

آليات دعم القدرة التنافسية في القطاع الصناعي في  
دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية

موريس جرجس

آليات دعم القدرة التنافسية في القطاع الصناعي في  
دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية

موريس جرجس\*

ملخص

من خلال استعراض السياسات الصناعية الماضية، فإن المرء يلحظ قصوراً في هيكل المنافسة. ومرد ذلك هو اجراءات الترخيص الصناعي، الحماية الجمركية، ناهيك عن استبعاد المنافسة الأجنبية في العقود الحكومية، الاحتكارات الحكومية الطبيعية وتحكم الوكالات والقوانين التجارية. وكجزء من جهود الإصلاح الاقتصادي الحالية، فإن هناك حاجة لوضع قوانين للمنافسة مع هدف وحيد هو تحسين المنافسة الاقتصادية وحماية المستهلك. اختبرت العلاقات بين الخصخصة والعولمة من جانب وبين قانون المنافسة من جانب آخر، وقد خرجت عملية الاختبار بنتيجة مؤداها أن قانون المنافسة يجب أن يتقدم أو يسبق عملية الخصخصة. كما حلت بعض الممارسات الاحتكارية ومحاذيرها وبالمقابل استعرضت المنافع المتأتية من عمليات الدمج والحيازة والنمو الطبيعي للمنشآت. وأخيراً تم طرح إطار عام يقترح من خلاله لجنة للمنافسة وأخرى لحماية المستهلك تتولى تنفيذ الخطوات المطلوبة.

**Improving Competitiveness of the Industrial Sector  
in the Gulf Cooperation Council Countries**

**Maurice Girgis**

**Abstract**

A review of past industrial policies in the Gulf Cooperation Council Countries (GCC) indicates a lack of competitive structure. Responsible factors include restrictive industrial licensing procedures, tariff protection, exclusion of foreign competition in government contracts, government natural monopolies, and rigid agencies and commercial laws among others. As part of the current economic reform effort, there is a need to institute competition laws with the sole objective of enhancing economic efficiency and consumer protection. Relations of privatization, and globalization with competition law are examined and it is concluded that competition law should precede privatization. Monopolistic practices are analyzed and caution is expressed to guard against overlooking the dynamic benefits accruing from merger and acquisition and natural growth of enterprises. Finally, an action plan is presented where by a competition and another consumer protection agency are suggested and the steps required to implement them.

\* مدير دار الاقتصاد التقني، الولايات المتحدة الأمريكية.

تهدف هذه الورقة إلى المساهمة في المناقشات التي تدور في الوقت الحاضر في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية حول ضرورة تفعيل دور المنافسة في قطاع الصناعات التحويلية. ويأتي هذا الحوار ضمن اتجاه جديد بدأ يأخذ مكانه في دول المجلس في الآونة الأخيرة، يتركز في تبني سياسات الإصلاح الاقتصادي الرامية إلى معالجة الاختلالات الاقتصادية العديدة التي أفرزتها السياسات المالية والنقدية، وكذلك سياسات الرفاهية والأسعار والتوظيف التي مارستها دول مجلس التعاون خلال العقود الثلاث الماضية.

تبدأ معالجة الموضوع في هذه الورقة بمقدمة مختصرة عن خلفية الوضع التنافسي، يتبعه تحليل للسياسات السابقة والحالية في دول المجلس لتبيان الأسباب التي أدت إلى غياب القدرة على المنافسة في الاقتصاد ككل وفي القطاع الصناعي خاصة. ثم تتطرق الورقة إلى محددات الممارسات الاحتكارية وتداعياتها وطرق قياسها وسياسات المنافسة وأهدافها وشروط نجاحها، وفي الجزء الأخير يتم طرح توصيات محددة لإصلاح الوضع الحالي ضمن إطار عام يرمي إلى تحقيق هدفين رئيسيين: زيادة وتحسين الكفاءة الاقتصادية وحماية المستهلكين، مع الإشارة إلى الهيكل المؤسسي المطلوب لوضع التوصيات موضع التنفيذ من خلال تجربة الدول السابقة في هذا المجال، مع إيضاح مخاطره ومحاذره ومنافعه وملاءمته للأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية السائدة في دول المجلس.

### الدور الموسع للقطاع العام أدى إلى تحجيم المنافسة

مع بزوغ منظومة التنمية الاقتصادية من خلال إحلال الواردات منذ أربعة عقود تقريباً، تبوأ القطاع العام مركزاً رئيسياً في توجيه الاقتصاد الوطني وتخصيص موارده تجاه قطاعات معينة دون غيرها. فبالإضافة إلى دوره التقليدي في الدفاع وحماية الأمن الداخلي وحماية حقوق الأفراد وبناء البنية الأساسية، عرج القطاع العام نحو إدارة الاقتصاد الكلي من خلال تملك وسائل الإنتاج وإقامة الصناعات وتحديد الأجور والأسعار وغير ذلك من السياسات التي سعت إلى تعضيد الدور الموسع له. وقد تزامن ذلك مع حركات الاستقلال السياسي والحاجة آنذاك إلى إعادة هيكلة الاقتصاديات المهلهلة في الدول التي كانت مستعمره لسنوات طويلة سابقة. وقد ترتب على هذا الوضع أن أخذت الحكومات بزمام الأمور، وراحت تشرع القوانين وتسن الإجراءات لإدارة أنشطة الاستثمار والاستهلاك والادخار والتوظيف والاستيراد والتصدير وأسعار الصرف، وتعدت ذلك إلى تحديد أسعار السلع والخدمات المحلية. وقد تقاوتت الحكومات فيما بينها حول مدى تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية، بيد أنهم جميعاً عملوا على تحديد الأنشطة الاستراتيجية واختيار الصناعات الناجحة وتشجيعهما من خلال توفير العملة الصعبة بأسعار تقل عن تكلفتها الحقيقية، وفي شكل قروض ميسره، وأراضي صناعية رخيصة، وحماية جمركية مرتفعة، وغير ذلك من العديد من الحوافز والتشجيعات التي أفرزتها بيروقراطية القطاع العام.

وباستثناء اليابان ونمور آسيا، دأبت باقي الدول النامية على الدفع بأنشطة جديدة لا تتمتع في معظم الأحيان بأية ميزات نسبية. وفي أحيان كثيرة، تم ذلك لأسباب سياسية أكثر منها اقتصادية، وقد يرجع ذلك إلى ضعف إمكانيات القطاع العام في مثل هذه الدول أو لاعتبارات خارجية أخرى. خلاصة القول أن هذه السياسات وإن أدت إلى زيادة العمالة وتحسين أنماط توزيع الدخل إلا أنها تسببت في تهميش وإضعاف القطاع الخاص (خاصة في الدول التي أمتت وصودرت فيها ممتلكاته) وهدر الموارد وسوء توزيعها، واختلال هيكل التجارة الخارجية، وتضخم الجهاز التنفيذي للدولة، واختلال سوق العمل، واختلال هيكل الطلب على السلع والخدمات بسبب الدعومات المتباينة التي شوهدت هياكل الأسعار. ولعل أهم ما أفرزته هذه

المنظومة هو غياب مناخ المنافسة بسبب العمل في إطار مغلق ومحمي داخلياً (من خلال الحد من إعطاء تصاريح لإنشاء شركات منافسة) وخارجياً (من خلال إرساء جدار حمائي جمركي عالي). ومع مرور الوقت، تقلص دور القطاع الخاص، وبدأت نسبة كبيرة من المستثمرين المحليين في التوقع محلياً والاعتماد على الإنفاق الحكومي والجري خلف الحوافز والدعوات الحكومية. أضف إلى ذلك، أن الحكومات لم تسفر عن خططها طويلة الأجل، واكتفت بنشر ميزانية سنوية فقط، وبسبب تذبذب السياسات والتوجهات العامة من حين إلى آخر، فقد ترتب على ذلك انتشار مخاطر " اللابيقين " (Uncertainty)، خاصة وأن استثمارات القطاع الخاص بطبيعتها تنتمي إلى الأجل الطويل وبذلك فهي تتطلب معرفة مسبقة وواعية بضمانات كافية حول التوجهات المستقبلية للقطاع العام.

وفي دول مجلس التعاون، أضاف عامل النفط وإيراداته المتزايدة منذ عام 1973 بعداً جديداً، حيث وفر للقطاع العام الأداة القوية التي استطاع من خلالها الهيمنة على الاقتصاد، وبالتالي تقليص دور القطاع الخاص. وأصبح القطاع العام المحرك الأول للاقتصاد في الدول الست، وتشير الاحصائيات إلى أن نصيبه من الناتج المحلي الاجمالي يبلغ 75% تقريباً، ولو تم تقدير القيمة المضافة غير المباشرة المتولدة في القطاع الخاص بسبب الانفاق الحكومي لازدادت نسبة مشاركة القطاع العام عن ذلك. ومن الإنصاف هنا التأكيد على أن حكومات دول المجلس لم تسع إلى تهميش دور القطاع الخاص كهدف استراتيجي في حد ذاته، ولكن التوسع في دور القطاع العام كان العامل الذي أدى إلى إزاحة القطاع الخاص والحد من نشاطه بشكل غير مباشر وغير مقصود.

وبعد أن بدأت عيوب منظومة التنمية هذه في الظهور منذ مطلع الثمانينات ومع نجاح وازدهار منظومة السوق الحر في الدول الغربية الذي ترافق مع تداعي الأنظمة الاشتراكية والشيوعية، فقد أصبح الخيار واضحاً وبدأت الدول في إعادة التفكير في سياساتها وتوجهاتها القديمة، بغية إعادة التوازن وإزالة الاختلالات والحد من التشوهات التي وقعت في الاقتصاد الوطني. وقد تمحورت سياسات الإصلاح الاقتصادي حول مسارين: الأول، يستهدف معالجة العجزات المزمناة في الميزانيات الحكومية في الأجل القصير، والثاني، يسعى إلى دفع الاقتصاد تجاه فعاليات السوق الحر في الأجل الطويل. والمقصود " بالاقتصاد " هنا العمل على كافة الأصعدة سواء كان سوق العمل أو التجارة الداخلية أو الاستثمار الأجنبي أو الخصخصة أو تقليص دور الحكومة أو دعم القدرة التنافسية. وعليه، فإن موضوع هذه الورقة لا يتعدى كونه جزءاً من برنامج الإصلاح الشامل، إلا أنه يتميز بسيادة أثره على كافة القطاعات الاقتصادية الأخرى مقارنة بباقي عناصر برنامج الإصلاح، خاصة إذا نظرنا إلى دوره الفعال في تحويل وتعديل وإصلاح المناخ السائد، من الاعتماد الكبير على الحكومة والممارسات الاحتكارية إلى التنافس والشفافية والاعتماد على النفس.

### سمات الوضع الحالي في دول المجلس

يتسم الوضع الحالي في دول مجلس التعاون بضعف القوى التنافسية في بعض المجالات الصناعية، وانعدامها في مجالات أخرى، واشتدادها في عدد محدود من الأنشطة الأخرى. ففي المجالات التي سمحت السلطات بترخيص عدد كبير من الشركات للعمل فيها، لا سيما في أنشطة إحلال الواردات التي يمكن الدخول إليها بطاقات إنتاجية صغيرة وعدد محدود من العمالة كالشنت البلاستيكية ومقاطع الألمنيوم والمخابز ومشاعل الخياطة، تشتد المنافسة فيما بينهما بشكل كبير. ويعضد ذلك ما تشير إليه البيانات المتوفرة عن هيكل القطاع الصناعي إلى تواجد عدد كبير من المنتجين من تلك الأنشطة يتراوح بين 35 إلى 200 مصنع في كل دولة

من دول المجلس، وغالبيتها تعمل بعدد من العمال يتراوح بين 10 – 25 عامل وتنتج عادة نفس النوعية من السلع. ومع ضيق حجم السوق، تزداد المنافسة بينهما بشكل ملحوظ، خاصة عندما يحاول البعض منهم الدخول إلى أسواق دول المجلس الأخرى. أما في الأنشطة التي لا تصرح السلطات فيها إلا لمنتج واحد، فإن هذا المنتج يتربع على السوق بأكمله ويلعب دور المحتكر القادر على تحديد الأسعار والكميات المباعة التي تساعد على تعظيم أرباحه. ويتراوح عدد المنتجين في ما بينهم من اثنين إلى أقل من 10 وفي حالات تباين نوعية المنتج النهائي تزداد الممارسات الاحتكارية، والعكس صحيح.

وبوجه العموم، فإن دراسة الوضع الحالي تبين وجود عدد كبير من الإجراءات والقوانين التي تضعف القدرة التنافسية، وسوف نورد فيما يلي قائمة بهذه الإجراءات علماً بأن هناك تشابهاً كبيراً بين دول المجلس في تبني معظم هذه السياسات:

**(أ) الحماية الجمركية للسلع المنتجة محلياً** وتهدف إلى فصل الصناعة المحلية عن العالم الخارجي وحمايتها منه، وقد ترتب عليها زيادة الفروقات بين الأسعار العالمية والأسعار المحلية. ورغم أن الحماية تشجع دخول شركات جديدة إلى السوق المحلي، إلا أنها تعمل في اتجاه معاكس لفوائد الكفاءة الانتاجية وتخفيض الأسعار وتقديم الخدمات الجيدة للمستهلكين وتنويع المنتج النهائي.

**(ب) الحوافز الصناعية** التي تقدمها دول المجلس بنسب متفاوتة على رأس المال في شكل قروض ميسره، والأراضي الصناعية بإيجارات رمزية، ومصادر الطاقة كالكهرباء ومواد الوقود وكذلك المياه بأسعار مدعومة، والإعفاءات من الجمارك والضرائب، كل هذه الحوافز تؤثر في أسعار هذه المواد والخدمات وتشكل اختلالات تعزز أنماطاً استهلاكية لا تعكس الندرة النسبية لها، وبالتالي تمثل توزيعاً أقل كفاءة للموارد الاقتصادية المتاحة. كما أن الحوافز هذه تشجع دخول البعض ولا تشجع البعض الآخر طبقاً للأهمية النسبية للبند الأكثر دعماً في العملية الانتاجية، فكلما ازدادت كثافة العناصر الأكثر دعماً في العملية الانتاجية، تزايد أعداد المستثمرين فيها، والعكس صحيح، الأمر الذي يؤدي إلى تقادم سوء توزيع الموارد. وبالتالي، يمكن القول بأنه رغم دور الحوافز في جذب المستثمرين للأنشطة الصناعية إلا أنها تجذبهم تجاه أنشطة اقتصادية لا تتسق مع الصالح العام للاقتصاد ككل.

**(ج) الاحتكارات الطبيعية** التي منحها الدول لنفسها في مجالات المرافق والخدمات العامة كإنتاج وتوزيع الكهرباء والماء والاتصالات والصرف الصحي وخدمات التلفزيون وشركة الطيران الوطنية، حيث احتكرت هذه الأنشطة جميعها السوق بشكل واضح لفترات زمنية طويلة.

**(د) التراخيص**، وهناك عدد منها يتعين على المستثمر الحصول عليها للدخول في السوق. والأمر هنا يتعلق ليس فقط بالصعوبات التي يواجهها المستثمر في الحصول على هذه التراخيص، ولكن في استحالة الحصول عليها في بعض الأحيان. هناك تراخيص صناعية للعمل في المجال المقترح، وتراخيص للتوسع في الطاقة الانتاجية التصميمية، وتراخيص لتعديل هيكل المنتجات المرخصة، وتراخيص أراضٍ صناعية، وتراخيص توصيلات كهربائية، وتراخيص من البلدية وتراخيص استقدام العمالة الأجنبية، وغير ذلك من التراخيص الأخرى المطلوب الحصول عليها للدخول إلى أسواق إحدى السلع محلياً. بالإضافة إلى الكم الكبير من المستندات المطلوبة للحصول على كل ترخيص، والفترة الزمنية التي يمر بها كل منها، فإن التأخر في

الحصول على أحدها أو في حالة رفض أي ترخيص منها، فإن ذلك قد يعني فشل المشروع برمته. ومن الناحية النظرية، فإن التراخيص الصناعية تعد من أهم القيود على خلق روح التنافس وسوء توزيع الموارد، خاصة وأن القائمين على منح التراخيص هذه في دول المجلس هم غير مؤهلين فنياً وعملياً في تقييم طلبات التراخيص الصناعية.

**(هـ) الوكالات** تمثل عائقاً آخر يفصل السوق المحلي عن السوق العالمي، كما أنها مثال على حماية المنافسين بدلاً من حماية المنافسة ذاتها. ولا تختلف الوكالات كثيراً عن الاحتكارات الطبيعية المذكورة آنفاً، حيث يعد الأول نوعاً من أنواع التحكم الرأسي ( Vertical Restraints) في السوق حين يعمل المشتري والبائع معاً من خلال عقود واتفاقيات رسمية لتحديد الأسعار، بينما يمثل الثاني نوعاً من أنواع التحكم الأفقي (Horizontal Restraint) في السوق الذي يحدث حين يعقد المنتجون فيما بينهم اتفاقيات لتحديد الأسعار.

**(و) إستبعاد الأجانب من التنافس في السوق المحلي**، وتأخذ هذه الخاصية أشكالاً متعددة نذكر منها التالي<sup>(1)</sup>:

- ◆ استبعاد الأجانب من الدخول في قطاعات إقتصادية معينة، كالتجارة والطاقة في الامارات والكهرباء في السعودية.
- ◆ عدم مقدرة الشركات الأجنبية على العمل في الأسواق المحلية دون وكيل (كفيل) وطني معتمد
- ◆ شرط الملكية (لا يجب أن تقل حصة المواطنين عن 51%) في عقود المشتريات الحكومية.
- ◆ فروقات الأسعار المسموح بها في العقود الحكومية، للشركات الوطنية ( 10%) والخليجية (5%).
- ◆ عدم توفر ضمانات صريحة ضد التأميم والمصادرة.
- ◆ شرط الملكية في بناء صناعات أجنبية في دول المجلس (لا تزيد عن 49%).
- ◆ صعوبة، إن لم يكن استحالة، تغيير الوكيل المعتمد في بعض دول المجلس.
- ◆ عدم السماح بملكية الأراضي أو الأسهم أو سندات الحكومة من قبل الأجانب.
- ◆ عدم الترخيص للشركات الأجنبية بإنشاء شركات منافسة للشركات التجارية الحكومية.
- ◆ عدم المساواة بين الشركات الوطنية والأجنبية من حيث الحوافز والضرائب واستقدام العمالة الأجنبية.

**(س) استبعاد صغار المستثمرين في العقود الحكومية**، إذ تحتوي على شروط يصعب على قطاع عريض من المستثمرين الوفاء بها، وبالتالي فهي تحد من المنافسة في هذا المجال الحيوي والهام في دول المجلس. إن الانفاق الحكومي الذي يمثل المحرك الرئيسي للاقتصاد يتم من خلال المناقصات والممارسات المختلفة التي تطرحها الحكومة، إلا أن هذه المناقصات تشترط عادة على المورد إيداع ضمان مالي قد تصل نسبته من 15-20% من قيمة العقد على أن يرد بعد فترة معينة (عادة 3-6 أشهر) من تاريخ الانتهاء من العملية موضوع العقد وبدون فوائد، علماً بأن العقود المبرمة مع القطاع الصناعي عادة ما تتراوح بين 2 إلى 5 سنوات. أضيف إلى

(1) انظر:

Page, John, Saba, Joseph and Nemat Shafik (1997), From Player to Referee: The Changing Role of Competitive Policies and Regulation in the Middle East and North Africa, Annex A, World Bank, Washington DC, USA.

ذلك التأمين المطلوب عند تقديم العرض المبدئي والذي يتراوح بين 2,5% إلى 10% من قيمة العرض ولا يسترد إلا بعد فترة زمنية تتراوح بين 3 - 6 أشهر. تتسبب هذه الأعباء المالية في استبعاد عدد كبير من المستثمرين وبالتالي إضعاف القدرات التنافسية في القطاع الصناعي.

**(ح) قوانين إنشاء الشركات** التي تحول دون دخول البعض للأسواق المحلية لصعوبتها وعدم مقدرة البعض للوفاء بشروطها الكثيرة من حيث تحديد مجالات العمل المسموح بها، و متطلبات الإطار القانوني وتداعياته ورؤوس الأموال المطلوبة مبدئياً، وتحديد الموقع والحصول على موافقة هيئات مختلفة كالبلديات ومرافق الإطفاء والسلامة الصناعية والبيئية.

**(ط) نقص المعلومات والشفافية**، عن الهيكل الصناعي والتراخيص الصناعية ومتطلبات القروض الصناعية الميسرة ودور الحكومة في القطاع الصناعي، وفي بعض الأحيان لا تتوفر القاعدة المعلوماتية الأساسية المطلوبة لاتخاذ القرار في شأن الدخول في صناعات جديدة من قبل القطاع الخاص.

**(ي) تغليب الهاجس الأمني** على الاعتبارات الاقتصادية وخاصة فيما يتعلق بحرية حركة رجال الأعمال في دول المجلس، الأمر الذي يحد من فرص الاستثمار وتحجيم المنافسة.

**(ك) غياب القوانين التي تحمي حقوق الملكية والاختراع**، وإن وجدت في بعض الدول، فإن وضعها موضع التنفيذ لم يصل إلى الحد المنشود بعد. ويترتب عن هذا الوضع تخوف الشركات، وخاصة الأجنبية المتخصصة في التقنيات الحديثة، من الدخول إلى أسواق دول المجلس، وبالتالي إلى تقليص مساحة التنافس.

**(ل) عدم توفر قوانين وإجراءات مقننه ضد الإغراق** مما قد يتسبب في منع الاستيراد والحد من المنافسة دون التأكد من مصداقية الإغراق.

**(م) صعوبة تأسيس تجمعات / جمعيات نفع عام مهنية**. مثل هذه الجمعيات تقدم عادة خدمات عديدة يسترشد بها من يرغب في الدخول في مجال تخصصها، وتشير خبرة الدول الغربية إلى أهمية الدور التي تقوم به تلك الهيئات في جذب مستثمرين جدد - وإن لم يكن مقصوداً - من خلال المعلومات والبيانات التي توفرها.

يتضح مما سبق، أن غالبية تلك الحواجز والقيود إنما تسعى إلى استبعاد مجموعة معينة دون أخرى، مما يترتب عليه تقليص عدد الجهات العاملة بالنشاط وازدياد حصة كل منها في السوق. ومع غياب السياسات التي تقف ضد الممارسات الاحتكارية لتحديد السعر أو كمية المنتج أو توزيع الأسواق فيما بينها، تنتع رقعة الممارسات الاحتكارية وتتضخم الأسعار والأرباح، ومن ثم تنفصم السوق المحلية عن الأسواق الدولية، مما يؤثر سلبياً على رفاهية المستهلك وعدم تحقيق التوزيع الأمثل للموارد.

إن إدخال عنصر المنافسة في السوق مصحوباً بشفافية اتخاذ القرار ووفرة المعلومات والبيانات، أمر يحتاج إلى جهود كثيرة وفترة زمنية كافية، لأنه يعني ضمناً تغيير أنماط ومبادئ العمل والتفكير وتصرفات الشركات والمؤسسات التجارية تجاه المستهلكين وتجاه بعضهم البعض (Corporate Governance)، وهذه تتطلب وقتاً كافياً لتعزيز الاقتناع بفوائد المنظومة الجديدة. ولأن المنافسة تتسم بالتعددية بينما الاحتكار يتسم بالانفرادية، فإن تنشيط القدرات التنافسية يتطلب الاتجاه نحو التعددية والابتعاد عن الانفرادية حيثما كان ذلك

ممكناً. وكلما اتسعت مساحة التعددية على كافة الأصعدة، كلما أصبح من السهل نسبياً توطيد قوى المنافسة والتنافس في السوق المحلية.

## الممارسات الاحتكارية

### (أ) تصنيف الممارسات الاحتكارية

يمكن تصنيف الممارسات الاحتكارية إلى أربعة أنواع، تتسم جميعها بتصرفات تقوم بها المنشآت الصناعية لعرقله قوى السوق الحر، من ناحية، وتعظيم أرباحها، من ناحية أخرى. وسوف نستعرض فيما يلي ملخصاً لكل من هذه الأنواع (2).

#### (1) التحكم الأفقي

يقصد بذلك الاتفاقيات والتحالفات التي يتآمر من خلالها رجال الأعمال اللذين ينتجون سلعاً متشابهة أو متجانسة في نفس السوق، للحد من الانتاج أو تحديد الأسعار عند مستويات معينة تعكس إرادة المتحالفين ولا تعكس قوى الطلب والعرض. وقد تتضمن أحياناً ما هو معروف بالتآمر الصامت (Tacit Collusion) الذي يتم ضمناً دون الجلوس حول طاولة المفاوضات للاتفاق على التحكم في السوق. وهذا النوع من أصعب الممارسات الاحتكارية التي يمكن إثباتها، ولذلك يكون من الأفضل للجهاز التنفيذي القائم على المحافظة على المنافسة أن يشجع الاختلاف في السلعة أو الخدمة محل التحالف وأن يتم التوصل لمعرفة أسعار الموردين، مع انزال العقوبات الجادة والصارمة ضد الشركات المتحالفة. ومن ناحية أخرى، تجدر الإشارة بأن جرت العادة أن تسمح الدول بممارسة الاحتكار في الأسواق الخارجية ولكن ليس في الأسواق المحلية. كما أن قوانين منظمة التجارة العالمية تأخذ موقفاً مضاداً للتحالفات الاحتكارية بين الدول المنتجة لسلع معينة، ولكنها تقف صامتة ضد التحالفات الاحتكارية بين شركات القطاع الخاص. المشكلة هنا هو أن الأولى لم يحالفها النجاح في غالبية المحاولات التي تمت في الماضي، أما الثانية فهي تجد صعوبة في بسط نفوذها الاحتكاري خارجياً مما يغريها على ممارسة الاحتكار داخلياً.

#### (2) التحكم الرأسي

يأخذ التحكم الرأسي أشكالاً متعددة، إلا أن ما يربطها جميعاً هو التحكم في السوق من خلال اتفاقيات وتحالفات بين المشترين والبائعين، سواء كان ذلك في مجال السلع النهائية أو الوسيطة أو المواد الخام، فيمكن للتحكم الرأسي تحديد السعر، أو تحديد المشترين أو المتعاملين في السوق أو انقضاء مواقع معينة للانتاج دون غيرها أو "ربط" شيء بشيء آخر، مثل شرط بيع كافة المنتجات لمشتري معين بشراء منتج محدد أو توفير سلعة معينة بشرط شراء سلعة أخرى راکدة، أو توفير سلعة معينة بشرط بيعها بأسعار لا تقل عن مستويات محددة مسبقاً.

#### (3) إساءة استخدام الدور الريادي في السوق

تدل خبرات البلدان المتقدمة أن نمو إحدى الشركات تدريجياً يعطيها دوراً ريادياً في السوق، وفي أحيان كثيرة يوفر لها هذا الموقف اليد الطولى في عقد اتفاقيات مع منافسيها الصغار نسبياً لأنهم جميعاً يتركون لها المجال في تحديد السعر، وبالتالي تصبح "الشركة المحددة للسعر" (Price Setter). وعادة ما تجد الشركة من الاغراءات الكافية للتمادي في

(2) انظر:

Khemani, Shyam and mark A. Dutz (1996), The Instruments of Competition Policy and their Relevance for Economic Development, PSD Occasional Papers No.26, The World Bank, Washington DC, USA, Page 20-27.



السيطرة على السوق من خلال منع دخول شركات جديدة، والاسراع في إخراج المنتجين الحاليين حتى تزداد هيمنتها على قوى السوق، وبالتالي تعظيم أرباحها. ويتم ذلك عادة من خلال حظر التعامل مع الشركات المنافسة، والتحكم في توفير بعض المواد الأساسية المطلوبة في الانتاج، أو تخفيض أسعار إحدى المنتجات الرئيسية لدى بعض المنافسين حتى يمنوا بخسائر تجبرهم على الخروج من السوق، ومن ثم تبدأ الأسعار في الارتفاع مرة أخرى، أو من خلال التلاعب بالأسعار من سوق إلى آخر، أو من خلال سياسات " الربط " المذكورة أعلاه.

#### (4) الاندماج والحيازة

يأخذ الاندماج والحيازة أشكالا ثلاثة هي: إندماج أفقي بين شركات مماثلة، اندماج رأسي بين شركات مكملة لبعضها البعض إنتاجيا، واندماج خليط بين شركات متعددة الأهداف وفي مجالات مختلفة كلياً عن بعضها البعض. ويعد الاندماج الأفقي في البلدان المتقدمة الأكثر تهديداً للمنافسة لأنه يسعى إلى تقليل عدد المنتجين. ويترتب على هذه الممارسات فوائد وتكاليف، ونظراً لاختلاف كل حالة عن الأخرى، يصعب الجزم بأفضليه نوع على الآخر بوجه عام. ولهذا يجب دراسة آثار الاندماج والحيازة على تخفيض التكلفة، وتحسين وترشيد الإنفاق، وتطوير المنتجات الجديدة، وتحسين خدمة ما بعد المبيعات. كل هذه عبارة عن فوائد معروفة تنتج بسبب الاندماج والحيازة، ولكن هناك أيضاً عيوباً كثيرة تنتج عن الاندماج والحيازة مثل، كبر الحجم وأثره على التحكم في الأسعار والإنتاج وخدمة المستهلك. ولهذا، فإن العبرة تستخلص من دراسة كل حالة على حده مع التركيز على محصلة الاندماج والحيازة على الكفاءة الاقتصادية وحماية المستهلك. وقد تبنت هذا الموقف دول كثيرة (أمريكا وكندا والاتحاد الأوروبي والمكسيك وبعض دول أمريكا اللاتينية). إلا أن هذا يتطلب أجهزة حكومية واعية وقادرة على دراسة كل حالة بعمق وحيادية وشفافية كاملة.

وفي هذا الصدد، فقد استندت تلك الدول في موقفها هذا على أساس أن للاندماج والحيازة كفاءة اقتصادية ديناميكية تترتب على استثمار أرباح الشركات المندمجة معاً في المستقبل في شكل أبحاث وتطوير ومنتجات جديدة وخاصة في الأنشطة التي تتسم بكثافة عالية في أنشطة البحوث الأساسية والعملية كالأدوية والأجهزة الطبية والاتصالات، مما يؤدي في النهاية إلى زيادة الانتاج والاستهلاك وزيادة مستوى رفاهية المجتمع. وعليه، فإن تبني سياسات تسامحية نحو دمج الشركات الكبيرة قد يعود على المجتمع بمنافع ديناميكية عديدة في المستقبل.

وبوجه عام، يتضح مما تقدم أن قنوات الاتصال بين الشركات عادة ما تتطوي على الرغبة في التحكم في السوق ومناهضة القوى التنافسية. غير أن هذا لا يجب تعميمه على كافة أشكال الاتصال بين الشركات، وذلك لأن عملية الانتاج وإيصال المنتج النهائي للمستهلك تتطلب قدراً كبيراً من التعاون والاتصال المستمر بين الشركات والمؤسسات المتعلقة بهذا العمل من الانتاج إلى التسويق إلى المالية إلى الاتصالات والنقل والتخزين والمتاجرة، ... الخ. مثل هذه السبل التي توفق وتربط بين جميع الجهات لخدمة المستهلك النهائي تمثل خدمات ضرورية لا تشوبها شائبة، وعلى الأجهزة المعنية بالحد من الممارسات الاحتكارية مراعاة لذلك بل ودعمها حيثما أمكن ذلك، إذ أن قوانين الاحتكار تعني فقط بصور التعاون المضرة بالصالح العام والكفاءة الاقتصادية.

#### (ب) قياس القوى الاحتكارية

ولكن كيف يمكن الاسترشاد بالدلائل اليقينة حول ما هية الهيكل التنافسي في القطاع الصناعي؟ هناك طريقتان للاسترشاد: الأولى طريقة هيكلية تعتمد على أنصبة الشركات في

أسواقها. تقوم هذه الطريقة بتحديد نسب معينة إذا ما تجاوزتها شركة معينة تعد في نصاب الشركات المحكرة، وعليه يجب دراسة وضعها في السوق ورصد عملياتها للتأكد من عدم مناهضتها لقوى السوق التنافسية الحرة. فمثلاً، يمكن تحديد 25% كحد أقصى لنصيب الشركة في السوق الذي لا يمثل احتكاراً، وبالتالي إذا ارتفع نصيب شركة ما في السوق عن هذا الحد، توجب تدخل السلطات المسؤولة عن قوانين المنافسة، وما قل عن ذلك لا يتضارب مع أهداف قوانين المنافسة. وتختلف النسب حسب النشاط الصناعي، إلا أن هذه المنهجية تتميز باستخدامها معايير كمية وبطريقة محايدة للجميع. أما الطريقة الثانية وهي الأعم فهي تركز كل اهتمامها لتصرفات الشركات من حيث الاتفاق فيما بينهم على تقديم منتجاتها بأسعار معينة، أو تقاسم الأسواق أو تقليص حجم الانتاج لرفع الأسعار أو توزيع المستهلكين جغرافياً فيما بينهم. وتعد أي من هذه التصرفات من قبيل السياسات المناهضة للمنافسة، وبالتالي فهي غير قانونية ويجوز إنزال العقاب على الشركات المخالفة.

وبوجه العموم، فإنه يمكن الاستدلال على الممارسات الاحتكارية من خلال الظواهر التالية (7) :

- ارتباط الانتاج بتملك مادة خام رئيسية بنسب عالية.
- تعمل الشركات عند أقصى حدود طاقاتهم الانتاجية.
- غياب المرونة في الطلب على المنتجات نظراً لصعوبة إحلال المنتج بغيره.
- السوق مستقر - غير ديناميكي - وتقليدي.
- الفرق الكبير بين نصيب الشركة الأكبر من السوق والشركة التي تليها.
- عدم وجود أية ابتكارات أو منتجات أخرى جديدة.
- إمكانية إحلال الواردات محدودة للغاية أو غير مجدية اقتصادياً.
- صعوبة أو استحالة الدخول في السوق.

### (ج) حجم المنشأة وعلاقته بدعم المناخ التنافسي

هناك اعتقاد شائع بوجود علاقة طردية بين حجم المنشأة وغياب القوى التنافسية في السوق، وخاصة لدى أنصار المدرسة الهيكلية التي تدفع بأن الشركات الكبيرة عادة ما تفرض إرادتها على منافسيها الصغار نسبياً، سواء كان بتحديد السعر أو تخفيض الانتاج وتوزيع الأسواق أو المستهلكين بينها حسبما يؤدي إلى زيادة أرباحها، وفي هذا المجال، فإن هناك أمثلة عملية كثيرة تساق عن ظاهرة ارتباط حجم المنشأة بالربحية، وتستخلص منها أن كبر حجم المنشأة يؤدي في نهاية المطاف إلى قلة الكفاءة الاقتصادية، الأمر الذي يجب محاربته والعمل على إزالته.

وعلى عكس ما يعتقد أنصار تلك المدرسة، يقف أنصار مدرستين أخرتين : الأولى مدرسة شيكاغو الليبرالية التي تؤكد أنه لولا كبر حجم المنشأة لاختفت وفورات الحجم وفوائد التوسع في البحوث والتطوير. إن الحجم في حد ذاته يسمح بتخفيض الكلفة المتوسطة ويؤدي إلى الابتكارات وتحسين المنتج النهائي مما يزيد من المبيعات وبالتالي الأرباح، طالما أن السوق مفتوحة للجميع وبالتساوي وهو المعروف بالسوق القابلة للتنافس ( Market Contestability). أما المدرسة الثانية فهي مدرسة السياسات الصناعية التي تعضد الحجم

(7) انظر:

الكبير للمنافسة دولياً وتخطي مصاعب ضيق السوق المحلي كاستراتيجية صناعية طويلة المدى. ويقدم أنصار تلك المدرسة أمثلة عديدة من خبرة اليابان والنمو الآسيوية الأخرى على صحة ادعائهم.

تفيد الدراسات الحديثة أن الواقع يشكل جزئيات مستمدة من المدارس الثلاث السابقة. فمن ناحية، هناك أثر كبير للتقنيات الحديثة في وفورات الإنتاج التي ليس لها علاقة بحجم المنشأة، كما أن هناك شركات كبيرة في دول متقدمة ودول نامية لم يكتب لها النجاح في الدخول إلى الأسواق العالمية. أضف إلى ذلك أن الشركات المتخصصة تمكنت من التوسع والنمو من خلال زيادة مستويات الإنتاج عن طريق الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير، بينما واجهت الشركات ذات الأغراض المتعددة مصاعب كبيرة في التمتع بفوائد وفورات الإنتاج. وعلاوة على ذلك، نلاحظ في بعض الأسواق الصغيرة أن بعض الشركات الصناعية قد توسعت وازداد حجمها عن طريق التصدير، كما حدث في كل من سنغافوره وتايوان والسويد.

خلاصة القول أنه من الخطأ اتباع إحدى المدارس دون غيرها، بل يجب دراسة كل حالة على حده، من حيث نوع النشاط وحجم السوق المحلي، وطبيعة العملية الإنتاجية، وخبرة الشركات المشابهة في دول أخرى، والمناخ التنافسي المحلي.

وتجدر الإشارة هنا إلى عنصر هام لا يعطى حقه عادة في مجال مناقشة خبرة الدول الآسيوية بخصوص السياسات الصناعية. فبالرغم من تدخل الجهاز الحكومي في تحديد الأنشطة الناجحة والتحكم في التمويل وتقديم الحوافز العديدة المختلفة ومساعدة الشركات الكبيرة في النفاذ إلى الأسواق العالمية، إلا أن مظاهر الدعم هذه كانت تعتمد أساساً على المنافسة. فقد حافظت السياسات الصناعية الحكومية في تلك الدول التي اعتمدت على تدخل الحكومة أساساً، على مناخ تنافسي بين الشركات للحصول على أي من الحوافز الحكومية، أي أن الأسواق كانت مفتوحة وحرية الحركة متاحة، وما على الشركات المنافسة المحلية إلا التنافس فيما بينها للتمتع بالمزايا والحوافز والتشجيعات الحكومية. ففي كوريا، يتعين على الشركات الكبيرة التنافس فيما بينها للحصول على القروض الميسرة في ظل وجود شفافية كاملة ومعاملة المثل بالمثل. وفي تايوان، هناك حوافز معينة تعطى لمن يختار أنشطة صناعية معينة دون غيرها، وعلى الشركات التي تدخل في تلك الأنشطة أن تنافس بعضها البعض. وتعتمد هذه الفلسفة على مبدأ هام وهو أن الشركات التي تخشى الدخول في مضمار المنافسة محلياً لن تفلح في المنافسة دولياً. ويختلف هذا النمط من العمل عن نظيره في دول المجلس، حيث تنص سياسات الحوافز على أحقية كافة الشركات في الحصول عليها دون أي شروط، وبصرف النظر عن الحجم والقدرة على التصدير أو النشاط الصناعي الذي تمارسه.

## ما هي أركان استراتيجية دعم القدرات التنافسية؟

تعتمد تقوية القدرة التنافسية في القطاع الصناعي على نوعين من الإجراءات. تهدف المجموعة الأولى إلى تغيير الإجراءات السائدة التي تحد من القدرة التنافسية مثل القيود المفروضة على التراخيص، والتوسع في الإنتاج، وإنشاء الشركات، وتقييد دخول الشركات الأجنبية في السوق المحلي، والحد من حرية حركة العمالة الأجنبية، وسياسات الدعم والحماية وغير ذلك من السياسات المضادة للمنافسة. أما المجموعة الثانية فهي تعنى بمراقبة القطاع الخاص بعد تحريره وإطلاق عنانه، حتى لا يساء إلى الحرية الاقتصادية ويتم التحكم في السوق من خلال ممارسات احتكارية، كما أنها تعنى أيضاً بتقييد حرية القطاع العام في التدخل في قوى السوق الحرة أو اتخاذ إجراءات عشوائية ضد شركات القطاع الخاص بالإضافة إلى ضمان حق التنظيم للشركات.

وفيما يخص المجموعة الأولى من الإجراءات، فيمكن تلخيصها بوجوب إزالة الحواجز والصعوبات التي يواجهها القطاع الخاص والتي تنعكس على القطاع بأكمله، مثل القيود البيروقراطية المعقدة وضرورة الحصول على الموافقات الحكومية المتعددة، ونقاط الضعف القائمة في البنية الأساسية، وقلة الخريجين المؤهلين للعمل من مخرجات التعليم، وشحة البيانات وضعف القاعدة المعلوماتية بوجه العموم وضعف مراكز الأبحاث والاختبارات والاستشارات. وفي مجال الحواجز القائمة في أسواق السلع والخدمات من ناحية وأسواق عناصر الإنتاج من ناحية أخرى، فيمكن تقسيمها إلى المجموعات الآتية:

### (1) أسواق السلع والخدمات :

(أ) إزالة حواجز الدخول إلى الأسواق المحلية من قبل المستثمرين المحليين (كالتراخيص والتعقيدات البيروقراطية والشروط المجحفة التي تمنع دخول عناصر جديدة للسوق).

(ب) إزالة الحواجز التي تمنع المنافسين من الخارج من الدخول إلى الأسواق المحلية (كالحماية الجمركية ومنع الاستيراد والوكالات وحقوق الملكية الفكرية).

(ج) سياسات منع الإغراق والحد من الإفراط في استخداماتها.

## (2) أسواق عناصر الإنتاج:

(أ) إزالة الحواجز التي تحد من مرونة عنصر العمالة، مثل صعوبة حركة العمالة الأجنبية من جهة إلى أخرى داخل الدولة الواحدة، والفروقات الكبيرة بين مزايا ورواتب المواطنين في القطاع العام مقارنة بمثيلاتها في القطاع الخاص مما يدفعهم للعزوف عن العمل في القطاع الخاص.

(ب) إزالة صعوبات التمويل، سواء تلك المتمثلة في أنظمة البنوك التي لا تشكل مصدراً للتمويل الطويل الأجل، أو في استخدام أسواق الأوراق المالية لزيادة رأس المال، أو عدم توفر سبل التمويل الإسلامي، الخ.

(ج) إزالة صعوبة إيجاد الأراضي الصناعي بأسعار تنافسية، ودون الانتظار لفترات زمنية طويلة.

ومن أهم الشروط العامة اللازمة لتنظيم القدرة التنافسية توفر عنصر الاستقرار في النظام الاقتصادي والسياسات المالية والنقدية للحكومة، والشفافية في اتخاذ القرارات وسهولة معرفة مستقبل مسيرة الحكومة والاقتصاد، وأخيراً أهمية معاملة الجميع بالتساوي والتأكيد على مصداقية ذلك بصفة مستمرة (3).

أما فيما يتعلق بالهيكل المؤسسي المطلوب، فإن هناك حاجة لإنشاء جهاز فني متخصص لدعم القدرة التنافسية، يستهدف في المقام الأول تحرير التجارة، وإزالة الحواجز، وفك القيود البيروقراطية المشار إليها آنفاً. كما أن هناك حاجة ملحة لإقامة جهاز فني متخصص آخر يعمل على مراقبة تصرفات شركات القطاع الخاص للتأكد من الحد من الممارسات الاحتكارية في أسواق السلع النهائية والمواد الوسيطة، وحتى في أسواق عناصر الإنتاج، وفض النزاع بين الشركات. يتبين مما تقدم إذن أن عملية دعم القدرة التنافسية تسير في مسارين مختلفين في نفس الوقت: الأول يسعى إلى تحرير قوى السوق والثاني إلى مراقبته للتأكد من المحافظة على نتائج المسار الأول.

وبوجه العموم، يرى البعض ضرورة البدء في حوار عام على الصعيد الوطني لمناقشة التحول المقترح، حتى يمكن التوصل إلى وثيقة وطنية واضحة حول مضمون التحول وأسبابه ومعوقاته ومحاذيره وطرق ضمان استمراريته. إن الوصول إلى تحديد مسار دعم القدرة التنافسية ليس بالأمر الهين بتاتاً، لأسباب عديدة نذكر أهمها:

◆ هناك عدد لا يستهان به من المستفيدين من النظام الحالي، يشكلون حجر عثرة أمام أي تغيير في الوضع، ومنهم من يعملون في القطاع الخاص والقطاع العام.

(3) انظر:

Frischtak, Claudio R., 1995, "The Changed Role of the State: Regulatory Policies and Reform in a Comparative Perspective", World Bank, Washington DC, Page 1-2.

◆ هناك أهداف كثيرة لتعزيز القدرة التنافسية وبعضها قد يتضارب مع البعض الآخر، الأمر الذي يهدد وحدة الهدف واتساق قرارات الهيئات التنفيذية، وقد يعطى مجالاً لتسييس قرارات الجهات الحكومية التنفيذية.

◆ مثل هذا التحول إلى هيكل تنافسي قد يخيب ظن الجميع لأنه لا يعطي نتائج سريعة، ويتضح من خبرات الدول الأخرى أنه عادة ما يتم بنجاح لو تم تنفيذه من خلال عملية مستمرة تتكون من تعديلات صغيرة متلاحقة عبر فترة زمنية طويلة حتى ترسخ قواعده ويتقبله أصحاب الشأن وهم كل من القطاعين العام والخاص بالإضافة إلى المستهلكين.

◆ ينطوي التحول المقترح ضمناً على تعديل في قواعد اللعبة بعد البدء في " المباراة"، وقد لا يكون منصفاً للبعض من اللذين عدلوا أوضاعهم في ضوء القواعد والاجراءات والمبادئ السائدة ولا بد من أخذ ذلك في عين الاعتبار.

◆ تعديل مبادئ رسخت في أذهان الجميع لفترات زمنية طويلة بمبادئ جديدة أمر من الصعب تحقيقه، خاصة وإن تضمن عدداً كبيراً من المؤسسات والشركات والأفراد في نفس الوقت.

### سياسات دعم القدرات التنافسية

نتناول في هذا الجزء أهداف سياسات دعم القدرات التنافسية وعلاقتها بالسياسات الصناعية والخصخصة والعولمة وتجارب الدول في تلك المجالات.

#### (أ) أهداف سياسات دعم المنافسة

قام العديد من الدول بإصدار التشريعات القانونية اللازمة ضد الاحتكارات والمحافظة على المنافسة، كما قامت بتأسيس الهيئات الضرورية لوضع ذلك موضع التنفيذ. وقد سبقت الولايات المتحدة الأمريكية (1890) وكندا (1889) معظم الدول في سن القوانين المناهضة للاحتكار. وتشير المعلومات المتوفرة إلى أن غالبية الدول لديها مثل هذه القوانين إلا أن تنفيذها لم يكن جاداً في معظم أن لم يكن في كافة الدول النامية<sup>(4)</sup>.

ويقول خماني ودوتز في هذا الصدد، أنه لولا تدني مستويات الانتاجية وغياب المنافسة وتفاقم حدة العجوزات في الموازنات الحكومية وسوء إدارة شركات القطاع العام لما قامت تلك الدول بنقل ملكية الشركات الحكومية إلى القطاع الخاص، ولما عملت على إصدار التشريعات

(4) وكمثال للدول النامية التي تبنت قوانين المنافسة، في أفريقيا، ساحل العاج (1993)، كينيا (1988)، غانا والمغرب وزامبيا وزيمبابوي والسنغال (تحت الدراسة)، وفي آسيا، الهند (1969)، كوريا الجنوبية (1980) وبأكستان (1970) وسريلانكا (1987) وتايوان (1979) والفلبين (تحت الدراسة)، وفي أمريكا اللاتينية، الأرجنتين (1919، 1946، 1980)، تعديلات جديدة تحت الدراسة، البرازيل (1962 و 1994)، شيلي (1959 و 1973)، أكوادور (تحت الدراسة)، جامايكا (1993)، المكسيك (1993)، فنزويلا (1991)، وفي دول الاشتراكية سابقاً، بيلاروش (1992)، الجمهورية التشيكية وجمهورية سلوفاكيا (1991)، بولندا (1990) وروسيا (1991). انظر World Bank (1998), *Competition Policy and Economic Reform*, Washington DC, USA.

- جدول (1/2)، ص 18.

الداعمة لقوى المنافسة في السوق المحلي<sup>(5)</sup>. ومع التطوير المتوقع للقطاع الخاص في المرحلة القادمة في دول المجلس والتوسع في دورة التنموي ومع إنباطة ملكية وإدارة المنافع العامة كالكهرباء والماء والاتصالات له في المستقبل القريب، فإنه لا بد وأن تقوم حكومات دول المجلس بتفعيل دور المنافسة، من خلال محاربة الممارسات الاحتكارية، والعمل على إزالتها، بل والعمل على إنزال العقوبات التعويضية في الحالات التي يثبت فيها إيقاع الضرر على الآخرين، سواء كانوا مستهلكين عموماً أو منافسين صناعيين آخرين.

