



مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية

الأداء التنافسي للصناعة التحويلية لعدد من
الدول العربية.

أحمد الكواز

التحول الهيكلي و الأداء الإنتاجي والتنافسي لقطاع
الصناعات التحويلية العربية.

بلقاسم العباس

الدولة مقابل السوق: ثنائية مزيفة.

عاطف قبرصي

دور القطاع الخاص والنمو غير الإقصائي في اقتصاد
ناشئ: السيناريو الهندي.

مانوج كومار أجاروال

وقائع مؤتمر:

”اتجاهات اقتصادية عالمية 3 تحت عنوان اقتصاديات
عالمية في عالم متغير“.

صالح العصفور

وقائع كتاب:

”تقرير النمو: استراتيجيات للنمو المستدام والتنمية
غير الإقصائية“.

علي عبدالقادر علي

(ISSN - 1561 - 0411)

المجلد الحادي عشر - العدد الثاني

يوليو 2009

الأهداف:

- الاهتمام بقضايا التنمية والسياسات الاقتصادية في الأقطار العربية في ضوء المتغيرات المحلية والإقليمية والدولية.
- زيادة مساحة الرؤية وتوسعة دائرة المعرفة لدى صانعي القرار والممارسين والباحثين في الأقطار العربية .
- خلق حوار علمي بناء بين الباحثين والمهتمين بالاقتصادات العربية وصانعي القرار بالمنطقة.

قواعد النشر:

1. ترسل ثلاث نسخ من البحوث والدراسات ومراجعات الكتب والتقارير إلى رئيس التحرير.
 2. تنشر المجلة الأبحاث والدراسات الأصلية (باللغتين العربية والإنجليزية) والتي لم يتم نشرها سابقاً ولم تكن مقدمة لنيل درجة علمية أو مقدمة للنشر في مجلات أو دوريات أخرى.
 3. تكون الأوراق والدراسات المقدمة بحجم لا يتجاوز الثلاثين صفحة، بما فيها المصادر والجداول والرسوم التوضيحية، كما لا تزيد مراجعة الكتب والتقارير على العشر صفحات. ويشترط أن تكون البحوث والمراجعات مطبوعة على أوراق 8.5x11 بوصة (A4) مع تخطي سطر (Double Spaced) وعلى وجه واحد، وتترك هوامش من الجوانب الأربعة للورقة بحدود بوصة ونصف.
 4. تكون المساهمات مختصرة بقدر الإمكان وسهلة القراءة والإستيعاب من قبل الممارسين وصانعي القرار.
 5. يرفق الباحث ملخصاً عن البحث لا يزيد عن 100 كلمة، بحيث يكون مكتوباً باللغتين العربية والانجليزية.
 6. يكتب الباحث اسمه وجهة عمله ووظيفته على ورقة مستقلة مع ذكر عنوان المراسلة وأرقام الهاتف والفاكس والبريد الإلكتروني (إن توفر).
 7. في حالة وجود أكثر من مؤلف يتم مراسلة الإسم الذي يرد أولاً في ترتيب الأسماء.
 8. تخصص قائمة بالمراجع في آخر البحث ولا توضع فيها إلا تلك المراجع التي تم الإشارة إليها في متن الورقة أو البحث. وترتب على الشكل التالي:
- Krueger, A.O. (1992). Economic Policy Reform in Developing Countries. Blackwell, Oxford
- سن، أ.ك.، (1984) الموارد والقيم والتنمية مطبعة جامعة هارفرد، كمبريدج.
9. توضع الهوامش في أسفل الصفحة المناسبة وترقم بالتسلسل حسب ظهورها.
 10. توثق الجداول والرسوم التوضيحية المستعارة وغيرها بالمصادر الأصلية.
 11. لا تُرد الأوراق المرسله إلى المجلة سواء قبلت للنشر أو لم تقبل.
 12. تُفضل المجلة إستلام البحوث على البريد الإلكتروني للمجلة jodep@api.org.kw مكتوبة ببرنامج Microsoft Word أو أي معالج كلمات حديث.
 13. يتم إشعار المؤلف بإستلام بحثه خلال إسبوعين من تاريخ إستلامه.
 14. تخضع كل المساهمات في المجلة للتحكيم العلمي الموضوعي، ويبلغ الباحث بنتائج التحكيم والتعديلات المقترحة من قبل المحكمين إن وجدت، خلال إسبوعين من تاريخ إستلام ردود كل المحكمين.
 15. يُصبح البحث المنشور ملكاً للمجلة، وتستوجب إعادة نشره في أماكن أخرى الحصول على موافقة كتابية من المجلة.
 16. جميع الآراء الواردة في المجلة تعبر عن آراء كاتبها، ولا تعبر بالضرورة عن وجهة نظر المجلة أو المعهد العربي للتخطيط.

مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية

تصدر عن المعهد العربي للتخطيط بالكويت

المجلد الحادي عشر - العدد الثاني - يوليو 2009

مجلة محكمة نصف سنوية تهتم بقضايا التنمية والسياسات
الاقتصادية في الأقطار العربية

الهيئة الاستشارية

حازم الببلاوي سليمان القدسي
سمير المقدسي عبدالله القويز
عبد اللطيف الحمد محمد الخجا
مصطفى النابلي

هيئة التحرير

أحمد الكواز إبراهيم أونور
إبراهيم البدوي بلقاسم العباس
التهامي عبد الخالق رياض بن جليلي
عبد الرزاق الفارس وشاح رزاق
وليد عبد مولاة يوسف جواد

رئيس التحرير
عيسى الغزالي

نائب رئيس التحرير
علي عبدالقادر علي

سكرتير التحرير
صالح العصفور

توجه المراسلات إلى :

رئيس التحرير - مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية

المعهد العربي للتخطيط

ص.ب 5834 - الصفاة 13059 الكويت

تلفون 24844061 - 24843130 (965) - فاكس 24842935 (965)

البريد الإلكتروني jodep@api.org.kw

الاشتراكات :

| ثلاث سنوات | سنتين | سنة | داخل الوطن العربي : |
|---------------------|---------|---------|---------------------|
| US\$ 40 | US\$ 25 | US\$ 15 | للأفراد |
| US\$ 70 | US\$ 45 | US\$ 25 | لمؤسسات |
| خارج الوطن العربي : | | | |
| US\$ 70 | US\$ 45 | US\$ 25 | للأفراد |
| US\$ 115 | US\$ 75 | US\$ 40 | لمؤسسات |

ثمان النسخة في الكويت : 1.5 دينار كويتي.

عنوان المجلة :

مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية

المعهد العربي للتخطيط بالكويت

ص.ب 5834 صفاة 13059 الكويت

تلفون 24844061 - 24843130 (965) - فاكس 24842935 (965)

البريد الالكتروني: jodep@api.org.kw

محتويات العدد العربية

5

افتتاحية العدد

الأداء التنافسي للصناعة التحويلية لعدد من الدول العربية.

7

أحمد الكواز

التحول الهيكلي و الأداء الإنتاجي والتنافسي لقطاع الصناعات التحويلية العربية.

35

بلقاسم العباس

وقائع مؤتمر:

” اتجاهات اقتصادية عالمية 3 تحت عنوان اقتصاديات عالمية في عالم متغير “.

67

صالح العصفور

مراجعة كتاب:

” تقرير النمو: استراتيجيات للنمو المستدام والتنمية غير الإقصائية “.

77

علي عبدالقادر علي

افتتاحية العدد

يأتي صدور هذا العدد من مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية والعالم يواجه أزمة مالية كبيرة لم تضاهيها سوى أزمة عام 1929 في القرن الماضي، ويصارع العالم من أجل الخروج منها بأقل الخسائر ومن أجل تخفيف وقعها على عامة الناس، وتعمل دول العالم بشكل عام والدول العربية على وجه الخصوص على تدعيم اقتصاداتها من خلال زيادة قدرتها التنافسية. يتضمن هذا العدد أربعة أوراق علمية ركزت بمجموعها على دور التنافسية ودور القطاع الخاص ودور الدولة في الاقتصاد، كما تضمنت عرضاً لوقائع مؤتمر وكذلك على عرض لكتاب.

إستهل العدد بورقة لأحمد الكواز تحت عنوان: ” الأداء التنافسي للصناعة التحويلية لعدد من الدول العربية ”، قام فيها بعرض موجز لواقع التنافسية الإجمالي في عدد من الدول العربية وأهم المحددات المؤثرة في التنافسية، ثم تطرق بعد ذلك لحالة تنافسية الصناعة التحويلية في الدول العربية ذات البيانات المتوفرة، وذلك بالإعتماد على عدد من المؤشرات منها القيمة المضافة، وحصة الفرد منها والتنوع الصناعي والرقم القياسي لأداء الصناعة التحويلية، مقارنة بأهم الدول المنافسة للمنتجات العربية في أهم الأسواق التصديرية. ركزت الورقة على التجربة المصرية بالنظر لوفرة البيانات ولقدم التجربة في مجال التصنيع، وحددت الورقة عدداً من المنتجات الصناعية الأكثر عرضة للمنافسة من أكبر المنافسين في الأسواق، كالصين وتركيا، وما يتطلبه ذلك من هيكلية كلية وصناعية من أجل مواكبة شروط التنافس دولياً.

ويقوم بلقاسم العباس في ورقة ثانية تحت عنوان ” التحول الهيكلي والأداء الإنتاجي والتنافس لقطاع الصناعات التحويلية العربية ” بتقييم تحديات تدعيم تنافسية قطاع الصناعات التحويلية العربية في ظل تباطؤ التحول الهيكلي وتراجع الكفاءة الإنتاجية وتدهور البيئة التنافسية لمعظم الإقتصادات العربية. وباستخدام أحد أهم مناهج دراسة التحول الهيكلي العربي وتطبيقه على عينة دولية للفترة 1980 – 2007، تبين الورقة أن معظم الدول العربية لم تبلغ التحول الهيكلي عند مستوى دخلها لعام 2006، مما يعني أن القطاع الصناعي التحويلي فيها لا زال هشاً وكفاءته الإنتاجية متواضعة، مما يعيق من قدرة هذا القطاع على المنافسة في الأسواق الدولية.

وفي ورقة ثالثة تحت عنوان: الدولة مقابل السوق: ثنائية مزيفة ” يستعرض عاطف قبرصي الأسس النظرية للجدل الدائر حول دور الدولة في الاقتصاد، منطلقاً من التذكير بأهم الافتراضات النظرية التي يعتمد عليها النموذج النيوكلاسيكي للإقتصادات التنافسية، وكذلك أهم مقولات الفكر الاقتصادي الليبرالي في ما يتعلق بالتخصيص الأمثل للموارد وتعظيم الرفاه الاجتماعي. وتذكر الورقة بأن الأزمات المالية هي خاصية ملازمة للنظام الرأسمالي وتلاحظ أن الأزمة الحالية تختلف عن سابقتها، وتستعرض الأسباب التي

قادت إلى اندلاع الأزمة وانتشارها من القطاع التمويلي إلى القطاع الحقيقي وامتدادها لمختلف دول العالم الأمر الذي يدل على تقشي ظاهرة فشل الأسواق. ومن جانب آخر، تشير الورقة إلى أن هيمنة الدولة على جميع نواحي الحياة الاقتصادية تشكل خطورة على التنمية وعلى حركة الاقتصاد، حيث أن هيمنة نظام واحد يمكن أن يؤدي إلى تعطيل الاقتصاد بكامله. وتوصلت الورقة إلى أهمية عمل القطاعين العام والخاص معاً كشركاء متساويين في المسؤولية من أجل تنمية مستدامة.

أما الورقة الرابعة تحت عنوان ” دور القطاع الخاص والنمو غير الإقصائي في إقتصاد ناشئ: السيناريو الهندي “ فقد حاول فيها مانوج كومار أجروال تحليل نمط الخصخصة في الإقتصاد الهندي منذ استقلالها السياسي، مشيراً إلى أن الإقتصاد الهندي هو ثاني أشهر إقتصاد في العالم بدأ بإقتصاد مختلط، حيث أن القطاع المنظم غير الزراعي كان معروفاً بميله نحو القطاع العام، ثم انتقل الإقتصاد بشكل تدريجي لما يعرف الآن بإقتصاد السوق. ويبين الكاتب أنه بالرغم من أن الخصخصة قد ساعدت على زيادة وتيرة النمو الإقتصادي، إلا أنها لم تكن قادرة على احتواء التحديات والصعوبات التنموية التي تعترض البلد كالبطالة وعدم العدالة الإقليمية. وتلاحظ الورقة أن فعالية القطاع الخاص وتوسيع دوره في التنمية الاقتصادية يتأتى من تفاعل أربعة مكونات هي مؤسسات الحكم، ورأس المال الإجتماعي، والإصلاح الاقتصادي ورأس المال العيني.

وفي باب وقائع مؤتمرات يقوم صالح العصفور باستعراض لوقائع مؤتمر اتجاهات إقتصادية عالمية تحت عنوان ” إقتصادات عالمية في عالم متغير ” الذي نظّمته كلية الإدارة العامة في جامعة الكويت وبمشاركة من مؤسسات القطاع الخاص في دولة الكويت، وذلك للفترة من 16 - 17 من ديسمبر في عام 2008.

أما في باب مراجعات الكتب، فقد قام على عبد القادر علي بمراجعة تقرير النمو: إستراتيجيات للنمو المستدام والتنمية غير الإقصائية، من إعداد اللجنة الدولية حول النمو والتنمية في البنك الدولي للإنشاء والتعمير.

نأمل أن تنال موضوعات أوراق هذا العدد رضى القراء الكرام والباحثين والمهتمين، وأن تفتح آفاقاً مهمة للحوار البناء الذي وجدت من أجله هذه المجلة .

رئيس التحرير

الأداء التنافسي للصناعة التحويلية لعدد من الدول العربية

أحمد الكواز

الأداء التنافسي للصناعة التحويلية لعدد من الدول العربية

أحمد الكواز*

ملخص

تهتم الورقة بعرض موجز لواقع التنافسية الإجمالي في عدد من الدول العربية، وأهم المحددات المؤثرة على التنافسية: القدرة على الابتكار، والكفاءة، ودور وفرة عوامل الإنتاج، وأهمية محددات الإستثمار، ومجموع عوامل الإنتاج في هذا المجال. تتطرق الورقة بعد ذلك لحالة التنافسية الصناعية التحويلية في عدد من الدول العربية، بالإعتماد على عدد من المؤشرات منها القيم المضافة، وحصة الفرد من القيمة المضافة، والتنوع الصناعي والرقم القياسي لأداء التنافسية الصناعية التحويلية، لعدد من الدول العربية ذات الإحصاءات المتوفرة، مقارنة بأهم الدول المنافسة للمنتجات العربية في أهم الأسواق التصديرية: الإتحاد الأوروبي، والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. مع تركيز على الحالة المصرية، لتوفر البيانات، ولقدم التجربة المصرية في التصنيع. تحدد الورقة، بعد ذلك، عددا من المنتجات الصناعية التي تواجه منافسة أكبر من الصين وتركيا. وما يستتبع ذلك من إعادة هيكلة كلية وصناعية محليا لمواكبة شروط التنافس دوليا.

The Competitive Performance of Manufacturing Industry in a Number of Arab Countries

Ahmed Alkawaz

Abstract

This paper reviews the current overall state of competitiveness in Arab Countries, and its main determinants: innovative capacity, efficiency, the availability of production factors, and determinants of investment. Then, the paper tackles the competitive performance of the manufacturing activities in a number of Arab countries. This is done with reference to selected industrial indicators, such as value added, per capita value added, manufacturing exports, diversification index, and industrial competitive performance indicators. A comparison analysis is followed with the main foreign competing countries in the two exporting markets, i.e. China and Turkey. A special reference is made to the Egyptian case due to data availability and the long experience of industrialization. Certain manufactured products are identified as facing serious competition in the markets in question. This requires structural and industrial rehabilitation to cope with these findings.

* عضو الهيئة العلمية في المعهد العربي للتخطيط بالكويت

المقدمة

تعتبر تنافسية الدول من أهم المحددات التي اتسمت بها تجاربها بعد تبني إستراتيجية تشجيع الصادرات منذ عقد الثمانينات من القرن الماضي، كبديل لإستراتيجية إحلال الواردات التي سادت خلال فترة الثلاثة عقود السابقة تقريباً لعقد ثمانينات نفس القرن. وذلك انطلاقاً من قناعة نظرية بأن الأسواق الخارجية هي أقرب للكفاءة من الأسواق الداخلية بفعل التشوهات السعرية، وغير السعرية المرافقة للأسواق الثانية في حالات كثيرة. إلا أنه من الصعوبة بمكان ربط الكفاءة بالتوجه الخارجي وحجبها عن التوجه الداخلي، وذلك لنجاح العديد من الدول في جنوب وجنوب شرق آسيا في تطبيق المراحل المختلفة لسياسة التوجه للسوق المحلي، والانتقال التدريجي للتوجه للسوق الخارجي. أما بقية الدول، خاصة في أمريكا اللاتينية، والدول العربية، فقد ارتكبت خطأً واضحة في تطبيق سياسة التوجه للسوق المحلي خاصة من خلال جمود هذا التوجه عند مرحلة إنتاج السلع الاستهلاكية، وجمود الاتجاه نحو السوق المحلي، (بفعل عدم مقاومة فئات المصالح التي ارتبطت بالسوق المحلي) وعدم التحول تدريجياً لسوق الصادرات.

لقد ترتب على هذه الآليات وغيرها (خاصة عدم النجاح النسبي في خلق مؤسسات تعليمية وتدريبية تنتج مخرجات عالية التدريب والإنتاجية) تعرض الدول العربية لصدمات خارجية مفاجئة عند التحول من السوق المحلي إلى السوق الخارجي، وذلك بفعل ضعف (أو في حالات كثيرة غياب) القدرة على المنافسة التي لم يتم الإعداد لها خلال ثلاثة أو أربعة عقود من تبني سياسة إحلال الواردات في أغلب الدول العربية. لذا فقد واجهت هذه الدول ولا زالت تواجه مراحل تحول للتأقلم مع متطلبات السوق الخارجي: الحاجة لإنتاجية مرتفعة، وتطور تقني، وقدرات عالية في التفاوض، ومعرفة متمرسة في النظم المالية والمصرفية والتأمينية ونظم النقل والشحن الدولية، وغيرها الكثير.

تحاول هذه الورقة تسليط الأضواء على واقع المنافسة في عدد معين من السلع المرتبطة بالصناعة التحويلية في عدد من الدول العربية (حسب توفر البيانات والمعلومات اللازمة لتركيب الرقم القياسي للتنافسية الصناعية التحويلية) مقارنة بأهم الدول الأجنبية المنافسة في أهم الأسواق الخارجية: السوق الأوروبي، وسوق شمال أفريقيا. وتعتمد الورقة على تصنيف السلع المصدرة حسب المحتوى التقني المطلوب التصاعد في مكوناته: من المنخفض إلى المتوسط إلى المرتفع، على حساب محتوى الموارد خاصة منها تلك الموارد القابلة للنضوب والمطلوب تخفيض الاعتماد عليها، وذلك ضماناً لتحقيق مكاسب تنافسية في السوق الخارجي. وتركز الورقة على بيانات الحالة المصرية، وذلك لتوفر المعلومات. وبناء على ذلك فن القسم الأول يهتم بتنافسية الدول العربية بالاعتماد على نتائج تقرير التنافسية العالمي، وتقرير التنافسية العربية. حيث ستم الإشارة إلى محددات التنافسية الثلاث، وكذلك تصنيف الدول العربية حسب محدداتها التنافسية. بعد ذلك يهتم القسم الثاني بكيفية تنافسية الصناعة التحويلية العربية بالاعتماد على الرقم القياسي للاداء الصناعي التنافسي المقترح من قبل منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، ومكوناته الفرعية الأربعة، وتطبيق هذا المؤشر على حالات عدد من الدول العربية مقارنة بأهم المنافسين الصناعيين في أهم الأسواق الخارجية. وأخيراً يختم القسم الثالث بعدد من الملاحظات الختامية.

تنافسية الدول العربية : الإطار العام

إن تنافسية القطاع الصناعي لا تعمل في فراغ، فهي نتاج وضع تنافسي كلي. لذا فإنه من المناسب الإشارة باختصار لأهم مؤشرات التنافسية للدول العربية، وتلك الخاصة بالدول المرجعية (تركيا، والصين) باعتبارهما من أهم الدول المنافسة للدول العربية في أسواق صادراتها، سواء في دول الوطن العربي وشمال أفريقيا، أو في أسواق المجموعة الأوروبية. فإذا ما أخذنا على سبيل المثال مؤشر الرقم القياسي للتنافسية الصادر من تقرير التنافسية العالمي لمنتدى العالم الاقتصادي Economic Research Forum لعام (2009-2008)، فإنه يلاحظ في الجدول (1)، أن الدول العربية المشمولة بالرقم (13 دولة) تأخذ المراتب الموضحة في الجدول أدناه من مجموع (134) تمثل عدد الدول المشمولة في التقرير (المرتبة الأقل الأفضل).

جدول رقم (1): ترتيب الدول العربية الواردة في تقرير التنافسية العالمي
مقارنة بالدول المرجعية (2008-2009)

| المرتبة | الدولة العربية |
|---------|----------------|
| 26 | قطر |
| 27 | السعودية |
| 31 | الإمارات |
| 35 | الكويت |
| 36 | تونس |
| 37 | البحرين |
| 38 | عمان |
| 48 | الأردن |
| 73 | المغرب |
| 78 | سوريا |
| 81 | مصر |
| 91 | ليبيا |
| 99 | الجزائر |
| 131 | موريتانيا |
| 53 | تركيا |
| 26 | الصين |
| 21 | ماليزيا |

المصدر: WEF, 2008.

وكما يلاحظ، فإن هناك ثلاث دول عربية (قطر، والسعودية، والإمارات) تقع ضمن مراتب الربع الأول الأفضل (33.5 - 1). في حين تقع خمس دول (الكويت، وتونس، والبحرين، وعمان، والأردن) ضمن مراتب الربع الثاني الأفضل (67.0 - 33.6). في حين تقع بقية الدول العربية المشمولة في التقرير (المغرب، وسوريا، ومصر، وليبيا، والجزائر) ضمن مراتب الربع الثالث (100.5 - 67.1). وتقع موريتانيا ضمن مراتب الربع الأخير (134.0 - 100.6).

إن مثل هذا الأداء يستدعي التعرف على أهم محددات التنافسية وترتيبها ضمن الـ (134) دولة. وتتضمن هذه المحددات ثلاث فئات رئيسية، حسب وجهة نظر معدي التقرير، وهي: أولاً، المتطلبات الأساسية (المؤسسات، والبنية الأساسية، والاستقرار الاقتصادي الكلي، والصحة، والتعليم الأساسي)، وثانياً، معززات الكفاءة Efficiency Enhances (التعليم العالي والتدريب، وكفاءة أسواق السلع، وكفاءة أسواق العمل، ومدى تعقد الأسواق المالية، والاستعداد التقني، وحجم السوق)، وثالثاً، الابتكار والعوامل المعقدة Innovation and Sophistication Factors (تعقد العوامل، أي القدرة على إدارة الأعمال بتميز بهدف رفع الإنتاجية، والابتكار). واعتماداً على هذه المحددات يبين الجدول (2) عرضاً لأداء الدول العربية المشمولة في التقرير لهذه المحددات، مقارنة بدول مرجعية (تركيا، والصين). وكما نلاحظ فإن حالة الدول العربية أفضل (نسبياً) في حالة الفئة الأولى من محددات التنافسية، أي المتطلبات الأساسية. أما في حالة الفئتين الأخريين (معززات الكفاءة، والابتكار وتعقد العوامل) فإن أوضاع الدول العربية أسوأ تنافسياً (ما عدا حالة تونس في الفئة الثانية، الابتكار وتعقد العوامل). علماً بأن مكونات الفئة الأولى ترتبط أساساً بالمحددات الاقتصادية البحتة، في حين ترتبط محددات الفئتين الثانية والثالثة بالمحددات الرئيسية والكامنة Potential للتنافسية، وهو الأمر الذي يلقي بأعباء إضافية لإعادة تأهيل الأسواق السلعية المالية، والقدرات التقنية، وإدارة الأعمال، والتدريب، وإصلاح أسواق العمل، التي ترتبط بطبيعتها بالأجل الطويلة، وليست القصيرة كما هو الحال في حالة مكونات الفئة الأولى (المتطلبات الأساسية المرتبطة بالاستقرار الاقتصادي والصحة والتعليم الأساسي والبنية الأساسية).

واعتماداً على تصنيف تقرير التنافسية العربية لعام 2007 (WEF, 2007)، يلاحظ التفاوت في محددات التنافسية حسب الفئات الثلاث ما بين الدول العربية، الجدول (2):

جدول رقم (2): اتجاهات محددات التنافسية في الدول العربية حسب الفئات الثلاث، 2007

| الدولة | اتجاهات المحددات |
|---|---|
| المجموعة الأولى: الدول العربية الموجهة بالابتكار: | |
| دولة الإمارات العربية المتحدة | أداء اقتصادي كلي قوي، ضعف في التعليم والابتكار. |
| دولة قطر | تفوق في الأداء الاقتصادي الكلي، مع الحاجة لتحسينات في البنية الأساسية وتعقد الأعمال. |
| دولة الكويت | بيئة اقتصادية كلية ممتازة مع ضعف التعليم والابتكار. |
| مملكة البحرين | أداء اقتصادي كلي جيد، ومؤشرات اقتصادية/ اجتماعية جيدة، مع فجوات في التعليم العالي والتدريب. |
| المجموعة الثانية: الدول العربية الموجهة بالكفاءة: | |
| الجمهورية التونسية | مؤسسات مستقرة ونتائج تعليمية جيدة، مع ضعف في البنية الأساسية والنظم المالية. |
| سلطنة عمان | مؤسسات متطورة وأسواق عمل كفوءة، مع حاجة لتحسين التعليم وتعقد الأعمال. |
| المملكة الأردنية الهاشمية | أسواق كفوءة، ومؤسسات خاضعة للمساءلة، مع انخفاض في استخدام تقنية المعلومات والاتصالات، ونقل تقني متواضع. |
| الجمهورية الليبية | مؤشرات اقتصادية كلية ممتازة، إلا أن البنية الأساسية غير ملائمة، مع ضعف في نوعية التعليم. |
| الجمهورية الجزائرية | بيئة اقتصادية كلية ممتازة، مع تخلف تقني. |
| المجموعة الثالثة: الدول العربية الموجهة بالعوامل: | |
| جمهورية مصر العربية | مؤسسات وبنية أساسية جيدة، إلا أنها ضمن أعلى الدول عجزاً بالموازنة. |
| المملكة المغربية | بنية أساسية جيدة، وأسواق كفوءة، إلا أن رأس المال البشري بحاجة ماسة للتحسين. |
| الجمهورية العربية السورية | مستوى منخفض من الفساد، مع مؤشرات اقتصادية/ اجتماعية جيدة، وفي ظل بيئة اقتصادية كلية ضعيفة، مع حماية مرتفعة. |
| موريتانيا | مؤسسات قوية نسبياً مقابل أداء عام ضعيف خاصة في مجال الاختلالات الاقتصادية الكلية. |

وظالما أن أحد أهم محددات النمو (نظرياً) هو الاستثمار، فإنه من المتوقع أن يتأثر معدل النمو إيجابياً بارتفاع معدل الاستثمار. فقد شهدت دول الوطن العربي معدلات استثمار مرتفعة، سواء الدول النفطية أو غير النفطية، بعد الصدمة النفطية في عام 1973، وصلت كمعدل، إلى (23%)، وارتفع هذا المعدل ليصل إلى (28%) خلال الفترة (1981-1985). الملفت للنظر أنه رغم ارتفاع هذا المعدل إلا أنه ترافق مع معدل نمو سالب (2.1-) خلال الفترة الأخيرة. وهنا يثار التساؤل التالي: إذا كان الاستثمار هو المحدد الرئيسي للنمو فلماذا تدهور الثاني عند تحسن الأول؟ قد تكون الإجابة على هذا التساؤل بأن ارتفاع معدل الاستثمار في بداية ثمانينات القرن الماضي هو استجابة لارتفاع معدلات النمو في السبعينات، بدلاً من كونه السبب وراء انخفاض معدلات النمو لاحقاً (1981-1985). وقد لاحظ تقرير التنافسية العالمي للدول العربية (WEF، 2007) أنه رغم الانخفاض البسيط في الاستثمار إلا أن معدلات نموه ظلت عالية بالمقاييس الدولية. ففي الوقت الذي لم تصل به إلى مستويات الدول المصنعة حديثاً في جنوب وشرق آسيا، إلا أنها قابلة للمقارنة مع تلك السائدة في دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، وأعلى بكثير من تلك السائدة في الدول النامية الأخرى سواء في ثمانينات أو نهاية القرن الماضي.

ومساهمة في الإجابة على السؤال أعلاه، فقد أوضحت العديد من المسوحات الحديثة الخاصة بمحددات النمو أن الاستثمار قد لا يكون هو المحدد الرئيسي للنمو (تطبيقياً)، ذلك حسب نتائج مسوحات عديدة مثل (Easterly and Levine, 2001). علماً بأن ظاهرة عدم الاتساق بين سلوكي الاستثمار والنمو لا تقتصر على الدول العربية فقط، بل تمتد إقليمياً وعالمياً. ومن ضمن المحددات التي عادة ما يستشهد بها لتفسير النمو، ما عدا عامل الاستثمار، هي تلك الخاصة بعدم كفاءة اليات تحويل المدخرات إلى استثمارات من خلال أسواق رأس المال. وبالاعتماد على مؤشر الرسملة السوقية (إجمالي قيمة الأسهم المتداولة في السوق/ الناتج المحلي الإجمالي)، كمؤشر لمدى عمق التعامل مع الأسواق الرأسمالية، يلاحظ أن قيمة هذا المؤشر قد وصلت في عام 1995 إلى حوالي (251%) في ماليزيا، و (124%) في المملكة المتحدة، و (35%) في كوريا الجنوبية. في حين لم تتجاوز لنفس السنة (13%) في مصر، و (22%) في تونس، مع تقدم نسبي في حالة الكويت (53%)، والأردن (69%). مع تدهور هذه النسبة في تركيا (12%)، والصين (6%). أما عام 2005 فقد شهد تطوراً ملموساً في حالة أغلب الدول العربية، حيث وصلت النسبة في الأردن إلى (298%)، والإمارات (174%)، والكويت (161%)، مع انخفاض ملموس في حالات عُمان (50%)، والمغرب (46%)، وتونس (10%)، وتطور في حالة تركيا (44%)، والصين (35%) (The World Bank "a").

إن ضعف دور أسواق رأس المال (معبراً عنها هنا بانخفاض نسبة الرسملة السوقية في ثمانينات وبداية تسعينات القرن الماضي) قد يفسر أحد أسباب عدم تحول المدخرات إلى استثمارات ومن ثم تعزيز معدل النمو. إلا أن دور أسواق رأس المال قد تحسن نسبياً في العديد من دول الوطن العربي في العقد الأول من القرن الحالي. وبالتالي لم تشهد الفترات الحديثة ظاهرة الاتجاه الموجب لمعدلات نمو الاستثمار، والاتجاه السالب كمعدل النمو (بلغ معدل الاستثمار خلال الفترة 1995-2006 حوالي 20.6% يناظرها معدل نمو 4.6%) رغم أن معدلات الاستثمار المرتفعة لم تترجم إلى معدلات نمو مناظرة (WDI website).

ومن العوامل الأخرى التي يمكن أن تفسّر النمو المتواضع في الدول العربية هي انخفاض الكفاءة الاقتصادية معبراً عنها بمساهمة مجموع إنتاجية العوامل (TFP) Total Factor Productivity. فوفقاً لتقديرات (WEF, 2007) أظهرت قيم نمو مجموع إنتاجية العوامل خلال الفترة (1975-2000) نمواً سالباً في حالات الوطن العربي ككل، الجزائر، البحرين، الأردن، الكويت، لبنان، المغرب، قطر، السعودية والإمارات. في حين لم تتجسد قيم النمو الموجبة إلا في حالة كل من مصر، وعمان، وسوريا، وتونس. وتتجسد أهم العوامل المسؤولة عن انخفاض إنتاجية عوامل الإنتاج في العديد من الأسباب منها: عدم الاستقرار السياسي، وتدهور شروط العمل التنافسي المحفز لزيادة إنتاجية العوامل، وضعف رأس المال البشري معبراً عنه بمساهمات التعليم والصحة في تعزيز نوعية مدخلات العمل في الإنتاج. وتعتبر تجارب فلسطين المحتلة، والجزائر، والعراق، والأردن من أفضل الأمثلة على عدم الاستقرار السياسي والإداري. أما بخصوص غياب شروط التنافسية، فتوضح أغلب مؤشرات بيئة ممارسة نشاط الأعمال الصادرة من البنك الدولي (The World Bank "b") سواء تلك المرتبطة بإجراءات الترخيص، أو أسواق العمل، أو الضرائب وإجراءاتها، أو إغلاق المصنع، أو إجراءات التجارة الخارجية، وغيرها، توضح أداءً متواضعاً لأغلب الدول العربية مقارنة بالدول الناشئة أو المصنعة حديثاً ناهيك عن الدول المتقدمة.

التنافسية الصناعية التحويلية في دول الوطن العربي

بعد التعرف على البيئة العامة لوضع التنافسية الاقتصادية الكلية للدول العربية، ودور أهم محددات التنافسية، وكذلك التعرف على سلوك النمو وعلاقته بمعدل نمو الاستثمار، وأهم المحددات وراء تخلف معدلات النمو مقارنة بمعدلات الاستثمار، يتم التطرق الآن لوضع التنافسية الصناعية التحويلية في عدد من الدول العربية للفترة التي تتوفر عنها معلومات. على أن يتم الاعتماد على أحد المقاييس المقترحة من منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، وهو الرقم القياسي للاداء الصناعي التنافسي Competitiveness of Industrial Performance (CIP) (Upadhyaya, 2008).

أولاً- مكونات الرقم القياسي:

1. الطاقة الصناعية (Industrial Capacity): حصة الفرد من القيمة المضافة الصناعية التحويلية.
2. الطاقة التصديرية الصناعية (Manufactured Export Capacity): حصة الفرد من الصادرات الصناعية التحويلية.
3. درجة الكثافة التصنيعية (Industrialization Intensity): المتوسط الحسابي لحصة القيمة المضافة الصناعية في الناتج المحلي الإجمالي، وحصة الأنشطة ذات المحتوى التقني المتوسط والمرتفع في القيمة المضافة الصناعية.
4. نوعية الصادرات (Export Quality): المتوسط الحسابي لـ: (أ) حصة الصادرات

الصناعية التحويلية في إجمالي الصادرات و(ب): حصة الأنشطة ذات المحتوى التقني المتوسط والعالي في إجمالي الصادرات (تصنف الأنشطة الصناعية حسب محتواها التقني إلى: أنشطة تحويلية ذات محتوى من الموارد، وأنشطة تحويلية ذات محتوى تقني منخفض، وأنشطة تحويلية ذات محتوى تقني متوسط ومرتفع، وأنشطة تحويلية ذات محتوى تقني مرتفع، الجدول (3)).

جدول رقم (3): تصنيف الأنشطة الصناعية حسب محتواها التقني (ISIC, Rev.2)

| مرتفعة تقنياً | متوسطة ومرتفعة تقنياً | منخفضة تقنياً | أنشطة ذات محتوى موارد |
|--|---|---|--|
| 3522: العقاقير الطبية. 3852: منتجات فوتوغرافية وبصرية. 3832: الراديو والتلفزيون والاتصالات. 3845: بناء السفن الجوية. 3849: عربات العجزة. 385: المعدات العلمية ومعدات القياس والرقابة. | 342: الطباعة والنشر وما شابهها. 351: صناعات تحويلية كيميائية. 352: منتجات كيميائية أخرى. 356: منتجات بلاستيكية غير مصنفة في مكان آخر. 37: منتجات معدنية أساسية. 38: منتجات معدنية مصنعة ومكائن الآلات عدا (381). | 32: صناعات الغزل والنسيج والجلود. 332: منتجات الأثاث. 361: منتجات الفخار، والصيني، والخزف. 381: منتجات معدنية مصنعة عدا المكائن. | 31: أغذية ومشروبات وتبغ. 351: منتجات الأخشاب ومنتجات القلبن. 341: الورق ومنتجاته. 353: تكرير النفط. 355: منتجات المطاط. 362: الزجاج ومنتجاته. 369: منتجات تعدينية غير معدنية أخرى. |

المصدر: ISIC, Rev.2

ثانياً - ترميم Normalization كل مؤشر من المؤشرات الأربعة حسب الصياغة التالية:

$$I_{i,j} = \frac{X_{i,j} - \text{Min}X_{i,j}}{\text{Max}X_{i,j} - \text{Min}X_{i,j}}$$

حيث:

$$I_{ij} = \text{القيمة الممنطة.}$$

$$X_{ij} = \text{قيمة المتغير الخاضع للترميم.}$$

$$\text{Min}X_{ij} = \text{أقل قيمة للمتغير في العينة.}$$

$$\text{Max}X_{ij} = \text{أكبر قيمة للمتغير في العينة.}$$

ثالثاً - استخدام معادلة الرقم القياسي للأداء الصناعي التنافسي (CIP):

$$CIP_j = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^4 I_{i,j}$$

حيث تمثل $(I_{i,j})$ كل مكون من المكونات الأربعة المشار إليها أعلاه للدولة (i)، وللسنة (j). مع أخذ متوسط حسابي بسيط للمؤشرات الأربعة.

بناءً على ذلك، لم يكن أداء القطاع الصناعي للدول العربية تنافسياً، وفقاً للرقم القياسي كما هو موضح في الجدول رقم (4) لعامي 1990 و2005.

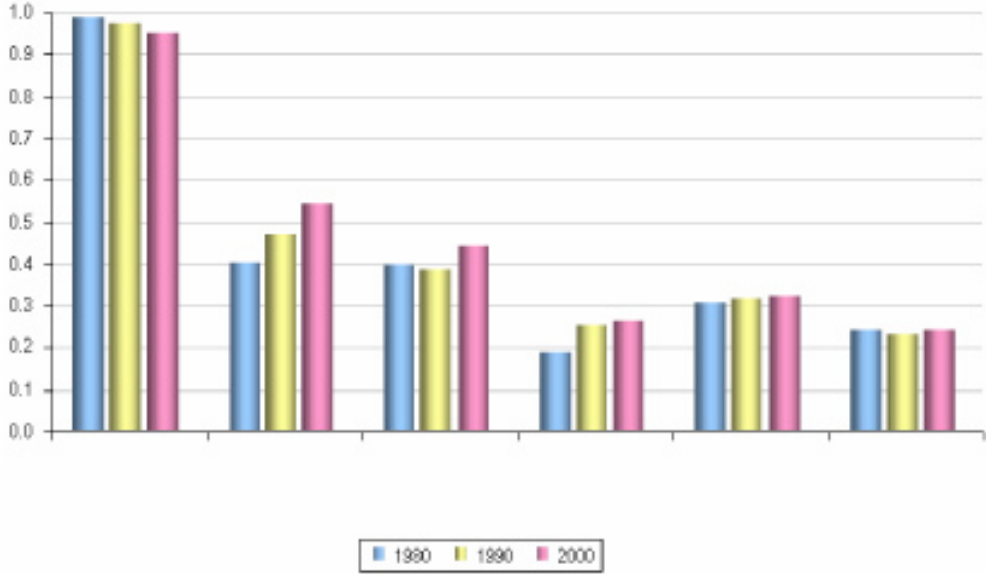
جدول رقم (4): ترتيب عدد من الدول العربية وفقاً للرقم القياسي الصناعي التنافسي، بالمقارنة مع تركيا والصين (2005 - 1990)

| قيمة الرقم القياسي | | الدولة |
|--------------------|-------|----------|
| 2005 | 1990 | |
| 0.201 | 0.213 | سوريا |
| 0.259 | 0.253 | الأردن |
| 0.211 | 0.213 | تونس |
| 0.225 | 0.200 | مصر |
| 0.254 | 0.225 | المغرب |
| 0.192 | 0.185 | السعودية |
| 0.185 | 0.166 | الكويت |
| 0.118 | 0.117 | عمان |
| 0.145 | 0.098 | ليبيا |
| 0.740 | 0.066 | اليمن |
| 0.308 | 0.268 | تركيا |
| 0.393 | 0.323 | الصين |

المصدر: UN, Comtrade, UNIDO, 2004.

وهكذا ما يؤكد الشكل رقم (1) من حيث أداء مجموعة الدول العربية، ضمن دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يأتي في المرحلة الرابعة ضمن أقاليم العالم خلال الفترة 1980-2000. أما على مستوى الدول العربية (الجدول رقم (4)) فيلاحظ أن أفضل وضع صناعي تنافسي للأردن هو لعام 2000 يليه المغرب ثم مصر لعام 2005، في حين يلاحظ أن استمرار تربع الصين وتركيا في المراتب المتقدمة لعامي 1990 و2005. فما هي أهم الأبعاد الواجب تحسينها لخفض فجوة التنافسية الصناعية؟ نحاول أن نعرض عدداً من مؤشرات الأداء الصناعي الخاصة بالتنافسية الصناعية لمحاولة الإجابة على هذا السؤال.

شكل رقم (1): الأرقام القياسية للتنافسية الصناعية التحويلية من الأرقام الدولية 1980-2000



القيمة المضافة الصناعية

نمت القيمة المضافة الصناعية للأردن مثلاً، خلال الفترة 1990-2005 بـ (294.3%)، مع نمو ملموس وواضح أيضاً في حالة كل من تونس، والسعودية، ومصر. إلا أن النمو الصيني كان ملفتاً للنظر، حيث وصل إلى خمسة أو أربعة أضعاف وأحياناً أكبر من ذلك من النمو المقابل في حالة عدد من الدول العربية. مع تفوق للنمو التركي على أغلب الدول العربية ماعدا الأردن، وتونس، والسعودية.

ولقياس الطاقة الصناعية، آخذين بنظر الاعتبار حجم الدولة، فإنه يفضل استخدام حصة الفرد من القيمة المضافة الصناعية، حيث تشهد الحصة في تركيا والصين حصصاً تفوق أغلب الدول العربية خلال الفترة المذكورة، مع تطور واضح في حالة كل من السعودية، والأردن، وتونس في هذا المجال. أما في مجال تطور حصة الدول العربية في الصادرات العالمية من المنتجات التحويلية، فإنه تطوراً ملحوظاً يلمس في حالة السعودية، مع استقرار أو تطور غير جوهري في حالة بقية الدول العربية، مع تطور ملحوظ في معدل نمو الصادرات الصناعية، إلا أنها لم تلحق بمعدل النمو الصيني (جدول رقم (5)).

جدول رقم (5): بعض المؤشرات الصناعية التحويلية لعدد من الدول العربية وتركيا والصين
(1990-2005)

| الدولة | معدل نمو القيمة المضافة الصناعية (%) | | حصة الفرد من القيمة المضافة الصناعية | | حصة الدولة من الصادرات الصناعية التحويلية (%) | معدل نمو الصادرات الصناعية التحويلية (%) |
|----------|--------------------------------------|------|--------------------------------------|-------|---|--|
| | 1990 | 2005 | 1990 | 2005 | | |
| سوريا | 1.6 | 197 | 0.03 | 4.0 | 0.03 | 0.05 |
| الأردن | 294.3 | 164 | 0.01 | 439.0 | 0.03 | 0.01 |
| تونس | 139.3 | 255 | 0.05 | 333.0 | 0.07 | 0.05 |
| مصر | 100.4 | 132 | 0.13 | 348.0 | 0.20 | 0.13 |
| المغرب | 83.1 | 197 | 0.11 | 194.0 | 0.12 | 0.11 |
| السعودية | 193.9 | 614 | 0.25 | 367.0 | 0.40 | 0.25 |
| اليمن | 15.2 | 36 | 0.01 | - | 0.01 | 0.01 |
| الكويت | - | 1008 | 0.01 | - | 0.02 | 0.01 |
| عمان | 186 | - | 0.01 | 196.0 | 0.03 | 0.01 |
| تركيا | 128 | 589 | 0.75 | 557.0 | 102 | 0.75 |
| الصين | 529 | 103 | 277 | 136.0 | 989 | 277 |

المصدر: WDI and Comtrade Websites.

وتعادل الصادرات التركية على سبيل المثال حوالي عشرة أضعاف الصادرات المصرية في عام 2005، وثمانية أضعاف التونسية، والمغربية، وحوالي خمسة أضعاف ونصف الصادرات السعودية.

الصناعة وهيكل المنافسة

تؤدي عملية التجزئة Fragmentation، والتدويل Internationalization في الصناعة إلى تحولات جوهرية في هيكل الإنتاج والصادرات. وتشكل الصادرات الصناعية حوالي (82%) من صادرات العالم، وتبلغ حصة الصادرات الصناعية ذات المحتوى التقني المتوسط والمرتفع من هذه النسبة حوالي (52%). وتشير الأدبيات المتاحة إلى الدور الرئيسي للأنشطة الصناعية التي تتميز بمحتوى تقني مكثف Technology-Intensive. حيث أثبتت الخبرات الدولية بأن هذه الأنشطة أكثر جدوى في مجال اعتبارات تعزيز النمو الاقتصادي للأسباب التالية: (أ) تنمو الأنشطة المعقدة ضمن الصناعات التحويلية بشكل سريع، وتتمتع بحصة مرتفعة قياساً بالأنشطة البسيطة. حيث نمت التجارة بالسلع ذات المحتوى التقني المرتفع خلال الفترة (1990-2005) بمعدل (11.4%) سنوياً. وتمثل حصة الصادرات من السلع ذات المحتوى التقني المرتفع حوالي (23.0%) من صادرات العالم في عام 2005 قياساً بـ (14.7%) في عام 1990. في حين نمت الصناعات ذات محتوى الموارد بـ (5.9%) لنفس الفترة، ولم تتجاوز حصتها من الصادرات العالمية (15.1%) في عام (2005) مقارنة بـ (17.1%) في عام 1990. (ب) هناك صعوبة في دخول منافسين جدد في سوق الأنشطة ذات المحتوى التقني المرتفع، الأمر الذي يضمن هامش ربح مرتفع لأطول فترة. (ج) تتمتع الأنشطة ذات المحتوى التقني المرتفع بالقدرة الأفضل على التعلم والانتشار Learning and Spillover، حيث أن للمهارات التي تخلقها هذه الأنشطة العديد من التطبيقات في الأنشطة الأخرى مقارنة بالأنشطة المعتمدة على الموارد. وطالما أن التقنيات المستخدمة في الأنشطة الأولى سريعة التغير، لذا فإن استمرار التعلم يعتبر عاملاً أساسياً لرفع الإنتاجية، ومن ثم النمو.

التصنيف التقني الصناعي لليونيدو والحالة العربية

كما أشرنا سابقاً، تصنف الصادرات حسب محتواها التقني (على أساس القيمة المضافة، والصادرات) إلى أربعة أصناف:

- (أ) ذات محتوى موارد.
- (ب) ذات محتوى تقني منخفض.
- (ج) ذات محتوى تقني متوسط.
- (د) ذات محتوى تقني مرتفع.

ويوضح الجدول رقم (6) أدناه هيكل القيمة المضافة الصناعية التحويلية للدول العربية (حسب توفر البيانات) وحسب المحتوى التقني مقارنة بعدد من الدول الأخرى. حيث يلاحظ:

جدول رقم (6): معدل نمو القيمة المضافة الصناعية التحويلية حسب المحتوى التقني (%) للفترة (1990-2005)

| الدولة | معدل النمو | | |
|--------|---------------------------------|------------------------|------------------------|
| | المحتوى التقني المتوسط والمرتفع | المحتوى التقني المنخفض | المحتوى التقني للموارد |
| الأردن | 7.9 | 11.1 | -8.1 |
| تونس | 14.4 | 5.5 | -14.0 |
| مصر | 1.9 | -2.9 | 1.6 |
| المغرب | -2.4 | -4.5 | 3.4 |
| تركيا | 11.4 | -43.4 | 5.9 |
| الصين | 14.6 | -17.6 | -16.3 |

المصدر: UNIDO Database.

- ارتفع في مساهمة القيمة المضافة الصناعية المتولدة من أنشطة الموارد بنسبة (1.6%) خلال الفترة 1990-2005 في حالة مصر. ويعزى ذلك أساساً إلى أهمية المنتجات النفطية المكررة، والصناعات الغذائية. مع اتجاه مساهمة أنشطة الموارد في حالة الأردن نحو الانخفاض. مع اتجاه انخفاض مساهمة الصناعات ذات المحتوى التقني المنخفض في حالة مصر بنسبة (2.9%) مع بلوغ معدل نمو أعلى تعقيد تقني (مرتفع) في حالة الصين. أما في المنطقة المجاورة لمصر، فتحتل تركيا وتونس أكبر نسبة نمو من الصناعات ذات المحتوى المرتفع تقنياً. أما وضع الصادرات الصناعية التحويلية للدول العربية المشمولة، على مستوى المحتوى التقني، فيوضحها الجدول رقم (7):

جدول رقم (7): الصادرات الصناعية التحويلية حسب المحتوى التقني
إلى إجمالي الصادرات التحويلية (1985-2005)

(%)

| الدولة | 1985 | | | | 2004 | | | |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | مرتفع | متوسط | منخفض | موارد | مرتفع | متوسط | منخفض | موارد |
| عمان | 1.8 | 16.0 | 17.7 | 5.7 | 2.1 | 4.1 | 3.9 | 8.1 |
| البحرين | 4.0 | 3.3 | 7.3 | 4.1 | 2.0 | 5.8 | 6.0 | 5.2 |
| السعودية | - | 1.6 | 1.6 | 18.0 | 1.6 | 5.1 | 1.4 | 19.0 |
| الأردن | 0.5 | 1.3 | 1.8 | 25.2 | 5.2 | 19.9 | 35.0 | 26.1 |
| تونس | 1.1 | 14.0 | 15.0 | 14.1 | 4.0 | 20.0 | 46.1 | 20.9 |
| المغرب | 0.4 | 8.5 | 8.9 | 30.6 | 10.1 | 12.9 | 37.3 | 31.1 |
| مصر | 0.3 | 0.4 | 0.7 | 15.4 | 0.6 | 9.1 | 13.5 | 44.7 |
| تركيا | 1.7 | 17.1 | 49.2 | 15.9 | 7.1 | 32.1 | 40.7 | 13.1 |
| الصين | 1.2 | 2.9 | 45.6 | 9.2 | 30.6 | 20.9 | 29.8 | 10.1 |

المصدر: UNIDO, 2002-2003.

.WDI Website

.UNIDO Database

ويلاحظ على سبيل المثال، أن تونس والمغرب والأردن قد حققت بعض التطور الإيجابي في صادراتها من السلع المرتفعة المحتوى التقني مع تواضع في حصة الدول العربية الأخرى أو تواضع في تطور الحصة. في حين شهدت تركيا، والصين بشكل خاص تطوراً جوهرياً في معدل نمو صادراتها من السلع المتطورة تقنياً ومع اتجاه تصاعدي لأهمية الصادرات ذات محتوى الموارد في كافة الدول العربية المشمولة، وهو عكس الاتجاه في تركيا، مع استقراره في الصين. وللتحقق، بشكل أكثر تفصيلاً، من هيكل الصادرات المصنعة ومدى خدمتها للصادرات المرتفعة المحتوى التقني، نأخذ حالة مصر باعتبارها من أقدم الدول العربية المصنعة، من ناحية، ولكونها من الدول التي شهدت إصلاحاً اقتصادياً وصناعياً منذ نهاية ثمانينات القرن الماضي. يوضح الجدول رقم (8) وضع مصر في صادراتها لأهم (20) سلعة للفترة 1990-2004.

