

**قضايا السكان في الوطن العربي:
قراءة في الواقع والتحديات**

محمد عدنان وديع

قضايا السكان في الوطن العربي: قراءة في الواقع والتحديات

عدنان وديع*

ملخص

تشكل القضايا السكانية والعلاقة بين السكان والتنمية منطقة بحث ثرية لم تشبع بعد ويتميز العالم العربي بعدد من الخصائص السكانية المشتركة، بدرجة أو أخرى، ذات الأثر على مسار أقطاره التنموي. وعلى الرغم من الفوارق القطرية المتوقعة فإن تأخر مراحل التحول الديموغرافي وارتفاع معدل الخصوبة وبالتالي معدل تزايد السكان وعبء الإعالة تشكل هواجساً ملحة لدى العديد من الأقطار العربية. كما تشكل الهجرة البشرية نقطة اهتمام وتحدي. إلا أن الأمر الأكثر أهمية هو الخصائص النوعية للسكان العرب ونقص مستويات التنمية البشرية وتحدياتها. فإذا كانت البلدان العربية، في غالبيتها، قد حققت قفزات هامة بهذا الصدد، فإن الفجوة بينها وضمن كل منها مازالت كبيرة. فما زالت الأمية منتشرة ومعدلات التمدرس ضعيفة والموارد المخصصة للتعليم والصحة ونوعية الحياة تتراجع. إن أحد الأطر المناسبة لدراسة قضايا السكان وتحدياتها هو ألا تقتصر على تقنيات تتبع الخصائص والعوامل الديموغرافية بقدر ما تنجبه إلى الصلة بين التنمية والتنمية البشرية على الخصوص. بالتركيز على هذه الصلة التي ثبت وجودها على امتداد أقطار العالم العربي، فإن هذه الورقة تؤهل المدخل التنموي لأن يكون مستند السياسة السكانية ومعين متخذ القرار.

Population Issues in the Arab World: Current Situation and Future Challenges Adnan Wadie

Abstract

Demographic issues and the relationship between population and development constitute areas of research that have not been sufficiently addressed. Arab countries are characterized by a number of common population features that impact upon their development path. Despite the expected differences between these countries, many of them face challenges that take the form of a slow demographic transformation, a high fertility rate and related burdens. Human migration constitutes another challenging issue.

However, the more important issue is the one concerning the qualitative characteristics of the Arab population, that is, the levels of human development and its challenges. Even though most Arab countries made significant improvements with respect to human development, the gap between them and with each one of them remains wide. Illiteracy is still widespread, schooling rates are still low, and resources allocated to education and health and to the quality of life are diminishing.

An adequate framework for studying population issues and challenges is to go beyond techniques based on demographic

features and factors. It should include, in particular, the link between development and human development.

By establishing this link across Arab countries, the paper advocates the use of the development perspective to consolidate the population policies and help the decision-makers.

* عضو في الهيئة العلمية - خبير في المعهد العربي للتخطيط بالكويت.

مقدمة

يشكل موضوع السكان أحد أبرز الاهتمامات في مجال البحث الاقتصادي والاجتماعي لما له من أثر على مختلف جوانب التنمية وقد كان الربط بين السكان والتنمية ولا يزال محور برامج العمل الدولية. ورد هذا في مؤتمر السكان ببوخارست 1974 وفي إعلان كولومبو الصادر عن مؤتمر البرلمانين من العالم الثالث الذي انعقد في سيرلانكا في سبتمبر من عام 1979 ، حيث نص على أننا "نحن نعيد التأكيد هنا على أن الهدف الرئيسي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.. هو تحسين مستويات المعيشة وإغناء نوعية الحياة للناس، كما نحن نعيد التأكيد على ضرورة ربط برامج السكان مع خطط التنمية" (1989) Todaro. وقد تناولت الدول العربية هذا الجانب في أعمال مؤتمراتها السكانية (1993) اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا ESCWA. كما أكد على هذا الربط مؤتمر السكان للأمم المتحدة الذي انعقد في القاهرة في عام 1994 ، ولم يتجسد ذلك من خلال عنوان المؤتمر "السكان والتنمية"، بل في محاور بحث المؤتمر المتنوعة الشاملة وفي الجدل الواسع الذي أثارته مناقشات تلك المحاور. ويرى بعض الكتاب أن هذا المؤتمر قد أبخس جانب التنمية في أعماله حيث كانت التنمية "القريب الفقير" في ذلك الاجتماع (1997) Lassonde. كما برز هذا الاهتمام، إضافة إلى الجهود القطرية، وذلك من خلال جهود منظمات عديدة معنية بالجانب السكاني إلى جانب مجالات أخرى وقد تمثل ذلك في مؤتمر التنمية الاجتماعية في كوبنهاجن وفي مؤتمر البيئة في ريو ثم في ناغانو كما برز ذلك في مؤتمر المرأة في بكين وفي مؤتمر المستوطنات البشرية في أنقرة وغيرها من المؤتمرات الدولية والإقليمية.

تهدف هذه الورقة إلى تقديم صورة عن قضايا السكان في الوطن العربي، الواقع والمستقبل والتحديات التنموية الناجمة عنها. إن قضايا السكان في هذه الورقة توضع في إطارين، أولهما وظيفي أي إطار إدارة الموارد البشرية باعتبار أن معظم هذه القضايا تشكل إحدى وظائف إدارة الموارد البشرية. والإطار الثاني غائي (بعيد المدى) بحيث تدرس هذه القضايا في إطارها التنموي والتنمية البشرية على وجه الخصوص.

إن استعراض الخصائص الديموغرافية العربية العديدة، وأبرزها فقط، من خلال جداول تتناول كل منها 22 دولة وإجراء مقارنات بينها يبدو أمراً قليلاً الفائدة من ناحية السياسة السكانية الاجمالية، على الرغم من احتوائه على البيانات التفصيلية التي تفيد أكثر في السياسات القطرية. وعليه فقد حاولنا تجربة أكثر من خيار للتصنيف. ومن هذه الخيارات الممكنة التصنيف حسب فئات مستوى الدخل الفردي أو حسب فئات مرحلة الانتقال الديموغرافي أو حسب فئات الحجم أو فئات التقارب الجغرافي والاجتماعي أو حسب نمط الهجرة (بلد مرسل أو مستقبل) أو حسب مجموعات من المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية باستعمال التحليل العامل والتصنيف حسب المكونات الرئيسية⁽¹⁾ أو حسب مجموعات التنمية البشرية. ولكل من هذه الخيارات مزايا وعيوب، وقد كان ميلنا في هذه الدراسة إلى الخيار الأخير نظراً للتوجه العام الذي يربط موضوع السكان بالتنمية بوجه عام والتنمية البشرية على وجه الخصوص. ولقد كان الارتباط جيداً بين تصنيف الدول العربية وفق دليل التنمية البشرية HDI وتصنيفها وفق عدد من المؤشرات السكانية مثل معدل الخصوبة (ارتباط سالب بمعامل 0.51101 للفترة 1995/90 ويتوقع أن يصبح 0.6075 للفترة 2030/2035).

(1) انظر الإمام، مشروع تصنيف الاقتصادات العربية الذي تم في المعهد (وثيقة أعدت بالمعهد العربي للتخطيط (API/WPS 9801). (Limam (1998).

ومن الطبيعي أن قضايا السكان لا تقتصر على الجوانب الديموغرافية ولكن كان علينا إجراء توفيق بين التوسع المرغوب والحيز المتاح لهذه الدراسة لنتقاضي قدرأ من التعميم غير المفيد. وهو من نوع الصفة المعتادة بين دراسة الغاية أو تشريح الشجرة. وإن كثيراً من جوانب هذا الموضوع يحتاج إلى دراسات معمقة شريطة أن تكون أكثر تحديداً من حيث الاشكالية المطروحة والنتائج المستهدفة منها.

تتكون هذه الورقة من ثلاثة فصول، يتناول أولها تقديماً عن اشكالية العلاقة بين السكان والتنمية، بينما يتناول الثاني أبرز التحديات السكانية للعالم العربي، أما الفصل الثالث فقد خصص لقياس الديموغرافي، بحيث يتناول مكونات النمو الديموغرافي العربي واسقاطاتها.

السكان والتنمية

على الرغم من الاهتمام الذي تحظى به (منذ أمد طويل) العلاقة بين السكان والتنمية، فإن العلاقة السببية بينهما مازالت عصية على الاستقرار، وتختلط فيها جوانب أخرى كما يختلط اتجاه العلاقة. وتكثر الكتابات حول التبعات الناجمة عن النمو السريع للسكان في البلدان النامية ومعظمها تشير إلى تشاؤم قد لا يكون في محله أو مقداره، بينما ترجح أخرى الأثر الإيجابي على التنمية في البلدان النامية، (Todaro (1989)، Clark (1969)، U.N (1991).

وقد طرحت الأدبيات العديد من الأفكار أو الدراسات الإمبريقية حول وجود حجم أمثل من السكان يحقق الوصول إلى أهداف اقتصادية أو تنموية مرجوه. ولكن كان من الصعب تحديد التطور المثالي لعدد السكان من أجل هذا التوافق انطلاقاً من وضعيات يكون فيها حجم السكان الأولي أقل من الحجم المطلوب أو أكثر منه، وبالتالي ما هي الحلول الحسابية ومدى صعوبتها في مواجهة هذه الوضعيات والآثار التي ستقرضها تلك الحلول كتشوهات هيكلية ديموغرافية قد تكون بالغة الأثر (Sauvy (1974). ومثال ذلك اختلالات عبء الإعالة العمرية.

وفي اجتماع خبراء للأمم المتحدة أجمع الحاضرون على أن النمو السكاني لم يلعب دوراً مهيمناً في رفع أو تأخير التقدم الاقتصادي في البلدان النامية. فيما أبرز الاجتماع أهمية عوامل غير ديموغرافية في ذلك مثل التكيفات التقنية والمؤسسية وخيار التقانات وبعض السياسات العمومية. ورأى خبراء الاجتماع أنه حتى في ظل نمو سكاني سريع ولكن في إطار سياسة سكانية مدروسة ومطبقة بفاعلية، فإنه بالإمكان تجاوز معظم التحديات التي تواجهها الدول النامية من خلال التغيرات المؤسسية والسياسات العمومية في حقول الزراعة والتشغيل والتعليم والصحة والموارد الطبيعية (UN (1991). بل إن مثل هذه التكيفات لا بد منها لمواجهة تبعات النمو السكاني الحتمية على هيكل الأعمار، ولحشد الموارد المالية والتقنية والبشرية بشكل لم يسبق له مثيل في التاريخ البشري (Kremer، Horlacher & Heligman (1991). (1993).

غير أن إنقاص معدلات النمو السكاني يمكن أن يسهم بشكل جوهري في عملية التنمية، وذلك بتوسيع الخيارات أمام البلدان النامية، وتعريض الإطار الزمني للتكيفات المؤسسية والسياسية، ولضمان أن النمو السكاني وهيكل السكان لن يجورا على الفرص الاقتصادية للأجيال القادمة. لذلك فإن السياسات السكانية والتنمية تعتبر مكونات أساسية في الاستراتيجية الاجمالية الاقتصادية والاجتماعية المستديمة. Zuckerman (1996) ، & Jefferson (1994) ، Brander & Dowrick (1994).

إن الديموغرافيين الذين يسعون لدراسة هذه العلاقة في البلدان النامية يطرحون عددا من النظريات التي تحاول ربط الخصوبة بالاقتصاد، ومن أبرز هذه النظريات نذكر: مصيدة السكان لمالثوس، النظرية الاقتصادية الجزئية للخصوبة، والنظرية التنموية.

مصيدة السكان المalthوسية:

عندما كتب مالثوس كتابه عن مبادئ السكان طرح فيه ما أصبح معروفا عن نمو السكان بمعدل هندسي بحيث يتضاعف عددهم كل 30-40 سنة، ونمو إنتاج الغذاء بمعدل حسابي وذلك بسبب قانون الغلة المتناقص. الأمر الذي سيجعل دخل الفرد (أو إنتاج الغذاء للفرد) يميل إلى الهبوط نتيجة لعدم مجاراة زيادة الغذاء الإجمالية لزيادة السكان، مما سيقود بالتالي إلى حد الكفاف والعودة إلى حجم السكان الأولي. وتتم هذه العودة إما طوعا بالترام أخلاقي من الأفراد بتحديد عدد أولادهم، أو كرها من خلال المجاعات والحروب. وعادت هذه النظرية المتشائمة إلى الانتشار ثانية، بعد نماذج حدود النمو، على الرغم من سقوط عدد من نبوءاتها. وقد قدم الاقتصاديون المعاصرون "مصيدة السكان المalthوسية" بشكل بياني (Enke 63 (Enke 1956) Nilson 1956)، ثم جرت محاولات فحصها حسابيا في عام 1993 من قبل Enke وآخرون، وكذلك من خلال دراسات Bachue المتعددة (1996) Wery. وطبقا للمalthوسية فإن الأمم الفقيرة لن تستطيع الارتقاء بالدخل الفردي فيها فوق مستويات الكفاف ما لم تمارس خطوات كبح وقائية لزيادة السكان (التحكم بالولادات) وإلا فإن هناك كوابح خارجية لا يمكن تجنبها ستقوم بهذه الغرض. لكن اختراق هذه المصيدة ممكن كنتيجة لسياسة "الدفعة القوية" في برامج الاستثمار والتصنيع، وقبل أن تتمكن الكوابح المalthوسية من أداء عملها، مما قد يقود إلى نقطة توازن ثابتة أخرى. انظر (1989) Todaro.

وقد انتقدت أفكار مالثوس ونموذج مصيدة السكان من وجهتي نظر كبيرتين. أولا هما: أثر التقدم التقني الذي زاد من إنتاجية الأرض ومن عرض الغذاء، وما يزال، بحيث لم تعد "المصيدة" مقفلة بالشكل النظري المطروح في النموذج، وبالتالي قد تتمكن البلدان من الخلاص من هذه المصيدة. أما الانتقاد الثاني فهو موجه للافتراض بأن زيادة معدلات السكان الوطنية مرتبطة بشكل مباشر وموجب مع الدخل الفردي للوطن. لكن يبدو أنه لا يوجد ارتباط واضح بين معدلات نمو السكان ومستويات الدخل في بلدان العالم الثالث. حيث أنه نتيجة لتقدم الطب وبرامج الصحة العمومية، فقد هبطت معدلات الوفيات بشدة وأصبحت مستقلة في هذه البلدان عن مستوى الدخل الفردي.

ويرى تودارو أن المسألة في العلاقة بين معدلات الولادات ومستويات الدخل ليست مستوى الدخل المتوسط للفرد وإنما كيفية توزيع الدخل في البلاد، وأن المؤسسات الاجتماعية والاقتصادية للأمة وفلسفتها التنموية ربما كانت المحددات الأكبر لمعدلات النمو السكاني بالمقارنة مع المتغيرات الاقتصادية الكلية الأخرى للبلاد. وهكذا يرى تودارو إمكان رفض النظريات المalthوسية قديمها وجديدها عند تطبيقها على بلدان العالم الثالث، وذلك لأن هذه النظريات لم تأخذ بالحسبان بشكل مناسب دور التقدم التقني وأثاره، كما أنها تستند إلى فرضيات، لم تصمد أمام الاختبارات العملية، عن العلاقة الكلية بين النمو السكاني ومستويات الدخل الفردي. ناهيك عن أنها تركز على متغير خاطيء وهو الدخل الفردي على أنه المحور الرئيسي لمعدلات النمو السكاني (1989) Todaro.

النظرية الاقتصادية في الخصوبة:

قدم الاقتصاديون منذ الستينات تفسيرات للخصوبة تركزت على دور العوامل الاقتصادية والاجتماعية في هبوط الخصوبة استناداً إلى دراسات سابقة حول التبعات الاقتصادية لنمو السكان السريع" (1956) Nelson ، (1958) Coale & Hoover ، وإعادة صياغة الأفكار المalthوسية.

ومنذ بروز "اقتصاد الأسرة" فقد أكد كل من (Easterlin (1969), Becker (1960) على أن الخصوبة محددة بنفس القوانين الاقتصادية التي تحكم سلوك المستهلك. فالأطفال يحققون منفعة لذويهم، ويعتمد العدد الذي يرغب الآباء بإنجابهم منهم على تفضيلاتهم ودخولهم، وكذلك على التكاليف والمنافع المتحققة من الأطفال. وتوسع تطبيق هذه الأفكار على الدول النامية في أواخر السبعينات (Kuznets (1979) وCaldwell (1978) وقدم الأخير تعبير "تدفقات الثروة بين الأجيال" (بالاتجاهين). فانخراط الأطفال في المجتمع الريفي بالمهام الانتاجية، وكذلك رعايتهم اللاحقة لأهلهم عند خروجهم من سوق العمل بسبب العمر أو المرض أو العجز، يجعل تدفقات الثروة من الأطفال إلى الآباء تبرز استمرار الخصوبة المرتفعة. لكن عندما يذهب الطفل مبكراً إلى المدرسة ويتأخر في البقاء فيها، عندها يصبح التعليم أكثر تكلفة بارتفاع نوعيته، وبالتالي يصبح إنجاب الأطفال ذا تكلفة أعلى من عوائده المادية ويزيد في هذا الجانب تراخي علاقات التضامن (التدفقات من الأبناء إلى الآباء) مما يجعل صافي التدفق هو من الآباء إلى الأبناء. ويتسع أثر هذه العلاقة على الخصوبة إذا كانت الأم ذات عمل بأجر، حيث أن تربية الأولاد تعني التفرغ لهم وانقطاع الأجر (تكلفة الفرصة). وقد دعمت الدراسات الامبيريقية هذا الاتجاه (Ho 1979) مشار إليه في (Hardiman & Midgley (1989). ولكن يقاوم هذا الاتجاه في التفسير من يرى أن الإنجاب موضوع عاطفي أكثر من كونه اقتصادي، وأن الآباء لا يجرون تحليل تكلفة - منفعة عند إنجابهم، بل يقبلون ارتفاع تكلفة الإنجاب وتبعاته المعاصرة من تعليم أطول وذي نوعية أعلى وأكثر تكلفة. وتلعب مجانية التعليم والمنح الحكومية للإنجاب (التعويض العائلي...) دوراً هاماً في إبطاء هبوط الخصوبة، ولكنها لم توقفه بدليل حالة البلدان المتقدمة حالياً.

النظرية التنموية:

يربط العديد من الباحثين الخصوبة بالتنمية بمعناها الشامل الاقتصادي والاجتماعي، وليس الاكتفاء بالنمو الاقتصادي. ويطرحون لذلك أمثلة، من وجود خصوبة مرتفعة في بلدان ذات مستويات مرتفعة من الدخل كالبرازيل والدول النفطية، بينما شهدت بلدان فقيرة مثل كوستاريكا وكوبا وسريلانكا هبوطاً كبيراً في معدلات الخصوبة. فالتوازن في التنمية وحسن توزيع الدخل يخفضان الخصوبة وفق مدرسة "التمويين". فتقلص الفقر والتحسينات الاجتماعية تقلص وفيات الأطفال، وبالتالي وبعد فترة إبطاء تقلص الخصوبة. كما أن التعليم يؤثر على الخصوبة ليس بمحوه للقيم التقليدية فقط، بل بسبب تغييره لاتجاه تدفق الثروة بين الأجيال. وعليه فإن تعليماً أقل تكلفة يقلص الخصوبة، كما أن الضمان الاجتماعي ينزع تهديد العوز عند كبر السن ويخفض من الحاجة إلى الأبناء لهذا الغرض. وهكذا نجد من يطلق عبارة "التنمية هي أحسن وسائل منع الحمل" بشرط أن يتقاسم معظم السكان، وخصوصاً الفقراء جداً، ثمار تلك التنمية. وعلى الرغم من جاذبية هذه النظرية فإنها لا تقدم تفسيراً مقنعاً لهبوط الخصوبة في بلدان ليس لها سياسات تكافؤ اجتماعي، (Todaro (1989.

التحديات السكانية للتنمية العربية

إن التحديات السكانية التي تواجه بلدان العالم العربي، بدرجات متفاوتة، متنوعة. ولكن يمكن تصنيف أبرزها في المجموعات التالية:

(1) تحدي الحجم بالقياس بالموارد (وبالاتجاهين في بعض الأحيان) وهو تحد يربط مستوى التنمية بالدخل والتوزيع والتشغيل والخدمات ويشكل قيداً عليه، كما يرتبط بمستوى الأمن ويخلق تبعات عليه أيضاً. إذ أن حجم السكان المنفلت عن نطاق الموارد الطبيعية، وخاصة المياه في المنطقة العربية ومواردها، قد يخلق مشكلات أمنية وبيئية حادة بدأت ملامحها جلية في المنطقة متمثلة بمشكلات المياه والأراضي.

- (2) تأخر مرحلة الانتقال الديموغرافي لبعض البلدان، حيث لم تبلغ أي من الدول العربية المرحلة الثالثة. بينما لم تتجاوز بعض البلدان العربية مرحلة التحول الديموغرافي الأولي أي مرحلة ما قبل التحول. وينعكس هذا في اختلالات معدلات النمو السكاني ومكوناته (الولادات والوفيات...) وتبعاته كهيكلة الأعمار وعبء الإعالة.
- (3) تدنى النوعية للموارد البشرية العربية، سواء بما يمكن أن يقيسه التعليم والصحة والتغذية، أو ما يبرزه دليل التنمية البشرية أو أية مقاييس نوعية أخرى. ويرجع جزء من هذا التدني للتحديات الأولى كالحجم ومعدل النمو.
- (4) الحركية الشديدة نسبياً سواء تلك المتمثلة في الهجرة الداخلية ضمن القطر الواحد (وخصوصاً بين الريف والحضر) أو بين الأقطار العربية أو بينها وبين الخارج (خروجاً أو دخولاً). وتبلغ أهمية هذه الهجرة أقصى قيمتها الاقتصادية والاجتماعية عندما يتعلق الأمر بالقوى المبدعة في المجتمع المتمثلة فيما يعرف بهجرة الأدمغة والمهارات. وفي هذا الصدد، لا بد من التذكير بأحد المشكلات السكانية الهامة في الوطن العربي وهي مشكلة اللاجئين وعلى الأخص الفلسطينيين، إذ أن نحو ثلاثة ملايين أو أكثر منهم يعيشون داخل بلدان الوطن العربي أو خارجه بكل ما تعنيه حياتهم من بعد عن الاستقرار ومن مشكلات بشرية متنوعة ليس مجال الخوض فيها الآن.
- (5) الفجوات العربية الكبيرة في كل المؤشرات الديموغرافية الرئيسية، كما في المؤشرات الاقتصادية والتنموية عموماً، سواء احتسبت الفجوة داخل القطر الواحد (المناطق الجغرافية، والجنس والفئات الاجتماعية..)، أم تم احتسابها بين الأقطار مما يضع حدوداً للتعميم في تقييم الواقع أو استخلاص السياسات.

وهناك ثمة تحديات أخرى قد يكون بعضها ناجماً عما سبق أو مؤشراً عليه. ونذكر قضايا كالفقر وسوء توزيع الدخل وتلبية الحاجات الأساسية والبيئة وسوق العمل ودور المرأة... لا يتسع حجم هذه الدراسة وهدفها إلى الخوض فيها.

حجم السكان:

تلتهم قضايا السكان الجزء الهام من جهود التنمية والاستثمار. ففي العديد من الدول العربية هناك نسبة 30-50% من إجمالي الاستثمار ينخرط في أنشطة متصلة بالسكان مقارنة مع نحو 15% في البلدان الأوروبية (Omran 1980). كما أن هناك ضغطاً متزايداً على المنظومات الصحية والتعليمية، وفي العديد من الحالات دون زيادة بنفس القدر في أعداد الأطر المهنية اللازمة للتعامل مع هذه الزيادات في الطلب، الأمر الذي ينعكس في تدهور نوعية تلك الخدمات (مثل التدهور في معدلات التأطير في التعليم أو عدم تحسنها مع الزمن).

وقد بلغ عدد سكان الوطن العربي⁽²⁾ عام 1995 نحو 254.18 مليوناً من البشر أي ما نسبته 4.47% من سكان العالم، بعد أن كانوا 124.05 مليوناً عام 1970، ولم يشكلوا آنذاك إلا 3.3% من سكان العالم⁽³⁾

يختلف توزيع السكان في البلدان العربية بشدة من قطر لآخر. فمن مصر التي بلغ تعداد سكانها عام 1995 حوالي 57.74 مليوناً إلى قطر التي لم يتجاوز عدد سكانها في العام ذاته 544 ألفاً. ونجد أن أربعة أقطار فقط يتجاوز حجم سكانها معاً نصف سكان العالم العربي، كما أن سبعة بلدان تتجاوز معاً ثلاثة أرباع سكانه.

ومن المتوقع أن يصل سكان الوطن العربي عام 2035 إلى 548.33 مليوناً وفق إسقاطات البنك الدولي التي سنسعملها فيما يلي (Bos et al 1994) أي ما نسبته 6.24%

(2) الدول الـ 22 الأعضاء في جامعة الدول العربية

(3) Wadie, 1999

من سكان العالم آنذاك. وبزيادة تبلغ 294.15 مليوناً خلال العقود الأربعة القادمة. أي أكثر من ضعف ما كان عليه الحال عام 1995 .

لقد كان أكثر من 56% من سكان الوطن العربي عام 1995 يعيشون في البلدان الأربعة الأكبر حجماً من ناحية السكان وهي مصر والسودان والجزائر والمغرب (وكلها أفريقية)، ويتوقع أن تصبح النسبة لهذه البلدان 47.3% عام 2035. حيث ستدخل السعودية والعراق لتحتل المكانين الرابع والخامس قبل المغرب التي ستخرج من هذه المجموعة. كما ستدخل بعض البلدان العربية الصغيرة نسبياً في حجم السكان الآن إلى عالم العمالة سكانياً في الوطن العربي. ففي حين لم يكن هناك، عام 1990 ، إلا دولة عربية واحدة يفوق عدد السكان فيها الأربعين مليوناً (مصر: 52.4 مليون) فإن ثماني دول يتوقع تجاوز عدد سكان كل منها الأربعين مليوناً في عام 2035 ، وهي مصر والسودان والجزائر والسعودية والعراق والمغرب واليمن وسوريا (والخمسة الأوائل سيفوق عدد سكان كل منها الـ 50 مليوناً) (انظر الجدول رقم 1).

عندما يصل السكان العرب إلى العدد المستقر، حيث يكون معدل الإنجاب الصافي (1=NRR) في السنوات ما بين 2005 في لبنان و 2045 في عدد من البلدان منها عمان واليمن وموريتانيا، فسيبلغ عددهم نحو 837 مليوناً من أصل سكان العالم الذي يتوقع بلوغ عدد سكانه الثابت 11473 مليوناً عام 2055 ، أي ما نسبته 7.30% من سكان العالم.

وتختلف نسبة عدد السكان المستقر في كل قطر إلى نسبة سكان القطر المعني عام 90 . حيث أنها تصل في العالم إلى 2.2% ونسبة الزخم السكاني 1.4% (4) ، بينما هي في اليابان 0.9% والزخم 1% وفي الولايات المتحدة 1.4% والزخم 1.0%. بينما هي في بلدان شمال أفريقيا 2.9% والزخم 1.5% وفي بلدان جنوب غرب آسيا 3.7% والزخم 1.6%. وتصل في بعض الأقطار العربية إلى أرقام أكبر من ذلك بكثير. ففي قطاع غزة تصل النسبة إلى 8.5% وعمان 8% واليمن 7.8% والزخم أيضاً مرتفع حيث يصل في كل من سوريا وقطاع غزة 1.8% (انظر Bos et al 94). ويعود اختلاف هذه الأرقام لاختلاف البلدان من حيث موقعها من مراحل الانتقال الديموغرافي حسب النظرية المعروفة. وكلما كان البلد متأخراً في دخوله المرحلة الثانية من مراحل الانتقال، كلما ارتفع أثر الزخم الذي ينجم بدوره عن كون أثر هبوط الخصوبة أقل من أثر هبوط الوفيات على حجم السكان.

جدول (1) اسقاطات عدد سكان الدول العربية (بالآلاف)

الرقم القياسي للتزايد	2035	1995	
			المجموعة (1): دول ذات خصوبة منخفضة نسبياً
156	6251	4005	لبنان
191	3042	1590	الكويت
162	93559	57741	مصر
174	15674	9031	تونس
171	47270	27724	المغرب
163	831	544	قطر

(4) يقصد بالزخم السكاني momentum استمرار التزايد السكاني على الرغم من هبوط الخصوبة إلى الحد الذي يكفي تعويض السكان وذلك بسبب ديناميكية هيكل السكان. والقياس المذكور يمثل النسبة بين عدد السكان الحالي وعدد السكان الذي سيصله إذا كانت الخصوبة قد وصلت فوراً إلى مستوى معدل التعويض وبقاء الوفيات ثابتة والهجرة معدومة. انظر Bos et al (1994)

187	52546	28144	الجزائر
170	21917 3	12877 9	المجموعة الأولى
المجموعة (2): دول ذات خصوبة متوسطة			
163	2916	1788	الإمارات
184	1050	572	البحرين
226	9963	4407	الأردن
241	50775	21038	العراق
237	1503	633	جيبوتي
290	65911	28776	السودان
281	40168	14284	سوريا
241	17228 6	71498	المجموعة الثانية
المجموعة (3): دول ذات خصوبة مرتفعة			
290	5643	1944	فلسطين
290	15704	5410	ليبيا
274	51087	18613	السعودية
289	1636	566	جزر القمر
278	24975	8994	الصومال
271	6099	2255	موريتانيا
342	6439	1881	عمان
318	45290	14244	اليمن
291	15687 3	53907	المجموعة الثالثة
216	54833 2	25418 4	المجموع العام

المصدر: استناداً إلى بيانات (Bos et al (1994).

يعيش 9.9 ملايين من السكان العرب عام 1995 في خمسة بلدان صنفتها الأمم المتحدة في تقرير التنمية البشرية (1998) UNDP من بلدان التنمية البشرية المرتفعة. بينما يعيش 188.81 مليوناً في بلدان ذات تنمية بشرية متوسطة و 55.47 مليوناً في بلدان ذات تنمية بشرية منخفضة أي ما نسبته 3.9% و 74.3% و 21.8% على التوالي. (جدول 2). وبفرض عدم تغير هذه المجموعات خلال الأعوام القادمة أي أن جهود التنمية البشرية في كل منها لن تغير انتماء الأقطار إلى مجموعاتها المذكورة أعلاه، فستكون نسب السكان في مجموعات البلدان الثلاث في عام (2035) 4.3% و 69.2% و 26.5% على الترتيب. وهكذا، نجد أن حجم سكان البلدان الأقل تنمية بشرية سينقل من 21.82% إلى 26.50%، نظراً لاستمرار ارتفاع معدلات الخصوبة في هذه البلدان.

ولا تتماشى خريطة السكان المذكورة في الجدول السابق مع مستوى التنمية البشرية أو الفقر القطريين. فثمة بلدان غنية وكبيرة في حجم السكان كالسعودية والجزائر، وبالمقابل فإن هناك بلداناً فقيرة وصغيرة الحجم مثل جيبوتي وجزر القمر.

جدول (2) تطور أعداد السكان في الدول العربية بين 1995 و 2035 حسب فئات التنمية البشرية

اجمالي الدول العربية	دول ذات تنمية بشرية منخفضة	دول ذات تنمية بشرية متوسطة			دول ذات تنمية بشرية مرتفعة	الأعوام
		المجموع	مجموعة (ب)	مجموعة (أ)		
254184	55468	188812	106503	82309	9904	1995
100	21.8	74.3	41.9	32.4	3.9	%
548332	145414	379375	191604	187771	23543	2035
100	26.5	69.2	34.9	34.2	4.3	%
216	262	201	180	228	238	الرقم القياسي للنمو 2035/1991
22	6	11	3	8	5	عدد الدول

المصدر: محسوب من بيانات واسقاطات Bos et al (1994), World Population Projections 94-95

تتفاوت الكثافة السكانية في البلدان العربية بشدة، فقد بلغت في البحرين في عام 1995، حوالي 844 ساكن بالكيلومتر المربع كما بلغت في جزر القمر 292 في نفس العام كما بلغت في لبنان 289 شخصاً للكيلو متر مربع في 1970 (إذ لا توجد بيانات أحدث عنه)، وانخفضت هذه الكثافة لتصل حتى شخصين في موريتانيا و 3 أشخاص في ليبيا (UN (1995).

لقد شهدت البلدان العربية تزايداً في نسبة الحضرية من 39% عام 1970 إلى 54% عام 1995 مقابل ارتفاعها من 37% إلى 45% لنفس السنوات على مستوى العالم. ومن المتوقع وصول هذه النسب في عام 2015 إلى 66% في الدول العربية مقابل 55% كمتوسط عالمي (UNDP (1998). وقد بلغت معدلات النمو الحضرية في هاتين المجموعتين 4% و 3% على التوالي في الفترة بين 1970 و 1995، ولكن سيتوقع انخفاض المعدل إلى 3% و 2% على التوالي للفترة 1995 – 2015. ولكن، على العموم، لم يترافق تزايد معدل الحضرية مع سياسات تخطيط اقليمي حضري عصري كافية.

إن نسبة عدد سكان المدن العربية التي يتجاوز سكان كل منها 750 ألف نسمة تساوي 22% من إجمالي السكان في الدول العربية (مقابل 30% في الدول الصناعية و 19% متوسط العالم). ولكن إذا حسبت النسبة من سكان الحضر فقط، فكانت النسبة تقريباً متساوية، فهي 40% في الدول العربية و 40% في الدول الصناعية و 41% كمتوسط للعالم. إن بروز مدن عربية ضمن جملة المدن العالمية كبيرة الحجم يخلق للبلدان العربية مشكلات عديدة على مستوى الخدمات، كالسكن واحتياجاته والبنى التحتية المحيطة به، والتعليم والصحة والأمن.. الخ. كما أن المشكلة الثانية التي لا تقل أهمية هي أن هذا النمو الحضري العربي ليس نمواً طبيعياً للمراكز الحضرية بقدر ما هو ناجم بمعظمه عن هجرة ريفية، تشمل غالباً الفئات الأكثر تعليماً ومباهة وشباباً. وتحمل هذه الهجرة معها أيضاً أشكالاً معروفة، انتهت إلى ظواهر مدن الصفيح أو العشوائيات وترييف الحضر اجتماعياً، كما أدت إلى إهمال الزراعة وتحويل العامل الزراعي

المنتج إلى عامل حضري عاطل عن العمل. وهناك دراسات عديدة حول الجوانب الاجتماعية والاقتصادية المرافقة لهذه الهجرة التي لا تعكس استغناء قطاع الزراعة الطبيعي عن اليد العاملة نتيجة لجهود التنمية ولارتفاع إنتاجية العمل في الزراعة.

ديناميكية السكان:

إن نمو السكان في بلد ما يخضع لثلاثة مكونات أساسية: الولادات والوفيات والهجرة. ويرتبط عدد الولادات ومعدلها بمتغير رئيسي آخر هو الخصوبة. وبغض النظر مؤقتاً عن موضوع الهجرة، فإن الزيادة الطبيعية للسكان والصلة بين مكوناتها: الولادات والوفيات، قد تعرضت للبحث على النطاق العالمي لتفسيرها. وأبرز النظريات التي قدمت عن هذا الجانب نذكر نظرية التحول الديموغرافي.

نظرية التحول الديموغرافي:

قدمت نظرية التحول الديموغرافي لتفسير المراحل الثلاثة في التطور الديموغرافي الذي تشهده البلدان المتقدمة الآن، ثم توسعت لتشمل البلدان النامية أيضاً مع الأخذ بالاعتبار بعض الفوارق الزمنية من جانب والقياسية من جانب آخر. ويمكن تبسيط هذه النظرية بالقول أن البلدان المتقدمة الآن عرفت لفترات طويلة قبل القرنين الأخيرين أعداد سكان ثابتة تقريباً أو متزايدة بمعدلات طفيفة كمحصلة لتزامن معدلات ولادة مرتفعة مع معدلات وفيات مرتفعة أيضاً بما يزيد عن 30 بالألف لكل منهما بتفوق ضئيل لصالح الولادات. (Todaro (1989)، Coale (1984). وهذا ما أطلق عليه الديموغرافيون المرحلة الأولى من التطور الديموغرافي أو مرحلة ما قبل التحول. ومنذ أواسط القرن التاسع عشر ونتيجة للعصرنة المترافقة بارتفاع بالدخل وتحسين في وسائل الصحة العامة وفي التغذية، فقد عرفت تلك المجتمعات انخفاضاً ملموساً في معدل الوفيات لم يترافق آنياً مع انخفاض الخصوبة يكفل التوازن بين الولادات والوفيات على النمط الذي كان سائداً في المرحلة الأولى. وكمحصلة لتفاوت معدلي هاتين الظاهرتين، عرفت المجتمعات زيادات حادة في عدد السكان ومعدل نموها، أي أن تحولاً قد حصل على توازن السكان السابق، ودعيت هذه المرحلة الثانية بمرحلة التحول.

إلا أن قوى التقدم الاقتصادي والاجتماعي ذاتها التي قلصت الوفيات في مرحلة التحول، امتدت لتؤثر على الخصوبة أيضاً، فأدت إلى هبوطها، مما جعل معدلات الولادات تقترب ثانية من معدلات الوفيات، لا بل أن معدلات الوفيات في آخر هذه المرحلة الثالثة قد أخذت بالتزايد ثانية ليس بسبب تخلف في الصحة العامة، بقدر ما هو بسبب ارتفاع أعمار السكان، واختلاف تركيبهم العمري، ونسب شيخوخة السكان التي وصلت إلى أرقام غير مسبوق.

ويقدر الديموغرافيون أن المرحلة الأولى في البلدان المتقدمة امتدت من مطلع القرن التاسع عشر حتى الفترة 1840-1850، عندما بدأت المرحلة الثانية وامتدت حتى مطلع القرن العشرين (1890-1910)، حيث بدأت المرحلة الثالثة التي تميز تلك البلدان حتى العقود الأخيرة من هذا القرن (1989) Todaro. ورغم اختلاف البلدان ضمن نفس المجموعة في هذه التواريخ، إلا أن الاتجاه العام والمراحل تبقى ذاتها. ودعيت المرحلة الثالثة بمرحلة ما بعد التحول. أما في البلدان النامية فقد تأخر انطلاق المرحلة الثانية حتى منتصف القرن العشرين تقريباً. وتميزت تلك البلدان بمعدل ولادات يصل إلى نحو 45 بالألف في المرحلة الأولى ويعود السبب في ذلك إلى السن المبكرة للزواج في هذه البلدان، (بالمقارنة بما كانت عليه البلدان المتقدمة في المرحلة الأولى من تطورها السكاني) مما سمح، إضافة إلى عوامل أخرى، بإطالة مرحلة الانجاب وزيادة عدد الأسر ومن ثم عدد الأولاد للأسرة الواحدة.

ومع تطبيق البلدان النامية لتحسينات في الصحة العامة، مستفيدة من انتشار جهود التنمية ومن تقانات الغرب، التي لم تكن متوفرة بنفس القدر من الفاعلية في مطلع المرحلة التحويلية للبلدان المتقدمة، فإن هبوط معدل الوفيات كان أسرع في البلدان النامية منه في البلدان المتقدمة لنفس المرحلة. وهكذا فإن الفجوة بين الوفيات المتسارعة الهبوط والخصوبة العصبية على الهبوط في هذه المرحلة، بل وحتى تزايدها في أول الأمر كحالة العديد من البلدان النفطية التي حصلت على دخول عالية عززت القيم الاجتماعية المرتبطة بزيادة الولادات، وهذه بدورها قد قادت إلى معدلات زيادة طبيعية مرتفعة فاقت 2-2.5% سنوياً، بل ووصلت في بعض البلدان العربية إلى ما يفوق الـ 3%.

ويقدر الديموغرافيون أن المرحلة الثانية في البلدان النامية قد امتدت في الفترة من 1950-1970، وبعدها أخذت بعض البلدان النامية تدخل في المرحلة الثالثة (مثال: تايوان، وسيرلانكا وتشيلي... ولحققتها الصين والفلبين). بينما بقيت بلدان أخرى في المرحلة الثانية حيث استمرت

الخصوبة مرتفعة بسبب من انتشار الفقر أو انخفاض مستويات المعيشة. وينطبق هذا على عدد من البلدان العربية وبلدان آسيوية وأفريقية أخرى. ويبين الجدول رقم (3) وضع الدول العربية في مراحل الانتقال الديموغرافي في الفترة من 1995-90.

جدول (3) وضع البلدان العربية في مراحل الانتقال الديموغرافي (1995-1990)

المرحلة الأولى (مرحلة ما قبل الانتقال)		المرحلة الثانية (الانتقال)		المرحلة الثالثة (ما بعد الانتقال)	
مستوى التنمية البشرية	البلد	مستوى التنمية البشرية	البلد	مستوى التنمية البشرية	البلد
3	جزر القمر	2-أ	الجزائر	-	-
3	جيبوتي	2-ب	مصر	-	-
3	الصومال	2-ب	المغرب	-	-
3	موريتانيا	2-أ	تونس	-	-
1	ليبيا	1	البحرين	-	-
3	السودان	2-أ	الأردن	-	-
-	(الصحراء الغربية)	1	الكويت	-	-
-	قطاع غزة/ الضفة	2-أ	لبنان	-	-
2-ب	العراق	2-أ	عمان	-	-
2-أ	السعودية	1	قطر	-	-
3	اليمن	2-أ	سوريا	-	-
-	-	1	الإمارات	-	-

المصدر: حسب تصنيف البنك الدولي (انظر: Bos et al 1994). أما مستوى التنمية البشرية فهو حسب تصنيف UNDP (1998)

وتبين الأشكال التالية* التحول الديموغرافي للبلدان العربية وفقاً للمجموعات الأربعة المعتمدة في هذه الدراسة (مجموعات التنمية البشرية). ومن هذه الأشكال نلاحظ أن مسار البلدان في مراحل التحول الديموغرافي لكل منها يرتبط بشكل واضح مع مستوى التنمية البشرية فيها. فبعضها سيكون قد وصل إلى مرحلته الثالثة حيث تتقارب معدلات الوفيات والولادات عند مستويات منخفضة لكل منها، بل وتأخذ معدلات الوفيات بالتزايد نتيجة لشيخوخة السكان الناجمة عن تغير التركيب العمري.

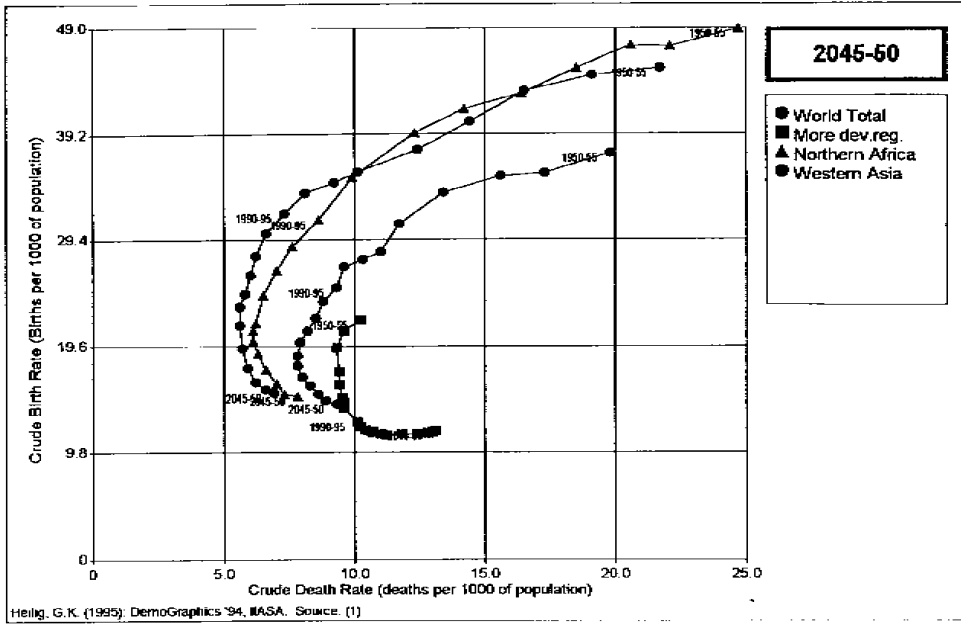
تبين الحسابات لمختلف المؤشرات الديموغرافية الرئيسة أن البلدان العربية (أو الأقاليم التي تشملها البيانات المتاحة وهي شمال أفريقيا وغرب جنوب آسيا) تعاني من خصائص ديموغرافية تتميز بها في كثير من الأحيان عن جملة البلدان النامية ناهيك عن اختلافها عن الوضع في البلدان المتقدمة. وتظهر الاسقاطات بقاء تلك التحديات وأن انخفضت حدتها لبعض المؤشرات (Bos et al (1994).