والمقصود هنا بسياسات دعم المنافسة (Competition Policy) هو كل ما تصدره الحكومة من تشريعات وقوانين أو إجراءات إدارية تؤثر تأثيراً مباشراً على تصرفات الشركات وعلى الهيكل الصناعي. وتتضمن سياسات دعم المنافسة مجموعتين من التشريعات: الأولى تسعى إلى تحرير التجارة وتسهيل الدخول في الأسواق والخروج منها، والحد من القيود التي تعيق القوى التنافسية بوجه العموم، كذلك التي أشرنا إليها في الجزء السابق، والثانية تهدف إلى منع التصرفات المناهضة للمنافسة، التي تقوم بها الشركات المحلية.

وتشير أدبيات الاقتصاد الحديثة إلى أن خبرة الدول في تحديد أهداف قوانين المنافسة تتلخص في بدليين: الأول يركز على الكفاءة الاقتصادية كهدف رئيسي وحيد تقوم على أساسه كافة القوانين والاحكام الداعمة للمنافسة، والثاني يركز على أهداف متعددة لقوانين المنافسة، مثل تخفيض معدلات البطالة، والتنمية الإقليمية، والتكامل الاقتصادي وغير ذلك من الأهداف الأخرى. وقد رجحت كندا والاتحاد الأوروبي ونيوزلاند والولايات المتحدة كفاءة الكفاءة الاقتصادية<sup>(6)</sup>، وذلك لأن تبني أهداف متعددة عادة ما يتضمن أهدافاً متضاربة، فمثلاً قد لا يتفق هدف تخفيض معدلات البطالة مع هدف التنمية الإقليمية، حيث أن الأول قد يتم عن طريق زيادة الإنفاق الحكومي في المدن الكبيرة ومراكز البطالة العالية، بدلاً من تحويل جزء من الإنفاق للمناطق النائية بهدف تقريب معدلات النمو الاقتصادي بين المناطق المختلفة في الدولة الواحد. وحتى ولو لم تكن الأهداف متضاربة، فإن تعدد الأهداف في حد ذاته يخلق مدخلاً للشركات لاستغلاله لصالحهم. ولهذا، فإنه من الأفضل لدول المجلس إختيار معيار الكفاءة الاقتصادية كمبرر أساسي ودافع رئيسي في صياغة كافة قوانين المنافسة في المستقبل.

## (ب) الخصخصة وعلاقتها بتعزيز القدرات التنافسية

إن محاولة تخفيف هيمنة القطاع العام على الاقتصاد سواء من خلال الخصخصة أو من خلال رفع القيود البيروقراطية التي تقيد من حركة القطاع الخاص، قد أثبتت من التجربة العملية أن لها مزايا كثيرة أهمها: (أ) تحرير الموارد حتى توجه إلى مجالات ذات أولويات عالية. ويشير تقرير البنك الدولي للتنمية<sup>(9)</sup> إلى أن تحويل الإعانات من الشركات الحكومية الخاسرة إلى التعليم الأساسي قد أدى إلى زيادة الانفاق على التعليم بمقدار 50% في المكسيك و 74% في تنزانيا و 160% في تونس. كما أن بيع ممتلكات القطاع العام قد تسبب في تحسين مستويات

(5) انظر:

Khomani, S. and Mark Dutz, "The Instruments of Competition Policy and their Relevance to Economic Development", In #7, Page 17.

(6) انظر:

Pagc, John, Saba, Joseph and Nemat Shafik (1997), From Player to Referee: The Changing Role of Competitive Policies and Regulation in the Middle East and North Africa, World Bank, Page 12.

(9) انظر:

World Bank (1997), World Development Report, Page 61-63.

الانتاجية، والتوسع في الاستثمار، وإزالة الاختلالات السعرية الناتجة عن تدخل الحكومة في تسعير الخدمات والسلع التي كانت تقوم بانتاجها من قبل. وقد جاء ذلك في دراسة تفصيلية قام بها البنك الدولي على 12 دولة شملت بلداناً نامية كالمكسيك وشيلي وماليزيا وبلداناً متقدمة كالمملكة المتحدة. وفي دراسة أخرى بينت أن تحرير الأسواق في خمسة أنشطة اقتصادية في الولايات المتحدة أدى إلى فوائد تم تقديرها بحوالي 40 مليار دولار. كما أدى في الأرجنتين، إلى إنخفاض رسوم الميناء بمقدار 80% بعد تحريرها في مدينة بيونس آيرس.

ويجب التذكير هنا بأن فوائد الخصخصة التي تجنيها الدول لا تأتي من نقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص، بل تأتي من تحرير إدارة تلك الشركات من القيود الحكومية والعمل في مناخ تنافسي. فمن المعلوم أن الشركات الحكومية في دول كثيرة لديها مناعه ضد العمل في مناخ تنافسي، ناهيك عن الحوافز المباشرة وغير المباشرة التي تحصل عليها. ولذلك فإن تحرير الإدارة وتوجيهها لتتبع احتياجات السوق والوقوف على تغيراته باستمرار مع العمل في سوق تنافسي مفتوح للجميع هاتان الخطوتان وهدما تكفيان لتحقيق كافة فوائد الخصخصة، وليس تحويل الملكية. فالملكية في حد ذاتها ليست لها أهمية، وفي أدبيات الاقتصاد لم يكن لها دور كبير في الأداء الاقتصادي، ولهذا يجب فصل الملكية عن المناخ والمنافسة وحرية حركة الإدارة.

بناء على ما تقدم فإنه يمكن القول أن تحرير الأسواق وتحرير إدارة الشركات الحكومية وتفعيل مناخ تنافسي، قد تحلا محل نقل الملكية العامة إلى القطاع الخاص. وهذا صحيح إلى حد بعيد. إلا أن تجربة الدول تشير إلى أن الحكومات عادة ما تضطر إلى التدخل مرة أخرى في إدارة تلك الشركات وتسعير منتجاتها وخدماتها لخدمة أغراض سياسية تنقلب بين الحين والآخر. ولهذا يصبح شرط نقل الملكية شرطاً ضرورياً لتحقيق منافع الخصخصة رغم عدم أهميته في حد ذاته.

يتضح مما سبق ضرورة استباق إجراءات التحرير وقوانين المنافسة لعمليات الخصخصة، فالتوقيت هنا أمر في غاية الأهمية وإلا تحولت إحتكارات القطاع العام إلى احتكارات قطاع خاص، الأمر الذي يترك أثراً سلبيّة على مفهوم وتجربة الخصخصة. ولعل هذا العامل من أهم العوامل الرئيسية التي أخرت عملية الخصخصة في دول المجلس، إذ يرى الجميع أن تحويل الملكية وإحلال الإدارة العامة بإدارة خاصة لن تنعكس في فوائد يجنيها المستهلك في النهاية بل هناك أمثلة تؤكد ذلك في دول المجلس.<sup>(10)</sup> ويعود السبب في ذلك إلى بقاء المناخ التنافسي على ما هو عليه بعد الخصخصة كما كان قبلها.

إن إدخال عنصر المنافسة والسماح بدخول شركات منافسة، محلية كانت أو أجنبية، يعد أمراً مفروغاً منه في غالبية الأنشطة الحكومية، سواء في مجال البنوك والتمويل والشركات التجارية والإنتاجية الصناعية التي تمتلكها الدولة. ولكن هناك من يرى صعوبة خصخصة الاحتكارات الطبيعية كالكهرباء والاتصالات والنقل. ولكن أظهرت خبرة الدول في هذه الأنشطة بأنه يمكن خصخصة غالبيتها دون التضحية بوفورات الحجم وذلك من خلال خصخصة بعض الأجزاء والبقاء على الأجزاء الأخرى التي تنعقد فيها وفورات الحجم. فمثلاً يمكن السماح لشركات منافسة في إنتاج الكهرباء ولكن ليس في توصيلها، كذلك يمكن إدخال المنافسة في كافة

(10) تجربة خصخصة الهواتف المتكلمة في الكويت لم تعطي الفوائد الموقعة لأن الاحتكار الحكومي تحول إلى احتكار القطاع الخاص عندما تم بيع الخدمة من وزارة المواصلات إلى شركة خاصة. ولكن حين تم الترخيص لشركة أخرى لتقديم نفس الخدمة ومنافسة الشركة الأولى في السوق انخفضت أسعار الأجهزة وتكاليف الاستخدام على المستهلك بينما زادت أرباح واستثمارات الشركتين.



خدمات الاتصالات باستثناء شبكة الاتصالات الأرضية التي يمكن للشركات المنافسة تأجير خدماتها تحت إشراف جهاز دعم المنافسة المقترح. وهكذا، فإنه حتى الاحتكارات الطبيعية يمكن خصصتها من أجل تحقيق الكفاءة الاقتصادية وخدمة المستهلك.

### (ج) العولمة وعلاقتها بتفعيل المنافسة

إن العولمة ليست حدثاً طارئاً، ولكنها عملية مستمرة متشابكة تزداد عمقاً ونشاطاً مع مرور الوقت، تؤدي إلى تكامل واندماج في أسواق السلع والخدمات وأسواق رأس المال عبر الحدود السياسية الضيقة التي تقصل الدول عن بعضها البعض. وهذه العملية في حد ذاتها ظاهرة قديمة بدأت تنمو منذ أن توفرت للشركات الصناعية الكبيرة القدرة على تجزئة سلسلة العملية الإنتاجية الصناعية إلى حلقات يمكن توزيعها جغرافياً عبر عدد قليل من الدول، وذلك بغية استغلال المزايا النسبية المتباينة في تلك الدول. ومن هنا نشأت الشركات المتعددة الجنسية.

ورغم قدم هذه الظاهرة، إلا أن اهتمام الدول النامية بها بشكل ملحوظ في الآونة الأخيرة يعكس سببين رئيسيين: الأول هو مطالبة منظمة التجارة الدولية بضرورة إزالة القيود والحواجز المفروضة على حركة السلع والخدمات بين الدول مع تحديد فترات زمنية محددة لتنفيذ إتفاقيات أوروغواي وما بعدها من اتفاقيات تمت بعد انشاء المنظمة، والثاني هو تخوف الدول النامية، بل زعر البعض منها، من دخول المنافسة العالمية إلى أسواقها الداخلية مما يهدد أمن ووجود أو استمرارية الشركات الصناعية المحلية.

ومن العوامل الرئيسية التي تعجل من انتشار العولمة التقدم التقني، وخاصة في مجال الاتصالات ومعالجة البيانات والإحصائيات وتقليص عمر المنتجات الحديثة، وانتشار الشفافية في المعاملات التجارية والتوسع في خدمات الانترنت والبريد الإلكتروني والتجارة الإلكترونية بين الشركات والاستثمار الإلكتروني وكذلك الخدمات المصرفية الإلكترونية، كل هذا أدى إلى تضيق فروقات الوقت، والمسافات وزيادة وتوفر المعلومات اللازمة لاتخاذ القرار، واختيار أفضل المصادر للشراء والبيع وتأسيس الشركات. أضف إلى ذلك أن هذه الفوائد أدت في نفس الوقت إلى تحسين الإنتاجية (باتخاذ القرارات المدروسة وبسرعة) وتخفيض التكلفة وزيادة الأرباح. ومن المهم الإشارة إلى أن هذه التطورات قد أظهرت أهمية عنصر العامل الماهر والممارس لهذه التقنيات، بعد ظهور عنصر الإدارة تارة وعنصر رأس المال تارة أخرى بأنها العناصر المسؤولة عن نمو ونجاح الشركات الصناعية سابقاً.<sup>(11)</sup>

وللدلالة على نمو عملية العولمة وتسارع خطي إذابة الفروقات الجغرافية بين الدول، توضح الأونكتاد في تقريرها السنوي (عام 2000) بأن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للشركات متعددة الجنسيات خلال العام 1999 بلغت 864 مليار دولار، منها 636 مليار دولار بين البلدان المتقدمة و 179 مليار في البلدان النامية، ومن المتوقع أن يتجاوز الترليون دولار خلال العام الحالي. وفي الوقت ذاته، إزدادت مبيعات تلك الشركات عالمياً إلى 14 تريليون دولار في العام 1999، كما وأنه حسب المعلومات المتوفرة عن 1989، بلغ إجمالي التداول في أسواق الصرف الأجنبي 1.5 تريليون دولار يومياً. ولتبيان ضخامة الشركات المتعددة الجنسيات، يشير التقرير إلى أنه في أواخر 1989 بأن هناك 60 ألف شركة، لها 500 ألف وكالة ومكتب تمثيل في العالم، وإن أكبر مائة شركة لها ما يفوق 2 تريليون دولار في شكل

(11) انظر:

World Bank (1998), Competition Policy and Economic Reform, Washington DC, USA.

أصول رأسمالية وأنها توظف في ما بينها حوالي ستة ملايين شخص. وقد أشار التقرير إلى أن لجوء الشركات إلى تحسين مستويات الإنتاجية بصورة كبيرة، وذلك من خلال تبني التقنيات الإلكترونية الحديثة، كما أنها تلجأ أيضاً إلى تقوية موقفها النسبي في السوق من خلال الاندماج والحيازة، وخاصة الشركات الأوروبية التي دأبت على حيازة شركات أمريكية عملاقة في السنوات القليلة الماضية.

وللعولمة مزايا كثيرة منها، تخفيف حدة الدورات الاقتصادية إن لم يكن تجنبها كلية، كبح جماح التضخم عن طريق الالتفاف حوله بشراء احتياجاتهم من المصادر الأقل تكلفة عالمياً، توزيع الدخل بشكل أفضل مما هو عليه في غيابها، زيادة الإنتاجية وبالتالي الاستثمار والتوسع، وتثبيت أسعار الصرف وتقريب مستويات التنمية على النطاق الدولي. والسؤال الآن، هل تكفي العولمة لدعم القدرات التنافسية؟

ليس هناك من شك في أن العولمة من خلال إزالة القيود والحوجز المفروضة على حركة رؤوس الأموال والسلع والخدمات بين الدول بأنها سوف تؤدي إلى زيادة عنصر المنافسة وتحريكه، ولكن هذا لن يكفي حيث أن تلك الشركات قد تنكثت مع بعض الشركات المحلية لاحتكار السوق المحلي أو على أقل تقدير، وضع العقبات أمام دخول شركات جديدة منافسة لها. ولهذا، فإن دور قوانين المنافسة ما زال مطلوباً حتى تحت مظلة العولمة.

#### (د) شروط عامة لنجاح سياسة دعم المنافسة

هناك عدد من الشروط الأساسية التي يجب توفرها لنجاح سياسات دعم القدرات التنافسية، وسوف نذكر فيما يلي أهم هذه الشروط:

- (أ) الاستقرار الاقتصادي وسهولة تعرف القطاع الخاص على مستقبل مسيرة الاقتصاد ومسيرة الدولة، وتوفير الرؤية الواضحة حول موقف الحكومة تجاه تفعيل دور المنافسة في أسواق المنتجات الصناعية .
- (ب) الشفافية والمساواة بين الجميع في التعامل مع الممارسات التجارية التي تقوم بها الشركات الصناعية.
- (ج) توفر الثقة المتبادلة بين الحكومة والشركات الصناعية، الأمر الذي يحتاج إلى قنوات جديدة يمكن من خلالها تبادل الآراء ومشاركة وجهات النظر والتوصل إلى رؤى متوافقة لما فيه مصلحة المجتمع.
- (د) تواجد قوى تنافسية تدفع الشركات بشدة تجاه التعاون مع الحكومة، وقد يأتي ذلك في شكل منافسة محلية أو منافسة من خلال الاستيراد أو التصدير للشركات المصدرة.
- (هـ) استناد السياسة الصناعية على المزايا النسبية للاقتصاد المحلي سواء كانت مزايا استاتيكية (حاضرة) أو ديناميكية (يمكن تطويرها في المستقبل)، حيث أن مثل تلك الأنشطة الصناعية لا تتسم بقدر كبير من المخاطرة، وبالتالي فهي تحفز القطاع الخاص على الدخول في القطاع الصناعي، وكلما ازداد عدد الشركات العاملة في السوق الواحد كلما ازدادت حدة المنافسة.
- (س) ألا يكون للمصالح الخاصة وزن سياسي ثقيل يؤثر على اتجاهات وقرارات الحكومة.

## (هـ) محاذير على قوانين المنافسة

وهنا يجب التأكيد على عدة محاذير رئيسية في مجال قوانين المنافسة:

(1) يجب اتخاذ الحذر الكافي حتى لا تؤدي قوانين المنافسة إلى تحطيم الشركات الكبيرة الناجحة التي تتميز بوفورات الإنتاج، لأن مثل هذه الشركات، وخاصة تلك التي تعمل في اقتصاديات صغيرة كدول مجلس التعاون، تعد صغيرة نسبة إلى مثيلاتها العملاقة حجماً في الخارج، وبالتالي فإن محاولة تفكيكها لتفعيل المنافسة محلياً سوف يؤدي إلى الحد من قدراتها التنافسية في الأسواق الخارجية. وفي مثل تلك الحالات، يجب المحافظة على نوع من التوازن بين المصالح المحلية والوضع التنافسي دولياً.

(2) بعض الشركات الكبيرة في الدول الصغيرة قد تتعامل مع السوق المحلي بكميات صغيرة مقارنة بالكميات التي تصدرها إلى الخارج كشركة ألبا في البحرين، وفي هذه الحالة قد يكون من الأفضل استخدام المبيعات المحلية عوضاً عن حجم المبيعات الكلية كمقياس لنصيب الشركة في السوق المحلي.

(3) إن التوصل إلى دلائل دامغة عن تحالف الشركات لتحديد الأسعار أو الكميات من الأمور الصعب الوصول إليها، ولهذا فإنه من الضروري التأكد من حدوث التحالف قبل الدخول في قضايا قد ترهق كاهل كل من الشركة والهيئة القائمة على تنفيذ قوانين المنافسة.

(4) تنمو وتكبر بعض الشركات المتعددة الأنشطة لتقليل المخاطر وتخفيض تكاليف التمويل، ولو أن الدلائل تشير إلى أن مثل هذه الشركات عادة ما تكون أقل كفاءة من مثيلاتها المتخصصة، إلا أن حجمها الكبير لا يشكل عادة هيمنة على السوق. ونظراً لانتشار تلك النوعية من الشركات "العائلية" في دول مجلس التعاون، فإنه من المجدي دراسة وضعها بدقة للتعرف على تأثيرها على المناخ التنافسي في كل من الأنشطة التي تعمل بها كل على حده قبل اتخاذ أية إجراءات إدارية ضدها.

(5) في حالة مواجهة السلطات لمشكلة المفاضلة بين دعم المنافسة ودعم الكفاءة الانتاجية، يقع الحل الأمثل في تحرير التجارة والخصخصة وإزالة حواجز الاستثمار الأجنبي المباشر، مع عدم التقيد بحجم المنشأة، ذلك لأن تلك الاجراءات تشجع على دخول مستثمرين جدد إلى المجالات المحتكرة، وبالتالي فإنها تؤدي في نهاية المطاف إلى الحد منها.

(6) الاندماج والحيازة في شكل التحكم الأفقي في السوق تؤدي إلى قتل المنافسة، ولهذا يجب تجريدها صراحة. وهنا يجب أن يكون هناك عقوبات إجرائية وأخرى تعويضية في حالة وقوع خسائر يتحملها المستهلك بسبب مثل تلك الاتفاقيات، سواء كانت صريحة أم ضمنية، ظاهرة أم باطنة. ولكن يجب الأخذ في الاعتبار بأنه في بعض الحالات قد يؤدي الدمج إلى تخفيض تكلفة الإنتاج وتحسين نوعية المنتج والتضافر في أنشطة البحث والتطور، مما قد يترتب عنه منتجات جديدة أو تقنيات حديثة. وكما هو معروف، هناك الاندماج الأفقي بين شركات متشابهة، و الاندماج الرأسي في شركات مكملة لبعضها البعض، و الاندماج الخليط الذي يستهدف توزيع مصادر الدخل لتقليل المخاطر، ولعل أخطر أنواع الاندماج هو الاندماج الأفقي. ولكن حتى الاندماج الرأسي قد يؤدي إلى انكماش عدد الموردين وبالتالي إلى

إضعاف المنافسة. ونظراً لصعوبة الوصول إلى المعلومات المطلوبة في حالات الاندماج والحيازة، ذلك لأن الشركة المقترحة لم تدخل في حيز الوجود بعد، إلا أنه من الضروري تقييم الاندماج من حيث تأثيره على الكفاءة الاقتصادية وحدها.

(7) تمثل الواردات ضرباً من ضروب تفعيل المنافسة التي تواجهها الشركات العملاقة في السوق المحلي، ولهذا يصعب عليها إساءة استخدام مركزها القوي في السوق. أما عن السلع القابلة للمتاجرة دولياً (Non-Tradables) فهي عادة صغيرة الحجم ومن السهل الدخول في أسواقها. وتشير الدلائل على صحة هذه المقولة، من خلال الدراسات التي بينت فروقات صغيرة بين الأسعار السائدة في الأسواق الحرة العالمية والأسعار السائدة محلياً في تلك المجالات، وذلك بسبب انفتاح الأسواق المحلية وتكاملها مع الأسواق العالمية، وغياب الممارسات المناهضة للمنافسة محلياً. بيد أن هناك من يشير إلى بعض الحالات التي تتعارض مع تلك النتيجة:

- بعض السلع الثقيلة أو الكبيرة حجماً المنتجة محلياً والمنخفضة سعراً تدخل ضمن مجموعة السلع غير القابلة للمتاجرة دولياً كالمنتجات الأسمنتية والحديد والصلب، ولا تعد الشركات المنتجة لها من قبيل الشركات الصغيرة حجماً، ولهذا قد تتمكن تلك الشركات من تبوء مركز احتكاري محلي إذا تركت لمنافسة الواردات المشابهة.
- قد تكتفي الشركات برفع أسعارها المحلية حتى تتساوى مع أسعار الواردات (مضافاً إليها تكلفة النقل) وبالتالي تقفل الباب على الواردات وتضعف قوى التنافس معها.
- قد تسعى الاحتكارات الدولية وخاصة في الصناعات المتجددة كالاتصالات والأدوية وأجهزة الحاسب الآلي إلى التحالف مع الشركات المحلية المماثلة بدلاً من التنافس معها. وبالتالي، يقوم المنتج المحلي الصغير نسبياً بدور احتكاري مرموق رغم صغره.
- قد يحدث اندماج رأسي يمنع الاستيراد من خلال احتكار قنوات التوزيع. (8)

(8) حتى لا تتحول احتكارات الشركات الحكومية إلى احتكارات القطاع الخاص بعد تحويل ملكيتها له، فإنه من الضروري بـمكان تطوير قوانين المنافسة ووضع الهيكل الإداري والتنفيذي المطلوبين وذلك قبل أن تتم إجراءات الخصخصة. ولعل هذا العامل من أهم العوامل التي تدفع بضرورة تشريع القوانين وتكوين المؤسسات المطلوبة لتفعيل المنافسة وحماية المستهلك والتحقق من الكفاءة الاقتصادية في أقرب وقت ممكن، نظراً لقيام العديد من دول المجلس بخصخصة أنشطة مختلفة إما من خلال نظام " الشراء و إدارة وتحويل الملكية " (BOT) في المشاريع الجديدة أو تحويل ملكية الشركات القائمة للقطاع الخاص. وتجدر الإشارة هنا إلى أن قوانين المنافسة تعمل أيضاً على المحافظة على حقوق الشركات في التزام الدول بحقوق الملكية وطرق فض النزاع والدفاع عن تصرفاتها (كتحديد الأسعار، الدمج والحيازة والخ) بشفافية كاملة وتحت مظلة نظام قضائي كفوء وعادل.

انظر: (8)

Khomani, S. and Mark Dutz, " The Instruments of Competition Policy and their Relevance to Economic Development", in #7. page 28-29.

(9) تؤدي زيادة الانتاج إلى التمتع بفوائد وفورات الانتاج، وبالتالي إلى تخفيض الأسعار وزيادة مستوى

رفاهية المستهلك. ومن جانب آخر، يؤدي انخفاض الانتاج وزيادة الأسعار والأرباح إلى زيادة مستوى رفاهية المنتج وانخفاض مستوى رفاهية المستهلك. وإذا كانت الزيادة في رفاهية المنتج تفوق ما يكفي لتعويض خسائر رفاهية المستهلك، لازدادت رفاهية المجتمع ككل، ولكن هناك تخصيص أمثل للموارد، والعكس صحيح. كما أنه من الضروري النظر بعين الاعتبار إلى الفرق بين المنافع الاستاتيكية الناجمة عن زيادة حجم الشركة، سواء كان من خلال زيادة المبيعات محلياً أو دولياً أو من خلال الاندماج والحيازة، والمنافع الديناميكية التي تحدث في المراحل اللاحقة لزيادة الحجم، كالاستثمار في تقنيات حديثة وتدريب العمالة واستحداث منتجات جديدة، وغير ذلك من المنافع التي قد لا تحدث إذا بقيت الشركة صغيرة نسبياً.

### سبل تنفيذ سياسات دعم المنافسة

يتضح مما سبق، أن الوضع الحالي في دول مجلس التعاون يتطلب إصلاحات هامة لدعم القدرة التنافسية في القطاع الخاص. فمن ناحية، هناك العديد من العقبات والحواجز التي تحد من المنافسة البناءة، ومن ناحية أخرى، لا يوجد هناك التشريعات اللازمة لحماية المستهلك والحد من الممارسات الاحتكارية. وفي غياب هذين الشقين من منظومة التنمية على مستوى المؤسسة الصناعية، فإنه من المتوقع تردد (أو حتى إجماع) القطاع الخاص عن الدخول في مضمار الأنشطة الصناعية، أو أي أنشطة أخرى.

ولهذا، يتعين على حكومات دول المجلس النظر في هذه الأمور بشكل شامل، خاصة وأنه لا بد من التعامل مع هذه المقومات كحزمة واحدة من السياسات والمؤسسات، لا يجب تجزئتها أو تنفيذ جزء منها دون الآخر، نظراً لارتباطها ببعض ارتباط قوي، لأن تحرير القطاع الخاص سوف يبرز الممارسات الاحتكارية ولا بد من الاستعداد للتعامل معها قبل أن تحدث.

والمطلوب هنا هو سن القوانين وإصدار التشريعات اللازمة لتنفيذ الخطوات التالية:

- أ- قوانين تحرير الأسواق ودعم القوى التنافسية أو ما يمكن تسميته " قانون المنافسة " .
- ب- قانون لإنشاء الجهاز المختص بالمهام المذكورة في (أ) أعلاه، أو ما يمكن تسميته " هيئة المنافسة " .
- ج- قوانين حماية المستهلك والحد من الممارسات الاحتكارية، ويمكن تسميتها " قوانين حماية المستهلك " .
- د- قانون لإنشاء الجهاز المختص بالمهام المذكورة في (ج) أعلاه، ويمكن تسميته " جهاز حماية المستهلك " .

ونظراً لاختلاف مسؤوليات الجهازين المقترحين، فإنه يجب فصلهما إدارياً عن بعضهما البعض. وذلك ما اتبعته الدول السابغة لدول المجلس في هذا المجال. وبناء على خبرة عدد من

دول أمريكا اللاتينية، يقترح عدد من الخبراء أن آلية الإدارة في هيئة المنافسة وجهاز حماية المستهلك هي كالتالي (12) :

- (1) أن تكون مستقلة وتعمل بشكل مستقل عن القطاعين العام والخاص، بمعنى أنه يجب ألا يتم تعيين أعضائها على أسس سياسية بل على أسس فنية ومهنية.
- (2) أن تكون مستقلة مالياً.
- (3) أن يكون لها الاستقلال التام في اختيار وتعيين العاملين فيها على أساس من قدراتهم الفنية وتعففهم عن الاغراءات المالية .
- (4) أن تكون الأهداف واضحة كل الوضوح وأن لا تتضارب فيما بينها .
- (5) أن تكون مسؤولة عن قراراتها وأدائها .
- (6) أن ترفع تقارير سنوية إلى البرلمان أو المجالس التشريعية.
- (7) أن تحافظ على الشفافية في اتخاذ القرار .
- (8) أن تحافظ على سرية المعلومات .
- (9) أن يكون هناك ضمانات كافية ضد إنهاء عمل البعض بسبب قرارات أو مواقف معينة تتسق وأهداف الأجهزة الإدارية.
- (10) أن تكون الإجراءات المتخذة معروفة لأصحاب العلاقة في كل خطوة من خطوات التنفيذ.
- (11) الحصول على المعلومات بطريقة قانونية باستمرار .
- (12) القدرة على توظيف العمالة المدربة الكفو التي لها القدرة على تحليل البيانات علمياً ودراسة كل حالة على حده بعمق ودراسة وحياد كامل .

هذا عن الهيكل المؤسسي، أما فيما يخص قانون المنافسة، فإن تنفيذه يتطلب اتخاذ الإجراءات التالية :

- (1) حصر جميع إجراءات التراخيص والموافقات الحكومية التي تشترطها كافة الأجهزة الحكومية المتعلقة بأداء القطاع الصناعي مع تبيان الخطوات المطلوبة وعدد المستندات المطلوب تقديمها في كل خطوة والفترة الزمنية التي تستغرقها كل خطوة، في المتوسط، وكذلك الرسوم المطلوبة في كل منها.
- (2) تقييم هذه المتطلبات على أساس واحد رئيسي : هل تؤدي إلى دعم القدرة التنافسية أم العكس.
- (3) إتخاذ التوصيات اللازمة لإلغاء كافة التراخيص والموافقات الحكومية التي يترتب عليها الحد من دخول شركات جديدة إلى السوق.
- (4) إقتراح توصيات جديدة يمكن من خلالها دعم القدرات التنافسية وتشجيع حرية حركة رجال الأعمال وتعديل المناخ العام إلى مناخ تنافسي من الداخل والخارج.
- (5) ترجمة تعاريف الأهداف العامة مثل " الكفاءة الانتاجية " و " المصالح الاقتصادية العامة " إلى أهداف فنية ودقيقة لا تسمح إلا بالقدر القليل جداً للاجتهااد والتفسير .
- (6) إعداد برنامج إعلامي لطرح مقومات قانون المنافسة وآثاره وتداعياته وذلك لضمان قبوله من قبل المستهلك والمنتج الصناعي والقطاع العام.

(12) انظر:

ومن المجدي الإشارة إلى أن عملية بناء الجهازين المقترحين وسن القوانين وإصدار التشريعات هي عملية معقدة للغاية، وتحتاج فترة زمنية طويلة حتى تصل إلى سن البلوغ، فمن المعروف أن قوانين المنافسة قد صدرت في كندا في دستور 1857 حيث ظهرت فيه عدة مواد ضد الممارسات الاحتكارية في الأسواق، ومع هذا فلم توضح هذه القضية في شكل إجراءات وتشريعات مقننة إلا منذ سنوات قليلة فقط. هذا لا يعني بالطبع أن على دول المجلس الانتظار بمثل هذه الحقبة من الزمن للتوصل إلى هيكل تنافسي فعال لأن الظروف تختلف والعلم وأدبيات الاقتصاد وطرق قياس الممارسات الاحتكارية قد تقدمت بشكل هائل خلال هذه الفترة، فالدرس الهام هنا هو أن هذه العملية تستهلك وقتاً طويلاً حتى تصل إلى نظام مستقر وتقليد له جذور وقبول شعبي وحكومي وتجاري لأداء وتصرفات الشركات الصناعية.

وفي الوقت الذي تتم فيه دراسة حصر صور وأشكال الحواجز المناهضة للمناخ التنافسي، يجب دراسة الهيكل القانوني لضمان حق التنظيم (Due Process) وتقصير مدد نظر الدعاوي وإتاحة الفرصة لتقديم الأدلة الكافية للدفاع عن نفسها، وغير ذلك من الإجراءات الكفيلة بإعطاء كل ذي حق حقه، من ناحية التقاضي وفض النزاع بين الحكومة والشركات الخاصة، كما أن قرارات هيئة المنافسة ذاتها يجب أن تكون عرضة للتقاضي والنقض.

وقد يتساءل البعض عن المسئول عن فض النزاع، هل يتم الاحتكام للجهاز القضائي أم اللجنة من الفنيين والمختصين البيروقراطيين؟ تدل خبرة الدول على أن القضاة عادة لا يمتلكون الأدوات العلمية التحليلية التي تمكنهم من دراسة الآثار الاقتصادية المباشرة وغير المباشرة التي تنطوي عليها بعض الممارسات الاحتكارية، ولهذا يفضل اللجوء إلى لجنة مكونة من المختصين. ولكن هناك من يعتقد أن القضاة أكثر فعالية وأكثر استقلالاً من المختصين، ولعله لذلك السبب لجأت أنظمة عديدة إلى استخدام الجهاز القضائي ولكن بعد دعمه دعماً كافياً بالخبراء والفنيين المختصين ذوي العلاقة والذين يتم الاستعانة بهم في كل حالة على حده حسب مؤهلاتهم وخبراتهم وتعليمهم وعلاقة ذلك بخصوصيات كل حالة.

وبالنظر إلى هيئة المنافسة، نقترح أن تكون لها الصلاحيات التالية :

- (1) العمل على تخفيف أو إزالة الممارسات الريعية كتجارة تصاريح العمل وتأجير رخص المحلات التجارية وتأجير الأراضي الصناعية،... الخ.
- (2) تقديم الاستشارة للحكومة والمجالس التشريعية في ما يتعلق بالمنافسة في التشريعات والقوانين المزمع إصدارها.
- (3) المشاركة في سن القوانين وإصدار التشريعات المنظمة للسوق، وذلك لضمان القدرات التنافسية في الاقتصاد وكذلك القطاع الصناعي.

وأخيراً، تجب الإشارة إلى أنه من الضروري التأكد من قدرات القطاع العام وإمكانياته الإدارية والعلمية في اتخاذ القرار قبل أن يدخل في مجال إصدار التشريعات الداعمة للقوى التنافسية أو تأسيس هيئة المنافسة وجهاز حماية المستهلك. والسبب في ذلك يعود إلى أن القليل من المعرفة يتسبب في مخاطر كبيرة، ومن الأفضل لدول المجلس أن تترك المسألة برمتها جانباً على أن تبدأ بالتشريع في إطار البيروقراطية الحكومية الحالية وهي الغير قادرة على تطوير قوانين المنافسة وحماية المستهلك والمحافظة عليها وتفسيرها وتنفيذها بشفافية وعلى أسس علمية محايدة، كما سبق وأن أشرنا. وإلى أن يتم استيفاء الشروط التالية في القطاع العام، يجب العمل في خطوات صغيرة تجاه التحول المطلوب :

- (1) أن يتسم القطاع الحكومي بالحزم والصرامة والعقلانية في نفس الوقت .
- (2) وجوب التطبيق التدريجي.
- (3) ضرورة حرص القطاع العام كل الحرص على دعم المناخ التنافسي .
- (4) أن يكون قادراً على تقييم الآثار المترتبة على الإجراءات الاحتكارية.
- (5) ينتهم أن يكون الجهاز القضائي والقوانين اللازمة في مكانها وجاهزة للتطبيق.
- (6) أن تتخذ القرارات، سواء من الأجهزة الرقابية أم من القضاء، بدون تأخير أو مماطلة.

### الخلاصة

يمكن تلخيص القضايا والإيضاحات والتوصيات التي وردت في الورقة في النقاط التالية :

- (1) يتسم وضع القطاع الصناعي في دول المجلس بغياب المناخ التنافسي، ومرد ذلك السياسات الصناعية والسياسات العامة الأخرى التي أصدرتها حكومات تلك الدول، سواء على صعيد الاقتصاد الكلي أو على صعيد أسواق السلع وعناصر الإنتاج .
- (2) إن الدافع الوحيد لدعم المناخ التنافسي والمنافسة في القطاع الصناعي هو تحقيق الكفاءة الاقتصادية وحماية المستهلك .
- (3) تحقيق الكفاءة الاقتصادية وحماية المستهلك جزء لا يتجزأ من برنامج الإصلاح الاقتصادي.
- (4) يتركز صلب موضوع قوانين المنافسة في مبدأ هام هو دعم المنافسة بدلاً من دعم المنافسين ذاتهم.
- (5) أداء وتصرفات الشركة في السوق أهم بكثير من حجمها، لأن كبر الحجم لا يعني بالضرورة الاحتكار .
- (6) أهم سبل دعم المنافسة هو إزاحة القيود والحواجز المفروضة على دخول الأسواق المحلية، سواء من داخل أو من خارج البلاد .
- (7) إن لم تقدر الشركة على التنافس محلياً، فإنها لن تقوى على المنافسة خارج السوق المحلي، علماً بأن السياسات الحمائية القديمة أضعفت من قدرة الشركات على المنافسة دولياً .
- (8) يجب سن القوانين وإصدار التشريعات التي تحرر التجارة وتدعم المنافسة، وكذلك لضمان حماية المستهلك من الممارسات الاحتكارية والتحالفات الرامية إلى تحديد السعر وضمان حد أدنى من السوق .
- (9) ضرورة إنشاء هيئة لدعم المنافسة (هيئة المنافسة) وجهاز خاص للحد من الاحتكار (جهاز حماية المستهلك)، على أن يكونا منفصلين ومستقلين إدارياً ومالياً عن القطاعين العام والخاص، وأن يعملوا في مناخ محايد وعلمي وبشفافية كاملة.
- (10) يجب توفر القوانين والتشريعات التي تضمن حق الشركة في التظلم وحقوق المستهلكين في مقاضاة الشركات والمطالبة بتعويضات مالية عن خسائر نجمت عن ممارسات احتكارية، وأن يكون القطاع القضائي مستقلاً ومحايداً وسريعاً في اتخاذ القرار .
- (11) يتوجب السير بخطوات ثابتة ولكن متدرجة نحو تحقيق هدف تفعيل المنافسة.



## References

Broadman, Harry G. (2000), Seeds of Corruption, Do market Institutions matter?, Policy Research Working Paper No. 2368, The World Bank, Washington DC, USA.

Dresdner Bank (2000), Globalization – Myth or Reality?, Trends Special, Germany.

Frischtak, Claudio R. (1995), ed. Regulatory Policies and Reform: A Comparative Perspective, The World Bank, Washington DC, USA.

Frischtak, Claudio R. “ The Changed Role of the State: Regulatory Policies and Reform in a Comparative Perspective”, Chapter 1 in Frischtak, Claudio R. (1995), ed. Regulatory Policies and Reform: A Comparative Perspective, The World Bank, Washington DC, USA.

Khemani, Shyam and Mark A. Dutz (1996), The Instruments of Competition Policy and their Relevance for Economic Development, PSD Occasional Papers No.26, The World Bank, Washington DC, USA and Chapter 2 in Frischtak, Claudio R. (1995), ed. Regulatory Policies and Reform: A Comparative Perspective, The World Bank, Washington DC, USA.

Nagaoka, Sadao (1996), Anti-Dumping Policy and Competition, PSD Occasional Papers No. 13, The World Bank, Washington DC, USA.

Page, John, Saba , Joseph and Nemat Shafik (1997), From Player to Referee: The Changing Role of Competitive Policies and Regulation in the Middle East and North Africa, World Bank, Washington DC, USA.

World Bank (1998), Competition Policy and Economic Reform, Washington DC, USA.

World Bank (1998), 1977 World Development Report, Washington DC, USA.

محددات القدرة التنافسية لقطاع الصناعة  
التحويلية المصرية

فادية محمد عبد السلام

محددات القدرة التنافسية لقطاع الصناعة  
التحويلية المصرية  
فادية محمد عبد السلام\*

ملخص

حيث أن قضية تنمية الصادرات المصرية أصبحت تطرح نفسها بقوة على المستوى القومي، فقد استهدفت هذه الورقة إحتساب مؤشرات التنافسية للسلع الصناعية المصرية في الأسواق العالمية. وقد اعتمدت في ذلك على مفاهيم الميزة النسبية الصريحة والكثافة المهارية. فألقت الدراسة نظرة عامة حول استراتيجيات التنمية الصناعية وعلى محتوى الصادرات الصناعية المصرية والتغيرات الهيكلية التي طرأت على قطاع الصناعات التحويلية وكذلك على الميزة التنافسية الصناعية المصرية، وشخصت بناءً على ذلك أهم المجموعات السلعية الصناعية التي تنافس بها مصر في الأسواق العالمية. وأخيراً حددت الورقة الملامح العامة لاستراتيجية تصديرية مستمدة من خبرات الدول وخصوصية التجربة المصرية، وما هية السلع والخدمات المؤهلة للتصدير في الحاضر وفي المستقبل.

**Determinants of the Competitiveness of the Egyptian  
Manufacturing Sector**

**Fadia Mohamad Abdussalam**

**Abstract**

Since expanding exports has recently become a national priority in Egypt, the paper analyzes the competitiveness of the manufacturing industry sector in Egypt using standard measures such as the revealed comparative advantage and knowledge intensity. It also underlines the structure of commodity exports and pinpoints those for which Egypt holds a strong competitive advantage in international markets. Based on such structure and international experience, the paper proposes a strategy to boost the international competitiveness of Egyptian exports in certain commodities and services.

---

\* مستشار بمركز العلاقات الاقتصادية الدولية، معهد التخطيط القومي، جمهورية مصر العربية.

## مقدمة

نالت قضية التوجيه التصديري اهتماما بالغا في أدبيات النمو والتنمية الاقتصادية، حيث أعتبر التوجه التصديري قاطرة النمو الاقتصادي Engine of Economic Growth ، وذلك في ظل الافتراض الضمني بأن انتعاش الصادرات يحقق أقصى تشغيل للطاقات الانتاجية ويسمح بتحقيق الوفورات الداخلية للحجم وتبني تقنيات ريفية المستوى ، فضلا عن توفير موارد النقد الأجنبي ، حيث يرتبط نمو الصادرات بتطور انتاجية قطاع الصناعات التحويلية بشكل يفوق مستوى قطاع المنتجات الأولية . ويبدو ذلك مقبولا في ضوء سرعة استجابة قطاع الصناعات التحويلية للتقنيات الحديثة مقارنة بالقطاعات المنتجة للمواد الأولية والخاضعة للظروف المناخية والبيئية . كما أن التوجه التصديري يكفل وصول الصناعات إلى مستوى الكفاءة وانخفاض التكاليف، وذلك من خلال التغلب على عقبة ضيق الأسواق المحلية. ومهما قيل عن اتجاه الحجم الأمثل للمشروعات الى الصغر في ظل الثورة العلمية والتقنية، إلا أنه يبقى أن هذا الحجم الأمثل في عدد من الصناعات - مثل السيارات - هو أوسع من أن تحتويه سوق محلية واحدة.

وتطرح قضية تنمية الصادرات المصرية نفسها بقوة على المستوى القومي . فمع استمرار الفجوة الكبيرة في الميزان التجاري المصري، ومع ما أثبتته نماذج النمو الموجه بالصادرات من نجاح في الدول الصناعية الحديثة وتعرض استراتيجية التنمية بأحلال الواردات للرفض من جانب الاقتصاديين (بما تؤدي إليه من انخفاض في تنافسية المنتجات في الأسواق الخارجية)، وفي ظل تحرير التجارة الدولية والعولمة وتزايد الاتجاه نحو التكتلات الإقليمية تتصاعد الآمال في أن تلعب الصادرات المصرية دورا رئيسيا في الارتقاء بمعدل النمو وضمان تواصله، وفي تقليص دور القروض والمنح الأجنبية في التنمية الاقتصادية، وأن تتم مواجهة مشاكل البطالة في إطار تقني رفيع المستوى يعتمد على تنمية المهارت البشرية والقدرات التقنية المحلية باعتبارها مدخلات أساسية في تشجيع النشاط التصديري، ولذلك يتزايد الاهتمام بالانفاق الاستثماري في مجال التعليم والبحوث وبعض جوانب البنية الأساسية.

تبين مؤشرات المستقبل أنه لم يعد في الوسع البحث عن الميزة النسبية في الصناعات التي تعتمد على الأيدي العاملة غير الماهرة وحدها بل أساسا في الصناعات التي تتطلب أيدي عاملة ماهرة (بفضل التعليم والتدريب) حيث ستكون الصناعات المعتمدة على كثافة المهارة وكثافة المعرفة هي القطاعات الرائدة، ويعني هذا من وجهة نظر الاقتصادي بورتر الانتقال من النظرة الاستاتيكية إلى النظرة الديناميكية للقدر التنافسية، أي من الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية، حيث أنه لا يتحتم أن تكون ميزة الدولة موروثه بل يمكن اكتسابها عن طريق الابتكار التنافسي، حيث أن مصدر الميزة هو الابتكار وليس توافر عوامل الانتاج أو الانتقال من المدخلات المادية إلى المدخلات التقنية.

وقد تبنت الحكومة منذ مطلع التسعينات سياسة شاملة للإصلاح الاقتصادي، تقوم على تحرير التجارة الداخلية والخارجية وإطلاق قوى السوق في تخصيص الموارد وتوجيهها، وإعادة هيكلة الاقتصاد المصري على نحو يمكنه من اكتساب مرونة إستجابة لتغيرات السوق محليا وعالميا، وعلى نحو يتزايد فيه دور القطاع الخاص في مجالات الاستثمار والانتاج ليضطلع تدريجيا بمسئولية قيادة التنمية وتواصلها .

إن الحديث عن استراتيجية التصدير أصبح الآن مبررا، ويجب أن تتضمن هذه الاستراتيجية خيارات أساسية طويلة الأمد وليس مجرد تدابير مؤقتة أو قصيرة المدى .

فالتصدير هو قمة النشاط الانتاجي وأكثره كفاءة حتى يتمكن المنتج الوطني من منافسة الانتاج الأجنبي في الأسواق الدولية في ظل الثورة التقنية الجديدة من المعلومات والاتصالات والهندسة الوراثية وتتضاءل أهمية المواد الأولية في الانتاج.

ويشير واقع الصادرات المصرية خلال التسعينات إلى ثلاثة تحديات رئيسية : أولها ما تشير إليه الاحصاءات من تراجع لحصة التجارة في السلع والخدمات من الدخل المحلي من 64 % عام 1991 إلى 46% عام 1997<sup>(1)</sup> وهو ما يلفت الانتباه إلى، تراجع إندماج وتكامل الاقتصاد المصري مع الاقتصاد العالمي، وتراجع التنافسية الدولية للصادرات المصرية في الأسواق العالمية، مما يستلزم من الحكومة أن تولي القضية أهمية كبيرة . وتدل الشواهد على أن الاتجاه العام في شروط التبادل تسير في غير صالح الصادرات حيث انخفض معدل التبادل الدولي من 106.3 عام 1992 إلى 83.6 عام 1998 وهو ما يفسر تدهور القدرة الشرائية للصادرات المصرية.<sup>(2)</sup>

أما التحدي الثاني فهو ما يشير إلى تراجع حصة مصر في التجارة الخارجية العالمية من 0.01 إلى 0.002 عام 1998 . حيث سجل وضع الصادرات مزيداً من التراجع مقارنة بمستويات منتصف الثمانينات، فإنخفضت حصة مصر في الصادرات العالمية من 0.2 في عام 1985 إلى 0.07 عام 1995 ثم إلى 0.0007 عام 1998<sup>(3)</sup> (أي في ذيل قائمة تضم 180 دولة) .

**والتحدي الثالث هو، أن الصادرات السلعية لم تتجاوز ثلث الحصيلة الاجمالية من الصادرات السلعية والخدمات خلال التسعينات، وتكمن خطورة هذا الوضع في أنه إذا كان ميزان المدفوعات المصري قد حقق في بعض سنوات التسعينات تغيرات إيجابية في شكل فائض في معاملاته الجارية مع العالم الخارجي إلا أن الجانب الأكبر من هذه التغيرات لا يعتبر جوهرياً بحيث يعكس تطويراً في قدرة الانتاج المصري على الانتاج السلعي والتصدير، حيث تعاني التجارة السلعية من عجز مزمن وامتزاد لكنها تدفقات ناجمة عن موارد ريعية تتعرض غالباً لاحتمالات الانخفاض تحت ظروف الطلب العالمي السياحي، النقل، وظروف الكساد وركود الطلب على البترول ثم تأثيرات أزمة دول جنوب شرق آسيا، هذا التحدي يجعلنا لا نسلم بالاعتماد بشكل أساس على إيرادات هذه المصادر الخدمية نظراً لتذبذبها وتقلبها وبعدها عن تأثير صانع السياسة الاقتصادية وضرورة الاعتماد على الصادرات السلعية .**

وتختلف مصر إختلافاً كبيراً عن الدول النامية الأخرى من حيث الحجم الاقتصادي والتركيب وقاعدة الموارد ونصيب الفرد من الدخل، ولكنها تشترك مع غالبيتها (باستثناء الدول الصناعية الجديدة) في تدني نسبة مساهمة الصناعة في الناتج المحلي الاجمالي حيث تصل هذه النسبة في المتوسط إلى 18% فضلاً عن تدني نسبة مساهمة الصادرات الصناعية إلى الناتج المحلي الاجمالي إلى 8% وهذا يعني أن القطاع الصناعي لم يصبح بعد قاطرة النمو للاقتصادي.

كما أن هيكل القطاعات الصناعية متخلف نسبياً حيث يتركز حوالى 47% من القيمة المضافة الصناعية في قطاعي الأغذية والمنسوجات مقارنة بحوالى 17% فى قطاعات صناعات الآلات وتجهيزات النقل والكيماويات .

