

نظرية التنسيق الضريبي  
ومدى إمكانية تطبيقها في واقع النظم الضريبية العربية

رمضان صديق محمد

# نظرية التنسيق الضريبي

## ومدى إمكانية تطبيقها في واقع النظم الضريبية العربية

رمضان صديق محمد\*

### ملخص

تتجه معظم دول العالم نحو التكامل الإقليمي، للاستفادة من مزايا هذا التكامل، ومنها تحرير انتقال السلع وعوامل الإنتاج، وتنسيق المعايير التقنية، والتعاون في السياسات الاقتصادية التي تعمل على دعم التنمية الاقتصادية وتحقيق الرفاهية للدول الأعضاء في التكامل الإقليمي. يساهم التنسيق الضريبي في تفعيل مقدرة التكامل الإقليمي على جذب رؤوس الأموال والاستثمارات اللازمة إلى الدول الأعضاء، وتجنب المنافسة الضريبية الضارة بمصلحة هذا التكامل، تلك المنافسة التي تؤدي إلى تسابق كل دولة عضو في منح الإعفاءات والحوافز الضريبية الأكثر سخاءً من الدول الأخرى. من أهم ما يثيره هذا الموضوع هو البحث في مدى تنسيق النظم الضريبية بين الدول الأعضاء، وخاصة في ما يتعلق بالهياكل الضريبية ومعدلات الضريبة ومعاملة الاستثمارات الأجنبية. يتناول هذا البحث بالدراسة نظرية التنسيق الضريبي وآثارها الاقتصادية، وتجربة الاتحاد الأوروبي في هذا الشأن، ومدى تطبيقها في واقع النظم الضريبية العربية، من خلال التعرف على الإمكانيات والصعوبات التي تواجه تنسيق هذه النظم لنجاح التكامل الإقليمي المنشود.

## The Theory of Tax Harmonization and Possibilities of Implementation for Arab Tax Systems

Ramadan Sadeek

### Abstract

Many countries engage in regional integration to benefit from the economic advantages associated with it such as the liberalization of goods, free factor movements, harmonization of that technological standards, and cooperation in economic policies enhance efficiency and foster economic development and global welfare. Tax harmonization contributes to the efficiency and the ability of the member countries of a regional bloc to attract the capital and investment without the harmful effect of tax competition to grant more generous exemption and incentives. One of the questions that has been raised in this context is the extent to which the individual countries fiscal systems, comprising tax structures, tax rates, treatment of foreign investment, etc, need to be harmonized to enjoy the full benefits of regional integration. This paper discusses this issue through the theory of tax harmonization and its economic impacts on regional integration, and its practice by the European Union. In a second phase, the paper analyzes the possibilities and potential difficulties facing the Arab tax systems if they are to be harmonized for the sake of increasing the chances of success of economic integration.

\* أستاذ مساعد الاقتصاد والمالية العامة والتشريعات الضريبية، كلية الحقوق، جامعة حلوان (جمهورية مصر العربية) والخبير بوزارة المالية - دولة الكويت.

## مقدمة

تسعى الدول إلى تشجيع رؤوس الأموال لاستثمارها في مجالات تدعم التنمية الاقتصادية، مما يزيد من فرص المنافسة الضريبية Tax Competition بين الدول لجذب الاستثمارات الأجنبية إليها . تقوم هذه المنافسة على تسابق الدول نحو تقديم المزايا والحوافز السخية لتشجيع الاستثمار، ومن بينها الحوافز الضريبية التي تتضمن إعفاءً من الضريبة، أو تخفيضاً في وعائها، أو تطبيقاً لأسعار ضريبية مخفضة، بحيث تكون هذه الحوافز أفضل من تلك التي تقدمها الدول المجاورة أو التي تشابه معها في الظروف الاقتصادية.

يترتب على هذه السياسات المتعارضة، أو غير المتناسقة، آثار غير مرغوب فيها، على مستوى الدولة الواحدة، وعلى مستوى الدول الأخرى. فعلى مستوى الدولة الواحدة، يتعرض وعاء الضريبة فيها للتآكل مع الانخفاض المستمر<sup>(1)</sup> في حصيلتها بسبب التخفيضات المتتالية أو الإعفاءات التي تزايدت على منحها<sup>(2)</sup>. كما تتأثر الدول الأخرى بكل إجراء ضريبي تقوم به تلك الدولة، إما بنقص حصتها من المال المستثمر (Coase (1988)، Gordon (1983)، أو نتيجة لقيامها بإجراء مضاد يتمثل في منح حوافز وإعفاءات أكثر سخاءً تقلل من مواردها الضريبية Valeria De Bonis (1997)، بما يعرف بالتأثيرات الخارجية externalities effects للضريبة.

وقد تعددت الدراسات التي تناولت مضار المنافسة الضريبية بين الدول (على سبيل المثال Haaparanta, 1996, Huffer et al, 1999)، وفضلت التنسيق عليها، كما نشطت الحركة نحو التنسيق الضريبي بين الدول المتقدمة، وأوضح أمثلتها الاتحاد الأوروبي.

تعارض السياسات التنافسية مع كون الدولة مرتبطة مع جيرانها، أو مع دول أخرى، باتفاقيات تكامل أو تعاون إقليمي، تهدف إلى تحقيق التنمية الاقتصادية للدول من خلال تضافر كل العوامل، ومن بينها السياسات الضريبية، خاصة وأن معظم دول العالم قد ارتبطت بتجمعات إقليمية مع دول مجاورة لتحقيق التكامل الإقليمي في ما

(1) يكون الانخفاض في الحصيلة الضريبية متوقفاً عندما لا توتى الإعفاءات أو التخفيضات الضريبية ثمارها في ضخ استثمارات جديدة تفيد الاقتصاد الوطني، أو عندما لا يعدى الأمر مجرد تغيير كيانات قانونية أو استثمارات قائمة بالفعل لكي تستفيد من هذه المزايا.

(2) دلت دراسة قام بها الباحثان Thomsen & Woolcock عام 1993 على مدى التخفيض المستمر الذي لحق بأسعار الضرائب في بعض الدول الأوروبية بسبب انتهاز سياسة المنافسة الضريبية، فعلى سبيل المثال خفضت ضريبة الدخل على الشركات corporate income tax ما بين عامي 1983 و1993 من 45% إلى 39% في بلجيكا، ومن 50% إلى 38% في الدانمارك، ومن 50% إلى 34% في أيرلندا، ومن 49% إلى 46% في اليونان، ومن 40% إلى 34% في بريطانيا .

أنظر :

S. Thomsen & S. Woolcock : Direct investment and European integration , The Royal Institute of International affairs, Council on Foreign relation press, NewYork, 1993

بينها<sup>(3)</sup> ، من خلال اتفاقيات تجارية خاصة، أو مناطق تجارة حرة. وتقوم هذه التجمعات على عدة سياسات، أهمها: تحرير السلع ونقل عوامل الإنتاج، ودعم الكفاءة والتنمية الاقتصادية وصولاً للرفاهية العالمية global welfare .

وقد تزايدت أهمية هذه التجمعات في ظل العولمة Globalization، والدور الذي تقوم به منظمة التجارة العالمية WTO لتفعيل الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ( الجات GATT)، بهدف إزالة القيود نحو حرية انتقال رأس المال بين الدول المختلفة، وتحرير التجارة الدولية عن طريق القضاء على القيود الحمائية التي تفرضها بعض الدول، وخاصة النامية منها، لحماية منتجاتها المحلية من المنافسة الأجنبية.

ويتطلب تنفيذ هذه الاتفاقيات إجراء تعديلات ملموسة على القواعد المتعلقة بمعاملة المنشآت القائمة بالتصدير، أو تلك التي تقوم بالاستيراد من الخارج. كما تلتزم الدول الأعضاء بالقيام بخفض تدريجي للتعريفات الجمركية، وإيقاف فوري للضريبة المضادة للإغراق، وإزالة المعوقات الفنية للتجارة، والإجراءات الإدارية المتعلقة بمنح تراخيص الاستيراد وقواعد شهادات المنشأ واتفاق التمثين الجمركي، وقواعد فحص ما قبل الشحن (عبد المولى ، 2002) .

ولهذه الاتفاقيات أثران أحدهما إيجابي والآخر سلبي . يتمثل الأثر الإيجابي في إتاحة الفرصة للدول لاجتذاب المزيد من رأس المال الأجنبي اللازم لتحقيق التنمية. ولكن يحد من ذلك الأثر السلبي المتمثل في خطر المنافسة وتحرير التجارة على اقتصاديات الدول النامية، التي لا تتمكن من زيادة صادراتها إلى الدول المتقدمة، في الوقت الذي تفقد فيه الكثير من إيراداتها الضريبية التي كانت تحصلها من قبل. ويرجع هذا التخفيض إما إلى اتباعها سياسات ضريبية تنافسية لجذب الاستثمارات الأجنبية، قوامها منح الإعفاءات الضريبية السخية (Gropp et al,2001) ، أو لنقص حصيلتها من الإيرادات الجمركية نتيجة التزامها بالتخفيضات اللازمة تنفيذاً لاتفاقيات التجارة الدولية.

وللتغلب على هذه الآثار، قد تضطر بعض الدول إلى تعديل تشريعها الضريبي الداخلي بزيادة أسعار الضرائب على الدخل، أو تخفيض الحوافز الضريبية أو الإعفاءات التي تتمتع بها المنشآت العاملة فيها، أو توسع من نطاق الضريبة على المبيعات التي تفرض على السلع والخدمات المحلية تعويضاً عن النقص المتوقع من الضرائب على صور النشاط الأخرى.

ويبقى أمام هذه الدول فرصة الاستفادة من النصوص التي تحقق لها بعض المزايا الاقتصادية ، ومنها ما تنص عليه المادة (24) من اتفاقية الجات التي تسمح بالتكاملات الاقتصادية التي تأخذ صورة الاتحاد الجمركي أو المنطقة الحرة،

(3) من أهم هذه التجمعات:

- إتفاقية التجارة الحرة بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا عام 1989، التي انضمت إليها المكسيك في عام 1992، والتي تتضمن إنشاء منظمة النافتا NAFTA لإقامة سوق مشتركة تزال فيها مختلف الحواجز الكمية والإدارية والتعريفات الجمركية لتصل السوق إلى مستوى التعامل الحر، والكامل للسلع والخدمات ورأس المال خلال خمسة عشر سنة. كما اتفق على إقامة جدار جمركي موحد تزيد فيه القيود على الواردات من خارج المنظمة.  
- إقامة منظمة أيبك APEC التي تضم بلدانا من آسيا والمحيط الهادي، مثل الولايات المتحدة وأستراليا واليابان والصين والبلدان الآسيوية حديثة التصنيع.  
- أوروبا الموحدة European Community (1993) التي تضم أكبر سوق داخلي في العالم ، وتشغل حوالي ثلث التجارة العالمية .

بحيث يكون لها أن تقرر في ما بينها القواعد التي تلائمها، وتحقق مصالحها المشتركة، دون التزام بالقواعد الصارمة التي تفرضها اتفاقيات التجارة ومتطلبات العولة<sup>(4)</sup>. ومن ناحية أخرى، فإن التجمعات الإقليمية تقلل من أهمية السياسات المالية المستقلة independent fiscal policies التي تقوم بها كل دولة بإرادتها المنفردة، ووفق مصالحها الذاتية، لتحل محلها ما يعرف بالسياسات المالية التبادلية بين الدول interdependencias fiscal policies، لما لهذه السياسة من فوائد عدة ( Agéns Bénassy and others, 2000 ) منها : تخفيف الضغط الذي تتعرض له الدولة التي تقوم بتخفيض أسعار الضريبة لجذب الاستثمار إليها، فتضطر إلى الاستمرار في التخفيض لمواجهة المواقف المماثلة للدول الأخرى في إطار المنافسة الضريبية نحو القاع، فضلاً عما توفره هذه السياسة من تفعيل لقدرة الإدارات الضريبية على التعاون لتحصيل الضريبة ومكافحة التهرب الضريبي، وتقليل الازدواج الضريبي الذي يمكن أن يتعرض له الممولون العاملون في أكثر من دولة.

يذهب العديد من الاقتصاديين إلى القول بأن الانتقال الحر لرأس المال دون تنسيق السياسة الضريبية للدول الأعضاء في التجمع الإقليمي يمكن أن يتعرض لكثير من المعوقات. ومع ذلك فإن عملية التنسيق ليست من السهولة بحيث تعنى ببساطة توحيد النظم الضريبية، أو حتى تطبيق أسعار ضريبية واحدة في كل الدول الأعضاء في التجمع أو التكتل الاقتصادي، وذلك لعدة أسباب أهمها: صعوبة التعرف على النظام الذي يحتاج بالفعل إلى تنسيق ( Tanzi et al, 1990 )، وأن الحاجة إلى تطوير النظم الضريبية ليست مطلوبة على قدر متساو بين جميع الدول الأعضاء في دعم تنميتها الاقتصادية.

كما أن توحيد النظم الضريبية، أو الاتفاق على أسعار ضريبية واحد، تطبق في هذه الدول، يجرمها من استخدام السياسة الضريبية في تحقيق أهدافها الاقتصادية، أو مراعاة أولوياتها التي تتباين حسب ظروف كل دولة. ففي حين تهتم بعض الدول بالضريبة كمورد مالي لمواجهة زيادة النفقات العامة، تفضل الأخرى استخدام الضريبة كهدف إقتصادي لتشجيع الاستثمار والحد من البطالة، ومن ثم يجب مراعاة ظروف كل دولة عند إجراء التنسيق الضريبي.

ولعل هذه الصعوبات هي التي دعت بعض الكُتاب والكثير من الدول، إلى تفضيل سياسة المنافسة الضريبية tax competition على اتخاذ خطوات عملية وجادة نحو التنسيق الضريبي، سواءً على المستوى المحلي، أي باتباع نهج التنسيق الضريبي لنظمها الداخلية، وخاصة في الدول الفيدرالية مثل الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا الاتحادية، أو على مستوى التكتل الإقليمي بتحقيق درجة عالية من التناسق Coordination في أكثر أنواع الضرائب التي يمكن

(4) ومع ذلك فإن الدول الأعضاء في التكتل الاقتصادي لا تتمتع بالحرية الكاملة لتقرير القواعد التي تلائمها إلى الحد الذي يضر بالدول غير الأعضاء في هذا التكتل،

إذ تضع المادة 24 من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة عدداً من الضوابط التي يعين مراعاتها في هذا الشأن، منها :

1- أن ينص اتفاق التكتل على تحريم التجارة النسبة للقطاعات الاقتصادية المهمة في الدول الأعضاء .

2- أن لا يترتب على إقامة التكتل إعاقه التبادل التجاري بين الدول الأعضاء والدول غير الأعضاء .

3- عدم تشديد القيود الجمركية على الدول غير الأعضاء

تنسيقها بنجاح، كخطوة نحو التنسيق الشامل، كما هو الحال بالنسبة للاتحاد الأوروبي وإجراءاته نحو تنسيق الضرائب على المبيعات أو على القيمة المضافة Value Added Tax.

ولما كانت الدول العربية تعتبر بمثابة تجمع إقليمي، حيث ينضوي أغلبها في عضوية مجلس الوحدة الاقتصادية التابع لجامعة الدول العربية، ويوجد في ما بينها تجمعان إقليميان بارزان هما مجلس التعاون لدول الخليج العربية، ومجلس التعاون المغربي، وقد اتبعت عدداً من الخطوات والإجراءات للتنسيق الضريبي منذ مدة ليست بالقصيرة؛ إيماناً منها بأهمية هذا التنسيق في تنمية التبادل التجاري بين هذه الدول، وتشجيع انتقال الاستثمارات العربية - العربية.

ورغم أن مبادرات التنسيق الضريبي العربي سبقت تجربة الاتحاد الأوروبي<sup>(5)</sup>، إلا أنها لم تشر عن تنسيق ملحوظ في الواقع العملي، على خلاف ما شهدته ويشهده التنسيق الضريبي الأوروبي من تقدم متنام، مما يثير التساؤل عن مدى حاجة الدول العربية إلى التنسيق الضريبي؟ والفرص أو المجالات الممكنة لتحقيقه، على ضوء واقع النظم الضريبية العربية التي تعاني من الاختلاف والتنوع، سواء في الأهمية النسبية للضريبة، أو في أنواعها وهياكلها.

يفترض البحث أنه يمكن تحقيق التنسيق الضريبي في ظل اختلاف النظم الضريبية، وتفاوت الأهمية النسبية للضريبة لكل دولة، على أساس أن التنسيق الجيد يمكن أن يختار المجال الملائم، ليوفر فرصاً إضافية لكل دولة عضو سواء في مجال تشجيع الاستثمار أو في مجال تنمية التبادل التجاري. ويهدف هذا البحث إلى دراسة مدى قدرة الدول العربية على تحقيق التنسيق الضريبي في ما بينها لنجاح تكاملها الإقليمي، وذلك على ضوء التعرف على نظرية التنسيق الضريبي، والتجربة الأوروبية في هذا المجال، وتحليل الإمكانيات المتاحة للتنسيق على المستوى العربي<sup>(6)</sup>.

ولبيان كل ذلك فقد رأينا تقسيم هذا البحث إلى ثلاثة أجزاء: أولها للتعريف بنظرية التنسيق الضريبي وأهميتها الاقتصادية، وثانيها: لاستعراض تجربة الاتحاد الأوروبي باعتبارها من أهم التجارب الإقليمية في التنسيق الضريبي، وأخيراً مناقشة مدى إمكانيات التنسيق الضريبي في المنطقة العربية.

(5) سبقت الجهود الرسمية العربية في التعاون أو التكامل الاقتصادي من الناحية الزمنية جهود التقارب الاقتصادي بين الدول الأوروبية التي أطلقتها اتفاقية روما، ففي مجال التبادل التجاري عقدت في عام 1953 إتفاقية تسهيل التبادل التجاري وتنظيم تجارة الترانزيت بين دول الجامعة العربية، ثم أبرمت إتفاقيات تسوية المدفوعات وانتقال رؤوس الأموال، واتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية في الخمسينيات من القرن الماضي، وأنشئ في عام 1964 مجلس الوحدة الاقتصادية (أنظر: كعنان، 2001).

(6) عقدت جامعة الدول العربية بالقاهرة في الفترة من 9 إلى 11 نوفمبر 1993 ورشة عمل التنسيق الضريبي لتنمية الاستثمارات العربية المشتركة، أكدت فيها على أهمية التنسيق الضريبي العربي ودوره الإيجابي في تحسين مناخ الاستثمار العربي، وتنمية الاستثمارات العربية المشتركة، وأوصت بأن تقوم الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، والأمانة العامة لمجلس الوحدة الاقتصادية بالاقتراح على الدول العربية بما يمكن توحيد من قوانين في مجال الضرائب وتشجيع الاستثمارات.

## نظرية التنسيق الضريبي

يقوم التنسيق الضريبي بين الدول على إزالة أهم أوجه الخلاف بين النظم والتشريعات الضريبية، بحيث تصبح متناغمة ومتناسقة ومتقاربة، في مختلف المجالات الضريبية، ومن أهمها: قواعد تحديد الواقعة المنشئة للضريبة، وأحوال وشروط منح الإعفاءات الضريبية، ومعدلات أو أسعار الضريبة، (بركات، 1973). وذلك بهدف ضمان حياد الضريبة تجاه التجارة الدولية لدول التكامل، ومنع المعوقات التي تحول دون الانتقال الحر للأشخاص والسلع والخدمات ورأس المال بين الدول الأعضاء.

يتمثل التنسيق الضريبي في مجموعة من القواعد والاتفاقيات والتعاقدات التي تبرم بين عدد من الدول، من أجل إزالة التناقضات في النظم الضريبية المختلفة في ما بينها، ومنعها من الأضرار بالتكامل الاقتصادي (Alverse, 1998). ويمكن أن يكون التنسيق بين عدد من الدول ومجموعة من المستثمرين، حول شروط المعاملة الضريبية والحوافز الضريبية التي تمنح خلال فترة محددة قابلة للتجديد". (النجار 1993) وقد ارتبطت نظرية التنسيق الضريبي بنظرية التجارة الدولية<sup>(7)</sup>، نظراً لارتباط هيكل وتطور هذه التجارة بالأحكام الضريبية سواء الضرائب غير المباشرة (ضرائب المبيعات والضرائب الجمركية) أو الضرائب المباشرة (ضريبة الدخل) على المشروعات القائمة على نشاط التجارة الدولية، حيث أن الضريبة إذا تجاوزت دورها الحيادي فإنها تؤثر على التوزيع الجغرافي وحصص كل دولة من هذه التجارة، ولا تحقق التوزيع الأمثل لهذه التجارة بين الدول، لذلك كان للتنسيق الضريبي أهميته في تخليص الضريبة من الآثار السلبية ووضعها في إطارها المحايد لضمان نجاح التكتلات الاقتصادية.

## المفاضلة بين التنسيق الضريبي والمنافسة الضريبية

يختلف التنسيق الضريبي بالمعنى المتقدم عن المنافسة الضريبية Tax Competition التي تعني "الإجراء الضريبي الذي تقوم به الدولة من جانب واحد لتشجيع الاستثمار أو توسيع الوعاء الضريبي، من خلال تخفيض معدلات الضريبة أو منح الإعفاءات الضريبية (Janeba, 1998). وتمثل سياسة المنافسة الضريبية سياسة الحماية أو الدعم التي تقوم بها الدولة لحماية أو دعم صادراتها، دون مراعاة للسياسات المضادة التي يمكن أن تقوم بها الدول المنافسة لها. بينما تشبه سياسة التنسيق الضريبي إجراءات تحرير التجارة التي تقوم بها مجموعة من الدول لصالح وارداتها أو صادراتها بما يحقق المصلحة المشتركة لها جميعاً.

(7) يرجع الفضل إلى قيام نظرية التنسيق الضريبي إلى الدراسات التي أعدها الباحثان فايزر وميدو عام 1950، ثم تطورت بعد ذلك إلى الحد الذي جعل البعض يدعو إلى ما يعرف بنظرية الاتحادات الضريبية the theory of Tax Unions تمييزاً لها عن الاتحادات الجمركية Custom Unions. لمزيد من التفاصيل، يراجع:

- د. د. يونس البطريق: التنسيق الضريبي في الدول العربية، مجلة معهد البحوث والدراسات العربية، العدد الرابع، يونيو 1973، ص 429، ص 430  
- Hirofumi Shibata: The Theory of Economic Union, Tax Unions and fiscal harmonization in Common Market, Vol. I, Columbia University press, 1967

ويفضل (Guimbert, 1999) اللجوء إلى أسلوب المنافسة الضريبية بين الدول عوضاً عن أسلوب التنسيق في ما بينها ، بدعوى أنها تمنح المستثمر الاختيار بين أفضل الحوافز المشجعة للاستثمار ، مما يجبر العديد من الحكومات على التحلي عن كثير من القيود الإدارية والتشريعية التي تحول دون تدفق الاستثمارات . وفي بعض الأحيان ، يكون ارتفاع معدلات الضريبة في دولة ما مقبولاً إذا كانت هذه الضرائب تمول مشروعات البنية الأساسية التي تضمن حصول المنشآت على الخدمات العامة بكفاءة عالية وأسعار مقبولة ، مما يؤدي في النهاية إلى حصولها على أرباح صافية عالية بعد أداء الضريبة (Boss , 1999) .

ومع ذلك فإن مضار المنافسة الضريبية يمكن أن تفوق مزاياها ، حيث تتيح هذه المنافسة المجال أمام الشركات الاستثمارية ، وخاصة دولية النشاط Multinational Corporations ، للتخطيط الضريبي الدولي international tax planning الذي يقوم على اختيار الدول التي تقدم أفضل المزايا الضريبية، أو تساعد على تجنب الضريبة دون القيام باستثمارات حقيقية فيها، مما يشوه هيكل التجارة والاستثمار العالمي . فضلاً عما تحمله الدول من أعباء إدارية لمواجهة تصرفات هذه الشركات ، دون أن تعود على الدول بإيرادات ضريبية مهمة ، مما يزيد من عجز الموازنة ، ويخفض من النفقات العامة ، مما يضطر بعض الدول إلى تبني نظم ضريبية ارتدادية regressive tax system للحد من إساءة المستثمرين لسياسات التشجيع الضريبي (Gropp et al, 2001) .

تواجه الدول على المستوى الفردي، مشكلات تتعلق بالتنسيق الضريبي الدولي نتيجة الخوف من آثاره السلبية على تحقيق التوازن في الميزانية على المدى المتوسط (مشكلة الاستقرار والنمو) وفرص التشغيل النمو ، والتي يمكن التغلب عليها من خلال سياسة ضريبية تنافسية<sup>(8)</sup> تتيح لكل دولة الاستفادة من تجارب الدول الأخرى في صياغة نظام ضريبي بأقل أسعار ضريبية مشجعة .

ولإزالة التخوف لا يمانع البعض من قيام تكتل إقليمي دون حاجة إلى تنسيق ضريبي ملزم لأعضائه ، على أساس أن المنافسة بين الدول الأعضاء لجذب رؤوس الأموال يمكن أن تؤدي على المدى الطويل إلى تقريب معدلات الضرائب بين هذه الدول (Aujean and Lennan 1992) ، ولكن هذا الرأي يتجاهل حقيقتين هامتين هما :

(8) يعتقد البعض بوجود مغالطة عند الحديث عن مضار المنافسة الضريبية، التي تقول بأن منافسة الدول في ما بينها لتخفيض الضريبة يعمل على نقل الدخل وعوامل الإنتاج من الدولة المرتفعة ضريبياً إلى الدولة المنخفضة ضريبياً ، لأن هذا الافتراض البسيط يتجاهل حقيقة أن هناك عوامل أخرى تتداخل لكي تقرر الشركة الدولة التي تفضل الاستثمار فيها ، ومنها جودة العمالة ورخصها ، والمناخ الاستثماري وغيره . وقد تكون الدولة التي يوجد بها عمال مهرة تفرض ضرائب مرتفعة ، بسبب إنفاقها الكبير على التعليم الذي ساهمت مخرجاته في وجود هذه العمالة الماهرة . ولما لم يقل أحد بمضار المنافسة في الإنفاق على التعليم فليس مقبولاً أن يقال أن هناك مضاراً نتيجة المنافسة الضريبية .

راجع تفصيلاً : Can tax competition be harmful ? , European Journal, Summer 1998



**أولاً:** أن جذب رؤوس الأموال ليس هو الهدف الوحيد من التكلل الاقتصادي، حيث أن من أهم أهدافه كذلك تنمية التجارة البينية للدول الأعضاء ، وتعتبر الضرائب المختلفة المطبقة في الدول الأعضاء في التكلل عائقاً أمام هذا الملف، ما لم يتم التنسيق الملزم .

**ثانياً:** أن هذا الرأي يفترض توجه الاستثمار إلى الدول الأعضاء دون تكاليف أو أعباء ، ومن أهمها الضرائب التي تعيق انتقال الاستثمار من بلد إلى آخر ، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى الجاذبة له ، وما لم تخفف هذه الأعباء في إطار برنامج تنسيقي محدد، فإن جذب الاستثمارات البينية يظل متأثراً بالحوافز ، ويخرج الضريبة عن طبيعتها الحيادية.

وقد تؤدي المنافسة الضريبية غير المحدودة إلى التسابق نحو القاع وتخفيض معدلات الضريبة في الدولة إلى حدودها الدنيا، مما يعني في النهاية عدم قدرة الدولة على تعويض زيادة النفقات العامة من الحصيلة الضريبية المنخفضة، وعليه فقد أولت الدول وعلى وجه الخصوص منها تلك اهتماماً كبيراً، التي يضمها اتحاد إقليمي، بإيجاد آلية للتنسيق الضريبي Tax Harmonization في ما بينها، والتغلب على مثالب المنافسة الضريبية Tax Competition ، ومن أمثلة ذلك جهود الاتحاد الأوروبي EU والنافتا NAFTA والآسيان ASEAN، وذلك لمنع أثر اختلاف الأسعار أو الحوافز الضريبية من جذب الاستثمارات المتوجهة في ما بين الدول الأعضاء في هذه التجمعات .

## نطاق التنسيق الضريبي

لا يقتصر التنسيق الضريبي على المجال الدولي، إذ يمكن أن يكون هذا التنسيق، مطلوباً على المستوى المحلي أو داخل الدولة الواحدة<sup>(9)</sup>، وخاصة الدول الفيدرالية التي تمنح كلاً من الحكومة الفيدرالية وحكومات الولايات أو الأقاليم الحق في فرض الضريبة ، ومن أمثلتها : الولايات المتحدة الأمريكية (Mclure, 1980) وألمانيا الاتحادية (Pohmer, 1981) . كما قد يضيق نطاق التنسيق الضريبي بحيث يقتصر على أنواع محددة من الضرائب، وقد يتسع ليكون شاملاً ، بما يتواءم مع السياسة المالية والتنقدية للدولة .

<sup>(9)</sup> ويمكن أن نلمس تنسيقاً ضريبياً محدوداً في مجال ضريبة الدخل في مصر ، حين نصت الفقرة (2) من المادة رقم 87 من القانون رقم 157 لسنة 1981 بعد تعديله بالقانون رقم 187 لسنة 1993 على أن يسترد ما سدده الممول من الضرائب العقارية الأصلية والإضافية ( وهي من الضرائب المحلية ) المفروضة بالقانون رقم 113 لسنة 1939 الخاص بضريبة الأطنان ، ورقم 56 لسنة 1954 بشأن الضريبة على العقارات المبنية ، من الضريبة المستحقة عليه وفقاً لأحكام الكتاب الأول من القانون رقم 157 لسنة 1981 المعدل ، وبما لا يزيد على هذه الضريبة . وبذلك يكون المشرع المصري قد اتجه مبدأ الائتمان الضريبي في هذه الحالة للحد من الازدواج الضريبي، وهو من وسائل التنسيق الضريبي، كما سنبين ذلك في ما بعد .

## آليات التنسيق الضريبي

يحتاج التنسيق الضريبي الدولي إلى عدد من الآليات التي تكفل نجاحه ، منها السلطة الضريبية المركزية Central Fiscal Authority المخولة بالرقابة على رأس المال Capital control mechanism ، وذلك حتى لا يؤدي التنسيق الضريبي إلى فرض ضرائب عالية عما كان عليه الوضع الفردي لكل دولة قبل هذا التنسيق ، أو لترشيد الاجراءات الإدارية التي تعوق تنفيذ برامج التنسيق .

وعليه فإنه يتوجب على الدول أن تنشئ في ما بينها مجلساً أعلى للضرائب يقوم على تدارس المشكلات والصعوبات الإدارية والتنظيمية التي تعيق أهداف التنسيق الضريبي ، ويعمل على تحسين الأداء الضريبي ، وتعبئة الموارد المالية بما يخدم الأهداف التنموية للدول الأعضاء (العبودي وخرروش 1993) . ويفضل إخضاع هذا المجلس للجهة المشرفة على التكتل أو الاتحاد ، بحيث يكون له الصلاحية القانونية في وضع القرارات والتعليمات الملزمة ، ومتابعة التشريعات الداخلية للدول بما يضمن تنفيذ التنسيق على نحو فعال .

## أساليب التنسيق الضريبي

تنوع أساليب التنسيق الضريبي تبعاً لنوع الضرائب المطلوب تنسيقها ، هل هي من الضرائب المباشرة (وأهمها الضرائب على الدخل) ، أم من الضرائب غير المباشرة ( وأهمها الضرائب على المبيعات أو الضريبة على القيمة المضافة ) ؟

### أساليب تنسيق الضرائب على الدخل

من المعلوم أن الضرائب على الدخل تفرض وفق أحد مبدأين رئيسيين : المبدأ الأول، هو مبدأ الإقليمية، الذي يعطي لدولة مصدر الدخل الحق في فرض الضريبة على الممولين أياً كانت جنسياتهم . وتطبقه معظم الدول المستوردة لرؤوس الأموال كمصر . أما المبدأ الثاني، فهو مبدأ الإقامة أو عالمية الإيراد world wide income ، الذي يمنح الدولة التي يقيم فيها الممول الحق في فرض الضريبة على جميع دخله أياً كانت الدول مصدر هذه الدخول ، وتطبق هذا المبدأ غالباً الدول المصدرة لرؤوس الأموال كالولايات المتحدة الأمريكية .

يؤدي إختلاف المبدأ المطبق في فرض الضريبة إلى ازدواج ضريبي على ذات الدخل ، يضطر الممول إلى تجنبه أو التهرب منه بالممارسات غير المشروعة أو اللجوء إلى دول أخرى (Mintz , 1998) تعرف بالملاذات الضريبية Tax havens . ويتم الحد من الازدواج الضريبي إما بالجهود الفردية لكل دولة، أو بالاتفاقيات الثنائية لتجنب الازدواج الضريبي ( Richman,1963) .

وتستخدم إتفاقيات تجنب الإزدواج الضريبي Double Taxation Agreements بهدف تخفيف العبء الضريبي على المستثمر الذي يحقق إيراداً أو ربحاً في الدولتين المتعاقدتين ، من خلال قواعد خصم دين الضريبة الأجنبية Foreign Tax Credit، والإعفاء الضريبي Tax Exemptions في دولة لحساب الدولة الأخرى، أو باقتسام الضريبة الواحدة بين الدول المتعاقدة . ويفضل في تنسيق ضرائب الدخل الاعتراف لدولة مصدر الدخل بحق فرض الضريبة ، مع منح دولة الموطن الحق في خصم الضريبة الأجنبية عند توجيهها لفرض الضريبة على ذات الدخل لمنع الإزدواج الضريبي ( Musgrave : Richard & Peggy, 1980 ) .

ويمكن استخدام إحدى طريقتين للحد من هذا الإزدواج ، هما: طريقة الإئتمان الضريبي Tax Credit Method ونعني بها خصم الضريبة الأجنبية من الضريبة الوطنية ، وطريقة الخصم Deduction Method، وتعني اعتبار الضريبة الأجنبية من قبيل التكاليف واجبة الخصم قبل تحديد الضريبة الوطنية. ومن الملاحظ أن الدول المصدرة لرأس المال عادة ما تفضل طريقة الخصم على طريقة الائتمان، ذلك لأنها لا تعمل على وجود تمييز بين رأس المال المستثمر داخلياً أو ذلك المستثمر في الخارج. ولكن هذه الطريقة غير مناسبة على المستوى العالمي ، إذ لا يزال الإيراد المستثمر محلاً لازدواج ضريبي نتيجة الحد المسموح به للخصم الذي تقرره كل دولة ، ولأنه يتجاهل الإعفاء الذي تمنحه الدول المستوردة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية ، حيث لا يتمتع المستثمر الأجنبي في الواقع بهذه الميزة من الإعفاء، لأنه لن يخصم من الدخل الإجمالي في دولته مقابل ضريبة لم يدفعها ( Bond et al, 1989 ) .

ومن ناحية أخرى، فإن اتباع الدولة المصدرة لرأس المال أسلوب خصم الضريبة لتجنب الإزدواج الضريبي بإرادتها المنفردة ، ودون التنسيق مع الدول المستوردة لرأس المال عن طريق الاتفاقيات الضريبية ، يمكن أن يترتب عليه خسارة للدولة المصدرة لرأس المال<sup>(10)</sup> . وتتفاقم الخسارة مع زيادة معدل الضريبة الحدي في الدولة المستوردة لرأس المال.

كذلك إذا ما اتبعت الدولة المصدرة لرأس المال نظام الإئتمان فإن ذلك سيكون حافزاً للدولة المستوردة لرأس المال في لزيادة الضريبة المحلية على المال الأجنبي ، اعتماداً على حق المستثمر في خصم هذه الضريبة من الضريبة الوطنية في بلده (السوداني ، 1996)، الأمر الذي يواجهه من الدولة المصدرة لرأس المال بوضع حد للضريبة الأجنبية التي يسمح بخصمها ، أو بزيادة الضريبة الوطنية على رأس المال المستثمر في الخارج (Hamada, 1988) ، مما ينتج عنه في

<sup>(10)</sup> وينضح ذلك من المثال التالي:

يسمح التشريع الضريبي الأمريكي بخصم الضريبة الأجنبية من ععاء الضريبة الأمريكية على الدخل . ويمكن أن ينتج عن هذا الأسلوب خسارة ضريبة للخزينة الأمريكية، وتحدد هذه الخسارة تحدد بمقدار السعر الحدي للضريبة الأمريكية مضروباً في مبلغ الضريبة المدفوعة للدولة المستوردة لرأس المال .  
أي أن الخسارة في حصيللة الضريبة الأمريكية = (ض1 \* 2 - ض2 \* 2) \* dx  
حيث أن ض1 \* 2 ، ض2 \* 2 هي معدل الضريبة الحدي في كل من الولايات المتحدة والدولة المستوردة لرأس المال ، وأن د تمثل الإيرادات التي يجتهد المواطن الأمريكي في الدولة المستوردة . وتكون هذه الخسارة أكبر من الخسارة التي يمكن أن تحملها الدولة المستوردة فيما لو لم تفرض ضريبتها الوطنية على إيرادات المواطن الأمريكي ، إذ أن خسارة الدولة المستوردة = ض2 \* 2 د .

الواقع إزدواج ضريبي، لا يمكن التغلب عليه إلا باتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي بين الدول المصدرة والمستوردة لرؤوس الأموال .

## مراحل تنسيق ضرائب الدخل:

تحتاج عملية تنسيق ضرائب الدخل في الدول الأعضاء في التكتلات الإقليمية إلى الاختيار بين التنسيق الفوري الشامل (توحيد الضرائب) ، والتنسيق الجزئي المرحلي، حيث يمكن أن يتم هذا التنسيق من خلال مرحلة واحدة أو على مراحل (العبودي وخبروش 1993):

- **توحيد الضرائب Equalization Approach**: يمكن اتفاق الدول الأعضاء على توحيد التشريعات والنظم الضريبية المختلفة لتكون نظاماً ضريبياً موحداً تطبقه جميع هذه الدول ، وذلك في إطار برنامج زمني معين . ويحتاج تطبيق هذا الأسلوب إلى إرادة سياسية قوية، تتنازل بموجبها كل دولة عن جزء من سيادتها لصالح هذا التكتل الذي يصبح في الواقع سلطة أعلى Super National من الدولة منفردة. ويعيب هذا الأسلوب تجاهله للأهداف الخاصة بفرض الضريبة لكل دولة ، مما قد ينشأ عن التنسيق الفوري والشامل تعارض بين السياسة الضريبية للدولة والسياسة الضريبية لدول الأعضاء ككل .

- **التدرج أو المعاملة التفضيلية Differential Approach** : قد تختار الدول الأعضاء إتباع سياسة الخطوة - خطوة في تنسيق التشريعات والنظم الضريبية في ما بينها، بحيث يمكن إزالة الخلافات أو الاختلافات بين هذه النظم بالتدرج وعلى مراحل زمنية، وفقاً لظروف كل دولة على حدة، أو أن تتفق الدول الأعضاء على نمط أو نموذج معين من التنسيق يتم تطبيقه وفق برنامج زمني، بحيث يتم العمل به خلال فترة معينة .

ويمتاز هذا الأسلوب بالواقعية في التعامل مع التنسيق الضريبي لتجنب الصدمة التي يمكن أن يحدثها التغيير الشامل للنظام الضريبي لكل دولة على اقتصادياتها ، وحتى يكون المجتمع الضريبي مهيباً للتعامل مع النظام الجديد بصورة أفضل . وقد اتبع الاتحاد الأوروبي هذا الأسلوب .

## أساليب تنسيق الضرائب غير المباشرة

تفرض الضرائب غير المباشرة Indirect Taxes على واقعة استخدام الدخل أو رأس المال ، مثل الضريبة الجمركية والضريبة على المبيعات . وبالتالي فإنه يمكن أن يقع الازدواج أو التعدد الضريبي على السلعة أو الخدمة ، وليس على الدخل أو الربح . ولا تصلح إتفاقيات تجنب الازدواج الضريبي المطبقة في مجال ضرائب الدخل

للتطبيق في مجال الضرائب غير المباشرة، حيث تعالج هذه الاتفاقيات الازدواج القانوني Legal Double Taxation، الذي يعني تعرض الممول الواحد لأكثر من ضريبة في أكثر من دولة على ذات الدخل خلال نفس الفترة الضريبية، وهو ما لا تتوافر شروطه في الضرائب غير المباشرة، حيث تفرض الضريبة الجمركية أو الضريبة على المبيعات على المستورد والمصدر، وهما ممولان مختلفان، دون أن يمنع ذلك من تحمل المستهلك النهائي لهذه السلعة أو الخدمة عبء الضرائب المتعددة التي تحملها كل من المستورد والمصدر في البلاد المختلفة، والتي رفعت قيمة السلعة أو الخدمة عند حصوله عليها.

وتعرف هذه الظاهرة بالازدواج الاقتصادي Economic Double Taxation الذي يشكل عائقاً اقتصادياً نحو انتقال السلع والخدمات من دولة مصدرها إلى دولة المستهلك النهائي، نظراً لارتفاع أسعارها بمقدار هذه الضرائب، مما قد يحد من حجم تصديرها إلى تلك الدول، بالمقارنة بالحجم الذي يمكن أن تتم به في حالة الإعفاء من هذه الضرائب أو تخفيضها. وعليه فإن التكتلات الاقتصادية تعمل على التنسيق الضريبي في مجال الضرائب غير المباشرة، وذلك باتباع أحد مبدئين أساسيين (صديق، 1993)، هما مبدأ دولة المصدر، ومبدأ دولة المقصد:

**مبدأ دولة المصدر Origin Approach:** يكون للدولة المصدرة للسلعة بمقتضى هذا المبدأ، الحق في فرض الضريبة على هذه السلعة، بغض النظر عن جنسية القائم بالتصدير، وطنياً كان أم أجنبياً، وبغض النظر عن المكان الذي تستقر فيه السلعة أو الخدمة المصدرة بصورة نهائية. بعبارة أخرى، فإن سيادة الدولة الضريبية مرتبطة بالسلعة، وما إذا كان يمكن نسبة العمليات التي تقع على هذه السلعة إلى إقليم الدولة أم لا، فتكون هذه الدولة هي صاحبة الحق في فرض الضريبة على المبيعات أو الضريبة الجمركية على تلك السلعة. ولا تمتد سيادة الدولة الضريبية على السلع أو الخدمات التي تتم في الخارج، كما لا يكون لشخص القائم بعملية التصدير أو الاستيراد أي اعتبار في تحديد هذه السيادة. ويستند هذا المبدأ إلى أن المكان الذي تواجد فيه السلعة أو الخدمة محل التعامل يمثل أهمية كبرى في إنجاز عملية بيعها، ومن ثم يكون للدولة التي تعد مصدراً لهذه السلعة أو الخدمة الحق في فرض الضرائب عليها، دون اعتبار لمكان الاستهلاك النهائي لهذه السلعة.

ويترتب على الأخذ بهذا المبدأ جعل المنتجين محايدين إزاء الأسواق المحلية والأجنبية (تنتج الحياضية من وجهة نظر المنتج)، وأن تكون الأسعار الحدية للسلع البديلة متكافئة عبر الدول (الكفاءة في الاستهلاك العالمي)، وفي نفس الوقت تختلف الأسعار الحدية للتحويل عبر الدول (عدم كفاءة الإنتاج).

ويعيب هذا المبدأ إستناده إلى افتراض عدم قدرة المستهلك على تجاوز حدود دولته لشراء السلع من الدولة التي يكون فيها السعر أقل بعد الضريبة، وعدم قدرة المنتج على نقل وسائل الإنتاج إلى الدولة التي يكون فيها السعر أعلى بعد الضريبة، وهو فرض غير واقعي، وهذا المبدأ يتجاهل أهمية اختلاف الأسعار في اختيار السلع. ومن أجل تجنب عدم الكفاءة لكل من الإنتاج والاستهلاك والنقل الدولي للموارد من الدول مرتفعة الضريبة إلى الدول المنخفضة ضريبياً،

فإنه يتوجب تشجيع التنسيق الضريبي، الذي يعمل على تعديل الأسعار الضريبية بين الدول، مما يضمن الكفاءة بغض النظر عن المبدأ الضريبي المطبق، وهذا يمكننا من الحصول على حياد دولي للنظم الضريبية.

**مبدأ دولة المقصد Destination Approach:** ويعنى هذا المبدأ، أن الدولة التي يتم فيها استهلاك السلعة أو تقديم الخدمة هي صاحبة الاختصاص بفرض الضريبة عليها، بغض النظر عن الدولة التي تأتي منها هذه السلعة أو الخدمة أو تكون مصدرها لها. ويستند هذا المبدأ إلى اعتبارين هما: المنفعة التي تعود على المستهلك Benefit Consumer، ومطلبات المنافسة Competition، حيث يؤدي استيراد السلعة أو الخدمة ودخولها الدولة إلى حصول المستهلك على منفعة منها، مما يوجب على هذا المستهلك تحمل عبء هذه الضريبة في الدولة المستوردة، كدفع من المساهمة في نفقاتها العامة.

كما أن اختلاف أسعار الضرائب غير المباشرة على السلع والخدمات يؤدي إلى خلق سوق غير تنافسية لانتقال هذه السلع أو الخدمات، إذ تنخفض أرباح المشروعات المتواجدة في الدول ذات المعدلات الضريبية العالية، فتزيد تكلفة مبيعاتها من التصدير إلى الخارج بالمقارنة بتلك الدول التي لا تخضع صادراتها لهذه الضريبة، أو تخضع لها ولكن بسعر أقل. ويتطلب توفير مناخ عادل من المنافسة في السوق الدولية إعفاء السلع أو الخدمات في دولة التصدير، وتقرير حق الدولة المستوردة، التي يتواجد فيها المستهلك النهائي في فرض الضريبة.