فمعدلات الخصوبة الكلية مرتفعة في البلدان العربية بأقليمها عن نظائرها في بلدان العالم، وبالتالي فإن معدل الولادات مرتفع. أما معدل الوفيات فهو منخفض بسبب فتوة السكان

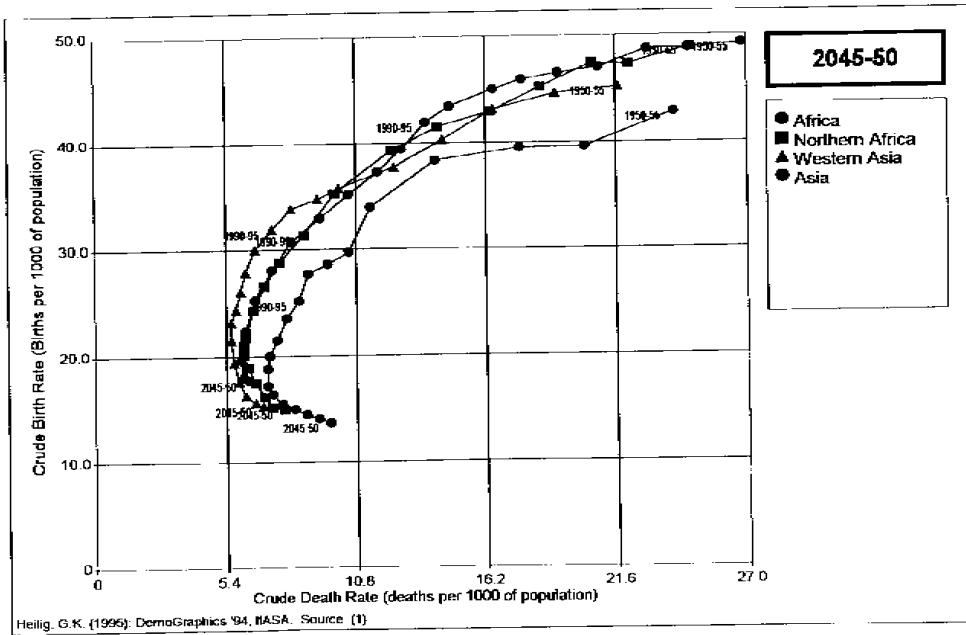
وارتفاع معدل النمو السكاني أو الزيادة الطبيعية عن متوسط العالم أو متوسط الدول النامية والمتقدمة. ويقل توقع الحياة عن متوسط العالم وسيبقى كذلك لسنوات الاسقاط المعتبرة. وبالمقابل فإن وفيات الرضع تدور حول المتوسط العالمي بل ويتوقع تحسن الوضع قليلاً بالمقارنة بالمتوسط العالمي ولكن سيبقى المعدل أكبر، بأربع مرات، منه في الدول المتقدمة. أما عبء الاعالة فهو كبير في المنطقة العربية، ولكنه سيصبح أقل من متوسط بقية مجموعات العالم بسبب القلة النسبية لكبار السن في المجتمعات العربية حتى في آخر سنوات الاسقاط المعتبرة أي نحو 2045 - 2050.

* الأشكال المستخرجة من برمجية 94 DemoGraphics وتمثل تطور كل من معدلات الولادة الخام ومعدلات الوفاة الخام وفق الفرضية المتوسطة لإسقاطات الأمم المتحدة لعام 1994. Source: Population Division, Department for Economic and Social Information and Policy Analysis of the United Nations Secretariat, World Population Prospects: The 1994 Revision (United Nations, New York, 1995), machine-readable diskettes. (Details. "Sources"-Menu).

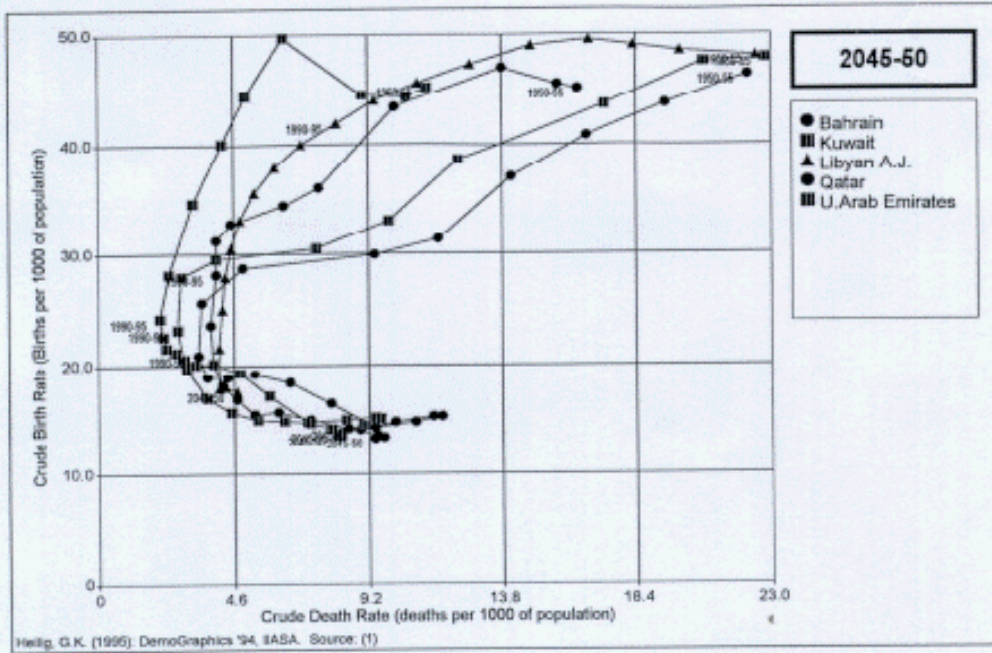
الشكل رقم (1): شمال أفريقيا وغرب آسيا والدول المتقدمة ومجموع العالم



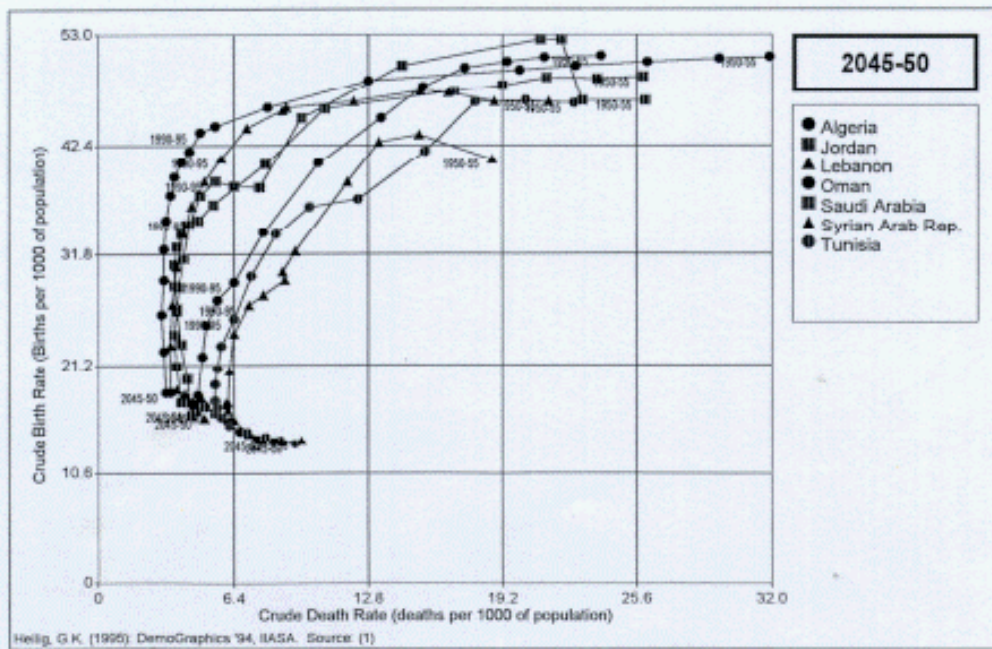
الشكل رقم (2): شمال أفريقيا وغرب آسيا وآسيا وأفريقيا



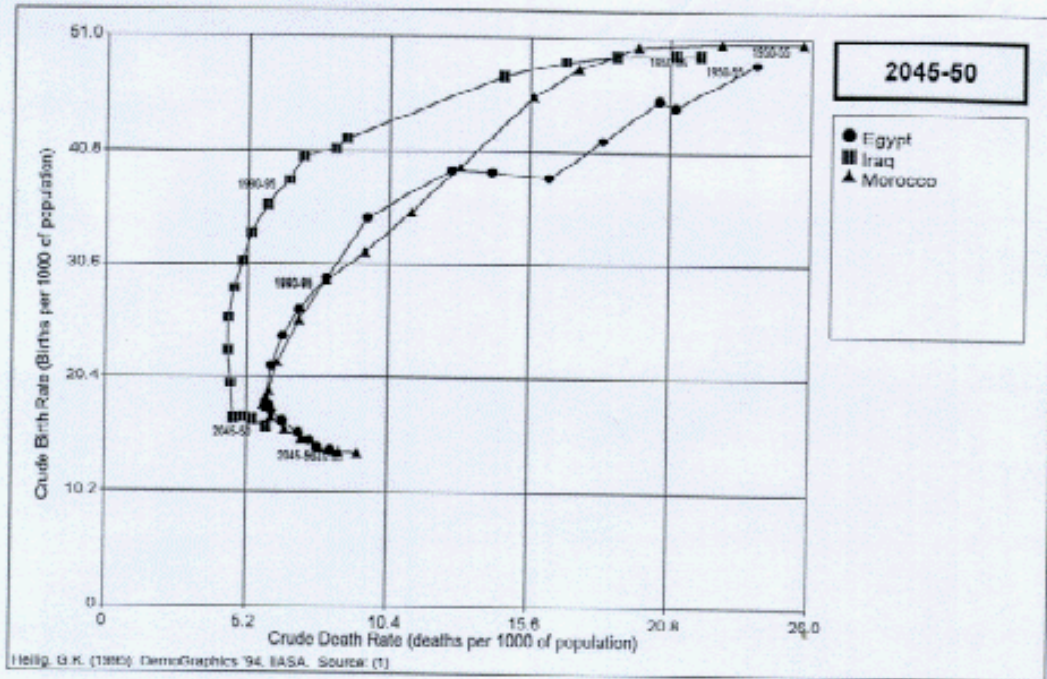
الشكل رقم (3): مجموعة البلدان العربية ذات التنمية البشرية المرتفعة



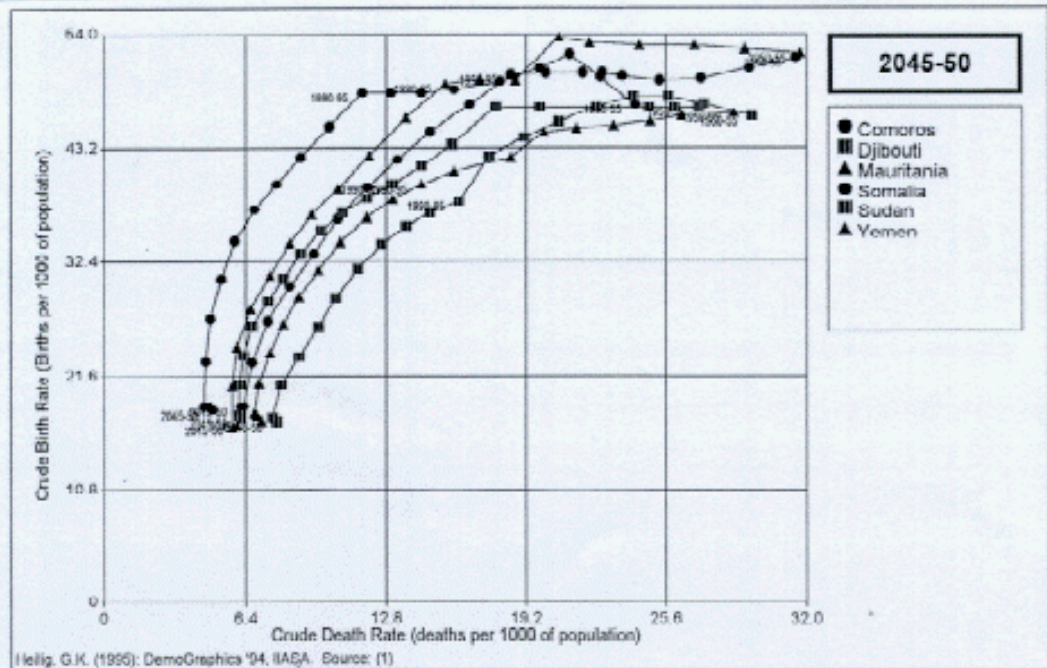
الشكل رقم (4): مجموعة البلدان العربية 2-أ ذات التنمية البشرية المتوسطة



الشكل رقم (5): مجموعة البلدان العربية 2-ب ذات التنمية البشرية المتوسطة



الشكل رقم (6): مجموعة البلدان العربية 3 ذات التنمية البشرية المنخفضة



النمو السكاني:

نتيجة لاستمرار ارتفاع معدل الولادات والهبوط الشديد في معدل الوفيات في بعض الأقطار العربية، فإن معدل النمو السكاني مرتفع في البلدان العربية. وتشير الإسقاطات إلى استمرار ارتفاع هذا المعدل بما يقرب من ضعف معدل متوسط دول العالم كما رأينا. ويبين جدول (4) أن عدداً من دول التنمية البشرية المرتفعة ستصبح من البلدان الأقل نمواً في عدد السكان في فترة الإسقاط.

جدول (4) تطور واسقاطات معدلات النمو السكاني في البلدان العربية

نسبة النمو في عدد السكان (%)	نسبة النمو في عدد السكان (%)	نسبة النمو في عدد السكان (%)	نسبة النمو في عدد السكان (%)
أقل من 2	2 وأقل من 2.5	2.5 وأقل من 3	3 وأقل من 3.5
مصر - لبنان	قطر - الإمارات - لبنان	الجزائر - المغرب - قطر - تونس - الإمارات	مصر - الكويت - المغرب - البحرين - تونس
العراق - ليبيا - السعودية - سوريا	البحرين - موريتانيا - الصومال - السودان	السعودية - فلسطين - ليبيا - موريتانيا - الصومال	البحرين - موريتانيا - الصومال
عمان	العراق - ليبيا - السعودية - سوريا	البحرين - موريتانيا - الصومال	البحرين - موريتانيا - الصومال
جيبوتي - فلسطين - الأردن - اليمن	العراق - ليبيا - السعودية - سوريا	البحرين - موريتانيا - الصومال	البحرين - موريتانيا - الصومال
المتوسط	المتوسط	المتوسط	المتوسط
2.59	1.29	1.29	1.29

المصدر: من بيانات إسقاطات البنك الدولي في (Bos et al (1994). يشير الجدول رقم (5) إلى تطور معدل النمو السكاني واسقاطاته حسب مجموعات التنمية البشرية. ونلاحظ أن أكثر المعدلات انخفاضاً يتركز لدى بلدان التنمية البشرية المتوسطة (ب) وهي التي مارست طويلاً سياسات التخطيط العائلي .

جدول (5) تطور معدل النمو السكاني للبلدان العربية 1995/90 - 2035/2030

الفئة	95/90	3035/2030
1	2.96	1.40
2 أ	2.94	1.36
2 ب	2.16	0.96
3	3.23	1.63
اجمالي	2.59	1.29

المصدر: احتسبت بيانات هذا الجدول من قبل الباحث (كوسط حسابي

(5) لا يشمل الجدول الكويت لأن معدل النمو السكاني كان فيها سالباً بمقدار -0.97% بسبب نتائج احتلال الكويت.

(مرجح) بدلالة الاسقاطات القظرية المبينة في (Bos et al (1994).

الارتباط بين السكان والنمو الاقتصادي:

لقد أجرينا حساب الارتباط للدول العربية بين مؤشرات سكانية كمؤشرات مفسرة (الأعداد ومعدل النمو) لعامي 1990 و 1995 ومؤشرات اقتصادية كلية (الناتج المحلي الاجمالي ومعدل نموه، ونصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي) وكانت معاملات الارتباط ضعيفة بين عدد السكان ونمو الناتج المحلي وكذلك بين معدل نمو السكان ونمو الناتج المحلي. بينما كانت قيم معامل الارتباط متوسطة موجبة بين عدد السكان والناتج المحلي لعام 1995 (0.449) ومتوسطة سالبة بين معدل نمو السكان والناتج المحلي للفرد لنفس العام (-0.476) وبين عدد السكان والناتج المحلي للفرد لنفس العام (-0.439). ولم يكن الارتباط بهذا القدر لعام 1990.

ونستنتج من ذلك أن لأعداد السكان ومعدلات نموهم أثراً غير موات على مقادير الناتج المحلي للفرد، ولو كان متوسط القيمة، وقد تصب هذه النتيجة لصالح المنادين بضرورة ضبط تزايد السكان. إلا أن من الضروري التذكير أن الناتج المحلي للفرد أو معدل نموه يخضعان بالتأكد للعديد من المتغيرات المفسرة الأخرى التي مجال للخوض فيها الآن.

هيكل الأعمار:

يتميز هرم السكان في العالم العربي وأقطاره (باختلافات قليلة بالطبع)⁽⁶⁾ بقاعدة واسعة وقمة ضيقة مما يعكس فتوة السكان، حيث بلغت نسبة من هم تحت الـ 15 سنة من العمر في عام 1950 في البلدان العربية حوالي 42.60% (وتصل في بلدان شمال أفريقيا إلى 46.53%) بينما لم تتجاوز نسبة المسنين (65 فما فوق) 3.92%. إلا أن هذه الصورة قد تغيرت مع هبوط الخصوبة وازدياد توقع الحياة. ويبين الجدول رقم (6) هيكل السكان واسقاطاته لمنطقتي شمال أفريقيا وغرب آسيا. ونلاحظ منه اختلاف فتوة السكان بينهما وكذلك اختلافهما معاً عن الهيكل في أوروبا على سبيل المثال.

جدول (6) تطور هيكل السكان واسقاطاته لمنطقتي شمال أفريقيا وغرب آسيا بين 1950 - 2050

		أقل 15 سنة	64-15	65 فما فوق	المجموع	عبء الاعالة
1950	غرب آسيا	38.45	57.14	4.41	100	75.01
	شمال أفريقيا	46.53	50.01	3.46	100	99.96
	المجموع	42.60	53.48	3.92	100	86.99
	أوروبا	26.17	65.62	8.21	100	52.39
2000	غرب آسيا	37.09	58.21	4.70	100	71.79
	شمال أفريقيا	36.52	59.46	4.02	100	68.18
	المجموع	36.82	58.81	4.37	100	70.04
	أوروبا	18.03	67.46	14.51	100	48.24
2050	غرب آسيا	21.80	66.70	11.50	100	49.93

Wadie, 1999 T.5 (6)

شمال أفريقيا	21.53	65.99	12.48	100	51.54
المجموع	21.68	66.37	11.95	100	50.67
أوربا	17.13	58.47	24.40	100	71.03

المصدر: محسوب عن بيانات الأمم المتحدة، في برمجية (1994) ASA II DemoGraphics 94

عبء الإعاقة:

إن الإسهام في القوة العاملة منخفض في الدول العربية، فقد بلغ في عام 1995 34% مقابل 48% في الدول النامية و49% من الدول الصناعية (UNDP 1998). ويعود ذلك جزئياً إلى فتوة السكان، وإلى حصة المرأة ضمن القوى العاملة التي هي ضعيفة أيضاً بالقياس إلى مجموعات العالم الأخرى، فقد كانت عام 1970 في الدول العربية 22% مقابل 37% في الدول النامية و40% في الدول الصناعية. ورغم الارتفاع الذي حصل فإن التناسب بقي أيضاً لغير صالح المرأة العربية، ففي عام 1995 وصلت النسبة للدول العربية 27% مقابل 41% للدول النامية و44% للدول الصناعية. ومن جانب آخر ما زالت حصة القطاع الزراعي مرتفعة في الدول العربية على الرغم من هبوطها الملحوظ بين عامي 1970 و1990 من 61% إلى 39% (مقابل 18% و10% على التوالي للدول الصناعية). وبالمقابل، فقد ارتفعت نسبة الصناعات للدول العربية من 14% إلى 22% للعامين على التوالي، مقارنة بـ 38% و33% للدول الصناعية.

ويطرح تركيب السكان وفتوتهم وكذلك ضعف الإسهام الاقتصادي للمرأة (وللرجل أيضاً)، عبء إعاقة على الفئات المنتجة في البلاد. وعادة ما يقاس هذا العبء بأخذ نسبة مجموع السكان تحت سن 15 سنة والسكان من 65 سنة فما فوق على مجموع السكان من فئة العمر 15-64. وعلى الرغم من قصور هذا المقياس، ولكن نظراً لاستعماله الواسع وتوفر البيانات اللازمة لاحتسابه فإننا سنستعمله. وترينا الإحصاءات ارتفاع هذا العبء في البلدان العربية بالقياس إلى زمر العالم، إذ بلغ عام 1990 حوالي 86.7% للدول العربية مقابل 62.6% لمتوسط العالم و66.6% لمتوسط الدول النامية.⁽⁷⁾

وتشير الاسقاطات إلى أن هذا العبء سيبقى مرتفعاً، وذلك لتأخر العديد من أقطار الوطن العربي في الدخول في المرحلة الثالثة من مراحل التحول الديموغرافي. ولكن سيكون هذا العبء للدول العربية 51.8% مقابل 52.7% للدول النامية و54.8% لدول العالم. وبالطبع فإن ارتفاع هذا المعدل ثانية في الدول الصناعية يعود إلى هيكل الأعمار الشيخ في تلك البلدان العجوزة نسبياً. ويزداد عبء الإعاقة في الدول العربية، إضافة إلى السن، وفق الالتحاق بالدراسة (انظر الجدول رقم 7).

جدول (7) تطور عبء الإعاقة في العالم وأقاليمه

الأقاليم	1980			1990			2000		
	الأطفال	الطلاب	الشيوخ	الأطفال	الطلاب	الشيوخ	الأطفال	الطلاب	الشيوخ
العالم	59.9	35.1	10.1	52.6	29.7	10.1	50.6	29.2	10.9

(7) مرجع سابق

النامية	69.3	40.4	7.2	59.9	33.0	7.5	56.0	32.1	8.3
المتقدم	36.2	21.8	17.4	32.9	19.7	18.1	31.2	18.8	20.3
ة									
العرب	82.8	43.7	5.8	81.4	44.9	6.8	73.0	41.1	5.5

المصدر: مختصر عن تقرير اليونسكو 91 جدول 2.1 ص 22.
كما يختلف عبء الإعاقة حسب مستوى التنمية البشرية، فهو أكبر في الدول ذات التنمية البشرية المنخفضة كما يظهر من الجدول رقم (8).

جدول (8) عبء الإعاقة وإسقاطاته في البلدان العربية

مستوى التنمية البشرية	1990	2035
الفئة 1	73.9	55.3
الفئة 2أ	89.5	51.0
الفئة 2ب	80.8	48.1
الفئة 3	96.7	57.1
المجموع	86.7	51.8

المصدر: احتسبت بيانات الجدول من قبل الباحث بدلالة بيانات (Bos et al (1994)

تحديات النوعية:

إن من أبرز التحديات التي تسببها، أو تتأثر بها، المتغيرات الديموغرافية الأساسية المشار إلى بعضها أعلاه نوعية السكان. وليس المقصود هنا التطرق إلى الجوانب الثقافية والاجتماعية العامة للسكان وراثهم مهما كانت المرحلة الاقتصادية أو الديموغرافية التي يمرون بها، وإنما يتركز الحديث هنا على الجهود المبذولة في سبيل التنمية البشرية كغاية أو على الأقل تنمية الموارد البشرية، بالتعليم والصحة، وفق مفهوم الحاجة لها في التنمية، باعتبار تلك الموارد وسيلة إنتاج لا بد من الاهتمام بنوعيتها في عالم تنافسي كالعالم المعاصر أو الذي يتوقع سيادته في العقود القادمة في إطار العولمة بمختلف جوانبها.

التعليم

يفرض النمو السريع للسكان، وفتوتهم بالتالي، وتحركاتهم، ضغطاً شديداً على خدمات التعليم المعاصر بالموصفات الغربية للمدرسة، مما يجعل السباق صعباً، بل ومستحيلاً في العديد من البلدان، بين الموارد المحدودة والطلب المتزايد، سواء كان هذا الطلب مدفوعاً بالطلب الاجتماعي على مقاعد التدريس أم بالطلب الاقتصادي على الكفاءات والخريجين.

وتبدو نتائج هذا السباق الصعب (إضافة إلى خيارات السياسة في كل بلد) من خلال:

- (1) استمرار الأمية مرتفعة لقلة جهود معالجتها والوقاية من الجديد منها الناجم عن:
- (2) قصور معدلات التمدد عن الوفاء بهدف التعليم الإلزامي المعمم.
- (3) تدهور نوعية التعليم وكفاءته الداخلية نتيجة لضغط الكم وألويته.
- (4) تدهور صلة التعليم بمجتمعه وحاجات الاقتصاد فيه.

ولا يتسع المجال هنا إلا لإشارات عن حجم هذه المشكلة وأهميتها في أي دراسة لقضايا السكان في الوطن العربي.

استمرار الأمية:

تعتبر الأمية سبباً ونتيجة (في آن واحد) للتخلف الاقتصادي والاجتماعي وهدراً للموارد البشرية وكمونها. ففي الوقت الذي اختفت الأمية في أقاليم عديدة من العالم وأصبحت ذات معدلات متدنية جداً حتى في العديد من البلدان النامية، نجد أن معدلات الأمية في بلادنا العربية ما زالت مرتفعة، بل وأن عدد الأميين المطلق يزداد مع الزمن (الجدول رقم 9).

جدول (9) تطور معدلات الأمية وأعداد الأميين في أقاليم العالم بين 1980 و 1995 حسب الجنس

الأقاليم	العام	أعداد الأميين (بالملايين)			معدلات الأمية %		
		إجمالي	ذكور	إناث	إجمالي	ذكور	إناث
الدول العربية	80	56	21	34	59.2	45.0	73.8
	95	65	24	41	43.4	31.6	55.8
العالم	80	877	326	551	30.5	22.8	38.1
	95	885	320	565	22.6	16.4	28.8
الدول النامية	80	848	318	531	42.0	31.1	53.2
	95	872	315	557	29.6	21.1	38.3
الدول المتقدمة	80	29	8	21	3.4	2.0	4.6
	95	13	5	8	1.3	1.1	1.6

المصدر: مختصر عن UNESCO (1997), Statistical Yearbook, p. 9-2

et+

ومن بين دول العالم الـ 199 هناك 26 دولة ليس بها أي تعليم الزامي. لكن من بين الـ 21 دولة عربية فإن ثمانية منها بدون تعليم الزامي. وحتى عندما يكون هناك نص على هذا التعليم الالزامي، فإنه غالباً ما يكون قصير المدة جداً، أو أن النص غير مطبق وخصوصاً في الريف، حيث تستدعي أوقات الحصاد مثلاً غياب التلاميذ عن مدارسهم، أو حيث تكون المدارس أصلاً بعيدة عن أماكن معيشة الأطفال وهو أمر يعود إلى سوء عدالة (أو قلة فاعلية) الخارطة المدرسية.

معدلات التمدرس:

يعود استمرار الأمية ليس فقط لضعف جهود مكافحتها أو عدم فاعلية برامجها، وإنما أيضاً لعدم سد منابع الأمية بالتعليم الأساسي الالزامي. وطالما أن معدلات التمدرس، على الأقل في المرحلة الابتدائية، لم تصل إلى شمول كامل الأطفال في سن هذا التعليم أي معدل تمدرس صاف يصل الـ 100% (أي بما يشمل حاجات التعليم الخاص للفئات غير القادرة على التعليم المعتاد)، وهو أمر لم تصل إليه البلدان العربية ولا يبدو أنها ستصل إليه بالأمد القريب، وعليه فإن تدفقات الأميين الشباب والمتسربين من المدارس ستتوالى. يبين الجدول التالي رقم (10) معدلات التمدرس في الدول العربية ومجموعات العالم.

والجدير بالذكر أن معدلات نمو اعداد المسجلين في مراحل التعليم قد تراجعت في الدول العربية بين الفترة 1995/90 عنها للفترة 1985-80 (وإن بقيت أعلى من معدلات بقية مجموعات العالم) على الرغم من تزايد المعدلات في البلدان النامية والدول المتقدمة وكذلك بالنسبة لمتوسط العالم. (UNESCO 1997).

جدول (10) تطور معدلات التمدرس الخام في العالم وأقاليمه حسب المراحل بين 1990 و 1995 (%)

الأقاليم	العام	الابتدائي		الثانوي		العالى		كل المراحل	
		إجمالي	إناث	إجمالي	إناث	إجمالي	إناث	إجمالي	إناث
الدول العربية	80	76.7	64.2	36.7	28.1	9.2	5.8	46.2	37.3
	95	83.8	75.6	53.7	48.8	12.5	10.5	56.3	50.8
العالم	80	95.6	87.7	46.4	41.1	12.2	11.1	55.2	50.0
	95	99.6	94.2	58.1	53.4	16.2	15.6	61.4	57.6
الدول المتقدمة	80	100.6	100.4	89.1	89.5	36.2	36.2	76.1	76.1
	95	102.7	102.3	99.0	100.1	51.0	54.7	85.6	87.1
الدول النامية	80	94.6	85.3	35.4	28.4	5.2	3.7	50.1	43.6
	95	99.1	93.0	49.2	43.9	8.9	7.4	56.8	52.2

المصدر: مختصر من الكتاب الإحصائي السنوي لليونسكو 1997 ص 2-26 وما بعد (1997) UNESCO.

لو استمرت معدلات التمدرس الحالية في الوطن العربي في النمو بمعدلاتها المشاهدة، فكم سيكون خارج المدرسة من الأطفال والشباب في سن الابتدائي (بالقياس إلى مستهدف 100 %)، والثانوي (مستهدف متوسط العالم أو معدل الدول المتقدمة قبل 20 عاماً)، والعالى (مستهدف متوسط العالم أو معدل الدول المتقدمة قبل 20 عاماً)؟ إن الإجابة على مثل هذا التساؤل لا تدعو إلى التفاؤل. هذا فيما يتعلق بالاجمالي، لكن الفجوة العربية ستبقى كبيرة في أغلب الأحوال خلال العقود القادمة، مما يظهر أهمية خلق سياسة تعليمية مبتكرة في إطار تنمية تكاملية ذات توجه انساني واضح.

الانفاق على التعليم:

ونشير هنا إلى تراجع الاهتمام بالموارد المخصصة للتعليم من 122 دولار للسكان الواحد في عام 85 إلى 110 دولار في عام 1995. بينما تضاعفت هذه الأرقام في أقاليم العالم الأخرى (انظر الجدول رقم 11).

جدول (11) تطور الإنفاق على التعليم في أقاليم العالم 1985 - 1995

الأقاليم	% نسبة الإنفاق على التعليم إلى الناتج القومي الإجمالي		الانفاق العمومي على التعليم للسكان الواحد (بالدولار)	
	85	95	85	95

الدول العربية	5.8	5.2	122	110
الدول المتقدمة	5.0	5.1	520	1211
الدول النامية	4.0	3.9	28	48
العالم	4.8	4.9	124	252

المصدر: مختصر من بيانات الكتاب الاحصائي السنوي لليونسكو 1997 ص 2-29 وما بعد (UNESCO (1997)

المخزون التعليمي:

إن من أفضل المؤشرات لقياس المستوى التعليمي للسكان هو متوسط سنوات الدراسة (رغم عيوبه). ويشير هذا المتوسط إلى ضالة نصيب الفرد في الدول العربية من التعليم كما أن هناك اختلافاً كبيراً حسب البلدان. ففي عام 1980 كان هذا المتوسط يبلغ 0.3 سنة فقط، في كل من موريتانيا وجيبوتي بل و0.2 في الصومال، مقابل 5 سنوات في الأردن و4.5 في كل من قطر والكويت، و4.4 في لبنان، مقابل ما يزيد على 10 سنوات في الدول المتقدمة. أما في عام 1992 ورغم التحسن الكبير في هذا الرقم لعدد من البلدان، ورغم جهود التعليم لعقد من الزمان، فإن المتوسط ما زال متواضعاً. فأعلى رقم كان لقطر 5.8 سنة تليها الامارات 5.6 ثم الكويت 5.5. أما الصومال فقد ارتفع الرقم إلى 0.3 سنة وجيبوتي وموريتانيا 0.4 سنة لكل منها. هناك سبعة دول عربية (أي ثلث عدد الدول العربية) لا يتجاوز هذا المتوسط فيها السنة الدراسية الواحدة⁽⁸⁾. وبالطبع فإن هذا المؤشر مثل أي مؤشرات متوسطة أخرى يخفي تشنناً داخلياً كبيراً ضمن البلد الواحد حسب الجنس أو الحضر والريف أو المجموعات الاجتماعية المختلفة.

الصحة:

تشكل الصحة أحد الأهداف الرئيسية في مفهوم التنمية المتمركزة على الانسان غاية أو وسيلة. وسنكتفي في هذه الورقة بالاشارة إلى مؤشرين فقط عن الحالة الصحية في الوطن العربي كمخرجات وكمؤشر عن المدخلات.

وفيات الرضع:

تعتبر معدلات وفيات الرضع في البلدان العربية من المعدلات المرتفعة في العالم، وتشهد بعض البلدان أرقاماً شديدة الارتفاع مما يزيد الفجوة بين البلدان العربية. ففي الفترة بين عامي 1990 و1995 كانت معدلات وفيات الرضع تتراوح في البلدان العربية بين 14 بالألف في الكويت و20 بالألف في كل من الامارات وعمان، إلى 131.8 بالألف في الصومال و117.1 بالألف في موريتانيا و114.9 بالألف في جيبوتي. وعلى الرغم من هبوط هذه الأرقام بشدة مع التحسن الطبي العام، لكن الفجوة تبقى كبيرة. ففي الفترة 2035/2030 تشير الاسقاطات إلى أن هذا المعدل سيكون في الكويت 5.5 بالألف وفي كل من عمان والامارات 7 بالألف، بينما سيصبح في الصومال 66.7 بالألف وفي موريتانيا 56.4 بالألف وجيبوتي 49.2 بالألف (Bos et al 1994). أما عن اجمالي البلدان العربية فيمثل الجدول رقم (12) اسقاطات هذا المعدل حسب فئات البلدان في التنمية البشرية. وإذا كانت الفجوة العربية واسعة كما يظهر الجدول فإن الإشارة مفيدة إلى أن الدول العربية من فئة (2-أ) كانت الأسبق تاريخياً في بذل الجهود في مجالات السياسة الصحية والسياسة الاجتماعية على العموم، مما قاد هذا المعدل إلى الهبوط إلى أرقام جيدة في وقت مبكر. وبالطبع فإن هذه البلدان قد دخلت المرحلة الثانية ونقرب من المرحلة الثالثة من مراحل التحول الديموغرافي.

(8) بيانات من تقارير التنمية البشرية HDR (1991 و 1994) UNDP

جدول (12) تطور معدل وفيات الرضع للبلدان العربية بين 1995/90 و 2035/2030
(بالآلف)

فئات التنمية البشرية	9519/90	/2030 2035
1	43	16
2	41.6	10.6
2ب	57.3	18.7
3	106.8	45.7
اجمالي	62.2	22.9
أول بلد عربي	14 (الكويت)	5.5 (الكويت)

المصدر: احتساب الجدول من قبل الباحث (كوسط حسابي مرجح) بدلالة

الاسقاطات

القطرية من بيانات (Bos et al (1994)

توقع الحياة عن الميلاد:

يشكل هذا المؤشر تعبيراً كثيراً ما يستعمل للدلالة على التقدم الصحي العام في البلاد، فهو يخفي في طياته آثار العديد من الجهود التنموية، من توفير الخدمات الصحية إلى التغذية إلى تحسين الانتاج والدخل والتوزيع في البلاد. وقد عرفت البلدان العربية ارتفاعاً ملحوظاً في هذا الجانب. ففي العديد من البلدان وصلت الأرقام إلى مصاف أرقام الدول المتقدمة المصنعة. إلا أن بلداناً أخرى ما زالت الأرقام فيها منخفضة ولا نتكلم عن الفجوات الداخلية. إذ أنه على الرغم من تطور وسائل المواصلات والاتصالات إلا أن هناك عزلة طبيعية لجماعات سكانية عربية في الريف والبادية تسهم في صعوبات نشر تسييلات وتوفير الرعاية الصحية الشاملة.

لقد كان توقع الحياة عند الميلاد في الوطن العربي منخفضاً على العموم عند حصول أقطاره على استقلالها منذ مطلع النصف الثاني من هذا القرن. فقد تراوح توقع الحياة بين 39 سنة في موريتانيا و40 سنة في كل من الصومال وجيبوتي و42 سنة في كل من اليمن والسودان إلى 66 سنة في الكويت و64 سنة في لبنان و62 سنة في البحرين و61 سنة في كل من قطر والامارات. (مؤشرات التنمية الاجتماعية SID، البنك الدولي). ورغم ارتفاع الأرقام عام 1990 إلى 74 سنة في الكويت، و72 سنة في الامارات و70 سنة في قطر، إلا أننا لا زلنا نجد أن هذه الأرقام لا زالت منخفضة في بلدان عربية أخرى، 47 سنة في موريتانيا و48 في كل اليمن والصومال وجيبوتي. وكان توقع الحياة في مجمل الدول العربية في فترة 95/90 هو 62.1 سنة مقابل 63.32 للدول النامية و65.89 لمتوسط العالم. أما إسقاطات هذه الأرقام فتشير إلى تناقص الفجوة بين بلدان التنمية البشرية المنخفضة والبلدان الأخرى بسبب طبيعة المؤشر ذاته الذي يقترب من حدود بيولوجية يتباطأ بالذهاب أعلى منها. كذلك تشير الإسقاطات إلى تناقص الفجوة بين البلدان العربية ككل وبلدان العالم الأخرى ولنفس السبب المشار إليه. فنجد لعام 2035 أن توقع العمر عند الميلاد في البلدان العربية سيتراوح بين 60.56 سنة في موريتانيا و60.63 سنة في الصومال إلى 80.46 سنة في الكويت و78.76 سنة في الامارات و78.74 سنة في الأردن. وسيبليغ متوسط الدول العربية 72.12 مقابل 71.8 في البلدان النامية و73.21 سنة لمتوسط العالم.

توافر الأطباء:

يشكل توافر الأطباء مؤشر مدخلات يعبر عن الاتاحية المتوسطة للمهنيين الصحيين. وفي هذا الصدد تشير الأرقام إلى أن بعض البلدان العربية قد وصلت إلى المعايير الدولية. ففي الكويت ولبنان والامارات وليبيا، نجد أقل من 750 ساكناً لكل طبيب في عام 1981 ، بينما في بلدان كالمغرب والصومال يزيد العدد عن 19500 ساكن لكل طبيب في العام ذاته⁽⁹⁾. أما في عام 1993 فقد تفاوت هذا الرقم بين 262 في الكويت وعشرة آلاف⁽¹⁰⁾ في كل من السودان وجزر القمر. وفي كلتا الحالتين، فإن هذا العدد لا يشير إلى تكافؤ فرص التوزيع الداخلي لخدمات هؤلاء الأطباء حسب المناطق الجغرافية أو فئات الدخل أو أي تقسيم آخر، فهو متوسط غالباً ما يخفي تشتتات هامة، ناهيك عن الحديث عن الاختصاصات أو نوعية الخدمات المقدمة وانسانيتها.

التنمية البشرية:

إن من أبرز ملامح السكان هو مستوى التنمية الذي وصلت إليه بلدانهم، ليس من خلال المؤشرات الاقتصادية المتعارف عليها في قياس التنمية فيما مضى، وإنما من خلال مؤشرات أكثر استجابة للتغيرات في مفهوم التنمية، واتجاهها نحو الانسان واستدامة رفاهه بل وشروط بيئته وبقائه. وقد كان دليل التنمية البشرية أحد أبرز قياسات التنمية في العقد الحالي. وبيّن تقرير الأمم المتحدة (UNDP 1998) ترتيب البلدان العربية في دليل التنمية البشرية (HDI) كما يشير إلى مكونات هذا الدليل، وهي: توقع الحياة، اللامية، معدل التمدرس، مستوى الدخل المصحح للفرد وفق القوة الشرائية، ثم المعدل وفق معادلة خاصة تهدف إلى تقليص أثر الدخل العليا، فوق حد معين، على تركيب الدليل. ويتراوح ترتيب البلدان العربية بين دول العالم الـ 173 عام 1995 بين المرتبة 43 للبحرين والمرتبة 172 للصومال. وهو انتشار واسع يمثل الفجوة الكبيرة بين بلدان الوطن العربي في مستويات التنمية التي اختلف تاريخها واختلفت مواردها وسياساتها.

ومن بين البلدان العربية الـ 20 المشمولة (عام 1997) نجد 4 دول عربية تقع في فئة البلدان ذات التنمية البشرية المرتفعة واثني عشر بلداً في فئة التنمية البشرية المتوسطة وأربعة بلدان في زمرة البلدان ذات التنمية المنخفضة ويقترّب بعضها من نهاية السلم العالمي. وإذا كان متوسط الدول العربية في دليل التنمية البشرية عموماً يبلغ 0.626 فإن هذا الرقم هو 0.637 للبلدان النامية و0.706 لمتوسط العالم ويبلغ 0.919 لمجموعة البلدان الصناعية. وبيّن الجدول رقم (13) مكونات مؤشر التنمية البشرية للدول العربية ومجموعات العالم الأخرى. ويلاحظ المرء ببسر تدهور مكونة معرفة القراءة والكتابة لدى مجمل البلدان العربية حتى بالمقارنة مع مجمل البلدان النامية. كما يختلف نصيب المرأة في التنمية البشرية.

جدول (13) مؤشرات التنمية البشرية في العالم ومجموعاته لعام 1997

المؤشر	الدول العربية	الدول النامية	الدول الصناعية	العالم	نسبة الدول العربية إلى الدول الصناعية
العمر المتوقع (بالسنوات)	65.1	64.4	77.7	66.7	84
معدل معرفة القراءة، والكتابة لدى البالغين	58.6	71.4	98.7	78	59
نسبة القيد الاجمالية في مراحل التعليم	59	59	92	63	64

(9) Wadie 1999

(10) UNDP (1998) مع التدوير بسبب اختلاف طريقة العرض.

الثلاثة					
نصيب الفرد من الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي (معدل ppps)	4094	3240	2374 1	6332	17
دليل التنمية البشرية (HDI)	0.62 6	0.637	0.919	0.706	68
دليل التنمية البشرية المرتبطة بنوع الجنس	0.60 9	0.630	0.915	0.700	67

المصدر: مختصر عن تقرير التنمية البشرية 141، p.137 (1999) UNDP

إن كل البلدان العربية (عدا لبنان من الفئة ذات التنمية البشرية المتوسطة وكذلك اليمن والصومال وجزر القمر من الفئة ذات التنمية البشرية المنخفضة) يقع ترتيبها في دليل التنمية البشرية أسوأ من ترتيبها من حيث اجمالي الناتج المحلي، مما يعني أن مواردها المالية كانت تسمح لها ببذل جهود في مجال التنمية البشرية (مقاسة بالمكونات الثلاث المذكورة في الدليل HDI على الأقل) أكبر مما هو الحال عليه في السنوات الأخيرة (أثر تراكمي للسياسات). فعلى سبيل المثال نجد أن بلداناً ذات متوسط دخل فردي مصحح متقارب مثل سريلانكا والمغرب (3408\$ و 3477\$ على التوالي عام 1995) لهما دليل تنمية بشرية متباعد 0.717 و 0.557 على التوالي، أي المركزين 90 و 125 في العالم. ونجد أيضاً أن الكويت ذات الدخل المعدل البالغ 6234 دولار وكندا ذات الدخل المعدل 6231 دولار، تحتلان المركزين 54 و 1 على التوالي في دليل التنمية البشرية في العالم لعام 1995 وفارق ترتيبهما في متوسط الناتج المحلي للفرد ودليل التنمية البشرية هو -49 للكويت و+10 لكندا. وبالمقابل نجد بلدين لهما دليل تنمية بشرية متقارب هما العراق 0.538 ونيكاراغوا 0.547 بينما متوسط الدخل الفردي لهما على التوالي 3170 دولار و 1837 دولار. مما يشير إلى أن خيارات السياسة الاجتماعية البشرية لبلد ما ليست بالضرورة مقيدة بمستوى الناتج المحلي للفرد. {أرقام من (1998) UNDP}.

وتطرح دراسات وتقارير عديدة أن أحد العوائق أمام التنمية البشرية هو اختلالات التوازن في استخدام الموارد، وتشير إلى ضخامة الانفاق العسكري في العديد من دول العالم النامي ومنها الدول العربية (انظر p.209 UNDP 1998). فقد بلغ الانفاق على الدفاع في البلدان العربية 65.73 مليار دولاراً في عام 1985 ولكنه تراجع إلى 37.43 ملياراً في عام 1996، وكان يمثل عام 1985 نسبة 12% من الناتج المحلي الاجمالي، مقابل 7% في جملة البلدان النامية و4% في البلدان الصناعية و5% في العالم. وقد بلغ نصيب الفرد في العالم العربي على الانفاق العسكري 353 دولاراً عام 1985 مقابل 51 دولاراً في الدول النامية و182 دولار في متوسط العالم و728 دولار في الدول الصناعية للعام نفسه. وقد هبطت هذه الأرقام في عام 1996 فبلغت 151 و39 و137 و493 دولاراً على التوالي. لكن الملفت للنظر هو نسبة الانفاق العسكري كنسبة من الانفاق على الموارد البشرية أي التعليم والصحة معاً، حيث بلغت للدول العربية للفترة 95/90 حوالي 108%، مقابل 63% للدول النامية و33% للدول المتقدمة و38% لدول العالم. وزادت أعداد أفراد القوات المسلحة في الدول العربية في أوائل التسعينات إلى 106% {بالمقاييس إلى 100=1985} مقابل 91% كمتوسط للعالم. وبالطبع فإن الظروف غير العادية التي تعيشها المنطقة العربية تبرر جانباً من هذه الأرقام العربية المرتفعة.