(1) وفقاً لاصحاءات : IMF, International Financial Statistics.

(2) المصدر : البنك الأهلي المصري ، النشرة الاقتصادية (51) ، عدد (2) ، عام 1998 .

(3) تقرير منظمة التجارة العالمية .

وتتفق غالبية الدراسات الاكاديمية على أن أهم جوانب الضعف في السياسة الصناعية تتمثل في ضعف القاعدة التقنية والاعتماد على استيرادها من الدول المتقدمة، إنعدام التنسيق بين أنظمة التعليم والتدريب واحتياجات سوق العمل ، غياب التوجه التصديري والتركيز على إحلال الواردات فضلا عن أن العملية التسويقية لا تتال الرعاية الكافية ولكن على المستوى المؤسسي يلاحظ تحسن النظرة للتسويق الخارجي.

### هدف الدراسة

تحدد القضية الجوهرية التي تتصدى لها هذه الدراسة في حساب مؤشرات التنافسية للسلع الصناعية المصرية في الأسواق العالمية وذلك في ضوء الطابع الديناميكي للأسواق الدولية . حيث تبين مؤشرات المستقبل أن الميزة النسبية في الصناعات لم تعتمد فقط على توافر الأيدي العاملة الرخيصة غير الماهرة بل تحتاج إلى أيدي عاملة ماهرة ومدربة . ومن هنا تبرز أهمية التعليم والتدريب حيث يتوقع أن تكون الصناعات المعتمدة على كثافة المهارة والمعرفة هي القطاعات الرائدة للاستثمار في العنصر البشري.

كذلك فإن الاتجاهات العالمية لا تسمح للدول العربية ومن بينها مصر باتخاذ موقف سلبي من المنافسة الشديدة المتوقعة قريبا بين الدول النامية من أجل فتح الأسواق في الدول المتقدمة والتي تمثل تقريبا 60% من صادرات الدول النامية وكذلك فتح أسواق الدول النامية نفسها .

### منهجية الدراسة

يعتمد في قياس تنافسية القطاعات الرئيسية للصناعة التحويلية على مفاهيم الميزة النسبية الصريحة والكثافة مهارية (نسبة المهارة و نسبة قوة العمل الموظفة في وظائف فنية أو مهارية أو نسبة المتخصصين والفنيين والمهندسين والعلماء إلى كل ألف من السكان وهي الاحصاءات التي تستمد أصلا من احصاءات منظمة العمل العالمية (ILO) ونسبة الانفاق على الدعاية والتسويق إن وجدت ومقارنتها بمؤشرات مجموعة الدول النامية أو الدول النامية الصناعية الجديدة .

وتسترشد الدراسة في تقييمها لظروف التنافسية للسلع الصناعية بمؤشرات التنافسية السعرية (التي تعتمد على الأسعار النسبية للصادرات الصناعية مقارنة بنظائرها من مجموعة الدول النامية) وكذلك التنافسية غير السعرية أو التنافسية التقنية التي يكتسب فيها عنصر التقنية أهمية متزايدة حيث يلعب دورا رئيسيا في تحسين تنافسية المشروعات، وذلك من خلال رفع مستوى الانتاجية وتحسين الجودة وتحقيق مرونة أعلى. ويعتمد في القياس هنا على نسبة الانفاق على البحوث والتطوير (R &D) من الناتج المحلي الاجمالي. ويجرى تصنيف الصناعات وفقا لذلك إلى صناعات عالية التقنية أو متوسطة التقنية أو ضعيفة التقنية. وتسترسل الدراسة لرسم أبعاد وملامح استراتيجية تصديرية في المستقبل، تأخذ في اعتبارها المؤشرات الحالية للتنافسية وكيفية تفعيل دور السياسات الاقتصادية المحلية والتغيرات التنظيمية والمؤسسية لتغيير الصورة الحالية.

## نظرة عامة حول استراتيجية التنمية الصناعية المصرية في التسعينات

اتسمت توجهات هذه الفترة بمحورية برنامج الإصلاح الاقتصادي وليس برنامج التنمية، حيث أصبحت الأولوية للتوازنات المالية الداخلية والخارجية. وفي هذا الإطار أصبح تحرير النشاط الاقتصادي وحفز القطاع الخاص في ظل اقتصاد السوق منهاجا لإدارة الاقتصاد القومي.

وفي ظل هذه التطورات، أصبح الحديث عن التنمية الصناعية وعن سياسة الاستثمار الصناعي مرتبطا بإطار إجراءات اصلاحية جديدة (تحرير التجارة، إطلاق آليات السوق، إطلاق حرية الأسعار وزيادة نصيب القطاع الخاص وخصخصة القطاع العام وتشجيع تدفق رأس المال الأجنبي).

ففي مجال السياسة التجارية سعت الحكومة إلى تحرير التجارة الخارجية، حيث تم تخفيض الحد الأقصى للتعريفات الجمركية من 120% عام 1992/91 إلى 70% عام 1996 ثم إلى 50% في يونيو 1997 (باستثناء الدواجن - اللحوم - المشروبات - والكحوليات - الطباقي - السيارات) بحيث وصل متوسط معدل التعريفات المرجح بأوزان التجارة إلى 28% في عام 1996، أي بنسبة انخفاض حوالى 20% بالنسبة لمعدل 1989. ومن ناحية أخرى فقد أزيلت تقريبا معظم التعريفات على كل السلع الرأسمالية وألغيت القيود الكمية والتعريفية على الصادرات باستثناء الرقابة الفعالة على صادرات القطن<sup>(4)</sup>.

ويلاحظ أنه ابتداء من النصف الثاني من الثمانينات فقد استهدفت الدولة التوسع في حوافز الاستثمار الصناعي وتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار في الصناعات التصديرية وذلك في ظل صدور القانون 23 لسنة 1989.

كما استمر إصلاح مناخ الاستثمار الأجنبي بصدور القانون رقم 8 لعام 1997، الذي استهدف بشكل أساسي تشجيع الصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر وذلك عن طريق إلغاء الاجراءات الادارية والبيروقراطية المرتبطة بتسجيل الشركات، ومنح مزايا ضريبية بصفة عامة لقطاعات ذات أولوية خاصة مثل البنية الأساسية - الخدمات (خدمات حقول البترول والبرمجيات والسياحة) والصناعة التحويلية (أجزاء ومكونات السيارات).

وفي تقييمنا لتأثير سياسات الاستثمار الصناعي نعتمد على منهج التجارة الذي يقوم على تتبع أطوار التصنيع من وجهة نظر التغيرات في هيكل التجارة الخارجية. ويفتضي ذلك قياس التطور المحلي للصناعة، من خلال تتبع التغير في نسبة الصادرات الصناعية إلى التجارة السلعية، التي تعكس التطور في الميزات التنافسية التي تكتسبها الصناعة. فهذه النسبة إلى جانب نصيب الصناعة في الناتج المحلي الاجمالي، تعد مؤشرا لمدى وفرة الموارد وتوجهات سياسات التنمية والمرحلة التي تمر بها عملية التصنيع.

وانطلاقا من تجارب الدول الأخرى، نجد أن تتابع أطوار التصنيع اعتمادا على تصنيع بدائل الواردات من مجموعة السلع الاستهلاكية غير المعمرة، ثم الانتقال إلى تصديرها، ثم البدء في تصنيع مجموعة السلع المعمرة الاستهلاكية والانتاجية، ثم الانتقال إلى تصديرها، قد يكون مفيدا للتركيز على صناعات معينة في كل مرحلة من مراحل التطوير، بحيث يتم التعمق رأسيا

<sup>(4)</sup> Research Information sector (RIS) Ministry of Economy (MOE), The International competitiveness of Egypt I Perspective, First Report, 1998, DEPRP Project, P. 13.

بدلاً من سياسة التنوع العشوائي للمنتجات. ويرتبط ذلك بتراكم المعارف واكتساب الخبرة والتدريب والتكنولوجيا. وفي تتبعنا لهذه التطورات والمؤشرات بالنسبة لمصر فإنه قد يكون مجدياً في البداية التطرق لدراسة التغير في نسبة الصادرات الصناعية إلى إجمالي التجارة السلعية وكذلك التغير في هيكل هذه الصادرات الصناعية.

### جدول رقم (1)

تطور نسبة الصادرات الصناعية إلى إجمالي الصادرات خلال سنوات مختارة

البيان	1986	1991	1994	1995	1997	1998
الصادرات نصف المصنعة	274.1	1289.5	1809.4	2067.5	2056	1778.9
الصادرات تامة الصنع	305.5	3306.2	4090.3	3977.4	4167.5	4292.6
إجمالي الصادرات نصف المصنعة + تامة الصنع (1)	579.6	4595.7	5899.7	6044.9	6223.5	6071.5
إجمالي الصادرات (2)	2053.9	11764.7	11757.5	11703.8	13083.8	10685.8
(2)/(1) %	28.2	39.1	50.2	51.6	47.6	56.8

المصدر: البنك الأهلي المصري، النشرة الاقتصادية، العدد الثالث، 1999.

يشير جدول (1) أعلاه إلى تحقيق قفزة نوعية في حصة الصادرات الصناعية التحويلية في إجمالي الصادرات بين منتصف الثمانينات وسنوات التسعينات، حيث تضاعفت نسبتها من 28% في عام 86 إلى نحو

57% في عام 1998. وقد ترافق ذلك مع صدور قانون الاستثمار رقم 230 لسنة 1989 حيث كان هذا القانون في طليعة الإجراءات التي أثرت في سياسات الاستثمار خلال خطة التنمية 88/87 – 1992/91. حيث استهدف توفير المزيد من المزايا للمشروعات وتوحيد إجراءات الاستثمار، كذلك صدر قانون الأعمال لعام رقم 203 لسنة 1991 الذي حدد إطار الخصخصة في مصر وجعل من تدعيم المشروعات الخاصة محور الاهتمام وأطلق ملكية الأجانب للمشروعات وزاد حجم ومدى الإعفاءات الضريبية مع تخفيض القيود المتعلقة باللائحة السلبية، كما تم تعديل فئات التعريفات الجمركية بناء على القرار الجمهوري رقم 178 لعام 1991 وأنشئت السوق الحرة للصرف الأجنبي اعتباراً من 27 فبراير 1991. ثم أدى صدور القانون رقم 15 لسنة 1992 الخاص بسوق رأس المال إلى تحسين مناخ الاستثمار. كذلك فقد ركزت السياسة التجارية على منح المزيد من الحوافز للضمانات التصديرية، وأهمها الاحتفاظ بحصيلة الصادرات من النقد الأجنبي. وصاحب ذلك إلغاء نظام الحصص والقيود الكمية ومراجعة نظم الدروباك بفرض تبسيط الإجراءات.

وقد كان من محصلة ذلك ما حققته بعض الصادرات الصناعية (مثل الأقمشة القطنية والسلع الغذائية) من نجاحات تسويقية، ومع ذلك فإن السياسة الاستثمارية لم تحقق تطوراً ملحوظاً في القدرات التصديرية للصناعة أو تحولاً إلى مراحل أعلى في عملية التصنيع.



فالزيادة التي حدثت في استثمارات القطاع الخاص الصناعي إتجهت للتوسع الأفقي في الصناعات الاستهلاكية التقليدية بهدف الاحلال للواردات، وقد ظهر ذلك جليا في تزايد واردات المعدات والآلات ومستلزمات الانتاج مع تراجع الواردات من السلع الاستهلاكية في ضوء ما تتمتع به نظيراتها المحلية من أوضاع حمائية (الرسوم الجمركية وارتفاع سعر الصرف الأجنبي) .

وهذا يعني أن سياسة الاستثمار الصناعي لم تتجح في جذب قدر كافٍ من الاستثمارات للصناعة، حيث أنه وفقا لبيانات هيئة الاستثمار حتى 1999/6/30 بلغ عدد الشركات الصناعية 4077 مشروعا برأسمال قدره 31102 مليون جنيه وبتكاليف استثمارية قدرها 61685 مليون جنيه كما بلغ اجمالي مساهمة رأس المال الأجنبي في المشروعات الصناعية ما نسبته 24% من رأس مال هذه المشروعات وهو أضخم قطاع يتجه اليه الاستثمار الأجنبي. هذا وقد ساهم اشتراك رؤوس الأموال الأجنبية في القطاع الصناعي في توفير 403158 فرصة عمل، منها 399183 فرصة عمل للمصريين و 3975 فرصة عمل للأجانب، وهو ما يشكل أكبر مساهمة في خلق فرص للعمالة (5) .

والواقع أن زيادة نصيب الصادرات الصناعية التحويلية (حيث شكلت قرابة نصف الصادرات السلعية في نهاية التسعينات) لا يعني الاستناد إلى قاعدة صناعية واسعة. حيث تشير أرقام الواردات إلى استمرار مرحلة إحلال الواردات الأولية دون تغير جوهري في نمط التصنيع أو التحول إلى انتاج سلع وسيطة على نطاق واسع.

#### الاتجاه في مستوى ومحتوى الصادرات الصناعية المصرية :

يوفر جدول (2) معلومات حول محتوى الصادرات الصناعية حسب التصنيف السلعي خلال سنوات مختارة في التسعينات . حيث تمثل قيمة الصادرات الصناعية ما لا جدول رقم (2) يقل عن 70% من قيمة إجمالي الصادرات السلعية خلال غالبية السنوات وتصل حصة الصادرات الزراعية إلى حدودها الدنيا .

يحقق الوقود ممثلا في النفط الخام والمنتجات النفطية وتموين السفن والطائرات إتجاها متزايدا خلال النصف الأول من التسعينات . وقد حازت صادرات صناعة النفط على حصة أقل خلال النصف الثاني من التسعينات، حيث وصلت إلى أقل من 30% من الصادرات الصناعية . ومن الواضح أن المصنوعات الأساسية قد استحوذت على حصة كبيرة من إجمالي صادرات السلع الصناعية خلال السنوات المختارة . وبتدقيق النظر في هيكل صادرات الصناعة التحويلية يتضح لنا أن حصص صادرات صناعة غزل القطن والملابس الجاهزة تستحوذ على غالبية صادرات صناعة الغزل والمنسوجات . كذلك فإن إنخفاض نصيب الأقمشة القطنية من إجمالي صادرات الصناعة من حوالي 4% عام 1995/94 إلى أقل من 1% خلال عامي 1996/97، 1997، 1998/97، يلفت الانتباه ويعود ذلك للآثار المترتبة على فرض الجماعة الأوروبية لرسوم اغراق على الأقمشة القطنية منذ عام 1996. كما انخفضت أيضاً حصص صادرات كل من الصناعات الغذائية والصناعات الكيماوية فقد تعرضت للانخفاض في إجمالي الصادرات خلال النصف الثاني من التسعينات .

(5) محمد مصطفى شحاته ، الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية الاقتصادية في مصر (دراسة قطاع الصناعة) في الفترة من منتصف السبعينات إلى منتصف التسعينات ، دبلوم التخطيط والتنمية ، معهد التخطيط القومي ، ديسمبر 1999 ، ص 79 .

أما صادرات الصناعات المعدنية التي مثلت الصادرات الديناميكية في إجمالي الصادرات في النصف الأول من التسعينات ويزيد الطلب العالمي عليها وقد حققت 10% تقريبا من إجمالي الصادرات تعرضت لفقدان مكانتها إلى أقل من 4% من إجمالي الصادرات خلال النصف الثاني من التسعينات. هذا مما يتطلب من الحكومة إعادة هيكلتها وتقييم تنافسيتها حتى تصبح ضمن القطاعات الرائدة مستقبلا المولدة للمزيد من الخبرات والتدريب والابتكارات التقنية.

جدول رقم (2)  
الأهمية النسبية للصادرات الصناعية  
حسب التصنيف السلعي

1998/97	97/96	95/94	94/93	المجموعات
100	100	100	100	اجمالي الصادرات
2.2	3.4	13.9	9.6	1- سلع زراعية
71.8	74.5	86.1	90.4	2- سلع صناعية
41.8	46.9	36.6	47.5	أ. صناعة النفط
18.5	23.1	18.8	27.8	النفط الخام
16.0	15.6	17.8	19.7	منتجات نفطية
7.3	8.2	-	-	تموين سفن وطائرات
14.4	10.2	24.2	19.8	ب. صناعة الغزل والنسيج
5.7	2.2	10.8	7.8	غزل لقطن
0.5	0.5	3.6	2.8	أقمشة قطنية
4.7	3.5	6.4	5.8	ملابس جاهزة
1.9	1.9	-	-	أغطية قطنية
1.6	1.1	1.2	3.4	أخرى
4.2	4.0	0.4	1.5	ج - الصناعات الهندسية
0.3	1.1	-	-	ماكينات ومستلزمات
0.1	0.2	0.4	0.7	أثاثات خشبية
0.4	0.4	0.1	0.1	وسائل النقل وقطع غيارها
0.1	0.4	-	-	ثلاجات وأجهزة تكييف
3.3	1.9	0.7	0.7	أخرى
2.6	5.3	2.8	3.8	د - السلع الغذائية
0.2	0.1	0.6	0.5	معلبات الخضر والفاكهة
0.0	3.9	-	-	سكر مكرر
0.3	0.3	-	-	مولاس وعسل أسود
-	-	0.2	0.4	بصل وثوم مجفف
2.0	1.0	2.0	2.9	أخرى
2.6	2.5	6.6	5.0	هـ الصناعات الكيماوية
0.1	0.4	0.5	0.5	مستحضرات تجميل وزيوت عطرية مستحضرات دوائية

0.6	0.5	1.1	0.8	منظفات صناعية مصنوعات بلاستيك أخرى
0.3	0.0	0.5	0.1	
0.1	0.2	-	-	
1.5	1.4	4.5	3.6	
2.8	3.4	11.2	9.3	و - الصناعات المعدنية حديد وصلب ومصنوعاتها
0.6	0.3	4.9	4.7	
2.1	2.9	5.7	4.3	الواح ومنتجات ألومنيوم أخرى
0.1	0.2	0.6	0.3	
0.5	0.4	15	1.0	ز - الصناعات التعدينية
1.0	0.7	0.7	0.8	ح - صناعة البناء والحراريات
1.9	1.1	1.3	1.7	ط - سلع متنوعة أخرى
0.5	0.3	0.3	0.2	كتب ومطبوعات
0.5	0.5	0.5	0.7	مصنوعات جلدية وأحذية
0.9	0.3	0.5	0.8	أخرى
18.5	14.4	-	-	الصادرات غير الموزعة سلعيا
7.5	7.7	-	-	صادرات المناطق الحرة

المصدر: البنك المركزي المصري، المجلة الاقتصادية، أعداد متفرقة .  
أما صادرات الصناعات الهندسية فتشكل أقل من 5% من إجمالي الصادرات وهي تنتمي لصناعات موجهة بشكل أولي لاشباع حاجة السوق المحلية وليس للتصدير. ولكن صادرات هذه الصناعات تبدي اتجاهها نحو زيادة حصتها في إجمالي الصادرات خلال النصف الثاني من التسعينيات . وعلى وجه العموم فإن التحسن النسبي الذي حققته حصة الصادرات الصناعية لا يشير إلى تغير جوهري في هيكل الصناعة المحلية حيث أن تراجع القدرات الانتاجية للصناعة وانخفاض درجة التعمق الصناعي مقاسة بنسبة الناتج الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي لا يدل على حدوث تغير ملموس في الطاقات الانتاجية للصناعة واكتسابها لميزات تنافسية جديدة عبر مراحل التنمية . وهو ما يؤكد استمرار الهيكل التمييزي لصالح طور الصناعة الحالي (القائم على إحلال الصناعات الاستهلاكية غير المعمرة والمعمرة دون التحول إلى طور التوجه للخارج بتصدير هذه الصناعات).

وكما ذكرنا سلفا فقد شهدت الفترة الأخيرة تقدما كبيرا في مجال تحرير التجارة، وتحول هيكل الحوافز بعيدا عن إحلال الواردات، إلا أن الحاجة لا تزال ملحة لاستكمال إصلاح السياسات الجارية والتطوير المؤسسي والتنظيمي، بما يؤكد على الزام الحكومة بوضع سياسات محفزة للتصنيع بغرض التصدير. ويظل العنصر الحاكم في التحول إلى أطوار أعلى في عملية الصنيع هو القدرة على استيعاب المعرفة والتقنية الحديثة بالاستيراد والتطوير، وهي جوهر ما تسعى إلى تحقيقه سياسة الاستثمار الصناعي في مصر مستقبلا.

## نمط التغيرات الهيكلية في الصناعات التحويلية

يوضح الجدول رقم (3) نمط التغيرات الهيكلية في الصناعات التحويلية في مصر مقارنة بكل من تونس والمغرب خلال التسعينات . يستخلص من الجدول أن هيكل القطاع الصناعي متخلف نسبياً، حيث تركز أكثر من 47% من القيمة المضافة للصناعة التحويلية في صناعات المواد الغذائية والمنسوجات والملابس خلال عامي 1989 و 1992 وذلك في كل من مصر والمغرب، وتقل هذه الحصة عن 40% للصناعتين المذكورتين في تونس. ويفسر هذا النمط الهيكلي في ضوء ارتباط الصناعتين بالموارد الطبيعية وقطاع الزراعة وهذا يعكس الاعتماد المتبادل بين الصناعة والزراعة في البلاد المذكورة .

وبالرغم من ذلك تشير أرقام عام 1997 إلى حدوث تغير طفيف في هيكل القيمة المضافة الاجمالية للصناعة التحويلية، نحو مزيد من تحسن الوزن النسبي للصناعات الكيماوية والآلات ومعدات النقل في مصر حيث ارتفع الوزن النسبي للصناعتين من 17% عام 1992 إلى نحو 22% عام 1997، وهو نفس الوزن الذي تحتله الصناعتان المذكورتان في هيكل الصناعة المغربية (22%) . بينما تحتل هاتان الصناعتان حصة نسبية أقل في هيكل القيمة المضافة في تونس .

وعلى الرغم من حقيقة أن قطاع الكيماويات المرتبط بالنفط يعتبر صناعة كثيفة الاعتماد على الموارد الطبيعية إلا أن تزايد حصتها النسبية فضلاً عن صناعة الآلات.

جدول رقم (3)  
نمط التغير الهيكلي في الصناعات التحويلية (%)

النسبة المئوية	مصر	المغرب	تونس
النسبة المئوية	100	100	100
اجمالي القيمة المضافة (مليون دولار)			
1989	4439	3992	1460
1992	5118	5118	2182
1997	12824	5877	3522
الصناعات الغذائية			
1989	31	28	17
1992	31	31	17
1997	20	31	17
صناعة المنسوجات والألبسة			
1989	16	18	21
1992	16	25	19
1997	23	17	22
صناعة المعدات وآليات النقل			
1989	9	6	5
1992	9	6	6
1997	13	6	6
الصناعات الكيماوية			

9	10	8	1989
9	16	8	1992
9	16	9	1997
الصناعات الأخرى			
48	38	36	1989
49	22	36	1992
46	30	35	1997

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد ، أعداد متفرقة .

والمعدات تلفت الانتباه للاتجاه للمزيد من الاستخدام للتقنيات المتقدمة وللمهارات العالية للعنصر البشري. وهذه تمثل صناعات ذات محتوى تقني ومعرفي عالي.

### مساهمة القطاع الصناعي في ديناميكية النمو

إن درجة تأثير معدل النمو الاقتصادي بمعدلات نمو القطاعات الاقتصادية المختلفة ومنها الصناعة يتوقف على الأهمية النسبية لكل من هذه القطاعات في هيكل القيمة المضافة المحلية أي على الوزن النسبي للقيمة المضافة الصناعية في إجمالي القيمة المضافة المحلية. يبين الجدول رقم (4) أنه منذ بداية النصف الثاني من التسعينات وحتى منذ أوائلها اتجهت مساهمة القيمة المضافة للصناعة نحو الحفاظ على مستوى يتراوح بين 17% و 18% من إجمالي الناتج المحلي (بتكلفة عوامل الإنتاج الثابتة) . وعلى الرغم من اتجاه الحصة نحو التناقص خلال النصف الأول من التسعينات (حيث انخفضت حصتها من 18% إلى 17% في عام 1994/1995) إلا أنها عاودت الارتفاع مرة أخرى في النصف الثاني من التسعينات ولكنها حافظت على مستوى حصة 18% ويستهدف وصولها إلى 19% عام 1999/98.

وهذا الاستقرار في الحصة منذ النصف الثاني من الثمانينات وحتى أواخر التسعينات يؤكد على حقيقة مفادها أن قطاع الصناعة لم يكن داعماً قوياً للنمو الاقتصادي (أي أنه لم يكن قطاعاً رائداً في الاقتصاد المصري). ويمكن بيان ذلك من خلال التعرف على إمكانات النمو التي توافرت للقطاع مع تراكم عناصر الإنتاج عبر الزمن، ومقارنة هذه الإمكانيات بالمعدلات المحققة فعلاً، وهي نقطة "تقع خارج إطار الدراسة الحالية" ويمكن الاكتفاء بتفسير التراجع في دور القيمة المضافة للصناعة في نمو القيمة المضافة على المستوى الكلي من خلال شواهد التطور في حصة الصناعة من الاستثمار الثابت منذ منتصف الثمانينات وحتى نهاية التسعينات. يتبين من جدول رقم (5)، أن الاستقرار في مستوى حصة الصناعة (17-18%) يتزامن مع التدهور في نصيب الصناعة من الاستثمار الثابت . حيث انخفضت حصته من 26% عام 1987/1988 إلى نحو 18% منتصف التسعينات (95/94) . ثم تحسنت هذه النسبة فوصلت إلى 21% نهاية التسعينات. وهذا يعكس دأب الحكومة على محاولة النهوض بالقطاع الصناعي بالنظر إلى تواضع مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي وضعف أداء القطاع ذاته.

جدول رقم (4)  
تطور حصة الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي بتكلفة عوامل الإنتاج الثابتة

(3) /98 1999	(3) 98/97	(3) 97/96	(2) 96/95	(2) 95/94	(1) 91/90	(1) 90/89	(1) 87/86	البيان
268730	253090	239500	153369	146131	50176,6	47910,6	4884,7	الناتج المحلي الاجمالي لتكلفة عوامل الانتاج (2)
51485	46786	43383	26970	25087	905403	8564	69331	الناتج من الصناعة (1)
19,2	18,5	18,1	17,6	17,2	18,0	17,9	13,0	

- (1) على أساس أسعار 1987/86 وتمثل سنة الأساس للخطة الخمسية الثانية.  
(2) على أساس أسعار 1992/91 وتمثل سنة الأساس للخطة الخمسية الثالثة.  
(3) على أساس أسعار 1997/96 وتمثل سنة الأساس للخطة الخمسية الرابعة.

المصدر:

نشرة البنك الأهلي المصري، العدد الأول، المجلد (52)، عام 1999.

**جدول رقم (5)**  
تطور حصة الصناعة من الاستثمار الثابت

99/98 مستهدف	98/97 متوقع	97/96	96/95	95/94	91/90	90/89	88/78	البيان
65561,7	57948	50176	42106	39412	16100	14500,0	8600,0	إجمالي الاستثمار الثابت
14674,4	12462	8890	8301	7237	4515,4	4228,8	2264,4	الاستثمار الثابت في الصناعة (1)
22,4	21,5	17,7	19,7	18,4	28,0	29,2	26,3	% (2)/(1)

المصدر: نشرة البنك الأهلي المصري، مرجع سبق ذكره.



وتتفق العديد من الدراسات على أن عدم كفاءة أداء القطاع الصناعي يرجع أساسا إلى عاملين : الأول هو مزج عناصر الإنتاج بشكل غير سليم اقتصاديا بما لا يقترب من نسب المزج الكفاء. وقد يتطرق إلى الذهن أن عنصر عدم الكفاءة هذا مرتبط بالعملية الانتاجية في القطاع العام الصناعي فقط ولكن الواقع أنه ايضا سمة واضحة في القطاع الخاص.

أما العامل الثاني الذي يؤدي إلى تدهور الكفاءة فيعود إلى طريقة إدارة الموارد الاقتصادية التي تم تشغيلها فعلا ، وهذا يترتب على مجموعة كبيرة من العوامل : أهمها، الفشل في تقدير احتياجات السوق، عدم استقرار الامدادات من الخامات والموارد الوسيطة، تذبذب وانقطاع التيار الكهربائي، تغييب وعدم التزام عنصر العمل ، وشروط الاستيراد. ومن الواضح أن بعض هذه العوامل يقع في نطاق مسؤولية المشروع، بينما العوامل الأخرى تعكس مؤثرات خارجية عنها تتعلق بالسياسة الاقتصادية (السياسة المالية والضريبة وسياسة التجارة الخارجية)

ويفسر تواضع دور القطاع الصناعي في النمو الاقتصادي من خلال العلاقات المدعومة أو شديدة الضعف للصناعة (الروابط الخلفية أي الاعتماد المتبادل) أو من خلال ضعف الروابط الأمامية مع الصناعات المحلية الأخرى Intra industry، حيث تبرز الاحصاءات وجود ظاهرة تسرب كبير للخارج في عملية الإنتاج الصناعي، ويتمثل ذلك في اعتماد القطاع الصناعي، أساسا على المدخلات المغذية من العالم الخارجي حيث تصل نسبة الواردات الصناعية (الوسيطة + الاستثمارية) إلى الواردات الكلية إلى 78% في عام 1996/95 و 78.5% في عام 1997/96. وتشير الاحصاءات إلى أن القطاع الصناعي المصري ليس عاجزا فقط عن تلبية الاحتياجات المحلية من المنتجات الصناعية ولكنه عاجز أيضا عن المنافسة على المستوى العالمي. حيث أنه باستبعاد صناعة البترول تراوحت نسبة الصادرات الصناعية غير النفطية إلى إجمالي الصادرات ما بين 28% و 60% خلال التسعينات ، كما هو في جدول (3). وهو ما يبرز حقيقة أن مؤشر الاداء الصناعي التجاري المصري على المستوى العالمي مقاسا بفجوة الميزان التجاري الصناعي إلى فجوة الميزان التجاري الكلي تبدي تدهورا واضحا، وهذا ما يجعل القطاع الصناعي منكشفا على الخارج بدرجة ترفع من درجة حساسيته لسياسات التجارة الخارجية (الاستيراد والتصدير) وسعر الصرف والتغيرات الخارجية، ممثله، في ظروف النشاط الاقتصادي العالمي، تقلبات أسعار السلع والخدمات ، حركة أسعار صرف العملات الرئيسية العالمية والتغيرات في النظم الحمائية.

## الميزة التنافسية للصناعة المصرية

يمكن توضيح بعض أبعاد واقع الصناعة المصرية في الأسواق العالمية من خلال دراسة الميزة التنافسية للصناعة المصرية. ولكن قبل الولوج الى تنافسية الصناعة المصرية، فإنه من الأهمية بمكان الإشارة الى أن مفهوم القدرة التنافسية قد تعرض لمحاولات ساخنة على مدى بعيد، تراوحت ما بين الشمولية والخصوصية والسكون والديناميكية . ولكن الحديث عن التنافسية بالمفهوم الواسع يشير الى الأفكار وليس إلى المشروعات، ولذلك فإن التنافسية من المنظور القومي هي الدرجة التي يصل إليها بلد ما بحيث يستطيع إنتاج سلع وخدمات تقابل ذوق الأسواق الدولية تحت ظروف الطلب والتغيير السريع للأسواق بحيث تزيد من دخول مواطنيها. وبالتالي فإن التنافسية تشير الى أربعة عناصر هي، المرونة ، الوقت ، الجودة و الكفاءة. كذلك فإن هناك أنواعاً عديدة من مؤشرات التنافسية، هي : مؤشرات الاقتصاد ككل، المؤشرات القطاعية، ومؤشرات الأنشطة الاقتصادية.

تتفق العديد من الدراسات على أن مؤشرات الاقتصاد الكلي التي يصدرها البنك الدولي في مؤشرات التنمية للعالم وكذلك التي يصدرها صندوق النقد الدولي مثل مؤشرات الموارد الطبيعية والمادية ، ميزان المدفوعات ، الصادرات ، التضخم ، سعر الصرف والدين الخارجي تعد مؤشرات إجمالية عن تنافسية الاقتصاديات القومية .

أما معايير التنافسية التي أعدها المنتدى الاقتصادي الدولي "دافوس" International "Economic Forum "Davos" ، فيمكن حصرها بما يلي (6) :-

- 1- الانفتاح والتحرر الاقتصادي على العالم دون أدنى قيود "جمارك أو ضرائب" .
- 2- فاعلية وكفاءة الأسواق المالية مثل سوق المال والبورصة والبنوك، بما يعكس سلامة الاقتصاد القومي.
- 3- كفاءة وفاعلية الموازنة الحكومية والجهاز الإداري، للنهوض بوظائف جمع الضرائب وتنظيم الانفاق الحكومي .
- 4- إستيعاب البنية الأساسية لرؤوس الاموال اللازمة لتفعيل نظم النقل والاتصال والطاقة، بحيث تساهم في تحريك النمو الاقتصادي في المستقبل .
- 5- مدى توافر القدرات التقنية للدولة في مجال العلوم الأساسية والتطبيقية، بما ينعكس على المهارات الفنية والتقنية وتطبيق الادارة العلمية، بما يكون له من مردود إيجابي على تواصل التنمية الاقتصادية .
- 6- حساسية ومبادرات مؤسسات الدولة وتنظيمات الأعمال لخلق قيادات قطاع أعمال تستفيد من فرص التسويق الجديدة وتعزز من فرص النمو الاقتصادي.
- 7- ظروف أسواق التشغيل للعمالة وتعكس درجة التقييد في الاجراءات الحكومية التي تحد من مرونة سوق العمل (إجراءات التشغيل والفصل من العمل، نوعية مرونة العلاقات الاجتماعية في المجال الصناعي والسماح بالاضراب) .
- 8- مدى تأثير قوى الضغط السياسية للمؤسسات السياسية والتشريعية والقضائية على متخذي القرارات لحماية العقود وحقوق الملكية (حيث أن العلاقة طردية بين توافر مؤسسات سياسة وقضائية كفوءة وأمينة وبين احترام حقوق الملكية الخاصة وتحفيز النمو الاقتصادي في ظل آليات السوق) .

(6) World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 1998, Geneva, Switzerland .

ويشير التقرير الى احتلال مصر المرتبة (38) لعام 1998 في مؤشر التنافسية الدولية المقدر وفقا للمعايير المذكورة آنفا ، ويعكس ذلك تدهوراً في مؤشر تنافسيته مقارنة بعام 1997 حيث احتلت المرتبة (28) . وقد فسر التقرير هذا الانخفاض الكبير في ضوء التدهور النسبي في العديد من مجالات التنافسية ، وعلى وجه الخصوص منها المتعلقة بالاجراءات الادارية، وذلك بالرغم من أنها حققت أفضلية مطلقة في عام 1998 بالنسبة للدول الأخرى .

ويشير تقرير التنافسية لأفريقيا لعام 1998 الذي أعد مؤشرات التنافسية لثلاث وعشرين دولة إفريقية استنادا على ستة معايير: الانفتاح، الترتيبات الحكومية ، ظروف التمويل ، سوق العمل ، البنية الأساسية والاجراءات المؤسسية، الى اعتلاء تونس المرتبة الثانية ، والمغرب الخامسة ، ومصر السادسة ، وقد عزى التقرير المكانة المتميزة التي احتلتها تونس الى نجاحها تحقيق معدل نمو اقتصادي خلال عقد التسعينات (يصل في المتوسط الى 4.5% سنويا) حيث اعتمدت تونس على تحقيق نمو عالٍ في التجارة في ظل الاتفاقيات الموقعة مع الجانب الأوروبي .

وتهتم الورقة الحالية باستعراض أهم مؤشرات التنافسية على مستوى قطاع الصناعة التحويلية في مصر .

### الميزة النسبية الصريحة للصناعة المصرية

ويعتمد قياس القدرة التنافسية على مستوى السلع الرئيسية على قياس نسبة الأهمية النسبية للمجموعة السلعية في الصادرات الصناعية المحلية إجمالاً الى الأهمية النسبية لهذه المجموعة على المستوى العالمي في الصادرات الصناعية العالمية. ويمكن تمثيلها بالصيغة التالية :

الميزة التنافسية للسلعة أو ما يطلق عليه الميزة التنافسية الظاهرة أو الصريحة =

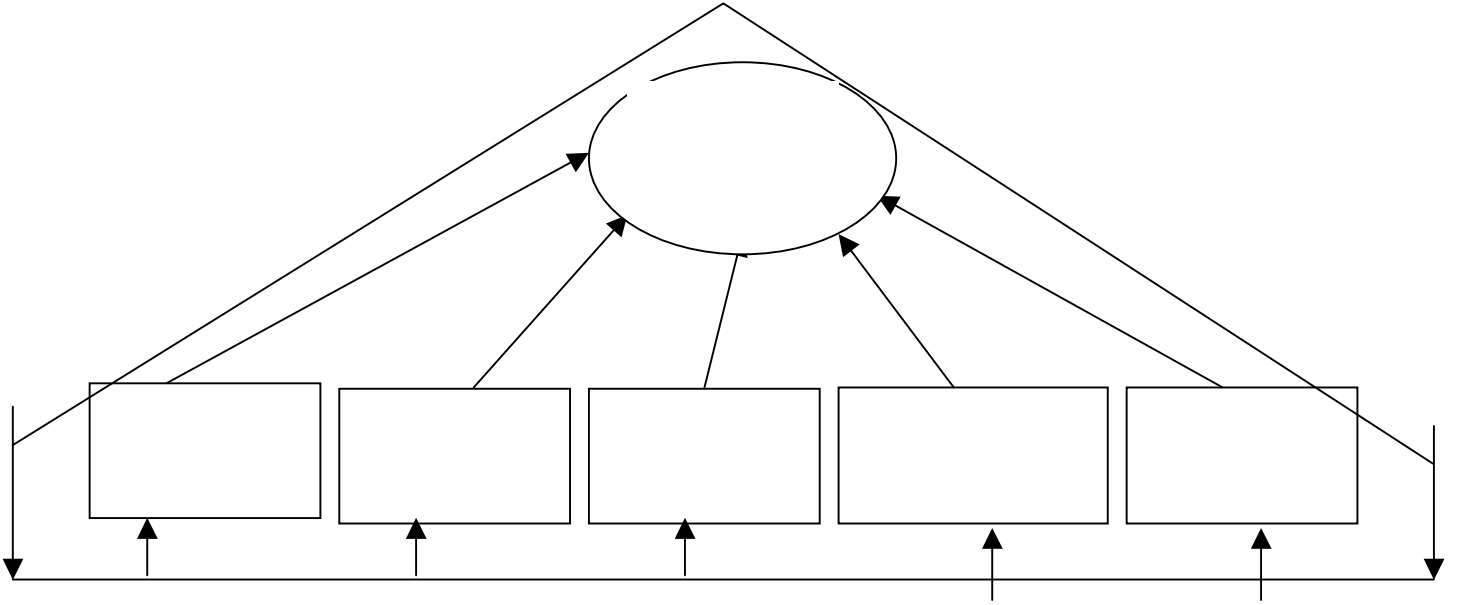
$$\frac{\text{الصادرات المصرية من المجموعة السلعية/الصادرات المصرية الصناعية ككل}}{\text{صادرات المجموعة السلعية في العالم / صادرات العالم الصناعية}}$$

(7) Revealed Comparative advantage (RCA)

(7) Balassa, B. 1979, The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods, Review of Economics and Statistics 61, pp. 259-266 .

وإذا ما تخطت حصيلة هذه الصيغة الوحدة فإن ذلك يشير الى وجود ميزة نسبية، وإذا ما كانت أقل من الواحد الصحيح فإنها لا تشير الى وجود ميزة نسبية .

### النمو الاقتصادي



Source :  
Ul Haque, I, ed. 1995, Trade, Technology and International Competitiveness. EDI, Development Studies. Economic Development Institute of The World Bank . Washington, D.C. : The World Bank

وتستند قيم الميزة النسبية الصريحة الى نتائج تقرير آفاق التنافسية الدولية للاقتصاد المصري(1998)<sup>(8)</sup> المعتمدة على التصنيف الصناعي القياسي الدولي على الحد الثالث ISIC والمقدرة للسلع التي تحقق حصص عالية في سوق التصدير المصري، وتتطابق وفقا لتصنيفي الصناعة والتجارة الدولية 321,322,352,371,372، ISIC, SITC، فضلا عن أن هذه السلع تمثل 60% من اجمالي صادرات الصناعة التحويلية لعام 1995 .

يبين الجدول رقم (6) أن أهم المجموعات السلعية الصناعية التي تنافس بها مصر في التجارة العالمية هي تلك المرتبطة بالخياط والنسيج والملابس الجاهزة والحديد والصلب والمعادن غير الحديدية (الألومنيوم ومنتجاته). ويعني ذلك أن الصادرات المصرية مرتبطة أساسا بمبدأ الميزة النسبية، الذي يعني أن ميزة الدولة في التجارة العالمية ترتبط باننتاجها لسلع منخفضة التكلفة نتيجة لاعتماد هذا الانتاج على موارد أولية محلية وليس على تقنيات متطورة أو عمالة متخصصة أو قدرات تسويقية عالية. ذلك أن القدرة التنافسية للاقتصاد المصري في مجال التجارة العالمية تتبع من عوامل مرتبطة بالزراعة (القطن) أو بالخامات الطبيعية (الحديد أو الألومنيوم)، وهي سمة الصناعات التحويلية في الاقتصادات النامية .

ولكن قدرة الاقتصاد المصري على الاستمرار والتواجد في المنافسة العالمية ترتبط أساسا (في عالم يموج بالحركة والتطور التقني) بالقدرة على الخروج من الدائرة الاستاتيكية الضيقة للمزايا النسبية الى الدائرة الديناميكية الأوسع، المعتمدة على مزايا تنافسية – جديدة ومتجددة – تتعدى مجرد المنافسة السعرية المستمدة من توفر الخامات الأولية . وحيث أنه لم يعد في الوسع البحث عن الميزة النسبية في الصناعات المعتمدة على الأيدي العاملة غير الماهرة وحدها، بل أساسا في الصناعات التي تتطلب أيدٍ عاملة ماهرة (بفضل التعليم والتدريب) وتكون القطاعات الرائدة هي الصناعات المعتمدة على كثافة المهارة وكثافة المعرفة.

ويعني ذلك من وجهة نظر الاقتصادي بورتر<sup>(9)</sup> الانتقال من النظرة الاستاتيكية الى النظرة الديناميكية للقدرة التنافسية، أي من الميزة النسبية الى الميزة التنافسية، حيث ليس بالضرورة أن تكون ميزة الدولة موروثة بل يمكن اكتسابها عن طريق الابتكار التنافسي، حيث أن مصدر الميزة هو الابتكار وليس توفر عوامل الانتاج، أي الانتقال من المدخلات المادية الى المدخلات التقنية. والواقع أن هناك من المؤشرات ما يتضمن محاذير عديدة من استمرار الاقتصاد المصري في الاعتماد فقط على الميزة النسبية الصريحة، فكما يتبين من الدراسات أن هناك دولا نامية عديدة مثل تونس ، تركيا ، كوريا ، أندونيسيا، أصبحت تنافس مصر بقوة على نفس المجموعات السلعية، جدول رقم (6).

### جدول رقم (6) الميزة المقارنة الصريحة<sup>(\*)</sup> في الصناعة التحويلية

الدولة	المنسوجات	الملابس	الحديد والصلب	المعادن غير الحديدية
	321	322	371	

(8) Ministry of Economy, The International of Egypt, pp. 33-34.

(9) Porter, M, The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York. 1990.

(\*) تم تقدير الميزة المقارنة الصريحة للكيمياويات 352 ، وتشتمل على الكيماويات غير الصناعية مثل العطور وأدوات التجميل والأصباغ والفيثامينات والصابون وأدوات النظافة والتلميع وغيرها ، واتضح أن قيمة الميزة النسبية الصريحة أقل من الواحد الصحيح (0.54) .

372				
3.04	1.6	3.72	6.18	مصر
0.82	0.29	3.15	2.52	أندونيسيا
0.21	0.12	1.19	0.73	الأردن
0.46	1.49	1.05	3.69	كوريا
0.09	0.29	2.99	1.38	تايلاند
0.14	0.36	20.13	1.16	تونس
0.66	3.15	6.81	3.48	تركيا

المصدر :

Ministry of Economy, The International Competitiveness , ... table, 5.22, p.58.

وإستنادا على الميزة النسبية الصريحة فإن كلاً من أندونيسيا وتركيا وتونس تنافس مصر بشدة في مجال الملابس الجاهزة ، كما تتنافسها تركيا وكوريا في مجال المنسوجات ، وتسبق كوريا مصر في مضمار صادرات الحديد والصلب ، ولكن تتفوق مصر على كافة هذه الدول في مجال المعادن غير الحديدية. وهذا يعبر عن شدة التحدي الذي تواجهه الصناعات المصرية المحققة للميزة التنافسية، ويؤكد ذلك وجوب دعم هذه المزايا وخلق مزايا تنافسية في صناعات أخرى. ولكن من الضروري أخذ هذه النتائج ببعض التحفظ في ضوء ما يوجه الى مقياس الميزة التنافسية الظاهرة من انتقادات، أهمها اعتمادها على بيانات التجارة الفعلية ، ومن ثم فإن أي تغيير في ما تتبعه الدولة من سياسات سينعكس بدوره على ما تتمتع به الدولة من مزايا تنافسية.

#### مؤشر العلاقة بين معدل الأجر ونتاجية العامل (10)

في الاقتصاديات النامية المفتوحة كالاقتصاد المصري، تبرز أهمية مؤشر تكلفة وحدة عنصر العمل كمتغير هام في الصناعات التحويلية، ليحدد درجة النجاح في التكيف مع الصدمات الخارجية وفي ظروف النمو الاقتصادي في الأجل الطويل، حيث تعتمد التنافسية الدولية على تحقيق الصناعة المحلية لمستوى ملائم لمتوسط تكلفة الوحدة من عنصر العمل بالمقارنة بمنافسيها في السوق العالمي. وتتحدد عناصر متوسط تكلفة الوحدة في الفروق بين الأجور والانتاجية وسياسة سعر الصرف الأسمية وبنسب التبادل المحلي الحقيقي (أي بنسبة أسعار السلع المتاجر فيها دوليا والسلع غير القابلة للتجار دوليا). ومن الواضح أن المكون الأول يتأثر بالسياسات المتعلقة بسلوك سوق العمل، وتؤثر سياسة سعر الصرف على المكون الثاني . كذلك فإن كلتا السياستين الأجور وسعر الصرف تؤثران على المكون الثالث. هذا فضلا

(10) يتم حساب مؤشر التنافسية بقسمة انتاجية العمل (القيمة المضافة لكل عامل) بالأسعار الثابتة المحلية على معدل الأجر/ساعة مقدرة بالدولار وضرب حاصل

القسمة في مائة :-

الأرقام القياسية لانتاجية العمل

الأرقام القياسية لمعدل الأجر/ساعة بالدولار

عن أن السياسات النقدية والمالية التي تؤثر على التوازن الداخلي والخارجي سيكون لها مردود على العوامل الثلاثة مجتمعة .

وبالنسبة للاقتصاد المصري، لا تتوفر بيانات عن توزيع الدخل، ولذا ينظر للتوزيع من خلال توزيع القيمة المضافة الكلية (بتكلفة عوامل الانتاج) بين الحاصلين على الأجور وأصحاب حقوق التملك الأخرى، حيث لوحظ ارتفاع معدل نمو الأجر الحقيقي من 103.1% في عام 1988 الى 104.6% عام 1996 (11) .

وتكمن صعوبة حساب هذا المؤشر في ضرورة وضع فروض بسيطة جدا لعدد ساعات العمل الفعلية في ضوء لوائح العمل في القطاع العام. وبإمعان النظر في احصاءات منظمة العمل الدولية ILO يتبين وجود فروق بين عدد ساعات العمل المدفوعة أسبوعيا على مستوى الصناعات المختلفة. ولكن ما تجدر الإشارة اليه أن الدراسات الاقتصادية (12) قد بينت تمتع مصر بمزايا نسبية ملحوظة في ضوء توافر قوة عاملة كبيرة بأجور منخفضة حيث يصل الحد الأدنى للأجر مقوما بالدولار لكل ساعة عمل 0.31 للعامل المصري مقابل 0.28 وللعامل الاندونيسى 1.03-0.74 للعامل التركي. فضلا عن أن مصر تحتل موقعا جغرافيا متميزا

بين أوروبا وشمال أفريقيا والشرق الأقصى، مما يعنى الوصول السريع إلى الأسواق، لتكون مصر مركزا للنقل والخدمات الأخرى، ولتصبح قاعدة تصديرية ومحورا للتجارة العالمية .

وتتفق الدراسات على أن تكاليف الشحن والنقل في مصر تضعها في مستوى تنافسي متميز مع عدد كبير من دول العالم، إلا أن عدم الكفاءة للخدمات المؤداه والتأخير فى الشحن والتفريغ وانهاء الاجراءات وهى عناصر لا تعكسها الاحصاءات، تجب كل المزايا المتحققة من انخفاض مزايا الموقع (تتعضد نفس النتيجة بالنظر الى جدول رقم (8)).