ويترتب على تطبيق هذا المبدأ جعل المستهلكين داخل كل دولة محايدين إزاء شراء سلع منتجة محلياً أو مستوردة (نتج الحياضية من وجهة نظر المستهلك)، وأن تكافأ الأسعار الحدية للتحويل عبر الدول (الكفاءة في الإنتاج العالمي)، ولكن الأسعار الحدية للسلع البديلة تختلف في ما بين الدول، مما ينتج عنه عدم كفاءة في الاستهلاك. وقد تزايد الاعتماد على مبدأ دولة المقصد في تحديد السيادة الضريبية على السلع والخدمات بعد الحرب العالمية الثانية، كما تجبده اتفاقيات الجات، التي تحظر التمييز لغير صالح السلع المستوردة عن طريق فرض الضرائب عليها في دولة التصدير، أو قيام الدولة المصدرة بدعم صادراتها عن طريق الحوافز الضريبية.

## المفاضلة بين مبدأي المصدر والمقصد عند تكوين الاتحاد الجمركي

تعتمد الدول إلى تكوين الاتحاد الجمركي Custom Union بهدف منع التمييز المالي أو الضريبي الذي يمكن أن تسببه اختلافات القدرة التنافسية بين الدول، مع الاحتفاظ بالاستقلال المالي لكل دولة، حيث تلغي الاتحادات الجمركية الحواجز الاقتصادية دون الحواجز المالية أو الضريبية. ويفضل في هذه الحالة تطبيق مبدأ المقصد، فتعفى من الضرائب المبيعات الأجنبية، بينما تخضع المبيعات المحلية للضريبة، بجانب تقرير مبدأ رد الضريبة المدفوعة في دولة الاستيراد. ويضمن هذا النظام توحيد الضريبة على المستهلكين كما هو الحال في السوق الوطني. ومع ذلك، فإنه من أجل تحقيق هذا الهدف يجب أن يجتاز مبدأ المقصد قيدتين هما:

**القيد الأول:** يتعلق بوعاء الضرائب غير المباشرة ، وهو قيمة السلعة الخاضعة للضريبة، والتي يختلف حسابها باختلاف نوع السلعة وما إذا كانت سلعة نهائية أو مدخلاً من مدخلات الإنتاج ، ومدى تمتع هذه السلعة بالإعفاءات الضريبية أو الخصومات الممنوحة عادة للسلعة المتجهة للتصدير، مما يشكل إعانة تصديرية مستترة ينبغي تجنبها للحفاظ على حياد الضريبة تجاه التجارة الدولية (Rounds , 1992) . وقد اختارت الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي ضريبة القيمة المضافة لضمان استخدامها كأداة حيادية وموحدة للعبء الضريبي كلما كان ذلك ممكناً ( Tait , 1988) .

**أما القيد الثاني** لمبدأ المقصد، فيتعلق بالضرائب المباشرة ، وخاصة الضريبة على الشركات التي يؤثر وعاءها ومعدلها على نوع وأسعار الضريبة غير المباشرة ، حين يدخل معدل هذه الضريبة محددًا لسعر السلعة.

## الآثار الاقتصادية للتنسيق الضريبي

يمكن أن يحقق التنسيق الضريبي آثاراً اقتصادية متنوعة، منها ما هو إيجابي ، ومنها ما هو سلبي .

### أولاً: الآثار الإيجابية، وتمثل فيما يلي :

**(1) التقليل من التشوّهات الاقتصادية:** يساهم الاختلاف في القواعد الضريبية التي تطبقها الدول بإرادتها المنفردة في تشوّه الاقتصاد العالمي، حين تؤثر هذه القواعد على قرارات المنتجين والمستهلكين ، بحيث لا تصبح الضريبة حيادية ، بالقدر المطلوب منها لضمان التبادل الحر للسلع والخدمات ورأس المال. ففي مجال الضريبة على المبيعات أو الضريبة على القيمة المضافة، يؤدي اختيار الدولة فرض الضريبة على السلع المستهلكة داخل أراضيها ، بأسعار مختلفة وفقاً لنوع أو طبيعة السلعة إلى التأثير على التدفقات التجارية من ، وإلى هذه الدولة ، حيث تتأثر الأسعار الحدية للنقل عبر الدول . وكذلك الحال عندما تفرض الدولة هذه الضريبة على السلع المنتجة فقط، مما يعني خضوع الصادرات للضريبة ، وإعفاء الواردات منها .

ومن المعلوم أن فرض مبيعات على سلعة معينة دون مبيعات السلع الأخرى يؤدي إلى تغيرات في أسعار السوق بالنسبة للمستهلك، مما يؤثر على قرارات شرائه، وبالتالي على الرفاهة الاقتصادية لهذا المستهلك. فبفرض أن الوضع الأمثل للرفاهة الاقتصادية قد تحقق قبل فرض الضريبة ، فإن تغير قرارات الشراء سيؤدي إلى إعادة تخصيص موارد المجتمع بين أوجه الإنتاج المختلفة ، مما يترتب عليه الابتعاد عن الوضع الأمثل ، ما لم توجد بعض المعوقات التي تحول دون تحقيق هذا الوضع الأمثل ، مثل الاحتكارات أو الإنتاج ذي النفقات الخارجية، وعليه فإن فرض الضريبة على مجموعة هذه السلع سيكون السبيل للاقترب من الحجم الأمثل (العناني ، 1992) .

ولا يختلف الحال في مجال الضرائب المباشرة على الدخل ، فالدولة قد تقصر فرض الضريبة على أساس مصدر الدخل ، وتخضع بالتالي الشركات التي تحقق دخلاً في هذه الدولة بغض النظر عن مكان إقامة هذه الشركات ، في الوقت الذي يمكن فيه إخضاع هذه الشركات للضريبة مرة أخرى في الدول التي تعتبر مقبلة فيها إذا كانت هذه الدول تطبق مبدأ عالمية الإيراد ، مما يعنى تعرض هذه الشركات لازدواج ضريبي يزيد من تكلفة المنتجات، ويؤثر بالتالي على القرار الاستثماري، كما يؤثر على قرارات الادخار نتيجة سعى المدخرين للحصول على أكبر عوائد صافية على مدخراتهم بعد الضريبة .

ويتبين التشوه في هذه الحالات بمقارنة أسعار المنتجات التي تتأثر بتلك القواعد الضريبية ، مع الأسعار البديلة لهذه المنتجات في ما لو كان التنسيق الضريبي بين الدول موجوداً ، مما يعنى أن عدم وجود التنسيق الضريبي يؤدي إلى تخصيص غير كفوء لموارد العالم، نتيجة تباعد أو انحراف الأسعار الحدية للمنتجات البديلة . ومع ذلك فإن الاختلاف في أسعار ضرائب الدخل ، وخاصة الضريبة على الشركات، يمكن أن يكون مقبولاً إذا كانت هذه الأسعار منخفضة وتعوض التشوه المتوقع على تخصيص الموارد (Agéns Bénassy and others, 2000).

بيد أن التنسيق الضريبي الذي يتمكن من تقليل التشوه الدولي في الاستهلاك ، قد يزيد من التشوه داخل الدولة، في الحالة التي لم يتفق فيها الهيكل الضريبي الجديد مع أداء الدولة وأثر الرفاهية الإجمالي، ومن ثم تتعرض الدولة العضو إلى خسائر تتطلب التدقيق في نوع التنسيق ومداه .

## (2) الحد من الآثار السلبية للعناصر الخارجية Taxation and Externalities : إذا

تخيلنا أن العالم يتكون من دولتين فقط ، وأن كلاً منهما يسعى إلى تحقيق أعلى رفاهية من خلال اختيار الأسعار الضريبية المناسبة لها ، فإن تطبيق كل دولة للسعر الذي تختاره بإرادتها منفردة سوف يؤثر في رفاهية الدولة الأخرى ، بما يعرف بالتأثيرات الخارجية للضريبة ، وفقاً لظروف الاعتماد أو تبادل المنفعة بينهما . ومن ثم فإنه إذا ما قامت الدولة الأولى بفرض ضرائب إنتاج بسعر يقل عن تلك التي تفرضها الدولة الثانية، فإن ذلك سوف يجذب تسهيلات الإنتاج إليها، وربما أدى ذلك إلى خسائر في رفاهية الدولة الثانية بما يعرف باغتصاب وعاء الضريبة ، رغم أن هذا الأثر السلبي لم يؤخذ في حساب الدولة الأولى عند اتخاذ قرارها، متجاهلة اعتبارات الكفاءة الاقتصادية الدولية (Wilson, 1999).

ويمكن أن يؤدي تنافس الدولتين على تحسين ظروفهما الاقتصادية إلى مزيد من الاختلاف في مستوى أسعار الضرائب ، والعمل على تخفيضها إلى أكبر حد ممكن تفرضه المنافسة الضريبية . لذا فإنه من الضروري أن تسعى هاتان الدولتان إلى تنسيق الضرائب في ما بينهما للحد من الاختلاف في أسعار الضريبة ، وقد طالب شيباتا ( Shibata, 1967) بتوحيد الضرائب بين الدول وفق شروط معينة ، باعتبار أن اختلاف الأسعار لا يؤثر في تخصيص الموارد ، ولكنه يؤثر في نقل الدخل الحقيقي بين الدول الأعضاء ، ويمكن تجنب ذلك بتطبيق السعر العام للضريبة .



وحتى إذا كانت أسعار الضرائب متماثلة، فإن التنسيق الضريبي يساعد في تحسين الوضع الاقتصادي للدولتين وزيادة الرفاهية عن طريق التعاون في ما بينهما . أو بعبارة أخرى : عن طريق تنسيق سياساتها الضريبية للوصول إلى عائد مشترك .

وليس بالضرورة ارتباط التنسيق الضريبي بتبني الدول الأعضاء مبدأ توحيد الأسعار الضريبية ، حيث يمكن الإبقاء على الأسعار الضريبية المختلفة بين الدول الأعضاء، إذا ما توفرت لهذه الدول خيارات مختلفة تساعدها على الحد من التأثيرات السلبية للمنافسة الضريبية (Beraglas, 1988) ، ومثال ذلك : توفير الوعاء الضريبي الملائم، والقواعد القانونية الواضحة (Gropp and other,2001) .

ولا يعتبر اغتصاب وعاء الضريبة النوع الوحيد للتأثيرات الخارجية للضرائب الدولية ، إذ يتيح عدم التنسيق الضريبي للدولة التي تتمتع بقوة في اقتصاديات السوق إلى تصدير وعاء الضريبة إلى الخارج ، حين يكون باستطاعة هذه الدولة فرض ضريبة على وارداتها من الدول الأخرى . وفي هذه الحالة فإن تكلفة منشآتها التجارية ستزبد بمقدار الضريبة على تلك الواردات الداخلة في الإنتاج . ونظراً لمركزها الاحتكاري في السوق العالمي، تتمكن هذه الشركات من إعادة تصدير ضريبة الواردات المفروضة عليها في صورة ارتفاع سعر السلعة التي تصدرها إلى الخارج ، فينتقل عبء هذه الضريبة إلى المستهلك الأجنبي (Musgrave, 1983) . ويعتمد مدى جدوى تصدير العبء الضريبي على مرونة الطلب والعرض للسلع محل المتاجرة Tradable Goods، أو على مدى إمكانية التأثير على الأسعار العالمية . ومن الممكن أن يكون أقل جدوى بالنسبة للدول الصغيرة .

كذلك فإن التأثيرات الخارجية في مجال الضريبة تبدو جلية على الشركات، بالنظر إلى أثر السياسة الضريبية التي تطبقها دولة معينة على دولة أو دول أخرى ، فلو كان عبء ضريبة الشركات في هذه الدولة مرتفعاً نسبياً عن الدول الأخرى ، فإن وعاء الضريبة قد ينتقل إلى الدول التي ينخفض فيها عبء الضريبة ، مما ينتج عنه تدفقات خارجية لرأس المال من الدولة المرتفعة ضريبياً إلى الدولة الأقل .

**(3) تخفيض التكلفة الإدارية:** تستفيد الإدارات الضريبية في دول التجمع بالتنسيق الضريبي في تخفيض التكلفة الإدارية لمتابعة فرض وتحصيل الضريبة ، حيث لا يحتاج الأمر البحث في تحديد معاملة ضريبية مختلفة باختلاف القوانين السارية في كل دولة ، سواء ما يتعلق منها بتعريف الدخل أو تحديد التكاليف أو الضريبة على الأرباح الرأسمالية ، وغيرها (Tanzi and other,1998) . ويستفيد الممول من هذا التنسيق، فتقل التكاليف الإدارية التي يتحملها إذا ما قام التنسيق الضريبي على تبسيط وتوحيد النظم الضريبية في الدول الأعضاء ، مما يسر عليه إمكانية الالتزام الضريبي بتكلفة أقل من التكلفة التي يتحملها في ظل تعدد وتنوع النظم والإجراءات الضريبية للدول التي يرتبط نشاطه بها . ومن

ناحية أخرى، فإن تخفيض التكاليف يعكس عموماً على تكلفة المنتجات، مما يساعد على تخفيض أسعارها وزيادة قدرتها على التسويق في الخارج .

**ثانياً: الآثار السلبية:** يعتبر النقص المتوقع في الحصيلة الضريبية لبعض الدول الأعضاء من أهم الآثار السلبية للتنسيق الضريبي، والتي تقلل من فرص نجاحه ما لم يتم تداركها ، فضلاً عن عدم ملاءمة برنامج التنسيق للظروف الاقتصادية لبعض الدول مما ينتج عنه تشوهاً في هيكلها الإنتاجية. وتمثل الآثار السلبية بما يلي:

**(1) إعادة توزيع الإيرادات الضريبية:** يترتب على التنسيق الضريبي تعديلاً في التشريعات الضريبية الداخلية للدول الأعضاء في التجمع، مما ينتج عنه زيادة في معدلات الضريبة لبعضها وتخفيضاً في معدلات الضريبة لدى البعض الآخر ، فضلاً عن تعديل قواعد الوعاء الضريبي ، وخاصة في ما يتعلق بالتكاليف والأعباء المسموح بحصمها من الدخل الضريبي . الأمر الذي يوفر إيرادات ضريبية أكثر مما كانت تحصله بعض الدول قبل التنسيق ، ويضيع على البعض الآخر جزءاً من حصيلتها الضريبية السابقة. ويعنى ذلك أن التنسيق الضريبي يؤدي إلى إعادة تخصيص أو توزيع الإيرادات الضريبية بين الدول الأعضاء ، فيمكن أن يضر الدول التي تعتمد بصفة أساسية على الإيرادات الضريبية في ميزانياتها العامة ، مما يثر مخاوفها من جدوى هذا التنسيق ما لم تعوض عن هذه الخسائر .

ولتقدير الخسائر أو الأرباح الضريبية تتبع طرق متعددة، منها مصفوفة التجارة البينية Intra Trade Matrix أو مقارنة الأوعية الضريبية قبل وبعد التنسيق. ووفقاً لدراسة (Theodor,1998) باستخدام مصفوفة التجارة داخل دول الاتحاد الأوروبي، يبين الجدول رقم (1) التالي أنه نتيجة لتنسيق الضريبة على القيمة المضافة بين الدول الأعضاء فإن نصف هذه الدول، وهي أيرلندا وبلجيكا ولوكسمبرج والسويد وفنلندا وهولندا وإيطاليا والدانمارك، يحقق أرباحاً ضريبية، بينما يتعرض النصف الآخر منها، وهي اليونان والبرتغال وأسبانيا وبريطانيا وألمانيا، لخسائر ضريبية.

جدول (1): نسبة الأرباح والخسائر الضريبية المتوقعة عن التنسيق  
الضريبي الأوروبي في مال الضريبة على القيمة المضافة

النسبة المئوية للربح أو الخسارة إلى الناتج المحلي الإجمالي (%)	الدولة
0.17-	النمسا
1.82+	بلجيكا
0.49+	الدانمارك
1.16+	فنلندا
0.14-	فرنسا
0.34-	ألمانيا
1.42-	اليونان
2.61+	ايرلندا
0.55+	إيطاليا
0.98+	هولندا
1.2-	البرتغال
0.66-	أسبانيا
1.54+	السويد
0.43-	بريطانيا

المصدر: Theodor A.1995: value Added Tax Harmonization of the New Commission Proposal,p.9.

ولتعويض الدول الخاسرة، فقد اقترح الاتحاد الأوروبي إعادة توزيع الإيرادات الضريبية، بناءً على تقارير شهرية تعدها الدول الأعضاء عن تعاملات التجارة البينية والضرائب المستحقة لها والأرباح والخسائر الناتجة عنها ، وقد اعترضت الدول على هذا الاقتراح بدعوى أنه يتطلب تكلفة إدارية عالية لضبطه وتنفيذه. بيد أننا نرى أن الخوف من الخلل في توزيع الإيرادات الضريبية بفعل التنسيق الضريبي يمكن أن يكون مؤقتاً، إذ يمكن أن تستفيد الدول التي خفضت معدلات الضريبة بزيادة تدفقات رأس المال والتبادل التجاري إليها عن ذي قبل ، مما ينتج عنه توسعة في وعاء الضريبة وزيادة في عدد الممولين فتزيد الحصيلة على المدى الطويل . والعكس صحيح بالنسبة للدول التي زادت معدلاتها الضريبية مما يخلق في النهاية حالة من التوازن. بل قد تخسر الدولة العضو بعض إيراداتها العامة رغم زيادة معدلاتها الضريبية. ولعل ذلك يفسر اعتراض دولة الإمارات العربية المتحدة على زيادة تعريفها الجمركية عند تطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، لما قد تفقدها هذه الزيادة من ميزة تتمتع بها بين الدول المجاورة في جذب التجارة بسبب تعريفها الجمركية المخفضة. ومع ذلك فإنه يمكن تعويض الخسارة المتوقعة في الإيرادات

الضريبية على المدى القصير، من خلال إنشاء صندوق لإعادة التوزيع تشرف عليه إدارة التكتل الإقليمي وفق شروط ومعايير محددة.

(2) **تشوه الاقتصاد المحلي**: لا يخلو التنسيق الضريبي من آثار سلبية على الاقتصاد الوطني للدولة العضو في التجمع ، فبالرغم مما يمكن أن يساهم به هذا التنسيق في الحد من التشوه الناتج من المنافسة التي تؤدي إلى عدم التخصيص Misallocation على المستوى الدولي، إلا أن هذا التنسيق يمكن أن يتسبب في التشوه داخل الدولة أو كل الدول الأعضاء ، ما لم تنجح الدول في اختيار الأسلوب الذي يلائمها، بما يضمن في النهاية عدم زيادة العبء الضريبي الإجمالي ( Tanzi and Bovenberg, 1990 ) .

وحتى لو وصلنا إلى تحديد النظام الضريبي الملائم لنجاح التنسيق فقد لا يكون هذا النظام ضرورياً لبعض الدول ، ذلك لأن الغرض من الضريبة هو توفير مصدر لتمويل النفقات العامة ، وهذه النفقات العامة تختلف في أهميتها من دولة لأخرى، ومن ثم تختلف الأساليب الضريبية الملائمة لتمويلها مما يعارض مع هدف التنسيق الضريبي . وتزداد الصعوبة عندما تكون الدول الساعية إلى التكامل مختلفة في مستوى التنمية الاقتصادية ، حيث تهتم الدول المتقدمة باحترام الملكية الخاصة والعمل على حيادية الضريبة ، بينما تهتم الدول النامية بالإيرادات الضريبية وتدفقات رأس المال ( Faria, 1995 ) .

كما أن أولويات الإنفاق العام تختلف بالنسبة للدول المتقدمة عنها في الدول النامية ، حيث تدل الإحصاءات على أن حجم النفقات العامة في الدول المتقدمة يصل إلى حوالي 31.5% من الناتج المحلي الإجمالي، يخصص معظمه للنفقات الاجتماعية والصحية، بينما تنفق حكومات الدول النامية ما نسبته 25.5%، يخصص غالباً للخدمات الاقتصادية والخدمات العامة، وخدمات الدفاع والتعليم ( Krueger, 1993 ) .

كما تختلف سبل زيادة الإيرادات الضريبية التي تسعى الدول الأعضاء إلى تحقيقها ، فقد تجد بعض الدول أنه من الأسير عليها تحقيق هذا الهدف عن طريق الضرائب المباشرة ، بينما تفضل دول أخرى الضرائب غير المباشرة . ويتضح ذلك جلياً من تبيان هيكل الضرائب في كل من الدول المتقدمة والدول النامية ، إذ تمثل الإيرادات الضريبية في الدول النامية في الضرائب المحلية على السلع والخدمات ( 5% من الناتج المحلي و30% من الإيرادات ) والضرائب على التجارة الخارجية وخاصة الضريبة الجمركية ( 5% من الناتج المحلي ) وضرائب الدخل وخاصة ضريبة الشركات ( 6% من الناتج المحلي ) . بينما تمثل الإيرادات الضريبية في الدول المتقدمة من ضرائب الدخل (36% من الإيرادات ) و9% من الضرائب المحلية على السلع والخدمات و9% من مساهمات الضمان الاجتماعي ( Burgess and Stern, 1993 ) .

لا تحقق عملية توحيد السعر كأسلوب للتنسيق الضريبي الغاية منها إذا كانت الدول الأعضاء تختلف في ما بينها . وقد دلت على ذلك الباحثان Keen و Kay عام 1982، في دراستهما باختيار أسلوب الضريبة القيمة ad valorem tax للتنسيق على سلع محددة، ولتكن السجائر إحداها، ولاحظ أن تفضيلات الدول وحساب الضريبة على هذه السجائر لا يمكن أن يكون واحداً، نظراً للعوامل المختلفة التي يتضمنها تحديد قيمة هذه السلعة، ومنها على سبيل المثال تكاليف علاماتها التجارية المتنوعة ونفقاتها الإعلانية، وغاية الدولة من تشجيع هذه السلعة أو الحد منها لاعتبارات صحية أو بيئية. ولذا يفضل ( Valria De Bonis, 1997 ) تبني الدول لفكرة الحد الأدنى لسعر الضريبة على السلع والخدمات كأسلوب واقعي يراعي ظروف كل دولة، بدلاً من الاتجاه إلى توحيد الأسواق في جميع الدول الأعضاء، بما يضمن تخفيف العبء الضريبي على الممول من ناحية، وضمان قدر من الإيرادات الضريبية للدولة من ناحية أخرى.

## عناصر نجاح التنسيق الضريبي

لكي ينجح التنسيق الضريبي يتعين تحديداً دقيقاً للسيادة الضريبية لكل دولة عضو، بما يضمن لها قدرًا عادلاً من الإيرادات الضريبة، مع مراعاة أن لا يكون ذلك على حساب حيادية الضريبة، وتوفير العدالة بين الممولين ( Faria, 1995). ويقترح في هذا الخصوص أن يكون لدول المصدر الحق الأولي أو الأساسي في فرض الضريبة على الدخل المتحقق من مصادر داخل أقاليمها، وعلى دول الموطن أن تسعى لتحقيق الحياد والعدالة الضريبية، بتطبيق مبدأ الإقامة على الدخل ذو المصدر الأجنبي، والسماح بخضوع دين الضريبة الأجنبية Foreign Tax Credit .

ويمكن تحقيق عدالة توزيع الاختصاصات أو السلطات التشريعية بين الدول من خلال توحيد قواعد فرض الضريبة على الشركات، أو الضرائب التي تجز من المنبع، وهو ما يندرج تحقيقه في الواقع، ويجرى (بدلاً عنه) العمل على تحقيق تنسيق معقول في هذا المجال من خلال الاتفاقيات الثنائية بين الدول، يسمح باقتسام عبء الضريبة بالنسبة لأنواع معينة من الدخل كأرباح الأسهم والإتاوات، وعلى قصر خضوعه للضريبة في دولة واحدة كأرباح النشاط التجاري أو الصناعي. كذلك يفضل أن يكون تنسيق الضرائب غير المباشرة (على المبيعات) على أساس تطبيق مبدأ دولة المقصد حتى تتساوى الواردات مع السلع المحلية .

من الملاحظ أن الدول العربية التي طبقت الضريبة على المبيعات أو القيمة المضافة جميعها قد أخذت بمبدأ دولة المقصد بفرض الضريبة على الواردات، وإعفاء الصادرات من هذه الضريبة أو تطبيق الضريبة عليها بسعر الصفر، مما يخلق مناخاً للتنسيق الضريبي تعاني منه الدول الأوروبية طويلاً. وقد سجلت التكتلات الإقليمية بعض النجاح في تقرير تعريف جمركية موحدة تجاه العالم الخارجي، وضرائب متساوية على الفوائد في مواجهة تجاهل تقرير معاملة ضريبية متساوية على توزيعات أرباح الأسهم.

## تجربة التنسيق الضريبي

إهتمت التكتلات الإقليمية بالتنسيق الضريبي كأداة من أدوات تحقيق تكاملها الاقتصادي، ولكن بدرجات متفاوتة ، ففي حين كان هذا الاهتمام محدوداً في بعضها، مثل تجمع السوق الموحدة لدول الأندين ( 1969) والمعروفة حالياً بالأنكوم ANCOM، حيث اتفق على منع الازدواج الضريبي على الدخل ورأس المال، والتجمع الكاريبي CARICON (1973) الذي اهتم بتسيق الحوافز الضريبية ، فإننا نجد تجمعات أخرى اهتمت بالتنسيق الشامل، كتجمع دول أمريكا الوسطى المعروف CACM ( 1958 ) الذي دعا إلى التعريف الجمركية والمعاملة المتساوية للضرائب غير المباشرة ، مع تنسيق الحوافز الضريبية الممنوحة للدخل ورأس المال ( Gillim, 1967 )، ولكن أنجحها تجربة الاتحاد الأوروبي EU ، مما يبرر إستعراضها في هذه الورقة:

### تجربة الجماعة الأوروبية

تنبهت الجماعة الأوروبية إلى أهمية التنسيق الضريبي في إطار السوق الأوروبية الموحدة ، التي تقوم على أربع حريات أساسية، هي حرية حركة السلع والأشخاص والخدمات ورأس المال . ويهدف التنسيق الضريبي الأوروبي إلى الحد من مضار المنافسة الضريبية بين الدول الأعضاء في هذه السوق، التي تجعل الدول في سباق على تحصيل أكبر الإيرادات الضريبية المتوقعة ، مما يضطر الممولين إلى تجنب الضريبة بكافة الصور، منها مزاولة النشاط في الدول الأخرى ذات الأسعار المنخفضة، أو باستخدام عناصر إنتاج محدودة وخاصة عنصر العمل، مما يضر باقتصاديات الدول الأعضاء بوجه عام، ويخلق تشوهات اقتصادية تقلل من جدوى السوق الموحدة. لذلك عملت هذه الدول على توسيع نطاق التنسيق الضريبي ليشمل الضرائب المباشرة ، وخاصة الضرائب على دخل الشركات Corporate Tax ، والضرائب غير المباشرة ، وأهمها الضريبة على القيمة المضافة Value Added Tax . وقد حقق التنسيق الضريبي الأوروبي في النوع الثاني تقدماً ملحوظاً أكثر مما حققه النوع الأول، الذي لا يزال يعتمد على الاتفاقيات الضريبية لتجنب الازدواج الضريبي .

### تنسيق الضرائب غير المباشرة

من المعلوم أن تجربة الاتحاد الأوروبي في التنسيق الضريبي قد بدأت في أواخر الخمسينات منذ صدور التقرير المعروف بتقرير نيومارك Neumark Report ، الذي أعدته اللجنة المالية والضريبية ، والذي أوصى بتركيز التنسيق الضريبي على الضرائب غير المباشرة ( Terra , 1993 ) ، على أن يطبق على ثلاث مراحل:

تمثلت المرحلة الأولى بإلغاء التدرج الأخير بشأن الضريبة على رقم الأعمال turn over tax . كما سخرت المرحلة الثانية لإحلال الضريبة على القيمة المضافة بدلاً من الضريبة المتابعة على المبيعات . أما المرحلة الثالثة فقد خصصت لإزالة الحدود الجمركية التي تعوق انتقال السلع والخدمات .

واستهدفت هذه المحاولات تخفيف العبء الضريبي الناتج من تعدد الضرائب على السلع أو الخدمات التي تتم بين الدول الأعضاء، بما يحقق لها ميزة تنافسية في السوق الدولية ، نتيجة لانخفاض تكلفتها الإجمالية ، مما يشير إلى أهمية الاتفاقيات الثنائية أو الجماعية في هذا الصدد .

وقد اقترحت اللجان الفنية وضع سعر محدد ومنخفض للضريبة على القيمة المضافة ، بما لا يزيد عن 2.5% لكل دولة . غير أن هذا الاقتراح لم يلق قبولاً ، ورؤى أن يتراوح معدل الضريبة الأساسي ما بين 14% و 20% . أما الضريبة المنخفضة فيتراوح سعرها ما بين 4% و 9% . وتطبق على السلع الغذائية ومواد الطاقة والمياه والأدوية والكتب والصحف ووسائل نقل الركاب (European Community, 1987a) . ويبدو أن الغرض النهائي من التنسيق الأوروبي هو وضع نظام عام للضريبة على القيمة المضافة ، تخضع المبيعات بموجبها للضريبة في نقطة المصدر أو الأصل، حيث يتوافر لدى هذا المبدأ الشروط التي تحتاجها السوق الموحدة . وقد اعترفت اللجنة المالية والضريبة بأن نظام توحيد الضرائب في الدول الأعضاء على أساس مبدأ المصدر يأخذ وقتاً طويلاً ، ومن ثم فضل تحصيل الضريبة على أساس مبدأ المقصد (European Community, 1987b) .

## تنسيق الضرائب المباشرة

بدأت محاولات التنسيق في مجال الضرائب المباشرة منذ مدة ليست بالقصيرة (1967) ، وتعددت المحاولات والدراسات التي استهدفت إحداث هذا التنسيق ، خاصة في مجال الضرائب على الشركات Corporation Tax باعتبار أن الشركات هي المدخل الرئيسي لتشجيع الاستثمارات المنتجة بين بلاد السوق الأوروبية . وقد شملت محاولات التنسيق محاور متعددة أهمها:

**أولاً:** إعداد مشروع إتفاقية أوروبية لتجنب الازدواج الضريبي European Double Taxation Convention تكون<sup>(11)</sup> أساساً لتخفيف العبء الضريبي على المستثمرين الأوروبيين في ما بين الدول الأوروبية، وفي ما بين كل دولة أوروبية على حدة والدول الأخرى غير الأوروبية .

(11) راجع في هذا الخصوص: Doc. R/95/ 91 67 ( ECD104) , Bulltin of the European Communities , supplement 8/ 1967

**ثانياً:** إصلاح ضريبة الشركات والضريبة على دخل الأفراد (Van den temple, 1973) من خلال وضع القواعد التي تساهم في تبسيط الإجراءات الضريبية ، وتحديد وعاء الضريبة بصورة ميسرة ، وتجعل من عبء الضريبة على الممول معقولاً .

**ثالثاً:** التنسيق الجزئي لضريبة الدخل<sup>(12)</sup> من خلال وضع قواعد تعالج مشكلات معينة في ربط وتقدير ضريبة الدخل ، بحيث تكون هذه القواعد ملزمة لإدارات الضرائب في دول الجماعة الأوروبية، ومن هذه المشكلات : ترحيل الخسائر بين الشركات الدولية (التي تعمل في أكثر من دولة أوروبية)، وأسس فرض الضريبة على الشركات القابضة Holding Companies .

**رابعاً:** دعم التعاون بين الدولة الأوروبية للحد من التهرب الضريبي بين الشركات ، ومنع إساءة استعمال الاتفاقيات الضريبية في الحصول على مكاسب ضريبية غير مشروعة .

والملاحظ أن هذه المحاولات لم تفرز نموذجاً للتنسيق الضريبي الشامل في مجال ضرائب الدخل . وقد برر ذلك تقرير<sup>(13)</sup> صدر في عام 1979 بصعوبة تحقيق التنسيق الضريبي لارتباطه بالسيادة الضريبية التي تشكل بدورها ركناً أساسياً في سيادة الدول . الأمر الذي دعا رئيس لجنة الاتحادات الضريبية والجمركية Commissioner for Taxation and Custom Union في 1990/4/20 إلى أن يصرح بأن اللجنة الأوروبية قررت التنازل عن اتجاهها السابق نحو تنسيق الضرائب المباشرة . ولكن ذلك لم يمنع من صدور العديد من التعميمات Directives الخاصة التي تهدف إلى التنسيق الجزئي خاصة في مجال الشركات التابعة والفرعية والمنبثقة ، وأحوال الاندماج وإصدار اتفاقية لتجنب الازدواج الضريبي المرتبطة بتصحيح أرباح المنشآت المترابطة .

وتعتبر هذه المحاولات امتداداً للسير في طريق التنسيق الجزئي ، وتهدف إلى الحد من التهرب الضريبي ، دون أن تضع إطاراً موحداً لضريبة أوروبية منسقة على الدخل أو الأرباح ، مع الإقرار بأن نصوص الضرائب على الدخل في القوانين الداخلية تشكل قيوداً أو عقبات غير منظورة تضر بالشركات العاملة في الدول الأعضاء . ويبقى مجال تنسيق ضرائب الدخل قائماً في صورة الاتفاقيات الثنائية لتجنب الازدواج الضريبي بين كل دولتين أوروبيتين، وفي إطار نموذج الاتفاقية الذي وضعته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD .

(12) Com. 15, 391, Final of 23 July 1975.

(13) Report on the scope for convergence of the systems in the Community , Supplement 1/1980 to the Bulletin of the European Communities.



## الحد من أضرار المنافسة الضريبية بين الدول الأعضاء كوسيلة للتنسيق الضريبي

لما كان من الصعب على الدول الأوروبية تنسيق ضرائب الدخل بصورة تامة ، فقد أخذت هذه الدول منحى آخر، يتمثل في العمل قدر الإمكان على الحد من أضرار المنافسة الضريبية Harmful Tax Competition، وذلك من خلال : إقرار قواعد للسلوك عند فرض الضريبة على النشاط ، وتحديد العناصر الأساسية للضرائب على الأرباح ، والاتفاق على تجنب فرض ضرائب المنبع على الفوائد الدولية border-interest cross و مدفوعات الإتاوة التي تتم بين الدول (Schonewille & Poter, 1963):

**(أ) إقرار قواعد السلوك The Code of Conduct:** تتضمن هذه القواعد العمل على وضع تعريف محدد للإجراءات الضريبية المتوقع إضرارها بالنشاط، والعمل على تجنبها في أقرب وقت ممكن. وقد حددت بعض الدول لنفسها فترة خمس سنوات لمراجعة هذه الإجراءات ، ومنها إلغاء فرض الضريبة الصفوية Zero Taxation التي تطبقها الدول الأعضاء والتي ثبت ضررها بالفعل<sup>(14)</sup> ، ومراجعة قواعد الدعم الضريبي التي تطبقها بعض الدول، مخالفة لأحكام المواد من 92 إلى 94 من اتفاقية الجماعة الأوروبية EC Treaty . وتعمل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD على وضع الأدلة الإرشادية لتنظيم الضريبة التفضيلية التي تضر بظروف المنافسة Harmful Preferential Tax Regimes، وذلك من أجل معاونة الدول الأوروبية على تجنب الإجراءات الضارة بالنشاط الاقتصادي، ولدعم التنسيق الضريبي لخدمة السوق الأوروبية الموحدة .

**(ب) تنسيق الضرائب على دخل المدخرات:** لقد تطلب تطبيق العملة الأوروبية الموحدة EURO التنسيق بين الدول الأوروبية في مجال الضرائب على الدخل الناتج من الأرباح ، وذلك لتجنب الآثار الضريبية التي خلفها اختلاف العملات في الدول الأعضاء ، خشية أن يؤدي اقتقاد المعلومات الكافية عن المعاملة الضريبية للمدخرات في الدول إلى إجحام الاستثمار في هذه الدول تجنباً للمخاطرة. ومن القواعد التي تضمنتها تعاميم التنسيق، العمل على تفعيل نظام التعاون بين الدول الأعضاء لتبادل المعلومات عن دخل الأرباح الذي يحصل عليه مقيم في إحدى الدول في الدولة الأخرى ، على الرغم من تمتع هذه المدخرات بمبدأ السرية المعمول به في النظام المصرفي .

كما فضل قيام الهيئة الدافعة Paying Agent عوضاً عن الجهة المدينة The Debtor بحجز الضريبة من المنبع Withholding Tax على فوائد المدخرات ، وذلك لتجنب التهرب الضريبي الأزواج الضريبي . وقد عرّفت الهيئة الدافعة على أنها أي شخص يدفع في إطار نشاطه المعتاد - فائدة لشخص آخر . وقد وافق المجلس الأوروبي European Council في يونيو من عام 2000 بصفة نهائية على المعاملة الضريبية للمدخرات ( Fourcans and )

<sup>(14)</sup> تهدف الضريبة الصفوية إلى منح النشاط التصديري مزايا تفوق تقرير إعفائه من الضريبة، إذ يترتب على إعفاء الشركة المصدرة من ضريبة الدخل عدم السماح لها بحصص التكاليف والضرائب التي دفعها على دخل التصدير، بينما يسمح نظام الضريبة الصفوية بتقديم الشركة إقرار إلى إدارة الضريبة يتيح لها خصم الضريبة، مما يجعلها دائمة بمقدار الضريبة والتكاليف التي تحملتها، وهو ما يعتبر في الواقع العملي أن نظام الضريبة الصفوية هي إعانة مسترة للتصدير .

(other, 2000) ، بحيث يقع على الدولة العضو الالتزام بإخطار الدول الأخرى عن مدخرات غير المقيمين بها الذين ينتمون إلى هذه الدول ، مع تحديد فترة سماح يكون فيها الحد الأدنى العام للضريبة بواقع 15% حتى عام 2004 ، يرتفع ليصل إلى 20% في عام 2009 .

**(ج) المعاملة الضريبية للفوائد والإتاوات:** لا تفضل الجهة القائمة بالتنسيق الضريبي الأوروبي فرض الضريبة التي تحجز من المنبع على مدفوعات الفائدة Interest والإتاوات Royalties التي تتم بين شركتين تابعتين لدولتين مختلفتين ، إحداهما تابعة للأخرى أو مرتبطة بها ، إذ قد تسبب هذه الضريبة في مشكلات تعيق السوق الموحدة ، إما بسبب الازدواج الضريبي الذي يمكن أن يحدث على هذا الدخل ، أو لتعقيد النماذج والإجراءات الإدارية المرتبطة بالتحصيل ، وما ينتج عن ذلك من خسائر تكبدها الشركات . وخشية من أن يؤدي هذا الإعفاء إلى قيام الشركات بمخلق علاقات تبعية أو ارتباطات وهمية بسبب ضالة مساهمة إحداهما في الأخرى ، فقد اقترحت بعض الدول ، مثل اليونان والبرتغال ، أن لا تقل مساهمة إحدى الشركتين في الأخرى عن 25% من إجمالي رأس المال .

**(د) المعاشات Pensions :** تعتبر القواعد الضريبية المطبقة على المعاشات والتأمين على الحياة معقدة جداً في الاتحاد الأوروبي ، وذلك بالنظر إلى اختلاف القواعد المنظمة لها في كل دولة عضو . ومن ثم فإنه ينظر إلى المعاملة التمييزية على أنها عائق كبير أمام السوق الموحدة ، لما لها من تأثيرات تشويهية على ظروف المنافسة ، وتقييد حركة العمال بين الدول الأعضاء . ففي بعض الحالات قد تميز النظم الداخلية للدولة - بصورة مباشرة أو غير مباشرة - بين الصناديق أو أصحاب التأمين الأجانب ، ذلك حين تقرر مثلاً ، خصم المساهمات المتعلقة بالتأمينات المحلية فقط . بينما يمكن أن تساعد المعاملة الضريبية غير التمييزية في زيادة المنافسة ، ومن ثم زيادة عوائد المعاشات أو التأمين على الحياة للمؤمنين .

## خلاصة التجربة الأوروبية

يمكن إيجاز التجربة الأوروبية في التنسيق الضريبي في النقاط التالية :

- الشمول والتدرج، فالتنسيق يشمل الضرائب المباشرة وغير المباشرة ، ولكن على مراحل زمنية .
- إمكانية التنسيق في مجال الضريبة غير المباشرة بصورة أكثر يسراً وأسرع إنجازاً من التنسيق في مجال الضريبة المباشرة .
- وضع القواعد التفصيلية للمعاملة الضريبية التي تعين على الدول مراعاتها في تشريعاتها الداخلية لمنع التعارض وإعاقة التنسيق ، ولضمان حياد الضريبة تجاه انتقال رؤوس الأموال والأشخاص بين دول الإتحاد .

# مدى إمكانية التنسيق الضريبي العربي

## أهمية التنسيق الضريبي العربي

كما بينا سلفاً، فإن التنسيق الضريبي يعتبر أداة هامة في تحقيق التكامل الاقتصادي؛ هذا التكامل الذي تسعى إليه الدول العربية بحكم صلاتها العرقية واتماثها العربي وموقعها الجغرافي وغير ذلك من المقومات، فضلاً عن كونه السبيل الأمثل للحصول على مزايا اقتصادية مهمة في ظل اتفاقيات الجات (GATT).

يمكن استثمار التنسيق الضريبي في تشجيع ونمو التجارة العربية البينية، التي تسم بالتواضع، حيث لم تتجاوز الصادرات العربية البينية في عام 2000 (7.3%) من إجمالي الصادرات العربية إلى العالم، كما لم تتجاوز الواردات العربية البينية (10.2%) من إجمالي الواردات العربية من العالم عن العام ذاته (التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2001، ص 177).

كما يمكن أن يسهم التنسيق الضريبي من خلال ترشيد برامج الحوافز الضريبية في تشجيع المستثمر للاستثمار في المنطقة العربية في مشروعات منتقاه ومكاملة، بحيث تلعب الضريبة دوراً محايداً إزاء القرار الاستثماري، وتحد من اعتبار الدول العربية متنافسة في ما بينها لتقديم الإعفاءات السخية لجذب الاستثمارات على حساب تنمية الوطن العربي ككل. أي أن التنسيق الضريبي العربي يلعب دوراً مهماً في توجيه الاستثمار إلى الدول العربية، بما يتلاءم مع حاجتها الفعلية لهذا الاستثمار، دون أن يكون ذلك على أساس التمتع بأفضل المزايا الضريبية بين الدول المتنافسة، الأمر الذي يؤدي إلى نشوء مشروعات استثمارية مكررة في الكثير من الدول، مما يضر بقدرتها على المنافسة في السوق العالمي، فضلاً عما تمنى به الدول العربية من خسارة ضريبية نتيجة منحها الحوافز الضريبية غير المتناسقة لجذب هذه الاستثمارات، حتى تحصل الدول العربية على حصة أكبر مما تحصل عليه من الاستثمارات الأجنبية في الوقت الراهن، والتي لم تتجاوز نسبتها 1% من إجمالي تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى دول العالم المختلفة<sup>(15)</sup>.

وعلى الرغم من أن المجالات الاستثمارية التي تتنافس الدول العربية في جذبها إليها يمكن أن تكون متكاملة وغير متعارضة (لما تتمتع به الدول العربية من ظروف خاصة بكل مجموعة منها، فمصر والسودان وسوريا - مثلاً - يمكن أن تجذب إليها النشاط الزراعي والصناعات كثيفة العمالة، أما دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية فإنها في الغالب تجذب إليها الصناعات المعتمدة على النفط، ولا تحتاج إلى عمالة كبيرة كصناعة البتروكيماويات) إلا أننا نجد أن غياب التنسيق في السياسات الاقتصادية، والضريبية منها، يجعل هذه الدول تتنافس على جذب الاستثمارات في

<sup>(15)</sup> ورد في تقرير الاستثمار الصادر عن مؤسسة ضمان الاستثمار العربية عام 2000 أن إجمالي تدفقات الاستثمار الأجنبية الوافدة قد بلغ خلال عام 1999 حوالي 866 مليار دولار، بلغت حصة الدول العربية منها حوالي 8.7 مليارات دولار، كان نصيب المملكة العربية السعودية منها حوالي 4.8 مليارات دولار ومصر حوالي 1.5 مليار دولار ثم المغرب 847 مليون دولار.

مجالات متشابهة، وتقدم الحوافز السخية لتتنافس في ما بينها . وقد بذلت محاولات متعددة لتحقيق هذا التنسيق، منها ما تبنته جامعة الدول العربية ، ومنها ما قامت به الدول العربية في ما بينها بشكل ثنائي أو على مستوى التجمعات الإقليمية. وفي ما يلي استعراض لأهم هذه المحاولات، التي لم تنجح بالقدر الكافي، نظراً للمعوقات التي تعرضها .