مكونات النمو السكاني في البلدان العربية

هبوط الخصوبة:

عرفت الخصوبة منذ عقود هبوطاً في البلدان المتقدمة وحديثاً وصلت الظاهرة إلى البلدان النامية. وعلى الرغم من المحاولات العديدة التي درست الارتباط بين الخصوبة وعدد من العوامل الاقتصادية والاجتماعية مثل: الدخل القومي والتصنيع والتحضير والتعليم والصحة ومكانة المرأة وهيكل الأسرة والدين والعرف وتوزيع الدخل ورقم توزيع الصحف.. الخ، فإن معظم هذه الارتباطات هي احصائية أكثر من كونها تمثل علاقات سببية، ويبقى تغيير الخصوبة ذلك المجهول الكبير على حد تعبير (Illseley 1974). وتشير دراسة مشار إليها في (Mauldin & Berelson (1978) إلى أنه مع 20% زيادة في الحضرية سينخفض معدل الولادات الخام بمقدار 1.24 % ، وأن واحداً بالمئة من تقليص الأمية يقلص معدل الولادات بمقدار 0.19%.

وتشير دراسات إمبريقية إلى أن الخصوبة تخضع إلى قيود بيولوجية وديموغرافية أكثرها أهمية السن الذي يحصل فيه الحمل لأول مرة (Mauldin & Berelson (1978) ، وهو في البلدان العربية مرتبط بشكل كبير بسن الزواج. وقد حصلت في البلدان العربية تغيرات اجتماعية هامة ذات أثر على الخصوبة: تغيرات في وظيفة العائلة وقيمة الأطفال، وتغيرات في المحددات الثقافية والبيولوجية. وقد تشهد مجتمعاتنا ذات الخصوبة المرتفعة، كما سنرى، معدلات ولادات منخفضة بسبب فتوة السكان، الأمر الذي يجعل نسباً كبيرة من السكان تحت سن الانجاب. لذا فإن الهيكل العمري للسكان يلعب دوراً هاماً في تحديد الخصوبة، كما يلعب استعمال موانع الحمل والتخطيط العائلي دوراً، مختلفاً في أهميته، في تفسير هبوط الخصوبة. ولكن يرى عمران (1980) Omran أنه باعتبار أن الخصوبة لا ترتبط جيداً مع المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية في الأقطار العربية، فإن من غير المحتمل أن تعمل التنمية وحدها على تخفيض الخصوبة في تلك الأقطار مالم تدخل حيز التنفيذ سياسات تخطيط عائلي فعالة وجديدة. وكما ذكرنا في بداية هذه الورقة، فقد تعددت نظريات الخصوبة، ولكن أبرزها هي:

النظرية التقليدية والنظرية الاجتماعية للخصوبة:

كانت الصياغة الأولى لنظرية الانتقال الديموغرافي (Davis (1965) , Notestein (1963) et al) تركز على أن المجتمعات التقليدية تحتاج إلى الخصوبة المرتفعة لمواجهة ارتفاع معدلات الوفيات ولتحقيق بقائها. وقد طورت لذلك عادات، مستندة إلى الأعراف والتقاليد، تشجع على الانجاب المتكرر. ولكن انخفاض الوفيات لاحقاً لم يترافق بتغيرات ثقافية واجتماعية ملائمة، مما كرس ارتفاع الخصوبة. وإذا كانت العلمانية والفردية والحضرية في الدول المتقدمة قد أزلت بعضاً من هذه الاعتبارات وأسهمت في هبوط الخصوبة، إلا أن الأمر ذاته لم يحصل في البلدان النامية إلا بعد زمن إبطاء، حتى مع عدم الحاجة إلى خصوبة مرتفعة لتوفير بقاء هذه المجتمعات الأخيرة. ويعزو بعض الباحثين ذلك، إلى استمرار تأثير المعارضة الدينية للتحكم بالولادات وقلة انتشار التعليم، على الرغم من دخول وسائل منع الحمل بل والحملات الحكومية والدولية لهذا الغرض. إلا أن دراسات تشير إلى هبوط الخصوبة في مجتمعات لم تتميز بالحضرية أو العلمانية (مثل الريف البلغاري قبل الحرب العالمية الثانية)، واستمرار ارتفاعها في مدن معاصرة في أمريكا اللاتينية. وقد هبطت معدلات الولادة في اليابان على الرغم من بقاء المؤسسات التقليدية المقاومة للفردية وبقاء الأسرة الممتدة منتشرة، كما هبطت في أوروبا الكاثوليكية، على الرغم من معارضة الكنيسة للتحكم بالولادات. (Hardiman & Midgley (1989).

نظرية سلوك المستهلك واقتصاد الأسرة للخصوبة:

خيار المستهلك:

نظرا للمصاعب التي اكتنفت النظرية الكلاسيكية للخصوبة في القدرة على تفسير المرحلة الثالثة من مراحل التحول الديموغرافي، فقد اتجه الاقتصاديون الى الاقتصاد الجزئي ونظرية خيار المستهلك في الطلب على السلع، واتجهوا إلى استعمال مبادئ التحليل الاقتصادي والأمثلة في تفسير قرارات حجم الأسرة (1989) Todaro. فالأسرة ذات الدخل النقدي المعين، وذات مجموعة ثابتة من التفضيلات والأذواق لمختلف السلع والخدمات، تواجه جملة من الأسعار النسبية لهذه السلع والخدمات وتقوم بتحديد التوليفة المثلى في توزيع انفاقها الكلي، على مختلف البنود ضمن افتراض سلوكي يقضي بتعظيم الاشباع الكلي أو المنفعة التي يمكن الحصول عليها من استهلاك تلك السلع. وقرارات المستهلك تعتبر رشيدة طالما أن كل آخر وحدة من الانفاق على كل السلع والخدمات تعطي نفس المنفعة الحدية الاضافية. ويمكن اشتقاق منحنى الطلب المائل سلبا للمستهلك، المعروف في الاقتصاد من نظرية الطلب التقليدية التي تقول أنه كلما ارتفع استهلاك نوع معين من السلع والخدمات لوحدة الزمن فإن المنفعة الحدية او الاضافية للمستهلك تهبط، كما أن هبوط سعر أي سلعة أو خدمة سيقود، وبشكل طبيعي، إلى زيادة في الكميات المطلوبة منها عند ثبات بقية المتغيرات أمام المستهلك (دخله وأسعار السلع الأخرى).

العمل ووقت الفراغ:

يمكن توسيع النظرية النيوكلاسيكية لخيار الأسرة لتشمل بعض قرارات الأفراد تجاه الخيار بين العمل أو الاستمتاع بوقت الفراغ. فإذا عمل الفرد يمكنه اكتساب أجر يستطيع استعماله في الحصول على سلع وخدمات تحقق له منافع معينة. ولكن بالمقابل فإن وقت الفراغ بدوره يحقق اشباعا أو منفعة، وهو سلعة اقتصادية ثمنها يوازي تكلفة الفرصة أو الدخل الضائع نتيجة عدم عمل المرء (أي الأجر المفقود). ومن المفترض أن يقوم المستهلك الرشيد بتقسيم وقته المتاح بين العمل والاستمتاع بوقت الفراغ، بنفس الخيار الذي يوزع فيه دخله على أنواع مختلفة من السلع والخدمات، وبشكل يحقق التوازن بين المنافع الحدية النسبية للعمل (منفعة الدخل النقدي وما يشتري به) ووقت الفراغ. إذن فإن عرض العمل هو دالة في الدخل والأجر (السعر) وتفضيلات الفرد.

وعند ارتفاع الأجر نجد أن سعر سلعة الفراغ، (أو تكلفة الفرصة لها)، يرتفع، وبذلك سيطلب المستهلك كمية أقل من هذه السلع، أي يعرض كمية أعلى من وقت العمل، وهذا هو الأساس النظري لمنحنى عرض العمل الصاعد المعروف.

الطلب على الأولاد:

تم حديثا توسيع تحليل خيار المستهلك (اقتصاد العائلة) من السلع والخدمات ووقت الفراغ، ليشمل الطلب على الأطفال بافتراض أن لسلوك الخصوبة رشادا اقتصاديا. وتعتبر النظرية الاقتصادية الجزئية للخصوبة أن الحصول على الأولاد هو سلعة استهلاكية أو استثمارية مثل بقية السلع، وأن الطلب على الأطفال على مستوى الأسرة يمكن أن يتأثر أيضا بتفضيلاتها، من حيث عدد معين من الأطفال الباقين على قيد الحياة ضمن نمط ثقافي معين (وعادة ما يتجه هذا التفضيل إلى الذكور)، ومن حيث تكلفة تنشئة الأطفال (السعر) وبمستوى دخل الأسرة. وينظر إلى الأطفال في المجتمعات الفقيرة أيضا أو جزئيا على أنهم سلع اقتصادية استثمارية، باعتبار توقع عائد مستقبلي منهم، من خلال عملهم كأطفال، أو اهتمامهم برعاية آبائهم عندما يصبح هؤلاء خارج القدرة على العمل.

ويشير (1989) Todaro إلى دراسة لـ (1974) Kuznets يرى فيها تفسيراً لكثرة الولادات في الدول النامية، باعتبار أن قسما كبيرا من السكان في هذه البلدان، ونتيجة للظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة، يرون أن لهم مصلحة اقتصادية واجتماعية في الحصول على عدد أكثر من الأولاد، وبالتالي زيادة عرض عمل العائلة في مزرعتها، وزيادة دخلها وأمنها

الاقتصادي والاجتماعي في مجتمع غير محمي بشكل كاف ومنظم "فهم نوع من اليانصيب الجيني". ونظرا الى أن الأولاد الأوائل للأسرة يمكن النظر اليهم على أساس اشباع للأسرة، ذو طابع اجتماعي وثقافي أو نفسي أساساً (وهم بذلك أشبه بسلع الاستهلاك)، فان الأطفال الإضافيين فوق العدد 3 أو 4 مثلاً، يمكن النظر إليهم كسلع استثمارية بحيث يبدأ ادخال العامل الاقتصادي في الطلب من وجهة نظر التكاليف والمنافع. أما التكاليف فنتشكل من نوعين :

(1) التكاليف المباشرة لتنشئة وتعليم الأطفال، وهو ما يعرف بتشكيل رأس المال البشري (وهنا تدخل مقايضة الكم والنوع أي عدد أطفال أكبر بنوعية أقل، أم عدد أطفال أقل وبتعليم أعلى كماً ونوعية).

(2) تكلفة الفرصة، وتتكون من دخل عمل الأم الضائع نتيجة لوظيفة الأمومة، عوضاً عن دخولها سوق العمل بأجر معين. وبالطبع ستكون تكلفة الفرصة أعلى كلما كانت الأم أكثر تعليماً، أو ذات مركز أعلى في الأجر في سوق العمل. وتقتضى النظريات الاقتصادية للخصوبة عادةً أن وقت الأمومة يقدم بشكل كبير من الأمهات، ولذلك فإن تكلفة وقتهن (تكلفة الفرصة أو الدخل الضائع) ذات أهمية كبيرة في الطلب على الأطفال، حيث يكون الخيار الأساسي بين العمل المهني والأمومة إذ أن الأطفال "مستهلكين للوقت".

وقد تم بشكل واسع دراسة العلاقة المفترضة بين المساهمة الأنثوية في قوة العمل والخصوبة، لكن النتائج لم تكن حاسمة. فقد أظهرت بعض الدراسات علاقات إيجابية وأخرى سلبية أو بدون علاقة معنوية على الاطلاق بين هذين المتغيرين (Kasarda et al (1986) . لكن يدور الجدل في البلدان النامية حول ما إذا كان هناك من تعارض فعلي بين الأمومة والعمل المهني، بوجود ما هو شائع في هذه البلدان من دور الأقارب والأولاد الأكبر سناً في مساعدة الأم برعاية الأطفال الأصغر، أو القيام بالعديد من الأعمال التقليدية المتروكة للمرأة في تلك البلدان (Mueller (1982. أضف إلى ذلك أن نقص فرص العمل المتاحة أمام المرأة بل وقلة إسهامها المفترض في النشاط الاقتصادي عموماً في البلدان النامية (والعربية منها على وجه الخصوص) يجعل احتساب تكلفة الفرصة بالشكل المشار إليه أعلاه غير دقيق، ولا يستطيع أن يفسر التغيرات في معدل الخصوبة.

وإضافة إلى تكلفة الفرصة الاقتصادية، هناك تكاليف فرص "نفسية" للأمومة مثل القيمة غير الاقتصادية التي تحصل عليها المرأة من أنشطة أخرى غير الأمومة، مثل استخدامها لأوقات الفراغ. وتكون هذه القيمة أعلى بالنسبة للنسوة الأكثر تعليماً ، وذلك بسبب تعدد فرص الاشباع لغير الأمومة، والتجارب التي تتجم عن فترة تأخير الزواج المبكر تقليدياً. كما أن هناك إشباعاً من هذا النوع ينجم عن الاستخدام ليس بوصفه مجرد مصدر للدخل، بل مصدر شعور بالمكانة داخل الأسرة وخارجها، بينما تكتفي النساء غير المتعلمات بالمكانة التي تعطيهن لهن، في نطاق الأسرة، ووظيفة الأمومة ذاتها، ولا يحتاجون لمثل هذا الرضى الذاتي المتأتي من العمل خارج الأسرة، وبالتالي تكون لهن تكلفة فرصة نفسية أقل.

وتستخلص نظرية الاقتصاد الجزئي لخصوبة الأسرة، بأن افضل طريق لجعل العائلات ترغب بعدد أقل من الأطفال، هو رفع تكلفة تربية الطفل من خلال تقديم فرص تعليم أكبر لهم ولأمهاتهم، وتوسيع فرص العمل المأجور أمام النسوة الشابات، وتقليص فرص العمل للأطفال بوضع حد أدنى لسن العمل. كما يساهم في نفس الاتجاه جعل التعليم ذي أقساط، والتوسع في برامج الضمان الاجتماعي للمسنين ممولة من الانفاق العام بشكل يجعل الآباء يطلبون عدد أطفال أقل ويستبدلون الكمية بالنوعية (Todaro (1989 .

التعليم والخصوبة:

هناك اعتقاد شائع لدى الاجتماعيين والاقتصاديين بأن توسيع التعليم وعلى الخصوص تعليم الفتيات هو واحد من أكثر الوسائل الواعدة في تخفيض معدلات النمو السكاني المرتفعة، إذ

أن أثر التعليم مباشر وغير مباشر. وقد تمت دراسة هذه العلاقة على المستويين الكلي والجزئي. فعلى المستوى الكلي، تركز الاهتمام حول مقدار وكيفية تأثير مستويات التحصيل لدى السكان، على مستويات الخصوبة والتحول الديموغرافي. وعلى المستوى الجزئي، اختبر الباحثون تأثير مستويات التعليم على خيارات الآباء والأمهات، في الحصول على الأولاد أو التوجه إلى خيارات بديلة. إلا أن الأدلة الامبيريقية كانت مختلطة بالرغم من ميل النتائج نحو وجود علاقة عكسية ولكنها ليست سالحة على الاطلاق لكل مكان. صحيح أن هناك ترافقاً بين زيادة مستويات التعليم وحصول الأسر على أولاد أقل لكن هذه العلاقة تختلف حسب الجنس ومكان الإقامة (حضر - ريف) ومستوى تنمية البلدان، (Gibney (1993). فالعلاقة العكسية أكثر ملاحظة لدى النساء. فقد أظهرت العديد من الدراسات الامبيريقية خلال عقدي السبعينات والثمانينات أن لتعليم الإناث أثر قوي وسلبي على الخصوبة يفوق أثر أي متغير منفرد آخر (Kasarda et al (1986). وينطبق هذا الأمر على الذكور ولكن الارتباط أقل قوة. وتزيد العلاقة بين التمدن لدى النساء والخصوبة، عند بقاء الدخل ثابتاً، أي أن الخصوبة ليست فقط دالة وضعية النساء الاقتصادية (Cochrane (1983).

إذا كانت الدراسات قد بينت أن فوارق الخصوبة سواء بالنسبة لتعليم الزوج أو الزوجة (UN (1986) في أمريكا اللاتينية فإن في بلدان أفريقيا وآسيا يكون لتعليم الزوج أثر أكبر. وقد بين الارتباط الذي أجريه بين الخصوبة وكل من معدل تدرس الذكور والإناث ارتباطاً أكبر مع معدل تدرس الذكور منه للإناث ولكن بفارق ضئيل.

وقد لاحظنا أن هناك تبايناً في أثر التعليم على الخصوبة حسب مكان الإقامة، فهو ذو أثر سلبي أكبر في المناطق الحضرية منه في المناطق الريفية (Cochrane (1983). ويفسر ذلك باختلاف فرص الاستخدام وبدائل الاستهلاك ونمط الحياة وبدائل حجم العائلة والقرابات وتكاليف أعلى لتنشئة الأولاد ومعدلات عائد اقتصادي من الأولاد أدنى ومداخل أوسع إلى وسائل منع الحمل (Kasarda et al (1986).

أما حول مستوى التنمية فإن البلدان النامية متوسطة الدخل في الشرق الأوسط وأمريكا اللاتينية فإنها تعطي علاقة عكسية قوية ومستقرة بين التعليم والخصوبة. ولكن العلاقة أقل قوة في البلدان الأكثر تنمية في العالم الثالث حيث الخصوبة منخفضة للنسوة بدون تعليم أو بتعليم قليل. وفي بعض دول أوروبا فالعلاقة على شكل U ما بين التعليم والخصوبة. إذ أن متوسط عدد الأولاد أعلى لدى النسوة الأقل تعليماً والأكثر تعليماً (Cochrane (1983) وهذا يشبه العلاقة التي وجدناها بين مجموعات البلدان الأكثر تنمية بشرية والأقل تنمية بشرية في البلدان العربية (انظر الجدول رقم 15). وقد يعود شكل U المشار إليه إلى واقع أن التعليم مبدئياً يرفع القدرة على بقاء المواليد أحياء، من خلال الصحة والتغذية وهجر الأنماط التقليدية.

الخصوبة في البلدان العربية:

لقد اتخذ العديد من الدول العربية منذ عقود سياسات سكانية تحد من النسل أو تنظمه، وانخفض فيها معدل الخصوبة، إلا أن هذه المعدلات لا زالت مرتفعة في دول أخرى. ويعتبر معدل الخصوبة الاجمالي في البلدان العربية من أعلى المعدلات في العالم. حيث تشير الاسقاطات إلى أنه، مع انخفاضه، فإنه سيبقى كذلك إلى عقود كثيرة من القرن القادم (انظر الجدول رقم 14). فقد كان المعدل لمجموع الدول العربية للفترة بين 1995-90 خمسة أطفال للمرأة الواحدة مقابل 3.43 أطفال لمجموع الدول النامية و 3.08 أطفال لمجموع العالم. بينما ستصبح هذه الأرقام للدول العربية 2.35 فإنها ستكون 2.31 و 2.28 للدول النامية والعالم على التوالي في الفترة من 2030-2035.

جدول (14) توزيع البلدان العربية حسب معدلات الخصوبة

معدل الخصوبة	1995-1990	معدل الخصوبة	2035-2030
أقل من 4	مصر- الكويت- لبنان - المغرب - تونس	أقل من 2.1	البحرين - الأردن - الكويت - قطر - الامارات
4 وأقل من 5	الجزائر - البحرين - قطر - الامارات	2.1 وأقل من 2.3	الجزائر - مصر - العراق - لبنان - المغرب - سوريا - تونس
5 وأقل من 6	جيبوتي - العراق - الأردن	2.3 وأقل من 2.5	جيبوتي - فلسطين - السعودية - السودان
6 وأقل من 7	جزر القمر - فلسطين - ليبيا - موريتانيا - السعودية - الصومال - السودان - سوريا	2.5 وأقل من 3	جزر القمر - ليبيا - عمان
7 فما فوق	عمان - اليمن	3 وأقل من 3.5	موريتانيا - الصومال - اليمن
المتوسط	5.01	المتوسط	2.35

المصدر: اسقاطات البنك الدولي، (Bos et al 1994) .

جدول (15) تطور معدلات الخصوبة الكلية للبلدان العربية بين 1995/90 – 2035/2030

فئات التنمية البشرية	1995/90	2035/2030
1	5.21	2.40
أ2	5.15	2.26
ب2	4.14	2.14
3	6.58	2.75
الاجمالي	5.01	2.35
أول بلد عربي	3.09	2.05
	(لبنان)	(الكويت)

المصدر: احتسبت البيانات من قبل الباحث (كوسط حسابي مرجح) بدلالة

الاسقاطات

القطرية من مرجع الجدول رقم (14)

عند إجراء حساب الارتباط بين الخصوبة وكل من مؤشرات التنمية البشرية ومؤشر التنمية البشرية المرتبط بنوع الجنس وكذلك مع عدد من مكونات التنمية البشرية الأخرى لعام 1995، وكان الارتباط في الغالب أكثر من متوسط، فهو مثلاً 0.481 مع ترتيب الدول العربية في مؤشر التنمية البشرية (HDI) و 0.496 مع وضع الدول العربية ضمن الترتيب الدولي لـ HDI و 0.6334 مع مؤشر التنمية البشرية المرتبط بنوع الجنس. وموجب بين المراكز المتقدمة في ترتيب البلدان حسب HDI والخصوبة المنخفضة. كما كان الارتباط سالباً بين معدل الخصوبة ومعدل التمدن الاجمالي للجنسين للمراحل التعليمية الثلاث – 0.468، ومع معدل تمدن النساء – 0.5254، ومع معدل تمدن الذكور – 0.5272، ومع معدل أمية الإناث – 0.5087، ومع توقع الحياة عند الميلاد – 0.5713. كذلك فقد كان الارتباط مع مقدار الناتج المحلي الاجمالي للفرد سالباً أيضاً ولكن بقيمة أقل إذ وصلت إلى – 0.4547. ويعود الانخفاض النسبي للارتباطات المحسوبة، إلى أن ظاهرة الخصوبة معقدة، وتخضع لتأثيرات متبادلة مع عدد كبير من المؤشرات البيولوجية والصحية والاجتماعية، ليس هنا مجال التدقيق بها.

معدل الولادات:

وينتج عن معدل خصوبة مرتفع ارتفاع في عدد الولادات ومعدلها. فمعدل الولادات في معظم البلدان العربية مرتفع جداً، إذ أن متوسط الدول العربية يبلغ 34.57 بالألف مقابل 28.1 بالألف في الدول النامية و 24.8 في مجمل دول العالم، ولا نقارن هنا مع معدلات البلدان المتقدمة. وهناك تشتت للبلدان العربية في هذا المعدل، فهو يتراوح بين 21.7 بالألف في الامارات العربية المتحدة و 50 بالألف في جمهورية اليمن. ويختلف المعدل باختلاف مستوى التنمية البشرية (انظر الجدول رقم 16).

جدول (16) تطور معدل الولادات الخام في البلدان العربية بين 1995/90 – 2035/2030

فئات التنمية البشرية	1995/90	2035/2030
1	33.5	19.6
أ2	34.0	18.3
ب2	30.0	16.5
3	44.9	23.8

الاجمالي	34.6	19.2
أول بلد عربي	21.7 (الامارات)	14.7 (قطر)

المصدر: احتسبت من قبل الباحث (كوسط حسابي مرجح) بدلالة الاسقاطات

القطرية من بيانات (Bos et al (1994).

لقد بلغ عدد الولادات في الوطن العربي خلال الفترة 1995-90 نحو 41.68 مليون طفل، بينما بلغت اعداد الوفيات 10.53 مليوناً خلال نفس الفترة مما يعني زيادة صافية تجاوزت الـ 31 مليوناً⁽¹¹⁾. ويتجمع أكثر من نصف الولادات في عدد محدود من الدول العربية على الرغم من اتباع بعضها لسياسات مراقبة النسل وتنظيمه.

معدل الوفيات:

على الرغم من تفاوت سرعة التطور الصحي، الحاصل في البلدان العربية، إلا أن معدل الوفيات الخام ما زال مرتفعاً في بعضها، وسيبقى في ارتفاع نسبي حتى في الفترة الـ 2030/2035 كما تشير إلى ذلك الاسقاطات. وكما هو معروف ديموغرافياً، فإن تطبيق جداول الوفيات العمرية المرتبطة بتوقعات للحياة ذات مستوى منخفض على توزيع عمري فتي جداً، يؤدي بالنتيجة إلى مستويات معدلات للوفيات منخفضة بشكل لم يعرف من قبل. وهكذا نجد مثلاً أن معدل الوفيات الذي كان في منطقة غرب آسيا 21.70 بالآلاف مقابل 10.60 بالآلاف في أوروبا للفترة بين 1955/1950 أصبح متساوياً تقريباً بين الاقليمين للفترة 80/75 أي 10.10 بالآلاف و 10.40 بالآلاف على التوالي، ويتوقع انقلاب هذا الوضع للفترة 2020/2015 ليصبح 5.6 و 12 على التوالي. أما إذا أخذنا بلداناً منفردة فنصل إلى اسقاطات صغيرة جداً. فمثلاً الكويت التي كان معدل الوفيات لديها 11.20 بالآلاف للفترة 55/50 مقابل 10.10 بالآلاف لسويسرا نجد أنها أصبحت للفترة 2000/95 2.20 بالآلاف مقابل 9 بالآلاف لسويسرا ويتوقع أن تصل إلى 6.30 بالآلاف مقابل 12.60 بالآلاف لسويسرا للفترة 2035/2030⁽¹²⁾.

وعادة ما يعزي الكتاب هبوط الوفيات إلى التقدم المتسارع الحاصل في المجال الطبي ومعالجة الأمراض. لكن هذا الافتراض مشكوك فيه كما يرى بعض المؤلفين Hardiman & Midgley (1989). فمعدل الوفيات قد هبط في أوروبا جوهرياً قبل أن تصبح العقاقير العصرية والتقانات والعلاجات الفعالة متاحة. كما شهد العديد من البلدان النامية اليوم هبوطاً في معدلات الوفيات على الرغم من عدم تمكن شرائح كبيرة من السكان محدودي الدخل من الحصول على خدمات الطب الحديث. ويرى (Abel-Smith & Leiserson (1978) أن التحسينات الاجتماعية والاقتصادية كانت ذات آثار أكثر جوهرية على هبوط الوفيات من الخدمات الطبية. ولذلك فإن تفسيرات عديدة طرحت لهذا الغرض، بدءاً من التغيرات في نمط الحياة ومستويات المعيشة والبيئة والتقدم في العلوم وفي الطب وفي التكنولوجيا، ونمو المراكز الحضرية وتحسينات في أنظمة النقل والاتصالات والتعليم والتغذية.. الخ. ولكن كلما تعددت التفسيرات، كلما أصبحت الصلة غير محددة تماماً بين هذه العناصر وهبوط الوفيات، أو بين هذه العناصر فيما بينها.

(II) حساباتنا بدلالة أعداد السكان ومعدلات الولادة والوفاة القطرية في بيانات البنك الدولي (Bos et al (1994)

(12) المصدر بيانات الأمم المتحدة باستعمال برمجية 94 DemoGraphics .

ولكن الأمر الذي لا ينبغي نكرانه، هو أثر حملات التلقيح الواسعة وإجراءات الوقاية في تخفيض معدلات الوفيات. وكثيراً ما يطرح مثال سريلانكا، التي حققت هبوطاً واسعاً في معدل الوفيات في منتصف هذا القرن، بفضل حملات مكافحة الملاريا وإن كان هناك جدل بأن هبوط الوفيات فيها بدء منذ العشرينات (Frederiksen 1960). وعلى أية حال فإن اتجاه الوفيات نحو الهبوط مشاهد في البلدان العربية (وغيرها) مهما كانت التفسيرات. والاستثناءات قليلة ولها ما يبررها، مثل عودة ارتفاع مستوى الوفيات في العراق نتيجة للأوضاع الخاصة التي يعيشها هذا القطر.

ما زالت الأمراض الوبائية من أسباب الوفيات الكبيرة في البلدان العربية، على الرغم من دخول العديد من أمراض العصر أو الغنى أو أنماط الحياة في قائمة تلك الأسباب. ويمثل الجدول رقم (17) تطور معدلات الوفيات الخام في البلدان العربية واسقاطاته، وفق مستويات التنمية البشرية. وترجع عودة ارتفاع المعدل لدى المجموعة الأولى من مجموعات التنمية البشرية لازدياد شيخوخة السكان في هذه الفئة بارتفاع توقع الحياة فيها.

جدول (17) تطور معدل الوفيات الخام في البلدان العربية بين 1995/90 – 2035/2030

الفئة	1995/90	2035/2030
1	5.0	5.5
أ2	5.9	4.8
ب2	7.7	5.7
3	14.9	7.4
الاجمالي	8.5	5.9
أول بلد عربي	2.5 (الكويت)	3.3 (عمان)

المصدر: احتسبت البيانات من قبل الباحث (كوسط حسابي مرجح) بدلالة

الاسقاطات

القطرية المبينة في (Bos et al (1994)

معدل الزيادة الطبيعية:

بتأثير كل من معدلات الولادات ومعدلات الوفيات يتم التوصل إلى احتساب معدل الزيادة الطبيعية. وهذه المعدلات مرتفعة للبلدان العربية عموماً ولزمرة البلدان ذات التنمية البشرية المنخفضة على وجه الخصوص. وستبقى هذه القاعدة صالحة في فترة 2035/2030 أيضاً. ولكن مما يلفت النظر، هنا أيضاً، أن التوزيع يأخذ شكل (U) المعروف في عدد من بلدان العالم. أي أن سلوك معدلات الخصوبة والزيادة الطبيعية يتشابه بين أدنى سلم التنمية وأعلى (الجدول رقم 18).

جدول (18) تطور معدل الزيادة الطبيعية في البلدان العربية للفترة 1995/90 – 2030/2035

الفئة	1995/90	2035/2030
1	2.79	1.40
أ2	2.81	1.36
ب2	2.18	0.96
3	3.00	1.63
الاجمالي	2.58	1.29

المصدر: احتسبت البيانات من قبل الباحث (كوسط حسابي مرجح) بدلالة

الاسقاطات القطرية المبينة في (Bos et al (1994)

وتتوزع الأقطار العربية في معدل الزيادة الطبيعية للفترة 90-95 بين 1.77% في الامارات و3.86% في عمان وبمتوسط عربي بلغ 2.58% مقابل 1.56% متوسط العالم و 1.9% متوسط الدول النامية. أما في الفترة بين 35/2030 فإن المعدلات ستكون أكثر انخفاضاً بالطبع وتتراوح بين 0.39% في قطر و2.03% في اليمن وبمتوسط عربي 1.29% مقابل 0.74% لمتوسط دول العالم و0.87% في الدول النامية. وتتوزع الدول العربية عام 95/90 وفق الجدول رقم (19).

جدول (19) توزيع البلدان العربية حسب معدلات الزيادة الطبيعية للفترة 95-90

أقل من 2%	2% وأقل من 2.5%	2.5% وأقل من 3%	3% وأقل من 3.5%	3.5% وما فوق
الامارات قطر لبنان مصر	الجزائر المغرب تونس	البحرين جيبوتي الكويت موريتانيا السودان	العراق الأردن ليبيا السعودية الصومال	جزر القمر فلسطين عمان سوريا اليمن

المصدر: من بيانات في (Bos et al 1994).

ويلاحظ أن مستوى الدخل الفردي أو التقاليد الاجتماعية والجغرافية لا تفسر هذه الفوارق. فدول الخليج مثلاً، على تشابهها في هذه العناصر، نجدها موزعة على كل المجموعات تقريباً.

معدل الهجرة الصافي:

كانت الهجرة في البلدان العربية ككل وما زالت تشكل نسباً هامة من السكان وخصوصاً الهجرة الوافدة. ولكن الاسقاطات المقدمة من البنك الدولي تشير إلى تناقص هذه الظاهرة، حتى لتكاد تنعدم في العقد الثاني من القرن المقبل (Bos et al 1994). وتختلف معدلات الهجرة واتجاهاتها بين البلدان العربية، ففي الفترة ما بين 90 و1995 كان معدل صافي الهجرة الموجبة (الداخلية) يبلغ 26% في الأردن و21.3% في جيبوتي و11% في اليمن و11.38% في فلسطين ويعود ذلك إلى آثار حرب تحرير الكويت وإلى عودة المناضلين الفلسطينيين إلى الضفة والقطاع، بينما بلغت الهجرة السالبة (الخارجية) في الكويت -85.8% (بسبب افرازات غزو الكويت) و-3.4% في سوريا و-2.4%. ومهما كانت الفرضيات خلف هذه الاسقاطات، فإنه من الواجب الاهتمام بمدى ديمومة هذه الهجرة وشمولها لرأس المال البشري، الذي يتم تشكيله في عدد من البلدان العربية بتكلفة فرصة مرتفعة ولأغراض تنموية أساساً، ثم لا تتحقق ليس فقط بسبب الهجرة الطبيعية لرأس المال البشري هذا، بل للهجرة القطاعية أو الاختصاصية وأشكال من البطالة المقنعة، والهدر في استعمال رأس المال البشري لا يتسع مجال هذه الدراسة للخوض في حساباته. (انظر مثلاً (Mundende 1989, Wadie 1999, Wadie 1982, Sauvy 1977).

الخلاصة

إن استعراض واقع واسقاطات أبرز المؤشرات الديموغرافية للوطن العربي مقارنة بالأوضاع الدولية، يلقي أضواء هامة على العديد من التحديات الهامة أمام السياسة السكانية في البلدان العربية والسياسة التنموية على وجه العموم باعتبار الصلة بين السكان والتنمية. وإذا كان الأثر الصافي للنمو السكاني على التنمية ما زال أمراً غير محسوم في أدبيات الموضوع، إلا أن هناك من يجادل بأن النمو السكاني ليس سبباً للتخلف بقدر ما يطرح قضية الخلل بين السكان والتنمية، وخصوصاً الموارد المالية والبشرية. وعليه فإن خفض معدلات النمو السكاني لا يشكل

نهاية المشكلات الاقتصادية – الاجتماعية للبلدان النامية بل قد توفر الزيادة السكانية لاحقاً هيكلًا سكانيًا شاباً وقوة عمل متينة واتساعاً للسوق وتحفيزاً لنقل التقنية وابتكارها. وعلى العموم، فإن الكثير من المتغيرات التنموية الإيجابية ذات أثر إيجابي على تخفيض نمو السكان. ونذكر من هذه المتغيرات ارتفاع الدخل وعدالة توزيعه وتقلص الفقر وانتشار التعليم والصحة.. الخ. كما أن لتخفيض معدل نمو السكان أثر على العديد من هذه المتغيرات أيضاً.

يتميز الوطن العربي بجملة من الخصائص الاجتماعية – الديموغرافية، رغم تحولاتها، فنجد استمرار ارتفاع معدلات الزواج نسبياً وكذلك الزواج في سن مبكرة، ونمط العائلة المنتشرة ذات الحجم الكبير. وتؤثر هذه الخصائص بمجموعها على الخصوبة. كما أن الزخم السكاني لا يسمح بتغيير سريع في عدد من المؤشرات الديموغرافية كالتزايد والفتوة، حتى ولو انخفضت الخصوبة بفعل تنظيم فعال للنسل مثلاً. فقد بينت الدراسة أبرز التحديات السكانية في البلدان العربية وإن اختلفت أهميتها من بلد لآخر بحكم العديد من الفوارق في الموارد وفي مستوى التنمية وتاريخها وسياساتها. ومن أهم هذه التحديات الحجم الإجمالي للسكان ومعدلات نموه السريعة ومراحل الانتقال الديموغرافي. وقد تناولنا أثر ذلك النمو على تركيب السكان (عمرياً وجغرافياً ...). وبالتالي على عبء الإعالة وعلى الخدمات المتنوعة، إضافة إلى تأثيره على الناتج المحلي ومعدلات نموه. وتسهم الخصوبة المرتفعة بخلق عدد من المشكلات الصحية للأمهات والأطفال، تترافق مع معدلات وفاتية ومرضية عالية ومشكلات في التغذية. كما تناولت الورقة تقييماً سريعاً لجانب النوعية في قضايا السكان وتحدياتها، من خلال جوانب الصحة والتعليم والتنمية البشرية على الخصوص. كما كان لموضوع حركية السكان والهجرة جانب من هذه الدراسة.

إن مؤتمرات السكان الإقليمية أو الدولية تلقي ضوءاً هاماً على بعض توجهات البحث أو السياسة في هذا المجال، إلا أنها لا تعني إمكان إيجاد حل أو سياسة وحيدة أو موحدة في هذا الإطار. فالموضوع السكاني بحكم علاقته بالإنسان ومجتمعه، يشتمل على جوانب عديدة ترتبط بالثقافة الذاتية أكثر من ارتباطها بالتقنية. لذلك لا بد من أخذ المعطيات المحلية بعين الاعتبار. وحتى على نطاق الوطن العربي فإنه من الصعب صياغة سياسة سكانية موحدة لبلدانه. وإن كنا قد تناولنا بالحديث مجموعة أقطار الوطن العربي فليس المقصود، كما أنه ليس من المفيد، الحديث عن إعادة تخصيص سكاني عربي في مواجهة اختلاف الكثافة والموارد والدخل وحتى حاجات سوق العمل بين أقطار الوطن العربي. حيث أن الحساسيات الثقافية والسياسية، والنظرة قصيرة الأجل أو أحادية الجانب، تمنع من توزيع أمثل للسكان يكفل مزيداً من الرخاء الاقتصادي لكل الأطراف.

لقد أوضحت الورقة أن معظم المتغيرات السكانية الرئيسية ترتبط بمستوى التنمية البشرية للبلدان، أكثر من ارتباطها بمستويات الدخل أو بمعدلات نموه، إضافة إلى أن مراحل الانتقال الديموغرافي ترتبط بذلك المستوى، مما يؤكد أن المدخل التنموي لقضايا السكان قد يشكل العمود الفقري لأي سياسة سكانية قطرية فعالة. إن السياسات السكانية التي تركز على الجانب الكمي للسكان: أعدادهم ومعدل نموهم، تغفل الجوانب الأصيلة في إدارة الموارد البشرية للبلاد، أي تلك المتعلقة بنوعية السكان ومدى التواءم بين مجموعة الموارد المتاحة والرفاه المستهدف في أي تنمية بشرية حقيقية مستدامة.

- Abel-Smith B. and A. Leisenson, 1978. Poverty, Development and Health Policy. – Geneva, WHO.
- Becker, G.S., 1960. An Economic Analysis of Fertility, in Becker (ed.), Demographic and Economic Change in Developed Countries, pp. 209-231. – Princeton : Princeton University Press.
- Bos, E. et al., 1994. World Population Projections 1994-95. – Washington, DC : World Bank.
- Brander, J.A. and S. Dowrick, 1994. The Role of Fertility and Population in Economic Growth : Empirical Results from Aggregate Cross-national Data. – Journal of Population Economics, 7, pp. 1-25.
- Caldwell, J.S., 1978. A Theory of Fertility : From High Plateau to Destabilization. Population and Development Review, 4, pp. 553-577.
- Clark, C., 1969. The Population Explosion Myth. – Sussex : Bulletin of the Institute of Development Studies, cited by Todaro (1989).
- Coale, A.J. and E.M. Hoover, 1958. Population Growth and Economic Development in Low-income Countries : A Case Study of India. – Princeton : Princeton University Press.
- Coale, A.T., 1984. The Demographic Transition. – Pakistan Development Review, 23 (4) : pp. 531-552.
- Cochrane, E.S., 1983. Effects of Education and Urbanization on Fertility, in Easterlin R., Lee R (eds.), Determinants of Fertility in Developing Countries, Vol. 2. – New York : Academic Press.
- Davis, K., 1965. The Urbanization of the Human Population. – Scientific America, 213, pp. 40-53.
- Easterlin, R.A., 1969. Towards a Socio-economic Theory of Fertility, in Behrman et al. (eds.), Fertility and Family Planning. Ann Arbor, University of Michigan Press, pp. 127-156.

- ESCWA, 1993. Second Amman Declaration on Population and Development in the Arab Population World. – Adopted at the Arab Population Conference, held at Amman from 4 to 8 April 1993 (Annex E/CONF 84/PC/16).
- Frederiksen, 1960. Malaria Control and Population Pressure in Ceylon. – Public Health Reports 75, pp. 865-868 (cited by Hardiman & Midgley, 1989).
- Gibney, L.M., 1993. Contraceptive Practices in Zimbabwe : The Influence of Educational Attainment and Personal Relationships. – Ann Arbor : Michigan University.
- Hardiman and Midgley, 1989. The Social Dimensions of Development. – London : Gower.
- Ho, T., 1979. Time Costs of Child Rearing in Rural Philippines. – Population and Development Review, 5, pp. 643-662.
- Horlacher, D.E. and L. Heligman, 1991. Recent Findings on the Consequences of Rapid Population Growth in Developing Countries, in Taylor and Francis (eds.). – New York : United Nations.
- IIASA, 1994. Demographics Population Computer Program.
- Illseley, R., 1974. Fertility Control and Individual Behaviour, in Parry H.B. (ed), Population and its Problems, pp. 112-132. – Oxford : Clarendon.
- Kasarda, J., et al., 1986. Status Embancement and Fertility : Reproductive Responses to Social Mobility and Educational Opportunity. – London : Academic Press.
- Kremer, M., 1993. Population Growth and Technological Change : One Million B.C. to 1990. – The Quarterly Journal of Economics, 108 (4), August, pp. 681-716.
- Kuznets, 1974. Fertility Differentials Between Less Developed and Developed Regions : Components and Implications. – Yale University Discussion Paper No. 217, pp. 87-88.
- Kuznets, S., 1979. Growth, Population and Income Distribution. – New York : Norton.

- Lassonde, L., 1997. Coping With Population Challenges. – London : Earthscan Publications.
- Limam, I., 1998. A Socio-Economic Taxonomy of Arab Countries. – Kuwait : The Arab Planning Institute, Working Paper Series (WPS-9801).
- Mauldin, W.P. and B. Berelson, 1978. Conditions of Fertility Decline in Developing Countries 1965-1975. Studies in Family Planning, pp. 89-147.
- Mueller, E., 1982. The Allocation of Women's Time and its Relations to Fertility, in Anker et al. (eds.) 1982, Women's Roles and Population Trends in the Third World. – London : Croom Helm.
- Mundende, D.C., 1989. The Brain Drain and Developing Countries, in Appleyard R. (ed.), The Impact of International Migration on Developing Countries. – Paris, OECD Publications.
- Nelson, R., 1956. A Theory of the Low Level Equilibrium Trap in Under-developed Economies. – American Economic Review, 46, pp. 894-906.
- Notestein, F., et al., 1963. The Problem of Population Growth, in Hauser (ed.).
- Omran, A.R., 1980. Population in the Arab World : Problems and Prospects. – London : Croom Helm.
- Sauvy, Alfred, 1974. Recherches d'un Equilibre Entre la Population et le d'veloppement, in UN, 1975, Vol. 1, pp. 543-554.
- Sauvy, A., 1977. Cout et valuer de la vie Humaine. – Paris : Herman.
- Schultz, T.W. (ed.), 1974. Economics of Family, Marriage, Children and Human Capital. – Chicago : University of Chicago Press.
- Todaro, M.P., 1989. Economic Development in the Third World, 4th edition. – Longman, New York.
- UN, 1991. Consequences of Rapid Population Growth in Developing Countries. Proceedings of the United Nations

Institute National d'études de mographiques Expert Group Meeting, New York, 23-26 August 88, N-York, Taylo & Francies.

UNDP, 1991. Human Development Report. – New York : UNDP.

UNDP, 1994. Human Development Report. – New York : UNDP.

UNDP, 1998. Human Development Report. – New York : UNDP.

UNDP, 1999. Human Development Report. – New York : UNDP.

UNESCO, 1991. World Education Report. – Paris : UNESCO.

UNESCO, 1997. Statistical Yearbook. – Paris : UNESCO.

Wadie, M.A., 1982. Planification de l'enseignement et gestion des ressources humaines en Syrie. – Theses de Doctorat, Universite' de Dijon.

Wadie, M.A., 1999. Human Resources: Demographic and Labor Market Characteristics in the Arab World. in Al-Kawaz (ed). Socio-Economic Indicators and classification of Arab Economies. The American University in Cairo Press, Cairo. pp62-112.

Wery R., 1996. Modelisation demo-economique: l'experiences des models Bachue. Louvain – la-Neave, Academica – Bruylant Population et Developpement. No.4, p:215.

World Bank. Social Indicators of Development (SID). – Washington, DC : World Bank.

**ملخص وقائع ورشة عمل حول
"أسواق الأوراق المالية العربية: الاتجاهات الحديثة والأداء"
(الكويت: 15-16 مارس 1999)**

رياض دھال

**ملخص وقائع ورشة عمل حول
"أسواق الأوراق المالية العربية: الاتجاهات الحديثة والأداء"
(الكويت: 15-16 مارس 1999)**

رياض دهاال*

إنطلاقاً من إهتمامه بموضوع الأسواق المالية بصفة عامة وأسواق الأوراق المالية بصفة خاصة، نظم المعهد العربي للتخطيط ورشة عمل حول "أسواق الأوراق المالية العربية: الاتجاهات الحديثة والأداء" خلال الفترة من 15 إلى 16 مارس 1999 بمقره في دولة الكويت.

