات التي تحكم أوضاع غرف التجارة والصناعة في البلاد العربية، تبعاً للنهج القانوني والنظام الاقتصادي في كل بلد. تعرّف هذه الغرف عادة بأنها مؤسسات لاتهدف للربح، وترعى مصالح اعضائها العاملين في حقول معينة، وتعمل للمصلحة العامة في المجال الاقتصادي الوطني. وتقوم هذه الغرف على وجه الخصوص بالتصديق على شهادات المنشأ، كما تسعى لتزويد اعضائها بكل ما يرد اليها من معلومات. وتعمل على تحديد العرف التجاري، وتقديم المشورة -تلقائياً، أو عند الطلب- الى السلطات المختصة، بشأن التشريعات والانظمة الاقتصادية النافذة والمقترحة. كما تعمل على فض المنازعات التجارية، بطريقة التحكيم أو بواسطة لجان مختصة، وتقوم بإنشاء البورصات والمعارض التجارية والفنية، وتقديم المقترحات لإنشاء الاسواق، والمشاركة في المؤتمرات الاقتصادية محلياً وفي الخارج.

ويتبين من استعراض واقع الغرف العربية، أنها تختلف من حيث مدى تمثيلها للقطاعات الاقتصادية. فهناك الغرف التي تأخذ بمبدأ شمولية التمثيل للمصالح الاقتصادية بقطاعاتها الانتاجية من تجارة وصناعة وزراعة، ومن ضمنها النشاط الحرفي والمهني. وهناك الغرف التي تأخذ بنفس المبدأ في تمثيل المصالح الاقتصادية بإستثناء القطاع الزراعي. وهذا هو النمط السائد في أغلبية البلاد العربية. وغالباً ما يربط بين الغرف اتحاد وطني لتنسيق الجهود، خصوصاً فيما خص العلاقات مع الخارج. وبعض البلاد العربية أنشأت غرفاً مركزية للتجارة والصناعة لتغطية نشاط البلد بمجمله، كما هي الحال في غالبية الدول الخليجية.

ومن الخصائص المميزة للغرف العربية اتساع قاعدة المنتسبين اليها. فغالبية البلاد العربية تعتمد نظام الانتساب الالزامي، بالنسبة للشركات واصحاب المصالح التجارية والصناعية، ومن بين هذه البلاد دولة الامارات العربية المتحدة، وتونس، والعراق. وفي بعض البلاد يتبع نظام الانتساب شبه الالزامي، من خلال ربط عملية منح الاجازات، ورخص الاعمال والنشاط، بالانتساب الى الغرف. كذلك، فإن الانتساب الى الغرف، بالنسبة لبعض أصحاب المصالح والاعمال والمهن اداة للإشهار، وكسب السمعة التجارية.

قد اكتسبت الغرف التجارية والصناعية العربية على مر السنين صفة تمثيلية عريضة، نظراً لما تسعى اليه من اهداف واسعة، تلبي احتياجات قطاعات الاعمال وتطلعاتها. ولا بد من الملاحظة ان الغرف قد رافقت مسيرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في بلدانها، وكان لها فضل كبير في ابراز أهمية قطاع الاعمال، ودوره الايجابي في عملية التنمية وتطوير المجتمع. وقد اسهمت الغرف في تحقيق وحدة الفعاليات الاقتصادية وتماسكها، ووحدة رجال الاعمال، وحالت دون تفرقهم في تنظيمات أو جمعيات فرعية أو نقابية بدافع من مصالح مهنية ضيقة. وقد قامت الغرف العربية بأدوار ووظائف اقتصادية متعددة، مما جعل منها أدوات مهمة في تنظيم الحياة الاقتصادية.

ويمكن حصر الاختصاصات الرئيسية للغرف في ثلاثة مجالات مهمة. يتناول المجال الاول **الدور التنظيمي** الذي يتجسد باحتضان غالبية العاملين في النشاط الاقتصادي، سواء الافراد أو الشركات. وفي هذا الاطار تعمل الغرف على تنظيم قطاع الاعمال. وتعتبر بعض البلاد العربية الانتساب الى الغرف بمثابة اجازة بممارسة النشاط الاقتصادي. وهذا يتيح للغرف تجميع الكثير من المعلومات التي تخص المنتسبين اليها، ومجالات عملهم وانشطتهم. ويمكن ان يستفاد من هذه المعلومات في رعاية شؤون القطاع الخاص، ووضع البرامج لتطوير اسهامه في سائر القطاعات الاقتصادية. وفي بعض البلاد، تتولى الغرف تسجيل الاسماء التجارية، والاحتفاظ بالسجل التجاري -وهي من الامور التي تقوم بها في معظم البلاد دوائر مختصة في وزارة التجارة- مما يعزز مكانة الغرف ودورها في الحياة الاقتصادية، ويجعلها الجهة الاساسية المختصة لتنظيم قطاع الاعمال.

أما المجال الثاني لدور الغرف، فهو **الدور الاستشاري التنموي**، الذي يقوم على ما تمتلكه الغرف من قدرة على مواكبة الظروف والمتغيرات الاقتصادية الوطنية والعربية والدولية. فالغرف تعمل على تقديم المقترحات لبناء الاطر التشريعية والمؤسسية التي ترفع من مستوى الاداء الاقتصادي للبلاد، وتمكن القطاع الخاص من الارتقاء بإسهامه الايجابي في عملية التنمية، وفي التكامل مع القطاع العام. وفي بعض الحالات تقوم الغرف باجراء المسوحات الشاملة للمشاريع الصناعية الخاصة، بقصد التعرف ميدانياً على الواقع الصناعي لهذا القطاع. ويستفاد من نتائج هذه المسوحات وبياناتها ومؤشراتها في وضع برامج التطوير المقترحة.

أما المجال الثالث، فيتناول **الخدمات** التي تقدمها الغرف العربية الى منتسبيها، والانشطة الاقتصادية التي تعمل على تطويرها. وتتباين هذه الخدمات من غرفة الى أُخرى، بحكم طبيعة النشاط والظروف التي تعمل فيها هذه الغرف، وامكاناتها المالية والادارية والفنية. وتشمل هذه الخدمات اصدار وتصديق الوثائق، والشهادات التجارية، أو الكفاءة المالية، وكتب التعريف، واجراء التحكيم، وحل المنازعات التجارية، واقامة المعارض، والمشاركة فيها محليا وفي الخارج، وتنظيم البعثات والوفود التجارية الى الخارج. كما تشمل تقديم خدمات استشارية لأعضائها، وتعريفهم بالفرص الاستثمارية المتاحة في اطار خطط التنمية، الى جانب توفير قاعدة متنوعة من المعلومات الاقتصادية للمساعدة في اتخاذ القرارات الاستثمارية.

ومن ضمن الخدمات التي يمكن ان تقدمها الغرف تعميق المفاهيم الادارية الحديثة لرفع الكفاءة الانتاجية في مؤسسات القطاع الخاص، من خلال عقد الندوات والحلقات الدراسية ومؤتمرات لرجال الاعمال والمستثمرين، والتعريف بالمنتجات الوطنية، والسعي لتوفير الحماية

لها، وتطوير مستويات جودتها، وتحسين مواصفاتها النوعية، وأساليب تعبئتها وتغليفها. وتقوم الغرف العربية في كثير من الاحيان بتنظيم برامج لتدريب العاملين في القطاع الخاص وتنمية مهاراتهم الادارية والمهنية. ويذكر على سبيل المثال ان الغرف السعودية، قد خطت خطوات كبيرة في هذا المجال، بحيث أسهمت في تنمية البناء الاداري والفني لمؤسسات القطاع الخاص.

جيم- الدور المستجد للغرف بالنسبة للقطاع الخاص

تؤكد التطورات الاقتصادية التي تجتاح العالم، على أهمية دور القطاع الخاص. ومع ان النشاط الاقتصادي للقطاع الخاص، يتناول عادة موارد تعود ملكيتها الى الافراد، فإن هذه الموارد جزء من موارد المجتمع وثروته، وعليه فمن المهم ان تكون طريقة التصرف بهذه الموارد على الشكل الأمثل، وبما يحقق المصلحة العامة. من هذا المنطلق، فإن القرار الاقتصادي للقطاع الخاص، يحتاج الى دراسة متأنية، تُبنى على سياسة اقتصادية واجتماعية تضعها الحكومة، تعكس مصلحة المجتمع، ومصلحة القطاع الخاص تحديداً. وبعبارة اخرى، فإن القطاع الخاص يحتاج الى المناخ المناسب لاتخاذ قراراته الاستثمارية، وعلى الحكومة ان تكون لها المبادرة في ايجاد مثل هذا المناخ، بالتعاون مع المؤسسات والجمعيات المساندة للقطاع الخاص.

ولعل من أبرز ما يتوجب على غرف التجارة والصناعة القيام به، تنمية روح المبادرة في انشاء المؤسسات الانتاجية، فضلاً عن ابتكار أشكال جديدة للتنظيم في الانتاج والادارة والتسويق. ومن أهم مضامين روح المبادرة -التي تعتبر في كثير من الاحيان من بين الموارد الاقتصادية المحلية- القدرة على استطلاع فرص الاستثمار وتحديدها، تمهيداً لإقامة مشاريع اقتصادية على اساسها، بعد توافر القدرات التنظيمية والادارية لهذه المشاريع.

وتنمية روح المبادرة تحتاج الى مساندة حكومية كبيرة، على شكل تمويل برامج، واستحداث مراكز للتدريب والتعليم. الا إن للغرف دوراً لايقل أهمية عن دور الحكومة، لما لديها من المام ودراية بشؤون القطاع الخاص واحتياجاته. وباستطاعة الغرف كذلك، وفق الدراسات الاقتصادية والاستثمارية التي يمكن ان تقوم بها، توجيه امكانات القطاع الخاص نحو المشروعات الاجدى التي تسهم في تحقيق الاهداف التنموية التي ترسمها الحكومة.

ولا بد لغرف التجارة والصناعة من الاسهام في دعم عملية الاصلاح الاقتصادي، واعادة الهيكلة، لأن هذه العملية هي في مصلحة القطاع الخاص، وتتيح له توسيع دوره في الاستثمار والنشاط الاقتصادي عموماً. ويمكن للغرف القيام بجهد من أجل تخفيف الآثار السلبية المترتبة على عملية الاصلاح الاقتصادي، وخصوصاً لجهة معالجة مشكلة البطالة، وذلك بالعمل على توفير التدريب المهني بالتعاون مع الحكومة.

وتأتي عملية التخصيص في صميم الاصلاح الاقتصادي واعادة الهيكلة. وتشكل هذه العملية أداة لإقرار تقسيم جديد بين القطاعين العام والخاص، سعياً وراء زيادة الكفاءة في استخدام الموارد الاقتصادية المتاحة. ويمكن للغرف ان تسهم في ايجاد بيئة مناسبة، تشجع القطاع الخاص على الاستثمار، بما في ذلك اقامة سوق لرأس المال، لتسهيل عملية طرح الاسهم للاكتتاب العام، مما يساعد عملية التخصيص التي تعتبر جزءاً من جهد أوسع لدعم قوى السوق.

ويزداد دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة في ظل مناخ الانفتاح والاصلاح الاقتصادي، ويصبح لها دور هام في التنمية الاقتصادية، وفي توفير فرص العمل. ذلك ان المؤسسات تحتاج عادة الى رأسمال صغير نسبياً، يمكن توافره لدى القطاع الخاص. كما انها تستخدم تكنولوجيا بسيطة نسبياً، مما يوفر فرصاً أكبر للعمالة، لأن هذه المؤسسات تستخدم مهارات فنية وادارية تتوافر في العادة محلياً.

وتفسح المؤسسات الصغرى والمتوسطة مجالاً أوسع للقطاع الخاص: "المبادرة الفردية" من خلال أمرين اساسيين: أولهما أن مثل هذه المؤسسات تستطيع الاستفادة العملية من فرص الاستثمار السانحة، خاصة اذا ما توفرت لها بطاقات تعريف للمشاريع المعروضة للترويج، بما يُسَهِّل للمستثمر تحديد فرص ناجحة للاستثمار - يمكن ان يكون لغرف التجارة والصناعة دور هام في هذا النطاق-. أما الامر الثاني، فهو ان هذه المؤسسات تتطلب امكانات مالية ومادية محدودة يسهل توفيرها محلياً. الى جانب كل ذلك ان نشاط هذه المؤسسات يزيد القدرة على التنافس ومنع الاحتكار، ويخلق جواً تتعزز فيه القدرة التنافسية، مما يزيد الكفاءة الانتاجية للقوى العاملة -وهذا أمر يجب أن يحوز ايضاً على اهتمام غرف التجارة والصناعة-.

ويتوجب على غرف التجارة والصناعة العمل على تنمية القدرة لدى رجال الاعمال لاتخاذ المبادرة الاقتصادية، من خلال عقد ندوات واجتماعات لهم، تقدم فيها الفرص الاستثمارية، ومن خلال اقامة مراكز للمعلومات التي اصبحت ضرورة ماسة في أية مؤسسة أعمال. ومن ناحية اخرى يمكن تنمية روح المبادرة، من خلال برامج تدريبية لرجال الاعمال، حول كيفية البدء بإقامة مشروع اقتصادي، وحول ادارة المشاريع، وفق قواعد اقتصادية سليمة، تؤدي الى اعطاء المردود المناسب لرأس المال المستثمر.

إستكمالاً لما تقدم، لا بد من الاشارة الى ضرورة ان تتوافر بعض الشروط "البيئية" لقيام المؤسسات الصغرى والمتوسطة، ومن أبرزها وجود مصادر للتمويل الميسر، وعمالة مناسبة من حيث التخصص والأجر، وتوافر مواد أولية محلية، أو سهولة استيرادها من الخارج، فضلاً عن وجود فرص تسويقية محلياً، دون اهمال امكانية التصدير للخارج. ومن الممكن أن يساعد على كل ذلك اقامة مناطق صناعية، يكون لها أثر كبير في تأمين وفورات خارجية للمشاريع - ويمكن لغرف التجارة والصناعة ان تسهم بأشكال مختلفة في اقامة مثل هذه المناطق الصناعية.

وبموازاة ذلك لا بد من التأكيد، على ان الانفتاح الاقتصادي، يستدعي اقامة مشروعات وشركات كبيرة أيضاً، ذلك لمواجهة المنافسة الخارجية من ناحية، وتعزيز امكانات التصدير الى الخارج من ناحية أخرى. فالمشروعات الكبيرة أصبحت ضرورة أكيدة لتفعيل التنمية الاقتصادية، والتعجيل بمعدلات النمو، خصوصاً اذا ما توفرت الاسواق لمنتجاتها. ويمكن لغرف التجارة والصناعة أن تلعب دوراً محورياً في سبيل تحديد فرص الاستثمار لمثل هذه المشروعات، واعداد الدراسات الخاصة بها، بما فيها دراسات ما قبل الجدوى. ومن ثم يمكن ان تقوم الغرف التجارية والصناعية بعرض هذه الدراسات على المستثمرين المحتملين، وتشجيعهم ليكونوا فيما بينهم هيئة تأسيسية للانطلاق بالمشروع الافضل.

وفي سبيل تطوير البلاد العربية الى مجموعة اقتصادية فاعلة يتحتم على الغرف التجارية، والصناعية العربية، واتحادها العام، الاهتمام بالتعاون الاقتصادي أداةً هامَّةً للتعجيل بعملية

التنمية الاقتصادية. فالبلاد العربية، خصوصاً في هذه المرحلة التي تتسم بمتغيرات كبيرة، تستطيع ان تستفيد بشكل أكبر من التكامل في مواردها وأسواقها.