جدول رقم (8): أداء التجارة الخارجية المصرية، مقارنة بتركيا والصين، ضمن أفضل 20 سلعة تصديرية تحويلية عالمياً (1990-2004)

| الرمز التسلسل | المنتج | معدل النمو السنوي المركب (1990-2004) | حصة المنتج الدولية (2004) % | معدل النمو السنوي المركب (1990-2004) | الحصة في الصادرات الدولية (2004) % | معدل النمو السنوي المركب (1990-2004) | الحصة في الصادرات الدولية (2004) % | معدل النمو السنوي المركب (1990-2004) | الحصة في الصادرات الدولية (2004) % |
|------------------|--|--------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|
| 1 | ادوات وأجهزة ضوئية | 17.2 | 0.39 | 7.9 | 0.0 | 49.7 | 21.9 | 56.6 | 0.0 |
| 2 | منتجات طبية وصيغما لائفة | 14.5 | 2.91 | 9.6 | 0.0 | 12.2 | 1.3 | 10.2 | 0.1 |
| 3 | الترانزستور، والصمامات،... | 12.5 | 3.93 | 19.7 | 0.0 | 41.3 | 4.9 | 23.9 | 0.0 |
| 4 | ادوات وأجهزة ضوئية غير مصنعة | 12.4 | 0.33 | -15.2 | 0.0 | 39.9 | 8.6 | 25.9 | 0.1 |
| 5 | أجهزة وقطع غيار الاتصالات | 12.0 | 3.44 | 50.2 | 0.0 | 37.3 | 15.2 | 13.3 | 0.0 |
| 6 | مركبات ضوئية وغير عضوية | 11.2 | 0.67 | -7.5 | 0.0 | 14.4 | 2.9 | 8.6 | 0.0 |
| 7 | ادوات طبية | 11.0 | 0.53 | -6.5 | 0.0 | 29.9 | 2.6 | 11.1 | 0.1 |
| 8 | وسائل نقل بترية غير مصنعة | 10.7 | 0.32 | 48.4 | 0.1 | 18.6 | 0.4 | 27.3 | 2.2 |
| 9 | أجهزة لتوزيع الكهرباء | 9.9 | 0.60 | -3.9 | 0.0 | 29.8 | 7.6 | 12.8 | 1.1 |
| 10 | عمود وادوات تحميم،... | 9.9 | 0.46 | -8.7 | 0.0 | 12.6 | 2.0 | 31.4 | 0.5 |
| 11 | مكائن وعدد طاقة كهربائية | 9.8 | 0.48 | -4.4 | 0.0 | 32.1 | 17.3 | 17.5 | 0.6 |
| 12 | أجهزة وقطع غيار مكاتب | 9.4 | 2.08 | 37.6 | 0.0 | 46.6 | 14.2 | 30.5 | 0.0 |
| 13 | منتجات قابلة للاكل ومستحضرات غير مصنعة | 9.4 | 0.32 | -5.4 | 0.0 | 17.6 | 3.9 | 23.6 | 0.8 |
| 14 | مكائن الية الخياطة والبيانات | 9.4 | 2.91 | 5.9 | 0.0 | 58.3 | 24.5 | 4.0 | 0.0 |
| 15 | مكائن وعدد كهربائية غير مصنعة | 9.3 | 1.55 | 3.3 | 0.0 | 29.9 | 10.4 | 16.8 | 0.1 |
| 16 | منتجات لإجراء التكييف | 9.3 | 0.71 | 12.1 | 0.0 | 37.1 | 2.1 | 10.5 | 0.3 |
| 17 | الزجاج كهربائية وقطع غيارها غير مصنعة | 9.2 | 1.47 | 16.1 | 0.0 | 32.2 | 6.6 | 25.7 | 0.3 |
| 18 | ملاسن داخلية نسجية أو مطاكة | 9.2 | 0.52 | 14.8 | 0.2 | 16.9 | 17.7 | 13.0 | 7.2 |
| 19 | أجهزة تسجيل | 9.2 | 0.66 | 3.6 | 0.0 | 42.0 | 28.5 | 47.0 | 0.1 |
| 20 | سلع مصنعة أخرى | 8.8 | 0.46 | 2.3 | 0.0 | 15.0 | 14.1 | 16.8 | 0.2 |

المصدر: JENCC, 2006

وكما يتضح، فإن هناك قصوراً واضحاً في معدل نمو هذه الصادرات في الحالة المصرية، مقارنة بالحالة التركية والصينية. ويسري تفوق معدل النمو للفترة 1990-2004 في الحالة الصينية على الحالة المصرية في كافة المنتجات العشرين ماعداً "أجهزة وقطع غيار الاتصالات (ISIC 762)، ووسائل نقل برية غير مصنفة (783)، وكذلك يفوق معدل النمو التركي نظيره المصري في العشرين سلعة صناعية مصدرة ماعداً في حالة "أجهزة وقطع غيار الاتصالات" (762)، و"وسائل نقل برية غير مصنفة" (783)، و"أجهزة وقطع غيار مكاتب" (759)، و"مكائن الية لمعالجة البيانات" (752)، و"منتجات لإجراء التكييف" (582).

تنوع المنتجات الصناعية التحويلية

للتعرف على هذا النوع من التنوع نستخدم الرقم القياسي الصناعي (MD) للدول العربية المشمولة مقارنة بعدد من الدول الأخرى:

$$MD_j = \frac{\sum [h_i - h]}{2} \quad \text{الرقم القياسي للنوع الصناعي (MD):}$$

حيث:

MD_j = الرقم القياسي للتنوع الصناعي للدولة (j).

h_{ij} = حصة المنتج الصناعي محلياً (i) إلى إجمالي الصادرات الصناعية للدولة (j).

h_i = حصة المنتج الصناعي عالمياً (i) إلى إجمالي صادرات العالم.

وكما زادت قيمة المؤشر (1 - 0) كلما دلّ ذلك على الابتعاد عن المتوسع الدولي للتنوع، والعكس صحيح. وبتطبيق هذا الرقم على عدد من الدول العربية، مقارنة بكل من تركيا والصين، فإنه يلاحظ انخفاض هذا الرقم في حالي الدولتين الأخيرتين لعامي 1995 و 2005، وارتفاعه في كافة الدول العربية تقريباً خاصة في حالات الدول العربية المنتجة للنفط: مثل الكويت، والسعودية، وليبيا، مع انخفاضه نسبياً في الدول العربية غير المنتجة للنفط.

وإذا ما أخذنا الحالة المصرية على سبيل المثال، باعتبارها تمثل أقدم تجارب التصنيع العربية، فإنه يلاحظ أن أغلب هياكل صادراتها، ولأهم الأسواق التصديرية: الولايات المتحدة، أو الاتحاد الأوروبي، أو شمال أفريقيا، يتشكل من صادراتها ذات محتوى الموارد الطبيعية، حتى في سوق شمال أفريقيا، حيث من المفترض أن تقل حدة المنافسة مع صادرات الدول الأخرى. حيث تأتي منتجات المواد الغذائية المصنعة، ثم السلع النفطية المكررة كأهم سلعتين مصدرتين لشمال أفريقيا. في حين تأتي المنتجات النفطية المكررة، والملابس المصنعة كأهم سلعتين مصدرتين للسوق الأمريكي، والمنتجات النفطية المكررة والكيماويات المصنعة كأهم سلعتين مصدرتين للسوق الأوروبي في عام 2007 (UN, Comtrade website). وبالتالي فإن القدرات التنافسية الصناعية في مجال السلع ذات المحتوى التقني المتوسط والمرتفع لازالت غير منخفضة إلى حد بعيد. الأمر الذي يفرض إعادة هيكلة صناعية محلياً، أو تعزيز جهود خلق أسواق خارجية في هاتين النوعين من السلع.

جدول رقم (9): الرقم القياسي للتنوع في الصادرات لعدد من الدول العربية، وتركيا والصين (1995-2005)

| الدولة | قيمة الرقم القياسي | |
|----------|--------------------|------|
| | 1995 | 2005 |
| مصر | 0.66 | 0.63 |
| ليبيا | 0.52 | 0.79 |
| المغرب | 0.74 | 0.67 |
| تونس | 0.67 | 0.59 |
| الأردن | 0.64 | 0.60 |
| الكويت | 0.84 | 0.83 |
| عمان | 0.70 | 0.73 |
| السعودية | 0.85 | 0.80 |
| سوريا | 0.61 | 0.67 |
| اليمن | 0.75 | 0.78 |
| تركيا | 0.62 | 0.53 |
| الصين | 0.47 | 0.45 |

المصدر: UNCTAD website.

حصص السوق للصادرات الصناعية التحويلية المصرية⁽¹⁾

تشير هذه التغيرات في حصص السوق إلى التطور الجوهري في تحسن حصة الصين في السوق الأوروبي من حوالي 0.4% في عام 1990، إلى حوالي (1.2%) في عام 1995 لتصل إلى (2.0%) في عام 2000 ثم لتقفز إلى حوالي (4.8%) في عام 2005 (Comtrade website)، ولتصل صادرات المحتوى التقني المرتفع إلى حوالي (5%)، والمنخفض إلى حوالي (2%) خلال الفترة (2000-2005). في حين ارتفعت حصة تونس، مثلاً، في الصادرات ذات المحتوى التقني المرتفع من (2.5%) في عام 1990 لتصل إلى (4.6%) في عام 2005، والمغرب من (2.8%) إلى (6.5%)، في حين انخفضت حصة مصر من (1.2%) إلى (0.9%)، وتركيا من (3%) إلى (6.9%)، والصين من (5.1%) إلى (31.8%)، علماً بأن حصتهما على المستوى الدولي قد بلغت (15.3%) و(22.3%) تبعاً. في حين يلاحظ ارتفاع حصة كل من تونس والمغرب من صادراتها ذات محتوى الموارد والتي وصلت إلى (20.1%) و(16.6%) لعامي 1990 و 2005، في حين ارتفعت حصة مصر من (13.9%) إلى (44.4%) لنفس الفترة. يقابلها استقرار في الحصة التركية في حدود (11.7%)، مع انخفاض في هذه النوعية من الصادرات في حالة الصين من (12.3%) إلى (9.0%)، مع اتجاه عالمي للانخفاض من (17.2%) إلى (15.9%) من عام 1990 لعام 2005 (ENCC, 2006).

ولا يوجد شك بأن مصر، كأقدم دولة عربية مصنّعة، قد لمست شدة المنافسة من هاتين الدولتين (الصين وتركيا). ورغم أن الصادرات الصناعية لمصر لسوق شمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط تصل إلى حوالي (30%) من إجمالي صادراتها الصناعية، إلا أن المنافسة تعتبر شديدة جداً، حيث لم تستطع مصر تحقيق زيادة في صادراتها الصناعية لهذه السوق إلا في حدود (1.3%) خلال فترة السنوات الخمس الأولى من

هذا العقد في مجال المنتجات ذات محتوى الموارد، وذات المحتوى التقني المنخفض. ويعود ذلك بالأساس إلى تحسن الصادرات من المنتجات النفطية المكررة، ومنتجات الصلب.

وعموماً يتصف نمو حصة مصر في سوق الاتحاد الأوروبي بالانخفاض في بداية القرن الحالي، بعد أن حقق نمو هذه الحصة تطوراً ملحوظاً في تسعينات القرن الماضي. حيث نمت الصادرات الصناعية المصرية سنوياً لهذا السوق خلال النصف الثاني من العقد الماضي بمعدل بلغ حوالي (10.5%)، إلا أنه انخفض إلى (4.6%) خلال فترة النصف الأول من العقد الحالي. وعلى عكس الحال في حالة الصادرات المصرية الصناعية لسوق شمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط، حيث نمت هذه الصادرات بـ (35%) خلال الفترة الثانية، لتستعيد الانخفاض في النمو الذي شهدته في النصف الثاني من تسعينات القرن الماضي. ويعزى تباطؤ الصادرات الصناعية المصرية للسوق الأوروبي أساساً إلى انخفاض الصادرات ذات المحتوى التقني المتوسط والمرتفع خلال النصف الأول من العقد الحالي. حيث انخفضت هذه الصادرات من (505) مليون دولار في عام 2000 إلى حوالي (298) مليون دولار في عام 2005. وعلى النقيض من ذلك، فقد حققت تركيا والصين أعلى معدل نمو في مجال صادرات السلع ذات المحتوى التقني المرتفع (36%) في حالة تركيا، و (34%) في حالة الصين). ومن المفارقات هنا هي تحقيق تركيا والصين (المعروفة بالصناعات كثيفة العمل والأجر المنخفض مقارنة بالدول المتقدمة) لزيادة في صادراتها من السلع المتطورة تقنياً للسوق الأوروبي، أسرع من تلك الدول التي من المفترض أن تتمتع بمزايا نسبية في هذه النوعية من الصادرات (الدول المتقدمة).

وبأخذ الحالة المصرية، كمثال، فإن السؤال الذي يثار الآن هو: ما هي أكثر السلع المصرية الصناعية المصدر عرضة لتهديد المنافسة أو يمكن أن تكون تحت تهديد المنافسة مستقبلاً؟ وما هي السلع المصرية الصناعية التصديرية التي لا تشعر بالمنافسة حالياً من دول أخرى، إلا أنها تحتاج مع ذلك إلى تعزيز قدراتها للمحافظة على حصصها من السوق؟ يعتبر هذان السؤالان مهمين لأغراض إعادة الهيكلة الصناعية، في حالة الرغبة في تحسين المنافسة التجارية الصناعية التحويلية في كلا السوقين. وخدمة للإجابة على هذا التساؤل يمكن القيام بإعداد مصفوفة الارتباط بين الصادرات الصناعية التحويلية المصرية، وكل من الصادرات التركية والصادرات الصينية (باعتبارهما أهم منافسين) في السوق الأوروبي، وسوق شمال أفريقيا باعتبارهما أهم الأسواق لتصريف المنتجات الصناعية المصرية خارجياً.

ومن المؤشرات المستخدمة لقياس الأثر التنافسي على التجارة لدولة معينة على دولة أخرى، هو التطور التدريجي لهياكل الصادرات. حيث يشير التشابه الكبير بين هياكل الصادرات (لعدد من الدول) إلى أن هذه الدول هي ضمن تخصص متشابه، وبالتالي فهي متنافسة. وبالاعتماد على مصفوفات الارتباط بين هياكل الصادرات من السلع المصنعة لكل من مصر، وتركيا، والصين، في أسواق المجموعة الأوروبية، ودول شمال أفريقيا والشرق الأوسط لعامي 2000 و 2005، يلاحظ قوة الارتباط بين هياكل الصادرات الصناعية التركية والمصرية إلى سوق شمال أفريقيا والشرق الأوسط، في عام 2005. ويدل ذلك على أن التشابه بين هياكل الصادرات الصناعية يمكن أن يترجم إلى ضعف في تكامل التجارة وشدة في المنافسة. كما يلاحظ أيضاً أن هياكل الصادرات الصناعية المصرية لسوق شمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط قد تطور بشكل جوهري لغياب الارتباط في عامي (2000) و (2005). أما في ما يخص السوق الأوروبي، فلا يوجد ارتباط بين

هياكل صادرات الدول الثلاث، ما عدا الارتباط مع صادراتها للسنوات الأربعة السابقة. فهل معنى ذلك أنه يمكن القول بأن تهديد منافسة الصين وتركيا للمنتجات الصناعية المصرية في السوق الأوروبي هو تهديد محدود؟ الإجابة هنا ليست بالإيجاب بعد الأخذ بعين الاعتبار سلوك تغيرات الأرقام الخاصة بحصة السوق Market Share، المشار إليها سابقاً. حيث أن مقارنة هياكل الصادرات، على المستوى التجميعي، تخفي وراءها معلومات أساسية عن تهديد المنافسة على مستوى المنتجات وذلك بسبب:

1. أن التشابه في هيكل الصادرات الصناعية يوضح فقط (إمكانيات) المنافسة، إلا أن هذا التشابه لا يوضح (واقع) المنافسة الحاصل فعلاً. حيث أن التصنيف عند الحد الثالث لا زال يعتبر عاماً ويمكن أن يتضمن منتجات لا تتنافس مع بعضها البعض. وحتى في حالة كونها قابلة للمقارنة، فإن هناك إمكانية تخصص دول مختلفة في أشكال مختلفة من نفس السلعة.
2. وحتى في حالة نفس السلعة أو المنتج، فقد تتنافس الدول من خلال أداء وظائف مختلفة ضمن نظام إنتاج متكامل. والأهم من ذلك، أن تحليل هيكل الصادرات لا يأخذ بنظر الاعتبار تأثير صادرات دولة على أسواق العالم، لأن هذا التحليل يأخذ بعين الاعتبار فقط الأهمية النسبية لوزن صادرات معينة ضمن إجمالي صادرات الدولة.

وبناء على هذه التحفظات الخاصة بحدود مقارنة هيكل الصادرات على المستوى المجمع، فإنه لا بد من منهجية تعتمد على مستوى المنتج Product-Level، حتى يمكن الحصول على تصور أفضل لإحتمال التهديد بالمنافسة من دولة أخرى مثل منافسة الصين، وتركيا للمنتجات الصناعية المصرية في الأسواق الأوروبية وأسواق شمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط. وقد ساهم الجدل حول الحل في منهجية هيكل الصادرات كأساس في تحديد إمكانية "تهديد الصادرات" في اقتراح منهجية "حصة السوق النسبية Relative Market Share":

يتحقق تهديد صادرات التنافس من الدولة "A" ضد الدولة "B" في حالة كون الدولة "A" تكسب سوق الصادرات في حين تفقد الدولة "B" هذا السوق. على أن تحدد كثافة هذا التهديد بمدى التغير النسبي.

وبالاعتماد على مساهمة (Lall and Albaladejo, 2004) يعرض الجدول رقم (10) أربعة تصورات للتغير في حصة السوق في أسواق الاتحاد الأوروبي وشمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط لكل من مصر، والصين، وتركيا، وذلك بهدف تقييم التفاعل التنافسي، وإمكانية تهديد الصادرات.

جدول رقم (10): مصفوفة التفاعلات التنافسية ما بين مصر، وتركيا، والصين في الأسواق الأوروبية، وشمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط

| انخفاض | ارتفاع | | |
|---|--|--------|---|
| ب: لا يوجد تهديد تنافسي من تركيا والصين للصادرات المصرية في فترة تحليل الدراسة. على العكس يمكن تغيير اتجاه التهديد بحيث يصبح لصالح مصر. | أ: تهديد تنافسي غير حقيقي من تركيا أو الصين على الصادرات المصرية، إلا في حالة نمو صادرات هاتين الدولتين أسرع من نمو الصادرات المصرية. وفي حالة تحقق هذا الافتراض يعتبر التهديد جزئياً. | ارتفاع | حصة سوق الصادرات المصرية في أسواق الاتحاد الأوروبي، وشمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط |
| د: فقدان تنافسي شامل لكل من مصر وتركيا والصين للمزايا التنافسية في الأسواق المعنية. وقد يترتب على هذا التصور انسحاب متبادل بسبب تقلص الأسواق الأوروبية، وشمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط، أو بسبب منافسة حادة ناشئة من دول أخرى في هذين السوقين. | ج: إمكانية تهديد تنافسي مباشر من تركيا أو الصين للصادرات المصرية. | انخفاض | |

من ضمن (132) منتج صناعي تصدرها مصر إلى السوق الأوروبي في عام 2004 (عند الحد الثالث ISIC, Rev.2) هناك (37%) من هذه المنتجات (حوالي 49 منتج) خاضعة للتهديد المباشر كل من تركيا والصين. وفي حالة إضافة المنتجات المعرضة بشكل غير مباشر للتهديد بهذه السوق ومن قبل هاتين الدولتين ترتفع النسبة إلى (50%). ولا يختلف الأمر في حالة المنتجات ذات المحتوى التقني المتوسط والمرتفع. أما درجة التهديد في حالة المنتجات الصناعية ذات محتوى الموارد فتتصف بالتواضع، إلا أنها متركزة في تلك المنتجات ذات الأهمية الإستراتيجية لمصر، هو الأمر الذي يفسر أنه رغم قلة عدد المنتجات ذات محتوى الموارد الخاضعة لتهديد المنافسة، إلا أن أكثر من 70% من عوائد الصادرات هي مهددة بحقيقة الأمر. والسؤال الآن هو: ما هي عدد السلع المصرية المصدرة للسوق الأوروبي الآمنة من تهديد المنافسة (من تركيا والصين) في السوق الأوروبية في الوقت الحاضر؟. إن من ضمن (132) منتج مصري مصنع مصدر للسوق الأوروبية هناك ستة منتجات فقط لا تخضع لتهديد المنافسة من منتجات تركيا والصين (تمثل حوالي 4.5%) من مجموع المنتجات المصنعة، تقع خمسة منها ضمن فئة منتجات ذات محتوى الموارد (تشير الأرقام بين الأقواس إلى رمز السلعة وفقاً للتصنيف التجاري القياسي الدولي 3 (SITC, Rev. 3):

- السكر والعسل (061).
- شكولاته الحلويات السكرية (062).
- الياف الخضار، ما عدا القنب (265).
- الياف نباتية (424).
- منتجات نفطية متبقية غير مصنفة في مكان آخر (335).
- مواد إشعاعية (524).

ومع ذلك، فإن هناك العديد من المنتجات الصناعية المصرية المصدرة (19 منتج) لا تخضع لتهديد هاتين الدولتين في السوق الأوروبية وذلك لتسارع نموها في هذه السوق. إلا هذه السلع الـ (19) في وضع غير نشط قد يترتب عليه تحولها إلى منتجات خاضعة للتهديد، في حالة تسارع معدل نمو صادرات الصين وتركيا لهذه المنتجات في السوق الأوروبية. وتنتشر هذه السلع الـ (19) ضمن مختلف فئات السلع المصدرة، إلا أنها

تتركز في فئتي السلع المصنعة ذات محتوى الموارد، وذات المحتوى التقني المتوسط. يوضح الجدول رقم (11) قائمة المنتجات المصرية المصنعة والمصدرة للسوق الأوروبية، والمعرضة لتهديد المنافسة المباشر من تركيا والصين.

جدول رقم (11): قائمة المنتجات المصرية المصنعة والمصدرة للسوق الأوروبية والمعرضة بشكل مباشر لتهديد منافسة تركيا والصين، 2004 (عند الحد الثالث 3 SITC)

| المنتجات الخاضعة لتهديد مباشر من الصين فقط | المنتجات الخاضعة لتهديد مباشر من الصين فقط | المنتجات الخاضعة لتهديد مباشر من الصين وتركيا | محتوى الموارد |
|--|---|--|-----------------------------|
| منتجات ذات أساس زراعي: (551) زيوت أساسية، وعطور وغيرها، (689) معادن أخرى ذات أساس غير حديدي. | منتجات ذات محتوى موارد أخرى: (551) زيوت أساسية، وعطور وغيرها، (689) معادن أخرى ذات أساس غير حديدي. | منتجات ذات أساس زراعي: (621) اللحوم المملحة والجافة والمدخنة، (621) مواد المطاط، (628) مواد مطاطية غير مصنفة في مكان آخر، (634) قشور خشبية زيتية والخشب الرقيق وغيرها، (635) منتجات خشبية غير مصنفة في مكان آخر. | المنتجات ذات محتوى الموارد |
| منتجات ذات أساس زراعي: (551) زيوت أساسية، وعطور وغيرها، (689) معادن أخرى ذات أساس غير حديدي. | منتجات ذات محتوى موارد أخرى: (551) زيوت أساسية، وعطور وغيرها، (689) معادن أخرى ذات أساس غير حديدي. | منتجات ذات محتوى موارد أخرى: مخلفات مواد معدنية غير حديدية أخرى غير مصنفة في مكان آخر (288)، (334) منتجات نفطية مكررة، (516) منتجات كيميائية عضوية أخرى، (522) عناصر غير عضوية مثل الأكاسيد وغيرها، (644) الزجاج. | المنتجات ذات محتوى الموارد |
| فئة الأزياء: (831) منتجات السفر والحقائب اليدوية. | فئة الأزياء: (654) انسجة مغزولة أخرى، (659) اغطية الارضيات وغيرها، (848) اغطية الرأس ما عدا الاغطية النسيجية. | فئة الأزياء: (612) المنتجات الجلدية المصنعة وغيرها، (652) الانسجة القطنية والنسيجية، (655) حياكة الانسجة، (656) اربطة الأجدية والاشرطة والحرير الرقيق وغيرها، (658) انسجة مغزولة وغيرها، (842) ملابس خارجية رجالية غير محاكاة، (843) ملابس نسائية خارجية غير محاكاة، (844) ملابس داخلية غير محاكاة، (845) ملابس خارجية محاكاة غير مطاطة، (846) ملابس داخلية محاكاة، (847) ملابس مغزولة أخرى غير مصنفة في مكان آخر. | منتجات ذات محتوى تقني منخفض |
| منتجات ذات محتوى تقني منخفض أخرى: (666) منتجات الفخار. | منتجات ذات محتوى تقني منخفض أخرى: (655) منتجات زجاجية. | منتجات ذات محتوى تقني منخفض أخرى: (642) تشكيلات الورق المقطع، (677) اسلاك الصلب، (821) قطع الأثاث وما شابهها، (393) قطع بلاستيكية غير مصنفة في مكان آخر، (894) ألعاب، ومنتجات رياضية غير مصنفة في مكان آخر، (897) ذهب وفضة ومجوهرات. | منتجات ذات محتوى تقني متوسط |
| الصناعات الهندسية: (885) الساعات والمنبهات. | الصناعات المعالجة: (671) كتل حديدية مصبوبة وغيرها. | الصناعات المعالجة: (267) انسجة مصنعة وغيرها، (553) منتجات تجميل وعطريات وغيرها، (562) الاسمدة المصنعة، (598) منتجات كيميائية أخرى غير مصنفة في مكان آخر، (653) انسجة مصنعة، (672) صلب وأشكال حديدية أساسية، (678) انابيب صلب وحديد وغيرها. | منتجات ذات محتوى تقني متوسط |
| الصناعات الهندسية: (745) مكائن غير كهربائية، وعدد وغيرها، (773) اجهزة توزيع كهربائية. | الصناعات الهندسية: (745) مكائن غير كهربائية، وعدد وغيرها، (773) اجهزة توزيع كهربائية. | الصناعات الهندسية: (723) اجهزة الهندسة المدنية وغيرها، (724) مكائن الغزل والجلود، (726) مكائن الطبع وقطع غيارها، (727) مكائن الاغذية، (728) مكائن أخرى لا اغراض متخصصة، (741) معدات التبريد والتسخين، (742) مضخات السوائل وغيرها، (749) قطع المكائن غير الكهربائية، (812) انابيب مياه المياني، واجهزة الإنارة والتسخين، (872) الاجهزة الطبية وغيرها. | منتجات ذات محتوى تقني متوسط |
| منتجات ذات محتوى تقني مرتفع أخرى: (541) منتجات طبية وصيدلانية. | الكهربائيات والالكترونيات: (778) مكائن كهربائية غير مصنفة في مكان آخر. | الكهربائيات والالكترونيات: (759) مكائن ومعدات وقطع غيار مكاتب، (764) اجهزة ومعدات وقطع غيار اتصالات غير مصنفة في مكان آخر، (771) مكائن ومعدات غير مصنفة في مكان آخر. | منتجات ذات محتوى تقني مرتفع |
| الصناعات الهندسية: (745) مكائن غير كهربائية، وعدد وغيرها، (773) اجهزة توزيع كهربائية. | الصناعات الهندسية: (745) مكائن غير كهربائية، وعدد وغيرها، (773) اجهزة توزيع كهربائية. | منتجات ذات محتوى تقني مرتفع أخرى: (874) ادوات قياس وسيطرة. | منتجات ذات محتوى تقني مرتفع |

هناك (67) منتجاً صناعياً مصريةً (ضمن 132 منتج مصري مصدر للسوق الأوروبي) تحت التهديد المباشر من الصين وتركيا:

1. 49 منتج تقع تحت التهديد المباشر من الصين وتركيا.
2. 12 منتج مهددة من الصين فقط.
3. 6 منتجات مهددة من تركيا فقط.

تنتشر هذه المنتجات، كما هو واضح من الجدول رقم (11)، ضمن كافة أطراف المنتجات ذات محتوى الموارد، وذات المحتوى التقني المنخفض والمرتفع. إلا أن هذه المنتجات لا تمثل أهمية متساوية للوضع التنافسي المصري للسوق الأوروبية. حيث أن هناك العديد من هذه المنتجات المصرية تمثل أهمية هامشية من حيث قيمتها التصديرية (انخفاض عوائدها من العملات الأجنبية). في حين يتجسد الوضع التنافسي التصديري في (خمس) منتجات للسوق الأوروبية، نوردها حسب الأهمية:

أ. المنتجات النفطية المكررة (516):

شهدت السوق الأوروبية، زيادة في الطلب على هذه المنتجات خلال العشر سنوات الأخيرة. وقامت تركيا بتصدير ما قيمته (830) مليون دولار للسوق الأوروبية في عام 2004، إلا أنها فقدت (0.2%) من حصتها في السوق للفترة (2000-2004). كما نمت صادرات الصين للسوق بـ (30.7%) وصادرات تركيا بـ (33.5%) خلال الفترة، الأمر الذي عزز من تهديد الصادرات المصرية وبقية الدول غير الأوروبية.

ب. المنتجات النسيجية غير المصنفة في مكان آخر (658):

تمثل هذه المنتجات مركز ثقل الصادرات المصرية المصنعة. إلا أنها شهدت خلال السنوات العشر الأخيرة منافسة حادة جداً من منافسيها في السوق الأوروبية: الصين، وتركيا، وتونس. الأمر الذي ساهم بتآكل الحصة المصرية. فانخفضت هذه الحصة بنسبة (4%) سنوياً خلال الفترة (2004-2000)، الأمر الذي ساهم بفقدان حوالي (1%) من حصة السوق الأوروبية. في حين ارتفعت صادرات الصين، خلال نفس الفترة، بنسبة (23%)، وتركيا بـ (15.3%). ومن المتوقع استمرار المنافسة الحادة بعد تحرير المزيد من التجارة الخارجية الأوروبية، ودخول المزيد من دول الأجر المنخفض في السوق الأوروبية. لذا فإنه لا بد من اتخاذ الإجراءات المناسبة، من الجانب المصري، الخاصة بقطاع النسيج الذي يصدر (4.8%) من منتجاته المصنعة إلى السوق الأوروبية.

ج. الصلب والحديد المشكل (672):

صدرت مصر ما قيمته (82) مليون دولار للسوق الأوروبية في عام 2004، إلا أنها بدأت تفقد هذا السوق منذ عام 2000. ووصلت صادرات الصين حوالي (260) مليون دولار، ونمت بمعدل (25.5%) خلال الفترة 2000-2004. أما أداء تركيا فقد كان أكثر وضوحاً وبمعدل نمو سنوي وصل إلى (31%)، بحيث وصلت قيمة صادراتها في عام 2004 إلى (314) مليون دولار. وتمثل صادرات الحديد والصلب المصرية حوالي (4.3%) من إجمالي الصادرات المصنعة للسوق الأوروبية.

د. غزل نسيجي (651):

انخفاض صادرات مصر للسوق الأوروبية من هذه المنتجات بـ (8%) سنوياً ما بين 2000-2004 (انخفضت من 100 مليون عام 2000 إلى 71 مليون عام 2004). وتستحوذ هذه الصناعة على (0.5%) من السوق الأوروبي. ويخضع سوق هذه الصناعة لمنافسة دولية شديدة، وفي ظل نجاح كل من تركيا والصين في الاستحواذ على حصص جديدة. وقد نمت صادرات الصين بـ (10%) سنوياً خلال الفترة 2000-2004 لتصل إلى (282) مليون دولار عام 2004. ويمثل الحضور التركي يمثل خطورة كبيرة حيث تصل قيمة هذه الصادرات إلى (528) مليون دولار تمثل (4%) من حصة السوق الأوروبي. وتمثل الصادرات المصرية من هذه المنتجات (3.8%) من الصادرات المصرية الصناعية إلى السوق الأوروبي.

هـ. ملابس داخلية محاكاة (846):

انخفضت صادرات مصر من هذه المنتجات بـ (2.3%) خلال الفترة 2000-2004. علماً بأن قيمة الصادرات وصلت إلى (45) مليون دولار عام 2004 للسوق الأوروبي. وتقل هذه القيمة بشكل جوهري عن قيمة الصادرات التركية المناظرة (2.5 بليون دولار)، والصينية (520 مليون دولار). علماً بأن الصين وتركيا تستحوذان على (14%) من السوق الأوروبي للملابس الداخلية المحاكاة (منها 12% لتركيا). وتمثل الصادرات المصرية من هذه المنتجات (2.4%) من إجمالي صادرات مصر المصنعة للسوق الأوروبي.

أما المنتجات التصديرية المصرية الأخرى تحت التهديد المباشر، والتي يمكن أن تكون ذات أهمية استراتيجية لحالة التنافس، فتشمل الفئات التالية:

- (812) أجهزة أنابيب مياه المباني، والتسخين، والإنارة.
- (522) مواد غير عضوية، وأكاسيد،... الخ.
- (056) خضروات محفوظة وجاهزة.
- (671) الحديد المشكل.

وأخيراً، وليس آخراً، ويقدر تعلق الأمر بمصادر التهديد في السوق الأوروبي، يلخص الجدول رقم (12) تحليل التهديد التنافسي لأهم (15) سلعة تصنيعية مصدرة لهذا السوق. وتقع (9) من هذه المنتجات تحت طائلة التهديد المباشر

جدول رقم (12): أهم (15) منتج صناعي تصديري خاضع للتهديد في السوق الأوروبي عام 2004

| حالة التهديد | الحصة في السوق الأوروبية (%) | الحصة من إجمالي الصادرات المصنعة للسوق الأوروبية (%) | القيمة مليون دولار | التصنيف التقني | المنتج SITC 3 Digit. Rev. 2 | |
|-------------------------------------|------------------------------|--|--------------------|------------------|---|----|
| تهديد مباشر من الصين وتركيا | 1.04 | 43.9 | 830.6 | محتوى موارد | (334) منتجات نفطية مكررة | 1 |
| لا تهديد جزئي من الصين وتركيا | 2.91 | 7.7 | 146.5 | محتوى موارد | (661) جص، أسمنت، ومواد بناء | 2 |
| لا تهديد جزئي مباشر من الصين وتركيا | 0.25 | 6.5 | 123.1 | محتوى تقني منخفض | (583) منتجات اللدائن | 3 |
| تهديد مباشر من الصين وتركيا | 0.87 | 4.8 | 91.1 | محتوى تقني منخفض | مواد نسجية غير مصنفة في مكان آخر | 4 |
| تهديد جزئي من الصين | 2.30 | 4.3 | 82.2 | محتوى موارد | الفلين وشبه الفلين | 5 |
| تهديد مباشر من الصين وتركيا | 0.40 | 4.3 | 82.0 | محتوى تقني متوسط | أشكال حديدية ومن الصلب | 6 |
| تهديد مباشر من الصين وتركيا | 0.53 | 3.8 | 71.0 | محتوى تقني منخفض | غزل نسجي | 7 |
| تهديد مباشر من الصين وتركيا | 0.21 | 2.4 | 45.0 | محتوى تقني منخفض | ملابس داخلية محاكاة | 8 |
| تهديد جزئي من الصين | 0.25 | 2.4 | 44.6 | محتوى تقني منخفض | (673) مجسمات من الحديد والصلب | 9 |
| تهديد مباشر من الصين وتركيا | 0.23 | 1.6 | 30.1 | محتوى تقني متوسط | (812) أجهزة نادرة، وإنابيب مياه المباني، وأجهزة التسخين | 10 |
| لا يوجد تهديد مباشر | 0.42 | 1.4 | 25.9 | محتوى موارد | (061) سكر وعسل | 11 |
| تهديد مباشر من الصين وتركيا | 0.29 | 1.3 | 25.0 | محتوى موارد | (522) مواد غير عضوية وأكاسيد وغيرها | 12 |
| تهديد مباشر من تركيا | 0.43 | 1.2 | 22.3 | محتوى موارد | (056) خضروات جاهزة ومحفوظة | 13 |
| لا تهديد مباشر | 0.29 | 1.2 | 22.1 | محتوى موارد | (335) منتجات نفطية متبقية غير مصنفة في مكان آخر | 14 |
| تهديد مباشر من الصين | 0.22 | 1.1 | 20.6 | محتوى تقني متوسط | (671) حديد مشكل | 15 |

المصدر: UN, Comtrade.

خلاصة وملاحظات ختامية حول التنافس الصناعي العربي

أوضحت المعلومات والبيانات التي تم استعراضها عن بعض الدول العربية مع إشارة خاصة لحالة مصر، كحالة دراسية، أن هذه الدول تواجه تحدياً داخلياً لتطوير وإعادة تأهيل الصناعات، وخارجياً للمحافظة على حصة الأسواق وتوسيع القدرات التنافسية. لذا فإن الأمر يتطلب منهجاً أكثر تفصيلاً ليعالج مصادر التغيرات الهيكلية اللازمة لدعم التنافسية: التنمية الاجتماعية، وتكوين رأس المال البشري، والاستثمار المحلي والأجنبي، والبنية الأساسية، ومتطلبات أخرى. وتتجسد أحد المشاكل الرئيسية للصناعة في الحالة المصرية،

في انخفاض الطاقة الصناعية التصديرية ، وتواضع الهياكل التقنية المتقدمة للأشغال الصناعية. فرغم الموقع المهم الذي تتمتع به مصر، ووفرة العمل، إلا أن حضورها تجاه العالم الصناعي التحويلي غير جوهري. حيث لا تزال الصناعة المصرية تعتمد بشكل كبير على قطاعات القيمة المضافة المخفضة، مع اعتماد صادراتها بشكل كبير على: المنتجات النفطية المكررة، الحديد والصلب والغزل والنسيج.

هناك ضغوط تنافسية دولية متنامية، بحيث تضع المزيد من التهديدات على القطاع الصناعي التحويلي. فعلى سبيل المثال، تهدد الصين وتركيا حوالي (70%) من عوائد الصادرات المصرية الصناعية في السوق الأوروبية (أكبر سوق خارجي لمصر في المنتجات المصنعة)، أي بما يعادل (1.3) مليار دولار. وبالرغم من أن التهديد في سوق شمال أفريقيا ودول الشرق الأوسط يعتبر أقل حدة، إلا أنه يمكن أن يمثل تهديداً حقيقياً ومباشراً إذا ما استمر معدل نمو الصادرات الصينية والتركية بنفس السرعة الحالية. وعليه، فإن الصناعة المصرية تحتاج إلى إجراءات سياسة وتدخل على ثلاث جبهات: (أ) تحديث الأنشطة الحالية القابلة لأن تصبح منافسة بشكل سريع وبتكاليف معقولة، شريطة أن تتمكن هذه الأنشطة من المحافظة على تنافسيتها مستقبلاً. (ب) التخلص من تلك الأنشطة الغير قابلة للمنافسة والتي لا تتمتع بإمكانية التنافس مستقبلاً. (ج) تعزيز أنشطة جديدة ذات إمكانيات مرتفعة في مجال النمو، واستيعاب العمالة، والتطور.

من الأنشطة التي تحتاج إلى استراتيجية وإعادة هيكلة هي: (أ) صناعة تكرير المنتجات النفطية، (ب) النسيج والملابس، (ج) وصناعات التنظيف والتطهير. وبطبيعة الحال فإن هذه القائمة ليست كاملة، إلا أنها تتضمن تلك الأنشطة ذات الإمكانيات التصديرية والتي يتوجب الاهتمام بها وإعادة هيكلتها. كما تمت الإشارة إلى بعض الأنشطة الصناعية التحويلية التي يمكن لمصر أن تؤسس عليها تنافسيتها التجارية: (أ) صناعة الحديد والصلب، (ب) صناعة مستقبلات التلفزيون، (ج) صناعة القوارب والسفن، (د) صناعة الهندسة المدنية، (هـ) والأجهزة الإلكترونية وغير الإلكترونية المنزلية. حيث تتمتع هذه الأنشطة بارتفاع القيم المضافة المولدة، وتسارع نموها في التجارة الدولية، بالإضافة إلى تمتعها بتأثيرات متبادلة مع بقية الصناعات المصرية Spillover Effects. علماً بأن مصر لا تبدأ من نقطة الصفر في هذه الصناعات، حيث تتمتع بحضور في التجارة الدولية في هذه الأنشطة. إلا أن مشهد التجارة الدولية يحتاج إلى مزيد من الاهتمام بهذه الأنشطة من أجل تعزيزها والمحافظة على دورها التنافسي. بالإضافة إلى الأنشطة المشار إليها أعلاه، فإنه يمكن الاهتمام بأنشطة أخرى تخفض فيها حصة مصر بالتجارة الدولية، وتتمتع بنمو تجاري دولي، مثل: صناعة الهيدروكربونات (الصناعات التي تتضمن كربون وهيدروجين) مثل صناعة البنزين، وصناعة العطور، وصناعة التجميل، وصناعة التسجيلات الصوتية.

الهوامش

⁽¹⁾ تم الاعتماد كلياً، هنا، على نتائج دراسة (Albaladejo, 2006).

المراجع

Albladejo, M., 2006, Benchmarking Industrial Competitiveness in Egypt, a background paper for the Egyptian Competitiveness Report 2005- 2006.

Easterly, W., and R. Levine, 2001, It is not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models, *World Bank Economic Review*, Vol. 15, No. 2.

Egyptian National Competitiveness Council (ENCC), 2006, The Egyptian Competitiveness Report, 2005 -2006, Cairo.

Lall, S. 2004, Assessing and Benchmarking Industrial Performance: The UNIDO Scoreboard, UNIDO/DTI Competitiveness Conference, South Africa, June.

Lall, S., and M Albaladejo, 2004, China's Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports?, *World Development*, Vol. 32, No. 9.

United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN comtrade) <<http://comtrade.un.org>>

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) website.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Industrial Development Report, 2002- 2003, Geneva.

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), UNIDO Industrial Demand and Supply Balance Database (IDBD) <<http://unido.org/index.php?id=03473>>

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), 2004, Industrial Development Report, Vinnena.

United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), 2004, Industrial Development Report: Competing Through Innovating and Learning, Vinnena.

United Nations, International Standard Industrial Classification (ISIC), Revision 2, New York.

Upadhyaya, S., 2008, Statistical Indicators of Industrial Performance, Workshop on Manufacturing Statistics, Lima, Peru.

The World Bank (a), World Development Indicator, (WDI) website.

The World Bank (b), Doing Business website.

World Economic Forum (WEF), 2007, Arab World Competitiveness Report 2007: Sustaining the Growth Moment, Geneva.

World Economic Forum, 2008, World Competitiveness Report 2008- 2009, Geneva.

التحول الهيكلي و الأداء الإنتاجي والتنافسي لقطاع الصناعات التحويلية العربية

بلقاسم العباس

التحول الهيكلي و الأداء الإنتاجي والتنافسي لقطاع الصناعات التحويلية العربية ملخص

بلقاسم العباس*

تعالج هذه الورقة تقييم تحديات تدعيم تنافسية قطاع الصناعات التحويلية العربية في ظل تباطؤ التحول الهيكلي وتراجع الكفاءة الإنتاجية وتدهور البيئة التنافسية لمعظم الاقتصادات العربية. فباستخدام منهج شنري-سكوايرن لدراسة التحول الهيكلي تم تقدير معادلة انحدار لعينة من الدول للفترة 1980-2007 لدراسة التحول الهيكلي في قطاع الصناعة التحويلية في الدول العربية. وتبين النتائج أن أغلب الدول العربية لا زالت ذات اقتصادات أولية ولم تبلغ التحول الهيكلي عند مستوى دخلها لعام 2006. كما أن الدول التي بلغت هذا التحول وتعتبر اقتصادات متنوعة فإن قطاع الصناعات التحويلية فيها لا زال هشاً وكفاءته الإنتاجية متواضعة، الأمر الذي ينعكس على عدم قدرته على المنافسة في الأسواق الدولية ورفع قدرته على التصدير.

Structural Transformation, Productive Efficiency, and Competitiveness of Arab Manufacturing Sector

Belkacem Laabas

Abstract

This paper is concerned with the challenges of enhancing the competitive capacity of Arab manufacturing sector in the context of slow structural transformation, deteriorating productive efficiency, and re overall worsening of competitive environment for most of the Arab countries. Using the Chenery and Squiryn approach for the study of structural transformation, a regression equation over the period 1980-2007 is estimated for a large sample of countries. It turned out that most Arab economies are primary producers and did not achieve manufacturing transformation at their 2006 income level. However those countries which achieved the transformation have a manufacturing sector that is in its infancy and of small size. Econometric analysis showed that most Arab countries are suffering from low productive efficiency severely hindering their export capacity and competitiveness in international markets.

* عضو الهيئة العلمية في المعهد العربي للتخطيط.

المقدمة وطرح الإشكالية

تواجه أغلب الدول العربية تحديات اقتصادية واجتماعية، تتمثل أساساً في صعوبة إدارة العملية التنموية بشكل سليم في ظل البيئة العالمية الجديدة، المتمثلة في تراجع الحماية التجارية وانتهاج سبل تنمية ليبرالية تركز انسحاب الدولة ما أمكن من التدخل المباشر في الحياة الاقتصادية، وإعادة تركيز دورها على التنظيم والمراقبة والرعاية الاجتماعية. لكن برامج الإصلاحات العربية الهادفة إلى التحول نحو اقتصاد السوق تتقدم ببطء شديد نتيجة ارتفاع التكاليف الاجتماعية المرتبطة بالإصلاحات الليبرالية، وفي ظل مؤسسات سيئة تحكمها التوازنات السياسية الناجمة عن إقتسام الرئوس والمكاسب التجارية (أنظر تقرير البنك الدولي لعام 2003 الخاص بالتنمية الاقتصادية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حول الاقتصاد السياسي للإصلاحات ص 117-121). وقد انعكس عن هذا الوضع انخفاض معدلات النمو الاقتصادي⁽¹⁾ وارتفاع معدلات البطالة⁽²⁾، خاصة بطالة الشباب، وانتشار ظاهرة الفقر⁽³⁾ في بعض الدول العربية. ويتوقع صناع القرار العرب أن هذه الإصلاحات ستؤدي حتماً إلى تحسين مستويات «التنافسية الوطنية»، وذلك بغية تعزيز التنمية الاقتصادية وتحقيق معدلات نمو مستدامة تستطيع توفير مناصب عمل دائمة للقوة العاملة المتدفقة بإزدياد نحو سوق العمل⁽⁴⁾. ويشكل تطوير وتنمية قطاع الصناعات التحويلية وتوجيهه نحو نشاط التصدير النواة الأساسية لتعزيز تنافسية الاقتصادات العربية، وذلك لما يمتلكه هذا القطاع من مزايا قادرة على تحقيق التنمية وتسريع معدلات النمو الاقتصادي المستدامة، ومن خلالها محاربة الفقر والبطالة⁽⁵⁾.

ولكن هل يمكن حصول تنمية وتحول هيكلي لقطاع الصناعات التحويلية في ظل احتدام المنافسة من الواردات الناجمة عن العولة⁽⁶⁾ وكذلك في ظل تخلي الدول عن سياسة صناعية واعية تشجع على التصدير وبالاعتماد فقط على قوى السوق في ظل إخفافها وغياب طبقة من المستحدثين⁽⁷⁾ القادرين على تحمل المخاطر وفي بيئة مؤسسية غير محفزة للاستثمار⁽⁸⁾. بالنظر إلى حجم إنتاج وصادرات الصناعات التحويلية العربية والتي لم تتعدى حجم إنتاج وصادرات دولة واحدة مثل الفلبين، وأيضاً لا تتعدى 6% من إنتاج وصادرات الدول النامية ذات الدخل المتوسط (مؤشرات التنمية الدولية، البنك الدولي) فإنه من الواضح أن تنمية وتنافسية الصناعات التحويلية العربية تواجه قصوراً لم يستطع المنهج الإصلاحية الليبرالية الحديث المتمثل في توصيات توافق واشنطن، التي صاغها Williamson⁽⁹⁾ حول فحوى سياسات الانتقال إلى اقتصاد السوق والتي تروج لها الدول المتقدمة ومؤسسات بريتون وودز أن تعالج قيودها الهيكلية.

بالرغم من أن نظريات التنمية والتجارة تؤكد على أفضلية التخصص وفق وفرة الموارد الطبيعية وكثافة عوامل الإنتاج⁽¹⁰⁾ (أنظر على سبيل المثال Krueger، 1990)، تشير بعض الأدبيات الاقتصادية ومن أهمها Sacks and Warner (1997) إلى صعوبة تحقيق تنمية مستدامة وسريعة بالاعتماد على استغلال الموارد الأولية، سواء الاستخراجية أو الزراعية أو المتأتية من الهبات الطبيعية. حيث تمتاز الأخيرة بتراجع حدود تبادلها وارتفاع معدل تذبذب أسعارها، وكذلك ظهور ما يعرف «بلعنة الموارد» أو «المرض الهولندي»،

بحيث تؤدي إلى تحسن سعر الصرف الحقيقي وتراجع أهمية السلع القابلة للتجارة في التجارة الخارجية، وخلق حالة من التحيز ضد التصدير تكبح تنمية قطاع الصناعات التحويلية الموجه للتصدير. بالمقابل تمتاز السلع المصنعة، خاصة منها ذات المحتوى التقني والمعرفي المرتفع بصلاية مرونتها السعرية والدخلية وقلة تذبذبها وارتفاع الطلب عليها بشكل مضطرد⁽¹¹⁾، وبالتالي تساهم في تسريع وتأثر النمو الاقتصادي. وتسعى الدول النامية إلى إحداث التنمية وتحسين رفاهية السكان عبر عملية التصنيع، وتطوير صناعة محلية سواء كانت موجهة لإحلال الواردات أو لترويج الصادرات. وبالرغم من الجدل المحتمل الدائر حول سبل تحقيق تنمية الصناعات التحويلية ورفع حصصها في الناتج المحلي الإجمالي وفي الصادرات، فإن هناك عدة عوامل موضوعية رجحت الكفة لصالح إستراتيجية ترويج الصادرات على حساب نموذج إحلال الواردات، وذلك لأسباب تتعلق بطبيعة إستراتيجية التصنيع بحد ذاتها وبالنتجرات الاقتصادية والمالية على الصعيد العالمي، وتلك التطورات التي ضغطت نحو المزيد من اعتماد إستراتيجية ترويج الصادرات في ظل المزيد من الانفتاح وتحرير التجارة الخارجية⁽¹²⁾.

في البداية تبنت أغلب الدول النامية حديثة الاستقلال إستراتيجية إحلال الواردات، سعياً منها لبناء جهاز إنتاجي وطني، كفيل بإحداث التنمية وقادر على تحسين مستوى معيشة السكان وتقليل معدلات الفقر والبطالة، عبر توفير وظائف لأعداد السكان المتزايدة بمعدلات نمو مرتفعة وهيكل سكاني فتي. ونظراً لإخفاق الأسواق وغياب العمل الذاتي لقوى العرض والطلب، وكذلك غياب قطاع خاص صناعي وانعدام طبقة من المستحدثين القادرين على القيام بالتنمية الصناعية، اضطلعت الحكومات بهذه المهمة عبر تنمية القطاع العام، ووفرت حماية لهذه الصناعات الناشئة، فقد كانت في أغلب الحالات حماية مفرطة غير ضرورية وغير مبررة اقتصادياً، أدت في النهاية إلى ما يعرف «بإخفاق الحكومة» وانهايار نموذج إحلال الواردات، خاصة في دول أمريكا اللاتينية، بينما استطاعت الدول التي طبقت حماية ذكية وانتقائية الانتقال من إحلال الواردات إلى ترويج الصادرات و التحول إلى دول صناعية حديثة⁽¹³⁾.

أدى تطبيق نموذج إحلال الواردات في مرحلته الأولى إلى نمو سريع للدول النامية، خاصة في الدول التي طبقت حماية ذكية لصناعاتها الوطنية وهيئاتها لخوض غمار المنافسة متى ما توفرت الشروط لذلك مثل دول جنوب شرق آسيا، أما الدول التي طبقت نظام الحماية الشامل، فإن النمو الذي عرفته في بداية الحقبة التنموية كان راجعاً أساساً إلى التوسع الأفقي في الاستثمارات العامة، والتي مولت أساساً باللجوء إلى الديون الخارجية والتمويل النقدي للموازنة. تشير بيانات نمو دخل الفرد خلال الفترة (1960-1980) أن النمو كان في الغالب جيداً، حيث نما دخل الفرد في الدول النامية بمعدل 3.79% سنوياً، وكان معدل نمو الدول المصدرة للنفط 4.33% سنوياً مقارنة بنمو دخل الدول المصدرة للسلع المصنعة 4.35% سنوياً. كما نمت الدول الصناعية الحديثة بمعدل 5.63% مع ملاحظة النمو القوي لمجموعة كوريا وهونج كونج وتايوان وسنغافورة بمعدل 6.53% سنوياً⁽¹⁴⁾.

ومع تفاقم المشاكل الاقتصادية العالمية وتدهور البيئة الاقتصادية الناجمة عن اختلال آلية تخصيص الموارد نتيجة الحماية والدعم المفرط، وابتعاد الأسعار المحلية عن الأسعار الدولية، وتدهور معدلات

التضخم والموازنة وميزان المدفوعات، وانخفاض الطاقة الإنتاجية للصناعة، فقد شهدت أغلب الدول النامية التي طبقت نموذج إحلال الواردات أزمة نمو حادة منذ منتصف ثمانينات القرن الماضي. وزاد من انخفاض الفعالية سوء نوعية المؤسسات التي تدير عملية التنمية، حيث أن الحماية والإدارة غير الاقتصادية للموارد ولدت ريوفاً قوية أدت إلى زيادة نفوذ جماعات الضغط، ومقاومتها للإصلاح حفاظاً على مكاسبها المالية والتجارية. اضطرت العديد من الدول إلى تبني سياسات مؤسسات بريتون وودن المعروفة بتوافق واشنطن، وذلك إما لإعادة جدولة ديونها الخارجية أو للحصول على موارد مالية من صندوق النقد الدولي ومساعدات مالية من الدول المانحة للعون الإنمائي. ونصت هذه السياسات على إجراءات تثبيت اقتصادي للموازنة وميزان المدفوعات، عن طريق تعديل الأسعار، وخاصة سعر الصرف وأسعار الفائدة وأسعار السلع المدعومة، وكذلك نصت على إجراءات تعديل هيكلية من أهمها: تحرير وإلغاء القيود على التجارة الخارجية، وتنمية القطاع الخاص عبر تحويل الملكية له من القطاع العام. كما أن ضغوطات العولمة والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية زادت من حدة سياسات التحرر الاقتصادي، سواء على نطاق التجارة الخارجية أو من خلال تقليل القيود التنظيمية جراء تطبيق مبدأ المعاملة الوطنية، الذي من خلاله يتم إلغاء التمييز بين القطاعات الوطنية والشركات الأجنبية. وبالرغم من هذه الإصلاحات، فإن عملية النمو لم تتطوّر وتراجع النمو في الدول النامية إلى 1.83% خلال الفترة 2005-1985 وفي الدول الأقل نمواً إلى 0.96% سنوياً وإلى 1.21% في الدول المصدرة للنفط. أما الدول المصدرة للسلع المصنعة، فقد حافظت على نموها بمعدل 4.07% نتيجة قوة النمو في الدول الصناعية الحديثة⁽¹⁵⁾.