يقوم سوق الأوراق المالية بعدد من الأدوار المهمة في الاقتصاد. كوسيط مالي، يمكن الشركات من الحصول على رؤوس الأموال. وفي الدول النامية التي تطبق برامج خصخصة، يعتبر بيع الأسهم في الأسواق المالية ثاني أهم طريقة للخصخصة بعد البيع المباشر. كما يساهم سوق الأوراق المالية في نمو الاقتصاد من خلال توفير تمويل للشركات التي قد تواجه صعوبات في تمويل مشاريعها من مصادر أخرى. ومن وجهة نظر المستثمرين، يمكنهم سوق الأوراق المالية من تنويع محافظ أصولهم وبالتالي تخفيض المخاطرة التي يواجهونها. ويحتل سوق الأوراق المالية أهمية خاصة من حيث أنه يقوم بدور الرقابة على الشركات المدرجة وإدارتها، حيث يعكس سعر سهم الشركة وضعها المالي وأداء القائمين على تسييرها.

تعتبر أسواق الأوراق المالية العربية حديثة بالمقارنة مع الأسواق الناشئة الأخرى. وتوجد في الوقت الحالي أسواق في الدول العربية التالية: الأردن، الإمارات، البحرين، تونس، الجزائر، السعودية، السودان، العراق، عمان، فلسطين، قطر، الكويت، لبنان، مصر والمغرب. وهناك نقص كبير في البحوث والدراسات الخاصة بأسواق الأوراق المالية العربية. ومن هنا كانت هذه الورشة التي استهدفت وضع إطار لمناقشة آخر التطورات في أسواق الأوراق المالية العربية وتبادل الآراء حول عدد من القضايا المتعلقة بهذه الأسواق. وقد ناقشت الورشة ستة أوراق بحثية قام بإعدادها متخصصون في مجال أسواق الأوراق المالية العربية، ركزت خمسة منها على أسواق مصر، الأردن، الكويت، عمان وتونس، وتناولت الموضوعات التالية: الإطار القانوني للسوق، هيكل السوق وآلية التداول، آثار الإصلاحات الاقتصادية على السوق، أنواع المشاركة الأجنبية في السوق، كفاءة السوق، والربط بين السوق موضع الدراسة وبين بقية الأسواق العربية الأخرى والأسواق الأجنبية.

* منسق ورشة العمل وعضو في الهيئة العلمية للمعهد العربي للتخطيط.

أما الورقة السادسة فقد شملت أهم الأسواق المالية العربية وتناولت موضوع التقلبات في العوائد على الأسهم في هذه الأسواق مقارنة بالتقلبات في الأسواق العالمية.

وفيما يلي ملخص للأوراق المقدمة في الورشة يبرز النقاط الرئيسية التي تناولتها هذه الأوراق. ونظراً للمواضيع المشتركة التي تضمنتها خمسة من هذه الأوراق، سوف يتم أولاً استعراضها حسب السوق الذي تطرقت له كل واحدة منها ثم يتناول هذا الملخص الورقة حول التقلبات في العوائد على الأسهم.

تناولت الورقة الأولى السوق المصري للأوراق المالية وقد كانت من إعداد محمود محي الدين وماجد شوقي سوريال من وزارة الاقتصاد المصرية، بعنوان "الجوانب المؤسسية، الخصائص التوزيعية وكفاءة السوق المصري للأوراق المالية". وقد ناقشت الورقة التطورات المؤسسية للسوق المصري للأوراق المالية وأثارها على نمو السوق منذ إنشائه عام 1888 حتى

1998. وقد قسم الباحثان هذه الفترة إلى أربعة مراحل. غطت المرحلة الأولى السنوات 1888-1958، التي تميزت بنمو سريع للسوق المصري للأوراق المالية واعتماده أساساً على التغيرات في سوق القطن. كما غطت المرحلة الثانية السنوات 1959-1971، التي شهدت إجراءات التأميم وتدخل الحكومة في السوق وفرضها لعدد من القيود على آلية التعامل فيه. مما أدى بالسوق إلى حالة شبه إغلاق.

أما المرحلة الثالثة فقد شملت السنوات 1971-1992، التي بذلت فيها محاولات عديدة لإعادة إنعاش السوق ولكنها لم تفلح في ذلك. أما المرحلة الرابعة التي غطت السنوات 1993-1998، فقد شهدت تغيرات هيكلية وتنظيمية تمشياً مع النمو السريع الذي عرفه السوق، حيث أدخل نظام التداول الآلي، كما تم إنشاء شركة لتسوية المعاملات، ووضعت قوانين خاصة بالإفصاح عن المعلومات وذلك من أجل دعم الشفافية في السوق. وقد ساهمت عمليات الخصخصة التي طبقتها الحكومة في هذه المرحلة (من خلال سوق الأوراق المالية) بدرجة ملحوظة في النمو السريع الذي شهده السوق.

كما تناول الباحثان بالتحليل خصائص سلوك العوائد على الأسهم في السوق المصري للأوراق المالية خلال الفترة التي تمتد من يناير 1993 إلى سبتمبر 1998، فقاما باختبار الصيغة الضعيفة لفرضية كفاءة السوق من خلال فرضية المسيرة العشوائية وذلك باستخدام بيانات يومية للمؤشر العام للسوق ومؤشر المجموعة المالية، وقد استخدمنا في ذلك نموذج $GARCH(1,1)$ مشروط على نموذج $AR(1)$. وقد خلصت نتائج هذا الاختبار إلى أن السوق المصري للأوراق المالية لا يتميز بالصيغة الضعيفة للكفاءة. ويرجع الباحثان هذه النتائج إلى عدد من الأسباب من أهمها: أن نسبة ملحوظة من الأسهم المدرجة في السوق لا يتم تداولها إلا نادراً، نقص السيولة في السوق ونقص المعلومات حول أداء الشركات. وأخيراً، تشير الورقة إلى أن السوق المصري لم يتأثر بالأزمات التي شهدتها العديد من الأسواق الناشئة في السنوات الأخيرة وذلك نظراً لضعف اندماجه في الأسواق العالمية.

أما الورقة الثانية فقد تناولت بالدرس السوق المالي الأردني وكانت من إعداد مروان الزعبي من البنك المركزي الأردني، بعنوان "سوق عمان المالي: الأداء، الاتجاهات الحديثة والتطور". وقد استهل الباحث ورقته بخلفية عن النظام المالي الأردني بوجه عام ثم تطرق إلى مختلف التطورات التي شهدتها سوق عمان المالي منذ إنشائه عام 1976، مذكراً بأن سوق عمان المالي بدأ نشاطه في مطلع عام 1978 وأنه كان يعمل كسوق للأوراق المالية وكذلك كمنظم لعمليات الشركات الأعضاء فيه، أي الشركات متعهدة الإصدار وشركات السمسرة وبيوت الاستشارات الاستثمارية. كما أشار الباحث إلى أنه ابتداءً من عام 1989، وفي إطار برامج التصحيح الهيكلي التي انطلق الأردن في تطبيقها، شهد النظام المالي تغييرات هيكلية استهدفت تحسين الكفاءة في توزيع الموارد وفي جذب الادخار. وقد شهد عام 1997 صدور القانون الجديد للأوراق المالية وتشكيل لجنة السوق للإشراف على تطبيق هذا القانون الذي دخل حيز التنفيذ في مايو 1999. وأهم ما نص عليه هذا القانون هو إنشاء سوق للأوراق المالية ووضع إطار قانوني مناسب لعمل هذا السوق.

واستعرض الباحث هيكل السوق وآلية التعامل فيه قبل أن تقدم بعض الإحصاءات حول أدائه في الآونة الأخيرة. كما تطرق إلى آثار الإصلاحات الاقتصادية على السوق بما فيها عملية الخصخصة. أما بالنسبة للمشاركة الأجنبية في سوق عمان المالي، فيلاحظ الباحث أنها مفتوحة للمستثمرين الأجانب. حيث صدق مجلس الوزراء في عام 1997 على قانون يلغي السقف المفروض سابقاً على الاستثمار الأجنبي والذي كان يشترط أن لا تزيد حصة الأجنبي عن 50% من أسهم شركات قطاعات النقل والبنوك والتأمين والاتصالات والزراعة. كما لا توجد قيود على إعادة تصدير رؤوس أموال المستثمرين الأجانب ولا ضرائب على الأرباح الرأسمالية والفوائد،

ولكن هناك فقط ضريبة على توزيعات الأرباح تساوي 10%. وفي هذا الإطار فقد أشار الباحث إلى أن المساهمة الأجنبية في سوق عمان المالي وصلت إلى أكثر من 43% في منتصف عام 1998. وأخيراً، أشار الباحث إلى أن إصلاحات النظام المالي الأردني لا تزال مستمرة، وقدم في هذا الخصوص قائمة من الإجراءات تم تطبيق البعض منها في الفترة الأخيرة وسيتم تطبيق الباقي منها في المستقبل القريب.

أما الورقة الثالثة فقد خصصت لدراسة سوق الكويت للأوراق المالية وقد أعدت من قبل نبيل اللوغاني من جامعة الكويت، وكانت بعنوان "الاتجاهات الحديثة وعدم كفاءة سوق الكويت للأوراق المالية: فترة ما بعد التحرير". تتكون الورقة من جزئين رئيسيين. استعرض الباحث في الجزء الأول منها، التطورات التي شهدتها سوق الكويت للأوراق المالية منذ بداية الستينات مروراً بأزمة المناخ في عام 1982 وما نتج عنها من قوانين جديدة للحيلولة دون حدوث مثل هذه الأزمات في المستقبل. وأشار الباحث إلى ما شهده عام 1988 من تغييرات مهمة في الإطار المؤسسي لسوق الكويت للأوراق المالية، مثل إدخال نظام تسوية للمعاملات يتميز بالسرعة، ورفع القيود عن مواطني دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، التي كانت تحول دون مساهمتهم في الاستثمار بالأسهم.

بعد توقف استمر أكثر من سنتين بسبب الغزو، انطلق النشاط في السوق من جديد في أواخر عام 1992. ولكن الباحث ميز فترة ما بعد التحرير بمرحلتين، المرحلة الأولى، ابتداءً من عام 1994 وحتى أواخر 1997، حيث شهد السوق نمواً ملحوظاً يرجع أساساً إلى تحسن أسعار النفط وعمليات بيع أسهم الدولة في بعض الشركات المدرجة في السوق، وذلك ضمن برنامج الخصخصة الذي بدأته الحكومة في مايو 1994. المرحلة الثانية، من أواخر 1997 حتى بداية 1998، والتي شهدت هبوطاً كبيراً في أسعار الأسهم يرجع إلى انهيار أسعار النفط والعجز في الميزانية الناتج عنه بالإضافة إلى وقف التعامل بالهامش. وقد فسر الباحث هذه التقلبات في الأسعار التي شهدتها سوق الكويت للأوراق المالية، على أنها نتيجة لعوامل اجتماعية-اقتصادية أكثر مما هي نتيجة لأداء الشركات المدرجة. كما أشار إلى أن نمو وتطور السوق لا يزال مقيداً بعدد من العوامل من أهمها عدم وجود صانعي السوق، المشاركة الأجنبية المقيدة فقط بمواطني دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، وكذلك هيمنة الدولة على نسبة كبيرة من النشاط الاقتصادي.

وفي الجزء الثاني من الورقة قام الباحث باختبار الصيغة الضعيفة لفرضية كفاءة السوق للفترة التي تمتد من فبراير 1993 إلى يونيو 1997 وذلك باستخدام بيانات يومية لمؤشر شركة الكويت للاستثمار. وتشير النتائج الأولية إلى أن سوق الكويت للأوراق المالية يتميز بعدم الكفاءة. ولكن يلاحظ الباحث أن السلسلة الزمنية للمؤشر تتميز بهيكل ما. فيقوم بتطبيق نموذج $GARCH(p,q)$ ، ويستخلص من نتائج هذا الاختبار أن النموذج $GARCH(2,1)$ يعطي تفسيراً مقبولاً للتغيرات التي شهدتها مؤشر شركة الكويت للاستثمار خلال فترة الدراسة.

وخصصت الورقة الرابعة لدراسة أوضاع السوق العماني للأوراق المالية وقد أعدها عمر إبراهيم حسين من صندوق النقد العربي، وكانت بعنوان "حالة سوق مسقط للأوراق المالية: الاتجاهات الحديثة والأداء". وقد ناقشت الورقة التطورات التي شهدتها سوق مسقط للأوراق المالية منذ إنشائه في عام 1989، إضافة إلى استعراض وتحليل مؤشرات أداء السوق.

بيّن الباحث أن الهدف الرئيسي من إنشاء سوق مسقط للأوراق المالية هو جذب الادخار المحلي والأجنبي من أجل تمويل التنمية الاقتصادية. وتناول أهم التطورات التي مر بها السوق فيما يخص الإطار القانوني والمؤسسي. كما استعرض آلية التعامل في السوق والتطوير الذي طرأ عليها من خلال نظام التداول الآلي.

وفيما يتعلق بالمشاركة الأجنبية في سوق مسقط، أشار الباحث إلى أن قانون الاستثمار الأجنبي لعام 1997 لا يسمح للأجانب بتملك أكثر من 49% من أسهم الشركات المدرجة. وفي تحليله لأداء سوق مسقط للأوراق المالية في الفترة الواقعة بين 1994 و 1998، قدّم الباحث بعض الجداول التي تتضمن عدداً من المؤشرات صنفها إلى ثلاثة مجموعات. تضم المجموعة الأولى مؤشرات السيولة مثل نسبة حجم التداول إلى الناتج المحلي الاجمالي ومعدل دوران الأسهم. كما تضم المجموعة الثانية مؤشرات الحجم مثل عدد الشركات المدرجة في السوق ونسبة رسملة السوق إلى الناتج المحلي الاجمالي. أما المجموعة الثالثة فقد ضمت مؤشرات السعر مثل مؤشر السوق ونسبة السعر إلى الأرباح للسهم. وفي كل الحالات عرض الباحث المؤشرات الخاصة بمجموعة من الأسواق العربية الأخرى المدرجة في قاعدة بيانات صندوق النقد العربي، كما قام بتوسيع هذه القائمة لبعض الأسواق الناشئة في حالة مؤشر السعر.

ومن تحليله لكل المؤشرات المذكورة أعلاه، خلص الباحث إلى أن سوق مسقط للأوراق المالية تميز بأحسن أداء على المستوى العالمي خلال عام 1997 حيث ارتفع مؤشر السوق بنسبة 108%. ولكنه أشار كذلك إلى أن عام 1998 شهد انهيار السوق حيث تراجع المؤشر بنسبة 52%. ويرجع الباحث السبب الرئيسي لهذا الانخفاض إلى تدهور أسعار النفط منذ أواخر 1997.

أما الورقة الخامسة التي تناولت السوق التونسي للأوراق المالية فقد كانت من إعداد عبدالفتاح بوري من جامعة صفاقس، بعنوان "الخصائص العشوائية لسوق تونس للأوراق المالية". قدّم الباحث في بداية الورقة نبذة تاريخية حول سوق تونس للأوراق المالية الذي أنشأ في عام 1969 وبدأ نشاطه في مايو 1970. ورغم ذلك فقد أشار الباحث إلى أن السوق لم يشهد أي تطور ملحوظ إلا بعد عام 1990، أي بعد قيام تونس بتطبيق برنامج تصحيح هيكلية منذ عام 1986. وقد أوضح الباحث إلى أن السوق شهد أداءً مميزاً منذ عام 1990 حتى عام 1995 حيث ارتفع المؤشر العام من 100 نقطة عام 1990 إلى 634 نقطة في نهاية 1995. إلا أن أداء السوق قد تدهور بشكل ملحوظ في السنتين 1996 و 1997. فأتخذت الحكومة عدداً من الإجراءات التي من شأنها التأثير على أداء السوق، ومن أهمها، تدعيم الشفافية وتحديث آلية التداول، بالإضافة إلى السماح للأجانب بتملك أسهم الشركات المدرجة بحيث لا تتجاوز حصصهم 49%. وقد أدت هذه الإجراءات إلى تحسن أداء السوق وارتفاع المؤشر إلى أكثر من 570 نقطة في شهر إبريل 1999.

كما قام الباحث بدراسة خصائص العوائد على أسهم الشركات المدرجة في سوق تونس وكذلك خصائص العائد على مؤشر السوق. وقد غطت هذه الدراسة كل الأسهم المدرجة في السوق خلال الفترة 1993-1997 وذلك باستخدام البيانات الشهرية. فقام الباحث باختبار فرضية التوزيع الطبيعي للعوائد على الأسهم ووصل إلى نتيجة مفادها أن العوائد لا تتبع توزيعاً طبيعياً. ومن هذا المنطلق، حاول الباحث معرفة إن كانت هذه العوائد مستقلة وموزعة بطريقة متساوية. وقد أثبتت بعض الاختبارات أن العوائد مستقلة. كما طبق الباحث نموذج $ARMA(p,q)$ باختبار الصيغة الضعيفة لفرضية كفاءة السوق. واستخلص من نتائج هذا الاختبار أن سوق تونس للأوراق المالية يتميز بالصيغة الضعيفة للكفاءة.

وكانت الورقة السادسة والأخيرة من تقديم رياض دهال من المعهد العربي للتخطيط، وكانت بعنوان "تقلبات العوائد في أسواق الأوراق المالية العربية". بحثت الورقة فيما إذا كانت أسواق الأسهم العربية تتميز بتقلبات زائدة في العوائد. ولهذا الغرض، فقد تناولت الدراسة بالتحليل، بالإضافة إلى ثمانية أسواق عربية (البحرين، مصر، الأردن، الكويت، المغرب، عمان، السعودية وتونس)، سوقين ناشئين (الهند والمكسيك) وثلاثة أسواق متقدمة (اليابان، المملكة

المتحدة والولايات المتحدة). وقد كانت البيانات الأولية للدراسة من المؤشرات الأسبوعية لأسعار الأسهم خلال الفترة من أكتوبر 1994 إلى نوفمبر 1998.

بعد مناقشة أهم خصائص الأسواق محل الدراسة، قدم الباحث أهم الإحصاءات حول العوائد في هذه الأسواق. ثم تطرق إلى قضية تقلبات العوائد من خلال مقياسين مختلفين. الأول، أي معامل الاختلاف، الذي يقيس درجة تقلبات العوائد النسبية. واستناداً إلى هذا المقياس، وبالمقارنة مع المجموعتين الأخرتين في الدول، فإن النتائج الإجمالية لا تظهر أي مستوى واضح من التقلبات في العوائد في الأسواق العربية كمجموعة.

أما المقياس الثاني الذي استخدمه الباحث في هذه الدراسة، فهو مقياس شورت، الذي يتم الحصول عليه من خلال تقنية إنحدار على خطوتين، وهو تقدير للانحراف المعياري المشروط للعوائد الأسبوعية. وقد استخدم الباحث هذا المقياس على مستوى المجموعة، ليس للكشف فقط عن الاتجاهات المحتملة في تقلبات العوائد في الأسواق العربية ولكن للكشف أيضاً عن مستوى هذه التقلبات مقارنة بالتقلبات في الأسواق الناشئة والمتقدمة. فبينت الأشكال أن الأسواق العربية تظهر أدنى مستوى في تقلبات العوائد، وأنها لم تتأثر بالأزمات المالية الدولية. وأخيراً، تناول الباحث في ورقته قضية انتقال التقلبات إلى أسواق أخرى. وقد أظهرت النتائج أن الأسواق العربية تتميز بدرجة منخفضة من الارتباط مع بعضها البعض وكذلك مع الأسواق العالمية.

كان هذا ملخصاً موجزاً لوقائع أعمال هذه الورشة، وسوف تنشر لاحقاً في كتاب يصدر عن المعهد العربي للتخطيط، مع الأخذ بعين الاعتبار مجموع المناقشات التي تضمنتها والتوصيات والملاحظات الإستنتاجية التي خرجت بها.

تقرير التنمية البشرية لدولة البحرين قراءة في المنهج والمضمون

عبد الله جناحي

تقرير التنمية البشرية لدولة البحرين قراءة في المنهج والمضمون

عبد الله جناحي*

في إطار برنامج التعاون المشترك بين دولة البحرين وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي تم إعداد تقرير التنمية البشرية لدولة البحرين تحت عنوان "إنجازات وتحديات التنمية البشرية في البحرين" وذلك في عام 1998 (رغم أن التقرير لم يشر على غلافه ولا في مقدمته إلى الفترة الزمنية التي تناولها، رغم أهمية ذلك وضرورته المنهجية).

ولقد عكس هذا التقرير الكثير من المنجزات الاقتصادية والاجتماعية كما أبرز أيضا الكثير من التحديات في هذين المجالين، ورغم أن مفهوم التنمية البشرية يشتمل الأبعاد الأخرى غير الاقتصادية والاجتماعية، كالبعد الثقافي والسياسي مثلا، (كان التقرير قد تطرق في مقدمته وفي فصله الأول إلى هذا المفهوم الواسع الشامل) إلا أن متن التقرير لم يعكس بالشكل الكافي كل هذه الأبعاد وبالتفصيل الذي تم سرده للأبعاد الاقتصادية والاجتماعية.

كانت هذه هي الملاحظة الأولية على التقرير الأول للتنمية البشرية في البحرين. وسنحاول في هذه الورقة إبراز مجموعة من الملاحظات الأخرى حول هذا التقرير من منطلق الإيمان بأن الانتقادات وإبراز القصور لمحاولة علمية جادة مثل هذا الإصدار من شأنها إغناء التجربة وإزالة السلبيات والقصور وإبرازه بشكل أقوى في التقارير القادمة، وحتى يصبح بالفعل تقرير التنمية البشرية في البحرين مؤشرا مقبولا ومصدرا جيدا لكل الباحثين والمتخصصين في الشأن العام، وعلى رأسهم أصحاب القرار، وليصبح تقريراً يسترشد بمفرداته في رسم سياسات ملموسة للنهوض بالتنمية البشرية في البلاد.

مقارنة في المنهج:

لقد دأب برنامج الأمم المتحدة الإنمائي منذ مطلع التسعينات على إصدار تقرير سنوي حول التنمية البشرية، وهو التقرير الذي كان له الفضل في إعادة التأكيد على مقولة أن البشر هم صانعو التنمية ويجب أن يكونوا هدفها، وكان التقرير الأول قد صدر عام 1990 وفيه تم التعريف بالتنمية البشرية باعتبارها تعنى بتكوين وتشكيل القدرات البشرية، كما تعنى بالانتفاع بهذه القدرات،

* باحث في المكتب التنفيذي لمجلس وزراء العمل والشؤون الاجتماعية لمجلس التعاون لدول الخليج العربية. بالإضافة إلى أنه طرح مؤشرات عملية مركبة لقياس التنمية البشرية، وأكد على أنه لا توجد علاقة تلقائية بين النمو الاقتصادي والتقدم البشري، إذ أن التوزيع العادل للنمو الاقتصادي هو الأساس الأهم في تحسين دليل التنمية البشرية.

وركز التقرير الثاني للتنمية البشرية في عام 1991 على كيفية تمويل التنمية البشرية ودعا إلى خفض الإنفاق العسكري والحد من انخفاض كفاءة القطاع العام ومن المشروعات المظهيرية ومن هروب رؤوس الأموال إلى الخارج، كما دعا إلى استئصال الفساد الإداري وإلى إعادة هيكلة الميزانية الوطنية بحيث تعطى جوانب التنمية البشرية الأهمية اللازمة. وخلص التقرير المذكور إلى نتيجة هامة مفادها أن غياب الالتزام السياسي بقضايا التنمية وليس ندرة الموارد المالية هو السبب الرئيسي في تدهور أداء التنمية البشرية في الدول النامية، كما قدم التقرير مفهوما محددا للحرية البشرية.

أما تقرير عام 1992 فقد ركز على الأبعاد الدولية للتنمية البشرية، وعلى ضرورة فتح الأسواق العالمية أمام منتجات دول العالم، كما أكد على أن النظام الحالي لعمل الأسواق العالمية يحقق

مصالح الدول الغنية دون مصالح الدول النامية، وقد بلور هذا التقرير دليل الحرية البشرية بشكل أوضح.

ومع صدور تقرير عام 1993 عرف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي التنمية البشرية بأنها: "تنمية الناس من أجل الناس وبواسطة الناس". وهذا يعني العودة إلى توفير التعليم والتدريب والخدمات الصحية (تنمية الناس) والتركيز على النمو الاقتصادي وضرورة توزيعه توزيعاً عادلاً على مختلف الفئات الاجتماعية (التنمية من أجل الناس)، والمشاركة الشعبية على كافة الأصعدة الاقتصادية والثقافية والسياسية (التنمية بواسطة الناس)، كما أدخل هذا التقرير مفهوم الأمن البشري بحيث أعاد تعريف الأمن ليكون "أمن البشر وليس أمن الأرض فقط" (1).

وقد شكل موضوع الأمن البشري محور التقرير الخامس الذي صدر عام 1994، إذ ركز على أمن البشر في حياتهم وعملهم ودخلهم وصحتهم وبيئتهم ودعا إلى التحول من الأمن المرتكز على التسلح إلى الأمن المرتكز على التنمية البشرية، واقترح التقرير جدول أعمال مؤتمر القمة العالمية للتنمية الاجتماعية.

أما التقرير السادس الذي صدر عام 1995 ورافقه المؤتمر العالمي الرابع للمرأة، فقد ركز على تباين التمايز بين أدوار الجنسين في العملية التنموية، وأكد بأن هناك الكثير مما يجب القيام به لتحقيق المزيد من المساواة بين الرجل والمرأة في مجالي النشاط الاقتصادي والسياسي، وأضاف التقرير مؤشرين إضافيين يتناول أولهما التمايز في الإنجازات المحققة بين الجنسين ويقاس الثاني إمكانية المشاركة الفعالة للرجل والمرأة في مجالي الاقتصاد والسياسة، ويخلص التقرير إلى اقتراح استراتيجية محددة من خمس نقاط لتعزيز المساواة بين الجنسين (2).

ويشكل التقرير السابع الصادر عام 1996 نقله في التحليل الهادف إلى ربط النمو الاقتصادي بالتنمية البشرية، إذ يؤكد على أن النمو بمثابة وسيلة للوصول إلى التنمية البشرية التي هي بمثابة غاية، ويستكشف التقرير طبيعة وقوة العلاقة بين النمو الاقتصادي والتنمية البشرية، إذ يوضح وجود تناقضات لافتة للنظر في العلاقة القائمة الآن بين التنمية البشرية ونصيب الفرد من الدخل، فنرتيب الدول حسب دليل التنمية البشرية لا يماثل دائماً ترتيبها حسب الدخل، فهناك دول ترتبها مرتفع في التنمية البشرية، في حين أن دخل الفرد فيها منخفض والعكس صحيح في حالات أخرى، ويؤكد التقرير بأن هذه المؤشرات تبرز أخطار الرضا عن النفس، فالتحدي أوسع وأعمق ويتطلب اهتماماً أوثق بطائفة من التدابير تم سردها في التقرير (3).

ويأتي التقرير الثامن لعام 1997 ليركز على التنمية البشرية من أجل القضاء على الفقر، وأبرز مفهوم الفقر من منظور التنمية البشرية باعتباره الحرمان من خيارات وفرص العيش والحياة المقبولة، وأكد على أن أي استراتيجية للقضاء على الفقر لا بد أن يكون محورها تعزيز موارد الفقراء وتعزيز الأسواق المناصرة لهم، وأبرز هذا التقرير ثلاثة مناظير للفقر، منظور الدخل ومنظور الاحتياجات الأساسية ومنظور القدرة. وأوضح التقرير أن مفهوم الفقر البشري يشمل جوانب كثيرة يستعصي قياسها أو هي ليست محللاً للقياس، ولهذا السبب فقد جرى استبعاد أبعاد حاسمة للفقر البشري من الرقم القياسي للفقر البشري، وهي عدم توفر الحرية السياسية، وعدم القدرة على المشاركة في اتخاذ

(1)

.1996

(2)

.1996

- 1996

(3)

القرارات، وعدم توفر الأمن الشخصي، وعدم القدرة على المشاركة في حياة المجتمع المحلي، والتهديدات التي تواجه الاستدامة والأنصاف بين الأجيال، وبالمقابل فقد أكد التقرير على أهمية الرقم القياسي للفقر البشري لرسمي السياسات باعتباره أداة للدعوة للقضاء على الفقر وتعبئة الرأي العام وحشد الدعم لهذه القضية، وباعتباره أداة تعريف على المناطق التي يتركز فيها الفقر داخل بلد ما، وأخيرا كأداة للبحث (4).

وأخيرا ركز تقرير التنمية البشرية في عام 1998 على الاستهلاك، واعتبر أن تغيير أنماط الاستهلاك الشائعة اليوم يخدم التنمية البشرية غدا، وأوضح أن الاستهلاك وسيلة ضرورية وكان له دور كبير في تحسين المعيشة لمزيد من البشر، على أنه أوضح أيضا بأن الصلات بينه وبين التنمية البشرية ليست صلات تلقائية، فمن الواضح أن الاستهلاك يسهم في التنمية البشرية عندما يوسع نطاق القدرات ويثري حياة البشر دون أن يؤثر تأثيرا سلبيا على رفاه الآخرين أو عندما يكون منصفًا تجاه الأجيال المقبلة كما هو منصف تجاه الأجيال الحالية، إلا أن الاستهلاك الذي يحدث اليوم يقوض قاعدة الموارد البيئية يفاقم التفاوتات وتتسارع حركة علاقة الارتباط بين الاستهلاك والفقر وانعدام المساواة والبيئة. ويؤكد التقرير أنه ما لم تحدث عملية إعادة توزيع من المستهلكين ذوي الدخل المرتفع إلى المستهلكين ذوي الدخل المنخفض، وما لم يحدث تحول عن السلع وتكنولوجيات الإنتاج المسببة للتلوث إلى سلع وتكنولوجيات انظف، وما لم يحدث ترويج للسلع التي تمكن المنتجين الفقراء، وما لم يحدث تحول في الأولويات من الاستهلاك لأغراض التظاهر إلى تلبية الحاجات الأساسية، فإن مشاكل الاستهلاك والتنمية البشرية القائمة اليوم سوف تتفاقم وتزداد سوءاً. ويخلص التقرير إلى أن الحياة البشرية هي في نهاية الأمر حياة يغذيها ويديمها الاستهلاك، ووفرة الاستهلاك ليست جريمة بل لقد كانت في الواقع شريان حياة الكثير من التقدم البشري، والقضية الحقيقية هي ليست في الاستهلاك ذاته بل في أنماطه وآثاره. وعليه يطالب التقرير بضرورة تغيير هذه الأنماط اليوم لتحقيق التقدم في التنمية البشرية (5).

لقد تعمدا التوسع ولو بشكل مكثف في المحاور الرئيسية للتقارير السنوية التي أصدرتها الأمم المتحدة في مجال التنمية البشرية لنوضح افتقار تقرير التنمية البشرية في دولة البحرين لمثل هذه المنهجية، ولأهمية وجود المحور الأساسي الذي يركز عليه التقرير سنويا، ومن ثم الولوج في طرح المؤشرات والتوجهات والمتطلبات والتحديات، وساحتنا ممتلئة بالموضوعات الأساسية الهامة التي تتركها الأكاديميين والمتخصصين والباحثين، مثلما تترك أصحاب القرار وأرباب العمل وقيادات العمال وكوادر مؤسسات المجتمع المدني، وأعتقد أن معظم إن لم نقل كل محاور التقارير المذكورة أعلاه هي مرتبطة بخصوصية مجتمعنا، كموضوعة الإنفاق العسكري وكفاءة القطاع العام والفساد أو موضوعة فتح الأسواق العالمية لسلع الدول النامية وموضوعة الحرية البشرية وحقوق الإنسان والأمن البشري أو موضوعة المرأة أو النمو الاقتصادي وعلاقته بالتنمية البشرية أو القضاء على الفقر أو الاستهلاك. ومن المفيد في اعتقادي بأن يتم التنسيق المسبق ومنذ الآن بين دولة البحرين وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي لاستشفاف المحور الأساسي لتقرير التنمية البشرية لعام 1999 لتتناسق وتتناغم اهتمامات الدولة مع التوجه العالمي في مجال التنمية البشرية. ومن جانب آخر هناك موضوعات رئيسية تشكل محاور مهمة لخصوصيات مجتمعنا كموضوعة الاقتصاد الريعي والبطالة والتخصيص وهيمنة العمالة الأجنبية

.1997

- 1997

(4)

.1998

- 1998

(5)

الوافدة على سوق العمل وغيرها، والتي كان من الممكن أن تصبح كعناوين وموضوعات رئيسية يركز عليها التقرير قبل الدخول في سرد المنجزات والتحديات المتعلقة بالقطاعات الاقتصادية والاجتماعية.

مناقشة في المضمون:

جميل ورائع أن يتبنى المرء ذلك الموقف الإنساني الحضاري الذي دعا إليه الفلاسفة والمفكرون منذ القدم في تحقيق الحلم الإنساني السرمدي، وهو انتقال الإنسان من ملكوت الضرورة إلى ملكوت الحرية مع كل تطور علمي أو اقتصادي أو سياسي أو اجتماعي أو معرفي، ولذلك فعندما يتبنى تقرير التنمية البشرية في البحرين المفهوم الشامل والواسع للتنمية البشرية، وهو المفهوم الذي يشتمل على تنمية القدرات البشرية وتعظيم الانتفاع من هذه القدرات في مجالات العمل والإنتاج كما في المجالات المتعلقة بالتمتع بمباهج الحياة والاستفادة من أوقات الفراغ واتخاذ القرارات والمشاركة الفعالة، أن تبني هذا المفهوم كان لابد أن ينعكس على مضمون التقرير أيضاً، ويبرز صحة وواقعية وجود مكونات هذا المفهوم وتنفيذها أو إمكانية تحقيقها، أو يكشف عن صعوبة تحقيقها نتيجة معوقات لا بد من إزالتها وذلك بعد أن يتم التعرف عليها.

والواقع ودون إجحاف بحق هذا الجهد العلمي المتميز لمعدي هذا التقرير واجتهاداتهم الواضحة وأسلوبهم الذكي الذي تمكنوا من خلاله إبراز جزء كبير من مكونات هذا المفهوم وخاصة في بعده التعريفي والتحليلي من جهة، والتحديات التي تواجه تلك المنجزات من جهة ثانية، إلا أن الإشكالية التي وقع فيها هذا الفريق هي:

أولاً: أن التقرير لم يتمكن من إبراز تلك المنجزات التي تمكن الإنسان من الاستفادة المثلى وتنمية قدراته في المجالات المتعلقة بالتمتع بمباهج الحياة والاستفادة المثلى من أوقات الفراغ واتخاذ القرارات والمشاركة الفعالة، ذلك أن هذا البعد يتطلب دراسة وتشخيص وتحليل المحور الاقتصادي، المتمثل بمستويات الدخل للفئات الاجتماعية ودراسة موضوع الثروة وطرق توزيعها وعدالة هذا التوزيع، كما يتطلب بالإضافة إلى التحليل الاقتصادي المتمثل في كشف مدى التطور في المتطلبات المادية والمعنوية المتوفرة للوصول إلى التمتع بمباهج الحياة والاستفادة المثلى من أوقات الفراغ من جانب، كدراسة ساعات الفراغ والعمل وكيفية تحويل ساعات الفراغ إلى ساعات منتجة إبداعياً وثقافياً وفكرياً واجتماعياً ومعوقات ذلك، ومدى توفير وسائل الترفيه والسياحة والمعرفة كالحدايق والمنتجات والمكتبات والمسارح وكل ماله علاقة بتنمية القدرات البشرية خارج ساعات العمل اليومي، ومن جانب آخر إبراز مدى تمكن وتقل هذه الإمكانيات في المجتمع فيما تتعلق بتنمية القدرات البشرية في مجال اتخاذ القرارات والمشاركة الفعالة.

ثانياً: تستتبع هذه الإشكالية إشكالية أخرى هي بحد ذاتها محصلة الإشكالية الأولى أيضاً، وهي التركيز على البعد النوعي أو المؤشرات النوعية في التنمية البشرية بجانب إبراز المؤشرات الكمية، وهذا البعد النوعي هو بعد يتطلب تلمس السقف المسموح ودفعه بالضرورة ولكن بذكاء نحو الأعلى كلما أمكن ذلك، بالإضافة إلى أن البعد النوعي في التنمية البشرية يتداخل فيه وبجدلية كبيرة كل العوامل والظواهر والأسباب غير الاقتصادية، كالعوامل القانونية والحقوقية والسياسية والثقافية والاجتماعية وحتى العوامل الخارجية كمسألة الوحدة والتكامل والعولمة.

واعتقد أن المؤشرات النوعية وحضورها في التقرير هي من الأهمية بمكان لإيضاح مدى العلاقة الجدلية الضرورية بين استمرارية واستدامة المنجزات الاقتصادية بتطوير البنى الأخرى وتفاعلها معها.

لقد توسع الدكتور يوسف صايغ، كنموذج اسرد آراءه في هذا المجال. وهو الخبير في علم الاقتصاد وحائز على العديد من الجوائز العلمية والذي تولى منذ السبعينات رئاسة العديد من

المعاهد البحثية والاقتصادية منها على وجه الخصوص، والمستشار في العديد من المنظمات والمعاهد والصناديق التنموية، وعناوين البعد النوعي بالنسبة له تتمثل في التالي: (6)

العنوان الأول: الأسباب المفهومية وعدم امتلاك المعنيين مباشرة بإطلاق الجهد التنموي في مختلف مجالات نشاطهم ومواقفهم لفكر ومنظور تنموي سليم وواضح، ورؤية اقتصادية واجتماعية وسياسية للنماذج النظرية التي لا بد أن تتطور وتتفاعل بجدلية مع ذلك الفكر والمنظور. وهذا ما أدى في اعتقاده إلى أن الأكثرية الساحقة من الدول العربية قد عانت من التطور والتخطيط والجهد التنموي المعاق أو المشوه، إذ لم تكن الرؤية واضحة ومخططة في صياغة نظام أولويات أمثل بين مختلف الأهداف التنموية، ونمط أمثل لتخصيص الجهود والموارد التنموية، وتصميم أمثل لآليات النشاط الاقتصادي يفسح بتميز في مجال الإفادة من قدرات القطاع الخاص ومبادراته إلى جانب الإفادة من القطاع العام حيث تكون لهذا الأخير ميزة نسبية ويكون نشاطه مبررا وضروريا.

إن هذا القصور للبعد النظري في الفكر الإنمائي وتقديم رؤى ونماذج أكثر ملاءمة لهويتهم ولخصوصيات أوطانهم ومجتمعاتهم ولتراثهم وحقوقهم وأهدافهم المستقبلية، كان واضحا افتقاره في تقرير التنمية البشرية لدولة البحرين، وفي هذا المقام - وحسب الممكن والمقبول - كان بالإمكان تحليل البعد الإنمائي من أرضية النظريات العديدة للإنفاق العام مثلا ودور القطاع المزدهر (قطاع النفط) الذي خلق فرصة ذهبية لحكومات الدول المنتجة والمصدرة للنفط في تحقيق معظم المشروعات الطموحة من خلال سياسة الإنفاق العام التي شهدت توسعا كبيرا بفضل الثروة النفطية - يسميها البعض الآن بالرشوة النفطية، بل بأكبر رشوة في التاريخ -، هذه السياسة التي مورست دونما حاجة إلى التفكير أو القلق بشأن الآثار السلبية أو الإيجابية للضرائب مثلا، أو من خلال بناء قاعدة صناعية فاعلة اعتمدت بشكل أساسي على إمداد القطاعات المنتجة للسلع التبادلية بأوجه عديدة من الدعم تمثلت في مصادر الطاقة الرخيصة ومدخلات الإنتاج الأخرى المدعومة وقروض بأسعار فائدة مخفضة وإعفاءات ضريبية وجمركية (7)، وكذلك يمكن التطرق إلى بعض - أن لم يكن كل - مميزات الاقتصاد الريعي النفطي ونتائج دولة الرعاية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

وعلى سبيل المثال، أشار التقرير في فصله الثاني الخاص بالتنمية الاقتصادية وتحدياتها، إلى التطورات الاقتصادية ومنجزات التنمية في البلاد، وهي تطورات ومنجزات تحققت نتيجة لتراكم ثروة نفطية ابتدأت منذ أواخر السبعينات من القرن العشرين. وكان واضحا أن معظم المشاريع الصناعية المذكورة في التقرير قد بدأت وتطورت في الفترة ذاتها ولغاية أواخر الثمانينات (مصنع الألمنيوم البحرين عام 1971، الشركة العربية لبناء وإصلاح السفن عام 1977، شركة غاز البحرين الوطنية عام 1979، شركة الخليج لصناعة البتروكيماويات عام 1985، الشركة العربية للحديد والصلب عام 1981 والتي بيعت إلى شركة البترول الوطنية الكويتية عام 1988، شركة درفلة الألمنيوم عام 1981) وفي نفس الفترة، قامت الحكومة بتشكيل لجنة الخيارات الاستراتيجية عام 1986، بقصد تشخيص الركود وإجراء تحليل تفصيلي لأسبابه وبالتالي وضع خيارات استراتيجية للخروج منه، واقتراح الإجراءات والسياسات المناسبة لتنفيذها. ولقد تقدمت اللجنة المذكورة بمجموعة من الإجراءات التي تم تنفيذها، لتخفيض تكلفة العمل غير المباشر مثل مساهمة أصحاب الأعمال في التأمينات الاجتماعية من 14% إلى 10% عام 1986، وتأسيس مركز التنمية الصناعية بوزارة النفط والصناعة للإشراف على تطوير قطاع الصناعة التحويلية، وإصدار قانون جديد للتراخيص الصناعية وتنفيذ قانون الحماية الصناعية عام 1987 الذي رفع نسبة الرسوم الجمركية على الواردات المشابهة

(6)

.1994

(7)

لمنتجات المؤسسات الصناعية المحلية، وتحديد نسبة البحرنة في القوى العاملة، وكما قدمت اللجنة تعديلاتها على قانون الشركات التجارية بحيث يسمح بتأسيس شركات مملوكة بالكامل لغير البحرينيين وإجازة إستثناء هذه الشركات من وجود كفيل بحريني تاجر، كما تم تأسيس بنك البحرين للتنمية الذي إهتم بتقديم التمويل والقروض الميسرة للمشروعات الصناعية والخدماتية. كما أهدمت الحكومة على ضوء الخيارات الاستراتيجية للجنة بتبني برنامج التخصيص، فتم تخصيص (ترافكو) كاملة ببيع حصة الحكومة 20%، وبيع كامل حصتها أيضا في شركة (بلكسكو).

إلا أن التقرير رغم هذا السرد الطويل لم يحاول إبراز نتائج هذه الإجراءات ولم يكشف عن التحولات الإيجابية أو السلبية لهذه الخيارات، وكان واضحا أن التقرير لم يكشف عن أي مشروع صناعي جديد قد ظهر للنور بعد تنفيذ هذه الإجراءات، وأعتقد بأن المجال كان مناسباً في هذا المقام لتحليل الواقع الاقتصادي تحليلاً تاريخياً ونقدياً وإبراز أسباب تنشيط القطاعات الأخرى الخدماتية والمالية بعد تشكيل اللجنة وضعف نمو القطاع الإنتاجي.

العنوان الثاني: تجاهل البعد القومي وضرورته الحاسمة لمعالجة الواقع العربي المتردي، فحالة التشتت القطرية المفرطة وغير المكترثة بالبعد القومي تجرد العملية التنموية المقتصرة على البعد القطري وغير المستفيدة من البعد القومي، مما يسبب تعطيلاً للأهداف التنموية وإبطاءً للمسيرة وإفادة محدودة من الجهود والموارد الموجهة للتنمية، وهذا اللإدراك الوافي للثمن المجتمعي للتشتت وهو ثمن باهظ دفع في الماضي ولا يزال يدفع وسيظل الأمر كذلك، يقابله السير اللامبالي إن لم نقل الراضي بل المبتهج صوب الاندماج الاقتصادي الفعلي - إن لم يكن الرسمي - باقتصادات البلدان المتقدمة التي في محصلته النهائية زيادة التبعية الاقتصادية ومن ثم السياسية. فالتقرير أهمل بشكل كامل هذا البعد القومي، بل أهمل البعد الخليجي وأهمية التكامل بل الوحدة الاقتصادية الخليجية واعتبارها ركناً أساسياً للتنمية البشرية واستدامتها. وكان بمقدور التقرير عند مناقشة تأثير جسر الملك فهد ودوره في تنشيط بعض القطاعات الاقتصادية في البلاد، أن تكون نقطة البدء في تحليل أهمية البعد الخليجي في التنمية ليس على أرضية الجغرافيا فحسب (ارتباط البحرين بشبه الجزيرة العربية من خلال الجسر) وإنما على أرضية، رؤية نظرية واستراتيجية واضحة المعالم لفاعلية الاندماج والوحدة الخليجية على صعيد قوة السوق الخليجية المشتركة أو سوق العمل والتشغيل الخليجي أو غيرها من المكونات الرئيسية للتنمية البشرية.