توصلت دراسة للأونكتاد (13) UNCTAD الى أن تنافسية الصادرات التحويلية تعتمد على سلوك الأجور الحقيقية وعلى نمو الانتاجية وعلى سعر الصرف الحقيقى وذلك فى ظل غياب سياسات تشجيع إتفاقيه للصادرات. تشير نتائج هذه الدراسة إلى أن التنافسية الاجمالية قد تحسنت بالنسبة إلى مصر في عام 1995 مقارنة بسنة الأساس 1985، وقد تجاوز مؤشر التنافسية ثلاثة أمثال مستواه فى المغرب وضعف مستواه فى كل من تركيا وأندونيسيا. ويرجع ذلك التحسن فى التنافسية بالنسبة لمصر الى الانخفاض فى تكاليف الأجر الحقيقى على مستوى الصناعة التحويلية، وإلى التدهور الحقيقى فى سعر العملة المحلية منذ عام 1985 وذلك على الرغم من انخفاض نسبة الاستثمار الى الناتج المحلي الإجمالي (جدول رقم (7)).

يلاحظ أن نمو الانتاجية والاستثمار فى الدول الأخرى قد عوض بالارتفاع appreciation فى سعر العملة أو بالتزايد السريع فى تكاليف الأجور ، وعلى الرغم من ارتفاع تكاليف الأجور فى هذه الدول إلا أنها تعتبر من أكثر المصدرين نجاحا فى مجال

(11) Ministry of Economy, ....op.ict,

(12) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، اللجنة العليا لتنمية الصادرات ، الامانة الفنية ، 1995 .

(13) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، اللجنة العليا لتنمية الصادرات ، الامانة الفنية ، 1995 .

المنسوجات والملابس والأحذية، حيث أصبح نمو الانتاجية من أكثر المحددات فاعلية في نجاح العملية التصديرية (جدول رقم 7) .

جدول رقم (7)  
مؤشرات التنافسية للسلع المصنعة في  
مصر ودول مختارة عام 1995 (الأرقام القياسية 1985 = 100)

الدولة	سعر الصرف الحقيقي (أ)	تكاليف الأجر الحقيقي في الصناعة التحويلية (ب)	العامل في الصناعة التحويلية (ج)	مؤشر إجمالي للتنافسية (د)	تشغيل العمالة (هـ)	الاستثمار (هـ)
مصر	180.2	63.5	121.3	344.2	116.0	90.3
المغرب	78.3	101.6	144.3	111.1	167.2	92.9
أندونيسيا	140.5	155.8	182.0	164.1	248.6	111.6
كوريا	71.3	248.3	283.4	81.4	119.6	107.5
تركيا	121.5	181.2	237.8	159.4	110.6	105.1

المصدر : UNCTAD, ibid.,

(أ) سعر الصرف الثنائي بالنسبة للدولار المكمش بالسعر ، ويشير المؤشر الذي يتجاوز 100 إلى تدهور حقيقي في سعر العملة المحلية منذ Real depreciation 1985.

(ب) تكاليف الأجر الأسمية المكمشة بأسعار الجملة (أو أسعار المستهلكين) .

(ج) القيمة المضافة الحقيقية لكل عامل .

(د) محسوب بضرب نسبة القيمة المضافة لكل عامل في الصناعة التحويلية عمود (3) بالنسبة لتكاليف الأجر الحقيقي في الصناعة التحويلية مضروبة بسعر الصرف الحقيقي.

(هـ) نسبة الاستثمار المحلي الى الناتج المحلي الاجمالي.



جدول رقم (8)  
تنافسية "التكاليف المصرية" عام 1995

مليون دولار

جنوب شرق آسيا			منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا				البيان
تايلاند	ماليزيا	اندونيسيا	تركيا	تونس	المغرب	مصر	
5389	4903	1021	857 1	5658	4144	1971	<u>العوامل (1995)</u> الأجر السنوي المتوسط (متضمنة الحوافز)
5857 7	7139 8	2047 2	909 92	5467 7	3357 0	2241 6	<u>الانتاجية :</u> اجمالي الانتاج/العامل
2068 9	1847 5	8067	407 44	1747 4	1128 2	7047	<u>الانتاجية :</u> القيمة المضافة/العامل
0.58	0.63	0.32	0.41	0.45	0.44	1.44	<u>الكهرباء :</u> (كيلو وات/ساعة دولار)
							<u>تكاليف الشحن :</u> (ألف دولار)
4.8	4.8	5.0	2.2	3.2	-	1.8	<u>نقل الحاوية :</u> (الى USA) حاوية 40 قدم نقل الحاوية
2.8	2.7	2.8	1.5	-	-	1.1	(الى الجماعة الأوروبية، حاوية 40 قدم)
0.12	0.04	0.05	0.06	0.07	0.09	0.01	<u>رسوم التليفون :</u> بالدولار (المكالمات المحلية) فاتورة التليفون الشهرية لرجال الأعمال
3.9	13.9	13.8	3.1	2.7	6	1.8	

المصدر :

**- UNCTAD, Investment Policy Review : Egypt , Table III.1 . New York and Geneva, 1999, p.45.**

وتعضد دراسة أخرى (14) النتيجة السابقة بأن القاعدة الصناعية في مصر واسعة وتمتد من الصناعات كثيفة العمالة (المنسوجات والملابس والتصنيع الغذائي) الى صناعات كثيفة التقنية (منتجات الصيدلة ومساحيق التجميل) الى صناعات كثيفة الاستخدام للطاقة (الالومنيوم - الصلب ، الأسمت ، الاسمدة)، لذلك فإن مصر تتمتع بمزايا تنافسية تتمثل في قوة عمل رخيصة وأسعار نقل بحري وجوي تنافسية مقارنة بكل من بتونس والمغرب وتركيا ودول آسيا كما أن تكلفة الكهرباء تنافسية مقارنة بدول أخرى (لا يحتويها الجدول رقم (8) ) ، حيث يصل معدل الأجر الى حوالي ربعه في تركيا وثلثه في كل من تونس وماليزيا وتايلاند ونصفه في المغرب .

ولذلك فإنه بالرغم من تحسن التنافسية من منظور التكاليف، إلا أن هناك تكاليف أخرى لقطاع الأعمال قد تعوق جذب الاستثمار الأجنبي مثل القيود التنظيمية والمالية.

وتتضح أبعاد تنافسية الصناعة التحويلية المصرية في ضوء المقارنة بين مؤشرات تكاليف وحدة العمل Unit Labour Cost في مصر وبعض منافسيها على مستوى تفصيلي للصناعات التحويلية عام 1995 (جدول رقم (9) ) .

**جدول رقم (9)**

**تكاليف وحدة العمل في مصر وفي دول مختارة في عدة صناعات مختارة (بالنسبة لمستوى الولايات المتحدة)**

الدولة	المنسوجات		الملابس		تجهيزات النقل		الأحذية	
	1980	1995	80	1995	80	1995	80	1995
مصر	1.28	1.45	1.15	1.02	1.55	1.48	1.50	0.30
المغرب	1.16	1.33	1.45	1.64	1.33	1.24	1.46	--
تونس	1.37	--	1.24	--	0.95	--	1.15	--
أندونيسيا	0.58	0.32	1.14	0.95	1.46	0.40	0.45	0.85
كوريا	0.74	0.81	0.79	0.91	0.80	0.76	1.01	1.03
تركيا	0.69	0.42	0.71	0.39	0.63	0.98	1.06	0.60

المصدر : UNCTAD, Op.Cit,...

حيث تبرز الأرقام أنه في معظم الحالات (باستثناء الملابس) تتجاوز تكاليف وحدة العمل في فروع الصناعة المصرية نظائرها في المغرب والتي تعتبر ضمن مجموعة منافسي مصر في شمال أفريقيا . كذلك تقل تكاليف وحدة العمل في أندونيسيا وكوريا وتركيا نظائرها في كافة الصناعات التحويلية المصرية باستثناء حالة صناعة الأحذية . وهو ما يستتج منه توقع استمرار تحسن التنافسية النسبية في هذه الأفرع الصناعية إذا توقفت الزيادة في انتاجية العمل

(14) UNCATD, Investment ....., Op.Cit.

على الزيادة في معدل الأجر الحقيقي بما يمثل عنصر ملائمة لقطاع الأعمال حيث يمكن أن يجذب انخفاض تكاليف العمل التوسع في المشروعات واستيعاب العمالة العاطلة . وذلك لأنه من المعروف أن استمرار البطالة وانخفاض الأجر الحقيقي في ظل تزايد انتاجية العمل يمثل خلا هيكليا يجب أن تتعامل معه السياسات الاقتصادية<sup>(15)</sup>، وتستطيع المشروعات الصناعية أن تقطع أشواطاً في العديد من مجالات التصدير مثل المنسوجات والملابس لو استطاعت أن تقدم استثمارات متزايدة في التجهيزات الجديدة والرقابة على النوعية بحيث يصبح ممكناً إيجاد حلقات اتصال بموزعين أجنبى . وحيث ترتبط فعالية التسويق بنوعية جيدة للمنتج ومصداقية وثقة حتى في مجال السلع كثيفة العمالة .

والمؤسسات الناجحة هي التي تستطيع الاستثمار في خدمات الاتصال والتسويق وتنظيم معارض تجارية أو التعامل بنظام التجارة بالعينات والاستعانة بخبرات شركات التسويق العالمية

### التنافسية السعرية

يعد توافر الموارد شرطاً ضرورياً ولكنه غير كافى لنجاح التصدير حيث يتطلب الأمر أن تترجم الميزة النسبية الى ميزة تنافسية كما سبقت الإشارة ، ويشير مفهوم التنافسية الى قدرة المنشآت في الدولة المعنية على المنافسة مع المنشآت الأجنبية في الأسواق الخارجية وتعتمد على :-

- 1- مستوى تكاليف المنشأة
- 2- مستوى الانتاجية للعامل
- 3- جاذبية السلع المعنية للمستهلك العام
- 4- مجهودات البيع والتسويق وخدمات ما بعد البيع والتوزيع مثل الصيانة ولذلك تقاس هذه المقدره بالسعر والجودة .

ويعتبر تطور الأسعار النسبية لسلع الدولة المعنية مقارنة بأسعار منافسيها مقياساً مباشراً لتطور التنافسية . حيث يشير الانخفاض النسبى في أسعار الدول المعنية الى تحسن تنافسية صادراتها ، ونظراً لعدم توافر بيانات تفصيلية عن الأرقام القياسية لقيم الوحدة للصادرات الصناعية المصرية حتى يمكن مقارنتها بالأرقام القياسية لمنافسيها (على أساس سلعى أو حتى مجموعات سلعية تصنيف دولى لسنوات حديثة حيث يقتصر المتوافر على حدود سنة 1988) فإن المؤشر المشابه الذى تقارن به الدراسة هو سعر الصرف الفعلى الحقيقى . ويعاب على استخدام هذا المؤشر الصعوبات الخاصة بالمفاهيم، فضلاً عن أن الاختلافات في الأوزان والمكمشات المستخدمة قد تؤدي الى نتائج كمية مختلفة. كذلك فإن الكثافة الاستيرادية لقطاع الصناعة التحويلية<sup>(16)</sup> هي أحد العوامل الأخرى المؤثرة على سعر الصرف الحقيقى حيث يتوقع أن يؤدي ارتفاعها الى زيادة الطلب على النقد الأجنبى، مما يفرض ضغوطاً في اتجاه تدهور سعر الصرف الحقيقى.

### جدول رقم (10)

<sup>(15)</sup> قد تكون صورة القدرة التنافسية للاقتصاد الأندونيسى والكورى أفضل في الأجل الطويل من الاقتصاد المصرى حتى في ظل ارتفاع معدلات الأجور واقترانها بارتفاع تكلفة الاتاج حيث أن الارتفاعات المناظرة في مستويات اتاجية عنصر العمل يمكن أن توفر الفرص للمصدر لتحمل الانخفاض في هامش الربح الخاص به حيث أن استمرارية سياسة الأجور الرخيصة في مصر سيحول مستقبلاً دون تحقيق تنمية الصادرات حيث أن هذه السياسة لا يمكن مواصلتها لاعتبارات اجتماعية وسياسية .

<sup>(16)</sup> من المعروف أن الكثافة الاستيرادية للصناعات التحويلية عالية ، وقد تتراوح ما بين 16 الى 52% وترتفع هذه الكثافة في الصناعتين الكيماوية والهندسية .

مؤشرات أسعار الصرف الحقيقية الفعلية (1990=100)

مؤشر سعر الصرف الفعلي الحقيقي (5)	مؤشر تحيز التجارة (4)	سعر الصرف الفعلي الاسمي (مرجح بالواردات ومعدل التعريفة الجمركية) (3)	سعر الصرف الفعلي الاسمي (مرجح بالصادرات) (2)	سعر الصرف الفعلي الحقيقي (1)	السنة
88.8	90	64	58	69	1989
100	100	100	100	100	1990
95.4	107	136	145	121	1991
100.1	103	144	149	113	1992
107.6	99	137	136	98	1993
111.9	96	143	137	95	1994
116.8	96	148	142	94	1995
121.8					1996
129.5					1997
131.5					1998

المصدر : الأعمدة (1) - (3) مأخوذة من :-

(\*) WB, Egypt in the Global Economy : Strategic Choices for Savings, Investments and Long-term Growth, World Bank Middle East And North Africa Economic Studies, 1998, Table 24, p.12.

- (1) حيث يشير الانخفاض الى ارتفاع حقيقي في قيمة العملة.
- (2) خارج قسمة (2) على (3) .
- (3) هذا المؤشر يعتبر مقياساً للتنافسية السعرية لصادرات الدولة بالنسبة لشركائها التجاريين حيث يشير الانخفاض في المؤشر الى تخفيض حقيقي real depreciation
- (4) W.B, World Development Indicators, 2000 .

يبين الجدول رقم (10) أن الارتفاع الحقيقي في سعر الصرف في السنوات ما بعد عام 1993 ، يفرض ضغوطاً وتحدياً للقطاع الخارجي المصري ، فعلى الرغم من استقرار سعر صرف الجنيه المصري عند مستوى 3.39 جنيه لكل دولار أمريكي، إلا أن برنامج الإصلاح الهيكلي قد وضع ضغوطاً الى أعلى على القيمة الحقيقية للجنيه المصري (معبراً عنه بوحدات من العملة الأجنبية). هذه الضغوط تمثل محصلة التدفقات الواسعة من النقد الأجنبي من تحويلات العاملين ومن المنح الخارجية، فضلاً عن الطلب القوي على الاستثمار قصير الأجل (أو المحافظ المالية) في سوق رأس المال المصري الواعد، والتحول على نطاق كبير من الودائع بالنقد الأجنبي إلى ودايع بالجنيه المصري، تخفيف الديون الخارجية جنباً الى جنب مع استمرار ارتفاع التعريفات الجمركية والقيود غير التعريفية على الواردات .

وواقع أن الارتفاع الحقيقي في الجنيه المصري يؤثر سلباً على تنافسية الصادرات المصرية في الأسواق الخارجية، ذلك أن المنتجات التي ينبغي أن تتنافس مع الواردات تصبح أقل تنافسية في السوق المحلي المصري نظراً لارتفاع تكاليفها الحقيقية بالنسبة للسلع غير القابلة للتجارة (مثل الخدمات) وبشكل مباشر مع الواردات المنافسة، وهو ما يبرر التركيز المتزايد لاستثمارات القطاع الخاص في مجال السلع غير القابلة للتجارة . حيث تحولت الأسعار النسبية في صالح السلع غير القابلة للتجارة دولياً منذ عام 1991، حيث عكست ارتفاعاً في سعر الصرف.

ويشير عمود (5) من الجدول رقم (10) إلى اتجاه التنافسية السعرية للصادرات المصرية للتدهور بالنسبة للشركاء التجاريين، على أثر ارتفاع سعر الصرف الحقيقي للجنيه . وهذا يعني ضمناً أن تخفيض سعر الصرف الأسمي من شأنه تحسين التنافسية الدولية للصادرات المصرية إذا ما ترتب عليه تخفيض في سعر الصرف الحقيقي للجنيه المصري.

كذلك فإن مؤشر تحيز التجارة يشير إلى استمرار الاتجاه لصالح الواردات ولغير صالح الصادرات ، وهذا يعني أن جهود الحكومة لازالت غير كافية لتشجيع الصادرات .

### التنافسية التقنية

يرتبط تحديث القطاع الصناعي بزيادة طاقته الانتاجية ورفع القدرة التنافسية لمنتجاته. ويتطلب ذلك تراكم المزيد من رأس المال بأشكاله المادية والبشرية والتقنية، الحديثة، بما يرفع من الانتاجية ويساعد على اكتساب ميزات تنافسية جديدة . والفجوة الحالية بين مستوى التقنية في الصناعة المصرية ومستواها في الدول الصناعية المتقدمة منها والحديثة في التصنيع، تعني توافر الفرصة لتحقيق التطوير والتحديث واكتساب ميزات تنافسية جديدة . ولكن تكمن المشكلة الرئيسية للصناعة المصرية في اعتمادها على نقل التقنية والمعارف الغنية من خلال الاستعانة بواردات السلع الرأسمالية .

وتحاول الدول تفهم مصادر التنافسية بالاعتماد على العديد من المؤشرات على المستويين الكلي والقطاعي، وذلك من أجل اختيار المدخل الملائم لرفع مستويات التنافسية وفقاً للمرحلة التنموية التي تمر بها ، وفي ضوء المعطيات الجديدة<sup>(17)</sup> في النظام الاقتصادي العالمي.

وكما ذكرنا سابقاً، فإن أداء التجارة الخارجية للاقتصاديات والصناعات يتحدد بالعديد من العوامل مثل، تكلفة عوامل الإنتاج ، توافر الموارد الطبيعية والقدرات التقنية. ويكتسب عنصر التقنية أهمية متزايدة، حيث يلعب استخدام التقنية الحديثة دوراً رئيسياً في تحسين تنافسية المشروعات، وذلك من خلال رفع مستوى الانتاجية ، وتحسين الجودة وتحقيق مرونة أعلى .

(17) حدد الاقتصادي Jeffrey Sachs عشر محددات رئيسية شكلت التنافسية الدولية في عام 1998 ويعتقد أن نفس المحددات ستشكل القوى الرئيسية التي ستصنع التنافسية الدولية في السنوات القادمة وهي كالآتي : التكامل العالمي ، الأزمة المالية لدول شرق آسيا ، تداعيات الأزمة في اليابان والصين، ظهور (اليورو) توسع الاتحاد الأوربي وضم دول أوروبا الشرقية ، وضع الاقتصاد الأمريكي ، الانتعاش السريع في تكنولوجيا المعلومات ، البيئة والتغير المناخي ، مفهوم الهيمنة أو السيادة القومية الدولية ، النمو الاقتصادي العالمي .

Jeffrey Sachs, Ten Trends In Global competitiveness in 1998 in "the global competitiveness ..... op. Cit.

وتشير الأدبيات (18) إلى تمتع الدول النامية بميزة تنافسية في مجال انتاج السلع الأكثر كثافة في استخدام العمالة غير الماهرة أكثر من المنتجات الكثيفة الاستخدام لرأس المال والعمالة الماهرة (حيث يطلق على السلع التي تحمل هذه الخصائص سلع هكشر – أولين). وعليه فإن الدول الأقل نموا تكون أقل تنافسية في أسواق المنتجات المتميزة Differentiated products حيث يكون الانفاق على الدعاية والتسويق بنسب ملموسة وتتمتع بتنافسية في أسواق المنتجات المعيارية Standardized.

ولذلك يتوقع أن يرتفع الانفاق على عمليات البحوث والتطوير في مجال الصناعات رفيعة التقنية وتقل في مجال الصناعات منخفضة أو متدنية المستوى التقني. وتستثمر الصناعات متدنية التقنية في التجهيزات الجديدة والآلات التي توفرها الصناعات رفيعة التقنية. وتنتج الصناعات متدنية التقنية منتجات معيارية ليس بالضرورة أن تكون منتجات متجانسة. ومن ثم فإن فرص الابتكار التي تتيحها تكاد تكون محدودة نسبيا (أمثلة ذلك، صناعات الصلب، الأطباق والمفروشات).

يشير الواقع العملي إلى أن التمايز للمنتجات إما غير قائم (سبائك الصلب الخام) أو يتطلب جهدا محدودا في نطاق البحوث والتطوير (المثال المفروشات). وفي ضوء هذه المحددات قام المؤلف في دراسة سابقة بتقسيم الصناعات التحويلية المصرية (19) إلى صناعات رفيعة التقنية وأخرى متدنية التقنية (وفقا لتصنيف الاحصاء الصناعي لعام 1995/94) حيث توصل إلى نتيجة مفادها أن مساهمة الصناعات عالية التقنية في إجمالي القيمة المضافة الصافية لقطاع الصناعات التحويلية وصل إلى ما نسبته 58% في عام 95/94، واستحوزت التجهيزات الكهربائية والالكترونية والصناعات المعدنية بنسبة 10% مقابل 44.5% لفروع الصناعات المختصة بمنتجات المطاط والبلاستيك، المنتجات الكيماوية ومنتجات البترول والفحم.

ومن ناحية أخرى فإن حصة الصادرات عالية التقنية، والممثلة في صادرات الصناعات المعدنية والهندسية تصل إلى ما نسبته 25% من إجمالي الصادرات الصناعية التحويلية، و 12% من إجمالي الصادرات عام 1995/94 (جدول رقم 2).

وتشير الأرقام الحديثة إلى وصول نسبة هذه الصادرات في عام 1998/97 إلى ما يتجاوز 7% من إجمالي الصادرات (23% تقريبا من إجمالي الصادرات الصناعية التحويلية) وهذه الصناعات هي صناعات موجهة أصلا للسوق المحلي ويستلزم تطويرها عن طريق زيادة الانفاق على منتجات البحوث والتطوير بحيث تزيد حصتها في إجمالي القيمة المضافة للصناعات التحويلية بما يسهم في دفع الصناعات متدنية التقنية (التي تمثل القاعدة العريضة للإنتاج الصناعي المصري) نحو تخفيض التكاليف وتحسين التنافسية السعرية للصادرات وتحقيق التمايز النوعي أو الجودة.

(18) Zietz and Bichaka, Fayissa, "R & D. Expenditures and Import Competition, Some Evidence for the US. Well, Arciv, Review of World Economics, Band, 178, eft 1, 1992, PP.56,57.

(19) فادية عبد السلام، "أداء قطاع التصدير المصري وعلاقة ذلك بالتنمية"، ورقة عمل خلفية ضمن أوراق تقرير التنمية البشرية (غير منشورة)، معهد التخطيط القومي، القاهرة، 1999، جدول رقم (3)، ص 49.

## التمايز النوعي والأفقي للمنتج وأسعار الصادرات (20)

يقصد بالتمايز النوعي الفروق في التقنية المستخدمة، بمعنى إختلافات في الكثافة العواملية لعناصر الانتاج وكذلك بفروق في الأسعار. لذلك فإن النوعيات عالية الجودة تنتج بأساليب أكثر كثافة في رأس لمال البشري أو أقل كثافة في عنصر العمل ويتم تسعيرها عند مستويات مرتفعة تتفق وتفضل المستهلك الفرد. أما التمايز الأفقي فيعني التمايز في خصائص المنتج وذلك في ظل تماثل تقنيات الانتاج ومستويات الأسعار .

وتشير الأدبيات إلى أن تقسيم العمل الدولي يقوم على تخصص الدول النامية عند مستويات منخفضة من الجودة في المنتجات بينما تتخصص الدول الصناعية عند مستويات مرتفعة من الجودة في السلع. وعليه يتوقع بالنسبة لمصر وغيرها من الدول النامية في السياق الديناميكي للتنمية الاقتصادية والتغيرات في الطلب وفي ظروف الانتاج ألا ينطوي ذلك على تغيرات في التخصص في مجموعات سلعية جديدة ولكن يقتصر الأمر على تغيرات نوعية Upgrading بحيث ترتقى سلم الجودة مثل العديد من الدول الصناعية الجديدة .

وكذلك يترتب على استخدام التقنيات المتقدمة إنتاج سلع أكثر جاذبية للمستهلك و تباع له بأسعار مرتفعة. ولكن من ناحية أخرى قد يترتب على تطبيق التقنية المتقدمة تخفيض تكاليف الانتاج ومن ثم توفير الفرصة لاجراء تخفيضات سعرية، ولكن تحديد سعر التصدير النهائي يبقى مرتبطا بظروف مرونة الطلب السعرية، ومن ثم فإن افتراض إرتفاع أسعار التصدير ينطوي على تقنية متقدمة.

وبالتطبيق على هيكل الصادرات المصرية يمكن ملاحظة أن المنتجات المصرية يمكن تقسيمها إلى منتجات لا تشتمل على فروع نوعية وأخرى تشتمل على فروع نوعية محدودة .

أ - المنتجات التي تشتمل على فروع نوعية محدودة، تتمثل في المواد الخام المنتجات الزراعية ، السلع الصناعية نصف المصنعة (المنتجات الكيماوية والصلب) وتشكل هذه المجموعة حوالي 27.5% من إجمالي الصادرات المصرية لعام 1998 (21) .

ب - منتجات تخضع لفروق نوعية كبيرة تفسر بالتغيرات التقنية، وتضم منتجات الصناعة التحويلية (تشكل 37.5% من إجمالي الصادرات بعد استبعاد الوقود) ولذلك نتوقع فروقا سعرية كبيرة في أسعار التصدير لهذه المنتجات . وعليه فإننا نعتقد سلفا بان معظم صادراتنا من منتجات الصناعة التحويلية تضم نوعيات أقل جودة، مما يستلزم معه تسعير المنتجات المصدرة عند مستويات منخفضة من الأسعار .

وتجدر الإشارة إلى أن التقنيات المستخدمة في معظم الصناعات التقليدية تتجه إلى خدمة السوق المحلي، وتقع في مرتبة متأخرة عن تلك المستخدمة في الشركات التصديرية الناجحة. حيث لوحظ أن معظم الشركات العاملة في مصر تفضل التعامل مع السوق المحلي وذلك يرجع الى البساطة والأمان وعدم وجود قيود سياسية أو قانونية كما أن درجة المخاطرة

(20) Herman W. Hoemad Others, Upgrading and Relative Competitiveness in Manufacturing Trade: Easten Europ Versus the Newly Industrializing Economies, welt. Arciv. Band 127, Half 2., 1991.

(21) هذه نسب تشتمل على القطن والمود الخام والسلع نصف لمصنعة ولو أضيف اليهم الوقود لأصبحت النسبة 62.5% .

أقل. ويعود ذلك إلى ضعف إمكانيات أغلب الشركات العاملة في مصر، وعدم قدرتها على مجاراة مستويات الجودة العالمية في منتجاتها نظراً لصغر أحجامها الاقتصادية، فهناك أكثر من 90% من الشركات المصرية صغيرة ومتوسطة الحجم، بل أقل من المتوسط بالمقارنة بالشركات المتقدمة (22).

وتلقي دراسة الأونكتاد (23) الضوء حول مشاكل صناعة الغزل والنسيج في مصر، حيث تصف الطاقة الانتاجية الحالية للغزل بضعف الاستثمارات في التجهيزات والآليات الجديدة، وتوضع مستوى الصيانة، مما يترتب عليه ضياع الوقت وخفض الانتاجية، وتحقيق نوعية رديئة من المنتجات. أما الطاقة الانتاجية للنسيج فتتسم بوجود أنواع ذات طراز قديم، وتعمل في ظل ظروف عدم الكفاءة، وذلك مقابل توافر التغيرات السريعة في التجهيزات في الدول النامية الأخرى، بما يسهم في رفع مستوى النوعية وتحقيق المكننة (Automation) ورفع الانتاجية، هذا فضلاً عن المشاكل المعروفة لقطاع الغزل والنسيج المرتبطة بوجود فوائض في العمالة الموظفة، وذلك بالرغم من الجهود المبذولة لإدخال تحسينات على الآلات والمعدات. أما إنتاج المنسوجات ذات الألياف الصناعية في مصر فيفتقد إلى الميزة التنافسية، ذلك لأنها صناعة كثيفة رأس المال. وتشكل الصادرات من المنسوجات ذات الألياف الصناعية النسيجية القطاع الديناميكي الذي ينمو سريعاً في أسواق الصادرات مع تنوع هيكل الطلب من حقائب الطيران إلى التجهيزات الداخلية للسيارات وتجهيزات الأدوات الرياضية والصحية والملابس الرياضية.

وتواجه شركات القطاع العام عادة مشكلة تخصيص الموارد الرأسمالية لمواجهة العجز المزمّن، بدلاً من الاستثمار في معدات جديدة أو طرق جديدة للإنتاج، فنقص التفاعل مع الأسواق الخارجية تسبب في عزل المنتجين عن التطورات التقنية.

وتجدر الإشارة إلى أن معظم الصناعات في مصر وإن كانت ليست متشابهة في قاعدتها التكنولوجية، إلا أن هناك إمكانيات لإدخال التقنيات الحديثة بنجاح، وذلك من خلال الاستثمار في المعدات الجديدة والمشروعات المشتركة مع الشركات الأجنبية وكذلك عقود الإدارة والمساعدة الفنية.

وتتركز معظم عمليات البحث والتطوير من خلال المؤسسات الرسمية مثل المركز القومي للبحوث وإدارة البحث العلمي ووزارة التعليم ووزارة الصناعة. وفي عام 1992 بلغت نسبة ما أنفق على البحث والتطوير 0.06% (24) من الناتج المحلي الإجمالي، وهي أقل بكثير من نسبتها في الدول المنافسة (تنفق ماليزيا مثلاً 0.5% (25) من الناتج المحلي الإجمالي على البحوث والتطوير).

من ناحية أخرى فإن أنشطة البحث العلمي والتطوير التقني في مصر تشمل أكثر من 114,000 شخصاً منهم ما يقارب خمسين ألفاً من العلميين والمهندسين (بنسبة 43.5% من

(22) نبيل أحمد الشامي، رؤية رجال الأعمال في تنمية الصناعات الصغيرة، ورقة مقدمة لندوة دور الصناعات الصغيرة في خطط التنمية، معهد التخطيط القومي بالاشتراك مع مؤسسة فريد ريش أيرت، القاهرة، 21-22/9/1997.

(23) UNCTAD, Investment Policy, ... Op.cit, p.67.

(24) وزارة الاقتصاد، مرجع سبق ذكره، ص 11-2.

(25) محمد يوسف قاسم، الصناعات الصغيرة والتنمية الاقتصادية والاجتماعية من منظور الآسيوي، محاضرة عامة ينظمها معهد التخطيط القومي بالاشتراك مع مؤسسة فريد ريش أيرت.



المجموع) ونحو 17 ألف فني (بنسبة 15%) ، 47.4 ألفاً من المعاونين (بنسبة 41.5 %)، ويعمل من هؤلاء جميعاً 81356 شخصاً في مجال التعليم العالي بنسبة 71.3% ، 18564 في قطاع الانتاج (بنسبة 16.3%) ، 14217 (بنسبة 12.5%) في قطاع الخدمات العامة (26).

ولاشك أن انخفاض نسبة الانفاق على البحوث والتطوير الى الناتج المحلي الاجمالي يفسر إلى حد كبير ما تعانيه المؤسسات البحثية والمراكز من نقص في الموارد وضعف في الامكانيات والتجهيزات، الأمر الذي انعكس على نوعية البحوث وعلى مستوى ما توفره من تدريب متخصص . ووقد أدى ذلك في نهاية الأمر الى انخفاض درجة استفادة القطاع الخاص من تطبيقات وبحوث تلك المؤسسات الحكومية.

وتؤكد دراسة الأونكتاد (27) على أن البنية الأساسية للعلوم والتقنية في مصر (S&T) تعاني من مظاهر قوة وأوجه ضعف . وتكمن قوتها في حجم المعارض الجاهز من الأفراد المتعلمين والمتخصصين وفي وجود شبكة من مؤسسات البحوث والتطوير ، وبعض هذه المؤسسات يركز على البحوث والتطوير في المجال الصناعي ثم الدعم المالي المقدم لها. إلا أن أوجه القصور تتمثل في : وجود هيكل ادارى غير كفؤ، عدم كفاية الموارد، ضعف الروابط بين مؤسسات البحوث والتطوير والصناعة، وإنعزال مؤسسات العلم والتقنية عن الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية العريضة.

ويعاني الهيكل المؤسسي للعلوم والتقنية من اتساعه، حيث تتعامل ثلاثة وزارات حكومية مع العلوم التقنية : وزارة الصناعة ، وزارة البحث العلمي ثم وزارة قطاع الأعمال . ويلاحظ أن كلاً من بنك تنمية الصادرات وبنك التنمية الصناعية يضم أقساماً فنية لمساعدة القطاع الخاص، كما تتوافر العديد من الجامعات والمؤسسات العلمية والبحثية . وعلى الرغم من حرص المؤسسات على تفعيل دورها في مجال تطوير المنتج وإنجاز بحوث مشتركة مع القطاع الخاص، إلا أن هذا التفاعل لازال ضعيفاً، الأمر الذي انعكس على قيام المؤسسات الحكومية بتقديم خدمات عامة غير مفيدة للمشروعات المتوسطة والصغيرة.

وتفسر أوجه القصور في ضوء الشواهد التي تفيد بأن 70% من ضمن 300 مؤسسة علمية وتقنية تتبع وزارة التعليم العالي . بينما ترتبط نسبة قدرها 16% فقط من هذه المؤسسات بأنشطة القطاع الانتاجي. الأمر الذي انعكس في نقص أعداد المؤسسات المتخصصة في الرقابة على النوعية ، التصميم والقياس (جدول 11). ناهيك عن حقيقة محدودة ما يجريه القطاع الخاص من بحوث وتطوير وانخفاض على البحوث ولتطوير لكل من القطاعين الخاص والعام حيث لازالت نسبته أقل من 1% من الناتج المحلي الاجمالي الذي تنفقه العديد من الدول النامية .

كذلك فإن الشركات الاجنبية تقوم بتوجيه معظم مصروفاتها الخاصة بالبحوث والتطوير والتدريب والمعرفة Kow-how الى مراكزها الرئيسية في الدولة الأم في حين أن ما يتم توجيهه منها في مصر والمتعلق بخدمات إنتاجية يعتبر محدوداً جداً، مما يحد كثيراً من إمكانية الانتشار المعرفي Diffusion داخل القطاع الصناعي من خلال هذه الشركات.

(26) أكاديمية البحث العلمي ، بيان رسمي مقدم لمؤتمر ادارة وتنظيم البحث العلمي في مصر ، مايو 1996 .

(27) UNCTAD, Investment Policy Review, Op.Cit, p.14-15.

وزارة الصناعة والثروة المعدنية ، الصناعة وحوافز الاستثمار الصناعي ، 1998 ، ص 298-300 .

ونظرا لصغر حجم المشروعات في مصر، فإنها تعاني من مشاكل تشغيل التقنية ونقص الكفاءات الادارية والتنظيمية، مما يحول يحول في غالبية الأحوال دون الوفاء بمعايير الجودة، وتحقيق أهداف التسليم في المواعيد للشركات الأجنبية التي تتعامل معها.

أما عن نقل التقنية إلى مصر، فيتم عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة الى الاستيراد المباشر للألات والمعدات، و عقود العلامات التجارية وبراءات الاختراع أو العقود من الباطن .

ولقد كان مستهدفا منذ صدور قانون الاستثمار الأول رقم 43 لسنة 1974 تشجيع تدفق رأس المال الاجنبي للحصول على التقنية الحديثة وحفز الاستثمارات المباشرة كحزمة تشمل تقنية الانتاج والمساعدات الفنية والتراخيص واستخدام العلامات التجارية، ولكن المشاهد حتى الآن يقتصر على، توفر التسهيلات والخدمات اللازمة لبدء الانتاج، وتوفير منافذ الائتمان المحلي، وكوسيط بين الشريك الأجنبي والحكومة (نتيجة لتعدد إجراءات التراخيص) . ولذلك يعتمد القطاع الخاص في مجال التقنية على الحصول على تراخيص الانتاج من الشركات العالمية وكذلك على العلامات التجارية، دون جهد يذكر في مجالات تطوير و خلق علامات تجارية أو إجراء بحوث فنية .

#### جدول رقم (11)

جدول يبين أداء مؤسسات العلوم والتقنية  
وفقا لقطاع الأداء (لاعداد النسب)

النسب%	الأعداد	البيان
70	223	قطاع التعليم العالي
16	51	القطاع الانتاجي
14	44	الخدمات العامة
100	318	الاجمالي

المصدر - UNCTAD, ...Op.Cit,.... Table 1.12, p.15.

تنفق المشروعات الصناعية نسبة محدودة (لا تزيد عن 1% من قيمة مبيعاتها) على بحوث تطوير الانتاج والتسويق (وقد تصل هذه النسبة في شركات الخدمات الشخصية والتجارة الى 5%) ، كذلك لا تزال الصناعة المصرية تفتقر إلى مهارات الرقابة على الجودة والتغليظ وتوفير الضمانات، الأمر الذي يضعف من قدرتها التنافسية .

ولا شك أن تطوير قاعدة تقنية وطنية أمر ضروري، وهذا رهن بتطوير نظم التعليم والاهتمام بالعلوم الأساسية كمنبع للتقدم العلمي وتأسيس مفاهيم الجودة والتعلم المستمر واحترام الانجاز والابداع، وبالاستعانة بدليل التنمية البشرية يتضح لنا أن نسبة العلماء والفنيين لكل ألف من السكان في كل من إسبانيا واليونان 36% ، 48% على التوالي، ولم تتجاوز هذه النسبة 10% بالنسبة إلى مصر في حين بلغت في كوريا الجنوبية 47.3% كما بلغت نسبة خريجي

الكلية العلمية من جميع الخريجين في كوريا 39% وفي الصين 43% بينما لا تزيد هذه النسبة في مصر عن 19% (28).

### الملاح العامة لاستراتيجية تصديرية

تستلزم صياغة أهداف التصدير وأهم ملامحها الاستفادة من خبرات الدول التي سبقتنا في هذا المضمار (فضلا عن خصوصيات التجربة المصرية) مع الأخذ في الاعتبار ما يلي :

**أولا : اعتماد المبادرة والمشاركة** كأسلوب عمل في ظل حقيقة أن التصدير منظومة شاملة، تحتاج الى تغيير وتحديد مسؤوليات القائمين على هذا التغيير . ويعني هذا أن تحديد معالم إستراتيجية مقترحة لتنمية الصادرات المصرية ينبغي أن تتبع من رؤية مصرية تشترك فيها كل الأطراف المعنية، من مراكز بحوث وأجهزة حكومية، ومصدري القطاعين العام والخاص، وإتحاد الصناعات وجمعيات رجال الأعمال والصناعة والاتحادات والجمعيات التعاونية الانتاجية. إذ يجب ربط هذه الرؤية بكافة دوائر الحركة الحالية والمحتملة أمام الصادرات المصرية . كما يجب ربطها أيضاً بكافة أبعاد قضية التنمية الشاملة في مصر وموقعها المأمول على خريطة القوى الإقليمية والعربية والعالمية. فمقومات نجاح التصدير كمحرك للنمو الاقتصادي لا تعتمد على حدوث طفرات، بل يعوزها الاستثمار والتحول الى منهج عمل معتاد يحدد أهدافا كمية ونوعية محددة للصادرات المصرية .

### ثانياً: توجه التصدير يتطلب ميزانية خاصة

إن التصدير كهدف قومي يعد نوعاً من الاستثمار يرتبط بتكاليف مالية، حيث لا يتطلب فقط إنفاقاً داخلياً لتحسين البنية الأساسية للتصدير بتوفير نظام التمويل المناسب والتأمين على الصادرات وتوفير المعلومات وتشجيع المصدرين، ولكنه يتطلب استثمارات خارجية بشرى أو المساهمة في شركات تجارية عالمية وبتحقيق تواجد في الأسواق الخارجية يتجاوز مجرد النظرة القصيرة الأجل وهي التصدير عن طريق وكلاء ذات علامات تجارية وتواجد فعلي في الأسواق. ويرتبط بهذا الأمر عدة أمور أهمها:

(أ) أهمية شركات التجارة في التصدير، حيث تبرز تجارب مجموعة الدول الآسيوية واليابان أهمية سيطرة الشركات التجارية العملاقة على المشروعات الانتاجية والصناعية . حيث أن وجود هذه الشركات في الأسواق الأمريكية والأوروبية يعد أحد اسباب نجاح هذه الشركات في تأمين صادراتها لهذه الدول ، وتعد التجربة الصينية حديثاً نموذجاً آخر على نمو الصادرات الى آسيا والولايات المتحدة اعتماداً على تواجد هذه الشركات داخل هذه الأسواق .

(ب) ويمكن الاستفادة من التجربة اليابانية في التسويق، حيث ارتبط تطور فلسفة التسويق بالشركات اليابانية، بإنشاء وكالات لبحوث التسويق وتبني المفهوم الحديث للتسويق الذي يتميز بدراسة إحتياجات المستهلك ورغباته مع محاولة الوفاء بها واستغلال الفرص التسويقية من خلال التقنية المتميزة التي تقدمها للأسواق – وبمعنى آخر القيام بتقسيم السوق الكلي الى شرائح وقطاعات، تطوير المنتجات الجديدة، سياسة الأسعار، اختيار منافذ التوزيع، تصميم الحملات الاعلانية والترويج، وذلك بهدف تحديد الطلب الكلي وتحليل الأسواق الجديدة ومعرفة الاتجاهات الجديدة في هذه الأسواق . كما أن الشركات اليابانية لا تدخل السوق مرة واحدة بل

(28) الاهرام ، عدد 28 ، فبراير 2000 .

تفضل الدخول على مراحل عديدة . فتقوم مثلا باختيار المنتج فى الأسواق الجديدة القريبة مثل أسواق دول جنوب شرق آسيا قبل إتخاذ قرار بتوزيع ذلك المنتج على نطاق كبير، أي قبل إرساله إلى الأسواق الأخرى مثل أمريكا وأوروبا.

### (ج) دراسة الأسواق الخارجية

ويتطلب ذلك تحديد الأسواق الخارجية الديناميكية الواعدة، وذلك فى ظل التقسيم الى أسواق واعدة وعالية المخاطر، أسواق واعدة ومحدودة المخاطر، ثم أسواق غير واعدة . على أن تتحمل الحكومة مسئولية توفير كافة المعلومات عن اتجاهات الطلب، ونوعية المنتجات الديناميكية، والأسعار السائدة للمنتجات والخدمات، والمواصفات الفنية والبيئية المعمول بها داخل هذه الأسواق، فضلا عن القواعد التنظيمية والاجرائية لدخول هذه الأسواق، وعقد الصفقات التجارية وتسوية المدفوعات المستحقة عن التصدير، والعناية باعلام المنتجين والمصدرين المصريين باتفاقات التعاون والمشاركة التى تبرمها الدولة مع الدول أو التجمعات، والمزايا والالتزامات المتاحة داخل هذه الأسواق (مع مراعاة الشفافية والافصاح) ونوعية المخاطر التجارية وغير التجارية التى يمكن التعرض لها داخل هذه الأسواق . على أن يتم تجميع وتوفير هذه المعلومات من خلال شبكة معلومات مركزية فى أماكن تجمع المصدرين.

### (د) خلق بيئة ثقافية تصديرية

يعتمد النجاح فى التصدير على التحديد السليم للأسواق والاستجابة لاحتياجاتها، من حيث الجودة والسعر ومواعيد التسليم المحددة سلفا لوصول المنتجات، وخدمات ما بعد البيع (مثل خدمات الصيانة) ، وهذا يستلزم خلق فكر وثقافة تصديرية لدى المستهلك والمصدر على حد سواء، حيث لابد من احترام المستهلك داخل السوق المحلي (مع السعي لخلق منظمات حماية المستهلك) أولا حتى يمكن الوصول الى المستهلك الأجنبي دون التمييز ضد المستهلك المحلي حيث أن طرح سلع منخفضة الجودة داخل السوق المحلي يقلل من الولاء للصناعة الوطنية ويدفع الى تنامي الطلب على السلع المستوردة. هذا فضلا عن أهمية وضع الحكومة لضوابط رقابية على بيع مستلزمات الانتاج حتى تتاح للصناعة التصديرية .

وتستلزم البيئة الجديدة مواصلة إصلاح سياسة التعليم والنظم التعليمية فى اتجاه تلبية احتياجات السوقين المحلي والخارجي على الأيدي العاملة المصرية . فضلا عن الاهتمام بالجوانب التطبيقية للعلوم الطبيعية والتعليم الفني والتجاري، ولا غنى عن قيام الحكومة بدعم التعليم والتقنية من أجل رفع كفاءة وتحديث القطاع الخاص وعمل مراجعة وتقييم لدور ورسالة مؤسسات التعليم العالي فى ضوء التطورات العالمية التى حدثت فى مجال تقنية الاتصالات والزراعة والصناعة. ناهيك عن أهمية إنشاء مراكز متخصصة لاعداد المصدرين وخبراء التسويق. كذلك فإنه من الضروري إتباع مبدأ توجيه الترويج لخدمات الصناعة وبمشاركة من المصدرين وقطاع الأعمال، على أن تتجه الحملات الترويجية الى الصناعات والقطاعات ذات الأولوية والأسواق الأكثر إمكانية لاستيعاب منتجات هذه الصناعات .

**ثالثاً : إجراء تعديل هيكلى فى الاقتصاد المصري والوضوح والشفافية فى خصخصة الشركات،** حتى لا يؤثر على أدائها، ومن أجل مواكبة تحسين الميزة التنافسية الدولية لمصر وحسن استخدام القوة العاملة ورفع كفاءة الاقتصاد ككل . ويتوجب على الحكومة التفكير جدياً فى تحسين العوامل المؤسسية مثل، قوانين سوق العمل والتنظيمات القطاعية التى تعيق كفاءة تخصيص العمل وغيرها من الموارد . هذا فضلا عن ضرورة تدعيم الروابط بين مؤسسات

العلم والتقنية والمشروعات الصناعية، والاهتمام بإنشاء مؤسسات علمية في مجال تصميم المنتج والرقابة على الجودة والمواصفات القياسية، وكذلك الاهتمام بتطوير قاعدة تقنية محلية .

**رابعا : استبدال نظام السماح المؤقت ونظام الدورباك بنظام دورباك ثابت القيمة طبقا لما تتبعه بعض الدول من استخدام معاملات المدخلات والمخرجات لكل منتج على حده كأساس للحساب ، حيث أن هذا النظام أكثر سهولة وكفاءة وأقل تكلفة من النظام المتبع في مصر واحلال نظام الدورباك بنظام الرد الفوري للضرائب المعروف Tax Rebate System والذى بدأت بعض البنوك المصرية بتطبيقه (البنك الأهلي) . كما ينبغي تصويب نظام السماح المؤقت لرفع عبء تكاليف الضمانات البنكية التى قد تستغرق سنوات لاسترداد قيمة ما تم سداده فى ظل هذا النظام.**

**خامسا : أهمية مراجعة وتقييم آثار بيئة القوانين والتشريعات الحالية على الصادرات فنتار الشكوى من أن قانون الضرائب الحالى يحرم شركات التسويق من التمتع بالاعفاءات المقررة، كذلك فإن قانون الاستثمار الجديد جاء خاليا من الضوابط للتوسعات الجديدة (حيث لا تخضع التوسعات الجديدة للاعفاء الضريبي) بما يشكل اهدار لرأس المال القومي وتحجيم لحجم الصناعة دون وصولها لحجمها الأمثل حيث تقل قدرته التنافسية وصولا للحجم الأمثل واستغلاله لامكانيات زيادة فرص التوسع .**

**سادسا : تحديد السلع والخدمات المؤهلة للتصدير حاليا ومستقبلا: حيث ينبغي ألا يقتصر دور الحكومة على تحديد قوائم بالمجموعات السلعية أو الخدمية للصادرات التي تركز عليها السياسة الاقتصادية، بل يجب أن يتعدى دورها إلى التعمق في التحليل الى مستوى الصناعة ومجموعة المنتجات، ويمكن معالجتها بتقسيمها إلى:**

- (1) صناعات ومنتجات سلعية وخدمية لديها إمكانيات تصديرية فعلية وتصدر منها كميات محدودة، ولديها إمكانيات واعدة فى الأجل الطويل مثل الملابس الجاهزة ، الأحذية، المفروشات ، الخضروات والفواكة والزهور ، منتجات خدمات السياحة والمقاولات والبرمجيات .
- (2) صناعات لديها مؤهلات تصديرية وتنتج للسوق المحلي ويمكن نفاذها إلى الأسواق الخارجية وتشمل الكيماويات ، المنتجات الصيدلانية ، والأدوية ، والأسمدة ، والحديد والطب ، والآلات ، والزجاج وصناعة السفن .
- (3) صناعات يمكن أن تنتج سلعا تصديرية مع الدخول فى مراحل متقدمة من التصدير ، وتشكل السلع الديناميكية فى التجارة العالمية ، وتشمل تجارة مكونات الانتاج أو الصناعات المغذية . وهذه الصناعة تخضع لمكونات سريعة التطور والتغير، وتلجأ الشركات المتعدية الجنسيات الى نقل إنتاج مكوناتها التقليدية أو كثيفة العمل الى الدول النامية ، وتحفظ عادة بانتاج المكونات ذات التقنية العالية فى الدول المتقدمة ، وهكذا فإن الدخول فى صناعة مكونات الانتاج للتصدير لا تتضمن بالضرورة نقلا للتقنية وتسنلزم إجراءات مكملة لدعم التطور التقني. والأمثلة قد تكون فى مجال مكونات الالكترونيات وصناعة البرمجيات والمعلومات ، مكونات السيارات ، ومكونات معدات الاتصالات والصناعات المغذية مع بعض الخدمات الصناعية (تأمين، نقل ، شحن ، تخزين). وهنا قد يكون من المفيد الاستعانة بمسئمر أجنبي فى صناعة مكونات الانتاج وتصديرها والمثال على ذلك البرمجيات وهي صناعة كثيفة العنصر البشري أصلا.