ومن مهمات غرف التجارة والصناعة التعريف بكل جديد يتعلق بالتجارة الدولية، وبالمفاهيم الجديدة التي تدخل في اطار المبادلات الدولية، مثل نظم "الجودة الكلية"، استناداً الى المواصفات الدولية الجديدة أيزو ٩٠٠٠ وتوابعها، وغير ذلك من الامور التي تهم رجال الاعمال، من خلال الندوات وبرامج التدريب المتخصصة.

إنّ توسع أعمال غرف التجارة والصناعة في الاتجاهات التي أشير اليها، يتطلب توفير التمويل اللازم لها، من خلال زيادة نشاطاتها المولدة للدخل، فضلاً عن دعم رجال الاعمال لها مادياً ومعنوياً. كما يتوجب على الغرف، ان تزيد من ارتباطها بالمجتمع، والتعاون مع الجامعات والمؤسسات التربوية، ومع مراكز البحوث والمراكز العلمية، باعتبار ان ما تقوم به الغرف جانب حيوي من اعمال المجتمع.

دال- خلاصـــة واستنتاج

إن غرف التجارة والصناعة سندٌ قوي للقطاع الخاص، وإطار مؤسسي، يمكن الرجوع اليه. فالغرف تستطيع أن تسهم مع الحكومة في رسم السياسات الاقتصادية المتعلقة بالقطاع الخاص وتوجيهها، سواء على المستوى المحلي، أو مستوى العلاقات الاقتصادية الخارجية. كما يمكن ان تسهم مع الحكومة في رسم التشريعات والقوانين المتعلقة بالاوضاع الاقتصادية والمالية والاجتماعية، دون أن يعني ذلك التدخل في مسؤوليات الحكومة، وانما يعتبر ذلك مؤازرة للحكومة في سبيل تحقيق الاهداف المشتركة.

ويمكن للغرف ان تسهم في تشخيص المشاكل الاقتصادية التي يواجهها القطاع الخاص، وفي معالجتها، من خلال الاسهام، وتحديد الاتجاهات المستقبلية، وتعبئة الامكانات الاستثمارية لهذا القطاع، وتوجيهه نحو مشروعات مجدية. لأن القطاع الخاص بحاجة الى صورة واقعية عن المجريات الاقتصادية والتوقعات المستقبلية، من أجل اتخاذ القرارات الاقتصادية السليمة. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للغرف ان تقوم بتوفير المعلومات والبيانات المتعلقة بالتطورات الاقتصادية، والفرص الاستثمارية، وعمل دراسات الجدوى لها، وعقد اجتماعات متخصصة لرجال الاعمال لتسويق هذه المشروعات. ولكي تقوم الغرف بالأعمال الملقاة على عاتقها، عليها تحديث ادارتها وأجهزتها الفنية، فضلاً عن التجاوب مع الاساليب الحديثة في التنظيم والتوجيه.

السياسة الصناعية لآسيا الشرقية:
المغزى والدروس بالنسبة للدول النامية

إعداد
سيه هارك بارك
جامعة يوكوهاما الوطنية، يوكوهاما - اليابان

ألف- نظرة عامة

حدث تحول أساسي في السنوات الأخيرة في طريقة تفكير علماء الاقتصاد، وصانعي السياسات العامة، فيما يتعلق بالتصنيع في البلدان النامية، وخاصة فيما يتعلق بدور سياسة تدخل الحكومة. ويبدو أن العوامل الأساسية التي دفعت بهذا الاتجاه، هي سقوط استراتيجية التصنيع القائمة على استبدال الواردات والموجهة للداخل، والمستندة الى تدخل الدولة، وصعود استراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير، والمستندة الى تحرير التجارة، ومبادىء حرية السوق.

ومن الواضح إن شعار "تصحيح الاسعار" هو شعار اليوم. فقد شكلت اصلاحات السوق، وتحرير التجارة لب برامج تحقيق الاستقرار والتكيف التي يدعمها صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي في البلدان النامية. وبصورة خاصة، تم استبدال التصنيع الموجه للداخل من خلال المساعدات، بالتصنيع الموجه للخارج من خلال التجارة. وفي الوقت الحاضر، تتعلق أكثر المسائل حيوية بـــ:

١- شمولية مبادىء حرية السوق وحرية التجارة، وبتحديد أكبر، فعالية هذه المبادىء، عبر طيف عريض من الاقتصادات المتباينة تباينا، واسعاً في مستويات تصنيعها، وفي ظروفها الاجتماعية والاقتصادية؛

٢- الأهمية النسبية التي تتمتع بها التجارة، مقارنة بعوامل الانتاج غير التجارية في التعجيل بعملية التصنيع.

إن نجاح المذهب الكلاسيكي الجديد، والمستند الى مبادىء حرية السوق، والحد الأدنى من التدخل الحكومي، يعود نجاحه بدرجة كبيرة، الى الفشل الذريع للاستراتيجية التنموية: "الصناعة أولاً" التي اتبعتها البلدان النامية في الفترة الواقعة بين الخمسينات والسبعينات والقائمة على التدخل النشط للحكومة. وقد أصبح واضحاً، أن فشل المسعى التصنيعي في الكثير من البلدان النامية، خلال تلك الفترة، يعود أساساً الى تبني استراتيجية خاطئة، وبالتحديد استراتيجية التصنيع القائمة على استبدال الواردات. وبالمقابل، تشير قصص النجاح الباهر للتصنيع السريع في بلدان شرقي آسيا، الى أن السياسة العامة الصناعية الملائمة، أي تلك السياسة العامة التي تتضمن استراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير، يمكنها أن تكون العنصر الحاسم في نجاح الجهود التصنيعية او فشلها، والأهم من ذلك، تشير الى أن سياسة تدخل الحكومة لها أهمية بالفعل، مما يشكل طعناً مباشراً بصحة المذهب الكلاسيك الجديد.

فتجربة شرقي آسيا، وخاصة فيما يتعلق بسياسة تدخل الحكومة، لم تؤكد قوانين سياسة حرية السوق الكلاسيكية الجديدة. وقد تم توجيه التحدي للمدرسة الكلاسيكية الجديدة، لتقدم تفسيرها لنجاح التجربة الشرق آسيوية. وقبل البنك الدولي التحدي، في دراسة قام بنشرها مؤخراً، بعنوان: "المعجزة الشرق آسيوية: النمو الاقتصادي والسياسة العامة" (البنك الدولي، ١٩٩٣). وتطرح الدراسة تفسيراً مركباً، يقوم على التفريق بين السياسات الجيدة والسياسات السيئة: فالسياسات الجيدة والتي اسهمت في صنع المعجزة، تتضمن التدخلات الوظيفية (أو غير الانتقائية) المؤاتية في السوق، في مجالات مثل تكوين رأس المال، وتنمية الموارد البشرية، وتحسين التكنولوجيا، وترويج الصادرات، والسياسات السيئة هي تلك المتعلقة بسياسة التدخل الانتقائي، والتي تؤثر في تخصيص الموارد، فيما بين الصناعات لمصلحة تلك الصناعات التي تستهدفها الحكومة. وتستخلص الدراسة أن التدخل الانتقائي لاختيار "الأطراف الرابحة" أمر غير مبرر على أسس نظرية، ولم يسهم إلا بالقليل، أو لم يسهم إطلاقاً، في النجاح الشرق آسيوي.

ويظل الحذر مطلوباً على كل حال. ففي كثير من الأحيان، يصعب التمييز بين مفهومي التدخل الوظيفي والتدخل الانتقائي. فأولاً وقبل كل شيء، ان أي تدخل يزيل ازمة السوق، وظيفياً كان التدخل أم انتقائياً، هو تدخل مؤات للسوق. وثانياً، إن أية تدابير مؤاتية للسوق، مثل تكوين المهارات أو ترويج الصادرات، يمكن أن تصاغ على أسس وظيفية، أو على أساس الصناعة المنتقاة. وأخيراً، وبسبب النقص في رأس المال والأسواق التكنولوجية، تبقى الحاجة الى التدخلات الانتقائية القوية، من أجل الحصول على التكنولوجيا الجديدة، وتكييفها وتطويرها تطويراً محلياً.

والأرجح أن الجدال حول السياسات الصناعية عامةً، وسياسة التدخل الانتقائي خاصةً، سيتواصل دون توانٍ لمدة من الزمن، في ضوء النجاح الشرق آسيوي. وتهدف هذه الدراسة الى الاسهام في الجدال. وفي الأقسام التالية، تقوم الدراسة بمراجعة القضايا النظرية المحيطة المتعلقة بالدولة والسوق، وبتقييم سياسة التدخل في مجال التجارة، بهدف تطوير الصناعات التصديرية، ثم تركز على تجربة السياسات الصناعية العامة في اليابان وفي جمهورية كوريا. وفي الختام، تقدم الدراسة ملخصاً وتقييماً للنقاط الرئيسية، مع التشديد الخاص، على بعض الدروس المستقاة من المعجزة الشرق آسيوية.

باء- السوق والدولة

خلال العقود الماضية، من الخمسينات وحتى السبعينات، استند الدور القوي للدولة في عملية التنمية الاقتصادية، الى مقدرتها المفترضة على توفير الحماية في وجه ازمة السوق والعوامل الخارجية. ولكن خلال العقد الأخير، ركّز الفكر السائد في علم الاقتصاد التنموي، بمزيدٍ من النقد، على دور الدولة المركزي في مثل هذه التنمية، وتراجع القبول الواسع الذي حظي به الاقتصاد المدار، بل وحتى الاقتصاد المُخطط في الفترة السابقة، لمصلحة اعتماد المدرسة الكلاسيكية الجديدة المتزايد على قوى السوق، وما الى ذلك من تحرير للاقتصاد وللتجارة.

ان الدعوى في ان نظام السوق الحرة، وسيلة لتحقيق التخصيص الديناميكي الامثل للموارد والرفاهية القصوى في ظل مجموعة من الفرضيات الكابحة تكاد لاتناقش. وعلى كل حال، فان من الواضح بالقدر عينه، أن بعض الشروط المسبقة، لا بد من توفرها، لكي تحقق آلية الأسعار التخصيص الديناميكي للموارد، وانتاجها الأمثل. فحسب التفسير المقنع لسيتوفسكي SCITOVSKY (١٩٥٤)، يجب أن تتوفر الأسواق الكاملة والعاملة، وهو أمر يتطلب ما يلي: الحركة الكاملة للمعلومات وللموارد بين عدة عملاء اقتصاديين، دون أن يكون أي منهما بذلك الحجم الكبير الذي يمكنه من التأثير في الأسعار أو في الانتاج في جميع الأسواق (أي، في أسواق المنتجات والعمالة والاسواق المالية واسواق رأس المال)، وغياب وفورات الحجم، وقابلية كاملة للمتاجرة. ومن البديهي أن هذه الشروط المسبقة نادراً ما تتوفر في الواقع.

وهناك العديد من ازمات السوق النوعية، ومن العوامل الخارجية التي من شأنها، في غياب السياسات التصحيحية، أن تؤدي الى تخصيص للموارد دون الأمثل اجتماعياً. وفي هذا السياق يتم تحديد أربعة أنواع من ازمات السوق. ومن الأمثلة التي يتكرر ذكرها تشوهات سوق العمالة، الناجمة عن عوامل خارجية تتعلق بتدريب اليد العاملة: فلا تستطيع شركة أن تحتفظ لنفسها بمكاسب تدريب اليد العاملة، لأن اليد العاملة المدربة يمكنها أن تتحرك الى شركات أخرى. وقد يدفع هذا بالشركات الى القيام باستثمار في التدريب، أقل مما هو مرغوب به اجتماعياً. كما أن هناك حواجز مؤسسية، وحواجز مفروضة قانونياً، تقف في وجه عمل سوق العمالة بكامل وظيفيته، كالحد الأدنى للأجور، والقوة التفاوضية للنقابات العمالية، والتي تحافظ على أجور حضرية وصناعية أعلى، وعلى معدلات تشغيل أدنى، مما لو لم تكن تلك الحواجز قائمة. ثانياً، هناك عوامل خارجية معلوماتية وتكنولوجية، ذات صلة بالأنشطة الريادية، ومتعلقة بتطوير تقنيات انتاجية جديدة، أو باستثمار أسواق جديدة، والتي يمكن أن تعود بمكاسب على أصحاب مشاريع ريادية أخرى بدون أية تكلفة، مما قد يدفع بهم الى الاستثمار الناقص والانتاج الناقص. ثالثاً، بالنسبة لوفورات الحجم، تنتج الشركة على مستوى، حيث يساوي السعر معدل الكلفة، ولكنه أقل من الكلفة الحدية، مما يعني أنها تنتج ما هو أقل من الانتاج الأمثل اجتماعياً. رابعاً، ان الأسواق المالية، وأسواق رأس المال في الكثير من البلدان، ليست بالتطور الكافي لحفز الاستثمارات الصناعية طويلة الأمد. وينطبق هذا بصورة خاصة على الدول النامية[١].

وعلى هذه الخلفية، من الجدال الساخن الدائر حول عيوب السوق، برز علماء الاقتصاد ذوو التوجه الهيكلي، وغيرهم من علماء الاقتصاد التنموي في أمريكا اللاتينية في الخمسينات، ابتداء من أعمال بريبيش (Prebisch) (١٩٥٠)، وسينجر (Singer) (١٩٥٠)، وهيرشمان (Hirschman) (١٩٥٨). وقد أشاروا الى التصلبات الهيكلية والحواجز المؤسسية، وأمور أخرى، أعاقت العمل السلس لأنظمة حرية السوق، وأكدوا على ضرورة تدخل الدولة، من أجل إزالة هذه الاختناقات، وخلق بيئة مؤدية، الى عمل آلية السوق بكامل وظيفيتها. وقالوا: إن مثل هذا التدخل أمر مبرر وخاصة في المراحل المبكرة من التصنيع، حيث عيوب آلية السوق هي السمة الغالبة في الأرجح، بينما تتسم المراحل اللاحقة للتنمية، عامة، بتكامل اقتصادي أكبر.

---

[١] من أجل مناقشة وافية أكثر حول الموضوع، انظر Roderick (1992).

إن دعوة علماء الاقتصاد، ذوي التوجه الهيكلي لدور الدولة النشط في المبادرة في عملية التصنيع والتعجيل بها، خلال الخمسينات والستينات، ثم مواجهتها لاحقاً بسيل من ردود الفعل المضادة للتدخل، توجت مؤخراً بهيمنة الفكر الكلاسيكي الجديد، الذي يدعو بحزم الى مبادىء حرية السوق، وحرية التجارة، و"التدخل الحكومي الأدنى". وقد تمت مهاجمة نظرية التنمية الاقتصادية القائمة على التدخل النشط للدولة في عدة جبهات. والحجة المركزية للنقد الكلاسيكي الجديد، هي أن وجود التشوهات في السوق، لا توفر بعينها مبرراً لتدخل الدولة، حتى اذا تم تحديد مصادر هذه التشوهات، وقياس أهميتها الكمية، وهي مهام يصعب جداً القيام بها. وتقول وجهة نظر المدرسة الكلاسيكية الجديدة أن تدخل الدولة بالإضافة الى فشله في تصحيح تشوهات السوق، يؤدي في الواقع الى تفاقم المشكلة، أي أن فشل التدخل الدولة، هو أشد سوءاً من ازمات السوق (باير (Bauer)، ١٩٨٤؛ لال (LAL)، ١٩٨٥). وتشدد وجهة النظر هذه على أن التدخل الحكومي يخلق أرضاً خصبة لظهور الساعين وراء الريع، أو الأنشطة "غير المنتجة مباشرة والساعية للربح" (بهجواتي (BHAGWATI)، ١٩٨٢). والفرضية هنا، هي أن السعي للحصول على امتيازات من الحكومة، والتنافس على نيل العقود الحكومية، وغير ذلك من الهبات، من شأنه تشويه النشاط الاقتصادي الطبيعي، مما يقود الى تخصيص دون الأمثل للموارد.