العنوان الثالث: أسباب سياسية متعددة، إذ يوضح الدكتور يوسف الصايغ بأن الدولة العربية الحديثة العهد التي لا تزال قيد التأسيس وكذلك الدولة العربية العريقة المنهكة بعمرها المديد وبيروقراطيتها الثقيلة المتراكمة عبر القرون، بحاجة إلى تأهيل من أجل النهوض بالأعباء والمهام التي يترتب عليها دفع عملية التنمية. وهذا التأهيل يتركز في مجال بناء المؤسسات وتمكينها من النشاط الفعال وفي وضع السياسات الرشيدة المحفزة للتنمية وصياغة التشريعات الرامية إلى قيام العدل والمساواة وحقوق الإنسان والالتزام الصادق بالفصل بين السلطات وخضوعها للمساءلة والمحاسبة في ظل الدساتير والقوانين ومبادئ الحق العام. كما يتركز في تنشيط عملية تطور المجتمع المدني والأهلي بأحزابه ومؤسساته ونقابات وتجمعاته ليغدوا رافداً رئيسياً قوياً وفعالاً لنشاط أجهزة الدولة في عملية التنمية ويحمل عنها أو إلى جانبها الكثير من الأعباء، مما يعطي النشاط الاقتصادي زخماً أقوى ويوفر على المجتمع والاقتصاد ثمن الهدر الذي ينجم عن قيام الدولة العربية بالكثير من المهام الإنتاجية بقدر منخفض من الكفاءة وقدر مرتفع من البطء والتكلفة وعدم الاتساق مع أولويات المستهلكين.

العنوان الرابع: مؤشرات القصور التنموي في مجال برامج التعليم لتصبح أكثر قدرة على تمكين الطلبة من اكتساب تقانة تغرف من التراث وتستفيد من غنى التقانة المعاصرة في أفضل تجلياتها، وتفتح الأفاق أمام تنشيط ملكات الإبداع وحفز روح التساؤل والفضول والنقد العلمي، ومأسسة وتمويل البحث العلمي والتطوير التقاني وتشجيع قيام فرق عمل بحثية، وذلك باستخدام مختلف النماذج

والتقنيات والمنهجيات المتقدمة في عملية البحث والتطوير من مكتبية ومختبرية وميدانية، وتنشيط حركة النشر. لقد كشف التقرير وبشكل معقول بعض هذا القصور التعليمي، ففي الفصل الرابع الخاص بالمؤشرات والتطورات التعليمية والتدريبية أكد التقرير على التالي:

- أن نوعية التعليم الأساسي القائمة لا تؤمن اكتساب المهارات الأساسية الكافية لتجعل من خريجه أعضاء فاعلين ومنتجين ... الخ. كما أنها لا تؤمن مهارات في الفكر المستقل أو في أساليب التفكير ومهارات الاتصال.
- أمام التعليم شوط كبير ليؤمن بصورة كافية المهارات الاجتماعية والحياتية.
- يتميز التعليم الثانوي بوجود تخصصات لا ضرورة لها أو غير مطلوبة بالحجم الذي تقدم به، في الوقت الذي لا تستجيب فيه تخصصات أخرى لاحتياجات سوق العمل بشكل كاف.

- إن خريجي الثانوية العامة يفتقرون إلى الإعداد السيكولوجي كالانضباط والحماس والميول نحو العمل المنتج.

وأعتقد بأن هذا القصور في أحد أهم أبعاد التنمية البشرية، والذي سماه التقرير بالتحديات، هو جوهر المتطلبات والضرورات المعاصرة الراهنة لمخرجات للتعليم، وأن الطالب الخريج الذي لا يمتلك كل هذه المتطلبات، يعني بأنه قد قضى سنوات عمره التعليمية في اكتساب تراكم كمي تقليدي للمعرفة، مما يؤدي إلى انهيار الركن الأساسي في أي تنمية بشرية مستدامة والذي يعتمد عليه باقي أركان التنمية كاحتياجات سوق العمل والنشغيل والتدريب والإبداع والخلق والمشاركة والنقد وإتخاذ القرارات، أي فقدان الركن الذي يعتمد عليه بشكل كبير في تنمية القدرات البشرية.

ومن جانب آخر فإن كل نتائج هذا القصور تؤدي إلى (تشوهات وجروح وقيح في شخصيات هؤلاء التلاميذ حتى إذا ما استقبلتهم الجامعة وجدت إنها بالكاد تستطيع عبر أربع سنوات تحييد بعض المآسي التي تراكمت عبر اثنتي عشرة سنة تحت النظام المدرسي البلدي الذي نعرفه) (8).

ويؤكد الدكتور علي فخرو في ذات المقال بان المتطلبات الأساسية لتطوير التعليم العالي هي:

- إخراج مؤسسة التعليم العالي من قبضة يد الدولة وحدها أو يد مؤسسة واحدة في الدولة إلى دفة أحضان المجتمع كله، (ذلك أن الحديث عن استقلاليتها البحثية وحريتها الأكاديمية وتنظيمها الديموقراطي وتمردها العقلي والفني والروحي ضد كل ما هو فاسد ومتخلف وبليد وجامد لا يتحقق في الواقع، إلا إذا أصبحت قوى الإشراف على الجامعة ممثلة بصورة متوازنة ديموقراطية حقيقية للدولة والقطاع الخاص والمؤسسات المدنية والمعنية والهيئة التعليمية والتلاميذ وأولياء الأمور، وإلا إذا أصبح التمويل تمويلا مجتمعيا من منافذ ومستويات متعددة ومستقلة بعضها عن بعض بحيث يصعب على أية جهة ممارسة الضغط أو الابتزاز الماليين ... إن كل ذلك هو مفتاح تقدم الجامعة ونهضتها وتطورها وإبداعها) (9).
- نوعية التعليم العام ما قبل الجامعي ومستواه وروحه والذي أشرنا إلى مفرداته أعلاه.
- دور الجامعة التثقيفي.

وواضح من التقرير بأنه عند التطرق للتعليم العالي لم يركز إلا على وظيفته السوقية (حاجات سوق العمل واحتياجاته) دون أن يعطي للأبعاد والأدوار والمنجزات البحثية والثقافية أي ثقل يذكر، وهنا يبدو أن التقرير قد انحاز إلى النظريات الاقتصادية التقليدية في تعامله مع التعليم، باعتباره وسيلة

(8)

(9)

لتخريج أحد عوامل الإنتاج، وابتعد عن مفهوم التنمية البشرية المستدامة للتعليم والتعليم العالي على وجه الخصوص. وذات النظرة الاقتصادية البحتة تعامل التقرير بها مع التعليم الخاص، إذ أبرز إيجابياته على صعيد المناهج والمواد الدراسية والتقويم وملاءمة هذا التعليم للمتغيرات العالمية وخاصة العولمة، كما أبرز مزاياه بالنسبة لتخفيف الضغط الكمي وتخفيض التكاليف على التعليم العام، إلا أنه أهمل بشكل واضح النتائج الاجتماعية والثقافية الخطيرة على المجتمع ككل وتأثيراتها على الفئات والطبقات الشعبية محدودي الدخل الذين سيكونون ثقافتهم ومعارفهم من ذلك التعليم العام بمضامينه المذكورة أعلاه، في حين تتكون طبقة من أبناء المستويات عالية أو متوسطة الدخل بثقافة ومعرفة عالمية عالية المستوى، وما ينتج عن ذلك من اغتراب بين أصحاب القرار ومنفذي القرار في المستقبل حينما تنبؤ الأجيال القادمة من هذه المدارس مناصب قيادية لتفرض قراراتها المغتربة على أجيال متخرجة من التعليم العام - هذا إذا افترضنا بقاء الواقع الراهن على ما هو عليه - بالإضافة إلى مشكلات عديدة أبرزتها وناقشتها دراسات وتحليلات العديد من المفكرين العرب.

أن معايير التنمية البشرية المستدامة على صعيد التعليم هي اكتساب التقنية ومدى تأثيرها على التحولات المجتمعية، واحتياجات سوق العمل، وحق إنساني يهدف إلى تحسين البشر وتأهيلهم ثقافياً ومعرفياً وعلمياً وليس تحضير البشر للعمل فقط. وواضح أن التقرير تعاطف مع المعيار الخاص باحتياجات سوق العمل وأهمل المعيارين الآخرين.

إذا كانت هذه القراءة السريعة والملاحظات التي تخللتها حول منهج ومضمون بعض فصول تقرير التنمية البشرية لدولة البحرين - وليس كلها - قد كشفت بعض القصور، فإن هذا لا يعني بأن هذا التقرير لم يتضمن الإضاءات المتميزة والتحليلات المتמاسة، بل إن العديد من تلك الملاحظات كانت مسجلة في فقرات هذا التقرير، سواء كان ذلك على صعيد المؤشرات الكمية أو النوعية خاصة في مجال التعليم والصحة والتشغيل. ويمكن القول بكل ثقة بأن بعض فصول هذا التقرير كان منسجماً في رؤيته وتحليلاته مع العديد من هذه الملاحظات. فعلى سبيل المثال تمكن التقرير من كشف مكامن الخلل في مستقبل التشغيل وكفاءة سوق العمل وربط النمو الاقتصادي لمستقبل التشغيل والعلاقة المطلوبة بين التعليم والعمل، وأسهب في موضوعه البطالة بين المواطنين ومسبباتها ووسائل تخفيفها وتقليل معدلاتها، وإن ركز هذا الفصل على بعد توفير قاعدة المعلومات الأساسية لسوق العمل ولم يتوسع في الإجراءات الأخرى المطلوبة لتحقيق سياسات الإحلال والتوطين، إلا أن تبنيه لمدخل تحليل سوق العمل وابتعاده عن المداخل التقليدية في تخطيط القوى العاملة وبخاصة منها تلك التي اعتمدت على مدخل الاحتياجات من القوى العاملة، قد كشف مدى وضوح الرؤية لدى معدي هذا التقرير. رغم أن التحليل كان يتطلب ربط السياسات الرامية للبحرنة والإحلال والتخصيص بسياسات تشجيع الاستثمار المحلي الوطني والخليجي والعربي وكذلك الاستثمار الأجنبي، وطاقة السوق المحلية والمرونة الداخلية للفئات الاجتماعية والقطاعات الإنتاجية.

وبالمقابل فإن الفصل المتعلق بالمؤشرات الديموغرافية والتنمية الصحية قد كشف مجموعة من النتائج التي ستكون مفيدة لأصحاب القرار، خاصة تلك التي تشير إلى انخفاض الخصوبة مع زيادة مستوى التعليم وارتفاعها في الريف عنها في المناطق الحضرية والتي تدفع راسمي السياسات بأهمية تطوير البنى التحتية في المناطق الريفية والإسراع في تمدينها، خاصة وأن التخوم التقليدية بين الريف والمدينة لا يوجد لها مكان في جزيرة البحرين، فهناك العشرات من القرى قد اندمجت في المدن نتيجة للتوسع العمراني وتقليل المساحات الزراعية التي كانت تفصل بينهما.

ولقد كان الفصل المتعلق بالرعاية والتنمية الاجتماعية واضحاً منذ البداية في عدم توفر إلا القليل من المعلومات حول مستويات الدخل وتفاوتاتها، كما لا تتوفر دراسات لقياس مستوى المعيشة عن مختلف الأسر البحرينية، وعليه اعتمد التقرير في تحليله على معطيات جزئية إلا أنه تمكن من إعطاء صورة قريبة من الواقع عند دراسته لمتوسط دخل الغالبية البحرينية، وأكد على وجود تفاوت كبير في

الدخول رغم وجود تكافل اجتماعي قوي يقوم بموجبه المقتدرون بمساعدة أقاربهم ومعارفهم وجيرانهم، بجانب دور الحكومة في دعم الرعاية الاجتماعية للفئات الخاصة كالمعاقين والمسنين وغيرهم. كذلك فقد تبنى التقرير الاتجاه العلمي في مجال الرعاية الاجتماعية إذ أكد على أن التركيز ينصب على الرعاية من خلال تقديم المساعدات أكثر من الاهتمام بتنمية القدرات، وطالب بأن يتم التركيز على تنمية القدرات. حيث أن الحل الأنجح يتمثل في تحفيز الأسر على ممارسة مهنة تتعیش منها، وترفع من الطاقة الإنتاجية للمجتمع، وهذا ما أكده أيضاً التقرير الوطني لدولة البحرين المقدم لاجتماع قمة التنمية الاجتماعية في كوبنهاجن (1995).

أما على صعيد المرأة ودورها في التنمية البشرية فلقد أكد التقرير على أنه بالرغم من أن البحرين قد جاءت في الترتيب (36) من مجموع دول العالم المصنفة في تقرير التنمية البشرية لعام 1995 والبالغ عددها (173) بلداً، إلا أن وضعها قد تراجع كثيراً حينما أخذ في الاعتبار دليل التنمية المرتبط بنوع الجنس، حيث تراجع وضعها لتحتل الترتيب (56) من بين (130) بلداً. ومقابل ذلك فقد تميزت البحرين بأنها أحد الدول القليلة التي أحرزت تقدماً ملموساً في دليل التنمية المرتبط بنوع الجنس خلال الفترة 1970 - 1992، ويعزى هذا التقدم إلى الزيادة السريعة والمتواصلة في متوسط التحصيل التعليمي الذي أقرن بالمساواة الكاملة بين الجنسين، وأكد التقرير على أن غياب بعض القوانين المختصة بالمرأة إلى جانب عدم تفعيل بعضها الآخر أدى إلى إيجاد نوع من عدم المساواة الفعلية في الواقع وتعطيل جهود الكثير من النساء والإجحاف بكثير من حقوقهن.

وعلى صعيد المنظمات الأهلية ودورها في بروز المجتمع المدني، فقد كشف التقرير عن فعالية هذه المؤسسات غير الحكومية في المجتمع البحريني منذ العشرينات والثلاثينات من هذا القرن، ومدى تأثيرها في فترة النضال ضد الانتداب البريطاني لدرجة أن السلطات البريطانية كانت توعز بإغلاق هذه المؤسسات (الأندية في تلك المرحلة) خشية من أية مصاحبات سياسية غير مرغوبة. ويحاول التقرير إعطاء صبغة ديمقراطية على هذه المؤسسات وذلك من خلال إبرازه لعملية الانتخابات التي يتم فيها انتخاب مجالس إدارتها، مؤكداً بأن العلاقة القانونية الموجودة بين المنظمات الأهلية والحكومية لا تؤثر كثيراً على درجة استقلاليتها وأن هذه المنظمات تتمتع بقدر من الاستقلالية قد لا تتمتع بها كثير من المنظمات الأهلية في بعض المجتمعات العربية الأخرى، إلا أن التقرير لم يناقش مضامين القوانين التي تحكم العلاقة بين الطرفين وأهمية إعادة النظر في بعض موادها والتي تهدف إلى إعداد هذه المنظمات لأخذ دورها باستقلالية أكبر في المرحلة القادمة والتي تحتضن العديد من المستجدات والتطورات الاقتصادية والاجتماعية والانفتاح والانكشاف العالمي.

إن هذا التقرير المهم والمطلوب إصداره دورياً كان بالنسبة لهذه الورقة بمثابة الشجرة المثمرة، والتي يجب أن لا تعمينا عن رؤية الغابة الموحشة (القصور) ولا عن رؤية الحديقة (المنجزات) التي ورأها.

**An Assessment of FEZs in Arab Countries:
Performance and Main Features**

Jamil Tahir

An Assessment of FEZs in Arab Countries: Performance and Main Features

Jamil Tahir¹

Abstract

Free Economic Zones (FEZs) have become increasingly important as developing countries seek to attract foreign investment and increase exports and foreign exchange earnings in order to promote trade and growth. As a result, a large number of FEZs has been put into operation throughout the Arab World, and more are in the planning process.

While their features differ from one country to another, similar constraints have impeded their success, which requires careful assessment of their measures and performance. The Jabal Ali Free Zone has proved to be the most successful in Arab countries in terms of investment attracted to the zone, level of exports and foreign exchange earnings, and linkages with the domestic economy. However, to be successful, FEZs in Arab countries have to concentrate on competing on the basis of the services offered and their quality, rather than on the basis of location.

:

أصبحت المناطق الاقتصادية الحرة تمثل اهتماما متزايدا في الدول النامية، حيث تسعى هذه الدول إلى جذب الاستثمارات الأجنبية وزيادة صادراتها وكسب المزيد من القطع الأجنبي، من أجل النهوض بالتجارة والنمو. وكنتيجة لهذا الاهتمام، فإن عددا من المناطق الحرة في العالم العربي أصبحت في طور التشغيل، كما أن هناك العديد منها في مرحلة التخطيط.

وبالرغم من اختلاف الملامح أو الهياكل العامة لهذه المناطق من بلد لآخر، إلا أن هناك قيودا متشابهة تحد من نجاحها، وتحتاج إلى تقييم متأن لعملها وأدائها. وقد ثبت أن المنطقة الحرة في جبل علي هي أكثر المناطق الحرة نجاحا في العالم العربي، من حيث اجتذاب الاستثمارات للمنطقة، مستوى الصادرات والقطع الأجنبي المكتسب، وكذلك من حيث الروابط مع الاقتصاد المحلي. لذلك فإنه من أجل نجاح المناطق الحرة في الدول العربية، فإنها يجب أن تركز منافستها على أساس الخدمات المقدمة وجودتها، أكثر من كونها على أساس الموقع.

¹ Director of Economics Department, Organization of Arab Petroleum Exporting Countries. A modified version of the paper was presented in an international conference on *New Economic Developments and Their Impact on Arab Economies* held in Tunis on 3-5 June 1998. The proceedings will be published by North-Holland (forthcoming in October 1999).

Introduction

The growth of Free Economic Zones (FEZs) is an important institutional innovation which spread on the economic scene in the past twenty five years. FEZs have become increasingly important as developing countries seek to attract foreign investment, with concessions on tariffs, taxes and administrative procedures in order to promote trade and growth.

A large number of FEZs has been put into operation throughout the world, and more are in the planning process. It is believed that establishing a FEZ would attract foreign investment, boost exports and in turn, foreign exchange earnings, and create job opportunities. The achievement of such goals will have positive effects on the economy of the host country, and consequently, on its standard of living.

Based on such assumptions, several Arab countries were induced to establish FEZs in an attempt to achieve the previously mentioned goals. In fact, FEZs in Arab countries appeared as early as the 1900s in Aden. Lebanon and Syria established FEZs in the 1950s, Morocco in the 1960s, followed by Egypt, Jordan, and Tunisia in the early 1970s, and the United Arab Emirates in the mid 1980s. In other words, there are presently more than 27 FEZs in operation in Arab countries. A few are now in the process of being established in Qatar, Bahrain, Sudan, and Kuwait.

However, due to macro as well as micro and sectoral level problems, success of most of the FEZs, which depends on a combination of social, economic, and geographical factors, was and is still limited. With few exceptions, FEZs in Arab countries have been unable to attract large amounts of foreign investment as well as foreign exchange earnings. This requires a reassessment of measures that actually exist in the zones where investors are continuously faced with problems and obstacles impeding the operations of their ventures.

The trend toward economic liberalization on one hand, and developments at the international scene such as WTO arrangements on the other, have led to an increasing interest in establishing FEZs. In accordance with Article XXIV of the GATT which allows the establishment of Free Trade Areas and Customs Unions under certain conditions, and based on Arab countries' previous cooperation and integration efforts, an Arab Free Trade Area (AFTA), which was initiated in 1981, came into action in January 1998. However, one of the main issues that still need to be settled within the AFTA context is how to deal with the products of FEZs located within the AFTA.

Against this background, the objectives of the study are:

- To examine the terms and concepts of FEZs and their relevance to Arab economies and to assess the importance of FEZs in promoting economic growth in the host country;
- To examine the trend and development of FEZs in Arab countries, i.e. their main features and structure; and
- To assess the performance of FEZs in Arab countries in promoting exports, employment, trade, etc. This is done by providing comparable information and analysing

problems.

Theoretical Framework of FEZs

Definition and the Concept of FEZs

There is a certain framework that defines the nature of FEZs which includes, among other things, the definition of zones; their impact on growth of host countries; and the elements of their failure and success. There is no clear-cut definition of FEZs. The need for terminology accuracy is for reasons greater than simple clarification, as there are substantive issues involved in the use of terms such as free zone, duty free zone, free trade zone, export processing zone, etc. In general, a FEZ is a “geographically defined area within which certain types of economic activity take place without some of the government taxation and regulation that applies to them in the rest of the economy” (Grubel, 1984, p.43). In other words, FEZs are designated areas free of customs duties and import controls that provide an attractive environment for investment, technology, promotion of exports, and employment opportunities. Free trade zones or commercial FEZs, on the other hand, are warehousing areas where goods are stored and re-exported to the host country or abroad without substantial transformation (ESCWA, 1995). The dominant characterization of free trade zones is that the host country’s excise taxes and other foreign trade restrictions do not apply to traffic into and out of the zone and to activities within it (Grubel, *op. cit.* p. 44).

Free trade zones that include export-oriented industrial activities are named export processing zones (EPZs). An EPZ is a designated specialized industrial estate which produces mainly for export and which constitutes an enclave from the trade and customs regime of a country in which free trade applies (ESCAP/UNTC, 1985). As its name implies, an EPZ is mainly concerned with manufacturing activities although trading activities are also carried out in some EPZs. Thus, the term EPZ seems more appropriate than the terms Free Trade Zone or Free Export Zone.

Despite the different concepts and definitions used for FEZs, they are traditionally a part of sovereign national territory designated in which goods of foreign origin can be stored, sold, or bought free of usual customs dues. It is a duty-free market place or a warehouse, which, although situated within national borders, the fiscal reason is regarded as being outside the frontier (Kuznetsov, 1993/4). This definition is used throughout the study to signify FEZs.

The Impact of FEZs on the Host Countries’ Economies

FEZs are expected to open up a wide spectrum of possibilities on the economies of host countries. They are not only useful in general terms, but they are even more valuable and attractive in developing countries since they may provide the starting point of industrialization. Although different countries seek to achieve different objectives by establishing FEZs, many of these objectives are similar. Short-term objectives of establishing FEZs are to increase exports and foreign exchange earnings, generate employment opportunities, stimulate investments and accelerate regional development. In the long run,

the host country hopes that the zones would also contribute toward the transfer of technology, acquisition and upgrading of management skills and enhancement of linkages with host country's economies (ESCAP/UNTC, 1985).

Attracting Foreign Investment (Capital Flows). A feasible way for a small developing economy to promote its export and develop organized links to the international markets, is to collaborate with foreign investors who would contribute not only in capital but also in management and marketing. A credible free zone with good management and commitment to free trade, accompanied with incentives and facilities, is more attractive to foreign investment than other places in the economy (World Bank, 1992).

FEZs, especially free trade zones in developing countries, can give rise to capital flows which have potentially important welfare implications. It is believed that regulation and protection in many developing countries represent serious barriers to the inflow of capital. The establishment of FEZs which removes such barriers can induce the flow of capital. This raises the productivity of labor, generates linkages, affects and gives rise to income tax revenue from the profit of foreign firms. All these translate into gains in welfare and in turn, development of the host country (Grubel, 1982).

Most developing countries need to stimulate investment to achieve a satisfactory rate of economic growth. The FEZ is a means to attract investment, especially foreign investments. "FEZs provide a show window for displaying the ability and enterprise of the country's work force to attract foreign investment in the country" Grubel, *op cit.*, p.20). Because investment expenditure is financed by inflow of foreign capital, which would not have otherwise come to the region, it is achieved without any opportunity cost to the country's scarce capital resources. Clearly, a considerable private capital formation will be required for developing countries in general, and Arab countries in particular, to enhance their growth performance. Foreign investment attracted to the FEZs would contribute to this end.²

Promoting Exports and Foreign Exchange Earnings: For most host countries, the main consideration in establishing a free zone, mainly EPZ, is to increase exports and foreign exchange earnings. Many developing countries embarked, mainly after independence, on import substitution industrialization strategies. However, due to their limited markets which imposed constraints to foreign exchange problems, they started redistributing their industrialization strategies towards the export markets. Establishing EPZ was one of the measures which these countries took to promote exports.

Balance of payments problems in many developing countries prompted the authorities to set up free zones. It is generally accepted that EPZ can make a significant net contribution to the balance of payments account of a developing country. However, the importation of a very high proportion of raw materials and intermediate goods means that the net contribution is much less than the gross contribution implied by the increase in the value of exports. It is also believed that contribution of free zones to foreign exchange earnings would rise sharply

²For arguments against direct foreign investment, see, for example, Todaro, 1989: 468-481.

as occupancy of the zone increases and would rise again once loan commitments have been fully met (UNIDO, 1980).

Promoting Employment Opportunities. Apart from the need to increase exports and foreign exchange earnings, the next most important objective of many host countries is to generate employment opportunities for the growing labor force. The desire to create employment opportunities figures prominently in the objectives of many free zones located in countries with a surplus of labor force such as Egypt, Jordan and Syria.. In Egypt, the major objective includes to create employment opportunities and improve labor skills; in Jordan, to create new job opportunities for Jordanians and develop their skills; and in Syria, to create job opportunities and upgrade local skills (ESCWA, 1995).

Technology Transfer and Management Skills. Host countries hope to use free zones as springboards for introducing new technology to their economies by encouraging enterprises to diffuse those technologies after assimilating and adopting them (ESCAP/UNCTC, 1985). It is widely believed that in such industries, the direct transfer of technology has been very limited (World Bank, 1992 in REF).

However, in a relatively simple industry with no complicated technology such as footwear and garments, technology transfer exists. It is from foreign technicians and managers working together, from foreign buyers to local firms, movement of employment and so on (World Bank, *ibid.*). To have an effective and fruitful technology transfer, the environment for businesses outside the free zones must be attractive, i.e. import liberalization, deregulation, etc.

Forward and Backward Linkages with the Domestic Economy. The nature of the linkages between activities in the zones and those in the domestic economy is one of the most important key issues. The more extensive the linkages are, the more likely the zones can generate longer term benefits.

The UNIDO document (1980) reports that construction, electricity supply, transportation, etc. are some of the major linkages with the host country economy. Also there are the expenditure multiplier effects through the expanded income of labor force and their demand on host country's consumption goods. However, backward linkages with domestic production seem limited. Except in advanced developing economies that have succeeded in their outward-oriented strategies such as Korea and Taiwan, significant backward links from exports rarely develop in free zones (World Bank, 1992 in REF).

Criteria for Establishing Free Zones: Elements of Success

For a free zone to succeed, the factors that attract firms to them must be known. Should a government or free zone authority not have a thorough grasp of the needs of firms, then the development of a free zone can become a very expensive lesson. The more information available to free zone authorities concerning factors involved in management's decision to locate in a certain area, the more capable authorities will be in providing critical information to interested firms (Badri, 1996).

Studies carried out on free zones in developing countries arrive at the conclusion that the criteria governing the decision to invest in a free zone area include the following:

- **Political Stability:** This is considered the most important factor that attracts capital to the host country. Foreign investment is always hesitant to have ventures in unstable country where interests of such companies are consistently threatened. As a result, the political as well as economic stable climate, plays an important role in establishment and success of free zones.
- **Commitment to Free Economy (Openness):** A suitable macroeconomic exchange rate, and trade policy regime, together with a legal regulatory environment favorable to business are basic and critical elements for a developing economy's entry into the world market. Where there are tariffs and other taxes or restrictions on imports of producer goods, export policies must provide exporters free trade status, which their competitors enjoy around the world. The more committed the host government is to investment and free trade, the more guarantees the foreign firms have, and the more attractive the free zone is to foreign investment.
- **Strategic Location:** Free zones have to be established close to major international markets. In order to succeed, a free zone has to have a good geographical and strategic location, i.e. close to traffic of international trade. For instance, Dubai's strategic location at the crossroads between the East and the West, has made it the leading hub between Europe and the Far East. Dubai's traditional links with nearby Gulf States, the Red Sea, East Africa and the Indian subcontinent have enhanced the success of free zone in Jebel Ali.

Comprehensive theories for location of manufacturing activities have been developed throughout history.³ In making allocation decision, several determinants or factors are considered, i.e. transportation costs, labor costs, marketing advantages and proximity to auxiliary industries (Badri, 1996). Some economists refer to the best location as the site from which a given number of buyers can be served at the lowest total cost. In this sense, the location theory involves both cost and demand curves (Greenhut, 1996).

- **Availability of Labor and Low Wage Costs.** Because foreign firms and companies are interested in lowering their cost of production, the cost and availability of labor are main factors that attract foreign investment to free zones, and in turn, enhance their success. However, due to many reasons, cost and availability of labor are losing importance nowadays in the face of other factors of a more qualitative nature such as transport conditions and costs, and business establishment conditions.
- **Availability of Good Infrastructure Facilities.** Availability of infrastructure as well as other supply services, is a requirement for a free zone to succeed. Availability of good transportation and communication systems, for instance, in addition to good

³For more details about location theories, see among others: Badri and Davis (1995); Coughlin, Terza and Arromdee (1991); Greenhut (1996); and Pietlock (1992).

administrative system away from red tape and bureaucracy, would definitely enhance the success of the zone. For instance, the availability of a modern seaport with twin terminals and a modern international airport, a cargo village, an air-freight handling capability and a Manifest and Documentation System, have enhanced the success of the Jebel Ali Free Zone tremendously.

Infrastructure facilities which would compete with other zones and contribute to the free zone's success include: low cost pre-fabricated warehouses, offices and refrigerated stores, open stores and retail transport facilities, abundant power supply, and highly efficient support services by the engineering and data system. Free flow of capital and tax-free profits and/or returns are also important factors to be considered.

FEZs in Arab Countries: Trend and Main Features

The geographical location of the Arab region allows it to act as a bridge between three continents, namely, Asia, Europe and Africa. Arab countries' strategic location at the crossroads between the East and the West has contributed to their importance in international trade, where they are considered important gateways to large number of people and provide an essential meeting point for production and consumption markets (ESCWA, 1995).

The idea of establishing FEZs in the region is gathering momentum, especially with the general trend in the area towards liberalization and globalization. There are now FEZs in Jordan, United Arab Emirates, Syria, Lebanon, Egypt, Tunisia, Morocco, Djibouti and Yemen. At the same time Qatar, Bahrain, and Kuwait are in the process of establishing FEZs. However, evaluation of FEZs in Arab countries need to be considered seriously before more FEZs are established especially in the light of international developments such as the WTO arrangements and globalization trends and newly emerging economic blocs.

Development of FEZs in Arab Countries: The Trend

The last twenty-five years or so have witnessed a rapid proliferation of FEZs in Arab countries. This period has also seen a rapid expansion of multinational corporation activities accompanied by a great degree of globalization, and now economic developments. Presently, there are more than 27 FEZs in at least 9 Arab countries, and 4 more in the process of being established in four other countries as shown in Table 1.

Table 1. Major FEZs in Arab Countries, 1998

Country	Area (hectares)	Year of Establishment
<u>EGYPT</u>		
Alexandria	472.75	1973
Nasr City	70.56	1973
Port Said	49.42	1975
Suez	32.28	1975
Ismailia	340.00	1979
Safaja	50.43	1992
Domietta	80.00	1992
Al Aresh	Planned	Planned
<u>JORDAN</u>		
Port of Aqaba	100.00	1973
Zarqa	550.00	1978
Jordanian/Syrian borders	400.00	1976
Al Shadiyah		
Sahab	Planned	
<u>SYRIA</u>		
Damascus	2.50	1952
Aleppo	32.00	1974
Latakia	28.20	1974
Tartous	43.60	1974
Damascus Airport	9.20	1976
Adra	68.40	1977
<u>UNITED ARAB EMIRATES</u>		
Jebel Ali – Dubai	10,000.00	1985
<u>YEMEN</u>		
Aden	20.00	1970
<u>LEBANON</u>		
Beirut Port	5.68	1954
Tripole Port	Planned	Planned
<u>MOROCCO</u>		
Tangier		
<u>TUNISIA</u>		
Bizerte		
Zarzis	30.00	1972
<u>DJIBOUTI</u>		
Djibouti		1971

Source: Collated by the author, based on available data from: ESCWA, *Development of FEZs in the ESCWA Region* (1995, pp.14-150; Inter-Arab Investment Guarantee Corporation, *Arab FEZs* (1987).

Location-wise, Egypt has established 7 FEZs since 1975. Jordan, on the other hand, started by establishing 2FEZs, namely in the Aqaba (1973), and Zarqa (1978). However, the free zone in Aqaba later expanded to include industrial as well as special free zones for phosphate based industries, phosphoric acid industry and natural fertilizers. The free zone at Queen Alia International Airport and the Sahab Free Zone are under construction. Also, a joint industrial free zone with Syria was established at the border between the two countries (1976).

The FEZ in Aden, Yemen is one of the oldest in the area. It used to be a free market for foreign goods and commodities. However, this free zone (market) status was canceled by the British authorities in 1961. Yemen's plans to develop a large free zone in Aden are presently under way. The first and second stages to rehabilitate the port and airport of Aden as well as construct warehouses and storage facilities, are scheduled to be finished in the year 2005. The Singapore Port Authorities has been commissioned to build ports and storage facilities in the Aden Free Zone in the amount of 187 million dollars.

The FEZ in Tangiers, Morocco located close to the port was established in 1962. The free zone law allows for the International Commissions whether the goods pass through the zone or not. The land allows commercial transactions related to goods stored in private or public storage. The Tunisian experience is related to industrial exports and financial sector (offshore banking). Law No.38/1972 related to industrial exports, aims at providing job opportunities while contributing to reducing balance of payments deficit as well as promoting use of modern technology. A free zone was established in Bizerte in 1992 with a total area of 460,000 m² in a strategic location on the Mediterranean close to Europe and the rest of the Middle East. There is also a free zone in Zarzis.

Djibouti established a free zone in 1971 based on Law No. 193/7. It is located within the Djibouti Port commercial area. The dominant activity is the commercial one compared to industrial or other activities.

FEZs in the Process of Being Established. In addition to existing zones in Arab countries, there are others that are in the process of being established. Construction of a commercial free zone at the port of Beirut is now underway as a result of Lebanon's free zone having been completely destroyed during the civil war. The long-term objective is to establish an industrial free zone in the Karantina district, east of the port. Qatar, in coordination with the UNIDO and UNDP, is in the process of establishing a free zone originally scheduled to start in 1994. The incentives offered to investors in the industrial sector now is similar to those of most FEZs.

Bahrain is also planning to build a new port as part of a new industrial free zone to be established in the northern-eastern part of the country. Kuwait is in the final stages of establishing a free zone at Shuwaikh port, based on the State enacted Law 26/95. In line with the privatization plan, the Higher Supervisory Committee on the FEZs decided to assign the project to the private sector.⁴ The main objectives of the zone formulated by the Committee include: stimulating exports which would positively reflect on the Kuwaiti economy; and diversify the economy reducing reliance on oil. Sudan is also in the process of establishing two FEZs, i.e. the Red Sea Free Zone and Aljaily Free Zone.

⁴ The National Real Estate Company signed a contract with the Kuwait government to establish and manage the free zone at Shuwaikh port.

Table 2. FEZs in the Process of Being Established in the Middle East.

Kuwait	Shuwaikh Port
Qatar	Doha
Bahrain	Northern/Eastern Side
United Arab Emirates	Sadiyat - Abu Dhabi
Sudan	Red Sea Free Zone Aljaily Free Zone

Like most FEZs in the world, FEZs in Arab countries are located either in or near seaports or near airports and international borders. Such locations would be attractive to low as well as high-value products. Without access to services that are essential to export and industrial operations, some FEZs in Arab countries may find it hard to attract foreign investment.

As of 1998, there were around 27 operational FEZs in Arab countries in addition to few under construction and in the process of being established. The free zone in Jebel Ali is the largest and the most successful, as will be discussed later.

Main Features : Incentives, Facilities and Administration of FEZs

Fiscal and Financial Incentives. Investors in most FEZs in Arab countries benefit from general fiscal incentives, the major ones being the “five freedoms” from: (a) corporate income tax, (b) import duties, (c) import quotas, (d) property taxes and (e) excise taxes. Income tax exemptions may vary for periods up to 20 years. Depending on the case, exemption is total or partial and may be combined with other incentives. Most countries offer a tax exemption period of 5-10 years as shown in Table 3.⁵ The duty-free import concession is almost of unlimited duration, being the pillar of the zone. Financial incentives include freedom from foreign exchange controls and guarantees concerning the repatriation of capital invested and the unrestricted remittance of profits, e.g., Egypt, Syria, Jordan, Morocco, and Dubai. Preferential rates for electricity and water supplies, for the lease of land and the rent of standard factory buildings are further incentives granted to industries in most FEZs in Arab countries.

However, the variety and magnitude of fiscal and financial incentives given to FEZs’ investors vary from country to another. The Jebel Ali Free Zone, for example, seems to offer the most attractive incentives, where there are no limitations on foreign ownership, no personal and income taxes, and exemption from corporate taxes for almost 30 years.

⁵ For further details for variations between Arab countries, see for example, Organization of the Islamic Conference, *FEZs* (1990); The Inter Arab Guarantee Corporation, *Arab FEZs* (1987); ESCWA, *Development of FEZs in the ESCWA Region* (1995); and Diamond and Diamond, *Tax-FEZs of the World*, (1980).

Apart from fiscal incentives (tax exemption), most FEZs offer financial incentives such as exemption from taxes on profits, and from foreign currency controls. Most FEZs permit the unlimited transfer of profits as from the first year of production and repatriation of the total initial investment after a relatively short period of about 3 years (Table 3).

Table 3 shows that FEZs in Arab countries offer a variety of fiscal and financial incentives to investors. The most important incentives are tax exemptions and duty free imports.

Table 3. Major Fiscal and Financial Incentives Offered to Selected FEZs in Arab Countries, 1998

Country	Tax Exemption	Financial Incentives	Customs Exemption
Egypt	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from taxes and duties - Exemption from general income tax of non-Egyptian employees.⁽¹⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from tax on commercial and industrial tariffs. - Exemption from foreign exchange controls. - Freedom of repatriation of invested capital after 5 years. - Nationalization is not permitted. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption of imports and exports from duties and customs taxes. - Exemption of capital assets from custom duties (except cars).
Jordan	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from income and social security tax on salaries of non-Jordanians. - Exemption from taxes and fees. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption of profits from income and social security tax for 12 years. - Freedom of transfer of capital invested and profits to outside the country. - Exemption from foreign exchange controls. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from import fees and customs duties of imported and exported to non-domestic markets.
Syria	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from taxes for entire period the activity is working with the zone. - Exemption from taxes on profits. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from foreign currency control. - Freedom to repatriate capital, invested capital and profits. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from customs duties. - Exemption from foreign trade provisions (restricting and limitation)
United Arab Emirates	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from corporate taxes for 15 years, renewable for an additional 15 years. - No personal income tax 	<ul style="list-style-type: none"> - Freedom to repatriate capital and profit. - Modern and efficient communications. - Inexpensive energy. - No currency restrictions. - Full foreign ownership. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from import and export duties. - Simplicity of import and export transactions.
Yemen	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption of profits of industrial projects from taxes for five years from date of production. - Exemption of non-profits of commercial establishments as a result of their sales outside the country from income taxes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from foreign currency control. - Nationalization of projects is not permitted. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from customs duties. - Exemption of exports and import licenses.
Tunisia	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption of industrial and commercial profits from taxes for 10 yrs., & for 10% for extra 10 yrs. - Exemption from income taxes for first 20 years. 	<ul style="list-style-type: none"> - No restriction on foreign currency. - Freedom to repatriate capital and profits for non-residents. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from customs duties.
Morocco	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from income taxes on goods. - Exemption of profits for taxes from goods. 	<ul style="list-style-type: none"> - Freedom to repatriate capital and profits. - Exemption from foreign currency control. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exemption from customs duties. - Exemption of exports and imports from administrative restrictions.

⁽¹⁾ This exemption is conditional upon such income not being subject to similar tax in the investor's home country, or in the countries to which income is transferred.

Source: Collated by the author based on Organization of Islamic Conference, *FEZs* (1990); ESCWA, *Development of FEZs in the ESCWA Region* (1995) Inter-Arab Investment Guarantee Corporation, *Arab FEZs*, (1987); and Bolin (ed.), *Mainline FEZs: Mediterranean, Gulf, Indian Subcontinents* (1995).

Customs Exemptions: Import Duties. In most Arab countries, FEZs are duty-free enclaves with the national customs territory. Imports of raw materials, intermediate products, equipment and machinery required for export production are not subject to the payment of customs duty. Also, most goods manufactured in and exported from a free zone are not subject to sales tax or excise tax.

Apart from its duty-free privileges, FEZs are characterized by the speed and simplicity of import and export transactions. In the Jebel Ali Free Zone of Dubai, for example, time-consuming procedures on importation and exportations are kept to a minimum.

Local Sales and Purchases. Since FEZs enterprises are given duty-free privileges, they are generally not allowed to compete with local firms by selling in the domestic market. Many FEZs in Arab countries restrict or prohibit local sales. Some countries require FEZs to compete with foreign sellers as in the international market.

Syria appears to be relatively liberal with free zone sales, allowing up to 20% of FEZs exports for sale in the local market (Inter-Arab Guarantee Corporation, 1987). However, domestic sales by free zones in some Arab countries, e.g. Jordan, are only permitted under certain conditions.

While discouraging FEZs from selling in the domestic market, host Arab countries encourage local purchases by such firms. For example, local goods purchased by the free zone in Dubai are not subject to excise tax. In some countries, machinery, components, industrial raw materials and supplies purchased from local producers qualify for export incentives.

Facilities and Administration. FEZs in Arab countries are provided with various types of infrastructure facilities and services. These include roads, ports, airports, storage facilities and standard factory buildings. The support services include physical services such as supply of electricity and water, telecommunication facilities; commercial services, such as banking, insurance, shipping and forwarding agents, etc.; and social services, such as medical care, food facilities (Table 4).

Table 4. Major Facilities Offered by Selected FEZs in Arab Countries and their Administrative Authorities, 1998

Country Or Area	Major Facilities And Infrastructure Services	Nature Of Investment Activities	Administrative Authority
Egypt	Maritime trans-shipment and storage in port areas (Port Said). Warehousing for commercial activities. Standardized factory building for lease. Ports and telecommunication. Subsidized water and power supply.	Industrial Storage Commercial	General Authority for Investment and Free Zones (1974)
Jordan	Maritime trans-shipment and storage in port areas (Aqaba). Warehousing for commercial activities (Zarqa). Water, power, and transportation facilities.	Commercial Storage. Industrial. Duty free for cars. General Storage	The Free Zone Corporation (1976)
Syria	Road facilities linking Mediterranean ports. Modern ports on the Mediterranean. Storage and warehousing. Factory buildings on lease.	Industrial. Commercial Storage.	The General Establishment For Syrian FEZs (1971)
United Arab Emirates / Jebel Ali Free Zone	Complete infrastructure and a modern road network. Abundant and inexpensive energy. Accommodation for employees (male or female). Modern efficient communication system. Two modern ports terminals. Storage facilities and modern handling equipment. Availability of information technology's Manifest and Documentation System (MDS).	Storage. Industrial activities. Re-exports. Commercial.	Jebel Ali Ports Free Zone Authority (1985)
Yemen	Strategic Location. Relatively modern port. Limited storage facilities.	Re-exports. Storage. Industrial activities. Ships refueling.	
Tunisia	Modern road network. Telecommunication system. Storage facilities. Shipyard facilities.	Export Industries. Offshore banking.	Investment Promotion Agency (1972). Bizaret & Free Zone Development Company.
Morocco	Modern road network. Water and electricity. Good railroad system. Spacious storage facilities. Factory buildings. Modern telecommunication system.	International Commissioning. Industrial activities. Re-exports.	Ports Utilization Office (1962)

Source: Collated by the author based on Organization of Islamic Conference, *FEZs* (1990); ESCWA, *Development of FEZs in the ESCWA Region* (1995) Inter-Arab Investment Guarantee Corporation, *Arab FEZs*, (1987); and Bolin (ed.), *Mainline FEZs: Mediterranean, Gulf, Indian Subcontinents* (1995).

The most extensive infrastructure facilities are those provided in the Jebel Ali Free Zone.⁶ This includes a modern port, generous space, modern communication system, pre-built facilities for lease. Abundant and inexpensive energy is also available.

⁶ The two terminals of Jebel Ali and Port Rashid handled 9555 vessels including 4034 container vessels in 1996. The Container Freight Station at Port Rashid terminal also provides covered space in 7 warehouses with a combined capacity of 50,400 sq m and a total 66,000 sq m of uncovered area . See Dubai Ports Authority, *1997 Handbook* (1997: 6-13).

Administration of FEZs in Arab Countries

While most FEZs in Arab countries were originally established as independent governmental entities, they differ in the way they are directed by the concerned government agencies. FEZs are administered by a separate authority which in many cases, is called Free Zone Authority or Corporation, (see Table 4). Generally the Free Zone Authority has representatives from various ministries and is responsible to the Ministry of Commerce or the Ministry of Industry. In this way, the Free Zone Authority is assured of adequate support from the government. The existence of a centralized administrative office in the authority to intercede between firms in the FEZs and other government departments, helps to provide investors with a simple and straightforward administrative procedure, i.e. one window service.

- **Egypt:** The General Authority for Investment and Free Zones is responsible for administering the FEZs, through planning and coordinating of their policies. The General Authority is part of the Ministry of Economy and Foreign Trade which regulates investment in Egypt. The system in Egypt is decentralized where there is a Board of Directors for each zone that determines the projects, the rent and prices of services.
- **Jordan:** The Free Zone Corporation runs the FEZs. The Corporation is relatively independent and works under the supervision of the Minister of Finance, who is also the Chairman of the Board of Directors. which is composed, in addition to the Minister of Finance, of Director General of the Corporation, and one representative of each of the following departments: Ministry of Industry and Trade, Ministry of Finance, Customs, Ministry of Transport and the Central Bank.