## محاولات التنسيق التي قامت بها جامعة الدول العربية :

تضمنت إتفاقية الوحدة الاقتصادية بين دول مجلس الوحدة الاقتصادية النص (مادة 7/2) على تنسيق تشريع الضرائب والرسوم الحكومية والبلدية وسائر الضرائب والرسوم الأخرى المتعلقة بالزراعة والصناعة والتجارة والعقارات وتوظيف رؤوس الأموال، بما يكفل مبدأ تكافؤ الفرص، والعمل على تلافى ازدواج الضرائب والرسوم على المكلفين من رعايا الدول المتعاقدة. وقد صدرت عن هذا المجلس عدة قرارات في سبيل تحقيق هذا التنسيق ، منها ما يتضمن إعفاء المنتجات الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية وتبادل المنتجات الصناعية من الضرائب والرسوم الجمركية الأخرى، ومنها ما يدعو إلى توحيد الرسوم الجمركية وغيرها، وصولاً إلى ما يسمى بالتعريف الجمركية الموحدة ، كما أعد مشروع القانون الجمركي الموحد .

كما قام مجلس الوحدة الاقتصادية في عام 1973 بإعداد إتفاقية جماعية لتجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب من الضرائب ، تهدف إلى تشجيع انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال في الدول العربية ، وقد صادق على هذه الإتفاقية كل من المملكة الأردنية الهاشمية ودولة الإمارات العربية المتحدة والجمهورية العربية السورية وجمهورية العراق وفلسطين وجمهورية مصر العربية والجمهورية اليمنية ، وقد حلت محل هذه الإتفاقية إتفاقية جديدة وافق عليها المجلس في عام 1997 ، ولازالت في طور التصديق<sup>(16)</sup> .

وأُنجز المجلس كذلك إتفاقية التعاون لتحصيل الضرائب في عام 1998<sup>(17)</sup> كتطوير للإتفاقية القديمة الصادرة في عام 1973 . وتهدف الإتفاقية الجديدة إلى تعاون الأجهزة العربية المختصة لتحصيل التكاليف من المقيمين مؤقتاً أو بشكل دائم في الدول الأعضاء ، وذلك عن طريق الإنابة في تحصيل الضرائب . وقد صادقت على هذه الإتفاقية كل من الأردن وسوريا والعراق واليمن ومصر وفلسطين .

<sup>(16)</sup> صدرت الإتفاقية الأولى بقرار مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، رقم 649 في الدورة العادية الثانية والعشرين بتاريخ 1973/12/3، ثم حلت محلها الإتفاقية النموذجية لتجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب من الضرائب المفروضة على الدخل ورأس المال ، والتي أقرها مجلس الوحدة الاقتصادية بقراره رقم 1069 في دورته السادسة والسبعين بتاريخ 1997/12/3، ويلاحظ أن الإتفاقية الجديدة قد عدلت في بعض المفاهيم ووسعت من نطاق تطبيقها لتشمل الضرائب على الشركات والضرائب على رأس المال أياً كان مسماها، دون قصرها على التراكات والوصايا والهبات. ولمزيد من التفاصيل حول الإتفاقية الجديدة، راجع : د. عصمت عبد الكرم خليفة : الإتفاقية النموذجية لتجنب الازدواج الضريبي بين الدول العربية، دراسة مقارنة مع الإتفاقية المعمول بها حالياً، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، السنة 11، العدد 17، نوفمبر 1998، ص 96-152.

<sup>(17)</sup> صدرت الإتفاقية الأولى بقرار مجلس الوحدة الاقتصادية رقم 650 في دورته الثانية والعشرين بتاريخ 3 ديسمبر 1973 ، وقد حلت محلها إتفاقية جديدة وافق عليها المجلس بقراره رقم 1090 في دورته الثامنة والسبعين بتاريخ 6 ديسمبر 1998 .

وقد سعى مجلس الوحدة الاقتصادية مؤخراً إلى تفعيل السوق العربية المشتركة من خلال برنامج زمني تبدأ إجراءاته التمهيدية في أول يناير 1999، ويهدف هذا البرنامج إلى إلغاء كافة الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل والقيود غير الجمركية تدريجياً بين الدول الأعضاء في السوق، وذلك على ثلاثة مراحل، بحيث تخفض الرسوم والضرائب الجمركية بواقع 40% من الرسوم والضرائب المفروضة بدءاً من أول يناير 1999، ثم 30%، و30% تبعاً (العبودي، وخربوش، 1993). وقد أعدت أمانة هذا المجلس برنامجين للتنسيق الضريبي في مجال ضرائب الدخل بين الدول الأعضاء هما البرنامج الأساسي وبرنامج العمل (إبراهيم، 1999). يهدف البرنامج الأساسي إلى:

- التقريب بين التشريعات والنظم الضريبية، وتقليل التفاوت في العبء الضريبي والتكليف المالي، وصولاً إلى توحيد التشريعات والأنظمة الضريبية في الدول الأعضاء.
- تنظيم موارد الدول الأعضاء من خلال تحسين النظام الضريبي ورفع كفاءته.
- تشجيع انتقال رؤوس الأموال العربية وتوطينها في الوطن العربي، وزيادة الاستثمارات العربية في الدول الأعضاء.
- رفع الكفاءة الإنتاجية للمشروعات، وتحقيق مبدأ تكافؤ الفرص لمنتجات الدول الأعضاء.
- منع الازدواج الضريبي، وتحسين جباية الضرائب في الدول الأعضاء.
- دعم مرتكزات التنسيق النقدي والمالي، وتسوية المدفوعات الخارجية بين الدول الأعضاء.
- تقريب وتنسيق الهياكل السعرية بين الدول الأعضاء، ورفع كفاءة أداء قوى السوق، وحركة عوامل الإنتاج.

وتبنى برنامج العمل الأسلوب التدريجي في تنفيذ التنسيق على مراحل خلال الفترة من 1992-1995، دون أن يسفر عنه في الواقع الفعلي سوى تطوير إتفاقيتي الازدواج الضريبي والتعاون في تحصيل الضرائب.

## محاولات التنسيق الضريبي الإقليمي جهود مجلس التعاون لدول الخليج العربية

يسعى مجلس التعاون لدول الخليج العربية<sup>(18)</sup> إلى قيام اتحاد جمركي من خلال توحيد التعريفات الجمركية، وإن كان المجلس قد نجح في إلغاء الضرائب والرسوم الجمركية (فخرو، 2001)، بحيث لا تخضع للضريبة الجمركية السلع المصدرة من دولة عضو في المجلس إلى أية دولة أخرى عضو في المجلس، شريطة أن تكون الدولة المصدرة هي دولة المنشأ<sup>(19)</sup>.

(18) وقع ميثاق مجلس التعاون لدول الخليج العربية في 1981/5/25، وضم في عضويته حالياً كل من الكويت والسعودية وقطر والبحرين وعمان ودولة الإمارات العربية، وقد اتفق في المؤتمر رقم 22 الذي عقد أخيراً (ديسمبر 2001) بسلطنة عمان على انضمام اليمن جزئياً لعضوية هذا المجلس، على أن تقتصر عضويته في المرحلة الحالية على بعض المنظمات التابعة للمجلس.

(19) تعتبر الدولة الخليجية هي دولة المنشأ إذا كانت الشركة المصدرة يمتلكها 51% على الأقل من مواطني دول المجلس، وكان 40% على الأقل من القيمة المضافة للسلعة المصدرة من إنتاج دول المجلس.

لقد تزايد اهتمام مجلس التعاون لدول الخليج العربية بموضوع التعريف الجمركية خلال عام 1998 ، وأوصت اللجنة الفنية التي كلفتها لجنة التعاون المالي والاقتصادي بتوحيد التعريف الجمركية ، على أساس أن السلع الأساسية تفرض عليها رسوم بواقع 5% أما بقية السلع فتفرض عليها الرسوم بواقع 7.5%. بيد أن تطبيق التعريف الجمركية الموحدة يتطلب إعداد تصنيف السلع وتحديد فئة الرسوم الجمركية على قائمتي السلع الأساسية وغيرها . وتيسير تطبيق التعريف الموحدة فقد اتفق على تطبيق مبدأ منطقة الدخول الواحدة ، حيث يعتبر أي منفذ جمركي (بري أو جوي أو بحري) في أي دولة عضواً في المجلس بمثابة نقطة دخول للمنطقة ككل ، بحيث تعامل السلع الأجنبية التي تدخل من جميع هذه المنافذ معاملة واحدة بالنسبة للإجراءات المالية والإدارية ، وهيكل الرسوم الجمركية المفروضة . كما اتفق من حيث المبدأ على التحصيل المشترك وأسس هذا التحصيل ، كأن يتم من خلال جهاز مشترك، بحيث تحقق آلية التحصيل سهولة في التطبيق، وعدالة في التوزيع ( باشا 2001) على أن يقر المجلس قانوناً جمركياً موحداً يتضمن القواعد والإجراءات التي تلتزم جميع الدول الأعضاء بتطبيقها . ومن المتوقع بدء العمل بالتعريف الجمركية الموحدة اعتباراً من أول مارس 2003 .

وفي مجال ضرائب الدخل ، فقد أصدر المجلس قراره بالمعاملة الضريبية المتساوية لمواطني دوله، بحيث تقوم كل دولة بمعاملة الشركات أو الأفراد الخليجيين المقيمين أو العاملين على أراضيها معاملة ضريبية متساوية مع تلك المعاملة التي تمنحها للشركات أو الأفراد المنتمين لجنسيتها . وفي هذا المجال فقد بينت دراسة لصندوق النقد الدولي<sup>(20)</sup> أن الضرائب على الدخل والأرباح لا تثير أية مشكلة ذات أثر فعال على اتجاهات التنسيق الضريبي بين دول المجلس ، ولكن يجب عدم السماح لآلية دولة عضو أن تصبح ملجأً ضريبياً ، كما اقترح أن تكون الضرائب المفروضة على الشركات الأجنبية ذات سعر نسبي ، بدلاً من المعدلات التصاعدية المطبقة حالياً في معظم دول المجلس .

ولذلك يقلل البعض (عبد الله الملا ، 1993) من أهمية التنسيق الضريبي في انسياب الاستثمار بين دول مجلس التعاون، إذ أن هذه الدول تعاني في اجتذاب رؤوس الأموال إليها من ضيق السوق الذي يحد من فرص الاستثمار المتاحة أمام المستثمرين ، مما يجعلها متنافسة في ما بينها، لذا فإنه من الأفضل مبادرة دول المجلس بالعمل على توسعة هذا السوق أمام المنتجات الوطنية، لتمكين المستثمرين من إقامة الوحدات الإنتاجية بأحجام اقتصادية ، ويفضل استخدام الإعفاءات الجمركية لتحقيق هذا الغرض .

وعلى العكس ، فإننا نرى أن طبيعة الهياكل الإنتاجية المتشابهة لهذه الدول، يجعلها متنافسة في ما بينها، متكاملة مع غيرها، فبنيتها الإنتاجية للسلع القابلة للتجارة تعتمد على سلع رئيسية قليلة ، حيث تتراوح درجة التركيز في هذه البنية ما بين 80% إلى 90% ، وهذه السلع ( وخاصة النفط ) تجذب أسواقها الرئيسية في الدول الصناعية، أما الصناعات التحويلية الأخرى فهي تقوم على أساس إحلال الواردات ، ومن ثم فهي متشابهة متنافسة (غرفة تجارة

<sup>(20)</sup> أشير إليها في الورقة التي أعدتها الأمانة العامة لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية بعنوان : السياسات المالية في دول المجلس ، والمقدمة إلى ندوة : تنسيق السياسات المالية بدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، أبوظبي 23-25 سبتمبر 1991 .

وصناعة الكويت، 2001)، مما يبرر الحاجة إلى التنسيق الضريبي في ما بينها للحد من مضار هذه المنافسة، ويضمن حصولها على أفضل فرص الاستثمار المتاحة.

## جهود الاتحاد المغربي

أقر الاتحاد المغربي<sup>(21)</sup> في 14 يوليو من عام 1993 عدداً من الاتفاقيات الجماعية التي تساهم في تحقيق التنسيق الضريبي، ومنها اتفاقية تجنب الازدواج الضريبي، والاتفاقية التجارية والتعريفية بين الدول الأعضاء (العياري، 1993). وتهدف الاتفاقية الأولى إلى تخفيف أعباء ضرائب الدخل والحد من التهرب الضريبي، بينما تعزز الاتفاقية الثانية الروابط الاقتصادية بين الدول الأعضاء، بغية الاستفادة من القدرات والإمكانيات المتاحة لديها، لتحقيق التكامل الاقتصادي وإنشاء سوق مغربية مشتركة تقوم على أساس التنافس السليم والمصلحة المتبادلة بين دول الاتحاد.

وقد اعترضت جهود التنسيق الضريبي المغربي وجود الاختلافات في النظم الضريبية بين الدول الأعضاء، وقيام ثلاثة دول فقط، (المغرب وتونس والجزائر) بإصلاح ضريبي يأخذ بنظام الضريبة على القيمة المضافة، والعدول عن نظام ضرائب الدخل النوعية، وتطبيق الضريبة الموحدة على الدخل. مع بقاء النظم الضريبية في الدول الأخرى على حالها متعارضة مع الدول المذكورة. وقد حالت المشكلات السياسية بين أعضائه من المضي قدماً في تنفيذ برامجه.

وبنظرة تقييمية لهذه المحاولات، يمكن للمطلع على هذه الاتفاقيات أن يتبين مدى تفاؤلها الطموح، وعلى وجه الخصوص منها تلك الاتفاقيات التي أبرمها مجلس الوحدة الاقتصادية، والذي بلغ إلى حد الانتهاء من مشروع قانون جمركي موحد واتفاقية جماعية لتجنب الازدواج الضريبي، وبذلك يكون قد تناول التنسيق الضريبي من جانبيه الضرائب المباشرة وغير المباشرة. بيد أن هذه المحاولات، وكذلك تلك التي تمت بين الدول في إطار إقليمي، لم يتلور عنها تنسيق ضريبي واقعي، إذ لازالت القيود الجمركية قائمة بين الدول الأعضاء، كما أن الاتفاقية الجماعية لتجنب الازدواج الضريبي لم تعدو أن تكون مجرد نموذج استرشادي لإبرام اتفاقيات ثنائية بين الدول الأعضاء. إن الحديث عن التنسيق الضريبي العربي لا يزال يتردد رغم مضي وقت طويل على تكراره، ويمكن أن يطول أكثر ما لم تتخذ خطوات فعالة لإزالة المعوقات التي حالت ولازالت تحول دون انطلاقه.

(21) أنشئ الاتحاد المغربي لأول مرة في عام 1964، وقد شملت عضويته كل من ليبيا وتونس والجزائر والمغرب، ثم أعيد تنظيمه في عام 1989 ليضم إلى عضويته موريتانيا، سعياً إلى تحقيق منطلقة تجارة حرة في نهاية عام 1992، ثم الاتحاد الجمركي في نهاية عام 1995، ليصل إلى السوق المشتركة في عام 2000، وقد حالت الظروف السياسية، وخاصة ما تتعلق بالأوضاع الداخلية للجزائر من ناحية والخلاف بين المغرب والجزائر من ناحية أخرى، إلى عدم بلوغ الاتحاد أهدافه حتى الآن.

## الاتفاقيات الضريبية الثنائية

وإلى جانب المحاولات العربية والإقليمية، فقد أبرمت العديد من الدول العربية إتفاقيات ثنائية في ما بينها، لتجنب الازدواج الضريبي، وكانت مصر أكثر هذه الدول، تليها تونس، ثم الكويت، كما بينها الجدول رقم (2):

جدول (2): بعض الاتفاقيات العربية لتجنب الازدواج الضريبي

الدولة	عدد الاتفاقيات *	الدول المتعاقدة معها
البحرين	1	اليمن
مصر	12	البحرين والعراق والأردن والمغرب والسودان وفلسطين وسوريا وتونس والإمارات العربية واليمن وليبيا ولبنان
الكويت	5	سوريا ولبنان والأردن وتونس والسودان
لبنان	4	مصر وسوريا وتونس والإمارات العربية
المملكة المغربية	2	تونس ومصر
سلطنة عمان	1	تونس
قطر	-	-
السعودية	-	-
تونس	6	المغرب وعمان ولبنان والكويت ومصر والجزائر
الإمارات العربية	2	مصر ولبنان

\* الاتفاقيات التي دخلت حيز النفاذ فقط

المصدر: إدارات الضرائب المختصة .

على الرغم من أهمية الاتفاقيات الضريبية في الحد من الازدواج الضريبي وتشجيع الاستثمار بين الدول المختلفة، إلا أنها - في رأينا - ليست ذات قيمة كبيرة بالنسبة للاتفاقيات العربية - العربية، ذلك لأنه في الغالب ليس هناك من ازدواج ضريبي على الدخل يمكن أن يتعرض له المستثمر العربي الذي يعمل في دولة عربية غير دولته التي يقيم فيها، ذلك لأن جميع الدول العربية تطبق مبدأ الإقليمية كأساس لتحديد فرض الضريبة، ومن ثم فإن الدخل الذي يحققه المستثمر العربي خارج دولته لن يخضع للضريبة سوى في بلد مصدر الدخل. وعليه فإن لهذه الاتفاقيات أهمية محدودة في تخفيف العبء الضريبي على بعض أنواع الدخل، كالإتاوات وفوائد الديون وأرباح الأسهم التي تتقاسم الدولتان سلطة فرض الضريبة عليها، فضلاً عن التعاون الذي يمكن أن توفره هذه الاتفاقيات في تحصيل الضريبة. ومع ذلك، فإنه يلاحظ أن الاتفاقيات العربية الثنائية لا تستمد نصوصها من نموذج الاتفاقية التي وضعها مجلس الوحدة الاقتصادية، ولكنها ترجع إلى النموذج الاسترشادي الذي وضعته منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD لأعضائها من الدول العربية، ومن ثم فهي نصوص لا تتفق في الغالب مع طبيعة وخصائص النظم الضريبية العربية .



إن أكثر ما يساعد الدول العربية على التنسيق الضريبي (في رأينا) هو توحيد الأسعار الضريبية أو على الأقل الاتفاق على الحد الأدنى للضريبة ، بما لا يسمح للدول الأعضاء تجاوزه لتشجيع الاستثمارات البينية ، حيث تعاني هذه الاستثمارات من ارتفاع معدلات الضريبة في بعض هذه الدول (يصل سعر الضريبة على الدخل في الكويت على سبيل المثال إلى 55% من صافي الدخل) .

## معوقات التنسيق الضريبي العربي

يعوق التنسيق الضريبي العربي عدد من المعوقات، نستعرضها في ما يلي بشكل مفصل:

### أولاً: تفاوت الأهمية النسبية للضرائب في الدول العربية:

يبين الجدول (3) أن الإيرادات الضريبية تحتل المرتبة الثانية بعد الإيرادات النفطية في الميزانيات العامة العربية، وقد ساهمت مجوازي 35.6% من إجمالي الإيرادات خلال عام 2000.

جدول (3): هيكل الإيرادات الحكومية في الوطن العربي خلال الفترة 1995-2000  
(نسبة مئوية %)

البيان	1995	1996	1997	1998	1999	2000
الإيرادات النفطية	57.2	54.2	56.9	47.5	48.8	59.3
الإيرادات الضريبية وتشمل ضرائب على الدخل والأرباح	9.1	8.3	7.9	9.8	9.6	7.5
الضرائب على السلع والخدمات	7.1	6.6	7.2	9.2	8.9	7.0
الضرائب الجمركية على التجارة الخارجية	7.9	7.0	5.7	7.1	7.1	5.3
الإيرادات غير الضريبية	11.7	11.5	10.9	12.2	13.0	10.9
إيرادات أخرى	3.1	2.7	2.6	3.4	2.6	2.1

المصدر : الأمانة العامة لجامعة الدول العربية وآخرون : التقرير الاقتصادي العربي (أعداد مختلفة)

وتختلف الأهمية النسبية للضرائب بنوعيتها بالنسبة لكل دولة، ففي حين أنها تمثل أهمية كبيرة لبعض الدول مثل مصر وسوريا والأردن، إلا أنها قليلة الأهمية بالنسبة للدول الخليجية النفطية التي تعتمد على الإيرادات النفطية بصفة أساسية.

وتحليل البيانات السابقة (التقرير الاقتصادي العربي الموحد، سبتمبر 2001، ص 135-137) يتبين أن نصيب الضرائب من مجمل الإيرادات قد بلغ أكثر من 80% في كل من تونس والمغرب وجيبوتي، وما بين النصف وثلثي الإيرادات في كل من موريتانيا ولبنان والسودان ومصر والأردن وسوريا ، بينما لم تتجاوز في بعض الدول النفطية 2%

(الكويت وقطر) و4% في عمان، و10% في دولة الإمارات العربية المتحدة، و18% في اليمن، ونحو 23% في ليبيا، و35% في الجزائر .

وقد أدى التذبذب في سوق النفط منذ عقد التسعينيات، وانخفاض أسعاره بصورة أثرت على ميزانيات الدول النفطية، إلى اهتمام هذه الدول بتطوير نظمها الضريبية لتوفير الموارد المالية، فعدل أخيراً قانون الضرائب على الدخل في كل من عمان ( 1997 ) وقطر ( 1995 )، ويجرى حالياً تعديل قانون الضريبة على الدخل في الكويت، مما يعزز أهمية التنسيق الضريبي العربي .

وتخشى الدول ذات الضريبة المرتفعة من أن يؤدي التنسيق الضريبي إلى خسارة في إيراداتها الضريبية بفعل التخفيض الملزم، ما لم يتم تعويضه في صورة تدفقات كبيرة لرؤوس الأموال والبضائع العربية أو من خلال صندوق تشرف عليه السلطة العليا للتنسيق، لإعادة توزيع الإيرادات الضريبية وفق قواعد عادلة .

## ثانياً: تباين النظم الضريبية واختلاف درجة تقدمها أو تطورها

إن النظام الضريبي المطبق في الدول العربية لا يتخذ نمطاً موحداً، بل يختلف اختلافاً كبيراً من دولة لأخرى، سواء في مجال الضرائب غير المباشرة أو الضرائب المباشرة :

### (أ) في مجال الضرائب غير المباشرة

**الضريبة الجمركية:** لا يتسم هيكل التعريف بين الدول العربية بالثبات، فبعضها ذو تعريف منخفضة، مثل البحرين والكويت والسعودية والإمارات، حيث يبلغ متوسط التعريف فيها ما بين 4% و 12%، في حين ترتفع فيه التعريف الجمركية في دول أخرى، مثل مصر والأردن وتونس، ليتراوح متوسط التعريف فيها ما بين 40% إلى 100%، بينما تصل في سوريا إلى 235%.

وتتصاعد قيم هذه التعريف في العديد من الدول العربية على منتجات بعينها، مثل الغزل والنسيج والملابس والجلود والصناعات الأساسية المعدنية، حيث تتضاعف التعريف على المنتجات النهائية وتنخفض على موادها الأولية، فضلاً عن تنوع وتعدد إجراءات التحليص الجمركي، الذي يطبق في كل دولة قواعد خاصة تتعلق بمعايير الإنتاج والجودة، والمعايير البيئية، كما تختلف تكلفة النقل من وإلى هذه الدول بصورة واضحة ( ERF,2000)، ومن الدول العربية من تطبق تعريف جمركية منخفضة (دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية) ومن ترتفع فيها هذه التعريف (مصر)، كما بين ذلك الجدول رقم ( 4 ) التالي:

جدول (4): معدل التعريف الجمركية لبعض الدول العربية  
(%)

الدولة	الحد الأدنى والأعلى للضريبة الجمركية
البحرين	125-5
مصر	80-40
الأردن	يصل إلى 200
الكويت	25 -4
لبنان	متعددة
عمان	5
قطر	30 -4
السعودية	20-12
سوريا	متعددة
الإمارات العربية	34 -4
اليمن	120 -2

المصدر: Business Brief – Middle East Taxation, 2000

يساعد التوجه نحو توحيد التعريف الجمركية بين الدول العربية على السلع ذات المنشأ الوطني على تفعيل التنسيق في هذا المجال ، ولكن يعترضه عدم التوصل إلى قواعد واضحة لتحديد دولة المنشأ ، وخشية الدول التي تعتمد على الإيرادات الجمركية كأحد مصادر إيراداتها العامة من تخفيض هذا المصدر دون الاستفادة المقابلة في تشجيع صادراتها إلى الدول العربية الأخرى . ويضعف من هذا التوجه تعدد الضرائب والرسوم التي تفرض على السلع المستوردة تحت مسميات وأشكال مختلفة، ناهيك عن أنها غير واضحة وتفرض من قبل جهات حكومية متعددة، كما أن المصدر أو المستورد ليس على علم بها في أغلب الأحيان ، ومن أمثلتها:

- رسوم وضرائب استيراد مكتملة تفرض على السلع المستوردة، ذات المنشأ العربي، ولا تفرض على السلع المماثلة المنتجة محلياً ، مما يشكل حماية إضافية ضد السلع العربية .
- رسوم وضرائب محلية على السلع المستوردة، بنسب أو قيم أعلى من تلك المفروضة على السلعة الوطنية المماثلة .
- رسوم الخدمات التي تفرض في شكل نسبة مئوية من قيمة البضاعة المستوردة، وأحياناً ما تكون تصاعديّة أحياناً ، والأصل في هذا الرسم أن يكون مطابقاً ومحدداً، بحيث يغطي التكلفة الفعلية للخدمة، حتى لا يكون

له آثار حمائية للسلعة المماثلة والمنتجة محلياً . الأمر الذي دعا إلى أن يشمل التنسيق الضريبة الجمركية وكافة الرسوم الضرائب المماثلة .

**الضرائب على المبيعات وما في حكمها:** من الدول العربية من لا تطبق ضرائب غير مباشرة كضريبة الاستهلاك أو المبيعات (الكويت) ، ومنها من يطبق الضرائب العامة على المبيعات (مصر والأردن والمغرب والسودان واليمن وتونس والجزائر ولبنان) . ويؤدي عدم وجود ضرائب غير مباشرة في بعض الدول العربية إلى تشوه هيكل الصادرات والواردات العربية، تبعاً لتوجه المصدر أو المنتج إلى الدولة التي لا تفرض مثل هذه الضرائب ، كما أن أي محاولة للتنسيق الضريبي في هذا المجال يمكن أن تقابل باعتراض من الدول التي تفرض الضريبة باعتبارها مصدر إيرادات بالنسبة إليها، وبالتالي فإنه لا بد من العمل على تعويضها قبل عملية التنسيق .

يبين الجدول (5) أن أحكام الضريبة على المبيعات أو على القيمة المضافة تختلف في ما بين الدول التي تطبقها، سواء في تحديد رقم الأعمال الذي على أساسه يتحدد شخص المكلف بالضريبة ، أو سعرها ، مما يجعل هذه الضريبة غير محايدة بالنسبة للمنتجين والمستهلكين، ولكنها في الوقت نفسه تنفق جميعها على تشجيع المصدرين بتقرير الضريبة بسعر الصفر على الصادرات، حتى تتمكن من تصدير السلع إلى الخارج ، ومن ثم فإن الضريبة على المبيعات في هذه الدول تطبق مبدأ المقصد .

جدول (5): بعض أحكام الضريبة على المبيعات وما في حكمها في بعض البلدان العربية

السودان /2000	المغرب /1986	الأردن /1994	مصر /1991	البيان / الدولة
المستوردون دون حد أدنى . جميع المكلفين بحد أدنى 12 مليون دينار	جميع المنتجين والمستوردين دون حد أدنى، أما المستوردون فيبلغ الحد الأدنى 200 ألف درهم	50 ألف دينار للمنتجين المحليين ، و 250 ألف دينار لمكلفي الخدمات أو المكلفين الذين يجمعون بين بيع السلع وتقديم الخدمات . أما المستوردون فدون حد أدنى	150000 جنيه لتجار التجزئة وجميع المستوردين دون حد أدنى	حد التكلفة خلال السنة
- السعر الأساسي %10 - سعر الصفر على الصادرات	- السعر الأساسي %20 - سعر الصفر على الصادرات - أسعار خاصة لبعض السلع	- السعر الأساسي %13 - سعر صفر على الصادرات - أسعار خاصة لبعض السلع	- السعر العام %10 - سعر صفر على الصادرات - أسعار خاصة لبعض السلع	سعر الضريبة

المصدر : تشريعات الضرائب في الدول المعنية .

يتبين مما سبق أن هذه الدول تفرض الضريبة على السلع المباعة محلياً أو المستوردة من الخارج ، وتعفى منها (أو تخضع للضريبة بسعر الصفر) السلع المصدرة، مما يعني أن الصادرات العربية إلى الدول التي تفرض هذه الضريبة تتعرض لعبء فرض الضريبة عليها عند استيرادها ، بينما لا تتعرض صادرات الدولة الفارضة للضريبة إلى هذا العبء عند تصديرها إلى الدول الأخرى التي لا تفرض هذه الضريبة<sup>(22)</sup>، مما يشكل قيوداً على تبادل السلع العربية ، ما لم تقرر الاتفاقيات الثنائية خلاف ذلك . ومن المفضل أن تبذل الجهود لتسويق الضريبة على المبيعات بحيث تفرض في جميع الدول على أساس مبدأ المقصد ، أو تعفى السلع ذات المنشأ العربي من هذه الضريبة في الدول التي تطبقها .

### (ب) الضرائب المباشرة (ضريبة الدخل)

هناك دول عربية تطبق نظاماً بسيطاً لضرائب الدخل ويقتصر تطبيقه على الشركات الأجنبية ، ويستثنى منه الأفراد والشركات الوطنية (الكويت والبحرين على سبيل المثال) ، وهناك دول أخرى تطبق نظام الضريبة النوعية (ليبيا واليمن) أو نظام الضريبة الموحدة على الدخل (مصر والعراق والأردن) . وتتفاوت قواعد تحديد الدخل الخاضع للضريبة، وأسعار الضريبة على هذا الدخل ، فتبلغ معدلات مرتفعة في كل من الكويت ( 55% ) ومصر ( 40% )، كما

(22) فالسلع المصدرة من مصر إلى الكويت مثلاً لا تخضع للضريبة على المبيعات - أو ما في حكمها - لعدم وجود هذه الضريبة أصلاً في الكويت، فضلاً عن إعفاؤها من الضريبة في مصر باعتبارها من الصادرات، بينما تخضع السلع المصدرة من الكويت إلى مصر للضريبة على المبيعات باعتبارها سلماً مستوردة.

تقل في دول أخرى ، مثل السعودية (30٪ ) ، واليمن ( 35٪ ) . ولا توجد ضرائب على الدخل في دول أخرى مثل البحرين والإمارات العربية .

يترتب على هذا التباين غياب حيادية الضريبة العربية إزاء القرار الاستثماري، حيث تتنافس الدول العربية على جذب الاستثمارات ، ويكون العبء الضريبي أحد محددات الاستثمار المتجه إلى دولة دون أخرى ، الأمر الذي يفسر تنافس هذه الدول على إصدار قوانين استثمار تمنح حوافز ضريبية سخية . فالمشروع المصري الذي يستثمر في الكويت - على سبيل المثال - يمكن أن يخضع لضريبة دخل تصل إلى 55٪ من صافي أرباحه السنوية، بينما لا يتحمل أية ضريبة إذا حقق هذه الأرباح في البحرين ، ولا تنفيذ اتفاقية الازدواج الضريبي بين الكويت ومصر في تخفيف العبء الضريبي لأن الشركة المصرية تخضع للضريبة في الكويت باعتبارها منشأة دائمة فيها، وليس لديها مجال لتخفيض هذه الضريبة في مصر لأن الربح المتحقق في الكويت لا يخضع للضريبة مرة ثانية في مصر .

ومع كل ذلك فإن لدى النظم الضريبية العربية فرصة لتحقيق التنسيق قلما توافرت للاتحاد الأوروبي، فجميع دولة تفرض ضريبة الدخل في دولة المصدر ، ومعظمها يطبق ضريبة المبيعات على الواردات في دولة المقصد ، مما يقلل من عبء الازدواج الضريبي الذي تتحمله السلع والمنشآت الأوروبية في غياب التنسيق . ويبقى أن نركز على موضوع توحيد الأسعار أو معدلات الضريبة أو وضع قواعد معينة لتحديد وعاء الضريبة في كل دولة .

### ثالثاً: افتقاد الجهاز المركزي المشرف على برنامج التنسيق

لا يقوم على عملية التنسيق جهاز مركزي، يخطط ويتابع ويراقب برنامج التنسيق الضريبي، على مستوى الوطن العربي ككل (العبودي وخبوش ، 1993) . ولا يعتبر الدور الذي يقوم به مجلس الوحدة الاقتصادية التابع لجامعة الدول العربية بديلاً عن هذا الجهاز ، ذلك لأن عدد الدول العربية الأعضاء الموقعة على اتفاقياته الضريبة محدود (6 دول فقط ) ، و بالتالي لا يستطيع النهوض بعملية التنسيق الشامل ، كما هو الحال بالنسبة للجان المتخصصة بالتنسيق الضريبي في الاتحاد الأوروبي .

يقتصر دور المجلس في المرحلة الحالية على إعداد مشروعات نماذج إتفاقية لتجنب الازدواج الضريبي أو التعاون في تحصيل الضرائب ، دون أن يتناول بالدراسة والتحليل الوسائل العملية لتنسيق ضرائب الدخل ، من خلال قرارات ملزمة تتعلق بتحديد الوعاء أو الاتفاق على الحد الأدنى لأسعار الضرائب أو ترشيد سياسات الحوافز الضريبية التي تتبعها الدول الأعضاء لمنع المنافسة غير الرشيدة .

## رابعاً: تشتت الجهود العربية ما بين التنسيق العربي والتنسيق الإقليمي

تسير بعض الدول العربية نحو التنسيق الضريبي في اتجاهين ، أولهما ترعاه جامعة الدول العربية ممثلة في مجلس الوحدة الاقتصادية، يهتم بالتنسيق الضريبي على مستوى الوطن العربي ككل ، وفى نفس الوقت ترتبط هذه الدول باتفاقيات إقليمية تسعى لتحقيق التنسيق الضريبي في ما بين عدد محدود من الدول العربية يجمعها تكامل إقليمي أو جغرافي ، كما هو الحال بالنسبة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية، والاتحاد المغاربي، أو حتى من خلال إتفاقيات ثنائية كاتفاقيات التجارة التفضيلية الثنائية التي أبرمتها مصر مع كل من الأردن ، وتونس ، وتسعى إلى عقد إتفاقيات مماثلة مع كل من الكويت ولبنان وليبيا والسعودية واليمن .

ويمكن أن يسفر عن هذا الاتجاه تعارض في أولويات التنسيق، وحرص الدول المتقاربة جغرافياً أو اقتصادياً على منح مواطنيها مزايا ضريبية على حساب مواطني الدول الأخرى، كما قد تعارض القرارات المتعلقة بالتنسيق الجغرافي مع القرارات المتعلقة بالتنسيق العربي العام، مما يضر بالاتجاه نحو التنسيق الصحيح . وللتغلب على هذا التعارض، يمكن للدول أن تتبنى في إتفاقياتها شرط المعاملة المتساوية ، وشرط الدولة الأولى بالرعاية ، بما يكفل تطبيق أفضل ما توصل إليه هذه الدول من معاملة ضريبية بالاتفاقيات الثنائية على المستوى الإقليمي .

ولتوضيح ذلك نضرب مثلاً لمشروعين أحدهما إماراتي والآخر مصري يعمل كل منهما في الكويت، ووفقاً لاتفاقية الوحدة الاقتصادية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية لا يخضع المشروع الإماراتي للضريبة في الكويت أسوة بالمشروع الكويتي وفقاً لمبدأ المعاملة المتساوية بين مواطني دول مجلس التعاون ، بينما يخضع المشروع المصري للضريبة في الكويت سواءً بتطبيق الاتفاقية الجماعية لتجنب الازدواج الضريبي أو بتطبيق الاتفاقية الثنائية المبرمة بين مصر والكويت .

## الخاتمة

تبين لنا مما تقدم أن التنسيق الضريبي أداة هامة في تحقيق التكامل الاقتصادي . وقد تنبتهت لذلك الدول العربية (ممثلة في مجلس الوحدة الاقتصادية التابع لجامعة الدول العربية) كما تنبتهت إليه الجماعة الأوروبية . بيد أن جهود الدول العربية نحو التنسيق الضريبي لم تتجاوز حدود القرارات والاتفاقيات التي لم تطبق في الواقع العملي، منذ عشرات السنين، حيث نجحت التجربة الأوروبية في تحقيق التنسيق الضريبي على مراحل تتفق وطبيعة النظم الضريبية وظروفها الاقتصادية . وقد نجح هذا التنسيق في مجال الضريبة العامة على المبيعات، من خلال تخفيف العبء الضريبي على السلع والخدمات التي تنتقل بين الدول الأعضاء ، ويكتفى في هذا الصدد بفرض الضريبة في دولة المصدر .

أما في مجال الضرائب على الدخل، فلا يزال التنسيق الضريبي الأوروبي يتم من خلال اتفاقيات ثنائية لتجنب الازدواج الضريبي، أو من خلال قرارات تتعلق بجزء المشكلات المتعلقة بضرائب الدخل على الشركات الدولية لإزالة القيود التي تعوق نشاطها في الدول الأعضاء. وفي المقابل فإن القرارات العربية لم تتبنى منهجاً علمياً واقعياً لتحقيق التنسيق الضريبي. ففي حين كانت قرارات مجلس الوحدة الاقتصادية شاملة وطموحة، إلا أنها لم تقم على أساس اختيار نوع التنسيق المحلي الملائم، والمجال الأفضل للتنسيق، ليس بإصدار اتفاقية عربية لتجنب الازدواج الضريبي وأخرى للتعاون في تحصيل الضرائب من قيمة فعالة في تنسيق ضرائب الدخل على المستوى العربي، لأن هذه الدول لا تعاني من مشكلة الازدواج الضريبي التي تعوق تدفق الاستثمارات العربية البينية، باعتبار أنها جميعاً تطبق مبدأ الإقليمية الذي يقصر فرض الضريبة على الدخل المتحقق فقط في الدولة التي يزاول النشاط فيها، ولا تمتد إلى جميع مصادر الدخل الذي يحققه المقيم في أراضيها.

وعليه فإنه من الأفضل تنسيق ضرائب الدخل العربية من خلال مبدأ توحيد أسعار الضريبة على الدخل ذو المصدر العربي، أو على الأقل تطبيق مبدأ الضريبة ذات الحد الأدنى على المال العربي المستثمر، ما لم تفرض الدولة ضريبة أقل، أو تمتح بالفعل إعفاءً من الضريبة. وفي هذه الحالة يتمتع المستثمر، أو المال العربي، بالميزة الأفضل. ذلك لأن إتباع هذا الأسلوب يضمن تمتع المستثمر العربي بأفضل معاملة ضريبية متساوية في الدول العربية، كما يحافظ على الطبيعة الحيادية للضريبة في اختيار النشاط الاستثماري، ويسر طريقة تعويض الدول الخاسرة من جراء هذا الأسلوب لبعض من إيراداتها الضريبة عن طريق حساب الوعاء الضريبي لكل دولة.

وفي الوقت نفسه سير العمل نحو تفعيل تنسيق الضرائب الجمركية، من خلال تطبيق التعريف الجمركية الموحدة، واتباع مبدأ المقصد في تطبيق الضريبة على المبيعات أو ضريبة القيمة المضافة. ولا يحتاج ذلك إلى كثير من الجهد، خاصة أن الدول العربية المطبقة لهذه الضريبة تأخذ فعلاً بمبدأ المقصد. غير أن اختلاف قواعد تسجيل الضريبة وبيان السلع والخدمات المعفاة أو الخاضعة للضريبة من دولة إلى أخرى يحتاج إلى تنسيق أو توحيد للإجراءات، وتحديد السلع والخدمات محل التنسيق.

وعليه فإنه لا بد من المبادرة بتكوين مجلس أعلى للتنسيق الضريبي العربي تكون له الصلاحية لتحديد القرارات الملزمة، ومتابعة تحصيلها، لضمان عدم ارتباط خطوات التنسيق بطبيعة العلاقات السياسية، وظروفها في تفعيل أو نشيط التوجه نحو التنسيق.

وأخيراً: فإن على الدول العربية- إذا أرادت الاستفادة من تكاملها الإقليمي - أن تبحث في موضوع تنسيق نظمها الضريبية بشي من الواقع، مع عدم تجاهل ضرورة تعويض الدول العربية التي يمكن أن تتعرض لإيراداتها الضريبية للانخفاض بسبب هذا التنسيق، وذلك من خلال تحديد فترة انتقالية تسمح لهذه الدول بتعديل نظمها الضريبية على مراحل، فضلاً عن قيام الدول المستفيدة من هذا التنسيق بتقديم الدعم المالي للدول المتضررة خلال فترة التحول.



## المراجع العربية

- إبراهيم، حسن، (1999) مراجعة لتجربة التكامل الاقتصادي في العالم العربي، مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، السنة 11، العدد 18، يونيو.
- العبودي، عبدالله، وخربوش، حسني علي، (1993) تجارب التنسيق الضريبي بين الدول العربية، ورشة العمل، جامعة الدول العربية، القاهرة.
- العناني، حمدي أحمد (1992): اقتصاديات المالية العامة ونظام السوق، الجزء الأول، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة.
- العياري، محمد صالح، (1993) مجالات التنسيق الضريبي لتنمية الاستثمارات في بلدان المغرب العربي، ورشة عمل التنسيق الضريبي، جامعة الدول العربية، القاهرة.
- الملا، عبد الإلاه على، (1993) تجربة مجلس التعاون الخليجي في مجال التنسيق الضريبي لتنمية الاستثمارات المشتركة، ورشة عمل التنسيق الضريبي، جامعة الدول العربية، القاهرة.
- النجار، فريد، (1993) النماذج الأساسية للتنسيق الضريبي لتنمية الاستثمار الدولي، ورقة مقدمة إلى ورشة عمل التنسيق الضريبي، المنعقدة بجامعة الدول العربية، القاهرة.
- باشا، زكريا، (2001) الاتحاد الجمركي الخليجي والتكامل الاقتصادي العربي، بحث مقدم إلى ندوة : التكامل الاقتصادي الخليجي في ظل المتغيرات المعاصرة ، الكويت ، مارس 2001 ، ومنشور في مجلة الاقتصادي الكويتي، العدد 385، يونيو.
- بركات، عبد الكريم صادق (1973) مقال في التنسيق الضريبي في الأسواق المشتركة، معهد الدراسات المصرفية، الإسكندرية.
- الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، (1995) مجلس الوحدة الاقتصادية ، تقرير الأمين العام إلى الدورة العادية السادسة والخمسين، القاهرة.
- صديق، رمضان، (1996) مستقبل الضريبة العامة على المبيعات في ظل اتفاقية الجات، مؤتمر أثر اتفاقيات الجات على اقتصاديات الدول الإسلامية ، مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، القاهرة، مايو.
- عبد المولى، السيد، (2002) الوجيز في العلاقات الاقتصادية الدولية، مع إشارة خاصة لمصر، القاهرة.

غرفة تجارة وصناعة الكويت، (2001) الاتفاقية الاقتصادية الموحدة من مستوى التعاون إلى صعيد التكامل، ورقة قدمتها الغرفة إلى ندوة التكامل الاقتصادي الخليجي في ظل المتغيرات المعاصرة، عقدت بالكويت بتاريخ 2001 /3/19، ونشرت بعدد مجلة الاقتصادي الكويتي رقم 383، أبريل.

فخرو، علي محمد، (2001) واقع ومستقبل العلاقات الخليجية الخليجية، مجلة المستقبل العربي، العدد رقم 268، يونيو.

كعنان، طاهر حمدي، (2001) التعاون الاقتصادي العربي: رؤية عملية، مجلة المستقبل العربي، العدد رقم 268، يونيو.

## المراجع الأجنبية

Agéns Bénassy – Quere and others, (2000), Foreign Direct Investment and the prospects for Tax Harmonization in Europe, *The Graduate Institute of International Studies*, Preliminary draft, 01/27/ 2000.

Alveres, Jose Marcos pinto (1998), Perspectives on Tax harmonization for Brazil and for The Southern Cone Common Market - Mercosoul ,*The Institute of Brazilian Business and Management Issues*, Spring.

Angle G. A. Faria, (1995), Tax coordination and Harmonization, in : Parthasarathi Shome (ed.): Tax policy handbook, *Fiscal Affairs Department*, IMF, Washington D.C.

Aujean and Lennan, (1992), The Community internal market: direct and Indirect Issues in: G. Winckler (ed.) Tax Harmonization and financial liberalization in Europe, paris.

Beraglas, E., (1988), Harmonization of Commodity Taxes, *Journal of Public Economics*, Vol.16.

Bond, E. W., and Samuelson, L., (1989), Strategic behavior and the rules for international taxation of capital, *Economic Journal*, vol. 99.

Boss,A , (1999), Do we need tax harmonization in the EU ?, *Kiel Working papers*. No. 916.

Burgess, R. and. Stern, N., (1993), Taxation and Development, *Journal of Economic Literature*, vol .31.

Coase, R., (1988), A theory of fiscal costs, *Journal of Law and Economics*, Vol. 3.

ERF: Economic Research Forum, (2000), Economic Trends in the MENA region , Cairo , Egypt,

European Community, (1987a), Report on behalf of the Committee on Economic and Monetary Affairs and Industrial policy on the removal of Tax Barriers within the European Community.

European Community, (1987 b), Completion of the internal market: Approximation of Indirect Tax rates and Harmonization of Indirect Tax structures.

Faria,Angle G.A., (1995), Tax coordination and harmonization in: Parthasarathi Shome (ed.) :Tax policy handbook, *Fiscal affairs Department*, IMF .publications, Washington D.C.,.