ويبدو أن صلب الموضوع في الجدال الدائر حول "الدولة مقابل السوق" بين علماء الاقتصاد التنموي التقليديين، وأتباع المدرسة الكلاسيكية الجديدة، يتعلق بقدرة الدولة على "تصحيح الأمور"، وإحداث التحول الهيكلي المرغوب من خلال تدخلها. فمعسكر المدرسة الكلاسيكية الجديدة، يبدي عدم ثقته العميقة في سياسة عامة نشطة، من المفترض أن تكون موجهة نحو تصحيح ازمات السوق . ولدى علماء الاقتصاد التنموي إيمان ضمني في القدرة غير المحدودة للدولة على توجيه العملية التنموية. وفي العديد من الحالات، قام علماء الاقتصاد التنموي بتحديد أسباب التخلف تحديداً دقيقاً، ولكنهم لم يسهموا إلا بالقليل، في تفسير كيف، ومتى، وأين، يجب أن يتم التدخل، أو في تطوير نظرية متماسكة عن سياسة تدخل صالحة في ظروف اقتصادية واجتماعية مختلفة.

فالدلائل العملية حول العلاقة بين التدخل النشط للدولة، والتنمية الاقتصادية، ليست حاسمة. فهناك بعض الاقتصادات، مثل اقتصاد هونغ كونغ، الذي ازدهر في ظل حرية السوق، القائمة على سياسة عدم التدخل نسبياً، وعلى أنظمة حرية التجارة. والخيار الرئيسي الآخر، أي التدخل الاقتصادي النشط للدولة، انتج بدوره عدداً من حالات النجاح، ولكن أيضاً بعض الحالات الملحوظة من الفشل. ويتضح اليوم، أن الكثير من بلدان شرقي آسيا الناجحة، مثل اليابان، وجمهورية كوريا، ومقاطعة تايوان الصينية، ومعظم دول رابطة امم جنوب شرقي آسيا (ASEAN)، هي بلدان ذات سياسات تدخل قوية. وفي حالة محددة، وخلال المراحل المبكرة لتصنيعها في الستينات والسبعينات، دعمت جمهورية كوريا بقوة الصناعات المستهدفة الموجهة للتصدير، من خلال توفير الإعانات للتصدير، وحوافز مالية أخرى، وفي الوقت عينه، قامت بحماية هذه الصناعات من المنافسة الأجنبية في الأسواق المحلية، حيث بيعت منتجاتها بأسعار أعلى من الأسعار في الأسواق الدولية. وفي الواقع، تم التحكم بالأسعار النسبية، بغرض تحويل الموارد الى القطاعات المستهدفة الرئيسية، كما يناقش أمسدن (AMSDEN) (١٩٨٩). وهذا يتناقض مباشرة مع مبدأ "جعل الاسعار حقيقية".

ويبدو أن مدى التدخل، يعتمد على مرحلة التصنيع التي وصل إليها اقتصاد معين . وناقش غيرشنكرون (GerschenKron) (١٩٦٢) ومنذ فترة طويلة، استناداً الى دراسته عن التصنيع الاوروبي، أن طبيعة تدخل الدولة ومداه، يتغير عند مراحل مختلفة من التصنيع. في المرحلة الأولية، حيث لا وجود لاسواق فاعلة، فإن على الدولة أن تقوم بـ"التحفيز الأول"، وذلك من أجل تعبئة الموارد، وخلق البيئة التمكينية الحافزة للعمل السلس لنظام السوق. ولكن، ومع تقدم الاقتصاد على مسار التصنيع، ومع تزايد هياكله تعقيداً وتطوراً، تصبح مهمة سياسة التدخل الانتقائي، والتي تستهدف قطاعات محددة مهمةً يصعب تنفيذها بدون إحداث تشوهات غير منظورة في القطاعات الأخرى. أما في المرحلة المتقدمة من التصنيع، فينحصر دور الدولة في تأسيس البيئة التنافسية للمشاريع الخاصة والمحافظة عليها، ويتم توجيه تخصيص الموارد بصورة أساسية من خلال إشارات الأسعار وحوافز السوق.

وتتضمن التدخلات الهامة خلال المرحلة الأولية من التصنيع: الاستثمار الحكومي في البنية التحتية للمواصلات والاتصالات والمرافق، والبناء المؤسسي، من أجل تطوير طبقة من أصحاب الأعمال المحليين، والأنظمة التعليمية والقانونية، والأسواق المالية وأسواق رأس المال. فالبنى التحتية والمؤسسات الاجتماعية والمادية الكافية، شرط مسبق ضروري من أجل بناء قدرة عرض صناعية، فإشارات الأسعار الصحيحة، قد لا تكون كافية وحدها لتحفيز أو تعزيز مثل هذه القدرة. وفي هذا السياق، لا بد من الإشارة الى أن الاستثمار الحكومي، يجب أن ينظر إليه على انه آلية داعمة مكملة للاستثمار الخاص، حيث أن توفر خدمات البنية التحتية الكافية أمر مطلوب لتحفيز الاستثمار الخاص. وفي البلدان الصناعية، ذات البنى التحتية المتطورة، والأنظمة المساعدة الأخرى، قد لا يؤدي الاستثمار الحكومي، إلا الى "المزاحمة" على رأس المال الخاص، والى رفع معدلات الفائدة.

من الواضح أن تدخل الدولة، ليس الدواء الشافي لتخليص اي اقتصاد من الحلقة المفرغة للتخلف. فكما أشارت المدرسة الكلاسيكية الجديدة محقةً، توجد العديد من الحالات التاريخية حيث اسهمت فيها التدخلات الحكومية السيئة، في تفاقم العلة التي صُممت في الأصل لمعالجتها. ولكن توجد أيضاً عدة قصص نجاح، متعلقة بالتدخل الحكومي النشط في عملية التنمية، وخاصة في شرقي آسيا. فالقضية لا تكمن فيما إذا كان التدخل بعينه أمراً جيداً أو سيئاً، بل في طبيعة ذلك التدخل ونوعيته. ان نتيجة أي تدخل تعتمد اعتماداً حيوياً، لا على توفر التزامٍ سياسيٍ قويٍ بالإصلاح وحسب، بل كذلك على الهدف من التدخل (على سبيل المثال، تنمية اقتصاد موجه نحو الداخل أو اقتصاد موجه نحو الخارج)، والأهم، على قدرة الدولة على إطلاق وتوجيه التحولات الهيكلية المؤاتية للسوق. وفي الماضي، كانت سياسة التدخل النشط للدولة، في معظم دول شرقي آسيا، تهدف الى خلق صناعات تصديرية، واقتصاد موجه للخارج، بعد مرحلة أولية من استبدال الواردات. وقد توفرت تسهيلات كبيرة لهذه العملية، بسبب المرونة السياسية (الاستعداد للتغيير والقدرة على التغيير)، وتنمية آلية حكومية قادرة على التغلب على الضغوطات التي توجهها جماعات المصالح المكتسبة، وعلى جعل الأطراف الاقتصادية المختلفة تنفذ السياسات العامة التكنوقراطية. وكانت التدخلات الحكومية، في عدد من الدول النامية خارج شرقي آسيا بالدرجة عينها من النشاط، ولكن كان مصير الكثير منها الفشل، بسبب التوجيه الخاطىء للمساعي التنموية، نحو استراتيجية غير قادرة على الحياة، كالتصنيع الموجه نحو الداخل. وقد تضاعف هذا بوجود مشكلة القدرة الحكومية الضعيفة نسبياً، وغياب الالتزام السياسي بمتابعة سياسة متماسكة.

وأخيراً، يجب أن يتضمن الجدال حول السياسة الصناعية تقديراً مقارناً للأغلاط الفعلية ولأغلاط السهو التي ارتكبت. فالتدخل الحكومي السيء، هو بالتأكيد من الأغلاط الفعلية. بينما يشكل الفشل في معالجة ازمات السوق، من خلال التدخلات الحكومية الانتقائية (مع ما قد تتسبب بها من كبح للتنمية الصناعية) من أغلاط السهو. ويمكن لذلك أن يحدث أضراراً بحجم تلك التي تحدثها التدخلات الحكومية السيئة.

وبصورة خاصة، قد تكون هناك حاجة لسياسة تدخلات انتقائية لتحقيق "التعميق" الصناعي والتكنولوجي . وهذه مسألة ضرورية، من أجل تحويل الاقتصاد من صادرات الصناعات التحويلية كثيفة العمالة، الى صناعات تحويلية، وصادرات اكثر اعتماداً على المهارة وكثافة التكنولوجيا. وقد يكون الثمن غالياً في حال الاقدام على مثل هذه التدخلات، وهذه الحجة تتمتع ببعض الدلائل العملية المقنعة. ويقول س. لال (١٩٩٥) أن هونغ كونغ، المعروفة باقتصادها، القائم على سياسة عدم التدخل، والمتسمة بحرية التجارة، وبغياب التدخلات الانتقائية، وبتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر الحر، قد بدأت وحافظت على صناعاتها التحويلية كثيفة العمالة في غالبيتها. وبما أن مجال "التعلم" ضئيل مع الصناعات التحويلية الخفيفة، لم يحدث إلا القليل من التعميق الصناعي أو التكنولوجي في اقتصاد هونغ كونغ.

وعلى طرف النقيض من هونغ كونغ، اتبعت سينغافورة، وهي مدينة-دولة ذات حجم مشابه، سياسة تتسم بالتدخل الشديد، الى جانب التجارة الحرة، وأنشأت هيكلية صناعية أعمق بكثير من هونغ كونغ، فيما يتعلق بالتطور التكنولوجي للصناعة التحويلية وللصادرات، وهي تتمتع حالياً بنمو صناعي دائم وثابت. وتشير دراسة لال (١٩٩٥) الى بلدين من غير الدول الآسيوية، وهما التشيلي وغانا، اللتان اعتمدتا الاصلاحات المؤاتية للسوق بصورة حثيثة، ولكنهما لم تطبقا سياسة التدخلات الأنتقائية، التي يشجع كل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي على تطبيقها. والى حد كبير، يمكن التوصل الى الاستخلاص عينه من هاتين الدولتين: فرغم أنهما حققتا بعض النجاح في تصنيع منتجات خفيفة، كثيفة العمالة، وقائمة على الموارد للتصدير، إلا أن غياب التشجيع الانتقائي، أعاق التعميق الصناعي والتكنولوجي، ولم يحدث تقدما أبعد من التصنيع ذي القيمة المضافة المنخفضة باتجاه بناء قاعدة صناعية متطورة، ذات قيمة مضافة مرتفعة، تسمح لهما بالمنافسة في السوق العالمية.

جيم- نظام التجارة والتصنيع

ويظهر من النقاش السابق، أن طبيعة تدخلات الدولة ومداها، لا بد وأن تختلف جوهرياً، حسب نوع الاستراتيجية الصناعية، والنظام التجاري اللذين يتم اعتمادهما. فعلى سبيل المثال، تعتمد استراتيجية التصنيع القائمة على استبدال الواردات بطبيعتها، على قيود السوق لحماية الصناعات المحلية من المنافسة الخارجية. فتدخلات الدولة في مثل هذه الحالة منحازة ضد التصدير. وبالمقابل، قد تتطلب استراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير، ذلك النوع من تدخلات الدولة، التي تسهل تحول الصناعات المحلية المحمية، الى صناعات تصديرية تنافسية. وفي ضوء مثل هذه المتطلبات المتباينة، من المرجح أن الهياكل التحفيزية، والآثار المترتبة عليها، بالنسبة لأنشطة جماعات المصالح الخاصة، سعياً وراء الريع، ستختلف بصورة واضحة، بالنسبة لكل من الاستراتيجيتين.

ولا شك أن النموذج الحالي، هو استراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير. ومع ذلك، تجدر الإشارة الى أن تشجيع الصادرات في هذا السياق، يتضمن عادة صادرات الصناعات التحويلية، مستثنية تصدير المنتجات الأولية. ومن المعروف جيداً أن تصدير المواد الخام، ليس استراتيجية نمو قابلة للحياة، وذلك أساساً بسبب السعر المنخفض، ومرونة الطلب على السلع الأساسية، مقارنة بالسلع التحويلية. فقد تتعرض صادرات السلع، الى حلقات متكررة من الازدهار والافلاس، ترافقها تقلبات عنيفة في الأسعار، وقد تقصر عائدات تصديرها، عن فواتير واردات الصناعات التحويلية على المدى الطويل. والأسوأ من ذلك، فإن أية زيادة في انتاجية المواد الخام تؤدي الى انخفاضات في أسعار السلع العالمية، بدلاً من أن تؤدي الى در الدخل، والى مكاسب في التشغيل في الدولة المنتجة[٢].

إن التركيز يتزايد على الصلة بين الصادرات والتصنيع، خلال السنوات الأخيرة، في ضوء قصص النجاح الشرق آسيوية، والتي يلعب التصدير دوراً أساسياً فيها. إن الآثار الإيجابية لاستراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير عديدة، وقد بحثت بحثاً شاملاً في الادبيات ذات العلاقة. ومن بين قضايا أخرى، فقد أثبتت هذه الاستراتيجية قدرتها على تشجيع التخصيص الكفوء للموارد، واستغلال وفورات الحجم، وإزالة القيود على العملات الصعبة، وتحفيز التنافس، وتوليد العوامل الخارجية الانتاجية (مثل خلق المهارات الجديدة والتطور التكنولوجي)، وتسهيل نقل التكنولوجيا، والحد من استعمال الضوابط الكمية، وازالة التشوهات في الحوافز الاقتصادية التي تسببها مثل هذه الضوابط، والأهم من كل ذلك، زيادة معدلات النمو الانتاجية.

ويبدو أن الصلة بين الصادرات والانتاجية أمر مركزي، بالنسبة لاستراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير. إذ يمكن للتركيز على صادرات الصناعات التحويلية، أن يزيد من الانتاجية الصناعية من خلال:

١- تخصيص الموارد المحسن؛ فالصادرات والمنافسة الأجنبية، يمكنهما أن يفرضا تحويل مورد ما من القطاعات الأقل انتاجية، الى القطاعات الأكثر انتاجية؛

٢- تحسينات في الكفاءة التقنية، تتضمن زيادة كامنة في المنتجات بالنسبة لنفس المدخلات؛

٣- رفع سلم الكفاءة، فزيادة الكفاءة في الانتاج، لا تنتج فقط عن استخدام أكبر للقدرات في صناعات حجم الحد الأدنى للكفاءة فيها كبير مقارنة بالسوق المحلية، بل كذلك عن تحريك السلم الأمثل عينه، من مستوى معين الى مستوى آخر مع توسع الصادرات.

---

[٢] هذا جزء مما يسمى بأطروحة سينجر بريبيش (Singer-Prebisch)، والتي تطرح بأن الدول النامية المصدرة للمنتجات الأولية تواجه تردياً منظماً من حيث شروط تجارتها، وأنها قد اضطرت الى تصدير كميات متزايدة من المنتجات الأولية، مقابل استيراد الكمية عينها من سلع الصناعات التخويلية، من البلدان المتقدمة النمو. وقد اعتبر هذا أحد الاسباب الرئيسية للركود الاقتصادي في البلدان النامية. إنظر بريبيش (١٩٥٠) وسينجر (١٩٥٠). ان الدراسة التي بين أيدينا، معنية اساسا بصادرات الصناعات التحويلية، ومن هنا، فإن أية إشارة الى الصادرات يقصد بها صادرات الصناعة التحويلية، وليس الصادرات بصورة عامة، إلا حيث وجدت إشارة الى عكس ذلك.