The Free Zone Authority which has more power than most authorities is probably the Jebel Ali Port Free Zone Authority in Dubai. The Authority is charged with the supervision of the free zone including laying down the necessary rules to companies operating in the zone and providing companies with the technical, professional and administrative staff. It is managed by a Board composed of 3-5 members appointed by the Ruler (Organization of the Islamic Conference, 1990).

- **Syria:** The General Establishment for Syria Free Zones (GEFZ) was founded according to Legislative Decree No. 18 of February 18, 1971. It has financial and administrative autonomy and is attached to the Minister of Economy and Free Trade. Its functions include, among other things, organizing the activities of FEZs and coordinating their efficiencies so as to serve the economy and develop international commercial exchange (Organization of the Islamic Conference, *ibid.*).

No matter who administers the zone, a Free Zone Authority (Corporation, Establishment, etc.) is usually organized around a number of divisions. Apart from core divisions dealing with administration and finance, the authority may have investment promotion, a marketing and an employment division, e.g. the Jebel Ali Free Zone Authority.

Performance of FEZs in Arab Countries: An Analytical Assessment

The viewpoint on the merits and defects of FEZ as an instrument of economic policy is based on the perception that country's experience is on the whole, positive. The question arises as to how well founded this opinion is. Unfortunately, it is not easy to answer this question.

Assessment of the performance of FEZs is usually based on experts' evaluations. Because quantitative information on zone economies in Arab countries is scarce, and host countries treat it as confidential, the studies of FEZs must mainly rely on data gathered by research missions and investigators.

Despite the positive perception that economists and politicians have about FEZs, the success differs from country to another as well as from region to another. To evaluate their performance in Arab countries, the following have to be carefully considered:

- Evaluation will be limited, based on the availability of data of only certain variables, i.e. exports, imports, investment, etc.
- The data will be limited to only some Arab countries that either issue detailed data, or those the author has access to.
- Assessment of the performance of the FEZs will be carried out putting into consideration the objectives of FEZs in Arab countries i.e. what objectives were achieved and those that were not.

Attracting Foreign Investment and Capital

A major motive for establishing FEZs is to stimulate investment to achieve a satisfactory rate of economic growth. Most countries in the Arab world set up FEZs to attract foreign investment.⁷ Table 5 shows investment inflow to FEZs in Egypt as well as number of projects approved by the Investment Authority. It indicates that invested capital in FEZs in Egypt did not exceed 2.35 billion Egyptian pounds for the period 1975-1995 with 467 projects (Abdul Hamid, 1997). Data also indicate that investment for exports in FEZs in Egypt is also weak where most projects are small and do not suit the projects that are directed to international markets. This limits their ability to compete internationally and as a result, exports are not promoted properly.

⁷ Data on investment, exports, imports, etc. of free zones in Tunisia, Morocco and Yemen are not available to the author.

Table 5. Private Investment in FEZs in Egypt for the Period 1975-1995
(Million Pounds)

Year	No. of Projects	Paid Capital	Average Capital Per Project
1975	9	27	3.0
1976	17	79	4.6
1977	41	173	4.2
1978	26	96	3.6
1979	12	138	11.5
1980	25	72	2.8
1981	12	93	4.4
1982	7	119	17.0
1983	14	452	32.2
1984	3	7	2.3
1985	1	3	3.0
1986	4	6	1.5
1987	3	11	3.6
1988	8	35	4.3
1989	5	14	2.8
1990	9	20	2.2
1991	44	139	3.1
1992	30	174	5.8
1993	58	139	2.3
1994	68	268	3.9
1995	71	328	4.6
Total	467	2353	5.0

Source: Abdul Hamid (1997: 49-50). See also General Authority for Investment and Free Zones, *Annual Report* (Various issues).

Investment activities in FEZs are dominant in storage projects that do not require large amount of capital. Storage sector constituted around 69% of total projects approved in 1984 compared to 18.7% for industrial sector (Inter-Arab Investment Guarantee Corporation, 1987, p. 27). Since the end of 1993, the picture has not changed in Egypt with 231 storage projects, compared to 147 industrial projects, and 46 for services (ESCWA, 1995, p. 41). However, storage revenues decreased lately because of the decision to cut storage activities in favor of industrial activities. On the average, investment did not exceed 8% of total private investment for the whole period, compared to 92% that went to the others (inland projects).⁸ This actually means that FEZs in Egypt have not succeeded in attracting large new investments in the form of direct foreign investment, especially those of multinational companies.

The level of Egyptian participation in FEZs indicates the inability of the zones to attract foreign investment. Table 6 illustrates the high percentage of Egyptian participation in FEZs. Their share of the total investment amounts to 59%, 20 % of Arab investors and 21% of foreign investors.

⁸ For details, see data in Abdul Hamid (1997, pp. 51-52). See also General Authority for Investment and Free Zones (Various issues).

Table 6. Shares in Equity Investment of Different Nationalities as of 30 June 1994
(Million Egyptian Pounds)

	Egyptian		Arab		Foreign		Total	
	Participation	%	Participation	%	Participation	%	Participation	%
Inland Projects	13,887	61	4,426	20	4,374	19	22,687	100
Free Zone Projects	885	36	658	27	915	37	2,458	100
Total	14,772	59	5,084	20	5,289	21	25,145	100

Source : ESCWA (1995, p. 28); General Authority for Investment and Free Zones (Various issues).

The case is not that different in Jordan and Syria. FEZs in Jordan have been commercially oriented since their establishment in 1973. By 1991, only 17 industrial investment projects had been launched, and by 1995 the number has stood at only 29.

The source of the invested capital determines, to some extent, the ability of the Zone to attract foreign investment. Table 7 shows that 81% of invested capital in FEZs in Jordan came from Jordanian investors, while only 19% came from foreign investors. This defeats the idea of establishing FEZs to attract foreign investment.

The FEZs in Syria have attracted relatively few foreign investments, especially after 1991 when Law No.10 appeared with generous incentives to investors in free zones. There were around 153 investing firms in the FEZs in Syria in 1994, only 13 of which were foreign firms (8.5%).

Table 7. Distribution of Invested Capital in Jordanian FEZs According to Type of Activities and Source of Capital as of 1994 (000 JD)

Source of Capital	Type Of Activities					
	Commercial	Industrial	Cars	Services	Total	%
Jordanian	5972	4225	2723	27302	40222	80.9
Arab	203	200	350	-	753	1.5
Foreign	8410	310	-	-	8720	17.6
Total	14585	4735	3073	27302	49695	100.0

Source: Al Arda and Sahawneh (1996, pp. 48-49).

One of the successful cases in FEZs in Arab countries is the Jebel Ali Free Zone in Dubai. It was composed of 276 companies in 1990, 377 in 1992, and 785 in 1995 (Table 8). However, over 1125 companies from 72 countries have been prospering in the Free Zone in 1997. The total investment in the Jebel Ali Free Zone was around 50 million Dollar (500

million Dirham) in 1986 (Inter Arab Investment Guarantee Corporation, 1987, p. 81). It increased to 600 million dollars in 1990 and 3000 million dollars in 1994, a 600% increase in four years (Kamashke, 1996, p. 22). Table 8 shows that Emirate firms constituted only 18% of total firms in 1995 and 20% in 1992, compared to 70% and 68% respectively for foreign firms. The number of foreign firms has increased tremendously from 257 in 1992 to 431, an increase of 68%, and an extra 28% increase with 551 in 1995. This means that the number of foreign firms in Jebel Ali Free Zone has more than doubled during the period 1992-95. Capital from GCC countries has not changed, mainly because of the similarity of incentives and facilities offered by GCC countries and the Jebel Ali Free Zone.

Table 8. Number of Firms in Jebel Ali Free Zone According to Nationality and Type of Activity for the period 1992-1995

Nationality Activity	Emirates			GCC Countries			Foreign			Joint			Not Known			Total		
	92	94	95	92	94	95	92	94	95	92	94	95	92	94	95	92	94	95
Industry	13	20	16	4	3	6	38	41	53	4	5	16	3	2	-	62	71	91
Industry/ Service	10	17	20	4	2	5	63	90	93	1	7	8	-	2	-	78	118	126
Commercial	16	27	32	9	15	16	106	228	298	2	10	19	6	10	3	139	290	368
Services	38	66	67	7	4	9	50	72	107	2	6	15	1	11	2	98	159	200
Total	77	130	135	24	24	36	257	431	551	9	28	58	10	25	5	377	638	785

Source : Collated by the author based on Kamashke (1996, pp. 23-25); Who is in Jebel Ali Free Zone 1992, 1994, 1995.

Even if it offers similar incentives like other FEZs in Arab countries, the Jebel Ali Free Zone has been able to attract a large amount of foreign capital since 1990. The wider and ambitious concept of administration and service orientation has contributed to such success of the Jebel Ali Free Zone.

Unfortunately, data about FEZs in Yemen, Tunisia and Morocco are not available in order to evaluate their performance properly, especially in relation to attracting investment.

Exports and Foreign Exchange Earnings

One of the main incentives to establish FEZs in Arab countries, as stated in the devised objectives, is clearly related to the desire to shift away from the inward-looking industrial policies towards export-led strategy. However, not all of FEZs in the region have achieved such objective.

Because most of the manufacturing activities in Egyptian FEZs are small-scale and labor-intensive, i.e. textile, food processing, garments, plastic, etc., the value of industrial exports from Egyptian FEZs did not exceed 138 million dollars, compared to 555.6 million dollars for storage revenues in 1993 as shown in Table 9. Total exports of FEZs have increased to reach around 1.3 billion dollars in 1997, only 22% of which was exported outside the country while the rest (78%) to inland (General Authority for Investment and Free Zones,

1997). This is also an indication of the inability to compete in the international markets which led to FEZs to direct their exports to domestic markets.

Table 9. Exports of Egyptian FEZs, 1989-1993 (in million dollars)

	1989	1990	1991	1992	1993
Industrial	122.3	158.2	174.9	112.6	137.6
Storage	301.6	414.5	412.1	788.2	555.6
Services	5.9	5.6	40.9	10.4	5.7
Total	429.8	578.3	627.9	911.2	698.9

Source: ESCWA (1995, p. 20).

Exports of services (storage) are dominant in the case of Egyptian FEZs where storage activities do not actually need a large amount of fixed capital as well because of the low risk involved compared to industrial activities.

In contrast to Egypt, Syria's FEZs' industrial exports to outside the country (174.2 million SL) were much higher than their exports to the country (61.5 million SL) in 1993 as shown in Table 10. This is a clear indication of the FEZs products' ability to compete in the international market. The picture was almost the same during the first half of 1997 where FEZs' exports to outside the country, have exceeded those to the country. However, total industrial exports have increased in 1997 compared to 1993, which again reflects the increase in the number of firms operating in the zone as well as their capacity to export. In the meantime, their backward linkages with the rest of the economy have been relatively limited. FEZs' imports from the Syrian domestic market did not exceed 31.3 million SL compared to 216.8 million from outside the country in 1993.

Table 10. Industrial Imports and Exports of Syria FEZs for the Years 1993 and 1997* (in million SL)

	Exports To			Imports From		
	The Country	Outside the Country	TOTAL	The Country	Outside the Country	Total
1993	61.5	174.7	236.2	31.3	216.8	248.1
1997*	80.2	122.7	202.8	6.5	120.8	127.3

*Data only for the 1st half of 1997.

Source: Collated by the author based on data from the General Establishment for Syrian Free Zones in ESCWA (1995).

The ability of Jordanian FEZs to attract export-oriented industries is limited. Exports of commercial sector constituted 43% of total exports compared to 33% for industrial exports in 1993 (Al Arda and Muhamad Sahawneh, 1996). In general, the free zones' exports did not exceed 30 million JD in 1993. Most of FEZs exports in Jordan have been directed to Arab countries which reflects, to certain extent, their ability to compete in the Arab markets. Exports to the domestic market is relatively limited as shown in Table 11. Exports to Arab

countries are mainly clothes and spare parts, and to United States markets, mainly clothes and cassette tapes.

Table 11. Geographical Distribution of Jordanian FEZs' Exports, 1993

Country	Value (million JD)	%
Jordan	4.90	16.7
Other Arab Countries	15.12	52.0
Europe	4.50	15.4
United States	4.6	15.9

Source: Al Arda and Muhamad Sawahneh (1996).

Imports from the Jordanian domestic market did not exceed 0.7% in 1993 which contradicts one of the main objectives of FEZs, namely, the availability of raw and primary material in the host country. Imports from Asian countries exceeded 58% and from Europe 25%. Data on exports and imports of Jordanian FEZs indicate how little the zones fulfilled objectives of exports and foreign exchange earnings.

On the other hand, Table 12 shows the Jebel Ali's total exports have increased from 226.6 million Dirham (\$60 million) in 1985 to 2206.2 million (\$580 million) in 1990 and to 5928 million Dirham (\$1.6 billion) in 1994 (Table 13). Such rate of growth of a free zone's exports (168.7% in four years) reflects the capacity as well as the ability of the zone's authority to increase exports.

Table 12. Exports and Imports of the Jebel Ali Free Zone (Million Dirham)

	1985	1988	1990	1991	1992	1993	1994
Exports	226.6	737.6	2206.2	2526.1	3903.4	4797.1	5928.8
Imports	193.8	930.9	2804.7	3580.4	4891.8	6050.5	8162.5

Source: Compiled by the author from the Jebel Ali Free Zone Authority (1996), and Kamashke (1996, p. 30).

Imports of the Jebel Ali Free Zone increased from 193.8 million Dirham in 1985 to 8162.5 million in 1994, with a rate of growth of more than 4000%. This increase of imports has been a result of increase in the number of firms operating during the period. To put the growth of imports in the context of the Jebel Ali total trade, Jebel Ali's imports were only 1% of all imports in 1986, which increased to 13% of all goods entering the Emirates through Dubai in 1995 (Sulayem, 1995). Commodity distribution of exports and imports shows the nature of goods exported and imported which, in turn, reflects the zone's success in promoting industrial as well as trade strategies. For example, aluminum articles and

petroleum as well as foodstuff, constitute the major elements of exports. It is the same with imports where petroleum and foodstuffs were the main items for the period 92-94, (Table 13).

The ability of the Jebel Ali Free Zone to compete in international markets is reflected in the geographical distribution of exports where most of it goes exported outside the country. Far East and South East Asia countries are at the top of the list followed by Middle East countries (ESCWA, 1995). It has also succeeded in penetrating western markets especially the European Union and the USA markets.

Table 13. Commodity Distribution of Exports and Imports of the Jebel Ali Free Zone for the Period 1992-94 (Metric Tons)

Commodity	Exports			Imports		
	1992	1993	1994*	1992	1993	1994*
General Cargo	13091	31252	23645	33650	67150	49751
Electronics	23962	32340	18761	30674	38451	27579
Textiles	14458	21098	13493	14859	23250	16044
Steel	30191	21847	6695	50672	64457	75854
Foodstuffs (including Free Zone)	28467	78817	61502	282185	425631	316683
Vehicles	3950	1794	664	4646	1901	2210
Petroleum	633014	688364	127433	859768	638807	334038
Chemicals	37420	40395	32280	66635	86007	59561
Leather	698	915	293	1517	834	335
Timber	2744	1578	1669	10851	4892	8340
Aluminum Articles	6094	246182	145897	6110	8626	9740
Other Materials and Articles	29927	48864	38982	37943	66016	49152
Total	824016	1211446	471314	1399510	1426022	94928

* Figures through July 1994.

Source: ESCWA (1995, pp. 35-36).

Employment Opportunities

Apart from the need to increase investment and exports, the next most important objective of FEZs is to generate employment opportunities for their growing labor force. FEZs in Egypt have not exhibited a positive effect on employment opportunities, despite their large size and low wages and salaries in the zones. Labor working in Egyptian FEZs did not exceed 18000 in 1984, generating approximately 48.5 million pounds in 1984 (Inter-Arab

Investment Guarantee Corporation, 1987). By 1987, these projects have generated only 8051 job opportunities, 4656 of which were in industrial, 1708 in storage, and 1615 in service projects. By 1994, around 29207 jobs were created in FEZs (4.5% of which were non-Egyptians), generating around 68 million dollars in income (ESCWA 1995, p. 35). Compared to the number and size of FEZs, this may seem to have a very limited effect on employment opportunities.

In Syria, no recent data are available about labor employed in FEZs. However, the General Establishment for Syrian Free Zones has kept the same number of employees (287) since 1990 (ESCWA 1995, p. 17).

Jordanian FEZs have relatively limited contribution to employment. Total employees in FEZs did not exceed 1000 staff in 1987, compared to a total labor force in Jordan of 500,000 laborers in 1997. FEZs laws indicate that the maximum number of foreigners allowed in any firm should not exceed 25% of the total number of employees. However, some studies have indicated that the total number of labor and employees working in FEZs was around 5500 in 1996 (Al Arda and Muhamad Sahawneh, 1996, p. 67). A study of employee distribution according to nationalities and type of activities showed that 86% of those working in FEZs in 1994 were Jordanians. While this is a positive element in development strategy, this high ratio is due to the fact that most of firms working in FEZs are Jordanian companies as mentioned earlier. The contribution of FEZs in Jordan to employment is relatively limited compared to the number of Jordanians in the work force.

The picture is somewhat different in the Jebel Ali Free Zone. The rate of growth of investment and number of firms operating in the free zone (more than 1125 firms from 72 countries in 1996) generated a large number of employment opportunities. For example, the Jebel Ali Free Zone generated directly 27361 job opportunities, and indirectly 3000 opportunities by 1994. Job categories include unskilled, semi-skilled labor, supervisory and managerial.⁹ However, most employees in the supervisory and managerial category are foreigners, mainly from Europe, Asia, and the USA.

In Yemen, the labor force working in activities related to FEZs did not exceed 0.1% of total labor force and 2.5% of labor force in trade and agriculture sectors in 1987 (Inter-Arab Investment Guarantee Corporation, 1987, p. 26). The picture is still almost the same. Statistics about the Tangier Free Zone in Morocco indicate that it has not contributed much to employment. Neither has it contributed to technological changes nor national income as well as balance of payment up till 1988. There were only 1500 employees working in the zone by late 1980s.

It is apparent that the FEZs' contribution to employment is limited in most Arab countries, with the exception of the Jebel Ali Free Zone.

⁹ For salaries and allowances of labor, see Jebel Ali Free Zone Authority, *Business Guide*, 1996.

Other Effects

FEZs in Arab countries may have other effects on the economy mainly through their profitability (cost-benefit) and also contribution to the national income. The author believes that a determinant of the success of a free zone is its external competitiveness relative to other zones in the region, rather than its internal profitability as captured by cost-benefit analysis. The rate of return of investment in the zone may be extremely high, but foreign investors may not be attracted. Perhaps, what is needed is an international competitiveness analysis that is carried out parallel to cost-benefit analysis.

The author is not aware of any published study that deals with cost-benefit analysis of FEZs in the Arab world. Consequently, the forthcoming analysis of this issue is based on some aggregate data on expenditure and revenues of the zone.¹⁰

Rental of land for factories or warehouses is one of the main revenue items of FEZs. Egypt's expenditure on FEZs since they were established in 1974 through 1991, amounted to around 104.3 million Egyptian pounds, 89.5% of which or 93.4 million pounds were infrastructure costs.¹¹ Around 67% of revenue in 1991 came from corporation dues and 22% from land rental. Land rental fees are relatively high in Egypt compared to other zones in the region.¹² Total revenue from FEZs has more than doubled from 9.56 million dollars in 1989 to 19.42 million in 1993. However, its contribution to the Egyptian GDP in 1993 (\$46.9 billion dollars) was minimal.

The picture is almost the same in Syria where revenues in 1993 were more than six times those of 1990.¹³ The rate of growth of expenditures was much lower than that of revenues. The rate of annual revenues during the period 1990-1993 (193%) has greatly exceeded the rate of growth of GDP (18%) in the same period. The increase in revenues has been mainly attributed to policies of economic liberalization and reforms started in Syria by 1990. However, despite this rate of increase in revenues, its contribution to GDP has been very limited.

In Jordan, investment of the Free Zone Corporation amounted to 7.4 million Jordanian Dinar during the period 1984-1993, mainly in infrastructure such as water and electricity. Such expenditures (capital expenses), reached the peak (5.6 million JD) during the period 1991-1993 which amounted to 75% of total investment. Private sector encouraged such investment, especially after the Second Gulf War, where the number of factories in the zones

¹⁰ Data on operating and administrative as well as investment costs are not provided by Free Zone Authorities.

¹¹ Based on data from ESCWA, *Development of FEZs in the ESCWA Region*, provided by the General Authority for Investment and Free Zones, Egypt.

¹² Annual cost for land rental is \$3.5 per sq m in Egypt compared to \$1.7-2.5 in Jordan, \$3 in Syria, and \$2.7 in Dubai.

¹³ Based on ESCWA, op.cit.: 32. Data compiled from information supplied by the General Establishment for Free Zones, Syria.

has increased, (Table 14). However, expenditures during this period were 63.5% lower than that during the period 1974-1984. This is due to the fact that large amount of expenditure and investment was spent the early period of establishing the zones. The sharp increase in expenditure for 1992 to 1993, was due to expansion and new projects implemented by the Free Zone Corporation directly after the Gulf War in 1991.

Revenues, on the other hand, started to increase in 1991 (217.6% compared to 1990). Rate of increase of revenues during the period 1984-1993 (29.4%) exceeded that of GDP (8.4%) for the same period. Despite such increase, contribution of revenues to GDP was still very limited, where it did not exceed 0.1% annually. Such contribution was almost the same during the period 1974-1983 (Al Arda and Muhamad Sahawneh, 1996, p. 44). As such, the expenditures/revenue balance was positive during the period 1984-1993, with an average of 1.5 million JD. The balance reached its peak in 1992 to reach 3.3 million JD as shown in Table 14. As in the case of other FEZs in the region, the effects on the Jordanian economy has been limited and negligible.

Table 14. Jordanian FEZs' Expenditures, Revenues, and their Contributions to GDP for the Period 1984-1993 (Million Jordanian Dinars)

Year	Expenditure				Revenue		Gnp		Rev./Gnp	Bal.	Rev/Exp %
	V A L U E			Rate of Growth	Value (JD)	R. of Growth	Value	% of Growth	%	Rev - Exp.	
	Capital Exp.	Current Exp.	Total								
1984	1.12	--	--	--	1.7	--	1498.4	--	0.11	0.58	0.5
1985	0.41	--	--	-63.7	1.5	-11.8	1605.9	7.2	0.10	1.09	2.7
1986	0.06	--	--	-86.0	1.3	-13.3	1772.2	10.4	0.07	1.24	21.8
1987	0.05	--	--	-11.0	1.3	--	1823.4	3.4	0.07	1.25	24.6
1988	0.05	0.67	0.72	-3.1	1.3	--	1901.4	3.8	0.07	1.25	25.4
1989	0.09	0.69	0.78	81.7	1.6	23.1	2068.1	8.8	0.08	0.15	16.9
1990	0.09	0.72	0.80	--	1.7	6.3	2275.3	10.0	0.07	1.61	18.0
1991	0.75	0.77	1.52	737.9	3.7	217.6	2420.1	6.4	0.15	2.95	3.9
1992	1.10	0.93	2.03	56.6	4.5	21.6	2759.6	14.0	0.16	3.33	2.8
1993	3.65	1.14	9.7	211.4	4.5	--	3077.2	11.5	0.15	0.85	0.2
Average					2.31	15.9	2121.1	8.4	0.10	1.56	11.7

Source: Data compiled from Free Zone Corporation *Annual Reports and Investment Guides* (Various issues); Al Arda and Muhamad Sahawneh (1996, pp. 42-46); and ESCWA (1995, p. 31).

Data are not available for expenditures and revenues of the Jebel Ali Free Zone in Dubai. Size of investment, exports and imports as well as job opportunities indicate that revenue could be much higher than in other FEZs in the region. However, expenditures are also expected to be high especially at the early years where infrastructure and operating costs are expected to be high. Cost guidelines for facilities and utilities in 1997 indicate that annual cost of land rental vary from US\$2.72 to US\$5.45 per sq m. Pre-built factory or warehouse vary from US\$25,886 to 34,060 per unit (Jebel Ali Free Zone Authority, 1997, p. 17). Having more than 1125 firms located in the Jebel Ali Free Zone in 1997 gives an indication of the size of its revenue.

Data about FEZs in Yemen show that the rate of revenues to GDP is so negligible to be mentioned. Revenue contribution to the trade sector did not exceed 0.3% - 0.4% during the period 1980-1984. The picture is almost the same in Morocco, where FEZs' revenue or income has not contribute to either balance of payments trade balance or GDP (Inter-Arab Guarantee Corporation, 1987).

Having looked at some of the main issues that determine the success of FEZs in Arab countries, it appears that the success depends on a number of economic, social, and geographical factors in effect within the country and abroad. The fact that a FEZ in general, is a mature phenomenon of the international economy, should not be overlooked. It is believed that an understanding of the features, the objectives, and the mechanism of the zones and their role in the global economy is essential to the success of every zone (Kuznetsov, 1993/4).

However, no matter what the degree of success of each zone may be, host countries in Arab world are likely to gain, although gains might prove to be short-lived. At the very least, new infrastructure projects remain the property of the region irrespective of how successful FEZs will prove in other respects. FEZs should not be treated as some sort of independent and highly productive model of regional economic growth. Rather, they should rather be viewed as dynamic and flexible economic structures that promote open market economy (Manezhev, 1995).

The assessment indicates firstly that even though FEZs in Arab countries have almost similar structure, objectives, and incentives, the degree of success differs from one host country to another. Secondly, the performance of FEZs in Arab countries, is much lower than that in other parts of the world, e.g. Hong Kong, China, etc. This may be attributed to certain problems facing FEZs that need to be reconsidered, where present conditions require a reassessment of the measures that already exist which include, among other things, law and regulation conflict, administration problems, nature of firms, technical and marketing problems.

Obstacles and Problems : Reasons for Poor Performance

Investors in FEZs are continuously faced with problems and obstacles that impede the operations of their firms in the zones. Some are related to macro while others to sectoral and firm levels. Also, some are considered administrative and marketing problems while others are legal and technical ones. Although assessment shows that type and magnitude of obstacles differ from one country to another, the major problems are considered to be similar.

On The Macro Level. Administrative obstacles include, among other things:

- Excessive red tape and bureaucracy where investors have to deal with several departments to obtain licenses, or approvals. The process is tedious and lengthy.
- Lack of actual autonomy of FEZs even though they are accorded financial and administrative authority by law, (ESCWA, 1995, p.28). In Jordan and Egypt, for example, budget requires approval by a Minister or Council of Ministers, in addition to Board of Directors of a Free Zone Authority.

- Unexpected changes in laws and regulations that continuously confuse investors.
- Conflict and overlap of laws and procedures related to FEZs as well as to Customs Authority.

Marketing Obstacles include:

- FEZs lack effective promotional policies. They fail to understand that marketing is a task requiring the attention of top management.
- There is a difficulty in marketing products of FEZs, because FEZs in the region are similar and produce almost similar products. A study of FEZs in Jordan shows that around 30% of investors suffer from this issue (Al Arda and Muhamad Sahawneh, 1996, p.77).

Infrastructure Facilities surrounding FEZs are necessary pre-conditions for attracting foreign investment. However, this is not the case in most FEZs in Arab countries. Infrastructure obstacles include: (a) Inadequate infrastructure utilities and services especially the communication, and (b) The lack or inefficiency of ports used to carry the zones' products and materials necessary for production.

Sectoral and Micro Level. Some problems exist related to the nature of industrial activities such as:

- Small sized industries in the FEZs and their inability to compete in the markets.
- Dependence on imported raw materials which has tremendously increased the cost of production of industrial products. As a result, the ability of industries to compete decreases.
- Limited transfer of technology to industries. It is believed that simple production process generates very few backward linkages with other production activities in the economy; and most of the material that requires technical knowledge are imported from foreign sources. As a result, there is no room to generate or develop local appropriate technologies in the zones. What actually exist are only assembly lines as well as sewing ready made parts (ESCWA, 1996).

Due to recent economic developments in the international scene such as globalization, stabilization trends, Uruguay Round Negotiations, and the establishment of World Trade Organization (WTO), many countries have felt the need to strengthen regional cooperation. Formation of the AFTA in 1996 within the context of the WTO fits into this category. Analysis of AFTA and regional economic cooperation raises the issue of how strategies of integration within Arab countries will affect FEZs established to promote trade and growth. A critical issue is whether firms and companies located in FEZs, have advantages over those located in domestic and regional markets of AFTA member states. This requires a careful and separate study of FEZs' products as well as the principles covering policies of Free Trade Areas toward FEZs.

It is believed that FEZs are going to be more important in the coming decade than they were in the last decade or so. This is because they may be doorways to growth and development that may be opened and closed according to the country's interest and benefits.

Conclusion and Policy Implications

In recent years, FEZs have become increasingly important as countries seek to attract foreign investment for the purpose of promoting growth through increasing exports and foreign exchange as well as employment opportunities and transfer of technology. As a result, a large number of FEZs has been put into operation and many more are under construction throughout the Arab world. There are likely to be substantial gains for the host economies through the creation of trade.

While FEZs in Arab countries offer relatively similar fiscal and financial incentives, their performance differs from one country to another. The Jebel Ali Free Zone is considered the most successful in Arab countries in terms of investment attracted to the zone, level of exports and foreign exchange, employment opportunities as well as backward linkages with the domestic economy. However, other FEZs in the area, have shown signs of success and failure in achieving their objectives.

The ability of FEZs in Egypt, Jordan, and Syria, to attract foreign investment, for example, has been very limited and remained mostly as storage and warehousing areas. In addition, the ability of these zones to compete in the international markets through exports has been weak, leading most of them to direct their exports to domestic markets. The same applies to their ability to create employment opportunities.

The relatively limited effect of FEZs on the host economies, except in the case of Jebel Ali, is mainly due to macro as well as sectoral level obstacles that impeded the operation of firms in the zones. Looking back on the experience of partly successful FEZs in Arab countries, one may identify a number of classical failures at the planning and design stage. They include the choice of inappropriate location for the zone; lack of sufficient basic infrastructure such as telecommunications; inefficient institutional linkages between the Zone Authority and other government departments. As a result, careful consideration of the existing rules and measures is necessary for the zones to succeed. The recommended measures include, among other things:¹⁴

- Legislative reforms that would take care of numerous contradictions and duplications of laws and regulations in the zones to reduce bureaucracy and give more independence to authorities. Investment laws should remain in force for long periods in order to give investors peace of mind.
- Sufficient infrastructure facilities and services are needed in most FEZs in the region. The availability of such infrastructure would give FEZs in Arab countries a comparative advantage within the region.
- Reforms that encourage the expansion of export industries in the zones, such as removal of barriers to the movement of finished goods in the region. It is

¹⁴ For detailed recommendations to improve the performance of FEZs in the region, see, among others, ESCWA, *Development of FEZs in the ESCWA Region* (1995, p.42-46); and Al-Arda and Muhamad Sahawneh, *Study on FEZs in Jordan: Facts and Outlook* (1996, pp.102-109).

essential to have regulations that attract large and medium-size industries rather than small industries as is presently the case in FEZs in the Arab countries.

- Encourage employment of nationals in FEZs, which may require giving more attention to training of manpower by the Free Zone Authority on one hand, and local and foreign firms, on the other.
- Promotion and marketing of the zones requiring the attention of top management. Promotional and marketing programs should be developed that attract clients and keep them happy. Priority should be given to meeting clients' needs as well as the country's objectives. It makes little sense to invest in land, infrastructure, utilities, etc. only to fail to provide enough investment for marketing and promotion.

Finally, it is worth mentioning that Arab countries have probably been as active as any region in establishing and developing FEZs in the last 10 years. The idea is to get around existing regulations and to provide infrastructure facilities and services to attract foreign investment and in turn, to promote growth. To be successful, FEZs in Arab countries have to concentrate on competing on the basis of the services offered and the quality of such services. In other words, their comparative advantage of liberalization should be in their services. Aggressive FEZs can create good opportunities for themselves within the region, while traditional and slow FEZs who are not able to adopt, quickly become incompetent and uncompetitive and turn into classical examples of failure. It is the job of dynamic managers to seize the opportunity to attract business and investment to the zone.

References

- Badri, M. 1996. Relative importance of international industrial location factors: The case of Jebel Ali. *Al Ta'awon Al Sinae*, No. 64, April 1996: 57-92.
- Bolin, Richard, ed. 1995. *Mainline FEZs: Mediterranean, Gulf, Indian Subcontinents.* Arizona: The Flagstaff Institute.
- Diamond, W.H. and D.B. Diamond. 1980. Tax-Free Zones of the World. Vols 1 and 2. New York: Bender.
- Dubai Ports Authority. 1997. 1997 Handbook. Dubai, United Arab Emirates.
- ESCAP/UNCTC. 1985. An Evaluation of Export Processing Zones in Selected Asian Countries. Publication Series B, No. 8.
- ESCWA. 1995. Development of FEZs in the ESCWA Region. United Nations, New York.
- General Authority for Investment and Free Zones. Several issues. Cairo, Egypt.
- Greenhut, M. 1996. Plant Location in Theory and Practice. Chapel Hill: The University of North Carolina Press.
- Grubel, H. 1982. Towards a theory of FEZs. *Weltwirtschaftliches Archiv*, No. 118.
- _____. 1984. FEZs: Good or bad? *Aussenwirtschaft*, 39, Jahrgang.
- Information Affairs. 1995. Jebel Ali Free Zone Authority. Dubai, United Arab Emirates.
- Inter-Arab Investment Guarantee Corporation. 1987. Arab FEZs. Kuwait.
- Jebel Ali Free Zone Authority. 1992. Who is in Jebel Ali Free Zone.
- _____. 1994. Who is in Jebel Ali Free Zone.
- _____. 1995. Who is in Jebel Ali Free Zone.
- _____. 1996. Business Guide. Dubai, United Arab Emirates.
- Kamashke, M. 1996. Factors of success of industrial free zone: The experience of Jebel Ali Free Zone. *Al Ta'awon*, No. 43, September 1996: 13-49.
- Kuznetsov, A. 1994. Promotion of foreign investment in Russia. *Russian and East European Finance and Trade*, Winter 1993/94: 56.
- Manezhev, S.A. 1995. FEZs and the economic transition in the Chinese People's Republic and Russia. *Russian and East European Finance and Trade*, March/April, 1995: 83.
- Sulayem, Sultan Ahmad Bin. 1995. The Jebel Ali Free Zone at Dubai. In *Mainline FEZs: Mediterranean, Gulf, Indian Subcontinent.* Edited by Richard Bolin. Arizona: The Flagstaff Institute.
- UNIDO. 1980. Export Processing Zones in Developing Countries. UNIDO/ICIS/76, August 1980.
- World Bank. 1992. Export Processing Zones. Policy and Research Series # 20, Washington, D.C.

**Asia's Economic Crisis:
Its Causes And Impact On The Saudi Economy**

Abulkalam Abdul Momen

Asia's Economic Crisis: Its Causes And Impact On The Saudi Economy

Abulkalam Abdul Momen *

Abstract

The paper describes in detail the chronological events, the causes and impacts of the Asian crisis on the affected countries, namely Thailand, Indonesia, Malaysia, South Korea and the Philippines. It tries to identify its likely impact on the Saudi economy. It also provides certain policy recommendations to avoid recurrence of such bubble burst.

الأزمة الاقتصادية الآسيوية : مسبباتها وآثارها على الاقتصاد السعودي

عبد الكلام عبد المؤمن

ملخص

تتناول هذه الورقة بالتفصيل، التسلسل التاريخي للأحداث، من حيث أسباب الأزمة الاقتصادية الآسيوية والآثار المترتبة عليها، على الأقطار المتأثرة بها وهي : تايلندا، أندونيسيا، ماليزيا، كوريا الجنوبية والفلبين. كما تحاول الورقة تشخيص الآثار المنتظرة أو المرجحة على الاقتصاد السعودي. كما تقدم توصيات سياسة محددة لتجنب تكرار مثل هذه الأحداث التي تبرز للعيان بشكل مفاجيء.

* Professor Abulkalam Abdul Momen, Ph.D., is currently working as an American Economic Consultant to the Saudi Industrial Development Fund (SIDF), Riyadh. The views expressed in the paper are personal, not of the SIDF. The author is grateful to the unknown reviewers for their comments and suggestions, but he is solely responsible for all omissions and commissions.

Introduction

In this world of economic inter-dependence, globalization, super-highway technology, unfettered media coverage, and virtually barrier-free flow of international financial investment, any major economic crisis in one region or economically dominant country invariably will affect other economies. In fact, no country is immune to the effects of the recent Asian turmoil. However, the magnitude of the impact will vary depending on their individual trade, investment and financial relationships. Although Saudi Arabia's trade relationship with the affected countries has been increasing steadily, it does not have a significant investment relationship with the affected countries and therefore, its direct and immediate impact on stock market and exchange rate is likely to be very low.

Aided by high international oil-price in 1996-97, Saudi Arabia has been able to reduce its fiscal deficits, settle government arrears payments to the public sector, maintain low inflation, and generate a surplus in its current account balance for the year. More importantly, it could take corrective measures to strengthen the structure of its economy, particularly in the fiscal and financial sectors. These developments, together with virtually non-existent external debts, stable currency, low inflation, and liberal trade and payment system, place the Saudi economy in a solid position to confront any incoming threats. Therefore, the Asian turmoil will not directly derail its development programs. Nevertheless, its cumulative effects, both direct and indirect, may slow down the current growth, and may increase the nation's budget deficit for 1998 and 1999. In fact, it may reduce the nation's GDP growth rate by 1.0 to 2.2%.

The Saudi economy is still highly dependent on the vagaries of global petroleum price in spite of the fact that its non-oil sector's contribution to the export earnings has increased from a meager 1% in the 1970s to 33% in 1997. Its non-oil export growth has also increased by a spectacular 212% over a ten year period. As the global petroleum price may decline due to indirect effect of the Asian turmoil, coupled with the direct effect of the Iraq's oil-for-food deal, unusually warm weather in the West and huge oil stock, the Saudi economy may face some economic hurdles. Already, the global oil price has recorded a sharp downturn. This is a matter of grave concern as this may reduce its oil revenue by around 5 to 10% causing increasing budget deficit.

Saudi Arabia's exports to the troubled economies account for 14% of the nation's total exports in 1995. However, the average for the period from 1992 to 1995 was 11.8 %. If Singapore and Japan are included, this accounts for 39.2% of the nation's exports. As the bulk of the Saudi exports to the troubled economies comprise intermediate products which are generally essential items, and therefore, in spite of their credit crunch and depreciation of currencies, their decline in import of Saudi products is likely to be of lower magnitude. Nevertheless, it will have a measurable impact unless corrective actions are immediately taken.

This paper is designed to evaluate the impact of the Asian crisis on the Saudi economy in particular. However, it also summarizes the causes of such crisis with a view to understand lessons from the crisis.

Major Causes of the Current Crisis

Although the Malaysian Prime Minister, Mahathir Mohammad, blasted currency trading as immoral and blamed the currency speculators particularly George Soros, (an American investment banker) for the current financial crisis in Asia, the actual causes are numerous. Economic indicators such as rapid GDP growth rate, low inflation rate, excellent sector performance, employment, trade and foreign exchange regimes, accumulated current account deficits, fiscal and monetary policies, external conditions, weaknesses in financial and structural conditions, and more importantly, loss of confidence, are more pronounced. Domestic investors and residents seeking to hedge their foreign currency exposures, and in some cases, international commercial and investment bankers, appeared to have played the most important role in driving the domestic currencies lower. However, the missing link of the turmoil and its spill-over may be the erosion of confidence due to mistrust and lack of transparency in the financial sectors of the involved economies (Sachs, 1997).

Some dominant causes for the crisis are:

- Failure to dampen the over-heating pressures;
- Maintenance of pegged exchange rate regimes far too long that encouraged external borrowing thus leading to excessive exposure to foreign exchange risks in both financial and corporate sectors;
- Lax prudential rules and financial oversight leading to a sharp deterioration in the quality of banks' loan portfolios; and
- Rapid and uncontrolled foreign private borrowing. And once the spiral started,
- Lack of political assertiveness and commitment to take strong and quick measures; and
- Bureaucratic red tape exacerbated pressures on currencies and stock markets.

Although roots of the current crisis lie mainly in the countries that suffered the worst, there is no denying that developments in industrial countries and global financial markets significantly contributed to the build-up of the imbalance that eventually led to the current crisis. For example, weak growths in Japan, wide swings of the yen/dollar exchange rate, relatively low interest rates and accommodating monetary regimes in the advanced economies contributed to the worsening situation. The speculators and foreign investors also played a limited role and they equally suffered and incurred losses. The governments in several countries of both emerging and advanced economies, undertook to provide various guarantees for credits to encourage foreign creditors to lend larger amounts on more attractive terms and correspondingly encouraged domestic borrowers to undertake greater debt and foreign exchange risks. The cumulative effect of all these policies and lop-sided urban-based, capital-intensive development on borrowed technology and unsupervised foreign capital inflows, led to the current bubble burst and the crisis.

Rapid Economic Growth in Asian Countries

The average GDP growth rate in Thailand, Malaysia, Indonesia, and South Korea has been between 7.7 to 8.8% per annum for the period 1990-96 unmatched by other nations of the

world except China (10.5%) and Singapore (8.5%). It varied between 0.7 to 5.3% for the African nations, 4.1 to 6.8% for the developing countries, 0.8 to 2.9% for the advance economies, and 0.7 to 6.5% for the Middle East and European countries for the said period (Table 1 for details). Moreover, their inflation rates were also very low ranging between 2.8% and 9.4% for the same period (Table 2) In addition, their export growth rates varied between 6.3% to 15.4%, much higher than that of major industrial countries which varied between 2.3% and 8.3% during the same period (Table 3).

Table 1. Comparative Analysis of Real GDP Growth Rate of Troubled Countries and Other Selected Regions (1990-96)

Country	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Ave 1990-96
Thailand	11.6	8.1	8.2	8.5	8.9	8.7	6.4	8.6
Indonesia	9.0	8.9	7.2	7.3	7.5	8.2	8.0	8.0
Malaysia	9.6	8.6	7.8	8.3	9.2	9.5	8.6	8.8
South Korea	9.5	9.1	5.1	5.8	8.6	8.8	7.1	7.7
Philippines	3.0	-0.6	0.3	2.1	4.4	4.8	5.7	2.8
Singapore	9.0	7.3	6.2	10.4	10.5	8.8	7.0	8.4
China	3.8	9.2	14.2	13.5	12.6	10.5	9.6	10.5
Advanced Countries	2.5	0.8	1.7	0.9	2.9	2.2	2.5	1.9
Developing Countries	4.1	4.9	6.6	6.5	6.8	5.9	6.4	5.9
African Countries	2.3	1.7	0.7	1.0	2.6	2.9	5.3	2.4
Middle East Countries	5.6	3.5	6.5	3.9	0.7	3.5	4.6	4.0
Western Countries	1.1	3.6	3.1	3.6	5.0	1.2	3.5	3.0

Source: Compilation from the World Economic Outlook, Interim Assessment, IMF, December 1997.

Table 2. Inflation Rate of Affected Countries (1990-97)

Country	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Ave 1990-97	1998*
Thailand	6.0	5.7	4.1	3.4	5.1	5.8	5.9	6.3	5.3	40
Indonesia	7.8	9.4	7.5	9.7	8.5	9.4	7.9	8.3	8.6	50
Malaysia	2.8	2.6	4.7	3.5	3.7	3.4	3.5	3.7	3.5	12
South Korea	8.6	9.3	6.2	4.8	6.3	4.5	4.9	4.3	6.1	25
Philippines	12.7	18.7	8.9	7.6	9.0	8.1	8.4	5.2	9.8	13
Singapore	3.5	3.4	2.3	2.3	3.1	1.7	1.4	2.1	2.5	
China	2.1	2.7	5.4	13.0	21.7	14.8	6.1	1.5	8.4	
Developing Countries	67.9	36.1	38.5	46.6	51.0	22.7	13.3	9.0	35.6	
Major Ind. Countries	4.8	4.3	3.2	2.8	2.2	2.3	2.2	2.0	2.9	

Source: World Economic Outlook, Interim Assessment, International Monetary Fund, Interim Assessment, December 1997.

*IMF estimates for 1998

Table 3. Comparative Export Growth Rate For Asian and Industrial Countries

		(Annual Growth Rate %)								
Country	Year	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*	
Industrial Countries		6.8	5.1	4.4	2.3	8.3	7.3	4.7	6.6	
Asian Countries		6.3	12.5	11.4	11.9	12.8	15.4	7.2	8.8	

Source: World Economic Outlook, IMF, May 1997. * estimated

Such unparalleled and successful economic performance created great confidence in the East Asian economies. For example, the US-based credit rating agency; Moody's Investment, forecasted tough times for the Western nations due to their falling competitiveness and advised investors to invest in Asian nations. They rated South Korea in the first category (A1), Thailand and Malaysia in second category (A2), China and Hong Kong in the third category (A3) while Germany, UK, USA, Switzerland, Spain and Italy in the fourth category (Aa1). Table 4 shows these data.

Table 4. Comparative Analysis of Moody's Investment Risk Rating of Some Selected Countries

Country	Rating*	Country	Rating*
South Korea	A1	Latin American Countries	B to Baa
Thailand, Malaysia	A2	Columbia, Venezuela	Ba1
China, Hong Kong	A3	India	Ba2
Germany, UK, USA, Switzerland, Spain, Italy	Aa	Philippines	Ba3
Singapore	Aa2	Czechoslovakia	Baa2
Taiwan	Aa3	Indonesia	Baa3
Australia	Aaa		

Source: "Moody's Positive on Asia, Broadly Negative on West", by Luiselta Mudie, the Asia Business Journal, June 1-15, 1994. * Investment grade rating begins at Baa3.