كذلك فإن محور الاستفادة من خبرات المجموعة الآسيوية يستلزم تحرك مصر من مجموعة منتجات الى مجموعة أخرى، ويتم التركيز على صناعات معينة في كل مرحلة من مراحل التطوير، بحيث يتم التعمق رأسيا بدلا من سياسة التنوع العشوائي للمنتجات .

**سابقا :** قد يكون من المفيد أن تعمل استراتيجية تنمية الصادرات على تعزيز القدرة الذاتية للاقتصاد المصري، وأن يكون الاستثمار الاجنبي عنصرا إضافيا، بمعنى أن يشجع الاستثمار الأجنبي وأن تقتصر مجالاته على الصناعات ذات القيمة المضافة العالية، وهي صناعات المراحل المتأخرة نسبيا في مراحل النمو الصناعي التصديري، وفقا لنموذج مراحل تطوير الصادرات، على أن تحدد مجالات بعينها للاستثمار الاجنبي في التصنيع التصديري وذلك في إطار قانون الاستثمار المصري .

### المراجع العربية

البنك الأهلي المصري ، النشرة الاقتصادية ، أعداد متفرقة .

الأهرام ، العدد 28 ، فبراير 2000 .

فادية محمد عبد السلام ، أداء قطاع التصدير المصري وعلاقة ذلك بالتنمية البشرية ، ورقة عمل خلفية في تقرير التنمية البشرية (غير منشورة) ، معهد التخطيط القومي ، القاهرة ، القاهرة ، 1999 .

محمد مصطفى شحاته ، الاستثمار الأجنبي المباشر ودوره في التنمية الاقتصادية في مصر (دراسة قطاع الصناعة، في الفترة من منتصف السبعينات الى منتصف التسعينات) ، دبلوم التخطيط والتنمية ، معهد التخطيط القومي، ديسمبر 1999 .

محمد يوسف قاسم ، الصناعات الصغيرة والتنمية الاقتصادية والاجتماعية من المنظور الآسيوي ، محاضرة عامة نظمها معهد التخطيط القومي بالاشتراك مع مؤسسة فريد ريش إيبيرت .

نبيل أحمد الشامي، رؤية رجال الأعمال في تنمية الصناعات الصغيرة، ورقة مقدمة لندوة دور الصناعات الصغيرة في خطط التنمية ، معهد التخطيط القومي بالاشتراك مع مؤسسة فريد ريش إيبيرت ، القاهرة ، 1997/9/22-21 .

وزارة الصناعة والثروة المعدنية ، الصناعة وحوافز الاستثمار الصناعي ، 1998 .

وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية ، اللجنة العليا لتنمية الصادرات ، الأمانة الفنية ، 1995 .

## المراجع الأجنبية

Balassa, B, The changing pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods, Review of Economics and Statistics , 61, 1979.

Herman, W. Hoem and Others, upgrading and Relative Competitiveness in Manufacturing Tread : Eastern Europe Ver Sus The Newly Industrializing Economies, welt, helf 2., 1991.

Porter, M, The Competitiveness Advantage of Nations, The Free Press, New York, 1990 .

Research Information Sector (RIS), Ministry of Economy (MOE), The International Competitiveness of Egypt in Perspective, First Report, 1998, DEPRA. Project.

UNCTAD. Trade and Development Report, 1998.

World Bank, Egypt in The Global Economy : Strategic Choices for Savings, Investments and Long-term Growth, World Bank Middle East And North Africa Economic Studies, 1998 .

World Economic Forum, The Global Competitiveness Report , 1998, Geneva Switzerland .

World Bank, World Development Indicators, 2000.

ملخص وقائع ورشة عمل حول  
"تقييم سياسات الضرائب في الأقطار العربية"  
(الكويت: 11-12 إبريل 2000)

عرض: ناجي التوني



ملخص وقائع ورشة عمل حول  
"تقييم سياسات الضرائب في الأقطار العربية"  
(الكويت: 11-12 إبريل 2000)

عرض: د. ناجي التونسي\*

تحتل الضرائب مكانة هامة في التشريعات المالية الحديثة، لما لها من آثار لا يستهان بها في دعم الموازنة العامة، علاوة على ما تمثله من أداة لتنظيم المسار المالي للدولة. فالضرائب تمثل أحد أهم مصادر الإيرادات العامة، حيث أن دورها لا يقتصر على تمويل النفقات العامة فحسب، بل يتعداه إلى تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية متعددة. فالضرائب تعد أداة مالية لتوجيه الأنماط الاستهلاكية والاستثمارية الهامة في الاقتصاد القومي. حيث تسعى الحكومات عند إصدار تشريعاتها الضريبية إلى تحفيز الإدخار لدى الأفراد بنفس رغبتها في تقليص مستوى الاستهلاك غير المنتج أو الذي لا يساهم في تعزيز القدرة الإنتاجية للاقتصاد. كما أنها قد تحاول من خلال النظام الضريبي تحقيق المزيد من العدالة الاجتماعية في توزيع الدخل، وذلك بتحويل جزء من أصحاب الدخل العالية إلى أصحاب الدخل المتدنية.

ومما لا شك فيه أن الأقطار العربية تواجه تحديات اقتصادية فرضها واقعها الاقتصادي، وتتمثل في تفاقم العجز بالموازنات العامة والاختلالات الهيكلية لاقتصادياتها، ناهيك عما يفرضه واقع الاقتصاد العالمي من توجه نحو تحرير التجارة العالمية في إطار منظمة التجارة العالمية (WTO) والتوجه نحو العولمة. وسوف يكون لهذه التحديات، آثار بالغة على مسيرة التنمية الاقتصادية العربية، وقد يكون أحد تلك الآثار العاجلة هو توحيد وتخفيض ومن ثم إلغاء الرسوم الجمركية على الواردات، وهي التي تمثل مصدراً مهماً لإيرادات الدول العربية، مما يدعو إلى إيجاد بديل آخر لتلك الإيرادات. ومن هذا المنطلق كان لابد من التأكيد على الحاجة إلى تعزيز إيرادات الدولة السيادية. وضمن هذا الإطار برزت الحاجة الملحة لإعادة النظر في السياسات الضرائبية في البلدان العربية، بما يهدف إلى دعم طاقتها الضريبية وتعميق دورها الاقتصادي والاجتماعي.

وعليه فقد حان الوقت لإعادة النظر في السياسات الضرائبية في الأقطار العربية بما يستلزمه ذلك، كشرط مسبق، من دراسات شاملة ومتأنية لهيكل ومعدلات الضريبة والانعكاسات الإيجابية والسلبية المحتملة لها على اقتصاديات البلدان العربية. فلقد أظهرت العديد من الأدبيات، أن ضعف الطاقة الضريبية وهيمنة الضرائب غير المباشرة وتعاضم أهمية الضرائب على التجارة الخارجية، ما هي إلا انعكاسات لمشاكل اقتصادية أكبر

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

وأعمق من أن تصلحها السياسات الضرائبية، بل يمكن القول أن إنجاز مهمة الإصلاح الضرائبي في الأقطار العربية يتطلب تغييرات وإصلاحات هي إلى حد كبير فيما وراء النظام الضرائبي نفسه. ومن هذا المنطلق، فإنه لا بد من التأكيد على أهمية تواكب الإصلاح الضرائبي مع برامج التصحيح الهيكلي التي تستهدف إحداث تغييرات في هيكل الإنتاج والتوزيع والأنظمة والقوانين وحقوق الملكية بهدف زيادة معدلات النمو الاقتصادي.

ونظراً للأهمية الكبيرة التي توليها حالياً برامج الإصلاح الاقتصادي والتصحيح الهيكلي لعملية الإصلاح الضريبي في الوطن العربي، وكنتيجة للنقص الواضح في البحوث والدراسات، خصوصاً تلك المتعلقة منها بدراسة آثار الضرائب الاقتصادية والاجتماعية في الدول العربية،

وانطلاقاً من اهتمام المعهد العربي للتخطيط بالكويت بالقضايا الاقتصادية العاجلة وعلى رأسها سياسات الضرائب، فقد نظم المعهد العربي للتخطيط ورشة عمل حول "تقييم سياسات الضرائب في الأقطار العربية" خلال الفترة من 11 إلى 12 إبريل 2000 بمقره في دولة الكويت. ولقد جاءت هذه الورشة في الوقت المناسب، لتكون مجالاً لتبادل الآراء والخبرات حول عدد من قضايا الساعة المتعلقة بالإصلاح الضريبي في الوطن العربي. وتتمثل الأهداف المنظورة من عقد ورشة العمل بما يلي:

◆ إبراز الأوضاع الضرائبية السائدة في البلاد العربية وتبيان سماتها الأساسية المشتركة.

◆ تقييم لانعكاسات السياسات الضرائبية المعمول بها على عملية التنمية الاقتصادية، ومدى نجاح تلك السياسات في تحقيق الطموحات المنشودة من تعبئة الفائض الاقتصادي الممكن وترشيد الاستهلاك والاستغلال الأمثل للموارد لتحقيق المزيد من العدالة الاجتماعية.

◆ تحديد البدائل الممكنة للسياسات الضريبية التي تساعد الدول العربية على تحقيق الأهداف الاقتصادية العاجلة كمعالجة العجز المالي عن طريق توسيع الوعاء الضرائبي وتحسين كفاءة الإدارة الضرائبية.

◆ التوصل الى الخطوط العريضة لمجالات الإصلاح الضرائبي التي يمكن أن تتبناها الدول العربية بغرض تحقيق الأهداف الاقتصادية والمالية والاجتماعية المنشودة.

وقد ناقشت الورشة سبعة أوراق بحثية قام بإعدادها خبراء وباحثون متخصصون في مجالات المالية العامة والسياسات الضرائبية من بلدان عربية مختلفة، وقد تناولت هذه الأوراق بعض التجارب العالمية والإقليمية والعربية في مجال الإصلاح الضريبي وتقيماً لهذه التجارب، كما تناولت أيضاً مناقشة بعض المستجدات العالمية وآثارها على النظام الضريبي في الدول العربية. وفيما يلي نبذة عن الأوراق المقدمة في هذه الورشة، مع التركيز على أهم ما تناولته من نقاط.

تناولت استعراضاً لأهم تجارب الإصلاح الضرائبي في العالم ومراجعة للدروس المستفادة منها مع تركيز على أهم أهداف وأشكال تلك الإصلاحات. علاوة على ذلك فقد ناقشت الورقة بعضاً من الجوانب الفنية المتعلقة بالإصلاح الضرائبي وآثار تطبيقها في اقتصاديات الدول النامية المختلفة. استهلت الورشة بورقة من إعداد ناجي التوني من المعهد العربي للتخطيط بالكويت، بعنوان "التجارب العالمية للإصلاح الضرائبي: بعض الدروس المستفادة".

وقد بينت الورقة أن العديد من الدول النامية قد انخرطت في برامج الإصلاح الضريبي الشامل وقد اختلفت درجة اتساع تلك الإصلاحات وأهدافها وآثارها ونتائجها باختلاف الدول التي نفذت فيها. فلا توجد وصفاً مثالية جاهزة يمكن استعمالها لجميع دول العالم. بل على العكس، فقد دلت التجارب العالمية على وجود انفرادية (Uniqueness) وخصوصية لكل دولة قامت بتجربة الإصلاح، يصعب معها التوصية باستخدامها وتنفيذها في بلد آخر دون إحداث بعض التغييرات الجوهرية في محتواها. ولكن أظهرت الدراسة أن هناك خطوطاً عريضة للإصلاح تتمثل في المجالات التالية:

أولاً في مجال توسعة الوعاء الضريبي، فقد دلت تجارب الدول النامية على ما يلي:

◆ حققت تلك الدول نجاحاً كبيراً (من خلال برامجها الإصلاحية) في توسيع الوعاء الضريبي، وذلك عن طريق التحول من المجال الضيق للضريبة على التجارة الخارجية إلى الضرائب على الاستهلاك والإنفاق والتداول.

◆ كانت الأداة الضريبية الفعالة المختارة لتحقيق ذلك النجاح هي ضريبة القيمة المضافة، حيث أدت إلى زيادة الحصيلة الضريبية، وقللت من الهدر الاقتصادي للموارد وعززت كفاءة الجهاز الإداري. وفي هذا المجال فقد دلت التجارب أيضاً، على أن مفتاح نجاح هذه الأداة كان مرهوناً بدرجة بساطة وسهولة نظامه. وفي بعض الحالات كان أداء ضريبة القيمة المضافة مساوياً (على أقل تقدير) لأداء ضريبة المبيعات على تجارة التجزئة. ودلت التجارب أيضاً وجوب استثناء السلع الأساسية التي يستهلكها محدودوا الدخل والفقراء من هذه الضريبة، مقابل فرض ضريبة على استهلاك بعض السلع الكمالية المختارة أو السلع الضارة بالصحة العامة مثل التبغ والوقود والمشروبات الروحية.

◆ يفضل الاقلال من منح الإجازات الضريبية أو غيرها من الإعفاءات الضريبية وما يترافق معها من حوافز ودعم مالي مباشر وغير مباشر والتي يكون الغرض منها النهوض بقطاع معين أو صناعة بحد ذاتها. فقد أدت مثل تلك السياسات إلى زيادة الهدر في الموارد المتاحة وتقليل الحصيلة الضريبية. فالمطلوب عند تصميم مثل تلك السياسات هو دراسة وتحديد مقدار المكاسب المتوقعة ومقارنتها بالتكلفة الاجتماعية، خصوصاً من حيث انخفاض الكفاءة وسوء تخصيص الموارد المتاحة.

**ثانياً في مجال ترشيد معدلات الضريبة،** فقد دلت تجارب الدول النامية على أن تخفيض المعدل الضريبي الحدي في حالة ضريبة الدخل الشخصي لتكون في حدود 30-50% المترافق مع تثبيت ضريبة دخل الشركات والمؤسسات في معدل وحيد يتساوى مع المعدل الأعلى للضريبة على الدخل الشخصي، من شأنه تحقيق زيادة في الإيرادات الضريبية وتقليل درجة وآثار الاختلالات الاقتصادية إضافة إلى تسهيل وظيفة الجهاز الإداري من ناحية التزام بدافع الضرائب وتحسين الأداء العام للجهاز.

ومن ناحية أخرى، فإن التجارب أيضاً دلت على أن فرض ضريبة القيمة المضافة في حدود 10 إلى 20% في المتوسط قد نجحت بصورة كبيرة في العديد من الدول النامية خصوصاً مع استثناء السلع الغذائية غير المعالجة مع فرض ضريبة استهلاك إضافية على 3-4 سلع كمالية مختارة وفي حدود لا تزيد عن 20% وذلك لتحقيق مزيد من العدالة الاجتماعية.

**ثالثاً في مجال تحقيق قدر كبير من العدالة في توزيع الدخل،** فإن تجربة العديد من الدول النامية دلت على أن أكثر الأدوات نجاحاً تتمثل في رفع معدل الحد الأدنى للضرائب الشخصية مما يستبعد العديد من محدودي الدخل والشرائح الفقيرة، وخصوصاً عندما تستثنى السلع الغذائية وبعض السلع الأخرى الأساسية (التي يكثر استهلاكها من قبل الفقراء) من ضرائب على الاستهلاك (القيمة المضافة والمبيعات).

ففي المجال الأول أي رفع معدل الحد الأدنى على ضريبة الدخل الشخصي (العائلي) استخدمت أيضاً طريقة استثناء جزء من الدخل (من الوعاء الضريبي) عند حساب قيمة الضريبة، وهذا الجزء مساو لنصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في تلك الدولة وفي بعض الأحيان يصل إلى ضعف ذلك كحد أقصى.

أما في المجال الثاني، فقد تم استثناء معظم السلع الغذائية الأساسية وملابس الأطفال والدواء من ضريبة القيمة المضافة، وبالمقابل فرضت ضرائب متزايدة على استهلاك التبغ والوقود والمشروبات الروحية.

**وقد قدم المنصف بوذن من وزارة المالية بالجمهورية التونسية، مداخلة بعنوان "مستبقات الإصلاح الجبائي" أشار فيها إلى أنه حتى تكون الإصلاحات الضريبية ناجحة وتحقق الأغراض المستهدفة منها فإن هناك مستبقات أساسية يجب توفرها قبل إرساء عملية الإصلاح أو على الأقل مواكبتها لعملية الإصلاحات.**

وقد قسم الباحث تلك المستبقات إلى مستبقات عامة، تتضمن مستبقات على المستوى السياسي، أهمها توفر الإرادة والقناعة السياسية القوية لإجراء الإصلاحات المطلوبة، وهذه من شأنها دعم الإدارة الضريبية خلال كل مرحلة من مراحل الإصلاح، وخصوصاً في حالات رد فعل جماعات الضغط المعنية بالإصلاح. أما على مستوى الإدارة الضريبية فإنه يتوجب إعادة تنظيم تلك المؤسسة تنظيمياً محكماً يتماشى مع متطلبات الإصلاح، وتوفير الكوادر البشرية والاستعانة بالخبرات والمهارات العالية في هذا المجال، مع التركيز على ملائمة المنظومة الضريبية الجديدة مع التوزيع الجغرافي والكثافة السكانية الضريبية للمكلفين. وفي هذا المجال فقد أشار الباحث أن على الدولة استخدام وسائل الإعلام المختلفة لتعريف المواطنين ودفعي الضرائب على وجه الخصوص بغايات الإصلاح، وإصدار النشرات والتعليمات التي تلقي الضوء على مجالات الإصلاح، واستعمال كل الوسائل المتاحة للرد على تساؤلات المكلفين بالضرائب.

وأشار المنصف أيضاً إلى أن هناك مستبقات هامة أخرى، مثل إظهار المنافع التي سوف تعود على دافعي الضرائب من عملية الإصلاح مثل معدل الضريبة وتحدد وعائنها، مما يوفر اليقين والشفافية وتحفز المكلف على التفاعل بالعزوف عن ممارسة التهرب والتجنب الضريبي. واقترح الباحث في هذا المجال أن تقوم الإدارة الضريبية بمنح عفو ضرائبي شامل عن سنوات ما قبل الإصلاح وعدم المطالبة بالغرامات أو تطبيق أحكام القانون الضريبي في هذا الشأن، بحيث يتمشى ذلك مع كل حقبة من حقبات الإصلاح.

أما على المستوى المؤسسي والتشريعي، فقد أكد الباحث على أنه يجب على الدولة قبل القيام بعملية الإصلاح التوجه نحو إرساء أركان اقتصاد يعتمد على قوى السوق، وإجراء الإصلاحات المطلوبة على التشريعات والقوانين، داعية إلى تحرير السوق والتجارة والاستثمار.

كما نوه الباحث إلى أن هناك مستبقات خاصة مثل، التأكيد على عملية مسك الدفاتر، واتباع النظم المحاسبية للمؤسسات الخاضعة للضريبة، وإجراء الدراسات الميدانية خصوصاً قبل فرض ضريبة الدخل والأرباح وفرض ضريبة القيمة المضافة، وذلك بهدف قياس مقدار الجهد الضريبي، والتعرف على مجالات توسعة الوعاء الضريبي خصوصاً في القطاعات غير المنظمة التي لا تخضع نشاطاتها حالياً لأي نوع من الضرائب.

أما الورقة الثانية، فقد كانت من إعداد رمضان صديق من وزارة المالية بدولة الكويت، بعنوان "تجربة التنسيق الضريبي الأوروبي ومدى إمكانية الاستفادة منها على المستوى العربي". وقد أشار الباحث إلى أن التنسيق الضريبي أداة هامة في تحقيق التكامل الاقتصادي، وقد تنبته إلى ذلك دول الوحدة الأوروبية (EU) كما تنبته إليه الدول العربية مؤخراً، غير أنها لم تترجم جهودها نحو التنسيق الضريبي إلا عبر بعض القرارات والاتفاقيات التي لم تطبق على أرض الواقع منذ عشرات السنين، في حين نجحت التجربة الأوروبية في تحقيق التنسيق الضريبي بصورة جزئية تتفق وطبيعة النظم الضريبية وظروفها الاقتصادية. وتبلور هذا التنسيق في مجال الضريبة العامة على المبيعات من خلال تخفيف العبء الضريبي على السلع والخدمات التي تنتقل بين الدول الأعضاء في السوق الأوروبية، ويكتفى في هذا الصدد بفرض الضريبة في دولة

المصدر. وبالنسبة لمجال الضرائب على الدخل فقد أوضح الباحث أن تحقيق التنسيق الضريبي الأوربي ما زال يتم من خلال اتفاقيات ثنائية لتجنب الازدواج الضريبي، أو من خلال قرارات تتعلق بحل بعض مشكلات ضرائب الدخل على الشركات الدولية لإزالة القيود التي تعوق نشاطها في الدول الأعضاء.

وقد خلص الباحث إلى نتيجة مفادها أنه إذا أرادت الدول العربية الإفادة من التجربة الأوروبية، فعليها البحث في موضوع التنسيق بين أنظمتها الضريبية بشيء من الواقعية، والتعامل مع حقيقة الاختلافات الشديدة لتلك النظم بين الدول العربية المختلفة، والبدء بتخفيض أو توحيد التعريف الجمركية، ثم الانتقال إلى التنسيق في مجال ضرائب الاستهلاك أو المبيعات، إضافة تفعيل دور الاتفاقية الجماعية لتجنب الازدواج الضريبي التي أقرها مجلس الوحدة الاقتصادية التابع لجامعة الدول العربية لتحل محل الاتفاقيات الثنائية بين الدول العربية.

**وفي ورقة ثالثة عرض وائل الراشد من جامعة الكويت دراسة بعنوان "قياس الطاقة الضريبية ومساهمتها في المالية العامة لدولة الكويت".** وقد تضمنت هذه الورقة عدداً من العناصر التحليلية لأهداف وعوامل ومستوى مساهمة الضرائب في البلدان النامية عموماً وفي دولة الكويت على وجه الخصوص. كما تناولت تحليل عوامل قيام الضريبة بالكويت، حيث دلت على هامشية مساهمة العوائد الضريبية في الموازنة العامة للدولة، إذ لم تتجاوز نسبتها 5% في المتوسط خلال السنوات الأربعة المنصرمة (1995-1999). وعليه فقد دعا الباحث إلى ضرورة إعادة النظر في النظام الضريبي الكويتي بنشر الوعي الضريبي وأهميته المالية لدعم وتمويل الإنفاق الحكومي في مختلف النشاطات الاقتصادية. ثم تناول الباحث بالتحليل مفهوم الطاقة الضريبية، ولاحظ عدم وجود اتفاق قاطع في الدراسات الاقتصادية حول مفهوم المستوى الضريبي الأفضل. وناقش كذلك مفهوم الجهد الضريبي، حيث أبرز طريقتين لقياس هذا الجهد، تركز الأولى على تحليل متغيرات الطاقة الضريبية التي تعتبر قيوداً على نمو المالية الحكومية في البلدان الأقل نمواً، والطريقة الثانية لتقييم النظام الضريبي فهي التي تتم عبر فترات زمنية في إطار المعطيات الاقتصادية الداخلية والخارجية للدول المعنية.

واختتم الباحث ورقته بتحليل لمساهمة الإيرادات العامة في الدول النامية من خلال استعراض لتطور الطاقة الضريبية في هذه الدول للفترة من 1977 إلى 1999 ملاحظاً تدني نسبها، حيث لا تتعدى في المتوسط 7%، ومؤكداً في الوقف ذاته على أن هذا الضعف ناجم عن أسباب كثيرة أهمها اعتماد الضرائب على مستوى الدخل الفردي وتفاوتها من دولة لأخرى، وانعدام مسك حسابات دقيقة وصحيحة لتقييم هذا الجهد الضريبي، بالإضافة إلى ضعف الوعي الضريبي في هذه الدول بشكل عام.

وتناولت الورقة الرابعة التجربة السودانية للإصلاح الضريبي، وكانت من إعداد **سعد يحيى فضل المولى من وزارة المالية والاقتصاد الوطني في جمهورية السودان، بعنوان "الإصلاح الضريبي في السودان".**

وقد أشار الباحث في ورقته إلى أن وزارة المالية قد عكفت في غضون السنوات الأخيرة على إصلاح النظام الضريبي كأحد المحاور الرئيسية لإحداث التصحيح المالي والاقتصادي الشامل بهدف: تشجيع الإنتاج وزيادة الإنتاجية والادخار والاستثمار مع تحقيق العدالة في توزيع العبء الضريبي، دعم الجهاز الضريبي، تبسيط النظام الضريبي وإلغاء تعددية الضرائب والرسوم المفروضة على السلع والخدمات، وتحقيق زيادة في حصيلة الإيرادات العامة دون حاجة لفرض ضرائب جديدة.

وأضاف المولى أن الإصلاح في مجال الضرائب المباشرة، شمل تخفيض معدلات ضرائب الدخل والأرباح وتوسيع القاعدة الضريبية، ودعم الإدارة الضريبية وتطويرها، ورفع كفاءة العاملين بها. أما في مجال الضرائب غير المباشرة، فقد تم تخفيض الرسوم الجمركية

لمواكبة تحرير التجارة العالمية وترشيد رسوم الإنتاج وإلغاء ضرائب الاستهلاك والمبيعات وتطبيق ضريبة القيمة المضافة التي تعتبر أهم ركائز الإصلاح الضريبي، ومن المتوقع أن تحقق هذه الضريبة وفراً في الحصيلة دون زيادة المستوى العام للأسعار وبدون عبء إضافي على المكلفين.

أما الورقة الخامسة فقد تناولت موضوع تطبيق ضرائب القيمة المضافة في الجمهورية التونسية منذ عام 1988، وقد أعدها أحمد السوسي من كلية الحقوق - سوسة بالجمهورية التونسية، بعنوان "الأداء على القيمة المضافة، الإصلاح الجبائي وموارد الدولة: الأهداف والنتائج". أشار الباحث إلى أن الضرائب تمثل أهم الموارد المالية للميزانية العامة في الجمهورية التونسية. ولقد تعززت هذه الأهمية بصورة أساسية بعد الإصلاح الضريبي في عام 1988، والذي أكد على الدور الكبير والمهم الذي أعطاه المشرع التونسي لضرائب القيمة المضافة في خطوة تعكس التوجهات الجديدة للدولة، استعداداً لعصر العولمة وفي أعقاب التوقيع على اتفاقية الشراكة مع دول المجموعة الأوروبية واتحاد بلدان المغرب العربي.

وأضاف الباحث أن الإصلاح الجبائي التونسي يستهدف منذ الوهلة الأولى تبسيط المعاملات وتوحيد القواعد العامة للأداء، وشمولية الأداء بالنسبة لجميع العمليات التجارية مما ساعد على خلق حالة من اليقين والثقة لدى المكلفين. وقد حدد القانون التونسي نوعين من العمليات الخاضعة للأداء على القيمة المضافة. النوع الأول هو العمليات ذات الصيغة الصناعية والخدمات أي العمليات الصناعية الإنتاجية التي تتطلب مستلزمات إنتاج. والنوع الثاني هو الواردات والمعدات الرأسمالية ومواد البناء والأراضي العقارية وغيرها والتي صدر نص قانوني محدد وخاص بشأنها.

ولقد أظهرت النتائج التي خلصت إليها الورقة أن هناك نقلة نوعية قد حدثت منذ عام 1988 من حيث الحصيلة الضريبية وتعزيز إيرادات الدولة، وأن هناك تحسناً نسبياً في مجمل أداء النظام الضريبي التونسي حيث زادت الإيرادات الضريبية بأكثر من ستة أضعاف، أي من حوالي 887 مليون دينار عام 1988 إلى حوالي 5,372 مليون دينار عام 2000، وأصبحت إيرادات القيمة المضافة تمثل ما يزيد عن 50% من جملة الإيرادات الضريبية التونسية وهو إنجاز لم يتحقق بعد في أي دولة عربية.

وقد تعرضت الورقة السادسة لموضوع غاية في الأهمية بالنسبة لإصلاح الإدارة الضريبية من حيث الاستفادة من ثورة تكنولوجيا المعلومات في مجال النظم الخبيرة والذكاء الاصطناعي. وكانت الورقة من إعداد إيمان أحمد الشربيني من معهد التخطيط القومي بجمهورية مصر العربية، بعنوان "إيجابية استحداث الاعتماد على النظم الخبيرة لإدارة الأزمات الضرائبية لتفعيل دور السياسات المالية في الألفية الثالثة".

أكدت الباحثة على أن الإصلاح الضريبي السليم يعتبر دعامة أساسية لتحقيق التنمية المستدامة ويتوجب في هذا الإصلاح أن يبنى على أسس وقواعد سليمة مع علاج المعوقات التي قد تؤثر على نجاح العمل الضريبي والمتمثلة في "تخلف الإدارة الضريبية" من حيث استخدام وسائل المعلومات الحديثة وأماكن العمل الملائمة، مع تضاعف حجم العمل الناتج عن اتساع حجم النشاط الاقتصادي وازدياد أعداد المكلفين بدفع الضريبة.

ولتحقيق كفاءة أكبر في تنفيذ المعاملات ترى الباحثة أن تبني استخدام نظم المعلومات مثل النظم الخبيرة والذكاء الاصطناعي يمكن أن يساهم مساهمة إيجابية كبيرة في مواجهة الأزمات المستقبلية، وخصوصاً في ما يتعلق بالإدارة الضريبية، حيث يتم التركيز على عنصر الموارد البشرية بدءاً بكيفية اختبار الخبرات المناسبة للتعيين، مروراً بالتحفيز ثم اختيار القيادات، وذلك

وفقاً لنظام خبير معد خصيصاً لذلك. وقد تضمنت الورقة مثلاً تطبيقاً لنظام خبير يمكن استخدامه في اختيار الخبرات المناسبة من الموارد البشرية في مجالات الضرائب.

وتناولت الورقة السابعة موضوعاً مهماً من موضوعات الساعة، هو موضوع كيفية التعامل مع التجارة الإلكترونية بواسطة شبكة الإنترنت العالمية. وقد أعدها كل من رأفت رضوان ورشا مصطفى عوض وولاء محمد الحسيني من مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار في مجلس الوزراء بجمهورية مصر العربية، بعنوان "الضرائب في عالم الأعمال الإلكترونية".

وأشارت الورقة إلى ما شهده العالم خلال العقد الماضي من ثورة كبيرة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وما تولد عنها من تطبيقات، أثرت لدرجة عظيمة على أوجه النشاط الاقتصادي والاجتماعي، ومنها التجارة الإلكترونية. وتثير التجارة الإلكترونية عدداً من التحديات الحقيقية للنظم الضريبية القائمة، التي تم تقنينها في ظروف اقتصادية مختلفة، واعتماداً على نظم عمل لا تتفق مع التغيرات العالمية المتسارعة، مما قد يؤثر سلباً على كفاءة النظام الضريبي.

وقد تناولت الورقة خصائص التعاملات التجارية الإلكترونية الجديدة، والتحديات التي تفرضها على النظام الضريبي. ثم تعرضت لأهم المقترحات العالمية لإخضاع المعاملات التجارية الإلكترونية للضريبة. واختتمت، الورقة بتقديم إطار عام لتطبيق الضرائب على المعاملات الإلكترونية، مع الأخذ في الاعتبار توفير البيئة التشريعية الملائمة لتحقيق نمو في التجارة الإلكترونية.

من خلال العرض المختصر السابق للأوراق المقدمة يمكن استخلاص بعض النقاط الرئيسية التي تمخضت عنها فعاليات ورشة العمل وهي:

◆ اجماع الحضور على أنه حتى تتكامل عمليات الإصلاح الضريبي في البلدان العربية بالنجاح فإنه لا بد من توفر الإرادة السياسية القوية للقيام بتنفيذ الإصلاحات المطلوبة، سواء في الهيكل أو النظام الضريبي، بعيداً عن إرضاء جماعات الضغط السياسية.

◆ العمل على تهيئة المجتمع لقبول الإصلاحات الضريبية، وذلك من خلال استخدام وسائل الإعلام بأنواعها المختلفة لشرح أبعاد الإصلاح والأهداف المنشودة منه وخلق الوعي الضريبي لدى المواطنين والمكلفين بدفع الضريبة على حدٍ سواء، وما تتضمنه من تكريس لمفهوم المواطن الصالح وربطه بدفع الضرائب المستحقة. وبذلك يتحقق القبول الاجتماعي للإصلاح الضريبي وتصدق المقولة بأنه "لا يمكن نجاح عملية الإصلاح الضريبي بدون قبول وتفهيم المجتمع لتلك الإصلاحات".

◆ أكدت الأوراق على أهمية دور الإدارة القائمة في تنظيم وتحصيل الضرائب في الأقطار العربية، وأنها ما زالت دون المستوى المطلوب، وأن هناك قدراً غير قليل من الفساد والرشوة. كما أكدت على أن زيادة الشفافية واليقين عن طريق العمل على تخصيص وإلغاء التعقيدات القانونية، وتبسيط الإجراءات المنظمة للضرائب، مع زيادة نظام الحوافز (الرواتب والأجور) لموظفي تلك المؤسسة الضريبية، هي السبل إلى القضاء على الفساد والرشوة من ناحية، واجتذاب أفضل الخبرات المهنية والعملية من ناحية أخرى، مما يرفع من مستوى أداء وكفاءة الإدارة الضريبية.

◆ ناقش المجتمعون الدعوة إلى التقليل في منح الإعفاءات والإجازات الضريبية، وأعرب البعض عن أن الإعفاءات الضريبية أداة مفيدة ومهمة للغاية، خصوصاً في بعض القطاعات وخلال بعض الفترات الزمنية، ولكن يتحتم تحديد زمن وكيفية

تطبيقها ووضع ضوابط لاستخدامها من ناحية الفترة الزمنية، حتى لا تكون حقاً مكتسباً ودافعاً لانتشار التهرب والتجنب الضريبي. وبالرغم من منطقية دعوة صندوق النقد والبنك الدوليين للحد من وإلغاء تلك الإعفاءات، إلا أن هذه الإعفاءات والإجازات الضريبية ما زالت أحد الأدوات الهامة لاجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان العربية.

◆ من تجارب البلاد العربية التي تجري حالياً إصلاحات ضريبية في إطار إصلاحات اقتصادية وهيكلية موسعة بالتعاون مع صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي يبدو أن فرض ضرائب جديدة يتسم بالتسرع وعدم التأني والتريث، وأن تلك المنظمات الدولية تميل في معظم الأحيان إلى استخدام وصفة علاجية واحدة لجميع الدول دون استدرار للظروف الخاصة لكل دولة، وهذا ما أظهرته التجربة السودانية من عدم نجاح فرض ضريبة القيمة المضافة ذات المعدل الواحد على كافة السلع والخدمات، دون التجهيز والاستعداد الكافي من قبل الإدارة الضريبية ودون تقبل المجتمع لتلك الضريبة، ناهيك عن عدم قدرة المواطن السوداني على تحمل قيمة تلك الضريبة والتي كان من المفترض قياس أثارها والتعرف على سلباتها المتوقعة من خلال دراسات تسبق فرض ضريبة القيمة المضافة في السودان.

◆ أعرب المشاركون عن أن المستقبل في مجال الضريبة سوف يكون لضريبة القيمة المضافة (VAT) وذلك لسعة مجالها وسهولة تطبيقها وانخفاض تكاليف الجباية والإدارة فيها، وهذا ما أظهرته التجربة التونسية، كما أكد المشاركون على أنه حتى تكفل بالنجاح يجب أن تكون بسيطة من ناحية القواعد والإجراءات المنظمة لها، وأن تشمل كافة السلع والخدمات المصنعة محلياً أو المستوردة. وقد تبني الحضور اقتراح أن ينظم المعهد العربي للتخطيط ورشة عمل تكون مكملة لورشة العمل الحالية وتركز بشكل رئيسي على المسائل المتعلقة بضريبة القيمة المضافة في الأقطار العربية وأثارها الاقتصادية والاجتماعية المختلفة.

◆ أجمع المشاركون على وجود حاجة ملحة لاستخدام واعتماد قواعد البيانات وما يتعلق بها من تقنيات المعلومات الحديثة، من حيث توسيع طاقة التخزين وسرعة الاسترجاع والأنظمة الخبيرة والذكية وغيرها لتحسين أداء وكفاءة وفاعلية الإدارة الضريبية. ويمكن للدول العربية الاستفادة من التجارب الرائدة في هذا المجال ويمكن أن يكون هذا الموضوع موضوعاً لورشة عمل أخرى ينظمها المعهد العربي للتخطيط في المستقبل.

◆ أظهرت الأوراق المقدمة للورشة أن هناك حاجة لتوحيد المصطلحات الضرائبية بين الدول العربية، وقد يكون من المناسب أيضاً اقتراح إيجاد مركز للدراسات الضرائبية العربية تكون أحد اهتماماته بالإضافة للقيام بالأبحاث والدراسات في مجال الضرائب، خلق التنسيق الضرائبي والعمل على توحيد المصطلحات الضريبية بين البلدان العربية، وإحداث تقارب في المفاهيم كخطوة أولية لمزيد من التعاون الضريبي بين الأقطار العربية. وقد رأى الحضور أن المعهد العربي للتخطيط هو أنسب مؤسسة عربية إقليمية تستطيع الاضطلاع بهذه المهام.

◆ أعرب الحضور عن أن هناك مجالاً واسعاً ورحباً لتشجيع التنسيق والتعاون الضريبي بين البلدان العربية وتمثل الآلية المبدئية المقترحة لتفعيل هذا التنسيق والتعاون بتفعيل أو عقد اتفاقيات عربية لازدواج الضريبي وتوحيد الرسوم الجمركية. وهي جميعها تقيد في خلق التكامل الاقتصادي العربي إقليمياً، وتحفز على نجاح منطقة التجارة العربية الحرة المزمع إنشائها.



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.

مراجعة كتاب:  
" الوهم الاقتصادي : محاولة لفهم أزمات  
المجتمعات المتقدمة "

عماد الامام

مراجعة كتاب  
" الوهم الاقتصادي : محاولة لفهم أزمات  
المجتمعات المتقدمة "

## L'illusion Economique: Essai sur la stagnation des Societes Developpees

Emmanuel Todd

Gallimard 1998

مراجعة : عماد الامام\*

مقدمة

يعتبر الكتاب تحت العرض تحليلاً نقدياً للتفسيرات الاقتصادية للأزمات التي تشهدها الدول المتقدمة، من تدهور في معدلات النمو الاقتصادي مصحوبة بارتفاع في معدلات البطالة، وارتفاع الهوة بين الفقراء والأغنياء، وتقلبات كبيرة في أسواق المال وغيرها من المؤشرات الأخرى. ويرى الكاتب أن هذه العوارض الاقتصادية للأزمة تخفي مشاكل أخرى إجتماعية وأنثروبولوجية أهم وأخطر متمثلة، في إنهيار العقائد المجتمعية والدينية وغياب مفهوم الأمة. ويبين المؤلف أن إستسلام الدول وقياداتها ومؤسساتها إلى قوى العولمة والإذعان إلى ضغوطات القوى الاقتصادية العالمية كان نتيجة إلى هذا الإنهيار الثقافي والمجتمعي وغياب المفاهيم التي كانت توحد أفراد المجتمع الواحد. ويرى المؤلف (على عكس ما يظن الاقتصاديون وهنا يتمثل وهمهم) أن حل الأزمات الاقتصادية، لا يكمن في استنباط الحلول الاقتصادية فحسب. وبالتالي، فإنه لا يمكن تجاوز الجمود وكسر القيود المكبلة لحركة صانعي القرار إلا من خلال إعادة إحياء مفهوم الأمة.

### محتوى الكتاب والأفكار الرئيسية

يبدأ المؤلف بتشخيص عناصر الأزمة من خلال تحليل انثروبولوجي لهيكل الأسر في المجتمعات المتقدمة، وكيف يؤثر على تصرف الفرد في المجتمع وأهمية المجموعة في حياة الفرد. ويبرر وصول المجتمعات المتقدمة إلى سقف ثقافي " Cultural Ceiling " سواء من خلال انخفاض نسبة المتحصليين على درجات جامعية، أو من خلال انخفاض معدلات الخصوبة التي تؤدي في المدى البعيد إلى نفس النتيجة، أي إلى انخفاض الرصيد التعليمي والثقافي للمجتمع، حيث يمكن تمثيل هذا الرصيد من خلال ضرب معدلات الخصوبة في معدل التحصيل التعليمي في المجتمع.

### سمات الأنظمة الرأسمالية :

يؤكد المؤلف على وجود نوعين من الأنظمة الرأسمالية: نظام يؤمن بالقيم الفردية على النمط الإنجلوسكسوني، ونظام رأسمالي منظم ومدمج على النمط الألماني أو الياباني. ويرجع هذا الاختلاف إلى وجود تمايز في خاصيات الأسر، حيث تتميز في النظام الإنجلوسكسوني بالفردية ( Individualistic ) وفي النظام الألماني أو الياباني بالمحافظة (Authoritarian). وينتج

\* وككل المعهد العربي للتخطيط في الكويت.

عن هذا الإختلاف الإثنروبولوجي من حيث خاصيات الأسر إختلاف في سلوك المتعاملين الاقتصاديين في كلا النظامين. ففي حين تسعى الشركات أساساً إلى تعظيم الربحية في النظام الإنجلوسكسوني، فإنها في النظام الرأسمالي المحافظ تسعى إلى تعظيم حصصها في السوق من خلال رفع طاقات الإنتاج .

يرى المؤلف أن المجتمعات الإنجلوسكسونية تتسم بالإفراط في الاستهلاك مما يؤدي إلى عجز في موازينها التجارية كما هو الحال بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية. وعلى عكس ذلك ، فإن النظامين الألماني والياباني يتميزان بفائض في الإنتاج وفي الموازين التجارية. كما أن المجتمع الإنجلوسكسوني يتميز بالحركية الجغرافية ويفضل المدى القصير نظراً لأن الهيكل الأسري يتميز بالتقطع وانفصال الأجيال. أما النظام المدمج فهو يفضل الاستقرار والمدى البعيد ويشجع على البحث العلمي والاستثمار والتكوين وتدريب العاملين والاحتفاظ بهم قدر الإمكان. ويرجع هذا حسب اعتقاد المؤلف إلى رغبة الأسر في النظام المدمج في التواصل بين الأجيال. وارتباطاً بمفهوم المدى البعيد، فإن المجتمع المدمج يفضل الادخار على الاستهلاك، وبالتالي فإن له ميلاً أقل للاستهلاك والاقتراض كما هو الحال في النظام الإنجلوسكسوني. ونظراً للمستوى الثقافي الأعلى في مجتمعات النظام الرأسمالي المدمج فإن الإنتاجية في هذه المجتمعات تكون أعلى منها في النظام الإنجلوسكسوني.

ويرى المؤلف أن الأسر المدمجة وخاصة الأوروبية منها ساهمت في الازدهار الاقتصادي الذي شهدته الولايات المتحدة من خلال الهجرة التي حصلت في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، ومن خلال زرع بعض التقاليد المحافظة في المجتمع الأمريكي. ويعتقد أن هذا الأثر الإيجابي قد انتهى عند بداية الستينات من القرن العشرين.

وفي تحليل للاقتصاد الأمريكي في السنوات الأخيرة، يرى المؤلف أن هذا الاقتصاد قادر على القضاء على البطالة أكثر من الأنظمة المدمجة، ولكن على حساب إنتاجية ضعيفة تمثل 20% و 25% من نظيرتها في كل من اليابان وألمانيا على الترتيب في سنة 1994.

ويرى المؤلف أن الهيمنة الاقتصادية للولايات المتحدة الأمريكية هي هيمنة زائفة، وخصوصاً إذا ما أخذ في الاعتبار بعض أوجه الأزمة لهذا الاقتصاد، من حيث انخفاض المستوى الثقافي بصفة عامة، ونسبة العلماء والمهندسين من المتخرجين، وارتفاع معدلات وفيات الأطفال، وحمل المراهقات ( Teenage Pregnancies) بالمقارنة مع بقية الدول المتقدمة من بينها اليابان والسويد، ناهيك عن تراجع قطاع الصناعات التحويلية نتيجة انسحاب القوى العاملة من هذا القطاع، فضلاً عن تراجع الإنتاجية في هذا الأخير. من ناحية أخرى، فإن الاقتصاد الأمريكي يشهد عجزاً في الميزان التجاري، خاصة على مستوى السلع التحويلية، ومرد ذلك كون المجتمع الأمريكي شعب مستهلك أكثر منه منتج ويعتمد على الاقتراض أكثر من الادخار.

وأمام أوجه الأزمة الاقتصادية والاجتماعية التي تعاني منها الولايات المتحدة الأمريكية وبالرغم من ظهور بوادر انتعاش الاقتصاد الأمريكي لفترة طويلة نتيجة للتقدم الحاصل في مجال تقنية المعلومات والاتصالات، إلا أن المؤلف يشكك في استمرارية هذا الانتعاش. ويرجع هذا التشكيك نتيجة لاستقرار أو ربما انخفاض المستوى الثقافي والتعليمي هناك، حيث أن تطبيق هذه التقنية واستخدامها من قبل مجتمع يتفهم فيه مستوى التعليم والثقافة سوف لن يقدم إضافات كبيرة على مستوى الإنتاجية. كما أن تراجع مستوى التعليم والثقافة يمكن أن يؤثر سلباً على التقدم التقني نظراً إلى أن التقدم الصناعي والتقني يتوقف على وجود طبقة من العلماء والمتقنين في المجتمع.

**اللاعدالة واللامساواة، الأسباب والتداعيات :**

ويلاحظ المؤلف زيادة اللامساواة واللامساواة على مستوى الكون بصفة عامة وفي الدول المتقدمة بصفة خاصة. ويبرز أن هذا الاتجاه بدأ منذ بداية السبعينات في الولايات المتحدة وفي أواخرها في بريطانيا وفي النصف الأول من التسعينات في فرنسا. ويؤكد المؤلف وضوح هذا الاتجاه في المجتمعات الإنجلوساكسونية أكثر من غيرها من الدول المتقدمة ذات المجتمعات المدمجة. ويعتبر هذا الاتجاه مظهراً من مظاهر أزمة الإقتصاديات المتقدمة. ويعزو المؤلف اللامساواة لوجود مطالبات ضمنية وبروز أيديولوجيات تدعو للامساواة مثل نظريات رأس المال البشري ومكافأة العمل حسب المهارة والمستوى التعليمي. ومما يسترعي الانتباه أن ظاهرة اللامساواة أصبحت ظاهرة مقبولة اجتماعياً نتيجة للتطورات الثقافية التي حصلت في الدول المتقدمة. ففي حين أن انتشار التعليم في القرون الماضية واكتشافات مثل اكتشاف المطبعة أعطت دفعا كبيرا نحو المساواة بين البشر حتى على المستوى المعنوي، فإن انتشار التعليم الثانوي والعالي في الخمسينات والستينات أدى إلى ظهور طبقة من المتعلمين والمتقنين، كانت وراء التغييرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي حصلت خلال السنوات العشرين الماضية في الدول المتقدمة. وفي حين احتوت هذه الطبقة على الكفاءات والمهارات، فإنها ولدت أيضاً وفي نفس الوقت مبادئ وقيماً اقتصادية وسياسية ( غير موالية للديموقراطية في بعض الأحيان) مختلفة لا تؤدي قطعاً إلى التقدم والرقي والعدالة الاجتماعية. ولكن الأعمق من ذلك إن هذه الطبقة بما حملته من قيم جديدة، أحدثت انقساماً واضمحلالاً ثقافياً ( Cultural Fragmentation) وإضعافاً للمبادئ الموحدة لأفراد المجتمع الواحد مثل الوحدة القومية ومفهوم الأمة (Nation) والعقائد الدينية.