Fourcans, Andre' & Warin, Thierry, (2000), Tax Harmonization versus Tax Competition in Europe: A Game Theoretical Approach , *Center for Research on Economic Fluctuations and Employment (CREFE)* , *Universite' du Que'bec a' Montrial* , Working paper No. 132, April.

- Gillim, M.H.,(1967), The Fiscal aspects of the Central American Common Market, in: C.Shoup (ed.) : *Fiscal harmonization in common markets*, Columbia University Press, London – New york.
- Gordon, H.,(1983), An optimal taxation approach to fiscal Federalism, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 98.
- Gropp, Reint & Kostial, Kristinal , (2001), FDI and corporate tax revenue: Tax harmonization or competition?, *Finance and Development Review* , vol. 38, No. 2, June.
- Guimbert, S.(1999), la fascalite' d'etrminant de l'attractive' ?*Mime'o Minstre de L'Ecomie et des Finance*, B1- 99- 069/D2-99 –239.
- Hamada, K.(1988), Strategic aspects of taxation on foreign investment income, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80.
- Happamata P.(1996), Competition for Foreign Direct Investment, *Journal of Public Economics*, Vol.36.
- Huffer, A and Wooton, L.(1999), Country Size and tax competition for Foreign Direct Investment , *Journal of Public Economics* , vol. 71.
- Janeba, E., (1998),Tax competition in imperfectly competitive markets, *Journal of International Economics* , vol. 11,
- KayJ. and Keen M.,(1982), The structure of Tobacco taxes in the European Community, *IFS. Report series* , No. 1, Institute of fiscal Studies.
- Krueger, A.O, (1993), Political Economy of political reform in Developing Countries, MIT Press, Cambridge , Mass.
- Mclure, Charles E., (1980), State and Federal relation in the Taxation of value Added , *Journal of Corporation Law* , Vol .6 :No. 1, Fall .
- Mintz , Jack M., (1998),The Role of Allocation in a Globalized corporate Income Tax , *IMF Working Paper*, No. WP/98/ 134, International Monetary Fund publications, Washington DC.
- Musgrave, R., A.,(1983), Why should tax , where and what ? in : C. E. Mclure ( ed.) : Tax assignment in federal countries , *Center for Research in Federal Financial relation*, Canebbra.
- Musgrave, Richard A., & Musgrave, Peggy B., (1980), Public Finance in Theory and Practice , *3rd.edition*, Mcgraw – Hill Kogakusha, LTD. , Tokyo, Japan.
- Pohmer, Dieter, (1981), Germany : in : henry j. Aaron (ed.) : the Value –Added Tax , *Lessons from Europe*, Brookings Institution , Washington.
- Richman, Peggy B., (1963), Taxation of Foreign investment income , *An Economic analysis*, John Hopkins University press, Baltimore.
- Rounds, T.A, (1992), Tax Harmonization and tax competition : Contrasting views and policy issues in three Federal Countries,*The journal of Federalism* , vol. 22.
- Schonewille, Peter, (1963), Direct tax Co-ordination, on internet at : Http : // www.ecu-activities. Be/1998-2.
- Shibata, H., (1967), The theory of Economic Unions , *A comparative analysis of Customs unions* , Free Trade Areas and Tax Unions ,in : C. Shoup : *Fiscal harmonization in Common Markets*, New York.
- Tait, A.A., (1988),Value Added Tax , *IMF publications*, Washington DC.
- Tanzi , Vito and Bovenberg L., (1990), Is there a need for harmonizing capital income within EC countries ? , working paper, No. 90/17 , *International Monetary Fund (IMF)*, Washington DC.
- The European Commission , Bull. 6-1997.

Tanzi, Vito & Zee, Howel H., (1998), Consequences of the Economic and Monetary Union for the Coordination of Tax Systems in the European Unions, *Lessons from The U.S. experience*, IMF Working papers, no. wp/98/115, Washington DC.

Terra, J. M., (1993), A guide to the Directives European VAT, *IBRD publications*, The Netherlands.

Theodor A. Georg Kopouloos (1998), On the Equivalence of the Destination and the Origin Principles of Taxation in the EU, *Discussion Paper, University of Economic and Business, Athens*.

Valeria De Bonis, (1997), Regional Integration and factor income taxation, *policy research working paper*, No. 1849, The World Bank.

Van den Temple, A.G, (1973), Report : corporate tax and individual income tax in the European Communities, Bruxelles.

Wilson, J. D., (1999), Theories of Tax Competition, *National Tax Journal*, vol. 52, No. 2.

ملخص وقائع المؤتمر الدولي حول  
" تعزيز الصلات ما بين التعليم وأسواق العمل في البلدان العربية "  
(الجمهورية اللبنانية: 4 - 6 مارس 2002)

عرض: أحمد الكواز

# ملخص وقائع المؤتمر الدولي حول " تعزيز الصلات ما بين التعليم وأسواق العمل في البلدان العربية "

عرض: أحمد الكواز

عقد المعهد العربي بالكويت مؤتمراً دولياً حول " تعزيز الصلات ما بين التعليم وأسواق العمل في البلدان العربية " خلال الفترة 4 - 6 مارس 2002 في العاصمة اللبنانية-بيروت . وقد ناقش المؤتمر اثني عشر ورقة تضمنها الورقة الرئيسية . كما تمثلت العديد من البلدان العربية والأجنبية في المؤتمر: المملكة الأردنية الهاشمية، أستراليا، دولة الإمارات العربية المتحدة، مملكة البحرين، تركيا، المملكة العربية السعودية، السويد، سلطنة عمان، دولة قطر، دولة الكويت، الجمهورية اللبنانية، الجماهيرية الليبية، جمهورية مصر العربية، الولايات المتحدة الأمريكية، كما شهد المؤتمر حضور عدد من المنظمات العربية والدولية: مكتب منظمة العمل الدولية لشمال أفريقيا بجمهورية مصر العربية، ومكتب منظمة العمل الدولية بدولة الكويت، ومنظمة الخليج للاستشارات الصناعية . وفي ما يلي استعراض للمحاور التي تركزت عليها أعمال المؤتمر .

## القطاع العائلي ورأس المال البشري:

أعاد هذا المحور صياغة السؤال المشهور: أين ذهب كل هذا التعليم Where has all education gone إلى سؤال آخر هو: من أين أتى هذا التعليم? . Where it has come from? .

وفي هذا السياق يرى المحور أن سلوك القطاع العائلي هو مصدر القرارات التعليمية، ويبرز دور معدلات الخصوبة في تكوين وتراكم رأس المال البشري . كما يشير إلى أن العائد على التعليم حتى وأن لم يكن منتجاً على المستوى الإجمالي، إلا أن له عائداً موجباً ومنتجاً على المستوى الخاص، الأمر الذي يبرر استثمار العوائل في تعليم أبنائهما .

وفي مجال حصر بعض الأسباب التي تحول دون زيادة الإنتاج كأحد منافع إرتفاع عوائد التعليم الخاصة، فقد أشير إلى أن المنافع تتجسد في الأجل الطويل، بعدها يتم انخفاض معدل الخصوبة ومن ثم إعطاء إهتمام

أكبر للتعليم. كما أشير في هذا الصدد إلى سوء خطة التعليم، وإلى مسؤولية إرتفاع الإنفاق على التعليم العالي وانخفاضه على التعليم الابتدائي.

وفي مجال تحليل سلوك القطاع العائلي كمصدر للقرارات التعليمية، فقد تم التطرق إلى انتقال رأس المال البشري ما بين الأجيال. وتتلخص هذه العلاقة كالتالي: إذا كان المستوى المعرفي للأطفال أقل من آبائهم فهناك تدهور محتمل بمعدل النمو، والعكس صحيح. كما تم التمييز بين عدد من الاستراتيجيات الخاصة بالقطاع العائلي في الأجل الطويل:

(أ) الاستراتيجية التقليدية: معدل خصوبة مرتفع يقابله انخفاض تعليمي. (ب) الاستراتيجية الموجه نحو النمو: معدل خصوبة منخفض يقابله ارتفاع تعليمي. (ج) إستراتيجية مزدوجة: توازن متعدد بين الاستراتيجية التقليدية وتلك الموجهة نحو النمو. (د) إستراتيجية الانطلاق من توازن منخفض إلى توازن مرتفع.

وعند التطرق للصفة التنافسية في النظام التعليمي العربي، فقد أشير إلى أن هذه الصفة تبدأ وتنتهي بشكل مبكر، حيث تبدأ عند سن دخول المدارس الابتدائية (6 أو 7 سنوات) وتنتهي عند ممارسة أول عمل. أما في البلدان المتطورة، فإن المنافسة لا تبدأ إلا في سنوات الدراسة المتوسطة، مع انخفاض كثافة المنافسة في المرحلة الثانوية والجامعية، وارتفاع كثافتها في مرحلة ممارسة العمل والترقية أثناء العمل، مع انخفاض لأهمية التعليم لصالح الخبرة.

وفي مجال اقتراح المكونات الرئيسية لإصلاح النظام التعليمي وعلاقته بسوق العمل، فقد تم التأكيد على ضرورة: (أ) تقليل المنافسة بالمدارس لصالح تعظيم المنافسة في أسواق العمل. (ب) البدء بإصلاح أسواق العمل. (ج) البدء في إصلاح سوق العمل لينتهي في النظام التعليمي. (د) التركيز على ثقافة الأبوبين.

## عوائد التعليم:

عند التطرق لمقارنة عوائد التعليم للبلدان العربية بمثيلاتها في البلدان المتطورة، أشارت المناقشات إلى أن الدراسات التطبيقية الخاصة بهذه البلدان لا تؤيد النتائج الدولية من حيث: (أ) أن أسواق العمل ليست تنافسية (ظاهرة الأسواق الجزأة). (ب) تدني العوائد مع ارتفاع مستوى التعليم دولياً، والعكس عربياً. (ج) أن نموذج رأس المال البشري دولياً لا ينطبق على البلدان العربية لغياب مبدأ الرشادة. (د) أن العائد على التعليم الخاص (التنافسي) أكبر من العام دولياً، والعكس عربياً في بعض الحالات. (هـ) عدم وجود علاقة، (في دالة الإنتاج) بين رأس المال البشري والإنتاج (العائد صفر أو سالب) عربياً. ومن التفسيرات المقدمة لتفسير

الدور المتواضع أو السلبي للتعليم هو تراكم رأس المال البشري الخاطيء، وبالتالي لم ينعكس ذلك على تطور إيجابي في معدل النمو.

## التعليم والنمو الاقتصادي:

إطلاقاً من بيانات تقرير التنمية الدولية، تناولت المناقشات تأثير التعليم على النمو الاقتصادي في مجموعة البلدان العربية مقارنة بإحدى عشر مجموعة دولية أخرى، وذلك باستخدام ثلاثة مناهج للتحليل: تحليل الارتباط، تحليل الانحدار التقليدي، وتحليل الحدود المتطرفة (EBA) Extreme Bound Analysis، مع ترشيح للمنهج الأخير كأفضل منهج مقارنة بالمنهجين الأولين.

واعتماداً على عدد من متغيرات معبرة عن النمو، وأخرى معبرة عن التعليم، تبين أن النماذج المقدرة تعمل بشكل أفضل في حالة مجموعات البلدان بدلاً من البلدان المنفردة. وقد أشارت المناقشات إلى بعض الدلائل الخاصة بالتأثير الموجب للتعليم على النمو والتنمية في حالة البلدان العربية، مع عدم وجود دليل لتأثير التضخم على فرضية اللحاق Catch-up Hypothesis، ومع وجود دليل قوي على العلاقة السالبة بين الإنفاق الحكومي ومعدل النمو والتنمية.

وقد قدمت المناقشات بعض التفسيرات لعدم عمل النماذج المقدرة في حالة البلدان العربية، والتي تعود إلى أن سبعاً من الدول العربية هي بلدان مصدرة للنفط، حيث قامت الصادرات النفطية فيها بحجب تأثير التعليم على النمو.

وقد أوردت المناقشات بعض التحفظات على نتائج العلاقة بين التعليم ومعدل النمو مثل: (أ) أن التعليم يؤثر بشكل غير مباشر على النمو من خلال إنتاجية العمل والاختيار الملائم للتقنية. (ب) أن التعليم يتأثر بالتوجيهات الحكومية، فهو تابع سياسياً ولا يعمل بشكل مستقل. (ج) إهمال المبادرة والتركيز على التعليم.

## تجربة اليابان في عوائد التعليم الجامعي:

وهنا حاولت المناقشات الإجابة على السؤال الخاص في ما إذا كانت نوعية التعليم تؤثر على العوائد؟ والإجابة كانت نعم بكل تأكيد. حيث تفاوتت عوائد التعليم حسب نوعيته من 2.3% إلى 13.8%. وأشارت هذه المناقشات أيضاً إلى أن العائد على التعليم الجامعي ينخفض عندما نأخذ بنظر الاعتبار القدرات الذاتية. وحتى بعد أن تؤخذ هذه القدرات بنظر الاعتبار يستمر التأثير الإيجابي لنوعية التعليم الجامعي على العوائد.



وقد أشارت تجربة اليابان أيضاً إلى: (أ) أن التغير المتكرر في العمل يساهم سلباً في العوائد .  
(ب) إن العوائد تتباين مع تباين حجم المنشأة وليس مع تباين القطاع الصناعي . (ج) إن العوائد لا تختلف جذرياً ما بين العمالة الفنية Blue-Collar والعمالة المكتبية White Collar . (د) إن مسار العوائد بين العاملين بالحكومة أكثر انحداراً من مسار العوائد بين العاملين بالقطاع الخاص .

وقد لخصت تجربة اليابان في مجال عوائد التعليم الجامعي، أن التباين الكبير في معدل العائد (كدالة في نوعية التعليم) يؤكد رشادة وأهمية الاختبارات القاسية Examination Hell كمؤشر لنوعية التعليم .

وقد بينت مناقشات هذه التجربة، في مجال عوائد التعليم، بعض الملاحظات والتحفظات مثل: (أ) إن الاختبارات القاسية للدخول للجامعة تقيس " قدرة " الطالب ولا تقيس " نوعية " التعليم . (ب) إن المشكلة المرتبطة مع دالة مينسر Mincer المستخدمة في دراسة التجربة اليابانية هي تلك المرتبطة بقياس نوعية التعليم .

## إصلاح النظام التعليمي وأسواق العمل:

تناولت المناقشات الآليات الثنائية لإصلاح التعليم وأسواق العمل، وبيّنت هذه المناقشات أن النظام التعليمي يستجيب للمكافآت المتوقعة من أسواق العمل . وعليه فإنه لا يمكن إصلاح النظام التعليمي دون أن يسبق ذلك إصلاح لأسواق العمل . وهنا يأتي السؤال: ما هي نوعية الإصلاح المطلوب بهذه الأسواق؟ والإجابة هي بضرورة أن يكون هدف أسواق العمل توفير شفافية ملائمة، يتم من خلالها توصيل رسائل وإشارات واضحة وملائمة لمختلف الأفراد، بحيث تساعدهم في تحديد نوعية الاستثمار المطلوب في تنمية رأس المال البشري . وعادة ما تجسد هذه الرسائل بوسيلتين هما: (أ) من سوف يحتفظ بعمله، ومن سوف يفقده . (ب) والمبلغ المدفوع لمختلف الأفراد ذوي الإمكانيات المختلفة .

ومن هنا تأتي أهمية التخصيص Privatization في أسواق العمل، لما له من قدرات تؤهله بشكل أفضل لصياغة هذين النوعين من الرسائل أو الإشارات لمختلف الأفراد . مع ضرورة الإشارة هنا إلى أن المشروعات العامة لا تعتبر مشكلة مجرد ذاتها، بل لكونها الأضعف نسبياً في مجال صياغة هذه الرسائل والإشارات، ولرغبتها في حالات كثيرة في الاحتفاظ بالعمالة الأقل إنتاجية .

وفي سياق التمييز بين أسواق العمل حسب درجة قدرتها في إرسال الإشارات الملائمة لمختلف الأفراد لتطوير قدراتهم التعليمية (أي بناء رأس المال البشري الملائم)، أشارت المناقشات إلى نوعين من أسواق العمل: (أ) مشروعات سوق العمل الشفاف أو المرن الذي يكفي قدرات الإبداع والمعرفة بشكل متساو. (ب) مشروعات سوق العمل غير الشفاف أو غير المرن والذي يكفي المعرفة من دون الإبداع.

وقد أشارت المناقشات أيضاً إلى أهمية استخدام الضمان الاجتماعي ومرونة أسواق العمل كأساس لتوفير السياسات الملائمة. حيث أن أنظمة الضمان الاجتماعي Social Security الحديثة مصممة لفك ارتباط العمالة وتوفير التأمين Insurance Provision، ومن ثم زيادة الكفاءة التوزيعية Allocation Efficiency، وكذلك زيادة كفاءة تراكم رأس المال البشري.

### خصائص أسواق العمل في بلدان مجلس التعاون لدول الخليج العربية:

تطرت المناقشات إلى أشكال التجزئة في هذه الأسواق من حيث ثنائية: (أ) قطاع عام وقطاع خاص، و (ب) عمالة مواطنة وعمالة وافدة.

بالرغم من تنامي ظاهرة البطالة بشكل واضح إلا أنها متفاوتة ما بين هذه البلدان. وقد لجأت الحكومات المعنية إستجابة لتنامي هذه المشكلة إلى عدد من الحلول أهمها: (أ) حوافز لتشغيل المواطنين بالقطاع الخاص. (ب) تقييد تشغيل العمالة غير المواطنة. (ج) وضع حصص لتشغيل العمالة الوافدة.

واقترحت المناقشات، أيضاً، ضرورة إعادة النظر بسياسة إستخدام العمالة الوافدة بحيث يؤدي ذلك إلى نقص في العمالة، ومن ثم إلى رفع الأجور، ومن ثم تحفيز إستخدام تقنيات ذات كثافة رأسمالية Capital-Intensive Technology، مع ضرورة الاهتمام بالتعليم المهني.

وقد أثرت العديد من الملاحظات الخاصة بهيكل أسواق العمل في بلدان مجلس التعاون لدول الخليج العربية منها: (أ) أنه لا يوجد تفسير واضح لسلوك إحصاءات العمل الخاصة بهذه البلدان. (ب) عدم توفر إجابات كافية للأسباب الكامنة وراء ظاهرة تجزئة أسواق العمل. (ج) عدم وجود إرتباط بين إنتاجية الوافدين ومستوياتهم التعليمية. (د) محدودية الارتباط بين المستوى التعليمي للعمالة في البلدان المصدرة للعمالة الوافدة، وإنتاجيتهم في البلدان المضيفة (بسبب غلبة الحاجة للعمالة غير الماهرة أساساً).

كما أثرت بعض الاقتراحات الخاصة بإصلاح العلاقة بين أسواق العمل والتعليم في هذه البلدان، المنطلقة أساساً من ضرورة الحاجة لتغيير الهيكل الاقتصادي في هذه البلدان، وذلك من خلال توفير المزيد من الحوافز للقطاع الخاص لتشغيل العمالة المواطنة.

## المنظور الاستراتيجي للاعتماد المتبادل ما بين التعليم وأسواق العمل:

تناولت مناقشات المؤتمر أيضاً منظوراً إستراتيجياً مقترحاً لمراحل التعامل مع هذا النوع من الاعتماد المتبادل، والذي يقوم على أربعة مراحل: الأولى، وضع تصور لمستقبل المنطقة العربية في ظل الحفليات الاقتصادية لكل بلد عربي. والثانية، تحديد لعدد من مؤشرات الأداء لكل بلد عربي. والثالثة، الوضع القائم حالياً في كل بلد عربي. والرابعة والأخيرة، وضع مقترحات إستراتيجية عامة وخاصة.

وقد استشهدت المناقشات بعدد من الأمثلة للخيارات الاستراتيجية المحتملة لعدد من البلدان العربية: الإمارات: القرية التكنولوجية، والسعودية: التجارة الإلكترونية، ومصر: قناة السويس والسياحة، والبحرين: مركز مالي. كما ركزت المناقشات في هذا الصدد على أهمية المؤسسات ومراكز التدريب لتطوير القدرات التعليمية اللازمة لتجسيد هذه الخيارات الاستراتيجية.

## التعليم والبطالة:

في ظل ظاهرة تنامي معدل نمو قوة العمل وانخفاض الإنتاجية وانخفاض التشغيل، برزت مشكلة البطالة بشكل واضح وجلي. وبالرغم من انخفاض معدل النمو السكاني إلا أن هناك ارتفاعاً في نسبة مشاركة الإناث في سوق العمل، وفي عدد الملتحقين بأسواق العمل من خريجي المدارس. وقد حددت المناقشات ثلاثة نتائج ترتبت على كبح طلب العمالة: (أ) عدم قدرة التعليم (كمؤشر للاستثمار البشري) على حفز النمو. (ب) عدم قدرة التعليم على تحسين عوائده. (ج) وعدم قدرة التعليم على الاندماج Insertion في أسواق التشغيل.

وقد ركزت المساهمات والمناقشات على السبب الثالث. من خلال استخدام نماذج التباطؤ الزمني Failure time Models لتحليل فترات البطالة في كل من الجزائر ومصر، لتشابههما من حيث التعرض للصدمات الخارجية في الثمانينات، ولجهودهما في الإصلاح الاقتصادي ولو في فترات مختلفة. وتشابه تجربة البلدين من حيث تواضع قدرة النظم التعليمية في التأقلم مع التدهور في أسواق العمل. وكان هذا واضحاً من خلال التناقض بين انخفاض معدلات البطالة، وارتفاع فترات البطالة.

ورغم توفر فرص التدريب المهني المقدمة من القطاع الخاص (حالة الجزائر) إلا أن ذلك لم يساعد في خفض معدل البطالة، ولم يساعد كذلك في زيادة احتمال إعادة التشغيل لخريجي برامج التدريب المهني. وخلصت المناقشات إلى أن النمو والتعليم غير قادرين كل بمفرده على حل مشكلة البطالة، وأنه لا بد من عمل مشترك بين الجهود التنموية والتعليمية لحل هذه المشكلة.

## نوعية التعليم العالي:

تناولت المناقشات بهذا الخصوص عدداً من المؤشرات الخاصة بقياس نوعية التعليم الجامعي (حالة الأردن). وعرضت في هذا السياق سبعة مؤشرات تختص بـ: نوعية الطلبة، ونوعية الكلية، ونسبة الطلبة/الكلية، والدراسات العليا، والبحوث، ومجالات التخصص، وأخيراً، القدرات الشخصية غير الأكاديمية (مثل القدرة على أخذ المبادرات وتحمل المسؤولية، . .)

وفي سياق مناقشة هذه المؤشرات أشير إلى أن زيادة عدد المسجلين من الطلبة قد يعكس التزامم الجامعي بدلاً من نوعية التعليم. كما أن المعيار الأقرب لقياس النوعية في مجال نوعية الكلية هو عدد الأوراق المنشورة في دوريات معتمدة، وليس الدرجات العلمية للكادر الجامعي والجامعات التي تخرجوا منها (أمريكية كانت أو أوروبية).

كما تم التطرق إلى ضرورة معرفة الحد الفاصل لنسبة الطلبة/الكلية قبل استخدام هذا المؤشر للحكم على نوعية التعليم العالي. أما في ما يخص مؤشر الدراسات العليا، ومجالات التخصص، والقدرات الشخصية، فقد أكدت المناقشات على ضرورة تناول هذه المؤشرات بحيث تعكس استخدامها كمؤشرات للنوعية بشكل أوضح.

وفي مجال نوعية التعليم العالي، أكدت المناقشات على ضرورة الاعتماد على مؤشرات أخرى للحكم على نوعية الكلية، مثل: (أ) القدرة على العمل بعد التخرج. (ب) الأجر المدفوع. (ج) إمكانية إنشاء عمل خاص.

كما أكد أيضاً على ضرورة تعزيز مبدأ المنافسة بين الجامعات بدون حافز أو دافع الربح. وتبقى كيفية عمل ذلك أحد التحديات أمام متخذي القرار.

## ربط مخرجات التعليم بمتطلبات سوق العمل:

وفي هذا الصدد نوقش أحد المناهج المستهدفة في هذا النوع من الربط والذي يطلق عليه تصميم المنهج (Developing A Curriculum (DACUM). يقوم هذا المنهج على أن العاملين هم الأقدر على تعريف الوظيفة وواجباتها بشكل أفضل من خلال الديكام. وبنيت المناقشات عناصر الورشة الخمسة، وطريقة توصيف الوظيفة من خلال واجباتها (التي تتراوح بين 6 - 12)، والمهام المتفرعة عنها، والخطوات المترتبة على كل منها.

ولتطبيق هذا المنهج على الحالة الكويتية تناولت المناقشات آلية تطبيق المنهج من خلال إنشاء مركز لتطوير المناهج DACUM Center يتضمن: التحليل، والتصميم، والتطوير والتنفيذ، والتقييم، بحيث ينتج عن هذه المراحل تصميم وتطوير البرامج والمناهج الدراسية لتتلاءم مع احتياجات السوق.

وقد أوضحت المناقشات الخاصة بمنهج الديكام: (أ) ضرورة الاهتمام بالسياسات الاقتصادية والاستثمارية كجزء مكمل لبيئة أسواق العمل. (ب) أنه بالرغم من أهمية المناهج إلا أنها ليست المحور الرئيسي لإصلاح أسواق العمل. (ج) إن الاهتمام بالتدريب أمر محبذ ولكنه يجب أن لا يحتمل بأكثر مما يحتمل.

بينت المناقشات تطور نسب العمالة الكويتية والوافدة مع تحسن نسبي لصالح العمالة الكويتية، وتركزها في القطاع الحكومي الذي يشهد بطالة مقنعة. وقد أُثير تحفظ على استخدام أرقام تصاريح العمل باعتبارها تعكس تطور الطلب على العاملين، وذلك لارتباط هذا النوع من الطلب باعتبارات غير اقتصادية. فقد تنبع المشكلة من عدم وجود فرص للعمل أو عدم الرغبة في العمل في بعض المهن. كما أشارت المناقشة إلى أن الكويتيين الباحثين عن عمل أغلبهم من خريجي الجامعات، الأمر الذي يحفز على الاهتمام بإعادة النظر بسياسة التدريب وليس المناهج فقط (رغم أهمية الأخيرة).

أبرزت المناقشة أهمية بيئة العمل كمصدر رئيسي لترك العاملين لأعمالهم، إضافة إلى عدم تقبل هيكل الأجور. ومن ضمن الأسباب التي أشارت إليها المناقشة لأحجام المواطنين عن العمل بالقطاع الخاص هو انتظار الوظيفة الحكومية لاعتبارات الضمان، بالإضافة إلى عدم تفضيل العمل اليدوي. وبالتالي فإن المشكلة أكبر من إعادة النظر بالمناهج. كما اقترحت المناقشات على منهج الديكام التعامل مع المتميزين في العمل كمصدر لأخذ المعلومات الخاصة ببيئة العمل. كما أنه من الأهمية بمكان التركيز على بيئة العمل كما ورد سابقاً، واستخدام أكثر من أسلوب لتحليل العمل.

## عمالة الإناث:

تم التطرق في هذا المجال إلى التجربة اللبنانية الخاصة باختبار محددات (الاقتصادية والحضارية) مساهمة الإناث في عرض العمل مع التركيز على العمالة الشابة (18-35 سنة). وقد اعتمدت المحددات على عدد من المتغيرات المفسرة للمشاركة في سوق العمل مثل المستوى التعليمي، وعدد الأطفال في الأسرة، والأعمار، والحالة الزوجية، والموقع الجغرافي (ريف / حضر)، وعمر الزوج، ومستواه التعليمي (ليعكس الأثر الثقافي أو الحضاري)، بالإضافة إلى عامل الانتماء الديني.

خلصت دراسة التجربة اللبنانية إلى العديد من النتائج منها: (أ) أهمية التعليم في تفسير مساهمة الإناث في العمل، وكذلك أهمية الخصوبة، والعمر، ودرجة تعلم الزوج. (ب) أن القطاع العائلي لديه ميل للذكور على حساب الإناث، وأن هذا الاتجاه لا يرتبط بالديانة. (ج) عدم وجود علاقة ما بين الخصوبة وعرض العمل من عمالة الإناث. (د) بعد أخذ عامل الديانة بنظر الاعتبار في تفسير عرض عمالة الإناث، تبين عدم وجود اختلاف بين مختلف الطوائف الدينية في تفسير هذا العرض. (هـ) وجود عوامل أخرى، غير الديانة، لتفسير محدودية مساهمة الإناث في عرض العمل.

أوضحت مناقشات الحالة اللبنانية إختلاف مساهمة الإناث في عرض العمالة بين إحصاءات البنك الدولي (28%) و تقديرات الورقة (9%)، كما أوضحت المناقشات أن تشابه عرض الإناث، رغم إختلاف الديانة، يمكن تفسيره باتفاق الجميع على نظام قيم واحد. كما أشارت المناقشة إلى التطبيقات في مجال السياسة الاقتصادية، وهل المطلوب منها التركيز على عمالة الذكور لندرة عمالة الإناث؟

## عمالة الأطفال:

وفي هذا المجال كانت الورقة الخاصة بعمالة الأطفال في مصر محوراً للنقاش، فتناولت عدداً من مسببات عمالة الأطفال مثل الفقر، وتكلفة التعليم. كما تطرقت إلى إمكانية تناول مشكلة عمالة الأطفال من جانبي العرض والطلب. ففي جانب العرض تمت الإشارة إلى الخصوبة وتخصيص الوقت تبعاً لحجم الأسرة. أما في جانب الطلب فقد أشير إلى دور هيكل سوق العمل في تحديد الأجور ومن ثم دور عمالة الأطفال في دخول القطاع العائلي. وفي هذا السياق تم التطرق إلى مرونة الأجور ودورها في عمالة الأطفال. ففي حالة الأجر المرن (سيادة السوق التنافسي) يمكن إحلال عمالة الأطفال محل عمالة البالغين Adult labour. أما في حالة الأجر

غير المرن (سيادة السوق التنافسي)، حيث تطبق سياسة الحد الأدنى من الأجور، يفضل صاحب العمل في هذه الحالة تشغيل العمالة البالغة، مع عدم الالتزام بهذه السياسة في حالات كثيرة.

أشارت الورقة أيضاً إلى ثنائية أسواق العمل الرسمية Formal وغير الرسمية Informal ودورها، والتقنيات السائدة، في تعزيز عمالة الأطفال. كما تم التطرق إلى بعض المقارنات بين عدد العاملين من الأطفال (250 مليون تقريباً على المستوى الدولي) وعدد العاطلين عن العمل دولياً (800 مليون تقريباً على المستوى الدولي).

استنتجت الورقة المصرية عدداً من الملاحظات: (أ) إن عمالة البالغين أكثر تعليماً وأكثر عمالاً بالأنشطة غير الزراعية. (ب) إن عمالة الأطفال تتركز بالقطاع الزراعي، ومن أنشطة مختلفة نسبياً عن الأنشطة التي تتركز بها عمالة البالغين. (ج) إن فرضية إحلال العاملين الأطفال للعاطلين من البالغين، خاصة المتعلمين، هي فرضية غير صحيحة جزئياً.

كما تطرقت المناقشات الخاصة بعمالة الأطفال إلى العديد من الملاحظات أهمها: (أ) هناك اتجاه لتحول عمالة الأطفال من مشكلة إلى أزمة إلى معضلة. (ب) إن عمالة الأطفال هي نتيجة منطقية للمشاكل المزمنة للاقتصاد الكلي في العديد من الاقتصادات، بالإضافة إلى المشاكل الاجتماعية والتعليمية. (ج) ضرورة التمييز بين العمل السليم لعمالة الأطفال الذي لا يضر بهم، مثل التدريب، والعمل القاسي والشاق، الذي يشجع ثقافة الاستهلاك. (د) صعوبة إنتاج نتائج أقرب للواقع نظراً لمحدودية عينة الدراسة. (هـ) ضرورة الأخذ بالزامية التعليم للحد من عمالة الأطفال (رغم عدم الاستجابة لهذه الإلزامية) ومسؤولية الحكومة في الحد من هذه الظاهرة بتكوين ما يسمى بصندوق الضمان الاجتماعي أو غيره. (و) برز تحفظ على رقم عمالة الأطفال في مصر حيث أشير إلى أنه أقل من الواقع. (ز) تم التأكيد على أن مشكلة الفقر هي العقبة الرئيسية لمعالجة عمالة الأطفال، وأن قوانين الحدود الدنيا للأجور سوف لن تحدد من هذه المشكلة، وذلك لضعف الواعز الذاتي في احترام مثل هذه القوانين. (ح) تم التحفظ على القول بأن عمالة الأطفال ما هي نتاج لمشاكل الاقتصاد الكلي، فمن خلال مقارنة الأوضاع الاقتصادية الكلية بين بعض البلدان العربية والأرجنتين، حيث تعاني الأخيرة من مشاكل اقتصادية كلية قاسية تفوق كثيراً ما هو عليه الحال في مصر، ورغم ذلك لا توجد ظاهرة عمالة الأطفال في الأرجنتين بنفس الحدة التي توجد بها في هذه البلدان.

مراجعة كتاب:

"فكر استراتيجياً: رؤية متماسكة لتجاوز المنافسين"

محمد عدنان وديع



مراجعة كتاب :

" فكر استراتيجياً : رؤية متماسكة لتجاوز المنافسين "

(الطبعة الفرنسية) Penser Stratégie

Michel Robert et Marcel Devaux

(الأصل بالإنجليزية) Strategy Pure & Simple

MC Graw-Hill, New York 1993.

مراجعة : محمد عدنان وديع

### مقدمة

من المعروف أن هناك صلة بين تنافسية المشروع وتنافسية الأمة على الرغم من اختلاف التعريف والهدف والقياس في كل منها . لكن الأمر الأكثر أهمية هو أنه لا يوجد اقتصاد كلي تنافسي بدون مشاريع تنافسية، وأنه من خلال هذه المشاريع الناجحة تتنافس الأمم. تمتلك الدولة جملة واسعة من الأدوات التي تمكن المشاريع فيها من أن تكون أكثر تنافسية، وهو أمر لم يتعرض له الكتاب الذي تركّز مجال تحليله وفكره الاستراتيجي على مستوى المشروع في بيئته المباشرة وفي تنافسه مع مشاريع أخرى مشابهة في داخل البلد أو خارجه .

قد نختلف مع المؤلف هنا وهناك، ولكن لا بد من الإنفاق على أهمية التفكير الاستراتيجي في عصرنا، وأهمية التدقيق في مراحل وخطواته، وضمان حسن القيام بها للوصول إلى استراتيجية المشروع .

وجد المؤلف بصفته أحد أبرز الخبراء الاستشاريين في التفكير الاستراتيجي للمشروعات نجاحاً لدى الكثير من الشركات المرموقة في بلدان عديدة ومنها الشركات متعددة الجنسيات . في طريقة مقارنته للتفكير الاستراتيجي، والمنظومة العملية التي يقترحها بهذا الصدد ذات التحضيرات والمراحل المحددة بدقة والمصممة للوصول بهذا التفكير الاستراتيجي من رؤية رئيس المشروع، إلى الوضع موضع التنفيذ للتفكير الاستراتيجي بشكل يوفر أمثلة استعمال الوقت لإنضاج صورة جانبية للاستراتيجية المستقبلية للمشروع .

على الرغم من بعض الجوانب المستقزة في الكتاب، وتحيزه لخبرات المشاريع الأمريكية أساساً واليابانية والألمانية أيضاً فإنه ، إن كان مفيداً جداً لمن يريد تحقيق خيارات إستراتيجية واضحة، فلا غنى عنه

بالنسبة للمديرين . وقد أضاف إليه مترجمه إلى اللغة الفرنسية خبرات فرنسية إضافية . وهو الآن مرجع لطلبة أقسام الأعمال في الجامعات والمدارس التجارية العليا .

على الرغم من الكتب العديدة (التي تناول التخطيط الاستراتيجي) والتي استند إليها رجال الأعمال الأمريكيين، إلا أنهم شعروا بفقدان القدرة التنافسية تجاه منافسيهم الأجانب . ويعزو مؤلف الكتاب الحالي ذلك إلى أن هذه الكتب موضوعة في برج عاجي . ويذكر كمثل على ذلك أعمال مايكل بورتر التي كانت ثمرة سنوات من الدراسة في مكتبة جامعة هارفرد، حيث أنها تعاني من ضعف مفاهيمي كبير في ما يتعلق بسيورة الفكر الاستراتيجي والمراحل العلمية لإنضاجه .

على عكس العديد من الكتب التي تناولت استراتيجيات المشاريع والتخطيط الاستراتيجي، فإن المفاهيم التي يعرضها الكتاب هي ثمرة العمل التطبيقي لدى الشركات العملية لمكتب إستشارات المؤلف . إنها مفاهيم بسيطة، ولكنها قوية المفعول سريعة التأثير، وتحظى بإجماع والتزام إدارات المشروع المشاركة في مراحل العمل المختلفة، بما فيها إنضاج الاستراتيجية ووضعها موضع التنفيذ .

يعطي الكتاب العديد من الأمثلة عن مديري الشركات الذين استعملوا هذه المفاهيم وحصدوا بموجبها نتائج حاسمة في صراعها مع المنافسة واكتسابها الأسواق على الأمد الطويل . إن الكتاب ثمرة عمل المؤلف خلال أكثر من 15 سنة لدى أكثر من شركة عبر العالم شهدت تغيرات واسعة في الأسواق . والتغيرات المنظرة الأوسع والأسرع في عالم المنافسة، تجعل من مفاهيم هذا الكتاب أداة أكثر حسماً .

يقول المؤلف أن معظم الكتب التي تناولت استراتيجيات المشاريع أعدها أكاديميون من قراءاتهم وأبحاثهم، ولم يتكلم أحدهم مرة مع رؤساء ومسؤولي المشروعات التي يتطرقون إليها في كتبهم . إن صيغتهم كتبت على شكل " الوصفة السحرية " التي اتبعها هذا المشروع أو ذاك لتحقيق النجاح . بينما اتبع المؤلف أسلوباً مختلفاً، بالذهاب إلى الميدان والتحاور مع من يريدون العمل فعلاً لرؤية ما تعني الاستراتيجية بالنسبة لهم . إتصل بمسؤولين في شركات من أحجام مختلفة وبلدان متنوعة وقطاعات وأنشطة صناعية متفاوتة . وشارك في اجتماعات عملهم أثناء صياغة الاستراتيجية أو مناقشة مشكلات التوجهات الاستراتيجية .

"في مناخ عالمي من التغيرات فإن القدرة على التفكير استراتيجياً من أجل صياغة "رؤية" واضحة وعرض دقيق للأهداف الاستراتيجية والأهداف المتصلة بها ستكون في السنوات القادمة المهارة الحاسمة

الضامنة لنجاح أولئك المدراء . وللحفاظ على تماسك المشاريع . فإن الموارد البشرية فيها لا تتبع إلا الرؤساء الذين يمكنهم التعبير الواضح عن توجهاتها .

بعد تأكيده على ضعف التفكير الاستراتيجي لدى الشركات الأمريكية، يبرز المؤلف خبرة مكتبه التي تشير إلى أن هناك عنصرين يدفعان رؤساء المشاريع والأطر العليا لتطوير مهاراتهم الاستراتيجية هما: (1) فقدان أو قلة الموارد . (2) توسيع الأنشطة إلى خارج حدودهم الداخلية .

ويعزو المؤلف فقدان تنافسية المشروعات الأمريكية لغياب هذين العنصرين بالقياس إلى منافسيهم الأوروبيين واليابانيين، إضافة إلى حرص رؤساء المشروعات على صورة مشاريعهم في البورصة . هذه الصورة التي تحتاج أكثر إلى نتائج فصلية سريعة، بينما التفكير الاستراتيجي يعمل بالضرورة على آمد زمنية أبعد، بما في ذلك الاستثمارات الاستراتيجية .

يتناول المؤلف خطأ الاعتقاد السائد لدى رؤساء المشاريع بأن البورصة لا تحابي الفكر الاستراتيجي ولا الاستثمارات الاستراتيجية وأنها تنظر إلى النتائج العاجلة، ويثبت أن المشروعات التي تقوم بهذه الاستثمارات تحظى بارتفاع أسهمها في البورصة على الرغم من عدم تحقيقها لأرباح سريعة .

تقدم في ما يلي عرضاً لأهم ما ورد في فصول هذا الكتاب، وهو ما لا يغني عن قراءته كاملاً، حيث يتكون من ثلاثة عشر فصلاً .

## الفصل الأول

### جاهز؟ انطلق! هذه هي أحسن طريق للخسارة

يشير المؤلف إلى فشل المصطلح الذي ساد في الثمانينات لدى العديد من الشركات الأمريكية وهو: جاهز؟ انطلق! الذي اقترحه توم بيترز وبوب وترمان في كتاب " البحث عن التميز " الذي لقي نجاحاً هاماً كوصفة لتحقيق كسب المنافسة . لكن بعد عشر سنوات وجدت الشركات نفسها، (بما فيها تلك المتعددة الجنسيات) في وضع أسوأ مما كانت عليه سابقاً في ما يتعلق بقدرتها التنافسية .

يقدم المؤلف إشارات إلى فشل التقنيات التي قدمتها جامعات شهيرة كهارفرد ونورث وسترن كوصفات لرفع القدرة التنافسية مثل: (1) مصفوفة محفظة الأنشطة: هوس التسويق . (2) تقنية الميزة التنافسية . (3) والتخطيط المستند إلى قيمة أسهم المساهمين .

يقدم المؤلف توصيفاً لأشكال المزاخمة وتطورها، بل وقصور نظرية المزاخمة وصعوبة تحديد المنافسين. فالمنافس الرئيسي قد يكون هو المزود الرئيسي للمشروع المعني. يعتبر المؤلف أن الشركات التي تحقق أفضل العوائد لمساهميها، على الأمد الطويل، هي تلك التي تمتلك توجهها واضحاً مستنداً إلى مبدأ يشجع المديرين على التصرف أساساً وقبل كل شيء لصالح الشركة.

## الفصل الثاني

### مواجهة التغيرات

يهتم الفصل بإيراد أهمية التغيرات المحيطة بالمؤسسات في عصرنا وتساورها وتسارع العولمة. ويشير إلى أن بعض عناصر تلك العولمة غير مفهومة تماماً وإن للعولمة تبعاتها على تخطيط المشروعات. فالقرارات المتعلقة بتصوير المنتجات، تجهيزات الإنتاج، مقارنة التسويق، منظومات التوزيع، وخدمات العملاء، عليها جميعاً التكيف من سوق إلى آخر. فهل تقود العولمة إلى توحيد أم إلى تمايزات محلية ثقافية حتى في البلد الواحد كالولايات المتحدة؟ يدعو المؤلف إلى ضرورة أن يتم التفكير كونياً والتصرف محلياً. وفي تحليله لأنواع المنافسة، يشير المؤلف إلى أن المنافسين قد أصبحوا أكثر تعدداً، والمنافسة أكثر كثافة نتيجة لعولمة الأسواق وتحريرها في مختلف أرجاء العالم.

يتوقع المؤلف أن المجتمعات التي شاخ سكانها، أو في سبيلهم إلى ذلك، ستصبح فيها الموارد البشرية أكثر ندرة، وعلى الأخص لبعض المهارات. ويبين أن المهندسين وخريجي المدارس الأمريكية هم أقل قدرة بكثير بالمقارنة مع نظرائهم في اليابان وألمانيا وأقل من الحاجات ذاتها في الولايات المتحدة.

يشير المؤلف أيضاً إلى أن التغيرات المحيطة سواء بفرض إهتمامات أكبر بالتنوعية والتحسينات المستمرة فيها، الأمر الذي يبرر تمايز الأسعار المرتبطة بها. ويبين أن النوعية التي تميز المنتجات اليابانية والألمانية أصبحت معروفة في العالم أجمع وتلهث المنتجات الأمريكية للحاق بها، وقد أصبح تحمل الأخطار والعيوب أقل، كما أن المتغيرات الرئيسية المتعلقة بانفجار المعلومات ستفرض تحديات على الصناعة في العقود القادمة. فالدخول للمعلومات يساعد بدون شك على اتخاذ قرارات أكثر صواباً سواء على المستويات العملية أو الاستراتيجية. كما أن تحولاً هاماً حدث في التخطيط بانتقاله من الكم إلى النوع، حيث يتميز تخطيط المشروعات الأمريكية بكم هائل من المعلومات والرسومات والجداول والمصفوفات. إن التخطيط الكمي لا يشجع على تحمل المخاطر ولا يشجع على الابتكار. ولكن آن الأوان لوجود أشكال أخرى من التخطيط تتجاوز اسقاطات النزعات الكمية.

وعبر الكاتب عن فرق بين التخطيط الاستراتيجي الشائع لدى المؤسسات وبين التفكير الاستراتيجي الذي هو أكثر ضرورة للمشروعات في الوقت الراهن وسيكون أكثر في المستقبل، ويرى أن المديرين ليس لديهم الوقت للتفكير الاستراتيجي. حتى أن مايكل بورتر يعترف بأن التخطيط الاستراتيجي في معظم المشروعات لا يساعد على التفكير الاستراتيجي، وأن الحاجة إلى التفكير إستراتيجياً أصبحت أكثر إلحاحاً من أي وقت مضى، وهو ما لا يتماشى مع طروحاته الأخرى.