وتبدو الدلائل العملية، وكأنها تشير الى أن الأداء الصناعي يكاد يتأثر بالتجارة، من خلال الكفاءة في تخصيص الموارد، أكثر منه من خلال الكفاءة التقنية، وخاصة خلال المراحل المبكرة لتوجه تصديري (برغسمان (Bergsman)، ١٩٧٤؛ ليبنشتاين (Leibenstein)، ١٩٦٦). ومن ناحية ثانية، ومع تقدم دولة ما على درب استراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير، سرعان ما يتلاشى الكسب الكامن في الكفاءة، نتيجة إعادة تخصيص أسواق عوامل الانتاج غير المتوازنة، ويصبح لزاماً أن يأتي أي كسب إضافي في الدخل الحقيقي، من الكفاءة التقنية المحسنة، و/أو من النمو الإجمالي لإنتاجية عوامل الانتاج، كما هي حال بلدان شرقي آسيا. وباختصار، قد يقتصر النمو في الصناعة الموجهة للتصدير، نتيجة للتخصيص المحسن للموارد، على المراحل المبكرة لتوجيه التصدير، بينما يجب ان يدفع المزيد من النمو القابل للحياة زيادات في نمو الانتاجية و/أو الكفاءة التقنية. وتجدر الإشارة الى أن الدلائل العملية غير حاسمة فيما يتعلق بالسؤال: هل يولّد توجيه التصدير نمواً في الانتاجية أكثر من استبدال الواردات (باك، Pack ١٩٩٢).

ويسود القبول بضرورة تحقيق شروط مسبقة معينة، قبل اطلاق استراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير. فقبل كل شيء، لا بد من إنشاء قدرات عرض الصادرات، ويمكن القيام بهذا من خلال توفير فترة حماية لـ"الصناعات الناشئة" في السوق المحلية. إن كل مصدر ناجح تقريباً، بدأ باستبدال الواردات من السلع الاستهلاكية الخفيفة. فحجة البدء بدعم الصناعة الناشئة تقول بأن هناك فترة من الحماية مطلوبة لتقوم دولة ما خلالها بزيادة كفاءتها التقنية، وبتحسين ميزتها التنافسية في السوق العالمية. وتستند هذه الحجة الى الفرضية التي تبرر الاقدام على المخاطرة بـ"جعل الاسعار غير صحيحة" - وذلك من خلال مأسسة التعرفات، وأشكال أخرى من الحماية، وضوابط على الأسعار المحلية - في سبيل جني المكاسب الديناميكية للعوامل الخارجية الانتاجية، ذات الصلة بفورات الحجم، وبالتعلم من خلال الممارسة، وعناصر نمو أخرى. إن العنصر الرئيسي للتدخل في الصناعات الناشئة، هو التحول السريع نسبياً للصناعات المحمية، من الانتاج المحلي الى الصادرات، مدعوماً بالإرادة السياسية لإلغاء الحماية تدريجياً عن الصناعات المتقاعسة، بعد أن تستنفذ امكانيات العوامل الخارجية الانتاجية، والتعلم من خلال الممارسة، أو على أقل تقدير أن تنخفض بصورة ملموسة. فبدون مثل هذا الإلغاء، سيحكم على استراتيجية حماية الصناعات الناشئة بالفشل، وستتم إدامة عدم الكفاءة الانتاجية للصناعات المحمية. ويمكن أن تكون تكاليف الحماية لفترة مطولة مرتفعة بالفعل، فيما يتعلق بالمحافظة على الأرباح المرتفعة الاصطناعية للشركات المحمية، والتكاليف الأعلى للمدخلات المحلية بتحفيز من التكاليف الأعلى للمدخلات المستوردة، وتكاليف الانتاج الأعلى المتعلقة بسلم أدنى للانتاج للأسواق المحلية الأصغر - ويضاف الى كل ذلك الآثار الاجتماعية والسياسية المترتبة على تشجيع الأنشطة الريعية غير المنتجة.

وكثيراً ما يرد ذكر جمهورية كوريا على انها مثل ناجح، للحماية الانتقائية وتشجيع الصناعات الناشئة، من خلال التدخل بفرض تعرفات وإعانات للتصدير، والارتقاء السريع اللاحق لتلك الصناعات لدخول معترك المنافسة التصديرية في السوق العالمية. وقد استخدمت الحكومة على نطاق واسع خطة مبنية على "العصا والجزرة" لتشجيع التصدير. وتم تحديد أهداف تصديرية للصناعات المحمية، وكوفئت بسخاء تلك الصناعات التي حققت الأهداف، أو تجاوزتها. أما تلك التي فشلت، فقد عوقبت بصرامة، من حيث إعانات التصدير، والحوافز المالية الأخرى. وتم الربط بين استمرار الحماية وبرامج الحوافز من جهة، والأداء التصديري من جهة أخرى.

هناك من يناقش، بأن الاصلاحات المتعلقة بالتجارة، وخاصة تحرير الاستيراد، شروط ضرورية لتشجيع التصدير، لأن المنتجين لا يمكن تحفيزهم على التنافس في الأسواق الأجنبية، في وقت تتوفر لهم الأرباح المضمونة في أسواق محلية محمية. ولا يوجد إسناد عملي لهذه الحجة. ففي سييرا ليون، وفي العديد من البلدان الإفريقية الأخرى، تم تحرير الاستيراد في الثمانينات، ولكن سرعان ما تم التخلي عن تلك السياسة، في أعقاب تدفق الواردات التي لم تتوافر لها أية عملات أجنبية (أونكتاد، ١٩٨٩). فقد عرضت غانا نفسها بصورة مبتسرة لمنافسة حادة في السوق العالمية قبل أن تتمكن من بناء قدرة تصديرية كافية القوة. وهذه الخطوة لم تقض على الأنشطة غير المجدية اقتصادياً في الأصل فقط، بل وكذلك على صناعة الصادرات التحويلية كثيفة العمالة الناشئة (لال (Lall)، ١٩٩٥). وهذه مشكلة، كثيراً ما تواجهها الاقتصادات الصغيرة، المفتقرة الى التنوع، وذات القاعدة الصناعية الصغيرة، عندما تقوم بتحرير التجارة.

ان بناء القدرة على العرض، مثل اجراء الاصلاحات المتعلقة بالتجارة، خلال المراحل المبكرة من التصنيع، هو اكثر ما 'يحتاج اليه. فالحكمة التقليدية تقول، بأن استبدال الواردات، تسبق تشجيع الصادرات، وذلك لتنمية القدرة على العرض، مما يعزز النمو القوي للصادرات الصناعية التحويلية على المدى الطويل. وفي الواقع، قد يكون من المنطقي ألا يتم اعتماد تحرير التجارة، إلا بعد أن يتم تطوير قدرة العرض المحلية على نحو كاف، وبعد اطلاق حملة تصديرية ناجحة. ان المعالجة المتروية لسرعة تحرير الاستيراد، بما يتماشى مع المسعى التصديري، مقابل ما يسمى بسياسة "الضربة الكبيرة" في تحرير التجارة، قد تسوغ دراسة جدية.

وبعد أن يتم تثبيت قاعدة تصديرية راسخة، يمكن أن يتم تحرير الاستيراد، من خلال مجموعة من الأمور التالية: تخفيف الضوابط على الاستيراد وفق جدول زمني؛ الفتح الانتقائي للأسواق المحلية، أمام المورد الأجنبي؛ ترشيد هيكل التعرفات؛ تأسيس أسعار صرف واقعية للعملات؛ توفير حماية فعالة وأكثر شفافية من خلال التعرفات، بدلاً من تطبيق التقييدات الكمية. وبهذا الأسلوب يمكن تفادي ضغط النقد الأجنبي، إذ يصبح من الممكن استخدام عائدات التصدير النامية لتغطية المدخلات المستوردة المتزايدة، والمستخدمة في الحملة التصديرية.

ومن ناحية أخرى، يمكن لتبني سياسة "الضربة الكبيرة" في مجال الاصلاح التجاري، أن يكرس صدقية برنامج الاصلاح، وأن يمنع استفحال مقاومة جماعات المصالح المتمكنة للاصلاحات، وأن يرسي الأسس لنمو دائم، خلال المراحل المبكرة للتنمية. ولكن الأرجح، هو أن نجاح مثل هذا التوجه الجذري، يعتمد على وجود التزام سياسي بالقيام بالاصلاحات القاسية، وعلى قدرة البيروقراطية على صياغة برنامج الاصلاح وتنفيذه، وكذلك على توفر قدرة عرض كافية. ففي بلد نامٍ نموذجي، مع ما له من قاعدة صناعية ضيقة نسبياً، وقدرة عرض محلية محدودة، يمكن للتوجه الجذري، أن يُحدث عجزاً حاداً في ميزان المدفوعات، واختلالاً في التوازن على المستوى الاقتصادي الكلي كالتضخم المفرط. وفي اقتصاد له قدرة صناعية محدودة، من البديهي أن يكون الرد التصديري على التغيرات في أسعار الصرف الحقيقية شبه معدوم.

ويبدو أن الخطوة الأولى المطلوبة في استراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير - حتى قبل البحث في الاصلاح التجاري - هي تنمية قدرات العرض التصديرية. فالإشارات السعرية، مثل أسعار الصرف الواقعية، والمؤاتية للانتاج الموجه للتصدير، ضرورية، ولكنها غير كافية لبناء

قاعدة تصديرية. وهناك شروط أساسية، من أجل التصنيع السريع، لا بد من توفيرها أولاً. وهي تتضمن عدة عناصر مترابطة، لا تتعلق مباشرة بالتجارة، ويجب أن تتوفر قبل تصميم أي إطار للسياسات العامة لتشجيع الصادرات. فعلى سبيل المثال، من الضروري بالنسبة للصناعة أن تتوفر البنية التحتية المادية الأساسية (المواصلات الكافية، الاتصالات، المياه، الكهرباء، الغاز، وموارد وخدمات وتسهيلات أخرى مشابهة). ويأتي تراكم رأس المال البشري، وتنمية المهارات، من خلال التعليم والتدريب، الى جانب تنمية طبقة من أصحاب المشاريع الريادية، على المستوى عينه من الأهمية، إن لم يكن أكثر أهمية. وكذلك من الضروري - وهذه مسألة تتصل اتصالاً وثيقاً بتنمية الموارد البشرية - تنمية القدرة التكنولوجية وتطويرها باستمرار (وذلك من أجل استيعاب أحدث التكنولوجيات)، والقدرة على تصميم المنتجات (وذلك من خلال بناء المؤسسات العلمية والتكنولوجية). ويجب أن يتضمن بناء المؤسسات تطوير الموظفين الرسميين، من ذوي الكفاءة، وهيئة من التكنوقراط المؤهلين.

والمهمة الأولية المتمثلة ببناء رأس المال البشري، والبنية التحتية المادية، والمؤسسات الاقتصادية والاجتماعية - في كثير من الحالات ابتداء من لا شيء، كما هي الحالة في العديد من دول شبه الصحراوية - هي عملية مثبِّطة، وتستهلك الكثير من الوقت. غالبا ما تحدث أزمات السوق (غياب الحاجات) في معظمها، خلال تطوير المؤسسات والموارد البشرية، وخلال هذه الفترة، قد يكون تدخل الحكومة الفاعل (وليس عدم تدخلها) هو المطلوب. ولكن، قد تفتقر أعداد كبيرة من البلدان النامية، في المراحل الأولية للتصنيع، الى القدرة الإدارية لتعبئة الموارد، ولتوجيه تشكل رأس المال البشري والمادي، ولبناء المؤسسات، من أجل دعم أو تعزيز القدرة الصناعية. وقد يتمثل الحل الجزئي لهذه المشكلة، في تنمية صناعة تحويلية، من خلال الاستثمار الاجنبي المباشر. فالاستثمار الاجنبي المباشر لا يجلب معه رأس المال اوالمدخلات والدراية التقنية الأجنبية وحسب، بل وكذلك قدرات تسويق الصادرات. فالصادرات الصناعية، خلافاً للسلع الأولية، لا تعتمد على مجرد المنافسة في الأسعار، وجودة المنتج حسب المقاييس العالمية. فبالنسبة للمنتجات الصناعية، يجب أن يتم البحث عن أسواق محتملة للتصدير، ويجب أن تصمم المنتجات لمثل هذه الأسواق، وأن تستهدفها. وقد يُسهِّل الاستثمار الاجنبي المباشر عملية اختراق السوق، وكذلك استبدال الواردات الأولي للأسواق المحلية.

وإذا وضعنا جانباً مشكلة توفير رزم الحوافز المالية والضريبية، قد تجد الكثير من الدول النامية صعوبة في اجتذاب الاستثمار الاجنبي المباشر، إلا في حال توفرت لديها بنية تحتية كافية وجاهزة، وكذلك توفرت اليد العاملة ذات المهارة المعقولة. ويجري التركيز مرة أخرى على الأهمية الحاسمة لتكوين رأس المال البشري ولإنشاء البنية التحتية. ولكن يوجد كذلك عامل حاسم آخر، في اجتذاب الاستثمار الاجنبي المباشر، كثيراً ما يتم تجاهله في التحليل، وهو الحاجة الى نظام قانوني قادر على حماية حقوق الملكية، وانفاذ الالتزامات التعاقدية، وتوفير ملاذ لمواجهة الاساءات، وضمان إعادة الأرباح الى الموطن الأصلي. ويشكل غياب مثل هذا الإطار القانوني حالياً رادعاً رئيسياً أمام الاستثمار الأجنبي في أوروبا الشرقية والاتحاد السوفياتي السابق، رغم توفر اليد العاملة الماهرة، والبنية التحتية الأساسية.

ولكن تبقى ملاحظة تحذيرية واحدة: ان الاستثمار الاجنبي المباشر، ليس الحل السحري للتصنيع السريع. فالشركات الأجنبية تأتي معها بالمهارات والتكنولوجيا ورأس المال والقدرة التسويقية، ولكنها لا تستطيع وحدها أن تتغلب على الآثار الغالبة لسوء الإدارة على المستويين

الاقتصادي المصغر والكلي. وبالإضافة، ان هناك عدداً من المساوىء الكامنة، المرتبطة بالملكية الأجنبية، تتعلق باستغلال الموارد الطبيعية، والتلوث، والعديد من العوامل والممارسات الأخرى، والتي تتعارض مع مصالح البلد المضيف. ولذلك لا بد من إجراء تقدير لمزايا أي بديل عن الاستثمار الاجنبي المباشر. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يجري استيراد رأس المال الأجنبي، والمدخلات الأجنبية من خلال القروض، والتكنولوجيا من خلال التراخيص، وأن تبنى القدرة التسويقية، من خلال الاستشارات التسويقية، ووكالات تشجيع التجارة الوطنية. لقد طورت كل من اليابان، وجمهورية كوريا، ومقاطعة تايوان الصينية، صناعاتها التحويلية المحلية بهذا الأسلوب، دون الاعتماد على الاستثمار الاجنبي المباشر، بينما اعتمدت كل من الصين وماليزيا وتايلند وإندونيسيا وسنغافورة اعتماداً كبيراً على الاستثمار الاجنبي المباشر من أجل التنمية الصناعية. والمجموعة الأخيرة، كانت شديدة الانتقائية في خيارات الاستثمار الاجنبي المباشر التي أقدمت عليها. فسينغافورة، على سبيل المثال، فضلت الاستثمار عالي التقنية وعالي القيمة المضافة.