As prospects were bright and risk was relatively low, and also due to myriad incentives offered by the Asian leadership, foreign investors and financial corporations directed their resources to the Asian economies. International Banks alone advanced \$736 billion to the East Asian economies of which \$261.7 billion only was directed to the affected countries (Table 5). Their external debt went up to \$493 billion (Fig. 1) and foreign liabilities and private sector credit rose very sharply. For example, foreign liabilities of local banks in Thailand increased from 6.4% in 1990 to 24.5% in 1995 and growth rate of private sector credit rose from 20% in 1992 to 30% in 1994, more than twice of the growth rate of nominal GDP (Table 6). Moreover, instead of long-run direct foreign investment, most of these nations received short-term credits that resulted in current account imbalances. Such mounting current account deficits and short-term loans forced their many financial institutions, corporations and banks to declare bankruptcy. Soon, private borrowing became a public issue.

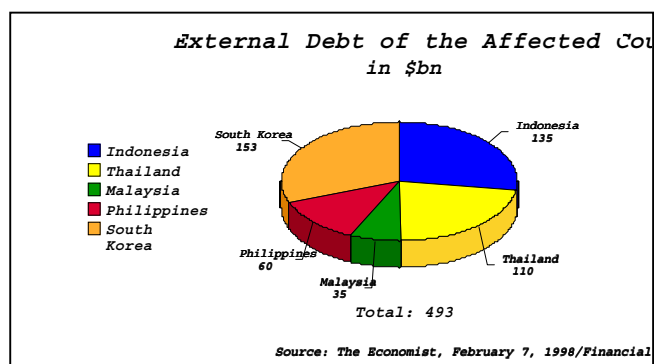


Figure 1.

Table 5. International Bank Lending to East Asia (Billion US \$)

Country	US Banks	Japanese Banks	EU Banks	Total Int'l Lending*
Thailand	5.0	37.5	19.2	70.2
Indonesia	5.3	22.0	21.0	55.5
Malaysia	2.3	8.2	9.2	22.2
Philippines	3.9	1.6	6.3	13.3
Korea	9.4	24.3	33.8	100.5
Sub-Total	25.9	93.6	89.5	261.7
Singapore	5.7	58.8	102.9	189.3
China	2.7	17.8	26.0	55.0
Hong Kong	8.7	87.5	86.2	207.2
Vietnam	0.2	0.2	1.0	1.5
Taiwan	3.2	2.7	12.7	22.4
TOTAL:	46.4	260.6	318.3	736.6

Source: World Economic Outlook, Interim Assessment, December 1997, IMF, Washington, D.C.

Table 6. Foreign Liabilities of Banks in Asian Affected Countries
(% OF GDP)

Country	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Indonesia	11.0	8.6	10.3	10.9	10.9	9.6	8.5
Thailand	6.4	6.0	6.9	11.7	20.3	24.3	23.3
Malaysia	7.3	9.0	13.0	19.5	8.8	6.5	-
Korea	6.5	7.7	7.6	6.9	8.0	10.1	12.8
Philippines	14.9	11.5	12.9	10.9	12.3	13.9	21.9
China	3.5	4.6	4.0	5.4	7.1	6.4	5.6
Singapore	3.9	33.6	35.3	34.8	35.6	35.2	36.4

Source: World Economic Outlook, Interim Assessment, International Monetary Fund, December 1997

Macroeconomic Management and Exchange Rate Regimes

The second set of factors that led to the build-up of the Asian crisis refers to shortcomings of their macroeconomic and exchange rate policy management, particularly in the context of the pegged or relatively fixed exchange rate maintained by most of these countries. For example, the Thai currency was unrealistically pegged to hard currencies, and local interest rates were high. Due to the peg, businessmen were able to borrow huge amounts of foreign currency denominated funds at unrealistically cheaper rates. For example, relatively high domestic interest rates and other incentive package doubled Thailand's foreign exchange reserves between 1992 and 1996 and at the same time, commercial banks' foreign liability increased from \$5 billion to \$46 billion. There were also clear signs of asset price inflation, including real estate markets. The interrelated problems of overheating, excessive credit growth and large capital inflows were not effectively pursued upon on a timely manner by the leadership (Vatikiotis, 1998).

Financial and Other Structural Weaknesses

The third set of factors that led to the Asian crisis pertains to: (a) lack of transparency, (b) poor corporate governance and inadequacies in the regulation and supervision of financial institutions, (c) limited experience in pricing and managing risk, (d) lack of commercial orientation, (e) lax internal control, and (f) imprudent lending practices. In addition, continuous denial of the seriousness of the problems aggravated the situation. In fact, currency markets quite often dance to the statements made by politicians and other responsible decision-makers and rumors of all sorts generally put fire on the currency markets. In non-transparent economies, rumors crop up quite often and generally they are pretty wild.

In Korea, large corporate conglomerates (*chaebol*) are heavily dependent on debt as opposed to equity finance. The vulnerability of the banking sector was increased not only by large exposures to *chaebol* but also by politically influenced lending. Large amounts of short-term foreign currency were taken by Korean financial institutions to provide finance for Korean enterprises at home and abroad, little of which had been hedged. Due to such irregularities, at the end of 1996, banks' non-performing loans and net of reserves, were already equivalent to 70% of their equity. True asset quality may have been much worse (IMF, 1997, p 13). As the global market was flooded with excessive supply of computer chips, the stock market price of Korean chips plummeted and many factories declared bankruptcies. Such bankruptcies severely weakened the financial system. At the same time, steep declines in stock prices cut the value of banks' equity and further reduced their net worth.

In Thailand, inefficiencies in financial systems stemming partly from constraints in competition, contributed to relatively high lending rates. This, together with exchange-rate policies, encouraged borrowers to seek funds abroad.

Structural weaknesses outside the financial system

- In Korea - lack of market discipline contributed to excessive and unproductive investment. Prime example of crony capitalism and government intervention is Sammi Steel, Korea's biggest specialty steel-maker. Banks were forced to lend credit to Sammi Steel until it closed down.
- In Indonesia - trade restrictions, import monopolies and corrupt political contacts and cronyism especially in public sector expenditure, impeded economic efficiency and competitiveness.
- In Thailand - political uncertainty, lax and delayed implementation of necessary policy measures aggravated the problems. Poor portfolio management based on inadequate data created shocks. For example, in the case of Finance One, Thailand's largest finance company, nearly two-thirds of the Company's loans were in three problem areas, i.e. property, hire purchase, and stock margin lending. As interest rates rose and the economy slowed down, Finance One's non-performing loans doubled in 1996 and then re-doubled in early 1997. US investors who brought \$600m bonds issued in April 1997 were forced to liquidate, as they became junk bond overnight. In fact, lack of transparency, inadequate and often times, distorted disclosure of information and data deficiencies across Asian nations particularly with regard to extra-budgetary fiscal transactions and quasi-fiscal activities and poor governance of regulations, contributed to the current shock and speculative activity. Special mention may be made to the denial of existence of insolvency problems in Finance One until it collapsed, and the Thai government's false disclosure of over \$30 billion foreign reserves. In reality, it was worth \$1.14 billion only (Financial Times, February 12, 1998).

In a survey of Asian business executives of South Korea, Australia, Indonesia, Taiwan, Malaysia, Singapore, Japan, Thailand, Hong Kong, and the Philippines, the majority (54.2%) respondents say that the absence of democratic freedom in South Asia

contributed to the economic turmoil (Far Eastern Economic Review, Feb. 19, 1998). In addition to internal growth and structural weaknesses as described, a few external factors also contributed to the massive inflow of capital and the subsequent turmoil in the Asian region. These are summarized below.

Low Economic Performance in Advanced Economies

Weak economic performance in many industrial countries including the US, Japan and Western Europe up to the mid-1990s, led to accommodative monetary policies, abundant liquidity, low interest rates, and decline in asset yields. These, in turn, contributed to rises in stock markets most notably in the US. Decline in asset yields in industrial countries make emerging Asian markets an increasingly attractive investment opportunity. There may also have been a shift in preferences in favor of Asian market assets in particular, following the Mexican crisis of 1994-95.

Table 7. Current Account Balance of Asian Troubled Countries (1990-96)
(% OF GDP)

Country	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Thailand	-8.3	-7.7	-5.6	-5.0	-5.6	-8.0	-7.9	-3.9
Indonesia	-2.8	-3.4	-2.2	-1.5	-1.7	-3.3	-3.3	-2.9
Malaysia	-2.1	-8.8	-3.3	-4.8	-7.8	-10.0	-4.9	-5.8
Philippines	-6.1	-2.3	-1.6	-5.5	-4.6	-4.4	-4.7	-4.5
South Korea	-0.9	-3.0	-1.5	0.1	-1.2	-2.0	-4.9	-2.9
<hr/>								
Singapore	3.3	11.2	11.3	7.4	17.1	16.9	15.0	14.0
China	3.4	3.5	1.5	-2.7	1.4	0.9	2.5	
Hong Kong	8.9	7.1	5.7	7.4	1.6	-1.3	-1.5	

Source: World Economic Outlook, Interim Assessment, International Monetary Fund, December 1997.

Decline in Competitiveness

Exchange rates of most of the affected countries, i.e. Korea, Thailand, Indonesia, Malaysia and the Philippines, were pegged to the US dollar. When the dollar weakened in 1994 and early 1995 reaching an all time low against the Japanese yen in particular, these countries generally gained competitiveness as their currencies depreciated. Conversely, when the decline in dollar was reversed over the two years beginning in mid-

1995, these countries suffered substantial losses in competitiveness with adverse effects

on net exports and growth. Since Japan is their largest trading partner, changes in yen/dollar exchange rate badly affected not only their current account but also their capital account and the balance of payments. Apart from country-specific factors, slowing of export revenues in most East Asian countries forced import growth rates from 11-12% in 1994-95 to 8% in 1996. In addition, there was tightening in global financial conditions resulting from the sudden rise in Japanese bond yields and the sharp rebound in the yen. This reduced the attractiveness of borrowing in Japan to finance investments in high-yielding markets elsewhere, including Thailand. International investors, commercial banks, investment banks and hedge funds appear to have played a role alongside domestic investors in taking short positions against Thailand's *baht*, which they viewed as one-way bet, given the exchange rate peg and relatively low funding costs. In the face of continuous large scale capital outflow, on July 2, 1997, Thailand had to abandon its exchange rate peg and consequently, the *baht* depreciated by 18% and the spillover effects spread out in the neighboring current account-deficient countries like the Philippines, Malaysia and Indonesia.

Regulatory Laws to Reduce Risk of Foreign Investment

Many advanced countries designed and instituted regulations, provisions and insurance policies that reduced risk of foreign investment. For example, US investors may hedge their political risk of foreign investment through purchasing 'Political Risk Insurance' at a very low premium. Moreover, the Mexican experience showed that in case of bank failures, the IMF or the US government would extend their help to guarantee safe repatriation of capital funds. These policies, myriad guarantees offered by Asian leaders, and the internal strength of the Asian economies attracted huge foreign capital inflows some of which were channeled into unproductive sectors as well.

Financial Crisis and Its Effects

The Asian financial crisis affected many nations in varying degrees. Most hard hit are Thailand, Indonesia and South Korea. As financial market weakened and to reduce the outflow of capital, the Thai currency *baht* was allowed to float and overnight it depreciated. To hedge their foreign currency exposures, the domestic investors, residents, international bankers and financial speculators of Southeast Asia rushed for purchase of stable currencies, predominantly the US dollar. This created pressure on the Philippines' *peso*, Malaysia's *ringgit* and Indonesia's *rupiah* which depreciated by 30% by mid-October, 1997. Their neighboring countries, i.e. Singapore, Hong Kong, Taiwan, China and Korea increased their interest rates to keep their currency from falling. In spite of this, Taiwan's *dollar* depreciated by 6%, and Hong Kong's *SAR* by 23% (Table 8). However, spillover effects beyond the Asian region remained fairly limited, except Eastern Europe, Mexico and Russia. In fact, global financial markets remained buoyant.

Table 8. The Asian Crisis: Chronology of Events

Country	Date on which Currency was allowed to float	Immediate Market Reaction: Depreciation	Mid October, 1997 Depreciation
Thailand	<i>baht</i> : July 2, 1997	10%	30%
Philippines	<i>Peso</i> : July 11, 1997	Interest rate increased	20%
Malaysia	<i>Ringgit</i> : July 21, 1997	10%	20%
Indonesia	<i>Rupiah</i> : August 14, 1997	15%	30%
South Korea	<i>Won</i> : November, 1997 Parliament refused	Interest rate increased	55% on Jan, 1998
Spillover Effects			
Singapore	<i>Dollar</i> : under attack on August 3, 1997	Interest rate increased	Depreciated by 16% and banks earnings down by 30%
Hong Kong	<i>SAR</i> : equity price down	Interest rate increased	Depreciation by 23%
Taiwan, China	<i>Dollar & Yuan</i> : under attack	Interest rate increased	Depreciation by 6%
Russia, Mexico	<i>Ruble & Peso</i> : under attack	Interest rate increased	Depreciation by 7%
US	<i>Dollar</i> : appreciated	Equity price down 27% on Oct 27, 1997	market regained and buoyant

Source: Far Eastern Economic Review; February 7, 1998; The Financial Times, February 12-16, 1998 issues and the IMF World Economic Outlook, December 1997.

The Asian Turmoil and Its Direct Impact on Affected Economies

Due to the turmoil, the currencies of the affected nations dramatically depreciated and their stock market prices crumbled. Many banks, financial institutions, and companies were closed down. Their receipt of foreign credits and loans declined in 1997 by \$80 billion. Large-scale layoffs resulted due to scaling down of projects and closing of factories. Chaos, street demonstrations and riots broke out in many cities.

Thailand. Its annual GDP growth rate which was fairly high and varied between 6.4% to 11.6% during 1990-96 was projected to decline to 3.5% in 1998 (IMF, December, 1997) as the government would maintain austerity program to have a budget surplus of 1%. Fifty six banks and financial institutions including Finance One, Thailand's largest financial company, were closed down and interest rate rose to 24%. The *baht* declined by 50% and its GDP reduced \$186 billion in 1996 to \$97 billion. Its stock market price tumbled by 86.2% and its average growth of exports and imports that were 14.5% and 13.7% during 1980-96 would decline to 7.9% and 0.2% respectively in

1998 as per IMF forecast. The IMF agreed to provide a bail out package of \$17.2 billion.

Indonesia. Indonesia has been hard hit most in the recent crisis and its GDP reduced from \$226 billion in 1996 to \$51 billion (The Economist, Feb. 7, 1998). Its annual GDP growth rate had been projected to decline to 2% in 1998 from an average of 8% during 1990-96 (IMF, December 1997). It has an external debt of \$135 billion of which 59% are short-term loans. Its bank interest rates increased to 40 to 50%. Due to the credit crunch, many manufacturing plants have been closed down owing to the scarcity of raw materials/imports.

To avert capital outflow, it allowed its currency, the *rupiah*, to float and it depreciated up to 80%. Indonesia's financial crisis resulted in the closing of 16 banks and wide-scale looting of Chinese stores. Its stock market price plummeted by 80.2%. Racial riots erupted in 40 towns and many were killed. Because of the precarious conditions, Indonesia's dominant Chinese business group started migrating abroad and the country lost about \$1 billion capital in a short time due to the Chinese exodus (Far Eastern Economic Review, Feb. 19, 1998). IMF extended a bail out package of \$43 billion to stabilize Indonesia's financial market.

South Korea. Korea is the world's 11th largest economy and Saudi Arabia's third largest trade partner. Its GDP was \$485 billion in 1996. It plummeted to \$272 billion due to the crisis, and its annual GDP growth rate that varied between 5.1% to 9.5% during 1990-96 was expected to be only 2.5% in 1998. It has an external debt burden of \$153 billion of which 68% are short-term loans. In 1996, exchange rate was 804.5 *won* per dollar and it declined to 1780 in January 1998, a 55% depreciation. Korea's 14 merchant banks have been suspended, and 26 large conglomerates or *chaebol* have been closed down including Sammi Steel, Korea's biggest specialty steel makers and Kia Motors, nation's third largest car-makers. Its Hanbo Steel collapsed under \$6 billion in bad debts. Due to over capacity, Korea's largest export, computer memory chips collapsed as earnings of chipmakers fell by 90%. Its stock market has seen a slide of 56%. To avert a crisis, Korea negotiated a \$57 billion IMF bail out package. Its commercial bank interest rate ceiling went up to 40%.

Malaysia. Malaysia's total external debt is \$35 billion of which only 6% are non-performing loans. Moreover, large proportions of its loans are in local currency, a hedge against external debt burden. Since 56% of its debt are short-term loans and 35% are invested in property, to control escalation of turmoil, it announced an emergency economic package that includes public sector expenditure cut and slowing of infrastructure spending. Such action resulted in large-scale layoffs. Its currency, the *ringgit* devalued by 44%. Due to devaluation, its GDP declined from \$92 billion in 1996 to \$72 billion. While its GDP growth rates were steady and varied between 7.6% to 9.6% during 1990-96, it was expected to be only 2.5% in 1998, a sharp decline. Its average export and import growth rates that were 11% and 10.3% during 1980-96 were projected to decline significantly in 1998 due to the turmoil. Its stock market index declined by 6%. However, Malaysia expects to stabilize its financial markets through reforms and mergers and without an IMF bail out.

Philippines. Known as the ‘sick man of Asia’, the Philippines’ economy recorded improvement as it has been implementing an IMF-sponsored stabilization program for the last five years. While neighbors’ growth rates are sharply declining due to the turmoil, its GDP growth rate of 5.1% in 1997 far exceeded that of IMF’s projection of 4% per annum. Its annual GDP growth rates that varied between -0.6% in 1991 and 5.7% in 1996 is projected to stabilize at 3.8% in 1998. However, the recent crisis forced its currency, the *peso* to decline by 34%, and its stock market price slipped by 57.9%. It raised its interest rate to 14%. The Philippines has asked for \$2.7 billion IMF loans to avert its \$3 billion current deficit. Table 9 summarizes the impacts of the crisis on the affected countries.

Spill over Effects on Major Trading Partners

The world’s growth of imports is highest in East Asia, nearly 30% and naturally, it would affect global trade. Direct effects of the crisis on major trading partners such as Singapore, Hong Kong, Japan, China, United States, and the European countries in particular, would vary between 0.4% to 1% of their GDP (IMF, December, 1997). Japan is the largest trading partner of the region and its banks extended \$93.6 billion or 44.8% to the affected countries. Next are the European banks that extended \$89.6 billion or 42.9% to the affected countries while the US banks’ lending exposure is only 12.4% of the total. However, in the entire East Asian region, out of a total external lending of \$736 billion, European banks’ lending is the highest (43.3%), followed by Japan (35.4%) and the US (6%). Any default in payment may affect these external lending institutions. Already Hong Kong’s largest investment firm, Peregrine collapsed due to the Asian crisis.

The Asian turmoil has substantially reduced the growth prospects of the affected countries and further contraction of their spending will reduce their imports, while depreciation of their currencies may enhance their competitiveness and boost their exports.

While the ratio of trade to GDP for Japan and the US is below 10%, it is about 23% and 33% for New Zealand and Australia respectively. This means that the impact on their economy is likely to be higher. Already, tourist revenue for Australia has declined by 12%.

Nearly half of US manufacturers are bracing for deteriorating sales this year because of the Asian turmoil and the US bilateral deficit with Asia could rise as high as \$90 billion. US farm exports would decline by \$2.1 billion in 1998 as the financial crisis curbs the demand for imported food (Financial Times, Feb 24, 1998). The US government, therefore, has allocated \$2.1 million in export credit guarantee to prop up demand.

Japan. Japan’s banks are riddled with bad loans amounting to \$632 billion. Its government is determined to renew confidence in the sick Japanese financial system, and it has allocated billions to help sort out Japan’s financial system and declared massive tax cuts to enhance consumer demand. These actions appreciated the yen against the US

dollar from its lowest of 131.7 yen to a dollar to 125.7. Without Japanese and US help, the Asian economies may take longer to rebound.

Table 9. Impact on Affected Countries

Country	Devaluation	Short-term Loan (%)	GDP in 1996 US \$bn	GDP* in 1997 US \$bn	External Debt in US \$bn	International Financing \$bn	Bank Interest Rate 1997	% Change of Stock MKT Price from Dec.96	Current Account in Latest 12 Months \$bn	Foreign Reserves, \$bn		IMF Package \$bn
										Latest	A Year ago	
Thailand	50%	66%	186	97	110	70.2	24.0	- 68.2	- 8.6	27.0	37.7	17.2
Indonesia	80%	59%	226	51	135	55.5	30.5	- 80.2	- 6.8	18.9	15.7	43.0
Malaysia	44%	56%	92	71	35	22.2	10.13	- 65.1	- 6.3	21.7	27.0	-
Philippines	34%	62%	84	68	60	38.0	13.93	- 57.9	- 3.8	8.8	9.7	2.7*
S. Korea	55%	68%	485	272	153	100.5	21.50	- 55.9	- 8.9	20.4	34.0	57.0

Source: World Economic Outlook, Interim Assessment, IMF, December 1997, and the Economist, February 7, 1998.

Singapore. As more than 17% of Singapore's bank loans went to the troubled economies and one-third of all Singaporean exports go to Southeast Asian countries, Singapore's economy is directly linked to the turmoil. Singapore's major banks reported earnings on the average 30% lower in 1997 as the banks are making full provisions for their \$1.22 billion non-performing loans to the troubled countries (Wall Street Journal, Feb 20, 1998). Because of the turmoil, its currency, the *Singapore dollar* has plunged 16% since July 1 and tourist revenue expected to drop from 21% to 12% in 1998. Moreover, its estimated growth rate for 1998 is between 1% to 4% much lower than its 7.6% growth rate in 1997.

China. Despite China's repeated assurance that it has no plan to devalue its currency, the *yuan*, the market exchange rate has gone down by 6% from its official rate of Yn 8.28 to Yn 8.8 per US dollar. With a staggering official figure of \$200 billion bad bank loans, China risks being Asia's next casualty. If Chinese banks start imploding under the weight of their loans to money losing state industries, the economy is sure to take a massive hit. This may force Beijing to devalue its *yuan* to pump up its exports (Arab News, March 8, 1998). Such devaluation could deliver a huge shock to the recovery. The good news is that Beijing has \$134 billion foreign reserves to maintain the *yuan*'s stability.

There is more good news. The US and the European economies are now robust. The dollar value is appreciating and consumer confidence level is very high in the US. This should generate more exports from the troubled Asian economies and a quicker recovery.

Saudi Arabia's Trade With Asia

The Kingdom has a growing trade with Asia and its exports to Thailand, Indonesia, Malaysia, Philippines, and South Korea which has been increasing at a rate of 10.3% per annum since 1992 while its imports from the said countries have declined over the years. In 1992, its exports to the aforementioned five countries was \$5198 million and it increased to \$6976 million in 1995, i.e. 14% of the Kingdom's total exports. However, its imports declined from \$1822 million in 1992 to \$1820 million in 1996, leaving a comfortable surplus for the Kingdom (Table 10).

In 1995, the Kingdom's trade surplus with the affected five countries was \$5060 million or 4% of the nation's GDP. It was \$13196 million or 10.5% of the Kingdom's GDP for the affected group (inclusive of Singapore and Japan). Due to the crisis, this surplus will reduce.

The Asian region is the predominant consumer of Saudi hydrocarbon products and their share of imports of Saudi crude oil and refined oil in 1996 was 46.1% and 64.3% respectively (Table 11). Due to devaluation, foreign exchange crunch and their current turmoil, their total imports may decline which may create excess supply of oil in the world market forcing the oil price to go down. It must be reminded that the current oil price decline is not all due to the Asian crisis but also due to unusually warm winter in

North America, Iraq's oil deal, the additional 10% expansion of OPEC quota, and over pumping by a few OPEC members.

Table 10. Saudi Arabia's Exports (E) and Imports (M) to the Affected Countries (\$million)

Country	1992	1993	1994	1995	1996	Ave. Prop. of Total E&M (1992-95)
Thailand	276 (326)	283 (277)	231 (204)	429 (285)	--- (325)	0.7 (1.0)
Indonesia	763 (349)	353 (349)	489 (265)	499 (385)	--- (411)	1.1 (1.2)
Malaysia	99 (220)	129 (191)	105 (193)	159 (274)	--- (241)	0.3 (0.8)
Philippines	654 (39)	572 (52)	711 (58)	976 (91)	--- (59)	1.6 (0.2)
South Korea	3405 (888)	3182 (752)	3466 (661)	4914 (881)	--- (784)	8.1 (2.9)
Sub-Total	5198 (1822)	4519 (1621)	5002 (1381)	6976 (1916)	--- (1820)	11.8 (6.1)
<i>Trade Surplus</i>	3375	2898	3621	5060		
Japan	8211 (4691)	7141 (3554)	659 (2739)	8092 (2483)	--- (1950)	16.3 (10.9)
Singapore	2631 (227)	2099 (162)	2063 (118)	2659 (132)	--- (102)	5.1 (0.5)
Sub-Total	16040 (6740)	13748 (5336)	13857 (4231)	17728 (4531)	--- (3873)	39.2 (17.5)
<i>Trade Surplus</i>	9,300	8413	9626	13196		
Total Exports	50196	42339	42557	49974	-----	
Imports	(33,228)	(28,164)	(23320)	(28050)	(27728)	

Source: *Thirty-third Annual Report*, Research & Statistics Department, Saudi Arabian Monetary Agency, 1997. N.B. Import figures are in parentheses; Trade surplus in italic.

Asian capital investment in the Kingdom or the Kingdom's financial or investment exposure in the affected countries is very negligible and therefore, would not affect the Kingdom's capital investment. Further, there has not been any direct spill over effects on the Saudi financial or stock market due to the turmoil. Rather, the Saudi stock market is up by 27.9% in 1997 while stock prices in Asian market tumbled. A bigger impact on the Saudi economy would be on the trade sector, especially the oil and petroleum sectors.

Table 11. Exports of Crude and Refined Oil Products to Asia and Fareast, 1990-96

Year	Crude Oil (in Million Barrels)	Total Exports of KSA (In million barrels)	% Share	Refined Oil (In million barrels)	Total Exports of KSA (in Million barrels)	% Share
1990	593.10	1642.42	36.11	274.67	478.98	57.34
1991	861.78	2382.11	36.18	255.13	450.23	56.67
1992	958.19	2408.98	39.78	264.53	473.88	55.82
1993	986.40	2296.92	42.94	246.87	516.05	47.84
1994	957.36	2275.27	42.08	281.42	498.18	56.49
1995	1006.31	2296.13	43.83	323.92	482.38	67.15
1996	1031.49	2236.01	46.13	350.95	546.07	64.27

Source: Petroleum Statistical Bulletin 1997, Ministry of Petroleum & Minerals Resources, Kingdom of Saudi Arabia.

Brief on the Kingdom's Current Economy

The Kingdom's nominal GDP growth (oil and non-oil) nearly doubled from 4.5% in 1995 to 8.5% in 1996. This was due to the sharp rise in the growth rate of the oil sector from 5.9% in 1995 to 17% in 1996 reflecting mainly the increase in oil prices during the year. The average price of Arabian light, which had increased by 8.7% in 1995, went up by 19% in 1996. However, in 1997, the oil prices declined by 5% and so the growth rate declined from 8.5% of 1996 to 7.1% in 1997. Due to aforementioned myriad reasons (Iraq's oil deal, warm weather, increased quota, the Asian turmoil) oil price would likely decline further in 1998. The overall growth rate in the non-oil sector in nominal terms was 3.7% in 1996, i.e. same as in 1995. The Saudi economy made all round progress in 1996 and 1997 as well. Economic growth picked up, fiscal consolidation continued and the current account balance of payments recorded 8.3% growth in surplus. Surplus increased from \$214 million in 1996 to \$232 million in 1997. The Kingdom's exports increased by a remarkable 17.4% in 1995 from \$42,557 million

in 1994 to \$49,974 million in 1995, and its import bill declined by 1.1% in 1996, from \$28,050 million in 1995 to \$27,728 million in 1996. Balance of trade surplus increased from \$19,238 million in 1994 to \$21,924 million in 1995, a growth rate of 14%. Its inflation rate in 1997 was a meager 0.5%, one of the lowest as per international standards and its financial sector and stock market showed positive developments. To meet its Five-Year-Plan target growth (its sixth), the country approved an expansionary budget of \$52.3 billion for fiscal year 1998. Its total budget's revenue is estimated at \$47.5 billion. The gap of \$4.8 billion deficit will be financed through public borrowing.

The Kingdom's Exports and Imports to the Affected Countries

The affected Asian countries import Saudi products mostly for their intermediate consumption, i.e. as inputs for final products. Table 12 shows that almost 99% of the imports by Indonesia and the Philippines are for their intermediate consumption whereas in the cases of Malaysia, South Korea and Thailand, it varies between 76% to 96%. Due to depreciation of these countries' currency and more importantly, due to shortage of foreign currency, their total imports are likely to be reduced. This may affect the Kingdom's exports. The reassuring news is that since their imports are mainly for intermediate consumption, the magnitude of decrease may not be very high.

In the case of imports into the Kingdom from these affected countries, the utilization varies widely. Based on 1995-96 import data, products for intermediate consumption varied between 4% and 64% and final consumption between 25% and 92%. Since currencies have been devalued substantially, the Kingdom can import them at a relatively cheaper price. This may encourage higher consumption in the Kingdom and may reduce its trade surplus.

Table 12. Kingdom's Exports by Utilization of Items to Affected Countries*
(in million US\$) FOR 1994-95

Country	Final Consumption		Intermediate Consumption		Fixed Assets Capital		Country Total	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Malaysia	4 (3.8%)	36 (22.6%)	100 (96%)	121 (76%)	1	2	105	159
Indon	Negligible	1	489 (99%)	497 (99%)	Negligible	Negligible	489	499
Thailand	13 (5.6%)	57 (13.3%)	218 (94%)	371 (86.5%)	"	"	232	429
Philippines	2 (0.2%)	3 (0.3%)	716 (99.7%)	973 (99.7%)	"	"	718	976
South Korea	249 (7.2%)	188 (3.8%)	3218 (93%)	4726 (96.2%)	"	"	3467	4914
NATIONAL TOTAL	1787 (4.2%)	1966 (3.9%)	40575 (95.3%)	47750 (95.5%)	196 (0.5%)	259 (0.5%)	42558	49975

Source: Exports of Saudi Arabia 1995, Foreign Trade Statistics, Central Dept. of Statistics, Kingdom of Saudi Arabia.

* Percentages are in parentheses.

The Kingdom's Major Items of Imports and Exports and Their Likely Impact. Major items of imports into Saudi Arabia from the affected countries are polyester fabrics, automobiles, tv sets, electric appliances and parts of air-conditioners, plywood, wood, cooking oil, rice, water pumps and boilers, clothes, dresses, exercise books, tires, blankets, banana, cigarettes, auto-parts, furniture, and shoes. Imports of these items in the future will be cheaper due to devaluation of currencies and such imports are likely to go up. Since 53% of the Saudi imports from the affected countries are intermediate products, it is probable that the price competitiveness and profitability margin of a few Saudi industrial products will improve due to the Asian crisis. One of the major drawbacks of Saudi industrial units is their low profitability margin and high cost of raw materials, a large proportion of which are imported from abroad (Bashir, 1998). For example, Saudi furniture-product companies are likely to benefit as they can import their raw materials, wood and plywood, at cost-effective prices and thus their competitiveness may further be enhanced. However, locally manufactured shoes and exercise books which are already less competitive, will face stiffer competition.

It may be mentioned that as the imports from the Asian affected countries are relatively small (only 6.1% of the total imports), its impact will also be small. Due again to currency devaluation and also due to their additional efforts to export in order to earn hard currency, such imports may increase. However, there could be some tradeoff between European and the Asian imports. Asian imports may replace some European goods in the Saudi market in the next 12 to 18 months. .

Major Saudi export items to Asian countries are crude oil, propane, lubricating oils, kerosene, ethylene glycol, polyethylene, other acrylic derivatives, gasoline, fuel oils, wheat, cement, fertilizers, steel bars and rods, etc. Most of these items are intermediate products and therefore, it is likely that their demand may not go down dramatically. Since construction works have been reduced in the affected countries, the export of cement, steel bars and rods may be affected most. Out of the total Saudi exports to the Asian region in 1995, about 14% of the total are exported to the affected countries (Indonesia, Malaysia, Thailand, Philippines and South Korea) and another 22% are exported to Japan and Singapore, totaling 36% of the total exports. Due to the crisis, exports from Japan and Singapore to the region will decline and hence, sum total impact on the Saudi economy could be measurable. Out of this 36%, if there were an overall decline of 10%, then in terms of annual exports, it would be a decline of \$1,773 million or 3.6% of total national exports, about 1.4% of the annual GDP of the Kingdom. A scenario of likely impacts is presented in Table 13 under various assumptions.

Table 13. The Asian Crisis: Various Scenarios of Direct Impact on The Saudi Economy

Scenario	Assumption	Likely Impact on Export and GDP
Optimistic	Troubled economies' imports decline by 10%	Total Saudi exports to the troubled economies reduce by \$698 million or 0.6% of GDP
	If Singapore and Japan are included and their imports decline is 5%	Then total export reduction will be \$1,237 million or 1% of GDP
Moderate	Troubled economies' imports decline by 15%	Total Saudi exports to the troubled economies will reduce by \$1,047 million or 0.8% of GDP
	If Singapore and Japan are included and their imports decline is 10%	Then total reduction of exports will be \$2,122 million or 1.7% of GDP
Pessimistic	Troubled economies' imports decline by 25%	Total exports to the troubled economies will reduce by \$1,744 million or 1.4% of GDP
	If Singapore and Japan are included and their import reduction is 10%	Then total reduction of exports will be \$2,819 or 2.2% of GDP

N.B. Import of industrial intermediate products are exempt from tariff in Saudi Arabia. However, a tariff rate varying between 12 to 20% are imposed on importation of final products. Therefore, to avoid tariff, some final products may have been falsely imported under the category of classification of intermediate products.

Hydrocarbon and Mineral Products. The affected countries of Asia mainly import mineral or hydrocarbon products from the Kingdom and their rate of imports has been steadily increasing for many years. The Kingdom's total exports of crude oil to Asia and East Asia in 1990 were 593.10 million barrels and they sharply increased to 1,031.49 million barrels in 1996, a 9.7% annual increase. During the same period, Saudi exports of refined oil to the region also increased from 274.67 million barrels to 350.95 million barrels, a 4.2% growth rate. The Kingdom exported 46.1% of its crude oil and 64.3% of its refined oils to Asia and the Far East in 1996 (See Table 10). Most of these exports, however, went to Japan, India, Singapore and China. The oil import demand of the directly affected countries comprises 4% of the global oil and they mainly import it from the Kingdom.

Because of the credit crunch and current account imbalances, the affected countries have cut back their expenditures and adopted austerity programs. Their total productivity is likely to go down by 1 to 3%. Japan's and Singapore's economies supply one quarter of their requirements and those will also be affected. If the direct and indirect impacts cause a 5% decline in their regular purchase, this will amount to a decrease of 51.6 million barrels of crude oil and 17.5 million barrels of refined oil. It is to be mentioned that the Asian countries import their hydrocarbon requirements from the Kingdom and therefore, any decline will badly affect the Kingdom's revenue.

To avert a Gulf crisis, the UN Secretary General Kofi Annan recently signed an agreement with the government of Iraq. As per oil agreement, it would allow Iraq to pump from \$2 billion to \$5.3 billion worth of oil for humanitarian purposes every six months. However, Iraq may not be able to pump all that quantity due to its dilapidated pumping facilities. Already, as some OPEC members have been over-producing their additional 10% raised quota of 27.5 million barrels a day, the international oil price has gone down significantly. In fact, crude oil price dropped to a 46 months low after the deal with Iraq and it created further gloom for the oil stocks. For example, at the London's International Petroleum Exchange, the North Sea benchmark Brent Blend for April delivery ended the day at \$14.17 a barrel, down 48 cents. In New York, sweet, light crude for April delivery closed at \$15.46 a barrel, down 79 cents (Wall Street Journal, Feb 24, 1998). Excess supply is causing prices to tumble. Venezuela which has been producing excess of 900,000 barrels a day over its quota of 2.5 million/day, brushed aside any attempts by others in OPEC to persuade it to relent. Reportedly, three OPEC members, i.e. Venezuela, Qatar, and Nigeria are producing 1.3m barrels a day over their quota (Editorial, Financial Times, Feb 10, 1998). Such excessive supply plus decline in Saudi oil demand by Asian countries, is likely to have stronger indirect impacts on the economy. This may increase the Kingdom's deficit to a significant level.

Petrochemicals. The Saudi Arabian Basic Industries Corporation (SABIC) has been exporting a large number of petrochemical products, namely ethanol, methanol, ethylene, propane, ethylene glycol, urea, caustic soda, benzene, butane, bars and rods, polyester chips, propylene, styrene, polyethylene, polypropylene, polyvinyl chloride, cement and cement clinkers etc. to the affected countries. SABIC plans to increase its total output by 5 million tons to 28 million tons by the year 2000. Its total turnover in 1996 was \$5,556 million. The strength of Saudi petrochemicals is based on its access to cheap and abundant feedstock and a range of government incentives including concessionary finance and 10-year tax holidays. The problem is that there has already been an over-capacity of global petrochemical supply and the Asian downturn can only add to the difficulties that loom for the global industry as the twin pressures of excess capacity and softer demand start to bite in 1998. The current turmoil would provide Asian producers who are faced with falling domestic demand, even greater incentive to export thus, creating more supply in the global market. This may reduce SABIC's high profitability margin.

Japan and Singapore. Out of the total Saudi exports to Asia, Japan and Singapore occupy a very important role. The Kingdom's exports to Japan and Singapore

occupy one-fifth (21.4%) of its total exports on average. One-third of the Kingdom's exports go to Japan, Singapore and the affected countries and it generates about 56% of its trade surplus. If there is any slow down of imports from the said countries due to the turmoil, the Kingdom's exports will suffer significantly and its surplus may reduce dramatically.

Trade statistics for Japan and Singapore so far available, indicate that the Asian shock wave will have strong impact on their economies. Japan's exports to the rest of Asia plunged last month and the country recorded its first deficit to the region for eight years. Japan's sales to Asia were 9.4 % lower in January 1998, the sharpest monthly drop recorded since 1986 (Duane, Financial Times, Feb 20, 1998)

Impact on the Saudi Industrial Products: Winners and Losers

As discussed earlier, exports of petrochemical products will suffer due to the turmoil. Since Saudi export data is not available at this stage for the affected countries item-wise and country-wise, it is difficult to evaluate the magnitude of impact on each product.

Many Asian countries import substantial amounts of ethane, propane, ethylene, methanol, ethylene glycol, natural gas, steel billets, bars and rods, urea, styrene, cement and cement clinkers, sulfur, various lubricating oils, butane, polyvinyl chloride, soda lye, etc. These products are mostly intermediate products and their demand is derived demand. So two opposing forces will work. Firstly, due to the credit crunch and devaluation, their demand from the affected countries will go down. Secondly, affected countries' exports of final products may go up due to devaluation and aggressive marketing efforts. On the other hand, this may increase the demand for raw materials or intermediate products. Thirdly, it is also possible that the affected countries instead of importing from abroad, would try to meet their cut-down needs from within. The sum total of these initiatives may be a decline in their net imports from non-ASEAN countries. It is, therefore, advisable to take proactive initiatives to enhance or at least to maintain the current level of exports of the aforementioned items. Otherwise, there is likelihood that these manufacturing products will face stiffer competition, decline in exports and may become losers due to the turmoil.

Asian countries also import items like chewing gums, diapers, animal fertilizers, paint thinners, sheep leather, craft paper, honey, dates, granite articles, vacuum pumps, wheat, etc. Their total imports of these final consumption goods are relatively low. A decline in their demand may marginally affect these manufacturing products.

The Kingdom's non-oil exports to the affected countries varied between 4% to 54% during the period 1994-95 (Table 14). Malaysia, Indonesia and Thailand are the major consumers of non-oil products among the affected countries and their importation of non-oil products varied between 28% to 36% in 1995. If their imports of non-oil products from the Kingdom go down by 25%, it would mean \$67.5 million or 0.1% of

total exports.

Table 14. The Kingdom's Non-Oil and Oil Exports to the Affected Countries, 1994-95 (\$ million)

Country	1994			1995		
	Non-oil	Oil	Total	Non-oil	Oil	Total
Thailand	126 (54%)	106 (46%)	232	120 (28%)	308 (72%)	428
Indonesia	121 (25%)	368 (75%)	489	150 (30%)	349 (70%)	499
Malaysia	45 (43%)	60 (57%)	105	56 (35%)	103 (65%)	159
Philippines	58 (8%)	653 (92%)	711	67 (7%)	908 (93%)	975
South Korea	125 (4%)	3342 (96%)	3467	226 (5%)	4689 (95%)	4915
Sub-Total	475 (9%)	4529 (91%)	5004	620 (9%)	6356 (91%)	6976

Source: Exports of Saudi Arabia, Foreign Trade Statistics, 1994 and 1995, Department of Central Statistics, Kingdom of Saudi Arabia. N.B. Percentages are in parentheses.

Major imports of the Kingdom from the affected countries have been enumerated. It has also been mentioned that many consumer goods, e.g., blankets, economy cars and autos, clothes, suits, dresses, tires for bus, truck and cars, tuna fish, note books, colored TV sets, radios, video equipment and magnetic tapes, bananas, cigarettes, bed spreads, shoes and sport shoes, will be cheaper to import and therefore, their imports may go up. This may help reduce the Kingdom's trade surplus further. Moreover, local products like blankets, bed spreads, note books, shoes, etc. will find stiffer price competition. Products like wood, wooden boards, plywood, polyester fabrics and fibers, parts of air conditioners, synthetic fibers, and nylon yarns are used as intermediate products for manufacturing furniture, clothes, uniforms, drapers, blankets, air conditioners, etc. The manufacturers of these products may be able to import their required raw materials at cheaper prices due to the turmoil and thus can enhance their competitiveness. It is obvious therefor that there will be both winners and losers among the local manufacturers.

An Empirical Estimation of Overall Impact on the Saudi Economy

Impacts of the turmoil on the Saudi economy would be on a number of fronts. It will have some direct impact on its trade. However, perhaps more importantly, the indirect effect will be more damaging and lasting. Direct impact will depend on a number of factors: firstly, the Kingdom's bilateral trade relationship with the troubled region and secondly, in terms of the region's trade proportion to the Kingdom's annual

GDP. Thirdly, indirect impact may include those countries that are likely to be directly or indirectly affected by the turmoil such as Japan, Singapore, China and the US. The impact will also depend on the Kingdom's nature of the products sold to the region. If the region's import items are essential items, the impact will be low and vice versa. The extent and the durability of impact will also depend on the countries' adaptability to reform measures and the international help package that comes its way.

In the initial year, the shock would be relatively mild as the affected countries will try to maintain their imports by drawing down on the reserves. However, full impact would be felt in 1998 and thereafter. The indirect effect will worsen when Saudi Arabia's other major trading partners get affected due to the turmoil such as Japan, Singapore, US and European countries. The indirect effect mostly would be through the decline in global oil price and petrochemical products and it could be substantial.

Saudi Arabia's average share of export and import with the affected countries is 11.8% and 6% respectively for the period 1992-96 (Table 15). The affected countries' ratio of trade to the Kingdom's GDP is only 5.8%, which amounts to \$788 million of the nation's GDP. This low ratio suggests that the direct impact of the turmoil would be low on the GDP.

Table 15. Comparative Analysis of Kingdom's Share of Trade With Asian Countries

Country	Average* 1 % of Export	Average* 2 % of Imports	Ratio of GDP* 3 to Trade
Thailand	0.7	1.0	0.5
Indonesia	1.1	1.2	0.6
Malaysia	0.3	0.8	0.3
Philippines	1.6	0.2	0.7
South Korea	8.1	2.8	3.7
Troubled Countries together	11.8	6.0	5.8
Japan	16.3	10.9	9.0
Singapore	5.1	0.5	2.1
Combined	33.2	17.4	16.9

Source: Compilation from *Foreign Trade Statistics*, Kingdom of Saudi Arabia.

*Note 1: Average ratios of exports of individual countries/total national exports, 1992-95.

*Note 1: Average ratios of imports of individual countries/total national imports, 1992-96.

*Note 3: Individual countries total exports & imports/GDP for years 1992-95.

However, if Japan and Singapore are included, then the combined ratio of their trade to GDP is 16.9%, i.e. one-sixth of the nation's annual GDP and then the shares of exports and imports will go up to 33.2% and 17.4% respectively. An overall 10% decline in their imports will reduce the Saudi exports by \$1,744 million or 1.4% of the GDP. In addition, there would be an indirect multiplier effect and the magnitude of it may be 0.5 assuming IMF general model of trade. Except Indonesia where recovery efforts are still

mugged with uncertainty and politics, the other affected ones have taken measures to recover and they are likely to recover within two to three years' time.