ونتيجة تماسك النمو في الدول المصدرة للسلع المصنعة، وفي ظل هذه البيئة الاقتصادية والمالية المنفتحة وقليلة القيود الحمائية، وتراجع مستويات الدعم الإنتاجي والاستهلاكي، فقد بدأت الحكومات تباغاً بتطبيق سياسات ترويج الصادرات من خلال تشجيع التصنيع في قطاعات تتجه نحو التصدير للأسواق الخارجية، رغبة منها في تقليل قيود ميزان المدفوعات والاستفادة من الطلب العالمي المتنامي، خاصة في قطاعات ديناميكية ذات مرونة طلب مرتفعة. ويبقى الجدال قائماً حول إمكانية السياسات الليبرالية لوجدها تحقيق النمو المنشود أم أن الدول النامية لا زالت تحتاج إلى سياسة صناعية واعية كالتى طبقتها دول جنوب شرق آسيا حتى تتمكن من تسريع معدلات النمو الاقتصادي.

وقد تحتم على الدول إتباع سياسات اقتصادية ومالية متناسقة في توجيهها مع إستراتيجية ترويج الصادرات، وذلك من خلال القضاء على التحيز ضد التصدير بتعديل الأسعار خاصة سعر الصرف، وتخفيضه بشكل معتبر من أجل لرفع ربحية قطاع التصدير وتحسين تنافسية المنتجات في الأسواق الدولية⁽¹⁶⁾. كما شجعت العديد من الدول تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك للحصول على الموارد المالية اللازمة للاستثمار وعلى الأسواق والتقانة ورأس المال البشري. وقامت هذه الدول بتقديم فرص استثمارية جيدة للشركات المتعددة الجنسية، لإتمام إعادة هيكلة صناعتها من خلال نقلها إلى المناطق المتدنية التكاليف قليلة القيود التنظيمية، خاصة الصناعات كثيفة العمالة والصناعات الملوثة للبيئة. واستفادت الشركات المتعددة الجنسية من عروض الخصخصة والمساهمة في رؤوس الأموال العامة، والاندماج والاستحواذ عوض القيام

باستثمارات جديدة⁽¹⁷⁾. كما تقوم الدول بتنفيذ سياسات أخرى متعددة تهدف إلى تحسين بيئة الأعمال والاستثمار التي تمتد من تحقيق التوازن والاستقرار الاقتصادي إلى الإصلاح المالي والانفتاح التجاري، وسياسات تطوير الموارد البشرية، وتحسين الأداء المؤسسي لتقليل تكاليف القيام بالعمل، وتشجيع القطاع الخاص للاستثمار أكثر في الصناعات التصديرية .

وقد أثبتت التجربة الأخيرة أن عملية استقطاب رأس المال الأجنبي وتحسين بيئة الأعمال والاستثمار، عملية معقدة وبطيئة، وتشتد فيها المنافسة ما بين الدول، بالإضافة إلى المخاطر العديدة التي تولدها عملية التنمية المبنية على التوجه الخارجي. فالاستثمار الأجنبي يتوجه فقط نحو المناطق التي تحقق له أكبر عائد، وهو مفرط الحساسية نحو تقييم المخاطر الاقتصادية والسياسية. كما أن إجراء إصلاحات مؤسسية قد لا ينجم عنها حتماً تدفق استثمار أجنبي مباشر إذا لم يتوفر العائد المجزي لهذه الاستثمارات. وربما تكون الدول التي بنت إستراتيجية التوجه الخارجي بالاعتماد على القطاعات والصناعات المحلية قد حققت معدلات تنمية أعلى من تلك التي أفرطت في اعتمادها على الاستثمار الأجنبي المباشر⁽¹⁸⁾.

ومع تزايد الاهتمام بالتوجه التنموي الخارجي والاعتماد على الصادرات كمحرك للنمو، فقد توفرت العديد من المؤشرات سواء البسيطة أو المركبة، التي تحاول قياس مدى تنافسية الاقتصادات الوطنية في توفير بيئة جاذبة مشجعة للاستثمار والنمو. وتقسّم هذه البيئة إلى داخلية وخارجية. يقصد بالآخيرة كل المؤسسات والهياكل والسياسات التي تتأثر بها المؤسسة في أداء مهامها الإنتاجية والتصديرية، مثل البيئة الاقتصادية الكلية، وجودة المؤسسات، ومستويات التدخل الحكومي في الاقتصاد، وبنية التجارة الخارجية. وتستخدم مؤشرات التنافسية المركبة لتقييم هذه البيئة الخارجية، ومن أهمها مؤشرات التنافسية العالمية أو الإقليمية، التي ترتب أداء الدول حسب العديد من المتغيرات التي يعتقد أنها تعكس نوعية البيئة الاقتصادية. كما تتوفر العديد من المؤشرات التي تقيس أداء الدول في عدة ميادين لها صلة بنوعية البيئة الاقتصادية، مثل مؤشرات الحرية الاقتصادية، ومؤشرات البيئة المؤسسية وتكاليف الأعمال . كما تم تطوير مؤشرات عديدة تعتمد على تحليل التجارة الخارجية، لقياس تنافسية صادرات الصناعات وديناميكيته. يقدم تقرير التنافسية العربي الذي يصدره المعهد العربي للتخطيط تقييماً دورياً لمدى حدة القيود مقارنة بمجموعة من دول المقارنة.

تركز هذه الورقة على تقييم البيئة الداخلية للمؤسسة الصناعية، التي تتعلق مباشرة بعملية الإنتاج والتصدير، وتقيس جودة هذه البيئة بمدى تحكم المؤسسة بالعملية الإنتاجية، من خلال تخفيض التكاليف ورفع الإنتاجية واستخدام الموارد المتاحة بصفة عقلانية ومدى تأثيرها على التوجه نحو التصدير. ونظراً لنقص البيانات التفصيلية عن قطاع الصناعات التحويلية في الدول العربية، ولكون تنافسية الصناعة تتم في الأسواق الدولية، فقد تم تجميع قاعدة بيانات لـ 129 دولة للفترة 1981-2003 من بينها عينة من الدول العربية، لتقييم حدود إمكانات الإنتاج القصى العالمية⁽¹⁹⁾ التي يتم من خلالها حساب معدلات فعالية الإنتاج، بالإضافة إلى حساب معدلات الاجور والإنتاجي وحجم المؤسسة، وكذلك مستوى تنمية الصناعات التحويلية

في الاقتصاد والتي تحدد كلها مقومات تنافسية قطاع الصناعات التحويلية في الأسواق الدولية، وذلك عبر تحديد العلاقة الهيكلية لهذه المؤشرات والتوجه نحو التصدير. ومع الأخذ بعين الاعتبار تراجع القيود الحمائية على قطاع الصناعات التحويلية وصعوبة دعم القطاع مباشرة في ظل القيود التي تفرضها منظمة التجارة العالمية، فإن تنمية هذا القطاع وتنافسيته تعتمد أساساً على قدرته على تحمل المنافسة من خلال الفاعلية والإنتاجية المرتفعة.

تنمية وتحول القطاع الصناعي العربي

من الصعب جداً تقييم الأداء التنافسي في قطاع الصناعات التحويلية دون التطرق إلى مدى تنمية هذا القطاع والمستوى التصنيعي الذي وصل إليه. فبغض النظر عن جودة البيئة التنافسية، إلا أن المؤسسات لا تستطيع خوض غمار التجارة الخارجية والتصدير دون توفير الإنتاج، حيث أن الدول تحتاج في الأساس إلى سياسة صناعية تهدف إلى توسيع القاعدة الإنتاجية، كشرط أساسي ومسبق لخوض غمار التنافس في الأسواق الدولية. وعلى هذا الأساس، فإنه يجب في البداية تقييم عملية التحول الهيكلي الصناعي العربي، وقياس مستوى هذا التحول، واعتبار أن الدول التي لم تبلغ المستوى "المعياري" سيكون من الصعب عليها تطبيق سياسات تنافسية، ويتوجب عليها تطبيق سياسة صناعية لإحداث التحول الهيكلي أولاً.

في سلسلة من الدراسات مولها البنك الدولي حول التحول الهيكلي، فقد توصل كل من Chenery and Syrquin (1975) و Syrquin (1988) و Syrquin and Chenery (1989) إلى أن أهمية القطاع الصناعي التحويلي في الاقتصاد تزداد مع ارتفاع الدخل، وهي تعتبر من أهم المؤشرات الهيكلية للتنمية. وقد بنيت دراسة أنماط التحول الهيكلي على تقدير معادلة إنحدار خطي لنسب الإنتاج والتشغيل القطاعي ومكونات الطلب النهائي والتجارة الخارجية، وتم تعريف التحول الهيكلي على أنه التغيير في هذه النسب الناجم عن ارتفاع دخل الفرد وحجم السكان، وتم افتراض دالة نصف لوغاريتمية لتمثيل نمط لوجيستي لتطور هذه النسب.

$$x_{it} = \alpha + \alpha_i + \beta_1 \ln(y_{it}) + \beta_2 (\ln(y_{it}))^2 + \gamma_1 \ln(N_{it}) + \gamma_2 + (\ln(N_{it}))^2 + \delta F_{it} + \mu_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

حيث تمثل x_{it} نسبة الإنتاج أو الطلب النهائي من الناتج المحلي الإجمالي، وهو في هذه الحالة نسبة إنتاج قطاع الصناعات التحويلية من الناتج المحلي الإجمالي للدولة i في الفترة t ، وتمثل y مستوى دخل الفرد و N عدد السكان و F حجم التدفقات المالية الخارجية. وتعتبر الدولة منجزة للتحول الهيكلي إذا ما كانت القيمة المتوقعة من المعادلة \hat{x} أعلى من القيمة الفعلية عند مستوى معين من الدخل. واعتبر Chenery and Syrquin أن حجم الاقتصاد يكون كبيراً (L) عندما يفوق عدد السكان 10 ملايين نسمة، وهو متوسط سكان عينة الدول المدرجة في التقدير. كما أن هبة الموارد والتوجه التجاري يحدد سرعة وطبيعة

هذا التحول. اعتبرت الدولة ذات توجه داخلي (خارجي) إذا كانت نسبة الصادرات المتوقعة من الناتج عند مستوى الدخل أقل (أعلى) من النسبة التي وصلتها الدولة عند نفس المستوى من التنمية. وتعتبر الدولة ذات توجه أولي إذا ما كان مؤشر التوجه التجاري (TO) أكبر من 0.1 ومؤشر التوجه الإنتاجي (PO) أكبر من 0.07 وكذلك مستوى صادرات أعلى من المستوى الطبيعي. وقد تم حساب التوجه التجاري والإنتاجي بناءً على المعادلات التالية:

$$TO = [(E_p - E_m)E - (\hat{E}_p - \hat{E}_m) / \hat{E}]$$

$$PO = (V_p - V_m) - (\hat{V}_p - \hat{V}_m)$$

حيث تشير V و E إلى إنتاج وصادرات القطاع الأولى p و m إلى إنتاج وصادرات القطاع التحويلي. وتعتبر الدولة في مرحلة إحلال الواردات إذا ما كان للصادرات توجه أولي ($TO > 0.1$) (جهاز إنتاجي غير أولي ($PO < 0.07$)) ومستوى صادرات أقل من 0.75 من المستوى الطبيعي المقدر من المعادلة أعلاه. وبالمقابل تعتبر الدولة ذات تنمية متوازنة إذا كان $-0.1 \leq TO \leq 0.1$ و $-0.07 \leq PO \leq 0.7$ وفي حالة تخصص صناعي إذا كان المؤشران أقل من الحدود الدنيا.

وحسب المؤلفين، فإن سرعة هذا التحول تتحكم فيها عوامل هيكلية، مثل حجم الاقتصاد ومدى هبة الموارد الأولية، بالإضافة إلى السياسات التجارية التي تحدد كلها طبيعة وسرعة التصنيع ذو التوجه الداخلي أو الخارجي. فالدول الكبيرة التي لا تتوفر لها موارد طبيعية معتبرة، تتجه في المراحل الأولى من التنمية إلى تطوير صناعة إحلال الواردات قبل التوجه نحو التصدير في المراحل المتقدمة من التنمية. كما أن الدول الصغيرة التي لا تتوفر لها الموارد، تتجه نحو التصنيع للتصدير خاصة إذا ما توفرت لها رؤوس الأموال في شكل مساعدات تنمية أو قروض ميسرة بالإضافة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر. أما الدول ذات الموارد الأولية، فإنها تتبع إستراتيجية تأجيل التصنيع، وتهيمن الموارد الأولية على صادراتها لفترة طويلة، بالرغم من ارتفاع دخلها بشكل معتبر.

إن الدول العربية هي مجموعة غير متجانسة من حيث هبة الموارد، وكذلك من حيث الحجم، ومن جهة التوجه التجاري. وعليه فإن عملية التصنيع وسرعة التحول الاقتصادي ستختلف من مجموعة إلى أخرى. وبإعادة حسابات Chenery and Syrquin على قاعدة بيانات أوسع ضمنت 187 دولة على امتداد الفترة 1960-2006 فقد أمكن تصنيف الدول العربية كما هو وارد في الجدول رقم (1). وحسب معيار حجم السكان الذي تبناه Chenery and Squire فإن مصر والجزائر والمغرب والعراق والسعودية والسودان واليمن وتونس تصنف دولاً كبيرة خلال مرحلة تحولها، أما باقي الدول العربية فإنها تعتبر دولاً صغيرة. كما أن أغلب الدول العربية تعتبر منفتحة ما عدا لبنان والمغرب وسوريا، التي لها مستوى تجارة أقل من ذلك المتوقع سيادته عند مستوى دخلها. وبالمقابل فإن أغلب الدول العربية تعتبر دولاً أولية أي أن صادراتها من الموارد الأولية الزراعية والاستخراجية لا زالت أعلى من تلك المتوقع لها عند مستوى دخلها بالمقارنة مع مستويات الدول الأخرى، ولا زالت في مرحلة الاعتماد على استغلال الموارد الطبيعية الأولية. ويستثنى من هذه الدول كل من الأردن

ولبنان والمغرب وتونس والتي تعتبر دول غير أولية ووصلت إلى مرحلة التحول الصناعي. ويعتبر تصنيف الدول العربية متسقاً مع التصنيفات الأخرى المتداولة، خاصة تلك التي طورها منتدى البحوث الاقتصادية، حيث أنه يعتبر كلاً من مصر وسوريا دولاً ذات اقتصادات متنوعة بينما صنفت هنا كدول أولية وهذا راجع أساساً إلى المنهجية المعتمدة في التصنيف، بالإضافة إلى أن الدولتين تنتجا وتصدرا النفط والغاز والمنتجات الزراعية، مما أثر على توجهها التجاري ومستوى الهبات من الموارد الطبيعية. مثلاً وصل متوسط نسبة الصادرات الأولية من الناتج المحلي الإجمالي في مصر للفترة (1960-2006) 7.4% و 16.8% في سوريا، مقابل 2.5% و 2.1% للصادرات المصنعة في الدولتين خلال نفس الفترة.

جدول رقم (1): التوجه التجاري وإستراتيجية التصنيع في الدول العربية للفترة (1960 - 2006)

| الدولة | الناتج للفرد PPP (Dollars سنة 2006) | السكان (مليون نسمة) 2006 | حجم الاقتصاد (L كبير و S صغير) | مؤشر التوجه التجاري (TO) | طبيعة التوجه التجاري | مؤشر التوجه الإنتاجي (VO) | طبيعة التوجه الإنتاجي | الانفتاح ⁽²⁰⁾ | نسبة الصادرات السلعية الفعلية إلى الصادرات الطبيعية | إستراتيجية التصنيع |
|----------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|----------------------|---------------------------|-----------------------|--------------------------|---|--------------------|
| الجزائر | 6375 | 33.35 | L | 0.61 | P | 0.26 | P | 1 | 1.22 | LP |
| مصر | 4031 | 75.39 | L | 0.41 | P | 0.09 | P | 1 | 1.18 | LP |
| الأردن | 5175 | 5.58 | S | 0.29 | M | 0.007 | M | 1 | 1.16 | SM |
| الكويت | 23416 | 2.5 | S | 0.41 | P | 0.31 | P | 1 | 1.08 | SP |
| لبنان | 4876 | 4.05 | S | 0.12 | P | 0.05 | P | 0 | 0.32 | SM |
| المغرب | 4346 | 30.49 | L | -0.12 | M | 0.01 | M | 0 | 0.97 | LM |
| عمان | 13886 | 2.5 | S | 0.48 | P | 0.36 | P | 1 | 1.10 | SP |
| السعودية | 14768 | 23.11 | L | 0.70 | P | 0.35 | P | 1 | 1.38 | LP |
| سوريا | 3496 | 19.49 | L | 0.52 | P | 0.12 | P | 0 | 0.86 | LP |
| تونس | 7758 | 10.13 | L | -0.28 | M | -0.024 | M | 1 | 1.02 | LM |
| الإمارات | 22698 | 3.48 | S | 0.54 | P | 0.265 | P | 1 | 1.54 | SP |
| اليمن | 857 | 21.63 | L | 0.64 | P | 0.134 | P | 1 | 1.54 | SP |

المصدر: تم حساب المؤشرات من قبل المؤلف اعتماداً على بيانات من البنك الدولي، قاعدة بيانات مؤشرات التنمية الدولية.

تشير نتائج الجدول رقم (2) إلى أن أغلب الدول العربية لم تكمل عملية التحول الاقتصادي في مجال إنتاج وتصدير الصناعات التحويلية التي تعتبر من أهم مؤشرات التحول الاقتصادي على الإطلاق. فالدول العربية منخفضة الدخل (اليمن، موريتانيا، السودان) التي لا يتعدى دخل الفرد فيها 500 دولار بأسعار عام 2000 لا زالت في مرحلة الاقتصاد الأولي، حيث أن مستويات التصنيع فيها أقل من ما هو متوقع من

التجربة العالمية والتي تم استنباطها من معادلة انحدار باستخدام نموذج شنري-سكواير. وقد وصل متوسط حصة إنتاج الصناعات التحويلية في هذه الدول الثلاث 5.4% مقابل نسبة متوقعة 13% عند مستوى دخل هذه الدول. كما أن نصيب صادرات السلع المصنعة من الناتج منخفض في هذه الدول وهو في حدود 2% مقابل 10% مستوى متوسط وصلته الدول الأخرى عند نفس مستوى الدخل. أما الدول النفطية، فإن الجزائر تتميز عن دول الخليج العربية بانخفاض مستوى دخلها، وذلك لانخفاض النسبي لإنتاج النفط والغاز وكذلك لارتفاع حجم السكان وتراجع التصنيع فيها منذ منتصف ثمانيات القرن الماضي، ولذلك تعتبر الجزائر دولة أولية بالدرجة الأولى، حيث أن حصة الصناعات التحويلية هي ربع ما هو متوقع عند مستوى الدخل الذي بلغته، كما أن حصة الصادرات التحويلية من الناتج المحلي الإجمالي منخفضة جداً، وبلغت في سنة 2005 حوالي 0.3% مقابل 14% في المتوسط عند مستوى الدخل المتوقع. ولا يختلف الوضع في كل من البحرين والكويت وقطر عنه في الجزائر، حيث أن هذه الدول النفطية تركز في تنميتها على القطاع الأولي واستغلال الموارد الطبيعية بالدرجة الأولى. أما بالنسبة لمصر، فإن التحول الصناعي فيها قد تقدم بشكل ملحوظ، حيث أشرفت على بلوغ نقطة التحول الهيكلي الصناعي، بالمقابل فإنه يلاحظ انخفاض نسبة الصادرات من السلع المصنعة مقارنة بالمستوى المعياري، كما أن مؤشر توجه الإنتاج يدل على توجه نحو نموذج إحلال الواردات.

وقد حققت عمان تقدماً ملحوظاً، حيث ارتفعت فيها حصة الصناعات التحويلية للناتج إلى 8.4% وحصة الصادرات من الصناعات التحويلية إلى 6.4% وهو أداء يفوق مستوى كل من الكويت وقطر، وذلك لأن عمان لا تمتلك الموارد الطبيعية وخاصة النفط والغاز بنفس مستوى هاتين الدولتين. واستطاعت السعودية والإمارات تحقيق مستويات تحول صناعي أعلى من مستويات الدول الأولية، حيث ارتفعت حصة الصناعات التحويلية من الناتج في الإمارات إلى 14% بينما وصل هذا المستوى في السعودية إلى 10%. أما حصة الصادرات من السلع المصنعة نسبة إلى الناتج فقد وصلت إلى 16% في الإمارات و5.5% في السعودية. وبناء على هذه المؤشرات، فإن تطوير القدرة التنافسية في الدول العربية يحتم عليها تبني إستراتيجية صناعية تنقلها من التوجه الأولي إلى التوجه الصناعي التحويلي، خاصة في الدول العربية النفطية والدول ذات الدخل المتدني. وبدون هذا التحول المطلوب، فإن الحديث على تدعيم القدرة التنافسية بواسطة السياسات والمؤسسات قد لا تكون ملائمة.

أما الدول العربية التي لا تعتمد على استغلال الموارد الطبيعية بشكل واسع، وهي مصر، الأردن، لبنان، المغرب، سوريا، وتونس، وهي كلها دول ذات دخل متوسط، ويطلق عليها ما يعرف بالاقتصادات المتنوعة، فقد حققت مستوى تصنيع أعلى من الدول منخفضة الدخل والدول النفطية. وتميزت في هذه المجموعة كل من تونس والأردن باعتبارهما قد أكملتا التحول الهيكلي وتمكّنتا من تطوير صناعة تصديرية، حيث بلغت نسبة الصادرات من السلع التحويلية للناتج في كل من تونس والأردن 26.7% و24% على التوالي، وهي أعلى من النسبة المتوقعة عند نفس مستوى الدخل، أما المغرب ومصر فقد اقتربا من التحول الهيكلي حيث أن نسبة الإنتاج التحويلي للناتج الإجمالي وصل إلى 16% بينما النسبة المتوقعة هي 18%، لكن الملاحظ أن القطاع

الصناعي في مصر هو بالأساس موجه نحو السوق الداخلية، حيث بلغت نسبة صادرات الصناعات التحويلية للنتائج 3%، بينما وصلت في المغرب 14% وهي أعلى من المستوى المتوقع عند مستوى الدخل الذي وصلت إليه هذه الدولة، أما لبنان فإن دخلها هو الأعلى ضمن فئة الدول غير الأولية، فقد وصل متوسط دخل الفرد إلى 5100 دولار بأسعار عام 2000، وارتفعت حصة الصناعات التحويلية للنتائج إلى 13.5% ووصلت نسبة صادرات هذه السلع للنتائج إلى 7%.

جدول رقم (2): التحول الهيكلي العربي في إنتاج وتصدير الصناعات التحويلية
للفترة (2005-2006)

| الدولة | مستوى الدخل (دولار أمريكي) بأسعار سنة 2000 | حصة الصناعات التحويلية من الناتج (%) | حصة الصناعات التحويلية المتوقعة من الناتج | حصة الصادرات التحويلية من الناتج المحلي | حصة الصادرات المتوقعة عند مستوى الدخل |
|-----------|--|--|---|---|--|
| الجزائر | 2100 | 5.6 | 19.6 | 0.4 | 14.4 |
| البحرين | 14500 | 1.95 | 20.6 | 5.2 | 21.2 |
| مصر | 1600 | 17.0 | 19.0 | 2.5 | 13.4 |
| الأردن | 2100 | 20.7 | 19.6 | 24.3 | 14.3 |
| الكويت | 18800 | 2.3 | 20.4 | 3.2 | 22.3 |
| لبنان | 5100 | 13.6 | 21.1 | 7.2 | 17.3 |
| ليبيا | 6900 | 1.1 | 21.2 | - | 18.6 |
| موريتانيا | 429 | 5.048 | 13.0 | - | 9.78 |
| المغرب | 1358 | 16.6 | 18.8 | 14.1 | 13.4 |
| عمان | 8961 | 8.4 | 21.2 | 6.5 | 19.5 |
| السعودية | 9500 | 10.1 | 21.2 | 5.5 | 19.9 |
| سوريا | 1200 | 7.2 | 17.4 | 3.4 | 12.2 |
| السودان | 460 | 6.6 | 13 | 0.05 | 9.8 |
| تونس | 2400 | 17.5 | 20.1 | 26.7 | 15.0 |
| الإمارات | 22975 | 14 | 20.2 | 16.7 | 23.0 |
| اليمن | 500 | 4.7 | 14.2 | 2.5 | 10.3 |

المصدر: تم احتساب المؤشرات من قبل المؤلف اعتماداً على بيانات من البنك الدولي، قاعدة بيانات مؤشرات التنمية الدولية.

جدول رقم (3): مؤشرات تنمية قطاع الصناعات التحويلية العربية، متوسط للفترة (2000-2005)

| الدولة | قيمة الصادرات التحويلية (مليار دولار) | القيمة المضافة التحويلية | حصة الناتج التحويلي من إنتاج الدول نامية متوسطة الدخل | حصة الصادرات التحويلية من صادرات الدول ذات الدخل المتوسط | نسبة صادرات السلع التحويلية إلى ناتج الصناعات التحويلية | معدل نمو إنتاج الصناعات التحويلية | نسبة إنتاج الصناعات التحويلية من الناتج | نسبة الصادرات التحويلية من الصادرات السلعية | حصة صادرات المحروقات من إجمالي الصادرات السلعية | صادرات السلع والخدمات (مليار دولار) |
|---|---------------------------------------|--------------------------|---|--|---|-----------------------------------|---|---|---|-------------------------------------|
| الجزائر | 0.6 | 4.5 | 0.3 | 0.3 | 12.9 | 2.2 | 7.1 | 2.2 | 97.2 | 48.7 |
| البحرين | 0.6 | 1.6 | 0.1 | 0.1 | 39.8 | | | | 74.5 | 11.7 |
| مصر | 2.1 | 16.3 | 1.1 | 1.1 | 12.7 | 4.4 | 18.0 | 30.4 | 44.4 | 27.2 |
| الأردن | 2.3 | 1.8 | 0.1 | 0.1 | 128.3 | 10.2 | 17.7 | 68.5 | 0.3 | 6.6 |
| الكويت | 1.0 | 2.3 | 0.2 | 0.2 | 45.3 | 1.2 | 2.6 | 5.9 | 93.4 | 51.7 |
| لبنان | 0.98 | 2.68 | 0.2 | 0.2 | 36.8 | 2.2 | 13.2 | 69.9 | 0.3 | 4.6 |
| موريتانيا | 0.0 | 0.1 | 0.0 | 0.0 | | -4.3 | 6.5 | | | 0.7 |
| المغرب | 6.2 | 8.1 | 0.6 | 0.6 | 77.0 | 3.5 | 17.1 | 66.6 | 2.6 | 18.7 |
| عمان | 1.1 | 1.6 | 0.1 | 0.1 | 70.6 | 16.6 | 7.6 | 9.3 | 85.6 | 19.5 |
| قطر | 1.4 | 3.5 | 0.2 | 0.2 | 41.1 | | | 8.4 | 89.8 | 29.0 |
| السعودية | 10.3 | 25.5 | 1.8 | 1.8 | 40.3 | 5.7 | 9.9 | 8.9 | 89.8 | 192.1 |
| السودان | 0.0 | 1.6 | 0.1 | 0.1 | 2.3 | 10.5 | 7.3 | 1.9 | 76.7 | 5.0 |
| سوريا | 0.0 | 2.1 | 0.1 | 0.1 | 0.0 | 16.1 | 8.0 | 12.2 | 67.6 | 11.7 |
| تونس | 6.2 | 4.6 | 0.3 | 0.3 | 135.2 | 3.9 | 17.8 | 78.8 | 10.3 | 13.8 |
| الإمارات | 1.4 | 12.2 | 0.8 | 0.8 | 11.9 | 12.2 | 13.6 | 3.0 | 92.8 | 122.4 |
| اليمن | 0.1 | 0.5 | 0.0 | 0.0 | 12.2 | 11.9 | 5.1 | 1.3 | 93.9 | 3.9 |
| الدول العربية | 34.5 | 89.3 | 6.2 | 6.2 | 38.6 | 5.8 | 10.2 | 25.1 | 61.3 | 567.1 |
| الدول العربية ذات الاقتصادات الأولية النفطية | 16.6 | 51.2 | 3.6 | 3.6 | 37.4 | 7.6 | 8.1 | 6.7 | 89.0 | 475.0 |
| الدول العربية ذات الاقتصادات المتنوعة | 17.8 | 35.6 | 2.5 | 2.5 | 65.0 | 6.7 | 15.3 | 54.4 | 20.9 | 82.5 |
| الدول العربية ذات الاقتصادات الأولية منخفضة الدخل | 0.1 | 2.2 | 0.2 | 0.2 | 7.3 | 6.0 | 6.3 | 1.6 | 85.3 | 9.6 |
| دول العالم | 6287.1 | 6240.0 | 0.1 | | 100.8 | 3.2 | 18.2 | 75.4 | 9.8 | 12957.3 |
| دول جنوب الصحراء | 31.89 | 57.3 | | | 55.6 | 3.7 | 13.9 | 32.7 | 36.2 | 224.2 |
| الدول ذات الدخل المتوسط | 1238.43 | 1440.8 | | | 86.0 | 6.8 | 21.2 | 63.0 | 18.4 | 3196.2 |

المصدر: احتسبت المؤشرات من قبل المؤلف اعتماداً على بيانات من البنك الدولي، قاعدة بيانات مؤشرات التنمية الدولية.

وصل متوسط إنتاج الصناعات التحويلية للنتائج المحلي الإجمالي في دول جنوب الصحراء حوالي 14% للفترة ما بين 2000-2005، ووصلت نسبة صادرات السلع المصنعة لإجمالي الصادرات السلعية حوالي 33% في هذه المنطقة (جدول رقم 3)، وهذا أداء لم تصله بعد العديد من الدول العربية خاصة الدول النفطية مثل الجزائر والعراق والكويت وعمان وقطر والسعودية والإمارات، هذا على الرغم من أن دخل هذه الدول يفوق دخل دول جنوب الصحراء عدة مرات. إن الدول النفطية تحتاج إلى تسريع التحول الاقتصادي نحو إنتاج وتصدير أكثر للسلع المصنعة ليس لحاجتها الملحة لكسر قيد الموارد حيث أنها حققت حتى الآن مستويات تنمية ورفاهية أعلى من تلك التي حققتها الدول العربية غير النفطية، بل لحاجتها لاستدامة هذه التنمية مستقبلاً وتقليل حدة تقلبات الأوضاع الاقتصادية الناجمة عن التقلبات الحادة في السوق النفطية وتوفير فرص عمل إنتاجية لقوة عمل سريعة النمو. أما الدول العربية منخفضة الدخل، فيتوجب عليها تحقيق تحول هيكلي في بنية إنتاجها لصالح الصناعات التحويلية، وذلك لزيادة دخلها بشكل جيد، حيث أن الانتقال مثلاً إلى ضعف مستواها الحالي من نسبة الصناعات التحويلية إلى الناتج سيرفع دخل الفرد بشكل معتبر.

لقد وصلت الدول العربية ذات الاقتصاد المتنوع إلى مراحل متفاوتة من التطور الصناعي، حيث لا زالت مصر تعتبر دولة لم تنتقل بعد إلى مصاف الدول الصناعية على الرغم من ارتفاع حصة الصناعات التحويلية من الناتج إلى مستوى يقارب المستوى المعياري، وذلك لأن حصة صادرات الصناعات التحويلية للناتج منخفضة جداً. أما الأردن فقد تمكنت من بلوغ مرحلة متطورة في إستراتيجية إحلال الواردات مثلها مثل لبنان، وإن كانت هذه الأخيرة بدرجة أقل، أما المغرب وتونس فقد تطورتا إلى مرحلة شبه صناعية. وبالرغم من التطور الصناعي الذي وصلته الدول غير النفطية ذات الاقتصادات المتنوعة، إلا أن حجم الصناعات التحويلية فيها صغير جداً ولا يشكل في إجماله سوى 2.5% من إنتاج وصادرات الدول النامية ذات الدخل المتوسط. فمثلاً بلغ متوسط القيم المضافة للصناعات التحويلية للفترة ما بين سنة 2000 و 2006 لإجمالي الدول العربية حوالي 89.3 مليار دولار، ولا تتعدى صادرات السلع المصنعة لإجمالي الدول العربية 34.5 مليار دولار وهي على التوالي أقل من 7% من إنتاج وتصدير الدول النامية ذات الدخل المتوسط. ومن المفارقات أن الدول ذات الاقتصادات المتنوعة لا يمثل إنتاجها من السلع المصنعة سوى 23% من إجمالي الإنتاج الصناعي التحويلي العربي، وذلك لأن الدول النفطية (السعودية والإمارات) تمكنتا من بناء جهاز إنتاجي يفوق مجمل إنتاج الدول العربية ذات الاقتصادات المتنوعة. كما أن الدول العربية المصنفة كإقتصادات متنوعة والتي وصلت مستوى تصنيع نسبي أفضل من الدول النفطية بلغت صادراتها من السلع المصنعة سوى 17.8 مليار دولار مقارنة بـ 16 مليار دولار للدول النفطية، وذلك لأن مجهودها التصديري أعلى من الدول النفطية، أما الدول العربية الأولية غير النفطية، فإن نسبة إنتاجها من الصناعات التحويلية والمصدر قليل جداً بمقارنة المجموعتين. وعليه فإن الدول العربية غير الأولية لا يمكن لها رفع مستويات تنميتها بشكل ملموس إلا إذا عمقت تنميتها الصناعية بشكل يسمح برفع دخلها القومي من خلال المزيد من الاستثمارات في هذا القطاع.

تنافسية الصناعات التحويلية العربية

هناك جدل واسع حول ما يعنى بمفهوم التنافسية الوطنية وماهية المؤشرات التي تقيسها. فتقارير التنافسية الدولية والإقليمية مثل تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي وتقرير التنافسية العربية الذي يصدره المعهد العربي للتخطيط تستند إلى مفهوم للتنافسية يحاول تلخيص البيئة الاقتصادية والمالية والمؤسسية، التي تسهل العمليات الإنتاجية للمؤسسات بما يرفع النمو ورفاهية المجتمع. وتستخدم العديد من المؤشرات الجزئية والمركبة التي تعكس جودة هذه البيئة من خلال ترتيب الدول وفق أدائها في هذه المؤشرات. كما طورت عدة مؤشرات متعلقة بالتدفقات التجارية وحجم تجارة القطاع في الأسواق الدولية، وتعكس ديناميكية الصادرات السلعية، وتعطي صورة عن مدى تنافسية هذه السلع في الأسواق الدولية ومن أهمها حصة السوق، ومصادر نمو الصادرات من السلع التحويلية، وضعية السلع المصنعة المصدرة وعلاقتها بالنمو العالمي لهذه السلع والمحتوى التقني، ونسب التجارة في نفس القطاع ومعدلات التركيز ونسب التجارة البينية ومؤشرات توافق الصادرات، وهي كلها مؤشرات مهمة تعكس مدى تطور الجهاز الإنتاجي ومدى تفاعله مع الأسواق التصديرية العالمية. انظر (Hoeckmen and Zerouk 2000) وتقرير التنافسية العربية (2003) وكذلك الإمام و (Yeats, A (1996) Yeats, A.J and Ng, F و Havrylyshyn, and Kenzel (1997) (2000) لتحليل التنافسية العربية المبني على مؤشرات التجارة الخارجية. بالمقابل فإنه يمكن تقييم تنافسية الصناعات التحويلية في الأسواق الدولية بدراسة البيئة الداخلية المباشرة، التي تتحكم فيها المؤسسة لتحقيق التفوق في الأسواق الدولية وهي متغيرات التكلفة، والإنتاجية والفعالية والحجم، دون إغفال تأثير جودة البيئة الخارجية على هذه المتغيرات. ومن الصعب جدا لقطاع الصناعات التحويلية العربية بناء وضع تنافسي في الأسواق الدولية، في ظل تراجع الدعم المباشر والحماية الجمركية، بالإضافة إلى هشاشة التحول الهيكلي الصناعي، إلا إذا تمكن من امتلاك فعالية إنتاجية مرتفعة مقارنة بمنافسيه وتحكم جيد في التكلفة الإنتاجية.

تشكل تكلفة الإنتاج ومدى التحكم فيها إحدى دعائم التنافسية السعرية في الأسواق الدولية. وبالرغم من أن عوامل التكلفة متعددة، إلا أن تكلفة العمالة تعتبر من أهم العوامل الأساسية في تحديد التكلفة وخاصة في مجال الصناعات التحويلية التجميعية كثيفة العمالة. كما أن عوامل التكلفة الأخرى مثل الضرائب وأسعار المواد الأولية والتكاليف الإدارية وتكاليف العقار وأسعار الفائدة وأسعار الصرف تلعب كلها دوراً حاسماً في تحديد التكلفة النسبية للمنتجات في الأسواق الأولية. عموماً لا تتوفر بيانات جيدة ومحدثة حول تكلفة العمل لوحدة الإنتاج في الصناعات التحويلية، ولكن بالاستناد إلى قاعدة بيانات اليونيدو (INDSTAT32006ISIC Rev.2) فإنه يمكن دراسة سلوك أداء قطاع الصناعات التحويلية ضمن عينة واسعة من الدول لتحديد مدى أهمية اتجاهات تكلفة العمالة النسبية، الإنتاجية النسبية والفعالية الإنتاجية للصناعات التحويلية العربية. ولغرض دراسة مدى تنافسية قطاع الصناعات التحويلية العربية في الأسواق الدولية، فقد تم تجميع بيانات لـ 129 دولة حول قطاع الصناعات التحويلية، تغطي الفترة 1981-2003 وتشمل الأجور (W) والإنتاج (Y) والتشغيل (L) وعدد المنشآت الصناعية (E) وكذلك صادرات السلع المصنعة (X) مع ملاحظة أن العينة غير

متوازنة (Unbalanced Panel) من حيث الفترة الزمنية، التي تتغير من دولة لأخرى حسب توفر البيانات. و تم استخدام قاعدة البيانات هذه لتقدير دالة إنتاج إجمالية لتقييم حدود الإنتاج الدولية القصوى⁽²¹⁾ و التي تمثل نطاق الفعالية الإنتاجية التي تحدد مجال المنافسة الدولية لقطاع الصناعات التحويلية.

جدول رقم (4) مؤشرات أداء الصناعات التحويلية

| الدولة | متوسط إنتاج المنشأة الصناعية، مليون دولار أمريكي | حصة الأجر من الإنتاج (%) | الإنتاجية دولار أمريكي | معدل الأجر دولار أمريكي | نسبة الصادرات المصنعة الإنتاج قطاع الصناعات التحويلية | نسبة صادرات السلع المصدرة من إجمالي الصادرات السلعية |
|---------------------|--|--------------------------|------------------------|-------------------------|---|--|
| الجزائر | 0.31 | 0.45 | 9404 | 3646 | 6.5 | 2.8 |
| شيلي | 6.56 | 0.18 | 44583 | 8081 | 14.6 | 11.7 |
| مصر | 0.86 | 0.44 | 5165 | 1669 | 16.5 | 26.8 |
| ايرلندا | 3.32 | 0.25 | 94705 | 23347 | - | 71.5 |
| الأردن | 0.07 | 0.24 | 12635 | 3069 | 76.2 | 50.7 |
| كوريا | 1.39 | 0.24 | 60715 | 14141 | 90.1 | 91.8 |
| الكويت | 0.59 | 0.23 | 43862 | 9973 | 33.8 | 26.7 |
| المغرب | 1.75 | 0.39 | 10231 | 3826 | 51.5 | 52.1 |
| عمان | 1.46 | 0.20 | 31138 | 5742 | 85.5 | 15.3 |
| قطر | 0.42 | 0.20 | 3970 | 7653 | - | 13.8 |
| السعودية | 2.73 | 0.25 | 40489 | 10413 | 36.7 | 10.8 |
| جنوب أفريقيا | 0.85 | 0.56 | 13583 | 7631 | 48.9 | 47.0 |
| السودان | 0.05 | 0.13 | 9879 | 1318 | 90.4 | 77.0 |
| سوريا | 0.03 | 0.34 | 28268 | 7117 | 27.5 | 13.2 |
| تونس | 0.36 | 0.35 | 13761 | 4762 | 61.4 | 71.7 |
| الإمارات | 0.89 | 0.48 | 16838 | 7565 | - | - |
| اليمن | 0.01 | 0.16 | 8128 | 1260 | 9.01 | 1.2 |
| البرتغال | 0.35 | 0.46 | 19170 | 8760 | - | 82.5 |
| متوسط الدول العربية | 0.64 | 0.32 | 20832 | 5577 | 38.9 | |
| متوسط العينة | 1.62 | 0.36 | 23412 | 8770 | 38.6 | |
| القيمة القصوى | 64.1 | 1.25 | 217315.0 | 44846 | 99.7 | |
| القيمة الدنيا | 0.01 | 0.03 | 292.0 | 213 | 0.27 | |

تشير بيانات اليونيدو المجمعة لـ 129 دولة خلال الفترة 1981-2003، و الملخصة في الجدول رقم (4) أن متوسط تكلفة الأجر للقيم المضافة بلغت 0.36 وتتراوح بين قيم قد تفوق الإنتاج وقيم قد تنخفض إلى حدود 3%. وبالرغم من أن المتوسط العربي أقل من متوسط العينة وبشكل معنوي، إلا أن هذه النسبة ترتفع في كل من الجزائر ومصر والإمارات والمغرب وتونس مقارنة بالمستوى المنخفض في كل من تشيلي وكوريا وإيرلندا، بالرغم من ارتفاع معدلات الأجر في قطاع الصناعات التحويلية في هذه الدول. وتمكنت دول المقارنة من تخفيض تكاليف العمل بفضل معدلات الإنتاجية المرتفعة. في واقع الأمر لا يختلف متوسط الإنتاجية العربية في قطاع الصناعات التحويلية عن متوسط عينة الدول بشكل معنوي وإحصائي، ولكن بمقارنة الأداء النسبي، فإن أفضل مستوى عربي مسجل هو في الكويت، الذي هو في الأساس ناجم عن ارتفاع القيم المضافة في قطاع الصناعات البتروكيماوية، ولا يمثل ذلك سوى خمس الإنتاجية القصوى المسجلة ضمن العينة. ومن تحليل البيانات الأولية يظهر أن ارتفاع معدل الأجر لا يشكل عائقاً على تفاقم تكلفة الأجر، وذلك نظراً للارتباط القوي بين الإنتاجية ومعدل الأجر، الذي وصل إلى 83% وبشكل معنوي ومرتفع. كما أن علاقة الانحدار قوية بين الإنتاجية و معدل الأجر:

$$\ln\left(\frac{Y_{it}}{L_{it}}\right) = -\frac{3.67}{(0.012)} + \frac{0.74}{(0.017)} \ln\left(\frac{W_{it}}{L_{it}}\right) + \frac{0.2}{(0.07)} \ln\left(\frac{W_{it}}{L_{it}}\right) * D_{arab} \dots (2)$$

$$\bar{R}^2 = 0.95$$

$$N = 1493$$

تدل هذه العلاقة على وجود ما يسمى بأجور الفعالية، والتي تسمح للمؤسسة برفع الإنتاجية، مما يسمح لها في المحصلة برفع معدل أرباحها. ويلاحظ من المعادلة أعلاه أن أثر ارتفاع الأجر على الإنتاجية في الدول العربية أعلى بمرور تعادل 0.76 مقارنة بـ 0.74 لباقي الدول. إن نسبة الأجر في الناتج من الصناعات التحويلية هي في الأساس نسبة معدل الأجر على الإنتاجية:

$$\frac{W}{Y} = \left(\frac{W}{L}\right) \div \left(\frac{Y}{L}\right) \dots (3)$$

وبالتالي فإن ارتفاع معدل الأجر بسرعة أعلى من ارتفاع الإنتاجية يؤدي إلى ارتفاع نسبة الأجر في الناتج. وبأخذ اللوغاريتم وحساب التغير بين فترتي المعادلة أعلاه:

$$\Delta \ln\left(\frac{W}{Y}\right) = \Delta \ln\left(\frac{W}{L}\right) - \Delta \ln\left(\frac{Y}{L}\right) \dots (4)$$

أي أن انخفاض التكلفة مقياساً بنسبة الأجور في القيمة المضافة سيتحقق عندما يكون معدل تغير الإنتاجية أعلى من معدل الأجور، أي أن سياسات رفع الأجور التي تؤدي إلى الإنتاجية يؤدي بالنهاية إلى تقليل التكلفة. تشير نتائج الجدول رقم (5) إلا أن متوسط تكلفة وحدة العمل قد انخفضت بمعدل 1.7 سنوياً، و هو تقريباً ضعف معدل الانخفاض العالمي، ويرجع ذلك أساساً لانخفاض معدل الأجور بالرغم من انخفاض معدل نمو الإنتاجية مقارنة بدول العينة. و بالرغم من هذا التوقؤ النسبي في التحكم في الأجور، فإن معدل نمو إنتاج قطاع الصناعات التحويلية في الدول العربية هو تقريباً أقل بـ 1% أقل من المتوسط العالمي.

جدول رقم (5) مصادر تغير التكلفة في قطاع الصناعات التحويلية

| الدولة | التغير في التكلفة | التغير في الإنتاجية التحويلية | التغير في معدل الأجور | معدل نمو إنتاج الصناعات التحويلية | معدل نمو الصادرات التحويلية |
|---------------------|-------------------|-------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| الجزائر | -1.39 | -5.14 | -6.53 | -5.14 | 14.5 |
| مصر | -4.49 | 4.40 | -0.08 | 4.40 | 9.28 |
| الأردن | -0.99 | -0.98 | -1.97 | -0.98 | 11.35 |
| الكويت | 0.76 | -0.37 | 0.38 | -0.37 | 10.0 |
| المغرب | -2.67 | 7.21 | 4.54 | 7.21 | 17.50 |
| عمان | -4.09 | 8.65 | 4.55 | 8.65 | 6.36 |
| قطر | -5.26 | 3.25 | -2.01 | 3.25 | - |
| سوريا | -2.80 | 15.62 | 12.82 | 15.62 | - |
| تونس | 3.89 | -3.56 | 0.33 | -3.56 | 2.51 |
| اليمن | 3.77 | -3.23 | 0.53 | -3.23 | - |
| متوسط الدول العربية | -1.76 | 2.50 | 0.73 | 2.50 | 2.50 |
| متوسط دول العينة | -0.94 | 3.47 | 2.53 | 3.47 | 12.05 |

المصدر: تم احساب الجدول من قبل المؤلف اعتماد على بيانات من قاعدة البيانات الصناعية لليونيدو.

أدى تراجع التصنيع في الجزائر إلى انخفاض الإنتاج الصناعي التحويلي بشكل كبير جداً، حيث وصل الإنتاج إلى 4.5 مليارات دولار في سنة 2005 بعدما كان 6.02 مليار دولارات في سنة 1985. ونتيجة لهذا التحول فقد انخفضت إنتاجية العمل ما بين الفترتين بنسبة 50%. ولكن تراجع معدل الأجور بمعدل 56% أدى إلى انكماش كتلة الأجور في الناتج بنسبة 15%، وهذا لا يعبر عن تحسن تنافسية الصناعات التحويلية في الجزائر بقدر ما يعكس من تراجع وتدهور في النمو. وقد حصلت نفس الظاهرة في الأردن، لكن بمعدل تراجع أقل. أما في تونس واليمن فقد أدى تراجع الإنتاجية مع ثبات معدل الأجور إلى ارتفاع تكاليف وحدة العمل

وتراجع الإنتاج، أما مصر، فقد كان انخفاض تكلفة العمل في الإنتاج ناجماً عن ارتفاع الإنتاجية مع بقاء معدل الأجور ثابتاً. أما في الكويت، فقد كان فإن الأمر مغايراً، حيث ارتفعت تكلفة وحدة العمل جراء ارتفاع الأجور وتراجع الإنتاجية. وحققت كل من عمان والمغرب وسوريا وقطر معدلات نمو إنتاجية مرتفعة أعلى من تغيير معدلات الأجور، نجم عنها نمو قوي في إنتاج قطاع الصناعات التحويلية.

تقوم المؤسسة باستخدام الموارد المتاحة لها لإنتاج السلع، وقد لا تحقق هذا الإنتاج بنفس الفعالية التي تقوم بها المؤسسات المنافسة لها، وذلك لعدة أسباب متعلقة بعدة عوامل قد تكون راجعة للمؤسسة نفسها أو للبيئة الخارجية المحيطة بها، والتي تؤثر مباشرة سواء في أسعار عوامل الإنتاج أو في جودة المدخلات الأساسية لعملية الإنتاج. وينجم عن انخفاض فعالية الإنتاج تراجع في تنافسية المؤسسة، وذلك لارتفاع تكاليف الإنتاج الناجم عن هدر الموارد وانخفاض الإنتاجية وعدم استغلال الطاقات الإنتاجية بشكل أمثل⁽²²⁾.

إن حساب فعالية التقنية للإنتاج عملية معقدة تتطلب تقدير منحني حدود إمكانيات الإنتاج، وحساب الإنتاج الأقصى الممكن تحقيقه بما هو متوفر من عناصر الإنتاج، والذي يمكن أن تحققه المؤسسة بأدنى تكاليف ممكنة للحصول على مستوى إنتاج محدد. ونظراً للاهتمام بالتنافسية في الأسواق الدولية فإنه يمكن افتراض وجود حدود إنتاج عالمية تحدد الفعالية النسبية للمؤسسة في الأسواق الدولية. يتم عادة تقدير هذه الفعالية باستخدام إحدى منهجيات الفعالية المعروفة، إما بالحدود العشوائية أو بمنهج تغليف البيانات⁽²³⁾. وبافتراض دالة إنتاج كوب-دوجلاس، وبافتراض أن إنتاج قطاع الصناعات التحويلية يتحدد برأس المال والعمل⁽²⁴⁾ ويتجمع بيانات قطاع الصناعات التحويلية لـ 129 دولة للفترة 1983-2003، فقد تم تقدير نموذج حدود إنتاج عشوائي باتباع منهج (Aigner, Lovel and Shmidt (1977) و Meeusen and Van Den Broeck (1977) وكذلك باتباع منهج Pitt and lee (1981) الذي طور حساب الفعالية في حال وجود بيانات مقطعية وزمنية حسب النموذج التالي:

$$\text{Log}(y_{it}) = X_{it}\beta + V_{it} - U_{it} \quad (5) \quad \begin{matrix} i = 1, \dots, N \\ t = 1, \dots, T \end{matrix}$$

حيث أن y_{it} تمثل الإنتاج للوحدة i والفترة t و x_{it} هي مصفوفة عوامل الإنتاج (المدخلات) و β تمثل متجهاً لمعاملات غير معروفة يتم تقديرها، V_{it} هو متغير عشوائي يفترض أنه يتبع التوزيع الطبيعي ومستقل ومتجانس بتباين ثابت σ_v^2 أما U_{it} فتمثل الفعالية التقنية 1993، 1995، Battese and Coelli (1988, 1992) ، ويفترض أن له توزيع طبيعي متبور وبتباين σ_u^2 و باتباع Battese and Corra (1977) يفترض أن التباين الإجمالي محدد كالتالي: $\sigma^2 = \sigma_u^2 + \sigma_v^2$ وكذلك $\gamma = \frac{\sigma_u^2}{\sigma_u^2 + \sigma_v^2}$ كذلك نفترض حالة بيانات مقطعية زمنية غير متوازنة (Unbalanced Panel) وكذلك نفترض ان مستويات الفعالية تتغير مع الزمن والوحدات الإنتاجية اي:

$$U_{it} = Z_{it}\delta \quad (6)$$

حيث أن Z_{it} هو مصفوفة (Mx1) متغيرات، التي تؤثر في مستويات فعالية المؤسسة. وبتوليف النموذج واحد (5) و (6) وبافتراض أن U_{it} موزع توزيع طبيعي متبور وأن V_{it} توزيع طبيعي متساو ومستقل بتباين ثابت، فقد تم حساب دالة أعظم احتمال تم حلها رقمياً⁽²⁵⁾ لحساب مؤشرات الفعالية الفنية:

$$TE_{it} = \frac{y_{it}}{\exp(X_{it}\beta)} = \frac{\exp(X_{it}\beta - U_{it})}{\exp(X_{it}\beta)} = \exp(U_{it}) \quad (7)$$

وبافتراض أن دالة الإنتاج من نوع كوب دوجلاس، حيث أن القيم المضافة لقطاع الصناعات التحويلية يتحدد بمستوى العمالة ورأس المال، وكذلك بافتراض أن الإنتاج الكلي يتحدد بالعمل ورأس المال والاستهلاك الوسيط (IC). أما مستوى الفعالية في القطاع فقد افترض أنه يتبع الاتجاه العام والإنتاجية ومعدل الأجور وحصص الأجور في الإنتاج ومتوسط إنتاج المؤسسة. يلخص الجدول رقم (7) نتائج تقدير دالة حدود الإنتاج القصوى على عينة غير متوازنة مكونة من 1474 مشاهدة لـ 129 دولة على مدى 23 سنة. تم تقدير النموذج رقم (1) بافتراض ثبات الفعالية التقنية للإنتاج عبر الزمن (time invariant) ويعطي النموذج نتائج مقبولة ومعنوية، وتم تقدير مرونة العمل بـ 0.79 ورأس المال بـ 0.30، وهي مقارنة لما هو متداول في الأدبيات. وقد بلغ متوسط الفعالية التقنية للإنتاج 0.33، الذي لا يختلف جذرياً في حالة افتراض أن الفعالية تتغير مع الزمن وتتبع اتجاه زمني (نموذج رقم 2)، كما أن النموذج أقوى من ناحية قوته التفسيرية، حيث أن تباين الخطأ أقل منه في النموذج رقم (1). وتختلف نتائج تقدير نتائج الفعالية التقنية في النموذج رقم (3)، وذلك لأن طريقة تقديرها قد اعتمدت على افتراض أن الفعالية التقنية ثابتة، وأن دالة الإنتاج مفسرة على أساس الإنتاج الإجمالي وإضافة متغير الاستهلاك الوسيط كعامل إنتاج. وبالرغم من انخفاض تباين خطأ المتغير العشوائي، إلا أن توصيف دالة الإنتاج بهذا الشكل لم يعط نتائج مرضية في ما يخص تقدير مرونة عوامل الإنتاج. وعند توصيف مستوى الفعالية على أنها تتأثر باتجاه عام وكذلك بقدرة المؤسسة على تحسين الإنتاجية وتقليل التكاليف بالإضافة إلى استغلال وفورات الإنتاج، فإن نتائج التقدير لم تكن متسقة في حالة افتراض أن المتغير التابع هو القيم المضافة. أما في حالة الإنتاج الكلي (نموذج رقم 4)، فبالرغم من دلالة ومعنوية النتائج إلا أن إشاراتها لا تتوافق مع توقعات نظرية الإنتاج، وربما ينجم عن الارتباط القوي بين المتغيرات المفسرة للفعالية الإنتاجية. ولتفادي أثر الارتباط المتعدد بين المتغيرات المفسرة فقد تمت تجربة عدة نماذج بمتغيرات جزئية (نموذج رقم 5-8)، حيث أن الفعالية التقنية محددة بمتغيرات الأداء الإنتاجي، وهي كلها معنوية ولها إشارات صحيحة وتتأثر إيجاباً بتحسين الإنتاجية، بينما تتراجع مع تزايد التكاليف، بينما لا يوجد أثر معنوي لاقتصاد الحجم على الفعالية التقنية للمؤسسة.