وما ان تتوافر قدرات العرض الصناعية، من خلال تنمية المهارات، وبناء البنية التحتية الاجتماعية والاقتصادية، والاستقرار الاقتصادي الكلي، حتى يكون ممكناً انتقاء تدابير تشجيع التصدير بعناية، وتطوير الآلية لتنفيذها. وتتضمن خطط تحفيز الصادرات، من بين أمور أخرى، تمويل التصدير التفضيلي، والحوافز الضريبية والاستثمارية، ومناطق تجهيز الصادرات، والمستودعات والمعامل الجمركية، ورد الرسوم الجمركية، وتخفيض الضرائب على المدخلات المستوردة، والائتمانات للصادرات الجديدة، والتمويل السابق للشحن، وضمانات لائتمانات التصدير، وإنشاء بنوك تصدير-استيراد. وفي الوقت عينه، يجب أن يجري تنظيم وترشيد تدابير الحماية المصممة لاستبدال الواردات الأولي، وخاصة تلك الموجهة للصناعات الناشئة. وإن أمكن، يجب أن يتم استبدال القيود الكمية بالتعرفات حيث ان القيود الكمية تحل محل آلية الأسعار، وتدر ريعاً اقتصادياً على من يربح حصة استيراد أو رخصة، مما يزيد من تشجيع الأنشطة الساعية وراء الريع، ومن الفساد المحتمل، بينما تبقى التعرفات شفافة، وتعود عائداتها الى الحكومة. ولكن توجد حاجة الى ما هو أكثر من الشفافية، وترشيد هيكلية الحوافز التجارية، من أجل بناء قاعدة تصديرية. فالحاجة الأهم هي الحاجة الى الاستقرار، والقدرة على التنبؤ بالنسبة للخطط التحفيزية على طول المدى، مع التقليل من التدابير التي تتخذ مرة واحدة، ومن التعديلات الى أدنى حد ممكن. والمطلوب بيئة سياسات عامة مستقرة ويمكن استشرافها، لجذب التجاوب الفردي على الحوافز التجارية. وعندما تقوم القدرة على المنافسة في التصدير، يمكن أن يتم تفكيك معظم الخطط التحفيزية.

ويتضح من النقاش السابق، أن التسلسل السليم للاصلاحات المختلفة في السياسات العامة له أهمية حيوية بالنسبة لاستراتيجية التصنيع الموجهة للتصدير. وحتى إن كان في الأمر شيء من التبسيط، نقترح التسلسل التالي: أولاً، بالإضافة الى إنشاء البنية التحتية الأساسية البالغة الأهمية، يجب أن يتم تطوير القدرة الصناعية التحويلية الاجمالية، قبل ان تبنى قدرات العرض التصديري، ويستند هذا الى الفرضية القائلة، بأن قدرة العرض التصديري، تؤدي الى القدرة التصديرية، وليس العكس. وإذا كانت هذه هي الحالة، خلال المراحل المبكرة من التصنيع، يصبح دور الصادرات الصناعية التحويلية في التعجيل بالعملية أقل أهمية، من تركيز تدابير السياسات العامة غير التجارية على: الاستهداف الصناعي الانتقائي، وتشجيع الصناعات الناشئة؛ وتعزيز الروابط فيما بين القطاعات، في الصناعة التحويلية والزراعة، وبين الصناعة

التحويلية والخدمات؛ وخلق الروابط داخل القطاع الصناعي؛ وتشجيع التصنيع الريفي؛ وهكذا. ويجب أن يتم بناء قدرات العرض التصديري، بعد أن يتم تطوير قاعدة صناعية واسعة الى حد معقول. وعند ذلك المفصل، قد يكون الاستقرار الاقتصادي الكلي ضرورياً لخلق البيئة الاقتصادية الكلية المؤاتية للنمو الصناعي السريع، وعليه، يجب أن يتوفر الاستقرار الاقتصادي الكلي، قبل مأسسة الاصلاحات الهيكلية (بما فيها الاصلاحات التجارية). كما أن تحرير الاستيراد يجب أن يُعتمد، بعد فترة وافية من ارتفاع الصادرات. وأخيراً، يجب أن يأتي تحرير أسواق رأس المال، بعد تبني الاصلاحات التجارية، وذلك للتمكن من المحافظة على درجة من السيطرة على تدفق رأس المال الدولي، والذي هو أمر ضروري لتحقيق التحول المنظم الى اقتصاد موجه للتصدير، والاستقرار في الأسواق المالية وأسواق رأس المال.

دال- سياسة اليابان الصناعية

لقد كتب الكثير عن سياسة اليابان الصناعية،[٣] واذا تحدثنا على وجه العموم فان سياسة اليابان الصناعية العامة تشمل أربعة مجالات رئيسية. ويشتمل المجال الأول على السياسات العامة، المصممة لتسهيل توفير خدمات وتسهيلات البنية التحتية كالمواقع الصناعية، وتوفير النقل والاتصالات والمياه والغاز والكهرباء للصناعة. ويركز المجال الثاني للسياسات العامة على تخصيص الموارد، فيما بين الصناعات، مستهدفاً صناعات استراتيجية معينة، وموفراً الحماية الضرورية للصناعات الناشئة، بما فيها القيود على الواردات. وفي معظم الحالات، تم تفكيك الحواجز المفروضة على الواردات، مع اكتساب صناعات معينة القوة الكافية للتنافس في السوق العالمية (تمت إزالة مثل هذه الحواجز بالنسبة للشاحنات والحافلات عام ١٩٦١، ولأجهزة التلفاز الملونة عام ١٩٦٤، وللأفلام الملونة عام ١٩٧١، ولمسجلات النقد عام ١٩٧٣، وللدوائر المتكاملة كبيرة الذاكرة عام ١٩٧٤، وبالنسبة لأجهزة الحاسوب عام ١٩٧٥). ويتضمن المجال الثالث السياسات العامة التي تؤثر في تنظيم الصناعة، مع التركيز على أبعاد مثل: إعادة الهيكلة الصناعية؛ تأسيس الكارتلات فيما بين الشركات، خلال فترات الكساد، وبهدف الترشيد (على سبيل المثال، عندما يتم اعتماد الأتمتة و/أو تكنولوجيات مقتصدة للعمالة)؛ والتنسيق المركزي لتخفيض القدرة التشغيلية، والاستثمار والانتاج الموقعي ومن أجل تفادي "المنافسة الزائدة". والمجال الأخير يتعلق بتشجيع الصناعات الصغيرة والمتوسطة وحمايتها.

لقد لعبت وزارة التجارة الدولية والصناعة بثبات دوراً مركزياً في تصميم وتنفيذ السياسات الصناعية المحددة. ولقد تم تنفيذ السياسة الصناعية العامة لليابان على أربع مراحل مختلفة. المرحلة الأولى تواكب فترة التعافي وإعادة البناء، في أعقاب الحرب العالمية الثانية، في أواخر الأربعينات والخمسينات. وبتحديد أدق، كانت السياسة الصناعية العامة لليابان خلال سنوات ١٩٤٦-١٩٤٨ تشبه نموذج التخطيط المركزي في الاتحاد السوفياتي السابق، وفي كتلة دول أوروبا الشرقية. وكانت الحكومة تتدخل مباشرة في السوق، موجهة الموارد نحو صناعات استراتيجية معينة كصناعات الحديد والصلب والفحم. وكانت التدخلات السياسية، تتضمن ضوابط الأسعار، والإعانات، والتخصيص التفضيلي للمواد الخام المحلية، وللمدخلات المستوردة، والقروض والائتمانات للصناعات المستهدفة. وفي الخمسينات، تحول التركيز من التخصيص المباشر للموارد، الى ترشيد تلك الصناعات المنتقاة، التي كانت تركز على استخدام الآلات

---

(٣) من أجل بيبليوغرافيا شمولية عن سياسة اليابان الصناعية، إنظر: Itoh and others (1991).

المؤتمتة، والموفرة لليد العاملة. فعلى سبيل المثال، تم السماح بالاستهلاك المتسارع، وبالإعفاءات التعرفية، بالنسبة للآلات التي تستوردها الصناعات المستهدفة. وفي البداية شملت الاهتمامات المستهدفة صناعات الصلب والفحم وبناء السفن والطاقة الكهربائية والألياف الاصطناعية والأسمدة الكيماوية؛ ثم اضيفت الى اللائحة في أواخر الخمسينات صناعات البتروكيماويات، والآلات المَكَنية، وقطع غيار الآلات والإلكترونيات.

وجاءت المرحلة الثانية خلال الستينات، وكان الاقتصاد الياباني قد بدأ بادماج نفسه في الاقتصاد العالمي، من خلال الانضمام الى المنظمات الدولية المختلفة، مثل صندوق النقد الدولي (IMF) والبنك الدولي، ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، وبالانضمام الى الدول الموقعة على الاتفاق العام بشأن التعرفات الجمركية والتجارة (الغات GATT)، وعرض هذا كله اليابان الى الضغط الخارجي لتحرير اقتصاده، وإزالة القيود عنه. ونتيجة لذلك، تحول التشديد في السياسة العامة الى تقوية التنافسية الصناعية، بالترافق مع جدول زمني صارم ومفروض من الخارج لتحرير التجارة ولإزالة القيود الاقتصادية. وقامت وزارة التجارة الدولية والصناعة لتحسين التنافسية الصناعية بتركيز جهودها على دمج الشركات الكبرى، مثل شركة الصلب اليابانية، منسقة الاستثمارات الرأسمالية من أجل تفادي القدرة الفائضة، وقامت كذلك بمأسسة تدابير دعم خاصة لتعزيز الصناعات الصغيرة والمتوسطة، وبصياغة سياسة عامة وشمولية للطاقة.

وغطت المرحلة الثالثة معظم السبعينات. وتمت، خلال هذه الفترة، إضافة أهداف جديدة للسياسات الحكومية، من أجل تعزيز التنافسية الصناعية. وقد شددت هذه السياسات على ضبط التلوث، وعلى التصنيع المؤاتي للبيئة، وعلى تطبيق أشد صرامة لقوانين مكافحة الاحتكارات. وبالاضافة، تم تسهيل الاعتماد الأكبر على آليات السوق، من خلال المزيد من إزالة القيود الاقتصادية.

واشتملت السياسة الصناعية لوزارة التجارة الدولية والصناعة، خلال المرحلة الأخيرة، في أواخر السبعينات والثمانينات، على تدابير للتقليل من النزاعات التجارية مع بلدان أخرى، وعلى الاضرار الناجمة عن النمو السريع للصادرات اليابانية.

ولتوفير السياق للمناقشة التالية، لا بد من فهم كيف تمت صياغة السياسة العامة الصناعية في اليابان[٤]. إن السياسة العامة الصناعية لليابان، يتم تطويرها في إطار استشاري ثلاثي الأطراف يتألف من كل من:

١- "الجنكيوكو" Genkyoku: مجموعة من المكاتب والأقسام والشعب في وزارة التجارة الدولية والصناعة، وفي وزارات ووكالات أخرى، بعضها مسؤول عن صناعات محددة وبعضها الآخر ينسق الشؤون الوزارية البينية.

٢- جمعيات صناعية عديدة مثل اتحاد الحديد والصلب الياباني، وجمعية مصنعي السيارات في اليابان، وجمعية بنائي السفن في اليابان.

---

(٤) هذا الجزء يعتمد كثيراً من: Komia and others (1988).

٣- مجالس السياسات العامة، أو "الشينغيكاي Shingikai". وهي عبارة عن هيئات استشارية، تتألف من مواطنين أفراد (مثلاً، من الأكاديميين وأصحاب البنوك والممولين، وكبار الصناعيين والصحافيين، ومن البيروقراط السابقين)؛ ووظيفة كل مجلس تقديم النصح لكل وزارة من الوزارات، حول جوانب معينة من السياسة العامة الصناعية، ومجلس الهيكلية الصناعية، هو مثل واحد على ذلك.

ان لدى وزارة التجارة الدولية والصناعة تسعة مكاتب تشكل أهم عنصر في تكوين السياسة العامة الصناعية في اليابان. وخمسة من هذه المكاتب التسعة (الصناعات الثقيلة، الصناعات الكيماوية، صناعة النسيج، والصناعات الخفيفة، الفحم والتعدين، والمرافق العامة) مسؤولة عن وضع سياسة صناعية تفصيلية لكل نوع من الصناعات، والتركيز على المكونات، مثل التسعير والمشاركة في الأسواق والانتاج، وإعادة التنظيم والاندماج، والسيطرة على الاستثمارات. ويطلق على هذه المكاتب "الجنكيوكو العامودي Vertical" لأن كل واحدة فيها تتخصص في صناعة أو صناعات معينة. وبالإضافة، يقسم كل مكتب الى أقسام وثم الى شعب، والكثير من الشعب المنفصلة، هي بدورها مسؤولة عن جزء معين من الصناعة المعنية. فعلى سبيل المثال، ضمن مكتب الصناعات الثقيلة، توجد شعب للحديد والصلب، والآلات الصناعية، والالكترونيات والآلات الكهربائية، والسيارات والطائرات، وما الى ذلك. أما المكاتب الأربعة المتبقية (التجارة الدولية، تشجيع التجارة، المشاريع، السلامة وحماية البيئة) فيطلق عليها "الجنكيوكو الأفقية Horizontal"، لأنها تتخصص في قضايا تلتقي فيها أكثر من صناعة. وتشمل المهام الرئيسية لـ"الجنكيوكو": (أ) وضع القوانين الصناعية المختلفة وتنفيذها مثل قانون النفط لعام ١٩٦١، وقانون صناعة الآلات لعام ١٩٥٦، وقانون الالكترونيات لعام ١٩٥٧؛ و(ب) وضع التدابير المنظمة المختلفة المتصلة بالانتاج والتجارة، بالتركيز على عناصر مثل الشروط الضريبية الخاصة، ومعدلات التعرفات وحصص الاستيراد، والاستثمار الاجنبي المباشر، والاتفاقات الخاصة ببراءة الاختراع، والاتفاقات التكنولوجية، والمشاريع المشتركة وتخصيص الائتمان.

وتشارك الجمعيات الصناعية في صياغة السياسة العامة الصناعية، من خلال التشاور المكثف مع كل واحدة من "الجنكيوكو"، لكي تضمن ملاءمة السياسات التي سيتم تبنيها لكل واحدة من صناعاتهم. وتتم استشارة العديد من مجالس السياسة العامة حول القضايا الرئيسية، وتؤخذ مداولاتهم بعين الاعتبار في عملية صياغة السياسة الصناعية. وفي عام ١٩٧٠، على سبيل المثال، بلغ عدد المجالس واللجان الاستشارية المختلفة مع وزارة التجارة الدولية والصناعة (٢٧) سبعة وعشرين مجلساً ولجنة، من بينها (١٥) خمسة عشر قدمت المشورة للوزارة، حول المجالات المختلفة للسياسة الصناعية.

إن آلية السياسة الصناعية، وخاصة نظام "جنكيوكو" العامودي، لعبت دوراً مركزياً في الستينات والسبعينات، ولكن منذ الثمانينات المبكرة، تلاشت أهميتها بسرعة، مع اكتساب المكاتب الأفقية لوزارة التجارة الدولية والصناعة أهمية أكبر في صنع السياسات. وكانت وزارة التجارة الدولية والصناعة خلال المراحل الأولى التي تلت الحرب، تتمتع بنفوذ هائل تمارسه على الصناعات والشركات، إذ كانت مسؤولة عن الموافقة على رخص الاستيراد، وتدفق رأس المال الأجنبي، ورخص استيراد التكنولوجيا، واستخدام قروض بنك التنمية الياباني، ومن اجل توفير امتيازات ضريبية خاصة. ولكن وزارة التجارة الدولية والصناعة، خسرت معظم هذا النفوذ، خلال فترة النمو الاقتصادي السريع لليابان في الستينات والسبعينات. أي أن وزارة التجارة الدولية

والصناعة، تتحول من وزارة موجهة نحو الصناعة، الى وزارة موجهة نحو القضايا، تتعامل مع المشاكل الجديدة الناشئة المتعلقة بالاحتكاكات التجارية، والحماية البيئية، والمحافظة على الطاقة، والاستثمار ما وراء البحار، ونقل الصناعات الى مواقع جديدة، والصناعات عالية التقنية، وما الى ذلك. وبكلام آخر، فقد تخرجت اليابان من المراحل المبكرة للتصنيع، عندما كانت السياسات العامة الصناعية ذات أهمية أكبر، الى اقتصاد أكثر نضجاً وتطوراً، وهيكليته المعقدة والمتطورة تجعل تطبيق أية سياسة تدخلات انتقائية مسألة شديدة الصعوبة، وعديمة التأثير. وبمصطلحات البنك الدولي يمكننا أن نقول، تحول تركيز السياسة من الانتقائية الى الوظيفية.