## الفصل الثالث

### رؤية رئيس المشروع هي نقطة الانطلاق لكل تفكير استراتيجي

من خلال مشاركته الميدانية في إجتماعات غرف العمليات للإدارات العليا للمشروعات، توصل المؤلف إلى أنه في وعي الأشخاص الذين يديرون المشروع تكمن " رؤية " ما يرغبونه لمستقبل شركتهم. ويمضون الوقت الكافي للتعبير عنها وإيصالها وشرحها لمختلف معاونيهم، فهذه الرؤية تصبح بؤرة كل أنشطتهم. وبالطبع فإنه لا يمكن للمساعدين تبني رؤية رئيس المشروع إن لم يكونوا قد فهموها وتوافقوا معها والتزموا بها. لذا ينبغي أن تكون تلك الرؤية مستندة إلى أرض صلبة، وأن تصل إليهم بشكل مقنع وأن يشاركوا في صنعها. إن عملية التفكير الاستراتيجي تعين رئيس المشروع على التعبير عن تلك الرؤية تجاه كامل أطره، وذلك من أجل ضمان نجاح تحويلها إلى حقيقة. وغالباً ما يجد رؤساء المشروعات صعوبة في هذا التعبير.

إن ممارسة مديري المشروعات لجلسات عصف الأفكار خارج مكان وإطار عملهم اليومي بغية وضع الاستراتيجية، غالباً ما يكون عملهم بدون هيكلية منهجية وبالتالي يفقدون الزمن والفاعلية. وفي الواقع لا يوجد لديهم سيورة تفكير إستراتيجي نظامية. مما ينتهي إلى نقاش قضايا عملياتية، عوضاً عن اعتبار البيئة المحيطة بمشروعهم والتحدث عن التوجهات المستقبلية لمؤسستهم، وإنضاج استراتيجية تعبر عن " رؤية " عن مستقبل المشروع. لقد استعمل المؤلف لإيضاح العلاقة بين التفكير الاستراتيجي (الماهية) والعمليات (الكيف). وقد شكل مصفوفة فيها أربعة خلايا :

- رؤية استراتيجية واضحة مع فاعلية عملية وهي الحالة المثالية.
- رؤية استراتيجية غير واضحة مع فاعلية عملية.
- رؤية استراتيجية واضحة مع نقص في الفاعلية العملية.
- رؤية استراتيجية غير واضحة مع نقص في الفاعلية العملية ( وهي حالة المؤسسات المتخبطة).

قدم المؤلف في هذا الفصل محتويات الرؤية الاستراتيجية ، وهي صورة المؤسسة المستقبلية من خلال المؤشرات الحاسمة : المنتجات، الزبائن، أقسام السوق، الأسواق الجغرافية .

## الفصل الرابع

### معرفة كيفية التعرف إلى "نبض القلب" الاستراتيجي للمشروع

يعرض المؤلف في هذا الفصل مفهوم القوة المحركة والدفعة الاستراتيجية . باعتبار أن المشروع كجسم حي يتحرك، فإن كل التنظيمات تتحرك وفق دفعة ما وتوجه ما . ويرى المؤلف وجود قوة تحرك المشروع وتقوده وتضبط تقدمه وفق ذلك التوجه . وإن مفهوم القوة المحركة والدفعة الاستراتيجية يمثل ذلك العنصر في المشروع، الذي يوجهه إلى منتجات معينة أو سوق محددة أو إلى زبائن معينين ، وبذلك تحدد جانبية ذلك المشروع التي تميزه عن المشروعات الأخرى . ويرى أن الاستراتيجية التي تمر عبر مصاف عديدة، آخرها البحث عن التوافق بين فرص الأعمال والمكونات الأكثر أهمية لدى الشركة . ويختلف هذا التوافق من شركة لأخرى .

ومهما تكن هذه المكونات التي تدفع إدارة المشروع وتصيغ أولوياتها، فإن هناك عشرة مجالات إستراتيجية يراها المؤلف هي :

- مفهوم المنتج و/ أو الخدمة . (الشارة المميزة للمشروع والتي ستبقى كذلك، مثال المنتجات النمطية له) .
- طبقة المستعملين/ الزبائن . ( مثال الملابس الراقية أو الفنادق المصنفة... ) .
- نمط السوق/ زمرة السوق . ( أكثر تحديداً من زمرة الزبائن، مثال سوق الخدمات الصحية متعددة المنتجات والخدمات) .
- طاقة الإنتاج . ( يتوجه المشروع إلى الاستفادة القصوى من طاقة الإنتاج وتغذيتها) .
- التقانة والمعرفة . (إملاك القدرة على الابتكار والتميز من خلاله) .
- طريقة البيع / التسويق . (بحيث تتكيف كل منتجات المشروع مع ذلك النمط من البيع والتسويق) .
- نمط التوزيع . ( شركات البيع بواسطة التلفون أو من الباب إلى الباب أو بالإنترنت) .
- الموارد الطبيعية . ( وهي أنماط أكثر تقليدية من الشركات المتصقة بالموارد، مثال ذلك شركات التعدين) .
- النمو / الحجم . (إستراتيجية تحابي معدلات النمو أو الحجم المستهدف للإستفادة من وفورات الحجم) .

- العائد / الربح . ( وهي استراتيجية تصلح للشركات ذات الفروع أو الشركات متعددة المجالات) .

وعلى الرغم من وجود هذه المكونات العشر في معظم المشاريع، إلا أن واحدة منها تكون هي الأهم إستراتيجياً وتصرف كمحرك يقود الشركة إلى النجاح. ولسوء الحظ فإن العديد من الشركات لا تستطيع معرفة هذا المحرك وفهمه. وحسب تحديد وفهم هذا المحرك، فإن القرارات تكون مختلفة لدى الشركات.

"إن نبض القلب" الاستراتيجي للمشروع يحدد مصير الشركة . وقد يكون نبض القلب هذا منتج أو طريقة. ويمكن وجود عدة قوى محركة في المشروع، كل منها تعود إلى أحد أقسامه، ومنها تشكل القوة المحركة العامة للمشروع. يطرح المؤلف عدداً من الأسئلة الاستراتيجية التي يتوجب على مدير المشروع الإجابة عنها لصياغة استراتيجيته.

- ما هي القوى المحركة الحالية في المشروع؟
- ما هي القوى المحركة التي ينبغي أن تكون للمشروع؟
- ما هو أثر القوى المحركة لمشروعك على كل من منتجاتك، أسواقك، زبائنك؟
- أليس الربح هو القوة المحركة الاستراتيجية الوحيدة للشركة؟
- إذا لم يكن الربح هو القوة المحركة ، فهل على كل مشروع أن يكون ذا توجه نحو الزبائن؟
- ألا يوجد لكل مشروع تطور طبيعي من قوة محركة إلى أخرى عبر الزمن؟
- ألا توجد لحظات يكون فيها من المنطقي أن يتم بشكل مقصود تغيير القوة الدافعة الاستراتيجية للمشروع؟

لمعرفة امتلاك رئيس المشروع للاستراتيجية، فإنه يتوجب ملاحظة فريق إداريه في تقديرهم لجدوى بعض فرص الأعمال التي تُعرض، وخصوصاً الفرص الأقل تكراراً أو وضوحاً أو تلك التي تُعرض إغراءً زائفاً .

## الفصل الخامس

### تحديد الكفاءات الاستراتيجية للمشروع

قد تصبح إستراتيجية المشروع ، على مر الزمن، أكثر قوة، أو على العكس من ذلك فإنها قد تصبح غير ذات فاعلية. يقدم المؤلف في هذا الفصل مفاهيم جديدة، مثل قطاع الامتياز في المشروع ، كعناصر إضافية في التفكير الاستراتيجي. وثمة كفاءات إستراتيجية في المشروع يتوجب التعرف إليها، باعتبارها سيدة كل ما يقوم به، كما تمنحه التفوق على منافسيه. ومهما كانت التوجهات الاستراتيجية للمشروع ( المجالات العشرة المبسوثة في الفصل الرابع)، فإن المهارات الاستراتيجية للمشروع تبقى العنصر الحاسم المتوجب رعايته وتعزيزه.

ليس هناك من مشروع يمتلك الموارد اللازمة لتطوير المهارات المتفوقة على المنافسين في كل القطاعات في الوقت ذاته، ولذلك وبعد تحديد القوة الدافعة الاستراتيجية للمشروع ، فعلى مديره التصدي لقرار إستراتيجي مهم آخر، هو تحديد إثنين أو ثلاث مهارات حاسمة يوجه إليها موارده بأولوية فائقة، سواء في وقت الرخاء أو الشدة لدى المشروع. فهي أول ما يحظى بالموارد الإضافية وقت الرخاء، وآخر ما يجب أن يعاني من إقطاعات الموارد وقت الشدة. إنها قطاعات الامتياز المنتقاة.

إن معرفة القوة الدافعة التي تقود المنشأة وقطاعات الامتياز هي الأمور الهامة لدعم استراتيجية المشروع، وتمكينه من السلاح الاستراتيجي الذي يوفر له تقدماً متميزاً ومستديماً في السوق. لقد أثبتت خبرة المؤلف أن أية استراتيجية يمكن أن تعمل، ولكن لا يمكن اتباع استراتيجيتين بشكل متزامن.

## الفصل السادس

### تعريف المفهوم الاستراتيجي للمشروع

يتوجب على كل المشروعات امتلاك مفهوم (يعرف صناعتها) ومنطق متماسك، فالإستراتيجية هي تصور المؤسسة لما ينبغي عمله تجاه بيئتها. ينتقد الكاتب جلسات عصف الأفكار التي تعقدها المشروعات لإنضاج "مهمة" المشروع والتعبير عن رؤيته. وغالباً ما لم تعط تلك الجلسات ثمارها المرجوة، بسبب أن المشاركين لا يمتلكون خطة عمل متخصصة تساعدهم في غرضهم. مما يفضي إلى رؤى غامضة لا تلبث أن تختفي مع الزمن. ويبرز الكاتب ضرورة امتلاك مهمة محدودة لا يتجاوز التعبير عنها فقرة واحدة مكتوبة. ويطرح نماذج عن " مهمة" المشروع في شركات ومؤسسات متعددة التوجه ومجال العمل والمجالات الاستراتيجية



العشرة المذكورة في الفصل الرابع. إن تحديد " المهمة " يسهل تعريف شعار الاستراتيجية للمشروع الذي قد يختلف بين المشروعات حتى تلك المملوكة لنفس القوة المحركة.

إن المفهوم الاستراتيجي للمشروع ينبغي أن يكون صريحاً، وإلا سيكون محصوراً في رأس مدير الشركة، وعلى مساعديه تخمين ذلك. يمتلك العديد من رؤساء المشروعات إستراتيجية، ولكنهم لا يشركون مساعديهم في صياغتها، وفي هذه الحالة يصعب عليهم فهمها ومن ثم تنفيذها. وثمة العديد من المبادئ التي يقدمها الكتاب لهذا الغرض أهمها:

- أنه لا يمكن وضع استراتيجية موضع التنفيذ بشكل صحيح إذا كان المنفذون لا يفهمونها.
- أنه لا يمكن وضع استراتيجية موضع التنفيذ إذا كان المرء غير مقتنع بها.

## الفصل السابع

### هل التنافس بين الشركات أم بين الأقسام (الوحدات الاستراتيجية)؟

حسب ما يراه مايكل بورتر ، الأستاذ في جامعة هارفرد، فإن الشركات لا تتنافس بل الوحدات الاستراتيجية في المشروعات هي التي تتنافس. وتستند هذه الخلاصة على مبدأ أنه كلما طور المشروع ونمى طيف من المنتجات موجهة إلى مختلف الزبائن، فسيحصل على سيطرة على مختلف الأسواق يضم كل منها زمرة مختلفة من المنافسين. ومن هنا، وفق منطق بورتر، تأتي الحاجة إلى تقسيم الوحدات الاستراتيجية إلى أقسام وفق مصفوفة منتج/سوق، بحيث تسمح لكل قسم بأن يكون أقرب إلى السوق، ويرفع بذلك قدرته على هزيمة منافسيه بشكل فعال. ويرى المؤلف أن هذه الفكرة خاطئة من أساسها، إستناداً إلى الخبرة المتخصصة مع نحو 300 شركة عميلة لديه. إنها الشركات المتنافسة وليست وحداتها. فإن ما يسمح لقسم أن يكون تنافسياً موجود حتى قبل أن يولد ذلك القسم من الشركة.

فالمؤسسات الناجحة هي تلك القادرة على بسط تركيبتها الفريدة من الكفاءة ( القوة المحركة والقطاعات المتميزة) على أكبر عدد من المنتجات والأسواق، وذلك من خلال مشاركة مختلف وحداتها بهذا التميز. وللدليل على ذلك يقدم المؤلف أمثلة من العديد من المشروعات المشهورة عالمياً. ويميز في هذا الفصل بين الأهداف الاستراتيجية والأهداف العملية. والعديد من المسؤولين هم أقدر على صياغة الأهداف العملية منهم على صياغة الأهداف الاستراتيجية، وفي كل شركة تقوم أقسام البيع والتسويق والإنتاج والحاسبة والموارد البشرية والبحوث وخدمات العملاء إلى آخر ما هنالك من أقسام الشركة بإعداد الأهداف

العملياتية بالاستناد إلى ما تم في أعوام سابقة. وفي بعض الأحيان فإن هذه الأهداف ليست متوافقة على مستوى المشروع.

أما الأهداف الاستراتيجية فهي تناول أربعة عناصر في المشروع هي، المنتجات والزبائن وقسم السوق والأسواق الجغرافية. إن الأهداف الاستراتيجية مفهوم عسكري في الأساس. فالهدف الاستراتيجي هو موضع ينبغي غزوه أو المحافظة عليه. وثمة أهداف استراتيجية هجومية وأخرى دفاعية لدى الشركات كما هو الحال لدى الجيوش. وعلى كل وحدات المشروع رؤية نفس الهدف وضبط الإيقاع باتجاهه.

## الفصل الثامن

### إدارة استراتيجية المنافس وفق مقاربة "الجنرال"

هناك العديد من نظريات المنافسة التي سادت في الولايات المتحدة الأمريكية ويختلف معها المؤلف. تنطلق معظم هذه النظريات من وجهة نظر ترى بوجود الاهتمام بكل المنافسين في آن واحد والسعي لتحقيق النجاح بالمقارنة بهم. ويرى المؤلف أنه ليس هناك من مشروع يمتلك الموارد أو المهارات اللازمة لمنافسة كل خصومه. بل يجدر التصويب إلى بعض المنافسين الرئيسيين وضمان التغلب عليهم. وفي بعض الأحيان تصبح مسألة المنافسة ليست ذات معنى. فإذا كان أحد القواعد المفترضة أن المشروع يستهدف النمو من خلال مهاجمة منافسيه، فإن بعض الأسواق يمكن أن تعرض فرصاً تشبع كل الطالبين (ويطرح المؤلف بهذا الصدد مثلاً سوق الحاسبات الشخصية في الثمانينات). ويطرح المؤلف عدداً من قواعد الصراع ضد المنافسة:

- السيطرة على السلاح التنافسي.
- تحديد المنافسين المستهدفين في استراتيجيتك.
- توقع الاستراتيجية المستقبلية لكل من المنافسين المحتملين.
- رسم جانبية المنافسة.
- إدارة استراتيجية المنافس.
- اعمل على تحديد قطاعات الامتياز لدى المنافس.
- اختر منافسيك ولا تدعهم يختارونك.

واستعرض المؤلف أمثلة على هذه القواعد من شركات عديدة، وأيضاً من سلوك الجنرال شوارتزكوف في حرب الخليج. فقبل بداية الحرب، كان شوارتزكوف يرى أنه قد دخل في صميم فكر صدام

حسين، حتى أنه دخل دائرة صنع القرار لديه لدرجة القدرة على توقع ما سيفعله، وبالتالي تفادي إدارة الحرب بالاستراتيجية التي يضعها الخصم.

## الفصل التاسع

### غير قواعد اللعبة

إن العديد من النظريات التي راجت حول كيفية تنمية المشاريع على حساب منافسيها، تنادي بالتعرف على نقاط قوة الخصم (قطاعات الامتياز لديه)، ومحاولة التغلب عليه بها عوضاً عن مهاجمة نقاط ضعفه. ويرى المؤلف أن هذه المقاربة الماراثونية غير مجدية وبلا نهاية وبدون منتصر. ويمكن أن يكون أمل النصر على الأمد القصير للمشروع الذي يحتفظ بحصة أكبر من السوق أو الذي دخل إليها أولاً، لأن موارده أكبر بقاء. لكن مثل هذه المنافسة غير مناسبة للآخرين. فإذا لم تكن على رأس السوق التي تعمل بها، فلا يجب أبداً أن تلعب اللعبة كما يصنعها القادة في السوق، وإلا فالخسارة محتمة. وعندما يلعب الجميع نفس اللعبة لا أحد يربح. فلا يجب محاولة تجاوز مستوى الامتياز الذي يملكه منافسك ضمن مؤهلاته الاستراتيجية. وأفضل مقاربة هي: غير قواعد اللعبة، وبذلك يتم تحييد المنافس وشل مبادراته والتغلب عليه وإخراجه من السوق. والأمثلة عديدة عن الشركات العالمية التي غيرت قواعد اللعبة، وأنشأت قواعد لها الخاصة وفرضتها على منافسيها، وهي ذات سبق لا يستهان به. والأمثلة كثيرة أيضاً عن الشركات التي واجهت الفشل نتيجة اتباعها قواعد اللعبة التي فرضها الآخرون.

تقدم التجربة اليابانية مثلاً على تميز المشاريع اليابانية بإتخاذ قواعد لعبة خاصة لا يلعبونها على الطريقة الأمريكية. فالأمريكيون يعتمدون على دراسة السوق وتحديد خصائص المنتج ثم خطة الإنتاج، وإعداد المنتج النمطي الطليعي ومن ثم تحديد تكلفة المنتج بما يتضمن تكلفة المواد المستعملة وبالتالي يبدأ الإنتاج. أما النموذج الياباني فيبدأ أيضاً بدراسة السوق وتحديد خصائص المنتج، ولكنه ينطلق بعدها إلى تحديد التكلفة المستهدفة ومن ثم توضع الخطة وتصور المنتج وتدرس تكلفة المواد المستعملة وبعدها يبدأ الإنتاج.

وكما هو حال النموذج الياباني في ما يتعلق بالجودة المشهورة عن منتجاته، فإنه أيضاً يختلف عن النموذج الأمريكي في إدارة التكلفة. فإذا تبين أن التكلفة مرتفعة يعود المنتج إلى مرحلة الخطة والتصميم للتكيف مع التكلفة المستهدفة.

إن تغيير قواعد اللعبة يشل الخصم لسنوات عدة، حتى يتمكن هو ذاته من تغيير اللعبة من جديد . وهذا الزمن يسمح بتحقيق مزايا تنافسية هامة. والطريقة المثلى لذلك هي استعمال تكتيك تحييد أثر القوة المحركة الرئيسية للمنافس، والالتفاف عليها بل وتحويلها إلى نقطة هشة.

## الفصل العاشر

### النجاح الاستراتيجي في المستقبل: تفتت السوق أم تجزئة السوق

على الرغم من قناعة مديري الشركات بأهمية التغيرات من حولهم وضخامتها وتعددتها، فإن المؤلف يرى أن النزعات الرئيسية في العالم المتقدم هي، التغير الديموغرافي وشيخوخة السكان والانتقال من اقتصاد تركز حول الطلب إلى اقتصاد متمركز حول العرض. إن هذه النزعة التي صبغت السنوات الخمسة عشر الأخيرة لا تحظى بفهم وتقدير غالبية رجال الأعمال الأمريكيين. والفوارق بين هذين النوعين من التمركز عديدة، ففي إقتصاد الطلب (الطلب أكبر من العرض) يكون المنتج هو الملك في السوق، ويتم تجزئة السوق، ويتوفر الكثير من الزبائن ذوي الحاجات المتماثلة. المنتج نمطي والسعر سعر الاستهلاك الواسع أو الإنتاج بكميات كبيرة وفاعلية الصنع. كما أن دورة حياة المنتج طويلة، وثمة إخلاص للماركات، ويتم الابتكار على مستوى المنتج. وتكون القواعد الناظمة للعبة ثابتة والمواقف صلبة ومستقرة.

أما في الإقتصاد المتمركز على العرض، فإن العرض يكون أكبر من الطلب. ففي مقابل الخصائص المشار إليها أعلاه. نجد أن المستهلك هو الملك، ونجد تفتت السوق، وأن هناك مجموعات صغيرة من الزبائن ذات حاجات مختلفة. ويكون المنتج متكيفاً والسعر كذلك متحول حسب الطلب، والإنتاج بكميات صغيرة ومرونة في الصنع. وتكون دورة حياة المنتج قصيرة، ولا يوجد إخلاص شديد للماركات. يتناول الابتكار عملية الصنع. وتكون القواعد الناظمة متغيرة والمواقف سريعة ومرنة.

إن سر النجاح في إقتصاد الطلب قد يكمن في تجزئة السوق (تجميع الزبائن في أقسام ذات حاجات متشابهة)، وهو أسلوب هنري فورد. بينما في إقتصاد العرض يكمن النجاح في تحديد مجموعات صغيرة من الزبائن ذوي الحاجات المختلفة، بحيث يستجيب المنتج لها بإنتاج متكيف حسب الطلب. ويقدم المؤلف مثلاً على ذلك إنتاج شركة تويوتا و BMW وسوني وشركات عديدة أخرى فهتمت هذا التحول الرئيسي.

إن الانتقال من المنتجات النمطية إلى المنتجات المتميزة والتميزة جعل السعر أيضاً يتحول من منطلق السعر الأصغر إلى السعر الذي يوفر قيمة مضافة أعلى . يمكن للمنتج أن يحدد سعراً أعلى مقابل متطلبات الزبون الأكثر تنوعاً . وحتى على مستوى الأداء، فإن منظومة الإنتاج المستندة على الإنتاج بسلاسل كبيرة من المنتجات تكون الجودة فيها هي الأساس ويتناقص دور الوفاء للماركات، وكذلك طريقة توزيع مخصصات الدعاية وركائزها . إن تمركز الابتكار في مجال المنتج وهو سمة الاقتصاد القديم قد تحول إلى الابتكار في مجال سيرورة الصنع . وتختلف البلدان في أهمية البحوث في هذين المجالين، ففي الولايات المتحدة كانت النسبة 70٪ للبحث والتطوير في المنتج مقابل 30٪ للبحث والتطوير في العمليات ، بينما الوضع معكوس تماماً لدى اليابانيين 30٪ و70٪ على التوالي ، ومتوازن لدى الألمان 50٪ لكل نوع من هذه البحوث .

يختتم المؤلف هذا الفصل ببيان وهم الاعتقاد بالسوق " الناضجة " ذات النمطية والسعر المنخفض إلى أكثر ما يمكن والنمو فيها معدوم، ويؤكد المؤلف عدم وجود هذا المفهوم إلا في ذهن من يتكلم عنه . ويبني على هذا الاعتقاد تيجتين: أولهما توقف الشركة عن البحث عن فرص الأعمال في هذه السوق المغلقة، وبالتالي التوقف عن أي ابتكار . والثانية، من ثم، تحويل الموارد إلى أنشطة أخرى ليس لها صلة بالأنشطة المعنية، الأمر الذي يقود إلى تغيير في التوجهات عادة ما يعطي نتائج كارثية . يرى المؤلف دوماً وجود فرص، وعلى الأخص عند تطبيق مبدأ تفتت السوق .

## الفصل الحادي عشر

### ماذا ينبغي أن يصنع، أو لا يصنع، في ما يتعلق بالتحالفات الاستراتيجية؟

يعتبر الكثيرون أن التحالفات الاستراتيجية جزء هام في إدارة معركة التنافسية . والمنطق الأساس هنا، هو أنه إذا لم يكن بالإمكان إستبعاد المنافسين فالأولى والأسهل التحالف معهم . ولكن العديد من هذه التحالفات تفشل لأنها عُقدت لأسباب سيئة . لا يجذب المؤلف هذه التحالفات لأنها على العموم تحم من المزاومة، وهذا بدوره ليس في صالح الزبائن ولا المشاريع ذاتها . فالتحالفات تقود إلى ارتفاع الأسعار على الزبائن، وتولد الشعور بالاكْتفاء لدى الشركات المتحالفة . ولعقد هذه التحالفات، يرى المؤلف سلسلة من النصائح المتعلقة بما يتوجب عدم فعله وأخرى بما ينبغي عمله . أما نصائح الإمتناع فهي:

- لا يجب عقد تحالف بغرض تصحيح ضعف ما .

- لا يجب عقد تحالف مع شريك يسعى للتغلب على نقطة ضعف لديه .
- لا تعطي أبداً رخصة استثمار لتقانات محمية ببراءات إختراع .
- لا تعقد أبداً تحالفاً من أجل اكتساب منتجات أو أسواق .

أما عن نصائح ما يجب فعله فهي تتناول عدداً من القواعد هي:

- أنشئ تحالفاً من أجل استغلال نقطة قوتك الفريدة .
- أنشئ تحالفاً مع شريك يمتلك نقطة قوة فريدة خاصة به .
- أنشئ تحالفاً عندما لا يمتلك أي من الشركاء فيه القدرة أو الرغبة بالاستيلاء على نقطة القوة لدى شريكه .
- أنشئ التحالف على قاعدة الكفاءة عوضاً عن صنعه من أجل اكتساب المنتجات أو الأسواق .

يرى المؤلف أن الأرباح لا يمكن أن تعوض الانسجام الاستراتيجي في التحالف . فقد يبدو أن تحالفاً مرجحاً بشكل كبير ولكن الشركات المنخرطة فيه لا تمثل تجانساً إستراتيجياً . فالتنوع ليس بالضرورة جيداً للجميع، ومجرد الربح لا يجب أن يكون القوة المحركة للمشروع .

## الفصل الثاني عشر

### خبرة رؤساء المشاريع

يعرض هذا الفصل مقابلات وأحاديث لمدرء المشاريع في عدد من الشركات العالمية متنوعة البلدان والقطاع ونقاط القوة والاهتمام، يقومون فيها خبرات تنسجم مع الأفكار الواردة في هذا الكتاب (وفي أحيان هي ذاتها مصدر أفكار المؤلف الواردة في الكتاب) حول المنافسة ووصفات النجاح التي ابتدعوها أو طبقوها لاكتساب المكانة التي يحتلونها في الأسواق. إذ يشكل هذا الفصل بياناً عملياً عما جاء في الفصول السابقة . يستحق هذا الفصل إهتماماً خاصاً من قارئ الكتاب ومن مديري الشركات الأخرى على وجه الخصوص .

## الفصل الثالث عشر

### وضع التفكير الاستراتيجي موضع التنفيذ

يشكل هذا الفصل زبدة الكتاب، حيث يقدم النصائح والخبرات المتعلقة بمجال التفكير الاستراتيجي، فالتفكير الاستراتيجي يُعبر عن العملية التي يتبعها رئيس المشروع من أجل صياغة "الرؤية" الواضحة والدقيقة والاستراتيجية، والتعبير عنها وتوصيلها ووضعها موضع التنفيذ في مؤسسته. حيث أن الفشل المشاهد في العديد من الحالات يعود إلى أن المساعدين لا يستطيعون تنفيذ استراتيجية أو رؤية هي فقط في رأس مدير المشروع، ولم يشاركوا في عملية إعدادها ولم يفهموا مغزاها ولم يتحرروا من الأنشطة العملية لأقسامهم في المؤسسة.

وثمة دور واسع لمدير المؤسسة كمالك لعملية التفكير الاستراتيجي والقائد الحقيقي لها. والعملية تتم من الأعلى إلى الأسفل على سلم التراتبية في المؤسسة دون أن يعني هذا غياب المشاركة. إذ لا يوجد إلا طريقتين لتنفيذ الاستراتيجية: بالطاعة أو الالتزام. الأولى تعني إملاء المدير ما يريد على رؤوسيه ويقسم عليهم العمل. وفي عالمنا المعاصر المعقد فإن هذه الطريقة لم تعد تحظى باهتمام ولا تحقق النجاح. أما طريقة الالتزام فإنها الأولى بالنجاح، ولا تتحقق إلا بمشاركة الرؤوسين، ذوي المراكز الرئيسية في المشروع، في مراحل التفكير الاستراتيجي المختلفة.

وفي إطار عملية التفكير الاستراتيجي يتوجب وجود خبير (يفضل أن يكون من خارج المؤسسة، كي لا يغرق في تفاصيل عمل المؤسسة بحيث تبعده عن منهجية العملية) يقوم بدور "المنشط - المسهل". وهذا المسهل ليس مجرد مدير للنقاش دون امتلاك سيورة دقيقة ومهيكله وأدوات تمكنه من دفع النقاش إلى التقدم بطريقة بناءة. ويسعى المسهل إلى أن تكون المصادمات المحتملة بين المناقشين موضوعية ومتوازنة. ومع نزول العملية على السلم التراتبي في المشروع، يمكن لإدارته أن تعهد إلى عاملين لديها في المستوى المرتفع بالقيام بدور المنشط المسهل بعد استيعابه في جلسات الإدارة العليا. إن المنشط (المسهل الداخلي) يساعد على إدارة المشكلات الحرجة وتبني أدوات متنوعة بتنوع الأوضاع المخصوصة، كما يمكنه أن يدمج الخطط العملية والاستراتيجية في الصورة الجانبية الاستراتيجية للمشروع. أما عن السيورة ( العملية) في التفكير الاستراتيجي فهي ذات ثمانية مراحل، نستعرضها في ما يلي :

1. إيضاح الجانبية الحالية ( المنتجات الحالية وطريقة تجميعها، النزعات التي تواجهها، الأسواق الجغرافية وحصصها، الزبائن ونموهم، الهيكل التنظيمي، القوى المحركة الحالية للمشروعات، المفهوم الاستراتيجي الحالي، قطاعات الامتياز) .
2. تحليل المتغيرات الاستراتيجية وفق استبيان مُعدّ لجمع المعلومات الاستراتيجية من إدارات المشروع عن البيئة الداخلية والخارجية. ويتناول الاستبيان أحد عشر عنصراً للبنية، تتناول: المنتجات، الأسواق الجغرافية، أقسام الزبائن، قيم المشروع، نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص الداخلية، المنافسين، الفرص/ التحديات، مناطق الهشاشة الاستراتيجية.
3. البحث عن مختلف القوى المحركة والجانبية الإستراتيجية الممكنة (الخيارات الإستراتيجية والسيناريوهات)، وتحديد نواة الإستراتيجية وتطوير الإستراتيجية والمفهوم الاستراتيجي (بجيث تكون متناسقة)، وتحويل الإستراتيجية إلى رؤية وصورة جانبية إستراتيجية ( يعرض المؤلف هنا تصوراً معاكساً لما هو معروف عن العلاقة بين الرؤية والإستراتيجية) .
4. صياغة صورة جانبية لإستراتيجية مؤقتة للمستقبل (الإطار الزمني، القوة المحركة ، المفهوم الاستراتيجي، قطاعات الامتياز، إمتداد طيف المنتجات، إمتداد الأسواق والزبائن ، توجهات حجم المشروع ونموه، توجهات تتعلق بالعائد والأرباح، قيم المشروع.
5. صياغة صورة جانبية للمنافسة والمنافسين الرئيسيين (2 إلى 3) .
6. تقييم تبعات إستراتيجية المشروع المنتقا (المقارنة مع الصورة الجانبية الحالية، المقارنة مع المتغيرات الاستراتيجية، المقارنة مع الصورة الجانبية للمنافسين) .
7. إنجاز الصورة الجانبية الاستراتيجية النهائية ( التدقيق والتعديل) .
8. التعرف على ماهية المشكلات الحرجة ( الهيكل التنظيمي المنبثق عن الإستراتيجية، منظومات المعلومات، المهارات، منظومات الأجور) ويقوم المنفذون عادةً بإيجاد الحلول لها .

## خلاصة واستنتاجات

يقدم المؤلف جملة من النتائج المستخلصة من تطبيق المنهجية المقترحة، وهي: الوضوح الذي لمسه الزبائن من تطبيقها، تماشي الجهود في تخصيص الموارد في المشروع، التوافق بين إدارات المشروع في كل مرحلة عملية، وتناسق خطوات المشروع مما يقلص من تبديد الجهود والموارد . كما قدمت المنهجية للزبائن حصول التزام إدارات المشروع في تنفيذ الاستراتيجية التي أسهموا بصياغتها على امتداد مراحل التفكير الاستراتيجي المذكورة. إن الصورة الجانبية الاستراتيجية هي أداة ممتازة لاكتشاف المنتجات الجديدة الأكثر واعدية، وفرص



السوق المثيرة للاهتمام أمام المشروع. وعلى الأخص منها ما ينبغي على المشروع التوقف عن عمله من ممارساته الحالية. فالصورة الجانبية الاستراتيجية هي الهدف الذي يتوجب التطلع إلى تحقيقه في كل القرارات. فهي أداة تسهل تخصيص الموارد وموازنة المشروع.

وفي الختام، فإن تلخيصاً لتوالي سيرورة التفكير الاستراتيجي يمكن أن يعرض المراحل وفق منهجية المؤلف:

**المرحلة الأولى:** الأعمال التحضيرية من جانب كل عضو في فريق إدارة المشروع، منها الإجابة على الاستبيان المذكور سابقاً.

**المرحلة الثانية:** ورشة عمل من ثلاثة أيام ذات مهام يومية محددة بدقة.

**المرحلة الثالثة:** جلسة عمل ليوم واحد تعقد بعد عدة أسابيع من الورشة، يتم فيها تحديد الأهداف الاستراتيجية والأهداف العملية.

**المرحلة الرابعة:** لقاء لنصف يوم مع مدير المشروع ومعاونيه حول الاهتمامات الحيوية والمشاكل الحرجة.

**المرحلة الخامسة:** مراجعة لمدة يومين كل ثمانية إلى عشرة أشهر بعد ورشة العمل الأولية. يتم فيها متابعة تنفيذ الاستراتيجية وتغيير بيئتها وما ينبغي أن يعدل من الصورة الجانبية للاستراتيجية المعتمدة.

إن التفكير الاستراتيجي هو المهارة الأكثر أهمية التي ينبغي أن يمتلكها مدير المشروع. فالمساعدون لا يتبعون بعيون مغلقة "رؤية" المدير دون الاقتناع بها و الإلتزام تجاهها. ويتوجب على المدير إمتلاك رؤية لمنظمة، ثم معرفة توصيلها إلى الآخرين، ومعرفة كيفية تحفيزهم على العمل من أجل تحقيقها، وأخيراً معرفة كيفية تدبر أمر تنفيذها.

**Macroeconomic Policies in Egypt:  
An Interpretation of the Past and Options for the Future**

**Ugo Panizza**

# Macroeconomic Policies in Egypt: An Interpretation of the Past and Options for the Future

Ugo Panizza\*

## Abstract

This paper describes the recent evolution of macroeconomic policies in Egypt and derives a simple model (within an IS-LM framework) showing that until the mid 1990s, the presence of liability dollarization and high passthrough from exchange rate to prices may have limited Egypt's ability to conduct an independent monetary policy. However, the paper shows that conditions have changed and that there is now room for a more flexible exchange rate and that, in the light of Egypt's limited ability to conduct counter cyclical fiscal policies, an independent monetary policy is necessary. The paper concludes by describing monetary and fiscal policy reforms that would improve Egypt's macroeconomic management. On the monetary policy side, the paper suggests that Egypt should slowly move towards an inflation-targeting framework. On the fiscal policy side, the paper recommends that Egypt should adopt budget institutions that would allow eliminating its structural deficits and building a reputation for fiscal prudence.

## السياسات الاقتصادية الكلية في مصر: تفسير الماضي وخيارات المستقبل أوغو بانيزا

### ملخص

تصف الورقة التحول الحديث في السياسات الاقتصادية الكلية في مصر، وتشتق نموذجاً مبسطاً بين ذلك التطور حتى منتصف التسعينات، حيث أن ظهور الدولار والتأثير الكبير لمعدلات الصرف على الأسعار، يحد من قدرة مصر على الوصول إلى سياسة نقدية مستقلة. لذلك، تبين الورقة الظروف التي تغيرت بحيث أصبح هناك مجال الآن لسعر صرف عالي المرونة. وفي ضوء محدودية القدرة المصرية على اعتماد سياسات مالية مقابلة، فإنه يصبح من الضروري وجود سياسة نقدية مستقلة. تستخلص الورقة أنه (من خلال سياسة الإصلاحات المالية) يمكن تحسين إدارة الاقتصاد الكلي في مصر. وفي جانب السياسة النقدية، ترى الورقة أن مصر يجب أن تسيّر باتجاه نظام التضخم المستهدف. أما بالنسبة للسياسة المالية، فإن الورقة توصي بتبني مصر لميزانية المؤسسات التي تسمح بإزالة العجزات الهيكلية وبناء سمعة طيبة في مجال التدبير المالي.

---

\* This paper was written for a seminar organized by the Egyptian Center for Economic Studies (ECES) while the author was at the Department of Economics of the American University of Beirut. The author would like to thank Ahmed Galal for the invitation to write this paper and for his useful comments and suggestions; Mandana Hajj for the support; Sajar Tohamy, and seminar participants for helpful comments; Mahmoud Abul-Eyoum, Sherine Al-Shawarby, Hussein Choucri, Amina Ghanem, Mohammad Kassem, and Mahmoud Mohieldin, for taking the time to discuss the Egyptian economic situation; Nada Massoud for invaluable comments and research assistance; and an anonymous referee for very helpful remarks. The views and opinions expressed in this paper do not necessarily coincide with the views of the Inter-American Development Bank. The usual caveats apply. Address: Research Department, Inter-American Development Bank, 1300 New York Ave. NW, Washington DC, 20577. Phone (202) 623-1427, Fax (202) 623-2481. Email: ugop@iadb.org

## Introduction

This paper focuses on macroeconomic policies in Egypt. In particular, the paper describes recent changes in economic policy; provides a conceptual framework to interpret these changes; and analyzes what the challenges are for the development of an environment that will allow Egypt to conduct counter cyclical macroeconomic policies.

The evolution of fiscal, monetary, and exchange rate policies in the second half of the 1990s shows that while a fixed exchange rate system was at the center of the economic stabilization program of the early 1990s, Egypt has slowly moved towards a more flexible exchange rate system. In particular, by letting the Egyptian currency depreciate versus the US dollar by approximately 20% over the July 2000-August 2001 period, the Egyptian government did what it strongly argued against in the mid-1990s. The Egyptian government, however, has been following a rather reactive exchange rate policy and allowed for depreciations only after the development of dollar shortages and of a black exchange rate market. This situation has generated a climate of uncertainty that is not beneficial to the Egyptian economy.

It is argued that during the period of economic stabilization, the Egyptian economy was characterized by high passthrough and high levels of liability dollarization. Under these conditions, a devaluation would have had large costs in terms of inflation (because of the passthrough) and limited advantages in terms of output.<sup>(1)</sup> Subsequently, the paper suggests that, as passthrough and liability dollarization dropped substantially during the second half of the 1990s, the Egyptian government should have responded to the real shocks that affected the Egyptian economy in the 1997-1998 period by adopting a more flexible exchange rate. By the late 1990s, however, the main obstacle to the adoption of a more flexible exchange rate was not economic, but political. By this time, a fixed exchange rate and high levels of international reserves had created in fact, their own audience (Lohmann, 2000) and had become objectives of economic policy in themselves.

## Towards a More Flexible Exchange Rate System

At the end of the 1980s, the Egyptian economy suffered from high inflation (above 20%) and large fiscal and current account deficits (15 and 8% of GDP, respectively). The deterioration of the economic situation and the large donations and debt relief programs linked to Egypt's role in the Gulf War set the stage for the launch of an ambitious stabilization program that started in the fiscal year of 1991/1992. The two pillars of the program were fiscal stabilization and a fixed exchange rate (the existing multiple exchange rate markets were unified at the beginning of 1991). The stabilization program was to be accompanied by structural reforms that included public sector reform, elimination of subsidies, privatization, and liberalization of the financial market and trade and investment policies. Fiscal and monetary stabilization was successful in reducing the fiscal and current account deficits and in taming inflation. It is worth noting that the Egyptian government was successful in privatizing approximately half of the 317 state-owned enterprises operating in Egypt.<sup>(2)</sup> However, it soon became clear that there was a strong political opposition to bank and insurance privatization. In fact, this component of the structural reform program has yet to be implemented.

---

<sup>(1)</sup> With high passthrough, a nominal devaluation translates into limited real devaluation while with liability dollarization, a nominal devaluation may harm firms that have debt in foreign currency and reduce profits and investment.

<sup>(2)</sup> By 1996, inflation had dropped to 7% and the fiscal deficit had dropped to 1.3% of GDP (Subramanian, 1997).

One side effect of the exchange rate anchor was a steep appreciation of the real exchange rate (Figure 1). This led the IMF to ask for a 20-30% devaluation of the Egyptian currency in the mid 1990s (Economist Intelligence Unit, 2000). The Egyptian government, however, refused to devalue the currency on the grounds that a devaluation would generate a resurgence of inflation. Besides the appreciation of the real exchange, that by itself was affecting the competitiveness of Egyptian exporters, in the 1997-1999 period, the current account was also negatively affected by several external shocks. In particular, the Luxor massacre of November 1997 led to a decrease in tourism receipts, and the downturn in oil prices and the economic crisis in the Gulf countries led to a decrease in the value of oil exports and remittances. The capital outflows that followed the international financial market crises of the late 1990s also contributed to the worsening of the overall balance of payments.<sup>(3)</sup>

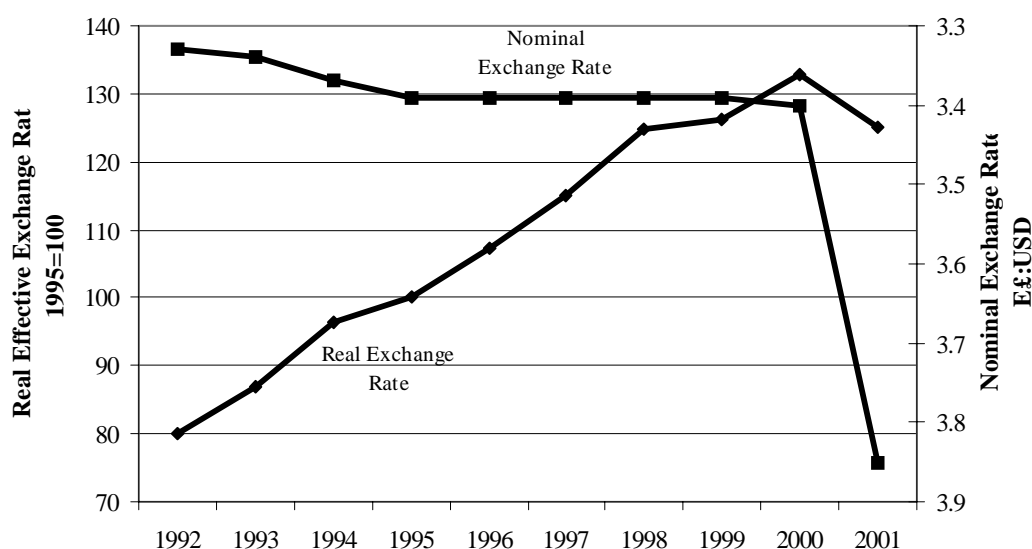


Figure 1. Real and nominal exchange rate in Egypt.

The Egyptian government was not ready for these shocks and its policy response was rather ambiguous. Although a fixed exchange rate should not allow conducting an independent monetary policy, the Central Bank's (CB) first response to the external shocks was to let commercial banks absorb the increase in foreign exchange demand and let domestic credit accelerate to levels well above those prevailing before the shocks. This lax monetary policy, however, increased the pressure on the exchange rate peg and forced the CB to tighten monetary conditions in the period 1999-2000.

While a light depreciation or a strong defense of the Egyptian pound would have probably calmed the markets, the CB was initially reluctant in releasing international reserve, and in a situation of high dollar demand, dollar shortages developed. The situation was rather chaotic during most of the summer of 1999, with money changers dealing in dollars at rates that were well above the CB rate of E£3.4: US\$1. The defense of the exchange rate peg eventually led to a drastic decrease in international reserves. In turn, this generated expectations for a devaluation and led to an increase in the demand of US dollars and further

<sup>(3)</sup> While the 1996/1997 fiscal year was characterized by capital inflows estimated at US\$1.5 billion, the fiscal year 1997/1998 was characterized by net portfolio outflows estimated at US\$250 million (Handy, 2000).

losses in reserves which dropped by almost one fourth during the 1998-2000 period (from 18 to 14 billion US dollars).<sup>(4)</sup>

Lacking access to monetary policy, the Government adopted an expansionary fiscal policy that led to a budget deficit of 4% of GDP. The deficit was largely financed by selling bonds to the CB (CB credit to the Government increased by nearly 33% during the first half of fiscal year 2000/2001) generating non-sustainable levels of money financing that were clearly inconsistent with a pegged exchange rate.<sup>(5)</sup>

Starting May 2000, the CB allowed for a slow depreciation of the Egyptian pound. The rate of depreciation accelerated during the latter part of 2000, with the exchange rate moving from E£3.5: US\$1 to E£3.85: US\$1. On January 29, 2001, the Government introduced a managed peg exchange rate system with a central rate of E£3.85: US\$1 and plus/minus 1% bands. On July 3, 2001, the central rate was then moved to E£3.9: US\$1 and the bands expanded to plus/minus 1.5%. On August 6, the CB established a “crawling band” exchange rate system and set the central rate to E£4.15: US\$1 with bands of plus/minus 3%. The new exchange rate system was also accompanied by a looser monetary policy exemplified by a decrease of the discount rate and reserve requirements and by further expanding CB’s credit to the Government.