وعلى هذا الأساس، فقد تم استخدام تقدير الفعالية الإنتاجية من هذه النماذج في تقدير محددات الصادرات من السلع المصنعة التي أعطت كلها نتائج متقاربة. تظهر تقديرات مستوى الفعالية المقدر والمملخصة في الجدول رقم (6) أن مستويات الفعالية التقنية في قطاع الصناعات التحويلية العربية منخفضة، وهي في المتوسط بحدود الثلث من إجمالي حدود الإنتاج الأقصى، الأمر الذي يجعل عملية التنافس في الأسواق

الدولية في غير صالح هذه الدول. ومن الملاحظ أن هذه الفعالية ترتفع نسبيا في دول الخليج العربية بمتوسط 0.42 مقابل 0.22 في باقي الدول العربية. وذلك راجع إلى ما تتمتع به الدول الخليجية من بيئة تنافسية أفضل من باقي الدول العربية، كما هو موثق في تقرير التنافسية العربية و تقرير التنافسية العالمي⁽²⁶⁾ وكذلك لأن قطاع الصناعات التحويلية في هذه الدول يعتمد على توظيف العمالة الوافدة في ظل سوق عمل محدودة القيود، مما يسمح للمنتجين التحكم في الأجور ورفع مستويات الإنتاجية.

جدول رقم (6) نتائج تقدير متوسط فعالية الإنتاج في قطاع الصناعات التحويلية

| متوسط | نموذج(9) | نموذج(8) | نموذج(7) | نموذج(6) | نموذج (4) | نموذج (2) | |
|-------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|---------------|
| 0.26 | 0.24 | 0.20 | 0.21 | 0.24 | 0.41 | 0.23 | الجزائر |
| 0.18 | 0.18 | 0.09 | 0.07 | 0.18 | 0.36 | 0.18 | مصر |
| 0.25 | 0.22 | 0.16 | 0.31 | 0.22 | 0.37 | 0.22 | الأردن |
| 0.53 | 0.49 | 0.41 | 0.76 | 0.49 | 0.54 | 0.49 | الكويت |
| 0.23 | 0.24 | 0.13 | 0.13 | 0.24 | 0.40 | 0.24 | المغرب |
| 0.49 | 0.50 | 0.29 | 0.63 | 0.50 | 0.53 | 0.50 | عمان |
| 0.58 | 0.57 | 0.39 | 0.78 | 0.57 | 0.60 | 0.57 | السعودية |
| 0.56 | 0.50 | 0.36 | 0.81 | 0.50 | 0.66 | 0.50 | قطر |
| 0.19 | 0.18 | 0.09 | 0.17 | 0.18 | 0.35 | 0.18 | السودان |
| 0.28 | 0.21 | 0.23 | 0.44 | 0.21 | 0.37 | 0.21 | سوريا |
| 0.26 | 0.25 | 0.18 | 0.21 | 0.25 | 0.40 | 0.25 | تونس |
| 0.36 | 0.36 | 0.23 | 0.39 | 0.36 | 0.46 | 0.36 | الإمارات |
| 0.15 | 0.13 | 0.08 | 0.14 | 0.13 | 0.30 | 0.13 | اليمن |
| 0.33 | 0.31 | 0.22 | 0.39 | 0.31 | 0.44 | 0.31 | الدول العربية |

وكما هو واضح من الجدول رقم (6) فإن نسب فعالية الإنتاج في القطاع الصناعي التحويلي العربي متفاوتة ما بين الدول العربية، فهي منخفضة بشكل كبير في كل من مصر واليمن ومرتفعة نسبيا في كل من الجزائر والمغرب وتونس والأردن. ولدراسة أثر فعالية الإنتاج على التوجه نحو التصدير فقد تم تقدير معادلة خطية تربط بين نسبة الصادرات المصنعة من إنتاج قطاع الصناعات التحويلية بافتراض أن هذه النسبة تزداد كلما ارتفعت فعالية الإنتاجية والإنتاجية واقتصاد الحجم، وتخفض هذه النسبة كلما ارتفعت تكاليف العمل وكلما ارتفع معدل الأجور.

$$\left(\frac{X_{it}}{Y_{it}} \right) = \alpha + \alpha_i + \beta_1 (EF_{it}) + \beta_2 \left(\frac{Y_{it}}{L_{it}} \right) + \beta_3 \left(\frac{W_{it}}{L_{it}} \right) + \beta_4 \left(\frac{W_{it}}{Y_{it}} \right) + \beta_5 \left(\frac{Y_{it}}{E_{it}} \right) + \beta_5 \left(\frac{Y_{it}}{GDP_{it}} \right) + \delta_t + \varepsilon_{it} \dots (8)$$

وقد تم تقدير المعادلة بافتراض نموذج مدمج لبيانات 65 دولة وعبر 20 (1983-2003) سنة مما يعطي 535 مشاهدة، كذلك تم افتراض ثبات (غير عشوائي) أثر الدول وكذلك ثبات أثر الزمن بإضافة متغير دمية لكل دولة ولكل فترة زمنية. أظهرت نتائج التقدير المقدمة في الجدول رقم (8) أن حصة الإنتاج المصدر يتأثر بأداء المؤسسة الداخلي، وتعتبر النتائج مستقرة تحت الفرضيات المختلفة المتعلقة بأثر عدم تجانس العينة. فبتقدير النموذج أعلاه دون الأخذ بعين الاعتبار عدم التجانس (نموذج رقم 4)، فإن جودة التقدير غير مرتفعة، بالإضافة إلى أن إشارة متغيرات التكلفة والإنتاجية ومعدل الأجور وحجم الغلة كلها خاطئة، وعند الأخذ بعين الاعتبار عدم التجانس وافتراض أنها عشوائية، فإن النموذج يعطي إشارات صحيحة لهذه المتغيرات، لكن القوة التفسيرية للنموذج ضعيفة، بالإضافة إلى رفض فرضية عشوائية عدم تجانس الحد الثابت باستخدام اختبار (Hausman, 1988).

جدول رقم (7): نتائج تقدير دالة التصدير - قطاع الصناعات التحويلية

| نموذج (5) | نموذج (4) | نموذج (3) | نموذج (2) | نموذج (1) | |
|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-----------------------|
| 23.26 (3.06) | 16.06 (3.13) | 26.77 (3.90) | 29.02 (5.06) | 23.49 (3.76) | α |
| 31.86 (3.29) | 40.95 (2.63) | 20.24 (2.65) | 20.28 (2.30) | 39.02 (3.93) | $(\frac{Y_n}{GDP_n})$ |
| 0.73 (2.69) | 0.78 (3.97) | 0.63 (2.07) | 0.62 (2.25) | 0.71 (2.54) | (EFF_{n-1}) |
| -8.16 *(1.57) | 7.51 *(0.75) | -15.49 (1.98) | -18.95 (2.60) | *-12.28 (1.70) | $(\frac{W_n}{Y_n})$ |
| *218.28 1.73) | -66.96 3.84) | 377.44 (3.16) | 182.98 (2.72) | *262.36 (1.99) | $(\frac{Y_n}{L_n})$ |
| *-1.79 (0.88) | 24.92 (6.78) | -3.86 (2.35) | - | -5.70 (3.63) | $(\frac{W_n}{L_n})$ |
| 0.96 *(1.26) | -0.55 *(0.65) | - | - | 1.87 (2.75) | $(\frac{Y_n}{E_n})$ |
| 0.06 | 0.26 | 0.83 | 0.82 | 0.83 | \bar{R}^2 |
| 6.83 | 32.13 | 38.0 | 38.46 | 37.82 | F |
| 12.67 | 25.28 | 12.21 | 12.28 | 12.17 | σ |
| 0.39 | 0.16 | 0.49 | 0.50 | 0.50 | DW |
| - | 9.31 | 7.96 | 7.97 | 7.96 | AIC |

يظهر في كل المعادلات أن حجم قطاع الصناعات التحويلية كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي ومستوى الفعالية يبقىا معنويين وموجبين مهما كانت فرضيات النموذج. وعند تغيير فرضية عدم التجانس إلى اعتبارها ثابتة بين الدول والفترات الزمنية، فإن النماذج (1-3) تعطي نتائج مقبولة، وتدل على أن فعالية الإنتاج والأداء الجيد للمؤسسة يزيدا من توجهها إلى دخول سوق التصدير. فمثلا يظهر من النموذج رقم (3)

أن حصة الصادرات من ناتج قطاع الصناعات التحويلية يزداد بنسبة 2% كلما ارتفعت حصة إنتاج القطاع من الإنتاج المحلي الإجمالي بنسبة 1%، وهو أقوى نسبياً من أثر تحسين الفعالية التقنية للإنتاج، التي ترفع حصة التصدير بنسبة 0.63% لكل 1% زيادة في مستوى فعالية الإنتاج التقنية. أما ارتفاع الإنتاجية بنسبة 1% فإنه يرفع التوجه نحو التصدير بنسبة 0.3%، وارتفاع معدل الأجور يقلل التوجه نحو التصدير بنسبة 3.86%.

وباستخدام دالة الانحدار رقم (3) لعينة الدول المدرجة في التقدير، فقد تم حساب مساهمة العوامل المؤثرة في التوجه نحو التصدير، وذلك بمفاضلة المعادلة رقم (8) مقارنة بمتوسط قيم العينة للحصول على أثر كل متغير في تفسير معدل التصدير للناتج في قطاع الصناعات التحويلية لكل دولة عربية، مقارنة بأداء متوسط العينة. تشير النتائج إلى أن معدل التصدير في الدول العربية يقل عن متوسط العينة بمقدار 28% ويصل إلى حد أقصى قدره 42% في حالة اليمن. وحسب المعادلة المقدرة، فإن هذا التراجع ناجم عن انخفاض تنمية قطاع الصناعات التحويلية بمقدار 6%، بينما تساهم قلة استغلال وفورات الحجم بنسبة 2% وفرق الإنتاجية بنسبة 16%، ومعدل الأجور بمعدل 8% ومعدل الفعالية بنسبة 2%. هذا الأداء المتواضع يفسر تراجع حصة تصدير إنتاج السلع المصنعة في العديد من الدول العربية، وسجل أهم تراجع في الجزائر بمعدل مستوى 33% ومصر بمعدل 22% وسوريا بمعدل 11.07% واليمن 29.54%، بينما ارتفع اتجاه التصدير بقوة في كل من عمان والأردن وتونس والمغرب.

الخاتمة

تواجه معظم الدول العربية تحديات التحول إلى اقتصاد عصري قادر على النمو المستدام والسريع لرفع رفاهية السكان. وبالرغم من نجاحات نموذج التوجه نحو التصدير في دول جنوب شرق آسيا، إلا أن حظوظ نجاحه تبقى قليلة في المنطقة العربية. يري (Noland (2005 و (Weiss (2005 أن تجربة دول جنوب شرق آسيا يصعب إعادتها، ذلك أنه في ظل العولمة لم يعد بإمكان الدول استخدام السياسات الصناعية المروجة للتصدير وحماية الصناعات المحلية ونقل التقنية، حيث أن دول جنوب شرق آسيا تتمتع بمخزون رأس مال بشري قوي ساهم في تسهيل عملية التحول الصناعي ورفع الإنتاجية. تبين من هذه الورقة أن التحول الهيكلي وعملية التصنيع في معظم الدول العربية بطيئة ولا زال يغلب الطابع الأولي على الاقتصادات العربية. وحتى الدول التي تعتبر ذات اقتصادات متنوعة، فإن تطور قطاع الصناعات فيها لا زال هشاً من ناحية مستوى تطوره، ويعاني من قلة فعاليته وارتفاع تكاليفه. إذا كانت الدول العربية تراهن على تدعيم تنافسيتها في الأسواق الدولية وفق المنهج الليبرالي الحديث المعتمد على التوفيق وفق المنافسة والتنمية الذاتية للقطاع الخاص، فإن مؤشرات الفعالية والأداء النسبي في الأسواق الدولية تدل على قصور واضح في أغلب الدول العربية، وربما يحتاج تطوير القدرة التنافسية الرجوع مجدداً إلى السياسة الصناعية لبناء الجهاز الإنتاجي قبل الحديث عن تنافسية قطاع الصناعات التحويلية وفق معايير الأداء.

جدول رقم (8): نتائج تقدير فعالية إنتاج الصناعات التحويلية

| 9 VA | 8 VA | 7 VA | 6 VA | 4 Output | 3 Output | 2 VA | 1 VA | المتغير التابع |
|------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|------------------|------------------|------------------------|------------------|---|
| 10.67 (32.39) | 10.97 (97.82) | 8.86 (62.95) | 10.58 (32.39) | 4.50 (52.97) | 16.3 (25.6) | 10.76 (26.52) | 10.50 (46.76) | α |
| 0.84 (34.81) | 0.018* (1.81) | -0.04 (1.87)* | 0.26 (10.95) | 0.21 (11.95) | 0.078 (10.51) | 0.83 (35.28) | 0.79 (35.44) | $\ln(L_{it})$ |
| 0.28 (11.9) | 1.03 (100.3) | 1.20 (52.46) | 0.84 (34.82) | 0.07 (4.64) | 0.008 (24.2) | 0.27 (11.99) | 0.30 (14.56) | $\ln(K_{it})$ |
| - | - | - | - | 0.71 (164.60) | 0.09 (176) | - | - | $\ln(C_{it})$ |
| 16.5 (5.08) | -8.75 (67.5) | 16.34 (60.03) | 1.62 (5.09) | 4.14 (44.54) | - | 1.40 (3.68) | - | δ_0 |
| -0.025 (4.37) | -0.016 (8.55) | 00.16 (1.82)* | -0.03 (4.37) | 0.001* (0.51) | - | -0.02 (4.15) | - | Trend |
| - | - | 1.58 (68.31) | - | -0.43 (12.59) | - | - | - | $\ln\left(\frac{Y_{it}}{L_{it}}\right)$ |
| - | -0.812 (66.8) | - | -0.56 (2.29) | -0.37 (17.03) | - | - | - | $\ln\left(\frac{W_{it}}{L_{it}}\right)$ |
| -0.55 (2.28) | - | - | - | 0.16 (14.32) | - | - | - | $\ln\left(\frac{W_{it}}{Y_{it}}\right)$ |
| - | - | - | - | -0.07 (4.49) | - | - | - | $\ln\left(\frac{Y_{it}}{E_{it}}\right)$ |
| 1.03 (8.58) | 0.161 (25.5) | 0.34 (6.18) | 1.04 (8.59) | 0.003 (27.7) | 0.0872 (7.89) | 1.03 (8.00) | 2.71 (8.08) | σ^2 |
| 0.694 (9.93) | 0.309 (2.28) | 0.59 (24.6) | 0.69 (9.93) | 1.00 (48.15) | 0.904 (67.7) | 0.68 (9.05) | 0.94 (128.45) | γ |
| 0.348 | 0.280 | 0.370 | 0.348 | 0.470 | 0.788 | 0.344 | 0.334 | Average Efficiency Score |
| -0.98E4 | -0.70x10 ³ | -0.1x10 ⁴ | -0.19x10 ⁴ | 2.05E+03 | 1.21E+03 | -0.198x10 ⁴ | -0.98E+03 | Log Likelihood |

جدول رقم (9): العوامل المؤثرة في أداء تصدير قطاع الصناعات التحويلية العربية متوسط للفترة (1982-2003)

| الدول | معدل تغير حصة التصدير | مساهمة الفعالية | مساهمة حصة الاجور والنتاج | مساهمة معدل الاجور | مساهمة الإنتاجية | مساهمة حجم المؤسسة | حصة قطاع الصناعات التحويلية |
|--------------------------|-----------------------|-----------------|---------------------------|--------------------|------------------|--------------------|-----------------------------|
| الجزائر | -36.11 | -6.56 | -10.15 | -8.43 | -3.45 | -2.45 | -5.07 |
| مصر | -31.28 | -5.57 | -10.05 | -6.47 | -5.64 | -1.42 | -2.13 |
| الأردن | -29.43 | -5.06 | -7.67 | -7.09 | -2.93 | -2.90 | -3.78 |
| الكويت | -12.03 | 14.09 | -8.01 | -11.07 | 5.95 | -1.92 | -11.07 |
| المغرب | -30.09 | -9.58 | -9.35 | -6.95 | -4.68 | 0.05 | 0.42 |
| عُمان | -17.21 | 8.63 | -7.02 | -8.28 | 2.49 | -0.30 | -12.73 |
| سوريا | -22.85 | 0.33 | -8.75 | -8.40 | -1.34 | -2.97 | -1.72 |
| تونس | -28.33 | -6.62 | -9.09 | -7.57 | -2.77 | -2.34 | 0.06 |
| الإمارات | -32.07 | -2.82 | -10.40 | -9.32 | +0.74 | -1.37 | -8.90 |
| اليمن | -41.76 | -10.22 | -6.45 | -5.72 | -4.00 | -3.00 | -12.37 |
| متوسط العينة لـ 129 دولة | 38.63 | 0.453 | 0.369 | 8.769 | 23412 | 1.63 | 17.64 |

الهوامش

- (1) تشير قاعدة بيانات الأونكتاد إلى أن معدل نمو دخل الفرد في الأجل الطويل (المتوسط السنوي للفترة 1970-2004) في دول شمال أفريقيا كان فقط 1%، بينما كان 0.2% في دول غرب آسيا. وكان معدل النمو مرتفعاً نسبياً في كل من مصر وتونس والمغرب وعمان محصوراً بين 1.5-2.7%، بينما كان متواضعاً في كل من الجزائر والسودان وموريتانيا والبحرين والأردن وسوريا، حيث كان يتراوح بين (0.2-1.2). وترجع في باقي الدول. وفي المقابل وصل معدل النمو خلال نفس الفترة 6% في كوريا و4.1 في ماليزيا و5.1 في سنغافورة.
- (2) تشير بيانات منظمة العمل الدولية إلى أن معدل البطالة في سنة 2006 في منطقة الشرق الأوسط (12.1)، وشمال أفريقيا (11.5)، وذلك مقارنة بالمتوسط العالمي 6.3% و3.6% في شرق آسيا لنفس السنة، أما بطالة الشباب فقد بلغت 24.6% في الشرق الأوسط و25.7% في دول شمال أفريقيا مقارنة بـ 13.2% للعالم و7.5% لشرق آسيا. وارتفعت معدلات بطالة الإناث الشباب إلى أكثر من 30% في المنطقة مقارنة بـ 11% على المستوى العالمي.
- (3) تمتاز المنطقة بانخفاض الفقر المطلق المحسوب بدولار واحد بالقوة الشرائية المعادلة، حيث وصل معدل الفقر في الدول العربية إلى 2.4% لسنة 2001 مقارنة 14.9% في شرق آسيا و31.3% في جنوب آسيا. (Chen and Ravallion, 2004). ولكن باعتماد خط فقر أكثر واقعية، فإن معدل الفقر في المنطقة العربية يرتفع إلى 23% مقارنة بمتوسط عالمي 53%. وترتفع هذه المعدلات بحدّة في الدول العربية ذات الدخل المنخفض، بينما تعاني الدول العربية متوسطة الدخل من ظاهرة تشي الفقر ولكن بشكل متفاوت.
- (4) بالرغم من انخفاض معدلات النمو الديمغرافي في أغلب الدول العربية نتيجة التحول الديمغرافي الناجم عن ارتفاع معدلات تعليم الإناث وارتفاع نسب التحاقها بسوق العمل، لكن معدلات نمو القوة العاملة لا زالت مرتفعة، ذلك لأن دخول سوق العمل يتم بعد 18 سنة.
- (5) هنالك العديد من المراجع التي تشخص الوضع التنموي العربي المتعلق بأداء السياسات والتحديات التنموية نذكر منها تقارير البنك الدولي (2003، 2004، 2005، 2007، MENA Reports)، و (2000، 2002، Laabas) و (1999، Al Kawaz) و (2007، Noland and Pack) و (2007، Nugent and Pesaran).
- (6) أنظر (2008، Hanson and Robertson) حول صادرات الدول النامية من السلع المصنعة في ظل تنامي صادرات الصين.
- (7) ترجمة لعبارة Entrepreneurs القادرون على توظيف الموارد المتاحة لغرض الاستثمار الإنتاجي وليس رجال الأعمال الذين قد يركزون نشاطهم على العائد التجاري فقط دون إنشاء قيم مضافة صناعية.
- (8) علي العكس تماماً، يرى أنصار التيار الليبرالي أن الدعوة لتبني اقتصاد السوق ناجم عن إخفاق الحكومة وليس إخفاق السوق.
- (9) أنظر (2004، Williamson) في تاريخ توافق واشنطن.
- (10) أنظر (1999، Rodriguez and Rodrik) لتقييم نقدي لنظريات التجارة الحرة ودورها في التنمية و (1988، Pack) حول دور التجارة في ترويج التصنيع.
- (11) تشير بيانات الأونكتاد مثلاً إلى أن معدل الدخل في الدول المصدرة للنفط بلغ 0.6% سنوياً للفترة ما بين 1970-2004، بينما بلغ هذا المعدل 3.7% للدول المصدرة للسلع المصنعة.
- (12) يرى التقييم الواسع لإستراتيجيات التنمية في الدول النامية خلال الخمسين سنة الماضية (Krueger 1978, 1995 and Michely) أن إستراتيجية إحلال الواردات تمتاز بفاعلية أقل من إستراتيجية ترويج الصادرات. وهنالك من يعتبر أن هذه المقارنات غير صحيحة حيث أن الدول التي طبقت سياسة ترويج الصادرات لم تتمكن من ذلك إلا بعد قطع أشواط في سياسة إحلال الواردات وكذلك حماية الصناعات وتوجيهها للتصدير بفضل تقليل آثار التحيز ضد التصدير الذي تمتاز به سياسة إحلال الواردات والتي أفرطت في الحماية والاعتماد على الديون الخارجية في تمويل الصناعة دون توفير موارد قادرة على استدامة ميزان المدفوعات.
- (13) يري الكثير من الباحثين وخاصة (2003، Ha Joon Chang) أنه عبر التاريخ وخاصة التنمية الصناعية الأوروبية خلال الثورة الصناعية وتجربة الدول الصناعية الحديثة كانت حماية الصناعة محورية في عملية التنمية وبدونها لم يكن بالإمكان حدوثها.

- (14) هنالك جدل واسع حول مقدرة هذه الدول على النمو السريع، حيث يرى الكثير أن هذه الدول لم تتمكن من النمو بهذه السرعة لإتباعها السياسات الليبرالية المنصوص عليها في توافق واشنطن، بل لتوظيفها سياسات صناعية واعية وتطوير المؤسسات الداعمة للعملية التنموية، وعلى الأخص تنمية رأس المال البشري بقدر كاف، ودعم الإنتاج والاستثمار، والقضاء على التحيز ضد التطوير. أنظر (Rodrick (1995, 2005 و (Lall, S , Albaladejo, A Morieira, M (2004). و (Lall (2003) حول دور السياسات الصناعية و فحواها في تسريع النمو في دول جنوب شرق آسيا.
- (15) أنظر الكتاب الإحصائي السنوي لـ UNCTAD (2008).
- (16) يقاس حجم التحيز ضد التصدير بحساب النسبة ما بين سعر صرف حقيقي للواردات والصادرات، الذي اقترحه Bhagwati (1978).
- (17) بلغت عمليات الاستحداث والإندماج من طرف الشركات متعددة الجنسيات سنة 2007 أكثر من 10145 عملية في العالم كان نصيب الدول النامية منها 1972 عملية وأما في الدول العربية فقد كانت 22 عملية في دول شمال أفريقيا نصفها في مصر وأما في الشرق الأوسط وغرب آسيا فقد بلغت 75.
- (18) تعتبر كوريا الجنوبية من بين الدول التي لم تفرط في اعتمادها على الاستثمار الأجنبي في تميمتها، ويشير تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2008 إلى أن مخزون الاستثمار الأجنبي للنتائج المحلي الإجمالي قد بلغ 12.3 % لعام 2007 مقابل متوسط 35% لشرق آسيا و 43% لجنوب شرق آسيا.
- (19) يقصد بها Global.
- (20) تعتبر الدولة منفتحة إذا كان متوسط نسبة الصادرات من الناتج أعلى من النسبة الطبيعية المتوقعة باستخدام نموذج الانحدار.
- (21) أنظر (Fostner and Isaksson (2002a, 2002b) لقياس الفعالية الإنتاجية على مستوى مجموعة الدول ولاستخدامها في تفسير النمو والإنتاجية.
- (22) فعالية الإنتاج هو أقصى إنتاج ممكن عند مستوى معين من المدخلات وأدنى تكلفة ممكنة بتوليفة المدخلات للحصول على إنتاج محدد.
- (23) هناك العديد من المراجع التي توضح طرق تقدير الفعالية باستخدام المناهج المختلفة و يقدم كتاب Coelli, Rao and Battese (1998) مسحا جيدا لهذه الأدبيات .
- (24) قياس مخزون رأس المال عملية معقدة وذلك لعدم توفر البيانات. وتم استخدام عدد المنشآت الصناعية كمتغير تقريبي لمخزون رأس المال.
- (25) تم تقدير النموذج باستخدام برمجية Frontier 4.1 أنظر (Coelli (1996).
- (26) علي سبيل المثال في تقرير التنافسية العربية 2009 احتلت قطر المرتبة الأولى تلتها البحرين ثم الكويت ثم السعودية والإمارات.

المراجع

Aigner, D, Lovell, C and Schmidt, P. (1977), "Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models", *Journal of Econometrics*, 6, 21 - 37.

Al Kawaz, A (1999) "New Economic Developments and their Impact on Arab Economies" North Holland, Amsterdam.

Bhagwati J (1978), "Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes" Balinger Publishing Company • Cambridge, Massachusetts.

Battese, G.E. and Coelli, T.J. (1988), "Prediction of Firm-Level Technical Efficiencies With a Generalised Frontier Production Function and Panel Data", *Journal of Econometrics*, 38, 387- 399.

Battese, G.E. and Coelli, T.J. (1992), "Frontier Production Functions, Technical Efficiency and Panel Data: With Application to Paddy Farmers in India", *Journal Productivity Analysis*, 3, 153- 169.

Battese, G.E. and Coelli, T.J. (1993), "A Stochastic Frontier Production Function Incorporating a Model for Technical Inefficiency Effects", Working Papers in Econometrics and Applied Statistics, No.69, Department of Econometrics, University of New England, Armidale, pp.22.

Battese, G.E. and Coelli, T.J. (1995), "A Model for Technical Inefficiency Effects in a Stochastic Frontier Production Function for Panel Data", *Empirical Economics*, 20, 325- 332.

Battese, G.E. and Corra, G.S. (1977), "Estimation of a Production Frontier Model: With Application to the Pastoral Zone of Eastern Australia", *Australian Journal of Agricultural Economics*, 21, 169 -179.

Chen, S and Ravallion, M (2004), "How the World's poorest Fared since the Early 1980s?", *World Bank Research Observer*, Vol 19, No 2.

Chenery, H and Syrquin, M (1995), "Patterns of Development, 1950 -1970", Published for the World Bank by Oxford University Press.

Coelli, T (1996) "A Guide to FRONTIER Version 4.1: A Computer Program for Stochastic Frontier Production and Cost Function Estimation." Centre for Efficiency and Productivity Analysis. University of New England Australia. Web: <http://www.une.edu.au/econometrics/cepa.htm>

Coelli, T Rao P and Battese, G (1998), “An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis”. Kluwer Academic Publishers. Boston/Dordrecht/London.

Forstner H and Isaksson A (2002a), “Productivity, Technology, and Efficiency: An Analysis of the World Technology Frontier When Memory is Infinite”, SIN Working Paper No 7, February 2002, UNIDO. Geneva.

Forstner, H and Isaksson A,(2002b),” Capital, Technology or Efficiency? A Comparative Assessment of Sources of Growth in Industrialized and Developing Countries”, Discussion Paper No 3 January 2002 Statistics and Information Networks, UNIDO Geneva.

Ha-Joon Chang (2003), “Kicking Away the Ladder: The “Real” History of Free Trade.” Foreign Policy In Focus (Silver City, NM: Interhemispheric Resource Center, December 2003.

Hanson, G and Robertson, (2008) “China and the Manufacturing Exports of Other Developing Countries”, NBER Working Paper, April.

Hausmann (1988) “Specification Tests in Econometrics,” *Econometrica*, 46, 1251-1272.

Havrylyshyn, O Kenzel, P (1997), “Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of potential Competitiveness. IMF Working paper, 1997/ April.

Krueger, A (1978) “Liberalization Attempts and Consequences”, Ballinger Publishing Company • Cambridge, Massachusetts.

Krueger, A (1990), “Perspectives on Trade and Development”, Harvester Wheatsheaf, New York.

Krueger, A (1995) “Policy Lessons from Development Experience Since the Second World War ”, In Handbook of Economic Development, Volume IIIB, Part 9 Policy Reforms, Stabilization, Structural Adjustment and Growth, Chapter 40, pp. 2496-2550. Editore, J Behrman, T.N Srinivasan, Elsevier Science Publisher. North Holland, Amsterdam.

Laabas, B (2002) “Arab Development Challenges of the New Millennium”, Ashgate England.

Laabas, B (2000), «Building and Sustaining the Capacity for Social Reforms, Ashgate Publishing Limited, Gower House, England.

Lall, S , Albaladejo, A Morieira, M (2004), «Latin American Competitiveness and the Challenges of Globalization», INTAL-ITD Occasional Paper SITI 05.

Lall, S (2003) «Reinventing industrial strategy: The role of government policy in building industrial competitiveness The Intergovernmental Group on Monetary Affairs and Development (G-24) September 2003.

Meeusen, W. and van den Broeck, J. (1977), “Efficiency Estimation from Cobb-Douglas Production Functions With Composed Error”, *International Economic Review*, 18, 435- 444.

Michely, M, Papageorgiou, P Choksi, A.M (1991) “ Liberalizing Foreign Trade: Lessons of Experience in the Developing World”, Volume 7, Basil Blackwell, Cambridge, Mass.

Noland, M and Pack, H (2003), “Industrial Policies in an Era of Globalization”, Washington, Peterson Institute for International Economics.

Noland, M and Pack, H (2005) “The East Asian Industrial Policy Experience: Implications for the Middle East, ECES Working Paper No. 106 December 2005.

Noland, P and Pack, H (2007), “The Arab Economies in a Changing World”, Peterson Institute for international Economics, Washington DC.

Nugent, G and Pezaran H (2007), “Explaining Growth in the Middle East”, Contribution to Economic Analysis Series, Elsevier Science and technology.

Pack, H (1988), “Industrialization and Trade”, In Handbook of Development Economics, Volume I, part 1 : Economic Development – Concepts and Approaches, Chapter 9, pp.334380-, Editors, H Chenery and T.N Srinivasan, Elsevier Science Publisher. North Holland, Amsterdam.

Pitt, M.M. and Lee, L.F. (1981), “Measurement and Sources of Technical Inefficiency in the Indonesian Weaving Industry”, *Journal of Development Economics*, 9,43- 64.

Rodrick, D (1995), “ Trade and Industrial Policy Reform”, In Handbook of Economic Development, Volume IIIB, Part 9 Policy Reforms, Stabilization, Structural Adjustment and Growth, Chapter 45, pp. 29252982-. Editore, J Behrman, T.N Srinivasan, Elsevier Science Publisher. North Holland, Amsterdam.

Rodrik, D, (2005), “ INDUSTRIAL POLICY FOR THE TWENTY-FIRST CENTURY ”, Harvard University, John F. Kennedy School of Government, <http://www.ksg.harvard.edu/rodrik/>

Rodríguez, F and Rodrik, D (1999), Trade Policy and Economic Growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence, Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 2143, May 1999.

Sachs, J and Warner, A (1997), "Natural Resource Abundance and Economic Growth", Center for International Development and Harvard Institute for International Development Harvard University, Cambridge MA, November, 1997

Syrquin, M and Chenery, H (1989), "Patterns of Development, 1950 to 1983", World Bank Discussion Paper, No 41.

Syrquin, M (1988), "Patterns of Structural Change", Handbook of Development Economics, Volume I, part 1 : Economic Development – Concepts and Approaches, Chapter 7, pp.203273-, Editors, H Chenery and T.N Srinivasan, Elsevier Science Publisher. North Holland, Amsterdam.

The World Bank (2003), "MENA Development Report: Trade, Investment, and Development in the Middle East and North Africa. Engaging with the World", The World Bank, Washington DC.

The World Bank (2005), "MENA Development Report: Economic Developments and prospects 2005: Oil Booms and Revenue Management", The World bank , Washington, DC.

The World Bank (2007), "MENA Development Report: Economic Developments and prospects 2007: Job Creation in an Era of High Growth", The World bank , Washington, DC.

The World Bank (2009), "World Development Indicators", Internet Based database, The World Bank, Washington DC.

UNCTAD (2008), "UNCTAD Handbook of Statistics 2008", Geneva.

UNIDO (2006), "INDSTAT 3 2006 Rev.2" Electronic Database UNIDO, Geneva. Switzerland.

Williamson, J (2004) "A Short History of the Washington Consensus", Paper commissioned by Fundación CIDOB for a conference "From the Washington Consensus towards a new Global Governance," Barcelona, September 24–25, 2004.

Weiss, J (2005) "Export Growth and Industrial Policy: Lessons from the East Asian Miracle experience ADB Institute Discussion Paper No. 26 February 2005 Working Papers N° 169, Julio 2002.

Yeats, A (1996) “Export Prospects Middle Eastern countries A Post-Uruguay Round Analysis”. POLICY RESEARCH WORKING PAPER 1571.

Yeats, A.J and Ng, F (2000) “Beyond the Year 2000: Implications of the Middle East’s Recent Trade Performance, in Catching up with the Competition: Trade Opportunities and Challenges for Arab Countries. Editors Hoeckman B and Zerrouk, J, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

ملخص وقائع مؤتمر
” اتجاهات اقتصادية عالمية 3 تحت
عنوان: اقتصاديات عالمية في عالم متغير “

(الكويت : 16 – 17 ديسمبر 2008)

عرض : صالح العصفور

ملخص وقائع مؤتمر ” اتجاهات اقتصادية عالمية 3 تحت عنوان: اقتصاديات عالمية في عالم متغير“

(الكويت : 16 – 17 ديسمبر 2008)

عرض: صالح العصفور*

مقدمة

نظمت كلية الإدارة العامة في جامعة الكويت مؤتمر اتجاهات اقتصادات عالمية 3، بمشاركة مجموعة من مؤسسات القطاع الخاص في دولة الكويت وبرعاية رئيس مجلس الوزراء الكويتي سمو الشيخ ناصر المحمد الصباح، وذلك للفترة 16-17 من ديسمبر في عام 2008، وقد شارك في المؤتمر ما يزيد على 250 مشاركاً و 19 باحثاً من 11 دولة عربية. استمر المؤتمر من خلال خمسة جلسات تناولت 15 بحثاً توزعت على عدة محاور نوقشت خلالها قضايا الاستثمار الأجنبي والتكتلات الاقتصادية واقتصاديات المعرفة ومعايير المحاسبة الدولية ورؤية واقعية لعالم سريع التغيير.

الافتتاح

افتتح المؤتمر بكلمة الأستاذ مصطفى الشمالي، وزير المالية الكويتي نيابة عن راعي المؤتمر رئيس الوزراء الكويتي، قال فيها أن عنوان المؤتمر جاء ليعبر عن ما نعيشه من ظروف اقتصادية دولية تسارعت بتواتر شديد لم تشهد له الاقتصادات العالمية مثيلاً في العقود الثلاثة الماضية، وحملت معها نذير كساد اقتصادي شامل تسببت به الأزمة الاقتصادية الراهنة، التي يخشى تحولها إلى أزمة اقتصادية عامة قد تمتد لتشمل جميع نواحي الحياة وتؤدي إلى أزمات إرتدادية في قطاعات كثيرة. وأوضح الشمالي أن القلق الراهن في منطقتنا قد يتركز على إيجاد الآلية التي تضمن استدامة الازدهار والنمو في المنطقة في عالم تعصف فيه التقلبات الاقتصادية المتسارعة، التي قد تحمل في طياتها في المقابل جوانب إيجابية تتمثل بزيادة فرص الاستثمار إن لم يكن على المدى القصير أو المتوسط فقد يكون على المدى البعيد. وذلك بالتعامل بالأسس الحقيقية بعيداً عن الأصول المالية المتضخمة، التي كانت أحد أهم أسباب الأزمة المالية الحالية. وبين السيد الشمالي أن هناك فرصاً استثمارية تلوح في الأفق في بعض الأسواق الناشئة في كل من آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية.

* باحث ومنسق وحدة النشر العلمي في المعهد العربي للتخطيط بالكويت.

الكلمة الرئيسية

وإلى جانب المحاور الرئيسية للمؤتمر، فقد كانت هناك ورقة للمتحدث الرئيسي للمؤتمر **الدكتور محمد الصباح وزير خارجية الكويت**، أكد فيها على أن دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية تسعى إلى التحرك لتشكيل موقفاً لمواجهة الأزمة المالية والحد من آثارها على المنطقة. كما أكد على حرص الكويت على مساعدة الدول الفقيرة المتضررة من ارتفاع أسعار السلع الغذائية وزيادة قدرتها على الإنتاج الزراعي.

وعن الأزمة المالية العالمية، قال الدكتور محمد الصباح أنها مثلت ضربة قوية لمن كان يؤمن بتنافسية الأسواق وكفاءتها المطلقة وعقلانية ورشادة المتعاملين فيها من مستهلكين ومنتجين، مضيفاً أن الإيمان المطلق بهذا الفكر تحول إلى شك عميق بصحة فرضياتها. وأوضح أن الأزمة بدأت في تعثر سوق الرهن العقاري في الولايات المتحدة ثم تحولت إلى أزمة اقتصادية عالمية مضيفاً أن السياسات النقدية للبنوك المركزية في الدول المتقدمة لم تفلح في تجنب الأزمة، ولم يمنع الضخ المركز للسيولة في أسواق النقد وتخفيض الفائدة من انهيار مؤسسات مالية ضخمة فيها.

وأوضح الدكتور محمد الصباح أن الأزمة قد تحولت في سبتمبر من العام الماضي إلى عدوى اجتاحت جميع دول العالم، فحجفت منابع الإقراض المالي وبدأت موجة البيع الفوري في جميع أسواق الأسهم حول العالم، وبدأ الانتقال السريع للأزمة من الاقتصاد المالي إلى الاقتصاد الحقيقي. وتوقع أن تؤدي الأزمة إلى العزوف عن الاستثمار في الأسواق الناشئة وفي الدول النامية على وجه العموم، وذلك بسبب خوف المؤسسات المالية العالمية من إقراض وتحويل العمليات في تلك الأسواق، متوقعاً أن يشهد عام 2009 هروباً كبيراً وحاداً لرؤوس الأموال من الدول النامية باتجاه أسواق الدول المتقدمة، وذلك على الرغم من عدم تورط الدول النامية في الأزمة. وذكر أن خبراء اقتصاديين عالميين يتوقعون دخول كثير من الدول النامية منطقة الخطر خصوصاً الطبقات الفقيرة، موضحاً أن ما يقارب من 160 مليون شخص من الدول النامية سيقدفون إلى هوة الفقر، وأن أكثر من مليار شخص سيعيشون حالة الجوع حسب تقديرات منظمة الأغذية والزراعة العالمية.

وأضاف الدكتور محمد الصباح أن الوسائل والأدوات الاقتصادية التقليدية قد لا تنفع في الخروج من الأزمة القائمة على زيادة أسعار الفائدة وجذب الاستثمار الأجنبي، موضحاً أن تقدير الإونكتاد لعام 2008 قد ذكر أن أغلب الدول النامية الناجحة إقتصادياً قد استخدمت وسائل مبتكرة ومزيجاً متنوعاً مركباً من تخفيض أسعار وانتهاج سياسة تحفيز الاستثمار المحلي.

في ما يلي استعراض لأهم فعاليات المؤتمر موزعة حسب محاوره الرئيسية.

المحور الأول: رؤية عملية من واقع أعمال عالم سريع التغيير

تمت في هذا المحور مناقشة ثلاثة أوراق، أكد فيها اقتصاديون متخصصون أن تعديل التشريعات وتطور القوانين المعمول بها في الدول يعتبر من أهم عوامل جذب المستثمر الأجنبي للدخول إلى الأسواق المحلية.

في هذا المحور أوضح الأستاذ فيصل المطوع رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة بيان للاستثمار أن تقرير الاستثمار العالمي لإحصائيات الاستثمارات الأجنبية في مختلف دول العالم يظهر أن حجم الاستثمارات الأجنبية في العالم حتى نهاية عام 2007 يقدر بنحو 15 ترليون و200 مليون دولار منها 1.8 ترليون في عام 2007. وأضاف أن الولايات المتحدة تحتل المرتبة الأولى في العالم بالنسبة لحجم الاستثمارات الأجنبية في أراضيها، حيث بلغت حتى ديسمبر 2007 حوالي 2.1 ترليون. وتأتي المملكة المتحدة في المرتبة الثانية، حيث قدرت الاستثمارات الأجنبية في أراضيها في العام 2007 بما يزيد من 223 مليار دولار في قطاعات استثمارية متعددة.

وفي هذا المجال وعلى مستوى الدول المجاورة، فقد أوضح المطوع أن السعودية تحتل المرتبة الأولى بإجمالي الاستثمارات الأجنبية المقدر بـ 67 مليار دولار، تأتي بعدها الإمارات بنحو 54 مليار دولار، في حين تحتل الكويت مرتبة متأخرة بمبلغ 940 مليون دولار.

وفي ورقة ثانية تحت هذا المحور قال الأستاذ صالح السلمي عضو مجلس إدارة اتحاد الشركات الاستثمارية أن دول الكويت تحتاج إلى إعادة النظر في السياسة المتبعة واستراتيجيتها المرسومة في مجال تشجيع الاستثمارات الأجنبية للدخول للكويت. وأشار إلى وجود الكثير من العقبات التي تجعل المستثمر الأجنبي يحجم عن الاستثمار في الكويت، منها ندرة الأراضي وقلة التسهيلات والحوافز، والبيروقراطية في إتمام الإجراءات والمعاملات الرسمية المتعلقة بالمشروع المستثمر، إضافة إلى غياب البيئة الاقتصادية الجاذبة. وبين السلمي أن الاستقرار السياسي والاقتصادي يلعب دوراً هاماً في مجال جذب الاستثمارات الأجنبية إلى الكويت، مشيداً بالجهود الأخيرة التي قام بها فريق التعامل مع الأزمة المالية العالمية، الذي شكلته الحكومة برئاسة محافظ البنك المركزي، والذي كان له دور كبير في مجال إعادة جزء من الثقة.

وأوضح السلمي أن هناك أمران لا بد من التركيز عليهما للحد من آثار الأزمة العالمية على الاقتصاد المحلي، أولهما إعادة الوضع الائتماني إلى ما كان عليه قبل فبراير من العام الماضي، وثانيهما الحفاظ على القيم والأصول الاستثمارية من خلال التدخل الحكومي كما هو متوقع من خلال المحفظة المليارية.

أما في ما يتعلق بالعمل على تعزيز استقرار الاقتصاد جراء الأزمة المالية العالمية، فقد تناول ذلك الأستاذ يوسف الماجد مدير شركة الاستثمارات الوطنية في ورقة أخرى أكد فيها على أن حل

المشاكل الاقتصادية لن يتم في ظل وجود تآزيم وحذر سياسي، مما يجعل الاستقرار السياسي مطلباً ملحاً في هذه الفترة. وأضاف أن المشاكل الاقتصادية تتطلب التدخل بحلول حكيمة وناجعة في أوقات قياسية، لأن التعامل مع المشاكل يختلف تماماً عن التعامل مع رسم الخطط المستقبلية. وطالب الماجد الجهاز الحكومي بالحرص على الشفافية والمصداقية في جميع الخطوات التي يتخذها في مجال التعامل مع تداعيات أزمة المال العالمية على الاقتصاد الكويتي، لتعزيز عنصر الثقة لدى جميع الجهات المعنية بالأزمة.

المحور الثاني: الاستثمار الأجنبي

تمت في هذا المحور مناقشة أربعة أوراق علمية، تمحورت حول قضايا مختلفة لها تأثير مباشر على الاستثمار الأجنبي، في ما يلي استعراض ملخص لأهم ما جاء في هذه الأوراق:

في الورقة الأولى تحت هذا المحور ناقش **الدكتور/ إبراهيم السقا، من جامعة الكويت** أثر الإرهاب على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الدول النامية. وقد خرج الباحث بوجود أثر معنوي سالب لحوادث الإرهاب على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر على الدول المستقبلية، وأن الجهود الدولية والوطنية لمحاربة الإرهاب تعتبر في غاية الأهمية لتوفير البيئة المناسبة لتدفقات مستقرة للاستثمار الأجنبي المباشر، والاستفادة من الفرص التي تتيحها مثل هذه الاستثمارات في الدول النامية.

وفي الورقة الثانية **للدكتور برنس غطاس، من جامعة أسيوط في مصر**، خلص فيها إلى عدم تأييد اتجاه التوحيد المحاسبي الإقليمي وكذلك الترجمة شبة الحرفية للمعايير الدولية، واقترح كبديل لذلك، ضرورة اتباع إستراتيجية تخلق بين بناء واستيراد المعايير في ضوء المتغيرات البيئية المحلية المدروسة آثارها، وذلك مع مراعاة التصميم الملائم للإجراءات والممارسات المحاسبية بما يتفق والمتغيرات المجتمعية، مما ينعكس إيجاباً على مصداقية القوائم المالية لدى المستثمر الأجنبي.

وفي ورقة ثالثة **للدكتور ناجي بن حسين من جامعة قسنطينة في الجزائر**، قام فيها بدراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، تقدم في نهايتها ببعض المقترحات التي يرى بأنها ستسهم في تحسين مناخ الاستثمار في الدول التي تسعى إلى تحسين مستويات النمو والتنمية الاقتصادية المستدامة، والتي لن تتحقق إلا عن طريق رفع مستويات الاستثمار المنتج وتوجيهه نحو القطاعات الخالقة للثروة والمستخدم لموارد البلاد الطبيعية والمالية والبشرية بكفاءة وفعالية، ويتم ذلك عن طريق وجود مؤسسات جيدة تضمن احترام قواعد المنافسة، الأمر الذي يسمح بتقليص تكلفة المعاملات وتشجع الاستثمار الوطني.

أما الورقة الرابعة تحت محور الاستثمار الأجنبي، فقد كانت **للأستاذة ليلى شيخة من جامعة باتنة في الجزائر**، ناقشت فيها تأثير حماية براءات الاختراع على نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، وقد تم التوصل في هذه الدراسة إلى العديد من النتائج أهمها أن نقل التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر لا يخضع بالضرورة إلى قوة قوانين حماية براءات الاختراع، بل يتعلق بظروف أخرى مساعدة كالحوافز الضريبية وارتفاع مؤشر الإبداع.

المحور الثالث: البوستر

نوقشت تحت هذا المحور ثلاث أوراق علمية تركزت موضوعاتها حول سبل جذب الاستثمار الأجنبي. في ما يلي استعراض موجز لأهم ما توصلت إليه هذه الأوراق من نتائج.

كانت الورقة الأولى تحت هذا المحور **للدكتور تركي الفوزان من جامعة البلقاء التطبيقية في الأردن**، ناقش فيها تأثير كل من عجز الموازنة ودرجة الانفتاح التجاري ومعدل التضخم على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للأردن. وقد بينت نتائج الدراسة وجود أثر سلبي لعجز الموازنة على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في المؤسسات الفردية الأردنية، أما بالنسبة إلى درجة الانفتاح التجاري، فقد كان التأثير إيجابياً على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في المؤسسات الفردية الأردنية، أما بالنسبة لمعدل التضخم، فلم يكن أي تأثير على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في المؤسسات الفردية في الأردن.

أما الورقة الثانية **للمحاسب القانوني محمد صبري نشاوي**، فقد ركزت على معايير المحاسبة الدولية وأثرها على الاستثمارات الأجنبية. وخلصت إلى نتيجة مفادها أن التحول إلى المعايير المحاسبية الدولية قد أصبح أمراً ضرورياً وجوهرياً للتجارة الخارجية وتنمية أسواق رأس المال، حيث أن الطلب على رؤوس الأموال الخارجية المتوقع دخولها لأسواق المال تعتمد على توافق مبادئ المحاسبة المالية المحلية ومعايير المحاسبة الدولية. وبناء عليه فإن إرساء مقومات أسواق المال على أسس سليمة يتطلب مراعاة عدة إعتبارات رئيسية من بينها ضرورة الالتزام بمعايير المحاسبة الدولية.

وناقشت الورقة الثالثة **للطالبة دانيا الأشمر في كلية ماستريخت للأعمال في الكويت**، تنمية الاستثمار والموارد الأجنبية في دولة الكويت، تناولت آثار المستويات المتزايدة للاستثمار الأجنبي المباشر على اقتصاد الكويت، وخلصت إلى استنتاج مفاده بأن المستويات المتزايدة للاستثمار الأجنبي المباشر لم يكن لها أية مردودات ضارة أو ناعفة حتى الآن.

المحور الرابع: إقتصاديات المعرفة

تم في هذا المحور تناول أربع أوراق علمية ركزت على إقتصاديات المعرفة وعلاقة ذلك بعملية النمو والتنمية سواء على المستوى الكلي أو الجزئي.

بين **الدكتور كمال رويج، من جامعة الكويت** في الورقة الأولى، أن المعلومات الاستراتيجية بالنسبة للمنظمات المتطورة تعتبر مورداً مهماً لتحقيق ميزة تنافسية بدرجة موارد الشركة نفسها من أصول وموارد بشرية، وأوضح أن اليقظة الاستراتيجية هي الاجراء المعلوماتي الذي تقوم به المنظمة من أجل جمع الإشارة الضعيفة بطريقة إستباقية، من أجل اقتناص الفرص قبل الغير، وتجنب التهديدات التي يمكن حدوثها في البيئة الاقتصادية والإجتماعية. توصلت الورقة إلى نتيجة نهائية تفيد بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين ثلاث مشاكل متعلقة بمرحلة الاختيار وتوافر أنشطة البحث والتطوير في عينة المنظمات تحت الدراسة.

وتحت نفس المحور تطرق **الدكتور علي همال من جامعة باتنه في الجزائر**، إلى مسألة الملكية الفكرية التي أصبحت تمثل موضوع الخلاف الأساسي إقتصادياً وسياسياً منذ أوائل تسعينات القرن الماضي في المفاوضات الدولية والإقليمية والثنائية في كل المجالات. فأوضح أن الأسباب الكامنة لتحول الملكية الفكرية إلى خلاف هو التغيرات العديدة التي تمت في مجال حماية الملكية الفكرية على المستوى العالمي، وكذلك تزايد الضغط من قبل الدول الصناعية على الدول النامية لتنفيذ التزاماتها في مجال حماية الملكية الفكرية، مما أثار نقاشاً حاداً محلياً ودولياً حول مدى ملاءمة الإتفاقية للظروف السائدة في الدول النامية. وقد عزى الدكتور همال تحول موضوع حماية الملكية الفكرية إلى إشكالية رئيسية في كل المفاوضات إلى تزايد أهمية المعرفة في القيمة المضافة والتنافسية في إقتصادات الدولة الصناعية. وقد استنتج الباحث أن الضغط المفروض من قبل الدول الصناعية لرفع مستوى حماية الملكية الفكرية قد أدى إلى ظهور تيار وحركة منظمة من المفكرين والمجتمع المدني ينتقدون بشدة الآثار الكارثية التي قد تتجم عن هذا التوجه في العالم النامي.