وأخيراً، يوجد بعض الجدال حول مدى فعالية سياسة اليابان الصناعية؛ فالآراء منقسمة بحدة والدلائل العملية غير حاسمة حول هذه المسألة. ويشير مؤيدو هذه السياسة الى حقيقة أن معظم الصناعات الرئيسية المستهدفة من وزارة التجارة الدولية والصناعة، قد تطورت وفقاً لما كان مخططاً لها (وخاصة صناعات الحديد والصلب وبناء السفن والحاسوب)، وأن شراكة التعاون التي تشكلت بين الحكومة والصناعة، قد ألغت ازدواجية الاستثمار والمنافسة المفرطة، وأن التعرفات والحواجز التعرفية وغير التعرفية، قد ضمنت وجود سوق محلية مستقرة للمنتجين.

ويعطي الآخرون أمثلة معاكسة لإظهار أن السياسة الصناعية في اليابان لم تعمل بفعالية. فقد نجحت العديد من الصناعات بدون الدعم الحكومي. فعلى سبيل المثال، خلال الستينات، شهدت صناعة آلات الخياطة، وآلات التصوير، والدراجات، والدراجات النارية، والبيانو، والسحّابات، ومذياع الترانزستور، والتلفاز الملون، والمسجلات، والأجهزة السمعية، وعدة صيد السمك، والساعات اليدوية والجدارية، والحاسبات، والأسلاك الكهربائية، والآلات المكَنية، وآلات صنع النسيج، والعازلات، والآلات الزراعية، وأجهزة الاتصالات، والخزف وصناعة العمال الآليين، جميعها شهدت نمواً وتطوراً كبيراً بدون تدخل حكومي. وفوق ذلك، فان تنفيذ السياسة الصناعية، غالباً ما احبط بسبب مقاومة المشاريع الخاصة. وأبرز حالة تتعلق بمحاولة وزارة التجارة الدولية والصناعة تشكيل كارتل لصناعة السيارات وترشيدها في الخمسينات والستينات، فقد أدت المعارضة الشديدة التي أبداها صانعو السيارات الى إيقاف تلك الخطة. وأخيراً، فقد كانت التكاليف المباشرة وغير المباشرة هائلة، لدى الإقدام على دعم صناعات آفلة، مثل استخراج الفحم، والنسيج، وبناء السفن، والمعادن غير الحديدية، والبتروكيماويات.

وحسب ما بحثناه سابقاً، فان المبرر الاقتصادي الوحيد لتدخل الدولة هو فشل آلية السوق. وعلى كل حال، فان السياسة الصناعية لليابان، خضعت لتأثيرات أهداف غير اقتصادية كـ"اللحاق بركب الدول الغربية"، وتحسين التنافسية الدولية، وتسهيل التعافي، وإعادة البناء في أعقاب الحرب العالمية الثانية؛ وما من واحد من هذه الاعتبارات يلبي المقياس الاقتصادي لأزمة السوق. ومع ذلك، يبقى من الإنصاف القول: إن جميع البلدان لها سياسات صناعية من نوع أو آخر، وغالباً ما تكون بأشكال مموهة. وفي حين لا تتم تسميتها كذلك، إلا أن إنقاذ شركة كرايسلر (Chrysler)، ودعم الهيئة الوطنية لإدارة أبحاث الملاحة الجوية والفضاء (ناسا) في الولايات المتحدة، وكذلك الدعم الزراعي، والسياسات التجارية الاستراتيجية التي نجدها عادة في الدول الصناعية، جميعها تشكل جزءاً من سياسة صناعية غير معلنة.

وكذلك من المهم الإقرار، بأن السياسة الصناعية الحالية لليابان، بعيدة كل البعد عن أن تكون سياسة تآمرية أو كابحة، أو قائمة على تدخل الدولة، فقد تقلصت قدرة وزارة التجارة

الدولية والصناعة على السيطرة على الصناعات، وإخضاعها لقراراتها الى العدم تقريباً، مقارنة بأيام أوج نفوذها، والتي كانت تتمتع بها الوزارة في الخمسينات والستينات.

هاء- تجربة جمهورية كوريا

تمثل جمهورية كوريا قصة نجاح معروفة للتصنيع الموجه للتصدير، والذي تديره التدخلات النشطة والانتقائية للدولة. أن جمهورية كورية، فبعد خروجها من فترة أولية ميسرة من استبدال الواردات، استمرت من نهاية الحرب الكورية في عام ١٩٥٣، حتى عام ١٩٦٠، وصلت منعطفاً في مسعاها للتصنيع في عام ١٩٦٣، مع إطلاق خطة التنمية الاقتصادية الخمسية الأولى (١٩٦٢ - ١٩٦٦)، متبنية تحولاً واضحاً نحو استراتيجية موجهة للتصدير. وركز البرنامج الأول على توسيع الانتاج، وتصدير السلع التحويلية الخفيفة. وكان البرنامج الثاني (١٩٦٧ ١٩٧١) امتداداً للأول، وركز على مزيد من التعزيز للنمو الاقتصادي، والتوسع في التصدير، الذي تم انجازه في الفترة الأولى. وخلال البرنامج الثالث (١٩٧٢-١٩٧٦)، تم توفير الرعاية لتطوير الصناعات الثقيلة والكيماوية، وذلك للسماح للبلد بتوسيع قاعدتها الصناعية، وتطوير من تنافسيتها الدولية. وتم المزيد من التعزيز للتقدم المنجز في البرنامج الثالث، خلال البرنامج الرابع (١٩٧٧-١٩٨١). ويدل على ذلك التطور المتزايد للهيكلية الصناعية، وتوسيع الصناعات الرأسمالية، وصناعات السلع الوسيطة، وبناء المؤسسات العلمية والتكنولوجية. ولكن تحول التركيز الى توفير الاستقرار الاقتصادي الكلي، في البرنامج الخامس (١٩٨٢-١٩٨٦)، بسبب الاختلالات المختلفة في التوازن الاقتصادي الكلي، نتيجة للنمو السريع الذي حصل خلال الفترات السابقة، مثل عدم استقرار الأسعار، وازدياد التردي في توزيع الدخل.

والصورة الإجمالية التي تتكون من هذا التتابع لبرامج التنمية الخماسية، تعكس التحول في تركيز السياسات الحكومية، من تصدير السلع التحويلية الخفيفة في الستينات، الى تطوير الصناعات الثقيلة (بشكل رئيسي الحديد والصلب)، وصناعات السلع الرأسمالية (وخاصة معدات النقل) في السبعينات، وأخيراً تعزيز القدرات التصديرية لهذه الصناعات، وتطوير الهيكلية الصناعية، وتوفير الاستقرار الاقتصادي، وتحرير التجارة في الثمانينات(٥).

أدى النمو القائم على التصدير، خلال الفترة ١٩٧٥-١٩٨٥، الى إحداث تغير هيكلي هائل في جمهورية كوريا. فقد نما إجمالي الناتج المحلي الحقيقي (GDP) (٢,٧) ضعفين وسبعة اعشار بين ١٩٧٥ و١٩٨٥، أي بمتوسط معدل سنوي يتجاوز الـ (١٠) العشرة بالمائة. وقد انخفضت حصة الزراعة من مجموع المنتجات انخفاضاً حاداً من (١٣,٦) ثلاثة عشر وستة اعشار بالمائة في عام ١٩٧٥ الى (٧,٧) سبعة وسبعة اعشار بالمائة في عام ١٩٨٥، بينما ارتفعت حصة الصناعة من (٤٤,٢) اربعة واربعين وعُشْرَيْن بالمائة، الى (٥٠) خمسين بالمائة، خلال الفترة عينها. كما انخفضت حصة الخدمات انخفاضاً طفيفاً، من (٣٣,٢) ثلاثة وثلاثين وعُشْرَيْن بالمائة في عام ١٩٧٥ الى (٣١,٢) واحد وثلاثين وعُشْرَيْن بالمائة في عام ١٩٨٥. وتجدر الإشارة بصورة خاصة الى التغير الهيكلي داخل قطاع الصناعات التحويلية. فقد ارتفع انتاج السلع الرأسمالية بسرعة، بمتوسط معدل سنوي يبلغ تقريباً (١٩) تسعة عشر بالمائة، مع ارتفاع حصتها من مجموع المنتجات ارتفاعاً حاداً، من (٥,٧) خمسة وسبعة اعشار بالمائة في عام ١٩٧٥، الى (١٢) اثني عشر بالمائة في عام ١٩٨٥ (انظر الجدول رقم ١).

---

(٥) من أجل عرض مفصل للسياسة الصناعية في فترة ما بعد الحرب الكورية، انظر: S.J. Kim (1993).

وشهدت صناعة السلع الوسيطة ايضاً نمواً سريعاً، بمعدل يزيد عن (١٢) اثني عشر بالمائة سنوياً، بزيادة حصتها في الانتاج، من (١٨,٤٪) ثمانية عشر واربعة اعشار بالمائة، الى حوالي (٢٢٪) اثنين وعشرين بالمائة خلال الفترة عينها. وبالمقابل، نمت الصناعات التحويلية الخفيفة بمتوسط معدل سنوي يبلغ نحو (٨) ثمانية بالمائة، وانخفضت حصتها من مجموع المنتجات انخفاضاً ملحوظاً، من (٢٠,١) عشرين وعُشر بالمائة الى (١٦,٤) ستة عشر واربعة اعشار بالمائة بين ١٩٧٥ و١٩٨٥.

أما الصادرات الصناعية التحويلية، والتي ارتفعت حصتها من مجموع الصادرات من (٧١,٩) واحد وسبعين وتسعة اعشار بالمائة، الى (٧٧,٥) سبعة وسبعين وخمسة اعشار بالمائة بين ١٩٧٥ و١٩٨٥، فقد نمت بمتوسط (١٣,١) ثلاثة عشر وعُشر بالمائة سنوياً، خلال الفترة عينها، أو بما يعادل تقريباً (٣,٥) ثلاثة أضعاف ونصف، مرتفعة من (٦,٢٤٥) ستة مليارات ومائتين وخمسة واربعين مليون ون في عام ١٩٧٥، الى (٢١,٤٨١) واحد وعشرين مليار واربعمائة وواحد وثمانين مليون ون في عام ١٩٨٥ (أنظر الجدول ٢). وقد وقع أبرز تغير في التجارة أيضاً في صناعة السلع الرأسمالية. فقد قفزت صادرات السلع الرأسمالية ستة أضعاف بين ١٩٧٥ و١٩٨٥، من (١,٣٦٤) مليار ون الى (٨,١٤٩) مليار ون، وتمثل هذه الزيادة معدل نمو سنوي حقيقي كبير يبلغ تقريباً (٢٠) عشرين بالمائة. كما أن حصة السلع الرأسمالية من مجموع الصادرات، ارتفعت ارتفاعاً حاداً، من (١٥,٧) خمسة عشر وسبعة اعشار في عام ١٩٧٥ الى (٢٩,٤) تسعة وعشرين واربعة اعشار في عام ١٩٨٥. ويبدو أن سياسة التدخلات الحكومية النشطة، التي وضعت لتشجيع الصادرات، والتي نُفِّذت بين عام ١٩٦٢ وعام ١٩٨٦، في سياق سلسلة من البرامج الخماسية، قد أدت مجتمعة الى نمو اقتصادي سريع، وتحول هيكلي في اقتصاد البلد. ومما اسهم في جعل مثل هذا التحول القائم على التصدير ممكناً وجود يد عاملة ماهرة، والتراكم الرأسمالي السريع، والأهم من ذلك كله، الالتزام السياسي للدولة بالتنمية، وقدرتها على توجيه القطاع الخاص نحو تشجيع التصدير.

وتؤكد تجربة جمهورية كوريا، من بين أمور أخرى، الأهمية الحاسمة لمثابرة الدولة، والتزامها بالتنمية الاقتصادية، وقدرتها البيروقراطية على توجيه عملية التحول الهيكلي، وخاصة التحول من استبدال الواردات القائم على الحماية، الى استراتيجية أكثر انفتاحاً، وموجهة للتصدير، خلال المراحل الأولية للتصنيع. وقد لا تشكل هذه التجربة نموذجاً جيداً لتلك البلدان النامية، حيث لا تتوفر الكفاءة لدى الحكومة، لتلعب دور الموجه للقطاع الخاص.

وعند هذه النقطة، تجدر الإشارة، الى تشابه تاريخي كبير بين اليابان وجمهورية كوريا في نمط التصنيع، وخاصة في تطور السياسة العامة الصناعية. فقد قامت وزارة التجارة الدولية والصناعة في اليابان بالتحول بعيداً عن الصادرات التحويلية الخفيفة، مثل الأنسجة، واستهدفت صناعات الحديد والصلب، والسيارات، وبناء السفن، والآلات المَكَنية للتنمية السريعة في الخمسينات والستينات. وبصورة خاصة، تم تحديد صناعة الحديد والصلب قطاعاً استراتيجياً في الخطة الخماسية للاعتماد على الذات اقتصادياً، وفي الخطة الاقتصادية بعيدة المدى الجديدة في النصف الثاني من الخمسينات. وقد أعطيت لصناعة السيارات الوضعية عينها في خطة مضاعفة الدخل القومي، خلال النصف الثاني من الستينات. وقامت وزارة التجارة الدولية والصناعة، في السبعينات، بتحويل محور تركيز السياسة الصناعية الى التكنولوجيا العالية،

الجدول ١- التغير الهيكلي في جمهورية كوريا، ١٩٧٥-١٩٨٥
(الأسعار الثابتة ١٩٨٥)

	١٩٧٥		١٩٨٠		١٩٨٥		معدلات النمو السنوي		
	الانتاج (مليار ون)	النسبة	الانتاج (مليار ون)	النسبة	الانتاج (مليار ون)	النسبة	١٩٨٠-١٩٧٥	١٩٨٥-١٩٨٠	١٩٨٥-١٩٧٥
١- الزراعة والحراجة والمسامك	٩ ٧٠٢,٠	١٣,٦	١١ ٤١٠,٧	٨,٩	١٤ ٦٤٣,٣	٧,٧	٣,٣	٥,١	٤,٢
٢- التعدين والمحاجر	٩٣٨,٥	١,٣	١ ١٤٥,٥	٠,٩	١ ٣٥٣,٥	٠,٧	١٤,٣	١١,٨	١١,٥
٣- الصناعة التحويلية	٣١ ٥٢٥,٧	٤٤,٢	٦٢ ٠٨٩,٨	٤٨,٥	٩٥ ٣٠٠,٣	٥٠,٠	١٤,٥	٨,٩	١١,٧
- الصناعة التحويلية الخفيفة[أ]	١٤ ٣٠٨,٨	٢٠,١	٢٤ ٢٦١,٨	١٩,٠	٣١ ٢٦٢,٢	١٦,٤	١١,١	٥,٢	٨,١
- السلع الوسيطة[ب]	١٣ ١١٩,٥	١٨,٤	٢٧ ٥٧٢,٧	٢١,٥	٤١ ٢٤٣,٢	٢١,٦	١٦,٠	٨,٤	١٢,١
- السلع الرأسمالية[ج]	٤ ٠٩٧,٤	٥,٧	١٠ ٢٥٥,٣	٨,٠	٢٢ ٧٩٤,٩	١٢,٠	٢٠,١	١٧,٣	١٨,٧
٤- الكهرباء، الماء، الغاز	١ ٢٩٩,٩	١,٨	٢ ٥٥٩,٩	٢,٠	٤ ٤٥٩,٤	٢,٣	١٤,٥	١١,٧	١٣,١
٥- البناء	٤ ٢٣٧,٢	٥,٩	٩ ٤٢٢,٦	٧,٤	١٥ ٤٦٢,٥	٨,١	١٧,٤	١٠,٤	١٣,٨
٦- الخدمات	٢٣ ٦٢٥,٦	٣٣,٢	٤١ ٣٧٤,٩	٣٢,٣	٥٩ ٤٤٥,١	٣١,٢	١١,٩	٧,٥	٩,٧
المجمـــوع	٧١ ٣٢٨,٩	١٠٠,٠	١٢٨ ٠٠٣,٤	١٠٠,٠	١٩٠ ٦٦٤,٢	١٠٠,٠	١٢,٤	٨,٣	١٠,٣

المصدر: Bank of Korea, 1975-1980-1985 Link Input-Output Tables (Republic of Korea, 1989).