While these new policies seemed to indicate that the Egyptian government is moving towards a more flexible approach to exchange rate management that allows for some stabilization of the real exchange rate and some use of monetary policy, the Egyptian government continues to be rather reactive and to send mixed messages. In particular, while the announcement of the new exchange rate regime stated that “The CB rate will periodically be reviewed according to the market conditions,” the parity was touched only twice during the first nine months of 2001. These mixed policy signals generated expectations for a depreciation and, before August 6, 2001, led to new currency shortages and gave new life to the foreign currency black market.<sup>(6)</sup>

On the positive side, the government was successful in decreasing the degree of dollarization of the economy. Figure 2 illustrates deposit dollarization (defined as the share of bank deposits held in foreign currency) and liability dollarization (defined as the foreign currency share of total bank credit) for the private business sector and the business sector as a whole, i.e., including state-owned companies. The figure shows that while deposit dollarization dropped substantially at the beginning of the period of structural reforms, liability dollarization kept increasing until the mid-1990s. In 1994, more than 40% of bank credit to the private business sector was in foreign currency. However, from the mid-1990s, dollarization first stabilized and then dropped substantially starting 1998.

---

<sup>(4)</sup> This shift in policy also affected domestic liquidity. In particular, while the reliance on commercial banks to satisfy the foreign currency needs increased domestic liquidity, the sale of foreign currency by the CB tightened the liquidity conditions.

<sup>(5)</sup> The deterioration of the fiscal situation was probably at the basis of Standard and Poor’s decision to cut Egypt’s local currency rating from A- to BBB+. More recently, the Egyptian government was able to satisfy some of its financing needs by issuing Eurobonds for a total of US\$ 1.5 billion. The bond placement was rather successful and priced with spreads that are among the lowest for countries that share Egypt’s foreign currency sovereign rating (EFG-HERMES, 2001).

<sup>(6)</sup> Before the depreciation of August 6, Egypt had three parallel currency exchange markets: the bank market (in which it is virtually impossible to buy foreign currency), the moneychangers market, and the black market.

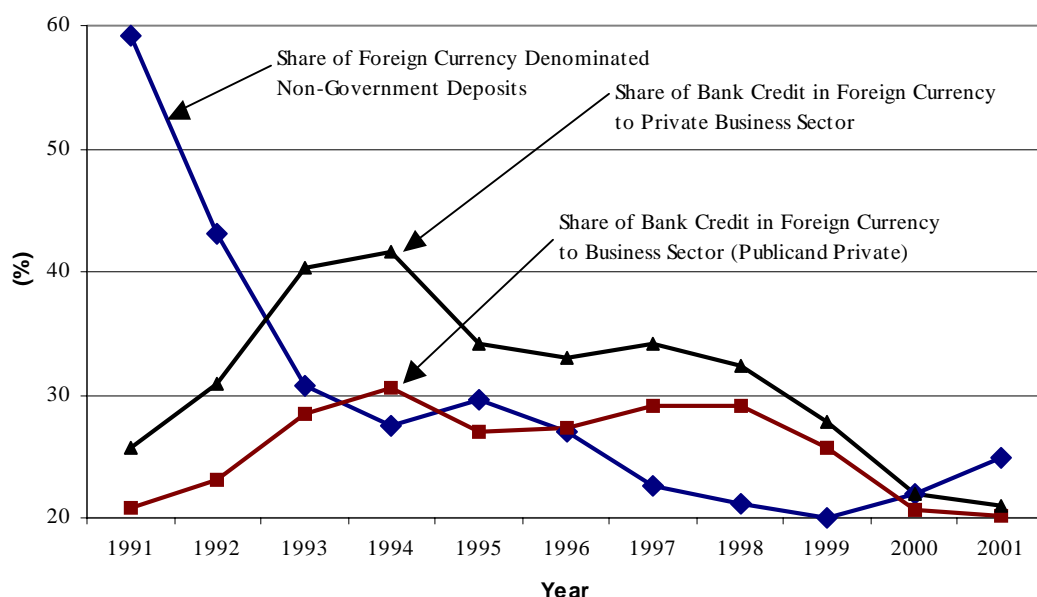


Figure 2. Foreign currency assets and liabilities of the banking sector.

### A Simple Macroeconomic Framework

While academic discussions of macroeconomic policies are based on theoretical models that emphasize microfoundations and focus on the intertemporal behavior of optimizing agents, the workhorse of most policy discussion is still the standard IS-LM model and its open economy extension developed by Robert Mundell and Marcus Fleming.<sup>(7)</sup> This section describes the behavior of the Egyptian economy with a Mundell-Fleming framework that includes two elements common to many emerging market countries and also present in Egypt. The first is the degree of passthrough from exchange rate to prices, while the second is the presence of deposit and liability dollarization. The model shows that these elements attenuate the prescriptions of the textbook Mundell-Fleming model. The model may also be used to show that changes in the macroeconomic situation may justify changes in macroeconomic policy. In particular, it is suggested that lower passthrough, lower dollarization, and a decrease of the dollar value of foreign prices (due to the weakness of the Euro) justify a movement to a more flexible exchange rate and a more aggressive use of monetary policy.

#### The Model

The model consists of four equations. The first equation describes the equilibrium in the goods market (IS schedule):

$$Y = A(Y, (1-d)(i - \pi) + d(i^* - \Delta\varepsilon)) + G + NX(\varepsilon, Y) \quad \text{Equation 1}$$

Where  $A$  stands for domestic absorption,  $i$  and  $i^*$  are the domestic and foreign nominal interest rates;  $\pi$  is the inflation rate;  $d$  is the share of debt denominated in foreign currency

<sup>(7)</sup> For microfounded models that aim at explaining exchange rate policies in emerging market countries, see Aghion, Bacchetta, and Banerjee (2000), Chang, Cespedes, and Velasco (2000), and Lahiri and Vegh (2001). For empirical analysis of the correlation among passthrough, liability dollarization, and exchange rate flexibility, see Hausmann, Panizza, and Stein (2001a, 2001b) and Calvo and Reinhart (2000).

(from now on  $d$  will be referred to as the degree of dollarization);  $\varepsilon$  the log of the real exchange rate;  $G$  a measure of the stance of fiscal policy; and  $NX$  net exports.

As it is the standard, it is assumed that  $0 < A_1 < 1$ ,  $A_2 < 0$ ,  $NX_1 > 0$ , and  $NX_2 < 0$ . The only difference between Equation 1 and a standard IS equation is that the former includes the degree of dollarization and the *ex-post* domestic currency real interest rate of foreign currency denominated debt  $d(i^* - \Delta\varepsilon)$ .  $d > 0$  captures the idea that domestic firms may not be able or willing to satisfy all their financing needs in domestic currency (see Aghion *et al.*, 2000, for the microfoundations of this assumption).

Equilibrium in the money market is represented by a standard LM curve:

$$\frac{M}{P} = L(i, Y) \quad \text{Equation 2}$$

with  $L_i < 0$  and  $L_Y > 0$ .

External equilibrium is described by the balance of payment equation:

$$CF(i - i^* - \rho) + NX(\varepsilon, Y) = 0 \quad \text{Equation 3}$$

where  $CF$  are capital flows;  $CF'$  is the degree of capital mobility; and  $\rho$  is a measure of country risk. It is well known that with imperfect capital mobility ( $0 < CF' < \infty$ ), Equation 3 yields a positively sloped balance of payment curve.

Finally, it is assumed that the price level is determined by the following equation:

$$p = \gamma(e + p^*) \quad \text{Equation 4}$$

where  $p$  and  $p^*$  are the logs of the domestic and foreign price levels;  $e$  is the log of the nominal exchange rate; and  $\gamma$  is the degree of passthrough from exchange rate to prices. The log of the real exchange rate is therefore defined as:  $\varepsilon = e + p^* - p = (1 - \gamma)(e + p^*)$ . Clearly, when  $d = \gamma = 0$ , the above model reduces to a textbook Mundell-Fleming model with fixed prices and no liability dollarization.

By substituting Equation 4 into Equations 1-3 and taking derivatives, it is possible to obtain the slopes of the IS, LM and BB curves.

$$\left. \frac{di}{dY} \right|_{IS} = \frac{(1 - A_1) - NX_2}{A_2(1 - d)} < 0. \quad \text{Equation 5}$$

$$\left. \frac{di}{dY} \right|_{LM} = -\frac{L_Y}{L_i} > 0. \quad \text{Equation 6}$$

$$\left. \frac{di}{dY} \right|_{BB} = -\frac{CF'}{NX_2} > 0. \quad \text{Equation 7}$$

Equations 5-7 show that although the presence of foreign currency debt increases the slope of the IS curve (when  $d=1$  the IS curve is vertical), foreign currency debt and the degree of passthrough do not affect the slope of the LM and BB curves.



## Economic Shocks and Policy Reaction

Referring to Figure 3, it is assumed that  $Y_f$  represents capacity income but that an external shock put the economy in equilibrium A with an equilibrium income of  $Y_0$ .<sup>(8)</sup> Under a flexible exchange rate system, policy makers may respond to the external shock with an expansionary fiscal policy, expansionary monetary policy, or a depreciation of the exchange rate (the last two policies are equivalent). With a fixed exchange rate system, monetary policy is ineffective and hence the only response to a negative shock is an expansionary fiscal policy. Fiscal policies are, however, problematic. Firstly, there is evidence that in many developing countries, fiscal policy is procyclical rather than counter cyclical, later it will be shown that this is also the case for Egypt. Secondly, there is now a consensus that, even in high-income countries, discretionary fiscal policies are problematic and that fiscal stabilization should only operate through automatic stabilizers (Taylor, 2000).

In the following discussion, it is set that the exchange rate and fiscal policy ( $G$ ) are exogenous variables under the control of policy makers, and income ( $Y$ ), interest rate ( $i$ ) and money supply are endogenous. It should be pointed out the same events using an expansionary monetary policy may be described as first action (i.e., setting money supply as exogenous) because, other things equal, a depreciation and an expansionary monetary policy have the same impact on the economy.<sup>(9)</sup> Let us examine the optimal exchange rate response to an external shock under the assumptions of the standard Mundell-Fleming model (i.e., by setting  $d = \gamma = 0$ ).

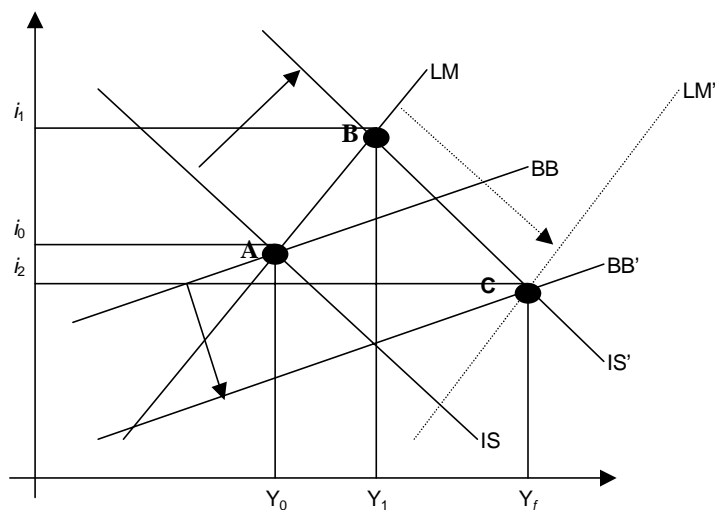


Figure 3. Economic policies in a Mundell-Fleming framework.

Figure 3 illustrates the effect of a depreciation under the standard hypothesis of no liability dollarization and no passthrough. At the initial equilibrium (A) income is  $Y_0$  and the

<sup>(8)</sup> Several external shocks have affected Egypt in the late 1990s: the decrease in tourism receipts that followed the Luxor massacre; the decrease in the price of oil in the mid to late 1990s; the appreciation of the real exchange rate due to a weak Euro; and the currency crisis in East Asia.

<sup>(9)</sup> The only difference is that with an expansionary monetary policy, the initial shift of the LM curve is exogenous, and with a depreciation, the initial shift of the LM curve is endogenous.

interest rate is  $i_0$ . The depreciation leads to an increase in net exports and shifts the IS and BB curves to the right (to IS' and BB'). The increase in income generates an increase in money demand and shifts the interest rate to  $i_1$ . This high interest rate, together with the increase in the current account, generates a surplus in the balance of payments that, in absence of sterilization, increases money supply and shifts the LM curve to LM' yielding the new equilibrium at C. The new equilibrium has a higher level of income and a lower interest rate.

The presence of liability dollarization and passthrough, however, affects how exchange rate movements shift the IS, LM, and BB curves. In particular, high values of  $d$  or  $\gamma$  could generate a situation in which a depreciation would not expand output or only expand output at the cost of very high levels of inflation. This may be formally shown by totally differentiating equations 1-3 and expressing the results in matrix form:

$$\begin{bmatrix} 1 - A_1 - NX_2 & -A_2(1-d) & 0 \\ -L_Y & -L_i & 1 \\ NX_2 & CF' & 0 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} dY \\ di \\ dm \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} -A_2(\gamma + d - 2\gamma d) & 1 \\ \gamma & 0 \\ -NX_1(1-\gamma) & 0 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} de \\ DG \end{bmatrix}$$

Next, it is possible to check the effect of liability dollarization and passthrough on the effectiveness of exchange rate policy by using Cramer's rule to calculate the following derivative:<sup>(10)</sup>

$$\frac{dY}{de} = \frac{A_2[NX_1(1-d)(1-\gamma) - CF'(d + \gamma - 2d\gamma)] + CF'NX_1(1-\gamma)}{A_2(1-d)NX_2 + CF'(1 - A_1 - NX_2)} \geq 0 \quad \text{Equation 8}$$

It is worth noting that the numerator is decreasing in  $d$  and  $\gamma$ , in particular, if  $d = \gamma = 1$ ,  $\frac{dY}{de} = 0$  is obtained. In this case, a devaluation will have a cost in terms of inflation but no expansionary effect on income and a fixed exchange rate will dominate a flexible one. Therefore, high levels of dollarization and passthrough may render exchange rate (or monetary) policy ineffective at stabilizing output. This contrasts with the standard Mundell-Fleming result that a devaluation is always expansionary. More generally, the higher  $d$  or  $\gamma$ ?, the less effective is monetary or exchange rate policy in shifting the IS curve. It is also possible to show that when  $\gamma > 0$ , devaluations have a direct effect on the LM curve. In particular, as the increase in the price level reduces real money balances, devaluations move the LM curve to the left.

$$\left. \frac{di}{de} \right|_{LM} = -\frac{\gamma}{L_i} > 0 \quad \text{Equation 9}$$

Finally, the larger the passthrough, the smaller the rightward shift of the BB curve. With perfect passthrough ( $\gamma = 1$ ), real devaluations are impossible, and therefore, a devaluation of the nominal exchange rate will not shift the BB curve.

$$\left. \frac{di}{de} \right|_{BB} = -\frac{NX_1(1-\gamma)}{CF'} < 0 \quad \text{Equation 10}$$

<sup>(10)</sup> It is worth noting that the effects of a depreciation are identical to those of an expansionary monetary policy because the latter leads to a devaluation. It is also noted that to derive Equation 8, logs of Equation 6 are taken.

The basic message is that the higher the level of liability dollarization and the higher the passthrough from exchange rate to prices, the less effective depreciations and monetary policy are.

If the results of the model described above are introduced in a loss function in which the Government aims at stabilizing income and inflation, it is possible to conclude that, with high levels of passthrough and liability dollarization, depreciations (or expansionary monetary policies) may induce large costs in terms of inflation and limited benefits in terms of output stabilization. This would therefore justify a fixed exchange rate system (especially if the country is facing limited external shocks).<sup>(11)</sup>

### **So, What Has Changed?**

After having discussed a possible rationale for the Egyptian government's decision to keep a fixed exchange rate it is now important to describe what has changed and discuss why the Egyptian government should move to a more flexible exchange rate system.

The factors that justify a move to a more flexible exchange rate system in Egypt can be summarized as follows: (i) large real shocks that require some sort of policy response; (ii) distortions caused by the unwillingness of the authorities of having a *market-determined* pegged exchange rate; (iii) reduction of liability dollarization; (iv) possible decrease of the passthrough; and (v) weakness of the Euro.

Until 1997, Egypt faced a very favorable external environment. Following the structural reform program, the economy was growing at a healthy pace. The Government accounts had improved substantially, and steady balance of payment surpluses had allowed the Egyptian CB to accumulate a large amount of international reserves. The negative shocks of the late 1990s, however, slowed growth, deteriorated public accounts, put the balance of payment into deficit, and made clear that some policy response was called for.

Given the severity of external shocks, this was probably the moment to allow for a limited depreciation of the currency and adopt an expansionary monetary policy. Alternatively, if the government wanted to maintain its fixed exchange rate, it should have taken drastic actions so that the market rate would be in line with the official peg. The Egyptian government, however, had not recently faced any negative shock, and its policy response was rather confusing. The Government, in fact, tried to produce a fiscal stimulus and to allow some monetary expansion (aimed at financing the increasing deficit). These policies, however, were completely inconsistent with a fixed exchange rate and resulted in a stop and go policy in which the Government first relaxed credit, then tightened it, and then relaxed it again. This confused the markets, led to a substantial turmoil in the exchange rate market, and scared away foreign investors (the capital account has been in deficit since the 1998/99 fiscal year, see Figure 4).

---

<sup>(11)</sup> However, Lahiri and Végh (2001) showed that a fixed exchange rate could be optimal for countries that face large external shocks.

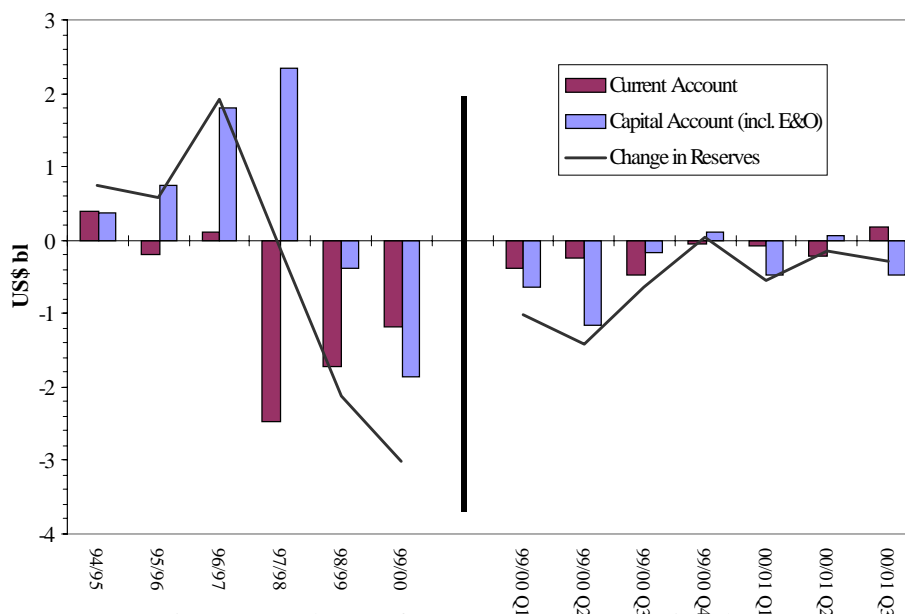


Figure 4. Balance of payments and international reserves.

One problem with Egypt's exchange rate policy was that the authority's support for a *market-determined* fixed exchange rate was always half-hearted. In particular, while Egyptian policy-makers refused to let the currency depreciate, they were not ready to fully use market instruments to sustain the peg. For instance, when dollar demand rose, the CB, instead of tightening monetary policy and releasing reserves, tried to deal with the situation with moral suasion. This generated dollar shortages which, in turn, led to a black market for foreign currency and to a general situation of uncertainty that increased the expectations for a depreciation and further fueled demand of foreign currency. Some observers maintained that this policy uncertainty, and the distortions that arose from the presence of a black market were more harmful than the appreciation of the real exchange rate and the inability of conducting counter cyclical monetary policy.<sup>(12)</sup>

In the second half of the 1990s, liability dollarization decreased substantially from 40 to 20% of total private sector business credit, (see Figure 2) reducing the possibility that a currency depreciation would be contractionary and increasing the effectiveness of monetary policy. Furthermore, although there are no data on the evolution of passthrough in Egypt, recent research (Goldfajn and Werlang, 2000) showed that passthrough is endogenous and tends to positively correlate with past inflation and tends to decrease in periods of low aggregate demand. Given its recent inflation record (and the lack of a history of hyperinflation) and the slow-down in growth, Egypt seems to satisfy all the conditions for a non-inflationary currency depreciation.<sup>(13)</sup>

The last factor that justifies a move towards a more flexible exchange rate system is the weakness of the Euro. Given that more than 30% of Egyptian trade and more than 50% of tourists that visit Egypt are from the Euro area, the weakness of the European currency seriously reduces Egyptian competitiveness. In particular, a 12% devaluation of the Egyptian

<sup>(12)</sup> The unclear currency situation, for instance, limits FDI because foreign investors are, among other things, worried about their ability of repatriating profits.

<sup>(13)</sup> Another factor that differentiates Egypt from most emerging market countries is that in Egypt, a controlled devaluation is unlikely to degenerate into a nosedive of the currency. In particular, a foreign exchange crisis is unlikely to happen because Egypt's short-term international debt is low and the CB's tight control on the domestic banks makes a shorting of the Egyptian currency extremely difficult.

pound would only compensate for the decrease in value of the Euro *vis a vis* the dollar and be completely neutral on domestic prices.<sup>(14)</sup>

The effects of the depreciation of the second half of 2000 seem to confirm the analysis. In fact, the 15% depreciation of the second half of 2000 was followed by a decline in inflation and led to an export boom (see Figure 4).<sup>(15)</sup>

Suggesting that Egypt should move to a more flexible exchange rate system does not imply that Egypt should immediately adopt a freely floating exchange regime. The experience of emerging market countries that successfully managed the transition to a flexible exchange rate regime suggests that Egypt should follow their example and adopt a slow transition to a flexible exchange rate *cum* inflation targeting. While in the second half of 2000, the Egyptian authority seemed to go in this direction, in the first half of 2001, Egypt moved back to a *de facto* peg and only allowed for a depreciation of the currency when the black market premium went above 10%.<sup>(16)</sup> This erratic behavior is probably due to the fact that, while some members of the Government were pushing towards more dynamic economic policies, other members had bet their credibility and reputation on a fixed exchange rate and, therefore, strongly opposed a more flexible management of the exchange rate.

This attachment to a given peg and to high levels of reserves (that at some point became an objective of economic policy in themselves or, in Mohieldin's (2001), terms sacred cows) may be explained by audience cost theory. Lohmann (2000) pointed out that by choosing a given monetary institution, policymakers choose an audience and this audience determines the cost of an institutional defection. Lohmann stipulated that there are two types of audiences: a mass electorate and a specialized elite. The main difference between a mass and a sophisticated audience is that while the former is not able to distinguish all possible states of the world and therefore adopt state-contingent strategies, the latter can better understand and excuse defections that are justified by the circumstances. An exchange rate peg immediately generates a mass audience that can punish a government that defects from its exchange rate peg promise even while the defection is more than justified by the country's economic circumstances.<sup>(17)</sup> Egyptian policymakers realized that they have created a strong audience for exchange rate stability and, at this stage, they need to carefully explain to the Egyptian public that conditions have changed and that the country is now ready for a more flexible exchange rate system.

### **What About Fiscal Policy?**

So far, the possibility of reacting to shocks with an expansionary fiscal policy was simply dismissed on the grounds that there is now a consensus that discretionary fiscal policies are problematic (Taylor, 2000) and that it is difficult for emerging markets to conduct counter cyclical fiscal policies (Gavin and Perotti, 1998).

---

<sup>(14)</sup> This figure was computed by assuming a 30% trade share with Europe and a 35% depreciation of the Euro *vis a vis* the US dollar.

<sup>(15)</sup> Simulations suggest that the Egyptian exports are highly sensitive to the level of the foreign exchange rate (ECES, 2001).

<sup>(16)</sup> In the first 7 months of 2001, the CB central rate was adjusted by approximately 1%, with black market transactions reported to be almost 10% above the CB rate. The depreciation of August 6 helped in bringing the official exchange rate in line with the black market rate.

<sup>(17)</sup> According to Lohmann (2000), the most difficult task of institutional design consists of putting in place the ideal audience that should have the ability to punish the policymaker in the event of an unjustified institutional defection and, therefore, guarantee the credibility of the policies. However, it also should be able to excuse justified defections due to unforeseen contingencies and, therefore permit flexible policy responses to shocks.

As the fiscal response to economic shocks is highly dependent on the structure of government revenues and spending, this section documents the key differences between the Egyptian budget and the average OECD budget. While the budget deficit for the fiscal year 2000/2001 was rather high, in the late 1990s, Egypt had moderate deficit to GDP ratios comparable (or lower) to those of many OECD countries. However, comparisons between emerging market countries like Egypt and more developed countries may not be appropriate because, in a context of limited creditworthiness and limited ability of collecting taxes, even small deficits could be extremely dangerous (Panizza, 2002).

Table 1 shows that there are important differences between the structure of revenues in Egypt and OECD countries.<sup>(18)</sup> Non-tax revenues, indirect taxes, and trade taxes are much more important in Egypt than in OECD countries. This is an important difference because non-tax revenues are often outside the control of the government and often pro-cyclical. This high reliance on non-tax revenues limits the government's ability to implement counter cyclical fiscal policies.

Table 1: Composition of Government Revenues in Egypt and OECD Countries

	% of GDP		% of Total Revenues	
	Egypt	OECD	Egypt	OECD
Total Revenue	26.35	28.00	100.00	100.00
Non-Tax Revenue	6.33	2.30	24.02	8.10
Tax Revenue	16.73	25.30	63.50	90.20
Income Tax	5.96	9.80	22.61	35.00
Indirect Taxes	10.77	5.70	40.88	20.40
Trade Taxes	3.39	0.30	12.86	1.00

Source: For OECD countries: Gavin *et al*, 1996. For Egypt, Author's calculations based on data from Egypt's CB.

Table 2. Composition of Government Expenditure in Egypt and OECD Countries

	% of GDP		% of Total Expenditure	
	Egypt	OECD	Egypt	OECD
Total Expenditure	28.46	30.90	100.00	100.00
Capital Expenditure	6.51	2.00	22.88	6.50
Current Expenditure	21.65	28.90	76.06	93.50
Wage Bill	6.50	4.00	22.84	13.10
Other purchases	1.47	4.20	5.16	13.70
Transfer Payments	3.78	17.60	13.27	57.10
Interest Payments	6.21	4.00	21.82	12.80

Source: For OECD countries: Gavin *et al*, 1996. For Egypt, Author's calculations based on data from Egypt's CB.

<sup>(18)</sup> The data for Egypt are averages for the 1995-2000 period (Source: Central Bank of Egypt). The data for OECD countries refer to the mid-1990s and were computed as populations weighted averages of underlying country data (Source: Gavin *et al.*, 1996).

Table 2 shows that, compared with OECD countries, Egypt allocates a larger share of its budget to capital expenditure (22.9 versus 6.5% of total expenditure), to wages (22.8 versus 13.1% of total expenditure), and to interest (21.8 versus 12.8% of total expenditure) and a much smaller share to transfer payments (13.3 versus 57.1% of GDP). Again, these are important differences because a large share of wages and interest payment limits the ability of conducting an independent fiscal policy. The fact is that wage and interest payments are the results of previous hiring and borrowing decisions. Gavin *et al.* (1996) showed that interest and wage payments are highly volatile components of the government budget but that this volatility is not due to counter cyclical fiscal policy but to the results of procyclical movements. In particular, interest payment may actually increase during recessions because of the increase in the country's risk premium, and it is always politically difficult to manage fiscal policies that involve substantial changes in public sector employment and wages. Finally, as most emerging markets, Egypt allocates a small share of expenditure to transfers. This is important because, in OECD countries, these transfers are often means-tested or linked to unemployment and are the main fiscal automatic stabilizers. The lack of these automatic stabilizers is one of the causes of the procyclical fiscal policies that characterize many emerging market countries.

Both Keynesian and neoclassic economists agree on the fact that if shocks to the tax-base are transitory, the Government should smooth these shocks by accumulating surpluses during economic booms and running deficits during recessions.<sup>(19)</sup> After having documented important differences between the structure of public expenditure and revenues in Egypt and OECD countries, it is to be tested whether Egypt has, so far, been able to manage counter cyclical fiscal policies. Table 3 compares the cyclical response of various fiscal aggregates in Egypt and the OECD countries. The OECD results were from Gavin *et al.* (1996), whereby the results for Egypt were instead computed by using annual data for the 1981-2000 period.<sup>(20)</sup> The data were obtained from the International Monetary Fund's International Financial Statistics and the Statistical Bulletin of the CB of Egypt. As in Gavin *et al.* (1996), all the equations were estimated by using Ordinary Least Squares. All regressions control for the lagged surplus-GDP ratio and for a dummy that takes value 1 in 1991 and zero in every other year (1991 was characterized by a budget deficit of 19.9% of GDP). The results would change if this dummy is excluded.<sup>(21)</sup>

The same table shows that fiscal policies are definitely counter cyclical in OECD countries. For instance, the results of Gavin *et al.* (1996) showed that a one percentage point increase in the growth rate is associated with an increase in the fiscal surplus of 0.25 percentage point. They also pointed out that the stabilizing response is mostly due to increases in taxes (that increase by 0.84 percentage point for every one percentage increase in the growth rate) and a limited increase in government expenditure (less than a 0.1 percentage point increase for each 1 percentage point increase in GDP growth).

Things are very different for Egypt. First of all, the results of Table 3 suggest that there was no significant relationship between GDP growth and budget surplus and, if anything, the regression results suggest a negative correlation between these variables, i.e., the government budget moves procyclically. This procyclical behavior of the Egyptian budget is not due to the behavior of revenues. In fact, government revenues are highly counter cyclical (a one percentage point increase in GDP growth is associated with a 1.8

---

<sup>(19)</sup> While the neoclassical argument is purely based on tax-smoothing issue (Barro, 1979), Keynesian economists also state that countercyclical policy may help in recovering from a recession.

<sup>(20)</sup> It is to be observed that the OECD column reports t statistics only for the total surplus column. This is because this was the only t statistic reported by Gavin *et al.* (1996).

<sup>(21)</sup> In particular, when the 1991 dummy is dropped, no statistical significant relationship between cyclical output and fiscal aggregates was found.

percentage point increase in revenues, well above the 0.84 percentage point of OECD countries). The real problem lies in the behavior of expenditure. Evidently, Table 3 suggests that a one percentage point increase in growth is associated with a 2.8 percentage point increase in government expenditure (versus a 0.09 percentage point increase in OECD countries).

Table 3. Cyclical Response of Fiscal Aggregates in Egypt and the OECD

	Impact of Real GDP Growth	
	Egypt	OECD
Total Surplus (% of GDP)	-0.37 (-1.23)	0.25*** (6.2)
Primary Surplus (% of GDP)	-0.77 (-1.23)	0.22
Total Revenue (% change)	1.80** (2.31)	0.84
Total Expenditure (% change)	2.85** (2.43)	0.09
Current expenditure (% change)	34.62*** (3.11)	0.04
Wage payments (% change)	8.22 (0.026)	0.37
Other purchases (% change)	5.77 (1.60)	0.27
Transfers (% change)	5.42* (1.94)	-0.21
Interest Payments (% change)	1.51 (0.67)	-0.10

t statistics in parentheses. \*\*\* indicate a coefficient that is statistically significant at the 1% confidence level; \*\* at the 5% confidence level; and \* at the 10% confidence level.

Source: For OECD countries: Gavin *et al.*, (1996). For Egypt, author's calculations were based on IFS and CB of Egypt's data.

It is interesting to ask why Egypt (as many other emerging market countries and contrary to OECD countries) does not adopt counter cyclical fiscal policies. Is this because Egyptian policymakers are less competent than their OECD counterparts, or because, emerging market countries face a set of constraints that hamper their ability of implementing counter cyclical monetary policies? In their study of Latin America, Gavin *et al.* (1996) suggested that the latter seems to be the right answer. In particular, they highlighted procyclical international financing (i.e., international financing often disappears during economic downturns when it is most needed to finance counter cyclical fiscal policies) and weak fiscal structure. While Egypt alone cannot do much to stabilize highly volatile international capital flows, there is some evidence that good budgetary institutions may help in building a policy framework that tolerates counter cyclical fiscal policies.



## So, What To Do Next?

So far it has been shown that Egypt has a very limited ability to conduct counter cyclical policies. The presence of a fixed exchange rate does not allow conducting an independent monetary policy and, because of the composition of the budget and the procyclicality of capital flows, fiscal policies have been mostly procyclical. The objective of this section is to formulate policy prescriptions that should let Egypt build a framework that allows conducting counter cyclical monetary and fiscal policies.

### Slowly Floating Toward Monetary Independence

While some emerging market countries have a history of hyperinflation and levels of dollarization and exposure to international capital markets (manifested by their external debt) that makes it almost impossible to move, at least in the short-run, to a more flexible exchange rate management. Egypt with a history of moderate inflation and exposure to international capital market is a better candidate for a system that allows for some exchange rate flexibility and monetary independence.

Nonetheless, it is not the intention of this paper to suggest that Egypt should immediately abandon its exchange rate anchor and move to a perfectly flexible exchange rate system. The movement should instead be gradual, with the current dollar peg first substituted by a trade-weighted basket and then by an inflation-targeting regime. In fact, while at the moment Egypt does not satisfy all the necessary conditions for the introduction of an inflation-targeting regime (Panizza, 2002), the experience of other countries has shown that some emerging market countries have been so far successful in slowly building an inflation targeting framework by managing a transition period during which the CB targets both inflation and the exchange rate. Whenever these two objectives collide, discretionary decision is made in which one objective should dominate the other.<sup>(22)</sup> In particular, the experiences of Chile and Mexico seem to indicate that in the initial phases of the transition to inflation targeting, the exchange rate target will often dominate the inflation target and in later phases, the inflation target will dominate the exchange rate target (Mishkin and Savastano, 2000).<sup>(23)</sup> Given that there were large credibility costs in missing an inflation target, the CB of Chile adopted the strategy of interpreting the target as an official forecast of future inflation. Only after having successfully met the target and brought inflation to lower levels, the CB started hardening the target and betting its credibility on it (Morandé and Schmidt-Hebbel, 2000).

While managing the transition towards a more flexible exchange rate regime, the Government should build the necessary conditions for establishing an inflation targeting regime. The Government should grant formal operational independence to the CB of Egypt, and should develop the instruments that are necessary for a successful conduct of an independent monetary policy. At this stage, for instance, the CB's ability to conduct monetary policy is hampered by the Bank's lack of a portfolio of marketable securities (Treasury Bills are non-marketable on the stock exchange, El-Refaie, 2001) and the lack of a deep market for government securities (Handy, 2000). A well-developed market for

---

<sup>(22)</sup> Masson, Savastano, and Sharma (1997) identified the following necessary conditions for a successful implementation of an inflation targeting regime: (a) the presence of an independent Central Bank; (b) lack of binding commitments to other nominal variables (like the exchange rate) and; (c) the technical ability of developing forecast models for the variables of interest (inflation in particular).

<sup>(23)</sup> It should be mentioned that some observers were skeptical about the experience of emerging market countries with inflation targeting and claimed that this framework will collapse as soon as these countries have to face a serious domestic or international crisis (Dornbusch, 1999). In fact, many observers seemed to think that a financial crisis will be the ultimate test for the viability of inflation targeting in emerging market countries (The Economist, January 29, 2000).

government and eventually private securities, should also allow interest rates to better reflect monetary conditions and hence amplify the transmission mechanism of monetary policy.

It is also important to strengthen the CB's institutional capacity by investing more resources in its research and statistical department especially, human resources. In Brazil, for instance, the move to an inflation-targeting regime was immediately followed by the institution of a research department in the CB (Bogdanski, Tombini, and Werlang, 2000).

A last necessary condition for a successful monetary policy is a modern, competitive, and well-regulated financial system. Although some foreign banks have successfully acquired controlling majorities in their joint ventures with Egyptian banks, the Egyptian government has been reluctant to privatize state-owned banks that still have a large portfolio of non-performing loans extended to state-owned enterprises.

### **Budget Institutions and the Effectiveness of Fiscal Policy**

Gavin *et al.* (1996) discussed that emerging market countries are unable to conduct counter cyclical fiscal policies because international financing dries up during economic downturns leading to a situation in which countries in recession face high interest rates and are unable to finance budget deficits. However, by running surpluses or low deficits during periods of economic expansions, emerging market countries may establish a reputation for fiscal prudence and create the conditions that would let them borrow at a reasonable interest rate during economic downturns. Therefore, the key to a counter cyclical fiscal policy is the ability to solve the problems that are at the basis of the structural fiscal deficits faced by many emerging market countries.<sup>(24)</sup>

There is ample evidence that in both developed and emerging market countries, good budget institutions (defined as the set of rules, procedures, and practices according to which budgets are drafted, approved, and implemented) play a fundamental role in reducing fiscal deficits (Von Hagen and Harden, 1994, and Alesina *et al.* 1999). Particularly, research has found that fiscal discipline is significantly enhanced by:

- Laws that establish an *ex-ante* constraint on deficits. An extreme example of a rule that imposes a constraint on deficits is the Balance Budget Amendment discussed in the USA. However, a constitutional rule that forces the government to balance the budget every year is not the only form of constraint and is probably too restrictive for an emerging market country that faces large external shocks. *Ex-ante* constraints may be formulated in terms of previously approved macro programs that impose some limits to the borrowing autonomy of the government or in the formulation of a cyclically balanced budget.
- Hierarchical procedures that give one minister veto power over budget decisions. In particular, it has been found that deficits may be reduced by giving more power to the Treasury of Finance Ministry than to the spending ministries and providing limited power to the Legislature to amend the budget.
- Order of voting. Alesina *et al.* (1999) proved that a procedure in which the size of the deficit and the level of spending is voted first and the allocation of the budget voted second, leads to more fiscal discipline.

---

<sup>(24)</sup> The most important problems that are at the root of chronic deficits are: common pool; electoral cycle; principal agent problem; and dynamic inconsistency in fiscal policy.

- Transparency. Deficits are reduced by procedures that improve the transparency of the budget and do not allow the central government to assume debt contracted by other public agencies or local administrations.

The budget process in Egypt has five stages. It is interesting to check whether these stages agree with the rules that are at the basis of “good” budget institutions. The five stages are: (a) negotiation; (b) submission to the People’s Assembly; (c) discussion by the People’s Assembly; (d) disbursement and implementation; and (e) review and audit (World Bank, 2001).

In the first stage of negotiation, the main actors are the Ministry of Finance, the spending ministries, and the 26 Governorates. At this stage, all spending agencies are asked to prepare their budget requests but not given any ceilings. This violates the rule that the total budget should be decided before its allocation and leads to budget demands that are in excess to what may be allocated to each spending unit. The possibility of preparing unconstrained budget proposals also reduces the incentive for prioritizing expenditures.

In the second stage, the budget chapters are consolidated into a budget document that is reviewed by the Cabinet and the President. The final document is then presented to the People’s Assembly.

In the third stage, the People’s Assembly reviews and amends the budget. This is a lengthy process which often takes more than two months. By giving the Assembly power to amend the budget, it violates the hierarchical procedures that are associated with good budget institutions.

In the fourth stage, the Ministry of Finance executes the budget. The budget execution allows for some flexibility. In recent years, budgets have often been revised during their executions. In particular, the budget implementation is characterized by continuous negotiations among the spending agencies that often violate the priorities established in the budget document. Although these revisions are often associated with a reduction in expenditure, Alesina *et al.* (1999) posited that the mere possibility of being able to revise the budget in mid-year may limit the incentive to prepare realistic budget proposals.

In the fifth stage, the Central Accounting Agency reviews the budget implementation process. The auditors tend to focus on accounting irregularities rather than comparing the actual budget with the proposed one or focusing on performance auditing. This focus on accounting issues limits the transparency of the budget process. The Central Accounting Agency could improve the transparency of the budget by disseminating disaggregated revenue expenditure data and publicly discussing the discrepancies between the planned and actual budgets. Transparency would also be improved by clearly reporting the Government arrears.

It should be clear from the discussion of the five stages of the budget process that Egypt needs to improve its budget institutions. Necessary steps would include:

- Defining a medium-term macroeconomic framework that would provide ceilings for the various spending agencies and the overall budget. This framework should include multi-annual fiscal policy programs that impose limit on spending and deficits. For instance, the rate of growth of expenditure cannot exceed the rate of GDP growth). The rigidity of such a scheme could be alleviated by state contingent rules. For instance, the deficit to GDP cannot exceed  $x\%$  in normal periods and  $y\%$  in recessions but should also include rules aimed at avoiding the acceleration of budget execution during electoral years.

- Making the budget process more hierarchical by limiting the possibility of amending the budget during the parliamentary debate and eliminating the possibility of changing the budget during the implementation period.
- Improving the transparency of the budget by making the approved budget available to the general public and by disclosing disaggregated expenditure data. The comprehensiveness of the budget should also be improved by including subsidies that are managed by government agencies (e.g. the butane subsidy managed by the Petroleum Company) including government arrears, and contingent liabilities (World Bank, 2001). It would also be helpful to increase the role of the Central Accounting Agency to focus on performance auditing.
- Employing some of the natural resource revenues to build a fiscal stabilization fund.

### **Conclusion**

While this paper presents a model in which the role of liability dollarization and passthrough from exchange rate to prices may justify a fixed exchange rate, the paper argues that the current situation calls for a more flexible exchange rate. Particularly, the model shows that given the current situation of low liability dollarization and low passthrough, Egypt could benefit from more exchange rate flexibility.

The paper shows that, in the last twenty years, Egypt has not been able to conduct counter cyclical fiscal policies and that this inability of stabilizing the economy with budget deficits during recession strengthens the logic for adopting a flexible exchange rate system.

Egypt should take steps to improve its ability to conduct counter cyclical monetary and fiscal policies. On the monetary policy side, it is suggested that Egypt should slowly move towards an inflation-targeting framework. On the fiscal policy side, it is recommended that Egypt should adopt budget institutions that would allow eliminating its structural deficits and building a reputation for fiscal prudence. Such institutions would permit Egypt to borrow internationally during periods of economic downturn and enhance its ability of conducting counter cyclical fiscal policies.

It should be very clear that the policy-makers should not focus on one objective or indicator (the exchange rate level, for instance) but any policy action should be dictated by a coherent macroeconomic framework. In particular, the CB needs to have a good econometric model of the economy and to be able to feed the model with prompt and high-quality data. To this purpose, the CB will need to seriously invest on its human capital and strengthen its research and statistical department. Moreover, the CB will need institutional independence and a deep and efficient financial market through which monetary policy will be able to transmit its effects to the real economy. These are not impossible targets, but while many Egyptians think that the process of structural reform was completed in the mid-1990s, the above considerations prompts that the implementation of more flexible macroeconomic policies will require starting a new process of institutional transformation and modernization.

## References

- Aghion, P., P. Bacchetta, and A. Banerjee. 2000. Currency crises and monetary policy in an economy with credit constraints. Mimeo, UCL.
- Alesina, A., R. Hausmann, R. Hommes, and E. Stein. 1999. Budget institutions and fiscal performance in Latin America. *Journal of Development Economics* 59: 253-273.
- Barro, R. 1979. On the determination of public debt. *Journal of Political Economy* 87: 940-971.
- Bogdanski J., A. Tombini, S. Werlang. 2000. Implementing inflation targeting in Brazil. Mimeo, Central Bank of Brazil.
- Calvo, G. and C. Reinhart. 2000. Fear of floating. Mimeo, University of Maryland.
- Central Bank of Egypt. Various years. Statistical Bulletin, Cairo, Egypt.
- Céspedes, L. F., R. Chang and A. Velasco. 2000. Balance sheets and exchange rate policy. NBER Working Paper 7840, Cambridge, MA
- Dornbusch, R. 1999. The Brazil problem. Mimeo, MIT.
- ECES. 2001. Policy Viewpoint (July): Number 9. Cairo, Egypt.
- Economist Intelligence Unit. 2000. Egypt Country Report, London, UK
- EFG-HERMES. 2001. Egypt Country Report (July). Cairo, Egypt
- El-Refaie, F. 2001. The coordination of monetary and fiscal policies in Egypt. ECES Working Paper No. 50 Cairo, Egypt
- Gavin, M., R. Hausmann, R. Perotti, and E. Talvi. 1996. Managing fiscal policy in Latin America and the Caribbean: Volatility, procyclicality, and limited creditworthiness. Mimeo, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- \_\_\_\_\_ and R. Perotti. 1997. Fiscal policy in Latin America. In *NBER Macroeconomics Annual*. Edited by B. Bernanke and J. Rotemberg. Chicago: University of Chicago Press.
- Goldfajn, I. and S. Werlang. 2000. The passthrough from depreciation to inflation: A panel study. Working paper No 423, PUC-Rio.
- Handy, H. 2000. Monetary policy and financial sector reform in Egypt: The record and challenges ahead. ECES Working Paper No. 51, Cairo.
- Hausmann, R., U. Panizza and E. Stein. 2001a. Why do countries float the way they float? *Journal of Development Economics* 66: 387-414.
- \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_. 2001b. Original sin, passthrough and fear of floating. In *Financial Vulnerability and the Exchange Rate Regime. The Emerging Markets Experience*. Edited by M. Blejer and M. Škreb. Cambridge, MA: MIT Press.