وفي ورقة علمية ثالثة تحت هذا المحور سلط **الدكتور طارق اسماعيل من جامعة القاهرة في مصر** الضوء على أهمية الإفصاح عن رأس المال الفكري في التقارير المالية للشركات، كما هو الحال في العالم المتقدم مقارنة بما هو قائم في مصر، وقد تناول أهم المعوقات التي قد تحد من تطوير المؤشرات المختلفة التي تستخدم للتعبير عن رأس المال الفكري. أسفرت نتائج الدراسة عن وجود فروق جوهرية بين كل من القيمة الدفترية والقيمة السوقية للشركات محل التحليل، وهو ما يعكس وجود قيمة مستترة في الشركات، أو ما يعبر عنه برأس المال الفكري، إلا أن مستوى الإفصاح عن رأس المال الفكري منخفض نسبياً وغالبية الإفصاح يركز على رأس مال العلاقات مع العملاء، ويتم الإفصاح معبراً عنه بصورة وصفية غير كمية أو نقدية. وخلصت الدراسة إلى مدى الحاجة إلى إعادة النظر في المعايير المحاسبية المصرية، وبما يعمل على تشجيع الإفصاح المحاسبي عن رأس المال الفكري في التقارير المالية.

وفي ورقة رابعة ضمن محور إقتصاديات المعرفة، قام **الدكتور محمد السقا من جامعة القلمون في سوريا** بمراجعة دولية للسياسات الحكومية في دعم واستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لقطاعات الأعمال. ركز في ورقته على تغطية ودراسة السياسات والمبادرات الحكومية لعدد من دول العالم التي نجحت في توظيف التشريعات الحكومية لدعم تطبيق المعلوماتية في قطاعات الأعمال المتنوعة. تبين الدراسة محدودية الجهد المبذول حتى الآن في المواقع البحثية بمراجعة أثر هذه المبادرات، هذا على الرغم من حقيقة جذب الموضوع إنتباه واهتمام عدد كبير من الحكومات. توسع البحث بشكل شمولي ليقدم دراسة حديثة عن قطاع الأعمال السوري وتطبيقات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وإمكانية الاستفادة من التدخل الحكومي في سوريا لأهم محاور تطبيق البرامج المتكاملة التي لها أثر كبير لتحسين وتطوير مضمون التنافسية في مؤسسات الأعمال على مستوى دولة مثل سوريا.

المحور الخامس: التكتلات الاقتصادية

تمت مناقشة ثلاث أوراق علمية في هذا المحور، في ما يلي استعراض لأهم ما تناولته هذه الأوراق.

في الورقة الأولى ناقشت الدكتورة أمل البشبيشي من المركز الافريقي للسياسات الافريقية، لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لافريقيا في أثيوبيا، مدى فعالية، استخدام النماذج في الدبلوماسية الاقتصادية، حيث أن استخدام هذه النماذج لصياغة التوصيات والسياسات يقابل بعدم ارتياح متزايد، خصوصاً في الدول النامية. يجب هذا البحث على السؤال التالي: لماذا يحتاج صانعو القرار إلى نماذج التوازن العام القياسي؟ يقارن البحث بين نتائج بعض دراسات التوازن العام الشهيرة، ويبين التباين الكبير بين النتائج، التي يصعب تحديد كل أسبابها، حيث أن العديد من الدراسات لا توضح كل الافتراضات الأساسية المبنية عليها. تقدم هذه الورقة إطاراً للتوصيات التي يمكن اتباعها عند استخدام نماذج التوازن العام.

في الورقة الثانية تحت محور التكتلات الاقتصادية يقوم الدكتور محمد بن بوزين من جامعة تلمسان في الجزائر باختبار مدى إمكانية دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية على تحقيق منطقة نقدية مثالية، يتطلب إنشائها جملة من الشروط، وجود نفس الهياكل الاقتصادية، أن تكون الاقتصاديات مفتوحة على العالم، وجود قطاعات متنوعة يسمح فيها بانتقال عوامل الإنتاج بحرية. توصلت الورقة إلى نتائج تخص تناظر الصدمات، هي أنه يمكن تقسيم دول مجلس التعاون إلى مجموعتين، تضم الأولى الإمارات والبحرين وعمان، كما تضم الثانية السعودية وقطر والكويت، وعليه فقد خرجت الورقة بنتيجة مفادها أن دول مجلس التعاون لا زالت بعيدة عن تشكيل منطقة نقدية مثالية. ومن أجل الوصول إلى هذه المنطقة فإنه لا بد من البدء بالتخلص من العراقيل التي تقف في وجه التجارة والاستثمارات الأجنبية، كما أنه يجب التنسيق بين السياسات الوطنية التي من شأنها تأمين الاستقرار الاقتصادي الكلي.

في الورقة الثالثة في هذا المحور تعرض الدكتور طالب عوض من الجامعة الأردنية بالتحليل والتقييم لتطور التجارة العربية البينية خلال العقدين الماضيين، وتناول مقارنة لمعدلات النمو السنوية والتركيبية السلمية واتجاهاتها الجغرافية. وبحث في ورقته مشاكل التجارة العربية البينية ومعوقاتها، حيث بين مجموعة العوامل التي تؤثر على التجارة سلباً أو إيجاباً. استعرض الدكتور عوض أهم الاتفاقيات التجارية العربية ودورها في التجارة العربية البينية، وركز على اتفاقية منظمة التجارة العربية الحرة الكبرى ودورها في تعزيز التجارة العربية، وتوصل في ورقته إلى أن هذه الاتفاقية لم يكن لها أثر إيجابي واضح في نمو التجارة العربية البينية أو تعزيزها في المراحل الأولى لتطبيقها.

التوصيات

توصل مؤتمر "إتجاهات إقتصادية عالمية 3" إلى عدد من التوصيات أهمها:

- ضرورة وضع آليات مرنة للتكيف مع المتغيرات الاقتصادية، وتطوير القوانين والتشريعات المحلية، بشكل خاص تلك التي قد تقف عائقاً أمام انسياب الاستثمارات الدولية، في ما بين الدول عموماً والتكتلات الاقتصادية على وجه الخصوص.
- تطوير آليات المنظمات الدولية كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي في ما يتعلق بإدارة الاقتصاد العالمي وبرامج المعونات الدولية وكذلك السياسات النقدية العالمية، ووضع آليات مراقبة تساعد الدول على الاندماج في الاقتصاد العالمي، والحيلولة دون تكرار الأزمة المالية التي عصفت بالاقتصاد العالمي ككل.
- تعزيز الآليات المتعددة لمراقبة أعمال المصارف وصناديق الاستثمار ومؤسسات الاستثمار الدولية، من خلال التطبيق الفعلي لمعايير المراقبة والمحاسبة ومبادئ الشفافية والحوكمة لجميع مؤسسات القطاع العام والخاص والمختلط.
- التركيز على الاستثمار في أصول إنتاج حقيقي، بعيداً عن تضخم الأصول والمضاربات المالية.
- التركيز على استراتيجيات تموية متكاملة طويلة الأجل، بعيداً عن الاستثمارات المالية المؤقتة عالية المخاطر.
- التركيز على أهمية الأسواق المالية في العمليات التنموية، ووضع آليات مراقبة فعالة لها، بحيث تساهم في تنويع الإنتاج الحقيقي للدول العربية والإسلامية.
- التركيز على أبعاد التنمية البشرية من حيث أنها أصول حقيقية، وضرورة ملاءمتها مع الهيكل السلعي والميزة النسبية لمجموعات الدول أو مجموعة التكتلات الاقتصادية الدولية والإسلامية والعربية والخليجية بشكل خاص، بما يخفف الآثار السلبية لتقلبات المتغيرات الاقتصادية العالمية.
- التركيز على وضع استراتيجيات عربية إنتاجية طويلة الأجل، تهدف لأحداث تغييرات هيكلية في الإنتاج من حيث تنوعه وتكامله حسب المزايا النسبية لعناصر الإنتاج في مجموعات الدول العربية، والشرق الأوسط، ودول مجلس التعاون لدول الخليج العربية ودول شمال أفريقيا العربية.
- إفتراح إيجاد شبكة من الباحثين في الجامعات المشاركة في المؤتمر، وتشكيل فرق عمل بحثية متعددة الاختصاصات.
- إعادة هيكله القطاع المصري الخليجي لتعزيز قدراته التنافسية، مما يخفف من آثار التقلبات المالية العالمية على نشاط القطاع.

مراجعة كتاب

تقرير النمو: استراتيجيات للنمو المستدام والتنمية غير الإقصائية

علي عبدالقادر علي

مراجعة كتاب تقرير النمو: استراتيجيات للنمو المستدام والتنمية غير الإقصائية

تأليف: اللجنة الدولية حول النمو والتنمية
البنك الدولي للإنشاء والتعمير/ البنك الدولي (2008)، واشنطن

The Growth Report: Strategies for Sustained
Growth and Inclusive Development

Commission on Growth and Development
The International Bank for Reconstruction and Development
The World Bank (2008), Washington D.C

مراجعة: علي عبد القادر علي

مقدمة

تشكّلت اللجنة الدولية التي قامت بتأليف هذا التقرير من 21 عضواً من قادة العالم (بمعنى أفراد تنموا مناصب سياسية وإدارية ومالية مهمة في بلدانهم)، 16 منهم من الدول النامية (الهند، والبرازيل، وأندونيسيا، وتركيا، وشيلي، وسنغافورة، وكوريا الجنوبية، وبلوندا، وبيرو، وجنوب أفريقيا، ونيجيريا، ومصر، وسنت كيتز ونيفيز، والمكسيك، والصين)، و 3 منهم من الدول المتقدمة (المملكة المتحدة، والسويد، والولايات المتحدة الأمريكية)، واثنان منهم من الأكاديميين الحائزين على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية (من الولايات المتحدة الأمريكية)، هما البروفسور روبرت سولو (الأب الشرعي لنظرية النمو الاقتصادي النيوكلاسيكية والحائز على جائزة نوبل لعام 1987) والبروفسور مايكل سبنس (رئيس الفريق والحائز على جائزة نوبل لعام 2001).

يقع المحتوى الموضوعي للتقرير في 103 صفحة بالإضافة إلى ملحق إحصائي في 60 صفحة (ص 105-165)، اشتمل التقرير على لمحة عامة (ص 1-12)، ومقدمة (ص 13-16)، وأربعة أجزاء رئيسية هي: "النمو المرتفع والمستدام خلال فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية" (ص 17-31)، و "عناصر السياسات في استراتيجيات النمو" (ص 33-69)، و "تحديات النمو في دول ذات ظروف معينة" (ص 71-84)، وأخيراً، "اتجاهات عالمية جديدة" (ص 85-103)⁽¹⁾.

* وكيل المعهد العربي للتخطيط بالكويت.

يوضح الجزء الخاص بالشكر والتقدير (ص 171-180) أن ما لا يقل عن 315 فرداً قد ساهموا في إعداد التقرير، منهم حوالي 30 لمختلف أعمال السكرتارية، و 199 شاركوا في مختلف الاجتماعات التي ناقشت بعض جوانب التقرير، و 86 شاركوا في إعداد أوراق خلفية ودراسات قطرية. وفي هذا الصدد يمكن ملاحظة أنه قد تم إعداد 43 ورقة خلفية ومذكرة حول مواضيع إعتبرتها اللجنة ذات صلة ببنود اختصاصها واشتملت على قضايا تتعلق بالتعليم والصحة والبنى الأساسية (9 أوراق)، والإنصاف والعدالة الاجتماعية (3 أوراق)، وقضايا الاقتصاد الكلي (10 أوراق)، والتوجهات الدولية الجديدة والتحديات (11 ورقة)، والمؤسسات والقيادة الرشيدة (4 أوراق)، والسياسات السكانية والحضرية (6 أوراق).

من جانب آخر، لاحظت اللجنة أن فهم العديد من القضايا التي تناولتها الأوراق الخلفية يمكن أن يتدعم من خلال دراسة حالات قطرية وذلك في ظل إطار تحليلي تم تطويره لهذا الغرض تطلب استعراض تجربة النمو والإقلال من الفقر في كل حالة بهدف توضيح، أو تأكيد، أو تحدي النتائج التي توصلت إليها الأوراق الخلفية. وقد تم إعداد 23 دراسة حالة غطت مختلف أقاليم العالم النامي: شرق آسيا والباسفيكي (7 أوراق)، شرق أوروبا ووسط آسيا (4 أوراق)، أمريكا اللاتينية والكاريبي (4 أوراق)، أفريقيا جنوب الصحراء (4 أوراق)، وورقتين لكل من الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا⁽²⁾.

ولعل المرء ليس بحاجة إلى ملاحظة أن التفاصيل أعلاه تدلّ ليس فقط على الموارد المادية والبشرية التي توفرت لهذا العمل، وإنما أيضاً على الحرص المهني والعلمي من جانب اللجنة الدولية للإحاطة، قدر المستطاع، بالقضايا والتعقيدات التي تكشف هذه القضايا التي كلفت بتناولها. ولاحظت اللجنة في مقدمة التقرير أن كلاً من البنك الدولي، ومؤسسة هيولت، وحكومات استراليا، وهولندا، والسويد، والمملكة المتحدة قد دعمت أعمالها⁽³⁾.

في اتساق مع المفهوم العريض للتنمية على أنها عملية لتوسيع الخيارات التي يتمتع بها البشر، توضح اللجنة في مقدمة التقرير أنها تدرك بأن "النمو ليس هدفاً في حد ذاته وإنما هو وسيلة لأهداف عديدة ذات أهمية عميقة للأفراد والمجتمعات، إلا أنه فوق كل اعتبار آخر، يُمثل النمو أحد أضمن السبل لعنتق المجتمعات من إسار الفقر" (ص 13-14). على أساس من هذا الفهم، فقد تم التركيز على النمو المستدام لأنه "يخلق فرصاً للأفراد والمجتمعات" يصعب، وربما يستحيل، تحقيقها في غياب واستدامة النمو الاقتصادي (ص 15).

توضح مقدمة التقرير أن اللجنة قد فهمت أن بنود اختصاصها تتطلب القيام بتقييم الحالة المعرفية، والشواهد التطبيقية، حول كيفية تأسيس، واستدامة، النمو الاقتصادي السريع في الدول النامية، وتأملت أن يوفر تقييمها هذا إطاراً يمكن صناع القرار في كل دولة نامية من تطوير استراتيجية للنمو تتوافق مع معطيات الدولة المعنية. في ما يلي إستعراض مكثف لأهم ما جاء في أجزاء التقرير واختتام ببعض الملاحظات.

النمو الاقتصادي المستدام

عرّفت اللجنة النمو المستدام على أنه معدّل سنوي لنمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي يبلغ، أو يفوق، 7 في المائة لمدة ربع قرن أو أكثر. ولأحظت أن مثل هذه المعدّلات المرتفعة للنمو تؤهل الدول لمضاعفة حجم إقتصادها كل عشر سنوات. على أساس من هذا التعريف، ومنذ عام 1950 وحتى عام 2005، تأهّلت 13 دولة للانضمام لنادي النمو المستدام هي: بتسوانا (بفترة نمو 1960-1997)، والبرازيل (1950-1980)، والصين (1961-2005)، وهونج كونج، التابعة للصين (1960-1997)، وأندونيسيا (1966-1997)، واليابان (1950-1983)، وكوريا الجنوبية (1960-2001)، وماليزيا (1967-1997)، ومالطا (1963-1994)، وعمّان (1960-1999)، وسنغافورة (1967-2002)، وتايوان، التابعة للصين (1965-2002)، وتايلندا (1960-1997). وعلى الرغم من هيمنة الدول الآسيوية على هذه القائمة من الدول إلا أنها تضم ممثلين من معظم أقاليم العالم النامي.

وفي تحليلها لأنماط النمو في نادي الدول ذات النمو المستدام، فقد لاحظت اللجنة أن ستاً من هذه الدول قد حقّقت مستويات لدخل الفرد تساوي تلك في الدول المتقدمة، لعام 2005: هونج كونج (بمتوسط دخل حقيقي بلغ 29.9 ألف دولار)، واليابان (39.6 ألف دولار)، وكوريا (12.2 ألف دولار)، ومالطا (9.6 ألف دولار)، وسنغافورة (25.4 ألف دولار)، وتايوان (16.4 ألف دولار)، إلا أن عملية النمو في عدد كبير من الدول قد تراجعت، خصوصاً في الدول ذات الدخل المتوسط (من أهمها البرازيل التي توقّف نموها المرتفع عام 1979 عند حدوث صدمة البترول الثانية). وفي هذا الصدد، أشارت اللجنة إلى أن هذا التراجع يعزى لأسباب معقدة لم يتم سبر غورها حتى الآن ولم تتم دراستها بالتعمق الذي تستحقه.

وعلى الرغم من الاختلافات الكبيرة بين هذه الدول في عدد كبير من المجالات، إلا أن اللجنة استطاعت استنباط خمسة مجالات للتشابه في ما بينها، وهي مجالات ربما كانت حاسمة في الحفاظ على معدّلات نمو مرتفعة نسبياً، ولفترات طويلة نسبياً. إشتملت مجالات التشابه على استغلال الفرص التي يتيحها الاقتصاد الدولي، والحفاظ على استقرار البيئة الاقتصادية التجميعية، وتحقيق معدّلات مرتفعة للادخار والاستثمار، وإتاحة أكبر قدر من الفرص لآلية السوق للقيام بتخصيص الموارد، ووجود حكومات ملتزمة وقادرة وذات مصداقية.

مهما يكن من أمر مجالات التشابه هذه، وما انطوت عليه من سياسات، فقد أثار التقرير العديد من علامات الاستفهام حول فنّ صياغة السياسات الاقتصادية في الدول النامية. فعلى الرغم من إمكانية فهم وتقدير أهمية مجالات التشابه التي تم استنباطها، إلا أنه من الصعوبة بمكان معرفة إمكانية محاكاتها في مختلف الدول النامية. ويمكن تلخيص علامات الاستفهام هذه على النحو التالي (ص 29):

(1) توضح التجارب الناجحة للنمو الاقتصادي المستدام أن مثل هذا النمو يتطلب تحقيق معدلات ادخار مرتفعة نسبياً. والاستفهام هو ما الذي ينبغي على الحكومات فعله لتحفيز السلوك الادخاري أو التدبير الاقتصادي؟

(2) توضح التجارب الناجحة، خصوصاً تلك في الدول المتقدمة، أن التركيبة المؤسسية التي تُعرف حقوق الملكية، وتقرض تنفيذ العقود، وتوفر المعلومات، تلعب دوراً محورياً في عمل آلية السوق، وتحقيق معدلات نمو مرتفعة. إلا أن ضعف التركيبة المؤسسية في الدول النامية يُمثل أحد أهم خصائص تعريف هذه الدول، فكيف يتوقع إستجابة إقتصاديات هذه الدول لمبادرات السياسات بطريقة مشابهة لاستجابة إقتصاديات السوق الناضجة؟

(3) يُمثل عدم اليقين المتعلق باستجابة الإقتصاديات النامية للسياسات قدراً من عدم فهم النموذج الاقتصادي لمثل هذه الدول. إلا أنه متى ما تم التعرف على النموذج الاقتصادي الصحيح، فإنه يتوقع أن يتغير مع الزمن، الأمر الذي يزيد من تعقيد الأمور لصناع السياسات التنموية، خصوصاً بعد إدراك أن الاقتصاد الذي ينمو بمعدلات مرتفعة يشبه الهدف المتحرك. ماذا ينبغي على صنّاع القرار أن يفعلوا في مثل هذه الحالات؟

يُنَاقش التقرير بقدر كبير من الاتقان الجدل الذي دار، وما زال دائراً، حول دور الحكومات في الدول النامية، وفي عملية إحداث التنمية، خصوصاً في ما يتعلق بالدعوة القائلة باستبعاد الدولة من النشاط الاقتصادي خوفاً من تعقيدات ظاهرة فشل الدولة مقابل ظاهرة فشل الأسواق. ويخلص التقرير إلى أنه في ظل عدم اليقين الذي يهيمن على طبيعة النشاط الاقتصادي والاجتماعي في الدول النامية، فإن المقاربة الملائمة لا تكمن فقط في محاولة تحديد حجم الدولة، وإنما في الدعوة إلى ترشيد عملها بطريقة مستمرة بالاستفادة من الأخطاء وبالتعلم من التجارب.

عناصر السياسات في استراتيجيات النمو

إستناداً على استعراض الحالة المعرفية في مجال النمو الاقتصادي الذي وفّره الأوراق الخلفية، إعتبرت اللجنة في بداية الجزء الثاني أن لا أحد يعرف على وجه الدقة "الشروط الكافية للنمو.. وبينما يمكن وصف خصائص الإقتصادات التي نجحت خلال فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، فإنه لا يمكننا بقدر كبير من الاطمئنان تسمية العوامل التي كانت حاسمة في تحقيق هذا النجاح" (ص 33).

على أساس تحليل تجربة النمو المستدام، إستنبطت اللجنة قائمة بعناصر للسياسات لأغراض تطوير إستراتيجيات النمو، بمعنى أنواع القيود التي تحد من الأداء التنموي لمختلف الدول، والتي يمكن استخدامها في صياغة إستراتيجيات وطنية بعد الاتفاق على الأهمية النسبية لأي من هذه القيود والأولويات الوطنية الهادية للفعل التنموي حسب الظروف الخاصة بكل دولة. إشمطت القائمة على : تحقيق معدلات مرتفعة

للاستثمار (بمعنى الاستثمار كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي) في حدود حوالي 25% بما في ذلك الاستثمار في البنية الأساسية والتعليم والصحة (في حدود 7 - 8% من الناتج المحلي الإجمالي وذلك على الرغم من أن الإنفاق على هذه المجالات لا يُعد استثماراً في تقاليد حسابات الناتج القومي)؛ ونقل وتوطين التقنيات والمعارف، بمعنى تطوير القدرات المحلية لاستيعاب منتجات المعرفة والتقنيات الإنتاجية، خصوصاً من حول العالم؛ وتعزيز المنافسة في إطار التحول الهيكلي للاقتصاد؛ ومراقبة أسواق العمل وآليات تطورها في إطار التحول الهيكلي؛ وتشجيع الصادرات وصياغة سياسات صناعية ملائمة؛ ومراقبة نظام سعر الصرف لضمان تشجيع الصادرات؛ وإدارة تدفقات رأس المال الأجنبي وافتتاح القطاع التمويلي؛ وتحقيق استمرار الاستقرار الاقتصادي؛ وتطوير القطاع التمويلي؛ وإدارة عملية الهجرة الداخلية والعناية بالاستثمار في المناطق الريفية؛ وصياغة سياسات تهدف إلى عدالة توزيع الثروة والدخل وتوسيع مساواة الفرص في المجتمع بطريقة مستمرة؛ وتحقيق التنمية المتوازنة بين الأقاليم الجغرافية؛ وترشيد إستغلال الطاقة والعناية بالبيئة؛ وتطوير مؤسسات الحكم بغرض ضمان كفاءة الحكومة.

توضح القراءة المتأنية للتفاصيل المذكورة تحت كل عنصر من هذه العناصر أن اللجنة قد أوفت بعهدتها المتعلق بتقييم الحالة المعرفية، بما في ذلك الشواهد التطبيقية، في مجال صياغة السياسات في الدول النامية، حيث قامت باستعراض الآثار المتوقعة لكل سياسة ومختلف التحفظات التي تحيط بمثل هذه التوقعات. ولا يعكس مثل هذا النقاش فقط حالة عدم اليقين حول الافتراضات النظرية للنماذج المستخدمة، وإنما يعكس أيضاً أهمية الأخذ في الاعتبار للظروف الابتدائية لكل قطر على حدة. وبقيننا أن مثل هذه المقاربة العملية تقف على الطرف النقيض لما كان سائداً خلال عقدي الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي، عندما كان يوصى بصياغة السياسات في الدول النامية على أساس نموذج إقتصادي واحد يصلح لكل زمان ومكان.

على الرغم من ذلك، فقد رأت اللجنة أنه ربما كان من المناسب التحذير من اتباع ما أسمته ”بالأفكار السيئة“، التي ثبت بطلان توقعاتها حسب الخبرة العملية الطويلة، في صياغة السياسات الهادفة إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة لمدة زمنية طويلة. إلا أن اللجنة قد سارعت مرة أخرى لتلاحظ أنه يمكن النظر في أمر تطبيق ما يُسمى بالسياسات السيئة حسب الظروف. هذا وقد ضمنت قائمة السياسات السيئة ما يلي : دعم أسعار الطاقة، والتوظيف في القطاع العام كملجأ أخير، وتقليل العجز في الموازنة العامة، والحماية طويلة الأجل للقطاعات، والتحكم الإداري في الأسعار، ومنع التصدير، والتغاضي عن الآثار البيئية، والتركيز على التوسع الكمي في التعليم، والنساهل في مراقبة القطاع المصرفي. ويلاحظ القارئ الحصيف أن هذه المجموعة من السياسات السيئة هي خليط من تلك التي عادةً ما توصف بالسياسات الشعبية، وأخرى كان يُعتقد بأنها سياسات جيدة خلال هيمنة المؤسسات المالية الدولية على صياغة السياسات التنموية في الدول النامية خلال حقبة الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي.

تحديات النمو في مجموعات دول معينة

إشتمل القسم الثالث من التقرير على نقاش لتحديات النمو في كل من أفريقيا جنوب الصحراء، والدول صغيرة الحجم، والدول الغنية بالموارد الطبيعية، والدول متوسطة الدخل.

وفي ما يتعلق بأفريقيا جنوب الصحراء، لاحظ التقرير انتعاش النمو الاقتصادي الذي شهده الإقليم منذ منتصف تسعينات القرن الماضي، والذي بلغ متوسط معدل نموه حوالي 6 في المائة سنويا. ويعزي التقرير هذا التطور الإيجابي إلى "السياسات الجزئية الجيدة، والإدارة المنضبطة للاقتصاد الكلي، وارتفاع حجم المساعدات الخارجية، والأسعار المرتفعة للصادرات" (ص 71).

ويلاحظ التقرير أن التحدي الذي يواجه دول الإقليم يكمن في تحويل هذه الظروف المواتية إلى تحسن قابل للاستدامة يستند على نمو فرص العمل وعلى تنويع قاعدة الاقتصادات الأفريقية. ولتحقيق مثل هذا، فإنه يتوجب أن "تزيد الدولة من اهتمامها بالهيكل التحتية، واتباع سياسات صناعية ملائمة، واتباع سياسات اقتصادية كلية تتوافق مع الحفاظ على سعر صرف تنافسي. ولتحقيق الأهداف بعيدة المدى، فإنه لا بد من صياغة إستراتيجيات للنمو الاقتصادي بمدى زمني لا يقل عن عشر سنوات" (ص 72-73).

في ما يخصّ الدول صغيرة الحجم (أكثر من 50 دولة على مستوى العالم بعدد سكان يقل عن مليوني نسمة، وبإجمالي عدد سكان يبلغ حوالي 20 مليون نسمة) لاحظ التقرير معاناتها من ثلاث نقائص هي عدم توفر خاصية إقتصاديات الحجم في الإنتاج وفي توفير الخدمات العامة، وارتفاع المخاطر الطبيعية (بفعل العواصف المدارية، والجفاف والبراكين)، والانعزال الجغرافي (لبعض وليس لكل الدول صغيرة الحجم). ولعل أهم ما جاء به التقرير في ما يتعلق بفرص النمو في ظل هذه النقائص، هو التوصية بأن تقوم مثل هذه الدول، متى ما كان ذلك ممكنا، بالتكامل الاقتصادي في ما بينها وذلك لأغراض "تقاسم عبء تقديم الخدمات العامة"، مع ملاحظة أن أنجح الطرق لمثل هذا التكامل تتطلب وحدة سياسية جزئية يكون حجز الزاوية فيها مبادئ الحكم الرشيد.

أما في ما يتعلق بالدول الغنية بالموارد الطبيعية (من خام الحديد إلى فول الصويا)، فقد تمت ملاحظة أنه ليس هنالك ما يمنع من تحقيق معدلات نمو مرتفعة فيها (كما فعلت كل من بيسوانا والبرازيل، وعمان، وأندونيسيا، وتايلندا الأعضاء في نادي النمو المستدام)، إلا أن مجموعة الدول هذه تعاني من ظاهرة "المرض الهولندي" التي تعني من بين أشياء أخرى، إنهيار تنافسية قطاعات الصادرات السلعية، وبالأخص صادرات سلع الصناعات التحويلية التي لا تعتمد على الموارد الطبيعية، بسبب من تدفق عائدات الموارد الطبيعية وما يترتب عليه من مغالاة في سعر الصرف. ومن ثم يعني الاعتماد على الموارد الطبيعية صعوبة في تنويع الهياكل الإنتاجية. ويلاحظ التقرير أن مشكلة هذه المجموعة من الدول "لا تكمن في وجود الموارد الطبيعية في حد ذاتها، وإنما في كيفية التصرف في الإيرادات (الريوع) التي تترتب على الارتفاع المفاجئ في أسعارها (ص

(80). " ويُناقش التقرير عدداً من عناصر السياسات الملائمة لمثل هذه الدول، ابتداءً من قرارات إرساء حقوق الاستكشاف والتطوير، مروراً بخيارات الاستهلاك والاستثمار والادخار.

في ما يخص مجموعة الدول ذات الدخل المتوسط، يلاحظ التقرير أن 7 دول من بين أعضاء نادي النمو الاقتصادي المستدام لم تتمكن من اللحاق بمرتبة الدول المتقدمة وظلت كاققتصادات ذات دخل متوسط. وقد كان ذلك نتيجة لتباطؤ النمو في هذه الدول لأسباب معقدة لم تتم دراستها، وفهمها، بالعمق المطلوب مقارنةً بمرحلة الانتقال من الدخل المنخفض إلى الدخل المتوسط. وعلى الرغم من عدم الفهم هذا، يُلاحظ أن "تطور الاقتصاد من مرحلة الدخل المتوسط إلى مرتبة الدخل المرتفع ينطوي على انتقال إلى هيكل إنتاجي كثيف استخدام رأس المال والمهارات، وعلى نمو لقطاع الخدمات. ويترتب على ذلك أن يصبح الاقتصاد المحلي، مع ازدياد ثروته وحجمه، هو قاطرة النمو الاقتصادي" (ص 83). وتعني هذه الملاحظات أن دول الدخل المتوسط تحتاج إلى صياغة إستراتيجيات للنمو تعتمد على تخطيط يُعنى باستكشاف السيناريوهات المستقبلية للانتقال إلى مصاف الدخل المرتفع (كما فعلت كوريا الجنوبية خلال مسيرتها التنموية)، خصوصاً في ما يتعلق بصياغة السياسات الملائمة وتغييرها بطريقة مستمرة ومتناسقة.

الاتجاهات العالمية الجديدة

يستعرض الجزء الرابع من التقرير أهم الاتجاهات العالمية المؤثرة على الدول النامية في محاولاتها لتحقيق النمو الاقتصادي، والتي تقع خارج نطاق تحكم هذه الدول، لأنها تمثل مجموع سلوك عدد كبير من الدول الأخرى. وقد وصفت هذه الاتجاهات بأنها جديدة، لأنها لم تواجه دول نادي النمو الاقتصادي المستدام خلال الفترة 1950-2005.

تشتمل الاتجاهات الجديدة التي تم استعراضها على: قضية "التغير المناخي" وكيفية تأثيره على النمو وتأثره به؛ وقضية ارتفاع درجة عدم العدالة في توزيع الدخل في عدد كبير من الدول؛ وفي ما بينها؛ والانعكاس السلبي لذلك على ظاهرة العولة؛ وهيمنة الصين والهند على مجالات التنافسية المتعلقة بالسلع التحويلية كثيفة استخدام العمالة وظاهرة انخفاض أسعار السلع التحويلية؛ وقضية فاعلية استراتيجيات النمو المعتمدة على الصادرات والتي تفرض نفسها في شكل معضلة أن ما يُفيد دولة معينة ليس بالضرورة أن يُفيد كل الدولة مجتمعة، وقضية ارتفاع أسعار الغذاء والطاقة؛ والقضايا المتعلقة بنمو السكان والهيكل العمري للسكان؛ والهجرة الداخلية والخارجية؛ وقضية عدم التوازن على مستوى العالم، خصوصاً في ما يتعلق بالثروة والسلطة والمؤسسات الحاكمة فوق الوطنية.

كل واحدة من هذه الاتجاهات تفرض قيوداً حاسمة على جهود الدول النامية المتعلقة بتأسيس نمو اقتصادي مرتفع وقابل للاستدامة، وهي قيود خارجة عن نطاق تحكم كل دولة على حدة، مما يتطلب تعزيز التعاون على المستوى الدولي.

ملاحظات ختامية

كتب هذا التقرير بلغة سلسلة للغاية تمكن القارئ العادي من مطالعته دون عناء التعامل مع التعابير الفنية المستخدمة في الأدبيات المتخصصة في النمو الاقتصادي . وفي هذا الصدد يلاحظ أن رئيس الفريق، بروفيسور مايكل سبنس، قد كان على حق حين امتدح محرر التقرير، السيد سايمون كوكس، بملاحظة أنه "من النادر أن يجد الشخص محرراً يفهم بعمق وشمولية منطق وهيكلة الحجة، ثم يقوم بعد ذلك بالتعبير عنها ببساطة ووضوح وحيوية" (ص XI).

وعلى غير عادة التقارير التي تصدر عن البنك الدولي، لم يقدّم التقرير بالتبشير بسياسات معينة في ما يتعلق بإطلاق عملية للنمو الاقتصادي بمعدلات مرتفعة والحفاظ عليها لمدة طويلة نسبياً من الزمن. وبقينا أن هذه نفحة هواء منعشة بعد عقدين من الزمان من التبشير العقائدي بنوع السياسات المطلوبة في الدول النامية لتحقيق معدلات مرتفعة من النمو، لم يترتب عليها في نهاية المطاف نمواً يُعتدُّ به في معظم دول العالم النامي.

وبقراءة التقرير من وجهة نظر إقتصاديات التنمية، بمعنى دراسة إقتصاديات الدول النامية من منظور سعيها لتحقيق مستويات معيشية كذلك التي تتمتع بها الدول المتقدمة، فإنه يمكن تلخيص أهم رسائل التقرير في ما يلي :

(1) أن تحقيق معدلات نمو إقتصادي مرتفعة، ولفترة زمنية طويلة نسبياً في الدول النامية، لا ينبغي أن يُعدَّ معجزة ، وأن الحفاظ على مثل هذا النمو المرتفع يمثل تحدياً مستمراً خصوصاً في الدول متوسطة الدخل.

(2) أن تحقيق مثل هذا النمو يتطلب معدلات مرتفعة نسبياً من الاستثمار، وما يترتب على ذلك من تراكم سريع لرأس المال، كما قالت بذلك نظرية إقتصاديات التنمية في عهدها الذهبي في خمسينات القرن الماضي. بالإضافة إلى ذلك، يتطلب تحقيق مثل هذا الهدف معدلات استثمار مرتفعة في رأس المال البشري (من صحة وتعليم) في اتساق مع تعريف التنمية على أنها عملية لتوسيع الحريات الحقيقية التي يتمتع بها البشر.

(3) أن تحقيق معدلات مرتفعة للنمو ولفترات طويلة نسبياً يتطلب تأسيس أطر تخطيطية مقتدرة لاستكشاف القيود الحاكمة على عملية النمو حسب ظروف كل دولة على حدة، ولتقييم مختلف المسارات المستقبلية للاقتصاد، ولاستنباط أنجع السياسات لتحقيق الأهداف الاستراتيجية لكل دولة.

(4) أنه ، استناداً على الظروف الابتدائية لكل دولة، وعلى طبيعة القيود الحاكمة على عملية النمو، يمكن الاتفاق على حزمة من السياسات الاقتصادية والاجتماعية الملائمة لكل مرحلة من مراحل تطور الاقتصاد.

(5) أنه في مختلف مراحل التطور نحو تحقيق الأهداف الاستراتيجية، يتوقع أن تلعب الدولة دوراً محورياً في عملية إحداث التنمية، وأن التحدي في ذلك لا يكمن فقط في حجم الدولة وإنما في كفاءتها واقتدارها.

وبعد، لعل تكوين اللجنة من شخصيات دولية ذات خبرة واسعة في مجال التنمية في مختلف الدول النامية قد أضفى على التقرير هذه الصبغة العملية العارفة، والتي كانت حكمتها المبطنة أنه في ما يتعلق بإحداث التنمية في الدول النامية فإنه عادةً ما يكون "أهل مكة أدري بشعابها".

الهوامش

- (1) يمكن الحصول على نسخة من التقرير من موقع اللجنة في الإنترنت www.growthcommission.org.
- (2) تتوفر معظم هذه الأوراق في موقع اللجنة في «الإنترنت»: www.growthcommission.org.
- (3) حسب إفادة بروفيسور ويليام إيسترلي (في تعليقه على التقرير في صحيفة «الفائنانشيال تايمز» بتاريخ 28 مايو 2008) بلغت تكلفة إعداد التقرير 4 ملايين دولار.



Journal of Development and Economic Policies

**The Competitive Performance of Manufacturing
Industry in a Number of Arab Countries.**

Ahmed Alkawaz

**Structural Transformation, Productive Efficiency,
and Competitiveness of Arab Manufacturing
Sector.**

Belkacem Laabas

The State versus the Market: A False Dichotomy.

Atif Kubursi

**Role of the Private Sector and Inclusive
Growth in an Emerging Economy: The
Indian Scenario.**

Manoj Kumar Agarwal

Conference Overview:

“ Global Economic Directions ”.

Saleh Al-Asfour

Book Review:

**“The Growth Report: Strategies for Sustained
Growth and Inclusive Development”.**

Ali Abdel Gadir Ali

(ISSN - 1561 - 0411)

Volume 11 - No. 2
July 2009

Objectives:

- Broadening vision and knowledge among decision-makers, practitioners and researchers in the Arab countries about major development and economic policy issues in the region , in light of recent developments at the domestic, regional, and international levels.
- Provide a forum for intellectual interaction among all parties concerned with Arab economies and societies.

Notes for Contributors:

1. Three copies of the manuscript should be submitted to the Editor.
2. The Journal will consider only original work not published elsewhere and not used to obtain an academic degree.
3. Manuscripts should not exceed 30 pages, including references, tables and graphs, for research articles and 10 pages for book reviews and reports, typed on 8.5 x 11 inch paper, one-sided, double-spaced, and with margins of 1.5 inch on all four sides.
4. Contributions should be as concise as possible and accessible to policy-makers and practitioners.
5. Manuscripts should be submitted along with an abstract not exceeding 100 words written in English and Arabic.
6. Authors should provide their name, affiliation, address, telephone, fax, and e-mail (if available) on a separate page.
7. In case of more than one author, all correspondence will be addressed to the first-named author.
8. References should be placed at the end of the document and include only publications cited in the text. References should be listed as follows :
Krueger, A.O. (1992), Economic Policy Reform in Developing Countries, Blackwell, Oxford.
9. Footnotes are to be placed at the bottom of the relevant pages and numbered consecutively.
10. Tables and graphs should be documented and presented along explanatory headings and sources.
11. Manuscripts sent to the Journal will not be returned.
12. Authors are strongly encouraged to submit manuscripts to the Journal's Electronic Mail: jodep@api.org.kw, written in Microsoft Word or any recent word processor.
13. Electronically submitted will be acknowledged by immediate reply manuscripts.
14. All contributions to the journal are subject to refereeing. Authors will be notified about the results of the refereeing within two weeks of the receipt of correspondence from all referees.
15. All published works are the property of the Journal. As such, any publication of these works elsewhere is not permitted without the written consent of the Journal.
16. The opinions expressed in the Journal are those of the authors and do not necessarily reflect the views of the Journal nor the Arab Planning Institute's.

Journal of Development and Economic Policies

Published by the Arab Planning Institute

Volume 11 - No. 2 – July 2009

**Bi-annual refereed Journal concerned with issues of
Development and Economic Policies in the Arab countries**

| Editorial Board | |
|---|--|
| Editor Essa Al-Ghazali | Advisory Board Hazem El-Beblawi Sulayman Al-Qudsi Samir Al-Makdisi Abdulla Al-Quwaiz Abdellateef Al-Hamad Mohamad Khauja Mustapha Nabli |
| Co-Editor Ali Abdel Gadir Ali | Editorial Board Ahmad AL-Kawaz Ibrahim El-Badawi Belkacem Laabas Touhami Abdelkhalek Riadh ben Jelili Abderazaq Al-Faris Weshah Razzak Yousef Jawad Ibrahim Onour Walid Abdmoulah |
| Managing Editor Saleh Al-Asfour | |

Correspondence should be addressed to :

The Editor - Journal of Development and Economic Policies
The Arab Planning Institute, P.O.Box 5834 Safat 13059, Kuwait
Tel (965) 24843130 - 24844061 Fax (965) 24842935
E-mail: jodep@api.org.kw

Subscriptions :

| Arab Countries | 1Year | 2 Years | 3 Years |
|------------------------|--------------|----------------|----------------|
| Individuals | US\$ 15 | US\$ 25 | US\$ 40 |
| Institutions | US\$ 25 | US\$ 45 | US\$ 70 |
| Other Countries | 1Year | 2 Years | 3 Years |
| Individuals | US\$ 25 | US\$ 45 | US\$ 70 |
| Institutions | US\$ 40 | US\$ 75 | US\$ 115 |

Price per copy in Kuwait : KD. 1.5

Address :

Journal of Development & Economic Policies

The Arab Planning Institute

P.O.Box 5834 Safat 13059, Kuwait

Tel (965) - 24844061- 24843130 Fax (965) 24842935

E-mail: jodep@api.org.kw

English Content

The State versus the Market: A False Dichotomy

Atif Kubursi 5

Role of the Private Sector and Inclusive Growth in an Emerging Economy: The Indian Scenario

Manoj Agarwal 59



The State versus the Market: A False Dichotomy

Atif Kubursi

The State versus the Market: A False Dichotomy

Atif Kubursi*

Abstract

The rush towards globalization and a sense of triumphalism about capitalism in the aftermath of the disintegration of the Soviet Union have combined to revert much of the economics profession to a new fundamentalism about the virtues of markets and the shrinking of government. Over the past three decades, a stunning imbalance in ideology, conviction and institutions has emerged one that favors markets over the state. This triumphalism has been challenged both on theoretical and empirical grounds by the unraveling of the financial markets and the speed with which recessionary forces have spread across the world. The pendulum is swinging back under the force of systematic and highly refined theoretical questioning of the orthodoxy, the critical re-assessment of the Southeast Asian experience and recent economic upheavals. As important as its role in shaping the economy, the state can also frustrate and override the development of a vibrant private sector that can play a key role in sustaining a balanced and prosperous economy. The dominance of the state or its exclusive eminence could threaten and retard growth and development as it can subvert the dynamics of a propulsive and dynamic economy. It is here where the excesses of one system can undo the success of the entire economy. The real substantive issues are not about market failure or government failure but about what makes for a successful economy where both systems can work together re-enforcing each other as equal partners in the responsibility for sustainable development.

الدولة مقابل السوق: ثنائية مزيفة

عاطف قبرصي

ملخص

إن الاندفاع باتجاه العولمة والإحساس بانتصار الرأسمالية بعد تفكك وإنهيار الاتحاد السوفيتي تفاعلت جميعاً للارتداد المتعصب لفضيلة السوق وانكماش دور الدولة، وذلك بعد أن ظل تاريخ الفكر الاقتصادي يتأرجح بين قطبين في ما يتعلق بدور الدولة في الاقتصاد. وفي استعراضها للأسس النظرية للجدل الدائر حول دور الدولة في الاقتصاد، انطلقت الورقة من التذكير بأهم الافتراضات النظرية التي يعتمد عليها النموذج الكلاسيكي للاقتصادات التنافسية، ومن ثم أهم مقولات الفكر الاقتصادي المتحرر في ما يتعلق بالتخصيص الأمثل للموارد وتعظيم الرفاه الاجتماعي. أوضحت الورقة أن الدولة الآسيوية قد لعبت دوراً محورياً في المعجزة الاقتصادية الآسيوية، التي تمثلت في تحقيق معدلات نمو مرتفعة للنمو الاقتصادي والتنمية، وذلك من خلال تحكمها بالية السوق على الرغم من اختلاف الدول الآسيوية في عدد كبير من الخصائص. تذكر الورقة بأن الأزمات المالية هي خاصية ملازمة للنظام الرأسمالي وتسرد العديد من هذه الأزمات حديثة العهد منذ عام 1980، وتلاحظ أن الأزمة المالية الحالية تختلف عن سابقتها، وتستعرض الأسباب التي أدت إلى إندلاع الأزمة وانتشارها من القطاع التمويلي للقطاع الحقيقي وامتدادها لمعظم دول العالم، وتشير الورقة، من جانب آخر، إلى أن هيمنة الدولة على جميع نواحي الحياة الاقتصادية تنطوي على مخاطر عملية التنمية وعلى حركة الاقتصاد. وتخلص إلى أن القضية الجوهرية لا تتمثل بفشل السوق أو بفشل الحكومة بل في ما يمكن عمله من أجل اقتصاد ناجح يعمل فيه النظامان معاً كشركاء متساويين في المسؤولية من أجل تنمية مستدامة.

* Atif Kubursi, Professor of Economics, McMaster University, 1280 Main Street West, Hamilton Ontario, Canada L8S 4M4.
Email: kubursi@mcmaster.ca

Introduction

There are two striking facts about the recent history of economic thought on the role of the state in the economy. Firstly, it seems to swing between extremes, from one set of ideas that give primacy to the role of state over markets to another that gives supremacy to markets and stresses their advantages over the state and then back again. Secondly, the stronger the theoretical challenge to the notion of the supremacy of the markets has become, the louder are the voices calling for stronger roles for the markets in the economy. The subject is dynamic and drastic changes can and must be expected. In this sense, there are always surprises, novelties and discoveries. Today, there is another drastic swing away from market supremacy and towards a stronger and more active role for the state in the economy. This new swing augurs for far reaching consequences but it is consistent with the broad sweep of the historical perspective of pendulum swings.

Economic development policies in Third World countries have reflected this pendulum like shifts in ideas about the role of the state. In the 1950s and 1960s, most developing countries adopted development planning and gave the state a key role in economic transformation, both through intervention in markets and through the establishment of state enterprises (Alesina and Rodrick, 1994). The debt crisis in the 1980s gave lenders and their financial institutions, including the World Bank and the International Monetary Fund, the chance to repudiate these policies. The policy reforms of the "Washington Consensus" were informed by a minimalist conception of the role of the state which is confined to the provision of secure property rights, sound macroeconomic policies, adequate education and some infrastructure (Rodrick 1997). The Washington Consensus policy prescriptions were heavily in favor of reducing the role of the state in the economy. The earlier optimism about what the state would be able to achieve has been replaced by excessive pessimism.

The recent financial markets' crises in the West and the migration of the crises to the real economy with massive increases in unemployment, plant closures, and escalating bankruptcies of mammoth firms in many regions of the world have called into question the heavy reliance of unfettered competition, the wholesale participation in the deregulation dynamic and the dismantling of

the regulatory and supervisory regimes over financial and other markets. The deepening of the crisis and its persistence are already chipping at the intellectual infrastructure of neo-liberal economics and the core ideas and beliefs of monetarists, rational expectations, real business cycle theories and other brands of neoclassical economics espousing a dominant role of the markets in the economy. In lightning speed, governments almost everywhere have concocted multi-billion dollars, euros, etc. for bail-out plans of banks and industries in an unprecedented race to shore up markets and consumers in desperate attempts to revive and resuscitate their contracting economies. The voices of free marketers are muted and the mantra of the day is that Keynesian economics is alive and kicking and that we are all Keynesians now.

The earliest systematic thinking on the role of the government in the economy came from Ibn Khaldoun (1377) and formalized by the Mercantilists who advocated sweeping government intervention in industry and trade. Adam Smith's *Wealth of Nations* (1776) was, in large part, a reaction to mercantilist beliefs. The "invisible hand" doctrine of Smith was advanced to liberate markets from state interference. It became the dominant idea in economics and culminated in the 19th century "gold standard." Major counter ideas emerged with Marxism, Fascism and Keynesianism in the late 19th and early 20th century. Each contributed in a special way its specific ideas about why the state needs to intervene in order to achieve desirable socioeconomic outcomes. Until the eve of this moment the neoclassical view of the supremacy of markets was in complete sway despite severe and serious criticisms of the theoretical foundations of this claim. Today, the pendulum has swung again and will likely continue to swing.

The rush towards globalization and a sense of triumphalism about capitalism in the aftermath of the disintegration of the Soviet Union and communism have combined to revert much of the economics profession to a new fundamentalism about the virtues of markets and the shrinking of government. Over the past three decades, a stunning imbalance in ideology, conviction and institutions has emerged one that favor markets over the state.

This triumphalism has been challenged both on theoretical and empirical grounds and today by the unraveling of the financial markets and the speed with which recessionary forces have spread across the world. The pendulum is swinging

back under the force of systematic and highly refined theoretical questioning of the orthodoxy, the re-assessment of the Southeast Asian experience and recent economic upheavals.

Like astronomers, economists must rely primarily on natural and historical experiments for their data, facts and evaluation of theories and debunking ideologies. Three major experiments have unfolded recently. All are instructive for the developing world as it ponders its options, and policy formation mechanisms and strategies. The first and second natural experiments unfolded in Southeast Asia. The first covered the period 1960 to 1996 during which the state played a major role in leading development and in transforming a basically underdeveloped region into a major economic success story. The second occurred in 1996 and continues until the present. In this experiment, the state failed to ward off the negative effects of a major financial crisis in some countries of Southeast Asia and succeeded in few others. In both cases, the state was at the center stage of events. The third natural experiment is unfolding at this time. It started in the United States with a major slump in the real estate market and migrated into financial and capital markets and now threatens the real economies of the world. The message in these three experiments is simple — the state, when it is dynamic and committed or when it is weak and indifferent, makes a whole difference to whether the economy succeeds or fails.

As important as its role in shaping the economy, the state can also frustrate and override the development of a vibrant private sector that can play a key role in sustaining a balanced and prosperous economy. The dominance of the state or its exclusive eminence, could threaten and retard growth and development as it can subvert the dynamics of a propulsive and dynamic economy. It is here where the excesses of one system can undo the success of the entire economy. The real substantive issues are not about market failure or government failure but about what makes for a successful economy where both systems can work together re-enforcing each other as equal partners in the responsibility for sustainable development.

The emasculation of the private sector is nowhere more real or true than in the Arab region. Even when it was not an intended objective of the state, the private sector fell victim to negligence, indifference and an over bulging state.

While it is difficult to argue for a retreat of the state, there are good reasons to argue for a more visible and nuanced role for the private sector. A role that does not compete with the state but complements and cements a partnership where the duties and responsibilities of each are clearly demarcated and respected.

In what follows is a presentation of the theoretical underpinnings of the debate about the state *versus* the market. It deals with the three natural experiments and the distilled knowledge gained from their implications and ends with a new perspective on a more nuanced role for a vibrant public/private partnership.

Theoretical Perspective

At the core of the celebration of markets is a relentless tautology. If it were to be assumed that nearly everything can be conceived as a market and those markets optimize outcomes, then everything leads to the same conclusion that there is a need to further marketize (Kuttner 1997). If, in the event, a particular market does not optimize, there is only one possible conclusion — it must be insufficiently marketized. This is a no-fail system for guaranteeing that the theory trumps evidence. Should some human activity fail to behave as an efficient market, it must logically be the result of some interference that should be removed. There is no admission anywhere that the theory could mis-specify human behavior or fail to account for deviations from its enormously rigid assumptions.

Economists were increasingly becoming dissatisfied with simple rules of thumb (such as non-intervention, simplicity, uniformity, transparency and non-discretion) that were often advocated as guides for policy based on naïve neoclassical economic models. Recent formal approaches to political economy have relied heavily on the integration of a number of transaction costs. This is in addition to standard market failures that render the policy formation process more complex but more relevant and effective and this is way before the new crisis. Policy-making and the role of the state in the economy have been theorized to contend with imperfect and asymmetric information, adverse selection problems, moral hazard, inability to monitor effort, opportunistic and rent-seeking behavior, multiplicity of principals (principal agent problems), time inconsistency, bounded rationality and incomplete markets. All of these issues constituted formidable transaction costs that influence the policy making at both the conceptual level as well as at the implementation level.

Many economists are, on record, calling for a more nuanced role for the state in the economy, far before the panic calls for this role in today's dizzying free falls of several economies. Dixit (1996) made this point so well over ten years ago that it is worth quoting at length:

“My starting points are simple to the point of being trite — one must accept markets and government are both imperfect systems; that both are unavoidable features of reality; that the operation of each is powerfully influenced by the existence of the other; and that both are processes unfolding in real time, whose evolution is dependent on history and buffeted by surprises. Most important, I will argue that the political process should be viewed as a game between many participants (principals) who try to affect the actions of an immediate policy maker (agent). What follows from these observations is orthogonal to, and perhaps destructive, of the whole “markets versus governments” debate. The equilibrium or the outcome of the game will typically not maximize anything. Any attempts to design, or even identify, the desiderata of a truly optimal system are doomed to failure, and no grand or general results about the superiority of one organizational form over another can be expected. What we can do is to understand how the whole system consisting of markets and governments copes with the whole sets of problems of conflicting information, incentives, and actions that preclude a fully ideal outcome.”