(أ) المأكولات والمشروبات والتبغ؛ والأنسجة والجلود.
(ب) الأخشاب ومنتجات الخشب؛ الورق ومواد الطباعة والنشر؛ المنتجات الكيمياوية، الفلزات الأولية، والمعادن اللافلزية.
(ج) الفلزات المصنعة؛ الآلات الكهربائية وغير الكهربائية، معدات النقل؛ والادوات العلمية.

ملاحظة: قد لا يكون المجموع رقماً صحيحاً بسبب تقريب الكسور.

الجدول ٢- هيكلية الصادرات في جمهورية كوريا، ١٩٧٥-١٩٨٥

	١٩٧٥		١٩٨٠		١٩٨٥		معدلات النمو السنوي		
	الصادرات (مليار ون)	النسبة	الصادرات (مليار ون)	النسبة	الصادرات (مليار ون)	النسبة	١٩٨٠-١٩٧٥	١٩٨٥-١٩٨٠	١٩٨٥-١٩٧٥
١- الزراعة والحراجة والمسامك	٦٢٥,٣	٧,٢	٦١٥,٧	٣,٦	٥٥٤,٣	٢,٠	٠,٣	٢,١	١,٢
٢- التعدين والمحاجر	٦٩,٥	٠,٨	٥١,٣	٠,٣	٢٧,٧	٠,١	٥,٩	١١,٦	٨,٨
٣- الصناعة التحويلية	٦ ٢٤٤,٨	٧١,٩	١٢ ٦٥٥,٤	٧٤,٠	٢١ ٤٨٠,٧	٧٧,٥	١٥,٢	١١,٢	١٣,١
- الصناعة التحويلية الخفيفة[أ]	٢ ٨٧٤,٩	٣٣,١	٤ ٦٦٨,٨	٢٧,٣	٦ ٥١٣,٥	٢٣,٥	١٠,٢	٦,٩	٨,٥
- السلع الوسيطة[ب]	٢ ٠٠٦,٣	٢٣,١	٤ ٢٢٤,٢	٢٤,٧	٦ ٨١٨,٤	٢٤,٦	١٦,١	١٠,٠	١٣,٠
- السلع الرأسمالية[ج]	١ ٣٦٣,٦	١٥,٧	٣ ٧٦٢,٤	٢٢,٠	٨ ١٤٨,٨	٢٩,٤	٢٢,٥	١٦,٦	
٤- الكهرباء، الماء، الغاز والبناء	٢٦,١	٠,٣	٥١,٣	٠,٣	١٩٤,٠	٠,٧	١٤,٥	٣٠,٥	٢٢,٢
٥- الخدمات	١ ٧١٩,٧	١٩,٨	٤ ٧٦٢,٤	٢١,٨	٥ ٤٣٢,٥	١٩,٦	١٦,٧	٧,٨	١٢,٢
٦- المجموع	٨ ٦٨٥,٤	١٠٠,٠	١٧ ١٣٦,١	١٠٠,٠	٢٧ ٦٨٩,٢	١٠٠,٠	١٤,٥	١٠,١	١٢,٣

المصدر: Bank of Korea, 1975-1980-1985 Link Input-Output Tables (Republic of Korea, 1989).

(أ) المأكولات والمشروبات والتبغ؛ والانسجة والجلود.
(ب) الاخشاب ومنتجات الخشب؛ الورق ومواد الطباعة والنشر؛ المنتجات الكيمياوية، الفلزات الأولية؛ والمعادن اللافلزية.
(ج) الفلزات المصنعة؛ الآلات الكهربائية وغير الكهربائية؛ معدات النقل؛ والادوات العلمية.

ملاحظة: قد لايكون المجموع رقماً صحيحاً بسبب تقريب الكسور.

مركزة على الحاسوب وشبه الموصلات، والعمال الآليين، والمواد الحديثة، وعلى صناعات أخرى مشابهة[٦]. وقد تمت رعاية نمو هذه الصناعات، من خلال تدابير حماية مختلفة، مثل ضوابط الاستيراد والقيود على الاستثمار الأجنبي في الصناعات المستهدفة، والمعاملة التفضيلية لصناعات منتقاة تستورد التكنولوجيا الأجنبية، وأشكال دعم ضريبي ومالي متنوعة.

إن لائحة صناعات القطاع الاستراتيجي التي اختارتها حكومة جمهورية كوريا، مشابهة بصورة ملفتة للنظر لتلك الخاصة باليابان، إن كان ذلك من حيث التصميم أو بالمصادفة. فقد كان محور التركيز أيضاً على السيارات، وبناء السفن، والآلات المَكَنية والحديد والصلب وشبه الموصلات. واليوم، نجد كلاً من اليابان وجمهورية كوريا، يتمتعان بدرجة عالية من التنافسية الدولية في هذه القطاعات. ولكن تجدر الإشارة الى أن تدخل الدولة، وتنمية هذه الصناعات الرئيسية في هاتين الدولتين، قد تم تسهيلها الى حد كبير، بوجود بيئة اقتصادية كلية مؤاتية، تتسم بارتفاع المدخرات المحلية، واستقرار الأسعار، وبالظروف المؤاتية للتغير التكنولوجي، والأهم من كل ذلك، اليد العاملة ذات المهارة العالية.

واو- ملاحظات ختامية

إن واحداً من أهم الاستخلاصات من هذه الدراسة، هي أن طبيعة السياسة العامة الصناعية ومداها واهدافها، والآثار المترتبة عليها، بالنسبة لتدخل الدولة في اقتصادات الدول النامية، قد تتغير مع مرور الوقت. إن التغييرات المتعاقبة في السياسة العامة الصناعية، يمكن اعتبارها تطوراً نحو سوق حرة تماماً، تعمل بكل وظيفتها. وهذا يشير بدوره الى عدم وجود سياسة عامة صناعية مثلى وحيدة لجميع الدول النامية، بل هناك سياسات مثلى مختلفة لمجموعات مختلفة من البلدان النامية، في مراحل مختلفة من التصنيع. وبتعبير آخر، قد تفرض الظروف الأولية الموجودة في بلد، الى حد كبير، نوع السياسات الأمثل المطلوبة، وطبيعة تدخل الدولة، ونطاق ذلك التدخل المطلوب من أجل تنفيذها.

فخلال المراحل الأولية من التصنيع، حيث لاتوجد اسواق فاعلة، قد تكون تدخلات الدولة واسعة النطاق، تتضمن الاستثمار الحكومي في البنية التحتية، وفي بناء المؤسسات، وفي التصنيع القسري، في فرض عدم قدرة القطاع الخاص على تعبئة الموارد، وعلى القيام بالمشاريع الاستثمارية الضخمة. وفي المراحل المبكرة، يكون التركيز الرئيسي، على بناء قدرة العرض الصناعي، وتصبح السياسات التجارية، وخاصة تحرير التجارة، ذات معنى فقط، بعد أن يتم تثبيت قدرة العرض الأساسية، وبعد أن يتم تطوير قاعدة قوية للصادرات الصناعية.

إن تجارب شرقي آسيا، تشير الى أنه حتى بعد إقامة القاعدة الصناعية الخفيفة كثيفة العمالة للتصدير بصورة راسخة، ستبقى الحاجة الى بعض سياسات التدخل الانتقائية، وذلك من أجل تحقيق التعميق الصناعي والتكنولوجي. ومثل سياسة التدخلات هذه، المصممة لتوسيع القاعدة الصناعية، ولتعميق القدرة التكنولوجية، يجب أن تستهدف صناعات معينة بصورة انتقائية، طالما أن ندرة الموارد لا تسمح بتوفيرها لجميع الصناعات.

---

(٦) لمزيد من التفاصيل انظر: Francks (1992).

ولكن تجدر الإشارة، الى أنه مع تقدم الاقتصاد، وفقاً للمسار المنحني للتصنيع، ومع اكتساب هيكليته مزيداً من التعقيد والتطور، تتزايد صعوبة تنفيذ سياسات التدخل الانتقائيةالتي تستهدف قطاعات معينة، بدون التسبب في تشوهات غير مرتقبة في القطاعات الأخرى. وفي المراحل المتقدمة للتصنيع، يقتصر دور الدولة على توفير البيئة التنافسية للمشاريع الخاصة، ويسترشد تخصيص الموارد بشكل أساسي بمؤشرات الأسعار وحوافز السوق.

إن تجربة كل من اليابان وجمهورية كوريا حالتان في صميم الموضوع. فكما طرحنا سابقاً، مارست الحكومتان تدخلاً شديداً، خلال المراحل المبكرة للتصنيع. واليوم، على النقيض تماماً، نجد مؤشرات واضحة، تشير الى تحول السياسة العامة نحو دور متقلص للدولة، واعتماد أكبر على آليات السوق في اقتصادهما. في اليابان، لم تعد وزارة التجارة الدولية والصناعة، تتمتع بالنفوذ القوي الذي كانت تتمتع به في السابق على كل صناعة من الصناعات. وتركيز السياسة العامة الصناعية في اليابان تركيز أشد على قضايا عريضة عبر-قطاعية، مثل إزالة القيود على مدى اتساع الاقتصاد وتحرير التجارة. وعلى مسار مشابه، تهدف الخطة الخماسية التالية للاقتصاد الجديد في جمهورية كوريا (١٩٩٣-١٩٩٨)، والتي بدأ تنفيذها بتاريخ ٢ تموز ١٩٩٣، الى إزالة القيود عن الأنظمة الضريبية والمالية والإدارية، والى التعجيل بتحرير التجارة والاستثمار[٧]. فمن الجلي أن الاقتصاد الكوري قد نضج، ولم يعد بحاجة الى "رعاية" الدولة.

قد يكون الأمر أن قصص النجاح الشرق آسيوية في مجال التصدير، القائمة على سياسة التدخلات الانتقائية، تشكل تجربة فريدة تاريخياً، وعليه، لا يمكن تكرارها في بلدان نامية أخرى. وكما ذكرنا سابقاً، السؤال المركزي ليس فيما إذا كان تدخل الدولة أمر جيد أم سيء بحد ذاته، بل المهم هو طبيعة التدخل ونوعيته. فلن تعتمد نتيجة التدخل على هدف التدخل فقط (إن كان التدخل موجهاً نحو تسهيل التصنيع الموجه الى الداخل، أو الى الخارج، على سبيل المثال)، بل كذلك على قدرة الدولة على المبادرة بالتحول الهيكلي المؤدي الى سوق حرة عاملة بكل وظيفتها وقيادة ذلك. وتستطيع الحكومة، أن تلعب دوراً هاماً في مثل هذا التحول الاقتصادي، إنها تتولى آلية بيروقراطية قادرة وكفوءة، لتحقيق بعض المهام الأساسية، في المراحل المبكرة من التصنيع، مثل إيجاد استقرار في الأسعار، وإقامة إطار قانوني يتسم بالشفافية، وتشجيع المنافسة، والاستثمار في التعليم. وفي هذا السياق، إن إحدى المتغيرات الرئيسية التي كثيراً ما يتم تجاهلها في دراسة التصنيع، هي الحاجة الى التزام سياسي قوي بالتصنيع، والى القدرة البيروقراطية على تنفيذ السياسات العامة الصناعية المدروسة جيداً.

وأخيراً، تجدر الإشارة الى أن العديد من البلاد الصناعية، تنهج في الوقت الحاضر نهجاً مختلفاً في السياسة الصناعية - أو ما يسمى بالسياسات العامة الاستراتيجية والتجارية، التي وضعت لتعزيز القدرة الوطنية في الصناعة. وتتبع مثل هذه السياسات العامة، من بين أمور أخرى، طيفاً واسعاً من التدخلات الحكومية، المصممة لمساعدة الشركات، على تطوير وتبني التكنولوجيات الجديدة لاستخداماتها التجارية. وفي معظم الحالات، تستهدف الصناعات عالية التكنولوجيا لمثل هذه الابتكارات والسياسات التكنولوجية المبادرة. ومقابل نظرية التجارة التقليدية، القائمة على الميزة المقارنة، توفر نظرية التجارة الجديدة المنطق الأساسي للتدخل الحكومي المبادر. وبعبارة أخرى، بينما ركزت النظريات التقليدية على نمط من التجارة، يحدده

---

(٧) لمزيد من التفاصيل عن الخطة الخماسية الجديدة لجمهورية كوريا، انظر: Yi (1993).

توفر عوامل الانتاج نسبياً في اي بلد (الميزة المقارنة)، تحاول النظريات الجديدة، أن تشرح النمط التجاري في سياق التجارة البينية، فيما بين البلدان التي تتشابه، من حيث توفر عوامل الانتاج، وهيمنة التجارة داخل الصناعات في المنتجات المتشابهة، بدلاً من التجارة البينية في المنتجات المختلفة، بين بلدان تختلف في مدى توفر عوامل الانتاج فيها. إن تبرير التدخل الحكومي، يستقى من نظريات تتعلق بالمنافسة غير المتوازنة، وديناميكية وفورات الحجم، والمدخلات الخارجية الإيجابية المرافقة للبحث والتطوير، وللصناعات ذات التكنولوجيا العالية. وبالاضافة الى ذلك، يقال أنه في مثل هذا العالم، يمكن خلق الميزة التنافسية، من خلال طيف واسع من التدخلات الحكومية، كتوفير الدعم الحكومي للبحث والتطوير، واستهداف الصناعات كثيفة المعرفة، وكثيفة التكنولوجيا لدعمها، وايجاد المدخل الى الملكية الفكرية، وتعديل قواعد التنافس للسماح للشركات الوطنية بأن تتبوأ موقعاً مسيطراً، وتقييد الاستثمارات الأجنبية في القطاعات الاستراتيجية، ووضع القيود على الصادرات من السلع والخدمات كثيفة التكنولوجيا. ومهما كانت الصحة النظرية والعملية للسياسات التكنولوجية الاستراتيجية والتجارية، يبقى الواقع بكل بساطة أن هذه السياسات تستدعي تدخلاً مبادراً من الحكومة، وهي، عليه لا تختلف من حيث الجوهر، عن السياسات العامة الصناعية المتبعة في الدول النامية.

المراجع

Amsden, A., 1989. Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. New York, Oxford University Press.

Bank of Korea, 1989. *1975-1980-1985 Link Input-Output Tables*. Republic of Korea.

Bauer, P.T., 1984. Reality and Rhetoric: Studies in Economic Development. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Bergsman, J., 1974. "Commercial policy, allocative efficiency and x-efficiency". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 88. Pp. 409-433.