Lahiri, A. and C. Vegh. 2000. Delaying the Inevitable: Optimal Interest Rate Policy and BOP Crises. NBER Working paper No. 7734, Cambridge MA.

\_\_\_\_\_. 2001. Living with the fear of floating an optimal policy perspective. NBER Working paper No. 8391, Cambridge MA.

Lohmann, S. 2000. Sollbruchstelle: Deep uncertainty and the design of monetary institutions. Mimeo, UCLA. (Forthcoming in *International Finance*).

Masson, P., M. Savastano, and S. Sharma. 1997. The scope for inflation targeting in developing countries. IMF Working Paper WP/97/130, Washington, D.C.

Mishkin, F. and M. Savastano. 2000. Monetary policy strategies for Latin America. NBER Working Paper 7617, Cambridge MA.

Mohieldin, M. 2001. On globalization and economic governance: An Egyptian perspective. Paper presented at the Seminar on Globalization and Management of National Economies, Abu Dhabi, November 2000.

Morandé, F. and K. Schmidt-Hebbel. 2000. Monetary policy and inflation targeting in Chile. Mimeo, Central Bank of Chile.

Panizza, U. 2002. Monetary and fiscal policies in emerging markets. In *Monetary Policy and Exchange Rate Regimes, Options for the Middle East*. Edited by E. Cardoso and A. Galal. Cairo: ECES.

Subramanian, A. 1997. The Egyptian stabilization experience: An analytical retrospective. ECES Working Paper No. 18, Cairo, Egypt.

Taylor, J. 2000. Reassessing discretionary fiscal policies. *Journal of Economic Perspectives* (Summer) 14: 21-36

The Economist. 2000. Economic Focus: Inflation targeting. January 29, 2000. The Economist, London.

Von Hagen, Jurgen and I. Harden. 1994. National budget process and fiscal performance. Mimeo, University of Bonn.

World Bank. 2001. Egypt, Scowls and Structural Review. Report No. 22397-EGT, Washington, D.C.

# **Intra-Middle East Trade: An Empirical Assessment**

**Rock-Antoine Mehanna**

# Intra-Middle East Trade: An Empirical Assessment

Rock-Antoine Mehanna \*

## Abstract

This paper examines the intra-trade effects of the Middle East by employing a gravity model. It also attempts to investigate whether the Gulf Cooperation Council (GCC) is well integrated with the rest of the world. Unlike previous regional studies that estimate Arab and Islamic trade, this study focused on the Middle East, thereby overcoming two traditional pitfalls. Firstly, Middle Eastern countries based on their geographic location would differ from Arab countries in that the latter group would omit significant trading partners such as Iran and Turkey. Secondly, a strict Islamic grouping falls short of capturing geographic proximity—an essential ingredient of the gravity model—where several Islamic countries are located in far apart regions such as Jordan and Indonesia. Empirical results show that intra-Middle East trade is significantly low compared to its trade with the rest of the world. Additional findings reveal that the GCC trading bloc, though not significant, had some tendency to trade above than what the model predicts.

## التجارة البينية في الشرق الأوسط: تقييم تجريبي

روك أنطوان مهنا

### ملخص

تدرس الورقة واقع التجارة البينية للشرق الأوسط باستخدام نموذج الجاذبية. كما تحاول معرفة إن كان لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية علاقات تكاملية جيدة مع باقي دول العالم. خلافا للدراسات الإقليمية السابقة التي تقدر تجارة الدول العربية والإسلامية، فإن هذه الدراسة تركز على الشرق الأوسط، وبذلك يمكن التغلب على عقبتين تقليديتين. الأولى، أن البلدان الشرق الأوسطية إستناداً إلى موقعها الجغرافي تختلف عن الأقطار العربية باعتبار أن هذه المجموعة الأخيرة ستبعد شركاء تجاريين مهمين مثل إيران وتركيا. ثانياً، إن التصنيف الإسلامي يسقط عامل القرب الجغرافي وهو العنصر الحاسم في نموذج الجاذبية - حيث أن دولاً إسلامية عديدة تقع في أقاليم مختلفة مثل الأردن وأندونيسيا. تبين النتائج التجريبية أن التجارة البينية في الشرق الأوسط كانت منخفضة بشكل جوهري مقارنة بحجم تجارتها مع باقي دول العالم. وهناك نتائج إضافية تفيد بأن تجارة دول مجلس التعاون رغم أنها ليست هامة بشكل جوهري إلا أن هناك اتجاهها أعلى للمتاجرة مما يتوقع النموذج.

\* Assistant Professor of International Business and Economics, Department of Business Administration and Economics, Wartburg College, Waverly, Iowa 50677, USA. Tel: (319) 352-8315. Email: mehanna@wartburg.edu.



## Introduction

This paper examines the intra-trade effects of the Middle East (ME)<sup>(1)</sup> in a global framework by using a gravity model. It also attempts to investigate whether the Gulf Cooperation Council (GCC)<sup>(2)</sup> is well integrated with the rest of the world. The purpose of this study is to postulate whether ME countries trade significantly among each other, and whether the GCC trading bloc formed by the six member countries exhibit above average trade activities compared with the rest of the countries in the sample. This paper argues that intra-Middle East trade is too low compared with the rest of the world and a burgeoning GCC bloc could be a viable example to develop and expand.

Although gravity models have been extensively used in the literature to estimate bilateral trade among countries, they have, never been used to predict intra-Middle East trade while incorporating the GCC bloc. Most previous studies that pivoted around the region under study examined either intra-Arab trade (Al-Atrash and Yousef, 2000) or intra-Islamic trade (Hassan, 2000). These past regional studies fell short for two main reasons.

Firstly, Arab countries, which were mainly selected based on their common Arabic language or being a member of the Arab League, would fail to encompass major regional but non-Arab trading partners, such as Iran and Turkey. For instance, Iran is a major trading partner with the ME, where its exports and imports with the region constituted 4.1 and 7.4%, respectively (Table 1). In 1998, Iran was the largest populated ME country with 62 million people and the second largest ME economy with an approximate gross domestic product (GDP) of US\$ 112 billion.

**Table 1. Direction of Iran Trade, 1999**

	Exports		Imports	
	Value (\$b)	Share (%)	Value	Share
Industrial countries	7.52	49.5	6.18	51.7
Developing countries	7.41	48.8	5.56	46.5
Africa	0.65	4.3	0.16	1.3
Asia	4.86	32	2.64	22.1
Central/East. Europe	1.17	7.7	1.08	9.0
ME	0.62	4.1	0.89	7.4
Western Hemisphere	0.11	0.7	0.79	6.7
Others	0.26	1.7	0.16	1.8
Total	15.19	100.0	11.95	100.0

Source: IMF, Direction of Trade Statistics, 2000

Moreover, since the GCC bloc is the main trading bloc in the ME region, this would give even more evidence for the inclusion of countries like Iran, where 95% of its ME trade lies with the GCC members (Table 2). Alternatively, although Turkey has been lately categorized as a European rather than a Middle Eastern country, still this traditional ME State behaves relatively

<sup>(1)</sup> ME stands for Middle East (and Middle Eastern) and it represents the following fifteen countries: Bahrain, Egypt, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Kuwait, Lebanon, Libya, Oman, Qatar, Saudi Arabia, Syria, UAE, and Yemen.

<sup>(2)</sup> GCC stands for Gulf Cooperation Council and it represents the following six countries: Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia, and United Arab Emirates.

as a natural trading partner with its neighbors. In fact, Turkey’s trade with the ME in 1999 accounted for a combined 3% of exports and imports out of its global trade (IMF DOTS, 2000).

**Table 2. Direction of Iran Trade with GCC, Middle East and the World, 1999**

	Iran/ME Trade		Iran/World Trade	
	Value (\$b)	Share (%)	Value	Share
GCC	1.43	95	1.43	5.3
Other	0.08	5	25.4	93.6
ME	1.51	100	1.51	5.6
World	--	--	27.14	100

Source: IMF, Direction of Trade Statistics, 2000

Secondly, a strict Islamic grouping falls short to capture geographic proximity—an essential ingredient of the gravity model—where several Islamic countries exist in different regions such as Jordan and Indonesia. Subsequently, unlike previous studies that estimated Arab and Islamic trade, this study focused on the Middle East, thereby overcoming the aforementioned traditional downfalls by including non-Arab major trading partners and incorporating a cluster framework of geographic proximities reflected in the ME grouping compared with the rest of the world.

### **Middle East and GCC Trade Patterns**

Intra-Mid East trade (\$25 billion) constitutes a small portion (7.4%) of total ME trade with the world (\$336 billion). In 1999, ME exports and imports accounted for 7.3 and 7.6%, respectively (Table 3). This would give a preliminary evidence of the low intra-trade activity among ME countries compared with the rest of the world. On the other hand, GCC members comprised a significant 72% of intra-ME trade (Table 4). Even when accounting for the “oil exporting” factor, import figures still showed that the GCC share in trade with the ME remained high, and increased to 74%.

**Table 3. Direction of ME Trade, 1999**

	Share of Exports (%)	Share of Imports (%)
Industrial Countries	53.3	62.8
Developing Countries	39.8	34.4
Africa	2.4	1.6
Asia	26.4	17.9
Central/East. Europe	2.6	5.0
ME	7.3	7.6
Western Hemisphere	1.1	2.3
Others	6.9	2.8
Total	100.0	100.0

Source: IMF, Direction of Trade Statistics, 2000

**Table 4. Direction of GCC Trade with ME and World, 1999**

	GCC-ME Trade		GCC-World Trade	
	Value (\$ billion)	Share (%)	Value	Share
GCC	18	72	18	5.4
Other	7	28	293	87.2
ME	25	100	25	7.4
World	--	--	336	100

Source: IMF, Direction of Trade Statistics, 2000

The ME region imported mostly from industrial countries (63%) and exported mostly to industrial countries (53%) and Asia (26%) (Table 3). The GCC bloc trade activity with the rest of the world is somehow similar to that of the ME, except that it exports more to Asia (34%) and less to industrial countries (41%) as shown in Table 5. Despite the bulk of the GCC imports coming from industrial countries (61.3%), and exports going mostly to Asia, GCC members still import considerably (16%) from the ME region as demonstrated in Table 3.

**Table 5. Direction of GCC Trade, 1999**

	Share of Exports (%)	Share of Imports (%)
Industrial Countries	40.95	61.3
Developing Countries	45.47	38.55
Africa	1.8	1.18
Asia	34.4	17.4
Europe	0.52	2.3
ME	8.4	15.8
Western Hemisphere	0.4	1.9
Others	13.58	0.15
<i>Total</i>	100	100

Source: IMF, Direction of Trade Statistics, 2000

However, the GCC trade openness pattern differs significantly from the broader ME trade picture. Actually, the ME region (excluding GCC countries in many cases) has been lagging behind the rest of the world in terms of trade openness, infrastructure, foreign direct investment (FDI), and legal, banking and accounting systems (Fischer, 1993).

### **Barriers to Trade in the Middle East**

The ME region (notwithstanding GCC open trade regimes) has been one the largest protectionist trading regions in the world (Sharer, 1998). Tariff barriers, as well as non-tariff barriers, i.e. voluntary export restraints (VER), and quotas, are extensive in many ME countries such as Syria and Libya. Rauch (1999) pointed out that despite the region's geographical proximity, common language (Arabic), religion (Moslem, albeit diverse sects) and culture that are critical for trade in differentiated products, many regional differences have remained due to boundary disputes (e.g., Iran and Iraq), ideological conflicts (e.g., Syria's and Iraq's Baathist regimes), income disparities (e.g., Gulf states and Yemen), religious tensions (e.g., Iran and Gulf States), and many consecutive wars (e.g., Iraq/Iran, Iraq/Kuwait, and Arabs/Israel).

The ME region also lags behind the rest of the world in introducing political reforms, trimming bureaucracies and the role of government, improving infrastructure, setting out policies that would attract FDI, as well as stimulating the domestic private sector, strengthening accounting, legal and banking standards, and developing sound educational and health systems. For instance, Bolbol (1998) argued that ME economic reform remains stagnant within the state due to several contributing factors that include political opposition, the unique nature of Arab kinship and tribal relationship, and the timidity of the private sector. There are several factors that contribute to this discouraging scenario. These include large budget deficits, high inflation, fiscal instability, restrictive licensing and foreign exchange allocation, state-owned enterprises and monopolies, subsidies, as well as other activities that discourage imports (El-Erian, 1994).

Liberalizing trade<sup>(3)</sup> in goods as well as in services is needed. However, engaging in internal reforms should be a priority. For instance, Wahba (1998) indicated that ME countries do not meet the prerequisites for successful financial liberalization, and hence show a clear need for reforming the financial system before opening external competition. Having said that, the caution here is against the potential inherent risk in liberalizing all financial services without any capital control — an example of such financial risks is the recent 1997 Asian crisis.

The previous discussion was about “policy” trade impediments, which may to a certain extent be dealt with on a governmental level. However, more structural trade barriers inhibit the ME region and hence, are more difficult to correct. The small market size of most ME countries (notwithstanding a potential ME integration case) discourages efficient economies of scale according to the Schumpeterian context where innovation is fostered by larger markets and scale economies. The lack of product complementarity in the ME hinders intra-regional trade (Fischer, 1993).

From a comparative advantage perspective, the region’s similar resource endowments (i.e. oil and agriculture products) and production structures spur inter-trade at the expense of intra-regional trade. In addition, the narrow export base and similar factor endowments in the region limit trade based on product differentiation. Accordingly, both international trade models, the Heckscher-Ohlin model, which estimated trade based on different factor endowments, and the intra-industry model, which predicted trade based on product differentiation, do not theoretically support an intra-ME trade.

Studies reported that differences in per capita income in the ME have contributed to fundamental trade barriers (Fischer, 1993), since richer countries (e.g., Gulf States) would prefer to buy more high quality and luxury goods that are usually produced in industrialized countries. Specifically, industrialized countries experience great trade flows among each other due to their large appetite for raw materials, fuel, intermediate goods, machinery, and consumer goods.

However, neither the comparative advantage theory nor recent events (i.e. the North American Free Trade Agreement and other successful North-South trade arrangements) would fully advocate this same level of development argument. In contrast, some studies (Rivera-Batiz and Xie, 1993) showed that a North-South trading bloc could have a positive impact on both trade and growth. Similarly, Chui, Levine and Pearlman (2001) examined North-South trade using an endogenous growth model, and indicated that new winners could emerge: unskilled workers in the North and skilled workers in the South.

---

<sup>(3)</sup> In the context of this study, trade represents the summation of both exports and imports.

Alternatively, the GCC countries stood in a much better trade position than their average ME counterparts. Mehanna and Hassan (forthcoming) found that, in an ME framework, the GCC is a viable economic bloc resulting in some significant trade activities. In fact, GCC members have one of the best communications and infrastructure networks since they leapfrogged by initially installing state of the art systems (World Bank, 1999). They have open trade policies and their markets are far better integrated with international markets than many other ME countries. For instance, Qatar has recently begun exporting liquefied natural gas (LNG) while targeting new markets in Europe, India and Asia, thereby helping the country to become a major player in the international gas arena (Middle East Economic Digest, 1999).

Nonetheless, Gulf sheikhdoms are still dependent on one commodity, oil (along with some basic petroleum products), as their major source of revenue, and the diversification of their exports base still falls short to providing a sustainable economy. This reliance on oil, a commodity subject to volatile international prices and unsteady cash flows, is by no means a sustainable determinant of growth for the GCC bloc or other ME countries. Greater effort should be taken by investing oil proceeds in deeper and wider (horizontal and vertical product integration) petrochemical products along with fostering other potential competitive sectors. For example, vertical specialization which is the use of imported inputs in producing goods that are exported, could account for 30% of the growth in some countries' exports (Hummels, Ishii and Yi, 2001).

Apparently, some GCC members and very few ME countries started opening their economies through attempting gradual political reforms and more aggressive market-oriented strategies along with bolder trade liberalization policies. Examples are the Jabal Ali free-duty zone in UAE and Dubai's liberal tourist hub in a relatively conservative region (Mehanna and Hassan, forthcoming).

Similarly, in the ME region, GCC members have small market size, high transportation costs due to a desert landscape and/or rough terrain, and similar resource endowments and production structures, i.e. oil and gas. However, their similar geo-political position, per capita income and political structures (sheikhdoms and monarchical), common religious sect (Sunni), borders and colonial ties (British Colonies) seem to play a greater role in enhancing their sub-regional intra-trade activities. Nevertheless, their open trading regimes and market oriented economies have probably allowed them to trade with the rest of the region; thus, benefiting from a superior allocation of resources.

Liberalizing trade in the ME region could provide several advantages. Among others, these are greater economies of scale and Pareto superiority, deeper capital markets, a better environment for FDI, less smuggling and administrative expenditures among member countries, larger product selection, lower prices for ultimate consumers (due to fiercer competition), and higher economic growth per capita (Mehanna and Hassan, 2002). Still, several trade impediments reign over the whole ME region regarding production and cost structures, product complementarity and differentiation, factor endowments, and communications and transportation costs. For instance, the major transport and insurance cost disadvantage that developing countries incur when trading may be decreased by shifting from a cost-insurance-freight (c.i.f.) valuation of traded goods to free-on-board (f.o.b.) valuation (Erzan and Yeats, 1991).

Spurring intra-ME trade would encounter several difficulties including the aforementioned structural ones and other macro-political ones. Ekholm, Torstensson and Torstensson (1996) analyzed the ME post-normalized trade flows (post-peace phase) based on a

gravity equation, and postulated that there is no large overall potential for increased trade within the Middle East and North Africa (MENA) region or with Europe.

Despite all the political, economic, structural and natural challenges that ME countries face, they should embark on internal reforms and then liberalize their trade. After all, their lack of production base in capital and equipment goods may prove to be an advantage rather than a disadvantage. Interestingly, a recent study (Mazumdar, 2001) reported that investment in domestically produced equipment reduces the growth rate while investment in imported equipment increases it.

## Methodology

Gravity model offers a systematic framework for measuring the normal pattern of trade. International trade flows were determined by comparative advantage, possibility of intra industry trade, transport cost, and so forth. Trade policy may revise the normal trade flows.. A gravity model of international trade estimated the trade flow as a function of variables that directly or indirectly affected the determinants of normal trade flow. A modified version of the gravity model may be used to examine whether trade, exports and imports among ME countries and among members of the GCC were low compared to other countries in the sample. These flows were estimated while controlling for additional pertinent variables such as oil-exporting countries and pertinent regional blocs.

One weakness of the gravity model is that it encompasses a regional trading arrangement in a dichotomous variable, therefore not detecting the various dynamics that are germane to such a trade agreement, the extent of its implementation and bureaucracy, as well as surrounding institutional policies. Nonetheless, the strength of the gravity model is reflected in its reliable empirical evidence in estimating bilateral trade flows.

This study employed a gravity model to estimate intra-ME trade as compared with the rest of the world, in addition to incorporating the GCC bloc and other pertinent blocs. The gravity model has been extensively used in the literature to predict bilateral trade. For instance, Havrylyshyn and Pritchett (1991) used a gravity model to endeavor the trade effects between Eastern and Western Europe. Frankel, Stein and Wei (1995) estimated the gravity model in the Americas and Western Hemisphere; while Bayoumi and Eichengreen (1995) explored effects of trade on the European Community (EU) and European Free Trade Area (EFTA). However, intra-ME trade is still unexplored.

The typical gravity model specification predicted that bilateral trade between two trading partners is a function of the size of their economies, populations (or per capita incomes), and the distance between them (Bergstrand, 1985):

$$T_{ij} = f(GDP_i, GDP_j, PCI_i, PCI_j, DIST_{ij}) \quad \text{Equation (1)}$$

where  $T$  is the value of trade (exports, imports, or both) between countries  $i$  and  $j$ ;  $GDP$  is the real gross domestic product (or GNP, the gross national product) is the so-called gravity variable and a proxy for the size of economy;  $PCI$  is per capita income measured by GDP (or GNP) over population; and  $DIST$  is the geographic distance between the two countries' capitals. All these variables are logged.

Due to the specific nature of many ME countries as oil-exporters, methodological bias (oil bias) could be a result of inflating trade figures relative to non oil-exporting countries, thus overestimating ME trade activities. Therefore, the standard model is extended as follows. The dependent variable trade is presented in three forms: (a) Total Trade, which is the summation of imports and exports; (b) Exports; and (c) Imports. Import figures shield the variable from oil exports, whereas total trade and exports values would be subject to imbedded oil exports. However, when using trade and export values as dependent variables, two dummy variables representing oil-exporters in reporting and partner countries are added to the equation to isolate the oil bias.

Moreover, the distances between countries' capitals could also be upwardly biased, hence exaggerating the distance of large size countries. Therefore, a dummy variable - Border if the trading partners have common national borders, is also added to the model. This Border dummy variable is included to reduce the bias that the Distance variable could carry from measuring distances between large size countries, a very plausible case in the ME region. This model is also modified to incorporate major specific regional trade arrangements (GCC, ASEAN, and EU) based on the proximity feature of the gravity theory (i.e. major blocs within a geographic proximity of the ME).

Subsequently, the modified model becomes:

$$\begin{aligned} \text{Log } M_{ij} = & \alpha + \beta \text{Log } (GDP_i * GDP_j) + \eta \text{Log } (PCI_i * PCI_j) + \theta \text{Log } (DIST_{ij}) + \mu \\ & (BORDER_{ij}) + \phi (ME_{ij}) + \sum_i \chi (RTA_{ij}) \end{aligned} \quad \text{Equation (2)}$$

$$\begin{aligned} \text{Log } X_{ij} = & \alpha + \beta \text{Log } (GDP_i * GDP_j) + \eta \text{Log } (PCI_i * PCI_j) + \theta \text{Log } (DIST_{ij}) + \mu \\ & (BORDER_{ij}) + \phi (OIL_i) + \lambda (OIL_j) + \phi (ME_{ij}) + \sum_i \chi (RTA_{ij}) \end{aligned} \quad \text{Equation (3)}$$

$$\begin{aligned} \text{Log } T_{ij} = & \alpha + \beta \text{Log } (GDP_i * GDP_j) + \eta \text{Log } (PCI_i * PCI_j) + \theta \text{Log } (DIST_{ij}) + \mu \\ & (BORDER_{ij}) + \phi (OIL_i) + \lambda (OIL_j) + \phi (ME_{ij}) + \sum_i \chi (RTA_{ij}) \end{aligned} \quad \text{Equation (4)}$$

where  $M_{ij}$ ,  $X_{ij}$  and  $T_{ij}$  are imports, exports, and total trade, respectively, between countries  $i$  and  $j$ ;  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\eta$ ,  $\theta$ ,  $\mu$ ,  $\phi$ ,  $\lambda$ ,  $\phi$ , and  $\chi$  are the estimated coefficients of the constant term, size of economy, per capita income, distance, border, reporter and partner oil-exporting countries, ME countries, and regional trade arrangements (GCC, ASEAN, EU), respectively.

It is expected that the value of trade correlated positively with the size of economy and negatively with distance. The relation of per capita income with trade was inconclusive: the intra-industry model predicted a positive link, while the comparative advantage theory (which was based on different factor endowments) postulated a negative one. However, as argued earlier in this paper, a positive link was more plausible due to similar factor endowments in the region and the consumer demand in some rich ME and GCC countries for quality goods, which were more likely to be produced in industrialized countries. The dummy variable "border" is assigned '1' in case both countries share common borders, while the "oil" dummy variables take the value of '1' if reporter (or partner) country is an oil-exporter.

The ME dummy variable indicating both countries designated as ME was the main explanatory variable of this study and was expected to be negative; thus, implying lower trade than the model predicts. And finally, regional trade arrangements were all expected to be positive, though not necessarily significant for the GCC, which as discussed earlier, may exhibit

above average trade activities in an ME framework but not necessarily in a global one (Mehanna and Hassan, forthcoming).

All trade and GDP values were in real and constant US\$ and were averaged from 1996 through 1999.. Data were taken from the IMF Direction of Trade Statistics, the World Bank World Development Indicators and governments' web sites.

According to the International Monetary Fund (IMF) and World Bank there are 15 ME countries: Bahrain, Egypt, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Kuwait, Lebanon, Libya, Oman, Qatar, Saudi Arabia, Syria, UAE, and Yemen (formerly, Yemen Arab Republic and Yemen P. D. Republic: merged into Republic of Yemen on May 20, 1990).

This paper included all ME countries excluding Israel and Iraq for the following reasons. The Israeli-Arab conflict resulted in an Arab boycott of trade relations with Israel except with Egypt and Jordan. Consequently, the total bilateral trade between the ME (practically, only Egypt and Jordan have trade relation with Israel) and Israel, in 1999, constituted only 0.2% of Israel's total trade with the world. Moreover, Israel represents a mere 1% of all ME intra-trade. Due to the war exogenous factor and this negligible share of trade, Israel was excluded from the sample. Iraq was also excluded from the sample due to the United Nations' trade sanctions that were imposed on Iraq after its invasion of Kuwait in 1990.

This study included a stratified sample of 13 ME countries and 20 other major trading partners with the ME from around the globe. The sample under study constituted around 90% of trade activity with the ME. Therefore, this paper analyzed 33 countries, leaving it with 528 data points  $(33*32)/2$ .

## **Empirical Results**

Descriptive statistics as shown in Table 6, present a large dispersion in trade figures ranging from \$1.5 billion up to \$12 billion. In addition, exports and imports figures could run from \$0.013 billion up to \$11 billion; thus, suggesting that countries differed significantly in their exports and imports activities between each other. Data also pointed out that some income disparities existed in the sample, though not substantially — reflected by a standard deviation of 2 and a mean of 17 — and various sizes of economies were also included. It also seemed natural that oil-exporting countries comprised a significant share of the sample under study, which was mainly due to the existing cluster of ME and Gulf States as reflected by an approximate mean of 0..39 (expected value of both means).



**Table 6. Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Log Import	512	.02	11.19	5.4404	2.5180
Log Export	520	.013	11.70	5.5543	2.4331
Log Trade	509	1.56	12.17	6.4608	2.2228
Log GDP	496	3.11	17.34	9.8360	2.7485
Log PCI	494	11.67	20.68	17.2944	1.9965
Log DIST	528	3.97	11.09	7.8259	.9015
Border	528	00	1.00	4.924E-02	.2166
Oil (i)	528	00	1.00	.3845	.4869
Oil (j)	528	00	1.00	.4034	.4910
ME	528	00	1.00	.1383	.3455
GCC	528	00	1.00	2.462E-02	.1551
EU	528	00	1.00	3.977E-02	.1956
ASEAN	528	00	1.00	1.705E-02	.1296
Valid N	482				

The cross-sectional nature of this study raised suspicion of some heteroskedasticity in the error term. This specification problem was detected and accounted for following White's approach (1980), which gave robust-heteroskedasticity estimates for the variance-covariance matrix of the estimated regression coefficients. Tables 7 and 8 report the regression estimates of the gravity model. Table 7 reveals the gravity regression including the ME dummy variable, while Table 8 adds GCC, EU and ASEAN blocs to the equations. There was no serious sign of first-order serial correlation as expected from the cross-sectional nature of this study. Among all three regressions with imports, exports and trade as their dependent variables, the imports' equation seemed to shield mostly any oil bias (since oil export figures are not included in this equation).

All signs of estimated coefficients in all six models as presented in Tables 7 and 8, showed consistency with the standard gravity model and the expectations. The size of the economy correlated positively with imports, exports and total trade and proved to be statistically significant at less than 1%. This explains the pattern in international trade models that large economies trade more than smaller ones.

Per capita income generated a positive link with imports, exports and trade, and registered highly significant in all reported equations. It becomes clear in this study that per capita income results indicated consistency with the intra-industry model of trade, and thus supports the previous argument. Subsequently, it postulated that the richer a country's citizens are, the more they trade among each other. More precisely, since per capita income was used as a proxy for the level of economic development, developed countries exhibited greater trade volumes among them due to their substantial demand for raw materials, fuel, intermediate goods, machinery and then consumer goods.

Both proximity variables — distance and border — were found as expected. Distance correlated negatively with trade, while border correlated positively. The proximity finding was found to support the standard gravity theory because countries with shorter distances and common geographic borders tend to trade more with each other.

Table 7 reports regression results of the ME dummy variable, which was the core of this study. Testing the ME dummy was an attempt to answer this study's main question: Is intra-ME trade too low than the gravity model predicts? Interestingly, the ME result supported the expectation and showed a statistically significant negative relationship with imports, exports, and total trade, and remained significant even when other regional trade arrangements were added (Table 8). The econometric results showed that when two countries are ME, their bilateral trade and exports tend to be less by 0.52 to 0.74% (and imports less by 0.40 to 0.46%) than the model predicts.

Table 8 offers the tests for the GCC, EU and ASEAN. Findings revealed that the estimated coefficients of all previous explanatory variables did not change significantly and kept their initial signs. Further, the GCC came out positive but not significant, implying a tendency for above average intra-trade activities. This result was somehow expected as previously noted (unlike its significance in a strict ME framework). The EU turned out insignificant, while ASEAN was found positively and highly significant under all scenarios. All individual models overall explanatory powers proved very satisfactory, with an R-square pivoting between 0.72 and 0.81. In addition, the joint significance of all included explanatory variables proved highly significant with p-values of F at less than 1%.

**Table 7. Gravity Model Regression Results, Testing for Intra-Middle East Trade**

Dependent Variable	Log Imports		Log Exports		Log Trade	
	<i>Coefficient</i>	<i>t-statistic</i>	<i>Coeff.</i>	<i>t-stat.</i>	<i>Coeff.</i>	<i>t-stat.</i>
Log GDP <sub>ij</sub>	0.737	25.57***	0.679	22.68***	0.666	28.06***
Log PCI <sub>ij</sub>	0.164	4.78***	0.195	6.14***	0.18	7.17***
Log DIST	- 0.638	7.09***	- 0.606	- 7.18***	- 0.579	- 8.7***
BORDER	0.789	2.41**	0.733	2.41**	0.753	3.13***
OIL <sub>i</sub>	--	--	- 0.107	- 0.77	- 0.062	- 0.57
OIL <sub>j</sub>	--	--	0.285	1.99**	0.184	1.63*
ME	- 0.463	1.84*	- 0.694	- 2.95**	- 0.744	- 3.9***
R <sup>2</sup>		0.71		0.72		0.8
F-value		231.22		178.05		265.31
p-value of F		0.000		0.000		0.000
DW		1.96		1.81		1.9
N		484		490		482

N.B. p-values \* < 0.1; \*\* < 0.5; \*\*\* < 0.01

**Table 8. Gravity Model Regression Results, Testing for Regional Trade Arrangements**

Dependent Variable	Log Imports		Log Exports		Log Trade	
	Coefficient	t-statistic	Coeff.	t-stat.	Coeff.	t-stat.
Log GDP <sub>ij</sub>	0.745	24.89***	0.672	22.08***	0.663	27.65***
Log PCI <sub>ij</sub>	0.16	4.52***	0.194	5.92***	0.18	6.98***
Log DIST	- 0.577	- 5.38***	- 0.511	- 5.08***	- 0.513	- 6.5***
BORDER	0.659	2.0**	0.661	2.17**	0.684	2.86***
OIL <sub>i</sub>	--	--	- 0.197	- 1.42	- 0.151	- 1.37
OIL <sub>j</sub>	--	--	0.298	2.09**	0.187	1.67*
ME	- 0.398	- 1.54	- 0.519	- 2.17**	- 0.616	- 3.19***
GCC	0.649	1.47	0.179	0.43	0.273	0.84
EU	- 0.052	- 0.13	0.216	0.585	0.032	0.11
ASEAN	1.774	3.77***	1.951	4.42***	1.677	4.85***
R <sup>2</sup>		0.72		0.73		0.8
F-value		150.69		130.88		196.48
p-value of F		0.000		0.000		0.000
DW		1.97		1.83		1.92
N		484		490		482

N.B. p-values \* < 0.1; \*\* < 0.5; \*\*\* < 0.01

### Conclusion and Policy Implications

This paper explored the intra-trade effects in the ME, a region well known for its lack of political reforms, extensive trade barriers, intense government intervention, and diverse socio-economic structural impediments. The framework of this study put more emphasis on the geographic and cultural commonalities of the ME rather than merely religious (Islamic countries) or cultural/linguistic (Arab countries) factors.

Most ME countries were seen to be faced with several trade impediments. They have similar factor endowments, small market size, inadequate infrastructure, weak financial and legal systems, and their comparative advantage fell in similar sectors. They also lacked product complementarity among each other, and were found to have similar cost and production structures coupled with a narrow export base focused mainly on agriculture or oil — both non-sustainable sources of revenue subject to international volatile prices. ME countries are located in a region full of political conflicts and upheavals. Furthermore, the large role of government in many states (e.g., Saudi Arabia, Libya, Yemen, and Syria) accompanied with certain restrictions on foreign ownership, places a burden on the private sector and hampers entrepreneurial initiatives as well as foreign capital inflows. All of these fundamental constraints hinder trade.

The econometric results of this study indicated that intra-ME trade was significantly lower than what the gravity model predicts. Additionally, the GCC finding showed a tendency for above average intra-trade than the rest of the sample, albeit not significant. The other two pertinent (within proximity) major regional blocs reported mixed results. The EU was found to be insignificant, while ASEAN showed a strong positive correlation with trade, exports, and

imports; thus, implying that members of ASEAN tend to trade, export and import more than the model predicts.

These findings suggest several policy implications. ME countries should embark on trade liberalization policies by cutting their trade barriers while initiating crucial internal reforms, which would spur economic, financial, and political stabilities. Furthermore, the positive but insignificant result of intra-GCC trade (imports and exports) differs from the study of Al-Atrash and Yousef (2000) that reported a negative and significant result.

A possible explanation could be that Al-Atrash and Yousef's results must have included some selection bias, where their study handled a sample of Arab countries regardless of their natural trading patterns, i.e. excluding Turkey and Iran which are two main trading partners with GCC countries. On the other hand, this study estimated GCC trade flows in a more global framework, thus encompassing the aforementioned pertinent countries.

In order to liberalize such a cluster of regional economies, ME countries should direct their economies toward horizontal and vertical integration linkages. For example, Gulf nations should diversify their export base to include different petrochemical products and other oil, energy and gas complementary bi-products, thereby enabling an export bundling marketing strategy. ME countries should specialize in production that would foster their comparative advantages which would subsequently widen their export industrial base.

Different (potential) comparative advantages could be located in the ME region. Examples are Lebanon's banking, insurance, tourism and potential hi-tech sectors (due to an open market, sound financial system and relatively well educated labor force); Egypt's manufacturing and tourism sectors (due to cheap labor, large market size, and historic touristic hub); Syria's and Yemen's inexpensive labors and fertile soils could provide agricultural products; and GCC countries could specialize in energy, petrochemical production, and venture capital hubs for the region.

Equally important, rich GCC countries should finance public-good type projects such as highways, railroads, airports, seaports, and communications networks within the ME region. This type of financing will strengthen the weak infrastructure linkages in poorer neighboring countries, which will consequently widen the regional market for goods, capital and labor. In the long term, these initiatives will spur intra-trade activities, converge per capita incomes, equalize the wage rate and the cost of capital, and enhance technological spillovers across member countries.

Finally, ME countries should build alliances with other regional blocs, especially with the EU, to reduce the concern of a "Hub and Spoke" phenomenon (where FDI is directed to Southern Europe to build factories and distribution centers, and then sell their goods to ME markets). In this regard, the Euro-Med framework initiative is to be encouraged and expanded along with the appropriate reforms aforementioned. Additionally, ME countries should integrate with larger markets such as North America to benefit from greater economies of scale that their market size cannot provide. These efforts would allow ME countries to benefit from economies of scale, attract FDI, deepen their capital markets, and lock in reforms.

## References

- Al-Atrash, H. and T. Yousef. 2000. Intra-Arab trade: Is it too low? IMF Working Paper 00/10 International Monetary Fund, Washington.
- Bayoumi, T. and B. Eichengreen. 1995. Is regionalism simply a diversion? Evidence from the evolution of the EC and EFTA. CEPR Discussion Paper No. 1294, Center for Economic Policy Research, London.
- Bergstrand, J. 1985. The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence. *Review of Economics and Statistics* (August), Vol 67: 474-81.
- Bolbol, A. A. 1998. From the 'politic' to the 'economic': Has economic reform succeeded in the Arab world? *Journal of Developing Areas* (Spring) Vol 32, No 13: 357.
- Chui, M., P. Levine, and J. Pearlman. 2001. Winners and losers in a north-south model of growth, innovation and product cycles. *Journal of Development Economics*, Vol 65 (2): 333-365.
- Ekholm, K., J. Torstensson and R. Torstensson. 1996. The economies of the Middle East peace process: Are there prospects for trade and growth? *The World Economy*, Vol 19 (5): 555-574.
- El-Erian, M. A. 1994. Mid-east financial markets: Potential for development and internationalization. *Middle East Executive Reports* (June) Vol. 17, No 6: 9-13.
- Erzan, Refik and A. Yeats. 1991. Tariff valuation bases and trade among developing countries: Do developing countries discriminate against their own trade? *Journal of Development Studies* (July), Vol. 27, No 4: 64-84.
- Fischer, S. 1993. Prospects for regional integration in the Middle East. In *New Dimensions in Regional Integration*. Edited by J. de Melo and A. Panagariya. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frankel, J., E. Stein and S. Wei. 1995. Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural. *Journal of Development Economics*, Vol 47 (1): 61-96.
- Havrylyshyn, O. and L. Pritchett. 1991. European trade patterns after the transition. World Bank Working Papers on Trade Policy, WPS 748, Washington, D.C.
- Hassan, M. Kabir. 2000. Success and failure of various groups of OIC countries. Monograph, Islamic Economics Research Bureau, Dhaka, Bangladesh.
- Hummels, D., J. Ishii and K. Yi. 2001. The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, Vol.54 (1): 75-96.
- International Monetary Fund (IMF). 2000. Direction of Trade Statistics. Washington, D.C.: IMF.
- Mazumdar, J. 2001. Imported machinery and growth in LDCs. *Journal of Development Economics*, Vol. 65 (1): 209-224.
- MEED. 1999. Qatar: LNG Market Assessed. *Middle East Economic Digest* (November 12): 5.

Mehanna, R. A. and K. Hassan. 2002. On openness, integration, stability, and economic growth Dahka: Bangladesh Institute of Islamic Thoughts.

\_\_\_\_\_ and \_\_\_\_\_. Forthcoming. Is the Gulf Cooperation Council a successful trading bloc? A Middle Eastern framework. *Middle East Business and Economic Review* (in press).

Rauch, J. E. 1999. Networks versus markets in international trade. *Journal of International Economics*, Vol. 48 (1): 7-35.

Rivera-Batiz, L. A. and D. Xie. 1993. Integration among unequals. *Regional Science & Urban Economics*, Vol. 23 (3): 337-355.

Sharer, R. and IMF staff. 1998. Trade liberalization in fund supported programs, world economic and financial surveys. International Monetary Fund, Washington, D.C.

Wahba, J. 1998. Liberalizing trade in financial services: The Uruguay round and the Arab countries. *World Development*, Vol 26 (7): 1331-1348.

White, H. 1980.. A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity. *Econometrica*, Vol 48: 817-838.

World Bank. 1999. World Development Report 1998/99: Knowledge for Development. New York: Oxford University Press.

# **Long Memory Process of the Egyptian Stock Market Returns**

**Maged Shawky Sourial**

# Long Memory Process of the Egyptian Stock Market Returns

Maged Shawky Sourial\*

## Abstract

The paper attempts empirically to investigate market returns volatility persistence in a distinct approach from previous researches on the Egyptian Stock Market (ESM). This by testing for the presence of fractional dynamics, i.e. long memory in ESM's returns. The empirical investigation has been conducted using two methodologies, namely: Fractional Integrated Autoregressive Moving Average (ARFIMA) and Fractional Integrated GARCH (FIGARCH) models. Data used are Egypt's International Finance Corporation global (IFCG) index weekly returns during the period January 1996 till end of June 2001. Empirical results provided evidence that weekly market returns exhibited long memory process. This might be due to slow market's adjustment to new information and the presence of non-synchronous trading due to the large number of inactive stocks listed in the stock exchange. Furthermore, maintaining the +/- 5% circuit breaker imposed in February 1997 might have failed to dampen the volatility in the market, resulting in extending the impact of shocks on market volatility for longer period causing the slow decay. The results imply that technically, in some cases, adopting a contrarian trading rule might not be a profitable strategy, and fundamentally, using ARMA process and/or asset pricing models in modeling ESM's returns need to be reconsidered due to the existence of fractional dynamics with long memory features.

## أسلوب الذاكرة الطويلة لعوائد الأسهم في سوق مصر للأوراق المالية

ماجد شوقي سوريال

### ملخص

تحاول الورقة تحليل تباطؤ وتذبذب سلاسل عوائد الأسهم في سوق مصر للأوراق المالية بطريقة مختلفة عن تلك المستخدمة في الدراسات السابقة. تقوم الطريقة المقترحة على اختبار وجود ديناميكية كسرية أو ما يعبر عنه بأسلوب الذاكرة الطويلة. يعتمد الاختبار المذكور على نماذج الانحدار الذاتي والمتوسط المتحرك الكسرية (ARFIMA) وكذلك على نماذج FIGARCH. وبالاعتماد على بيانات عوائد الأسهم الأسبوعية للفترة ما بين يناير 1996 ويونيو 2001، تبين النتائج أن سلسلة العوائد تصنف بأسلوب الذاكرة الطويلة، وقد يعزى ذلك إلى وجود عدد لا بأس به من الأسهم غير المتداولة في السوق. بالإضافة إلى ذلك، فإنه يعتقد أن قاعدة توقف المعاملات عند تذبذب يفوق 5٪ نزولاً أو صعوداً، والتي شُرع في تنفيذها منذ شهر فبراير من عام 1997، لم تنجح في ضبط تذبذب العوائد في سوق الأسهم، مما نتج عنه تمادي تأثير الصدمات على السوق لفترات طويلة. وهذا يعني أن أي استراتيجيات لشراء الأسهم وتحقيق الأرباح بناءً على نماذج لا تأخذ بعين الاعتبار خاصية الذاكرة الطويلة، على غرار نماذج ARMA التقليدية، ستكون نتائجها مضللة.

\* Senior Assistant to the Minister of Foreign Trade, Cairo, Egypt . Email: [mshawky@idsc.gov.eg](mailto:mshawky@idsc.gov.eg). The views expressed in this paper are those of the author and do not necessarily reflect those of the institution he represents.



## Introduction

Volatility persistence is a subject that has been thoroughly investigated for developed markets. The extent of volatility persistence depends on the long-term dependence known as long memory of asset returns. The presence of long memory of asset returns contradicts the weak form of the Efficiency Market Hypothesis, whereby future asset returns are unpredictable from historical returns.

Number of studies using different methodologies of estimations and frequencies of data show that international market stock returns such as the US stock returns provide no evidence of the presence of long memory (Lo, 1991 using the modified R/S method – where the range (R) of partial sums of deviations of a time series from its mean rescaled by its standard deviation (S). Crato, 1994 using maximum likelihood estimation; Cheung and Lai, 1995, using both modified R/S and spectral regression methods). Expectedly, these studies report that testing efficient market hypothesis for international markets have resulted to the acceptance of the null hypothesis that such markets are weak and/or semi strong efficient

Despite the fact that emerging markets in the last two decades have attracted the attention of international investors as means of higher returns with diversification of international portfolio risk (Harvey, 1995a; Richards, 1996 and El-Erian and Kumar, 1995), few studies have investigated the issue of volatility persistence using various non-linear estimation models. Emerging markets differ from developed markets in that the former, in most cases, is characterized by lack of institutional development, thinly traded markets, lack of corporate governance and market microstructure distortions that hinder the flow of information to market participants. However, in most of these markets, participants react slowly to information due to lack of equity culture.

This paper focuses on the Egyptian Stock Market (ESM) revisiting the issue of volatility persistence in stock market returns. A study by Mecagni and Sourial (1999) using daily market returns and General Autoregressive Conditional Heteroskedasticity (GARCH) in mean models, reports that the effect of shocks to volatility tends to decay within few time lags with the duration of the shock lasting for only a few days. These results have been confirmed by Moursi (1999), using volatility-switching GARCH model on daily market returns, stating that excessive returns volatility, nevertheless, should not pose serious threats to the ESM.

In addition, this paper attempts empirically to investigate market returns volatility persistence in a distinct approach from previous researches by testing for the presence of fractional dynamics, i.e. long memory in ESM's returns. The empirical investigation has been conducted using two methodologies, namely: Fractional Integrated Autoregressive Moving Average (ARFIMA) and Fractional Integrated GARCH (FIGARCH) models. Data used were Egypt's IFC-(International Finance Corporation), global index weekly returns during the period January 1996 till end of June 2001. Empirically, results show

that weekly market returns exhibited long memory process, which might have been due to the aggregation of short-term memory in higher frequency. Further, using ARMA process and/or asset pricing models in modeling, ESM's returns need to be reconsidered due to the existence of fractional dynamics with long memory features.