The message is clear. Once governments cannot be wished away and that they necessarily face multiple political pressures in an environment of incomplete information and markets, the traditional dichotomy of governments *versus* markets does not make sense and the simple minded advocacy of *laissez-faire*, even in its ideal form, becomes irrelevant (Rodrick, 1997).

Perhaps more interesting is the realization that what appears to be government inefficiency and delays in decision-making and implementation are often the natural outcome of a constrained Nash equilibrium. In other words, they are a reasonable way for the system to cope with transaction costs and uncertainty. (Dixit, 1996)

Theorists over the past three decades have not been kind to the tidy story of the competitive equilibrium model the center piece of neoclassical or neo-liberal economics. The simple message of this model to decentralize, marketize and that prices would act as sufficient statistics for optimal equilibrium, have been challenged from many quarters. Equally challenged is the notion that distributional decisions can be separated from those on allocation. Below is a list of some of the salient arguments in this debate.

Firstly, the lesson that competitive prices are sufficient statistics for all relevant information has been shown to be incorrect when information can be used to further an agent's own welfare or where acquiring and transmitting information is costly. The importance of this finding is that it re-opens one of the central questions of the socialist controversy of the 1930s (Grossman and Stiglitz, 1976). Once information problems are introduced, the view of the world embodied in the general competitive equilibrium model does not hold. To begin with, the existence of equilibrium becomes doubtful. Even when and if an equilibrium does exist, it might not be a market-clearing price-taking one, but may instead involve other phenomena such as credit rationing.

The trusty normative criterion, Pareto efficiency, becomes ambiguous with incomplete information, (Homstrom, 1985). Thus, there is no generally accepted optimality concept that may apply to the world of creative destruction rife with information costs and asymmetries. These points gain added significance on noting that informational problems are more central in developing countries than in advanced capitalist countries. The fact that the neoclassical paradigm says little about real-world institutions for dealing with transaction costs is of marked significance in judging its applicability to the design of policies and in pronouncing on the appropriate role of the state in the economy.

Secondly, entry and exit processes — the creation of wholly new sectors and activities, the weeding out of inefficient state enterprises, and the integration into the world economy — will be of crucial importance during development and reform. However, to understand the costs and benefits of markets with entry and exit, it is necessary that a very different perspective on human behavior is employed than is embodied in the traditional rational actor model.

When future-oriented decisions (like entry and exit) are made in the absence of complete set of futures and risk markets, economic agents must form expectations about the behavior of other agents. In some sense, each rational actor would need a whole model of the economy. In such a conceptualization of economic behavior, as Arrow (1987) remarks: “The superiority of market over centralized planning disappears. Each individual agent is, in effect, using as much information as would be required for a central planner.”

What is clear here is the fact that once the assumption of complete risk and futures markets is violated, the use of neoclassical rationality leads to the violation of the assumption of informational decentralization that is often used to propound the virtues of markets. Decision-making under bounded rationality seems to be inherent in entry and exit decisions. There is, as a matter of fact, no theory of the comparative properties of different economic systems under conditions of bounded rationality. Nelson (1981) makes this point rather forcefully in his discussion of the relevance of neoclassical welfare economics to an assessment of the strengths of private enterprise.

Thirdly, in a world of product differentiation, consumers gain from increases in variety but lose from the suppression of economies of scale. Thus, a large number of outcomes are possible when trading off between varieties and larger production facilities. The competitive economy chooses on the basis of profits and leads to different results than those that maximize consumer surplus. The superiority of one economic system over others in a world of product differentiation, is not supported by theoretical considerations. It may come to depend on bureaucratic costs of organizing production versus the cost of too many varieties and the loss of economies of scale. Surely these are empirical considerations over which theory has very little to offer.

Fourthly, the second welfare theorem implies a separation of distributional decisions from allocation decisions. When private information affects both allocation and distribution, that information may be used to improve a person's welfare, possibly at the expense of efficiency. There is vast literature on the question of the “incentive compatibility” of economic mechanisms that developed from this observation. The literature has changed the conventional wisdom regarding the possibility of achieving Pareto-efficient allocations through decentralized markets (Groves, 1979).

Fifthly, the market mis-describes the dynamics of human motivation, ignores that civil society needs a realm of political rights where some things are not for sale, and prices many things wrongly.

The market model imagines a rational agent maximizing utility in an institutional vacuum. It misses the point that real people also have civic and social selves. The act of voting can be shown to be “irrational” because the expected benefits derived from the likelihood that one’s vote affecting the outcome is not worth the “cost”. However, people vote as an act of faith in the civic process. Self-interest is not the only motivation of people. There are innumerable instances where altruism prevails. In the absence of this notion, it is not possible to explain much of human behavior. People help strangers, return wallets, do not cheat on exams, leave generous tips in restaurants they will never visit again, give donations to charity when theory predict they would generally “free ride”. To conceive altruism as a special form of selfishness misses the point utterly (Kuttner, 1997).

In a market, everything is potentially for sale. While the market keeps trying to invade the polity, people typically refuse to sell their dignity, public office, and their notions of fairness and justice.

Market forces left to their own device, lead to lower investment levels, avoidable panics and recessions. History is rife with examples of sub-optimal results generated by the exclusive reliance on markets. Intervention is quite often necessary to rescue the market from its own excesses. The state provides oases of solidarity for economic as well as social ends, in realms that markets cannot value properly, such as education, health, public infrastructure, and clean air and water.

Sixthly, there are a number of issues about the role of the state that were inspired by the work of Friedrich List and the German Historical School (List, 1837). The German economic vision differs from the Anglo-American view embodied in Adam Smith’s *Wealth of Nations* in many ways. These differences are profound and the choices offered are real and substantive that no developing country can afford to ignore. Actually, to their own chagrin, even developed countries have recently realized that they themselves need to rebalance their

ideologically motivated policies and have trumped their capacities to deal with emergent crises and challenges. It is instructive to list some of the crucial differences between neoclassical (neo-liberal) economics and the German historical school. The differences are grouped under five subheadings below.

Automatic Growth versus Deliberate Development

The Anglo-American view exaggerates the unpredictability and unplannability of economies. Technologies and tastes change. The best way to plan in this world is to leave the adaptation to the people who have their money at stake. No planning agency can have better information than they about the direction of events are moving, and no one could have a stronger incentive than those who hope to make a profit and avoid a loss. By this logic, if each individual does what is best for him or her, the result will be the best for the nation as a whole.

The German school was more focused on “market failures”. The standard illustration involves pollution. If the law allows factories to dump pollutants into the air or water, then every factory will do so. Otherwise, competitors will have lower costs and will squeeze them out of the market. This rational behavior will leave all worse off. List (*op. cit*) argued that industrial development entailed a more sweeping sort of market failure. Societies did not automatically move from farming to small crafts to major industries just because millions of small merchants were making decisions for themselves. If each person invested in what gives him the best return, it does not follow that the nation will derive the most good. For it to do so, List argued it needs a plan, a push, an exercise of central power. He drew on history where Britain encouraged manufacturing (corn laws, tariff and physical protection of domestic industry, and subsidies) and the fledgling American government deliberately discouraged foreign competitors and built canals and railway.

List wrote in 1837 the following:

“The lessons of history justify our opposition to the assertion that states reach economic maturity most rapidly if left to their own devices. A study of the origin of various branches of manufacture reveals that industrial growth may often have been due to chance. It may be chance that leads certain individuals to a particular place to foster the expansion of an industry that was once small and insignificant — just as seeds blown by chance by the wind may sometimes grow into big trees. But the growth of industries is a process that can take hundreds of years to complete and one should not ascribe to sheer chance what a nation has achieved through its laws and institutions. In England, Edward III created manufacture of woolen cloth and Elizabeth founded the mercantile marine and foreign trade. In France, Colbert was responsible for all the great power needs to develop the economy. Following these examples, every responsible government should strive to remove those obstacles that hinder progress of civilization and should stimulate the growth of those economic forces that a nation carries in its bosom”.

Consumers *versus* Producers

The Anglo-American approach assumes that the ultimate measure of a society is its level of consumption. Competition is good because it kills off inefficient producers with high prices. Cleansing the system of inefficient producers is good, because more efficient producers will give the consumer a better deal. Foreign trade is great because it means that the most efficient suppliers in the whole world will be able to compete. It does not matter why competitors are willing to sell for less. They may really be more efficient (large economies of scale, the advantage of first comers, etc.); they may be determined to dump their goods for reasons of their own. In either case, the consumer is better off and that is what counts. The consumer will have the computer and the car he wanted plus the money he saves by buying foreign goods.

List (*op. cit*) believed this logic leads to false conclusions. In the long run, List argued a society's well-being and its overall wealth are determined not

by what the society can *buy* but what it can *make*. This is the corollary of the adage — “Give a man a fish and you feed him for a day. Teach him how to fish and you feed him for life.” List was not interested in the morality of consumption. Rather, his interests focused on a strategic concern. In strategic terms, nations ended up being dependent or independent according to their ability to make things for themselves. Why were Latin Americans, Africans and Asians subservient to England and France in the 19th century, he asked? Because they could not make the machines and weapons Europeans could. He argued that in material terms a society’s wealth over the long run is greater if that society also controls advanced activities. That is, if you buy the ton of steel or a ton of wheat at bargain rates this year, you are better off, as a consumer, right away. But over ten years, or fifty years, you and your children may be stronger as both consumers and producers if you learn how to make steel and wheat yourself. Because if you can make steel, you may be able to make machine tools too. If you are able to make machine tools, you will be better able to make engines, robots and airplanes. If you are able to make airplanes and robots, your children and grandchildren will be more likely to make advanced products and earn high incomes for decades ahead. The German School argued that emphasizing consumption is self-defeating. It would bias the system away from wealth creation and ultimately make it impossible to consume as much.

List (*op. cit*) wrote:

“The tree which bears the fruit is of greater value than the fruit itself. ... The prosperity of a nation is not greater in proportion in which it has amassed more wealth (values of exchange), but in the proportion in which it has more developed its powers of production.”

Process versus Result

In economics or politics, the Anglo-American theory emphasizes how the game is played, not who wins or loses. If the rules are fair, then the best candidate will win. If you want a stronger economy, you need to concentrate on reforming the rules by which economic success is measured. Make sure every one can bring products to the market. The role of government in this system is not to tell people how they should pursue happiness or grow rich. Rather, its role is that of a referee

— making sure no one cheats or bends the rules of “fair play”. The government is basically involved in guarding the process, not to steer the results. It requires corporations to publish detailed financial reports, so that investors will have the same information. It takes companies to court (e.g. Microsoft) whenever they seem to be growing too fast and stunting future competitors. The market will always correctly price things and will ensure that scarce resources are allocated to where they produce the largest returns.

The German view is more paternalistic. People might not choose the best for society. The market may be myopic and will not correctly price things. Returns may not be optimal. According to this view, the state should be involved in both the process and the results.

Individuals versus the Nation

The focus of the Anglo-American view is on individuals. It does not care much about communities and nations. These are no more than a sum of individuals. If you care for individuals, communities and nations care for themselves. As for nations, outside the narrow field of national defense, they are not presumed to have economic interests. The German view is more concerned with the welfare and indeed the sovereignty of people in groups. List fulminated against “cosmopolitan theorists” like Adam Smith, who ignored the fact that people lived in nations and that their welfare depended to some degree on how their fellow citizens fared. In the real world, happiness depends on more than how much money one takes home. If the people around you are also comfortable, you are happier and safer than if they are desperate.

Again, to quote List (*op. cit*):

“Between each individual and entire humanity, however, stands the Nation, with its special language and literature, with its peculiar origin and history, with its special manners and customs, laws and institutions, with the claims of all these for existence, independence, perfection, and continuance for the future, and with its separate territory; a society which, united by thousand ties of mind and of interests, combines itself into one independent whole.”

Within this view, economic policies are judged as good or bad depending on whether they take into account the national interest which is more than the sum of the individual interests within the group.

The German view contrasts rather markedly with that of the Anglo-American. Instead of being grouped horizontally on a flat field, nations have always been organized vertically in a hierarchical division of labor. The structure of the world economy more accurately resembles a pyramid. Nations that industrialize and organize their development will rise; the rest will be condemned to a destiny of submissiveness. The state has a major role to play in the economy and development. The theoretical foundations of this role are solid and profound. The historical record is clear and blatant. The empirical evidence is equally compelling and persuasive. The Anglo-American view of economic ideology, organization and institution is being foisted on the world in the name of globalization. It runs counter to theory, history and evidence. But this is not an argument for emasculation of the private sector. Rather, it is an argument for balance and the mutuality of interest and responsibilities.

The Role of the State in the Asian Miracle

The remarkable success of the Southeast Asian economies in the early 1960s and beyond raises a fundamental question: What explains this success? It is an undeniable fact that in the eight economies that are part of the “Southeast Asian Economic Miracle” — Indonesia, Thailand, Japan, the Republic of Korea, Malaysia, Taiwan, Singapore and Hong Kong — the state was responsible for economic growth (Stiglitz, 1996). The real question is which policies and what actions taken by the state contributed to the success these economies, and why?

There is a general consensus about the main ingredients of this success. The ingredients cannot be separated as they form a complete interacting package. Among the most important ingredients are the following:

- High rates of savings;
- High rates of investment in human and physical capital;
- High levels of exports;
- Equitable distribution of income and wealth;

- Stable governments; and
- Macroeconomic stability.

Each country in the region is unique and different. Some — such as Hong Kong and Singapore — are city-states. Others are large. Many are racially homogeneous but Indonesia and Malaysia are culturally diverse. It does not make sense to attribute the success of each of these countries to special and specific factors. It makes more sense to look at common factors and explanatory variables.

Why were saving rates so high? This was not always the case. In the 1950s and 1960s, many of these countries had much lower savings than developing countries elsewhere, for example Egypt and many Latin American countries. The Republic of Korea's annual domestic savings rate between 1955 and 1965 averaged only 3.3% of GDP compared with 14.8% in Mexico, 16% in Brazil and 21% in Peru. Between 1990 and 1994, Korea recorded an average domestic savings rate of more than 35% of GDP. The corresponding rates for Mexico, Brazil and Peru during the same period were 17.2%, 20.4% and 18.9%, respectively (Singh, 1996). But again, who was responsible for this shift in the savings function? It did not come by compulsion. So then, how did it come about?

If there were a sort of a propulsive force driving the East Asian economies, it surely is capital accumulation both in physical and human terms. Yet again, who revved up the engine to encourage a higher rate of capital accumulation? There are more metaphors than the engine one that has been advanced to explain the growth miracle in these economies. Stiglitz (1996) uses two other metaphors: (a) a chemical metaphor where the government acted as a catalyst without being consumed in the process and (b) a biological metaphor where he shows that governments in these economies were adaptive systems. Their policies were flexible and responsive to change. The East Asian economies demonstrated that governments could be highly adaptive and seem to have learned quickly from mistakes. The real question remains, what set these countries apart from other developing countries? (Stiglitz, *op. cit*)

The East Asian experience points out clearly to the visible hand of government in promoting and accelerating development. The state in East Asia

did not replace the market but complemented it and ensured that it has a place but it kept it in the right place.

These governments recognized the limitations of markets and their failures to generate desirable outcomes and pursued deliberately a specific set of policies, which involved the following:

- Gave precedence to economics over politics;
- Generated overall macroeconomic stability;
- Regulated markets to ensure that they function properly;
- Created markets when they did not exist;
- Directed investment towards high growth and high export sectors;
- Created a conducive environment for private investment and private initiative within publicly defined goals;
- Reversed market inequitable outcomes and distributed resources more equitably;
- Minimized rent-seeking behavior; and
- Created a merit-based civil service system.

The government intervened in all markets, but its intervention was measured and carefully balanced. They made sure that government does not suppress the markets. They also worked to intervene in a way that reduced the likelihood of rent-seeking behavior and increased their ability to adapt to changing circumstances. They designed a novel system of Performance-Based Reward structure that provided strong export and growth-oriented incentives and formed the basis for allocating government subsidies. The application and design sought to minimize corruption. What worked best for them is that they were able to develop a meritorious civil service system which compensated employees well and built safe-guards against corruption.

Industrial Policies

This relates to an elaborate selective industrial policy that sought to encourage high growth sectors, develop domestic technological capabilities, promote exports and build domestic manufacturing capacity in a range of intermediate goods (steel and plastic). This overt state policy which started in Taiwan in the late 1950s and in Korea in the early 1960s, took many forms from the support of technical education particularly that of science and engineering that provided a solid intellectual infrastructure that facilitated the transfer of technology to the discouragement of investment in real estate through financial repression (which practically meant more capital was available for industry and technology) and increased profitability of investment. As well, the state directly promoted exports and developed science centers and industrial parks that offered services directly to both private and public firms that did not have research and development facilities of their own and allowed firms to reap external economies and reduce barriers to entry.

The state also nationalized banks and financial institutions and provided credit at concessional terms (negative real rates of interest) to selected industries it wished to promote while keeping high interest rates to encourage domestic savings. It also promoted higher rates of profits for industry to levels unknown in the West, e.g., the Statute for Encouragement of Investment in Taiwan (Singh, 1996).

While not all countries promoted foreign investment, a prevailing non-xenophobic and accommodating attitude towards foreign investment prevailed in most of the East Asian countries (Korea is an exception here.) All promoted capital flows and tried to ensure that technological and human capital would accompany the capital inflows. All of the countries in the region sought to maintain stable and credible macroeconomic policies, stable political environments, and well managed labor and capital markets. The government participated fully in the negotiation of foreign investment contracts to wrestle more concessions from the competing foreign parties (Japanese, European and American) and to raise more capital, empower domestic entrepreneurs and speed the transfer of technological know-how. They did well by discouraging competition among buyers of the foreign technology and increased the competition among sellers. The state succeeded in

appropriating more of the surplus associated with the transfer of technology than could have been captured otherwise (Stiglitz, 1996).

Market failures played a significant role in justifying state interference. East Asian governments recognized quickly that their capital markets are weak, incomplete and inexperienced. They also recognized that these market failures bias prices and make them inadequate signals for investment allocation. They moved quickly to build new institutions. They established and promoted postal savings banks in the rural areas. They also created development banks to extend long-term credits. They developed bond and equity markets. They went beyond the development of financial and capital markets. They directed the allocation of capital to industries and activities they deemed desirable for growth and social objectives.

Private markets in developing countries do not have much incentive to allocate funds for technological development and large industries. The risks are often too high. Markets are typically myopic and in developing countries, the legal systems often prevent private firms from appropriating adequately the returns on adoption and adaptation of new technologies. Government interference is required to complement the market and to ensure that the legal deficiencies do not thwart private investment in this field. Besides marketing spillovers are rampant, and public involvement is critical for the provision and sustenance of this strategic activity. In Singapore, marketing of exports is left to the all powerful Economic Development Board and in Hong Kong, the government levied a special tax and allocated its yield to promote Hong Kong exports. In Taiwan, the government promoted the production for exports under recognized brand names. In all of the countries, their embassies were instrumental in marketing their exports in foreign markets.

It is almost axiomatic that firms in developing countries, are typically too small and that the large number of these firms typically reduces the profitability of all. From Japan to Thailand, governments encouraged the formation of clusters and condoned and cajoled concentration. Japan promoted rationalization of the steel industry and at one time, tried to discourage Honda from entering the car market. In both Korea and Taiwan, a significant number of public enterprises in basic industries were established in the 1960s and 1970s. These enterprises

received generous budget allocations and favorable credit terms. The public enterprises accounted for a large share of manufacturing output and investment in each country and their importance actually increased during the take-off years in the 1960s (Rodrick, 1997).

Economies of scale and capital shortages can easily stunt the growth of small firms in the industry. These small firms simply cannot expand to take advantage of increasing returns either because they cannot raise capital or because the only capital they have access to, is very expensive and risky (credit). Government help was necessary to reduce the cost of capital by socializing risk and increasing access to capital.

Increasing return to scale and imperfect markets lend support to the necessity of government interference and government subsidies. This is at the heart of the infant industry argument of List (*op. cit*), which the East Asians applied unabashedly.

By necessity, the absence of markets in developing countries implies that prices not only fail to reveal the true scarcities of resources and products, they also fail to perform their coordination role. This means that government must take over this role. This has been manifested well by government undertaking upstream and downstream investments at critical junctures in the development process when markets failed to create them. From balanced growth theory, it does not make sense to develop a steel industry if there is not a steel-using industry. If both wait, nothing happens (Stiglitz, 1996).

If a large steel industry is required and with it, a large steel using industry to take advantage of increasing returns to scale, market failures will preclude the possibility of establishing these industries. For one, there does not exist in the developing countries markets that can divest the inherent risks in these industries. No single entrepreneur or a collection of entrepreneurs could raise the kind of capital to undertake these projects in most of the developing countries. Indeed, these problems can be dealt with through trade, but there are many industries where trade may not be the answer.

Consider the set of sectors in the East Asian countries that represented the take-off sectors, such as textiles, footwear, sporting goods and toys — these were the sectors in which economies of scale and/or coordination failure were not evident and trade solved most of their growing pains. But consider the intermediate sectors that supplied the inputs to these sectors. There is no question that these downstream activities played a significant role in supporting and engendering the take-off industries and in promoting the deepening of industrial experience in these countries. Importing these inputs would have been a poor substitute as it would not have supported all the backward and forward linkages that sustained the manufacturing development effort. The suppliers of intermediate goods are often unable to capture all the benefits that their greater availability provides. It is here where state interference has improved the user-producer interface and the advantages to proximity prevail. In Malaysia, it is believed that the production of cars provided significant spill over effects to the parts manufacturers that ultimately made the car industry more profitable and encouraged and promoted other manufacturing activity.

These industrial policies have been unsuccessfully used in many developing countries; they ended up financing infra-marginal investments and succumbed to rent seeking activities and corruption. So why were they successful in the East Asian countries? They certainly had some very powerful initial conditions working in their favor such as a highly educated labor force and a cohesive society.

But one cannot exaggerate the importance of these policies and the way they were implemented and the overall environment that these countries have so doggedly ensured. There is also a number of contributing factors. These include the fact that most investment decisions were left to the firms but influenced heavily by government intervention. Secondly, the government instituted an elaborate network of consultation between business and government. Thirdly, the government made mistakes, but seems to have been open and flexible. It made major changes and was not heavy handed. It did not force its opinion on business. Fourthly, the government did not literally pick winners. Instead, it picked a winning development strategy. Fifthly, it avoided micro management of the economy. Even when the government identified industries for support, it typically left it to the discretion of banks whether or not to support the chosen

industry. Sixthly, the industrial policies seem to have focused not on picking winners as much as on dealing with market failures where social benefits and social costs diverge from private ones.

Encouragement of technology transfers and underwriting of training are examples where the government felt that the market would under-invest in these activities because private concerns cannot appropriate the returns to their investments. Picking winners conjures the image of a government picking from a fixed pool of applicants. It fails to appreciate the entrepreneurial role of government when it stepped in to fill the existing gap in these skills in the early stages of development.

Encouragement of Cooperation

When market failures are rampant, individual pursuit of self interest does not lead to public good. The government must step in to reconcile private interest with the public good. The East Asian countries recognized early on that firms have better information about investment than they do, but that this information base can be expanded and improved. For instance, Japan developed formal and informal business councils that brought business and government together. These functioned well because they were long term and depended on developing sustainable relations and reputation that raised the long-term returns on cooperation over the short-term gains from pursuing self interest. Few tried to cheat and free ride knowing that they could be ostracized.

Many cite cultural factors here as the main reason for the success of the cooperative effort. Stiglitz (1996) argues that this is not true because many countries with similar cultures to Japan have not been equally successful. The government rewarded honesty and punished dishonesty. Cooperation created rents that the government appropriated and distributed as rewards to cooperative behavior and reduced bankruptcies giving businesses long-term security. Restricting credit raised the value of credit to those who could access it. The stability of the political system gave more value to long-term associations and to reputation and the effectiveness of incentives. The “recession cartels” that the government created during recessions to avoid the problem of excess capacity in capital-intensive industries, are excellent examples of using cooperation to

deal with difficult problems where individual action could produce disastrous outcomes for all.

The labor and capital markets provide other examples of the importance of cooperation. Long-term employment prospects and bonuses created the necessary cooperative framework that allowed workers to feel as if they were co-owners of the enterprise, which reduced shirking and monitoring costs. Besides, basing wages on group performance instead of individual performance allowed each worker to monitor his or her peers and signaled the importance of cooperative behavior. When workers feel that their interests coincide with those of owners, they are not likely to resist long-term productivity innovations that raise profits or even those that involve labor-saving techniques.

The fact that banks were allowed to own shares of industries encouraged their involvement in the affairs of these firms when they faced trouble. This reduced the risks inherent in credit financing and created a coincidence of interest between lenders and borrowers.

Managing Competition

The encouragement of cooperation runs the risk of creating collusion to raise prices and restricting output and entry. There is always the risk of rent-seeking behavior and corruption when discretionary powers by government are exercised. Fostering competition increased efficiency and reduced the possibility of abuse of discretionary powers.

The East Asians looked at competition in terms of its effectiveness and not in terms of the number of firms, more in terms of outcome than of process. The state sponsored contests within the firm and between firms. Those who succeeded were rewarded (firms that achieved higher exports relative to others received more credit at lower real rates of interest and higher tariff and tax exemptions). The criteria for success were made clear and the rules of the contest were well specified including who will evaluate performance. The system reduced the scope for abuse and corruption.

Equitable Growth

Industrial policy in East Asia followed a determined effort to redistribute wealth. Most of the countries in the region introduced land reforms and balanced the relationships governing urban/rural affairs and capital/labor relationships. This balancing of opportunities and capacities paid well. Raising income and education in the rural areas, gave them purchasing power to buy domestically produced goods and the ability to save more and invest in the domestic economy. Higher education meant a steady supply of competent workers and bureaucrats to man the growing needs of industry and government.

Equitable distribution of income, wealth and opportunities sustained the political stability of the countries. In contrast, Latin American countries embarked on import substitution policies within the existing income and wealth disparities. Those who commanded the purchasing power had low marginal propensities to buy domestic goods and when they saved, they allocated their saving to unproductive investment (real estate speculation) at home or luxury goods from abroad. The massive inequities were perpetuated and resulted in the destabilization of most of the polities in the region. The Latin American import substitution policies failed while those in East Asia prepared the grounds for the massive transformation of their economies.

Targeting equitable distribution of income resulted in higher wages but did not reduce the high rates of savings. Higher wages (efficiency wages) were matched by increasing productivity and the high rates of bonuses in workers' incomes engendered the high savings rates despite the more equitable distribution of resources. Discouraging investment in real estate prevented housing prices from rising as well as raising investment in productive assets.

The early pursuit of universal literacy formed a corner stone of the distribution policies of the state. These policies promoted greater equality and the emphasis on female literacy reduced fertility, population pressures and increased the supply of educated labor. Affirmative action in Indonesia and Thailand protected the indigenous population and thwarted any imbalances that could have arisen from asymmetric abilities and opportunities.

The East Asian experience torpedoed the presumed conflict between growth and equity. High rates of growth generated the resources to use to promote equity, just as the more equitable distribution of resources and opportunities sustained the high growth rates (Stiglitz, 1996).

Export-Led Growth

In the 1970s, East Asians were worried that profit signals in the presence of market failure may not be the appropriate signals for allocating resources and investment. They found quickly that exports provide a better measuring rod. Domestic sales performance is not a good measure of efficiency because it could result from the monopoly position of the firm in the domestic market. For the same reason, profits may be the result of similar forces and represent a transfer from consumers and as such, may not be used as measures of social gain. Those who succeed in foreign competition must be more efficient. But banks typically prefer to finance domestic operations because these are often less risky.

The governments in East Asia focused on promoting exports by way of correcting the market failures inherent in bank finance, tariffs and other restrictions on imports. The government instituted performance-based subsidies and erected a host of export promotion activities. They did this through the provision of infrastructure, differential access to credit and foreign exchange, licenses and other regulatory procedures designed to enhance the reputation of the country's exports and the development of export markets. They did not help by increasing the profitability of exporting relative to domestic sales. As some suggest, they seem to have taken some direct initiatives to open markets and increase the reputation value of exports.

The success of the East Asian countries in the 1960s until 1996 and the failure of some states in the region in managing and thwarting the financial crisis in the late 1990s have called into question the standard decentralized markets paradigm. Advances in economic theory further challenged the simplistic interpretation and policy prescriptions of neoclassical economics.

The Role of the State and the Asian Financial Crisis

It seems that the state when strong and when weak, can make a substantial difference to the health of the economy and society. It is ironic that those who have championed weak roles for the state in developing countries have pursued unquestionably strong state action themselves.

Why has East Asia become embroiled in financial turmoil and why has it turned savage? Just when there seemed to be a growing acknowledgement across the economic and political disciplines that state involvement was vital to the rapid growth of the Southeast Asian economies, along came the financial hurricane and with it a reconsideration of the consensus.

Though commentators disagree about the fundamental causes of the crisis, two different views emerged. One focuses on internal variables within the nation-state, giving primacy to domestic vulnerabilities (i.e., flawed policies and institutions). The second directs the focus outward to international financial markets (i.e., speculators and investor panic)⁽¹⁾.

The crisis had two faces: (a) a normal face; and (b) an abnormal face. Weiss (1999) argues that this schematic approach is more fruitful than the internal/external dichotomy. Financial crises have always been a normal pattern of capitalist development. Whether one's perspective is 15 or 150 years, it appears that the history of capitalism is strewn with financial crises of one form or another. The implication that no country is immune, does not mean that all countries are equally susceptible to financial crises. In the world of volatile capital flows, some countries have become more vulnerable than others. These are countries that have domestic weaknesses, which before the crisis were thought to be benign.⁽²⁾

But the Southeast Asian countries were model economies with striking prospects for continued growth. Most of them enjoyed high savings, balanced budgets, disciplined and highly educated labor force, strong private sector investment, low inflation, a relatively egalitarian income distribution and a long and unbroken record of strong exports. Vulnerability should be put in perspective: it seems to be a condition, not a cause of the crisis (Weiss, *op cit*). The crucial issue is why has a problem that should have been transient and quite quickly rectified, like so many others before, turn into a full-blown disaster?⁽³⁾

Domestic factors can explain a country's vulnerability but cannot explain why the crisis turned lethal. They cannot explain why the bursting of the property bubble in Thailand, for example, turned into a full-blown capital flight. The real answer should be seen by examining why some East Asian countries were more vulnerable than others to the financial meltdown. In other words, why has the crisis been so uneven in its occurrence (e.g. why Korea was more vulnerable than Taiwan) and why was it so severe in the East Asian setting relative to economic fundamentals and to earlier crises in Mexico and elsewhere?

The main arguments here is that while global financial markets obviously and directly produced the Asian crisis (by way of speculative runs and sudden withdrawal of funds — the so called investor panic or herding), they were not the primary determining factor. For the financial markets to precipitate the crisis in the first place, two less obvious variables had to be present. The first has to do with domestic vulnerability in the real economy. It is the weak and decomposing institutional capacities, particularly those of the state. In turn, this exacerbated real economy vulnerabilities such as falling exports, rising current account deficits and surplus capacity. There is also a necessary second factor. This is the externally induced vulnerability. The common denominator of the second vulnerability is the strong external power of the United States pursuing its own national economic agenda (with strong input from its domestic financial interests), partly on its own and partly in concert with the IMF.⁽⁴⁾ Both arguments implicate state power.

The basic thesis here is that the relative weakness of state capacity (in Southeast Asia) and its marked, if not complete decomposition in Korea, made these economies prone to speculative investment (in Korea's case over-investment in excess capacity sectors), asset bubbles, current account deficits, and consequently, to unabated financial crisis. The flip side of this argument is the reason that explains why Taiwan, Singapore and China were able to avoid the crisis.

In the Korean case, it was not institutionalized weakness *per se* but the gradual decomposition of core capacities of the state that paved the way for high-risk and short-term borrowing as well as over-investment by Chaebol.⁽⁵⁾ This, in turn, exposed Korea to sudden downturns and capital flight. Ironically, the

weakening of domestic state power to deal with the crisis was accentuated by the relative strength of US international state power.

In what way, then, is state power at issue in the crisis? When analysts invoke the state's role to explain the crisis, they typically draw on one of two quite different interpretations. By far, the most common is "excessive state interventionism" or "too much state power" thesis (Weiss, *op. cit.*). According to this view, the Asian crisis is a demonstration of the folly of state intervention in the economy. The excessive intervention and too much state power have brought the crisis down by distorting the market. For if the state was not so interventionist in their economies in the first place, there would be fewer distortions (corruption, cronyism, and rent seeking) blocking efficient market allocation. The crisis was an inevitable consequence of state-led-capitalism (the Japanese model) that has recently proved its failure (Lindsay and Lucas, 1998). For all its crude overtones that replay the fruitless "state-versus-market" dichotomy, this is probably the most popular version of what has gone wrong in Asia. It is favored by the IMF, top officials of US Treasury and the Federal Reserve, and by liberal economists generally.

Alternatively, there are those who contend that the crisis was an inevitable consequence of the absence or the weakened regulatory regimes and little state control. As Joseph Stiglitz, Nobel laureate and ex-chief economist and vice president of the World Bank put it in his address to the Chicago Council on Foreign Relations (1998): "The Crisis was caused in part by too little government regulation (or perverse or ineffective government regulation)." The too-little-control thesis is chiefly concerned with the laxity of regulatory control over capital inflows that came in the wake of financial liberalization (hence overexposed to unhedged short-term debt). After all, the opening of the capital account is central to the whole story of what has gone wrong in Asia. The crux of the matter is too much short-term capital (denominated in foreign currency) coming to service long-term investments (at pegged exchange rates).

The moral is clear. If the state were a stronger regulator preventing dangerous inflows, there would be no crisis. It seems very plausible. However, there is more at issue than the regulatory capacity. The real issue is why capital has flowed in such massive amounts in the first place. In other words, what was

the capital being used for and how did that use reflect underlying institutional weaknesses and exacerbate economic vulnerability? Why has capital flown out in a seemingly unstoppable hemorrhage, to the point that Indonesia, as the worst case, would become totally disconnected from the international banking system?

Identifying weaknesses in the real economy is not a difficult task in the Southeast Asian experience. These include: falling export growth, which caused the ballooning current account deficits in the two years prior to the crisis; slowness to upgrade skills, products and technology; and an over-reliance on price-sensitive goods being produced more competitively by new producers down-market (e.g. Thailand). The real question is why have these countries been unable to stop over investment, and speed the process of upgrading skills, products and technology? In all of these cases (Thailand, Indonesia, and South Korea) the reason is squarely weakened institutional discipline and the decomposition in the power of the state to coordinate investment and to guide the transformation of the economy. While these factors were crucial weaknesses, a hostile external environment that exacerbated the crisis complemented them.

In Thailand and Indonesia, the state failed to coordinate investment into productive sectors of the economy and to hasten upgrading of skills and technology. This failure paved the way for high levels of speculative investment, particularly in real estate, falling export growth, and rising current account deficits. In Southeast Asia, the flip side of this institutional failing manifested itself in increased foreign indebtedness by private corporations and financial institutions, massive investment in non-tradable products, and ultimately, property bubbles which burst, triggering the first phase of the crisis.

In Korea, state capacities had been gradually decomposing and the government stood helpless as private companies and banks borrowed excessively in foreign short-term markets and companies over invested in leading export sectors (steel, petrochemicals, semiconductors and cars). The over supply resulted in falling exports, massive interest payments, a spate of corporate collapses and finally a full-blown financial crisis.

What is clear from the financial crisis in all the Asian countries that experienced it, is the transmission of the real economic difficulties into the financial economy and back into the real economy. In Thailand, the fall in exports resulted in current account deficits and the latter required borrowing. Borrowed funds were invested in non-tradable sectors (real estate). When repayment difficulties were experienced, interest rate hikes were used to attract more foreign capital to finance the deficits. These triggered a massive decline in real estate prices that burst the bubble economy. Invited speculative attacks against the currency, massive capital flight and ended up triggering massive unemployment and output losses. Had the economy moved to higher level exports, as did Taiwan and Korea (in the past) by way of a selective industrial policy, which linked credit allocation and tax incentives to investment in high productivity sectors, the cycle of difficulties above may not have been encountered. The end result for Thailand was the massive capital inflows whose composition and destination the state appeared neither able nor willing to shape.

The decline in the transformative capacities of the state in Asia had another consequence.⁽⁷⁾ These weaknesses have tended to underpin weak regulatory control in the financial sector. Conversely, where the transformative powers remained robust as in Japan, Singapore and Taiwan, the approach to financial liberalization has tended to re-affirm rather than remove state control over capital flows. Korea and Taiwan affirm this proposition by the way each went about liberalizing the corporate bond market. In 1993, the Koreans folded the Economic Planning Board. When they approached the liberalization of the capital account in the early 1990s, they did so with a view to preparing the ground for further dismantling state control over the economy, not to maintaining it. Rising wages and declining exports in the 1990s made Korea less attractive to foreign lenders, thus placing a premium on long-term interest rates. Long-term loans became more expensive, harder to obtain, and recorded a net outflow. It was against this background that the Ministry of Finance took the decision to relax Chaebol's greater access to short-term portfolio investment. The result was a surge of foreign capital inflow in excess of \$27 billion between 1991-1994.

The contrast with Taiwan's deregulation of the corporate bond market in 1993 is instructive. For the first time, the Central Bank allowed corporations to remit proceeds of overseas bonds for domestic use. However, this was accompanied

by new rules that such foreign currency remittances must be invested in plant expansion, and the total national aggregate of these inflows must not exceed \$3 billion. Moreover, the Central Bank backed up the regulations with close monitoring, intervening under its emergency powers when it suspected foreign inflows were not being used for the designated purposes. In the early 1990s, the Central Bank closed the Taiwan Stock Market for a year when it suspected that capital inflows were not invested but used to speculate against its currency.

To the extent that the Korea/Taiwan differences suggest different routes to liberalization, Korea appears to have moved towards state role minimization, market-enhancing direction, While Taiwan, like Japan, has chosen a more state-enhancing path via regulation. Korea succumbed to financial difficulties that Taiwan avoided without much difficulty.

There remains the issue of external pressure and the strong state intervention by the US, the IMF and other western powers to prevent, first the Koreans, and then the Japanese from dealing with the financial crisis before it burst. The first such manifestation of the foreign pressures came when Korea was preparing to enter the Organization of Economic Cooperation and Development (OECD). It was then that the US made Korea's membership in the OECD conditional upon greater opening of the capital market (Weiss, 1998). It may be misleading to leave the impression that external pressures were the main push factor for nodding Korea into a more liberalizing stance. The drive to liberalization has been underway throughout the 1980s. It manifested itself in many forms and small decisions that coalesced into a major liberalization program. External pressure simply made the transition easier and more certain.

The Korean financial crisis, which began in January 1997 with the collapse of the Hanbo group, has a lot to do with private sector excesses: uncoordinated over investment exacerbated by state retreat, that is, massive private borrowing for investments in sectors not only already well supplied by other Chaebol (steel, petrochemicals, and semiconductors) but also price-sensitive and subject to downturn. It certainly had nothing to do with weak-state cronyism (crony capitalism) or even of a strong state-overriding efficient market logic (Weiss, 1999).

The South-East Asian Crisis: The Contentious Issues

The domestic vulnerabilities, by themselves, do not produce financial crisis of the magnitude experienced in Asia. Moreover, the kind of vulnerabilities identified above are not lethal. Many suggest that it was investor panic, self-fulfilling expectations and sheer herd behavior where everyone withdraws from the market simply because that is what everyone else is doing. However, what sustained and nurtured the panic in the first place? To invoke panic is to provide not so much an explanation as a restatement of the problem. Why has capital flight been so massive, so relentless and so damaging? There is no escape but to look outside the nation state for answers (Weiss, 1999).

Of the three international power actors involved in deepening the crisis, it has been the US Treasury-Finance nexus that has been least visible, yet the most damaging. While the IMF is also implicated in the unfolding drama, its role has differed on two counts: its interventions have neither enjoyed the level of autonomy disposed by other actors nor deployed their more calculated self-interest. The key proposition is the US administration has not merely used the crisis as a leveraging opportunity to pry open markets once closed to foreign financial institutions, it has played a critical role in deepening the crisis.

Firstly, the US did not act with due speed to contain the panic. Indeed, it appeared also to prevent containment by Japan or the IMF, intervening only after the situation had deteriorated to an alarming degree. The US and the IMF could have easily persuaded the lenders to roll over their loans without IMF guarantees and by calming the foreign exchange markets by ensuring that lenders understood that Korea's problem of inadequate reserves was a temporary problem of liquidity, not insolvency. This is precisely what the US and the IMF did during the 1996 Mexican currency crisis. Their timely intervention worked perfectly. It was not until Korea's foreign exchange reserves were depleted and after the major damage had already been done that the US Federal Reserve, in January 1998, took the steps that would have earlier averted the crisis: bringing together the major players to co-ordinate a program of debt restructuring and short term debt rollovers.

By not intervening, the US was merely bringing policy into alignment with the new geopolitical reality in the aftermath of the dismantling of the Soviet Union. In the post-cold war environment, there was no longer a significant national “security” interest in protecting Asia that in the past, would so often override the economic interest of opening Korean markets to US goods and finance. Deputy Treasury Secretary (now Secretary) Lawrence Summers proclaimed in February 1998 that “The IMF has done more to promote America’s trade and investment agenda in Korea than 30 years of bilateral trade talks” (Leaver, 1998).

While global and national are commonly portrayed as antithetical, mutually exclusive principles of organization and interaction, the Asian Crisis has shown that they are in fact interdependent and mutually reinforcing. The extent and sustainability of financial liberalization will continue to depend on the solidity of domestic structures. Where these structures are weak, global networks merely end up undermining their conditions of existence. Indonesia’s case is a good example of domestic collapse that had gone hand in hand with the country’s involuntary detachment from the global financial system. At the other extreme lies the Malaysian response of voluntary semi-detachment from global finance, ostensibly in an effort to build and strengthen its institutional capacities. Somewhere between these two extremes, others (like Hong Kong, Taiwan, and Singapore) are drawing lessons from the crisis by tightening and improving capital controls.

Above all, the lesson from the Asian Crisis is that of the implausibility of a world economy sustained by unlimited global flows, and draws attention instead to the underlying institutional limits to liberalization.

The Role of the State in the Current Crisis

Financial crises are endemic to the capitalist system. Booms and busts characterize the history of capitalism. The historical record of financial slumps in the West in the past three decades is rich and continuous. The 1980s witnessed a number of financial crises. This started with the Savings and Loans crisis, then the bankruptcy of a major bank (Continental Illinois) and then black Monday on October 19, 1987 when stock prices on the New York Exchange lost over 20% of their value in one day. The 1990s were no different with financial crises in Britain

in 1992 (the Sterling Crisis), then Mexico in 1994 and 1996 and then the financial crisis of Southeast Asia in 1997 and the crisis in Argentina in the late 1990s and the early 2000, then the dot.com disaster in 2001, the collapse of Enron on December 2, 2002 and now the sub-prime debacle.

It may be convenient to dismiss the new crisis as another blip in the financial markets. The seriousness and uniqueness of the current crisis, however, suggest that this may not be the case. There are a few distinguishing features that make this crisis different from preceding difficulties and suggest that its impacts are going to be more profound and that its consequences may last a longer time than any of the previous crises. There are early indications suggesting that this crisis, unlike many others before it, is finally beginning to shake the present economic orthodoxy and is calling into question some of the fundamental tenets of neo-liberal economics about the respective roles of the state and markets in the economy.

What started as a real estate collapse with housing prices falling over 30% in less than a year (the early estimates put the losses so far at \$2 trillion in the US alone), the subprime lending led to widespread foreclosures as high-risk lending to groups without sufficient resources to support their mortgage payments dragged few banks into insolvency. This has sunk giant mortgage guarantors such as Freddie Mack and Fannie May when mortgagees abandoned their homes whose prices fell below the mortgaged value. This real estate crisis could have been restricted to the balance sheets of mortgage lenders and guarantors but banks and investment banks bundled their risky (toxic) mortgages with other good assets trying to hide the true risk content of these mortgages. Other financial institutions such as insurance agencies, investment banks, hedge funds and other financial institutions fell too into bankruptcies. Corporations with assets in the trillion dollar range saw their assets evaporate in days, if not hours. The liquidation of assets flooded the stock exchanges precipitating continuous large daily double-digit declines in share prices. Ripples and hiccups in the financial sector turned into tidal waves prompting Alan Greenspan (The Ex-Chairman of the Federal Reserve Board) to call it a *Credit Tsunami*. But why has this vicious cycle started in the first place, could it be stopped and when will it stop?

The Roots of the Problem

The roots of the problem are serious and run deep into the fabric of the capitalist system, its mechanisms and values.

Excess Liquidity. Banks throughout the 1990s and beyond were beaming with liquidity. This excess liquidity had two origins. Firstly, the Bush administration recognizing the unpopularity of the Iraqi war, pumped money in the economy to insulate Americans from any negative economic consequences the war could produce. Much of it was borrowed money from surplus countries in Asia, Europe and the Arabian Gulf. Easy credit and low interest rates were observed throughout the last decade and more.

Petro Dollars. The rise in the price of oil in the past few years transferred money from China, Europe and Japan into the Arab Gulf States that “invested” these surpluses primarily in US financial markets supporting and expanding this excess liquidity phenomenon. Banks with excess liquidity extended their loan portfolios this time to the Third World within. Similar conditions prevailed in the 1970s during the Vietnam War and the first oil shock that created the Third World Debt Crisis. The cheap credit financed a real estate boom, the magnitudes of which were never experienced before in the US. People borrowed money and bid housing prices up. With the rise in housing prices, they re-mortgaged their properties and used the new money to finance large consumption purchases or new speculative purchases of real estate. When the real estate bubble finally burst, prices of properties collapsed and with “no recourse” borrowing (lenders can only repossess the assets that they lent money for their acquisition but cannot claim other assets to cover their losses), banks were left with many homes abandoned by their owners with negative equity. Had banks managed their risks the way they usually do and are expected to do as a conservative institution, the crisis perhaps could have been limited. Unfortunately, the banks did not match their risky liabilities with secure assets or adequate capital. Their assets were risky too, made primarily of bundled assets with dubious value and their capital was woefully inadequate.

Inequality. It is fair to ask why it is that the richest country in the world would have a large segment of its working population without sufficient incomes

to pay the mortgages' interest and other payments? Surely, the notorious income distribution issues in the US have had a major influence on the initiation and propagation of the crisis. Some of the difficult statistics on the polarized income and wealth distribution in the US are listed below:

- The top fifth of Americans in 2004 were earning 43% more than in 1977. The bottom fifth was earning 9% less. The richest 1% of workers was earning 115% more.
- Because of inflation, workers earning minimum wage have 20% less buying power they had 20 years ago.
- If the average worker's pay had risen at the same rate as CEO pay in the last ten years, worker's pay would be \$110,399. Instead, it is only \$29,267.
- The average executive in 2000 made 419 times more than the average blue-collar worker. In 1970, this multiple was only 15.

Working households in the middle of the economic scale have lost 11% of their net worth since 1983. In the same period, lower-middle-class and poor families (the 40% at the bottom of the economic scale) lost 80% of their net worth. The top 1% increased their net worth by 17%.

What is causing the wealth and wage gaps to grow so sharply? What is it about the new economy that favors the rich so dramatically over the poor?

The sensationalized bull run on the stock market is one significant factor. Since 1983, the value of the stock market has increased thirteen-fold, so that \$100 invested in 1983 would be worth \$1300 in 2000. Unfortunately, less than half of the population owns any form of stocks, and the vast majority of those who do — three quarters of stockholders — have less than \$5,000 invested in the market. The richest 10% of Americans, who own 88% of stocks and 90% of bonds, are the ones that significantly benefited from the bull market.

The loss of well-paid manufacturing jobs has also greatly contributed to the wealth gap. Here, too, Wall Street is responsible, along with the United State's increasingly liberal international trade laws. As corporations search for ways to report higher and higher profits — the most dependable way to raise their stock price — they often cut costs by shipping manufacturing jobs overseas, where

labor costs are minimal. Not only does this practice create exploitative sweatshop labor in Third World nations, it also puts millions of Americans out of well-paid, middle-class jobs. Between March 1998 and the end of 2000, 491,000 American manufacturing jobs had been lost to overseas factories because of cost-cutting measures.

In addition to losing jobs, middle class workers are rapidly losing health care and other benefits. Because of benefit cutbacks, 40% of middle class workers are not insured by their employers in 2000. That is up from 33% a decade ago, a change that indicates a significant plunge in many Americans' quality of life. This also contributes to the growing wealth gap, as more middle- and lower-income people are forced to pay medical bills out of their own pockets.

Coinciding with and likely contributing to the loss of middle-class benefits, wages and jobs are the declining power and membership of unions. Only 13.9% of the workforce belongs to a union, a sharp decrease from 35% in the mid-1950s. As workers lose collective bargaining power, they have few avenues to challenge those who set their wages.

The irony about declining and stagnant wages is that workers today are far more productive than ever before. The average worker in 2000 produced 12% more per hour than he or she did in 1989, helping to more than double corporate profits in the past decade. When one looks at where those corporate profits go — instead of rewarding workers with higher wages — the money finds itself squarely in CEOs' pockets. The average CEO's pay jumped by 481% in the 1990s.

An increasing wealth gap has numerous negative ramifications. Acute concentration of wealth gives rich individuals and institutions disproportionate power over markets and industries, creating the unstable economy of today. By pumping billions into a hyper-inflated stock market, investors have precipitated a significant stock market recession. For the poor, lower wages and assets have forced a record number of personal bankruptcy filings and debt foreclosures, placing a heavy tax burden on the rest of the society.

Meantime, globalization and the new economy made millionaires out of a lucky few, while passing by the majority of Americans. John F. Kennedy quipped

many years ago: “A rising tide lifts all boats.” But Kennedy had a different kind of economy in mind, one based on secure manufacturing and agricultural jobs. In today’s globalized new economy, the rising tide theory doesn’t hold water. Today’s rising tide may lift the big, shiny boats with stock-reinforced platinum hulls, but it leaves everyone else swimming for their lives... or sinking.

It is not difficult to argue that this skewed wealth and income distribution phenomenon is the natural outcome of market forces that were allowed to unfold without the corrective intervention of the state. Markets reward the successful and in the new economy, winners take all. In the absence of social forces for moderating and correcting this market failure, unequal distribution becomes endemic and inequality grows. Globalization that drove outsourcing and the pursuit of cost-cutting opportunities, left working Americans with lower incomes and dwindling opportunities. It is small wonder that Freedman (1995) has dubbed this phenomenon as... “Are our wages set in Beijing?”

Lack of Oversight. It is telling that the several bankruptcies, difficulties and crises in a number of financial institutions did not alert the public to the overexposed nature of financial markets, the risky behavior of several participants and lack of institutional checks and balances. The lack of oversight, the excessive and mindless deregulation and an intellectual infrastructure that justified and rationalized the mindless pursuit of greed came to a crashing end in August 2008. But why did it last so long? Why was nothing done to deal with these overt manifestations of impending doom and the vulnerability of the system?

Speculative Financial Instruments. The dismantling in 1997 (under President Clinton) of the regulatory regime defined by the Glass-Steagall law (passed in 1933 to regulate banks and other financial institutions) under which banks and other financial institutions operated from the Great Depression onwards, gave license to these institutions to engage in risky behavior and to indulge in highly speculative ventures. Under the pretext of financial innovation, derivatives, junk bonds, credit default instruments were traded by banks and other financial institutions. These speculative instruments had high financial rewards but were highly risky. Billions can be gained or lost in hours. The fact that investment banks, hedge funds, insurance companies and even commercial banks were able to trade in these markets created a casino-like system that distorted and

polluted the investment practice and corrupted capital markets with toxic assets that compromised the very foundation of these markets and their orderly and balanced performance.

A competitive deregulation dynamic was unleashed in the world in the late 1970s that put an end to the Bretton Woods Agreements in 1944 (that determined the post World War II financial architecture). The latter were grounded in the aftermath of the Great Depression (Helleiner 1995) that saw the collapse of international finance. Discredited by the financial crisis in the 1930s, the private and central bankers who had dominated financial politics before the 1930s were increasingly replaced at the levers of financial powers by a new class of professional economists and state managers whose social and ideological base was among labor and national industrial leaders. In place of the bankers' *laissez faire* ideology, the new social groups favored more interventionist policies that would make finance the "servant" instead of the "master" of economic life.

Both John Maynard Keynes and Harry Dexter White belonged to this new class. Both saw the capricious short-term capital movements to constitute a major source of damage to the international monetary system. Both argued that if stable exchange rates were to be maintained to anchor prices and trade, then short-term capital movements must be restricted. Both also believed that the government must exercise full responsibility for maintaining full employment and a safety net for vulnerable social groups to insure their full participation in shoring up aggregate demand to the a level consistent with full employment. Short-term financial movements to escape the burdens of social legislation had to be prevented from operating against what governments deemed to be the interests of the nation.