Bhagwati, J.N., 1982. *Import Competition and Response*. Chicago, University of Chicago Press.

Francks, P., 1992. *Japanese Economic Development: Theory and Practice*. London, Routledge.

Gerschenkron, A., 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Helleiner, G.K., forthcoming. *Trade and Industrialization in Turbulent Times*.

Hirschman, A.O., 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Yale University Press.

Itoh, M., and others, 1991. *Economic Analysis of Industrial Policy*. New York, Academic Press, Inc.

Kim, S.J., 1993. "Structural change in Korean industry and economic interdependency between Korea and the Asia-Pacific region". A paper presented at the International Symposium on International Industrial Linkages and Economic Interdependency in the Asia-Pacific Region—International Input-Output Analysis, held at the Institute of Developing Economies in Tokyo from 20 to 23 January 1993.

Komia, R., M. Okuno and K. Suzumura, 1988. *Industrial Policy of Japan*. New York, Academic Press, Inc.

Lal, D., 1985. *The Poverty of Development Economics*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Lall, S., 1995. "Governments and industrialization: the role of policy interventions in competitiveness". A paper prepared for the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Vienna, Mimeo.

Leibenstein, H., 1966. "Allocative vs. x-efficiency". *American Economic Review*, vol. 56. Pp. 382-415.

Pack, H., 1992. "Learning and productivity change in developing countries". *In* G.K. Helleiner (ed), *Trade Policy, Liberalization and Development: New Perspective.* Oxford, Clarendon Press.

Prebisch, R., 1950. *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems.* New York, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).

Rodrik, D., 1992. "Conceptual issues in the design of trade policies and industrialization". *World Development*, vol. 20, No. 3 Pp. 309-320.

Scitovsky, T., 1954. "Two concepts of external economies". *Journal of Political Economy*, vol. 62. Pp. 143-151.

Singer, H.W., 1950. "The distribution of gains between investing and borrowing countries". *American Economic Review*, vol. 40. Pp. 473-485.

UNCTAD, 1989. *Trade and development Report, 1989.* New York, United Nations Publication.

World Bank, 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy.* New York, Oxford University Press.

Yi, W.T., 1993. "The five-year plan for the new economy". *The Republic of Korea Economic Bulletin*, No. 93-11 (November 1993).

(و) كلفة الأخطاء: اقتصاديات الجودة.

١- "إدارة الجودة الكلية" وأيزو ٩٠٠٠

ليس هناك من فرق بين النظريات الإدارية الأساسية التي يستند إليها كل من "إدارة الجودة الكلية" وأيزو ٩٠٠٠. ولكن الفارق الرئيسي بين أيزو ٩٠٠٠ و"إدارة الجودة الكلية" يكمن في دوافع تنفيذ كل منهما. فأيزو ٩٠٠٠ هو معيار يمكن أن يدققه طرف ثالث/مؤسسة معتمدة، حسبما يطلبه العديد من الزبائن. وكثيرة هي الشركات التي تختار الالتزام بالأيزو ٩٠٠٠ للحصول، بالدرجة الأولى، على الترخيص، وهذا توجه يختلف اختلافاً جوهرياً عن توجه الشركات التي تلتزم بـ "إدارة الجودة الكلية" بهدف إرضاء الزبون فقط. وعندما يكون الهدف الرئيسي هو نيل الترخيص، يمكن أن يصبح تركيز "نظام الجودة"، في الشركة المعنية، على إجراءات نيل الترخيص أولاً، فتنشأ بذلك بيئة يأخذ فيها إرضاء الزبون موقعاً ثانوياً بالنسبة الى نيل الترخيص.

٢- معايير الأيزو ٩٠٠٠

معايير الأيزو ٩٠٠٠ هي معايير عملية لأنظمة إدارة الجودة، يمكن أن تطبقها الشركات بجميع أنواعها، من صناعة وتوزيع وخدمات. وقد شهدت هذه المعايير تطبيقاً واسعاً كأساس للاتفاق بين المشترين والموردين. وهي ترتكز على أساسين:

(أ) مسؤولية الإدارة والالتزام بالجودة، والتعبير عنها في بيان رسمي عن السياسات العامة، وتنفيذ ذلك من خلال تدابير ملائمة؛

(ب) مجموعة من المتطلبات التي تتناول كل جانب لنشاط الشركة أو تنظيمها يؤثر في الجودة.

ومن الشروط الهامة للتقيد بالمعايير: التوثيق الملائم لإجراءات وتوجيهات نظام الجودة التي تشكل، عندما تجمع، دليل الجودة الخاص بالشركة. ويعتبر التزام الشركة بمعايير أيزو ٩٠٠٠ ذات الصلة شرطاً ضرورياً وكافياً لتحقيق الجودة الكافية في المنتجات أو الخدمات التي توفرها تلك الشركة.

٣- تطبيق أيزو ٩٠٠٠ في البلدان الصناعية والدول النامية

تشير التقديرات الى أنه حتى نهاية عام ١٩٩٤، كان هناك ٧٠ بلداً قد اعتمدت معايير أيزو ٩٠٠٠ كمعايير وطنية. كما تشير التقديرات الى أن زهاء ٧٠ ٠٠٠ شركة قد سجلت كشركات تطبق هذه المعايير، وأكثر من ١٥٠ ٠٠٠ شركة أخرى هي في طور تطبيقها. لكن من المؤسف أن عدد شركات البلدان النامية التي أنجزت تسجيلها للأيزو ٩٠٠٠ يشكل أقل من ٧ر٠ في المائة من العدد المذكور أعلاه.

ومع استمرار التوسع في تطبيق الأيزو ٩٠٠٠ عالمياً، ستتعرض شركات البلدان النامية التي لم تتسجل بعد للأيزو ٩٠٠٠ لمخاطر فقدان حصتها من أسواق التصدير. ويجب على مدراء الشركات الاداريين في الدول النامية أن يواجهوا قرار الالتزام بالأيزو ٩٠٠٠ - أو بأي نظام آخر

البلد، مثل الميزة النسبية. وهذا يعني أن الاتحاد الأوروبي ومنطقة اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، بما لهما من قدرة تفاوضية قوية، يستطيعان أن يحتكرا المنتجات التي تنطوي على امكانيات التقدم التقني العالي، وأن يمنعا نشرها في العالم الثالث.

جيم- المتطلبات المتعلقة بوضع حواجز غير جمركية في وجه التجارة، مثل توحيد المقاييس الدولية والمواصفات المتعلقة بها (إدارة الجودة الكلية ومعايير الجودة)

يقول السيد أنور الطويل، في تلخيصه لآراء العديد من الاقتصاديين المعنيين بـ"الجودة" في الدول النامية، ما يلي:

> "إن تحسين جودة المنتجات والخدمات هو مفتاح الحل للمصاعب الاقتصادية التي تواجهها معظم الدول النامية. فتحسين نوعية السلع والخدمات يؤدي الى إرضاء الزبون، ويتيح الاستعاضة عن المنتجات المستوردة بمنتجات محلية، ويحسن فرص النفاذ الى أسواق التصدير"(٢٧).

إن هذه الجملة تجسد الاهتمام بالجودة، الذي تصاعد خلال السنوات القليلة الماضية، وخصوصاً مع تزايد مطالبات الموردين والزبائن بالالتزام بمعايير المنظمة الدولية لتوحيد المقاييس (أيزو ٩٠٠٠) وبسائر مقاييس الجودة ومعاييرها.

ومفهوم "إدارة الجودة الكلية"، الذي يتحول اليوم، بشكل متزايد، الى واحد من شواغل المدراء الإداريين في المنطقة، لا يزال منذ فترة بعيدة هو الأولوية العليا للمدراء الإداريين والمسؤولين التنفيذيين في البلدان الصناعية وفي العالم. وقد أوجز أحد أبرز خبراء الجودة(٢٨) أسباب ذلك، أو "ضرورات الجودة"، كما يلي:

(أ) تزايد المنافسة وفقدان "الأسواق المحمية"؛

(ب) ارتفاع مستوى توقعات المستهلكين؛

(ج) "مطالبات المستهلكين الكبار"بضمان الجودة، مثلاً: طلب الالتزام بـ أيزو ٩٠٠٠؛

(د) التقدم في مجال التكنولوجيا: زيادة وتوسيع ما هو ممكن؛

(هـ) الاهتمام بشؤون الناس والبيئة: الجودة مسؤولية الجميع؛

---

(٢٧) معظم المعلومات الواردة في هذا القسم مقتبس، بتصرف، من ورقة Anwar El-Tawil, "Role of ISO 9000 in improving quality in developing countries" (E/ESCWA/ID/1995/WG.1/3) (التي قدمت الى الندوة الاقليمية حول "ادارة الجودة الكلية بالاعتماد على أيزو ٩٠٠٠"، بيروت، ١٧-١٩ كانون الثاني/يناير ١٩٩٥).

(٢٨) R. John Pike, "Quality Management" (paper presented to a seminar entitled Quality Assurance in Small and Medium-Sized Industries, Higher Institute for Applied Science and Technology, Damascus, 23-29 March 1994.

للجودة - لا لمجرد المحافظة على أسواقهم التصديرية فحسب، بل كذلك للاستفادة من المزايا التي يوفرها هذا النوع من النظم، من حيث تحسين الانتاجية والكفاءة والعلاقات الداخلية، والمشاركة الشخصية لكافة العاملين.

كما يجب على حكومات البلدان النامية أن تنظر بجدية في تأثير ونتائج الالتزام بالأيزو ٩٠٠٠ في قطاعاتها الصناعية. فالعمل من أجل اعتماد هذه المعايير على المستوى الوطني سيعزز الخطوات التي يمكن أن تتخذها الشركات المحلية للالتزام بها. لكن على الحكومات أن تنظر أيضاً في وضع خطط وطنية لمساعدة الصناعات المحلية الصغيرة والمتوسطة خلال مرحلة الانتقال من تقاليد التشغيل السائدة نحو بيئة أكثر تنظيماً، وفقاً لما تتطلبه هذه المعايير، مع كل ما يقتضي ذلك من مصاريف لإعادة الهيكلة ولإعادة تأهيل العاملين.

دال- التقدم في تطبيقات التكنولوجيا الصناعية

تشهد الحضارة الانسانية الآن حقبة يمكن أن تسمى، بحق، حقبة الثورة العلمية والتكنولوجية، أو الثورة الصناعية الثانية، التي تؤثر تأثيراً عميقاً وجذرياً في كل جوانب الحياة وكل قطاعات الاقتصاد. وتحدث ببطء، تغييرات أساسية في الهياكل الاقتصادية للبلدان الصناعية وللبلدان النامية على حد سواء، ومن خصائصها المؤشرات التالية:

(أ) تحول جذري للصناعات المؤثرة في الاقتصاد، من الصناعات الثقيلة الى الصناعات الخفيفة القائمة على المعارف والى الخدمات؛

(ب) عولمة الأسواق ووسائل الانتاج؛

(ج) إعادة هيكلة أنظمة الانتاج، من خلال الأتمتة ونظم التصنيع المرنة؛

(د) التشدد في متطلبات الجودة والمعايير البيئية؛

(هـ) تغيير جذري في الأنظمة الإدارية وفي العلاقات الانسانية داخل الشركات.

لقد أدت التغيرات التكنولوجية السريعة، وما نتج عنها من عولمة الاقتصاد، الى تغيرات جذرية في تقسيم العمل وإعادة رسم الخرائط الجغرافية للانتاج والاستثمار والتجارة. وتصاغ حالياً نظريات إقتصادية جديدة ونظريات جديدة في التنمية الاقتصادية لمواجهة المسائل والمشاكل والتحديات الناجمة عن هذه الثورة وعن سائر التغيرات العالمية الجذرية التي أدت الى بروز ما يمكن تسميته بالنظام العالمي الجديد.

ولا يقتصر تأثير الثورة العلمية والتكنولوجية على التغيرات العالمية في الهياكل والسياسات على مستوى الاقتصاد الكلي، بل ان لها تأثيراً عميق الجذور حتى في الدول النامية، يصل الى مستوى الشركات حتى ضمن المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وذلك بسبب التغييرات الجارية في الأنظمة الإدارية وفي العلاقات بين الأقسام المكتبية/التصميمية وأقسام ورش العمل، والتغييرات الجذرية الحاصلة في وسائل وأساليب وأدوات الانتاج والصناعة.

إن الفجوة التي لا تنفك تتسع بين الدول الصناعية والدول النامية، والضغط المتزايد أبداً، الناجم عن تحرير الاقتصاد وعن تزايد عولمته (وقد استحثتهما، جزئياً على الأقل، الثورة العلمية والتكنولوجية)، يفرضان على الدول النامية مراجعة استراتيجياتها وسياساتها الصناعية لتأخذ بعين الاعتبار أهم الآثار المترتبة على هذه التغيّرات، ومنها:

(أ) تزايد دور العلم والتكنولوجيا في التنمية الاقتصادية؛
(ب) تغيرات عناصر ووظائف الانتاج؛
(ج) التغيرات الجذرية في هياكل وأنظمة وعلاقات الانتاج.

ويمكن اختصار الأهداف التنموية للاستراتيجيات والسياسات الصناعية والتكنولوجية في الدول النامية كما يلي:

(أ) تعجيل عملية التصنيع؛
(ب) ايجاد الوظائف؛
(ج) تحسين استخدام الموارد الطبيعية؛
(د) رفع مستوى الاعتماد على الذات في ميدان التكنولوجيا؛
(هـ) بناء القدرات التكنولوجية الوطنية وبناء قاعدة صناعية محلية.

ونتيجة لسرعة التغيرات التكنولوجية ولما لها من تأثير جذري، حتى على مستوى الشركات، يلزم اعادة النظر باستمرار في الخطط الوطنية التي توضع لتنفيذ هذه الأهداف، وخصوصاً بسبب ارتفاع تكلفة نقل التكنولوجيا وصعوبات تكييفها مع البيئات والاحتياجات المحلية.

١- الثورة العلمية والتكنولوجية

كان العديد من علماء الاقتصاد يعتبرون، فيما مضى، أن الثورة العلمية والتكنولوجية هي مجرد حلقة أخرى في سلسلة التغيرات التكنولوجية التي بدأت مع اختراع المحرك البخاري. لكن الثورة العلمية والتكنولوجية الحالية تختلف اختلافاً جذرياً من حيث تأثيرها والآثار المترتبة عليها. فقد أدت الثورة الأولى، أي "ثورة الآلة"، الى تضخيم القوة الجسدية للأنسان، والى مكننة الانتاج وتسهيل نقل السلع والخدمات. واعتُبرت ثورة الآلة، الى حد بعيد، عاملاً خارجياً بطيء الفعل بالنسبة الى عملية الانتاج والنظام الاقتصادي.

أما الثورة العلمية والتكنولوجية، ولا سيما الانفجار السريع لتكنولوجيا المعلومات، فتختلف اختلافاً جذرياً عن ذلك، لما أتاحته من تضخيم سريع ودائم التوسع لقدرة الدماغ البشري، وذي تأثير عميق في جميع عناصر الانتاج. وقد أدت هذه الثورة، إضافة الى التغيير المتواصل في تكنولوجيا الانتاج، الى أتمتة الانتاج والى علاقات أشد وثوقاً بين العاملين في العمليات الانتاجية، والى تسهيل نقل المعلومات والسلع عبر الحواجز والحدود والمسافات.

وبالتالي، فإن أهم أثر مترتب على هذه الثورة بالنسبة الى النظريات الاقتصادية والتنموية هو ضرورة دمج العامل التكنولوجي والتغيير التكنولوجي ضمن وظائف الانتاج، والنظر في تأثيره العام على جميع عناصر الانتاج الأخرى، حتى في التكنولوجيات التقليدية المكتملة النضج.