### **Theoretical Background**

The origin of interest in long memory process appears to have come from the examination of data in the physical sciences and preceded interest from economists. Since ancient times, the Nile River has been known for its long-term behavior characteristic. A phenomenon named by Mandelbrot and Wallis (1968) as “Joseph Effect” refers to the prophecy of Joseph that seven years of great abundance would come throughout the land of Egypt to be followed by seven years of famine. Seemingly, observations in the remote past relative to the long memory process register high correlations with the observations in distant future.

Relying on this phenomenon, Hurst (1951) investigated the question of how to regularize the flow of the Nile River. In Hurst's empirical investigation, he developed a technique known as the rescaled adjusted range *R/S – Statistic*. The statistic is the range *R* of partial sums of deviations of a time series from its mean rescaled by its standard deviation *S*. However, the shortcoming of this technique is its sensitivity to the short range dependence, implying that any incompatibility between the data and the predicted behavior of *R/S* statistic under the null hypothesis need not come from long memory process, but could merely be a symptom of short-term memory. In this respect, Lo (1991) developed a modification of Hurst's ratio indicating distinction between long- and short-range dependence. Addressing the problem as to whether aggregation in data has any relevant effect on the dependence structure, Granger (1980) proved that aggregation of short-memory process may however, lead to long memory.

Subsequently, several studies have employed long-horizon returns in examining the Random Walk Hypothesis, predictability of asset returns, and the profitability of contrarian strategies. Contrarian strategy is a technical trading strategy that trades in the opposite direction of the market, i.e., it assumes that the majority of investors are wrong as the market approaches peaks and troughs. The importance of long-range dependence in asset markets was first studied by Mandelbrot (1971) who proposed the use of Hurst *R/S-statistic* to detect long-range dependence in economic series. He observed that pricing assets using martingale methods may not be appropriate if the continuous stochastic process would exhibit long memory. Yajima (1985) consequently, confirmed this observation by concluding that statistical inferences concerning asset-pricing models based on standard testing procedures may not be appropriate in the presence of long-memory series.

In retrospect, where the ARMA model  $(p,q)$  is a stationary process, the ARIMA model earlier introduced by Box and Jenkins (1970), an equivalent of the former model

showed a process that is non-stationary with the time series integrated of order  $d$  referred to as an integer. The process should be stationary after differencing it  $d$  times. An extension to this model was formulated independently by Granger and Joyeux (1980) and Hosking (1981) known as the Fractional-ARIMA (ARFIMA) also referred to as fractional dynamics models, in which the time series could be integrated at a fractional value of  $d$ . More precisely, the time series that is stationary at  $-0.5 < d < 0.5$  is called a Fractional ARIMA( $p, d, q$ ) process. The range that is interesting in the context of long-memory process is  $0 \leq d < 0.5$ ;

It may be said that a time series that exhibits long memory process violates the weak form of Efficient Market Hypothesis developed by Fama (1970) whereby the information in historical prices or returns is not useful or relevant in achieving excess returns. Consequently, the Random Walk hypothesis stating that prices or returns move randomly, therefore rejected.

### **Egyptian Stock Market Overview**

In 1992, Egypt revitalized its capital market after a stagnation of almost 40 years of President Nasr nationalization regime that started in the late 1950s. Thereafter, Egypt, one of the emerging markets during the period has been experiencing high performance. The government enacted the Capital Market Law No. 95 in June 1992, which replaced the multiplicity of laws previously regulating the securities market. A computer-based screen trading system was adopted, continuously, an order-driven market having one 4-hour trading session. A circuit breaker has been implemented since late February 1997 if only to dampen the increasing volatility in the market.

Within 1992-2000, the Egyptian Stock Market (ESM) experienced major progress in terms of activity (Table 1). Market capitalization has multiplied more than ten times to reach £E120 billion which is about US\$30 billion<sup>(1)</sup> representing 35% of GDP compared to £E10 billion (about US\$2.5 billion) representing 8% of GDP. The volume of trading recorded 1.1 billion securities of value at LE 54 billion in year 2000 compared to volume of 30 million securities at approximately 600 million in 1992.

---

<sup>(1)</sup> Exchange rate used is £E 3.95 per \$

**Table (1). Selected Indicators of Development for the Egyptian Stock Exchange 1990-2000**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Annual Returns</b>	-	-	8.5%	22.0%	56.4%	-11.2%	33.0%	19.3%	6.2%	49.0%
<b>CMAI</b>	-	-	-	32.0%	94.3%	-7.9%	35.8%	13.5%	-29.1%	40.2%
<b>EFGI</b>	-	-	-	47.0%	92.2%	-21.3%	30.3%	19.5%	-30.5%	35.4%
<b>HFI</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Number of Companies Listed</b> <sup>1</sup>	573	627	656	674	700	746	646	650	870	1033
<b>New equity issues (LE Million)</b> <sup>2</sup>	N/A	N/A	N/A	N/A	4,879	11,251	20,378	19,485	35,303	55,573
<b>Market Capitalization (In L.E. Million)</b>	5,071	8,845	10,845	12,807	14,480	27,420	48,086	70,873	83,140	112,331
<b>In percent of GDP</b>	3.8%	6.7%	8.2%	7.4%	7.2%	12.2%	18.8%	25.4%	30.5%	36.8%
<b>Value of trading (LE Million)</b>	341.5	427.8	596.7	568.6	2,557.2	3,849.4	10,967.5	24,219.8	23,364.0	39,086.1
<b>Listed shares and bands</b>	206.2	233.9	371.4	274.9	1,214.0	2,294.2	8,769.2	20,282.4	18,500.6	32,851.0
<b>Unlisted shares &amp; binds (OTC)</b>	135.3	193.9	225.3	293.7	1,343.2	1,555.2	2,198.3	3,937.4	4,863.4	6,235.1
<b>Volume of trading (Million)</b> <sup>2</sup>	17.0	22.7	29.6	17.7	59.8	72.2	207.7	372.5	570.8	1,074.1
<b>Listed shares and bonds</b>	14.3	19.2	20.7	13.7	29.3	43.7	170.4	286.7	440.3	841.1
<b>Unlisted shares &amp; bonds (OTC)</b>	2.7	3.5	8.9	4.0	30.5	28.5	37.3	85.8	130.5	233.0
<b>Number of Companies traded</b>	199	218	239	264	300	352	354	416	551	663
<b>Turnover Ratio</b> <sup>3</sup>	6.7	4.8	5.5	4.4	17.7	14.0	22.8	34.2	22.3	29.2
<b>Memo Item: Nominal GDP</b> <sup>4</sup>	79,300	98,664	118,288	132,900	173,117	200,408	225,300	251,145	272,405	305,242

Sources: Capital Market Authority, Annual Report, various issues

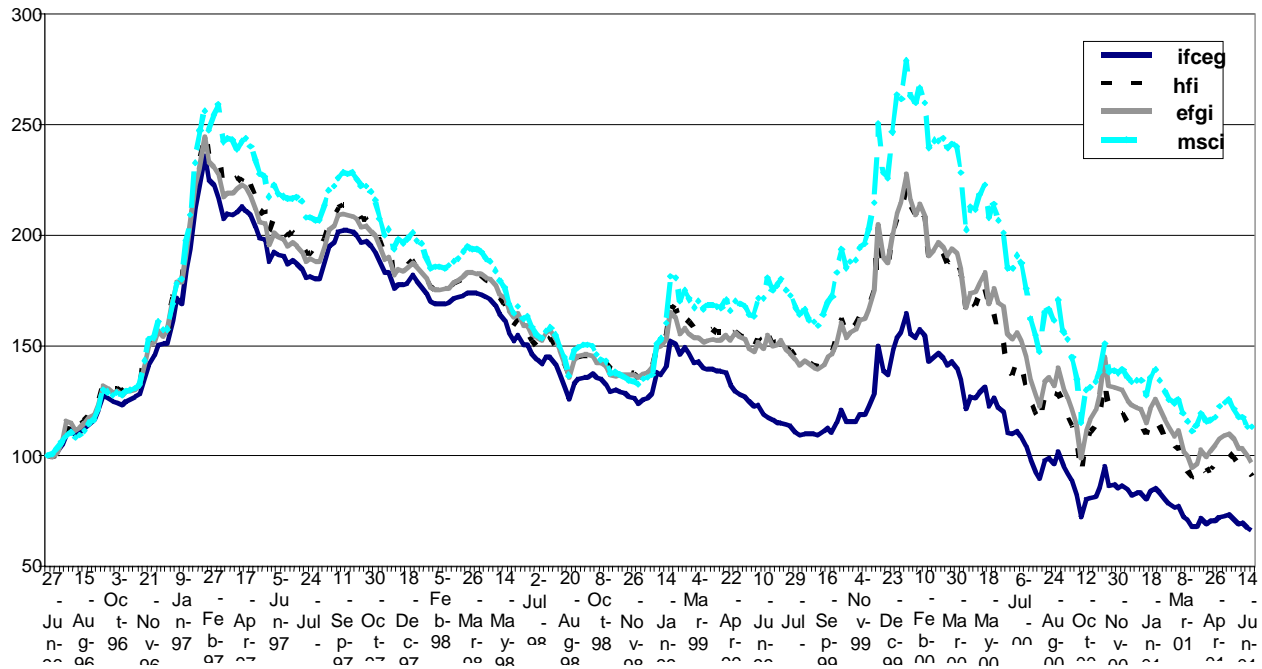
1\At year end.

2\Shares and bands.

3\Value of trading listed securities as a share (in percent) of market capitalization.

4\Data from Ministry of Planning; In Million L.E.

Throughout the period from 1996 till 2000 (Figure 1), the market was volatile particularly from 1996-1997 at the height of the privatization program in early 1996, at the time the government was selling major stakes as Initial Public Offerings (IPSS). This was followed by a long period of sluggish market. However, in early 2000, the market peaked, recording new highs for most indices due to the sale of four major cement companies to anchor investors. Unfortunately however, the outstanding performance did not continue and the market sloped downwards to record new lows due to deterioration in monetary indicators and tension in the foreign exchange market (Sourial, 2001).



rebased Ju6, 96= 100

**Figure (1).Performance of ESM's various indices**

**Empirical Methodology:**

Empirical investigation was conducted using two known methodologies of fractional integration also known as fractional differencing, namely: (a) Autoregressive Fractional Integrated Moving Average (ARFIMA) model; and (ii) Fractional Integrated General Autoregressive Conditional Heteroscadasticity (FIGARCH) models.

The model of an autoregressive fractional integrated moving average process of order  $(p,d,q)$ , denoted by  $ARFIMA(p,d,q)$ , with mean  $\mu$ , is presented as follows

$$\Phi(L)(1-L)^d(y_t - \mu) = \Theta(L)u_t, u_t \sim IID(0, \sigma_u^2) \tag{Equation (1)}$$

where  $L$  is the backward-shift operator,  $\Phi(L)=1-\phi_1L-\dots-\phi_pL^p$ ,

$\Theta(L)=1+\vartheta_1L+\dots+\vartheta_qL^q$ , and  $(1-L)^d$  is the fractional differencing operator defined by the following,

$$(1-L)^d = \sum_{k=0}^{\infty} \frac{\Gamma(k-d)L^k}{\Gamma(-d)\Gamma(k+1)} \quad \text{Equation (2)}$$

where  $\Gamma$  denotes the gamma function. The parameter  $d$  was allowed to assume any real value. The stochastic process  $y_t$  was both stationary and invertible if all roots of  $\Phi(L)$  and  $\Theta(L)$  lie outside the unit circle and  $|d| < 0.5$ , while it was non-stationary for  $d \geq 0.5$  as it possessed infinite variance. The process was said to exhibit (i) long memory, or long-range dependence, if  $d \in (0, 0.5)$  and  $d \neq 0$ ; (ii) intermediate memory (anti-persistence), or long-range negative dependence for  $d \in (-0.5, 0)$ ; and (iii) short memory if  $d = 0$  corresponding to stationary and invertible ARMA modeling. For  $d \in (0.5, 1)$ , the process was mean reverting with no long run impact of an innovation on future values of the process. The significance of  $d$  was tested by *t*-statistic constructed using the theoretical error variance of  $\pi^2/6$ .

The fractional differencing parameter  $d$  was estimated using a semi-parametric procedure suggested by Geweke and Porter-Hudak (1983). The procedure was based on the slope of spectral density function, where  $I(\xi)$  is the periodogram of  $y$  at frequency  $\xi$  as defined by the following,

$$I(\xi) = \frac{1}{2\pi T} \left| \sum_{t=1}^T e^{i t \xi} (y_t - \bar{y}) \right|^2 \quad \text{Equation (3)}$$

The ARFIMA model was estimated using two-stage maximization procedure<sup>(2)</sup> to maximize the log likelihood function (equation 4) suggested by Chung (1999). The first stage maximized the function using simplex method. This method is a search procedure which requires only function valuations, rather than derivatives. It starts by selecting  $K+1$  points in  $K$ -space, where  $K$  is the number of parameters. The geometrical object formed by the connection of these points is called a *simplex*. The second stage maximized the function using Broyden, Fletcher, Goldfrab, and Shanno (BFGS) method based on the estimation results from the simplex maximization method. Press et. al. (1988) described the method as the process that starts with a diagonal matrix, in which each iteration is updated based upon the change in parameters and in the gradient attempting to determine the curvature of the function. The log likelihood function for the sample of  $T$  observations considering conditional sum of squares is hereby shown:

$$l(\theta) = 0.5 \log(\sigma^2) + 0.5(\sigma^{-2}) \sum_{t=1}^T \left[ \phi(L)\theta(L)^{-1}(1-L)^d (y_t - \pi) \right]^2 \quad \text{Equation (4)}$$

The second methodology, the FIGARCH model, is an extension of the Integrated GARCH models. The GARCH models introduced by Bollerslev (1986) reflect a natural

---

<sup>(2)</sup> in conjunction with RATs software procedure for the estimation of fractional integration models.

generalization of the ARCH process initiated by Engle (1982) The GARCH process is expressed as follows,

$$\varepsilon_t | \psi_{t-1} \sim N(0, h_t),$$

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^p \beta_j h_{t-j} \quad \text{Equation (5)}$$

where  $\varepsilon_t$  is a discrete-time stochastic process conditioned on information set  $\psi_t$  and is obtained from the following linear regression,

$$\varepsilon_t = y_t - x_t' b \quad \text{Equation (6)}$$

$h_t$  is the conditional variance, and

$$p \geq 0, q > 0,$$

$$\alpha_0 > 0,$$

$$\alpha_i \geq 0, i = 1, \dots, q,$$

$$\beta_i \geq 0, i = 1, \dots, p$$

The process can be represented in terms of distributed lags of past  $\varepsilon_t^2$  as follows (Appendix 1 for derivation).

$$h_t = \alpha_0 [1 - \beta(L)]^{-1} + \alpha(L) [1 - \beta(L)]^{-1} \varepsilon_t^2 \quad \text{Equation (7)}$$

On the other hand, the GARCH( $p, q$ ) process was estimated using Brendt, Hall, Hall and Hausman (1974) with maximum likelihood estimation (BHHH). The log likelihood function for a sample of  $T$  observations is as follows:

$$L_T(\theta) = T^{-1} \sum_{t=1}^T l_t(\theta), \quad \text{Equation (8)}$$

$$l_t(\theta) = -0.5(\log h_t + \varepsilon_t^2 h_t^{-1})$$

It may be observed that the GARCH process attempted to account for volatility persistence. However, the feature may be characterized by a relatively fast decay in volatility persistence. In practice, volatility shows very long temporal dependence especially in emerging market stock returns for reasons already discussed. Consequently, the process exhibited strong volatility persistence when  $[1 - \alpha(L) - \beta(L)]$  polynomial contains a unit root, as in the equation:

$$\sum_{i=1}^q \alpha_i + \sum_{j=1}^p \beta_j \approx 1$$

Based on the above, Baillie, Bollerslev and Mikkelsen (1996) formulated the Fractionally Integrated GARCH (FIGARCH) which combined high temporal dependence with parsimonious parameterization. FIGARCH ( $p,d,q$ ) process is represented as follows: (Appendix 1 for derivation)

$$\sigma_t^2 = \omega + \lambda(L)\varepsilon_t^2 \quad \text{Equation (9)}$$

where

$$\begin{aligned} \omega &= \alpha_0 [1 - \beta(L)]^{-1}, \\ \lambda(L) &= \left\{ [1 - \phi(L)(1-L)^d] [1 - \beta(L)]^{-1} \right\} \\ 0 &\leq d \leq 1 \end{aligned}$$

The above process may be expressed as an ARFIMA process in  $\varepsilon_t^2$  as follows: (Appendix 1 for derivation),

$$\phi(L)(1-L)^d \varepsilon_t^2 = \alpha_0 + [1 - \beta(L)]v_t \quad \text{Equation (10)}$$

where

$$v_t = \varepsilon_t^2 - h_t$$

### Data and Statistical Distribution

The ESM performance is represented officially by the financial market regulator, the Capital Market Authority *all-stocks* index (CMAI), in addition to a number of domestic<sup>(3)</sup> and international<sup>(4)</sup> indices that monitor ESM performance. The official *all-stocks* CMA index has not been used as it proved its inefficiency in reflecting market performance due to its inclusion of large number of inactive traded stocks. Thus, the empirical investigation was conducted using weekly returns of IFC Global-Egypt index<sup>(5)</sup>. The index was initiated in January 1996 with base value of 100 points which included 32 listed companies representing 51% of total market capitalization. At the end of December 2000, the index had 72 out of 1076 listed companies representing 20% of total market capitalization. Weekly returns were calculated for the index as continuously compounded returns at time  $t$ ,  $r_{it}$ . The natural log difference in the closing market index  $P_t$  between two weeks is shown below<sup>(6)</sup>:

$$r_t = \ln \left[ \frac{P_t}{P_{t-1}} \right] = \ln(P_t) - \ln(P_{t-1}) \quad \text{Equation (11)}$$

<sup>(3)</sup> Two indices published by Egyptian Financial Group-Hermes (EFG and HFI), one by Prime Securities Investments (PIPO) which monitors privatized companies' performance, one by HC Securities and others.

<sup>(4)</sup> Investable and Global indices published by the International Finance Corporation and MSCI-EM index.

<sup>(5)</sup> The index includes securities without accounting for the stock's availability to overseas investors. The present coverage of an International Finance Corporation Global (IFCG) Index exceeds 75% of total market capitalization, drawing on stocks in the order of their liquidity.

<sup>(6)</sup> Dividends were not included in the returns calculation due to lack of data.



The sample consisted of 287 observations starting December 29, 1995 and ending on June 28, 2001. The distributional statistics for the index returns was compared to other three indices such as (i) *actively-stocks indices* Hermes Financial Index (HFI) and Morgan Stanley MSCI-Egypt index; and (ii) *large-capitalization index* Egyptian Financial Group Index (EFGI). Table 2 reflects the following:

- The mean returns of the IFCG-Egypt shows the highest among the indices. According to the t-statistics, mean returns of the four indices proves insignificant from zero at 5% significant level. Medians' returns are negative and confirm the same ranking of the indices, thereby implying skewed series with departure from normality.
- It is evident that the four indices' returns are volatile ( Figure 2). This has been confirmed by the ARCH test, where the null hypothesis of returns is homoscedastic, rejected at 5 and 1% significance levels, using  $\chi^2_1$  statistic, in favor of heteroscedasticity in the four indices. In other words, the four indices' returns exhibit volatility clustering with a tendency for large (small) asset price changes to be followed by other large (small) price changes of either sign tending to be time dependent.
- Indices' returns display significant positive skewness where the null hypothesis of skewness coefficients conforming to the normal distribution value of zero is rejected at 1% significance level. This result is in compliance with means greater than the medians.
- The null hypothesis of kurtosis coefficients conforming to the normal distribution value of three is rejected at 5% significance level for the IFCG-Egypt and HFI returns. Thus, the returns of both indices prove to be leptokurtic with their distributions having thicker (fatter) tails than that of a normal distribution. The other two indices EFGI and MSCI (Morgan Stanley Capital Index)-Egypt are platykurtic.
- Results have been confirmed by rejecting the null hypothesis of the bivariate Jarque-Bera test for unconditional normal distribution of the indices' weekly returns.
- The indices returns register significant positive first-order autocorrelation ( $\rho_1$ ), at 5 and 10% significance levels. The autocorrelation coefficient of the IFCG-Egypt index implies that only 1.3% of the variation in the weekly index returns is predictable using the preceding week's index returns. The EFGI records the highest level of predictability, as 1.6% of the variation in the weekly EFGI returns is predictable using the preceding week's index returns<sup>(7)</sup>.

---

<sup>(7)</sup> The  $R^2$  of a regression of returns on a constant and its first lag is the square of the slope coefficient, which is the first-order autocorrelation (Campbell *et al*, 1997).

- With respect to Dickey-Fuller<sup>(8)</sup> (1979) and Phillips-Perron<sup>(9)</sup> (1988) unit root statistics, the null hypothesis for both tests that indices returns, using t-statistics, have unit root is rejected in favor of the alternative that the four series are trend stationary process with a degree of predictability.

**Table (2). Unconditional Distribution Statistics for the Selected Egyptian Stock Market Monthly Returns**

	rifceg	rhfi	refgi	rmsci
Mean(%)	-0.18%	-0.08%	-0.06%	0.05%
t-statistics	-0.93516	-0.40135	-0.27223	0.19336
Median(%)	-0.29%	-0.28%	-0.16%	-0.01%
Standard Deviation(%)	3.28%	3.47%	3.55%	3.94%
Kurtosis	3.21463	3.17817	2.76491	2.3264
Excess Kurtosis	0.21463	0.17817	-0.23509	-0.6736
t-statistics\1	30.692	25.479	-33.618	-79.664
Skewness	0.463	0.438	0.36412	0.28529
t-statistics\2	1059.769	1002.293	833.117	539.840
Jarque-Bera test for normality\3	133.838	129.967	97.76	62.397
First-order autocorrelation coefficient (returns)	0.115	0.125	0.126	0.104
t-statistics	1.957	2.117	2.139	1.681
R-Squared	1.33%	1.55%	1.59%	1.08%
Dickey-Fuller Test	-15.304	-15.064	-15.015	-14.786
Phillips-Perron unit root test	-15.045	-14.897	-14.881	-14.520
ARCH-Test	35.210	33.624	38.765	25.303
Minimum(%)	-12.58%	-13.98%	-14.16%	-15.66%
Maximum(%)	15.44%	15.00%	15.65%	15.51%
Sample Period	96:1-01:6	96:1- 01:6	96:1-01:6	96:6-01:6
Count	287	287	287	261

1\  $t = (K - 3) / \text{se}(K)$  where  $\text{se}(K) = \text{square root}(24/n)$ .

2\  $t = (S - 0) / \text{se}(S)$  where  $\text{se}(S) = \text{square root}(6/n)$ .

3\ The Jarque-bera test for normality distributed as chi-square with 2 degrees of freedom. The critical value for the null hypothesis of normal distribution is 5.99 at the 5 percent significance level. Higher test values reject the null hypothesis.

<sup>(8)</sup> Dickey and Fuller (1979) devised a procedure to formally test for the presence of unit root using three different regressions. In this case, the following regressions with constant ( $a_0$ ) and trend ( $t$ ) (3<sup>rd</sup> regression presented by Dickey-Fuller) is used to test for nonstationarity:

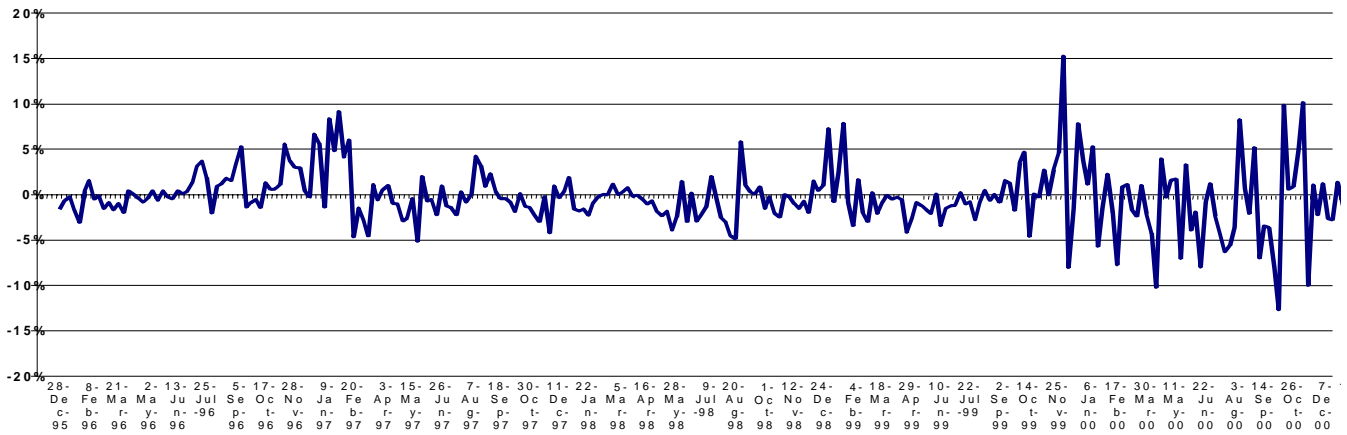
$$\Delta y_t = a_0 + \gamma y_{t-1} + a_2 t + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta y_{t-i+1} + \varepsilon_t, \text{ the null hypothesis is that } \gamma = 0 \text{ for stochastic}$$

nonstationary process.

<sup>(9)</sup> Phillips-Perron non-parametric unit root tests were used because they allow for a general class of dependent and heterogeneously distributed innovations, contrary to other unit root tests

Summarily, the IFCG-Egypt index returns tend to be characterized by positive skewness, excess kurtosis and departure from normality. The index also displays a degree of heteroscedasticity and the series on stationary process trend with degree of predictability. The findings are in conformation with other market indices and consistent with several other empirical studies, in which emerging market returns depart from normality, hence, a rejection of the null hypothesis for a random walk. Mandelbrot (1963) and Fama (1965) shows that unconditional distribution of security price changes to be leptokurtic, skewed and volatility clustered. On the other hand, Bekaert et. al. (1998) claim that 17 out of the 20 the monthly returns of emerging markets have positive skewness while 19 out of 20 have excess kurtosis resulting to the rejection of normality for more than half of the countries. Similarly, the results are consistent with other empirical studies on the ESM (Sourial, 1997; Mecagni and Sourial, 1999; Mohielden and Sourial 2000; Moursi, (1999).

### IFC Global-Egypt Returns



### HFI Returns

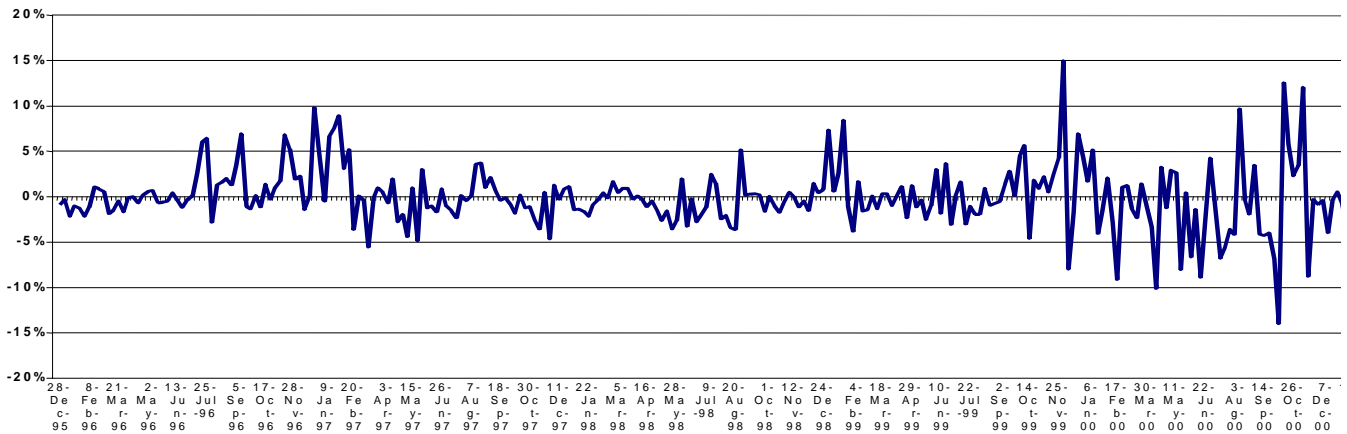


Figure (2).The Egyptian Stock Market Weekly Returns

## Empirical Results

The empirical investigation was conducted using parsimoniously ARFIMA (1,*d*,1) model (Equation 1) to test for the existence of long memory process in the weekly IFCG-Egypt returns. The estimation of spectral regression was studied employing different frequencies of periodogram ordinates to evaluate the sensitivity of the results to the choice of the sample size. Data in Table 3 provide the following observations:

- The fractional differencing parameter value experienced minimal changes in value ranging from 0.222 to 0.203 varying the frequency of periodogram ordinates from  $T$  to  $T^*5$ , indicating  $d$ -value's insensitivity to changes in the frequency of the ordinates.<sup>(10)</sup>
- There is evidence that the IFCG-Egypt weekly returns reveal fractional dynamics with long-memory features. The statistical significance of estimated  $d$  has been tested twice. The first hypothesis is a two-tailed  $t$ -statistic testing for  $H_0: d = 0$  versus  $H_1: d \neq 0$ , while the second is one-tailed  $t$ -statistic testing for  $H_0: d = 0$  versus  $H_1: d > 0$ . The null hypothesis in both tests are rejected in favor of  $d$ -value being significantly greater than zero statistically. Therefore the process may be said to be stationary which is in line with rejection of the unit root tests exhibiting long-memory process.
- The process may be considered long-range positive dependence as  $d \in (0, 0.5)$  and  $d \neq 0$ . Consequently, the process is not mean reverting and could not be presented using ARMA models.

Furthermore, a parsimonious GARCH(1,1) model (Equation 5) has been estimated using the same data to test for the degree of volatility persistence i.e.

$\sum_{i=1}^q \alpha_i + \sum_{j=1}^p \beta_j \approx 1$  and whether the process would exhibit a strong persistence and an Integrated GARCH (IGARCH) model could be considered or not.

**Table (3). Estimates for ARFIMA(1,*d*,1)Model for ESM Weekly Returns  
Using Broyden, Flecher, Goldfrab & Shanno (BFGS) Maximization Method**

Nords=	T(287)	T*2 (574)	T*3 (861)	T*4 (1148)	T*5 (1435)
$\phi$	0.08483 (0.7322)	0.07726 (0.22651)	0.074361 (0.21933)	0.072535 (0.31319)	0.071773 (0.2114)
$\vartheta$	-0.2168 (-1.9159)*	-0.19835 (-0.53728)	-0.19149 (-0.51219)	-0.18756 (-0.82783)	-0.18547 (-0.4969)
$d$	0.22247 (2.11421)**	0.21063 (2.09405)**	0.20638 (2.05804)	0.20414 (1.02092)	0.202738 (2.07731)**
$L(\gamma)$	843.743	841.473	841.683	841.786	841.847

\*\*\* Significant at 1 percent, \*\* significant at 5 percent, \* significant at 10 percent.

<sup>(10)</sup> Sensitivity of  $d$ -value towards the starting values assigned for the parameters has been tested (*not recorded*) providing evidence of no effect on the estimation results.

The results in Table 4 show that the significance of both  $\alpha_1$  and  $\beta_1$  provided evidence that conditional volatility was time variant and that there were volatility clustering effects. Apparently, it appeared that shocks tended to persist, with large (small) innovations followed by similar ones. The significance of the parameters implies the existence of long memory process as shown by  $\alpha_1 + \beta_1 = 1.04$ .

Extending the investigation using FIGARCH (1,d,1) model (Equation 9), the model was manipulated to be presented as ARFIMA process (Equation 10). The transformation was to allow for estimating the model using RATS (Regression Analysis of Time Series) econometric software. The process of estimation could be similar to the procedures previously undertaken in estimating ARFIMA(1,d,1) process.

**Table (4). Estimates for AR(1)-GARCH(1,1) Model for ESM Weekly Returns  
Using Brendt, Hall, Hall and Houseman (BHHH) Maximization Method**

Variable	AR(1)	$\alpha_0$	$\alpha_1$	$\beta_1$	$\alpha_1 + \beta_1$	$L(\theta)$
Coefficient	0.1286	0.00007	0.52329	0.52144	1.04473	888.86
t-statistics	2.05596**	3.4554***	6.12776***	8.6433***		

\*\*\* Significant at 1 percent, \*\* significant at 5 percent, \* significant at 10 percent.

Table 5 presents the following results:

- The fractional differencing parameter value records approximately 0.235 with different frequencies of the periodogram ordinates from  $T$  to  $T*5$  with exception of frequency for ordinates of  $T*4$  with value of 0.215. The result is an indication that  $d$ -value is insensitive to changes in the frequency of the ordinates which is in consonance with the previously estimated ARFIMA process.
- It has been proven that the IFCG-Egypt weekly returns manifest fractional dynamics with long-memory features. The null hypothesis in both tests are rejected in favor of  $d$ -value which was significantly greater than zero at 5% level for frequency of ordinates equal to  $T$ ,  $T*3$  and  $T*5$ . As for frequency of ordinates equal to  $T*2$ , the first null hypothesis ( $d = 0$ ) is rejected at 15% significance level, while the second null hypothesis ( $d > 1$ ) is rejected at 10% significance level. Similar to the results of the ARFIMA process, frequency of ordinates equal to  $T*4$  is insignificant from zero. Thus, the process could be considered as a stationary process, and may be said to manifest long-memory process.

**Table (5). Estimates for FIGARCH(1,d,1)Model for ESM Weekly Returns  
Using Broyden, Flecher, Goldfrab & Shanno (BFGS) Maximization Method**

nords=	T(287)	T*2 (574)	T*3 (861)	T*4 (1148)	T*5 (1435)
$\alpha_0$	0.01067 (0.13188)	-0.002 (-0.0186)	-0.1726 (-1.96115)**	-0.00498 (-0.0313)	-2218 (-0.21066)
$\alpha_1$	0.86517 (11.0519)***	0.8665 (7.5993)***	0.87184 (7.3629)***	0.86834 (5.9240)***	0.89948 (7.2896)
$\beta_1$	0.14495 (2.2616)**	0.14387 (1.5670)	0.11832 (1.0680)	0.14106 (1.15532)	0.10946 (0.91654)
d	0.2343 (2.1632)**	0.2352 (1.5403)	0.23385 (1.9301)*	0.2153 (1.07913)	0.23106 (1.9628)**
$L(\theta)$	840.824	841.61	841.881	842.016	842.09
$\alpha_1 + \beta_1$	1.0101	1.0104	0.9902	1.009	1.009

\*\*\* Significant at 1 percent, \*\* significant at 5 percent, \* significant at 10 percent

### Conclusion

The paper investigated the issue of volatility persistence in the ESM. The investigation was approached empirically by testing for the presence of fractional dynamics, i.e. long memory in ESM's returns, using two methodologies, such as Fractional ARIMA (ARFIMA) and Fractional Integrated GARCH (FIGARCH) models. The investigation was conducted using Egypt's IFC-Global index weekly returns from January 1996 till end of June 2001.

The estimation results of both ARFIMA(1,d,1) and FIGARCH(1,d,1) models provided evidence that the IFCG-Egypt weekly returns volatility show fractional dynamics with long-memory features, conclusively, after the rejection of both one- and two-tailed *t-statistics* tests. These findings suggest that the estimated *d-value* is significantly greater than zero statistically with the process considered to be long-range positive dependence as  $d \in (0, 0.5)$  and  $d \neq 0$ .

The above results are consistent with the evidence provided by Sourial (1997) using AR(*q*)-GARCH(*p,q*)-M models for distinct data frequencies for the ESM's returns and with Barkoulas *et.al.* (1997) testing for long-memory process in the Greek Stock Market. Thus, the hypothesis that the ESM is weakly efficient is rejected due to long-range dependence in weekly returns. The evidence is consistent with number of emerging market characteristics.

The results also confirm that the aggregation of short-memory process could lead to long memory features. These findings were identified by Mecagni and Sourial (1999) and Moursi (1999) and likewise consistent with Granger's (1980) observations. Hence, using ARMA representation and/or asset pricing models in modeling, ESM returns could

not provide relevant results as Mandelbrot (1971) and Yajima (1985) have thereby confirmed.

Expectedly, because of most individual investors lacking the equity culture and with an investment strategy characterized by herd behavior, the market's adjustment to new information is predicted to be low. Moreover, the presence of non-synchronous trading due to the large number of inactive stocks listed in the stock exchange taking advantage of tax exemption, has thereby resulted to dependence of stock returns. as recorded in the Annual Reports on the stock market performance in 1999 and 2000 issued by the Ministry of Economy. Furthermore, maintaining the +/- 5% circuit breaker imposed in February 1997 might have failed to dampen the volatility in the market, resulting in extending the impact of shocks on market volatility for longer period causing the slow decay. The results imply that in some cases adopting a contrarian trading rule might not be a profitable strategy, after all.

## References

- Baillie, R., T. Bollerslev and H.O. Mikkelsen. 1996. Fractionally integrated generalized autoregressive conditional heteroscedasticity. *Journal of Econometrics* 74: 3-30.
- Bekaert, G. and C. Harvey. 1997. Emerging equity market volatility. *Journal of Financial Economics* 43: 29-77.
- Bekaert, G., C. B. Erb, C. R. Harvey, and T. E. Viskanta, 1998, Distributional Characteristics of Emerging Market Returns and Asset Allocation. *Journal of Portfolio Management*, Winter, 102-116
- Bollerslev, T. 1986. Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity. *Journal of Econometrics* 31: 307-27
- Box, G.E.P. and G.M. Jenkins. 1970. Time Series Analysis: Forecasting and Control. San Francisco: Holden.
- Brendt, E.K.; B. Hall; R. Hall and J. Hausman. 1974. Estimation and inference in non-linear structural models. *Annals of Economic and Social Measurement* 3: 653-65.
- Campbell, J.; A. Lo and A. Mackinlay. 1997. The Econometrics of Financial Markets. New Jersey: Princeton University Press.
- Cheung, Y. and K. Lai. 1995. A search for long memory in international stock market returns. *Journal of International Money and Finance*. 14: 597-615.
- Chung, C. 1999. Estimating the fractionally integrated GARCH model. National Taiwan University Working Paper.
- Dickey, D and W. Fuller, 1979, Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74: 427-431.
- El-Erian, M.A., and M. S. Kumar, 1995, Emerging Equity Markets in Middle Eastern Countries, IMF Staff Papers, vol 42, no. 2, pp. 313-343.
- Engle, R. 1982. Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of UK Inflation. *Econometrica*. 50: 987-1008.
- Estima. RATS 2000 User's Guide. Version 5.
- Fama, E. 1965. The behavior of stock market prices. *Journal of Business* 38: 34-105.
- \_\_\_\_\_. 1970. Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *Journal of Finance* 25: 383-417.



Geweke, J. and S. Porter-Hudak. 1983. The estimation and application of long memory time series models. *Journal of Time Series Analysis* 4: 221-238.

Granger, C., 1980. Long Memory Relationships and the Aggregation of Dynamic Models, *Journal of Econometrics*, 14: 227-238.

Granger, C and R. Joyeux. 1980. An introduction to long memory time series models and fractional differencing. *Journal of Time Series Analysis* 1: 15-39.

Harvey, C. 1995. Predictable risk and returns in emerging markets. *The Review of Financial Studies* 8 No. 3: 773- 816.

Hosking, J. 1981. Fractional differencing. *Biometrika* 68: 165-176.

Hurst, H., 1951. Long Term Storage Capacity of Reservoirs. *Transactions of the American Society of Civil Engineers*, 116: 770-799.

Lo, A. 1991. Long term memory in stock market prices. *Econometric* 59: 1279-1313.

Mandelbrot, B., 1963. The Variation of Certain Speculative Prices. *Journal of Business*, 36: 394-419.

Mandelbrot, B., and J. Wallis. 1968. Noah, Joseph and Operational Hydrology. *Water Resources Research*. 4: 909-918.

\_\_\_\_\_, 1971. When Can Price Be Arbitrage Efficiently? A Limit to the Validity of the Random Walk and Martingale Models. *Review of Economics and Statistics*, 53: 225-236.

Mecagni, M. and M. Sourial. 1999. The Egyptian stock market efficiency tests and volatility effects. IMF Working Papers, WP/99/48.

Ministry of Economy Publications. Various issues. Annual Reports. {what further information is required}

Mohielden, M., and M. Sourial. 2000. Institutional Aspects, Distributional Characteristics and Efficiency of the Egyptian Stock Market. *Arab Stock Markets: Recent Trends and Performance*, published by The Arab Planning Institute – Kuwait, pp. 1-44.

Moursi, T. 1999. Examining the behavior of stock returns and market volatility in Egypt. Economic Policy Initiative Consortium- unpublished.

Phillips, P.C.B., and P. Perron, 1988. Testing for Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*. pp. 335-346.

Richards, A.J., 1996. Volatility and Predictability in national markets: how do emerging and mature markets differ? . IMF Working Paper # 96/29.

Sourial, M. 2001. The future of the stock market channel in Egypt. Center for Economic & Financial Research & Studies, November, 25.

Yajima, Y. 1985. Estimation of long memory time series models. *Australian Journal of Statistics* 27: 303-320.

## Appendix

### Derivation of FIGARCH( $p, d, q$ )

#### From GARCH( $p, q$ ) process

#### Starting with GARCH( $p, q$ ) process

$$i. \quad h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \varepsilon_{t-i}^2 + \sum_{j=1}^p \beta_j h_{t-j}$$

using lag operator the above equation will be as follows

$$ii. \quad h_t = \alpha_0 + \alpha(L)\varepsilon_t^2 + \beta(L)h_t$$

$$iii. \quad h_t - \beta(L)h_t = \alpha_0 + \alpha(L)\varepsilon_t^2$$

$$iv. \quad [1 - \beta(L)]h_t = \alpha_0 + \alpha(L)\varepsilon_t^2$$

$$v. \quad \therefore h_t = \alpha_0 [1 - \beta(L)]^{-1} + \alpha(L) [1 - \beta(L)]^{-1} \varepsilon_t^2$$

if  $[1 - \alpha(L) - \beta(L)]$  polynomial contains unit root i.e.  $\sum_{i=1}^q \alpha_i + \sum_{j=1}^p \beta_j \approx 1$

$\therefore$  the process is considered Integrated GARCH (IGARCH)

$$vi. \quad [1 - \beta(L)]h_t = \alpha_0 + \alpha(L)\varepsilon_t^2$$

$$vii. \quad -\alpha(L)\varepsilon_t^2 = \alpha_0 - [1 - \beta(L)]h_t$$

multiply both sides by  $[1 - \beta(L)]\varepsilon_t^2$

$$viii. \quad [1 - \beta(L)]\varepsilon_t^2 - \alpha(L)\varepsilon_t^2 = \alpha_0 + [1 - \beta(L)]\varepsilon_t^2 - [1 - \beta(L)]h_t$$

$$\text{ix. } [1 - \alpha(L) - \beta(L)]\varepsilon_t^2 = \alpha_0 + [1 - \beta(L)](\varepsilon_t^2 - h_t)$$

$$\text{let } \phi(L) = [1 - \alpha(L) - \beta(L)](1 - L)^{-1}$$

$$\text{x. } \phi(L)[1 - L]\varepsilon_t^2 = \alpha_0 + [1 - \beta(L)](\varepsilon_t^2 - h_t)$$

$$\text{xi. } \phi(L)[1 - L]\varepsilon_t^2 = \alpha_0 + [1 - \beta(L)]\varepsilon_t^2 - [1 - \beta(L)]h_t$$

$$\text{xii. } [1 - \beta(L)]h_t = \alpha_0 + [1 - \beta(L)]\varepsilon_t^2 - \phi(L)(1 - L)\varepsilon_t^2$$

$$\text{xiii. } h_t = \alpha_0[1 - \beta(L)]^{-1} + \varepsilon_t^2 - \phi(L)(1 - L)[1 - \beta(L)]^{-1}\varepsilon_t^2$$

$$\text{xiv. } h_t = \alpha_0[1 - \beta(L)]^{-1} + [1 - \phi(L)(1 - L)[1 - \beta(L)]^{-1}]\varepsilon_t^2$$

transferring the IGARCH process in equation (xiv) to FIGARCH(p,d,q) process by replacing (1-L) with (1-L)<sup>d</sup>

$$\text{xv. } \therefore h_t = \alpha_0[1 - \beta(L)]^{-1} + [1 - \phi(L)(1 - L)^d][1 - \beta(L)]^{-1}\varepsilon_t^2$$

for simple representation

$$\text{xvi. } h_t = \omega + \lambda(L)\varepsilon_t^2$$

where

$$\omega = \alpha_0[1 - \beta(L)]^{-1},$$

$$\lambda(L) = \{1 - \phi(L)(1 - L)^d[1 - \beta(L)]^{-1}\}$$

from equation (x) , FIGARCH process can represented in the form of ARFIMA process as follows

$$\text{xvii. } \varepsilon_t^2 = \frac{\alpha_0 + [1 - \beta(L)](\varepsilon_t^2 - h_t)}{\phi(L)(1 - L)^d}$$

substitute with  $\phi(L)$  and let  $v_t = (\varepsilon_t^2 - h_t)$  to formulate the model estimated by RATs

$$\text{xviii. } \varepsilon_t^2 = \frac{[\alpha_0 + [1 - \beta(L)]v_t](1 - L)}{[1 - \alpha(L) - \beta(L)](1 - L)^d}$$