Many economists (Helleiner 1995) stress the role played by technological advances and market forces in the emergence of the new financial order that culminated in the new crisis in 2008. There is no question about the importance of the advances in telecommunication technologies and their price declines in supporting the integration of financial markets and in easing and speeding the transfer of money across national borders. If prices of cars were to match the decline in CPU prices for example, a new car would cost \$5 dollars and would run thousands of miles per gallon of gas. Market forces embedded in the rise

of the multinational corporation, the recycling problem of surplus OPEC funds, the restoration of confidence in the banking system throughout the 1950s are all considered crucial to the emergence of the new financial order. Those who favor the technological and market forces explanations of the re-emergence of the international financial order tend to underestimate the role of the state in the re-emergence of the new global international architecture.

States contributed to this re-emergence in five distinct ways:

- Firstly, they gave market actors much more freedom to operate than they would otherwise have had by simply liberalizing and removing barriers to international movement of capital.
- Secondly, by acting as the lender-of-last-resort states have and continue to play a crucial role in containing and preventing international financial crises, which otherwise might have brought down the entire global financial order. They did this over many crises although with varying degrees of speed and response.
- Thirdly, states and their central banks have worked cooperatively to deal with crises and in providing a common front in the face of speculators and predatory financial behavior. These cooperative endeavors could have been cemented and institutionalized. They remained rather loose and expedient. Nonetheless, they proved to be formidable barriers in the face of speculators.
- Fourthly, they tolerated, and in some cases, encouraged financial innovations in the belief that this may deepen financial intermediation and facilitate further globalization and freer trading regimes. They allowed financial operators more latitudes than ever before and opened the door to free capital allocations in the belief that this would lead to more efficient capital allocations and higher productivity of the global economy.
- Finally, they dismantled many of the regulatory and supervisory roles they had practiced for decades in their domestic economies, opening the way for unfettered competition, mismanagement of risks and unprecedented number of failures and frauds.

The presence or absence of the state is of crucial importance to the understanding of the issues and challenges we are facing today as the global financial system teeters again on the brink of collapse.

It is quite telling that socialist President Francois Mitterrand of France elected in 1981 and Labor Prime Minister James Callaghan in 1976 who fought initially to maintain fixed exchange rate regimes and tight capital controls to fight the stagflation (unemployment and inflation moving together) that ensued in the wake of higher oil prices and higher inflationary expectations, have both reversed course and repudiated their earlier Keynesian-inspired policies in favor of more liberalized regimes (Helleiner, 1995).

In Britain, Chancellor Dennis Healey had given up too on Keynesian solutions in the face of stagflation in 1976. He pushed for austerity in the face of rising unemployment. The decision to accept the discipline of international financial markets was a major about-face to a British labor government. Had the British government accepted the Labor Party Conference decision in September 1976 to espouse a comprehensive exchange control and the closing of London as an international financial centre, the embryonic global financial system that was emerging, would have been dealt a fatal blow. In many respects, Thatcherism was given a strong boost even before it succeeded the labor government.

The dramatic U-turn of the Mitterrand government was a turning point in the globalization process in several ways (Helleiner, *op.cit*). Within France, the embedded liberal bent that carried the Mitterrand government into office was rejected overnight in favor of a more neoliberal approach. Market liberalization, particularly in the financial sector, and monetary discipline became key policy goals. The French experience resonated beyond its borders. France soon became a staunch advocate of a neoliberal approach in the Pan European project under the leadership of Jacque Delors (Ex-Finance Minister in France) in his new capacity as the President of the European Commission. In many respects, the French experience conveyed a troubling message that a left project is not sustainable within the new globalized financial system.

The “imperatives” of the new economy had subordinated earlier commitments of many western governments that fell quickly under the sway

of neo-liberal policies of Milton Friedman and his cohorts at the Chicago School. But what specific ideas of the neo-liberal intellectual supra-structure that dominated the economic profession and the policy field were adopted and why did this intellectual system thwart and derail any attempt to re-institute supervision, oversight, regulatory regimes and shock-absorbing constraints?

The Right Wing Intellectual Infrastructure. The intellectual infrastructure condoning a free-for-all and *Laissez Tout Faire* was cemented by the Chicago School under the leadership of Milton Friedman who was rewarded with a Nobel Prize for Economics in 1976. The basic tenet of this school is the superiority of markets in allocating rationally and efficiently scarce resources. Nobody knows better than the individual involved about his or her preferences and if left alone will seek to maximize his/her welfare which is synonymous with social welfare as the society is nothing but the sum total of individual maximizers. No other reallocation can exceed this individually determined distribution. It is at once a general equilibrium from which nobody has any incentive to move and a Pareto-optimal allocation as any other reallocation scheme would result in lower utility for some but no higher for any other member. In this framework, government intervention is welfare-reducing and should be avoided. Thatcher's government in Britain and Reagan's government in the US accepted and promoted this philosophy. In fact, the Bush Administration went even further espousing free markets and market-driven policies as synonymous with American values.

Neoliberals were successful in convincing policy makers across the globe that controls and state intervention in capital and financial markets serve to defend outdated economic policies and interests. They convinced policy makers that liberalization and deregulation of financial markets are superior to alternative policies because they provide savers and investors to pursue more rational allocations of their resources that would lead to enhancing efficiency of the financial intermediation process both domestically and internationally.

There is no debate about the fact that policy makers in the 1980s were disillusioned with the failure of Keynesian solutions to deal with the stagflation problem. Equally important and relevant is the fact that neoliberal arguments were supported by financial firms and multinationals in this period, both of which saw capital controls as a cumbersome interference in their increasingly

international oriented activities (Goodman and Pauly, 1993). The alliance of neoliberal advocates with major corporate interests played a key role in promoting and cementing financial liberalization and competitive deregulation in which western industrialized countries competed for financial flows and outdid each other in seducing these flows their way by very generous and liberal dismantling of barriers and regulation.

Truncated Globalization. In no small way, globalization is at the heart of the current crisis and is responsible for far-reaching and serious consequences. It is perhaps the second time in recent times that the world economies are contracting in tandem. Globalization has tied the fortunes of the world together whether through the nexus of global financial markets or a common ideology of unbridled competition, free trade and deregulation.

Today, all economies of the world are on board the same sinking ship. This is the second time in 80 years that the world finds itself in one common situation. In the past when a crisis gripped Southeast Asia, the rest of the world were able to avoid the Asian contagion. In many respects, its fallout did not affect in any substantial way other economies. Far from it, this time the entire world is tied together. By the time Asian financial markets close, European markets open and by the time the latter are about to close, North American markets are open. Any minor setback in Asia is magnified throughout the global financial system and a vicious cycle is triggered that boomerangs throughout the world financial markets. The US dollar is traded daily to the tune of \$1.5 trillion; each week over \$50 trillion dollars cross international borders. In a world of instant capital mobility, there is little room to insulate domestic economies from global troubles.

Trade is growing at twice the rate of output increase and investment is growing at three times the rate of increase in output. Competitors are no longer thousands of miles away but a fraction of a millisecond. Trade surpluses in China and Saudi Arabia are mirror images of deficits in the US. It is ironic that China today is financing a major part of the deficits in the US. It has no option. It can stop doing so and the US dollar would sink like a lead balloon taking with it all the gains that China made by exporting more than it imports from the rest of the world. The US economy requires a daily injection of \$3 billion dollars from the

rest of the world to keep its exchange value of the US dollar from falling. The US external debt is put at over \$13.7 trillion on September 30, 2008 (<http://www.ustreas.gov/tic/debta608.html>) and is growing every second. It is almost as high as US GDP (\$14.3 trillion estimated for 2008) for the same period. The lack of sustainability of the US economy and the huge internal and external debts, private and public have acted as an overhang on the international economy. The current financial crisis is in part a US crisis that migrated through to the rest of the world in much the same way the Great Depression that started in the US in 1929, migrated to the rest of the world.

The Extent of the Current Crisis: How Long Will it Last?

There is little chance that the current crisis will stop at the financial and capital markets. It is already migrating to the real economy. Unemployment rates have soared in the US from a low of 4.5% last year to 6.7% and rising in November 2008. Jobless claims are at record highs and bankruptcies are rising by the week. The car manufacturing sector is in a state of *de facto* bankruptcy and waiting for an injection of immediate cash to last three months. It is estimated that for every job employed directly in the car manufacturing industry, there are 7 - 9 jobs indirectly related to it. A collapse of car making in the US could translate quickly into a 2 million unemployed persons.

It is in the nature of the modern economy that sectors are interrelated and highly interconnected. In a way, the economy is a set of gears — a problem in any segment could shut down the entire economic engine. If car making suffers, so will the steel industry, the coal industry, the plastic industry, paint and varnish and so on, down and up the value chains. Workers without employment incomes cannot afford to pay the mortgages (a second wave of defaults is now expected from those losing their jobs). They will not be able to buy clothes and beer and farmers everywhere will have hard time selling their barley and so on and so forth. Disequilibrium in the goods market (excess supply as demand falters) will result in excess supply in the labor markets triggering more unemployment. Disequilibria will multiply and expand. It is cumulative and works like a snow ball. Declines in wages cannot stem it, because lower cost of labor cannot make up for decreased and depressed demands.

In general, any economy has four engines: (a) consumption; (b) business investment; (c) exports minus imports; and (d) government net expenditures. When unemployment rises and people are no longer sure about their jobs they will cut their expenditures. If they lose their wealth (housing prices have fallen and stock markets have lost a major chunk of their values), they will feel poorer and would again find it difficult to continue to spend and instead, may favor saving any new income or new fortunes to bolster their lost wealth. In such a situation, it is difficult to rely on consumers to play an active role in shoring up aggregate demand. It would be nice if one can get all the consumers together and explain to them that by spending more together, they will save their jobs and the economy. Even if this were possible and consumers are persuaded of the reasonableness of the argument, free riding behavior would trump any concerted action.

If consumers are not likely to spend more and if anything, they are more likely to spend less, it is reasonable to expect that businesses are not likely to invest. Why would they invest knowing that there are no consumers to buy the fruits of their investment? Surely, lower cost of borrowing may be attractive but only if the expected future demand for their products is there. It is not likely that business can be persuaded to assume its social or moral responsibilities to undertake risky investments. In some sense, that animal spirit and mindless pursuit of greed is what got us in this mess in the first place.

World trade is also collapsing. The US economy is the largest market. It buys more than 35% of all the Third World exports. More than 80% of Canada's exports and almost a similar share of Mexico's, are destined to the US market. When the US GDP starts to decline, so will its appetite for imports. Consequently, this would soon translate in a major decline in world exports and incomes. A decline in exchange rate against the dollar in such circumstances amounts to no more than beggar my neighbor policies (increase one's trade share at the expense of a trading partner). Income declines will trump any advantage from lower export prices. Export-oriented economies will feel the brunt of this situation and will have very limited options but to cut down their import demands. This will only serve to exacerbate the difficult situation and would result, sooner or later, with lower incomes for all. Targeting reduction of imports is not advisable because, sooner or later, this would come to haunt the initiators of such strategies as others follow suit.

The Government as a Last Resort Actor

There remains only one sector that can buck the trend and that is the government. It alone, is in a position to do so in these circumstances. A recessionary state in the economy means that the government can increase its expenditures without crowding out exports or investment. It would work best if it is done quickly and massively. It is in the nature of fiscal policy (expenditure and tax policies) that it takes time to work. It is subject to parliamentary debates and three legendary lags that rob it of much of its vitality — a recognition lag, an adoption lag and an implementation lag. This is in addition to the response lags in the economy as actors respond to the policy stimulus. It is also contingent on consumers not subverting the fiscal stimulus by continuing to retrench.

Recessions provide a clear-cut case for Keynesian solutions (provided that the income-consumption relationship is stable). The fact that actors trap their wealth in safe assets (money or near money) and that investors are not likely to invest even when interest rates and costs of loanable funds are low, suggest that direct government expenditures (hopefully on socially necessary programs such as improving the infrastructure and cleaning and greening the economy) are the last resort to reverse the psychological and real damage that are associated with recessions. Some have gone as far as saying that the current world economy is technically in recession but psychologically, we are in a depression.

There is a corollary to all of this: that the economy that tolerates deficits in times of recessions should build surpluses in good economic times. Fiscal policy works best when balancing the economy over a cycle, is seen to be superior to the narrow pursuit of balancing books. This corollary is quite meaningful because consumers are likely to recognize that current deficits would have to be paid for with higher taxes in the future (Ricardian equivalence). The state should make it absolutely clear that this balancing would only happen when the economy is healthy and vibrant. The superiority that some see in monetary policy over fiscal policy in being reversible, will no longer hold as long as this reversibility in fiscal policy is transparent and clear. Monetary policy should accommodate fiscal policy for coherence. However, it is difficult to see that lower interest rates would spur much activity in a depressed economy. The interest rates in a recession are already too low or impotent in persuading actors to revise their economic calculations and behavior.

Furthermore, if fiscal stimulus is going to work, it better starts with direct expenditures as these have typically higher multiplier effects than tax reductions. The latter can be used later on as the economy and psychology are changed favorably.

The moral of all this is about the pivotal role of the state in the economy which assumes critical magnitudes the closer an economy is to recession and the more depressed the private sector's psychology and expectations. But even in this clear cut case, the private sector can and may subvert any positive impulses from the government if it were to remain inert and unwilling to cooperate with government policies to kick-start the economy. Again and again, the crux of the issue is the joint and cooperative nature of the relationship that should be seen in perspective and in context.

Conclusion

Due to the increased importance of trade, the options available to national governments have narrowed appreciably over the past few decades. Governments scrambled to maintain international competitiveness. In the process, they loosened their grip on their economies and retreated from their traditional role of providing social safety nets, moderating the negative distributional outcomes of the market and correcting market failures.

Ironically, a key component of the implicit social contract between labor and capitalists in the advanced economies throughout the 1950s and up to the late 1980s had been the provision by government of social insurance and social safety nets that included unemployment insurance, severance payments, universal medical insurance, etc. in exchange for the adoption of freer trade policies and stances (Rodrick 1997). Globalization and freeing of trade had eroded these social contracts leaving labor and vulnerable groups helpless and defenseless in the face of massive restructuring of industry, biased and polarized income distribution regimes and massive employment losses.

There are two seemingly contradictory trends in the post-war period in both developed and developing countries; (a) the growth of trade; and (b) the

growth of government. Before the Second World War, government expenditures averaged about 20% of GDP of industrialized countries. By the mid 1990s, this figure had more than doubled to 47%. These increases in the government role in the economy was more striking in advanced countries like the United States where it increased from 9 to 34%; in Sweden where it increased from 10 to 69%; or the Netherlands where it increased from 19 to 54%.

It should not come as a surprise that the more open an economy is, the more the government has to do to minimize the social impacts of openness to the international economy. It is clear that the social welfare state was the flip side of the open economy. It is here where Globalization has perhaps sown the seeds of its demise. It is here where the Third World should have been more careful not to engage in opening their economies without first erecting the necessary institutions that can ameliorate and guide the opening process.

Openness and freer trade have eroded social programs and polarized labor markets and income and wealth distribution. Greater and more pronounced openness of the economy took place against a backdrop of government retreating from the provision of social programs and from playing the adjudicating force over negative market outcomes and continuing to lead and nurture development and growth. The real Arab challenge is for re-inventing a new role for government and not to retreat from the socioeconomic sphere, particularly at this crucial time.

A whole new nexus of institutions, values, techniques and management have combined to underpin the new economy. At the heart of all these changes is the ability of the new economy to develop, train and expand labor and organizational skills that can lead, manage, coordinate, plan and innovate success in this complex, rapidly changing and highly uncertain world. The change is not about adoption of techniques and the purchase of the appropriate technology. Rather, it is about building institutions, about restructuring activities, and about overhauling the entire old Fordist (in contrast to modern information and communication technologies) structures.

These changes are massive and drastic. They cannot happen piecemeal and they should not be left totally to market forces and the private sector. Where

the transition is successful, whether in developed or in developing countries, the transformative power of the state have guided and protected this transition. It should also be done within a broader context than the small and fragmented nation states. Major trading blocs have emerged, solidified and balanced the globalization trends. The jump into the world arena, for many if not all the successful experiments, has been cushioned and involved preparation through regional arrangements.

As long as developing countries have underdeveloped or missing markets, imperfect information, imperfect capital markets, small and disarticulated firms — and as long as development requires acquiring new technology (new information), merit based bureaucracies, the provision of training, credit and subsidies — market mechanisms cannot be excluded. Neither could they be relied upon exclusively to gear or even spur economic development.

A major role for the state is still necessary and the real issues are those associated with the nature, timing and character of its role and not with whether it is needed or not. More importantly, the issue is about a balanced and proper relationship between the state and the private sector that is conceived within well developed institutions and transparent rules.

Footnotes

(1) For a different classification, see Jayasuriya (1998).

(2) Bhagwati (1998) remarks that “Like cats, crises have many lives, and macroeconomists, never a tribe that enjoyed a great reputation for getting things right or for agreeing among themselves, have been kept busy adding to the taxonomy of crises and explanations.

(3) See Kindleberger (1996).

(4) See the excellent discussion by Weiss (1999).

(5) Chaebol is a conglomerate of enterprises in Korea.

(7) By transformative capacity is meant the national contexts where the sociopolitical project of the state and the organization of state-society relations are biased towards improvement of the production regime, see Weiss (1999).

References

- Alesina, A. and D. Rodrick. 1994. Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics* May: 465-490.
- Arrow, K. 1987. Rationality of self and others in an economic system. In *The Contrast Between Economics and Psychology*. Edited by R.M. Hogarth and M. Reder. Rational Choice: Chicago: University of Chicago Press.
- Bhagawati, J. 1998. The capital myth. *Foreign Affairs* May/June: 10.
- Dixit, A. 1996. The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Freeman, R. 1995. Are our wages set in Beijing? *Journal of Economic Perspectives* Vol 9(2): 15-32.
- Friedman, M. 1993. Why Government is the Problem. San Francisco: Hoover Institute.
- Goodman, J. and L. Pauley. 1993. The obsolescence of capital controls? Economic management in the age of global markets. *World Politics* 46: 50-82.
- Grossman, S.J and J. Stiglitz. 1976 . Information and competitive price systems. *American Economic Review* May(No. 66): 246-253.
- Groves, T. 1979 . Efficient collective choice when compensation is possible. *Review of Economic Studies* April: 227-241.
- Helleiner, E 1995. Explaining the globalization of financial markets: Bringing states back in. *Review of International Political Economy* 2(2): 315-341.
- Homstrom, B. 1985. Differential information and the market: A comment. In *Frontiers of Economics*. Edited by K.Arrow and S. Honkaphja. Oxford: Basil Blackwell: 200-212.

Jayasuriya, K. 1998. See through a glass darkly: Models of the Asian currency crisis.

1997-1998. Asia Research Centre, Murdoch University, Australia.

Ibn Khaldun. The Muqaddimah, An Introduction to History. Translated by Franz Rosenthal. 1967. Bollingen Series XLIII. 3 vols. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Keynes, J.M. 1980. The Collected Writings of J.M. Keynes: Vol.25-Activities 1940-1944: Shaping the Postwar World, The Clearing Union. Edited by D. Moggridge. London: Cambridge University Press.

Kindleberger, C. 1996. Manias, Crashes and Panics. New York: John Wiley.

Kuttner, R. 1997. The limits of markets. The Prospect, April (8): 1-11.

Leaver, R. 1998. Moral and Other Hazards: The IMF and the Asian Currency Crisis. Asia Research Centre. Murdoch University, Australia.

List, F. 1837. The Natural System of Political Economy. Translated and edited by W.O. Henderson. London: Frank Cas and Co.

Lindsay, B. and A. Lucas. July 1998. Revisiting the revisionists: The rise and fall of the Japanese model. *Trade Policy Analysis* No. 3: 1-15.

Nelson, R. 1981. Assessing private enterprise: An exegesis of tangled doctrine. *Bell Journal of Economics* Spring: 93-111.

Rodrick, D. 1997. The paradoxes of the successful state. *European Economic Review* 41: 411-442.

Singh, A. 1996. Savings, investment and the corporation in the East Asian miracle. Study No.9. UNCTAD, Geneva.

Smith, A. 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Methuen and Co.

Stiglitz, J. 1996. Some lessons from the East Asian miracle. *The World Bank Research Observer* August, Vol. 11(2): 151-174.

Weiss, L. 1998. Developmental States in Transition. Unpublished Paper.

_____. 1999. State power and the Asian crisis. Working Paper in the Institute on Globalization and the Human Condition. McMaster University, Hamilton, Ontario.



Role of the Private Sector and Inclusive Growth in an Emerging Economy: The Indian Scenario

Manoj Agarwal

Role of the Private Sector and Inclusive Growth in an Emerging Economy: The Indian Scenario

Manoj Agarwal

Abstract

The present paper attempts to analyze pattern of privatization in the Indian economy since its political independence. It is interesting to note that this second most populous economy of the world started with mixed economy where non-agricultural organized sector was tilted initially in favor of the public sector. The economy has moved to what is now mainly market economy in a gradual manner. Before undertaking economic reforms and rapid privatization in the early 1990s, the Indian economy has provided a congenial atmosphere like self-sufficiency in food supply, increased savings and investments, improved human development, infrastructure, etc for privatization. Privatization in India has been helpful in raising economic growth but it appears it is not able to contain challenges like unemployment and regional inequalities. Fiscal discipline, governance and better human development with well functioning institutions become helpful in the expansion of privatization and economic development.

دور القطاع الخاص والنمو غير الإقصائي في اقتصاد ناشئ : السيناريو الهندي

مانوج كومار أجاروال

ملخص

تحاول هذه الورقة تحليل نمط الخصخصة في الاقتصاد الهندي منذ استقلالها السياسي. من الجدير بالملاحظة أن الاقتصاد الهندي هو ثاني أشهر اقتصاد في العالم بدأ باقتصاد مختلط، حيث أن القطاع المنظم غير الزراعي كان معروفاً بأنه يميل للقطاع العام. انتقل الاقتصاد بشكل تدريجي لما يعرف الآن باقتصاد السوق. وقبل دخول الإصلاحات الاقتصادية والخصخصة السريعة في أوائل تسعينات القرن الماضي، فقد أعطي الاقتصاد الهندي مناخاً مناسباً للخصخصة مثل: الاكتفاء الذاتي من الغذاء، زيادة الادخار والاستثمار، تحسين التنمية البشرية، البنية التحتية ... الخ. ورغم أن الخصخصة قد ساعدت على زيادة وتيرة النمو الاقتصادي، ولكن يبدو أنها لم تكن قادرة على احتواء التحديات والصعوبات كالبطالة وعدم العدالة الإقليمية. تلاحظ الورقة أن فعالية القطاع الخاص وتوسيع دوره في التنمية الاقتصادية يتأتى من تفاعل أربعة مكونات هي مؤسسات الحكم، ورأس المال الاجتماعي، والإصلاح الاقتصادي ورأس المال العيني.

* Associate Professor, Department of Economics, University of Lucknow, Lucknow 226007, India. E-mail: mk_agarwal@hotmail.com; mkagarwal_lu@rediffmail.com

Introduction

“The US as the only role model is an idea that does not hold any more. We’re looking at India as a successful model. It has mastered the process of change. When India decided to change in 1991, they knew they had to balance economic development with social progress.”
Samir Qasim Fakhro, Director of Arab Open University, Bahrain,
Times of India, New Delhi, 7 November, 2008

In the last two decades, there have been remarkable changes in the world economy as many economies that were emphasizing upon the public sector in the economic domain of their respective economies found a new mantra of economic progression by emphasizing upon greatly or switching over to privatization. Sun and Tong (2002) point out that privatization has gained momentum globally when the Thatcher government in UK implemented it there during the late 1970s. Almost all countries are now found to be engaged in the privatization as a means of economic policy and growth. It is because the private firms are considered to be more efficient than the state owned enterprises.

This shift from public sector to the private sector has been slow or fast; partial or substantial; fruitful or painful. Dharwadkar et al (2000) would better like to concentrate on economic reforms and implications in India for the private sector. Thus, privatization would now be emphasized globally and privatization would spur economic growth through the dynamic small enterprises, foreign investments and restructuring of the industry (Brada, 1996).

In this regard, in a study of reconstruction of Iraq, Foote et al (2004) have observed that in the long run, even if there is scope for economic growth through privatization, it would ultimately depend upon the political climate there. However, their inference stems from the fact that Iraq is largely deriving its growth stimulus currently from the public investments and help by America in a significant manner. Based upon the experiences of the Latin American economies, Biglaiser and Brown (2003) note that successful privatization depends upon many factors. Simple privatization may not lead to a spurt in economic growth and welfare in the economy. It may depend upon factors like establishing effective and stable regulatory institutions, efficient and well managed infrastructure. Privatization

should not be simply treated as another component of structural reforms taking place nowadays in many developing countries.

Even the western countries where privatization has already reached a zenith and it has been active in virtually all the sectors and has consolidated its position long ago, there is still a feeling that limited activism of the government at crucial juncture may further help the private sector to continue to discharge its responsibilities in the economy as per expectation. Based on some recent publications, Blanchard (2004) argues that Europe does not seem to do well where there had been a sign of stagnation. He cautions that even the European countries have to continue the reforms and keep on emphasizing for raising the efficiency of the public sector along with the fiscal discipline and qualitative improvements in the higher education, etc. Thus, to realize the economic gains through privatization, it is not sufficient to simply expand it but also to provide strong support through other means working for it directly or indirectly.

Taking a clue from China, Feltenstein and Nsouli (2003) argue that lessons may be learned from the experience of China that transformed itself from large public sector economy to the course of the private sector. For this, China preferred a 'big-bang' approach where all reforms are immediate and simultaneous over the 'gradualism' that gets spread over long time and in phases. This implies that the privatization is essential. The choice is only between the gradualism and the big-bang. It is further inferred that the big-bang approach is better because it takes care of the consumer welfare more effectively through reinforcements of the reform policies and adjustments.

This may be easily traced even in the Indian scenario that it has been pursuing a policy of gradualism instead of the big-bang strategy. Ahluwalia (2002) argues that the Indian experience of pursuing the gradualism in economic reforms has mixed experience. This also depends upon the nature of political conditions because in a vibrant democracy, generally any type of big-bang approach becomes untenable (Biais and Perotti, 2002).

Durant and Legge (2002) infer from a study of France and Great Britain that the citizens' attitude towards the privatization should be given due prominence in a democratic set-up for its political sustainability and better economic results.

The point is well articulated by the prime Minister of India, Dr Manmohan Singh, in his foreword to the Eleventh Plan of India:

“Planning in a market economy which is becoming increasingly integrated with the world is bound to be different from what it used to be in earlier years. Much of what used to be done by governments, including especially the establishment of production units producing manufactured goods and commercial services, is now being done by the private sector. India is blessed in having a long tradition of private entrepreneurship and the private sector has responded magnificently to the new opportunities opened up by economic reforms. However, this does not mean that the role of the government must shrink. On the contrary, the government must play a much larger role in some areas even while shifting out of others.” (Vol. I, p.iv)

However, it is simultaneously made clear that the economy has now to derive impulses mainly from the private sector but the role of the public sector would continue to be important albeit its size is shrinking. Deputy Chairman of the Planning Commission of India Ahluwalia writes about the economic strategy in the preface of the Eleventh Plan that:

“As in most market economies, the dominant impulse for growth will come from the private sector. India is fortunate in having a strong private sector capability ranging from agriculture, which is entirely dependent on private farmers, most of whom have modest land holdings, through small and medium entrepreneurs in industry and services to larger domestic corporate entities, many of which benefit from FDI to varying degrees. The Eleventh Plan must ensure a policy environment that is supportive of this vibrant and globalized private sector which has an important contribution to make in India’s future development.” (Vol. I, p. viii)

The ensuing discussion focuses on the positive impacts of the privatization in the Indian economy while elaborating upon the contours of the privatization in this emerging Asian economy where the impact of the current global crisis has not been as serious as in the major economies around the world as there is still hope that it would be growing by not less than 7%.

Economic Growth and Privatization in India

The Indian economy is a big and rapidly growing economy – both in terms of its share in global population as well as in terms of its production structure and size. India registers more than one billion population presently comprising one-sixth of the world population. As far as economic progress is concerned, India ranks among the few fastest growing economies in world.

In fact, India's development strategy was chalked out mainly through a well formulated planning process. After attaining political independence in 1947, India moved ahead with its own economic strategy through five-year plans in 1951 and emphasizing 'growth with social justice'. At the time of launching of the First Five Year Plan (1951-56), India suffered from a lack of several resources needed for growth and development particularly through the private sector. These were low rate of literacy, lack of skilled manpower, an almost non-existent well functioning banking sector, low rate of savings and capital formation in the economy, food shortage, lack of infrastructure, very narrow production base and traditional production structure, poor state of entrepreneurship, lack of proper institutions needed for promotion and regulation of the private sector, poor state of governance, poor state of monetization and subsistence level of the economy, etc. Such a situation does not augur well for privatization as the private sector lacks initiative and drive to take upon the responsibilities effectively and with efficiency.

The Second Five Year Plan (1956-61) of India is notable for highlighting its strategic initiative that has given direction to develop the stagnant Indian economy. It effectively laid emphasis on the mixed economy model. While emphasizing upon the role of the public sector as well as the private sector in industrialization and development of the service sector, the Second Plan argues that:

“The increase in the output of goods and services to be secured over the plan period is the result of developments in both these sectors. The two sectors have to function in unison and are to be viewed as parts of a single mechanism. The plan as a whole can go through only on the basis of simultaneous and balanced development in the two

sectors. The plan incorporates the investment decisions taken by the public authorities, and the corresponding outputs or benefits can easily be estimated. As to the private sector, Government policy can influence private decisions through fiscal measures, through licensing and, to the extent necessary, through direct physical allocations so as to promote and to facilitate the realisation of the targets proposed.” (Chapter 2)

From this, it becomes clear that the state was grossly engaged in the growth and development of the economy directly through promoting the public sector actively or indirectly by regulating grossly the private sector. This was probably prompted by the perception that the private sector was considered incapable of taking the economy forward in a balanced way given a host of constraints listed earlier.

The Third Five Year Plan (1961-66), Fourth Five Year Plan (1969-74) and the Fifth Five Year Plan (1974-79), in fact, were guided by the Second Plan in a broad sense as far as the approach towards the private sector is concerned. The Sixth Plan (1980-85) seems to endorse the vitality of the industrial policy initiated during the Second Plan and it also highlights the role played by various agencies and institutions in regulating and promoting the growth of the private sector in the economy in different directions and at different levels. Although this plan does not seemingly wish to deviate from the earlier plans as far as private sector is concerned, still it appears that there was a stronger effort to assign a greater role with some freedom development of the private sector as may be gleaned from below:

“The institutional framework for supporting and regulating private industry is by no means perfect. The essential point, however, is that a variety of institutions and agencies have been established and have succeeded in stimulating the development of new industrial activities, new centres of industry and new entrepreneurs. But their success in these matters is less than what we sought and hence there is a need for adapting and elaborating both the support system and the regulatory framework to suit the fast changing needs of a diversified industrial economy.” (Chapter 1)

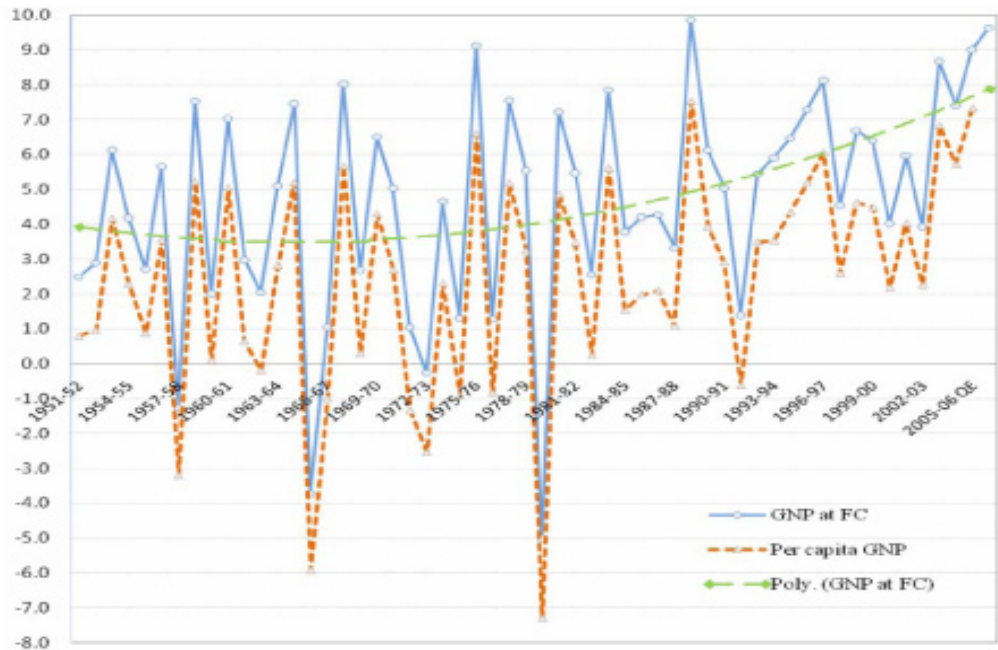
This might be considered a signal for change in the Indian economy when the private sector started demanding for greater role in the economy. The Seventh Plan (1985-90) also moved in this direction, albeit moderately. However, the Eighth Plan (1992-97) was formulated after economic reforms were initiated in a big way since 1991. These reforms and thereby the changed strategy and expectations, are abundantly made known through this Eighth Plan as it acknowledged the role of the public sector in the earlier times but wanted that most of that space to be given to the private sector for greater efficiency and accountability. This is made obvious in the following lines:

“The public sector was assigned a place of commanding height in the Indian economic scene. It was expected to create the basic infrastructure for development, be a pace setter in taking risk and nurturing entrepreneurship, take care of the social needs, help the poor and the weak and create an environment of equal opportunities and social justice. The public sector has expanded considerably. Its expanse and its influence may not be measured just by the size of its contribution to GDP or its share in investment, but by the fact that it touches every aspect of life. In the process, it has made the people take the public sector for granted, oblivious of certain crucial factors like efficiency, productivity and competitive ability. This has eroded the public sector's own sense of responsibility and initiative. Many of the public sector enterprises have turned into slow moving, inefficient giants. A certain amount of complacency has set in which is not conducive to growth. While there are several social and infrastructural sectors where only the public sector can deliver the goods, it has to be made efficient and surplus generating. It must also give up activities which are not essential to its role. The Eighth Plan has to undertake this task of reorientation.” (Vol. I, Chapter 1, para 1.1.4)

Thus, the Eighth Plan has reoriented the development strategy and the private sector has been assigned a bigger and more responsible role to take the economy forward through market economy with global competitiveness to raise the level of efficiency and productivity. The following five-year plans also are guided by such considerations where government interventions and size is being reduced with rapid pace. However, the public sector and state has to work for other socio-economic objectives which are vital even for the expansion of the private sector.

India's Economic Growth

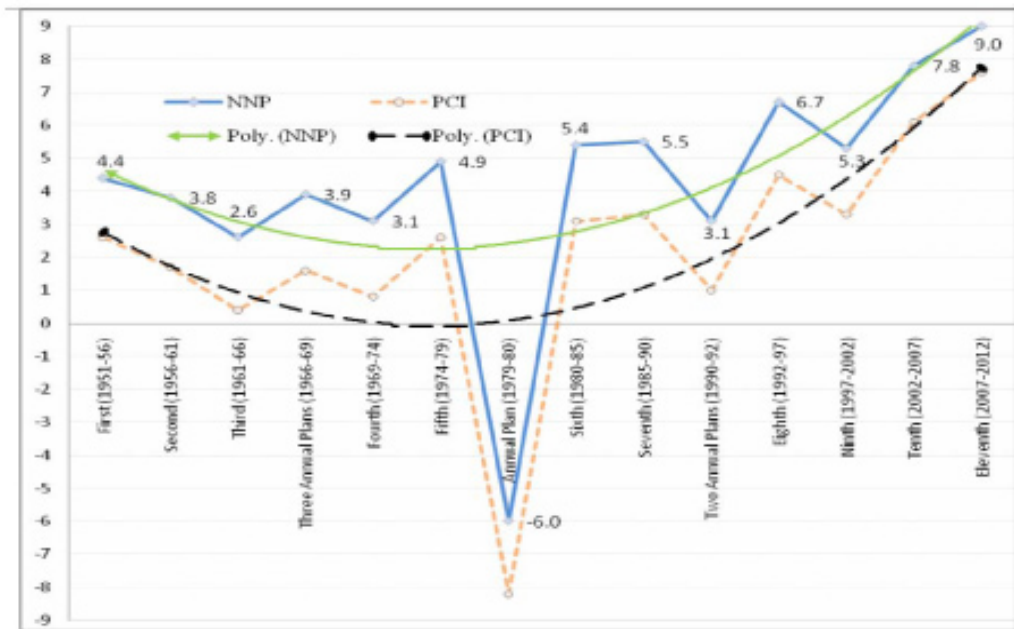
Economic growth since 1951. The pattern of economic growth in India has been quite interesting and its understanding will help in taking the story forward. The acceleration of the growth of the Indian economy has been since 1950s when India started taking its own independent economic decisions after earning its independence from the British rule in 1947. The growth of the Indian economy has not been very smooth. It has been highly uneven as may be seen in Figure 1. There is clearly a divide between the long period of the economic growth in India showing the years 1980-81 appearing to be a true turning point. Before then, economic performance was slow and uneven. From that turning point however, there has been an upward trend towards better performance quantitatively as well as qualitatively. Figure 1 demonstrates this for India's national income as well as for its per capita income.



N.B. FC: Factor Cost

Source: Based on data from the Economic Survey 2007-08.

Figure 1. Annual changes in GNP and per capita GNP in India (at 1999-2000 prices, in percent).



Source: Based on data from the Economic Survey 2007-08.

Figure 2. Growth rates during five-year plans of India (at 1991-2000 prices, in percent).

It may also to be noted that the per capita income in India initially doubled in 43 years that is, during 1950-51 to 1993-94 from Rs 6122 to Rs 12160 at 1999-2000 prices. It doubled in 16 years from Rs 11357 in 1991-92 to Rs 22483 in 2006-07 when economic reforms were initiated in a big way. The pattern is more obvious when looking at the perspective of India's Five-year planning of economic growth (Figure 2). It may be seen that India was not mature in terms of economic performance till it entered the 1980s as the growth rates remained subdued and highly unstable.

However, since the Sixth Plan (1980-85), there has been remarkable improvement as the growth rates showed accelerated performance and India has been able to maintain consistently higher growth rates. In the ongoing Eleventh Plan (2007-2012), a target of 9.0% has been put forth. Before the Sixth Plan, growth targets could not be achieved but thereafter, targets have been either largely attained or surpassed giving a sense of optimism in the Indian economy. The annual growth rate during the initial three decades (1950-81) was low at 3.3%. It rose to 5.1% in the 1980s and during the period 1991-2007, it rose further to 6.6%. Growth rate in the period since the 1980s has been exactly double of what it was in the initial three decades.

It is in this backdrop that understanding of the major factors becomes important, particularly the role of the private sector. A number of macroeconomic features like production, sectoral behaviour, savings, unemployment, fiscal trend, etc also needs to be understood. There has been normal pattern of sectoral shifts in the Indian economy as well. This shift among the sectors or the structural transformation of the GDP in the Indian economy has been as experienced by the developed countries where the sectoral shift took place from the agriculture to industry and then to services.

Looking at the sectoral composition of its GDP, Figure 3 shows that the Indian economy is no longer an agrarian economy. Agriculture and allied activities was the largest sector in the early 1950s followed by the services sector while industry registered the smallest contribution of below 15% in the 1950s. However, due to economic growth, there was a significant structural change. Since the mid-1970s, the services sector has moved ahead of what was originally the predominantly agricultural sector. Thereafter, the gap has been widening and the process of change considerably speeded up since the 1990s.



Source: Based on data from the Handbook of Statistics 2008.

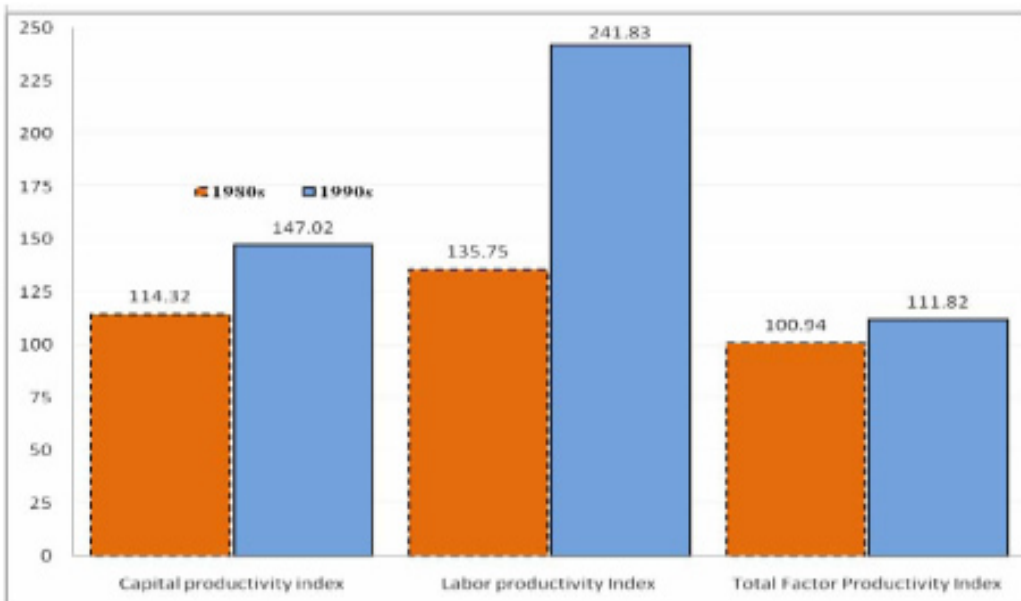
Figure 3. Structure of GDP in India (at prices of 1999-2000, in percent).

During the 1960s, there was a clear change of economic structure as the service sector was making efforts to become larger than the agriculture or the primary sector in the Indian economy. This ultimately happened around the early 1970s. Agriculture has now become the smallest sector with below 20% contribution. The industrial sector has become larger than the latter despite the almost stagnant share of the industrial sector with around 20% since the last two decades. In recent years, even the secondary sector or the industrial sector has overtaken agriculture and consequently, agriculture has become the smallest sector of all the three broad sectors in the economy. All these suggest that the service sector is growing at the highest pace followed by the industrial sector which has a tendency to grow at a pace similar to GDP while the agriculture is growing at quite slow pace⁽¹⁾. It is remarkable that despite such changes, the population structure between agriculture and non-agriculture remains almost unchanged as the latter has been sheltering around two-third of the total population since the last many decades. This suggests that the population shifting is not taking place despite the accelerated pace of economic development and increasing population size.

According to the Department of Economics and Statistics, Tata Services Limited (2008), there has been improvement in the total factor productivity in the Indian manufacturing sector during the 1990s over the 1980s. Figure 4 suggests that the total factor productivity index has increased from 100.94 in the 1980s to 111.84 in the 1990s. The index has increased at much higher rate for the labour productivity than for the capital productivity. This is indicative that there has been capital deepening process in the economy.

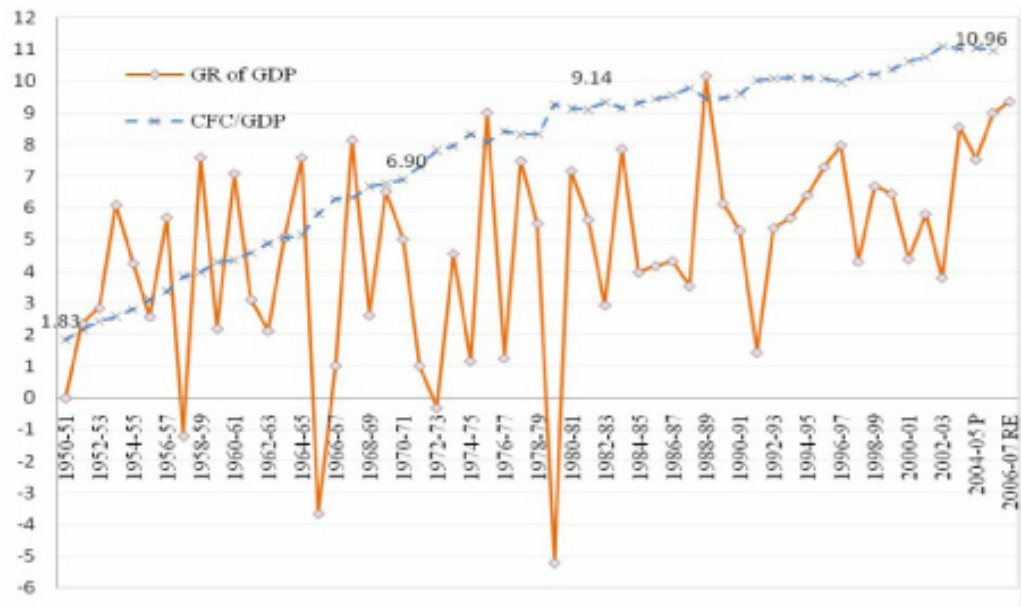
This is corroborated to some extent in Figure 5 wherein it is derived that the pace of depreciation has been increasing in the Indian economy which is a growing and developing economy and the same has reached almost 11% in the recent years. In the growing and developing economy like India, this may imply that there has been replacement of the capital stock at much higher rate to modernize the economy for maintaining high growth trend. It is well known that the Indian economy has been one of the fastest growing economies in the world. It is further established from Figure 5 that there has been positive relationship between the growth rate of GDP and the consumption of fixed capital (CFC). During the 1980s, there has been lower growth rate as compared to the period beyond that and it is also found that the CFC has also been higher in the period beyond the 1980s.

It may be observed as well that the private sector is gradually stepping up its participation in new areas like infrastructure ranging from road construction, electricity generation and distribution to the social sector like health, education and rural development. There has been encouraging response due to the increased participation of the private sector even in the infrastructure development in India. Rastogi (2004) observes that in the course of economic liberalization in India, more and more private investments in infrastructure has helped in expanding its capacity and raising the efficiency that is being reflected in the price structure. This has made the consumers to demand for more such as a favourable production structure in the economy that is helpful in bringing down the price while raising the supply and quality of infrastructure availability at varied levels.



Source: Statistical Outline of India, 2007-08.

Figure 4. Productivity indices in the Indian manufacturing sector.



N.B. FC: Factor Cost

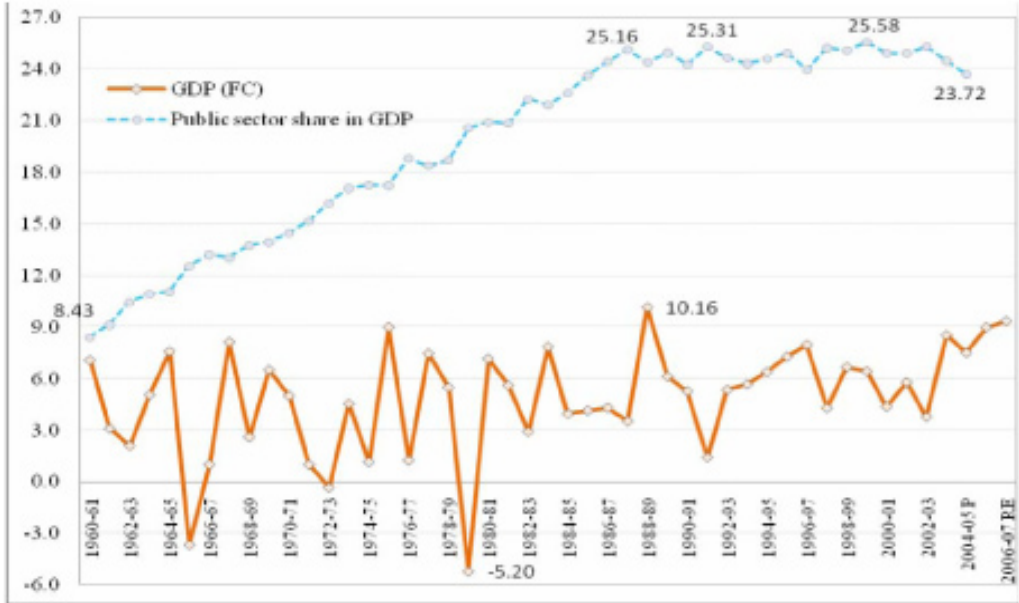
Source: Based on data from the Handbook of Statistics 2008.

Figure 5. Annual change in GDP (FC) and CFC-GDP ratio (in percent).

Emergence of the Private Sector in the Indian Economy

Indian economy has been mainly under colonial rule before 1947. Generally, there was not much government participation in direct business activities — even if it would have been profitable as the colonial rulers were more interested in their native country's welfare and progress, and thus, had little interest in investing in the Indian economy. Therefore, before 1947, there was no national government and very little investment, if any, in the economy by the government in any meaningful way. Alternatively, it might be inferred that there was mainly the private sector that played the role whatever it could do in the situation where the market was not developed.

After the independence, starting in 1950-51, there have been conscious efforts on the part of the Indian government, given its federal structure, to take the economy forward with limited resources. The government started playing an active role in the economy and started investing in the economy in a big way.



Source: Based on data from the Handbook of Statistics 2008.

Figure 6. Annual changes in GDP and share of the public sector (in percent).

It may be seen that the public sector has gained prominence in the Indian context as the economy started moving forward. The journey has been almost smooth since the 1950s. This trend continued up to the 1980s and even beyond as share of the public sector in GDP was just 8.4% in 1960-61 that rose to 21% in 1980-81. The share further went up in the 1990s and hovered around 25% towards the end. As it appears in Figure 6, the public sector finds it difficult to maintain the level. Since the 1990s, there seems to be continuous pressure on this sector to get moderated (see the downward trend). But it is also creditable to the public sector that despite such seemingly growing pressure, it is able to withstand in the era of economic reforms even if there were all round indications that the private sector is fast emerging on the economic horizon of the nation.

This issue would be dealt further later on to explain strength of the public sector when the private sector has been expanding all around and it has the strength of 75% of GDP. A look into the past is in order to better understand contours of changes with regard to the private sector in the economy. The pattern of policies and approaches towards the private sector is summarized in Table 1.