ويختلف تأثير هذه الطبقة من المتعلمين وفقاً للنظام الرأسمالي وطبيعة المجتمعات. حيث يبرز المؤلف أن وقع ظاهرة الاضمحلال الثقافي تكون أكبر في المجتمعات الإنجلوساكسونية ذات الطابع الإنتروبولوجي والتكوين الأسري الذي يعتمد على استقلالية أفراد الأسرة (Nuclear Families) منها في المجتمعات التي تقوم على تكاتف أفراد الأسرة أي المجتمعات المدمجة.

ويرى المؤلف أن الاضمحلال الثقافي وتقهقر العقائد الوطنية (Anti-nationism) والدينية هو من العوامل التي تشجع على قبول التمييز أو عدم المساواة كأمر مسلم به. ففي حين يُرجع المؤلف ظاهرة الاضمحلال الثقافي إلى عناصر داخل المجتمع متمثلة في ظهور طبقة عليا من المتعلمين، فإنه يعزو التفتك الاقتصادي الذي يشهده العالم المتقدم والنامي على حد سواء إلى عدة أوهام سائدة عند الاقتصاديين من بينها، وهم حرية التبادل التجاري والوهم النقدي.

يرى صانعو القرار في الدول المتقدمة أن الحماية أصبحت أيديولوجية بالية أكل الدهر عليها وشرب، متناسين أن دولهم كانت قد اعتمدت على الحماية الظاهرة في وقت سابق، وما زالت تعتمد على أشكال عديدة من الحماية الضمنية في الوقت الراهن. ويبرز المؤلف بعض الشواهد الدالة على وجود علاقة عكسية بين ظهور الحواجز الحماية وارتفاع معدلات النمو في الدول المتقدمة. ويعتبر أن حرية التبادل التجاري تحد من النمو نتيجة لتقليص الطلب المحلي على السلع والخدمات المنتجة محلياً في مختلف الأقطار، مما يولد انخفاضاً في الطلب الكلي على مستوى الكون.

من ناحية أخرى، يرى المؤلف أن حرية التجارة الدولية هي سبب من أسباب عدم المساواة بين الأقطار وبين أفراد المجتمع داخل القطر الواحد، لاسيما بالنسبة للطبقات ذات المهارات المتدنية. ويعتقد أن اللبنة الأولى في عملية النمو الاقتصادي تكمن في تشجيع القدرات المحلية من خلال دعم طاقتها الانتاجية من ناحية، وضمان طلب محلي كاف من ناحية أخرى. ولن يتحقق ذلك إلا في إطار مجتمع كادح يستند إلى هيكل أسري موحد، وفي إطار تنظيم إقتصادي يحمي صناعاته وطاقاته العملية من المنافسة الخارجية.

## الوهم النقدي، أسبابه وتناقضاته :

وفي ما يتعلق بالوهم النقدي يرى المؤلف أن التشتت الثقافي والعقائدي الذي تشهده المجتمعات المتقدمة يبعث الاحساس بالإحباط والعجز والاستسلام للأمر الواقع، ومن ثم البحث عن بديل يملأ به الفراغ الثقافي والعقائدي. وكما هو معروف تاريخياً فإن الثروة والمال كانت بمثابة القوة التي يبحث عنها الجميع لملء الفراغ الثقافي والعقائدي. ويرى المؤلف في هذا الإطار أن مشروع ماستريخت (Maastricht) المتعلق بالوحدة النقدية الأوروبية التي تنتهي بإنشاء عملة واحدة وهي اليورو (كمشروع يبحث عن عملة واحدة قوية موحدة وثابتة) بمثابة ضرب من العبث، يحاول القياديون في الدول الأوروبية فرض فكرة الوحدة النقدية من فوق دون الاكتراث لاختلاف أولويات كل قطر وخصوصياته، لا سيما تلك المتعلقة منها باللغة وبمعدلات النمو الديموغرافي ومعدلات البطالة والتركيبة السكانية.

ويعيب المؤلف على الوحدة الأوروبية كونها تعكس أيديولوجيا نقدية خاصة بطبيعة الرأسمالية في القارة الأوروبية والمعتمدة على الأسر المحافظة والمتحكمة. فهذه الأيديولوجيا النقدية تحكّمية، تهدف إلى الامسك بزمام الأمور، ويقارنها المؤلف بالأيديولوجيا النقدية الليبرالية في النظام الرأسمالي الإنجلوساكسوني، التي تعكس بدورها طبيعة المجتمع وخصائصه الإنثروبولوجية المعتمدة على الفرد. لكن في الحالتين يبرز المؤلف أن هناك عملية "تأليه" للمال، حيث أصبحت الثروة محوراً رئيسياً في حياة الفرد، وأصبحت السياسات والتوازنات النقدية محوراً رئيسياً بالنسبة لدوائر صنع القرار، تفوق في أهميتها حتى قضايا النمو وتوزيع الدخل.

وفي حديثه عن النظام الفرنسي، يرى المؤلف أن هناك بعض التناقضات في القرارات الاقتصادية الفرنسية بين ليبرالية ومحافظة في الوقت ذاته. ويعطي المؤلف مثلاً على ذلك، إيمان الفرنسيين بحرية انتقال العمالة ورأس المال في وقت لا يؤمنون فيه بحرية الصرف حيث تم ربط الفرنك الفرنسي بالمارك الألماني. كما أورد المؤلف في هذا الخصوص أمثلة أخرى عديدة استهدف من ورائها إبراز حالة عدم التجانس في المجتمع الفرنسي الناجمة بدورها عن اختلاف إنثروبولوجي لوجود شقين في المجتمع، الأول ليبرالي يعتمد على الفرد، والثاني محافظ يؤمن بأهمية الأسرة وبالقيم الأخلاقية والدينية. ويُفسر هذا الانقسام والاختلاف الإنثروبولوجي تذبذب صانعي القرار الفرنسيين وعدم قدرتهم على تكوين رؤية اقتصادية وإجتماعية واضحة مما يعيق عملية النمو والتقدم. وهذا ما يفسر أيضاً إنقسام مجتمعات بعض الدول الأوروبية حول جدوى الانضمام إلى الوحدة النقدية الأوروبية.

## الفكر الواحد والفكر الصفر :

ويطور المؤلف في وقت لاحق مفهومين رئيسيين : مفهوم الفكر الواحد ومفهوم الفكر الصفر. فيرى المؤلف أن هناك اتجاهاً كونياً نحو تغلغل أيديولوجيا أو فكر واحد يعتمد على ثلاثة عناصر رئيسية هي: التسامح (Tolerance)، وقوة المال والثروة، وتقضيل اللامساواة. وبالرغم من وجود اختلافات حول كيفية تفاعل هذه الأيديولوجيا داخل كل مجتمع إلا أنها تتبع كلها من غياب الأمة الناتج بدوره عن تلاشي العقائد المجتمعية والدينية.

وكما أوضحنا سابقاً، فإن الباحث يرى أن مبدأ الفكر الواحد يعتمد على وجود طبقة مثقفة ومتعلمة، تضع نفسها وسلطتها فوق إرادة الجميع. وبما أن أيديولوجيا الفكر الواحد تعتمد على تغيب مفهوم الأمة والعقائد المجتمعية، فهي من ذلك المنظور تعتبر فارغة مما أدى بالمؤلف أن يطلق عليها إسم الفكر الصفر. وترجع هذه التسمية إلى غياب مفهوم الأمة وتلاشي العقائد المجتمعية والدينية التي تجعل الفرد أو صانع القرار يتحرك في فراغ يقبل به بالأمر الواقع ويستسلم لكل ما يحدث دون ردة

فعل. وبالتالي، فإن مفهوم الفكر الصفر يجسد انتصار الانهزامية والاستسلام (Passivism) على الحركة والتصرف حسبما تمليه مصلحة الأمة. كما أن هناك تقزيماً للفرد في ظل انتشار الفكر الصفر، مما يؤدي إلى الشعور بالإحباط واليأس.

ويرى المؤلف أن استسلام وإذعان القياديين لقوى العولمة واستيراد أنماط اقتصادية واجتماعية جاهزة والتسليم بحرية التجارة والليبرالية وغلبة الأصوات الداعية إلى الوحدة النقدية الأوروبية ما هي إلا نتائـج منطقية لانتصار الفكر الصفر.

ويُفسر المؤلف استسلام القياديين لقوى العولمة وغيرها من التطورات ذات الآثار السلبية على المجتمع وعدم قدرتهم على اتخاذ القرارات الصائبة، بحرصهم على المحافظة على المنافع التي يتمتعون بها كونهم طبقة متعلمة ومتقفة تتمتع بسلطة ونفوذ إقتصادي وسياسي. وبالتالي، فليس هناك من حافز كبير لهم على الحركة والتغيير طالما لم تمس مصالحهم الخاصة والمنافع التي يتمتعون بها. وعليه، يرى المؤلف أننا انتقلنا من عصر الأنظمة الرأسمالية التي تعتمد على تعظيم الربحية والمنفعة الفردية (Homo oeconomicus) إلى عصر رأسمالية الفكر الصفر (Homo Passivus) التي تعتمد على المحافظة على المنافع المكتسبة وقبول الأمر الواقع.

ويرى المؤلف أن انتشار الفكر الصفر في العالم سوف يقود حتماً إلى أزمة قد تتمثل بعودة مظاهر العنف في المجتمعات. ففي ما يتعلق بالاقتصاد الفرنسي، يشير المؤلف إلى بروز طبقة مثقفة من المتخرجين الجدد، على عكس الطبقات الفائزة التي سبقتهم، غير قادرين على تحقيق طموحاتهم، لا سيما من حيث عدم قدرتهم على الحصول على فرص عمل كافية. ويرى الباحث في ظهور مثل هذه الطبقة المحبطة من المتعلمين والمتقنين البذرة الأولى في نشوب أزمة سياسية وقلب التوق الحالي للفكر الصفر. ويبرر هذا التوقع بوجود ارتباط تاريخي بين الثورات الكبيرة التي وقعت سابقاً وظهور طبقات متعلمة ومثقفة محبطة في المجتمع.

ويرى المؤلف كذلك أن إمكانية تغير الفكر الحالي السائد تزيد إذا ما كانت هناك حالة انكماش اقتصادي، لا سيما من حيث انخفاض مستوى الطلب الكلي وتأرجح آفاق النمو. ولا يمكن تعميم هذا السيناريو على حالة الاقتصاديات الانجلوساكسونية على غرار الاقتصاد الأمريكي، حيث ترافق انتشار فكر الصفر مع تفهق في المستوى التعليمي والثقافي في المجتمع. وبالتالي، فإن المستقبل المنظور سوف يشهد فترة استقرار اجتماعي بالرغم من ظهور أصوات عديدة مناهضة للفكر الصفر على لسان الأكاديميين ورجال الفكر في المجتمعات الانجلوساكسونية.

وفي المحصلة النهائية يرى الكاتب أن هيمنة العناصر الاقتصادية على مستقبل المجتمعات تعتبر ضرباً من الخيال، حيث أن الأزمات التي تعيشها الدول المتقدمة، من تفهق في مستويات النمو، وغياب المساواة، والفقر وعدم إتساق القرارات المتخذة مع مصالح الشعوب، تعكس أزمات أعمق تتمثل في اندثار العقائد المجتمعية وغياب مفهوم الأمة. ولا يمكن إصلاح الوضع من خلال برامج اقتصادية بحتة، بل من خلال إعادة مفهوم الأمة، لأن الفرد يستمد قوته من خلال شعوره بالانتماء إلى مجتمعه وأمة.

### التقييم والاستنتاجات

إن الرسالة القوية التي أراد المؤلف الخروج بها من خلال كتابه هي أن أسباب الأزمات التي يمكن أن تشهدها الدول المتقدمة (أو النامية في ذلك الخصوص) هي أسباب غير اقتصادية ذات جذور اجتماعية وانثربولوجية حتى وإن كانت عوارضها اقتصادية. كما حاول المؤلف تفسير سلوك بعض

صانعي القرار في الدول المتقدمة، والمتمثلة في الاستسلام وقبول العولمة والاذعان إلى القوى الليبرالية العالمية على أنها قدر محتوم. واقترح الحل في فك هذا القيد والخروج من الأزمة.

من هذا المنطلق، يُعطي الكاتب أفكاراً جديدة تخرج عن الأسلوب المألوف من الاقتصاديين والمتمثل في البحث عن الحلول ضمن الدائرة الاقتصادية دون إيلاء نفس الأهمية للنواحي غير الاقتصادية. ولكن بالرغم من أهمية وقوة هذه الاستنتاجات التي تبدو معقولة ومنطقية إلا أنها مشوبة ببعض العيوب، لا سيما من حيث المنهجية المستخدمة والقراءات التاريخية غير الدقيقة التي قام بها المؤلف لتبرير نظريته واستنتاجاته.

فلم تكن البراهين الامبريقية المقدمة كافية للخروج باستنتاجات قوية وواضحة كما هو الانطباع لدى المؤلف. فعلى سبيل المثال، ليس هناك من علاقة سلبية واضحة بين حرية التجارة والنمو الاقتصادي كما أراد المؤلف أن يقنع قراءه. فهذه العلاقة معقدة وغير واضحة، بل إن معظم النتائج الامبريقية ترجح كفة العلاقة الإيجابية وليس العكس.

وفيما يتعلق بالجانب المنهجي فلم يستطع المؤلف إقناع القارئ بأن نظريته قابلة للتعميم على الأنظمة الرأسمالية مهما كان نوعها انجلوساكسونية أو غيرها. ففي الوقت الذي يبين فيه مساهمة صعود جيل من المتعلمين والمتقنين الجدد في فرنسا في التخلص من عقلية الفكر الصفر، إلا أنه لم يستطع استخدام نفس التفسير بالنسبة للاقتصاد الأمريكي. ومن هنا فإن تفسيرات الأزمة وإمكانيات الخروج منها تتطبق على المجتمع الفرنسي أكثر من غيره من المجتمعات. وبالتالي فإن عنوان الكتاب يصبح غير مبرر، لأن النظرية غير قابلة للتعميم على كل الدول المتقدمة.

إن هذه الملاحظات لا تنقص من قيمة الكتاب ولا من التحليل المقدم فيه من قبل المؤلف. حيث أن هناك استنتاجات وجزء كبير من هذا التحليل يتطابق مع واقع العديد من الدول العربية التي اتخذت مؤخراً عدداً من القرارات التنموية الهامة نحو مزيد من الانفتاح والانصهار ضمن الاقتصاد العالمي. ولعل الرسالة المفيدة التي يمكن استخلاصها بالنسبة للأقطار العربية هو عدم التسليم بحتمية الآثار السلبية للعولمة أو الانفتاح أو الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية أو توقيع إتفاقية شراكة مع المجموعة الأوروبية. كل هذه القرارات لها ما يبررها، إلا أنها لا يجب أن تجعل صانعي القرار مكتوفي الأيدي أو فرضها دون تكوين القناعة الكافية حول جدواها وأهميتها بالنسبة للأمة أو المجتمع ككل. فلا يمكن لمثل هذه القرارات والخيارات الاستراتيجية أن تؤتي ثمارها إذا لم تكن نابعة من إرادة الأغلبية والتفاف الأفراد حول مصلحة المجتمع والأمة. ويأتي هذا أساساً من خلال إشراك جميع فئات المجتمع أو من يمثلها في القرارات الإستراتيجية التي تؤثر على مستقبل هذا المجتمع، لأن الشعور بالمشاركة والانتفاء هي من مزايا المجتمعات المتحضرة وشرط أساسي لضمان ديمومة النمو والاستقرار.



منبر القراء

ملاحظات نقدية على ورقة محسن هلال بعنوان " الآثار التجارية والاقتصادية لاتفاقيات التجارة الدولية على الدول العربية غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية "   
عبدالله القويز

لقد اطلعت على العدد الثاني من المجلد الثاني لمجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، وقد سجلت بعض الملاحظات بشأن البحث الذي أجراه محسن هلال حول " الآثار التجارية والاقتصادية لاتفاقيات التجارة الدولية على الدول العربية غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية " يمكن تلخيصها:

- لا أعتقد أن هناك خياراً آخر أمام جميع الدول ومنها الدول العربية فإما أن تكون ضمن هذا النظام وتتفاعل معه وتحاول التأثير فيه أو أن تعيش على الهامش.
- طالما أن التصويت في إطار منظمة التجارة الدولية حسب الدول وليس وفقاً للحصص كما هو متبع في كل من البنك وصندوق النقد الدوليين، فإن تزايد عدد الأعضاء من الدول العربية يزيد من أهميتها داخل هذه المنظمة ومن ثم قدرتها على التأثير في صنع القرارات المتخذة في إطارها.
- صحيح أن البترول الخام لا يخضع لرسوم جمركية (أو أن تطبيقها مجمد) إلا أنه في مراحل مختلفة يخضع لضرائب تعتبرها الدول المستهلكة ضمن سيادة الدول. إلا أن وجود مجموعة أكبر من الدول المنتجة للبترول، ومنها الدول العربية، سوف يساهم في تغيير هذا المفهوم وقد يضع بعض القيود على حرية الدول في فرض هذه الضرائب التي تصل أحياناً إلى حدود 300%.
- في استعراضه لعلاقة الدول العربية بهذه المنظمة أغفل الباحث الإشارة إلى المملكة الأردنية الهاشمية التي استكملت شروط العضوية.
- هناك اتفاقيات اختيارية تم إقرارها في إطار المنظمة مثل، الاتفاقية الخاصة بالمشتريات الحكومية، وقد تصر بعض الدول المتعاقدة على إلزام الدول طالبة العضوية على التقيد بها. هذا الموضوع لم يشر إليه في البحث.

**Foreign Direct Investment in Tunisia in the Context  
of the Free Trade Agreement with  
the European Union**

**Mohamed Abdelbasset Chemingui**

# Foreign Direct Investment in Tunisia in the Context of the Free Trade Agreement with the European Union<sup>(1)</sup>

Mohamed Abdelbasset Chemingui \*

## Abstract

The aim of this study is to determine whether Tunisia could expect an increase in Foreign Direct Investment (FDI) flows in response to the establishment of a Free Trade Area with the European Union (EU). While the necessary conditions to stimulate the flow of FDI have received considerable attention on behalf of economists in recent years, the relationship between trade policy and FDI has not been the subject of in-depth studies. It is theoretically well established that the effect of regional integration on FDI flows is ambiguous. The partnership agreement between Tunisia and the EU has the potential of playing a catalytic role in increasing the openness of the Tunisian economy and attracting FDI. Empirical analysis shows that the investment potential created by the partnership agreement as well as the growth of FDI inflows to Tunisia are conditioned by the existence of important capital productivity. Even if liberalization is extended to agricultural products and services, Tunisia couldn't expect important welfare gains if there is an absence of vital increase of capital productivity.

## الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تونس في ضوء اتفاقية التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي

محمد عبدالباسط شمنقي

### ملخص

تستهدف هذه الدراسة تحديد ما إذا كانت تونس تتوقع زيادة في تدفق الاستثمارات الخارجية المباشرة إليها نتيجة لتأسيس منطقة التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي. وبينما لاقت الشروط الضرورية المحفزة للاستثمارات الأجنبية المباشرة اهتماما ملحوظا من قبل الاقتصاديين في السنوات الأخيرة، إلا أن العلاقة بين السياسة التجارية وبين الاستثمارات الأجنبية المباشرة، لم تكن موضوعا للدراسات المعمقة. فمن الناحية النظرية، فإن أثر التكامل الإقليمي على تدفق الاستثمارات الخارجية يبدو غامضا. إن اتفاقية الشراكة بين تونس والاتحاد الأوروبي يمكن أن تلعب دورا محفزا لزيادة الانفتاح التونسي وبالتالي جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. تشير التحليلات الإمبريقية إلى إمكانية إيجاد استثمارات من خلال إتفاقات الشراكة، كذلك الأمر فإن زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة مرهونة بوجود إنتاجية كبيرة لرأس المال. وحتى لو امتدت عملية التحرير لتشمل المنتجات الزراعية والخدمات فإنه من غير المتوقع أن تحقق تونس مكاسب هامة في ظل غياب زيادة جوهرية في إنتاجية رأس المال.

<sup>(1)</sup> An earlier version of this paper was presented at the Workshop on *Foreign Direct Investment in the Arab World*, March, 2000 in Kuwait. The author wishes to thank D. Tarr, S. Dessus, B. Ben Redjeb, K. Neymarc, M. Helal and I. Limam for their help, suggestions and comments.

\* OECD Development Centre, 94, rue Chardon-Lagache, 75016 Paris.

## Introduction

The European integration which was set up in the 1950s offers, so far, the best example of economic association among industrialized countries. A great number of regional integration agreements (RIAs) have been concluded since that time between developed and developing countries. Between 1947 and 1994, the GATT secretariat has officially registered a total number of 108 RIAs (Al-Khalidi, 1998). This number represents nearly 90% of the total number of countries belonging to the World Trade Organisation. These agreements encompass five continents. The list includes the North American Free Trade Association (NAFTA), the Asian Free Trade Area (AFTA), and continues on to include the West African Economical and Monetary Union Area. The emergence of continental Free Trade Areas (FTA) in the rich part of the globe has been a phenomenon of world economy since the end of the 1980s, so that "Continental Regionalism" according to Kébadjian (1995) has become a real constraint on the trade policy of small countries with liberal economies who find themselves compelled to choose the most advantageous bloc to join. As Mahjoub (1996) has underlined, it is impossible for developing countries to remain outside the three great trade blocs, i.e. North America, Europe and South Asia, unless they accept to remain outside the international flow of goods and capital which is necessary to the prosperity of their economies.

Three types of regional agreements may be considered. The first type concerns the North-North model of integration which assembles together developed or industrialized countries, such as the European Union (EU) for instance. The second type concerns the North-South pattern of arrangements and groups countries of different levels of development. The NAFTA which links Canada, the United States and Mexico, illustrates this sort type of agreement. The third type consists of a South-South mode of economic integration between developing countries such as the Common Market of the South (MERCOSUR), which constitutes an FTA among some of the developing countries of Latin America.

Although some RIAs have been stirred up by political considerations, it is nevertheless obvious that economic considerations have been the main motivation. Indeed, countries enter RIAs or FTAs because integration is often considered as bearing many economic benefits. According to Blostrom and Kokko (1997), regional integration brings, in the short term, a growth of inter-regional trade and investment. In the long run, the establishment of a larger regional market permits keen competitiveness and ultimately, a more appropriate allocation of resources, and offers to signatory countries positive and varied externalities which will allow them to achieve higher economic growth rates. Moreover, a developing country's experience in this particular field is convincing as the success of the "Four Asian Dragons" market-economy policy illustrates. Indeed, this liberal policy has convinced all the countries of the south and, as correctly noted by Burniaux and Waelbroek (1995), it is not easy to find a developing country today which still counts on a skilful planning of import substitution.

The establishment of an FTA between Tunisia and the EU by year 2010 poses some challenges as well as it offering some opportunities. In addition to the difficult task of measuring the expected effects stemming from the creation of an FTA among countries with unequal development levels, the specificity of trade relations between Tunisia and the EU requires a more in-depth and innovative analysis. Indeed, while apart from a few exceptions, the European Market is totally open to Tunisian industrial products; the Tunisian Market is

strongly protected against the entrance of European products. The main reason for the establishment of an FTA with the EU is, according to some, the hope to attract Foreign Direct Investment (FDI).

The key issue is to define what role FDI could play in the economic development process of a country like Tunisia, and how this FDI could contribute to recouping the adjustment costs of the Tunisian economy in a context of trade liberalization. The aim of this study is to determine whether Tunisia could expect an increase in FDI flows in response to the establishment of an FTA with the EU. While the necessary conditions to stimulate the flow of FDI have received considerable attention on behalf of economists in recent years, the relationship between trade policy and FDI has not been the subject of in-depth analysis.

### **Trade Policy and FDI: A Theoretical Analysis**

#### **Developing Countries Motivations to Integrate Regional Free-Trade Areas**

As underlined by Lawrence (1996), the reasons which led to the recent integration agreements, differ radically with those which were at the concept of regionalism which appeared in the middle of the 20th century. As a matter of fact, and contrary to the agreements of the 1930s, 1950s and 1960s, those concluded recently, aim at providing their members a better participation to world economy. The recent commitments of developing countries in FTAs indicate that they adopt the opening of their economy as a strategy to promote their exportation and draw FDI rather than substitute their importation with their too much protected and often non-profitable local production. Through regional integration, less developed countries in particular, wish to become more attractive for the exporting enterprises of their commercial partner countries.

Basing foreign exporting firms in developing countries is beneficial for many reasons: (a) creates jobs; (b) transfers technology and know-how; (c) improves the equilibrium rate of the payment balance; and (d) develops downstream and upstream activities.

For more developed countries, the creation of an FTA with less developed countries has been always motivated by the desire to improve the competition of certain activities by taking advantage of the low level of wages and fiscal exemptions as well as other attractive measures. The establishment of NAFTA for example, has been mainly motivated by the big American companies which consider that the constitution of this FTA with Mexico, will eventually lead to the amelioration of the international competitiveness of their production. This is especially for those firms which regime needs a large level of manpower for their production. Such a redeployment of activities could not take place if tariffs and non-tariffs barriers affect the capital flows and finished product trade. It clearly appears that recent RIAs are often motivated and defended by big business, in most cases, multinationals, as these appear to be the main beneficiaries.

Recent RIAs may be considered as a common answer of the concluding member states to the new situation created by the intensification of international competition. This is at a time when access to new markets becomes more and more important to secure the success of companies and economies which can no longer limit their activities to their local markets. The rapid expansion of technical progress imposes to companies to cover rapidly their fixed costs related to innovation before other competitors get the new technology. The increasingly

tense correlation in foreign investment and exportation on one hand, and services on the other hand, is another reason which has incited developing countries to integrate regional FTAs. In order to convince the biggest number of foreign exporting enterprises to base themselves in developing countries, the development of services has become a vital condition. The higher growth rate registered in recent years in international trade of services in comparison with that of products, shows the crucial importance of service sector in global value of FDI as well as in attraction of firms exporting foreign products. Indeed, a favorable environment for exporting foreign companies requires the existence of other competitive firms, which provide the necessary inputs and services for production of goods and services. A great part of FDI in service activities seems necessary to accelerate the growth level of FDI in the agricultural as well as in the industrial sector.

Developing countries endeavor to attract foreign investors who in their turn, will promote the transfer of technology and enhance local producing activities and development programs oriented towards the promotion of exportation. Within the structural adjustment program which aims, among others goals, at reducing the state participation in the production activities of goods and services, foreign investors are critically needed as they bring with them capital technology and know-how. The contribution of foreign investors is sometimes considered to be the only means to accomplish privatization program of large public enterprises very often confronted with the difficulty to find a national buyer.

This brief analysis helps to understand the reasons which developing countries have to integrate in FTAs with developed countries, especially with their traditional trade partners. These reasons may be summed up as follows: (a) preoccupation to attract and facilitate international investments and (b) major entry of international firms to promote trade and growth in the whole local economy. Other developing countries feel the need to constitute FTAs with other blocs of developed countries to get advantage of an additional demand and thus, stimulate their productive capacities. In fact, the consumers of developed countries have a much higher purchasing power than those of developing countries. This is why they constitute an attractive market for enterprises operating in developing countries when the local market cannot absorb all the production. The development schema which most developing countries have tended to adopt more increasingly, aims at increasing the demand to increase the production and thus, reduce unemployment, improve the well being of families, and reduce the deficits of the public budget and the commercial balance.

### **The Dynamic Impact of Regional Integration**

Beyond the static effects of RIAs, above all the effects of trade creation and diversion, these agreements are also likely to provoke dynamic effects – a key of success of these RIAs. Among the factors at the origin of dynamic effects, Blomstrom and Kokko (1997) have quoted: (a) A better technological expansion and the non-exploited scale economies in a local market stimulated by the lowering of prices, allow to face international competition and obtain gain in well being; (b) A strengthened competition leads to a better productive efficiency and a better allocation of resources; and (c) A more favorable climate for investment following the low cost of equipment goods and intermediary consumption products and elimination of institutional obstacles which prevent the access of foreign firms to the local markets.

The first desired dynamic effect expected at the conclusion of RIAs is to increase FDI flows. These could be beneficial in many ways. Foreign firms bring capital by taking shares

in privatization, technology and their knowledge of the markets. As has been the case for Mexico, the perspective of foreign private capital flows plays a very important role in the decision of developing countries to open their trade to the North as well as representing a necessary condition of success of the liberal policy (Berthelemy and Girardin, 1993).

The transfer of technology connected with the international trade, represents another dynamic aspect of RIAs. These transfers of technology may follow various channels: (a) Imported inputs increase the quality of the finished products and cover a certain know-how; (b) Direct investment are bearers of new technologies, and last but not least; (c) The promotion of export goes necessarily through an improvement of quality (Dessus and Suwa-Eisenmann, 2000). To understand the impact of a RIAs on the attraction of the FDI, it is important to understand the relationship which exists or which may exist between trade liberalization and FDI flows.

### **Trade Policy and FDI Inflows**

For most economists, the empirical studies on the relationship between FDI and trade do not aim at establishing a relation of cause and effects between these two factors.<sup>(2)</sup> They try to answer a much more modest target, which consists in finding out whether the growth of one is systematically associated to a growth or a diminution of the other. More simply, it is an endeavor to know if trade and FDI are substitutable reciprocally (if there exists a negative correlation between them) or complementary (if there exists a positive correlation between them).

If emphasis is placed on the reciprocal links, the question of knowing whether FDI and trade are replaceable or complementary, becomes secondary. In the first or second case, their reciprocal links are very strong. If they are strongly connected, this means that the trade policy has an impact on the flow of FDI and that policies related to FDI have an impact on the volume of trade. For this reason, it is advisable that the two sets of policy are treated in an integrated manner. As the objective of this study is to examine what could be the impact of a reform of the trade policy of a country on the volume of FDI, it seems also opportune to identify how the opening up of trade could affect the level or the degree of attraction of FDI by a given economy.

Trade policies may have an influence on the FDI promotion in various ways. Very high duties may be at the origin of an FDI aimed at avoiding them to serve the local market. Other kinds of obstacles to import may also have the same impact. FDI may serve to ward off a protection threat. Thus, these investments are motivated by the idea that the additional cost linked to the production on the foreign market is more than compensated by the fact that there are less risks to be subject to new import obstacles for the existing exports towards this market.

Although some receiving countries intentionally resort to high duties to attract investments, the advantages stemming from this policy seem to be limited. The FDI attracted by protected markets generally takes the form of independent production units oriented towards the local market and which are not competitive in the export field. Indeed, the high

---

<sup>(2)</sup> An example is to determine if the flow of inputs of FDI brings along an increase of exportation or if on the contrary, the development of exportation is translated into an increase of FDI.



levied duties on raw materials and imported intermediate products, may reduce the competitiveness on the international scale. This is especially true if the local inputs are expensive and poor in terms of quality (as it seems to be the case following the decision to protect national producers from these products). To circumvent the negative effects, receiving countries often establish regimes of duties discount for the export-oriented foreign inputs. This is one of the key elements of the encouraging measures offered to foreign investors, particularly in the export industry.

A weak level of protection to investment - particularly if it is strengthened - could be much more attractive to the export-oriented FDI than the regimes of duties discount. A comparison of the FDI flows going to the relatively opened Asian markets to those present in the relatively protected Latin American Markets, shows that Asian countries tend to attract export-oriented FDI while Latin American countries generally attract FDI which are oriented towards the local market (UNCTAD, 1996).

It has been demonstrated that receiving countries that work to be integrated more fully in the world economy, establish weak level duties which have to be consolidated to make the tariff regime more credible. As the decisions concerning investment are, by their own nature, oriented towards the long term, investors are sure to be influenced by the uncertainties surrounding the duration of the regimes of duties discount and other incitement programs, for these can be changed or removed by the authorities at anytime.

The size of the market is an important element in the decision of a multinational company to invest. By removing internal obstacles to trade, an FTA or a tariff union provides to companies the opportunity to sell their products in an integrated market from one or many production sites, and consequently to profit from the scale economies. This could have a clear incidence on the investment flows, at least during the period when companies restructure their production activities.

The most recent theoretical and empirical analysis on the FDI tends to study trade and the movement of capital, as substitutive modes to foreign market service. This point of view on the relationship between trade and the mobility of production units, confirms the perspective according to which tariff barriers and other restrictions to imports, encourage the FDI in the fields of substitution to imports. This means that the generalized reduction of tariffs entails a reduction and even a repatriation of FDI to their original country or to countries that are still protected.

The FDI could be discouraged by the tariffs reduction in a receiving country since the companies' export costs in their original country, will relatively decrease. This results from the tariff breaking up in relation to the establishment and production costs of the subsidiary companies in the receiving country.

The same relationship could exist between export and non-tariff barriers as these require from companies the establishment of subsidiary firms abroad, or to grant licenses to local producers for them to sell their products in the foreign market. The RIAs, which may reduce or even remove the tariff and non-tariff barriers, could make export easier and more profitable in financial terms, and consequently, discourage the FDI. This type of analysis implies that the external environment of a domestic market remains constant.

As the reduction of the tariff and non-tariff barriers are the main characteristics of RIAs, it doesn't seem clear that the predictions of models will be more reliable considering the global level, instead of the regional level of trade liberalization. The reason is that local and foreign investment in a given country, could be affected in many ways by regional integration. When looking at the inter-regional FDI flows in the perspective of an establishment of an FTA, a decrease of the FDI flows may be expected as trade liberalization makes exportation from the original country relatively more attractive than FDI. However, there will obviously be a need to change the structures of the regional production, and consequently, more flows of investments going from a member country to another. In this way, the inter-regional FDI should increase in some member countries in response to the emergence of these new investment opportunities, while they are going to decrease in some other member countries, following the absence of redeployment of firms.

The size of investments made by a company abroad depends on the relative power it holds in different countries that are members of the agreement. The FDI flows tend to be relatively limited if the companies which are the most able to profit from the new situation, have already evolved in the most favoured production sectors. This potential impact on the inter-regional FDI flows is better known under the name of "Investment Diversion" (Kindleberger, 1966).

As far as inter-regional FDI flows are concerned, analyzes suggest that there are many reasons to expect a growth of these flows. FDI flows coming from countries that are not members of the agreement, could increase if the protection level tightens in response to the RIAs. Flows of foreign capital could also increase if initially limited by the size limit of each single market. In this way and contrary to national markets, the common integrated market would be as large as to take over the fixed costs of the establishment of new foreign subsidiary companies. Fixed costs are often seen as barriers to the entrance of new firms. Kindleberger (1966) has given the name of "Investment Creation" to this type of investment as a response to the effect of trade diversion analyzed by economists as a result of regional integration.

It is possible to envisage a situation where regional integration may provoke a reduction of FDI coming in usually from non-member countries. In a more specific manner, if the initial stock of FDI of non-member countries is organized in horizontal branches in most of the countries of the region, it is not certain that such structures may remain optimal after the establishment of the FTA. A possible answer to regional integration could take the shape of a rationalization of the branches established in member countries so that the whole integrated region may be provided by a small number of branches located in a small number of member countries where economic conditions are thought the best. Similar to the case of diversion of investment demonstrated by Kindleberger, some member countries could expect desinvestment operations, as foreign firms would focus their production in a small number of member countries. Thus, the strongly defended arguments in favour of a growth of FDI flows coming from non-member countries, seem to be ambiguous and irrelevant.

It is possible to sustain that studies done and experience derived so far, do not allow to foresee the consequences of RIAs on the flow of FDI coming from country members. However, it is possible that if the FDI coming for the region and those coming from the rest of the world (ROW) are substitutable, the most probable effect of RIA will be to level up the intra-regional investment in comparison with the one coming from the ROW. This section

which has analyzed the relationship between trade policy and FDI attraction has shown how the ability of an economy to attract FDI could be influenced by the changes in trade policy.

Another aspect, which must be noted, is related to the effect of the variation of FDI on exports volume of the receiving country. This aspect is the more interesting to take into consideration in the cases of developing countries seeking the expansion of their exports and the strategy to decrease the deficit of their payment balance - the two vectors which constitute the main objectives of the policy of FDI attraction.

Many economists consider that FDI reduces the imports of the receiving country and/or increases its exportations. This point of view finds its origin in the traditional theory concerning FDI based on the idea that it is possible to use foreign production in replacement of the exportations towards foreign markets. Two factors explain to some extent this traditional theory according to which the FDI and the imports of the receiving country are substitutable. Firstly, the theoretical article of Mundell (1957) shows that according to some restrictive hypothesis (simplified), the free circulation of capital and manpower could be substituted to the liberty of trade. This means that the free mobility of production factors could have the same results as the free trade of goods and services. A relation of substitution between the capital flows and trade is in the core of this analysis. Secondly, policies of exploitation replacement have been successful in many regions of the developing world until the beginning of the 1980s. As already noted, the obstacles set up against importation have encouraged, as wished by the governments which impose them, the FDI aims at avoiding duties, the result being that the local production replaces imports. However, and in the measure where FDI contributes to the growth of export of the receiving country, it is probable that imports of equipment goods and intermediary consumption goods increase in the receiving country, whereas imports of finished goods decrease.

Detailed studies on FDI in the sector of extractive industries and other resource industries have confirmed the existence of a positive correlation between FDI and exploitation of the receiving country (Hill, 1990). Many studies on a wide range of sectors have also concluded that there is a positive correlation between the total flow of FDI and the total exportations of receiving countries (Hummel and Stern, 1994, for example).

### **FDI Inflows to Tunisia: Evolution, Regulation and Main Determinants**

#### **FDI Importance in Tunisia**

FDI is a requirement for countries whose national savings are insufficient to cope with financing needs. This is the case for most developing countries and a good example is Tunisia. However, the mobilization of such funds is not easy since it must result at the same time from the obligation or the obvious wish of foreign investors to deploy and from the desire of the host country to attract foreign capital. The new political orientation aimed at lifting the controls and obstacles to the free movement of foreign capital has generated an increase of investment flows on the world level four times larger than the increase of total GDP and three times larger than the increase of total world trade. But an increasingly tough competition has been established between developed countries themselves as well as between

developing countries to attract FDI.<sup>(3)</sup> Compared to other countries, Tunisia doesn't seem to attract as much FDI as expected with regard to its performance.

Because of its various advantages, e.g. employment, technological transfer, access to international markets, financing source, productivity gains and competitiveness, growth, etc. FDI is coveted by developed as well as developing countries. Despite its volume, which remains beyond expectations, the importance of FDI in the Tunisian economy is more than essential on the macro-economic level. Indeed, FDI has shared in the financing of the current deficit at a height of 38.7% during the period 1986-1990 and 31.5% from 1991 to 1994 (Lahouel, 1999). As far as investments are concerned, and despite a decrease of 8.38% on average during the period 1980-1985 to 5.77% between 1981 and 1994, capital stock generated by FDI represents more than 20% of total private capital stock in Tunisia in 1999 (Lahouel, 1999).

On the employment level, jobs generated by FDI are concentrated in the textile, leather and shoes sectors. These industries are the most labor-intensive sectors and the most able to offer new employment opportunities among all other manufacturing industries, except in industries where the work-force employed is strongly dominated by unskilled workers with very weak skilled rates (between 1 and 3%). At the end of the year 1999, foreign companies employed more than 160 000 workers (7% of the total active population). Given its location in the export industries of the manufacturing sector, FDI has contributed to ameliorating this sector's growth's (+10% on average per year between 1972-1981 against only 3 to 5% per year for the GDP).

As far as technological transfer is concerned, it is only recently that real change had occurred following the progressive liberalization of highly technological sectors like telecommunications and other areas of highly intensive services in terms of capital and skilled labor.

### **Structure and Evolution of FDI in Tunisia**

UNCTAD (1999) has put into evidence the rapid evolution of world trade illustrated by the quick development of FDI on an international scale. This report underscores the increase of FDI in 1998 in spite of the Asian crisis (644 billion US dollars in 1998 against 464 billion US dollars in 1994). The main FDI exporting and importing countries belong to the industrialized world as the EU, North America and Japan monopolize two thirds of the total FDI flows in the world. Already very low, Africa's share dropped even lower from 3.1 billion dollars to 2.6 billion dollars

The evolution of the FDI structure is strongly comparable to the evolution of the international trade of services and goods. Indeed, services attract at present 40% of the total FDI compared to 25% in the 1970s.

---

<sup>(3)</sup> Policy makers have expressed concern in recent years that competition among governments to attract FDI is, or will soon become harmful to governments – both to governments that engage in the competition and to those that do not. This concern is growing rapidly as many developing and emerging economies turn from relatively inward-oriented economic policy regimes to much more outward-oriented and market-friendly policy regimes and actively seek to attract FDI (Oman, 2000).

Tunisia has attracted a net average flow of 123 million US dollars during the period 1992 to 1999, which corresponds to 0.2% of the world FDI. At present these FDI inflows appear to be essentially concentrated in three sectors, mainly energy (in the form of oil pipelines building or in oil search equipment), tourism and textiles. The part of the energy sector accounted 90% of the total volume of FDI during the period 1992-1995 and 45% during the fourth years following the application of the FTA with the European Union. On the other hand, the part of the manufacturing sector has increased during these two periods: growing from 3.4% during the first period to 46% in the second, while the growth of the tourist sector has more than doubled during this same time frame from 3.2 to 7.1% (Table 1). The relative increase in these two sectors is due to the privatization program in manufacturing sector and to the decline of investments in the energy sector during this period.

This sectoral distribution of FDI depends on the privatization process and on Tunisia's endowments of natural and other production resources. Manufacturing companies are the first targets of privatization in Tunisia, so this sector's share is dominant in total FDI. The privatization of services comes second, with the sale of state-owned companies especially in tourism. Export-oriented investors attracted by the labor-force and by generous incentives have undertaken greenfield investment in the mechanics, electric, electronic and textiles industries in Tunisia.

The reliance on privatization to attract FDI continues to cause annual fluctuation in the inflows into Tunisia. The increase in the volume of investments from 364 million US dollars in 1997 to 668 million US dollars in 1998 shows that Tunisia is considerably ameliorating its performance. It is interesting to note, however, that for the two years 1994 and 1998, the volume of FDI experienced a very large increase. The increase of 1994 may be explained by the building of the Mediterranean gas pipeline sending Algerian gas to Italy and by the investments realized on the Miskar oil Site, which is managed by British Gas, a firm which acts as an offshore company in Tunisia.

Although the privatization process in Tunisia has been considered as slow (IMF 1999), foreign participation remains very modest. It was only in 1998 that foreign participation increased sharply with the privatization of two cement factories on behalf of two foreign companies. This privatization totalled nearly 400 million US dollars, which represents more than the sum of benefits stemming from privatization during the 1987- 1997 decade and more than the two-thirds of all the FDI registered in the course of 1998.

Despite what might have been expected, FDI inflows to Tunisia have not intensified following the conclusion of the FTA with the EU. On the contrary, Tunisia has not been able to benefit from the expansion of world FDI flows. If the privatization operations or the investments in the energy sector are not taken into account, Tunisia has experienced a significant decline in terms of FDI flows since it signed an FTA (restricted to industrialized products) with the European Union in 1995. Indeed, the FDI/GDP ratio has lost 1 to 3 points between 1992-1995 and 1996-1999. It is obvious that the expansion of the FDI flows observed in various parts of the world these past years has not profited Tunisia. However, it is still too soon to evaluate the real impact of this agreement on the amount of FDI as it only came into effect in March 1998, albeit Tunisia started its application two years before.

Looking at the origin of the FDI, a similar pattern may be observed for FDI than for foreign trade, i.e. 70% came from EU countries, with Italy by far the most important supplier

of FDI before France and Germany. The main non-European source of investment was the United States (13%), and the Arab countries (10%).

**Table 1. Trend in Direct Foreign investments in Tunisia - Breakdown by Beneficiary Sector (in million US Dollars)**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Total</b>	<b>514.0</b>	<b>657.3</b>	<b>536.4</b>	<b>322.5</b>	<b>280.1</b>	<b>364.3</b>	<b>668.3</b>	<b>368.0</b>
<b>Energy</b>	<b>89.0</b>	<b>92.9</b>	<b>90.0</b>	<b>84.9</b>	<b>62.9</b>	<b>60.8</b>	<b>23.4</b>	<b>37.5</b>
<b>Tourism and real estate</b>	<b>2.5</b>	<b>1.1</b>	<b>3.1</b>	<b>9.7</b>	<b>18.3</b>	<b>5.2</b>	<b>2.8</b>	<b>7.2</b>
<b>Financial Institutions</b>	<b>0.6</b>	<b>1.1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Manufacturing Industries</b>	<b>2.9</b>	<b>2.3</b>	<b>2.6</b>	<b>8.4</b>	<b>18.7</b>	<b>19.3</b>	<b>60.6</b>	<b>38.1</b>
<b>Other Sectors</b>	<b>4.5</b>	<b>2.3</b>	<b>3.2</b>	<b>2.5</b>	<b>2.9</b>	<b>5.2</b>	<b>1.1</b>	<b>1.4</b>

Source: Calculation based on data from the Central Bank of Tunisia..

### **Attracting Investment and FDI Inflows in Tunisia: Shortcomings of the Present System**

The importance of FDI in the development and growth process of a developing country like Tunisia is obvious. Indeed, a weak mobilization of the national savings and a growing need of technological transfer must be added to the weakness of domestic private investment. Only the private sector could assure the amelioration of standards of living, the reduction of unemployment rates and the substitution, in an adjustment context, to the state's disengagement from competitive activities. The domestic private investment and FDI are key elements for the economic takeoff of the country as well as the only ones able to cushion the shock stemming from liberalization and the state disengagement from activities where the production and the marketing of goods and services are concerned. As a result, in the beginning of the 1970s, Tunisia established a code, i.e. Law No. 120/1993, the Investment Incentives Code with the objective to attract investment. This law was amended in the middle of the 1990s to cope with the new orientations and objectives of the Tunisian economic policy. This unique code which was founded on the freedom of investment, offers specific and substantial advantages to both national and foreign investors. The Tunisian code of investment promotion grants four main types of advantages: (a) Reinvested profits become tax-free within the limit of 35% of the taxed revenues and profits; (b) Custom duty exemption over equipment goods, which cannot be found locally; (c) Limitation of the VAT to 10% on the import of equipment goods; and (d) The possibility to benefit from repayment schedule regime for all production equipment and other materials whose period of use has exceeded seven years.

In addition to the various measures taken to attract investments, additional advantages are granted to certain investments, especially to those which are export-oriented. Partially exporting firms as well as the totally exporting ones benefit from extra measures to attract investment. Regarding partially exporting firms, these measures consist of complete tax exemption on profits linked to export during the initial ten years and, starting from the eleventh year, an exemption to a maximum of 50% for an unlimited period of time.

Additional advantages for totally exporting companies consist of: (a) complete exemption for reinvested profits and revenues; (b) total exemption of duties and taxes concerning equipment goods, including goods shipping equipment, raw materials, semi-products, and services necessary to the production; and (c) the right to put on sale up to 20% of their production on the local market. Commercialised products remain under the taxes and duties in force.

There are also other kinds of investments benefiting from additional incentives. These investments may be located in various particular fields, namely investments that help the development of poor areas, agricultural development, environment protection and technological promotion field.

### **Main FDI Motivations in Tunisia**

The flows of foreign capital have experienced a growth in the field of FDI in recent years. Characteristics of these various financing types vary according to an important number of elements including economic maturity, the importance of the economic risk, the technological progress, etc. (Lankes and Stern, 1999).

The standard theory of customs union of Viners (1950) has shown how ambiguous the effects of regional integration are on member countries. Some studies have been carried out, however, which identify the reasons why an economy would better benefit from an RIA than another economy (Venables, 1999). As already discussed, the way for signatory developing countries to benefit from an RIA is to attract FDI. Consequently, the reason why foreign investors invest in Tunisia and the criteria for setting up these investments, must be explored.

The WTO (1996) distinguishes two main categories in the investments made by multinational firms, both of which are very important to the host country's economy. The first category tends to stress the importance of the vertical FDI, i.e. the realization of the different steps of production in various and different countries. It is generally considered that this kind of investment results from the difference of the production costs of various countries. In other words, firms localize their production operations in different countries in order to reduce to a minimum their production costs. This type of investment should be further encouraged to establish in the receiving country which has free access to a large economic market so as firms profiting from the low production costs in the receiving country as well as from the scale economies.

The other main category of investments made by multinational companies is concerned with horizontal FDI. In this type of investments, all analogous production operations are made in different countries. The reliance of these FDI flows on local production is motivated by the high transport costs. This explains the fact that some products have to be made close to the consumers. This type of investment may also be explained by the existence of trade obstacles or the desire to circumvent customs duties or even by the wish to reduce the risk of future protection measures. The existence in the receiving country of promotion fiscal regimes towards foreign investors, could be an additional condition to the attraction of both categories of FDI.