Data Limitation of the Study. Export data, item-wise and country-wise, of the affected countries, are unavailable at this stage and therefore, a general model is designed to empirically evaluate the impact of the crisis. To avoid tariff and custom duties, some final products may be imported and recorded as intermediate products in the Kingdom. This led to somewhat weak conclusions. It therefore becomes difficult to pinpoint item-wise or industry-wise impacts. Under the circumstances, the recording of export and import data be preferably under the International Standard Industrial Classification code on a country-wise and item-wise basis. It is also necessary to enforce strict adherence to product utilization classification for correct evaluation and analysis.

How to Lessen the Impacts on the Kingdom

Taking policy options to counteract decline in their import from the Kingdom may reduce the impact of the Asian crisis. Affected countries generally import intermediate products from the Kingdom. Because of the temporary credit crunch and cash shortage, they are finding difficulty to import. If these countries are allowed to have extended credit on a soft term basis to import their requirements from the Kingdom, the impact could be lessened. The US and the Australian governments have already extended such credit guarantee to the affected countries. The Kingdom may extend similar options to them. It may be mentioned that this Asian Tigers' crisis will not last for long and they will recover within two to three years' time. Moreover, when they rebound, they are likely to be stronger and more financially sound. Therefore, extension of credit will not be a loss in the long run.

Being assured of return, Prince Alwaleed Bin Talal Bin Abdulaziz, an astute Saudi investor, reportedly bought \$150.5 million worth of convertible bonds of the South Korean conglomerates, Daewoo (\$100 million) and Hyundai (\$50.5 million). He may once again prove himself to be a superb investor. The Kingdom may safely follow his suit in extending credit to the troubled countries.

Secondly, to stop erosion of gasoline price, an emergency OPEC meeting may be arranged to evaluate the situation and an appeal could be made to take corrective actions to maintain global stable price of oil.

Thirdly, exporters of the Kingdom may consider widening their market and explore new markets in the East European and Centrally Independent States (former USSR) countries. Setting up of turn-key or joint venture projects abroad could be an option to explore new markets. In addition, more aggressive and creative marketing techniques may be adopted to increase Saudi exports.

Fourthly, product price and quality competitiveness are effective tools to market a product. The Kingdom may consider adopting Total Quality Management (TQM)

techniques to reduce wastage, production cost, and improve quality performance.

Lessons from the Asian Crisis

Gustav Ranis recently highlighted the phenomenon that productivity increases in Taiwan's industry being substantially higher than Korea's over several decades. Taiwan's economy is alive and well and this offers important lessons for its neighbors (Financial Times, Feb 19, 1998). The Taiwanese economy has continued to perform remarkably well and confidence has remained high despite the absence of the IMF. Although it has been touched by contagion, its growth rate has remained fairly steady at more than 6%, with inflation in 1997 less than 1%. Its stock market actually rose by 8% in 1997. In contrast, Korea went downhill. The reason, Ranis explained is that Taiwan faced the onslaught of Asian crisis with foreign exchange reserves of \$86 billion, against Korea's \$17 billion. But a deeper answer relates to the sharply differentiated pattern of development over the past 40 years in these two miracle countries. While booming exports plus extremely high savings and growth rates, have been the hallmark of four decades of spectacular growth in both cases, Korea's investment rate was considerably higher at 38% compared with Taiwan's 21%. This has been fueled by much larger inflows of foreign capital, mostly of portfolio variety. Agriculture contributed much less to the national savings of Korea. Taiwan's agricultural labor productivity grew at twice the rate of Korea in the 1960s and 1970s, bolstered by decentralized farmers' association that spread innovation into non-agricultural activities in rural areas. In contrast, Korea's development concentrated in big cities and shaped by import of capital-intensive foreign technology. The consequence is an oligopolistic industrial structure, in which *chaebols* manipulate the government and the banks. In Taiwan, by contrast, industrialization was from the outset much more decentralized and rural-oriented. Small and medium-sized companies dominate its economy. Directed credit and crony capitalism is by no means absent in Taiwan, but it is much less pronounced. In general, the allocation of resources is left more to the market. Foreign capital is accessed cautiously and direct foreign investment (DFI) outweighs the more footloose portfolio kind of Thailand, Korea and Indonesia. Consequently, Taiwan's reliance on foreign savings is much less at 10% of total investment in sharp contrast to Korea's 60%. Manufacturing debt/equity ratios are estimated at 87% in Taiwan and at a massive 300% in Korea. All these features stood the Taiwanese in good stead as turmoil began to engulf Asia. Currency speculators did not find any scope to meddle with Taiwan's financial markets.

In Taiwan, as in Hong Kong and Singapore, high rates of growth have been achieved not via Japanese-style *keiretsu* and cronyism, but as the result of a rational risk-taking investment allocation. Saudi Arabia and the GCC countries may design their industrial policy on the lessons of the Asian crisis by encouraging non-oligopolistic market structure, avoiding short-term excessive private sector borrowing and by allocating resources on the basis of economic analysis and market needs. They may also encourage transparency, enforce effective application of banking control, avoid denial of problems, and excessive and unproductive investment and accumulation of non-performing loans. They may like to reduce their data deficiencies as well.

The lessons of the Asian crisis may be summarized as follows:

- Importance of the composition of foreign borrowing.
- Unsupervised rapid expansion of bank and non-bank credit harbor crisis.
- Current account deficit financing helps investment but creates instability.
- Promoting liberalization of capital market without achieving financial maturity could be a disaster.
- Lack of transparency and overshooting of equity price spread contagion.

Conclusion and Recommendations

As accidents can not be foretold, the recent financial crisis in Asia could not be forecasted beforehand as well. Neither the IMF nor the international financial investors nor speculators nor the affected governments, could foretell the timing of the crisis, the collapse of the markets nor the nature and depth of its severity. However, there have been symptoms of financial difficulties such as ‘overheating’ of the economy, massive inflow of foreign private capital forcing unsustainable external imbalances and insolvency or deterioration of banks’ portfolios. Some ineffective measures were taken to dampen the overheating, but given the spectacular and steady growth rates in the region, it was natural not to put too much importance on the difficulties. Moreover, private borrowing did not warrant serious public attention until it became a public issue. Although excessive current account deficits, pegging of currencies against the dollar, and speculative motives are being postulated as the main causes of the crisis, it is not that simple. The causes of the crisis are complex and still unfolding. The fundamentals of the affected economies were reasonably good; public confidence was high and market upbeat was positive, but it did crash. The spillover effects spread not only within the region but globally at a time when advanced economies were enjoying historic upswings. Because of the crisis, the global real growth rate projection had to be lowered by 0.75 to 1% globally (IMF, December 1997).

The Asian crisis is a reminder that in this age of super-highway technology, free flow of capital movements, institutional and aggressive global investors, and unfettered media coverage, the global economy is highly interdependent. Fiscal, monetary and other policy actions inside one country/ region are likely to affect the global or other economies and therefore, policies across nations should be synchronized. Concerted efforts are needed both by industrial and emerging nations to lessen the damages of such burst bubbles.

Three of the major causes of the crisis and loss of investors’ confidence are: (a) poor governance, (b) too much influence of conglomerates in credit lending, and (c) lack of transparency. Therefore, public and corporate governance need to strengthen credit lending decisions and it is necessary to enhance transparency and accountability to maintain investors’ confidence. Strict international financial standard should be adopted.

The following policy options may be adopted:.

- Reduce incentive for excessive borrowing through macro policy mix.
- Rationalize explicit and implicit guarantees.
- Supervise and regulate overall risk especially capital investment.
- Place limit on sectoral investment to evade excess capacity build up.
- Improve transparency, corporate governance, and rationalize currency pegging.

The Saudi government has followed a low-interest, capital-intensive, medium/large investment policy unlike Taiwan for its rapid industrialization to overcome its oil dependency. Because of its sustained and prudent policy, its non-oil export earnings have increased from a mere 1% in the 1970s to 33% in 1997 and its industrial export growth recorded a remarkable 212% increase over a period of 10 years, from 1986 to 1996. It has been justifiably maintaining a prudent policy of pegged exchange rate and interest rate regime against the US dollar mostly due to its petroleum price that is traded in dollar denomination. Its public debt and deficit are growing fast and therefore need serious attention.

The crisis of Asia highlights the risk of relying on short-term foreign capital inflows to finance investment. It also shows why emerging countries should not open fully to foreign portfolio investment until their capital markets attain sufficient depth, and their financial intermediation process achieves maturity and strength. This also shows that unsupervised borrowing of foreign capital by private companies/individuals may become a public problem without adequate control and safeguard. Therefore, it is well advised that these issues be cautiously analyzed before opening up of the Saudi economy. Recent government's decision to open up its stock market to foreign capital (SAMA , 1997) has allowed foreigners to invest through a closed country fund, the Al Saif Fund which is listed on the London Stock Exchange on a controlled basis. It is therefore an appropriate one.

Addendum: New Developments in the Kingdom

This paper was written in December 1997 and some editing was completed until the beginning of March 1998. Since then, new developments have occurred in the Kingdom. With the global economic slowdown especially due to a 35% fall in the Brent crude oil prices, the Kingdom's GDP growth in 1998 went down by negative 10.8% (current prices) from a positive 7.1% in 1997, 8.7% in 1996 and 6.2% in 1995. Moreover, the economy witnessed a current account deficit of \$13.1 billion against a surplus of \$254 million in 1997. Low oil prices forced a budget deficit of \$12.3 billion against a projected deficit of \$4.8 billion leading to a rise in the internal debt levels. The overall government debt level is now estimated at over 90% of GDP (Consulting Center for Finance and Investment [CCFI], 1999). The government also projected a budget deficit of \$11.7 billion in 1999. However, to reduce budget deficit, the government has taken a number of bold and prudent actions that include:

- Increase of gasoline price by 50% from 60 *halala* to 90 *halala*
- Imposition of embarkation fee of \$13.3 per passenger
- Increasing emphasis on privatization

- Across the board reduction of a 10% public expenditure
- Go slow policy on defense purchases.

Due to the slowdown in the economy, the stock market fell by 30% in 1998 and the cement sector is facing low internal demand to an overproduction of 7 million tons. It is therefore, contemplating consolidation. The cement and industrial sectors are the worst affected with a fall of more than 40% stock price (CCFI, 1999). The SABIC, the petrochemical giant of the Kingdom, announced a 62% decline in their profit margin in 1998 because of global price decline. However, still it made more than \$1.03 billion profit that shows its resiliency.

In the area of trade, both exports and imports have been declining as predicted since the Asian crisis. Preliminary estimates show that the exports have declined by 36% from \$59.5 billion in 1997 to \$37.9 billion in 1998 and imports by 0.6% from \$26.2 billion to \$26 billion in the period. Naturally the trade surplus has dwindled significantly as shown in Table 16.

Table 16. Exports and Imports of Saudi Arabia, 1995-99 (in million US\$)

Year	1995	1996	1997	1998	1999*
Exports	49974	60565	59527	37891	38453
Imports	28050	27728	26154	26000	25000
Surplus	21924 (44%)	32837 (54%)	33373 (56%)	11891 (31%)	13453 (35%)

Source: Trade Statistics, Ministry of Finance and National Economy, 1999. N.B. These are estimated figures.

Two local banks, the United Saudi Bank (USB) and the Saudi American Bank (SAMBA) already announced a \$1.3 billion merger move. In a survey of business executives of the leading companies of the Kingdom, 80% of the respondents felt that their revenue growth would flatten or decline (CCFI, 1999).

References

- Baker, G. and J. Burton. 1998. Asia in crisis: The country that invested its way into trouble. *Financial Times*, February 15, 1998
- Bardacake, T (1998): "Asia in crisis: The day the miracle came to an end. *Financial Times*, February 12, 1998
- Bashir, G. 1998. Competitiveness of Saudi industries: Marketing dimensions. Economic Bulletin # 27. Saudi Industrial Development Fund, Riyadh, KSA.
- Consulting Center for Finance and Investment. 1999. CCFI Economic Report. Riyadh, KSA.
- Dow Jones Newswires. 1998. Metals hit new lows on fear of reduced demand in Asia. *Wall Street Journal Europe*, February 24, 1998.

- Duane, N. 1998. Asian crisis hits US and Japanese trade. *Financial Times*, February 20, 1998.
- Economist. 1998. Asian Crisis. February 7, 1998
- Far Eastern Review. 1998. Asian Executives Poll, by Asia Studies-Wirthlin Ltd., Hongkong. February 19 1998, p 32.
- _____. 1998. Prices and Trends, Currencies, Economic Indicators of Selected Asian Countries, February 19 1998, pp/ 66-67.
- Financial Times. 1998. Adjusting Trade. Editorial, February 20, 1998.
- _____. 1998. Iraqi Deal Keeps Oil Stocks in Doldrums: World Overview. February 24, 1998.
- _____. 1998. Suharto's Fix. Editorial, February 15, 1998.
- _____. 1998. World Stock Markets: Record Tumble as Last Asia Effects Fade. February 11, 1998.
- _____. 1998. Editorials, February 12-16, 1998.
- Harding, J. 1998. Crisis boosts Shanghai black market traders. *Financial Times*, February 13, 1998
- IMF. 1997. World Economic Outlook Interim Assessment. International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Ranis, G. 1998. Miracles that don't cease. *Financial Times*, February 19, 1998.
- Sachs, J. D. 1997. Ten trends in global competitiveness. In *Global Competitiveness Report 1997*, World Economic Forum, Switzerland.
- Saudi Arabian Monetary Agency. 1997. 23rd to 33rd Annual Reports. Research & Statistics Department, Saudi Monetary Agency (SAMA), Government of Saudi Arabia, Riyadh.
- Tett, G. 1998. Asia in crisis: The day Japan let a flagship go under. *Financial Times*, February 14, 1998.
- Thoenes, S. 1998. Indonesia: Offshore borrowing trap. *Financial Times*, February 12, 1998.
- Vatikiotis, M. 1998. Economic survey: Thailand, bailout blues. *Far Eastern Economic Review*, January 1998: p 57.
- Wall Street Journal. 1998. Profit taking is likely to hurt stocks in Asia. February 20, 1998.
- _____. 1998. Iraq deal pulls crude oil prices down. February 24, 1998.

The Behavior of Stock Prices in the GCC Markets

Riad Dahel and Belkacem Laabas

The Behavior of Stock Prices in the GCC Markets

Riad Dahel and Belkacem Laabas¹

Abstract

The paper examines the behavior of stock prices in four GCC markets: Bahrain, Kuwait, Oman and Saudi Arabia. The data consists of weekly stock price indexes from September 1994 to April 1998. Three tests of the weak form of the efficient market hypothesis are applied. The first two, unit root and variance ratio, test the hypothesis that price indexes follow a random walk; and the third, regression, tests for autocorrelation of returns. In the case of the Kuwaiti market, the results strongly support weak form of efficiency. As to the other three markets, only one of the tests (regression of returns) rejects the weak form of the EMH when the total period is considered. However, when the sample is split into two, the efficiency hypothesis is not rejected for the second subperiod in two of the markets and only by a small margin in the case of the Saudi Arabian market.

تبحث الورقة سلوك أسعار الأسهم في أسواق أربعة من دول مجلس التعاون وهي البحرين، الكويت، عمان والسعودية. تتألف البيانات من المؤشرات الأسبوعية لأسعار الأسهم خلال الفترة من سبتمبر 1994 إلى إبريل 1998. وتطبق الدراسة ثلاث اختبارات للصيغة الضعيفة لفرضية كفاءة السوق. يركز الاختبار الأول والثاني، أي الجذر الأحادي ونسبة التباين، على التحقق من مدى صحة اتباع مؤشرات أسعار الأسهم لنموذج المسيرة العشوائية. أما الاختبار الثالث، أي الانحدار، فيركز على بنية الارتباط الذاتي للعوائد. ففي حالة السوق الكويتي، تدعم نتائج الاختبارات الصيغة الضعيفة لفرضية كفاءة السوق. أما بالنسبة للثلاث أسواق الأخرى، فترفض الصيغة الضعيفة عندما تؤخذ في الاعتبار فترة الدراسة الكاملة إلا في حالة اختبار الارتباط الذاتي للعوائد. وتتغير نتائج هذا الاختبار عندما تقسم هذه الفترة إلى مرحلتين. فترفض الصيغة الضعيفة لفرضية كفاءة السوق بالنسبة للفترة الثانية في حالة سوق السعودية فقط وبهامش ضئيل.

¹ Economists, The Arab Planning Institute, Kuwait

Introduction

The efficient market hypothesis (EMH) is the idea that the prices of securities quickly and fully reflect all available information. Fama (1970) divides the EMH into three forms: (a) weak, where prices reflect all historical data; (b) semi-strong, where prices reflect all publicly available information; and (c) strong form, where prices reflect all information, public and private.

Because of its significance to investors, the EMH has been tested extensively over the last three decades and testing continues as more advanced techniques are being developed. With respect to the weak form of the EMH, one major type of testing is based on the random walk hypothesis. If stock prices follow a random walk, price changes over time are random. These tests involve the question of whether all information contained in the sequence of past prices is fully reflected in the current price.

Historically, most tests were conducted on the markets in industrial countries. However, in the last few years, there has been a growing interest in emerging markets. Research on these markets has focused on the issue of efficiency as well as on their integration in international markets.² With respect to Arab countries, a few studies have been undertaken to date. El Erian and Kumar (1995) provide an overview of the state of equity markets in some Middle Eastern countries. Darrat and Hakim (1997) test price linkages among three Arab stock markets (Amman, Cairo and Casablanca) and with international markets, and find that these markets are integrated within the region but not at the international level. Dahel (1999) focuses on the issue of volatility of returns in a study that also includes emerging and developed markets, and finds that Arab markets exhibit the lowest level of volatility and emerging markets the highest.

The purpose of this study is to test the weak form of the EMH in four Gulf Cooperation Council (GCC) stock markets: Bahrain, Kuwait, Oman and Saudi Arabia. Three different tests are applied to this end: unit root, variance ratio and a regression of returns. The data set consists of weekly stock price indexes of those markets over almost a four-year period (September 1994 - April 1998).

GCC Markets

Of the four GCC markets, the Saudi Arabian market is the only one where trading does not take place on an exchange but over the counter. Commercial banks trade in shares through an electronic system established by the Saudi Arabian Monetary Authority (SAMA) which also monitors activities. The Saudi Arabian market is the largest of the four and also of all Arab stock markets in terms of market capitalization, which reached over \$59 billion in the last quarter of 1997 before decreasing to a little over \$50 billion in March 1998. As to the trading value on the GCC markets, the Kuwaiti market has traditionally been the most active except in the last few months when the Saudi Arabian market surpassed it. Table 1 presents these indicators for all four markets.

² See, for instance, Bekaert (1995), Buckberg (1995) and Harvey (1995).

Table 1. GCC Stock Markets: Some Indicators (March 1998)

Country	Market Capitalization (millions of US\$)	Monthly Trading Value (millions of US\$)	Number of Listed Companies
Bahrain	7280.92	36.33	40
Kuwait	25622.36	1224.63	75
Oman	6603.81	305.18	126
Saudi Arabia	50649.28	1830.26	71

Source: *Arab Financial Markets Data Base Quarterly*, Arab Monetary Fund, First Quarter 1998.

In 1995, Bahrain and Oman linked their stock exchanges, thus allowing cross listing of local companies. Kuwait joined in this arrangement in 1997. One common feature of the GCC markets is that they are not open to foreign investors and only partially to GCC nationals and residents.³ Another common feature of these markets is that they are sensitive to changes in world oil prices. This is explained by the fact that, despite efforts to diversify their economies, these countries remain dependent on the oil sector.

Only a handful of studies have so far focused on GCC markets. One early study undertaken by Gandhi, Saunders and Woodward (1980) focuses on the Kuwaiti stock market and attempts to measure its efficiency through the use of some empirical tests. The authors find a high correlation in the market index and conclude that the market is inefficient. In a more recent study, Butler and Malaikah (1992) examine individual stock returns in the Kuwaiti and Saudi Arabian markets over the second half of the 1980s. Their results indicate market inefficiency in both markets, but significantly more in the Saudi Arabian market.

Over the last few years, two studies have examined the efficiency of the Kuwaiti stock market using the same data set (205 weekly observations on the Al-Shall composite index extending from August 27, 1986 to August 1, 1990). In the first study, Al-Loughani (1995) tests the weak form of the EMH in the market by using various methods, both traditional and advanced. The author finds that when using traditional methods, the results provide evidence of weak form efficiency. However, when using more recent methods, he obtains opposite results in the sense that the evidence clearly indicates market inefficiency. In the second study, Al-Loughani and Moosa (1997) test the efficiency of the market by using a set of moving averages of different lengths. The results obtained by the authors indicate market inefficiency.

The present study also covers the Kuwaiti stock market, in addition to three other GCC markets. Furthermore, it applies tests not very different from those applied

³ For a discussion of this feature as well as other characteristics of these markets such as the legal and institutional framework, the listing requirements or the operating procedures, see Arab Monetary Fund (1997).

in previous studies. However, it uses the most recent data set, thus reflecting any impact institutional and operational changes that took place in the markets under investigation may have had on efficiency since the beginning of this decade (such as the electronic trading system introduced in the Saudi Arabian market in 1990).

Methodology

This study aims at testing the validity of the weak form of the EMH for four GCC stock markets: Bahrain, Kuwait, Oman and Saudi Arabia. The data consist of weekly stock price indexes of these markets, covering the period September 1994 to April 1998.

The EMH is based on the notion that stock returns are unpredictable. Testing of the weak form of the EMH requires the use of only past values of the series while testing of the semi-strong and strong forms necessitates the use of a broader information set. If stock prices are indicated as P_t , then one-period returns are simply computed by first differences of $\ln(P_t)$, that is

$$R_t = (1 - L)\ln P_t \quad (1)$$

where L is the lag operator.

The random walk model with drift μ and trend t may be formulated as:

$$\Delta \ln P_t = \mu + \alpha_1 \ln P_{t-1} + \alpha_2 t + \varepsilon_t \quad (2)$$

where ε_t is a white noise with $E(\varepsilon_t) = 0$, $E(\varepsilon_t^2) = \sigma_\varepsilon^2$ and $E(\varepsilon_t \varepsilon_{t+s}) = 0$ for $s \neq 0$.

The validity of the EMH may be verified by testing for stationarity, and for the presence of a unit root in Equation 2. Except for drift and trend factors, returns follow a purely white noise process ($H_0: \alpha_1 = 0$). The orders of integration are tested using Dickey-Fuller (DF) and Augmented Dickey-Fuller (ADF) tests (Dickey and Fuller, 1979 and 1981). The DF test consists of running a regression on Equation 2 while for the ADF test, the equation is augmented by lagged difference terms (Equation 3).

$$\Delta \ln P_t = \mu + \alpha_1 \ln P_{t-1} + \sum_{j=1}^n \delta_j \Delta \ln P_{t-j} + \alpha_2 t + \varepsilon_t \quad (3)$$

If μ is not significantly different from zero, the zero mean assumption is satisfied. The serial independence of the residuals may be tested by a Lagrange Multiplier (LM) test. Stock return normality may be tested by the Bera-Jarque (1980) test applied either to the residuals or to the returns.

In each case, the test for a unit root is a test of the coefficient of $\ln P_{t-1}$ in the regression, using the critical values calculated by Dickey-Fuller. If the coefficient is

significantly different from zero, then the hypothesis that $Ln P_t$ contains a unit root is rejected and the hypothesis that $Ln P_t$ is stationary rather than integrated, is accepted.

The ADF test uses the t-statistic of the coefficient of the lagged variables and the critical value for the test of a zero coefficient. A large negative t-statistic means rejection of the hypothesis of a unit root and suggests that the series is stationary. Under the null hypothesis of a unit root, the reported t-statistic does not have the standard t distribution. If the calculated Dickey-Fuller t-statistic is smaller than the critical value, the hypothesis of non-stationarity and the existence of a unit root cannot be rejected.

An alternative test (PP) for a unit root was developed by Phillips and Perron (1988). Like the ADF test, the PP is a test of the hypothesis of $\rho = 1$ in the equation

$$\Delta Ln P_t = \mu + \rho Ln P_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

However, unlike in the ADF test, the equation tested in the PP test does not include the difference terms. The equation is estimated by ordinary least squares and the t-statistic of the coefficient is corrected for serial correlation in t.

The random walk model (Equation 2) focuses on short-period return predictability. However, evidence of long-period return predictability provided by Fama and French (1988), Poterba and Summers (1988) and Lo and MacKinlay (1988) points out to the possible existence of negative correlation in long-horizon returns, known as mean reversion.

This phenomenon is usually tested by variance ratio tests which are also regarded as tests of the random walk hypothesis. These tests are based on the fact that variances between observations of random walks are the same at all lags. Based on the Lo and MacKinlay test and following Huber's (1997) notation, if a random walk model is considered for returns with drift and a sample size of $nq + 1$ (where q is the number of lags), ε_t may either be assumed IID or its variance may be assumed to be time-varying. A variance ratio test in the case of both homoscedastic and heteroscedastic random disturbances is carried with the use of two statistics, Z_1 and Z_2 respectively, where

$$Z_1(q) = \sqrt{nq} M(q) (2(2q-1)(q-1)/3q)^{-1/2} \quad (5)$$

$$Z_2(q) = \sqrt{nq} M(q) (V(q))^{-1/2} \quad (6)$$

with

$$M(q) = ((\sigma^2(q)/\sigma^2(1)) - 1) \quad (7)$$

$$V(q) = \sum_{j=1}^{q-1} (A(j))^2 \frac{(nq) \sum_{k=j+1}^{nq} ((R(k) - R(k-1) - \bar{R})^2 (R(k-j) - R(k-j-1) - \bar{R})^2)}{\left[\sum_{k=1}^{nq} (R(k) - R(k-1) - \bar{R})^2 \right]^2} \quad (8)$$

$$\sigma^2(q) = (q(nq - q + 1)(1 - q/nq))^{-1} \sum_{k=q}^{nq} (R(k) - R(k - q) - q\bar{R})^2 \quad (9)$$

$$A(j) = 2(q - j)/q \quad (10)$$

$$\bar{R} = (nq)^{-1} (R(nq) - R(0)) \quad (11)$$

In this test, \bar{R} , $\sigma^2(1)$ and $\sigma^2(q)$ are the maximum likelihood estimators of the mean and the variance of the random walk model specified in Equation 4. Under the null hypothesis that R_t is a random walk, $M(q)$ should equal zero; henceforth Z_1 and Z_2 are asymptotically normal distributed $N(0,1)$.

In the weak form of the EMH, the autocorrelations provide evidence of return predictability. The test is carried by considering the lag structure between current and past returns.

$$\Delta \ln P_t = \mu + \sum_{j=1}^n \delta_j \Delta \ln P_{t-j} + \varepsilon_t \quad (12)$$

Using the above model and testing for the significance of the lag parameters, δ_j , a random walk model should have insignificant parameters. These are tested by the overall null hypothesis, $H_0 : \delta_1 = \delta_2 = \dots = \delta_j = 0$, using a standard F test.

Data and Summary Statistics

The data set used in this study consists of weekly stock price indexes of the four GCC markets covered, and the sample period extends from September 27, 1994 to April 6, 1998. The indexes used for each of the four markets are:

Bahrain: Bahrain Stock Exchange (BSE) Index (June 1989 = 1000)

Kuwait: Kuwait Stock Exchange (KSE) Index (December 1993 = 1000)

Oman: Muscat Securities Market (MSM) Index (July 1990 = 100)

Saudi Arabia: National Center for Financial and Economic Information (NCFEI) Index (February 1985 = 100)

Unlike the Kuwaiti market which has three published indexes, (i.e. the KSE which is used in this paper, Al Shall and NBK), the Bahraini, Omani and Saudi Arabian markets, have only one published index each.

The data are taken from the *Middle East Economic Digest* (MEED), and the start of the sample period coincides with MEED's introduction of its weekly survey on the region's stock markets. Figure 1 depicts the weekly behavior of each of the four stock price indexes over the sample period.

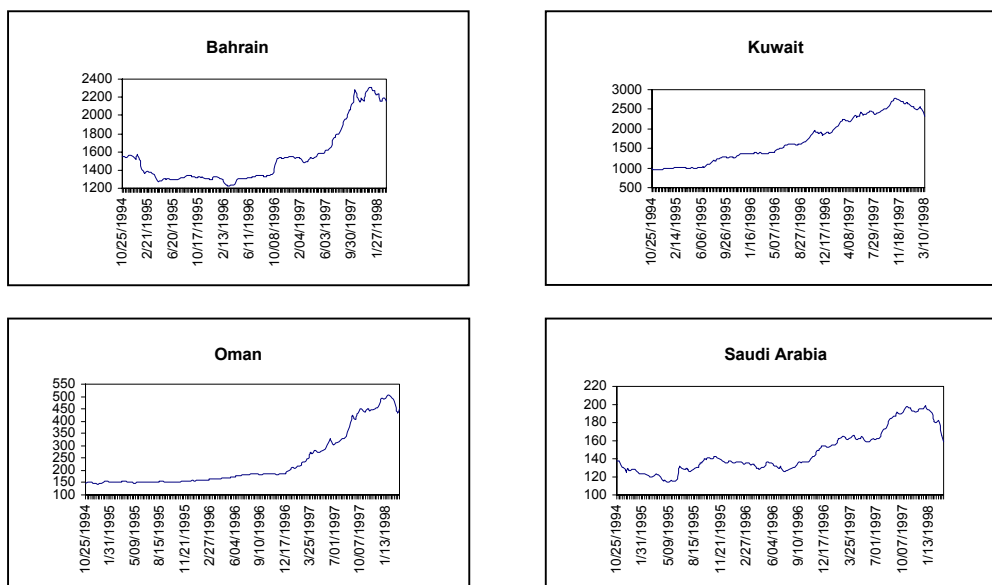


Figure 1. GCC weekly stock price indexes.

The main observation that could be made from a comparison of the four plots is that the indexes behaved differently in the first half of the sample period and rather similarly in the second half. Over the first two years, the BSE Index experienced a downward trend from the start of the study period until March 1996, after which it turned around and began to increase. The KSE Index was on an upward trend basically from the start. The MSM Index was very stable in the first two years while the NCFEI Index was the most erratic of the four over the period of study although a slight upward trend may be noticed. This difference in the behavior of the price indexes between the GCC markets may reflect the characteristics of these markets. The low trend in the Bahraini and Omani Indexes may be explained by the small size of these markets and their low trading value (see Table 1 and Footnote 5). As to the Saudi Arabian market index, its erratic behavior may have been driven by trading value which has gone through a series of sharp increases and decreases over the period (Arab Monetary Fund).

Over the last two years, all four markets experienced a boom period until late 1997 and early 1998 when the indexes started decreasing at a fast rate. This latest trend was led by the KSE Index which started decreasing in November 1997, first followed by the BSE and NCFEI Indexes in early January 1998 and then by the MSM Index one month later. This recent decline in the indexes may indicate how much of an impact the decrease in world oil prices over the last several months had on the GCC markets. During the expansion period, the BSE Index grew at the highest rate, followed by the MSM Index, while the KSE Index maintained its momentum from the first two years and the NCFEI remained volatile. Figure 2 provides a snapshot of the behavior of the weekly returns in the GCC markets, as measured by the difference in the log of the price indexes.

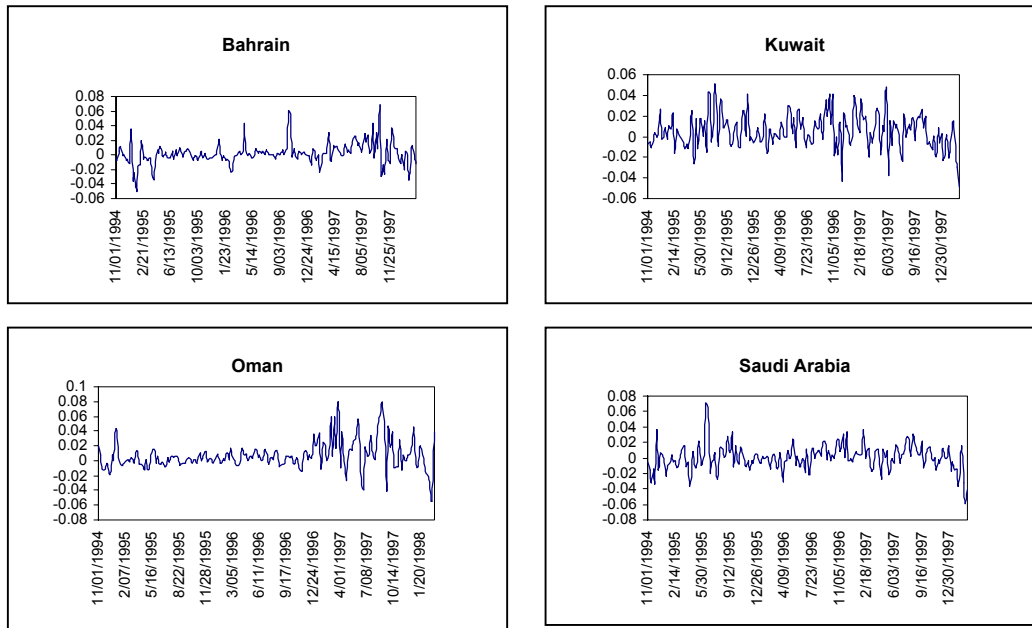


Figure 2. GCC weekly market returns.

Table 2 presents the summary statistics of the weekly returns in the four GCC markets.

Table 2. Summary Statistics: Weekly Returns In GCC Markets
(September 27, 1994-April 6, 1998)

	Bahrain	Kuwait	Oman	Saudi Arabia
Mean	0.001629	0.004782 *	0.006066 *	0.000812
Median	0.000432	0.003933	0.003769	0.000470
Maximum	0.066477	0.050054	0.076696	0.068292
Minimum	-	-0.049943	-0.076849	-0.060713
	0.051501			
Std. Dev.	0.014835	0.016307	0.020103	0.016756
Coef. of Var.	9.106813	3.410079	3.314045	20.635467
Skewness	0.804237	0.024482	0.305632	0.163451
Kurtosis	7.246625	3.801020	6.474373	5.244373
Bera-Jarque	157.2352	4.910731	94.89244	39.22357
Probability	0.000000	0.085832	0.000000	0.000000
ARCH (1)	10.44455	4.97933	31.14030	28.7297
Probability	0.001230	0	0.000000	8
		0.025652		0.000000
Observations	183	183	183	183

* Statistical significance at the 5 percent level.

Source: MEED, various issues.

The results indicate that the MSM Index realized the highest average return over the sample period, but its associated risk in terms of the standard deviation of these returns, was also the highest. However, a comparison of the coefficients of variation clearly shows that the NCFEI Index experienced the highest amount of risk per unit of return. Its mean return is the lowest. It is also not significantly different from zero.

Regarding the distribution of returns, the results show that those for the BSE and, to a lesser extent, the MSM and NCFEI Indexes, are highly skewed to the right. Furthermore, the measure of peakedness (kurtosis) indicates a leptokurtic distribution of the returns in those three markets. Under the null hypothesis of normality in returns, the Bera-Jarque statistic confirms the results on distribution. The null hypothesis is rejected in all but the case of the KSE Index. Following Engle (1982), the results of a standard LM test for Autoregressive Conditional Heteroskedasticity (ARCH [1]) are also presented. For the returns in all four markets, there is strong evidence of ARCH.

Empirical Results

In this section, the results of the three tests of the weak form of the EMH conducted in this study are reported and discussed. The first two (unit root and variance ratio) test the hypothesis that the price index follows a random walk, and the third (regression) tests for autocorrelation of returns.

Unit Root Tests

Both the ADF and the PP tests were carried on the log of the price index of each of the four GCC markets. Price indexes were tested in levels and in first differences, including a constant and a trend and with lags of up to seven weeks. The results are reported in Table 3.

Table 3. Unit Root Tests

	Bahrain	Kuwait	Oman	Saudi Arabia
Price Indexes in Levels				
ADF	-2.23	-1.47	-1.68	-2.59
PP	-2.07	-1.59	-1.49	-3.01
Price Indexes in First Differences				
ADF	-4.12*	-3.99*	-3.97*	-4.07*
PP	-10.96*	-13.12*	-11.12*	-11.03*

* Statistical significance at the 5 percent level.

For all four markets, the results show that the series (log of the price index) are non-stationary in levels and stationary in first differences. Therefore, the results are

consistent with the weak form of the EMH which predicts that the log of the price index has a unit root.

Variance Ratio Tests

Table 4 displays the results of the variance ratio tests for the weekly returns on all market indexes. For each market, the first column reports the test statistic in the case of homoscedastic errors (Z_1) and the second column the test statistic after correcting for possible heteroskedasticity in the random disturbances (Z_2). Tests were carried with lags of up to 32 weeks.

Table 4. Variance Ratio Tests

Weeks	Bahrain		Kuwait		Oman		Saudi Arabia	
	Z_1	Z_2	Z_1	Z_2	Z_1	Z_2	Z_1	Z_2
4	2.68*	1.12	1.98*	0.95	2.58*	0.77	2.66*	0.99
8	2.37*	0.94	1.53	0.69	1.97*	0.55	2.21*	0.77
16	2.24*	1.07	0.72	0.39	1.31	0.45	1.26	0.53
32	1.64	1.04	0.31	0.22	1.49	0.67	0.55	0.31

* Statistical significance at the 5 percent level.

The results show a similar pattern for all four indexes. The null hypothesis that variances are the same at all lags is rejected across all markets in the case of a homoscedastic error process. However, when using the heteroskedasticity-robust test statistics, the null hypothesis is no longer rejected for the returns on all four market indexes.

Regression Tests

Table 5 presents the results of the third test of the weak form of the EMH carried in this study, a regression of the weekly return for each index on a set of its lagged values with lags of up to seven weeks.

Table 5. Regression Tests of Weekly Returns

Lag	Bahrain	Kuwait	Oman	Saudi Arabia
1	0.239120*	0.065073	0.207072*	0.259453*
2	0.134085	0.149502	0.046783	-0.013376
3	-0.053855	-0.017530	0.080912	-0.034681
4	0.126230	0.123482	0.094255	0.116980
5	-0.053518	0.024543	-0.113250	0.061457
6	0.031844	-0.000313	0.117169	-0.148967
7	0.040927	0.032428	-0.037961	0.162105*
F-Statistic	3.01*	1.31	2.16*	2.96*
R ²	0.1190	0.0616	0.0811	0.1191

* Statistical significance at the 5 percent level.

Under the random walk null hypothesis, the regression coefficients should be statistically insignificant. The F-statistic is appropriate for this test. At the 5 percent level of significance, the critical F (175,7) is equal to about 2.06. Thus, the results shown in Table 5 indicate that the random walk null hypothesis is not rejected only for Kuwait - although the outcome would have been different in the case of Oman if a 1 percent level of significance had been used. However, the results in the cases of rejection of the null were investigated a little further. Firstly, in an attempt to detect a potential structural change that these markets may have experienced halfway through the sample period, around October 1996, a Chow (1960) test was applied.⁴ The results of the test, as presented in Table 6, do not support this hypothesis at the 5 percent level of significance.

Table 6. Chow Test (Break Point: October 16, 1996)

	Bahrain	Kuwait	Oman	Saudi Arabia
F-Statistic	1.27	1.75	0.88	0.533
Probability Level	0.259	0.090	0.533	0.829

Secondly, these two subsamples were used to test for different outcomes as to the EMH. The results are reported in Table 7.

Table 7. F-Statistic

	Bahrain	Kuwait	Oman	Saudi Arabia
Total Period	3.01*	1.31	2.16*	2.96*
Subperiod 1	5.12*	0.93	2.47*	1.12
Subperiod 2	0.67	1.77	0.75	2.22*

* Statistical significance at the 5 percent level.

With the exception of the Kuwaiti market for which the results do not differ from those based on the total period, regression tests for the other three markets reveal

⁴ During this period, the BSE Index for instance recorded its single largest two-week increase (159 points). Trading value went up from \$2.9 million with 6.7 million shares changing hands in the last week of September to \$12.6 million with 26 million shares changing hands in the second week of October. On a quarterly basis, trading value remained at least 100% higher for the rest of the sample period than the third quarter 1996 level (Arab Monetary Fund). Furthermore, a closer look at the returns on the MSM (Figure 2) indicates a sharp increase in volatility starting at about the same period and continuing throughout. The MSM Index increased by over 150% between October 1996 and December 1997 (Arab Monetary Fund).

different outcomes between the two subperiods. In the cases of the Bahraini and Omani markets, the weak form of the EMH is rejected in the first subperiod but not in the second. Increased volatility of returns in these two markets over the second half of this period, as shown in Figure 2, may explain why past returns have no predictive power for current returns. As to the Saudi Arabian market, the result for the first subperiod provides evidence of weak form of efficiency. However, the result for the second subperiod indicates inefficiency but this outcome would be reversed at the 1 percent level of significance (probability level is 0.04). Thus, an investigation of the two subperiods reveals efficiency in three of the markets in the second subperiod, and also in the Saudi Arabian market when the confidence level is increased.

Conclusion

This study has tested the weak form of the EMH in four GCC markets: Bahrain, Kuwait, Oman and Saudi Arabia. The data set consisted of weekly stock price indexes over the period extending from September 1994 to April 1998. The weak form of efficiency was tested in three different ways: unit root, variance ratio and autocorrelation structure of returns.

In the case of the Kuwaiti market, results of the three tests provide evidence of weak form of efficiency. Although these results are not consistent with those of most previous studies on the Kuwaiti market mentioned earlier, they may reflect the institutional and operational changes that took place prior to or during the period of study.⁵

With respect to the other three markets, both the unit root and variance ratio tests provide evidence of weak form of efficiency. However, the regression results did not support this evidence. Suspecting a possible structural change in these markets halfway through the sample period, an appropriate test was applied. Although this test did not reveal a structural change, subsequent regression tests provided evidence of weak form of EMH in the second half of the sample period for both the Bahraini and Omani markets, but only at a higher confidence level for the Saudi Arabian market.

⁵ In effect, to mention just the main developments witnessed by the Kuwaiti market: in 1988, the settlement period was shortened and the market was opened to GCC nationals. In 1990, a law was introduced allowing investment funds; and in 1995, electronic trading was adopted (Arab Monetary Fund, 1997).

References

- Al-Loughani, N. E. 1995. Random walk in thinly traded stock markets: The case of Kuwait. *Arab Journal of Administrative Sciences*, Vol. 3: 189-209.
- _____ and I. A. Moosa. 1997. Testing the efficiency of an emerging stock market using trading rules: The case of Kuwait. Working Paper Series Number 1. College of Administrative Science, Kuwait University, Kuwait.
- Arab Monetary Fund. Various Issues. Arab Stock Markets Data Base. Abu Dhabi, United Arab Emirates.
- _____. 1997. Arab Stock Markets Data Base: Arab Stock Markets Participating in the Data Base: Their Creation and Development. Special Issue. Abu Dhabi, United Arab Emirates.
- Bekaert, G. 1995. Market integration and investment barriers in emerging equity markets. *The World Bank Economic Review*, Vol. 9: 75-107.
- Bera, A. K. and C. M. Jarque. 1980. Model specification tests: A simultaneous approach. *Journal of Econometrics*, Vol. 20: 59-82.
- Buckberg, E. 1995. Emerging stock markets and international asset pricing. *The World Bank Economic Review*, Vol. 9: 51-74.
- Butler, K. C. and S. J. Malaikah. 1992. Efficiency and inefficiency in thinly traded stock markets: Kuwait and Saudi Arabia. *Journal of Banking and Finance*, Vol. 16: 197-210.
- Chow, G. C. 1960. Tests of equality between sets of coefficients in two linear regressions. *Econometrica*, Vol. 28: 591-605.
- Dahel, R. 1999. Volatility in Arab stock markets. Working Paper Series 9905. The Arab Planning Institute, Kuwait.
- Darrat, A. F. and S. R. Hakim. 1997. Price linkages, efficiency, and integration of emerging stock markets in the Middle East. Paper presented at the Conference on Regional Trade, Finance and Labor Markets in Transition, Beirut, 7-9 October.
- Dickey, D. A. and W. A. Fuller. 1979. Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 74: 427-31.
- _____. 1981. The likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, Vol. 49: 1057-72.
- Engle, R. F. 1982. Autoregressive conditional heteroskedasticity with estimates of the variance of United Kingdom Inflation. *Econometrica*, Vol. 50: 987-1007.
- El Erian, M. and M. Kumar. 1995. Emerging equity markets in Middle Eastern countries. In *Development of Financial Markets in the Arab Countries, Iran and Turkey*. Cairo: Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, pp. 129-175.
- Fama, E. F. 1970. Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, Vol. 25: 383-417.
- _____ and K. R. French. 1988. Permanent and temporary components of stock prices. *Journal of Political Economy*, Vol. 96: 246-273.
- Gandhi, D. K., A. Saunders and R. S. Woodward. 1980. Thin capital markets: A case study of the Kuwaiti Stock Market. *Applied Economics*, Vol. 12: 341-349.
- Huber, P. 1997. Stock market returns in thin markets: evidence from the Vienna Stock Exchange. *Applied Financial Economics*, Vol. 7: 493-8.

- Harvey, C. R. 1995. Predictable risk and returns in emerging markets. *The Review of Financial Studies*, Vol. 8: 773-816.
- Lo, A. W. and A. C. MacKinlay. 1988. Stock market prices do not follow random walks: Evidence from a single specification test. *The Review of Financial Studies*, Vol. 1: 41-66.
- Middle East Economic Digest (MEED). Various issues.
- Phillips, P. C. B. and P. Perron. 1988 Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, Vol. 75: 335-346.
- Poterba, J. M. and L. H. Summers. 1988. Mean reversion in stock prices: Evidence and implications. *Journal of Financial Economics*, Vol. 22: 27-59.