Table 1. A Historical Account of Privatization in the Indian Economy since the 1950s

| Year | Steps Bearing on Privatization or the Private Sector | Impact on Privatization |
|------|---|--|
| 1947 | India attained Independence on 15 August from the British rule that lasted for around two centuries. | It had mixed impacts on the perceptions of the private sector with greater hope for the latter to get more scope. |
| 1948 | Industrial Policy Resolution of August 1948 advocated for the mixed economy pattern of economic functioning by categorizing the entire range of economic activities into four major groups that left small room for the private sector. | Private sector had to be content with small range of economic activities. |
| 1951 | India embarked upon the planned course of economic development to catch up with the development of the developed nations in an abridged time period. In 1951, the First Five Year Plan (1951-56) was launched. | It set into motion the coexistence of the mixed economy wherein the leadership in decisive role rested on the state. |
| 1951 | Industrial Development (and Regulation) Act 1951 and it set the tone for licensing system for the industries. | Industrial sector in the private sector could not take independent business decisions and they were to be regulated by the state. |
| 1954 | India adopted a socialistic pattern of development that necessitated curbing the concentration of economic power in a few hands. | This went against the interests of the market economy where the private sector would have performed better. |
| 1956 | The Industrial Policy Resolution of 1956 has set the tone, not only the pattern of industrialization but also the overall economic strategy in India. Herein, the industries were classified into three categories: Category A – 18 major and significant industries were reserved for the public sector; Category B – provision for the joint venture between the public and the private sector; and Category C – activities for the private sector. | This left the private sector with limited space in the overall industrial programmes of the country that needed to develop itself almost from scratch. |

continue...

| Year | Steps Bearing on Privatization or the Private Sector | Impact on Privatization |
|-----------------|--|--|
| 1950s and 1960s | Throughout these two decades, the government was busy in making the licensing system more foolproof and stringent. Two major reports are of importance: the Hazari Committee Report and the Dutta Committee Report (Datt and Sundharam, 2001) | The private sector was kept busy in handling the government in its own way to procure the license as a gateway to success instead of developing its enterprising skill in a truly business sense to conform to established market practices. |
| 1969 | 14 major private banks were nationalized to mainstream the banking network and spread to rural areas. | It showed that government would be more interested in its own capacity-building even if it required bringing the privates units in the domain of the public sector. |
| 1969 | A landmark law, popularly known as the MRTP (Monopoly and Restrictive Trade Practices) Act 1969 came into effect restricting the expansion of private firms in terms of investments and geographical spread. The act required a firm requirement to get prior permission if it wants to invest more than Rs 200 millions. | It definitely constrained the expansion of the private sector. |
| 1973 | The Government of India enacted FERA (Foreign Exchange Regulation Act) 1973 to regulate the flow of foreign exchange from the country. | Many private sector firms took it as a constraint, yet another restriction imposed on them. |
| 1977 | First ever change of government with different political combination in India after defeating the Congress that ruled the country since independence. It was a bit more liberal and encouraging to small industries but failed to do much as it was a short-lived government. | This disappointed the private sector in the country. |
| Early 1980s | With the return of Congress in power in 1980, it started making slow but gradual change in the economic regime by moving towards reforms and privatization. The private sector was also getting more vocal and demanding as it has acquired strength, confidence and experience. However, the government again nationalized some of the private banks. | The private sector wanted a better deal in the economic space of the growing India. It was getting more united for less control and gaining more freedom. |

continue...

| Year | Steps Bearing on Privatization or the Private Sector | Impact on Privatization |
|------------|---|---|
| 1984 | A new leadership in Congress emerged in Rajiv Gandhi who was the young and energetic Prime Minister wanting to change the face of India. He initiated many economic reforms in different directions that helped in instilling a sense of hope in the private sector. | The private sector grew more optimistic about a better deal at the hands of the government. |
| 1985 | An isolated but a very strong message went to the private sector when the government raised the investment limit from Rs 200 million to Rs 1000 million under the MRTP Act 1969 even though the most optimistic did not expect to raise the limit beyond Rs 600 million. | This was good reason for the private sector to get more optimistic. Accordingly, they started making more demands and worked to occupy a major share in the economy in the coming years. |
| Late 1980s | Many important economic reforms were initiated: fiscal, trade policy, monetary and other reforms in regulations and licensing, etc. | This gave a sense of further confidence and served as a challenge to perform better. This buoyant feeling got reflected in the capital market exhibiting a vibrant trend. |
| 1989-1991 | The economy suffered a serious setback, due to severe economic crisis. This was particularly due to an external crisis when the country did not have foreign exchange reserves to meet imports of even two weeks duration. | This was not a good time to expect any substantial economic reform nor a good period for the private sector. |
| 1991 | It proved to be the historic turning point in the Indian economy as the new government assumed power in New Delhi in the end of June 1991. Immediately and promptly, it rolled out major strategy of economic reforms that encompassed liberalization, privatization and globalization which took the country by surprise as there was no hint towards a massive policy shift in the country. | There was mixed reaction in the country from extreme elation in a situation of happiness due to high expectations to a situation marred by apprehensions. But a vast majority believed that gradually, the days of the public sector would be over and the space would be fast occupied by the jubilant private sector. This somehow gave way to some misgivings as it happens in any type of transition from one environment to another. |

continue...

| Year | Steps Bearing on Privatization or the Private Sector | Impact on Privatization |
|-----------|---|--|
| 1991-1996 | <p>The Congress party that launched the economic reforms in India was in the saddle of power and started unfolding strategies of liberalization, privatization and globalization in a phased manner giving stronger autonomy to the private sector. Regulations were being eased. Besides disinvestments of the public sector units were started gradually that still continues with some political resistance. The economy was gradually opened to foreign players.</p> | <p>This had a desired impact on the private sector as it faced the challenge to grab the opportunities. Challenge or threat was perceived due to opening up of the economy to external players before they were given enough time to equip themselves for the competition. This led to a divide in the private sector about the timing and the sequencing of economic reforms.</p> |
| 1995 | <p>The government started selling out select public sector undertakings to the private sector to minimize the burden of managing production units that might be better managed by the private sector.⁽²⁾ The process is still continuing and the proceeds from disinvestments are accounted in the capital account of the government budgets.</p> | <p>The private sector has now better access over the already created capacities and further assured of its entrepreneurial dividends.</p> |
| 1996-1998 | <p>A group of smaller political parties opposed to the two major political parties formed the coalition government that was supported by the Congress. This government continued to further strengthen the reforms process.</p> | <p>The private sector was assured of its role despite the change in the political climate.</p> |
| 1998-2004 | <p>Another coalition government came to power where the major political party, the Bhartiya Janata Party, played the pivotal role. Major reforms took place like the abolition of the licensing system; enactment of the Competition Act (so that the competition taking place due to privatization does not become unhealthy) making the MRTP Act redundant; replacement of FERA Act 1973 by the Foreign Exchange Management Act (FEMA) and opening up of most activities hitherto reserved for the public sector.</p> | <p>The private sector was more emboldened by the major reforms that raised the status and size of the sector horizontally and vertically.</p> |

continue...

| Year | Steps Bearing on Privatization or the Private Sector | Impact on Privatization |
|-----------|--|---|
| 2004-2008 | <p>The Congress gets back to power albeit after forming a coalition of many small parties. However, the agenda of reforms continues despite opposition. This has been called by Ahluwalia (2002) "...as creating a strong consensus for weak reforms".</p> | <p>The private sector has been contributing a lot while sparing the government to concentrate on the governance and the social sector. This process helps in speedy development of the country.</p> |
| 2008 | <p>Significant level of financial crisis has gripped the global economy. Many capitalistic countries led by the USA and the United Kingdom have given huge amounts in the form of bail-out packages and also there have been isolated events of nationalizing some of the financial institutions in their economies, albeit modestly. Still, there has not been any apparent financial dole-out by the Indian government, unlike neighbouring China, nor is there any effort to prune the private sector in any form. Rather, it continues economic reforms where the private sector finds a pivotal role and the government still trusts it and hopes that it would further expand and contribute more in the Indian economy.</p> | <p>Such a gesture has only emboldened the private sector and making it more confident and responsible so that they can brace up more efficiently for future challenges where prospects seem to be bright.</p> |
| 2009 | <p>The general election in the country has given a clear mandate to the ruling coalition led by the Congress party and it is poised to take the economic reforms further and make the growth more inclusive while formulating effective strategy to tackle the recessionary tendency in the economy due to the global economic crisis.</p> | <p>Private sector is now further assured of its role while it has to improve its performance with efficiency.</p> |

Based on Table 1, it is abundantly made clear how the Indian economy has evolved itself and how it has made the atmosphere for the market economy more encouraging with assurances by developing the economy in a variety of ways. To name but a few: social capital and infrastructure; economic infrastructure; development of basic and heavy industries; making India self reliant in terms of food supply to feed its growing population that has been a major constraint in the Indian economy up to the mid-1970s.

While explaining the essence of the demographic dividend in the Indian economy, the Eleventh Five Year Plan argues that:

“The decline in the rate of growth of population in the past few decades implies that in the coming years, fewer people will join the labour force than in preceding years and a working person would have fewer dependents, children or parents. Modernization and new social processes have also led to more women entering the work force further lowering the dependency ratio. This decline in the dependency ratio (ratio of dependent to working age population) from 0.8 in 1991 to 0.73 in 2001 is expected to further decline sharply to 0.59 by 2011 as per the Technical Group on Population Projections. This decline sharply contrasts with the demographic trend in the industrialized countries and also in China, where the dependency ratio is rising. Low dependency ratio gives India a comparative cost advantage and a progressively lowering dependency ratio will result in improving our competitiveness.” (Vol I: p. 90)

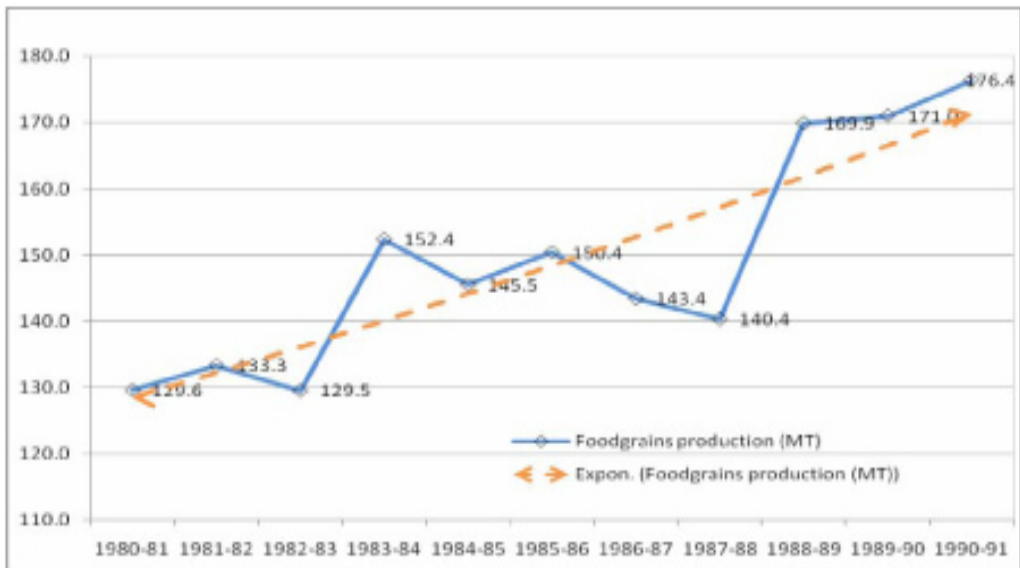
Furthermore,

“India has the youngest population in the world; its median age in 2000 was less than 24 compared to 38 for Europe and 41 for Japan. Even China has a median age of 30. It means that India has a unique opportunity to complement what an ageing rest of the world needs most. The demographic structure of India, in comparison with that of the competing nations, would work to the advantage to the extent our youth can acquire skills and seize the global employment opportunities in the future.” (Vol I: p. 91)

This demonstrates that the Indian economy is now enjoying the benefit of the demographic dividend that would help it in being more competitive in the coming years where the private sector would be bestowed with the supply of cheap and continuous flow of skilled labour force.

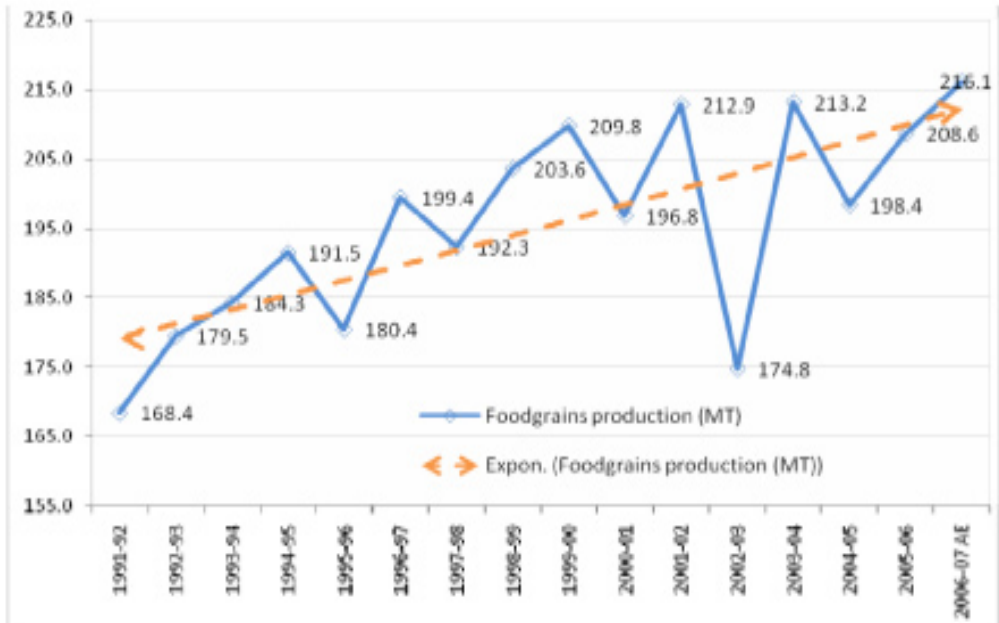
The Farm Sector

Seemingly, India has overcome the problem of food shortages that has constrained its growth trend in the 1950s and 1960s in a very disturbing way. The compounding and persisting food shortage since the 1950s has derailed the plan targets and growth trend in a very serious way as the small size of the resources and foreign exchange reserves had to be used for food imports. This further reduced the prospects for the private sector in the economy along with the public sector as well as the overall economic prospects. However, historically, various measures undertaken by the government through public investments have been instrumental in raising the level of food production making India self sufficient in food requirements after the 1970s and economy also turned surplus producer towards the late 1980s and beyond⁽³⁾.



Source: Based on data from the Ministry of Agriculture, Government of India.

Figure 7. Food grains production in India in the 1980s (MT).



Source: Based on data from the Ministry of Agriculture, Government of India.
Figure 8. Food grains production in India in the 1990s (MT).

Figure 8 reveals that during the 1980s, there has been sharp increase in food grains production in India and this trend got moderated since the 1980s. Already the food grains production targets of the Eighth (1992-97), Ninth (1997-2002) and Tenth (2002-07) Plans could not be realized. The moderation in the growth rate of food grains production has given rise to speculation of food shortage in the Indian economy in the near future. If it happens, it would be a great obstacle in overall economic growth.

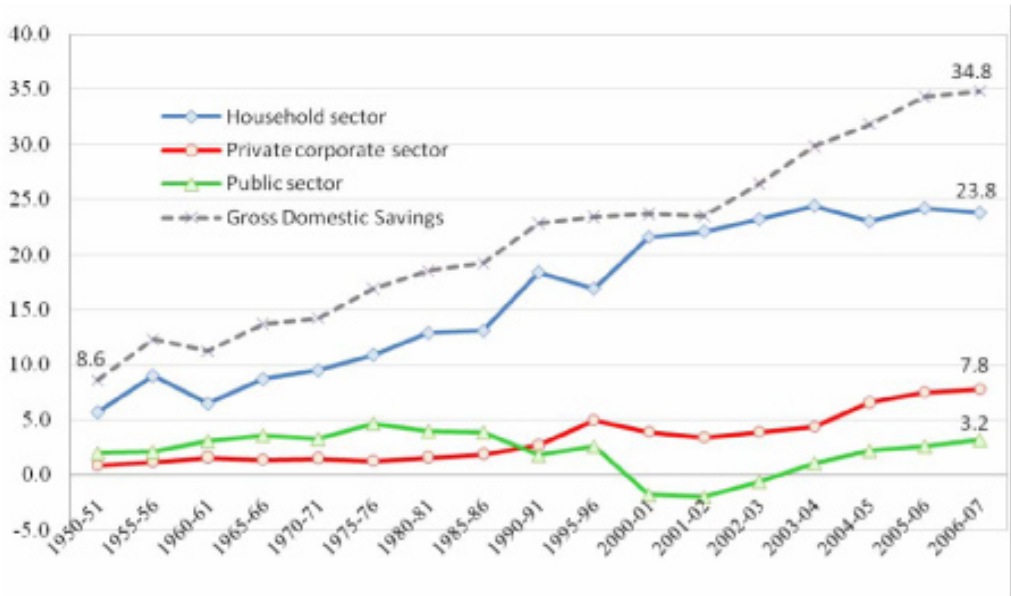
During the years of the Tenth Plan (2002-07), there has always been gap between the food grains production target and the actual output. On the average, the gap has been hovering around 10%. This can be better understood from the facts that the growth rate of the agriculture was 4.72% during the Eighth Plan (1992-97). Thereafter, there has been declining tendency and its growth rate went down to 2.44 and 2.30% during the Ninth (1997-2002) and the Tenth Plan (2002-07). For the Eleventh Plan (2007-12), a target of 4.0% has been suggested.

The sagging performance of the farm sector might be attributed to factors like technological stagnation; over dependence of the increasing population on this sector as two-thirds of the population continues to derive livelihood from agriculture even if its share in GDP has gone below 20%; and declining investments in this sector where the public investment has been greatly shrinking for the last two decades. All these factors may not augur well for the growth and its sustainability and thereby having implications for the private sector in the economy. Some of its reflections are found in traces like emergence of the inflationary trend in the economy, shrinking demand due to stagnating or low harvests in agriculture; and inter-state tensions, etc.

Private Sector and Savings

Generally, in developing economies, there is a problem of savings and capital formation where the private sector may contribute in a big way, i.e., if this sector is growing and vibrant. As shown above, the Indian economy has been exhibiting a high growth trend since the 1980s. One factor responsible for this has been the upward movement in the savings rate. The savings rate in India increased from just 8.6% in 1950-51 to 18.5% in 1980-81. Thereafter, the improvement has been at a faster pace as it went up to 22.8% in 1990-91 and in 2006-07, it stands at 34.8%. The Eleventh Plan aims it to be even higher.

Looking at Figure 9, it may be observed that the contribution of the public sector in the savings has remained subdued. It had dipped to the negative side since the late 1990s for many years together. However, it appears to be looking positive. It is clear that the country's major contribution in savings has come from the private sector.



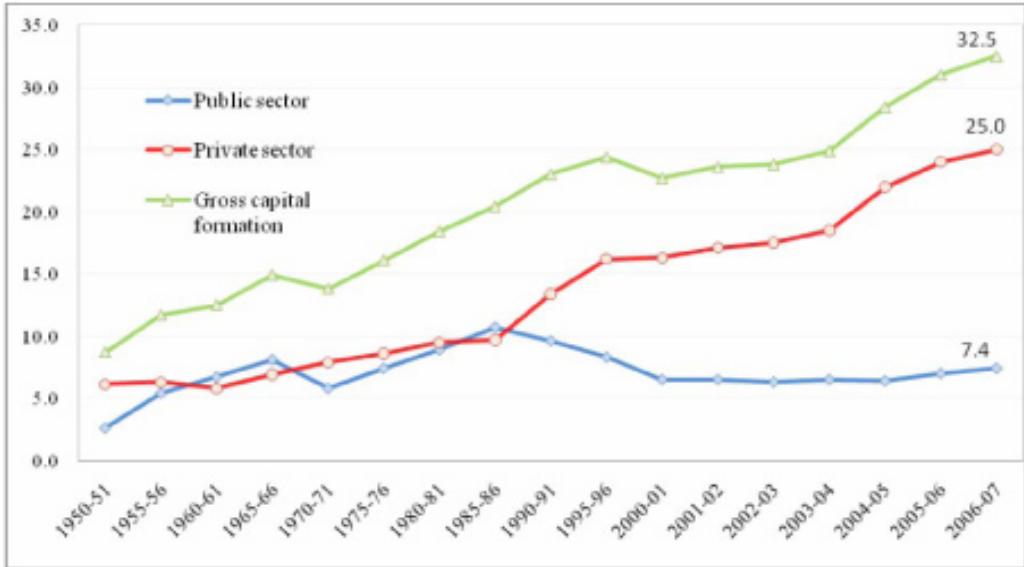
Source: Based on data from the Handbook of Statistics 2008.

Figure 9. Saving structure in the Indian economy (% of GDP).

The private sector may be split into the household and private corporate sectors. It is known that in India, much of the activities are in the hands of the private sector, particularly the household sector. Its contribution in savings has been the most and there have been regular increases in its savings rate. However, in recent years there has been stagnation in its contribution as is shown in Figure 9. Still, the overall savings rate has been increasing wherein the contribution of the private corporate sector has been mainly responsible, it being on the increase since the mid-1980s.

In recent years, increase in savings has been phenomenal due to the resurgent private corporate sector in the Indian economy. Its effect could be seen on the public sector. The latter has been now showing some improvement⁽⁴⁾. Due to growing savings in the private sector, it has overtaken the share of the public sector in the overall savings in the Indian economy and it happened for the first time. The gap in the savings made by the private sector and the public sector of the Indian economy has been widening and now getting stagnated. However,

both are showing the increasing trend in recent years in terms of contribution to overall savings.



Source: Based on data from the Handbook of Statistics 2008.

Figure 10. Gross capital formation in India (% of GDP).

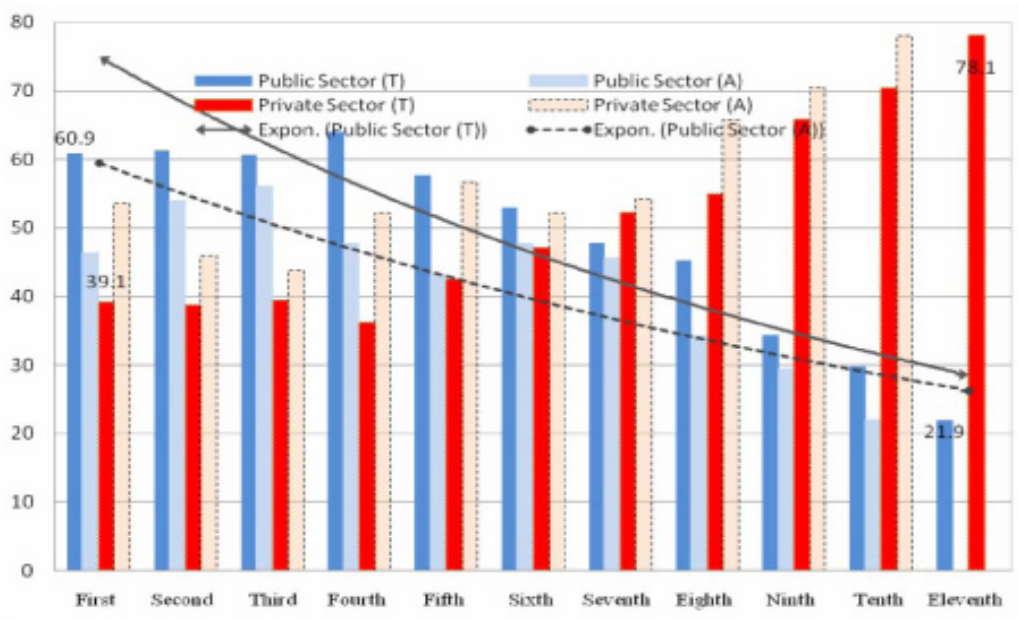
As far as capital formation is concerned, it has been mainly dominated by the private sector that includes the household sector. It is obvious in Figure 10 that capital formation in India is almost one-third of the GDP wherein the private sector contributes more than three-fourths. Initially, there was very low level of capital formation in the economy as it was just below 10% level in the early 1950s. Beyond this, improvements came about mainly contributed by the public sector. However, its contribution was almost matched by the private sector that includes both the household and the private corporate groups. As the private sector occupied more space since the mid-1980s, it made effective and widening contributions. On the other hand, there has been stagnation in the public sector capital formation and a declining trend can be observed.

Such a growing size of the private sector may be explained by two factors. Firstly, there has been expansion in the economic activities where the private

sector (household as well as the private corporate) has been occupying more and more space. Secondly, the public sector was failing in its commitment to contribute to the economy to the extent it had planned. This tendency had been for many reasons and some of these have been presented in Table 1.

Still, looking at Figure 10, some inferences become obvious. India adopted the planned course of development since 1951 to bridge the gap with the progressive countries as the country started developing relatively late. In this venture, the public sector was assigned special and dominating role in many ways discussed earlier. Such a pattern is reflected through investments under various five year plans. In the First Plan (1951-56) the public sector planned to invest more than 60% of the total investments and increased to almost 64% in the Fourth Plan (1969-74). After that, there has been sharp and consistent decline in the public sector's role due to the changing role of the private sector in the economy.

In the Eleventh Plan (2007-2012), the public sector is supposed to invest only less than 22% and the rest is to be taken care of by the private sector. More than this, what has been a matter for consideration is that the public sector could not come up to the expectation. The targeted investments could not be made by the public sector and therefore, the private sector has to bridge the gap by shouldering greater responsibilities. The stronger it came forward, the more space was relinquished by the public sector to the private sector.



N.B. T: Targeted; A: Actual.

Source: Various Five Year Plan documents of India.

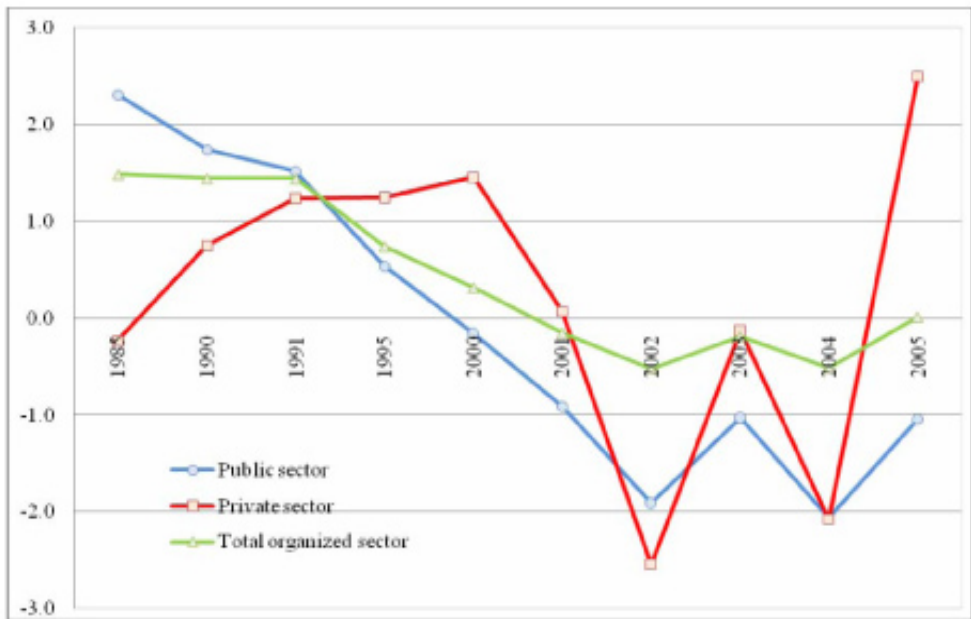
Figure 11. Public and private sector investments in five-year plans.

Employment and Industrial Disputes

The Indian economy is plagued by problems of poverty and unemployment even amidst its rapid economic growth. As per the latest estimates, 27.5% of the population still live in absolute poverty — this population is not able to get food for basic subsistence. The situation between the urban and rural India does not differ substantially as the poverty ratio is 5.7 and 28.3% respectively (Economic Survey, 2007-08). Thus, in India, 300 million people live below the poverty line. This is a higher number than the whole population of the USA.

Moreover, in 2004-05, according to the National Sample Survey Organization of India (NSSO), the estimated size of the labour force was almost 420 million in which out of this, 8.28% was unemployed. These are the chronic problems in the Indian context that have been the major challenges faced by the economy. Ironically, agriculture is still the mainstay of the majority of the labour

force although they want to shift from this low-earning occupation. The next major employment is to be found in the service sector while the manufacturing sector has low employment potential in India.



Source: Economic Survey, 2007-08.

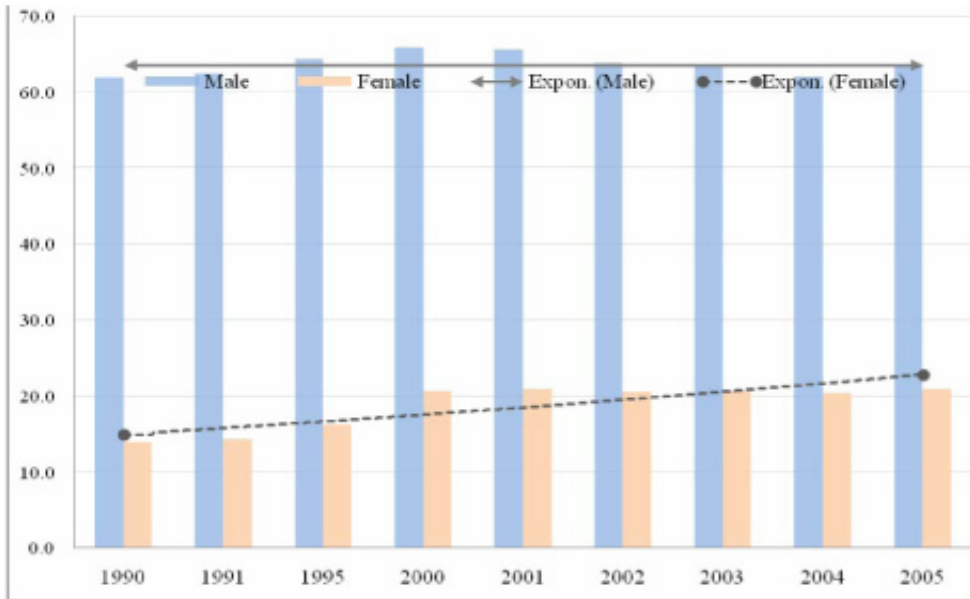
Figure 12. Growth rate of organized sector employment in India (%).

So far, it has been established that the economic growth rate in India has fuelled a deep sense of optimism in its economic performance. This is, in spite of, and amidst the widespread apprehensions about the global slowdown leading to recession. The role of the private sector continues to improve in terms of its contribution to the GDP, saving rate and the gross capital formation. Still, it is ironical that growth rate of employment in India's organized sector has gone gradually downward with the introduction of economic reforms and as the pace of economic reforms is improving, growth rate of employment is getting reduced. This leads to a sense of some pessimism in the economy and among the stakeholders as India, is plagued by high unemployment and that is getting reflected in large scale poverty. As per estimates of the Planning Commission, in 2004-05, around 27.5% of the nation's population was living below poverty line. Thus, to make private sector growth sustainable in India, this dimension of

employment cannot be ignored. There is a debate in the country suggesting the existence of 'jobless growth' meaning that there has been high growth rate in the economy but it is not really generating sufficient employment in the economy.

Employment in the organized sector increased up to the year 2000 with varying rates and thereafter it has been showing declining trend. Figure 11 shows that the growth rate of employment in the overall organized sector was positive up to 2000, albeit with lower and lower rates. Thereafter, it has become negative and the size has been shrinking. The difference between the private sector and the public sector is that the growth rate of employment has, in general, been declining in the latter and since 2000 it has always been negative. On the other hand, the trend has not been uniform in the private sector and it is gripped by a highly unstable pattern. Since 2000, there has been more instability and there seems to be delinking between overall performance of the private sector and employment growth in the organized private sector. It is also shown that there is no significant change in the composition of the private and public sector in the organized sector employment. In 1981, the private sector had a share of 32.3% that went down to 28.7% in 1991. Thereafter, it showed some improvement as it registered 31.9% in 2005.

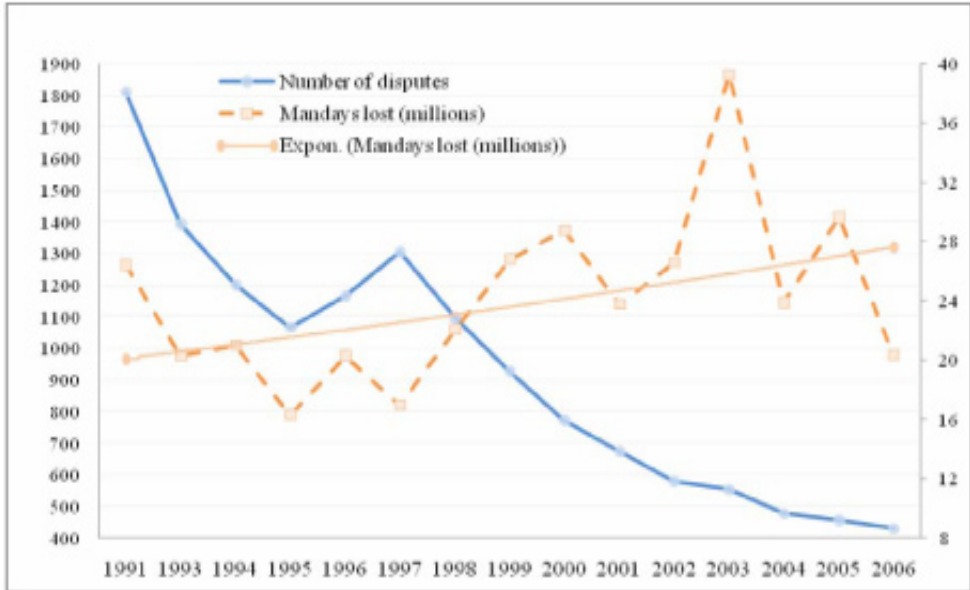
This suggests that the private sector has not been able to generate employment opportunities in the organized sector, notwithstanding its increased share in the overall output in the economy reflected through its contribution in savings and capital formation besides the contribution in the tax collection of the government of India⁽⁵⁾. In the private sector, total employment size went up from 74 million in 1981 to the highest of 86.5 million in 2001 and thereafter declined to 84.5 million in 2005.



Source: Economic Survey 2007-08.

Figure 13. Employment by gender in the organized private sector (million).

Figure 12 provides one very interesting feature of the employment in the organized private sector of India — gender distribution. It is seen that although the size of male employment has been either stagnating in the private sector or getting down, the share of female workers is on the increase. In fact, the size of women workers increased from 13.9 million in 1990 to 21 million in 2005. On the other hand, with male workers, it changed from 61.9 to 63.6 million only, possibly explained by the fact that the share of the women has increased from just 18% to around 25% during this period. Although such change is taking place in the public sector as well, the share of women workers in the corresponding period went up from 13 to 16% indicating that women workers are being preferred in the organized sector where the private sector has been ahead of the public sector. Thus, in the era of growing privatization, the employment scenario is getting more gender-balanced.



Sources: Central Statistical Organization: Statistical Abstract of India – 2002;
Economic Survey 2007-08.

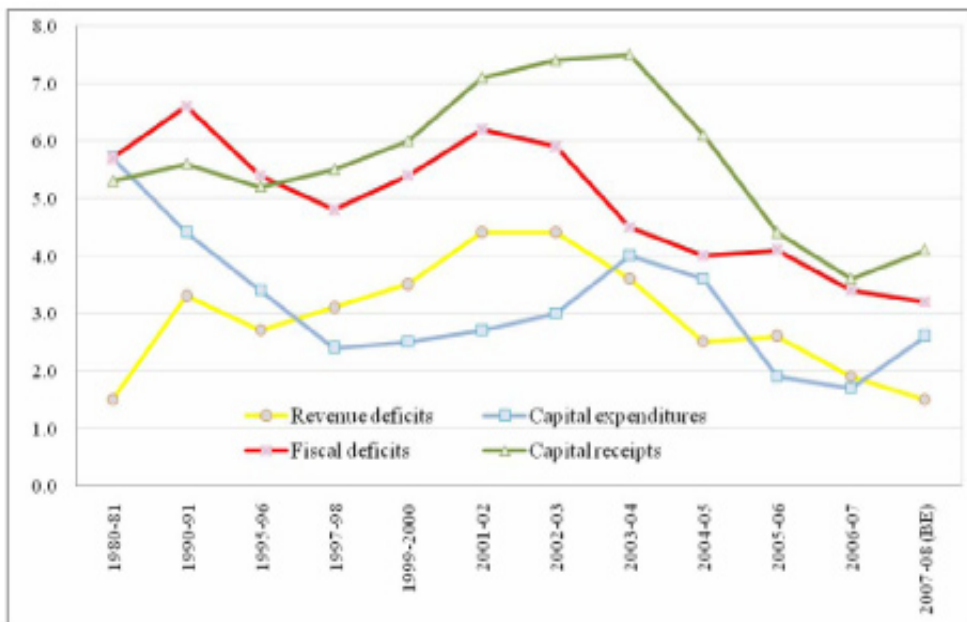
Figure 14. Industrial disputes in India.

Another major hallmark of growing privatization in the Indian economy is reduced labour unrest as gets known from sharp reduction in the number of industrial disputes since 1990. Figure 13 shows that the number of industrial disputes has decreased drastically and it has been less than one-fourth in the period 1991 to 2006. Total number of disputes was 1810 in 1991 that came down to 430 in 2006. The decline has been rapid and almost consistent creating a congenial atmosphere for the private sector to grow with certainty. On the whole, it may be inferred that industrial disputes are coming down and even the loss of man days also seems to reflect some trend of moderation, albeit in an unsteady manner so far. Even this much has been good enough for the private sector.

Fiscal Reforms

The structure and pattern of the government finances play a critical role in economic growth, development and also functioning of the private sector. It is known that the size of public expenditures keeps on increasing. Poor management

of finances by the government may become counterproductive for the public sector. In India, it may be observed that the 1980s fiscal trend worsened as the major indicators like revenue deficit, fiscal deficit, etc became larger and unmanageable resulting in poor prospects for the private sector. This also reduced the government's ability to spend on capital account. Poor fiscal management also resulted in low borrowing capacity of the government. Consequently, the government has to leave behind a discretionary and subjective approach towards fiscal management. It shifted towards a mechanical and institutional approach that left little scope for subjectivity.



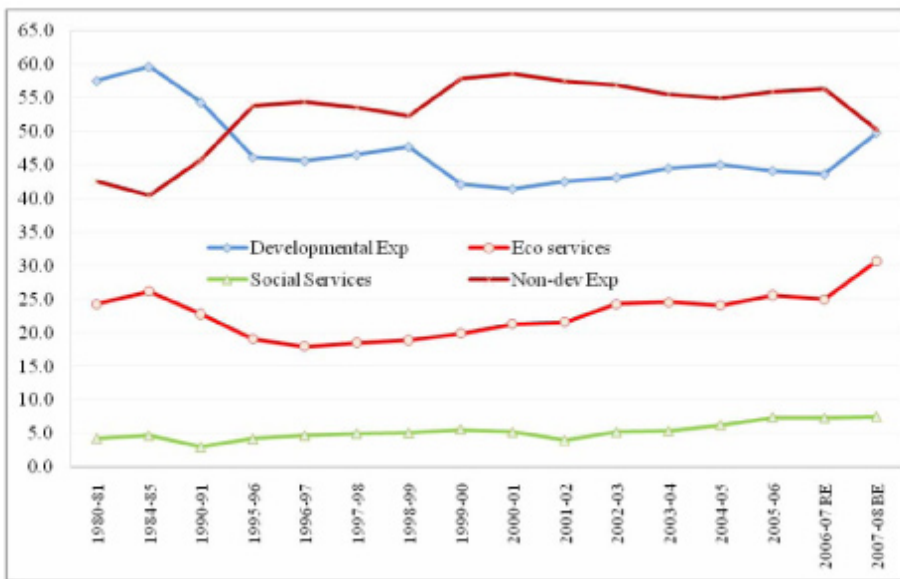
Sources: Various issues of the Economic Survey; Handbook of Statistics 2008.

Figure 15. Deficits and capital account of Indian budgets (% of GDP).

Figure 14 reveals that really it has been yielding the dividends as there have been sufficient improvements in the fiscal management in the country and it has been highly helpful for the growth of the private sector⁽⁶⁾.

In this regard, the Eleventh Plan observes that:

“The Fiscal Reforms and Budget Management Act (FRBMA) enacted in 2003, is an important institutional mechanism to ensure fiscal prudence and support for macroeconomic balance. According to the Rules framed under the Act, revenue deficit is to be eliminated by 31 March 2009, and fiscal deficit is to be reduced to no more than 3% of estimated GDP by March 2009. The process of fiscal consolidation under FRBMA has been continuous. It has yielded rich dividends in terms of creating fiscal space for increased spending on infrastructure and social sectors.” (Vol I: p. 37).



Sources: Various issues of the Economic Survey; Handbook of Statistics 2008.

Figure 16. Pattern of budget expenditure (%).

It is clearly brought out in Figure 15 that the government has been able to re-prioritize its expenditures to some extent. As a result, there is some downtrend in the non-development expenditures in the current decade whereas there has been some improvement in the developmental expenditures. Improvement in

the latter is reflected in the form of improved expenditures on the economic services and the social sectors. These are ultimately helping the overall economy including the expanding private sector in capacity building in many direct and indirect ways. However, it may be argued that the government is still not spending sufficiently on the social sector development considering the severity of poverty, unemployment, illiteracy, health related problems, drinking water etc. In this regard, there have been varied opinions of the scholars wherein some scholars do not find careless thrust on privatization good for the social sector development at this stage^{(7), (8)}.

Regional Imbalances

India is a huge country and economy with federal structure. It may be briefly summarized that there has always been inter-state imbalances for so many reasons. These are reflected in terms of demographic variables, human development, per capita incomes, per capita plan investments, poverty, unemployment, growth rates, infrastructure, etc. However, what comes out clearly is the fact that since the process of economic reforms in India has been initiated in a big way and in a consistent manner since 1991, the inter-state disparities have widened. Disparities within a state are also on the increase causing much tension in the economy. The ratio of highest per capita income state to the lowest per capita income state among the major states of India increased consistently from 2.9 in 1980-81 to 3.2 in 1990-91 to 4.4 in 1999-2000 and now to 4.9 in 2005-06. Similarly, the Human Development Index (Planning Commission of India, 2002) also varied widely from 0.638 in Kerala in 2001 to 0.367 in Bihar, 0.388 in Uttar Pradesh and 0.395 in Madhya Pradesh. Incidence of poverty varied from 6.6% in Punjab in 1999-2000 to 31.2% in Uttar Pradesh and 42.6% in Bihar.

In fact, the states which had higher per capita public investments earlier were better equipped to invite private investments as compared to the states that could not benefit from that level of public investments. This has been acknowledged even by the Eleventh Plan of India as it observes:

“As the Eleventh Plan commences, a widespread perception all over the country is that disparities among States, and regions within States, between urban and rural areas, and between various sections

of the community, have been steadily increasing in the past few years and that the gains of the rapid growth witnessed in this period have not reached all parts of the country and all sections of the people in an equitable manner. That this perception is well founded is borne by available statistics on a number of indicators.” (Volume I, p.137)

Governance has also become an important determinant for the private sector investments as it could be traced that poorly governed states like Bihar, Uttar Pradesh have not been a good destination for private sector investments in contrast to better governed states like Karnataka, Haryana etc. This underlines the significance of an active and well meaning state that creates a sufficient launching ground for the private sector to grow.

Conclusion

The above discussion about the nature of economic changes and privatization has revealed that the Indian economy shifted from mainly private sector influence in the economy up to the 1940s and then made mixed economy as its strategy to take away the economy from low level of economic stagnation to higher and self sustaining goals. Through this process, there has now been increasing emphasis on the privatization of the economy through conscious efforts and as part of well thought-out strategy. Moreover, being a multi-party democracy with federal economic structure, there is sufficient unanimity about the privatization albeit, some differences are voiced. This has resulted in accelerated growth performance in recent period.

Before summarizing how the process of privatization in the emerging Indian economy may be speeded up further, it is useful to feature Figure 17 which shows major determinants of the private sector in an economy. This makes obvious the critical role of the governance and social capital as much as the economic capital and economic reforms.



Figure 17. Major determinants of the private sector in an economy.

In a developing economy like India, while emphasizing upon the greater participation of the private sector in the economy, care should be taken that basic gaps and challenges like poverty, unemployment, food security, illiteracy, etc along with the development of economic infrastructures are tackled properly, and with little time loss. In this context, role of the public sector assumes greater relevance⁽⁹⁾. Such a strategy would not only further release forces of economic growth but would also make stakeholders more satisfied and competent for performing in a growing economic environment.

In the immediate context, the Eleventh Five Year Plan (2007-12) has identified some sub-sectors with greater growth potentials in the economy (Table 2). From this, it is abundantly clear that most of these sectors would be dealt mainly by the private sector and in some instances; it would be by the public sector along with the private sector. Thus, growth prospect in the economy mainly rests upon the private sector.

On the whole, it may be inferred that there are clear evidences that the government itself is now promoting privatization in various ways. India has travelled quite a long way and in the process, gaining maturity as reflected on various macroeconomic features. Highlights are the following:

- Privatization has picked up substantially in the Indian economy and the private sector has been the major contributor in the economic growth in India.
- The ground for rapid and sustainable privatization in India has been prepared by huge public investments, food security, human development, infrastructure development etc.
- The government is still taking care of a strong private sector and at the same time, being vigilant and providing support through the public sector that has also gained strength from privatization.
- However, privatization has helped only the better-off segment of the economy and thus, compounds the problem of regional disparities.
- Rapid privatization has not been helpful in reducing poverty, unemployment and social backwardness although there is no evidence that privatization is an obstacle. However, if the government deals with such challenges, the ground may be prepared further for higher economic growth where the private sector continues to play a desired role.

On the whole, the private sector is getting more and more efficient but only where there are greener pastures. Otherwise, it is left to the government to prepare the ground for the private sector to expand its operations with efficiency.

Table 2. List of Twenty High-growth Sectors in India

| | Industry | Sector Where This Will Grow |
|----|--|------------------------------------|
| 1 | Automobile and Auto Components | Private sector |
| 2 | Banking/Insurance and Finance Services | Public sector and private sector |
| 3 | Building and Construction Industry | Mainly private sector |
| 4 | Chemicals and Pharmaceuticals | Mainly private sector |
| 5 | Construction Materials/Building Hardware etc. | Private sector |
| 6 | Educational and Skill Development Services | Public sector and private sector |
| 7 | Electronics Hardware | Private sector |
| 8 | Food Processing/Cold Chain/Refrigeration | Private sector |
| 9 | Furniture and Furnishings | Private sector |
| 10 | Gem and Jewellery | Private sector |
| 11 | Health Care Services | Mainly private sector |
| 12 | ITES (Information Technology Enabled Services) or BPO (Business Process Outsourcing) | Private sector |
| 13 | ITS (Information Technology Software) or Software Services/Products | Private sector |
| 14 | Leather and Leather Goods | Private sector |
| 15 | Media, Entertainment, Broadcasting, Content Creation and Animation | Mainly private sector |
| 16 | Organised Retail | Private sector |
| 17 | Real Estate Services | Public sector and private sector |
| 18 | Textiles, Apparel and Garments | Private sector |
| 19 | Tourism, Hospitality and Travel Trade | Mainly private sector |
| 20 | Transportation Logistics, Warehousing and Packaging etc. | Public sector and private sector |

N.B. The industries are listed in the Eleventh Plan while the inference of their development in a particular sector (s) is by the author.

Source: Eleventh Five-Year Plan, Vol 1, p. 100

Footnotes

⁽¹⁾ Mohan (2008) has undertaken a critical review of the growth trend in the Indian economy. He has made a curious analysis at the sectoral growth trend. Manufacturing sector has been almost keeping a stagnant growth rate of above 5.5% in the first five decades since independence (that is, the 1950s to the 1990s) with some exception in the 1970s. Agricultural growth has been subject to large scale variations in different decades. With regard to the services sector he observes that it was not given prominence until the 1990s. However, the continuing and consistent growth in the services sector over the decades 'really' accounts for the accelerated growth in the overall GDP of the Indian economy, except for the 1970s.

⁽²⁾ Poland has been the first central European country to make a shift from controlled economy to a market- oriented economy. It is significant to note that in this economy, transformation to the market economy has been mainly through expansion of the private sector rather than by privatization of the state-owned enterprises. (Rondinelli and Yurkiewicz, 1996).

⁽³⁾ According to the Tenth Five Year Plan (2002-07) of India:

“After remaining a food-deficit country for about two decades after Independence, India has not only become self-sufficient in food grains but now has a surplus of food grains. The situation started improving gradually after the mid 1960s with the introduction of high yielding varieties (HYVs) of crops, and the development of agriculture infrastructure for irrigation, input supply, storage and marketing. The high production potential input responsive HYVs motivated farmers to adopt improved production technologies with the use of water, fertilisers and agrochemicals. Besides the public sector rural infrastructure, farmers developed their own ‘onfarm’ resources.” (Vol 2: p. 513)

Furthermore:

“The main factors for the all-round success of agriculture have been: increase in net sown area; expansion of irrigation facilities; land reforms, especially consolidation of holdings; development and introduction of high yielding seeds, fertilisers, improved implements and farm machines, technology for pest management; price policy based on MSP and procurement operations; infrastructure for storage/cold storage; improvements in trade system; increase in investments, etc.” (Vol 2: p. 514)

⁽⁴⁾ Its evidence is to be found in the description of the achievements of the public sector provided by the Eleventh Plan to wit:

“The Central Public Sector Enterprises (CPSEs) on the whole, have registered a strong performance during the Tenth Plan. The number of profit-making CPSEs has gone up and the number of loss-making ones has reduced. Granting of full autonomy to CPSEs remains an unfinished agenda before the government. A great deal of progress has been made in the revival of sick CPSEs, but close monitoring would be needed to implement their restructuring plans. Another issue of importance is

the development of a mechanism to ensure optimum investment decisions by large profit-making enterprises. (Vol I: p. 10)

It also makes obvious that the government would continue to emphasize on the public enterprises as well.

⁽⁵⁾ Contribution of the corporation tax (tax imposed on the earnings of the corporate sector) has become the largest contribution at 30.7% of the total tax revenue of India in 2007-08 and the other has been the excise duty (23.8%). In 1995-96, the two contributed 14.8 and 36.1% respectively. Otherwise, the corporation tax mobilization has become ten times during 1995-96 to 2007-08 and no other tax could match this velocity. (Economic Survey, 2007-08).

⁽⁶⁾ The Annual Report 2007-08 of the Reserve Bank of India reveals that the finances of the state governments and the Union government of India have improved in 2007-08. The gross fiscal deficit (GFD) got further lower while the primary deficit turned negative. There are also strong signs of buoyancy in tax collection implying that the better economic growth gives rise to more tax revenue to the governments and the same might be used to fulfil the socio-economic objectives. Therefore, the government has been able to make larger allocations for the developmental expenditures while consolidating the fiscal disciplines both by the central and state governments.

⁽⁷⁾ Shariff et al. (2002) have found that although the government emphasis on the social sectors and poverty alleviation has been increasing in absolute terms, however, in relative terms, there are signs of some decline during the reforms of the 1990s as evident from the central budgets. This is in spite of the fact that the reforms were initiated with the philosophy of shifting the government participation from the directly productive activities towards the social sector. According to them, the shifting of responsibilities to the private sector for social sector development has led to the increase in the cost of such services and it makes the situation worse for the majority of the people in India. Therefore, the state cannot escape from its role to take care of the social sector and poverty alleviation, etc.

⁽⁸⁾ Morris (2004) also observes in the Indian context that the government must play greater attention towards the development of the social sector that has strong externality effects.

⁽⁹⁾ Florio (2002) mentions that in Russia (and elsewhere) market reforms backfired due to the absence of the basic institutional and social prerequisites.

References

- Network. 2004. India Infrastructure Report 2004 – Ensuring Value for Money; Oxford University Press, New Delhi.
- Ahluwalia, M.S. 2002. Economic reforms in India since 1991: Has gradualism worked? *The Journal of Economic Perspectives* Vol 16(3): 67-88.
- Biais, B. and E. Perotti. 2002. Machiavellian privatization. *The American Economic Review* Vol 92(1): 240-258.
- Biglaiser, G. and D.S. Brown. 2003. The determinants of privatization in Latin America. *Political Research Quarterly* Vol 56(1): 77-89.
- Blanchard, O. 2004. The economic future of Europe. *The Journal of Economic Perspectives* Vol 18(4): 3-26.
- Brada, J.C. 1996. Privatization is transition — Or is it? *The Journal of Economic Perspectives* Vol 10(2): 67-86.
- Datt, R. and K.P.M. Sundharam. 2001. Indian Economy. New Delhi: S. Chand and Company Ltd.
- Dharwadkar, R., G. George and P. Brandes. 2000. Privatization in emerging economies: An agency theory perspective. *The Academy of Management Review*; Vol 25(3): 650-669.
- Durant, R.F. and J. S. Legge, Jr. 2002. Politics, public opinion, and privatization in France: Assessing the calculus of consent for market reforms. *Public Administration Review* Vol. 62(3): 307-323.
- Feltenstein, A. and S.M. Nsouli. 2003. «Big Bang» versus gradualism in economic reforms: An intertemporal analysis with an application to China. IMF Staff Papers Vol 50(3): 458-480.
- Florio, M. 2002. Economists, privatization in Russia and the waning of the <Washington Consensus>. *Review of International Political Economy* Vol 9(2): 359-400.
- Foote, C., W. Block, K. Crane and S. Gray. 2004. Economic policy and prospects in Iraq. *The Journal of Economic Perspectives* Vol 18(3): 47-70.

- Government of India. 2008. Economic Survey 2007-08. New Delhi: Oxford University Press.
- _____. 1995. Economic Survey 1994-95. Ministry of Finance, New Delhi.
- La Porta, R. and F. López-de-Silanes. 1999. The benefits of privatization: Evidence from Mexico. *The Quarterly Journal of Economics* Vol 114(4): 1193-1242.
- Ministry of Agriculture. 2008. Agricultural Statistics at a Glance 2007. New Delhi: Department of Agriculture and Cooperation, Government of India.
- Mohan, R. 2008. The growth record of the Indian Economy, 1950-2008: A story of sustained savings and investment. Keynote Address, Conference on Growth and Macroeconomic Issues and Challenges in India organised by the Institute of Economic Growth, New Delhi on February 14, 2008.
- Morris, S. 2004. Overview. In India Infrastructure Report 2004 – Ensuring Value for Money. New Delhi: Oxford University Press, pp. 1-21.
- National Sample Survey Organization of India. 2006. Employment and Unemployment Situation Among Social Groups in India 2004-05. NSS 61st Round, (July 2004 – June 2005). New Delhi: Ministry of Statistics and Programme Implementation, Government of India.
- Planning Commission of India. 2002. National Human Development Report – 2001. New Delhi: Oxford University Press.
- _____. 1956. Second Five-Year Plan 1956-61. New Delhi: Oxford University Press.
- _____. 1981. Sixth Five-Year Plan 1980-85. New Delhi: Oxford University Press.
- _____. 2002. Tenth Five-Year Plan 2002-2007. New Delhi: Oxford University Press.
- _____. 2008. Eleventh Five-Year Plan 2007-2012. New Delhi: Oxford University Press.
- Rastogi, A. 2004. The infrastructure sector in India, 2002-3. In India Infrastructure Report 2004 – Ensuring Value for Money. New Delhi : Oxford University Press, pp. 22-51.

Reserve Bank of India. 2008. Annual Report 2007-08. Reserve Bank of India, Mumbai, India.

_____. 2008. Handbook of Statistics on Indian Economy – 2007-08. Reserve Bank of India, Mumbai, India.

Rondinelli, D.A. and J. Yurkiewicz. 1996. Privatization and economic restructuring in Poland: An assessment of transition policies. *American Journal of Economics and Sociology* Vol 55, No. 2: 145-160.

Shariff, A., P. Ghosh, and S.K. Mondal. 2002. State-adjusted public expenditure on social sector and poverty alleviation programmes. *Economic and Political Weekly* Vol 37(8): 767-787.

Sun, Q. and W.H.S. Tong. 2002. Malaysia privatization: A comprehensive study. *Financial Management* Vol 31(4): 79-105.

Tata Services Limited. 2008. Statistical Outline of India – 2007-08. Tata Services Limited, Mumbai, India.