Three main reasons influencing the decision of foreign investors to invest in Tunisia may be identified: (a) Participation in the extraction of natural resources; (b) profit from low wages and fiscal advantages and; (c) selling on the local market. However, there are other

elements which could direct FDI to Tunisia. Generally, FDI is not attracted to countries where business management is inadequate. Indeed, inappropriate infrastructures, a regulation of the labor market, and an influential and slow bureaucracy, are among the elements, which could make FDI turn away, even though the market offers good investment perspectives. In addition, import restrictions discourage FDI if they concern intermediate inputs and equipment goods. High tariffs and long administrative time limits for customs approaches engender high transaction costs and constitute an obstacle to the attraction of FDI. The efficiency of the receiving country's economy is another determinant to FDI. Countries with a skilled labor can hope to attract FDI, which are intensive in terms of skilled labor. Good infrastructures and support services as well as efficient public institutions are very much needed to reduce the time limits for the delivery of inputs and outputs (Lahouel, 1999).

### **Trade Liberalization in Tunisia and the System of Investment Incentives: Complementary or Divergent?**

The policy to attract foreign investment used since 1972 (offshore company laws which offer duty free access to all inputs and tax-free status) has certainly a positive effect on the attraction of FDI. There are more than 1600 foreign or joint companies operating in Tunisia in 1996. Foreign investment is particularly important in the manufacturing industries with approximately 1200 companies operating in the fields of textile, leather, mechanics, electronics and in the electrical industry. As far as tourism is concerned, about 156 hotel establishments are totally or partially promoted by foreign investors in 1996. More than 43 foreign companies are active in the sectors of export, research and in the exploitation and international conveyance of hydrocarbons.

At the end of 1996, the agricultural sector has attracted nearly 117 million US dollars of FDI mainly oriented towards the branches of big-scale farming, breeding and fishing. However, foreign companies can not lease agricultural land. Other sectors with high production and selling capacities also present investment opportunities such as floriculture, processing and packaging of vegetables and fruits, electrical and motor components, pharmaceutical products, the shoe and glass industries, ceramics, computer products, etc.

The participation of offshore companies in the total value of goods exported in 1996 reached 64%, while their share on good imports attained the level of 47%. Offshore companies' main imports cover intermediate products and equipment goods. Reaching the amount of 2465.2 million US Dollars in 1996, offshore company imports are formed through 89% of intermediate consumption products.

The strong participation of offshore companies in the total exports of Tunisia and their presence in industries that are intensive on unskilled labor, does not reflect the distribution of the production between the general regime and the offshore regime. Totally exporting offshore companies fully profiting from the fiscal and other advantages granted to them by the Investment Incentives Code, are strongly regulated as far as the selling of their products is concerned. To this effect and to protect national industries, foreign companies have not been allowed to sell their products on the local market until 1996, when they have been authorized to sell up to 20% of their production in the local market. Foreign presence remains very weak in fields where there is no sale of production. In this case, foreign participation limits itself to some sectors where it is requested, e.g. tourism. This statutory frame which fixes at the same time the sectors which could benefit from investment incentives, and the marketing conditions of the companies' production, explains the weakness of FDI volume.



The present system of investment promotion in Tunisia may be considered as a non-tariff barrier to free trade. Many reasons may account for this. The present system does not enable competition between offshore companies' products and those of onshore firms. Moreover, this competition may have played a role in preparing the Tunisian product to face the import of foreign products.

The system of protection to the international trade of services designed by the Tunisian economic policy, is strictly followed by the Investment Incentives Code. The present system has not allowed a diversification of FDI, as these remain limited to activities intensive on unskilled labor. The need to reinforce the technological transfer and the growing use of a more skilled labor may only be provided by investments which are intensive in terms of capital and investments with a strong value added.

In spite of its barriers remaining at high levels, Tunisia's trade policy has experienced a radical change compared to that of the EU countries. These changes will certainly have weak effects on the orientation of the firms for exportations due to the fact that Tunisian exporting companies do not pay custom tariffs either on their intermediary consumption or on their equipment goods, this even before the implementation of the partnership agreement with the European Union. However, this could have an indirect effect in the sense that local enterprises of services and of agricultural nature, could benefit from a significant reduction of the Tunisian tariffs, and thus, from a reduction of the cost of their imports (Lahouel 1999). To date, measures adopted by Tunisia to liberalize the right of establishment refer only to WTO commitments.

### **Modelling Trade and FDI**

Although the impact of the FTA on the FDI inflows to less developed countries is ambiguous, the hypothesis that they could be increased, seems more realistic especially if foreign companies are authorized to sell their products in the domestic market. This kind of analysis concerning the impact of FTA has been the subject of several studies, but is still not found in the Computable General Equilibrium (CGE) model of trade analysis. Thus, looking at the multi-regional CGE model, the movement of capital between regions could simply be based on capital productivity. The problem is different if a regional CGE model is used for a single country.

Two options may be approached. The first one consists in setting exogenous FDI growth rates and to simulate their impact on the whole economy. Although this method helps to identify the impact of FDI inflows, it does not allow identifying the relationship between trade liberalization and needs of FDI. It is this last aspect which deserves a wider empirical analysis.

### **The General Equilibrium Model**

The following section is not intended to describe precisely the characteristics of the model employed here, which contains around six thousand equations. The reader may refer for this purpose to Beghin *et al.* (1996) for a formal presentation of this class of models. Rather, this section is intended to describe in non-mathematical terms the main hypotheses, mechanisms and statistical information used for Tunisia.

In this model, prices are endogenous on each market (goods, factors) and equalize supplies and demands, so as to obtain the equilibrium. The equilibrium is general in the sense that it concerns all markets simultaneously. The model uses the information contained in Tunisia's Social Accounts Matrix for 1992 (Chemingui and Dessus, 1999). It considers 57 economic sectors and five types of work are taken into account, these being distinguished notably by their levels of qualification and geographical mobility. The model takes into account three types of capital: (a) physical capital; (b) reserves of natural resources (crude oil, phosphates); and (c) land. Finally, the model distinguishes two trading partners for Tunisia: (a) the European Union (EU); and (b) the Rest of the World (ROW). The model is dynamic and is resolved recursively each three years from 1992 to 2010. Its main features are summarized below.

**Production.** The Constant Elasticity Substitution (CES) production function is constructed in such a way as to represent successive decisions in the choice of production factors, determined by the desire to minimize production costs. The production function has constant return to scale. Output results from two composite goods, i.e. intermediate consumption and value added plus energy. The intermediate aggregate is obtained by combining all products in fixed proportions (Leontieff structure). The value-added and energy components are decomposed in two parts i.e., aggregate labor and capital plus energy. Labor demand then breaks down into five categories.<sup>(4)</sup> Within each segment, labor is totally mobile and completely employed. The composite capital/energy factor is desegregated into capital and energy. Demand for physical capital makes a distinction between "old" capital and "new" capital. The model thus integrates the notion of vintage capital to distinguish the process of allocating capital already installed, from that resulting from contemporary investment (putty/semi-putty production function). "New" capital can be allocated more flexibly than "old" capital. It substitutes for other types of capital more easily (land, natural resources). Accelerating investment therefore strengthens the capacity for adjustment of the productive sector to changes in relative prices. Finally, the energy aggregate is comprised of two types of energy, i.e. oil/gas and electricity, which are substitutes.

**Distribution of Income and Absorption.** Income from labor is allocated among various households using a standardized fixed-coefficient distribution matrix. Income from capital is allocated in the same way among households, companies and foreign investors. Companies pay tax on this income and save the remainder. Household demand is derived from maximizing the utility function following the Extended Linear Expenditure System (ELES) system (Luch, 1973), specific to each household, subject to the constraints of available income and consumer price vector. Household utility is a positive function of consumption of the various products and savings. Income elasticities are differentiated by product and by household, and vary from 0.75 for staple products for richest households to 1.20 for services. The calibration of the model determines a per capita subsistence minimum for each product, whose aggregate consumption grows with population, while the remaining demand is derived through an optimization process. Government and investment demands are desegregated in sectoral demands once their total value is determined according to fixed coefficient functions.

---

<sup>(4)</sup> The 5 types of work are distinguished notably by their levels of qualification and geographical mobility: 3 are rural, 1 urban, and 1 allocated to the whole of the country.

**International Trade.** The model assumes imperfect substitution among goods originating from different geographical areas. Import demand results from a CES aggregation function of domestic and imported goods (Armington, 1969). Export supply is symmetrically modelled as a Constant Elasticity of Transformation (CET) function. Producers decide to allocate their output to domestic or foreign markets responding to relative prices. At the second stage, importers (exporters) choose the optimal choice of demand (supply) across regions, again as a function of the relative imports (exports) prices and the degree of substitution across regions. Substitution elasticity between domestic and imported products is set at 2.2 and at 5.0 between imported products according to origin (EU or ROW). The elasticity of transformation between products intended for the domestic market and products for export are 5.0 and 8.0 between the different destinations for export products. The small country assumption holds, Tunisia being unable to change world prices. Thus, its imports and exports prices are exogenous. Capital transfers are exogenous as well, and determine the trade balance.

**Model Closure and Dynamics.** The equilibrium condition on the balance of payments is combined with other closure rules so that the model may be solved for each period. Firstly, the government budget is considered. Its surplus/deficit is exogenous and the household income tax schedule shifts in order to achieve the predetermined net government position. Secondly, investment is savings-driven, the latter originating from households, enterprises, government and abroad. The sequential dynamic path of the model results from this closure rule. A change in savings influences capital accumulation in the following period. Finally, exogenously determined growth rates are assumed for other factors that affect the growth path of the economy, such as population, labor supply and total factor productivity (TFP). Agents are assumed to be myopic and to base their decisions on static expectations.

**Instruments of Economic Policy.** The model considers a large set of policy instruments, some of which have been mentioned previously. To name a few, these are: production subsidies (by activity), consumption subsidies (by product), value added taxes (by activity), other indirect taxes (by activity), tariff barriers (by imported product and by origin), non-tariff barriers (by imported product and by origin), direct taxes (by household), and taxes on corporate profits. The model also describes the tariff policy implemented by the EU for Tunisian exports, and tariff quotas policies applied by Tunisia and the EU. The modelling of these different policy instruments is of conventional type. It defines each instrument as a tax on the relevant resource. For example, a production subsidy is modelled as a negative tax on the producer price. In the case of tariff quotas, the process is a little more complex, but boils down to expressing the average tariff level as the average of the preferential and non-preferential tariffs, weighted by the volume of the imported products in each quota. If  $M$  is the total imported volume,  $\bar{M}$  the volume level below which preferential tariff  $t_A$  is applied, and  $t_B$  the non-preferential tariff ( $t_A < t_B$ ), then the average tariff  $t$  for all imports of a product verifies the following:

$$t M = t_A \min[M, \bar{M}] + t_B \max[M - \bar{M}, 0] \quad (1)$$

Since imports subject to these regulatory controls are usually placed under the administrative authority of a public agency, it is assumed that the latter passes on the average tariff to the imported product's domestic price, so as not to penalize one category of importer of the same product more than others. This average tariff is therefore endogenous in the

model, since total imports are endogenous. If total demand for imports exceeds quota  $\bar{M}$ , the nominal level of protection can rise up to the point at which the domestic price of the imported product is equal to the marginal utility provided by consuming it.

**Accumulation and FDI.** The approach developed by Rutherford and Tarr (1997) and applied to Egypt by Dessus and Eisenmann (2000) is used. This approach consists in assuming that the stock of available capital of each country is optimal and chosen according only to its productivity. Thus, if the output rate of the capital increases (after trade liberalization for example), the agents will be incited to invest until the marginal productivity of the capital finds the level it had before the reform. This hypothesis is not credible in this form as it implicitly supposes that the agents (households, firms, government and foreign investors) could have access to the desired loan without obstacles, or that they could equally increase their saving rates (Dessus and Eisenmann, 2000). However, in reality, it could be that in such a situation, agents choose to fill in only one part of the stock of the missing capital so as to not reduce drastically their present consumption or simply because they are obliged to do so if they can't have access to their national demand of funds. This approach presents however the merit of underlining the existence of a new potential of investments linked to the FTA if the latter leads to an increased productivity of the physical capital. The results of the econometric analysis on Egypt have shown that if accompanied by positive externalities, the FTA could increase in a significant manner the productivity of the physical capital. This method consists of explaining the creation of the fixed capital with a multiple regression model where the growth rate of the capital fits in its long term target which itself depends on the observed capital productivity and the domestic saving rate.

The following equation is applied for the period 1977 to 1999. According Dessus and Eisenmann (2000), the econometric model is written as follows:

$$\ln(K_{(t+1)} / K_{(t)}) = C + (1 - \lambda)\ln(K_{(t)} / K_{(t-1)}) + \mu\ln R_{(t-1)} + \eta\ln S_{(t)} + U_{(t)}$$

$K_t$ : initial capital stock.

$r$ : the capital productivity (is measured by the marginal productivity of the physical capital).

$s$ : the domestic saving rate (got from the INS).

$U$ : endogenous variable, which helps to take into account the adjustment time limits.

Using an Ordinary Least Squares, the following results are observed (in parenthesis are the T-students statistics):

$$\ln(K_{t+1}/K_t) = 0.14 + 0.89\ln(K_t/K_{t-1}) + 0.11\ln r_{t-1} + 0.08\ln s_t \quad \text{adj. } R^2 = 0.67; \text{ DW} = 1.78$$

(1.82)    (2.60)                    (2.55)            (1.98)

In other words, an increase by 1% in the capital productivity augments by 0.11% the stock of the physical capital.

## Discussion of Results

### Construction of the Baseline Scenario

Several assumptions have been made to define what seems to be the plausible development of the Tunisian economy up to 2010, in the absence of new reforms. The definition of a benchmark is intended merely to define a baseline scenario to which alternative

policy scenarios may be compared to isolate the specific impact of the latter. The sensitivity analysis conducted (Chemingui and Dessus, 1999) suggests that the choice for exogenous variables within a realistic confidence interval, has no major consequences. The relative variations of the different economic aggregates with respect to the baseline scenario after policy shock seem uninfluenced by these *a priori* choices.

**Growth Hypotheses.** To construct a baseline scenario, the values of a number of variables need to be set. The rate of growth in Gross Domestic Product (GDP) is set in order to estimate a growth rate for TFP compatible with this development.<sup>(5)</sup> A figure of 5.7% for the average annual GDP growth rate between 1998 and 2010 is chosen in accordance with the forecasts of the *Ninth Social and Economic Development Plan* (Ministry of Economic Development, 1998). Over the same period, the rural (urban) population is assumed to grow at an average annual rate of 1.0% (1.8%). Labor market supply grows by 0.9% (2.0%) yearly in rural (urban) areas.

**Economic Policies Implemented in the Baseline Scenario.** It is assumed here that the government continues with its policy of fiscal stabilization. Budget spending (excluding investment) increases in real terms by only 1.5% annually up to 2010. In the baseline scenario, public savings are endogenous. In the alternative scenarios, they are exogenous (and remain at their baseline level), and are obtained by endogenous shifting of the VAT vector.

While this working hypothesis is debatable even if it appears not to have major consequences on results as suggested by the sensitivity analysis, (see Chemingui and Dessus, 1999a), the inclusion of other changes in the economic policy reflects the formal undertakings given by the Tunisian government to the international community. The reference simulation therefore also incorporates the following policy changes. In connection with GATT implementation, non-tariff barriers are removed on agricultural products from 1995. Agricultural tariffs with all partners (consolidated in 1995) are reduced by 24% over the period 1995 to 2004. Agricultural subsidies are reduced by 13% between 1995 and 2004. In connection with the EU partnership agreement, tariffs on European industrial products are progressively reduced to zero between 1998 and 2010, and the EU slightly reduces between 1997 and 2001 its preferential tariff quotas applicable to Tunisian exports of beverages, citrus fruit and vegetables.

## Major Findings

**REF scenario.** Table 2 reports the macro-economic results of the baseline (REF) and alternative policy scenario. Immediately follows a description of the macro-results of the REF which does not integrate the accumulation process linked to the partnership agreement with the EU.

From Table 2, it may be observed that the signing of the GATT and partnership agreements with the EU further integrates Tunisia into the system of international division of labor. Exports grow in volume terms at 8.1% per year, and imports at 6.2% between 1992 and 2010. Due to the preference granted by Tunisia to European industrial products, ROW's share of the market is approximately halved for industrial products. Without further incentives to

---

<sup>(5)</sup> In constructing the baseline scenario, a figure is defined for the rate of growth in the economy. Total factor productivity (TFP) will then be endogenous. When simulating alternative policies, the previously estimated TFP becomes exogenous and the GDP endogenous.

**Table 2. Macroeconomic Results**

	<b>1992</b>	<b>REF(2010)</b>	<b>FDI(2010)</b>
<b>Real Gross Domestic Product</b>	<b>12.31</b>	<b>5.75</b>	<b>6.12</b>
<b>Output</b>	<b>27.17</b>	<b>5.85</b>	<b>6.20</b>
• <b>Agriculture and Food products</b>	<b>6.35</b>	<b>4.01</b>	<b>4.18</b>
• <b>Industrial Products</b>	<b>11.88</b>	<b>6.22</b>	<b>6.74</b>
• <b>Services</b>	<b>8.93</b>	<b>6.44</b>	<b>6.65</b>
<b>Private consumption</b>	<b>9.82</b>	<b>5.65</b>	<b>6.00</b>
<b>Investment</b>	<b>3.65</b>	<b>5.11</b>	<b>5.86</b>
<b>Public expenditure</b>	<b>2.19</b>	<b>1.50</b>	<b>1.50</b>
<b>Exports</b>	<b>4.23</b>	<b>8.13</b>	<b>8.40</b>
• <b>To EU</b>	<b>3.33</b>	<b>7.13</b>	<b>7.70</b>
• <b>To ROW</b>	<b>0.89</b>	<b>10.47</b>	<b>10.49</b>
<b>Imports</b>	<b>6.10</b>	<b>6.25</b>	<b>6.62</b>
• <b>From EU</b>	<b>4.53</b>	<b>6.94</b>	<b>7.42</b>
• <b>From ROW</b>	<b>1.57</b>	<b>3.64</b>	<b>4.10</b>
<b>VAT revenue</b>	<b>0.90</b>	<b>5.75</b>	<b>5.74</b>
<b>Tariff revenue</b>	<b>1.13</b>	<b>-0.68</b>	<b>-0.15</b>
<b>Physical capital stock</b>	<b>24.62</b>	<b>6.87</b>	<b>7.40</b>
<b>Real rural available income</b>	<b>776</b>	<b>1,751</b>	<b>1,955</b>
<b>Real urban available income</b>	<b>1,397</b>	<b>2,862</b>	<b>3,115</b>
<b>GDP deflator</b>	<b>1.00</b>	<b>0.03</b>	<b>0.05</b>

N.B. For the year 1992, macroeconomic aggregates are expressed in billions of 1992 TND. For the 2010 scenarios, all variables presented are annual growth rate for the period 1992-2010.

substitute one source of agricultural imports for another, the share of agricultural imports originating in the ROW does, however, remain stable at around 60%. Gains in competitiveness allowing Tunisia to increase export market share, are not due to real depreciation, given that the price of value added remains unchanged, the cut in capital revenue being offset by the rise in real wages. These gains are in fact, due to the reduction in prices for imported input products and a lessening of the distortion of international trade other than in agriculture, a situation which benefits the industrial sector particularly. The latter encounters fewer constraints than the agricultural sector (limits on land suitable for cultivation) as regards to increases in its production. It is also more exposed to international competition, forcing it to make greater efforts to adapt.

As already emphasized above, the effort devoted to factor reallocation and to enhancing competitiveness is supplied virtually entirely by industry, which experiences a much more severe external shock than agriculture or food processing. A measure for the reallocation effort is the change in composition of the production vectors in each of these two activities. This indicates a level nine times higher in industry than in agriculture and food processing.

An increasingly high percentage of mobile production factors (physical capital and casual labor) is captured by industry, which acquires more substantial commercial outlets, especially abroad. Consequently, labor factor income rises more swiftly in non-agricultural than agricultural sectors.

**FDI Scenario.** This is a new simulation carried out, which in addition to the various trade liberalization commitments made by Tunisia, integrates the different modes of financing of the new investments. This simulation helps to identify the accumulation process which could be compatible with the capital productivity observed after the establishment of the FTA with the European Union (capital productivity observed in the baseline scenario to estimate the new physical capital stock is used).

According to this model, there exist four types of financing for new investments: (a) household's savings; (b) companies savings; (c) government savings, and (d) savings in the form of FDI of the two trading partners for Tunisia, the EU and ROW. Considering the continuation of the stabilization program of the public budget, it seems difficult to admit that the government could release additional savings. The decrease of industrial product prices following tariff reduction and the high increase of households' debt rate, is very likely to reduce household savings. Thus, foreign savings would rather realize the financing of new investments although a slight local participation could be possible.

This hypothesis concerning the financing mode of the new investments, helps to relieve the constraint about the balance of payments of Tunisia by allowing more imports for a same level of exports (Dessus and Eisenmann, 2000). This may lead to an additional increase of the global level of factors productivity and consequently to an increase of the available capital stock.

In this simulation, the financing of new investment<sup>(6)</sup> is only realized by foreign savings, corresponding to an increase of 4.6% of the urban households available income and 5.3% for that of the rural household.

In the long term, the new equilibrium will correspond to an accumulation rhythm of 5.8% between 1992 and 2010. The GDP is now increasing at a rate of 6.1 % while the investment rate reaches 29 % of GDP.

## Conclusion

One important benefit that Tunisia expects from the bilateral partnership agreement signed with the EU is the attraction of larger foreign investment inflows, not only from the EU

---

<sup>(6)</sup> The rate of annual growth of new investment used in this simulation is estimated using the econometric model on the basis of the growth of the TFP observed in the baseline scenario.

but from other regions as well. Along with the increase in European financial and technical assistance, this is the most often mentioned advantage.

The partnership agreement between Tunisia and the EU has the potential of playing a catalytic role in increasing the openness of the Tunisian economy and attracting FDI. The partnership agreement will help in encouraging investment (decrease in imported inputs price) and improving the allocation of resources by increasing the total productivity of production factors, but a negative list discourages FDI in some priority sectors.<sup>(7)</sup> In addition to these restrictions, the rights of establishment for foreign investors is not totally liberalized. Authorization is still required if the foreign capital share exceeds 49% for onshore companies in some sectors, but still totally prohibited for other sectors (mainly in some service sectors).

The empirical analysis shows that the investment potential created by the partnership agreement as well as the growth of FDI inflows to Tunisia, are conditioned by the existence of important capital productivity. Indeed, even if the liberalization is extended to agricultural products and services, Tunisia could not expect important welfare gains without a vital increase of capital productivity.

---

<sup>(7)</sup> Mainly restrictions to sell up to 20% of off shores companies' production on the local market, and restrictions related to employment and compensation of expatriated employees.



## References

- Al Khalidi, 1998. Arab economic integration: Requirements and new implications under global changes. Presented at the International Conference on New Economic Developments and their Impact on Arab Economies, 3-5 June, Tunis.
- Armington, P. 1969. A theory of demand for products distinguished by place of production. *IMF Staff Papers* Vol. 16(1): 159-178.
- Beghin, J., S. Dessus, D. Roland-Holst and . van der Mensbrughe. 1996. General modeling of trade and the environment. Technical Paper No. 116, OECD Development Centre, Paris.
- Berthelemy, and Girardin. 1993. L'intégration régionale Nord-Sud et la stabilisation macro-économique: le cas du Mexique dans l'ALENA. *Revue d'économie du développement*. N° 2, 113-133.
- Blomstrom, M. and A. Kokko. 1997. Regional integration and foreign direct investment: A conceptual framework and three cases. Policy Research Working Paper No. 1750, The World Bank, Washington D.C.
- Burniaux, J.M. and J. Waelbroeck. 1995. Le cycle de l'Uruguay et sa problématique. *Revue Economique* Vol 46, No.3: 691-700.
- Chemingui, M. A. and S. Dessus. 1999. La Libéralisation de l'agriculture Tunisienne et l'Union Européenne: Une Vue Prospective. OCDE Development Center Technical Paper No.144, Paris.
- Dessus, S. and A. Suwa-Eisenmann. 2000. Intégration régionale et réformes intérieures en Méditerranée. OECD Development Centre studies. May. Paris.
- Hill, H. 1990. Foreign direct investment and East Asian economic development. *Asian Pacific Economic Literature* No.4:21-58.
- Hummel, D. L. and R. M. Stern. 1994. Evolving patterns of North American merchandise trade and foreign direct investment, 1960-1990. *World Economy* Vol 17, No.1:5-29.
- IMF. 1999. Tunisia - Preliminary Findings of the 1999 Article IV Consultation Mission. Available at IMF home page < [http://www.imf.org/external/np/ms/1999/061699](http://www.imf.org/external/np/ms/1999/061699.htm). HTM > , June.
- Kebadjan 1995. Le Libre-Echange Euro-Maghrébin: une Evaluation Macro-Economique. *Revue Tiers Monde*, N°144, 747-770.
- Kindleberger, C.P. 1966. European Integration and the International Corporation. *Columbia Journal of World Business* Vol. 1:65-73.
- Lahouel, M.E. 1999. Foreign direct investment, the European Mediterranean Agreements and trade liberalization between MENA countries. Presented at the workshop on The

- Dynamics of New Regionalism in MENA: Integration, Euro-Med Partnership Agreements and After. Co-sponsored by the Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, Development Center, OECD, and the World Bank, Cairo 6-7 February 1999.
- Lankers and Stern, 1999. Capital flows and development. Presented at the World Bank Annual Conference on Economic Development, June, Paris.
- Lawrence, R. Z. 1996. Preferential trading arrangements: The traditional and the new. Egyptian Center for Economic Studies Working Paper N°6, Cairo.
- Lluch, 1973. The Extended Linear Expenditure System. *European Economic Review* Vol 4.
- Mahjoub, A. 1996. La zone de libre-échange entre la Tunisie et l'Union Européenne. Présenté lors du séminaire organisé par l'OCDE et le gouvernement Grec intitulé: *Les migrations, le libre-échange et l'intégration régionale dans le bassin méditerranéen*, Athènes, 31 Octobre-1 Novembre.
- Ministry of Economic Development. 1998. Neuvième Plan de Développement Economique et Social (1997-2001), April, Tunis.
- Ministry of International Cooperation and Foreign Investment. 1995. Le financement extérieur de la Tunisie à l'horizon 2011. Working Paper, November, Tunis.
- Mundell, R. 1957. International trade and factor mobility. *American Economic Review* No. 67:321-335.
- Oman, C. 2000. Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI. OECD Development Centre Studies, Paris.
- Rutherford, T. and D. Tarr. 1997. Regional trading arrangements for Chili: Do the results differ with a dynamic model? Presented at the International Conference on CGE Modeling for Economic Development, 4-5 September, Paris.
- UNCTAD. 1996. Incentives and Foreign Direct Investment. New York and Geneva, United Nations.
- \_\_\_\_\_. 1999. Incentives and Foreign Direct Investment. New York and Geneva, United Nations.
- Venables, A.J. 1999. RIAs: A force for convergence or divergence. Présenté à la conférence annuelle de la Banque Mondiale sur le développement économique organisée à Paris, Juin.
- Viners, 1950. The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace, New York. World Trade Organization. 1996. Le Commerce et l'investissement trançer Direct. Annual Report, Geneva.

**Euro-Mediterranean versus Arab Integration:  
Are They Compatible?**

**Gonzalo Escribano**

# Euro-Mediterranean versus Arab Integration: Are They Compatible?<sup>(1)</sup>

Gonzalo Escribano\*

## Abstract

Whilst globalization and regionalism have gained momentum all over the world during the last two decades, this is a new phenomenon in the Arab region. Mainstream economic analysis has abstracted from the political factors underlying regionalism and its political and security implications. This article deals with Mediterranean regionalism considering its political, security and cultural dimensions. In order to clarify the political dimension of economic regionalism in the Mediterranean, a review the literature on regionalism linking economics and politics is presented. Thereafter, conceptual tools reviewed in the first section to the analysis of regionalism in the Mediterranean are applied. Finally, perspectives faced by the different integration initiatives in the region are discussed and analyzed.

## الأوروبية المتوسطة مقابل التكامل العربي : هل من توافق ؟

جوزالو إسكريبانو

### ملخص

بينما اكتسبت العولمة والإقليمية زخما شديدا في جميع أرجاء المعمورة في العقدن الماضيين، فإن هذه الظاهرة قد بدت حديثة العهد في المنطقة العربية. إن التحليل الاقتصادي السائد قد استبعد العوامل السياسية ولم يعط اهتماما خاصا بالإقليمية ومضامينها السياسية والأمنية. وعلى عكس ذلك، تبحث هذه الورقة الإقليمية المتوسطة مع الأخذ بالاعتبار الأبعاد السياسية والأمنية والثقافية. ومن أجل توضيح البعد السياسي للإقليمية الاقتصادية في دول المتوسط، فقد تم استعراض الأدبيات عن الإقليمية التي تربط بين الاقتصاد والسياسة. ثم تم استخدام الأدوات المفاهيمية التي استعرضت في الجزء الأول في تحليل الإقليمية في الدول المتوسطة. وفي الختام تمت مناقشة وتحليل وجهات نظر مقابل مبادرات تكاملية مختلفة.

---

\* Professor of Economics, Universidad Nacional de Educacion a Distancia, Madrid, Spain.

<sup>(1)</sup> Paper presented at the International Conference on *Arab Development Challenges of the New Millennium* held in Rabat, 26-28 June 2000, organized by The Arab Planning Institute (API), Kuwait and the University of Mohammed V. The author is indebted for valuable comments by Walter Mattli, Imed Limam and Mona Haddad. However, he alone is responsible for the contents of the article.

## **Introduction**

In recent years, multilateral trade liberalization and regional economic integration have gained momentum in the Arab World. The latter is a new phenomenon in the Arab region, where previous attempts to achieve regional integration have not succeeded, mainly due to political reasons. However, four main options are open for Arab countries in the Mediterranean: (a) to achieve regional integration within the All Arab Free Trade Area; (b) to achieve deeper sub-regional integration within a Maghreb, Mashrek or Gulf basis; (c) to conclude agreements with the European Union in the Euro-Mediterranean Free Trade Area (EMFTA) framework; or (d) to try to combine all three strategies.

Some authors conceive Euro-Mediterranean agreements as incompatible with Arab integration, while others look at them as a challenge that can foster further Arab integration. However, the analysis tends to rely on narrow economic arguments, instead of dealing with political factors. In this paper, an international political economy approach is adopted, linking economics and politics to analyze the likelihood of Arab countries integrating within a Euro-Mediterranean or an Arab scope, or both. The paper will first review the literature that explores the conceptual links between economics and politics when dealing with regionalism. Thereafter, these tools will be applied to the analysis of Euro-Mediterranean and Arab regionalism. Finally, the policy and strategic implications of regionalism for the Arab world concentrating on the Euro-Mediterranean initiative will be discussed.

One of the shortcomings of the EMFTA is its regional coverage, in as far as the Persian Gulf countries are not included. This seems to introduce significant economic and political problems for Arab integration itself. On the other hand, the EMFTA presents its own problems, perceived in a different manner from the European Union (EU) and from the Arab Mediterranean countries. In addition, political fragmentation and differences in the economic structures and policies of the Arab world introduce significant obstacles to Arab integration. In this paper, some policy implications will be addressed for both the Arab countries and the EU to reconcile Arab and Euro-Arab economic integration and political cooperation.

### **The International Political Economy of Regionalism**

During the last two decades, globalization and regionalism have gained momentum all over the world. As far as the challenge of regionalism is subordinate to the challenge of globalization, many countries have chosen regionalism as a way to further integrate themselves into the world economy (Fischer, 1998). The rise of regionalism defies the conventional economic theory, which defines it as second best when compared with multilateral free trade. However, the economic analysis has, for long, underestimated the political factors underlying regionalism and its political and security consequences. On the other hand, the literature on international relations has often omitted the economic pre-conditions for regional integration to proceed successfully. Even the growing literature on regionalism in the international political

economy field, mainly concentrates on the domestic political factors rather than on the connections between foreign policy and economics.<sup>(2)</sup>

When dealing with regionalism in the Mediterranean, abstracting from political, security and cultural dimensions is a misleading exercise. The Mediterranean region is far from being homogeneous in economic, cultural or political terms. To begin with, the geographical unity of the Mediterranean is more convention than reality (Kayser, 1996). Instead of being considered as a homogeneous body, the Mediterranean should be analyzed as space of interaction between different economic and political systems, cultures and levels of development.<sup>(3)</sup> Without such a multidisciplinary approach, the subject of study may be ill defined and, henceforth, the analysis may lead to ambiguous policy recommendations. To clarify the political dimension of economic regionalism in the Mediterranean, the literature that explores the conceptual links between economics and politics is reviewed. The emphasis is placed on the issues related to regionalism.

## **Review of Literature**

The idea of political externalities stemming from international trade, dates back to Kant (1795) and the writings of the classical economists.<sup>(4)</sup> Smith, Ricardo and Mill strongly reject the mercantilist policies both in international economics (protectionism) and in international relations (power politics). Following their misunderstanding of the economic process, the mercantilist closely associates the concepts of ‘balance of trade’ and ‘balance of power’ (Viner, 1946). The mercantilist’s main concern is the relative gains that a State can obtain in the international arena. In a ‘zero-sum’ or even ‘negative-sum’ game, the aim is to lose less than the adversaries, disregarding the domestic cost of protection or war. Mercantilist policies have proven to be extremely resilient, as far as they are incorporated in almost all the modern arguments for protection (what Johnson [1976] has called sophisticated mercantilism) and, to some extent, in the realist theories of international relations.

Nowadays, there is growing consensus regarding the beneficial effects of international trade on international relations. In addition, some recent empirical works have shown that trade is more intense between political allies (Boyer, 1993; Morrow, Siverson and Tabares, 1998). These results may be extended to other categories of economic relations, such as foreign investment, external aid or even labor migration. However, the direction of causality is unclear. Does trade foster good political relations, or on the other hand, do political alliances foster trade? In the first case, conflict may be solved by increasing economic relations. In the second case, conflict solving remains a political matter. Anyhow, a prudent approach should retain the bi-directionality of causality between economic and political relations. The policy implication of such an approach is to pursue good political and economic relations simultaneously, in order to attain a virtuous circle on which the two variables reinforce each other. Cautious conclusions are often deceptive.

Kindleberger (1986) has argued that leadership is needed if international public goods are to be provided, while in the absence of leadership, these goods will be under-

---

<sup>(2)</sup> See Mansfield and Milner (1999) for a recent and exhaustive survey on this literature.

<sup>(3)</sup> See, for instance, Lorca and Escribano (1997) and Escribano (1999).

<sup>(4)</sup> See Doyle (1986) for an analysis of liberalism in world politics.

produced, due to the free-rider problem. Therefore, in a multi-polar system, international public goods should be provided by international institutions. Nevertheless, other possibilities arise when collective goods are supplied at a regional level by regional hegemons. In this framework, countries willing to further integrate in the global markets may seek regional integration as a strategy for doing so. The problem appears when a single political and military hegemon is considered, coexisting with, for example, three economic powers. This picture is by far closer to the contemporary world. It will be obvious in the forthcoming discussion how it introduces inconsistencies into the Mediterranean region.

In addition to the traditional economic gains from regional FTAs, e.g. trade creation, positive terms of trade effects, economies of scale, increased competition and growth of foreign investment to name a few, Fernández and Portes (1998) point out some non-traditional benefits. These include increased time consistency of economic policies and of political reforms signalling that certain economic and political conditions do already prevail; insurance against future political or economic developments; increased bargaining power in economic and political issues with respect to third countries or other regional groupings; and finally, to serve as a catalyst for those who expect to gain from trade liberalization or political reforms. It should be noted that the political dimension in the last four categories listed by Fernández and Portes have been introduced. Indeed, one may ask if the political motivations outweigh the economic ones when dealing with developing countries' efforts to adhere to regional groupings formerly composed of developed countries.

Turning to the security dimension, Schiff and Winters (1998) have stated that, when accounting for security externalities, a regional economic agreement may be first-best in terms of static welfare theory. Assuming that trade between neighbors reduces the likelihood of conflict, Schiff and Winters distinguish three cases for regionalism. Symptomatically, it is noteworthy that in all three categories, they make use of examples from the Euro-Mediterranean region. Firstly, regionalism can improve protection against civil strife or even civil war. For instance, Morocco, Tunisia and Egypt's commitment to achieve an FTA with the EU, may be related to fears about the fundamentalist threat.<sup>(5)</sup> Secondly, regionalism may be the countries' response to threats stemming from regional powers. The example here draws on the creation of the Gulf Cooperation Council (GCC) to face the menaces represented by Iran and Iraq. Thirdly, a historical background of deadly conflicts between neighboring countries may lead them to achieve economic integration to inhibit future wars. The obvious example here is the creation of the European Economic Council (EEC) as a mechanism to discourage new conflicts between France and Germany after WWII. Needless to say, this argument is not useful when the antagonists are still in open conflict, as it is nearly impossible for them to be willing to join the same regional initiative. In such a case, political initiative like conflict-reducing (or confidence-building) measures or pressure by a regional or global power is needed for these countries to join the same regional grouping.

From a political perspective, the debate on integration has been led by three main theoretical approaches heavily relying on the EU experience: (a) functionalism, (b) neo-

---

<sup>(5)</sup> Note that Egypt has not yet signed an FTA with the EU, as Morocco and Tunisia have already done.

functionalism, and (c) intergovernmentalism.<sup>(6)</sup> Functionalism consists of adopting the physiological process by which the function creates the organ, or, in political terms, the institution. Functional integration should start in the domains of ‘low politics’, instead of adopting a big design that can be politically unsuitable, and is pursued as a means to reduce conflicts among nations through economic prosperity. Neo-functionalism stresses the role of political actors at a sub-national level and its goal is to maximize welfare through regional integration. Intergovernmentalism, on the contrary, highlights the role of government heads, who try to increase welfare to maintain power. All three assume that regional integration increases economic welfare, and the focus is on how a set of regional institutions is created and what the conditions for success are.

In a recent work, Mattli (1999) points to the interaction of markets and political institutions to explain regionalism. Two pre-conditions are needed if regionalism is to succeed. The first is the so-called demand conditions of economic nature. There must be a strong potential for economic gain derived from economic integration, so that societies demand it. The second is the supply condition of a political nature - the political willingness to match the integration demands, which depends on the expected outcome of regionalism. As far as economic welfare increases after integration, governments maximize their possibilities of being re-elected. In addition, following the regional ‘hegemon’ argument, the coordination problem, i.e. the need to match eventual divergences in national interest, asks for a regional leader acting as a catalyst, or even as a ‘paymaster’, if integration is to proceed. Nevertheless, Mattli abstracts from security and foreign policy objectives, which can constitute a rationale for regionalism.<sup>(7)</sup> Furthermore, the political dimension of his argument underscores, as most new political economy studies do, the fact that many developing countries are non-democratic states (Meier, 1990). If so, governments do not necessarily see welfare maximization as the only, or even the main way to stay in power. In this concern, when dealing with the Mediterranean, the regional leadership issue could be more relevant. In any case, the two pre-conditions may be useful insofar as they let political and economic considerations interact. Moreover, it may be applied to foresee the likelihood of a regional initiative succeeding.

Additionally, as Mansfield and Milner (1999) have pointed out, regional initiatives may be instrumental in stimulating political reforms. However, this argument clashes with the functionalist and neo-functionalist approach. This is as far as it means entering into the ‘high-politics’ arena instead of letting low-profile measures act as confidence-building measures. If a strong commitment towards liberal political reforms already exists, regionalism may be time-consistency improving and so becomes an incentive to enter the regional bloc. However, when political reforms are strongly opposed by the candidate country’s government, the ‘low-politics’ functionalist methodology may be preferred. Also, turning to foreign policy and security issues, adversaries will not easily form a regional bloc among themselves and will strongly oppose an enemy entering a bloc which they are already in. In such a case, prior political measures are to be taken to erode antagonism among adversaries.

---

<sup>(6)</sup> See Mattli (1999), chapter 2, for a resume of the three approaches.

<sup>(7)</sup> On the role of trade policy as foreign policy, see Baldwin (1985, 129-130) on trade policy political economy, Tsoukalis (1997) for the EU case, and Cooper (1987) for the US case. The political dimension of NAFTA has been stressed by Krugman (1993).



## The International Political Economy of the Mediterranean

The Mediterranean is a complex reality made up of the interactions among different economic, political and cultural systems. As such, the asymmetries between the northern and southern shores are numerous. In this section, these asymmetries are briefly reviewed to clarify the discussion on regionalism in the region.

For the purpose of this paper, the countries of France, Greece, Italy, Portugal and Spain are classified as EU Mediterranean countries; the Maghreb countries made up of Algeria, Morocco and Tunisia (Libya having been excluded due to lack of data); the Mashrek countries of Egypt, Lebanon, Jordan, Palestine and Syria; Israel and Turkey. Looking at the GDP, EU Mediterranean countries account for 86% of the total; Maghreb for 3.2%, Mashrek for 2.7%, Israel for 2.5%, and Turkey accounts for 5.0%. The sum of the Maghreb, Mashrek, Turkey and Israel GDP's all together was less than the Spanish GDP and a third of the French GDP in 1997 (Eurostat, 1998). Furthermore, in terms of human development, the EU Mediterranean countries and Israel rank within the second (France) and the 33rd (Portugal), while the Southern riparian countries rank within the 64th (Libya) and the 125th (Morocco) out of 174 (UNDP, 1998). The GDP per capita of the northern shore lies between 20,891 Euros (France) and 8,998 Euros (Portugal), while in the southern shore, GDP lies between 3,561 Euros (Libya) and 948 Euros (Jordan); Israel has a per capita GDP of 14,724 Euros. On the population side, the EU Mediterranean countries had 175 million inhabitants in 1995, while the southern Mediterranean countries had 221 million. The projection for the year 2015 is 173 million in the north and 308 million in the south (Eurostat, 1998).

In addition, the economic structure of the two shores differs widely. The southern shore is an agricultural or energy based economy, with the only exception of Turkey and Israel. The northern shore is a post-industrial society. Within the southern shore, the degree of industrialization varies among countries like Turkey, Algeria, Morocco, Tunisia and Israel, where industry contributes considerably to GDP and countries in which the role of manufacturing is small, e.g. Syria, Egypt, Lebanon and Palestine, the latter being an aid-dependent economy. On the other hand, agriculture still contributes strongly to economic activity in many southern Mediterranean countries like Morocco, Tunisia, Egypt, Syria and Turkey, where it represents between 14% to 27% of GDP. On the northern shore, with the only exception of Greece, agriculture represents on the average 3% of GDP, a similar percentage of the weight of Israel's agricultural sector.

The economic strategies and policies also differ throughout the region. The EU Mediterranean countries are open and liberal market economies. Israel, and to a lesser extent Turkey, are relatively open economies too, where the private sector is the main economic agent. Morocco, Tunisia, Jordan and Egypt are countries that, after having applied import substitution strategies through the public sector in the last two decades, have committed to *infitah* (opening) and are trying to transit towards more liberal, export-oriented and private sector-led economic systems. Countries like Syria, Libya and Algeria are state-led economies with a strong protectionist background, although Algeria is trying to reform its economic system following IMF and World Bank adjustment programs (Richards and Waterbury, 1990; Economic Research Forum, 1998; Lorca and Escribano, 1998).

These economic differences are a potential source of conflict (Marçın, 1998). However, there are also serious political divergences between north and south and, within the latter, among countries that are trying to implement political reforms and countries whose *elites* resist any political opening. Liberal democracy prevails in the EU Mediterranean and Israel, as it does in Turkey, even in the presence of human rights and minorities problems. In Morocco, the coupling of a new government democratically elected and the accession of Mohamed VI to the throne, has generated great expectations about an acceleration of political reforms. In Algeria, and in spite of the opposition presidential candidates' last-minute refusal to run for the presidency, the newly elected president is committed to national reconciliation and a more open regime. However, many countries are still being governed with the support of the army by charismatic, authoritarian leaders. How promising the recent initiatives to open some of these autocratic regimes are, is a question that remains to be answered and depends to a great extent, on generation change.

Concerning foreign policy and security, the Mediterranean is one of the EU's priorities. However, the absence of an effective Common Security and Foreign Policy is a serious handicap for the EU.<sup>(8)</sup> It is therefore forced to resort to economic instruments, e.g. aid and preferential trade, to tackle foreign policy issues. Making virtue out of necessity, this economic approach is said to conform to a new 'civilian' model of international relations (Tsoukalis, 1997). As far as the stalled Palestinian-Israeli Peace Process has become an obstacle to the political and security dimension development of the Barcelona Declaration, the EU continues to be dependent on the US' central role in this process. The fact that the EU is Palestine's main contributor is not of great help, as it raises some doubts about the effectiveness of the so-called 'civilian' powers. The EU is the regional economic power, but has little influence on political and/or security issues, which are led by the US. This dichotomy is particularly evident in the security field, with both the EU and NATO conducting a Mediterranean dialogue with southern riparian countries which is a source of mutual inconsistency (Lesser *et al.*, 1999).

In addition, there is discrepancy between foreign policy and security priorities of the northern and southern countries. For the EU, the main concern is about 'soft threats' coming from the south, e.g. terrorism, drug-trafficking and illegal immigration, etc. On the other hand, for many southern countries, it is a 'hard threat' issue coming from its southern neighbors. The southern shore of the Mediterranean is a high-conflict region, e.g., the Cyprus struggle between Greece and Turkey, the Arab-Israeli confrontation, the Lebanon conflict, frictions between Algeria and Morocco and the Western Sahara issue. From a political standpoint, and avoiding topics, the Arab world is fragmented and there is room for sub-regional powers to enforce 'power politics' (Aarts, 1999). The same is true in relation to Israel. This, in turn, is the main obstacle to regional cooperation, not to mention regional integration (Vasconcelos, 1999). As previously mentioned, there is a critical level of mutual trust that should be attained through political action, if economic integration is to proceed. Only then may the region benefit from the externalities of such integration.

Another factor of fragmentation consists of cultural differences. Given the divergences between western European and southern Mediterranean, religious values in

---

<sup>(8)</sup> On this issue, see the debate between Cameron, Gillespie, Neuhold and Hill in Donoghue and Keating (1999).

both cultures are bound to clash (Huntington, 1993). However, Huntington's thesis has been widely criticized on the grounds of being a self-fulfilling prophecy. In economic terms, the culture differences are supposed to increase transaction costs. The approach adopted at the Declaration of Barcelona is to foster cultural dialogue to prevent such civilizations clashing and lowering transaction costs. The interaction of different cultures is deeply rooted in Mediterranean history and cannot be set apart from the discussion. In fact, it has been an engine of creativity, innovation and diffusion of knowledge. By recognizing the rights of other people to live under different cultural systems and through a better knowledge of these cultures, confidence may grow between them. The problem here is the opposite perceptions between the societies in the north and the south of the Mediterranean basin. The rise of Islamic fundamentalism and the increased cultural euro-centrism built upon the European integration process, impedes such a task. The European bureaucracy at Brussels is not used to dealing with cultural issues and the same can be said about southern countries. This may explain why cultural dialogue has not really caught on yet (Lorca and Escribano, 1998).

On the whole, the perspectives of regionalism in the Mediterranean region are quite complex. On one hand, the divergences in economic, political, security and cultural issues may be seen as an obstacle. On the other hand, the political will to implement regional initiatives to diminish such differences through increased economic integration, varies from one country to another. Some pre-conditions pointed out by literature previously reviewed, are matched by some initiatives, but are barely met by others. It seems clear that some political measures are needed to fulfil the supply conditions of regionalism, mainly by some southern Mediterranean countries. Giving pre-eminence to economic issues, awaiting 'low-politics' to automatically build confidence and mutual trust in 'high-politics' matters, is a misleading approach considering the geopolitical complexity of the Mediterranean region.

### **Regionalism Options for the Mediterranean**

The wave of regionalism in the Mediterranean is a relatively recent trend. Vasconcelos (1999) distinguishes between three categories of regionalism: (a) deep integration; (b) open regionalism; and (c) virtual integration. All three exist in the Mediterranean. The EU is the most successful integration process in the whole world. Later integration efforts have to some extent, tried to imitate this model. What is relevant, for the purpose of this paper, is that traditionally, the EU has chosen regionalism as the path to integrating in the world economy. As Helmut Kohl once put it, for the EU, "the answer to globalization is Europeanization". This background has to be considered when analyzing Euro-Mediterranean regionalism. Out of the EU, the farthest reaching initiative is the proposal of the EMFTA. Nevertheless, within the southern shore of the Mediterranean basin, other initiatives have been launched. Abstracting from past efforts that have never been fully implemented<sup>(9)</sup> (virtual integration), the main initiatives are the Arab Maghreb Union (AMU), the Arab Free Trade Area (AFTA) and a potential FTA within the eastern Mediterranean, integrating Mashrek countries with Turkey and, eventually, Israel.

---

<sup>(9)</sup> These efforts, led by Nasser and the Arab League, were of political, Pan-Arab, nature.

**Vertical Integration: The EMFTA.** The EMFTA was launched at the Conference of Barcelona in November 1995. It should be placed as a pillar of a comprehensive approach dealing with security and political issues, as well as cultural dialogue. Without entering into the contents of the Declaration of Barcelona<sup>(10)</sup>, the main factors that led to it were: (a) former EU-Mediterranean agreements based upon preferential access to EU markets had been insufficient to promote the development of the Mediterranean countries; (b) fears coming from southern EU members of the neglect of the Mediterranean, the latter being displaced by the Central European Free Trade Area and by future enlargement towards Eastern Europe; and (c) the reaction from southern Mediterranean countries to the deepening of integration within the EU and its enlargement. It is important to highlight that EMFTA was just the economic dimension, while political and cultural dialogue were seen as complementary to the commercial and financial support measures.

*Commercial Issues.* Firstly, the question is posed as to whether the economic pre-conditions fulfilled for an FTA to be built between the two shores of the Mediterranean are met. Both parties maintain a sizeable percentage of their foreign trade with each other. However, the asymmetry stems from the fact that the EU is the main commercial partner for most southern Mediterranean countries, especially for the Maghreb countries, whilst the importance of southern Mediterranean countries as trade partners is smaller for the EU, especially for non-Mediterranean EU members. In addition, the EU's role as donor, investor and destination of migration flows from the region is also of great importance. Therefore, the economic conditions for commercial and even further economic integration, seem to be matched. However, as Escribano and Trigo (1999) have argued, intra-industry trade between the EU and the southern Mediterranean, interpreted as a proxy for economic integration, lags behind that which is between the US and the Latin American countries.

Secondly, given that southern Mediterranean countries' manufactures already enter freely, with minor exceptions, in the EU markets, the EMFTA offers few benefits from the demand side to these countries.<sup>(11)</sup> On the other hand, the EMFTA looks to foster structural, supply-side reforms in the southern Mediterranean countries. Following the statement that some countries trade whilst others sign preferential agreements, the emphasis is placed on improving industrial productivity and competitiveness in the southern Mediterranean countries. Given the mediocre results obtained by the demand-side preferential treatment granted to Mediterranean countries, this is to be done through trade liberalization and *mise à niveau*, upgrading measures, partially financed by the EU. This argument assumes that trade liberalization will have beneficial effects on these economies. However, the studies conducted to date, point to small, or even negative, static effects to be expected in terms of GDP.<sup>(12)</sup> Why, then, should southern Mediterranean countries be interested in entering an FTA with the EU? The answer may lie in the non-traditional, non-static, beneficial effects of regionalism previously identified.

---

<sup>(10)</sup> On this issue, see, for instance Lorca and Escribano (1998, ch. 8 and 10).

<sup>(11)</sup> A similar asymmetry was experienced by Spain when entering the EEC.

<sup>(12)</sup> Rutheford, Rutstrm and Tarr (1994), Kebabjian (1994 and 1995), Jaidi, (1994), Hoekman and Djankov (1996), Cogneau and Tapinos (1995) and Tovias (1999).

From an economic perspective, the main issue about the EMFTA is its sustainability. There are doubts related to the risk of reversal in the trade liberalization process at the Euro-Mediterranean level for political reasons, which in turn, heavily depends on the economic results of the strategy. The fears arising from the EMFTA are mainly related to: (a) misallocation of resources and trade diversion; (b) fiscal unsustainability of tariff cuts; (c) rising unemployment associated with eventual de-industrialization in the short run; and (d) rising external imbalance.

International trade theory warns about the risks of trade diversion when entering a regional trade arrangement. Therefore, open regionalism has been advocated to prevent trade diversion. Tariff reductions should be extended to third countries to keep commercial preferences at a low level. This means that regional liberalization should be accompanied by a certain degree of multilateral liberalization if trade diversion, and consequently, resource misallocation, is to be avoided. The question to be answered is: How open should “open regionalism” be to avoid resource misallocation? Open regionalism implies an additional decrease of tariff revenue. The difficulties arising in the financing of existing budget deficits, is another controversial issue. The optimal measure may be to substitute taxes on international trade by VAT, personal income and corporate taxes. Otherwise, fiscal imbalance may endanger the sustainability of the FTA. Financing such imbalance through EU funds may solve the problem in the short term. However, this may, in turn, perpetuate the regressive nature of the tax structure, instead of fostering its modernization. So, why not finance and technically assist the tax reform? If not, there may be a premium for late tax reformers and support for the *status quo*, which, from the author’s perspective, is not desirable.<sup>(13)</sup>

The adjustment costs of trade liberalization need to be considered as well. International trade theories consider that in the long run, labor, as well as capital, will be reallocated towards sectors enjoying comparative advantages. Again, a political problem is detected that can not be dismissed by technical jargon. How long is long term? Perhaps longer than most people can bear without being paid and far more than politicians are willing to admit. Most industries in the southern shore of the Mediterranean are not competitive and are not prepared to face EU competition. For this reason, the final good sectors will be liberalized at the end of the transition period. However, this is only a way to postpone the problem, not a means to solve it. On the other hand, the *mise à niveau* program seems insufficient to turn unproductive industries into competitive ones. Some selection is needed, namely the sectors on which the countries already have a comparative advantage and those where a comparative advantage can be built during the transition period. Here, other problems emerge. Which are these sectors? How are they selected? What are the criteria? And who makes the selection? This leads to another political economy problem. The *elites* will invariably defend that the sectors to be supported are theirs. On the other hand, the criteria to make the selection will be difficult to identify by economists. Furthermore, it is necessary to consider the economic interests of the donor. Will the European Commission select agriculture and agro-food industries as sectors deserving increased financial funds from the EU?

---

<sup>(13)</sup> For a political critique of EU aid re-orientation towards industrial restructuring and trade promotion, see Youngs (1999).

Moving on to macroeconomics, the risk is present on the rising external imbalance as trade liberalization proceeds. Ideally, the removal of import barriers will change the microeconomic incentives, increasing exports relative profitability. Domestic producers will then start to produce for the European market and its exports will compensate for the rising import bill. However, the experience of Spain and Portugal with accession to the EEC is a reminder that external imbalance was exacerbated and that only foreign investment and EEC funds keep their external accounts viable in the short run. But this will not be the case, unfortunately. Access to European agricultural markets will be, once again and from an economic perspective, preferable to EU financing of the southern Mediterranean countries' current account imbalance. Increased immigration flows could also compensate for increased imports through workers remittances. Nevertheless, both doors remain closed at this point, due to high political costs in the EU.

*Political Considerations.* On the political front, the political costs of the previous economic problems should first be tackled. If short run costs are too high (or not so short), social pressures can arise and trade liberalization *vis à vis* the EU, may be reversed or become too costly from a political point of view. In other words, the transition has to be eased making it sustainable in the ways previously pointed out. Political economy considerations become of great importance. Governments should keep a balance between winners and losers of the process, while preserving social stability. This is a difficult exercise, since the *elite* might be threatened by the tax reform, foreign competition for import substituting industries and, dealing with public sector officials, processes like privatization and reform of the administration, both of them present in the adjustment programs followed by some southern Mediterranean countries. Workers from import-substituting sectors and the governmental sector should be compensated through other mechanisms. If agricultural and final basic goods were to be included in the agreements at an early stage of the transition period, it would entail cheaper first necessity goods and could possibly reduce social unrest.

Mediterranean countries willing to enter the EMFTA should adapt their laws to the *acquis communautaire*. This implies the modernization of bureaucracies and of the whole state structure. This is a difficult task, as it means a change in mentality, a process that can proceed slowly, perhaps only with generation changes. It also means changes in the structure of power and its subsequent conflicts. For the EMFTA to work, laws and administrative procedures within the trade area have to be harmonized. How far the political will is able to go to stand for the costs of such harmonization, is a difficult question to answer. It will depend on the countries and their particular circumstances over time. The author stresses that this modernization of bureaucracy and State structures and institutions, is one of the main benefits stemming from the EMFTA for the southern Mediterranean countries. It gives them an external alibi to carry out the reforms that they want to implement, but are subjected to internal controversy. Implying market liberalization, disappearance of bureaucratic controls, reduction in corruption levels and the mitigation of its restraint effects on economic activity, trade liberalization will have beneficial consequences on economic growth through state modernization. Likewise, the reform of the state may influence foreign investment absorption capacity, which is closely related not only to the preceding issue, but also to cultural aspects. In the capital market circles, it is often said that investing in the southern shore of the Mediterranean

needs time and patience, due to high transaction costs. The modernization of bureaucracy will help in solving this problem.

*Cultural Issues.* The background of corruption and bad governance in some countries of the region is associated with the westernized *elite*. In addition, recent historical events, from colonization to the Gulf War, have generated among many Moslems a confidence deficit concerning European goodwill. On the northern shore, the cultural differences represent an important obstacle for potential investors. The Conference of Barcelona faces the problem by fostering a cultural dialogue that however, has not really caught on yet. In doing business, mutual trust is necessary. In signing agreements between sovereign nations, mutual respect is essential. If the EMFTA is perceived in the southern Mediterranean countries as a new form of colonialism (economic one), in which the EU threatens to impose its own values, southern societies will most likely, reject the deal. For many people from the Mediterranean, the EMFTA is a European *diktat* backed by the local westernized *elite*. When the problem stands on the clash of civilizations, cultural dialogue is the best solution, backed with a credible effort to support development and modernization, instead of conceiving it as just a new way to assure economic control and security.

Another problem, one barely treated by the literature, is the absence of an entrepreneurial mentality due to the cultural influences of the region. This issue requires some differentiation. From a historical point of view, the Mediterranean is a commercial space. Notwithstanding, the economic agents differentiate such activity from entrepreneurial activity (producing goods and services). The main difference is that commercial activity is mainly sporadic and temporary, whilst entrepreneurship is continuous and permanent. The latter is based on the long run, so that eventually short-run benefits should be sacrificed by long-run ones. The mentality for building on a long-run basis is needed to establish relations and consolidate it in solid and mutual trust. The entrepreneurial partner is needed to absorb foreign investment. He knows the domestic markets, its habits and preferences, as well as the laws and administrative practices and channels. His strategy differs from the trader whose activity is based on the short run.

These political and cultural aspects are extremely important, given the EU's disregard towards the cultural, economic and political context of the Third Mediterranean countries. This ignorance is an obstacle to the growth of capital flows towards the region, one of the smallest in the world. The reason is the high-risk perception by the foreign investor, due to the failure to notice the realities of its markets and culture. The EU should take them into account, adopting proactive and urgent measures to increase the mutual cultural knowledge and foster entrepreneurial spirit in the Mediterranean.

*Other Considerations.* Security and foreign policy considerations are also significant.<sup>(14)</sup> However, the priorities and perceptions diverge again between the northern and the southern Mediterranean shores. With regard to priorities, the EU's concerns are of a defensive type, while in the southern Mediterranean the main goal is economic development. Unlike Central and Eastern Europe where security issues pertain to strong threats, the security threats perceived by the EU respecting the southern Mediterranean, are of a soft type. The perceptions of southern Mediterranean countries

---

<sup>(14)</sup> On this issue, see Soltan (1999) and Calleya (1999a, 1999b and 1998).

are nurtured with its colonial past and fears of western cultural hegemony. In order to face political instability in the southern shore of the Mediterranean, the EU is divided between two approaches. The first is a strategy of stabilization that seeks to reduce instability manifestations. Therefore, it is a *status quo*-oriented strategy. The second one consists of introducing western European liberal values and democratic procedures to modernize the southern Mediterranean countries and break the *status quo*. As already seen, instead of promoting such conflictive measures, the EMFTA may foster gradual political changes through the adoption of the *acquis communautaire*.

The EU has adopted a functionalist approach when dealing with political and security issues in the Mediterranean. The European Commission is proceeding on the economic, low politics dimension of the Declaration of Barcelona. Nevertheless, in the author's view, neglecting the high politics dimension, at least the security issues, is a mistake. For instance, the stalemate of the Arab-Israeli Peace Process blocks the Barcelona initiative, but the EU finds itself unable to intervene in a process monopolized by the US. The setting of a credible and coherent Common Security and Foreign Policy (CSFP) by the EU is a pre-condition to make Barcelona work. In addition, the security dialogue between the EU and its southern partners is being distorted by NATO's Mediterranean Dialogue. Cultural differences also play an important role in this respect. However, given the end of the Cold War, the US may rely less on Israel, Morocco, Turkey and Egypt as strategic partners. This in turn, could imply the political re-orientation of these countries towards the EU (Tovias, 1999a).

In summary, the EMFTA can foster economic stability and political reforms. The economic pre-conditions for EMFTA to be built are met albeit, the political pre-conditions are not. The FTA cannot be considered as a panacea, as far as stronger political action is needed for southern Mediterranean countries to undergo political reforms. In addition, the Arab-Israeli conflict impedes the spillovers of increased trade acting as a trust-generating measure. The need for the Barcelona Process to be conceived as open regionalism, both in economic and political terms, cannot be overemphasized. If not, there is the risk of the EU's initiative furthering fragmentation of the Mediterranean's southern shore on economic and political matters through a political and economic "hub-and-spoke" mechanism.

### **Vertical Integration: South-South Regional Integration in the Mediterranean**

Three regional initiatives within the southern shore of the Mediterranean may be distinguished: the Arab Maghreb Union (AMU), the Arab Free Trade Area (AFTA) and the FTA between Turkey and Israel. Some authors (e.g. Tovias, 1997) have also stressed the potentially beneficial effects of Mashrek-Israeli regionalism. As has been shown by the literature, intra-regional trade is very low within the southern Mediterranean area. However, the trade potential of intra-MENA (Middle East and North Africa) countries is a controversial issue, with some authors thinking about high trade potential while others are more sceptical.<sup>(15)</sup>

The best developed effort in subregional integration is the AMU. In the Maghreb, the question is whether EMFTA causes conflict with AMU. Firstly, the paralysis of

---

<sup>(15)</sup> See Escribano and Jordàn (1999) for a survey on the literature and an approach based on gravity equations and trade intensity indices.



AMU is mainly a political issue. The Algerian-Moroccan bilateral relations have been very difficult due to the Western Sahara problem. Once this problem has been set apart from regional integration in the Maghreb, the AMU started to be more credible, even if the economic differences among countries proved too large. The whole design of AMU has been very ambitious and quite unrealistic. In the commercial area, the Maghreb countries negotiated tariff reductions on a product-by-product basis, following the practice of many developing countries' integration efforts. This system has a poor record and intra-Maghreb trade represents a small part of the countries' trade, as may be seen in Table 1. The political difficulties increase with the closing of the Moroccan-Algerian frontier and Morocco's refusal to take over the presidency of AMU.

**Table 1. Direction of Maghreb Countries Trade, 1998**

EXPORTS (%)												
	Algeria	Libya	Mauritania	Morocco	Tunisia	AMU	Mashrek	GCC	Turkey	MENA	EU	
Algeria	-	0.07	0.20	0.64	0.36	1.27	0.05	0.01	5.35	6.68	62.72	
Libya	0.07	-	0.01	0.33	2.17	2.51	1.67	0.01	4.42	8.62	81.81	
Mauritania	0.00	0.00	-	0.20	0.20	0.40	0.80	0.00	0.20	1.40	62.73	
Morocco	0.24	2.20	0.22	-	0.88	3.54	1.42	1.60	0.71	7.90	58.63	
Tunisia	0.42	3.51	0.03	0.64	-	4.61	0.71	0.78	0.90	8.32	79.78	
IMPORTS (%)												
	Algeria	Libya	Mauritania	Morocco	Tunisia	AMU	Mashrek	GCC	Turkey	MENA	EU	
Algeria	-	0.06	0.00	0.12	0.26	0.44	1.14	0.12	5.35	7.05	64.66	
Libya	0.18	-	0.00	2.27	4.49	6.94	2.65	0.06	2.13	11.88	64.83	
Mauritania	4.30	0.17	-	1.89	0.34	6.71	0.69	0.52	0.17	8.09	60.24	
Morocco	0.91	0.30	0.01	-	0.45	1.67	0.62	4.22	1.35	10.18	55.00	
Tunisia	0.49	1.88	0.01	0.59	-	2.97	0.00	0.78	1.75	5.53	69.28	

Source: IMF, *Direction of Trade Statistics, 1999*. Washington D.C.

N.B. MENA is comprised of Maghreb, Mashrek, Israel, Turkey, GCC, Iran and Iraq.

Therefore, the failure of AMU does not have a great deal to do with the EMFTA. Moreover, the rules of origin's cumulation within AMU is by far more generous than for eastern Mediterranean countries, so that intra-regional trade is not penalized by the EMFTA in this concern. However, the "hub-and-spoke" mechanism still represents a risk towards the strengthening of AMU, as far as AMU countries have not yet reached a comprehensive FTA among them, even if some bilateral agreements have recently been concluded between Tunisia and Morocco, the two countries involved in the EMFTA. The AMU can be further fragmented by the fact that Morocco and Tunisia belong to the EMFTA, whereas Algeria, Libya and Mauritania do not. This risk calls for a new push to AMU integration efforts (Oualalou, 1996). Two strategies should be followed to overcome such a risk. Firstly, the negotiations with Algeria for the establishment of an FTA with the EU need new impetus. Secondly, the AMU should be strengthened to compensate for the possible trade diversion, but also the political diversion effects of the agreements signed by Morocco and Tunisia.

From a security and foreign policy perspective, both Morocco and Algeria still dispute hegemony in its regional context. Some degree of political tension also exists between Tunisia and Libya. This is another element of the fragmented nature of the Maghreb. Moreover, while Tunisia, Morocco and Mauritania pertain to NATO's

Mediterranean Dialogue, Algeria and Libya do not, albeit Algeria has become an observer. Furthermore, the Algerian situation is not of great help, as far as Morocco fears the contagious effect that Islamic fundamentalism may have. As stressed by Vasconcelos (1999), the reconciliation between Morocco and Algeria may have the same significance for AMU that German-French or Argentine-Brazil rapprochement for EU or Mercosur, respectively. The problem is that political systems considerably diverge within AMU, with Morocco pursuing political reforms at a faster pace, especially after Mohammed VI's accession to the throne. On the other hand, Algerian political reforms stagnates in spite of Butleflika's efforts.

In this context, a moderate trade potential seems to be likely among Maghreb neighbors, as shown by gravity equations (Ekholm, Torstensson and Torstensson, 1996) and trade intensity indices (Escribano and Jordan, 1999), which is more important for Algerian-Moroccan trade. The potential for economic relations would be higher if labor could freely circulate across frontiers and if transport infrastructures were made ready to withstand intra-regional trade. Therefore, the economic pre-conditions for regional integration to succeed have been to some extent, fulfilled. Nevertheless, the political pre-conditions are barely matched. If AMU is to be strengthened, the Algerian-Moroccan rivalry should first be solved through political means.

If regionalism is only barely succeeding in the western Mediterranean, the situation is much worse in political terms when moving eastwards. The Eastern Mediterranean holds the two major economic and political powers of the Mediterranean's southern shore, i.e. Israel and Turkey. As previously pointed out, Turkey's GDP almost equals Mashrek plus Maghreb's GDP, while Israel's GDP equals Mashrek's, and is slightly smaller than Maghreb's GDP. From a foreign policy perspective, both countries maintain strong relationships with Western Europe and the US. Turkey is a NATO member and it maintains good political relations with the US. It is a candidate country to join the EU with which it has already created a custom union. Israel is the main ally of the US in the region, with which it has an FTA, and it is a partner of the EU. In the security field, both countries possess the most powerful armies within the region. Moreover, Israel and Turkey agreed on a bilateral FTA recently.

There is no room in this paper to tackle such complex realities as those which prevail in Israel and Turkey. Suffice it to say that in relation to regionalism, both countries have asked to enter the EU. Both of them have been rejected. Unlike Israel, which is not a European country and therefore not qualified to join the EU following the Treaty of Rome, Turkey has not qualified for accession on political grounds. The Turkish issue is of great importance. There are fears that the Euro-Mediterranean Partnership may discriminate against Turkey, given the high level of EU-Turkey bilateral relations.

The Israeli situation is unique from a regional perspective. Its economy has been isolated from its regional context due to the Arab boycott, therefore impeding Israel from fully profiting from its high level of industrial development. Political and security factors prevent Israel attaining FTAs with its neighbors, in spite of these being considered as its "natural trade partners" on economic grounds. As Tovias (1997 and

1999a) has argued, and from an economic perspective (high Arab-Israeli trade potential as measured by gravity equations and trade intensity indices), a Mashrek-Israel FTA will reap major gains for its participants. However, given the political and security context, Tovias has proposed the normalization of Arab-Israeli trade relations as a first step. The point to be stressed is that political costs for Arab countries may outweigh economic gains when fostering trade with Israel. Moreover, such an initiative may plausibly imply economic costs for Mashrek countries, as far as non-Mashrek Arab countries may decide to somehow retaliate against Mashrek countries breaking the boycott. In addition, many Mashrek countries host significant Palestinian populations, receive important investment flows from Arab countries in the Persian Gulf and are the origin of significant migration flows to these countries.

When dealing with regionalism among Mashrek countries and Israel, economic pre-conditions are matched (high trade potential), but that foreign policy and security pre-conditions are not. Whatever economic benefits may be drawn from increased trade within the region, either by normalization of trade or by further integration, these will remain on the hypothetical domain without a previous political spur on the peace process. It is difficult to envisage Syria, or even Egypt, trading freely with Israel without any significant advance in the peace process. Therefore, it is doubtful that any progress based on economic, low-politics instruments will be effective in building confidence among participants in the peace process. The political circumstances simply block the mere normalization of trade relations posed by Tovias (1997 and 1999a).

If some Moroccan-Algerian political rapprochement is needed in the Maghreb to permit AMU to proceed with sub-regional integration, for Mashrek Arab countries to dismantle the boycott on Israel, substantial concessions on the part of the latter should be granted in the peace process. In fact, the pre-requisite to attain sub-regional integration in the southern shore of the Mediterranean is the rejection towards conducting 'power politics' and pursuing regional hegemony. Without such a political will, mercantilist trade policies are bound to prevail. This political will is far more probable to emerge in the Maghreb than in the eastern Mediterranean, as far as the security threats and the political animosity are greater in the latter, due to past open conflicts. In addition, cultural and religious differences play an important role in impeding rapprochement between Israel and Mashrek Arab countries. When considering the political (negative) externalities of conducting free trade with Israel by Arab countries, Tovias' argument is not so straightforward. To put it in a well-known formula, the trade-off is something like trade-for-territories. If a political threshold is not attained, trade will not occur. Only trade stemming from prior political normalization may further act as a confidence-building measure.

The last initiative to be considered is the Arab Free Trade Area (AFTA), that may be thought of as a response to both the Euro-Mediterranean and Turkey-Israel FTAs. The AFTA is led by the Arab League, with 18 out of its 22 members signing an agreement that provides for a reciprocal elimination of tariffs by year 2008. However, little progress seems to be occurring, as happened with former attempts at an Arab level. The problem with AFTA is of both economic and political nature. Due to low trade potential (Ekholm, Torstensson and Torstensson, 1996; Escibano and Jordan, 1999) among many Arab countries, integration may lie mainly in non-trade issues, like labor migration. However, some authors have expressed a different perspective, being more

optimistic about Arab trade prospects (Bolbol, 1999; Hadhri, 2000). Historical and political factors also seem to prevent AFTA succeeding, so that the political pre-conditions are not met either (Kalaycioglu, 1996). In this respect, some authors have proposed that countries from the GCC form an FTA with Mediterranean Arab countries that have already signed association agreements with the EU in order to set up a more realistic and modest initiative (Calleya, 1999a). At present, AFTA remains in the wishful thinking, 'virtual regionalism' domain.

However, an AFTA may be built gradually by establishing bilateral FTAs between different southern Mediterranean countries, e.g. FTAs signed between Israel and Turkey, Tunisia and Morocco, Tunisia and Egypt or Tunisia and Jordan. As happened with the rise of free trade in the nineteenth century with the Cobden-Chevallier Treaty, the cumulation of bilateral FTAs may lead to a future multilateralization of these agreements in the southern shore of the Mediterranean. Hadhri (2000) has stressed that Moroccan-Tunisian and Egyptian-Tunisian bilateral trade has grown significantly after reaching the FTAs. This is a more realistic approach than the negative lists adopted by the All AFTA, from both the political and the economic perspective. Many authors, like Sideri (2000), have pointed out how the inadequacy of regional infrastructures and institutions, as well as the differences within the Arab countries' social and economic systems, jeopardize its economic integration. Sideri has also called for new vigor in Arab regional integration as a counterweight to the asymmetry of EU-Mediterranean relations. Again, the political variable is crucial if Arab economic integration is to be developed.

### **Compatibility Between Vertical and Horizontal Integration in the Mediterranean**

Some authors, both from the northern (e.g. Sideri, 2000) and southern shore of the Mediterranean (e.g. Bolbol, 1999) have stressed that southern Mediterranean countries should pursue vertical integration to alleviate their dependency on EU markets. To a certain extent, these approaches seem to advise a strengthening of intra-regional trade in the south at the expense of EU-Mediterranean trade relations. In the author's view, both strategies are not mutually inconsistent, but rather complementary.

When dealing with the alleged incompatibility between EU-Mediterranean and Arab integration, some clarification is needed. Firstly, if the recent wave of regional integration in the southern shore of the Mediterranean is considered as a way to be further integrated in the world economy, an FTA with the EU will integrate about 60% of Mediterranean trade. On the other hand, an AFTA will affect only 10% of it. In the absence of political will towards south-south integration, the relevant question is not whether the Euro-Mediterranean initiative is compatible or not with Arab integration. In this situation, vertical integration is the only realistic option, as far as multilateral or unilateral trade liberalization has proven to be very difficult. Furthermore, one may wonder if the Euro-Mediterranean initiative may foster economic integration within the southern shore of the Mediterranean basin. A more pragmatic approach is to analyze by which means vertical integration may support a horizontal one (and not just impeding EMFTA harming AFTAs). In fact, the EMFTA provides for a multilateralization of the bilateral agreements in the year 2010. The Barcelona Declaration explicitly assumes the need to foster sub-regional integration in the southern shore of the Mediterranean.

In this concern, the Spanish and Portuguese experience with regional integration may be recalled. Before entering the EEC in 1986, and in spite of geographical proximity, trade flows between the two countries were very low. In 1985, Spanish exports to Portugal represented 2.2% of total exports, while Spanish imports from Portugal represented 0.8% of total imports. In 1998, the respective figures were 9.3% and 2.8% throughout this period. Spanish exports to Portugal rose from \$542 million to \$10,021 million and Spanish imports from Portugal rose from \$237 to \$3,615 million (IMF, DOTS). Political differences and historical rooted mistrust have impeded the development of Spanish-Portuguese bilateral trade. However, as soon as both countries were subjected to the EEC *acquis*, not only trade, but full economic relations, started to develop very quickly. Attempts to achieve prior economic integration between the two Iberian countries to compensate for asymmetric trade *vis à vis* the EEC were unsuccessful due to these political and historical difficulties. As soon as the two economies overcame these non-economic obstacles, trade relations prospered.

The circumstances are not the same for the Mediterranean as they were for the Spanish and Portuguese cases, since for these countries, entering the EEC meant the automatic liberalization of bilateral trade. However, EMFTAs may act as a catalyst for AFTAs. In economic terms, EMFTA may have externalities in the horizontal integration dimension. For EMFTA to be functional, it is necessary to set up modern, transparent customs rules, the implementation of best practices in harbors and airports, the introduction of efficient administrative procedures, etc. From a political economy perspective, once the bulk of the trade liberalization occurs (and this is with the EU), few economic reasons will remain to continue opposing intra-regional trade liberalization. For the political climate towards Arab integration to evolve, these developments will spill over the whole trade flow, including intra-regional ones.

As has been previously argued, regional integration may pursue broader political objectives as support for modern, democratic socio-political market economic systems by linking onto a market economy and democratic space like the EU (as happened with the Central and Eastern Europe countries). These kinds of externalities will hardly stem from south-south integration and may have important benefits in the economic sphere. Neither will the southern countries complement FTAs with financial assistance or with generous debt exoneration. Moreover, Euro-Mediterranean relations as conceived in the Barcelona Declaration, assume the need to establish a cultural dialogue to foster trust and mutual respect across the Mediterranean. This is an important issue when related to migration or to investment flows, i.e. the rise of xenophobia in many European countries or the rise of fundamentalism in the southern Mediterranean countries. Cultural differences may act as higher transaction costs. European investors usually say that investing in the Arab World needs a lot of time and a good knowledge of Arab cultural peculiarities. Cultural dialogue may also inhibit the surge of xenophobia in Europe, which is an important obstacle to higher immigration flows from the south. So, when other economic dimensions are included, e.g. financial cooperation, migration and investment, the Conference of Barcelona seems to be instrumental in the development of the southern Mediterranean region.

One of the shortcomings of the Barcelona Conference is the absence of Gulf countries. A clear European policy towards the Gulf does not exist to date. The Gulf region is perceived by the EU as being a political, security and economic US monopoly.

Diplomatic initiatives are taken only at a member country level. The differences between the US and, say, France towards Iran or Iraq, are a controversial issue in transatlantic relations. The setting of a framework for economic and political cooperation between the EU and the Gulf countries could facilitate further integration at the Arab level. But this is difficult and long range task.

The strengthening of regionalism in the Mediterranean presents some economic problems as already pointed out. These problems have been treated extensively in economic literature, but are still insufficiently related with political issues. This relationship between trade and political liberalization has yet to be analyzed properly. Furthermore, in the Mediterranean, the political dimension is the crucial one. When including political considerations into the analysis of regionalism in the Mediterranean, policy implications differ widely. In doing so, the author wishes to highlight some critical issues necessary for EMFTA to foster Arab integration.

Firstly, concerning EU's Mediterranean initiative as has been formulated in the Barcelona Declaration, the EU is mainly interested in stabilizing its southern border. The democratic syllogism is as follows: promote economic development; then, democracy will arise from spontaneous generation. This causal relationship between development and democracy is uncertain in the Mediterranean. The author, being Spanish, cannot approve of waiting 45 years for democracy to come about, as happens with EEC low profile policies towards Franco's Spain. On the contrary, it is the author's belief that democracy promotes development, equality in income distribution, education, institution building and therefore increased social stability (Sen, 1999). Instead of thinking in a causal way, it is perhaps better to pursue a virtuous circle on which democracy and development are mutually reinforcing. For the EU's Mediterranean policy, this means looking further into the political reforms, perhaps by setting a premium for fast reformers. However, EMFTA implies a certain degree of modernization for southern societies, as far as it means adopting the *acquis communautaire* and liberal trade policies. This in turn, may foster both the state reform and add additional pressure to introduce progressive fiscal systems. The pace at which political reforms will proceed, remains an open question. However, this author thinks that the EU should adopt a closer compromise regarding democracy and human rights, a declaration of the authors' support of the liberal view of international relations. All these developments, being related mainly with EU-Mediterranean integration, may also foster intra-regional integration.

Secondly, the political and security circumstances in the southern shore of the Mediterranean are rather unfavorable for south-south regionalism to emerge. These countries still apply 'power politics' based on a realist conception of international relations. The logical consequence of this in the economic arena is the implementation of mercantilist, protectionist policies. For regionalism to appear in the southern shore of the Mediterranean, hegemonic regionalism should be abandoned. Furthermore, this fact makes the armies more powerful, impeding the political reforms from proceeding and diverting resources towards defence spending, thus increasing the social cost of hegemonic regionalism. Therefore, regionalism in the Mediterranean's southern shore, even if virtual, has positive externalities as far as it maintains the channels of dialogue open. In this respect, it is very important to shape the Euro-Mediterranean initiative so that it fosters southern regionalism, or at the very least, does not damage it.

Thirdly and closely related with the previous point, open conflict inhibits any externality coming from trade or economic integration. The Arab-Israeli Peace Process is the crucial point for regionalism to succeed in the Middle East. In a similar way AMU's future depends on Algerian-Moroccan reconciliation. Peace is a pre-condition that cannot be replaced by any economic instrument. In the Middle Eastern Peace Process, the EU is unable to do anything, as it is dependent on US decisions, as well as in other security issues, e.g. former Yugoslavia, Kosovo and Iraq. The stage of civilian power has to be surpassed in order for the EU to become a military and political power. Thus, it may be able to play a more active role in a subject such as the Middle Eastern Peace Process, which holds significant geostrategic challenges for Europe.

Last, but not least, the EU's economic role has to be reconsidered. The Common Agricultural Policy (CAP) remains the main obstacle towards wider access by southern Mediterranean countries to European agricultural markets, where they are competitive. However, the answer is not just a matter of liberalizing, since the CAP is a strong element for EU's internal political cohesion. The Euro-Mediterranean initiative's main defendants within the EU, are precisely the European Mediterranean countries, which are the most likely to be hurt by agricultural liberalization. Some kind of Mediterranean agricultural pact should be attained if this problem is to be solved. If southern regionalism is to be fostered, the 'hub-and-spoke' mechanism should be prevented through generous cumulation rules of origin. Funds regarding regional integration should be increased. Only 10% of MEDA aid by the EU is directed towards regional projects.<sup>(16)</sup> The whole MEDA funds should be expanded to impede further discrimination between the generous funds given to eastern and central Europe and the small aid flows directed towards the Mediterranean. This argument is also valid for the EU member country policies towards the Mediterranean. EU countries tend to think of development assistance and political cooperation on a country-by-country basis. For instance, Spain is mainly devoted to cooperation with Morocco, France with Algeria and Morocco, Italy with Libya, UK with Egypt, and Germany with Turkey. The scope of development and political cooperation is national, not regional. These attitudes have to change and start to favor regional projects and regional political, scientific, social and academic networks.

The author does not find any logical contradiction between Arab and EU-Mediterranean integration. Indeed, the two processes are rather complementary. If one of them appears to be blocked, then the parties may go on with the other. Each integration process has different political implications. The EU-Mediterranean process may help modernize political, social and economic systems. The All AFTA may help build larger markets and to inhibit power politics in the region. The Barcelona Declaration has opened the floor for discussion on Arab integration. If, as a result of the challenge of the EMFTA, Arab countries are pushed to develop a pragmatic approach towards Arab integration, this may well be one of the main benefits of the Barcelona Process.

---

<sup>(16)</sup> MEDA is the EU aid program towards the Mediterranean countries.

## References

- Aarts, P. 1999. The Middle East: A region without regionalism or the end of exceptionalism. *Third World Quarterly*, Vol. 20, No. 5.
- Baldwin, D.A. 1985. Economic Statecraft. New Jersey: Princeton Univ. Press.
- Bolbol, A.A. 1999. Arab trade and free trade: A preliminary analysis. *International Journal of Middle East Studies*, No. 31.
- Boyer, M.A. 1993. International Cooperation and Public Goods. New York: John Hopkins Univ. Press.
- Calleya, S. 1999a. International implications of FTA in the Mediterranean. In *Economics and Politics of the Euro-Mediterranean Free Trade Area.* Edited by G. Escribano. Madrid: CERI.
- \_\_\_\_\_, ed. 1998 and 1999b. Economic Diplomacy in the Mediterranean. Malta: Mediterranean Academy of Diplomatic Studies.
- Cogneau, D. and G. Tapinos. 1995. Libre-échange, répartition du revenu et migrations au Maroc. *Revue d'économie du développement*, No.1.
- Cooper, R.N. 1987. Trade policy as foreign policy. In *US Trade Policies in a Changing World Economy.* Edited by R. Stein. Cambridge: MIT Press.
- Donoghue, J. and P. Keating. 1999. The Security of Europe: Actors and Issues. Dublin: Institute of European Affairs.
- Doyle, M.W. 1986. Liberalism and world politics. *American Political Science Review* Vol. 80, No. 4, Dec.
- Economic Research Forum. 1998. Economic Trends in the MENA Region. Cairo: ERF.
- Ekholm, K., J. Torstensson and R. Torstensson. 1996. The economics of the Middle East Peace Process: Are there prospects for trade and growth? *World Economy* Vol. 59: 555-574.
- Escribano, G., ed. 1999. Economics and Politics of the Euro-Mediterranean Free Trade Area. Madrid: CERI.
- \_\_\_\_\_, and J.M. Jordán. 1999. Subregional integration in the MENA Region and the Euro-Mediterranean FTA. *Mediterranean Politics* Vol. 4, No. 2, Summer.
- \_\_\_\_\_, and A. Trigo. 1999. “El comercio intra-industrial Norte-Sur. Las experiencias europea y americana. *Boletín del ICE*, No. 2611.



- Eurostat. 1998. Euro-Mediterranean Statistics. Brussels.
- Fernández, R. and J. Portes. 1998. Returns to regionalism: An analysis of nontraditional gains from regional trade agreements. *World Bank Economic Review* Vol. 12, No. 2, May.
- Fischer, B. 1998. Globalisation and the competitiveness of regional blocs. *Intereconomics* July-August.
- Hadhri, M. 2000. La Grande Zone Arabe de libre-échange et les perspectives d'intégration Sud-Sud en Méditerranée. Presented at the First FEMISE Conference, Marseille, February 2000.
- Hoekman, B. and S. Djankov. 1996. The European Union's Mediterranean Free Trade initiative. *The World Economy* Vol. 19, No. 4.
- Huntington, S. 1993. The clash of civilizations? *Foreign Affairs* Vol. 72, No. 3.
- IMF. Various years. Direction of Trade Statistics Yearbook-DOTS. Washington D.C.
- Jaidi, L. 1994. La zone de libre-échange Union Européenne, Maroc: Impact du projet sur l'économie marocaine. *Cahiers du GEMDEV* No. 22.
- Johnson, H. G. 1976. The relevance of the *Wealth of Nations* to contemporary economic policy. *Scottish Journal of Political Economy* Vol XXIII, No. 2, Junio.
- Kalaycioglu, S. 1996. Regional economic co-operation in the Middle East. *Perceptions* Sept-Nov.
- Kant, I. 1795. Sobre la Paz Perpetua. Madrid: Tecnos, 1994 ed.
- Kayser, B. 1996. Méditerranée: une Géographie de la Fracture. Aix-en-Provence: EDISUD.
- Kebabjian, G. 1994. “Les pays du Maghreb ont-ils intérêt à une zone de libre-échange avec l'Union Européenne. *Cahiers du GEMDEV* No. 22.
- \_\_\_\_\_. 1995. Le libre-échange euro-maghrébin: une évaluation macro-économique. *Revue Tiers-Monde*, Vol. XXXVI, No. 144, Oct-Dic.
- Kindleberger, C.P. 1986. International public goods without international government. *American Economic Review* Vol. 76, No. 1.
- Krugman, P. 1993. The uncomfortable truth about NAFTA. *Foreign Affairs* Nov./Dec.
- Lesser, I. O. et al. 1999. The Future of NATO's Mediterranean Initiative: Evolution and Next Steps. RAND Co., National Security Research Division. Draft.

- Lorca, A. and G. Escribano. 1998. Las Economías Del Magreb. Opciones Para El Siglo XXI. Madrid: Pirámide.
- \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_. 1997. Geoeconomía y geopolítica mediterránea. *ICE, Revista de Economía* No. 759.
- Mansfield, E.D. and H.V. Milner. 1999. “The new wave of regionalism”. *International Organization* 53,3, Summer.
- Marin, J. M. 1998. Una nota sobre el conflicto: conflictos para Europa desde áreas de menor renta. *Revista de Economía Aplicada e Historia Económica* No. 8.
- Mattli, W. 1999. The Logic of Regional Integration. Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Meier, G. M. 1990. Trade policy, development and the new political economy. In *The Political Economy of International Trade*. Edited by R.W. Jones and A. O. Krueger. Cambridge, MA: Basil Blackwell.
- Morrow, J. D., R. M. Siverson and T. E. Tabares. 1998. The political determinants of international trade: The major powers, 1907-90. *American Political Science Review* Vol. 92, No. 3, September.
- Oualalou, F. 1996. Après Barcelone...Le Maghreb est Nécessaire. Casablanca/Paris: Toubkal/l'Harmattan.
- Richards, A. and J. Waterbury. 1990. A Political Economy of the Middle East. Boulder: Westview Press.
- Rutherford, T., E. E. Rutström and D. Tarr. 1994. L'accord de libre-échange entre le Maroc et la CEE: une évaluation quantitative. *Revue d'économie du développement*, Vol. 2.
- Schiff, M. and L. A. Winters. 1998. Regional integration as diplomacy. *World Bank Economic Review* Vol. 12, No. 2, May.
- Sen, A. 1999. The value of democracy. *Development Outreach* Vol. 1, No. 1.
- Sideri, S. 2000. The Impact of EU's partnership initiative on the MED Region: Dependent development or regional integration? Presented at the First FEMISE Conference, Marseille, February 2000.
- Soltan, G. 1999. Revitalizing Euro-Mediterranean partnership. In *Economics and Politics of the Euro-Mediterranean Free Trade Area*. Edited by G. Escribano. Madrid: CERI.
- Tovias, A. 1999a. Regionalism and the Mediterranean. *The Journal of North African Studies*, vol. 3, n. 2.

- \_\_\_\_\_. 1999b. Impacto comercial de las futuras zonas de libre comercio. In *Librecambio Euromediterráneo*. Edited by J. Bacaria and A. Tovias. Barcelona: Icaria.
- \_\_\_\_\_. 1997. Options for Mashrek-Israeli Regionalism in the Context of the Euro-Mediterranean Partnership. Brussels: Center for European Policy Studies.
- Tsoukalis, L. 1997. *The New European Economy Revisited*. New York: Oxford Univ. Press.
- UNDP (1998): Human Development Report, 1998. New York: UNDP.
- Vasconcelos, A. 1999. Regionalisme et Partenariat Euro-Méditerranéen. In *Economics and Politics of the Euro-Mediterranean Free Trade Area*. Edited by G. Escribano. Madrid: CERI.
- Viner, J. 1946. Power versus plenty as objectives of foreign policy in the 17<sup>th</sup> and 18<sup>th</sup> centuries. In *Key Concepts in International Political Economy*, vol II. Edited by R. A. Baldwin. Aldershot: Edward Elgar, 1993.
- Youngs, R. 1999. The Barcelona Process after the UK presidency: The need for prioritization. *Mediterranean Politics* Vol. 4, No. 1, Spring.

**Readers Forum**

# On the Optimum Investment Duration: Comments on Onyeiwu's Article<sup>(1)</sup>

Ali Abdel Gadir Ali\*

## Introduction

In a recent article in this journal, Onyeiwu (2000) presented a set of results on foreign direct investment and capital outflows in the Arab world. The paper has three applied sections: a descriptive section on “foreign direct investment, capital formation and economic growth (pp. 29-36); another descriptive section on “the dynamics of capital outflows from the Arab world” (pp.41-45); and an empirical section on “macroeconomic fundamentals and capital outflows from the Arab world” (pp.45-53). All three sections provided useful information and results on issues relating to foreign direct investment and capital outflows in the Arab region.

In a section entitled “determinants of capital flows in the Arab world: a theoretical discourse” (pp.36-41), Onyeiwu notes that “the stock of FDI in a country depends on the dynamics of inflows and outflows. Therefore, it is crucial to understand the nature of these dynamics, if one is to offer appropriate policies for boosting FDI in the Arab world”. This we believe is a sensible formulation. To address the issue of the dynamics of capital inflows and outflows, he proceeds to develop a model of what he calls the “optimum investment duration”. The model is presented in equations (5)-(12) of his paper.

The objective of this comment is to show that the so called model of optimum investment duration, as presented by the author, is flawed. Section (2) comments on the definition of capital flows adopted by the author, while section (3) discusses the model.

## II. On Capital Flows:

Onyeiwu launches his “theoretical discourse” by providing definitions for the components of capital inflows (denoted as CI, and defined by equation 5) and capital outflows (denoted CO, and defined by equation 6). A correct reading of the text shows that equations (5) and (6), which are formulated in functional forms, are, as they should be, definitional and hence are summations of components, rather functions of the components. Indeed, the functional notation itself is confusing since the author writes  $CI = f(\sum \text{of CI components})$  and  $CO = f(\sum \text{of CO components})$ ! The author is also not very clear about the level to aggregation on which the components are defined: the foreign investor or the country. This is true from the definition of the symbols used for the

---

\* Consultant, Arab Planning Institute – Kuwait

<sup>(1)</sup> Onyeiwu, S., (2000), “Foreign Direct Investment, Capital Outflows and Economic Development in the Arab World”; Journal of Development and Economic Policies; vol. 2, no. 2

various components of capital flows as well as for the specification of the functional forms for the capital inflows and capital outflows. Despite this problem, we note that the components of capital inflow are specified as export earnings (of the foreign investor), conserved foreign exchange (as a result of reduction in imports at the country level), equity capital (of the foreign investor), and foreign aid (the country level). Similarly, we also note that the components of capital outflow are specified as including imported capital goods, imported raw material, imported technical skills and repatriated profits. According to the author, FDI will be said to have contributed positively to capital formation if net FDI (defined as CI minus CO) is positive.

This would not have been an important observation to make had it not been for the fact that the author uses these definitions on p. 38 to specify the behavior of capital outflows and capital inflows over time, presumably to study the dynamics involved. In the perusal of the definitions of the components, and the specification of the functional forms, the author is clearly talking about the “foreign investor”. In this case, however, it is not clear how would foreign aid be considered as part of capital inflows.

### **III. On the Model of Optimum Investment Duration:**

Following the definition of CI and CO the author proceeds to develop his model of optimum investment duration. In equations (7) and (8) the author formulates an optimization problem for an Arab country (!) that wishes “to maximize the present value of net FDI, subject to the condition that its cumulative utility during the life-time of the investment remains at a given level”. One obvious requirement for such optimization problems is for the author to tell the reader about the choice variables available to the “Arab country”. Another obvious expectation is to explain the structure that links the constraint set (in this case the utility function) and the capital inflow and outflow variables that appear in the objective function to be maximized. The author does not do this and for good reason. He does not use the formulated problem any further. So any reader can forget about equations (7) and (8) without losing anything.

Immediately following the abandoned optimization problem the author launches a sensible discussion about the likely time behavior of capital inflows and capital outflows by invoking reasonable stories about the likely behavior of the underlying components. The ultimate objective is to formulate a downward sloping function for the capital inflows and a quadratic function of the capital outflows function. We hasten to note that this could have been done immediately following the definitions provided by the author without going through the so-called optimization problem of the “Arab country”. The two functions that appear as equations (9) and (10) in the author’s paper are reproduced below:

$$(9) \text{ CI}(t) = a + b t ; \text{ where } b < 0;$$

$$(10) \text{ CO}(t) = a^* + b^* t + c^* t^2$$

In his equation (11) the author incorrectly argues that he requires  $\{b^* + 2 c^*\}$  to be positive. This is incorrect because it will not allow his CO(t) to “take the shape of an inverted U” (p.39). Indeed a better way of formulating the behavior of the two functions over time would be as follows where the starred equations are our alternatives to those appearing in the original.

$$(9^*) \quad CI(t) = a - b t,$$

$$(10^*) \quad CO(t) = - a^* + b^* t - c^* t^2$$

with the reasonable restrictions that all the coefficients are positive (a, a\*, b, b\* and c\*). Had he done so, he would have saved himself the trouble of searching for the conditions under which his optimum investment period would be positive (p.40).

The author then proceeds to his ultimate result of the “optimum investment period”, which we believe is also an ultimate mistake. He argues, rather mistakenly, that at the intersection point of equations (9) and (10) “the slope of a tangent to the capital outflow function is exactly equal to the slope of the capital inflow function.. Setting the slopes of the capital inflow and capital outflow functions to each other, it is straightforward to show that  $t^* = \{b - b^*\} / 2c$  “ (p.40). This is what we mean by the ultimate mistake. The intersection point is defined by the equality of (9) and (10) and not by their slopes. Indeed at the intersection point in the author’s figure (1) the slope of the CO(t) function is negative while that of CI(t) is positive!

Using our reformulated equations (9\*) and (10\*), the correct solution for the time period during which capital inflows will equal capital outflows, call it  $t^*$  as does the author, is given by:

$$(11^*) \quad a - bt = - a^* + b^* t - c^* t^2$$

This is a quadratic in t that can be written in regular format as:

$$(12^*) \quad c^* t^2 - \{b + b^*\} t + \{a + a^*\} = 0$$

As is well known the general solution of this quadratic is given as:

$$(13^*) \quad t^* = \{(b + b^*) \pm \sqrt{[(b + b^*)^2 - 4 (a + a^*) c^*]}\} / 2 c^*$$

This is what the author calls the “optimum investment period”. However, in view of the author’s abandoning the optimization problem, it is not very clear why this is an optimum. The agent in question, the foreign investor, does not seem to be assigned any optimization function!

Similarly, the author talks about a number of equilibrium points, presumably  $t^*$  is among them. It is not clear what concept of equilibrium does he use. Both in the formulation of this “theoretical discourse” and in the analysis, no equilibrium concept was defined.

#### **IV. Conclusion:**

In this comment we offered a reading of Onyeiwu's paper on foreign direct investment in the Arab world which agreed with the descriptive and empirical sections of the paper. We argued, however, that the theoretical section of the paper is flawed in a major way. A careful re-reading of the correct solution to the original problem would not, however, make a difference to the empirical exercise undertaken by the author. It is not clear, however, if the author needed the theoretical discourse anyway.

#### **Reference:**

Onyeiwu, S., (2000), "Foreign Direct Investment, Capital Outflows and Economic Development in the Arab World"; *Journal of Development and Economic Policies*; vol. 2, no. 2